



ERISTIK DISKURSDA PSIXOLOGIK-EMOTSIONAL MANIPULYATSIYA VA
UNING XUSUSIYATLARI

Karimova Madina Saydulla qizi

Andijon davlat chet tillari instituti doktoranti

karimovamadina398@gmail.com

Tel: +99897 992-76-87

Annotatsiya: *Mazkur maqola eristik diskursda qo'llaniladigan psixologik-emotsional manipulyatsiya usullari hamda ularni halol argumentatsiyadan farqlash mezonlarini tahlil qilishga bag'ishlangan. Tadqiqotda qo'rqitishga murojaat qilish, hamdardlik yoki achinish uyg'otish, raqibni g'azablantirib, uni mantiqiy mulohazadan chalg'itish, shuningdek raqibning shaxsiga hujum qilish kabi manipulyativ usullarning mohiyati va ularning auditoriya hamda raqib ongiga ta'sir mexanizmlari yoritiladi. Shuningdek, manipulyatsiyaning inson psixikasidagi avtomatik kognitiv jarayonlarga tayanishi R. Chialdini va T. van Deyk qarashlari asosida izohlanadi.*

Kalit so'zlar: *eristik diskurs, manipulyativ kommunikatsiya, psixologik-emotsional manipulyatsiya, argumentatsiya, shaxsga hujum, qo'rqitish strategiyasi, ijtimoiy bosim, auditoriyaga ta'sir.*

Аннотация: *Настоящая статья посвящена анализу психологико-эмоциональных манипулятивных приёмов, используемых в эристическом дискурсе, а также критериев их разграничения с добросовестной аргументацией. В исследовании рассматриваются такие манипулятивные методы, как обращение к страху, вызов сочувствия или жалости, провоцирование оппонента на гнев с целью отвлечения его от логического рассуждения, а также переход на личность. Освещаются сущность данных приёмов и механизмы их воздействия на сознание аудитории и оппонента. Кроме того, на основе взглядов Р. Чалдини и Т. ван Дейка объясняется опора манипуляции на автоматические когнитивные процессы человеческой психики.*

Ключевые слова: *эрестический дискурс, манипулятивная коммуникация, психологико-эмоциональная манипуляция, аргументация, стратегия запугивания, социальное давление, воздействие на аудиторию.*

Abstract: *This article is devoted to the analysis of psychological-emotional manipulative techniques used in eristic discourse and the criteria for distinguishing them from fair argumentation. The study examines such manipulative methods as appeals to fear, evoking sympathy or pity, provoking an opponent into anger in order to distract them from logical reasoning, and personal attacks (ad hominem). The nature of these techniques and the mechanisms of their influence on the consciousness of both the audience and the opponent are explored. In addition, drawing on the ideas of R. Cialdini and T. van Dijk, the article explains how manipulation relies on the automatic cognitive processes of the human mind.*



TANQIDIY NAZAR, TAHLILIIY TAFAKKUR VA INNOVATSION G'OYALAR



Keywords: *eristic discourse, manipulative communication, psychological-emotional manipulation, argumentation, intimidation strategy, social pressure, audience influence.*

Eristik diskursda qo'llaniladigan manipulyativ strategiya va taktikalar nihoyatda xilma-xil bo'lib, ularni yuqorida ta'kidlab o'tganimizdek, shartli ravishda uch asosiy guruhga ajratish mumkin: mantiqiy-argumentativ, lingvistik va psixologik-emotsional manipulyatsiya usullari.

Psixologik-emotsional manipulyatsiya usullari esa raqibning yoki auditoriyaning his-tuyg'ulariga ta'sir o'tkazishga qaratilgan. Bularga qo'rqitishga murojaat qilish, hamdardlik yoki achinish uyg'otish, raqibni g'azablantirib, uni mantiqiy mulohazadan chalg'itish, shuningdek raqibning shaxsiga hujum qilish kabi usullar kiradi. Eslatib o'tamiz, Shopenhauer o'zining eng so'nggi, o'ttiz sakkizinchi hiyla-tadbiri sifatida shaxsiga o'tish usulini ko'rsatgan edi. [1.90]

Yuqorida sanab o'tilgan usullarini umumiy bir belgi birlashtiradi: ularning barchasi raqibga yoki auditoriyaga oshkora, halol dalil orqali emas, balki yashirin, ko'rinmas yo'l bilan ta'sir o'tkazadi va bu omil mazkur usullarni halol eristik bahs vositalaridan ajratib turadigan asosiy mezonidir. Binobarin, eristik diskursni tahlil qilishda uning qaysi usullari halol bahs doirasida qoladi-yu, qaysilari manipulyatsiyaga aylanishini aniqlash markaziy vazifa hisoblanadi.

Psixologik-emotsional manipulyatsiya usullarining ta'sir kuchi shundaki, ular insonning aql-idrokini chetlab o'tib, bevosita uning his-tuyg'ulariga murojaat qiladi. Masalan, qo'rqitish usulida raqib yoki auditoriya muayyan xavf-xatardan ogohlantiriladi yoki tahdid qilinadi va shu yo'l bilan kerakli qarorga undaladi. Achinish uyg'otish usulida esa, aksincha, hamdardlik tuyg'usidan foydalaniladi. Ko'pchilik fikriga murojaat qilish usulida "hamma shunday deb o'ylaydi" degan da'vo orqali tinglovchiga ijtimoiy bosim o'tkaziladi. Bularning barchasi, ko'rinib turibdiki, dalilning mantiqiy kuchiga emas, balki insonning hissiy zaifliklariga hisoblangan. Shu sababli ham psixologik-emotsional usullar manipulyatsiyaning eng ta'sirchan, ayni paytda axloqiy jihatdan eng muammoli qurollaridan sanaladi.

Mazkur usullarning samaradorligi inson psixikasining tabiiy xususiyatlariga asoslanishini ham qayd etish lozim. R.Chialdini ko'rsatib berganidek, inson ongi axborotni tez qayta ishlash uchun muayyan "yo'naltiruvchi" qoidalarga – obro'ga ishonish, ko'pchilikka ergashish, tartib va izchillikni saqlash kabilarga tayanadi. [2.310]Manipulyator esa aynan shu tabiiy qoidalardan suiiste'mol tariqasida foydalanadi: u tinglovchining tanqidiy mulohazasini chetlab o'tib, uning ongidagi mana shu avtomatik mexanizmlarni ishga soladi.

Eristik diskurs nazariyasining eng nozik masalasi – halol argumentatsiya bilan manipulyatsiya o'rtasidagi chegarani aniqlashdir. Bu masala faqat nazariy emas, balki amaliy va axloqiy ahamiyatga ham ega, zero u nutqiy muloqotning maqbul va nomaqbul shakllarini ajratish imkonini beradi.

Mazkur chegarani belgilashda bir necha mezon mavjud. Birinchi va eng muhim mezon – ta'sirning ochiq yoki yashirinligidir. Halol argumentatsiyada so'zlovchi o'z maqsadini





TANQIDIY NAZAR, TAHLILIIY TAFAKKUR VA INNOVATSION G'OYALAR



oshkora bayon etadi va dalillarini ochiq taqdim qiladi; manipulyatsiyada esa ta'sirning haqiqiy maqsadi yashiriladi. Keyingizsi – adresatga munosabatdir: halol bahsda adresat ozod va oqil subyekt sifatida ko'riladi, manipulyatsiyada esa u ta'sir obyektiga aylantiriladi. Yana biri – manfaat yo'nalishidir: manipulyatsiya, qoida tariqasida, adresatning manfaatiga zid tarzda amalga oshiriladi. Mazkur mezonlar, ko'rinib turibdiki, van Deyk ilgari surgan g'oyalar bilan to'liq mos keladi.[2.320]

Argumentatsiya nazariyasi nuqtai nazaridan bu chegarani yanada aniqroq belgilash mumkin. Pragma-dialektik yondashuvga ko'ra, halol bahs tanqidiy muhokama qoidalariga rioya etilganda yuzaga keladi; mazkur qoidalar buzilgan zahoti esa bahs manipulyativ tus oladi.[3.497] Shu nuqtai nazardan, eristik diskursdagi har bir manipulyativ taktikani muayyan muhokama qoidasining buzilishi sifatida aniq belgilash mumkin. Bundan tashqari, van Eemeren va Houtlosser ishlab chiqqan strategik manyovr tushunchasi ham bu masalaga oydinlik kiritadi: agar muloqotchi dialektik oqilonalik bilan ritorik samaradorlik o'rtasidagi muvozanatni saqlasa, bu halol bahs; bu muvozanat buzilib, ritorik g'alaba oqilonalikdan butunlay ustun qo'yilsa, bahs manipulyatsiyaga aylanadi.[4.477]

Shuni ham qayd etish lozimki, manipulyatsiya va halol ishontirish o'rtasidagi chegara har doim ham keskin emas. Ko'pgina hollarda bir xil nutqiy vosita – masalan, hissiyotga murojaat qilish yoki obro'li manbaga tayanish ham halol ishontirishda, ham manipulyatsiyada qo'llanilishi mumkin. Mazkur vositani qaysi toifaga kiritish, eng avvalo, uning qo'llanilish maqsadiga va kontekstiga bog'liq. Shu sabab o'laroq ham ko'plab tadqiqotchilar manipulyatsiyani aniqlashda yagona, universal mezon yo'qligini, balki bir necha mezonni majmuaviy tarzda hisobga olish zarurligini ta'kidlaydilar.[5.118] Demak, eristik diskursdagi manipulyatsiyani aniqlash nozik va kontekstga bog'liq tahlilni talab qiladigan murakkab vazifadir.

Foydalanilgan adabiyotlar

1.Schopenhauer A. The Art of Always Being Right: Thirty-Eight Ways to Win When You Are Defeated / Ed. by A.C. Grayling. – London: Gibson Square Books, 2004. – P. 90–96.

².Cialdini R.B. Influence: The Psychology of Persuasion. – Revised ed. – New York: Harper Business, 2007. – 320 p.

4.Eemeren F.H. van, Houtlosser P. Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse // Discourse Studies. – 1999. – Vol. 1, No. 4. – P. 479–497.

5. Копнина Г. А. Демагогия // Эффективное речевое общение (Базовые компетенции). – 2014. – С. 118-119.