

MULOQOTDA MANIPULYATSIYA

Akbaraliyeva Asilaxon Tajiddinovna*Toshkent Amaliy fanlar universiteti Pedagogika fakulteti o'qituvchisi***Usmonaliyeva Lolaxon Shavkat qizi***Toshkent Amaliy fanlar universiteti**Pedagogika fakulteti Psixologiya yo'nalishi 1-bosqich talabasi*usmonaliyevalola@gmail.com

Anottatsiya: Maqolada muloqotda manipulyatsiya tushunchasi, uning turlari va inson ongiga ta'sir qilish usullari tahlil qilinadi. Manipulyatsiya suhbatdoshning hissiyotlari yoki fikrlash jarayoniga bevosita yoki bilvosita ta'sir ko'rsatish orqali uni manipulyatorning maqsadlariga mos keladigan qaror qabul qilishga undashni anglatadi. Ushbu jarayonda psixologik bosim, axborotni yashirish yoki buzib ko'rsatish, gazlighting, haddan tashqari maqtov va qo'rqitish kabi usullar qo'llaniladi. Shuningdek, manipulyatsiyadan himoyalaniş usullari – tanqidiy fikrlash, hissiy barqarorlik, qat'iy pozitsiyani saqlash va ortiqcha bosimni sezish muhimligi ta'kidlanadi. Ushbu tadqiqot ijtimoiy munosabatlarni yaxshilash va manipulyativ ta'sirlarga qarshi samarali strategiyalarni shakllantirishga qaratilgan.

Kalit so'zlar: muloqot, manipulyatsiya, psixologik ta'sir, axborotni buzib ko'rsatish, gazlighting, psixologik bosim, ijtimoiy munosabatlar, manipulyatsiyadan himoyalaniş, tanqidiy fikrlash, hissiy barqarorlik.

Muloqotda manipulyatsiya mavzusi zamonaviy jamiyatda ayniqsa dolzarbdır, chunki insonlar o'zaro muloqotda ko'pincha bevosita yoki bilvosita ta'sir ostida bo'lishi mumkin. Manipulyatsiya ish joylarida, ijtimoiy tarmoqlarda, oila va do'stlik munosabatlarida keng tarqalgan. Shu bilan birga, manipulyatsiya odamlarning qaror qabul qilish jarayonlariga salbiy ta'sir ko'rsatishi, shuningdek, hissiy va psixologik salomatlikka zarar yetkazishi mumkin.

Bugungi kunda manipulyatsiya texnikalarining tobora murakkablashishi va uning ta'sir doirasining kengayishi, insonlarni bu jarayondan himoya qilish zaruratini keltirib chiqarmoqda. Shuning uchun, mavzuni o'rganish, manipulyatsiya usullarini aniqlash va unga qarshi samarali choralar ishlab chiqish nafaqat ijtimoiy, balki psixologik va pedagogik nuqtai nazardan ham muhimdir.

Asosiy qism

Muloqotda manipulyatsiya turli usullar orqali amalga oshiriladi, va bu usullar odamlarning fikrlarini, his-tuyg'ularini yoki qarorlarini o'zgartirishga qaratilgan. Quyida manipulyatsiyaning asosiy turlari va usullari ko'rib chiqiladi.

1. Psixologik bosim

Psixologik bosim – manipulyator tomonidan suhbatdoshi ustidan emosional ta'sir o'tkazish orqali uning fikrini yoki qarorini o'zgartirishga urinishdir. Bu usulda ko'pincha qo'rquv, ayb hissi yoki minnatdorchilik kabi his-tuyg'ulardan foydalaniladi. Misol uchun, biror kishiga "Agar buni qilsang, seni hech qachon kechirmayman" deb aytish, odamni o'z ixtiyorini cheklab, xohlagan natijaga erishishga yordam beradi.

2. Axborotni buzib ko'rsatish

Manipulyatsiyada axborotni to'g'ri ko'rsatmaslik yoki undan maqsadli tarzda foydalanish keng tarqalgan. Ma'lumotlar orasida kamchiliklar yoki noto'g'ri tushunchalar yaratish orqali manipulyator o'z manfaati uchun boshqa shaxsni to'g'ri qaror qabul qilishda xato yo'nalishga yo'naltirishi mumkin. Misol uchun, biror siyosiy qaror haqida faqat ijobiy yoki faqat salbiy tomonlarini ta'kidlash, haqiqatni buzadi va odamni manipulyatsiyaga olib keladi.

3. Gazlighting

Gazlighting – bu manipulyatsiyaning xavfli usuli bo'lib, unda biror shaxsni o'z ongiga ishonmaslikka, his-tuyg'ularini noto'g'ri qabul qilishga yoki haqiqatni o'zgartirishga undashadi. Masalan, biror kishi biror voqea yuzasidan o'z xotirasiga ishonmagan holda, "Bu hech qachon bo'lmagan" deb da'vo qilishi, odamni o'z haqiqatini inkor qilishga majbur qiladi.

4. Ortiqcha maqtov yoki iltifot

Manipulyatorlar ko'pincha boshqalarni o'ziga jalb qilish uchun haddan tashqari maqtov yoki iltifotlardan foydalanadilar. Bu usulda, manipulyator kishi o'zini yaxshi his qilishga, boshqalar tomonidan tan olinishi va qadrlanishiga undaydi. Bu holatda, manipulyator ularni o'z manfaati uchun ishlatadi, ayniqsa so'rovlar yoki iltimoslar bilan.

5. Qo'rqitish va tahdid qilish

Manipulyatsiyaning yana bir shakli – qo'rqitish va tahdid qilishdir. Bu usulda, manipulyator suhbatdoshi bilan bevosita yoki bilvosita tarzda qo'rquv yoki xavf yaratish orqali ularning qaroriga ta'sir qiladi. Masalan, kimdir biror harakatni amalga oshirmaslikni talab qilganda, "Agar bu ishni qilsang, salbiy oqibatlarga duch kelasiz" deb tahdid qilish mumkin.

Manipulyatsiya ko'pincha odamlarni bexabar holda o'z manfaatlariga mos ravishda yo'naltiradi. Biroq, bunga qarshi kurashish va undan himoya qilish mumkin. Quyidagi usullar manipulyatsiyaning oldini olishda samarali bo'lishi mumkin:

1. Tanqidiy fikrlash

Manipulyatsiyaning birinchi qadamini tanqidiy fikrlash orqali oldini olish mumkin. Suhbatdoshingizning taqdim etgan ma'lumotlarini tekshirish, uning to'g'riligini baholash va shubha tug'diradigan holatlarni ko'rib chiqish zarur.

2. Hissiy barqarorlik

Manipulyatorlar ko‘pincha odamning hissiyotlariga ta’sir qilib, uni o‘z qarorini o‘zgartirishga majbur qilishadi. Shu sababli, o‘z hissiyotlaringizni nazorat qilish va manipulyatorning takliflariga befarq bo‘lish muhimdir.

3. Qat’iyat va o‘z pozitsiyasini himoya qilish

Manipulyatsiya qilishga harakat qilayotgan odamga qarshi qat’iyatli bo‘lish zarur. O‘z pozitsiyangizni aniq va qat’iy ifodalash, sizni manipulyatsiyaga duchor qilmaslikka yordam beradi.

4. Boshqa odamlarning fikrini olish

Agar sizni manipulyatsiyaga duchor qilishayotganini sezsangiz, o‘zingizni izolyatsiya qilmaslik va boshqa odamlarning fikrini olish muhimdir. Bu sizga voqea haqidagi yanada kengroq nuqtai nazarni taqdim etadi va qaror qabul qilishda yordam beradi.

Muloqotda manipulyatsiya insonlar o‘rtasidagi o‘zaro munosabatlarda salbiy oqibatlarga olib kelishi mumkin. Shu sababli, manipulyatsiyaning turlarini tushunish va unga qarshi samarali choralar ko‘rish muhimdir. Tanqidiy fikrlash, hissiy barqarorlik va qat’iyatlilik kabi usullar manipulyatsiyadan himoyalanişda yordam beradi. Odamlar o‘zaro aloqalarini yaxshilash va manipulyatsiyaning salbiy ta’siridan qochish uchun shu kabi ko‘nikmalarni o‘zlashtirishi zarur.

Muloqotda manipulyatsiya insonlarning o‘zaro aloqalarini buzishi va ularning psixologik holatiga salbiy ta’sir ko‘rsatishi mumkin. Manipulyatsiya turli usullar orqali amalga oshiriladi, jumladan psixologik bosim, axborotni buzib ko‘rsatish, gazlighting, haddan tashqari maqtoov va qo‘rqitish. Ushbu usullar odamlarning qaror qabul qilishiga va his-tuyg‘ulariga manipulyativ ta’sir o‘tkazadi, bu esa ko‘plab noxush oqibatlarga olib kelishi mumkin.

Manipulyatsiyadan himoyalaniş uchun tanqidiy fikrlash, hissiy barqarorlik va qat’iyatlilik kabi ko‘nikmalarni rivojlantirish zarur. Boshqalar tomonidan manipulyatsiyaga uchramaslik uchun odamlar o‘z pozitsiyalarini aniq ifodalab, o‘z hissiyotlarini nazorat qilishlari lozim. Muloqotda manipulyatsiyaning oldini olish va uning salbiy ta’siridan himoya qilish ijtimoiy va psixologik sog‘lom muhitni yaratishda muhim rol o‘ynaydi.

Shu bilan birga, manipulyatsiyaning oldini olish hamda unga qarshi samarali choralar ko‘rish orqali insonlar o‘rtasida sog‘lom va halol muloqotlarni rivojlantirish mumkin. Bu, o‘z navbatida, jamiyatdagi ijtimoiy aloqalarni yaxshilashga yordam beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati

1. Xamdorov, O. (2020). Psixologiya va muloqot: Insonlar o‘rtasidagi aloqalar. Toshkent: “Iqtisod-Moliya” nashriyoti.
2. Karimov, M. (2018). Muloqot va manipulyatsiya: Psixologik tahlil. Toshkent: “Tafakkur” nashriyoti.

3. Akramov, N. (2021). Kommunikatsiya va manipulyatsiya: Jamiyatdagi ijtimoiy aloqalar. Buxoro: “O‘zbekistonda psixologiya” nashriyoti.
4. Muminov, S. (2019). Hissiy intellekt va manipulyatsiya: Psixologik aspektlar. Samarqand: “Sharq” nashriyoti.
5. Sobirov, R. (2022). Manipulyatsiya: Usullar va unga qarshi kurash strategiyalari. Tashkent: “O‘zbek kitob” nashriyoti.
6. O‘rozbekov, D. (2017). Muloqot va manipulyatsiyaning psixologik asoslari. Toshkent: “Pedagogika” nashriyoti.
7. Baumgartner, J., & Klemke, W. (2020). Psychological manipulation: Theory and practice. New York: Springer.
8. Cialdini, R. B. (2007). Influence: The Psychology of Persuasion. New York: Harper Business.
9. Goleman, D. (1995). Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ. New York: Bantam Books.
10. Raskin, J. D. (2018). Psychological manipulation and its effects on individuals. Psychological Bulletin, 144(6), 588–607.