

SHAXSLARARO MUNOSABATLARDA MANIPULYATISIYA VA UNI O'RGANILISHI

*Rajabov Murodil,
Farg'ona davlat universiteti Psixologiya kafedrasida katta o'qituvchisi*

МАНИПУЛЯЦИЯ В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ И ЕЕ ИЗУЧЕНИЕ

*Раджабов Муродил Джумабоевич,
старший преподаватель кафедры психологии Ферганского государственного университета*

MANIPULATION IN INTERPERSONAL RELATIONS AND ITS STUDY

*Rajabov Murodil Dzhumaboevich,
Senior Lecturer at the Department of Psychology of Fergana State University*

Annotatsiya: Maqolada shaxslararo munosabatlarda manipulyatsiya va uni turli ta'riflari, manipulyatsiyaning uch guruhi haqida nazariy bilimlar berilgan. Ijtimoiy hayotda odamlarning manipulyatsiya haqidagi bilimlari va uni IPS (ijtimoiy-psixologik so'rovnom) orqali respondentlardan olingan natijalardan tahlil va ulardan xulosalar chiqarilib, tavsiyalar berildi.

Аннотация: В статье представлены теоретические знания о манипуляции в межличностных отношениях и различные ее определения, три группы манипуляции. Проанализированы знания людей о манипулировании в социальной жизни и его результаты, полученные от респондентов посредством ИПС (социально-психологического опроса), сделаны выводы и даны рекомендации.

Annotation: The article presents theoretical knowledge about manipulation in interpersonal relationships and its various definitions, three groups of manipulation. The knowledge of people about manipulation in social life and its results obtained from respondents through the SPS (social psychological survey) are analyzed, conclusions are drawn and recommendations are given.

Kalit so'zlar: shaxslararo munosabatlarda manipulyatsiya, ta'sir, odamlarga ta'sir qilish shakllari, manipulyatsiyaning uch guruhi: tashkiliy va protsessual, psixologik, aqliy o'yin, axborot, ijtimoiy hayot, pedagog, IIV xodimlari, talabalar.

Ключевые слова: манипуляция в межличностных отношениях, воздействие, формы воздействия на людей, три группы манипуляции: организационно-процессуальная, психологическая, ментально-игровая, информационная, социальная жизнь, педагог, сотрудники милиции, студенты.

Key words: manipulation in interpersonal relations, influence, forms of influence on people, three groups of manipulation: organizational-procedural, psychological, mental-game, informational, social life, teacher, police officers, students.

Bugungi kunda ko'p hollarda shaxslararo munosabatlarda manipulyatsiyadan foydalanadilar lekin, bu haqda o'zlari bilmaydilar. Ko'plab tadqiqotchilarning fikriga ko'ra, manipulyatsiya - bu ijtimoiy-psixologik ta'sir qilish usullari tizimi bo'lib hisoblanadi deb aytadilar. Bunday ta'sir, qoida tariqasida, odamlarning fikrlash va xatti-harakatlarini ularning manfaatlariga zid ravishda o'zgartirishdir.

Manipulyatsiya turli yo'llar bilan ta'riflanadi. Masalan, E.V.Sidorenko shunday ta'rif bergan: Manipulyatsiya - bu boshqa shaxsni ma'lum holatlarni boshdan kechirishga, qarorlar qabul qilishga va tashabbuskorning o'z maqsadlariga erishish uchun zarur bo'lgan harakatlarga undashga qasddan va yashirin harakatidir [4. 208 b].

Odamlarga ta'sir qilish shakllarini tadqiqotchisi P.S.Taranov manipulyatsiyani quyidagicha ta'riflaydi: yolg'onga to'la, lekin har doim tashqi ko'rinishida munosib va samimiy, odatda teatrlashtirilgan va amalga oshirish usuli murakkab, lekin bir shaxs yoki bir guruh shaxslarning o'z manfaatlari yo'lida boshqa odamlarning ongini maqsadli boshqarish harakati [4. 220 b]. Ushbu ta'rifni ilmiy deb atash qiyin, ammo u «manipulyatsiya» so'zining o'ziga xos firibgarlik, hiyla-nayrang, makkor harakatlarga to'la zamonaviy tushunchalaridan birini aks ettiradi.

M.Bityanova manipulyatsiyani shaxslararo muloqot shakli sifatida belgilaydi, bu aloqa sherigiga yashirin niyatlariga erishish uchun ta'sir qilishni o'z ichiga oladi. Bundan tashqari, manipulyativ muloqotda maqsad boshqa odamning xatti-harakati va fikrlari ustidan nazoratga erishishdir [3. 172 b]. Shunday qilib, suhbatdosh muloqotning haqqoniy maqsadi haqida ma'lumotga ega bo'lmaydi, ko'p hollarda maqsadlar yashiringan yoki boshqalari bilan almashtirilgan bo'ladi. Manipulyativ ta'sirni odatda ko'p odamlar tushunmaydi, ammo buni shaxslararo munosabatlarda kuzatish mumkin.

Har qanday manipulyatsiya ma'lum bir e'tiqod yoki imtiyozlarni shakllantirish uchun ma'lum bir yaqinlik, illyuziya, ko'rinmas mexanizm, ongga psixologik ta'sir ko'rsatish bilan tavsiflanadi.

G.Shillerning fikricha, “manipulyatsiya, muvaffaqiyati boshqarilayotgan shaxs sodir bo‘layotgan barcha narsa tabiiy va muqarrar ekanligiga ishonganida kafolatlanadi. Xulosa qilib aytganda, manipulyatsiya soxta voqelikni talab qiladi, unda uning mavjudligi sezilmaydi” [5. 25 b]. Barcha manipulyatsiya usullari ob’ekt e’tiborini sub’ekt erishmoqchi bo‘lgan asosiy maqsaddan chalg‘itishga asoslangan. Ya’ni, manipulyatsiya ob’ektning diqqatini jamlaydigan qandaydir tashqi stimulni va ob’ektni harakatga undaydigan yashirin stimulni o‘z ichiga oladi, u o‘zi buni bajarmayotganday tuyuladi, lekin bu sub’ekt uchun zarurdir. Yashirin qo‘zg‘atuvchini oshkor bo‘lishi manipulyatsiya qilishni qiyinlashtiradi.

Odatda manipulyatsiyalar uch guruhga bo‘linadi:

- Tashkiliy va protsessual;
- Psixologik;
- Aqliy o‘yin.

Tashkiliy va protsessual manipulyatsiyalar ko‘p hollarda muzokaralar yoki muhokama jarayonining tashkilotchilari tomonidan qo‘llaniladi. Bunday manipulyatsiya usullari quyidagilardan iborat: muhokamada tanaffus, yig‘ilish arafasida muhokama uchun materiallarni taqdim etish, ikkinchi muhokamaning oldini olish, kerakli variant bo‘yicha muhokamani to‘xtatib turish, ortiqcha ma’lumotlar va boshqalar.

Psixologik manipulyatsiyalar suhbatdoshni g‘azablanish holatiga olib keladigan va shu bilan uning g‘ururini qo‘zg‘otish usullarga asoslanadi. Bunday manipulyatsiyalar quyidagilarni o‘z ichiga oladi: ba’zi tafsilotlarga sukut saqalash, munozaraning juda tez yoki sekin sur’ati, atayin qo‘llab-quvvatlash, ma’lumotni yashirish, ma’qul kelsada past baho berish, arzimasada yuqori baho berish, aniq javobni olishga intilish va boshqalar.

Mantiqiy manipulyatsiyalar rasmiy mantiqning asosiy qonunlari va qoidalarini ongli ravishda buzishga yoki aksincha, etarli darajada ma’lumotga ega bo‘lmagan raqibga ta’sir qilish uchun ulardan mohirona foydalanishga asoslanadi. Bunday manipulyatsiyalarga quyidagilar kiradi: axborotning noaniqligi, dalillar, xulosalar va isbotlarning yo‘qligi, mantiqiy xato bo‘yicha hukmlar chiqarish, to‘liq bo‘lmagan rad etish va boshqalar.

Shunday qilib, ijtimoiy hayotda odamlar manipulyatsiyani yoki manipulyatsiya adresatimi yoki manipulyator vazifasini bajaryaptimi bilish maqsadida IPS (ijtimoiy-psixologik so‘rovnoma) o‘tkazdik. So‘rovnomada pedagoglar, IIB xodimlari, talabalar bo‘lib, jami 227 nafar respondentlar ishtirok etdilar. Quyidagi 1-jadvalda olingan natijalar aks ettirilgan.

1-jadval.

So‘rovnoma natijalarining tahlili. n=227

№	Ma’lumotlar		So‘rovnoma			
			Manipulyator	Sharoitga qarab o‘zgaruvchan	Ta’sirga beriluvchan	Umumiy
1.	Respondentlar		35,66	33	31,34	100
2.	Jinsi	Erkak	41,4	32,4	26,2	100
		Ayol	30,25	33,63	36,12	100
3.	Hududi	Shahar	42,32	33,99	23,69	100
		Tuman	30,8	32,3	36,9	100
4.	Yoshi	22-28	38,7	32,4	28,9	100
		29-35	42,28	26,9	30,82	100
		36-55	21,6	42,78	35,62	100
5.	Talabalar		38,03	36,99	24,98	100
	IIB		41,66	34,58	23,76	100
	Pedagoglar		24,33	24,07	51,6	100

Tadqiqotda qatnashgan 227 nafar respondentlarning 35,64 foizi tadqiqotdan olingan natijalarga ko‘ra “manipulyatorlar”, 33 foizi “Sharoitga qarab o‘zgaruvchan”lar, 31,24 foizi “ta’sirga beriluvchanlar”dir. Mazkur natijalarni gender tafovut bo‘yicha tahlil qilganimizda erkak respondentlarning 41,4%

ayollarning 30,1 % foizi “manipulyator”, ya’ni tabiatdan erkak roliga qo‘rqmas, jasoratli, mustaqil, dovyurak, kuchlilik borasidagi stereotiplarning mavjudligi sabab bo‘lsa, ayollarga esa ojiza, nozik, muloyimlik kabi sifatning mujassamligi uni tashqi ta’sirlardan ximoyalash zarurligini ifodalaydi. Shuningdek, erkaklarning 32,4 foizi ayollarning 33,54% “Sharoitga qarab o‘zgaruvchan”ligini kuzatish mumkin, ya’ni ayollar ekraklarga nisbatan yangi sharoitga moslashuvchan, noqulay holatlarga chidamli, kuchliroq bo‘lsa, erkaklarda esa ko‘p holatlarda sharoitni o‘ziga moslashtirishga moyilligi mavjudligini ko‘rishimiz mumkin. “Ta’sirga beriluvchan” tiplar bo‘yicha esa erkaklar 26,1 %, ayollar esa 36,12 foizni tashkil qilmoqda. Mazkur holatga sabab, ayollarning ijtimoiy himoyaga moyilligi bo‘lishi mumkin.

Bundan tashqari hududiy farqga ko‘ra shaharlik respondentlarning 42,23 foizi, qishloq hududida yashovchi respondentlarning 30,8 foizi “manipulyator”lar ekanligi aniqlandi. Bunga shaharda aholining zichligi, raqobatning kuchliligi, shaxslararo munosabatlarning keskinligi, axborot oqimining shiddati sabab bo‘lishi mumkin.

“Sharoitga qarab o‘zgaruvchan”lik bo‘yicha shaharlik respondentlar 33,99 foizni, qishloq hududida yashovchi respondentlar 32,34 foizi ko‘rsatgan. Natijalar bo‘yicha shaharlik respondentlar sharoitga qarab o‘zgaruvchanligi yuqorirok natijani ko‘rsatgan. Bunga sabab shaharda voqyealar rivojining qishloqqa nisbatan tezligi bo‘lishi mumkin.

“Ta’sirga beriluvchan”lik bo‘yicha shaharlik respondentlar 23,69 foiz, qishloqdagi respondentlar 36,96 foizni ko‘rsatgan. Qishloqdagi respondentlar shaharliklarga nisbatan ko‘pchilikni tashkil qilgan. Bunga sabab qishloq aholisining ko‘p qismi manipulyatsiya ta’siriga tushuvchi tiplarga bo‘lindilar.

Yosh jihatidan tahlil qilsak, 22-28 yoshli respondentlarning 38,52 foizi, 28-35 yoshli respondentlarning 42,24 foizi, 36-55 yoshli respondentlarning 21,36 foizi “manipulyator”lar ekanligi kuzatildi. 28-35 yoshdagi respondentlar boshqa yosh davriga nisbatan yuqori manipulyator natijani ko‘rsatganlar. Bunga sabab mazkur yosh davri jismonan, ruhan eng navqiron, kuchga to‘la davr. Ilk yetuklik davrining boshlanishi, istaklar haqiqatga aylanish davri, shaxsning o‘ziga bo‘lgan ishonchining ortishi, shuningdek, hayotning topilgan asoslarini tasdiqlash va taqqoslashga bo‘lgan ehtiyojning kuchliligi bo‘lishi mumkin.

“Sharoitga qarab o‘zgaruvchan”lik bo‘yicha 22-28 yoshli respondentlarning 32,1 foizi, 28-35 yoshli respondentlarning 26,88 foizi, 36-55 yoshli respondentlarning 42,72 foizi javob berganlar. 36-55 yosh psixologik nuqtai nazardan yetuklik davri hisoblanadi. Mazkur davrda bilim va hayot tajribasining ortishi, jamiyatda ma’lum statusga ega bo‘lishlikka intilishning kuchayishi sabab bo‘lishi mumkin.

“Ta’sirga beriluvchan”lik bo‘yicha 22-28 yoshli respondentlarning 28,89 foizi, 28-35 yoshli respondentlarning 30,72 foizi, 36-55 yoshli respondentlarning 35,6 foizni ko‘rsatgan. 22-28 yosh oralig‘idagi respondentlarning ta’sirga beriluvchanligi boshqa yosh davrlarga nisbatan past natijani bergan. Bunga mazkur yoshdagilarning hayot asosini zabt yetishga nisbatan karashlarining mavjudligi, mamlakat ijtimoiy faoliyatining to‘liq ishtirokchisiga aylanishi, voyaga yetgan shaxs rolini egallashi, umumiy ish bilan bog‘liq tanishlar doirasini tashkil etish, ijtimoiy va kasbiy mustahkamlanish va intellektual yutuqlar uchun optimal davr ekanligi sabab bo‘lishi mumkin.

Kasbiy faoliyatdan kelib chiqib talabalarning 37,99 foizi, IIB xodimlarining 41,04 foizi, pedagoglarning 24,08 foizi o‘zlarida “manipulyator”lik xususiyati mavjud, deb belgilashgan. IIB xodimlari manipulyativ usullardan shxshlararo munosabatlarda keng foydalanishlarini bergan javoblaridan nisbatan yuqori natijani ko‘rish mumkin. Chunki, ichki ishlar organlarining kommunikativ kompetentsiyasini shakllantirish ko‘rsatkichi kasbiy psixologik barqarorlikka egalik darajasini bildiradi. A.V.Lipnitskiyning va M.S.Nedilko so‘zlariga ko‘ra, kasbiy psixologik barqarorlik “huquqni muhofaza qilish organi xodimining o‘z faoliyatining boshqa sub’ektlari bilan ijtimoiy o‘zaro munosabatlarining haqiqiy amaliyotida ma’naviy etuklik darajasini, faoliyatga kasbiy tayyorligini» belgilaydi va muammoli vaziyatlarni professional ravishda hal qilishga hissa qo‘shadi, pedagoglarda manipulyatorlikka moyillik boshqa soha vakillariga nisbatan past natijani ko‘rsatgan. Pedagog kasbida, har bir mashg‘ulotda manipulyatsiya elementlarini uchratish mumkin. Biroq so‘rovnomadani olingan natijalar shuni ko‘rsatadiki, pedagoglar kasbiy kompetensiyasi o‘zaro hurmat nuqtai nazaridan manipulyatsiyani qo‘llamasliklarini o‘z javoblarida bildirganlar. Qolaversa bu ta’sirning halokatli tomonlari, inson xatti-harakatlarining qat’iy tuzilishiga, uning ichki erkinligini bostirishga qaratilganidir.

“Sharoitga qarab o‘zgaruvchan”lik talabalarning 36,68 foizi, IIB xodimlarining 34,56 foizi, pedagoglarning 24,08 foizini tashkil etgan. Talabalar boshqa soha vakillariga nisbatan yuqori natijani qayd etishgan. Bunga yangi bilimlarni o‘zlashtirishning zarurligi, OTMning ichki tartib qoidalariga qat’iy amal qilishga majburligi, talabalik vazifalarini qat’iy bajarish mas’uliyati, kasbiy

kompetentligiga moslashuvi kabilar sabab bo'lishi mumkin.

“Ta'sirga beriluvchan”likni talabalarning 24,89 foizi, IIB xodimlarining 26,76 foizi, pedagoglarning 51,6 foizi belgilagan. Talabalik vazifalarini bajarishlikka mas'uliyatining mavjudligi ularni boshqa keraksiz ta'sirlarga berilishiga to'sqinlik qiladi. Pedagoglarda esa boshqa soha vakillariga nisbatan ta'sirga berilish 51,6 foiz yuqori ko'rsatkichni bergan. Ta'sirga berilishning sababi pedagog sohasini tanlagan shaxsda albatta gumanizm, altruizm kabi xususiyatlar bo'lishi kasbiy nuqtai nazardan talab etilishi bo'lishi mumkin.

Xulosa

Xulosa o'rnida shuni aytish mumkinki, manipulyatsiya insonga ijtimoiy-psixologik ta'sir ko'rsatadi. Bu tashkiliy-protsessual, psixologik va mantiqiy bo'lishi mumkin. Manipulyativ xatti-harakatlarning sabablari ishonchsizlik, sevgi, g'alaba, xavf va noaniqlik, qo'rquv, ma'qullash imkoniyati bo'lishi mumkin.

Manipulyator, qoida tariqasida, u yoki bu turdagi tavsiflangan bir yoki bir nechta asosiy fazilatlarini oshirib ko'rsatishga urinadi va shu orqali u, ushlarni ichida taklif qilingan rollardan birini o'ynaydi yoki ularning kombinatsiyasini yaratadi. Manipulyatorning atrofidagi odamlar bilan munosabatlari aniq belgilangan naqshlar asosida shakllanadi. Shunday qilib, agar u manipulyatsiya turlaridan biriga qat'iy rioya qilsa, u muqarrar ravishda atrofidagilarni o'ziga aratadi va shu bilan ulardan o'z maqsadlari yo'lida foydalanadi.

Bir so'z bilan aytganda, qanchalik paradoksal bo'lmasin, har birimiz manipulyatsiya qilish salohiyatiga egamiz.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. — М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. - 146 с.
2. Дементьев В.В. Основы теории непрямої коммуникации: Автореф. дис. ... докт. филол. наук. Саратов, 2001.
3. Психология работы с персоналом в трудах отечественных специалистов [Текст] - СПб.: Питер, 2009. - 410 с.
4. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием [Текст]. - М., 1980. - 378 с.
5. Marifjon o'g' M. D. et al. SHAXSLARARO MUNOSABATLARDAMANIPULYATSIYANING O'RNI VA AXAMIYATI. – 2022.
6. Marifjon o'g', Mo'minov Davronjon. «SHAXSLARARO MUNOSABATLARDAMANIPULYATSIYANING O'RNI VA AXAMIYATI.» (2022): 37-44.
7. Jumaboevich R. M. Black Three in Personal Psychological Characteristics or Maciavelism, Psychopathy and Narsism //Eurasian Scientific Herald. – 2022. – T. 8. – С. 38-41.
8. Jumaboevich, Rajabov Murodil. «Black Three in Personal Psychological Characteristics or Maciavelism, Psychopathy and Narsism.» Eurasian Scientific Herald 8 (2022): 38-41.
9. Jumaboevich, R. M. (2022). Black Three in Personal Psychological Characteristics or Maciavelism, Psychopathy and Narsism. Eurasian Scientific Herald, 8, 38-41.
9. Nuriddinov R. S. INFORMATION AS A SOCIAL-PSYCHOLOGICAL PROBLEM //Психологическое здоровье населения как важный фактор обеспечения процветания общества. – 2020. – С. 380-382.