

## КОПИНГ-СТРАТЕГИЯЛАРНИ АМАЛГА ОШИРИШДА ДИН ОМИЛИНИНГ НАМОЁН БЎЛИШ ХУСУСИЯТЛАРИ

*Абдуганиева Диёра Абдурашид қизи*

*abduganievadiyora2@gmail.com*

*Ўзбекистон халқаро ислом академияси*

### АННОТАЦИЯ

*Кундалик ҳаётда биз доимо турли хил қийинчиликларга дуч келамиз ва уларни енгиш учун турли хил ҳаракатларни амалга оширамиз. Қийинчиликлар ошиб кетиши шахснинг ресурслари етишмовчилига олиб келиши ва бунинг натижасида психологик ва жисмоний фаровонликнинг пасайиши ва бузилиши билан бирга келадиган стрессли фаолиятни юзага келтиради. Жамиятимизда копинг-стратегияларни ўрганиш юқори даражада стрессли ҳолатларни шунингдек, иқтисодий инқирозларни бошдан кечирган халқ ҳолатидан келиб чиқиб алоҳида долзарблик касб этади.*

***Калим сўзлар:** Копинг-стратегия, дин омили, стресс, стрессга чидамлик, мотивация, талабалар, диний копинг.*

Динга муносабат шахс онгининг муҳим таркибий қисмидир; шахс хулқ-атвори, фаолияти, муомаласи, шахслараро та’сири, жамиятда очиладиган гуруҳлар, асосан, ушбу муносабат хусусиятларига боғлиқ. Диний туйғуларни, диний онгни кескинлаштириш ҳар доим халқларнинг ижтимоий-иқтисодий, сиёсий ва ма’навий ҳаётидаги чуқур инқирозларнинг муқаррар натижаси бўлиб келган. Жаҳон миқёсидаги иқтисодий, сиёсий, антропологик ва ма’навий инқироз муқаррар равишда диний онгининг ўтган асрнинг 90 йиллари бошларидан асримизнинг биринчи ўн йиллигининг охиригача тахминан йигирма йил давом этган яна бир юксалишига сабаб бўлди. Диний туйғуларнинг кучайиши шахс мавжудлигининг метафизик асосларини, мавжудлик мақсадларини, ривожланиш кўрсатмаларини йўқотиш билан боғлиқ.

Замонавий жамиятда кадрят йўналишлари хиралашган, аммо шахсларга доимо у учун кўплаб қурбонликларга, барча ҳаётини кучлари ва ресурсларини ишга солишга ундайдиган илоҳий ғоя зарур.

Кундалик ҳаётда биз доимо турли хил қийинчиликларга дуч келамиз ва уларни енгиш учун турли хил ҳаракатларни амалга оширамиз. Қийинчиликлар ошиб кетиши шахснинг ресурслари етишмовчилига олиб келиши ва бунинг натижасида психологик ва жисмоний фаровонликнинг пасайиши ва бузилиши билан бирга келадиган стрессли фаолиятни юзага келтиради; бир қатор муаллифларнинг фикрига кўра, сифати ва давомийлиги сезиларли

яхшиланишига қарамай ҳаёт, стресснинг тарқалиши замонавий жамиятларда давом этмоқда ва ўсмоқда[1]. Амалий нуқтаи назардан, қийинчиликларни енгиш (копинг) муаммосини ўрганиш бевосита мураккаб ҳаётни бошдан кечирганлар ва амалий фаолият билан боғлиқ касб эгалари (та’лим, касбий, спорт) билан тўғридан-тўғри боғлиқ. Жамиятимизда копинг-стратегияларни ўрганиш юқори даражада стрессли ҳолатларни шунингдек, иқтисодий инқирозларни бошдан кечирган халқ ҳолатидан келиб чиқиб алоҳида долзарблик касб этади. Кундалик ҳаётда биз доимо турли хил қийинчиликларга дуч келамиз ва уларни енгиш учун турли хил ҳаракатларни амалга оширамиз.

Копинг-стратегияларни тадқиқ этиш катта ва мураккаб тарихни камраб олади. Копинг-стратегия муаммоси тараққиётига та’сир этган уч манбани ажратиб кўрсатиш мумкин: 1) психодинамик йўналиш доирасида бошланган ва замонавий тадқиқотчилар томонидан давом эттирилган психологик ҳимоя тадқиқи (Николская, Грановская, 2001); 2) стресс психологияси доирасида соғлиқка хавф солувчи, шахснинг касаллик ва бошқа стрессли вазиятларга реакцияси тадқиқи (Лазарус, Фолкман, 1984); 3) мотивация бўйича тадқиқотлар фаолияти ютуқларини рағбатлантириш, ўзини ўзи бошқариш, мақсадни белгилаш, субектнинг ўқув, касбий ва бошқа ишлаб чиқариш фаолиятидаги қийинчиликлар ва муваффақиятликларга муносабатини ўрганиш (Леонова, 2011; Браун эт ал., 2005; Сарвер, Счеиер, 2000)[2]. Илк тадқиқотларнинг йўналиши турли психологик ҳимоя механизмларининг психологик фаровонликдан ролини аниқлашга қаратилган, иккинчиси – стрессни келтириб чиқарган вазиятларнинг ўзи, шунингдек, уларга жавоб реакциясини тадқиқ этган, учинчиси, энг янгиси – ўз-ўзини бошқариш ва унинг фаолият маҳсулдорлигини оширишдаги ролини ўрганади. Сўнгги йилларда копинг-стратегиялар турли стрессли вазиятларда шахс муваффақиятини белгиловчи, шахс имкониятининг компоненти сифатида кўриб чиқилмоқда (Леонтев, 2011; Шахс потенциали, 2011)[3].

Тадқиқотимизнинг мақсади – копинг-стратегияларни амалга оширишда дин омили намоён бўлишининг ўзига хос хусусиятларни аниқлаш.

Амалга оширилган тадқиқот натижасида амалиётда стрессли ҳолатларни енгиб ўтиш, копинг-стратегияларни амалга оширишда дин омилининг намоён бўлиш даражасини аниқлаш ва ривожланиш динамикасининг ижтимоий-психологик хусусиятлари, уни ташкил этиш мазмуни, йўллари, шакллари, усул ва методларига эга бўлинди. Шунингдек, муаммо ечимига қаратилган назарий ёндашувлар, илмий-методик тавсиялар ишлаб чиқилди.

Тадқиқотнинг амалий аҳамияти аввало копинг-стратегияларни амалга оширишда дин омилининг намоён бўлиш хусусиятларини аниқлашга қаратилган метод ва методикаларнинг қўлланиши билан белгиланади. Ушбу маълумотлар умумий психология, социал психология, шахс ва дин психологияси доирасида талабаларда профессионал компетенция шаклланишига ҳам таъсир этади. Тадқиқот натижаларидан индивидуал ёки гуруҳий консултацияда фойдаланиш мумкин. Тадқиқот натижаларини шартли равишда бу соҳадаги ишларнинг асоси сифатида кўриш мумкин. Натижаларни амалий таҳлил қилиш асосида қуйида хулоса ва таклифлар ишлаб чиқилди:

1. Копинг-стратегияларни амалга оширишда дин омилининг намоён бўлиш хусусиятлари муаммосини о'рганишнинг психологиядаги концептуал ёндашувларини таҳлил қилиш шуни ко'рсатдики, психология фанида унинг моҳияти ва о'зига хослигини англаш учун турли хил ёндашувлар мавжуд. Бироқ бу бо'йича тизимий тадқиқотлар етарли эмаслиги аниқланди. Психологлар та'кидлаганидек, диндорликнинг намоён бо'лиш даражасини о'тиш даври шаклланининг давомийлиги сифатида аниқлаш, унинг озми-кўпми мақбул типологиясини яратиш, психологияда тобора долзарб бо'либ қолмоқда.

2. ГТА ва ЎзХИА талабаларининг психик (руҳий) ҳолатлари аниқланди ва шу асосда тадқиқотнинг келгуси қисмини давом эттириш учун методика ва дастур таклиф қилинди, диагностиканинг методик комплекси ишлаб чиқилди, бунда барчага маълум ва модификация қилинган методикалар, муаллифлик ишланмалари (анкета) дан фойдаланилди. Таклиф этилаётган диагностика воситалари олий ўқув юртларининг психологик хизмати амалиётида о'з дастурини топиши мумкин.

3. Тадқиқотимиз давомида дин омили шахснинг копинг стратегияларни амалга оширишига етарли даражада таъсир этиши аниқланди. Бунда ОТМлараро таснифда қуйидаги ҳолат кўзга ташланади. Тошкент тиббиёт академияси талабаларининг стрессни енгиб ўтишда динга мурожаат қилиш даражаси аҳамиятлик нуқтаи назаридан натижа бермаган ҳолатда, Ўзбекистон халқаро ислом академияси талабаларининг стрессни енгиб ўтишда ижобий ёндашувга эътибор қаратишлари динга мурожаат қилишнинг кучайишига олиб келиши кузатилди.

Юқорида келтирилган ҳолат жинсларо таҳлил қилиб кўрилганда, йигитларда муаммони ҳал қилиш ошган сари динга мурожаат қилишнинг ошиши, қизларда эса стрессни енгиб ўтишда уни инкор қилиниши динга мурожаатнинг пасайишига олиб келиши кузатилди.

4. OTMлараро тадқиқот натижалари таҳлилида Тошкент тиббиёт академияси талабаларининг стрессни енгиб ўтишда турли тинчлантирувчи воситалар қабулига мурожаат қилиш ҳолати кузатилди. Ўзбекистон халқаро ислом академияси талабаларининг тадқиқот натижалари таҳлилида бу шкала саволларини ҳеч ким танламаганлиги учун уни ҳисоблаш мумкин эмас. Бу ҳолат диний илмнинг регуляторлик вазифасини ўтаётганининг мисоли бўла олади.

Худди шу шкала бўйича тадқиқот синалувчиларининг натижалари жинсларо таҳлил қилинганда йигитларда муаммодан ҳаракатда қочиш ошган сари тинчлантирувчи воситалар қабулига мурожаат ошиши кузатилди. Қизларда эса бу шкала саволларини ҳеч ким танламаганлиги учун уни ҳисоблаш мумкин эмас.

5. Эмпирик тадқиқ этиш натижасида стрессга мойил шахсларнинг копинг-стратегияларни амалга оширишда ижтимоий омилларга мурожаат қилиши юқори бўлиши кузатилди. Бунда уларда муаммони ҳал қилиш ошган сари ижтимоий кўмак излаш ҳам ошиб бориши аниқланди.

6. Диний фанлардан таҳсил олувчи талабаларнинг бошқа OTM талабаларига қараганда стрессни енгиб ўтишида дин омили танлови баланд кўрсаткичга эга бўлиши ҳам яна бир карра ўз исботини топди. Яъни диний фанлардан таълим олувчи талабаларда маълум даражада диний билим юқорилиги сабабли уларнинг стрессни енгиб ўтишда динга мурожаат қилиш кўрсаткичлари юқорилиги кузатилди.

Жинслараро яъни йигит ва қиз тадқиқот синалувчиларининг эмпирик кўрсаткичларига кўра стрессни енгиб ўтишда дин омили танловини қуйидагича изоҳлаш ўринлидир. Ушбу натижаларга кўра қиз болаларнинг стрессни енгиб ўтишда динга мурожаат қилиш кўрсаткичлари юқорилиги кузатилди. Бу ҳолатни ушбу жинс вакилларининг эмоцияга берилувчанлиги ва тезроқ ташқи кўмакка интилишлари билан изоҳлаш мумкин.

Тадқиқотнинг сўнггида келгуси ишлар учун хулоса ва таклифлар келтириб ўтилади. Ўтказилган эмпирик тадқиқотлар маълум даражада илмий янгиликка, қўйилган мақсадга эришилганини кўрсатди ва бу асосий назарий хулосаларни шакллантириш ва амалий тавсияларни таклиф қилиш имконини беради[4].

1. Копинг-стратегияларни амалга оширишда дин омилининг ролини оптималлаштириш бо'йича амалий тавсиялар. Оптималлаштириш бо'йича олиб борилаётган тадбирларнинг асосий ё'налишлари қуйидагилардан иборат бо'лиши мумкин: 1) стрессли ҳолатларнинг олдини э'тикод орқали олиш: дин

омилидан мотивация сифатида фойдаланиш; 2) уни психотерапевтик амалиётларнинг муҳим таркибий қисми сифатида қўллаш; 3) диний маданиятнинг эстетик таркибий қисмини, масалан, диний туризм орқали амалга ошириш; 4) узлуксиз о'з-о'зини тарбиялашни диний о'зига хосликнинг “интеллектуал” модели доирасида амалга ошириш; 5) олий таълим муассасалари талабаларида диний билимларни оширишга эътибор қаратиш. Бунда турли давра суҳбатлари, тадбирлар ташкиллаштиришга назарда тутилади.

2. “Копинг-стратегияларни амалга оширишда дин омилининг намоён бўлиш хусусиятлари” мавзуси доирасида келгусидаги тадқиқот йўналишлари сифатида қуйидагиларни келтириш мумкин:

– турли социал гуруҳларнинг копинг-стратегия сифатида қўллаши мумкин бўлган диний омиллар динамикаси аниқлаш;

– ўқув гуруҳларнинг (уч ва ундан ортиқ миллат вакиллари) кўп миллатли таркибининг копинг-стратегияларни амалга оширишида дин омилининг намоён бўлиш хусусиятини ўрганиш;

– копинг-стратегияларни амалга оширишида дин омилининг намоён бўлиш хусусиятларини маданиятлар ва динлараро ўрганиш (Ўзбекистон олий ўқув юртлари ва МДХ давлатлари олий ўқув юртлари, Ўзбекистон ва Европа олий ўқув юртлари мисолида);

## **REFERENCES**

1. Акромов М. Р. Психолого-педагогические особенности экологического образования //The Way of Science. – 2014. – С. 78.
2. Akromov M. R. et al. Шахс касбий йўналганлиги ривожланишида масъулиятлиликнинг аҳамияти //Молодой ученый. – 2021. – №. 11. – С. 259-261.
3. Акромов М. Р. Конфликт и его социально-психологические свойства //Молодой ученый. – 2021. – №. 6. – С. 293-295.
4. Акромов М. Р. ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СОЗНАНИЕ КАК ПРЕДМЕТ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ //Научная платформа: дискуссия и полемика. – 2020. – С. 30-32.
5. Billings A.G., Moos R.H. The role of coping responses and social resources in attenuating the stress of life events // J. Behav. Med. 1981. Vol. 4. P. 139–157.
6. Lazarus R., Folkman S. Stress, appraisal and coping: Personal and contextual determinants of coping strategies. New York, 1984. P. 37-39.
7. Lazarus R.S. Psychological stress and the coping process. New York: McGraw-Hill, 1966. P. 44-47.

8. Тойирова Л. И., Абдуганиева Д. А. ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАНИИ: С УЧЕТОМ ВОЗРАСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ //Перспективные этапы развития научных исследований: теория и практика. – 2019. – С. 21-23.
9. Назаров А. С. Psychological aspects of managerial decision making //Молодой ученый. – 2020. – №. 44. – С. 45-48.
10. Назаров А. С. Принятие управленческих решений как основная функция современного менеджера //Вопросы экономики и управления. – 2020. – №. 2. – С. 1-5.
11. Nazarov A. S. Psychological foundations of managerial decision-making //Молодой ученый. – 2021. – №. 3. – С. 46-48.
12. Назаров А. С. THE PSYCHOLOGY OF DECISION-MAKING STRATEGIES //Актуальные научные исследования в современном мире. – 2021. – №. 1-7. – С. 79-82.
13. Назаров А. С. и др. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ //Актуальные научные исследования в современном мире. – 2021. – №. 2-9. – С. 31-35.
14. Назаров А. Scientific and methodological foundations of the influence of the social and psychological properties of the manager on managerial decisions //Общество и инновации. – 2021. – Т. 2. – №. 4/S. – С. 523-532.
15. Назаров А. Научно-методические основы влияния социальнопсихологических свойств руководителя на управленческие решения //Общество и инновации. – 2021. – Т. 2. – №. 4/S. – С. 523-532.
16. Назаров А. С., Митина О. В. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ //Наука и мир. – 2020. – №. 12-1. – С. 73-75.
17. Khamidovna K. Z. Professional orientation of communicative competence of students.[Электронный ресурс] //Режим доступа: <https://scientific-publication.com/images/PDF/2020/51/EUROPEAN-SCIENCE-2-51-II-A.pdf>/(дата обращения: 23.09. 2020).
18. Касимова З. Х. ПРОЯВЛЕНИЯ МЕЖЛИЧНОСТНОЙ КОММУНИКАЦИИ В ЭПОХУ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КУЛЬТУР //International scientific review. – 2020. – №. LXX.
19. Касимова З. Х. РАЗВИТИЕ ВАЖНЫХ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ КАЧЕСТВ В ЛИЧНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ //International scientific review. – 2020. – №.

LXXIV.

20. Касымова З. Х. ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТА НОВОЙ ФОРМАЦИИ В ПРОЦЕССЕ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СПОСОБОВ ОБУЧЕНИЯ //Научные школы. Молодежь в науке и культуре XXI в. – 2017. – С. 252-253.
21. Расулова Н. Т. ВАЖНОЕ ЗНАЧЕНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ЭТИКИ В ЛИЧНОСТИ УЧИТЕЛЯ //International scientific review. – 2020. – №. LXXIV.
22. Rasulova N. Psychological characteristics of surgeons in a state of occupational stress //Bridge to science: research works. – 2019. – С. 154.
23. Nilufar R., Jakhongir I. Psychological interpretation of managerial phenomenon in Islamic sources //Bridge to science: research works. – 2019. – С. 150-153.
24. Гайибова Н. А. ТЕХНОЛОГИЯ ВОСПИТАНИЯ ДЕТЕЙ С ДЕВИАНТНЫМ ПОВЕДЕНИЕМ //International scientific review. – 2020. – №. LXXIV.
25. Gayibova N. A. Influence of the sibling status's of teenagers on interpersonal relations //European Journal of Education and Applied Psychology. – 2016. – №. 2. – С. 68-69.
26. Gayibova N. A. PSYCHOLOGICAL FEATURES OF THE FORMATION OF SIBLING RELATIONSHIPS IN ADOLESCENTS.