

Jaxongir Mansur o'g'li IBRAGIMOV
O'zbekiston xalqaro islom akademiyasi
Mumtoz sharq filologiyasi fakulteti uslubchisi

AFFILIATSIYA FENOMENINING DINIY-PSIXOLOGIK TAHLILI

RELIGIOUS-PSYCHOLOGICAL ANALYSIS OF THE PHENOMENON OF AFFILIATION

РЕЛИГИОЗНО- ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФЕНОМЕНА АФФИЛИАЦИИ

Annotatsiya: Ushbu maqolada affiliatsiya terminining psixologiya fani doirasidagi ta'rifi hamda o'rganilganlik darajasiga doir bo'lgan ma'lumotlar atroflicha tahlil etilgan. Shu bilan birga mazkur fenomenning tadqiq etish uchun o'tkazilgan eksperimentlar va izlanishlardan misollar keltirib, har bir inson hayotidagi ahamiyatlilik darajasi tushuntirilgan. Bundan tashqari islom dinidagi silai rahm tushunchasi bilan o'xshashlik jihatlari borasida ham Rasululloh (s.a.v.)ning hadisi shariflari misolida ma'lumotlar keltirib o'tilgan.

Tayanch iboralar: psixologiya, din psixologiyasi, affiliatsiya, ehtiyojlar, muloqot, shaxslararo munosabatlar psixologiyasi, psixologik eksperimentlar, hadislar.

Annotation: This article provides a detailed analysis of the definition of the term affiliation in the field of psychology, as well as information about the level of study. At the same time, the level of importance in the life of each person is explained, citing examples from experiments and research conducted to study this phenomenon. Additionally, in the example of hadiths of the Prophet (peace and blessings of Allaah be upon him) the similarities between the concept of silai rahm in Islam are mentioned.

Key words: psychology, psychology of religion, affiliation, needs, communication, psychology of interpersonal relationships, psychological experiments, hadiths.

Аннотация: В данной статье представлен подробный анализ определения термина «аффилиация» в области психологии, а также информация о степени научной разработанности. При этом объясняется уровень важности в жизни каждого человека, приводятся примеры из экспериментов и исследований, проведенных для

изучения этого явления. Кроме того, упоминается сходство между концепцией силai раhm в исламе на примере хадисов Пророка (да благословит его Аллах и приветствует).

Ключевые слова: психология, психология религии, аффилиация, потребности, общение, психология межличностных отношений, психологические эксперименты, хадисы.

KIRISH

Biz so'z yuritmoqchi bo'lgan masala psixologiya fani tarmoqlarida va umuman jamiyatda katta ahamiyatga ega. Chunki shaxslararo munosabatlarda affiliatsiya fenomeni muhim o'rin tutadi. Mashhur tadqiqotchi va psixoterapevt L.Gorovits shaxslararo munosabatdagi inson xulq-atvorini 2 guruhga ajratgan:

1. Insonlar bilan yaqinlashishga qaratilgan xulq-atvor.
2. Insonlardan uzoqlashishga qaratilgan xulq-atvor [3:20].

Affiliatsiya aynan birinchi guruhga kiruvchi fenomen hisoblanadi. Affiliatsiya so'zi ingliz tilida affiliate qo'shilmoq, birlashmoq degan ma'noni anglatadi. Affiliatsiya terminiga H.A.Myurrey 1938-yilda quyidagicha ta'rif bergan: "Do'st orttirish va bog'lanishni his qilish. O'zgaralar uchun quvonish va ular bilan yashash. Sevish. Guruhlarga qo'shilish" [3:20].

ASOSIY QISM

Muqaddas dinimiz Islomda esa bu terminga yaqinroq tushuncha sifatida silai rahmni keltirishimiz mumkin. Silai rahm deb yaqinlar bilan qarindoshlik aloqalarini bog'lash, do'stlarga mehr oqibat ko'rsatishga aytiladi.

Abu Ayyub (r.a.) aytadi: "Bir arobiy Payg'ambar (s.a.v.) huzurlariga borib, tuyalarning yuganidan ushlab: "Ey Rasululloh, menga jannatga yaqinlashishimga sabab bo'ladigan va do'zaxdan uzoqlashtiradigan amaldan xabar bering!" dedi. Payg'mbarimiz (s.a.v.) ibodat qilishga, Unga (Allohga) shirk keltirmaslikka va namoz o'qishga, zakot berishga va silai rahm qilishga buyurdilar".

Buxoriy va Muslim rivoyati.

Rasululloh (s.a.v.) sahobalarni doimo affiliativ munosabatda bo'lishga chaqirganlar. Bunga misol qilib Rasululloh (s.a.v.)ning Madinaga hijrat qilganlaridan keyin amalga oshirgan ishlarini keltirish mumkin. Rasululloh (s.a.v.) muhojir (Makka shahridan Madinaga hijrat qilgan) va ansoriy (Madinalik) sahobalarni dindosh birodarlar

deb e'lon qildi va muhojirlardan har bir kishini ansoriylardan biri bilan aka-uka qilib qo'ydilar. Ularning bir-biriga valiyliklari o'zaro yordam berishda, merosda, qarzlarni o'tashda va boshqa barcha masalalarda o'z aksini topdi.

Abu Hurayra (r.a.) dan: Payg'mbar (s.a.v.) aytidilar: (Bir-birlaringizni) yomon ko'rmangizlar; bir-birlaringizga hasad qilmangizlar; savdoda narxlarini bir-birlaringizdan oshirmangizlar; Allohning birodar bandalari bo'lingiz!'

Buxoriy va Muslim rivoyati.

Demak, affiliatsiya deganda biz tanish yoki tanish bo'lmagan insonlar bilan ikkala tomonga ham huzur va yaxshi kayfiyat bag'ishlaydigan muloqotni o'rnatish va ushlab turishni tushunishimiz lozim ekan. Bunday natijaga erishish uchun faqatgina affiliatsiyaga intiluchi shaxs emas balki uning suhbadoshi ham bu turdagi muloqotga moyil bo'lishi kerak. Affiliatsiyaga intiluvchi shaxsning oldida turgan dastlabki vazifa bu u suhbatga kirishmoqchi bo'lgan shaxsda ham iliq munosabatlar o'rnatishga xohish borligini bildirishdir. Rollar taqsimotidagi nomutanosiblik yoki suhbatdoshidan o'z maqsadlari (mustaqillik yoki tobelikka, kuch yoki kuchsizlikka bo'lgan, yordam olish yoki yordam berishga bo'lgan ehtiyoj) yo'lida foydalanishga intilishi affiliatsiyaga zarar yetkazadi hatto uni butunlay barbod qilishi ham mumkin.

Yana bir muhim jihat shundan iboratki, affiliatsiyaga intilayotgan shaxs o'z hissiyotlari bilan suhbatdoshining hissiyotlari o'rtasidagi birlikka erisha olishi lozim. Affiliatsiyaga intiluvchining maqsadi safatida suhbatdoshining mehr-muhabbatiga, o'zining tan olinishiga, do'stona aloqalar o'rnatish yoki simpatiyaga erishishdan iborat bo'lishi mumkin. Affiliativ muloqotni oddiy muloqotdan farqlash borasida tadqiqotlar olib borilgan bo'lib bunday tadqiqotlarning biri A.Mehrabyan tomonidan 1971-yilda o'tkazilgan. U o'z tadqiqotida faktorli analizdan foydalanib, quyidagi jihatlar bo'yicha farqlashni amalga oshiradi:

1. 1 daqiqa ichida bildirilgan fikrlar soni (ayniqsa ijobiy).
2. Suhbatdoshlar muloqotining davomiyligi va ko'z kontaktlarining davomiyligi.
3. Do'stona yuz ifodasi.
4. Nutqning tezligi va balandligi.
5. Jestlarning va suhbatdosh fikrini ma'qullashning soni.

6. Tajanglikning yo'qligi [3:21].

Affiliatsiyaga moyillik subyektning stress holatiga tushgan paytida oshadi. Bu fenomenini isbotlash uchun alohida eksperiment o'tkazishning ham hojati yo'q negaki, har bir insonning hayotida shunday vaziyatlar bo'lganki, u o'z hislarini yoki kechinmalarini birov bilan baham ko'rgisi keladi va o'ziga yaqin bo'lgan inson bilan dildan suhbatlashadi. Bu affiliatsiya fenomenining yaqqol namoyon bo'lishidir. Psixologiya fanida esa bu hodisaga affiliatsiya motivi (affiliation motive) – o'zgalar bilan birga bo'lish va ular bilan iliq munosabatlarda bo'lishni xohlash hissi deb ta'rif beriladi. Bu motivning yaqqol namoyon bo'lishini biz quyidagi hadisi sharifda ko'rishimiz mumkin. *Ibn Umar (r.a.) aytadilar: "Nabiy (s.a.v.) o'z sahobalarini birodar qildilar. Shunda Ali ikki ko'zidan yosh to'kib kelib: "Ey Allohning Rasuli, sahobalaringizni birodar qildingiz. Men bilan birortani birodar qilmadingiz!? " dedi. Rasululloh (s.a.v.) unga: "Sen mening bu dunyo va oxiratdagi birodarimsan!" dedilar".*

Bu hadisi sharifda Ali (r.a.)ning o'ziga birodar ajratilmaganligidan xafa bo'lib yig'lar holatga kelganlari aynan affiliatsiya motivi sababidir.

Insonlarni affiliatsiyaga undovchi yagona narsa bu o'zini yaxshi his qilish istagidir. Ayni shu sababdan ham inson zoti doimo unda pozitiv tuyg'ularni uyg'otadigan shaxslar bilan muloqotga kirishishga harakat qiladi va ayni shunday insonlarga nisbatan simpatiyani his qiladi va aksincha negativ tuyg'ularni uygo'tadigan insonlardan iloji boricha uzoqroqda bo'lishga harakat qiladi. Bu fenomen psixologiyada Affektni mustahkamlash modeli (Reinforcement affect model) deb nomlanadi.

Robert B.Chaldini o'zining "Sotsial psixologiya" asarida har qanday ijtimoiy aloqalarga kirishda shaxsning o'z oldiga qo'ygan maqsadlari bo'lishini ta'kidlaydi. Olim shartli ravishda ularni klassifikatsiya qilgan va 5 ta turini ajratib ko'rsatgan:

1. Sotsial aloqalar o'rnatish.
2. O'zini va o'zgalarni tushunish.
3. Statusga erishish va uni saqlab qolish.
4. O'zini va qadrli insonlarini himoya qilish.
5. Turmush o'rtog'iga ega bo'lish va uni saqlab qolish [4:22-23].

Rasululloh (s.a.v.) esa bu kabi motivlarni o'z hadisi shariflarida har bir musulmonning haqqi deb belgilab qo'yganlar: *Abu Hurayra (r.a.)dan rivoyat qilinadi: "Musulmonning oltita haqqi bordir:*

Agar yo'liqsang salom ber.

Agar (taom yoki boshqa narsaga) chaqirsa, javob qil.

Agar nasihat talab qilsa, nasihat qil. Aksa urganga tashmit qil (aksa urib, Alhamdulillah degan kishiga yarhamukalloh deyish).

Agar kasal bo'lsa, borib ziyorat qil.

Agar vafot qilsa, janozasida ishtirok et'.

Yana: "Musulmon birodarini haqir sanamog'i uning yomon ekaniga kifoya qiladi. Har bir musulmon boshqa bir musulmonning qoni, moli va obro'siga tajovuz qilmog'i haromdir" dedilar.

Imom Muslim rivoyati.

Atrofda insonlarning mavjudligi ham fiziologik ham psixologik zo'riqishning kamayishiga va tajanglikning pasayishiga yordamlashadi. Shu sababdan ham kuchli qo'rquv paytida insonlar yolg'izlikka emas aksincha yaqinlari davrasiga intiladi va ularni beixtiyor eslaydi. Bunday fenomenning isboti o'rnida AQShdagi Prinston universiteti psixologi Xedli Kantrilning 1940-yilda chop etilgan Nyu Jersi shtatida 1938-yil 30-oktabr oyida bo'lib o'tgan dahshatli voqealarga yozilgan hisobotda keltirilgan ma'lumotlarni qayd etishimiz mumkin. Mazkur kunda radio orqali Gerbert Uelsning "Olamlar jangi" deb nomlangan romanining dramatik pyesasi ijro etilayotgan bo'ladi. Lekin aksariyat odamlar buni real voqea deb o'ylab "marsliklar hujumi" sodir bo'libdi endi hammamiz o'lamiz degan qo'rquv ostida dahshatga tushishadi va tinglovchilarning aksariyatida o'z yaqinlari oldiga borish yoki telefon orqali bog'lanish holatlari kuzatiladi. 2001-yil 11-setyabr voqealarida ham shunga o'xshash holat takrorlangan [4:306].

Emotsional distress paytida o'zgalar bilan birga bo'lishga intilish hissi xuddi boshqa tur vakillari kabi insonlar ham o'zini ko'pchilik orasida xavfsizroq his qilishi bilan bog'liq hodisadir. Insonning boshini qo'yadigan yelkasi ya'ni suyanichig'i bo'lishi meditsina tomonidan ham ijobiy natijalarga olib keladi deya tan olingan. Psixologiyaning bunday masalalar bilan shug'ullanuvchi sohasiga Sog'liq psixologiyasi (Health psychology) deyiladi. Bu yo'nalish namoyondalarining fikricha, inson tanasining holati uning xulq-atvori va xayollariga chambarchas bog'liq. Bu borada olib borilgan tadqiqotlarning natijalariga ko'ra, do'stlik va o'zgalarning g'amxo'rligi inson hayotini uzaytiradi va uni baxtli bo'lishiga sabab bo'ladi.

Shaxslararo munosabatlarda affiliatsiyaning o'rnini aniqlash muammosi XX asr oxirlariga kelib psixologlar oldidagi asosiy muammolardan biriga aylandi. Aksariyat tadqiqotchilar buni aniqlash uchun insonning kundalik hayotini kuzatish yo'lidan foydalanishdi, lekin bu metodning salbiy jihatlari shundan iborat ediki, insonning yonida doim oq xalat kiygan psixologning bo'lishi albatta uning xulq-atvoriga tasir qiladi. Shu sababdan ham aksariyat psixologlar o'z tadqiqotlarida kuzatuv olib borishning o'rniga shaxsning o'ziga kun davomida kim bilan va qanday mashg'ulotlar bilan mashg'ul bo'lganini yozib borishini topshirishadi. Bu metod kechinmalar tanlovi metodi (Experience sampling method) deb nomlangan. Bu metodga qo'shimcha texnika sifatida har bir sotsial ahamiyatga ega bo'lgan hodisadan keyin anketa to'ldirishdan ham foydalaniladi.

Bu metod asosan Rochester universitetidagi tadqiqotchilar tomonidan qo'llanilganligi sababli "Rochesterning birgalikdagi harakatlar qaydnomasi" deb nomlangan. Tasavvur qilingki siz 20 \$ evaziga yoki reyting daftariga baho olish evaziga tadqiqotda qatnashyapsiz. Siz 2 hafta mobaynida hayotingizda sodir bo'lgan birgalikdagi mehnat va suhbatlarni yozib borasiz. Birga o'tirib televizor ko'rish birgalikdagi mehnat sirasiga kirmaydi. Qayd etilishi mumkin bo'lgan faoliyat minimum 10 daqiqa davom etgan bo'lishi lozim. Tadqiqot natijasi shuni ko'rsatdiki, kollej talabasi o'rtacha 7 ta davomiyligi 10 va undan ortiq daqiqa davom etadigan birgalikdagi faoliyatni amalga oshirar ekan. Yana bir guruh tadqiqotchilar ishtirokchilardan har bir yolg'on ishlatgan holatini belgilab borishini iltimos qilishgan.

Albatta, bugungi kunda aksariyat insonlar o'zlarining "kichkina yolg'onlarini" sezmasliklari ham mumkin, lekin tadqiqot natijasi talabalarining yolg'on so'zlashdan hech ham tortinmasliklarini namoyon qildi. O'rtacha talabalarining qaydlariga ko'ra, kuniga 2 ta yolg'on ishlatilishi ma'lum bo'ldi. Aksariyat hollarda talabalar o'z maqsadlari yo'lida suhbatdoshiga yoqish uchun ("sizning yangi turmagingiz o'zizga juda ham yarashib turibdi", kabi) yolg'onlardan foydalanishar ekan. Yana boshqa tadqiqot natijasi esa aksariyat begonalar shaxsiy manfaatini ko'zlab, do'stlar esa suhbatdoshini xursand qilish uchun yolg'on ishlatishini namoyon etgan [4:297-298]. I s l o m shariyatida esa yolg'on gapirishga uchtagina holatda

ruxsat etilgan. Bulardan ikkitasi affiliatsiyaga erishish uchunligi hech kimni befarq qoldirmasligi shubhasiz, albatta. Bular:

1. Urush paytida.
2. Ikki kishini yarashtirish uchun.
3. Er-xotinni yarashtirish uchun.

Payg'ambarimiz (s.a.v.) aytdilar: "Yolg'onchilik uch narsada durust bo'ladi: urushda, chunki urush aldashedir; ikki kishining orasini isloh qilishda, er-xotinning orasini isloh qilishda".

Insonning affiliatsiyaga bo'lgan xohish darajasini aniqlash uchun esa quyidagi uslubdan foydalanish mumkin. Respondentga moliyaviy foyda keltiradigan topshiriq beriladi va bu topshiriqni birga bajarish uchun u ikki kishidan birini tanlashi kerak edi. Biri bu sohada bilimi oz bo'lgan do'sti, ikkinchisi esa u bilan kelisha olmaydigan lekin bu sohada kuchli mutaxassis bo'lgan hamkasbi. Respondentning tanloviga qarab uning uchun nima muhimligini aniqlash mumkin: affiliatsiyami yoki foyda undirishmi.

Affiliatsiya fenomenini o'rganish maqsadida olib borilgan eksperimentlardan birida universitetning beysbol komandasi o'yinchisi va uning ikkita xonadoshi qatnashadi. Uning xonadoshlari psixologiya fakulteti talabalari edi. Psixologlar birdaniga beysbolchi bilan umuman gaplashmay qo'yishadi va faqatgina beysbolchi devorda osilgan rasmga tasodifan qaragandagina unga "Bu rasm senga yoqadimi?" deb so'rashadi. Beysbolchi u rasmga oldin umuman e'tibor bermagan edi va u "yo'q" deb javob qaytaradi. Shunda psixologlar u bilan yana gaplashmay qo'yishadi.

Shu voqeadan keyin sportchi rasm haqida o'ylay boshlaydi. Har zamon u rasmga qaraganida psixologlar darhol "Naqadar go'zal rasm!, Manzarani qara! Ranglarni jilovlanishinichi..!" deb fikr bildirib qo'yishadi. Lekin sportchi ular kabi bu rasmni tomosha qilishdan bahra ola olmasdi. Shunday qilib xonadoshlarning o'zaro muloqoti 1 oy davomida faqatgina ana shu rasmga taalluqli mavzularda olib borildi. Natijada sportchi o'z xonadoshlari bilan muloqot qilishning yagona vositasi bo'lmish rasmni diqqat bilan o'rgana boshladi. U o'z hayolida "Bu rasmni yaxshilab o'rganib chiqishim kerak, balki bu rostdan ham nodir asardir..." deb o'ylay boshladi. Vaqt o'tishi bilan u rasmdagi oldin e'tibor bermagan detallarni ko'ra boshladi: kichkina moki, uning ustidagi bo'yi past odam va sohilda turgan qiz.

Shundan keyin unda yolg'izlik va havotir hissi paydo bo'ldi. U o'zini sohil bo'yida turgandek, qiz esa uni kutayotgandek tasavvur qildi. Bora-bora u har rasmdagi bo'yoqlarning uyg'unligini va o'ziga xosligini ko'ra boshladi. Shu zaylda u har gal rasmga nigoh tashlaganida uning yangi qirralarini ko'ra boshladi va 1 oy muddat ichida tasviriy san'atga umuman qiziqishi bo'lmagan sportchi xonadoshlariga "balki birga san'at muzeyiga borarmiz", degan taklif bilan chiqdi. Bu eksperimentning natijasi bizga inson uchun affiliativ ehtiyojlarning qondirilishi shaxs uchun naqadar muhimligini isbotlaydi. Affiliatsiyaga bo'lgan ehtiyojning shakllanishi qabila jamoasida birga yashab birga mehnat qilgan ota-bobolarimizdan yetib kelgan instinktlardan biridir. Ayni shu ehtiyoj orqali yuqoridagi eksperimentda psixologlar shaxsda yangi qiziqish uyg'otishga erishishdi. Bunda ular o'z harakatlarini quyidagi bosqichlarda amalga oshirishdi.

1. Sportchi bilan muloqot qilmaslik orqali undagi affiliatsiyaga bo'lgan ehtiyojning qondirilmasligiga erishishdi.

2. Keyinchalik unga bu ehtiyojni qondirishning yangi usulini (rasmni muhokama qilish) taklif qilishdi.

3. Ma'lum muddat oralig'ida psixologlar sportchida estetik faoliyat va affiliatsiya ehtiyoji o'rtasida bog'lanish vujudga kelishiga sharoit yaratishdi.

Bu tadqiqotda psixolog talabalar xuddi I.P.Pavlov yangi shartli refleks uyg'otish uchun shartsiz reflekslardan foydalanganligi kabi, shaxsda yangi qiziqish uyg'otish uchun unda tabiatan mavjud bo'lgan affiliatsiyaga bo'lgan ehtiyojdan foydalanishdi.

Hayotda mutloq foyda yoki mutloq zarar keltiradigan voqea-hodisa yoki predmet bo'lmaganligi kabi o'zgalar bilan bo'ladigan affiliatsiyaning ham foydali va zararli tomonlari mavjud. Endigi so'zimiz ayni shu jihatlar borasida bo'ladi.

Insonlar bilan affiliatsiyaga kirishishning foydali jihatlari ko'p lekin u katta sarfni talab qiladi va asoratlarsiz kechmaydi.

Har qanday inson bilan affiliatsiyaga kirishishda ikkita xavf mavjud:

1. Agar siz munosabatlarda hukmronlikka intilsangiz, suhbatdoshingiz sizni undan foydalanmoqchi deb o'ylashi mumkin.

2. Maqsadingiz faqatgina unga yoqish bo'lsa, sizni yengiltak odam deb qabul qilishlari mumkin.

Affiliatsiyaning to'silishi esa yolg'izlik hissini va frustratsiya holatining (frustratsiya – kishining maqsadga erishish yo'lida uchragan, obyektiv ravishda yengib bo'lmaydigan yoki subyektiv ravishda shunday tuyiladigan qiyinchiliklar tufayli paydo bo'ladigan psixik holat) vujudga kelishiga sabab bo'ladi. Yolg'izlik esa depressiya, alkohol va narkotik moddalarga berilish, uyquning buzulishi, bosh og'rig'i va hatto umrning qisqarishiga ham tasir qiladi. Bundan tashqari yolg'izlik insonning immun tizimini ham zaiflashtiradi. Vaqt o'tishi bilan doimo yolg'izlikka intiluvchi insonlarning jizzakiligi jiddiy oqibatlariga olib kelishi mumkin. Bir guruh psixologlar o'zlarini maktab paytida odamovi deb hisoblagan doktorlarni kuzatishgan bir necha o'n yillikdan keyin shu aniqlanganki, odamovi bo'lgan doktorlarda ularning muloqotga kirishuvchan sinfdoshlariga nisbatan rak kasalliklariga chalinish xavfi yuqori bo'lib chiqqan.

E'tiborimizni affiliatsiyaning foydali jihatlariga qaratadigan bo'lsak, atrofdagilar bilan affiliativ munosabatda bo'lish individga jamiyatga moslashish jarayonining yengilroq kechishi, unda o'z o'rnini topishiga, xavfli va muammoli vaziyatlarga mos ravishda o'z xulq-atvorini shakllantirishga yordam beradi. Yana bir tadqiqot natijalari shuni ko'rsatdiki, yurak xurujiga uchragan bemorlarning yolg'iz yashovchilaridan 16%, birov bilan yashovchilari orasida esa 9% hollarda qayta yurak xuruji sodir bo'lgan [4:302].

Nil Boljer va Jon Ekeronde tibbiyot instituti talabalaridan ular imtihon topshiradigan sanasidan bir oy oldin test olishadi. Bu test orqali ular talabalarining ekstraversiya (tashqi olamga yo'nalganlik) va neyrotizm (emotsional nostabillik) kabi ko'rsatkichlarini aniqlashdi va shundan keyin bir oy davomida har birining stress darajasi va kun davomida nechta odam bilan muloqotga kirishganlarini belgilab borishdi. Imtihondan keyin shu ayon bo'ldiki muloqotga kirishuvchan talabalar imtihon jarayonida kamroq bezovtalanishadi va natijalari qanday bo'lishidan qat'iy nazar buni osonroq yengib o'tishadi [4:302].

XULOSA

Xulosa qilib, shuni aytishimiz zarurki, inson hayoti go'zal va rohatbaxsh bo'lishi yoki qayg'u va hasratlarda o'tishi mumkin. Albatta dunyodagi eng baxtli inson ham o'z hayoti

davomida ma'lum muammolarga duch keladi, lekin unday insonlarning yonida bu muammolarni hal qilishga ko'maklashuvchi va dalda beruvchi yor-u birodarlari bo'ladi, shu sababdan ham ular qiyinchiliklar girdobidan tez va oson chiqishadi. Shunday ekan barchamiz do'st orttirishga va atrofdagilar bilan iliq munosabatlar o'rnatishga harakat qilishimiz lozim, zero yolg'izlik faqat Allohga xosdir.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. Shayx Muhammad Sodiq Muhammad Yusuf. Al-Adab al-mufrad. Birinchi juz. – Toshkent: Hilol-Nashr, 2015. – 528 b.
2. Shayx Muhammad Sodiq Muhammad Yusuf. Ruhiy tarbiya. Xulqlanish kitobi. – Toshkent: Hilol-Nashr, 2016. – 464 b.
3. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение: учебник для вузов. – Санкт-Петербург: – Питер, 2001. – 383 с.
4. Роберт Чалдини, Дуглас Кенрик. Стивен Нейберг. Социальная психология. – Санкт-Петербург: Питер, 2016. – 695 с.