BAHS-MUNOZARANING LISONIY VA FALSAFIY ASOSLARI
LINGUISTIC AND PHILOSOPHICAL FOUNDATIONS OF THE DEBATE

Karimova Feruzaxon Sayfuddinovna
O'zR FA O'zbek tili, adabiyoti va folklori
instituti katta ilmiy xodimi,
filologiya fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD),
O'zR Qurolli Kuchlari xizmatchisi
https://doi.org/10.5281/zenodo.7699941

Annotatsiya: Maqolada muloqotdagi bahs va tortishuvning nazariy-falsafiy va lisoniy tomonlari aks ettirilgan. Uning mantiqiylik tamoyiliga buysunishi misollar bilan dalillangan.

Kalit so'zlar: tilshunoslik, muloqot, falsafa, mantiq, strategema.

Annotation: The article reflects the theoretical, philosophical and linguistic aspects of debate and debate in communication. His obedience to the principle of logic is proved by examples.

Keywords: linguistics, communication, philosophy, logic, strategy.

Bahs-munozara atamasi *eristika* so'zi bilan hamohang bo'lib, qadimgi yunon tilida eristika «bahslashish san'ati» ma'nosini bildiradi. U dastlab sofistlar tomonidan qo'llanilgan. Aristotel o'z davrida eristikani «noxolis usuldagi bahslashish san'ati» deb baholab: «Bu san'at orqali har qanday bahsda o'z haqligingni isbotlash mumkin, hatto haqiqatning orqasida bo'lsang ham», - degan edi. [Internet manba]. Eristika inson o'zining doimo haq ekanligini isbotlashga intilish jarayoni bo'lib, ko'p vaziyatlarda: oilada, ishda, ilmiy muhokama, ommaviy debat va suhbatlarda uchraydi. Nemis faylasufi A.Shopengauerning «Bahsda yutish san'ati» asari XIX asrda yozilgan eng yaxshi asarlar sirasiga kirgan, unda antik davr sofistlarining keltirgan usullaridan foydalanilgan holda 33 ta bahsda g'alaba qozonish mumkin bo'lgan usullar keltiriladi. [8:523-548]. Lekin tadqiqotchilar ularning barchasi xolis emasligi haqida o'z fikrlarini aytib o'tishgan. Har bir insonda bahsda g'olib chiqish xohishi shuning uchun ham kuchliki: «Bizning miyamiz intellektual kuchlar bilan bog'liq har qanday narsada juda asabiylashadi va biz avval aytganimiz noto'g'ri bo'lganiga va raqibning aytganlari to'g'ri bo'lganiga rozi bo'lishni istamaydi». [8:512]. Bahslashishda yutish uchun esa mantiqiy bilimlardan xabardor bo'lish juda muhim hisoblanadi. Mantiq va tilshunoslik o'rtasidagi ko'prik eramizdan avvalgi qadimgi dunyo ilmidayoq mustahkam asoslab qo'yilganki, unda sofistlar – Suqrot, Aristotel mantig'idan tortib Farobiy, Ibn Sino asarlarida ushbu ilm etarlicha asoslanib, undagi tushunchalar izohlangan. Tafakkurning qonuniyatlariga ko'ra

xulosalash ob'ektiv borliqdagi narsa va hodisalar, ular o'rtasidagi turli munosabat va bog'lanishlarni umumlashgan, mavhum holda aks ettiradi. Shu bilan birga u doimo haqqoniylik tamoyiliga rioya qiladi, ya'ni borliqdagi hodisalarni boricha, ro'yi rost aks ettiradi. [7:17]. Demak, tafakkur insonga olamni to'g'ri va haqqoniy aks ettirish uchun xizmat qiladi. Til yordamida bilimlar yig'iladi, sintezlanadi, umumlashtiriladi, xulosalar chiqarilib, bir avloddan boshqa avlodga etkaziladi. Til mohiyatan ob'ektivlik, mantiqiylik, tadrijiylik va tarixiylik tamoyillariga bo'ysunadi. Shunday ekan til va tafakkur birligi qadimdan mantiq, dialektika, ritorika, eristika kabi sohalarni birlashtirgan, ular uchun umumiy manba vazifasini o'tagan va o'tab kelmoqda. Har bir fan mantiq bilan asoslanishi tabiiy va zaruriy hol hisoblanadi. Mantiq ilmi til ilmi bilan ham uzviy bog'liqlik hosil qiladi. Bu haqda tilshunos olim A.Nurmonov o'zinig «Gap haqidagi sintaktik nazariyalar» monografiyasida shunday yozadi: «Logitsizm oqimining qarashlariga ko'ra, har bir gap ma'lum bir hukmni ifodalaydi. Predikatsiya hodisasi faqat gap asosinigina emas, balki hukm asosini ham tashkil etadi. Traditsion logika hukmning atributiv xarakteridan kelib chiqadi. Bunga ko'ra hukm strukturasi doimo sub'ekt va predikatdan tashkil topadi. Uning formulasi S+R dir yoki S+R emas». [3:26].

Bahs-munozarada g'olib chiqishning usullari ham mantiq bilan bog'langan bo'ladi.

Bahslashish – eristika san'ati qatorida *strategema* atamasi ham uchrab turadi. Bu atamani evropalik tadqiqotchilar R.Grin va X.F.Zenger iste'molga olib kirganligi aytiladi.[1:55].Strategemalar dastlab Xitoyda harbiy ilm sifatida paydo bo'lgan bo'lsa-da, keyinchalik bir necha sohalarda fikrlash va engish ilmi sifatida, jumladan, SHarq xalqlari folklorida ham Nasriddin Afandi kabi obrazlarning aqliy quvligi misolida uchrashini aytib o'tish lozim. [1:59].

Sharq faylasuflaridan J.Rumiy bahs va tortishuvlar ibtidosi haqida fikr yuritar ekan, ular zamirida dunyoviy manfaat yotishini ta'kidlaydi va quyidagi ajoyib rivoyatni keltiradi.

«To'rt millatdan to'rt kishi – turk, fors, arab va yunonlik yo'lga birga ketayotganlarida ularga birov bir dirham pul beradi. To'rtovlon bir-birining tilini tushunmagani sababli pulga nima sotib olish kerakligi ustida janjallashib qoladilar: fors «angur» (uzum) olamiz desa, arab «man angur emayman, inab (uzum) istayman» deydi. Turk «uzum» olamiz deb turib olsa, yunonlik «yo'q, istofil (uzum) emoqchiman» deb musht o'qtaladi. Natijada ular bir-birlarini tushunmay, yoqalashib ketadilar. Shu payt yuz tilni biladigan sirlar sohibi bir odam yo'liqib, ularning nizosiga quloq solib, pulni qo'llaridan olib, bozordan uzum sotib olib berganida, to'rtalasi ham bir narsani xohlaganini qo'rib hayron qolishadi, istaklari amalga oshib, yarashib ketishadi». [5:8-11]. Albatta, J.Rumiy ushbu rivoyatni din mazhablarining turli-tuman bo'lishiga qaramay, mohiyatan bir manzilga olib borishini majoziy tarzda

ta’kidlash uchun keltirgan. Shu bilan birga faylasuf olim bahs-tortishuvlar zamirida moddiy yoki ma’naviy manfaat yotishini rivoyat orqali asoslaydi. Demoqchimizki, bahs-tortishuv zamirida insonning ma’naviy yoki moddiy manfaatlari birlamchi o‘rinda turadi.

XX asr rus tilshunoslaridan biri R.Gelgardt ham dialog ishtirokchilarining manfaat nuqtai nazaridan harakatlanishi haqida o‘z fikrini bildirib: «Dialog ma’lum bir qolipda: manfaat – manfaatga javob» tarzida olib boriladi», – degan edi. [2:58]. «Manfaat» uchun aytilgan gap biror narsaga munosabat bildirishdan, baholashdan kelib chiqadi. Munosabat esa so‘zlovchi shaxs vaziyatni, holatni qanday baholashi bilan bog‘liq. «Baholashning asosiy tamoyili – bu «dunyo inson uchun mavjud, inson dunyo uchun emas. Shunday ekan, har qanday baholash asosida insonning u yoki bu darajadagi ehtiyojlari yotadi». [4:70]. Baho kategoriyasi bu o‘rinda muloqot kategoriyasi tarkibida ma’lum vazifa bajaradi, deyish o‘rinli bo‘lardi. Baho va uning muayyan tildagi maqomi shu tilning ijtimoiy-madaniy me’yorlari bilan uzviy bog‘langan bo‘ladi. Baho kategoriyasining til sathidagi o‘rni, muloqot jarayonini ochishdagi vazifasi falsafiy, ijtimoiy-psixologik xarakter kasb etadi. Ob’ektiv va sub’ektiv baho berish olamni idrok etishdagi yondashuvdan kelib chiqadi va bahoni ifodalayotgan so‘zlovchining ham o‘z bahosini aniqlashga yordam beradi.

Zamonaviy ritorika, bahslashuv haqidagi qonun-qoidalarda ba’zi ommabop usullar keltiriladiki, ular orqali bahsda g‘alaba qozonish oson bo‘ladi. Mazkur qonun-qoidalar zamirida qadimgi Xitoy va qadimgi Yunonistondagi bahslashish san’ati namunalarini uchratish mumkin. [6:82-110].

1-usul. Kengaytirilgan fikrda hujum qilish oson, toraytirilgan fikrda esa qiyindir. Bunda fikrni iloji boricha aniq ifodalashga harakat qilish kerak bo‘ladi. Masalan, «Men adabiyotni tushunaman» deb emas, «Men XX asr zamonaviy o‘zbek adabiyotini yaxshi tushunaman» tarzida, «Men psixologiyani yaxshi bilaman» deb emas, balki «Men ijtimoiy psixologiya bo‘yicha ko‘p ma’lumotga egaman» deb aytish to‘g‘ri bo‘ladi. Shunda raqib tomonning qarshi tomon chegaralarini buzib tashqariga chiqishga imkoni bo‘lmaydi. Bunda raqobatchi tomon o‘z ma’lumot chegara sarhadini saqlashi kerak bo‘ladi. Raqib tomon o‘z-o‘zidan chegara ichidagi bilimlardan tashqariga chiqa olmay javob berishga majbur bo‘ladi.

2-usul. E’tirozlarga javob berishda doimo yuqori mavqeda turish usuli. Kelishmovchilik va nizolarning oldini olish hamma vaqt ham mumkin emas. SHu sababli qanday qilib raqobatdosh bo‘lishni bilish ham kerak. Munozarada boshqa odamlarning fikrlarini yaxshiroq anglash, fikr almashish va o‘zaro manfaatli yo‘llarni izlab topish ham muhim, ham foydalidir. Keltirilgan dalillar esa muammoni tushunishga yordam beradi. Nizoda nafaqat o‘z dalillarinigina keltirish muhim bo‘lmay, balki boshqa tomonning dalillariga to‘g‘ri javob berish ham muhimdir. Boshqaruv va notiqlik san’ati haqidagi asarda bahs taktikasi haqida bir necha

tavsiyalar beriladi. Jumladan, dalillarni jamlash, dalillar zanjirini buzish va isbotlash mashaqqatini raqib zimmasiga yuklash usullari muayyan izchillikda va bir-biri bilan bog‘liq tarzda qo‘llaniladi. Dalilga javob berishning 3 ta usulini ajratish mumkin. Ular quyidagilar:

1. Raqib tomon ishonadigan dalillarga qarshi chiqish.
2. Uning topilmalariga e’tiroz bildirish.
3. Raqib tomonning dalillarini qabul qilish, ammo unikidan ustun bo‘lgan dalillarni keltirish.

Shu bilan birga har qanday vaziyatda tinglay olish ham muhimdir. Diqqat bilan tinglab, qarshi tomonning dalil keltirish jarayonini o‘rganish muhim ahamiyatga ega. Shunda raqibning qarshi dalillari oshkor bo‘ladi, ularni ko‘rib chiqish imkoni paydo bo‘ladi. SHuningdek, raqib tomonni bilib olgach, uni o‘sha nuqtada tutib turish ham hushyor bahslashuvchining ustun tomonidir. Shunda u o‘z doirasidan chiqa olmay, engilishga majbur bo‘ladi. Bunday vaziyatlar uchun, muhimi, qarshi tomonni tinglash va o‘rganishdir. Misol:

– Bo‘ldi, – dedi bola bir mahal.

– Nima bo‘ldi?

– Bo‘ldi, o‘yin tamom! – deya qiqirlaydi Kuntug‘mish.

Bahrom taxtaga zehn solib chiqadi -yu, taxta bo‘lib qoladi.

– Tirmizak! – deydi achchiqlanib va kaftining orqasi bilan bir urib shaxmat taxtasini ag‘darib tashlaydi. Donalar gulzorga sochilib ketadi. Jahl bilan o‘rnidan turganida xarrakning bola o‘tirgan tarafi bosib, Kuntug‘mish erga qulaydi.

– So‘zingizda turasizmi endi?– deb so‘raydi «groysmester» dumalab yotgan joyidan.

Bahrom lovullab baqiradi:

– Qanaqa so‘z?!

– Toshkent, sponsorlik masalasi...

– Huv dadang qilsin sponsorlikni!

– Dadam... Billa ketamizmi?

– Borsang, ana, o‘zing boraver! Ota seniki! Bozor iqtisodiyoti!

Cho‘ntagidagi sigaretini paypaslay-paypaslay Bahrom zarda bilan hovlini tark etadi.

(Erkin A’zam. Qarzdor).

Ushbu dialogdagi *Qanaqa so‘z?!, Borsang, ana, o‘zing boraver! Ota seniki! Bozor iqtisodiyoti!* tarzidagi dalillar noxolis «g‘alaba» uchun xizmat qilgan deyish mumkin. Bunday «g‘alaba»lar da g‘olib bo‘lish hech qachon «g‘olib»ni xursand qilmaydi ham, g‘alaba nashidasini emas, balki o‘z xatti-harakatidan norozilikni keltirib chiqaradi.

Berilgan misolning tahlilidan shunday xulosa ham chiqadiki, kelishmovchiliklarni keltirib chiqaruvchi shaxmat o'yini musobaqasi va unda kichik avlodning katta avlod ustidan g'alabasi va buni qabul qila olmagan, tan olishni istamagan katta avlodning ojiz g'ururi o'z manfaatlaridan voz kecha olmadi deyish mumkin. Yutish istagi har ikki manfaatdorning umumiy manfaatlari **(Toshkentga borish, bola otasini qidirib topish)**dan ustun kelib, ruhiy tanazzullarga ham yo'l ochib berdi.

3-usul. Tarqatish yoki umumlashtirish usuli. Keltirilgan ibora qanchalik kuchli umumlashtirilsa, javob qaytarish yoki hujum qilish ko'lami ham shuncha katta va mashaqqatli bo'ladi. Bu usul «dalillarni «moylash» yoki xushomad» [6:98] usuli sifatida ham talqin etiladi. Misol:

– Chiroyli ayollarni ko'rganda miyamga g'alati fikrlar quyulib kelaveradi,- dedi G'aybarov battar avj qilib. – Biram dadil, biram hur fikrlarki, yuragim tars yorilay deydi!..

– Bunaqa fikr uchun sizni toshbo'ron qilish kerak, – dedi Zamira jilmayganicha.

– Muncha zolimlik! Kim u, mendan rostgo'yroq bo'l, deb talab qiladigan?

– Rostgo'ylik ham evi bilan- da...

– Nima, sal oshirib yubordimmi? – deb talmovsiradi G'aybarov.

– Rost gap odobga zid bo'lmasligi kerak.

– Alvido, hur fikr, asov g'alayon!... – deb xitob etdi G'aybarov qo'llarini namoyishkorona yozib. – Rost gapni doim ta'qib qilishgan. Uni deb odamlarni o'ldirishgan, yoqishgan, tiriklayin terisini shilib olishgan!.. Qur'on, Tavrot, Injil, Talmud va sanoqsiz vedalar! Shariat va inkvizitsiya, ming xil taqiq!.. Hur fikrga omonlik bormi o'zi?

Zamira ortiq kulmay qo'ydi.

– Bas endi, – dedi ozorlanib. – Nega o'zingizni mayna qilasiz? Axir, siz aslida bunaqa emassiz - ku?

*(*M.M.Do'st. Galatepaga qaytish yoxud saodatmand G'aybarov rivoyati).

Misolda keltirilgan G'aybarovning fikrlarni kengaytirgan holdagi chalg'itish usulidan Zamira «afsuslandi, lablarini qattiq tishladi». Mazkur matnda noxolis usulning muloqot jarayonida qo'llanilishiga guvoh bo'lamiz.

Xulosa o'rnida shuni aytish mumkinki, muloqotning bahs-munozara turi o'zining falsafiy-mantiqiy tamoyillariga ega. Undagi xolis usullar mantiqiylikka bo'ysunsa, noxolis usullar muloqot muvaffaqiyatsizligiga olib keladi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Alimasov V.Falsafa yohud fikrlash san'ati. – Toshkent: Noshir, 2008. – 255 б.

2. Gelgardt R.R. Rassujdenie o dialogax i monologax. Sbornik dokladov i soobщeniy lingvisticheskogo obщestvo. Vып . I. – Kalingrad, 1971. – S. 58.

3. Nurmonov A. Gap haqida sintaktik nazariyalar. – Toshkent, 1988. – 100 б.

4. Pardaev Z. Pragmatik mazmun va baholash munosabati // O‘zbek tili va adabiyoti. – Toshkent, 2012. – №4. – B. 69-72.

5. Rumiy J. Masnaviyi ma'naviy. – Toshkent: Sharq, 1999. – 367 б.

6.Saidov U. Boshqaruv va notiqlik san'ati. – Toshkent: G‘afur G‘ulom nomidagi nashriyot-matbaa ijodiy uyi, 2011. – 175 б.

7. Xayrullaev M., Haqberdiev M. Mantiq. – Toshkent: O‘qituvchi, 1993. – 302 б

8. Shopengauer A. Mir kak volya i predstavlenie. Aforizmi jiteyskoy mudrosti. Eristika, ili isskustvo pobejdat v sporax. – M.: Eksmo, 2018. – 560 s.

9. http://loveread.ec/read_book.php?id=55235&p=12#gl_8 Xerring Dj. Iskusstvo polemiki. Kak diskutirovat energichno, ubeditelno, uverenno..