

МУЛОҚОТДАГИ ҲАМКОРГА МУНОСАБАТ ПСИХОЛОГИК МАНИПУЛЯЦИЯ СИФАТИДА

ФДУ М.Ражабов

ТАТУ Фарғона филиали Х.А.Ражабова

Аннотация

Ушу мақолада суҳбатдошининг манипуляция объекти, унда бирор нарса ёки мақсадга эришиш воситаси сифатида бошқасига муносабат, ўзаро ҳамкорлик шеригига "нарсанинг" ўзига хос тури "сифатида қараш, ўзгаларга нисбатан тенг муносабатда бўлиш, ўзига яраша қиймат сифатида бошқасига муносабатлар ҳақида маълумотлар таҳлил этилган.

Калит сўзлар: манипуляция объекти, ҳукмронлик, манипуляция, рақобат. ҳамкорлик, ҳамдўстлик, муносабатлар даражалари.

Аннотация

В данной статье анализируется информация об объекте манипуляции собеседника, отношение к той или иной вещи как к средству достижения цели, взгляд на партнера как на «конкретный вид» вещи, одинаковое отношение к другим, к относиться к другому как к ценности.

Ключевые слова: объект манипуляции, доминирование, манипуляция, конкуренция. уровни сотрудничества, партнерства, взаимоотношений.

Annotation

This article analyzes information about the object of manipulation of the interlocutor, the attitude to this or that thing as a means to achieve the goal, the view of the partner as a "specific type" of thing, the same attitude towards others, to treat the other as a value.

Keywords: object of manipulation, dominance, manipulation, competition, levels of cooperation, partnership, relationships.

Бугунги кунда юртимизда жуда катта ўзгаришлар рўй бермоқда. Бу ўзгаришлар ижтимоий ҳаёт ва унда яшаб турган одамлар руҳиятига сезиларли таъсир кўрсатмоқда. Бу ўзгаришлар психология фанини ҳам четлаб ўтмаяпти. Ижтимоий психологиянинг долзаб муаммоларидан бири одамларнинг бир-бирига таъсир кўрсатиши, ўзаро муносабатларга киришишидир. Ушбу муаммо бўйича кўплаб адабиётлар, қўлланмалар яратилмоқда. Одамлар муносабатларга киришиш жараёнида томонларнинг кўзлайдиган асосий мақсадлари-ўзаро тил топишиш, бир-бирини тушунишдир. Бу жараённинг мураккаблиги, керак бўлса, «жозибаси», бетакрорлиги шундаки, ўзаро бир хил тил топишиш ёки томонларнинг айнан бир хил ўйлашлари ва гапиришлари мумкин эмас. Ўзаро муносабат ва мулоқотдаги ҳамкорга муносабат психологик манипуляциянинг алоҳида томони бўлиб, унда суҳбатдош специфик (лот. **specificus - видоопелеяющий**¹) манбаа бўлиб, манипуляцияловчининг яширин мақсади, қизиқишларини амалга оширувчи эҳтиёжларини қондирилади. Бунда суҳбатдош манипуляция объекти бўлиб

¹ Словарь иностранных слов. Москва «Русский язык». Издание 13-е, стереотипное. 1986 г. 468 б.

хизмат қилади. Шахслараро муносабатларда манипуляциянинг доирасидаги даражалари қуйидагилардир:

1. Ҳукмронлик. Бирор нарса ёки мақсадга эришиш воситаси сифатида бошқасига муносабат, унинг манфаатларини ва ниятларини инкор этиш. Эгалик қилиш, бошқариш, чексиз бир томонлама устунликка эга бўлиш истаги. У ҳақида бошқаларга соддалаштирилган, бир томонлама қараш, стереотипик ғоялар. Очиқ, камуфляжсиз, императив таъсир - зўравонлик, бостириш, ҳукмронликдан тортиб то тортиш, таклиф қилиш, буюртмага қадар - қўпол муомаладан фойдаланиш.

2. Манипуляция. Ўзаро ҳамкорлик шеригига "нарсанинг" ўзига хос тури "сифатида қараш унинг қизиқишлари ва ниятларига эътибор бермаслик тенденциясидир. Олинган таассуротни ҳисобга олиб, ўз мақсадларига эришиш истаги. Таъсир янада мураккаб, билвосита босимни жалб қилган ҳолда автоматизм ва стереотипларга таяниб, яширин. Таъсир қилишнинг энг кенг тарқалган усуллари провокация, алдаш, фитна, ишора.

3. Рақобат. Ҳамкорлик бўйича шерик хавфли ва олдиндан айтиб бўлмайдиган каби кўринади, унинг кучи билан нафақат ҳисоблашимиз керак, балки аллақачон қўрқишимиз керак. Уни такрорлаш, бир томонлама устунликни "йўқ қилиш" истаги. Агар манипуляция зарба мақсадини ҳам, таъсир қилиш фактини ҳам яширишга асосланган бўлса, унда рақобат зарба фактини тан олишга имкон беради, аммо мақсадлар одатда яширин бўлади. Иккинчисининг манфаатлари, бунга қарши курашиш вазифалари билан белгиланадиган даражада ҳисобга олинади. Ҳарбий воситалар баъзи "нозик" манипуляция турлари, ўзгарувчан очиқ ва ёпиқ усуллар, "мулойимлик билан" ёки вақтинчалик тактик келишувлар ва бошқалар бўлиши мумкин.

4. Ҳамкорлик. Ўзгаларга нисбатан тенг муносабатда бўлиш, у шундай бўлиш ҳуқуқига эга, уни ҳисобга олиш. Ўзларига зарар этказишнинг олдини олиш истаги, ўз фаолиятининг мақсадларини очиб бериш. Тенг, аммо эҳтиёткор муносабат, уларнинг манфаатларини ва ниятларини мувофиқлаштириш, биргаликда акс эттириш. Таъсирнинг асосий усуллари, аниқроғи, ўзаро таъсирлар бирлашиш воситаси сифатида ҳам, босим ўтказувчи восита (қувват элементи) сифатида ҳам хизмат қиладиган шартнома асосида қурилган.

5. Ҳамдўстлик. Ўзига яраша қиймат сифатида бошқасига муносабат. Бирлашишга бўлган хоҳиш, яқин ёки мос келадиган мақсадларга эришиш учун биргаликдаги фаолият. Ўзаро таъсирнинг асосий воситаси энди келишув эмас, балки келишув (консенсус).

Ҳамдўстлик ҳукмронлигидан, бир мавзу бошқаси устидан ҳукмронлик қилганда, юзага келадиган муаммоларни ҳал қилиш учун биргаликда бирлашишга имкон берадиган ўта асимметрик муносабатлардан ўтиш. Худди шу ўзгаришлар куч билан рўй беради: дастлаб у қўпол ва содда, бошқасига қарши / йўналтирилган, сўнгра юмшоқроқ, нафис ва ҳатто маънавийли бўлади. Қўшма куч пайдо бўлади - шериклик даражасида, одатда ўзаро назорат қилиш учун фойдаланиладиган (ҳали бошқасига йўналтирилган) шартнома, сўнгра ташқарига юборилган битим. Биргаликда қувватнинг мавжудлиги субъектларни битта жамоага бирлаштириш учун асосдир.

Таклиф қилинадиган муносабатлар даражалари сезиларли ҳисобланган юкга эга, аммо ҳар бир даража ўзларининг контекстларига эга, улар мос бўлиши мумкин. Г. А. Ковалёвнинг таъкидлашича "императив стратегияни амалга ошириш кўпинча одам ... вазиятдан келиб

чиқиб, ҳаракатлар ва қарорларни мустақил танлаш учун чекланган имкониятларга эга бўлганида содир бўлади" [Ковалёв 1987, п. 43], масалан, экстремал ҳолатларда, вақт босими шароитида, ҳарбий қисмларда иерархик муносабатларни тартибга солиш билан.

Э. Шостром манипуляция ҳақида худди шу нарсани айтади. Бир нечта манипуляция яхши бўлганлиги ҳақида гапириш мумкин, чунки у ҳукмронлик ва зўравонликдан манипуляцияга қадар - қайсидир маънода инсонпарварлик нуқтаи назаридан кўтарилади. Ушбу таржиманинг ташаббускори нафақат бўйсунувчи ва оёқ ости қилинган, балки "доминатор" бўлиши мумкин. Карнегининг кўпгина маслаҳатлари иккинчисига мўлжалланган. Ва бу маънода унинг "Қандай қилиб дўст орттириш керак" (ва асл нусхада "ғалаба" - ғалаба қозониш учун) асари ҳар икки томон учун энг кам йўқотиш билан қандай ғалаба қозониш бўйича кўрсатма.

Ҳамдўстлик ҳукмронлигидан, бир мавзу бошқаси устидан ҳукмронлик қилганда, юзага келадиган муаммоларни ҳал қилиш учун биргаликда бирлашишга имкон берадиган ўта ассиметрик муносабатлардан ўтиш. Худди шу ўзгаришлар куч билан рўй беради: дастлаб у қўпол ва содда, бошқасига қарши / йўналтирилган, сўнгра юмшоқроқ, нафис ва ҳатто маънавийли бўлади. Қўшма куч пайдо бўлади - шериклик даражасида, одатда ўзаро назорат қилиш учун фойдаланиладиган (ҳали бошқасига йўналтирилган) шартнома, сўнгра ташқарига юборилган битим. Биргаликда қувватнинг мавжудлиги субъектларни битта жамоага бирлаштириш учун асосдир.

Таклиф қилинадиган муносабатлар даражалари сезиларли ҳисобланган юкга эга, аммо ҳар бир даража ўзларининг контекстларига эга, улар мос бўлиши мумкин. Г.А.Ковалёвнинг таъкидлашича "императив стратегияни амалга ошириш кўпинча одам ... вазиятдан келиб чиқиб, ҳаракатлар ва қарорларни мустақил танлаш учун чекланган имкониятларга эга бўлганида содир бўлади" [Ковалёв 1987, п. 43], масалан, экстремал ҳолатларда, вақт босими шароитида, ҳарбий қисмларда иерархик муносабатларни тартибга солиш билан.