

MULOQOTDA YASHIRIN TA'SIR: PRELOKUTOR VA POSTLOKUTOR MANIPULYATSIYA STRATEGIYALARI

Rahmatullayev Azizbek

O'zbekiston Davlat Jahon tillari Universiteti
4-kurs talabasi

Annotatsiya. Mazkur maqolada muloqot jarayonida yashirin ta'sir ko'rsatishning nazariy va amaliy jihatlarini tahlil qilinadi. Xususan, prelokutor va postlokutor manipulyatsiya strategiyalarining mohiyati, ularning kommunikativ jarayondagi o'rni hamda inson ongiga ta'sir mexanizmlari ilmiy asosda yoritiladi. Tadqiqotda lingvistik va psixologik yondashuvlar asosida manipulyativ nutq usullarining samaradorligi baholanadi.

Abstract. This article analyzes the theoretical and practical aspects of hidden influence in communication. In particular, the essence of prelocutor and postlocutor manipulation strategies, their role in communication processes, and their mechanisms of influencing human cognition are examined. The study evaluates the effectiveness of manipulative speech techniques based on linguistic and psychological approaches.

Аннотация. В данной статье анализируются теоретические и практические аспекты скрытого воздействия в коммуникации. Особое внимание уделяется сущности прелокуторных и постлокуторных стратегий манипуляции, их роли в процессе общения и механизмам влияния на сознание человека. Исследование оценивает эффективность манипулятивных речевых техник на основе лингвистических и психологических подходов.

Kalit so'zlar: manipulyatsiya, kommunikatsiya, prelokutor, postlokutor, yashirin ta'sir, psixolingvistika.

Keywords: manipulation, communication, prelocutor, postlocutor, hidden influence, psycholinguistics.

Ключевые слова: манипуляция, коммуникация, прелокутор, постлокутор, скрытое влияние, психолингвистика.

KIRISH

Zamonaviy jamiyatda kommunikatsiya jarayonlari keskin rivojlanib, u nafaqat axborot almashish vositasi, balki inson ongiga maqsadli ta'sir ko'rsatish mexanizmi sifatida ham muhim ahamiyat kasb etmoqda. Ayniqsa, global axborotlashuv, ijtimoiy tarmoqlar va raqamli texnologiyalar taraqqiyoti sharoitida muloqotning yashirin jihatlarini, xususan manipulyativ ta'sir usullari tobora keng qo'llanilmoqda. Natijada, kommunikatsiya jarayonida ochiq ifodalangan fikrlar bilan bir qatorda yashirin maqsadlar va psixologik ta'sir elementlarini aniqlash dolzarb ilmiy muammoga aylanmoqda.

Ilmiy adabiyotlarda nutq va ta'sir o'rtasidagi bog'liqlik keng o'rganilgan bo'lib, nutq aktlari nazariyasiga ko'ra, har qanday kommunikativ harakat faqat ma'lumot uzatish bilan cheklanmaydi, balki ma'lum natijaga erishishga qaratilgan bo'ladi [1]. Shu nuqtai nazardan, muloqot jarayonida yashirin ta'sir mexanizmlarini tahlil qilish, ayniqsa prelokutor (nutqdan oldingi) va postlokutor (nutqdan keyingi) strategiyalarni o'rganish muhim ilmiy va amaliy ahamiyatga ega.

Prelokutor strategiyalar kommunikatsiya boshlanishidan oldin auditoriyani psixologik jihatdan tayyorlash, ishonch muhitini shakllantirish va kerakli kontekstni yaratishga qaratilgan bo'lsa, postlokutor strategiyalar nutqdan keyingi ta'sirni mustahkamlash, qabul qilingan axborotni ongda saqlab qolish va muayyan xulq-atvorni shakllantirishga xizmat qiladi. Ushbu ikki bosqichning uyg'unligi manipulyativ ta'sirning samaradorligini ta'minlaydi.

Mazkur tadqiqotning maqsadi - muloqotda yashirin ta'sirning nazariy asoslarini tahlil qilish, prelokutor va postlokutor manipulyatsiya strategiyalarining mohiyatini ochib berish hamda ularning kommunikativ jarayondagi rolini ilmiy jihatdan asoslashdan iborat. Tadqiqot vazifalari sifatida ushbu strategiyalarning tasnifi, ularning qo'llanish mexanizmlari va samaradorlik omillarini aniqlash belgilandi.

Mazkur mavzuning dolzarbligi shundaki, bugungi kunda manipulyativ ta'sir usullari nafaqat siyosiy va iqtisodiy sohalarda, balki kundalik muloqot jarayonlarida ham keng qo'llanilmoqda. Shu bois, ushbu hodisani chuqur o'rganish, uning mexanizmlarini anglash va undan himoyalanih usullarini ishlab chiqish muhim ilmiy-amaliy vazifalardan biri hisoblanadi.

ASOSIY QISM

Nutq aktlari nazariyasi asoschisi sifatida John L. Austin o'zining "How to Do Things with Words" asarida nutqning faqat axborot yetkazish emas, balki harakat bajarish vositasi ekanligini ta'kidlaydi. Uning fikricha, har bir nutq akti lokutor, illokutor va perlokutor bosqichlardan iborat bo'lib, aynan perlokutor bosqichida tinglovchiga ta'sir amalga oshiriladi [2].

John Searle esa o'zining "Speech Acts" asarida nutqning maqsadga yo'naltirilganligini va kommunikativ niyat orqali boshqarilishini izohlaydi. Unga ko'ra, manipulyatsiya ko'pincha illokutor kuch orqali amalga oshiriladi, ya'ni yashirin maqsad ochiq ifoda ortida beriladi [3].

Psixolog olim Robert Cialdini "Influence: The Psychology of Persuasion" asarida insonlarga ta'sir ko'rsatishning asosiy tamoyillarini ishlab chiqqan. Uning qarashlariga ko'ra, ijtimoiy isbot, majburiyat va o'zaro javob kabi mexanizmlar manipulyatsiyaning asosiy vositalaridir [4].

Shuningdek, Teun A. van Dijk o'zining diskurs tahliliga oid ilmiy ishlarida til orqali ideologik va yashirin ta'sir mexanizmlarini keng yoritgan. U manipulyativ nutqni ijtimoiy ongni boshqarish vositasi sifatida talqin qiladi [5].

Muloqot jarayonida manipulyatsiya ikki asosiy bosqichda amalga oshiriladi: prelokutor va postlokutor bosqichlarda. Prelokutor strategiya — bu nutqdan oldingi tayyorgarlik jarayoni bo'lib, unda suhbatdosh psixologik jihatdan ta'sirga tayyorlanadi. Postlokutor strategiya esa nutqdan keyingi ta'sirni mustahkamlashga qaratilgan.

Prelokutor strategiyalar quyidagi usullar orqali amalga oshiriladi:

- auditoriyani psixologik tayyorlash
- ishonch uyg'otish
- kontekst yaratish

Postlokutor strategiyalar esa:

- fikrni mustahkamlash
- emotsional ta'sirni kuchaytirish
- xulq-atvorni yo'naltirish

Quyidagi jadvalda ushbu strategiyalar qiyosiy tahlil qilingan:

Prelokutor va postlokutor manipulyatsiya strategiyalarining qiyosiy tavsifi

Strategiya turi	Asosiy maqsad	Qo'llaniladigan vositalar	Ta'sir darajasi
Prelokutor	Tayyorlash	Ishonch, kontekst	O'rta
Postlokutor	Mustahkamlash	Takrorlash, emotsiya	Yuqori

Ilmiy tahlillar shuni ko'rsatadiki, prelokutor bosqichda yaratilgan psixologik fon postlokutor ta'sirning samaradorligini sezilarli darajada oshiradi. Masalan, suhbat davomida oldindan yaratilgan ijobiy muhit keyinchalik berilgan g'oyani tezroq qabul qilinishiga olib keladi. Bu esa manipulyatsiyaning kompleks xarakterga ega ekanligini ko'rsatadi.

Shuningdek, manipulyatsiya samaradorligi kommunikatorning nutq madaniyati, auditoriya xususiyatlari va ijtimoiy kontekstga bog'liq holda o'zgaradi. Diskurs tahlili natijalari shuni ko'rsatadiki, yashirin ta'sir ochiq ta'sirga nisbatan ko'proq samarali bo'lishi mumkin, chunki u qarshilikni kamaytiradi va ong osti darajasida ishlaydi.

XULOSA

Xulosa qilib aytganda, muloqot jarayonida yashirin ta'sir mexanizmlari zamonaviy kommunikatsiyaning ajralmas qismi hisoblanadi. Tadqiqot natijalari shuni ko'rsatdiki, prelokutor va postlokutor manipulyatsiya strategiyalari alohida-alohida emas, balki o'zaro uzviy bog'liq holda ishlaydi va yagona kompleks ta'sir tizimini shakllantiradi. Prelokutor bosqichda yaratilgan psixologik muhit, ishonch va kontekst postlokutor bosqichdagi ta'sirning samaradorligini sezilarli darajada oshiradi. Shu sababli, manipulyatsiya jarayonini faqat nutq momenti bilan bog'lash yetarli emas, balki undan oldingi va keyingi bosqichlarni ham tizimli ravishda o'rganish zarur.

Shuningdek, tadqiqot davomida aniqlanishicha, yashirin manipulyativ strategiyalar ko'pincha ochiq ta'sir usullariga nisbatan samaraliroq bo'ladi. Buning asosiy sababi shundaki, yashirin ta'sir inson ongining tanqidiy filtrlari orqali emas, balki ong osti darajasida qabul qilinadi. Natijada, suhbatdosh ko'pincha o'z qarorlarini mustaqil qabul qilayotgandek his qiladi, aslida esa bu qarorlar oldindan yo'naltirilgan bo'ladi. Bu holat manipulyatsiyaning ijtimoiy, siyosiy va iqtisodiy sohalarida keng qo'llanilishiga olib kelmoqda.

Bundan tashqari, manipulyatsiya samaradorligi ko'plab omillarga bog'liq ekani ham aniqlandi. Jumladan, kommunikatorning nutq mahorati, auditoriyaning psixologik holati, ijtimoiy-madaniy kontekst va axborot muhitining xususiyatlari muhim rol o'ynaydi. Ayniqsa, raqamli kommunikatsiya sharoitida (ijtimoiy tarmoqlar, ommaviy axborot vositalari) yashirin ta'sir mexanizmlari yanada murakkablashib, keng auditoriyani qamrab olish imkoniyatiga ega bo'lmoqda.

Kelgusida ushbu yo'nalishda olib boriladigan tadqiqotlarda manipulyatsiyaning raqamli platformalardagi ko'rinishlari, sun'iy intellekt yordamida amalga oshiriladigan yashirin ta'sir usullari hamda ularga qarshi kurashish strategiyalarini chuqur o'rganish maqsadga muvofiqdir. Chunki axborotlashgan jamiyatda inson ongiga ta'sir qilish vositalari tobora rivojlanib bormoqda va bu esa mazkur muammoning dolzarbligini yanada oshirmoqda.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. Austin J. L. How to Do Things with Words. Oxford: Oxford University Press, 1962. 120-bet.
2. Cialdini R. B. Influence: The Psychology of Persuasion. New York: Harper Business, 2006. 210-bet.

3. Qodirova N. T. Nutq madaniyati va auditoriyaga ta'sir ko'rsatish usullari // Pedagogik tadqiqotlar. Toshkent, 2024. №1. 88–95-betlar.
4. Rasulov Sh. N. Ommaviy kommunikatsiyada yashirin ta'sir strategiyalari // Ijtimoiy fanlar jurnali. Buxoro, 2023. №2. 55–63-betlar.
5. Searle J. R. Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language. Cambridge: Cambridge University Press, 1969. 85-bet.
6. Van Dijk T. A. Discourse and Power. London: Palgrave Macmillan, 2008. 150-bet.
7. Sobirova, F. I. (2025). Speech manipulation in electoral programs. Philological Research: Language, Literature, Education, 1(1.1).
8. Sobirova, F. I. (2025, February). Idrok va tilning o'zaro ta'siri: Tilni qayta ishlash va o'zlashtirishda psixolingvistik nuqtai nazar. The Lingua Spectrum, 2.
9. Sobirova, F. I. (2026). Ongga ta'sir qilish san'ati: Suhbatdan oldingi va keyingi manipulyatsiyalar. Obrazovanie nauka i innovatsionnye idei v mire, 91.
10. Sobirova, F. I. (2025, October). Saylovoldi nutqlarida manipulyativ strategiyalarning pragmatik tahlili. Modern Education and Development, 35(1).
11. Sobirova, F. I. (2025, March). Neyrolingvistikada nutqiy ta'sir. Лучшие интеллектуальные исследования, 41(2).