MANIPULYATSIYAGA QARSHI KURASHISHNING MANTIQIY USULLARI

Toshov Xurshid Ilxomovich
O‘zbekiston Milliy universiteti, Falsafa va mantiq kafedrasi dotsenti, falsafa fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD)

Annotatsiya: Mantiqiy xiylalar tasnifi. Tezisni almashtirish. Tezisni noaniqligi. Tezisni toraytirish yoki kengaytirish. Tezis ma’no yukini yumshatish yoki og‘irlashtirish. Nazariya va amaliyot o‘rtasidagi farq. Argument sifatida qo‘llaniladigan mantiqiy hiylalar. Stereotiplar. Sog‘lom fikr. Dogmalar orqali argumentlash. Isbotsiz baholash. Yolg‘on avtoritetga tayanish.

Kalit so‘zlar: Mantiqiy xiyla, tezis, argument, nazariya, amaliyot.

Falsafa fani doirasida “mantiqiy xiyla” atamasining bir ma’noli, aniq tarifi mavjud emas. Odatda mantiqiy xiyla deb, bahs yoki, muzokaralar jarayonida qo‘llaniladigan o‘ziga xos usul nazarda tutiladi. U retorik doirada raqibni chalkashtirishga qaratilgan, bahs olib borishning mantiqiy usuli sanaladi.

Yuqoridagi tarifdan kelib chiqib, manipulyatsiya va mantiqiy xiylani o‘zaro farqlash mumkin. O‘z mohiyatiga ko‘ra, manipulyatsiya insoning emotsiyasiga qaratiladi. Mantiqiy xiyla esa, ratsional axamiyat kasb etadi. U aql idrok bilan bog‘liq bo‘lganligi sabab, uni aniqlash, qarshi kurash oson kechadi. Manipulyatsiyadan farqli tarzda, mantiqiy xiyla inson ruhiyatini muvozanatdan chiqarmaydi, uning xis tuyg‘ularini nishonga olmaydi. Shu bois mantiqiy xiylalarga qarshi kurashish vaqtida, tanqidiy tafakkur qilish qobliyati saqlanib qoladi. Quyda shaxsiy hayotda, ish faoliyati vaqtida, shaxslar aro munosabatlarda keng qo‘llaniladigan mantiqiy xiylalarni tahlil etamiz. Ushbu mantiqiy xiylalar muzokaralar mavzusi, argumentlash, dialog olib borish usuli sifatida namoyon bo‘ladi.

Ularni shartli ravishda besh tipga tasniflash mumkin:

1. Tezis bilan bog‘liq mantiqiy xiylalar. Mazkur tipdagi mantiqiy xiylalar muxokama etilayotgan mavzu predmetiga taluqli bo‘ladi;

2. Argument sifatida qo‘llaniluvchi mantiqiy xiylalar. Ular odatda, noo‘rin muloxaza shaklida dalil yoki, isbot o‘rnida keltiriladi;

3. Retorik mantiqiy xiylalar. Ular aytilayotgan muloxazaga mantiqiy yuk berish bilan bog‘liq bo‘ladi;

4. Sabab oqibat bog‘liqligiga oid mantiqiy xiylalar. Unga ko‘ra, mantiq qonunlari atay buziladi yoki noo‘rin qiyosva xulosalar keltiriladi.

5. Xulq atvor yoki shakl mantiqiy xiylalari. Mazkur tipdagi mantiqiy xiylalar raqib tomoning xulq-atvori bilan bog‘liq bo‘ladi. Biroq, ular manipulyatsiyadan farqli tarzda, insoning his-tuyg‘ularini kamsitishni nazarda tutmaydi [1, - c. 254].

Yuqorida keltirilgan tasnif 30 turdagi mantiqiy xiylalarni o‘z ichiga oladi. Quyda ularning mazmun mohiyati, misollari hamda qarshi kurash usullariga e’tibor qaratamiz.

Tezisni almashtirish.

Tezisni almashtirish xiylasi, retorik mantiqiy xiylalarning eng keng tarqalgan turi sanaladi. Unga ko‘ra, Berilgan savolga javob bermaslik hamda raqib tomonidan bildiriladigan munosabat va tanqitdan qochish maqsadida, bahs mavzusi atay o‘zgartiriladi. Bu usul asosan retorik bahslarda argument keltirish va dalilashga imkon bo‘lmagan xollarda qo‘llaniladi.

Misol uchun.

“Nima uchun sizning bo‘limingizda birinchi kvartal yakunlariga ko‘ra, past ko‘rsatgich qayd etilgan? Buni izohlab bera olasizmi?”

“Siz haqsiz. G‘oyat o‘rinli savol berdingiz. Biz birinchi navbatda, samaradarlik ko‘rsatgichiga diqqat qaratmog‘imiz shart. Chunki bu bizning bosh maqsadimiz. Shu shuning uchun ham biz

yaqinda bo‘limimizdagi pi tizimini yangiladik. To‘g‘ri bu tezda samara bermasligi mumkin. Biroq bu o‘z natijasini albatta ko‘rsatadi. “.

Tezisni almashtirish usuli, buferlash hamda tezislarni almashtirish kabi ikki qismdan iborat. Unga ko‘ra, manipulyator tezislarni sezdirmay almashtirish maqsadida, o‘ziga xos bufer yaratadi. Bu yuqorida keltirilgan misoldagi xushomad ko‘rinishida bo‘lishi mumkin. “siz xaqsiz” “G‘oyat to‘g‘ri savol berdingiz”.

Shuningdek, mazkur usulni aksariyat kishilar anglamagan avtomatik tarzda ham, qo‘llaydi. Ayniqsa, maktab, oliy ta’lim doirasidagi imtixon jarayonlari bunga misol bo‘la oladi.

Qarshi kurash usullari

Tezislarni almashtirish mantiqiy xiylasiga qarshi kurashda raqibning diqqatini dastlabki mavzuga qaratish nazarda tutiladi.

“Iltimos, mavzudan chetlashmang. Siz bo‘limning ko‘rsatgichlari nima uchun past natija qayd etganligini tushuntiring”.

Tezisning noaniqligi

Mantiq qonunlarining birinchisi – ayniyat qonuniga ko‘ra, tezis aniq, ravshan, bir ma’noga ega bo‘lishi shart. Ushbu tarifdan kelib chiqqan xolda, bahslashishdan avval barcha tomonlar mavzu predmeti haqida bir xil tushunchaga ega ekanligi talab etiladi.

Masalan, hamma uchun tanish bo‘lgan “marketing”atamasini olib qaraylik. Kimdir uni tovar va xizmatlarning reklamasi sifatida tushunadi. Ayrimlar esa, marketing aktivligini nazarda tutadi. Boshqa bir kishilar brend hamda piar texnalogiyasini marketing deb biladi...

Xuddi shu sabab ayrim manipulyatorlar insonlarni chalg‘itish maqsadida, atamalarni noaniq, mavhum holda ifodalaydi. Chunki, ana shu mavhumlik sabab, dialogni o‘zlarining foydasi tomonga burish oson kechadi. Aksariyat hollarda ushbu manipulyatorlarning ssenariy rejasi quydagicha namoyon bo‘ladi [1, - c. 256].

“Darhaqiqat, bir tomondan qaraganda hammasi to‘g‘ri, biroq, ikkinchi nuqtaiy nazar ham mavjud...”

Qarshi kurash usullari

Tilshunoslik soxasida polisemiya atamasi mavjud. Mazkur atama so‘zlarning ko‘p ma’noli ekanligini anglatadi. Bazi xollarda professional tilshunoslar ham ayrim isteloxlarning aniq ma’nosini ko‘rsata olmaydilar. Ushbu muloxazadan kelib chiqqan xolda, bahs, muxokama vaqtida noaniq ko‘p ma’noli so‘zlarni har ikki tomon birday tushinayotganligini bilish lozim. Agar qarshi tomon so‘zomollik bilan so‘zlarning mohiyatini ochiqlamay, ularni mavxum ifodalasa, tushuncha va atamalarni aniqlashtirishni talab etish kerak.

“Keling, bahslashishdan avval marketing deganda, nimani tushunishni aniqlashtirib olaylik”.

Tezisni kengaytirish va toraytirish

Tezis hamda muhokama predmetiga oid mantiqiy xiylalar xilma xil. Yuqorida keltirib o‘tilgan ikki tur kabi tezisni kengaytirish va toraytirish mantiqiy xiylasi keng tarqalgan usullardan biri sanaladi. Boz ustiga agar uni qo‘llovchi manipulyator tajribali bo‘lsa, u yana ham, kuchli ta’sirga ega bo‘ladi. Mazkur mantiqiy xiylaning mohiyati shundaki, manipulyator bahs jarayonida o‘z foydasini ko‘zlab tezis tematikasini gox toraytiradi, gox kengaytiradi [2, - c. 211]. Ko‘pincha, manipulyator rad etish oson bo‘lishi uchun qarshi tomoning tezisini kengaytiradi, pozitsiyasini himoya qilish uchun esa, aksincha, o‘z tezisini toraytiradi. Masalan:

Dastlabki tezis: “Siz bo‘limingizga berilayotgan barcha loyihalarni chipakka chiqarayapsiz”.

Tezisni toraytirish: “Siz meni noto‘g‘ri tushundingiz. Men xodimlarning motivatsiyasini ko‘tarishga qaratilgan so‘ngi loyxani aytayapman. Siz uni mutloq yo‘qqa chiqardingiz”.

Dastlabki tezis: “Men ishtirok etgan, shaxsning rivojlanishiga qaratilgan trening pul sarflashga arzimaydi”.

Tezisni kengaytirish: “Shaxs rivojlanishiga qaratilgan barcha treninglar pul sarflashga arzimaydi”.

Dastlabki tezis: “Men badiy adabiyotni yaxshi tushunaman”.

Tezisni toraytirish: “Yana takrorlab aytaman, men zamonaviy adabiyotni yaxshi tushunaman”.

Dastlabki tezis: “Afsuski, milliy teleradiokompaniyada uzatilayotgan ko‘rsatuvlar toboro sifatsiz bo‘lib bormoqda”.

Tezisni kengaytirish: “Siz televizorda ko‘rishga arzugulik ko‘rsatuv qolmadi demoqchimisiz?”

Tezisni toraytirish va kengaytirish mantiqiy xinlasini payqash bir oz murakkab. Chunki, tezislarni almashtirish usulidan farqli ravishda, unda mavzu o‘zgarmaydi. Shu sabab manipulyator o‘z maqsadiga ko‘ra tezislarni transformatsiya qiladi.

Quyda tezisni kengaytirish va toraytirish bilan birga ularning mazmun moxiyatini og‘irlashtiruvchi xamda yengilashtiruvchi mantiqiy xilalarga misollarni keltirib o‘tamiz. Masalan:

Dastlabki tezis: “U butun boshli budjetni talon taroj qilib bo‘ldi”.

Tezisni yumshatish: “Men yillik hisobotni topshirilmaganligini nazarda tutyapman. Hisobot hujjatlarini topshirilmaganligi sabab, buxgalteriyada muammo yuzaga kelmoqda”.

Dastlabki tezis: “Nazarimda, bu filmning rejissori tajribali emas”.

Tezisni og‘irlashtirish: “Bu filmdan rejisorning g‘oyat istedotsizligi ko‘rinib turibdi”.

Qarshi kurash usullari

Mazkur mantiqiy xiylaga qarshi kurash usuli dastlabki tezisni doimiy nazorat qilishni talab etadi. Bahs da’vomida, manipulyator dastlabki tezisni toraytirib, kengaytirib, og‘irlashtirib va aksincha yengilashtirmayotganligiga e’tibor qaratish lozim. Tajribali muzokarachilar ayrim hollarda, dastlabki tezisni nazorat qilish uchun, hatto ovoz yozib oluvchi texnalogiyalardan foydalanadilar.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Непряхин Н. Я манипулирую тобой: Методы противодействия скрытому влиянию / Никита Непряхин. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 414с.

2. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. — М.: Изд-во: Эксмо, 2005. – 832 с.