

Д. ФАЙЗИХОДЖАЕВА

АРГУМЕНТЛАШ ВА КОММУНИКАЦИЯ

ARGUMENTATION
AND COMMUNICATION



АРГУМЕНТАЦИЯ
И КОММУНИКАЦИЯ



ЎЗС 2
004

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ
ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

№ 20

МИРЗО УЛУГБЕК НОМИДАГИ
ЎЗБЕКИСТОН МИЛЛИЙ УНИВЕРСИТЕТИ

ДИЛБАР ФАЙЗИХОДЖАЕВА

АРГУМЕНТЛАШ ВА КОММУНИКАЦИЯ

МОНОГРАФИЯ



Тошкент - 2021
"Shafoat nur fayz"

УЎК 004.424.33

КБК 2.81

Ф20

Файзходжаева Д.

Аргументлаш ва коммуникация [Матн] / Д. Файзходжаева. - Тошкент: "Shafot Nur Fayz". 2021. - 204 б.

Монографияда аргументлаш назарияси ва амалиётининг шаклланиши ва таракқиёт босқичлари, унинг коммуникация билан алоқадорлиги, коммуникатив моделларда аргументлашнинг маънавий асослари, шакллари ва турлари, шунингдек аргументлашда учрайдиган хатолар ҳақида илмий-назарий ва амалий маълумотлар берилган.

Монография Ўзбекистон Республикаси Инновацион ривожланиш вазирлигининг А-ОТ-2021-11 "Ўзбек халқи диний ва миллий қадриятлари комплексининг электрон-трансдисциплинар платформасини яратиш" номида инновацион лойиҳаси доирасида ёзилди.

В монографияни раскрываются этапы формирования и развития теории аргументации, ее связь с коммуникацией, логическая основа аргументации в коммуникативных моделях, формы и виды аргументации, а также ошибки в аргументации.

Монография написана в рамках проекта А-ОТ-2021-11 "Создание электронно-трансдисциплинарной платформы комплекса религиозных и национальных ценностей Узбекского народа" Министерства Инновационного развития Республики Узбекистан.

Муаллиф: Д. Файзходжаева – Мирзо Улугбек номидаги Ўзбекистон Миллий университети, Ижтимоий фанлар факультети, Фалсафа ва маънавий қадриятлар кафедраси

Масъуд муҳаррир: Ш.О. Мадаева – ЎзМУ Ижтимоий фанлар факультети Фалсафа ва маънавий қадриятлар кафедрасининг мудирини фалсафа фанлари доктори, профессор

Тақрибчилар:

Б.О.Тўраев – Имом Бухори халқаро илмий тадқиқот маркази директори бош маслаҳатчиси, фалсафа фанлари доктори, профессор.

Х.П. Тошев – ЎзМУ Ижтимоий фанлар факультети Фалсафа ва маънавий қадриятлар кафедрасининг доценти, фалсафа доктори (PhD)

Монография Мирзо Улугбек номидаги Ўзбекистон Миллий Университети Илмий кенгаши томонидан наизга тавсия этилди

ISBN 978-9943-7871-3-1

© Д. Файзходжаева 2021.

© «Shafot Nur Fayz» нашриёти 2021.

МУНДАРИЖА

Кириш.....	4
I БОБ. Аргументлаш ва коммуникацияга онд ғоялар эволюцияси.....	8
1.1. Қадимги дунёда аргументлаш ва коммуникация назариялари мантиқий асосларининг шаклланиши.....	9
1.2. Ўрта аср Ислому мутафаккирлари мулоқот ва далиллаш ҳақида.....	23
1.3. Ғарбий Европа ва Россияда аргументлаш назариясига бўлган ёндашувлар.....	33
1.4. Аргументлаш ва коммуникация назарияларининг замонавий талқинлари.....	40
II БОБ. Аргументлаш коммуникатив фаоллият сифатида.....	52
2.1. Аргументлаш ва коммуникация тушунчаларининг таърифи, асосий терминлари, ўзаро алоқадорлиги.....	52
2.2. Аргументатив дискурснинг структуравий таҳлили.....	73
2.3. Аргументлашнинг коммуникатив структураси. Аргументлашда нуқтаи назарнинг ўзгариши.....	81
III БОБ. Аргументлаш ва қадриятлар.....	95
3.1. Аргументлашда чин, ёлғон ва ишончлилиқ концептларининг таҳлили.....	96
3.2. Қадриятлар нуқтаи назарнинг асоси сифатида.....	112
3.3. Ахлоқий қадриятлар ва уларнинг аргументланиши.....	118
3.4. Диний қадриятлар ва уларнинг аргументланиши.....	127
IV БОБ. Коммуникатив моделларда аргументлаш билан боғлиқ хатолар.....	142
4.1. Коммуникатив модел тушунчаси. Коммуникатив моделларда низо ва келишув.....	142
4.2. Коммуникатив моделларда аргументлаш билан боғлиқ хатолар.....	163
4.3. Идеал аргументлаш қоидалари.....	180
Хулоса.....	197
Фойдаланилган адабиётлар рўйхати.....	200

КИРИШ

Аргументлаш, яъни бирор фикрнинг чин ёки хатолигини далиллаш орқали у ёки бу ғояга, таълимотга, қарашга, фикрга нисбаган ишонч-эътиқодни шакллантириш инсон онгини эгаллашнинг энг самарали ва таъсирчан воситасидир. Инсон инсон билан, жамият билан мулоқотга киришар экан, доимо ўзгаларнинг фикрига нисбатан ўз муносабатини аниқлаб олишга, ўз фикрига нисбатан эса ижобий муносабатни шакллантиришга интилади. Мулоқот давомида инсон, кучли аргументлар таъсирида, ўз фикрини ёки суҳбатдошларининг фикрини ўзгартириши мумкин. Шу боис, бугунги кунда, аргументлаш назариясининг мантиқий-коммуникатив асосларини тадқиқ қилиш коммуникатив моделларда аргументлашнинг қандай усул ва воситалари инсон онгини эгаллашда, унда жамиятимиз равнақи учун хизмат қилувчи ғояларга нисбатан ишонч-эътиқодни шакллантиришда самарали натижа беришини аниқлаб олиш учун муҳим аҳамият касб этади.

Ўтган йиллар давомида жамиятимиз маънавий муҳитини яхшилаш учун олиб борилган тарғибот ишларининг етарли даражада кутилган натижаларни бермаганлиги маълум. Мамлакатимизда маънавий тарбия тизимининг янги стратегиясини яратиб, халқимиз, айниқса ёшлар ўртасида маънавий маърифий ишларни сифат ва мазмун жиҳатидан янги босқичга кўтариб бугунги куннинг долзарб вазифасидир.¹ Бу вазифани амалга оширишда тарғиботнинг илмий асосланган замонавий технологиялари ва шакллари, таҳдидларга қарши самарали кураш усулларини ишлаб чиқишда назария ва амалиётни бирлаштириш зарур. Чунки, “илмга асосланмаган соҳанинг келажаги бўлмайди.”²

Мноографияни ёзишдан мақсад аргументлаш ва коммуникациянинг миллий менталитетимизга ҳос томонларини аниқ-

¹ Қаранг: Мирзиёев Ш. Янги Ўзбекистон стратегияси. Т. “Ўзбекистон” нашриети, 2021. 278 б.

² Қаранг: Мирзиёев Ш. Янги Ўзбекистон стратегияси. Т. “Ўзбекистон” нашриети, 2021. 271 б.

лаб, ундан таълимнинг самарадорлигини оширишда, миллий маънавиятимизга ёт гоъларга қарши курашишда, жамоатчилик фикрини шакллантиришда фойдаланишнинг усул ва воситаларини ишлаб чиқишдир.

Монографияни ёзишда анализ ва синтез, таққослаш, тарихийлик ва мантиқийлик, фрейминг, верификация, фальсификация, матннинг герменевтик тахлили каби тадқиқот усуллари-дан фойдаланилди.

Иммануил Кантнинг “Прологоменлари”да шундай деб ёзилган: “... аввал айтилмаган ҳеч нарсани айтиб бўлмайди ва бу ҳақиқатдан ҳам, келажакда учраши мумкин бўлган ҳамма нарса учун беҳато башорат бўлиб ҳисобланиши мумкин: дарҳақиқат, инсон ақли саноксиз предметлар ҳақида турли – туман орзулар қилганлиги боис, ҳар бир янгиликка унга бир қадар ўхшаш бўлган қандайдир эскиликни топишдан осонроғи йўқ.”³

Буюк файласуфнинг юкоридаги фикрларини бежиз келтирмадик. Аргументлаш ва коммуникацияга оид гоълар инсоннинг тафаккурлаш, фикр юритиш жараёни билан боғлиқ кўплаб масалалар каби, қадимдан бошлаб муҳокама қилинган. Бу ҳақда катта ҳажмда эътиборга молик назарий ва амалий маълумотлар тўпланган, асарлар ёзилган. Биз ушбу монографияда қадимги дунёдан то ҳозирга қадар аргументлашга оид таълимотлар тарихига бир қур назар ташлаб, ушбу масалага оид қандай гоълар илгари сурилганлигини, уларнинг эволюциясини ва ҳозирги кундаги ҳолатларини тахлил қилишни ният қилдик.

Мазкур тадқиқот хориж тадқиқотларидан ўзининг мазмуни ва тузилиши билан фарқ қилади. Бу фарқ куйидагиларда кўринади:

³Кант И. ПРОЛОГОМЕНИ ко всякой будущей метафизике, могушей появиться как наука // Кант И. Собр. соч., Т. 4, ч. 1. М., 1965. www.koob.ru

-Монографияда аргументлаш назарияси коммуникатив жараёнлар билан боғлиқ холда тадқиқ қилинган.

-Монографиянинг "Аргументлаш ва коммуникацияга оид гоёлар эволюцияси" деб номланган биринчи бобида ислом мантиқшуносларининг таълимотлари мавзу доирасида тадқиқ қилинган. Улар таълимотидаги гоёларнинг аҳамияти кўрсатилган. Хориж адабиётларида эса бу борада ҳеч қандай маълумот берилмаган.

Мазкур монографиянинг яна бир фаркли томони шундаки, унда аргументлаш жараёнида ахлоқий, диний ва миллий қадриятларнинг далил сифатида қўлланиши алоҳида тадқиқ қилинган ва миллий-маънавий меросимиздан мисоллар келтириб тушунтирилган.

Монографияда фойдаланилган адабиётларнинг катта қисми 2000 йилдан кейин нашр этилган. Унда хориж олимларининг илмий тадқиқотлари билан бир қаторда республикаимиз олимларининг аксиология, нотиклик, муомала маданиятига оид илмий ишлари назарий манба сифатида кўрсатилган.

I ва кейинги боблардаги масалаларни тадқиқ қилишда уларга оид мавжуд адабиётларнинг барчасини ўқиб ўрганиш имкониятимиз чеклангани сабабли, биз ўзбек, рус ва инглиз тилида нашр этилган адабиётлар билангина ишладик. Бу адабиётларни асосан интернет тармоғидан олдик.

Монографияни ёзишда аввало биринчи манбаларга, яъни мавзуга оид файласуф мантиқшуносларнинг асарларига таяндик, шунингдек ўз ўрнида хориж олимларининг тадқиқотларидан фойдаландик. Матнлар билан ишлашда герменевтик таҳлил усули қўлланилди. Хорижий тилдаги адабиётлар муаллиф томонидан таржима қилинди.

Монографияни ёзиш жараёнида берган ёрдамлари ва қўллаб қувватлаганликлари учун "Фалсафа ва мантиқ" кафедрасининг мудирини профессор Мадаева Шахноза Омонуллаевнага ва Ўзбекистон Республикаси Инновацион ривожланиш вазирлигининг А-ОТ-2021-11 "Ўзбек халқи диний ва миллий қадрият-

лари комплексининг электрон-трандисциплинар платформа-
сини яратиш” инновацион лойиҳаси раҳбари Юсупова
Дилдора Дилшатовнага миннатдорчилик билдираман.

Монография республикамізда бу борадаги биринчи
илмий тадқиқот иши бўлганлиги боис, муаллиф уни
мукаммаллаштиришга хизмат қиладиган танқидий фикр ва
мулоҳазаларни мамнуният билан қабул қилади.

1. БОБ. АРГУМЕНТЛАШ ВА КОММУНИКАЦИЯГА ОИД ҒОЯЛАР ЭВОЛЮЦИЯСИ

Маълумки аргументлаш ва коммуникация масалалари билан гуманитар фан вакиллари: файласуфлар, нотиклар, руҳшунослар, тилшунослар, ҳуқуқшунослар ва б. шуғулланишган. Лекин у дастлаб фалсафа ва мантиқ илми соҳасига тааллуқли деб қаралгани учун, файласуф мантиқшунослар томонидан кўпроқ ва кенгроқ тадқиқ этилган. Шу боис, аргументлаш ва коммуникацияга оид ғоялар эволюциясини таҳлил қилишда, мантиқ тарихига ва файласуф мантиқшуносларнинг асарларига мурожаат қиламиз.

Тадқиқотимиз макон ва замон жиҳатидан катта даврни камраб олгани боис, I боб доирасидаги таҳлилимизни тўрт қисмга бўлдик:

- Қадимги дунёда аргументлаш ва коммуникация назариялари мантикий асосларининг шаклланиши.

- Ўрта аср Ислом мутафаккирлари мулоқот ва далиллаш ҳақида;

- IX – XX асрларда Ғарбий Европа ва Россияда аргументлаш ва коммуникация назариясига бўлган ёндашувлар;

- Аргументлаш ва коммуникация назарияларининг замонавий талқинлари.

Фан тарихида файласуф мантиқшуносларнинг аргументлаш ва коммуникация назариясига оид ғоялари, асарлари жуда кўп ва турли-туман. Биз бир боб ҳажмида уларнинг барчасини камраб ололмаймиз. Шунинг учун оқилона танлаш принципига эмал қилдик. Бунга кўра таҳлил қилинаётган ҳар бир замон ва маконда аргументлаш назариясини ўз ғоялари билан янги босқичга ўтишига таъсир кўрсатган олимларнинг таълимотларини ўргандик.

1.1. Қадимги дунёда аргументлаш ва коммуникация назариялари мантқиқий асосларининг шаклланиши

Аргументлаш ва коммуникация масалаларининг назарий асослари антик давр фалсафасида шаклланган бўлиб, фалсафий мушоҳадалар марказида инсон муаммоси турган. Инсон муаммосининг тадқиқ этилишида асосий эътибор инсонлар ўртасидаги мулоқот ва муносабатларга қаратилган.

Инсонларнинг жамият бўлиб бирлашишларига энг асосий сабаблардан бир бу ўзаро мулоқот қилишга бўлган эҳтиёждир. Мулоқот жараёнида инсон ўз фикрини бошқаларга тушунтиришга ва гапларига ишонишлари учун далиллар келтиришга интилади. Аргументлаш, яъни фикр мулоҳазаларни далиллаш инсон мулоқотида хос хусусиятдир. Бу ҳақдаги дастлабки маълумотлар энг аввало қадимги ҳинд ёзма манбаларида учрайди. Бу маълумотларда ижтимоий ҳаётда фалсафий баҳс, мунозаралар доимий ҳодиса бўлиб қолганлиги таъкидланади.⁴ Баҳс мунозара ўтказиш Ҳиндистонда кенг расм бўлган, баҳс майдонлари қурилган, ҳакамлар сайланган. Баҳс халқ ўртасида, давлат арбоблари шохларнинг кузатувида ўтказилган.

Қадимги Ҳинд олимлари томонидан баҳс мунозара юритишнинг қонун қоидалари, хулоса чиқариш ва исботлашга оид кўрсатмалар ишлаб чиқилган. Бу кўрсатмаларда ёзилишича, исботлаш жараёни саккиз қисмдан иборат⁵. Булар: мулоҳаза-тезис, асос, мисол, бир хиллик (ўхшашлик), ҳар хиллик (тафовут), бевосита ҳиссий қабуллаш, хулоса ва авторитет. Мулоҳаза - тезис баҳс иштирокчиларининг ихтиёрига кўра танлаб олинган, аниқ, тушунарли бўлган ва исботланиши талаб қилинган масаладир. Асос - тезисни тушунтирувчи ҳолатларни ифодаловчи фикрдир. Унда ўхшашлик, тафовут, бевосита ҳиссий қабуллашга асосланиб тезисдаги ноаниқликлар ойдинлаштирилади. Мисолда

⁴ Қарағ: Jonardon Ganeri. Indian Logic //Dov M. Gabbay and John Woods "Handbook of the History of Logic" vol. I 2004, p. 309

⁵ Қарағ: Маковельский А.О. История логики. М. Наука. 1967, С.22

кўпчилиқ томонидан қабул қилинган фикрларни келтириш орқали назарда тутилган ва назарда тутилмаган ҳолатлар ифодаланади. Бир хиллик, яъни ўхшашлик моҳиятига кўра, атрибутларига кўра, сабабига кўра ёки оқибатига кўра бўлиши мумкин. Ҳар хиллик тафовут эса аввалгиларининг оксидир. Бевосита ҳиссий қабуллашда буюм тўғридан-тўғри, қандай бўлса шундайлигича қабул қилинади. Хулоса чиқаришда юқордаги босқичлар тўғри яқунланади. Буддизмнинг IV-V асрларга оид "Милинда - паньха" номли манбаидан келтирилган қуйидаги парчада юқорида қайд қилинган босқичларни кўришимиз мумкин.

Қадимги Хиндистонда баҳс мунозара савол жавоб кўри-нишида бошланган. Жавобларнинг ишончли бўлиши ва савол берувчининг жавобни эътироф этиши билан баҳс яқунланган. Масалан, ҳукмдор Милинда донишманд Нагасенага "Оламда ҳеч бир сабабсиз мавжуд бўлган нарса борми?" -деб савол беради. Донишманд: "макон ва нирвана ҳеч бир сабабсиз мав-жуддир" -деб жавоб беради.

Ҳукмдор Милинда: "Ҳар бир нарсанинг сабаби бор, нима учун нирвананинг сабаби йўқ, нирвананинг сабаби бўлмаса, биз унга қандай эришамиз?" - деб савол беради. Донишманд Нагасена ўз фикрини мисоллар келтириб асослайди: 1. Инсон Ҳимозай тоғининг чўққисига чиқа олади, лекин уни шу ерга олиб кела олмайди. 2. Инсон ўзига табиатдан берилган куч қувват билан қайиқда океаннинг нариги қирғоғига сузиб бора олади, лекин буюк океаннинг қирғоғини бу ерга олиб кела олмайди. Худди шунга ўхшаш нирванага эришиш йўллариини тушуштириш мумкин, лекин унинг келиб чиқиш сабабини кўрсатиб бўлмайди.

Донишманд Нагасена: "Нирвана мавжуд, уни ҳиссий хо-ҳишлардан холи бўлган соф ақл билан қабул қилиш мумкин" - деб хулоса қилади.

"Нирвана нима экан, уни менга тушуштириб берчи? -дейди ҳукмдор. Донишманд Нагасена шамолни мисол қилиб келти-ради. "Шамол мавжуд, агар унинг мавжудлигини эътироф

эсангиз, унда менга шамолнинг шаклини, рангини, катта кичиклигини кўрсатиб беринг” - дейди. Хукмдор: “Донишманд Нагасена, сенга шамолни кўрсатиб беролмайман, лекин унинг мавжудлигини биламан” -деб жавоб беради. “Худди шундай, мен нирвананинг ранги, шаклини кўрсата олмасам ҳам, у мавжуддир” - дейди Нагасена.⁶

Юқоридаги баҳсининг тахлилидан маълум бўладики, баҳслашувчи томонлар ўз қарашларини асослаш учун мисолдан фойдаланганлар. Мисолларни таққослаш орқали хулоса чиқарганлар.

Қадимги Ҳинд манбаларида баҳс, мунозаранинг натижаси, унда кўзда тутилган мақсадга ҳам алоҳида эътибор қаратилган. Баҳсда қуйидаги уч мақсад ажратиб кўрсатилади:

1. Аввалдан, баҳс- мунозара бирор фойда келтириши мумкинми ёки йўқми деган саволга жавоб изланади. Агар баҳс ҳеч бир яхши натижа келтирмаса, унда баҳслашувдан воз кечилади;

2. Баҳс ишгирикчиси ҳалол ва холис эканлигига ишонч ҳосил қилиш керак. Агар у ҳалол ва холис бўлмаса, баҳсдан ҳеч бир яхши натижа чиқмайди;

3. Баҳслашувчиларнинг баҳслашиши учун зарур бўлган билим ва қобилиятга эга эканликлари аниқланади. Агар баҳслашувчилардан бирортаси бу хусусиятларга эга бўлмаса, унда ҳам баҳс фойдасиз ҳисобланади⁷. Айтиш мумкинки, Қадимги Ҳиндистонда баҳслашувдан мақсад қандай қилиб бўлса ҳам рақибини мағлуб қилиш эмас, балки ҳақиқатни аниқлаш бўлган.

Ҳақиқатни аниқлашда нутқнинг мантикий изчиллиги, асосланганлиги муҳим аҳамиятга эга. Ҳинд мантиқшунослари баҳс жараёни икки таркибий қисмдан иборат деб кўрсатадилар: тезис - яъни исботланиши талаб қилинган фикр ва исботлаш жараёни. Исботланиши керак бўлган фикр ё

⁶ Қараңг Антология мировой философии М. Мысль. 1969. Т.1. ч.1. с.126-128.

⁷ Қараңг Маковельский А.О. История логики. М. Наука. 1967, С.22.

буюмнинг мавжудлигига ёки буюмнинг сифатига, атрибутига оид бўлади. Биринчи ҳолатда буюмнинг мавжуд ёки мавжуд эмаслиги исботланса, иккинчи ҳолатда бирор сифатнинг буюмга тегишли ёки тегишли эмаслиги исботланади.

Қадимги Ҳинд мантиғида хулоса чиқаришнинг беш тури кўрсатилади:

1. Буюмнинг мавжудлиги ҳақида унинг мантикий белгисига асосланиб хулоса қилинади. Масалан, тутуннинг мавжудлигидан оловнинг мавжудлиги ҳақида хулоса чиқарилади;

2. Ҳиссий қабул қилинмайдиган нарсанинг мавжудлигини ҳиссий қабул қилинувчи нарсанинг мавжудлигидан келтириб чиқарилади, худди ҳозирга асосланиб ўтмишнинг мавжудлиги ҳақида фикр юритилгандек;

3. Ҳаракатдан, таъсирдан унинг асоси ҳақида хулоса чиқарилади. Масалан: буюм ҳаракатсиз бўлса, жонсиз нарса, ҳаракат қилаётган бўлса, жонли нарса деб хулоса чиқарилади;

4. Тушунчаларнинг ўзаро қарама-қарши боғлиқлигидан хулоса чиқарилади. Масалан, яхшиликдан ёмонлик ҳақида, туғилишдан ўлим ҳақида ва ҳ.к.;

5. Сабаб ва оқибат боғланишларини ифодаловчи тушунчаларга асосланиб хулоса чиқариш.⁸

Қадимги Ҳинд мантиқшунос олими Дхармакирти хулоса чиқаришни ишончли билим берувчи усуллардан бири сифатида ўрганади. Унинг таъкидлашича, хулоса чиқаришда умумий тушунчаларга асосланилади. Дхармакирти хулоса чиқаришнинг икки шаклини: «ўзи учун» ва «бошқалар учун» ажратиб кўрсатади. «Ўзи учун» хулоса чиқарганда инсон ниманидир билади, лекин бу ҳақда бошқаларга хабар бермайди. Айтиш мумкинки, ҳар қандай мулоҳаза моҳиятига кўра «ўзи учун» хулоса ҳисобланади. Бу фикрни Дхармакирти шундай изоҳлайди: «Биз бирон бир кўк рангли буюمنى ҳиссий қабуллаб, «бу буюм кўк рангда» деб мулоҳаза қиламиз. Аслида эса бу мулоҳаза хулоса ҳисобланади. Бунда биз «бу кўк рангли предмет, чунки шу рангдаги предметлар кўк

⁸ Каранн Маковельский А.О. История логики. М. Наука. 1967. С.23.

рангни ифодаловчи умумий тушунчага мос келади» деган фикрга асосланамиз.⁹

Дхармакиртининг таълимотига кўра «бошқалар учун» хулоса чиқариш беш турга бўлинади: ўхшашлик ва тафовутдан, айнанликдан, оқибатдан ва инкор қилишдан хулоса чиқариш. (Тадқиқотчилар хулоса чиқаришнинг бу турларини силлогизм деб кўрсатадилар.) Агар тутуннинг мавжудлигига асосланиб оловнинг борлиги ҳақида хулоса чиқарсак, ўхшашлик силлогизми кўринишида фикр юритган бўламиз. «Олов бўлмаган жойда тутун ҳам бўлмайди» десак тафовут силлогизми кўринишида фикр юритган бўламиз. Хулоса чиқаришнинг бу турлари айният қонунига ва сабаб-оқибат муносабатларининг умумийлигига асосланади.

Айтиш мумкинки, Дхармакиртининг бу силлогизмлари шартли мулоҳаза кўринишида ифодаланади. Дхармакирти мантикий асосга хос бўлган уч хусусиятни кўрсатади:

1. Мантикий асос ва натижа зарурий алоқадорликда бўлиши шарт.

2. Мантикий асос фақат бир турдаги объектларда мавжуд бўлиши зарур.

3. Мантикий асос бир турда бўлмаган объектларда мавжуд бўлмаслиги керак.¹⁰

Мантикий асосга хос бўлган хусусиятлардан бирортасининг ўзгариши турли мантикий хатоларни келтириб чиқаради:

1. Силлогизмда мантикий асосга хос бўлган хусусиятлардан бири бўлмаса, мантикий хатога йўл қўйилади.

2. Бу хусусиятлардан бирортаси хато ёки шубҳали бўлганда ҳам мантикий хатога йўл қўйилади.

⁹ Каранг Шербатской Ф.И. Теория познания и логика по учению позднейших буддистов. Ч.1 "Учебник логики Дхармакирти с толкованием Дхармоттары" Санкт-Петербург. Издательство АСТА ПРЕСС LTD. 1995. С. 125-129.

¹⁰ Каранг Шербатской Ф.И. Теория познания и логика по учению позднейших буддистов. Ч.1 "Учебник логики Дхармакирти с толкованием Дхармоттары" Санкт-Петербург. Издательство АСТА ПРЕСС LTD. 1995. С. 125-132.

Агар мантикий асосга хос бўлган хусусиятларнинг биринчиси хато ёки шубҳали бўлса «ёлгон асос» деб номланувчи мантикий хато келиб чиқади. Масалан кимдир оловнинг мавжудлигини исботлаш учун тутуннинг борлигини эмас, балки унга ўхшаш бўлган нарса (туман)га асосланса шундай хато юз беради.

Мантикий асосга хос бўлган иккинчи хусусият хато бўлса, яъни асос қилиб олинган белги кўрсатилган турдаги объектларда бошқа турдагиларида ҳам мавжуд бўлса, «ноаниқ асос» деб аталувчи мантикий хато келиб чиқади. Мантикий асосга хос бўлган учинчи хусусият бўлмаганда ҳам худди шундай мантикий хато юз беради.

Дҳармакирти шунингдек мантикий асосга хос бўлган хусусиятлардан иккитаси хато ёки шубҳали бўлганда вужудга келадиган мантикий хатоликларни ҳам кўриб чиқади. «Тесқари асос» деб аталувчи мантикий хато шу турдаги хатоликлардан биридир. Бунда келтирилган асос кўзда тутилган хулосани эмас, балки унга зид бўлган хулосани исботлайди. Масалан: кимдир «сўз абадийдир» деган фикрни асослаш учун сўз инхон иродасининг маҳсулидир деса, исботламоқчи бўлган фикрнинг тесқарисини, яъни «сўз абадий эмас» лигини исботлаган бўлади.

Умуман олганда, Дҳармакиртининг мантикий системасида мантикий асосга хос бўлган хатоларнинг ёлгон, тесқари ва ноаниқ бўлган турлари тахлил қилинади. Шу билан бирга мантикий асоснинг аналогия, сабабийлик ва инкор кўринишидаги учта тўғри тури аниқлаб берилади. Дҳармакирти таълимотида предметларнинг воқеликда мавжуд бўлган ҳақиқий ҳолатлари мантикий асос қилиб олинади. Дҳармакирти раддиянинг моҳиятини ҳам тахлил қилади. Унинг таъкидлашича, рад этиш исботлашда йўл қўйилган камчиликни топш, яъни мантикий асосдаги хатони аниқлашдир. Баъзан рад эгишга ўхшаш бўлган ҳолатлар ҳам учрайди. Бундай

ҳолатларда мавжуд бўлмаган хатоларга асосланиб, исоник мавзуга бевосита алоқадор бўлмаган фикрлар билдирилади.¹¹

Дхармакрити мантиқий таълимотининг тахлили уни «Ҳинд Аристотели» деб аташ учун асос бўла олади. Диний, фаласафий масалалар бўйича баҳс мунозараларнинг кучайиши натижасида ҳинд фалсафасида турли йўналишлар ва бу йўналишларни ифодаловчи мактаблар вужудга келди. Ҳар бир мактаб ўз таълимотининг тўғри эканлиги ва бошқа таълимотларнинг камчилиги ҳақида баҳс юритарди. Натижада ҳамма мактаблар томонидан эътироф этиладиган умумий қоидага эҳтиёж пайдо бўлди. Шундай қоидалар тўплами ньяя системасида мавжуд эди. Ньяя номининг ўзи ҳам мазмунига кўра қоида, норма маъносини ифодалайди. Бу мактаб вакиллари баҳс, мунозара жараёнида қўлланиладиган, амал қилиниши зарур бўлган қуйидаги ҳолатларни кўрсатиб ўтадилар:

1. Баҳслашувчи томонлар аввало ўз қуроллари, яъни мантиқий қоидаларни билишларини тасдиқлашлари зарур;
2. Баҳслашув объектини кўриб чиқишлари;
3. Мухолифлардан бири бошқасининг илгари сурган тезисига қарши чиқиши;
4. Бу қаршилиқнинг асоси (сабаби) мавжуд бўлиши;
5. Баҳс бирон бир мисолга йўналтирилган бўлиши ва баҳслашувчи томонлар уни қатъий эътироф этишлари талаб қилинади;
6. Сўнгра баҳс мавзуси аниқланади;
7. Баҳслашувчи томонлардан бири ўз фикрини исботлаш қоидаларига биноан асослайди;
8. Ва ўз фикрига зид бўлган қарашни рад этади;
9. Натижада ҳақиқат исботланади.

Ньяя системасида юқоридаги талабларга қўшимча қилиб, баҳс ҳақиқатни аниқлаш учун эмас, балки баҳслашув ёққани

¹¹ Қаранг: Шербатской Ф. И. Теория познания: логика по учению позднейших буддистов. Ч. 1. Учебник логики Дхармакрити с толкованием Дхармоттары. Санкт-Петербург: Издательство АСТА ПРЕСС LTD. 1995. С. 289-292.

учун, мақсад рақибни алдаш бўлгани учун олиб борилиши кўрсатилади.¹² Шунингдек, баҳс жараёнида йўл қўйилган хатолар ва исботлашдаги хатоликлар таҳлил қилинади. Ньяя мактабининг юқоридаги ғоялари ва мантиққа оид таълимотлари энг қадимги Готама (беш китобдан иборат) сутраларида баён қилинган.

Ньяя мактаби вакиллари брахманизм ва буддизмдан фарқли равишда ҳиссий қабулланувчи предметларнинг реал мавжудлигини эътироф этади. Уларнинг таъкидлашича, хулоса чиқариш ҳиссий қабуллашга асосланади.

Ньяя мактабида хулоса чиқаришнинг уч тури кўрсатилади:

1. Аввалгисидан кейингисига, яъни сабабдан оқибатга қараб хулоса чиқариш; 2. Кейингисидан аввалгисига, яъни оқибатдан сабабга қараб хулоса чиқариш; 3. Аналогия орқали хулоса чиқариш.¹³

Ньяя мактабининг хулоса чиқариш ҳақидаги таълимоти асосида «сингиш» ғояси ётади. Бу ғояга кўра, белги билан белгининг ташувчиси ўртасида сингиш муносабати мавжуд. Белги сингувчи, белгининг ташувчиси эса сингдирувчидир. Масалан, тутун (белги) билан олов (белгининг ташувчиси) ўртасида сингиш муносабати бор. Бошқа ҳинд фалсафий мактабларида ҳам бу ғоя эътироф этилади.

Ньяя мактабининг исботлаш тўғрисидаги таълимотида беш таркибий қисмдан иборат бўлган силлогизмдан фойдаланилади.¹⁴

1. тезис (тепаликда олов бор).
2. асос (тепаликдан тутун чиқяпти).
3. мисол (қаерда тутун бўлса, ўша ерда олов бор, ўчоқдаги каби).
4. шу ҳолатга нисбатан қўллаш (бу тепаликда тутун бор).
5. хулоса (демак, бу тепаликда олов бор).

¹² Қараг: Аналогия мировой философии. М: Мысль, 1969. Г.1. ч.1 с.142.

¹³ Қараг: Аналогия мировой философии. М: Мысль, 1969. Г.1. ч.1 с.142.

¹⁴ Қараг: Аналогия мировой философии. М: Мысль, 1969. Г.1. ч.1 с.144.

Бу силлогизмнинг учинчи қисми Аристотель силлогизми-
нинг катта асосига, иккинчи ва тўртинчи қисмлари кичик
асосига, биринчи ва бешинчи унинг хулосасига тўғри келади.

Ньяя таълимотидаги аргументлаш билан боғлиқ категория-
лар таҳлил қилинган: 1) билиш воситалари, 2) тўғри билиш
объектлари, 3) шубҳа, 4) важ, хоҳиш, истак 5) мисол, 6) вазият,
7) силлогизм қисмлари 8) гумон, 9) ишонч, 10) мунозара,
11) баҳс, 12) айбситишлик (тирноқ остидан кир қидириш),
13) ёлгон далил, 14) бузиб кўрсатиш, 15) моҳиятига тааллуқли
бўлмаган эътироз, 16) ҳал қилувчи далил, 22) ишончли
инсоннинг гувоҳлиги. 24) фараз, 25) мисол.¹⁵

Бу категориядан дастлабки 10 таси тўғри билимга эга
бўлишнинг (ҳақиқатга эришишнинг) усул ва воситаларига оид
бўлса, қолганлари ўз қарашларини химоя қилиш, рақибнинг
фикрларини рад этиш билан боғлиқ турли усулларни ифода-
лайди.

Ньяя таълимотидаги кўпгина тушунчалар ҳозирги кунда
ҳам замонавий жаранглайди. Масалан: "Мунозара деб,
ўқитувчи ва ўқувчи ўртасида маъқулловчи ва рад этувчи
далиллар тартиб билан келувчи суҳбатга айтилади. Мунозара-
да ҳар икки томон ҳақиқатни аниқлаш учун дўстона ҳаракат
қилади."¹⁶ Ньяя таълимотида баҳс ва мунозаранинг фарқи
кўрсатилади. Уларнинг таъкидлашича, "Баҳс галабага эришиш
мақсадида рақибнинг қарашларини қоралаб, бузиб кўрсатиш,
сохта (моҳиятига боғлиқ бўлмаган) эътирозларни билдириш-
дир."¹⁷ Мазмунсиз, бекорчи, баҳс учун баҳслашишнинг яна
бир кўрилиши айбситувчи баҳсдир. Бундай баҳсда рақибнинг
далилларига қарши далил келтирилмайди ва унинг ҳар бир
гапидан камчилик топишга ҳаракат қилинади. Ньяя таъли-
мотида асоси бўлмаган далиллар ёлгон далиллар деб таъриф-
ланади. Ҳал қилувчи далил эса, рақибни баҳслашишни
тўхтатишга мажбур қилувчи далилдир. Ҳал қилувчи

¹⁵ Антология мировой философии. М. Мысль, 1969. Т. 1, ч. 1, с. 143-144.

¹⁶ Антология мировой философии. М. Мысль, 1969. Т. 1, ч. 1, с. 143-144.

¹⁷ Антология мировой философии. М. Мысль, 1969. Т. 1, ч. 1, с. 143-144.

далилларга рақиб томон келтирган асоснинг нотўғри эканлигини аниқлаш, рақибини бу далилдан воз кечишга мажбур қилиш, далилдаги зиддиятли ҳолатларни очиб бериш киради.

Ньяя мактаби вакиллари ўзаро зид (контрадиктор) мулоҳазалар ҳар қандай баҳснинг асосини ташкил этади ва бундай мулоҳазаларнинг бири чин бўлса, бошқаси ёлғон бўлади деб таъкидлайдилар. Ньяя мактабининг мантикий таълимоти ҳақиқатни билишга қаратилган бўлиб, ҳақиқатга эришган инсон азоб-уқубатлардан озод бўлади деган ғояга асосланади.

Ҳинд нотиклик санъатида аргументлашнинг ўзига хос томонларининг тахлилини яқунлаб, қуйидагиларни қайд этиш мумкин: ҳинд мантиғида ҳам ҳулоса чиқариш исботлаш (далиллаш) шакли сифатида талқин қилинган. Авторитетларга мувожаат қилиш исботлашнинг яқунловчи босқичи ҳисобланган. Баҳслашувчи томонлар ўз фикрининг тўғрилиги ҳақида олимларнинг фикри, муқаддас китобларда ёзилган фикрларни далил қилиб келтириш орқали аудиториянинг ҳайрихоҳлигига эришишга интиланлар.

Аргументлаш ва коммуникация масалалари Қадимги Грециядаги ижтимоий фалсафий фикрларнинг ривожига ҳам муҳим ўрин тутди. Аргументлаш аввал бошданок қадимги Грецияда икки йўналишда ривожланган: диалектика ва софистика. Диалектика - ишонтириш санъати бўлиб, Сократ ва Платон унинг энг йирик намоёндалари бўлган. Бу йўналишнинг шаклланишида Аристотелнинг “Тописка”, “Софистик раддиялар ҳақида” асарлари муҳим аҳамиятга эга бўлди.

Бу асарларда аргументлашга мантикий ёндашиш асослари ишлаб чиқилган ва диалектик баҳснинг мақсади ҳақиқатни топиш, масаланинг моҳиятини аниқлаш деб кўрсатилган. Платон диалектика, диалектик метод, диалектик санъат деганда ҳақиқатни билишни тушунган. Форобийнинг ёзишича, Платон биринчи бўлиб, диалектик методнинг қоидаларини аниқлаган. Шундан бери файласуфлар эски методлар ўрнига чин билимга эришиш учун диалектик методдан фойдалана бошладилар. Софистик методни бахтсизлик келтирувчи деб

инкор қилдилар. Риторик методини эса барча санъат учун умумий бўлган метод деб билиб, ундан ҳар соҳада фойдаландилар¹⁸.

Аристотелнинг диалектикаси ушгача маъжуд бўлган қарашларнинг назарий синтези ҳисобланади. У «Топпика» асарида диалектик муҳокама юритишининг ўзига хос жиҳатларини таҳлил қилади. Аристотел топпика ва диалектика тушунчаларини тенг маънода қўллайди.

У, Платон каби, диалектиканинг вазифаси фикрларни анализ қилиш, ундаги зиддиятларни аниқлашдан иборат деб билади, бундай анализ ҳақиқатнинг моҳиятини билишга ёрдам беради, деб таъкидлайди. Сократ учун ҳам «диалектика» ҳақиқий билимни аниқлаш усули бўлиб, унда ўзаро бир-бирига зид мулоҳазалар тадқиқ қилинади. Аристотел фикрича, диалектиканинг қиммати биринчидан, масала қай тарзда тадқиқ этилишини кўрсатишдан иборат, бунинг учун қўйилган саволнинг жавобига олиб келувчи (тахминий бўлган) хулоса чиқариш тузилади; иккинчидан, диалектика қўйилган саволга берилган жавоблардаги хатони аниқлаш усули ҳисобланади.

Аристотелда диалектика ҳам соф субъектив (эристик) ҳам илмий вазифаларни бажаради. Аристотел «Топпика» нинг биринчи китобида диалектика «уч турдаги буюмлар учун: машқ қилиш, мулоқотда бўлиш ва фалсафий билиш учун фойдалидир»¹⁹, - деб ёзади.

Аристотел „Риторика“ асарида амалий мантик сифатида диалектик аргументлашни баён қилади. Айтиш жоизки, „риторика“ термини ҳозирги кунда Аристотел қўллаган маънода ишлатилмайди. Аристотел учун риторика гўзал сўз санъати эмас, „ҳар бир предметга нисбатан мумкин бўлган ишонтириш усуллари топиш қобилиятидир“²⁰. Бундай усулга ўзига хос риторик силлогизм шакли мос келади. Унинг ўзига хошлиги шун-

¹⁸ Қараг: Аль-Фараби. Риторика // Логические трактаты. – Алма-Ата. 1973. – С. 468

¹⁹ Қараг: Аристотель. Топпика. Т. 2. М. Мысль. 1978. – С. 350-351

²⁰ Қараг: Аристотель. Риторика. Логика и риторика. Хрестоматия. Минск: ТетраСистемс. 2007. С. 127

даки, исботлаш тингловчиларнинг ўзига боғлиқ бўлади, яъни аргументлашда субъектив омил ҳисобга олинishi керак бўлади.

Аргументлашнинг ривождаги яна бир йўналиш софистларнинг фаолияти билан боғлиқ. Софистлар баҳс-мунозаранинг мақсадини бошқача тушунишган, улар биринчи навбатда ҳар қандай воситалар билан бўлса ҳам ғалабага эришишни, яъни баҳсдан амалий фойда кўришга интилишган. Бугунги кунда ҳам софистлар қўллаган усул ва воситалар учраб туради. Улардан баъзилари оддий, содда туюлиши мумкин. Лекин софизм ва паралогизмларни рад қилиш осон иш бўлмаган. Шунингдек софистлар баҳс-мунозара ўтказиш техникасини хунарга айлантириб, ундан сабоқ беришган. Бунга „Еватл ва Пратагор“ баҳси мисол бўлади. Баҳс шарти жуда пухта тузилгани учун ҳам, масалага шу кунгача ечимга эга эмас деб, қаралади. Аргументлаш назарияси ва амалиётини бошқа бир кўриниши риторик аргументлаш софистлардан бошланган. Риторик аргументлаш ғалаба ва амалий вазифаларни бажаришга қаратилган.

Қадимги Грецияда аргументлаш ва мантиқни ривожлантириш қуйидаги омиллар билан асосланган: 1. Қадимги Ҳинд маданиятидан фарқли равишда антик даврда биринчи ўринга мусобақалашуш чиққан ва у ижтимоий ҳаётнинг ҳамма соҳаларини қамраб олган эди. 2. Қадимги Грецияда ҳуқуқий амалиётга катта эътибор берилган ва ривожлантирилган. Масалан: V-асрда Афинада ҳар бир фуқоро ўзининг қонун лойиҳасини илгарл суриши ва бошқа лойиҳаларни муҳокама қилиш ҳуқуқига эга бўлган. Бу эса ўз навбатида фуқороларда баҳс санъатини ўрганишга бўлган талабни кучайтирган.

Қадимги Римда баҳс мунозарани амалиётга йўналтириш янада кучайган. Қадимги Римнинг машҳур нотиғи Марк Туллий Цицерон (эр.ав. 106-43) нотиқлик санъатига онд асарлар ёзган. Унинг таъкидлашича, риторика нотиқлик тажрибасининг тизимлаштирилган, амалий аҳамиятга эга бўлган кўринишидир. Цицерон антик фалсафанинг табиат, ахлоқ ва мантиқ ҳақидаги қисмларидан нотиқ учун охириги

иккитасини фойдали деб билган. Магистрни билиш нутқини мазмунини тўғри тузишга ва ишнинг моҳиятини аниқлаштиришга ёрдам беради. Ахлюқий таълимотларни билиш эса нотикқа тингловчиларга кучли таъсир қилиб, уларда керакли бўлган ҳис-туйғуларни уйғотишга хизмат қилади. Цицерон ўзининг фаол амалий фаолияти, суд жараёнидаги иштироки туфайли нотикликни санъат даражасига кўтарали ва унинг назарий асосларини ишлаб чиқади.

Маълумки, римликлар турли томошаларга ўч бўлишган, улардан завқ олишган, шунинг учун ҳам нотикдан артист каби оммани ўзига жалб қилишни талаб қилишган. Цицерон ўз нутқларида римликларнинг талабларини эътиборга олган, шароит талаб қилганидек, мавжуд қоидаларга амал қилган. Шу билан бирга баъзан улардан четлашиб, ижодий эркинлик ва маҳоратни намоён қилган. Унинг фикрича, чиройли, текис, лекин маъносиз нутқ ақлнинг ноқислигини, тартибсиз, меъёрга амал қилмасдан сўзлаш эса нутқнинг ноқислигини билдиради. Рим нотиклари тингловчиларни ўзларига жалб қилишлари, масаланинг моҳиятини очиб беришлари, баҳс мавзусини аниқлашлари, ўз мавқеларини мустаҳкамлаб, оппонентнинг фикрини рад этишлари, ўз аргументларининг таъсирини (жозибадорлигини) кучайтиришлари керак бўлган. Цицероннинг таъкидлашича, нотиклик санъатини эгаллаш учун табиий қобилият, ҳамда машқларнинг ўзи етарли эмас, “фасиҳлик (гўзал нотиклик)ка фақат энг ўқимишли, билимдон одамлар билан билимда тенглашган тақдирдагина эришиш мумкин.”²¹ Нотик “диалектик (ал жадалий)нинг ўткир ақли, файласуф тафаккури, хаттоки, деярли шоирнинг сўзи, қонунийносининг хотираси, трагик (фожиавий артист)нинг овози, ҳамда актёрнинг ўйини, ижросига эга бўлиши керак.”²²

Қадимги Рим риторикасининг қоидалари суд жараёнидаги айбловчи ва ҳимоя қилувчининг нутқлари, яъни конкрет

²¹ Цицерон. Нотиклик санъати. Т. “Ўзбекистон миллий энциклопедияси”, 2018. 63 б.

²² Цицерон. Нотиклик санъати. Т. “Ўзбекистон миллий энциклопедияси”, 2018. 100 б.

материал асосида шаклланган. Нотик нутқ сўзлар экан, тингловчилар уни тушунишлари, ҳакамлар ҳайрихоҳ бўлишларига ҳаракат қилган. Кўрилаётган масалани ўзи учун маъқул бўлган нуктаи назардан ҳикоя қилиб берган, фикрини исботловчи далиллар келтирган ва рақибининг далилларини рад этган. Нотик нутқининг энг муҳим қисмида – якунида тингловчилар ва ҳакамларнинг ҳиссиётларига таъсир қилиб, уларда судланувчига нисбатан ҳамдардлик ёки ғазаб туйғуларини уйғотиб, адолатли ҳукм чиқарилишини талаб қилган. Нотик нутқининг қандай тартибда бўлиши қатъий белгиланмаган, нутқнинг таъсирчанлиги муҳим ҳисобланган. Нотикнинг нутқи аниқ, ҳақиқатга яқин (ишончли), бўлиш билан бирга жонли ва холис бўлиши унинг маҳоратини белгилаб берган. Цицерон ўз нутқларида нотиклик санъатининг уч асосий талабига амал қилган: ўргатиш, ҳузур бағишлаш ва ундаш. Идеал нотик ўз нутқи билан тингловчиларга сабоқ беради (ниманидир ўргатади), уларни ўзига жалб қилади ва ўз иродасига бўйсундиради. Биринчиси унинг вазифаси, иккинчиси машҳур бўлишининг қафолати бўлса, учинчиси муваффақиятининг зарурий шартидир.

Қадимги Римда нотиклик асослари Квинтилиан (тахм. 35-95 йй.) томонидан ишлаб чиқилган. У нотиклик санъати мактабини очиб, унда нотиклик асосларидан дарс берган. У “Нотикликка ўргатувчи ўн икки китоб”нинг муаллифидир. Квинтилианнинг бу асари кейинги асрларда ҳам нотиклик бўйича амалий қўлланма бўлиб, фойдаланилган. Шундай қилиб, антик файласуфлар риторика фаннининг асосларини шакллантирдилар, унинг назариясини ишлаб чиқдилар, нотикликка ўргатиш ва аргументлаш методикасини яратдилар. Бу даврда коммуникацияга, мулоқотга оид гоълар риторика доирасида ривожлантирилди. Антик давр риторикаси деярли ўзгаришсиз кейинги асрлар нотиклари томонидан қабул қилиб олинди.

1.2. Ўрта аср Ислом мутафаккирлари мулоқот ва далиллаш ҳақида

Инсонлар ўртасидаги мулоқотни ўрганувчи коммуникология фан сифатида ўрганилаётганига кўп вақт бўлгани йўқ. Бу фан сўнгги йилларда хориж университетларининг таълим тизимидан жой олган бўлиб, дарсликлар нашр этилган. Дарсликларда фанга оид гоёларнинг шаклланиш тарихи ёритилганда, асосан, Ғарб олимларининг номлари келтирилади.²³ Унда ўрта аср ислом мутафаккирларининг таълимотлари кўрсатилмайди. Шундай ҳолатни аргументлаш назариясининг шаклланиш тарихи ёритилган адабиётларда ҳам кузатиш мумкин.²⁴

Яқин ва Ўрта Шарқ, хусусан Марказий Осиё ижтимоий фалсафий фикр тараққиётида инсон масаласига энг кўп эътибор берилган. Мулоқот ва далиллашга оид гоёлар, таълимотлар шу масала билан боғлиқ ҳолда шаклланган ва ривожлантирилган. Авестодаги “эзгу фикр, эзгу сўз, эзгу амал” инсонлараро мулоқотнинг ва турмуш тарзининг энг асосий принципи деб кўрсатилган.

Коммуникация ва аргументлашга оид гоёлар “Қобуснома” (XI аср) асарининг еттинчи бобида батафсил баён қилинган. Кайковус мулоқот жараёнида тингловчилар (аудитория) уч турли бўлади деб кўрсатади: 1. Билади ва билишини ўзи ҳам биладиганлар (олимлар); 2. Билади, лекин билганини билмайди (гафлатдагилар); 3. Билмайди, билганини ҳам билмайди (жоҳиллар).²⁵

Нотик олимлардан ўрганиши, гафлатдагиларни уйғотиши, жоҳиллардан қочиши керак.

Аргументлаш ва коммуникация назарияларининг ривожланишида Ўрта асрлар Яқин ва Ўрта Шарқ маънавий-ахлоқий-адабий-маърифий-маданият-шунослари-

²³ Каранн. Основы теории коммуникации: учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. Д. Венедиктова [и др.], под редакцией Г. Д. Венедиктовой, Д. Б. Гузлова. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 193 с.

²⁴ Каранн. Логика и теории аргументации. Под ред. Г. Л. Тульчинского. М.: Издательство Юрайт, 2017. С.

²⁵ Кайковус. Қобуснома. Ғ. Укитувчи. 1973. 37 б.

нинг таълимотлари муҳим ўрин тутади. Ўрта асрлар Яқин ва Ўрта Шарқда Уйғониш даври деб номланади. Бу даврда илмнинг барча соҳаларида қўллаб қашфиётлар қилинган, илм-фан кадрланган ва ривожлантирилган. Илм-фаннинг равнақига олимларнинг ўзаро мулоқоти, улар ўртасидаги баҳс-мунозаралар катта таъсир кўрсатган.

Аристотел ва Шарқ перипатетиклари мантиқий таълимотидаги баҳс юритиш санъати диалектик ва риторик исботлаш билан боғлиқ ҳолда ўрганилган. Диалектик ва риторик исботлашда “ҳамма томонидан қабул қилинган билимлар”, “кўпчилик орасида кенг тарқалган билимлар” асос сифатида қабул қилинган. Ҳамма томонидан қабул қилинган билимлар диний таълимотни ифодаловчи билимларни, кўпчилик орасида кенг тарқалган билимлар эса одоб-ахлоқ нормаларини, урф-одатлар билан боғлиқ билимларни ифодалаган. Шарқ мутафаккирлари бу билимларнинг чинлик даражасини ҳақиқатга яқин деб таърифлаганлар.

Форобийнинг фикрича, ҳамма томонидан қабул қилинган билимлар “бирин-кетин билинади ва қабул қилинади, барча халқларнинг фарзандлари уларни қабул қилиб тарбияланади, шаҳарларининг узоклигига, тил ва хулқларининг тафовут қилишига қарамасдан турли халқлар шу асосда бир-бирлари билан мурося қиладилар, мулоқотда бўладилар, биргаликда иш юритадилар, ва улар ўртасидаги бундай муносабатлар мақтаади”.²⁶ Форобий ва бошқа Шарқ перипатетиклари Аристотел каби диалектик баҳс, исботлаш, савол-жавоб диалог шаклида амалга ошади деб таъкидлайдилар.

Маълумки, диалектика антик даврдан бошлаб савол ва жавоб воситасида баҳс-мунозара юритиш усули сифатида қўлланилган. Яқин ва Ўрта Шарқ мантиқшуносларининг диалектик исботлашга бағишланган «Ал-Жадал» номли асарларида Аристотел «Топика»сининг таркибига ва асосий гоясига амал қилинган ҳолда бу масала батафсил таҳлил қилинган, янги гоялар билан бойитилган.

²⁶ Аль-Фаробий. Диалектика // Социально-эстетическое образование. Астана – 2011. 1978 С.378-379

Форобий диалектик баҳснинг « биринчи мақсади рад этиш бўлса, исботлаш унинг иккинчи мақсадидир»²⁷, - деб ёзади. Ибн Сино диалектик исботлаш «таълим ва маърифат воситаси сифатида фойдалидир»²⁸, - деб таъкидласа. Абу Абдуллоҳ ал-Хоразмий эса, «диалектик исботлашдан мақсад, муҳолиф томон фикрининг кенг тарқалмаслигига эришишдир»²⁹, -деб кўрсатади.

Исботлашнинг диалектик методи Форобий фикрича савол ва жавоб усулидангина иборат бўлмай, балки баҳс мунозара юритишнинг стратегияси ва тактикаси ҳамдирки, бунинг натижасида муҳолиф устидан ғалаба қозонилади.

Форобий ва Ибн Сино диалектикага санъат деб қарайдилар. Диалектика ҳақиқатга яқин бўлган асослардан бошланади ва жавоб бераётганда ички зиддиятларга йўл қўймасликка ўргатади. Диалектик баҳс икки киши ўртасидаги савол - жавоб кўринишида амалга ошади. Бу кишилардан бири савол берувчи, бошқаси жавоб берувчи бўлади. Диалектик баҳс билишнинг ҳақиқатга яқин бўлган фикрлардан ҳақиқатга томон йўналишини ифодалайди. Баҳс-мунозара ҳақиқатга яқин бўлган фикрдан бошланади. Диалектик савол исботланиши талаб қилинган масалани то у ҳал бўлгунга қадар изчил бўлинишини талаб қилади. Диалектик жавоб тезисдаги ҳимояни ифодалайди.

Аристотел диалектик баҳснинг структурасида тезис, проблема (муаммо) ва топни (диалектик силлогизмнинг элементини) ажратиб кўрсатади. Форобий ва Ибн Синолар бунга диалектик асос деган тушунчани киритганлар.³⁰

Асос тезисга ўхшаш бўлиб, тасдиқловчи фикрдир. У тезисга зид бўлмайди ва уни ўзгартиролмайди. Ибн

²⁷ Аль-Фараби. Диалектика // Историко-философские трактаты. - Алма-Ата. Наука, 1985. - С. 364

²⁸ Абу Али Ибн Сино. Мантик // Китоби ҳидоя. Осори мутахаб. Ҷ.4. - С. 257.

²⁹ Абу Абдуллоҳ ал-Хоразмий. Мафотиҳ ал-улум // Баҳодиров Р.М. Абу Абдуллоҳ ал-Хоразмий ва исмилар таснифи тарихидан. Т. 1995. - Б. 112.

³⁰ Караниг. Аль-Фараби. Диалектика // Историко-философские трактаты. - Алма-Ата. Наука, 1985. - С. 492.
Измаходжаева А. Ибн Сина и Аристотель: развитие логических идей. Дисс. на соиск. учёт. канд. наук. - Г. 1990. С. 146.

Синопинг фикрича ҳар бир тезис учун бирор нарсани тасдиқлашда ёки инкор этишда асос аниқланиши керак. Асосларни топгандан сўнг масаланинг ечимини кидириш мумкин. Диалектик асослар ҳаммага маълум бўлган ва кўпчилик томонидан қабул қилинган қарашлардир. Форобий диалектик асосларнинг қуйидаги ўн турини кўрсатиб ўтади³¹:

1. Ҳамма одамлар томонидан қабул қилинган қарашларни ифодаловчи асослар;

2. Кўпчилик томонидан қабул қилинган ва бошқалар томонидан эътироз билдирилмаган қарашларни ифодаловчи асослар;

3. Олимлар, файласуфлар томонидан қабул қилинган қарашларни ифодаловчи асослар;

4. Олимлар ва файласуфлар томонидан қабул қилинган, улардан баъзилари ва бошқалар томонидан эътироз билдирилмаган қарашларни ифодаловчи асослар;

5. Ақли ва фазилатларига кўра бошқаларга нисбатан юқори бўлган одамларнинг эътироз билдирилмаган қарашларини ифодаловчи асослар;

6. Ҳар бир санъатда унинг вакиллари томонидан тўплашган қарашларни ифодаловчи асослар;

7. Ҳар бир санъатнинг энг уста вакиллариининг эътироз билдирилмаган қарашларини ифодаловчи асослар;

8. Предикатлари субъектларининг маълум бир қисмида ёки кўпчилигида маълум бўлган асослар;

9. Кўпчилик томонидан қабул қилинган қарашларга ўхшаш бўлган қарашларни ифодаловчи асослар;

10. Агар бир буюмнинг башқа бир буюмда мавжудлиги ҳақида ҳаммага маълум қарашлар бўлса, унинг зиддияти бўлган қарашлар ҳам ҳаммага маълум бўлган асосни ифода-лайди.

³¹ Қарағ: Аль-Фараби. Диалектика // Историко-философские трактаты. – Ашга-Ашга: Наука, 1985. – С. 492-494

Юқорида кўрсатилган асослар диалектик ва риторик исботлашда аргумент сифатида кенг қўламда қўлланилган. Диалектик асосларни тўғри танлаш ва улардан унумли фойдаланиш баҳслашувчи томонларнинг ақлли, фаросатли бўлишларини, тажрибага эга бўлишларини, диалектик баҳс юритиш қоидаларини билишларини ва диалектик муаммо доирасидан четга чиқмасликларини талаб қилади.

Диалектик баҳсда аввало мавзу-диалектик муаммо аниқланади. Ўз шаклига кўра диалектик муаммо - тезис айирувчи ҳукм бўлиб, савол кўринишида ифодаланади. «Қарама-қаршилиқлар бир фанда ўрганиладими ёки бир нечта фанларда?»- деган савол диалектик муаммони ифодалайди.

Мутафаккирлар ҳар қандай айирувчи савол диалектик муаммо бўла олмаслигини таъкидлаганлар. Хусусан, Форобий диалектик муаммони вужудга келишига сабаб бўлувчи кўйидаги ҳолатларни аниқлайди³²:

1. Файласуф ва тадқиқотчиларнинг қарашларига зид бўлган қараш мавжуд бўлганда;

2. Кўпчиликда ўзаро зид қарашлар мавжуд бўлганда;

3. Кўпчиликнинг қарашлари билан файласуфларнинг қарашлари ўзаро зид бўлганда;

4. Баъзи одамлар томонидан ишлаб чиқилган ва илгари сурилган қарашлар бошқаларнинг қарашларига зид бўлганда;

5. Ўта истеъдодли одамнинг қарашлари билан бошқаларнинг қарашлари ўзаро зид бўлганда;

6. Ғайри-табiiй, меъёрсиз қарашлар билан кўпчилик томонидан қабул қилинган қарашлар ўзаро зид бўлганда.

Диалектик муаммо аниқлангандан сўнг, уни ифодаловчи сўзлар таҳлил қилиниб, масаланинг моҳиятига мос келувчи маъноси аниқланади. Учинчи босқичда сўзлар яъни жинс тушунчалар бўлинади. Тўртинчи босқичда фикрлар умумлаштирилиб, масаланинг ечими аниқланади.

³² Қарағ: Аль-Фараби. Диалектика. // Историко-философские трактаты. -Алма-Ата: Наука, 1985. -С.506-514.

Форобий ва Ибн Сино диалектик силлогизмлар энтимемалар кўринишида бўлади. уларда умумийликни кўрсатувчи ва хулосага сабаб бўлувчи қисм тушириб қолдирилади деб кўрсатадилар. Уларнинг фикрича, асосан биринчи фигура кўринишидаги диалектик энтимемалар аниқ хулоса беради. Форобий ва Ибн Синолар диалектик исботлашнинг моҳиятини чуқур тушунган ҳолда тўғри таҳлил қилганлар. Диалектик исботлашнинг вазифаси ақлий қобилиятларни машқ қилдиришда, ҳаммага маълум, ҳақиқатга яқин фикрларни анализ қилишда ва ҳодисаларнинг моҳиятини билишдадир, деб таъкидлаганлар.

Исботлаш усулларида яна бири риторика (нотиклик санъати) дир. Нотиклик санъатининг фазилатлари ва ундан кўриладиган манфаатлар хусусида Беруний шундай деб ёзади: «... араблар тилидаги мана бу балоға-нотикликни олайлик. Агар унинг манфаати ҳақида сўралса, бу унинг ўз зотида фазилатдир, у ҳақда пайғамбар алайҳиссалом «Ҳақиқатан нотикликда сеҳрли куч бор», деган. Балоғанинг мавжудлиги туфайли ислом ва иймоннинг асли бўлмиш Куръоннинг ожиз қилувчилиги исботланади. Унинг ёрдамида баъзи кишилар бошқаларидан манфаат ундирадилар»³³.

Берунийнинг юқоридаги фикрлари нотиклик санъатининг Яқин ва Ўрта Шарқ мамлакатларида, жумладан Марказий Осиёда ҳам нақадар эътиборли бўлганлигидан далолат беради. Нотиклик санъатининг назарий асослари ва амалий қўлланиши билан боғлиқ масалалар Форобий, Ибн Сино ва Абу Абдуллоҳ ал-Хоразмийларнинг мантикий таълимотларида батафсил баён қилинган.

Абу Абдуллоҳ ал-Хоразмий риторикани «ноаниқлик санъати» деб тўғри таърифлайди. Чунки нотик учун нутқнинг чин, ҳақиқат бўлиши эмас, балки тингловчиларни қай даражада ўз нутқига ишонтира олиши муҳимдир. У шундай деб ёзади: «Унда (риторикада) гап ишонтириши ҳақида

³³ Абу Райюн Берунӣ. Тасодуф. Материали по истории прогрессивной общественно-философской мысли в Узбекистане. Т.: ФАН, 1976. –Б. 203.

боради... бу гарчи далилсиз бўлса ҳам эшитувчиининг ўзи ишонадиган сўзлар орқали бирор нарсани тушуниши»³⁴ дир.

Риторик исботлаш ҳам икки киши ёки икки гуруҳ ўртасида, яъни сўзловчи ва тингловчи ёки савол берувчи ўртасида олиб борилади. Форобий «Риторика» номли асарида исботлашнинг бу усулини ҳар томонлама анализ қилади. У «риторика бошқа санъатлардан фақат ишонтириш учун қўлланиши билан фарқ қилади... Риторика фақат унинг ўзига хос бўлган махсус предметга эга эмас, у буюмларнинг ҳамма турлари бўйича ишонччи шакллантиради. Риторика ишонтириш жараёнида барча санъатлар учун умумий бўлган методлардан фойдаланади. Риторика диалектика ва софистика билан умумийликка эга, у ҳам хато фикрларни аниқловчи методга эга»³⁵, - деб ёзади.

Мутафаккирлар риторик муҳокаманинг олиб борилишини текшириб, тингловчилар, муҳолифлар, ҳакамларнинг ҳар бири бу муҳокамадан нима кутишини уларга нисбатан қўйиладиган талабларни аниқлаб берганлар.

Баҳсни тингловчилар бошлаб, нотикдан уларни у ёки бу фикрга ишонтиришни талаб қиладилар ёки нотик биринчи бўлиб сўзлаб, тингловчилардан у ёки бу фикрни қабул қилишарини талаб қилади. Бунда икки мақсад кўзда тутилади: шу масалага оид фикрларни эшитиш ёки икки қарама-қарши фикрлардан бирини қабул қилиш.

Муҳолифлар ё сўзловчи ва унинг фикрига қарши чиқадилар ёки кўрилаётган масалани янада ойдинлаштириш учун нотикқа юзаки қарши чиқадилар.

Ҳакам (қози)лар муҳолифларнинг фикридаги ишончли маълумотларни фарқлай оладиган бўлиши керак. Ҳакамнинг сўзлари муҳолифларнинг бир-бирига нисбатан айтилган сўзларидан фарқ қилади. Ҳакам аввалги ҳакамлар томонидан

³⁴ Абу Абдуллоҳ ал-Хоразмий. Мафотиҳ ал-улум. // Баҳоқирон Р.М. Абу Абдуллоҳ ал-Хоразмий ва исомлар таснифи тарихидан. Т. 1995. -Б. 112.

³⁵ Аль-Фарабий. Риторика. // Логические трактаты. -Алма-Ата., 1973. -С. 470-471.

ўрнатилган қоидаларга амал қилмаса, яъни холис бўлмаса, унда мухолифга айланиб қолиши мумкин. Агар унинг айтган сўзларидан мухолифлар бир-бирини маломат қилишда фойдаланса, у ҳолда бундай ҳакамлардан фойдаланиб бўлмайди.

Агар мухолифлардан бирининг кўрилатган масалага оид келтирган далиллари ишончли бўлмаса ва бу ҳақда ҳакамнинг далиллари етарли бўлса ва бу далиллардан фойдаланса, у ҳолатда ҳам ҳакамнинг хизмати шубҳа остига олинади. Бундай ҳолатда ҳакам ўзига маълум далиллар асосида эмас, балки мухолифларнинг сўзларига асосланиб иш юритиши зарур. Агар ҳакам бу масалага бутун шаҳар аҳолисининг фойдасини кўзлаб ёндошиши керак бўлса, шундагина у ўз далилларидан фойдаланиши мумкин.

Фаробий ва Ибн Синонинг юқоридаги фикрлари фақат нотиклик санъатида эмас, балки ҳуқуқий масалаларни ҳал қилишда ҳам муҳим аҳамиятга эга бўлган. Улар фикрга нисбатан ишонч ҳосил қилишда энтимема ва мисол (аналогия) дан фойдаланиш зарур деб таъкидлайдилар. Мутафаккирларнинг фикрича энтимемалар ҳам шакли, ҳам материясига кўра ишонтиради.

Энтимемалар эътирозга ўрин қолдирган ҳолда баён қилинади, яъни уларнинг бирорта таркибий қисми тушириб қолдирилади. Агар улар эътирозга ўрин қолдирмаса, унда ишончли билимга айланади. Қатъий силлогизмнинг энтимемалари ишонтирувчи бўлади. Масалан, I фигура силлогизмининг энтимемага келтириш учун катта асос тушириб қолдирилади ёки у эътиборсизлик билан айтилади, натижада силлогизм шаклига нисбатан ишончлилик ортади. Эътиборсизлик билан айтилган ёки тушириб қолдирилган катта асос хато фикрни яшириш учун хизмат қилади.

Фаробийнинг таъкидлашicha силлогизм кўринишидаги асосларнинг қуйидагича бирикиши ҳам, ноаниқ хато фикрга нисбатан ишонч ҳосил қилиши мумкин. Бу қуйидаги ҳолатларда намоён бўлади³⁶:

³⁶ Қараг: Аль-Фараби. Риторика. // Логические трактаты. – Алматы, 1973. – С. 500.

1. II фигуранинг ҳар икки қисми тасдиқ ҳукм бўлганда, катга асос тушириб қолдирилади ёки эътиборсизлик билан айтилади.

2. III фигура бўйича умумий хулоса чиқарилади.

3. Асослардан бири тасдиқ, иккинчиси инкор бўлиб, улардан бири умумий бўлса, яъни I фигура асосларининг қондаси бузилиб катга асос тушириб қолдирилади.

Асосларнинг юқорида кўрсатилган бирикуви ташқи томондан силлогизм бўлиб туюлса ҳам аслида силлогизм ҳисобланмайди, лекин фикрга нисбатан ишонч ҳосил қилади.

Форобий ва Ибн Синолар шартли энтимеманинг риторикада бошқа санъатларга нисбатан кўпроқ қўлланилишига эътибор бериб, ундан фойдаланиш усулларини батафсил таҳлил қилдилар. Уларнинг таъкидлашича, шартли энтимемаларда кичик асос тушириб қолдирилиб, катга асос ва хулоса баён қилинади. Шартли айирувчи энтимема бўлишда қўлланилади ва унда ҳеч нарса тушириб қолдирилмайди. Бўлиш ноаниқ бўлганда, ҳамма шартлар тўлиқ кўрсатилмаслиги натижасида, муҳолиф тушириб қолдирилган фикрга нисбатан эътироз билдиради. Агар нотик ҳамма шарт ва муқобилларни тўлиқ айтса, унда унинг фикрига билдирилган эътироз материяга (мазмунга) тааллуқли бўлади.

Масалан: Ё мен ёки у хато қилаётти. Мен хато қилмаяпман. Демак, у хато қиляпти.

Альтернативалари тушириб қолдирилган энтимемага қуйидаги фикр мисол бўлади: «Зайд Сурияда бўлгани сабабли, Ироқда эмас». Фикр тўлиқ ҳолда қуйидагича ифодаланади:

Зайд Ироқда бўлмаса, у Сурия ёки Яманда бўлади. У Яманда эмас. Демак у Сурияда.

Шартли айирувчи энтимемаларда муқобилларнинг тушириб қолдирилишига сабаб хулосанинг зарурийлигини яширишдир. Муҳолиф бу каби ҳолатларда муқобиллардан бирини олиб хулосани инкор қилиши мумкин бўлади ёки нотик қайси буюм ҳақида гапирётганини билмагани учун муқобиллардан бирини тушириб қолдирди деб ўйлаб, янглишади.

Мутафаккирлар риторикада мисол орқали исботлашни қўллайдилар. Риторикада мисолдан фойдаланилганда, у силлогизм кўринишида бўлса, унда икки буюмнинг ўзаро ўхшашлигини кўрсатувчи ҳолат аниқ бўлади, натижада ўхшашликни айтиб, уни хулоса билан қўшилади, буюм эса тушириб қолдирилади.

Риторикада тингловчиларни ишонтириш учун энтимема ва мисолдан бошқа яна қуйидагилардан аргумент сифатида фойдаланилади:

- Нотиқнинг фазилатларини ва мухолифларининг иллатларини кўрсатиш;

- Тингловчиларнинг ҳис-туйғуларига таъсир қилиш орқали, уларни айтилаётган фикрни қабул қилишга ундаш;

- Тингловчиларнинг қарашларини жалб қилиб, ўз фикрини чин деб қабул қилишга мойил қилиш (масалан, нотиқнинг тингловчиларга «Кимки ҳақиқатни биринчи ўринга қўйса, қалби пок бўлса, ёлғон гапларга учмаса, ҳақиқатан ҳам менинг фикрларимни тўғри деб билади...», - деган гаплар билан мурожаат қилиши);

- Баҳс-мунозара объекти бўлган буюмни мақташ, ёмонлаш, унга нисбатан хайрихоҳлик ёки нафрат уйғотиш. Бу усулни қўллаш орқали нотиқ ўзини яхши деб, мухолифини ёлғончи, ёмон деб кўрсатиб, унинг сўзларини бузиб, нотўғри ургу бериб, баъзи жойларини тушириб, бошқа нарсаларни қўшиб айтиб мухолифини мағлубиятга учратади;

- Урф-одатларга мурожаат қилиш. Бу усулдан ҳар икки томон ўз фикрини кучайтириш ва мухолифининг фикрини инкор қилиш учун фойдаланади;

- Гувоҳларга мурожаат қилиш. Масалан, Гален ақл мияда жойлашган, чунки одамлар аҳмоқни миясиз деб атайдилар, дейди.

- Нотиқнинг ҳоҳиши ёки қўрқини, аввалдан башорат қилиши, сўзининг чинлигига қасам ичиши, товуши, ўзини қандай тўтиши ҳам муҳоллиф устидан ғалаба қилишга имкон беради.

Юқоридаги усулларнинг ҳаммаси фикрга нисбатан ишонч-ни шакллантирувчи номантикий усуллар бўлиб, улардан фақат риторикада эмас, балки софистикада ҳам фойдаланилади.

Нотиқлик санъати асосан баҳс, мунозара жараёнида, савол берувчи билан жавоб берувчи ўртасида, нотик билан тингловчи ўртасида қўлланилади. Нотик суҳбатни фақат монолог эмас, савол-жавоб шаклида ҳам олиб борса, тингловчиларни фикр юритишга ундайди, мавзунинг моҳиятини чуқур тушунишларига эришади. Нотиқнинг мақсади суҳбатдошида, тингловчиларда бирор фикрга нисбатан ишонч – эътиқодни шакллантиришдир, бунинг учун у нутқ маданиятига эга бўлиши ва мантиқ илмининг асосларини пухта ўзлаштирган бўлиши шарт.

Далиллаш, аргументлаш диалектик ва риторик баҳс-мунозара жараёнида, савол берувчи билан жавоб берувчи ўртасида, нотик билан тингловчи ўртасида қўлланилади. Далиллашнинг диалектик усулини қўллашдан мақсад ҳодисанинг моҳиятини билиш, ҳақиқатга эришиш йўлларини тадқиқ қилишдир. Унда кўпчилик томонидан қабул қилинган, лекин ўзаро зид бўлган қарашларни таҳлил қилиш орқали жамият манфаати ва равақи учун хизмат қилувчи қарашлар аниқланади ва уларга нисбатан ишонч ҳосил қилинади.

1.3. Ғарбий Европа ва Россияда аргументлаш назариясига бўлган ёндашувлар

Ўрта асрларда Европада коммуникацияга оид ғоялар мантиқ ва аргументлаш назарияси таркибида педагогик жараёнга киритилган. Уйғониш даври мантиқ ва аргументлаш назариялари учун ўзига ҳос турғунлик даври бўлган.

Ўрта аср фалсафаси патристика, теология схоластика, апологетика, номинализм ва реализм ўртасидаги кураш доирасида аргументлаш назарияси ва амалиётини янада такомиллаштирди. Ўрта асрларга келиб, Европада бир томондан антик аъёналардан узоклашиш кузатилса, бошқа томондан аргу-

ментлашнинг янги қирралари (жихатлари) пайдо бўлди. Маълумки, ўрта асрларда Европада ижтимоий ҳаёт ҳамма томонлама черков назоратида бўлган. Таълим тизимида черков мактабларининг салмоғи ортиб борди. Аҳолининг барча табақа вакиллари черков мактабларида ўқиш имкониятига эга эди. Бу мактабларда таълим 12-13 йил давом этган. Умум таълим мактаблари ("studia generale") кейинчалик университетларга айлантирилган. Университетларда илоҳиёт, тиббиёт ва ҳуқуқ факультетларида таълим олинган. Университетларда таълим беришдан мақсад мавжуд билимларни тартибга солиш, сақлаш ва ўргатиш бўлган. Ўқитиш маъруза, такрорлаш ва баҳс шаклларида олиб борилган. Маъруза – лекцияда ўқув фани дастур асосида тўлиқ тизимли баён қилинган. Такрорлаш – репитицияда маълум бир матннинг шубҳа уйғотувчи ва эътирозларга сабаб бўлувчи жихатлари батафсил тушунтирилган.

Disputatio – баҳс, мунозара ўрта аср таълим тизимининг яна бир усули бўлиб, талабалар маърузадан сўнг ўтилган мавзу ва адабиётлар бўйича эркин фикр алмашишган, баҳслашишган. Баҳсни тўғри олиб бориш ва ғалаба қозониш учун унинг қонун-қоидаларини. Аристотел мантиқининг асосларини билиш зарур бўлган. Аристотел таълимоти, жумладан силлогистик назарияси католик черкови манфаатларига мослаштирилган.

Баҳс-мунозара асосан диний мавзуларда олиб борилган. Баҳс-мунозаранинг шакли ҳам ўзгарган. Антик суҳбат (диалог) ўрнини иштирокчиларнинг роли қатъий ўрнатилган, мавзу аввалдая келишилган, қатъий қоидалар асосида олиб бориладиган формаллашган баҳс эгаллаган.

Схоластлаштирилган Аристотел силлогистикаси католик черкови сиёсати ва манфаатларини химоя қилувчи қуролга айланган эди.

Схоластик мантиқ танқид қилинган илк адабиётлардан бири Лоренцо Валла (1407-1457)нинг "Диалектик баҳслар" асаридир. У риторика (нотиклик)ни инсонларга таъсир

кўрсатишга ўргатувчи фан деб, уни диалектика, яъни схоластик мантиқдан устун кўяди.³⁷ Франсуз файласуфи, мантиқшунос, нотик ва педагог Петр Рамус (Пьер де ла Рамэ 1515-1572) 21 ёшида “Аристотел айтганларининг ҳаммаси ёлгон” деб, мантиқни ислох қилиш гоёсини таклиф этади. Аристотел мантиғини инкор қилар экан Рамус, ўз мантиқий таълимотини яратишда нутққа эътибор берди, чунки инсоннинг дастлабки ақлий ривожланиши бевосита тил, нутқ билан боғлиқдир. У мантиқ ва риторикани бир фанга бирлаштириб, уни “фикр юритиш санъати” деб атаydi.³⁸ Европа Уйғониш даврида Никколо Макиавеллининг сиёсий аргументлари, Пьетро Помпонацининг ахлоқий далиллари ва Мишель Монтеннинг “Тажрибалари” («Опытъ») гуманистик баҳснинг асосларига айланди.

Янги даврга келиб, баҳс мунозараларга янгича қизиқиш билан қараш бошланди, бунга табиий фанлардаги ютуқлар таъсир кўрсатди. Табиий фанларнинг ривожланиши олимларни аргументлашга бошқача назар билан қарашга мажбур қилди.

Янги давр фалсафасида аргументлаш алоҳида мазмунга эга бўлди. Машҳур инглиз файласуфи ва табиётшунос олими Френсис Бэкон (1561 – 1626) янги метод – кашфиётлар методини яратишни илмий фаолиятининг бош йўналиши қилиб белгилади. Ф.Бэкон эмпиризм ва рационализм оралиғидаги йўлни танлаган. Олим эмпирикларни чумолига ўхшатади, чунки улар фактларни йиғиш билан шугулланади. Рационалистлар эса ўргимчакка ўхшаб, ўзларидан (ақлдан) ҳамма нарсани чиқаришга интиладилар. Фанда асалари каби бўлиш керак дейди Бэкон. Асалари гуллардан материал йиғиб, уни қайта ишлаб чиқаради. Ҳақиқий олим фактларни йиғиб, ақлда қайта ишлаб чиқаради ва янгилик яратади. Ф. Бэконнинг таъкидлашича, исботлаш кашфиёти мантиқ илмининг

³⁷ Крафт-Маковельский История логики М. Наука, 1967 С. 137

³⁸ Крафт-Маковельский История логики М. Наука, 1967 С. 152

таркибий қисмидир. Олимнинг фикрига кўра, исботлаш (аргументлаш) гўзал нутқ санъати бўлибгина қолмай, балки билишда ишontiриш методи бўлиб хизмат қилиши керак. Исботлаш кашфиётининг биринчи қисмида исботлашнинг “умумий томонлари” ни аниқланади ва маълумотлар тўпланади. Иккинчи қисмида саволларни тўғри қўйиш ва дискурсив тадқиқот санъати ўрганилади. Мантиқнинг яна бир таркибий қисми фикр юритиш санъатида исботлашнинг ва аргумент (асос) ларнинг моҳияти кўриб чиқади. Унда силлогизм ёки индукция орқали хулоса чиқарилади. Бэконнинг фикрича, силлогистик исботлаш ўрта термин орқали мулоҳазаларнинг асос қилиб олинган принципларга қайтишидир. Асос қилиб олинган принциплар муҳокама қилинмайди ва ўз – ўзидан қабул қилинади. Ўрта терминни топиш эса тадқиқотчининг ўзига боғлиқ бўлади.³⁹ Бэкон силлогизмнинг фигура ва модусларини кўриб чиқмайди. У силлогистик редукциянинг икки асосий турини ажратиб кўрсатади: тўғри ва тесқари. Мулоҳаза асос қилиб олинган принципга қайтса – остенсив (кўрсатувчи) исботлаш бўлади. Мулоҳазадаги зиддият, асос қилиб олинган принципнинг зиддиятига олиб келса – тесқари исботлаш бўлади. Биринчи турдаги исботлашга I фигуранинг ААА, АII модуслари мисол бўлса, иккинчи турдаги исботлашга I фигуранинг ЕАЕ ва ЕIО модуслари мисол бўлади.

Ф. Бэкон Аристотелнинг “Софистик мулоҳазаларни рад этишга оид маълумотига яна икки турдаги раддияни қўйиш лозим, деб ҳисоблайди. Булар шарҳларнинг ва “шарҳ” ларнинг раддияси. Унинг таъкидлашича, Аристотел риторикани сиёсат билан бирга диалектика ва ахлоқ (этика) ўртасига қўйиб тўғри қилган. Чунки риторика диалектика ва ахлоқ элементларини ўзида бирлаштиради. Диалектиканинг далиллари ва исботлари ҳамма инсонлар учун умумийдир, лекин риторикада қўлланиладиган далиллар ва ишontiриш воситалари аудиториянинг характеридан келиб чиқиб ўзгаради.

³⁹ Қараңг Бэкон Ф. О достоинстве и употреблении наук. // Логика и риторика. Хрестоматия. Минск: ТетраСистемс, 2007. С.180.

Нотик нутқи шу даражада тавонганини билгани билан зарурият бўлганда, у бир нарса билан боғлиқ бўлган нарсаларнинг ҳар бирига мисол бўлган нарсани кўрсатиш билан гапирга оладиган бўлиши керак. Юрениш йўлининг бу фикрлари ҳозирги кунда ҳам унинг ётганини кўрсатишга сақлаб қолган.

Янги давр файласуфларидан Рене Декарт "Ушбу савол мулоҳазалар"ни билан аргументлаш пазарисига келишга хисса қўшган. Декартнинг фикрича, услубнинг иккинчи дедукцияни қандай қилиб қуриш кераклигини кўрсатилади. Услуб қандай қилиб ақдан тўғри фойдаланишни кўрсатилади, тадқиқ қилиш мумкин бўлган нарсаларни билиш дедукцияни қандай қилиб қуриш керак эканлигини аниқлайди. Дедукцияда бавосита билим хосил қилинади. Олим дедукция орқали номаълум нарса ҳақида билим хосил қилиш уч босқичда амалга ошади деб кўрсатади:

1. Ҳар қандай савол қандайдир номаълумликни ифодалаш керак.

2. Бу номаълумлик нима биландир белгиланган бўлиши керак ва бу белги айнан шу нарсани тадқиқ қилишга йўналтириши керак.

3. Саволда аввалдан маълум бўлган билим ҳам ифодаланган бўлиши керак, чунки номаълумлик аввал билинган ва маълум бўлган нарса орқали аниқланади.⁴⁰

Декартнинг юқоридаги фикрлари "нима асосланиши керак?" ва "қандай асосланиши керак?" деган замонавий аргументлашга хос масалаларни ифодалайди. Унинг инсон онгида шубҳадан холи бўлган бирорта ҳам фикр йўқ деган сўзлари ҳар бир факт аргументланган бўлиши кераклигини талаб қилади. Декарт ўз асариде аргументлашни моҳирлик билан қўллайди.

Ҳудди шу даврда А.Арно ва П.Николнинг "Пор-Роял мантики" номи билан машҳур бўлган китоби кенг тарқалади. Китобда мантикий лингвистик мавзулар билан бир қаторда

⁴⁰ Потин П.С. История Голландии. М.: МГУ, 1960. С.27

турли ҳил мавзуларда мулоҳаза юритиш амалиёти ҳақида ҳам кимматли маълумотлар берилган эди. Антуан Арно ва Пьер Николянинг мантиқ дарслигида ҳам аргументлаш назариясига онд масалалар кўриб чиқилади. Улар Исботлашга оид 2 та қоида-ни кўрсатишади:

1. Ҳар қандай ноаниқ ҳолатларни исботлаш. Бунда маълум бўлган таърифлардан ёки қабул қилинган аксиомалардан, аввал исботланган ҳолатлардан фойдаланиш;

2. Ноаниқ терминларга алданиб қолмаслик ва уларни чекловчи, тушунтирувчи таърифларни фикрда тасаввур қилишни унутмаслик.⁴¹

Бу қоидалар замонавий аргументлаш назариясида ҳам қўлланади ва аргументлашни тўғри куриш учун ёрдам беради.

Математик мантиқнинг асосчиси В.Лейбниц “Янги тажрибалар...” асарида исботлашнинг мантиқий усулларини тизимлаштиради. Немис классик фалсафасининг вакиллари: Кант, Фихте, Шеллинг, Гегеллар аргументлашни бирон-бир масалани асослаш воситасидан фалсафий системанинг ўзини конструкция қилиш методига айлантирдилар.

Иммануил Кант илмий маълумотларни баён қилиш ва қайта ишлаш ҳақида фикр юритиб, унинг илмий ва оммабоп, тизимли ёки фрагментар, аналитик ва синтетик, силлогистик, таблицали, акроматик ёки эротематик усулларини ажратиб кўрсатади.⁴² Кантнинг аниқ ва яширин ақлий хулосалар ҳақидаги мулоҳазалари замонавий аргументлаш назариясининг яширин асослар ҳақидаги ғоясининг асосини ташкил этди.

Артур Шопенгауэрнинг “Эристика ёки баҳсда ғолиб бўлиш санъати” номли асари ҳам бу даврда аргументлаш назариясига бўлган эътиборнинг кучайишига сабаб бўлди. Бу китобида олим баҳсда қўлланиладиган ҳийлаларнинг 38 турини таҳлил қилиб берди.⁴³ Шопенгауэрдан бошлаб аргу-

⁴¹ А. Арно и П. Николь. Логика или искусство мыслить. М., Наука, 1991. С. 246

⁴² Каранг. Кант И. Логика. Трактаты и шедевр. М., Наука, 1980. С. 443-444

⁴³ Каранг Шопенгауэр А. Эристическая диалектика. Логика и риторика. Хрестоматия. Минск: ТетраСистемс, 2007. С. 417 - 418

ментлашга аудиторияни ҳар қандай усуллар билан бўлса ҳам ишонтиришга эришиш воситаси деб қараладиган бўлди.

Баҳс-мунозара, XIX асрга келиб, Россия маънавий ва ижтимоий-сиёсий ҳаётининг ажралмас қисмига айланган. Давлат тузилиши, миллий ўз-ўзини англаш, фалсафа, тарих, адабиёт, санъат, ахлоқий меъёрларга оид масалалар бўйича қизгин баҳслар бўлган. Баҳс санъатининг ривожланишида Москва ва Петербург университетлари катта роль ўйнаган. Бу университетларда турли мавзуларда баҳсларнинг бўлиши одатий ҳол бўлиб ўтган. 1918 йилда С.Поварниннинг “Спор” (Баҳс) номли китобининг нашр қилиниши баҳснинг назарий асосларини тартибга солган.⁴⁴ Поварнин баҳс фақат ҳақиқатни аниқлаш учун ёки бошқа мақсадларда (ишонтириш, галаба қозониш, машқ қилиш, ўйин ўйнаш) олиб борилиши мумкинлигини таъкидлайди. Биринчи турдаги баҳсни юқори баҳолайди, қолганларини баҳснинг қуйи шакллари сифатида кўриб чиқади. Ишонтириш учун олиб бориладиган баҳсларда томонлардан бири ё ўз нуқтаи назарининг тўғрилигига қаттиқ ишонгани учун ёки “шундай қилишим керак” деган фикр билан ҳаракат қилади. Поварнин баҳснинг мантикий ва психологик асосларини, унда қўлланиладиган ҳийлаларни батафсил таҳлил қилган. Унинг бу асари ҳозирга қадар баҳс юритиш ва уни таҳлил қилиш билан боғлиқ ҳолатларни ўрганишда муҳим қўлланма бўлиб хизмат қилмоқда.

1850 йили Россия университетларида фалсафани ўқитиш таъқиқланган, лекин мантиқни ўқитишга руҳсат берилган ва уни руҳоний профессорлар ўқиган. Натижада диний академиялар мантикий тадқиқотлар марказига айланган. Москва диний академиясида университетлар учун мантиқ курси дастури ишлаб чиқилган. Рус мантиқшунослари орасида М.И. Каринский ва Л.В. Рутковскийлар мантиқ илмининг ривожига қўшган хиссаси билан алоҳида ажралиб туради. М.И. Каринский Петербург диний академиясида дарс берган, 1880 йили “Хулоса чиқаришларнинг таснифи” (Классификация выводов)

⁴⁴ Каранг. Поварнин С.Н. Искусство спора. М.: Рабочий путь. 2018.

мавзусида диссертация ҳимоя қилган. Л.В. Рутковский эса «Хулоса чиқаришнинг асосий турлари» асарида хулоса чиқаришнинг тўлиқ таснифини ишлаб чиққан.⁴⁵ Бу тадқиқотлар аргументлашнинг мантиқий асосларини такомиллаштиришга хизмат қилди.

1.4 Аргументлаш ва коммуникация назарияларининг замонавий талқинлари

XX асрнинг ўрталарига келиб Европа ва Америка Қўшма Штатларида жадал иқтисодий ривожланиш фан техника ютуқларини ишлаб чиқаришга кенг жорий этиш натижасида содир бўлди. Бу ўз навбатида ижтимоий коммуникацияни жамият ҳаётининг барча соҳаларида муҳим аҳамиятга эга эканлигини кўрсатди. Ижтимоий ҳаётда “субъект-субъект” муносабатларига эътибор кучайди. Коммуникация техник воситаларининг такомиллашуви бу муносабатларни илмий асосда ўрганувшга сабаб бўлди.

Илмий адабиётларга коммуникация термини XX аср бошларида америкалик социолог Ч. Х. Кули томонидан 1909 йили инсонлар ўртасидаги муносабатларни актуаллаштирувчи восита сифатида киритилган эди.⁴⁶ Ўтган давр мобайнида ижтимоий коммуникацияга оид кўплаб тадқиқотлар олиб борилди. Бу тадқиқотлар алоҳида фан тармоғи “Коммуникология”нинг вужудга келишига олиб келди. Ижтимоий коммуникация масалаларининг тадқиқ қилиниши аргументлаш назариясини кенг кўламда ўрганишни бошлаб берди.

Аргументлаш назариясининг илмий йўналиш сифатида вужудга келишида XX асрнинг иккинчи ярмидаги икки ҳодиса муҳим рол ўйнади. Булар 60-70- йилларда Х. Перельман, Ольбрехт-Титека, С. Тулмин томонидан аргументлашнинг

⁴⁵Қаранг: Баринский М.И. Классификация выводов // Избранные труды русских логиков XIX века / Под ред. П.В. Таванец. М.: Изд-во АН СССР, 1956. Рутковский Л.В. Основные виды умозаключений // Избранные труды русских логиков XIX века / Под ред. П.В. Таванец. М.: Изд-во АН СССР, 1956.

⁴⁶Қаранг: Кули Ч. Общественная организация. Тезисы по истории социологии XIX-XX веков. — М.: Наука, 1994. С. 379.

моҳияти ҳақидаги масаланинг қўйилиши ва нутқий ақтлар назариясининг яратилишидир.

Аргументлаш назариясининг мустақил тадқиқот соҳаси сифатида шаклланиши Хаим Перельман (20.05.1912-22.12.1984) ва Л. Ольбрехт Титекининг “Янги Риторика. Аргументлаш ҳақида трактат”(1958) асарининг нашр қилиниши билан боғлиқ.⁴⁷ Муаллифлар бу асарда Аристотелнинг “Риторика” сани замонавий талқин қилдилар. Асар уч қисмдан иборат бўлиб, унда аргументлашнинг рамкалари, аргументлашнинг бошланғич нуқтаси ва аргументлаш методлари ҳақидаги масалалар қамраб олинган. Муаллифлар бу асарда аргументлашда нотикнинг маҳорати билан бир қаторда тингловчиларнинг (аудиториянинг) ролига эътибор қаратадилар. Улар универсал ва алоҳида аудиторияни ажратиб кўрсатадилар. Нотиқ идеал аудиторияга мос равишда нутқини тузиши керак деб таъкидлайдилар.⁴⁸ Нотикнинг нутқида фактлар ёки кадрятлар ҳақида фикр билдирилади.

Стефан Эделстон Тулмин (25.03.1922-4.12.2009) британиялик файласуф, профессор, аргументлаш назариясига оид илмий ишларнинг муаллифидир.

У ўз тадқиқотларида амалий аргументлаш масаласи билан шуғулланган. Тулмин таклиф этган аргументлаш модели аргументлашнинг таҳлил қилиш учун қўлланиладиган самарали модел ҳисобланади. Тулминнинг модели аргументлаш ва риторикада кенг қўлланилади.

Тулминнинг таъкидлашича, аргументлаш янги гоёларни кашф қилишни ҳам ўз ичига олган гипотезаларни илгари сурини жараёни эмас, балки кўпроқ мавжуд гоёларни верификация⁴⁹ қилиш жараёнидир. Яхши аргумент верификация қилинганда танқидни кўтаради, яъни танқидга чидамли

⁴⁷Караи: Perelman C., Olbrechts-Tyteca L. The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation. Notre Dame etc. University of Notre Dame Press, 1969.

⁴⁸Караи: Perelman C., Olbrechts-Tyteca L. The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation. Notre Dame etc. University of Notre Dame Press, 1971. P. 17-26.

⁴⁹верификация (сөз. *verificatio* - исботлаш, тасдиқлаш) текшириш, текширигудулаеник; у еки бу назарий ҳолатлар, алгоритм, дастур ва баъзирадидиланиш тартибин тажриба (эталон ёки эмпирик) натижалари, алгоритм, дастурлар билан солиштириб, исботлаш ёрдамида тасдиқлаш усули

бўлади. Стефан Тулмин “The Uses of Argument” (1958) китобида олти компонентдан иборат бўлган аргументлаш моделининг қуйидаги схемасини таклиф қилади:

1. Claim (нуқтаи назар) – У Британия фуқароси.

2. Date (нуқтаи назарни асослаш учун келтирилган фактлар, рақамли маълумотлар) – У Бермундда туғилган.

3. Warrant (асос, хулоса, далил) – Бермундда туғилганлар Британия фуқароси бўлади.

4. Backing (ёрдамчи, таянч ҳолат) – Британия қонунининг ... бандларига кўра.

5. Rebuttal (Раддия, истисно қилувчи ҳолат) – Ота-онасининг ҳар иккиси чет эллик бўлган ҳолатни истисно қилганда.

6. Qualifier (аниқловчи ҳолат) – нуқтаи назар эгасининг ишончини ифодаловчи сўзлар ва иборалар: “Эҳтимол у Британия фуқаросидир.”⁵⁰

С.Тулмин аргументлашнинг тузилишини (структурасини) ўрганишни ва аргументлаш схемаларини тузиб, уни таҳлил қилишни бошлаб берди. Ҳозирга кунда олимнинг гоёлари кўплаб тадқиқотчилар томонидан ривожлантирилмоқда.

Аргументлаш ва коммуникация назариясига оид тадқиқотларнинг ортиб боришига сабаб бўлган яна бир ҳолат, юқорида қайд қилганимиздек, Остин - Серльнинг нутқ актлари назариясидир. Нутқ актлари назарияси Джон Остин номи билан боғлиқ. Джон Остин (1911–1960) инглиз файласуфи, Оксфорд профессори, Британия академиясининг аъзоси бўлган.

Джон Остиннинг нутқий актлар назарияси аналитик фалсафанинг бир қисми сифатида вужудга келди. Унинг вафотидан сўнг, 1962 йилда нашр этилган “How to Do Things with Words?” (Сўзларни қандай қўллаш керак?) асарини тилини ўрганишга янгича ёндашувни бошлаб берди.⁵¹ Джон Остин тилининг асосий вазифаси фактларни қайд этишдир, деган

⁵⁰ Каранг-Тулмин S.E. The Uses of Argument. Cambridge: Cambridge University Press, 2003. P.92

⁵¹ Каранг-Остин Джон Как производить действия при помощи слов. Избранное. М. Идея-Пресс. Дом интеллектуальной книги, 1999

қарашни асослаб берди. Ўз даврида устун бўлган бу қарашга кўра гаплар фактларнинг тўғри ёки нотўғрилигига асосланади. Масалан, “Конференцияни очиб деб эълон қиламан”, “Сизларни бир оила деб эълон қиламан”, каби гапларни маъсул шахс айтсагина, тўғри бўлади. Тўғри келадиган (жоиз) ва тўғри келмайдиган (ножоиз) гаплар деб шунга айтилади. Остин суҳбатдошлар ўртасидаги бевосита мулоқот жараёнидаги нутқий актларни тадқиқ қилиб, таърифи тил орқали ҳаракатга ундашдир деган хулосага келади. Остин ўз назариясида коммуникативия бирлигини мулоҳаза эмас, балки нутқий акт, яъни тасдиқ, савол, тушунтириш, тасвирлаш каби нутқ турлари ташкил этишини ва улар кўичилик томонидан қабул қилинган тамойиллар ва хулқ-атвор қоидаларига мувофиқ амалга оширилишини аниқлади.⁵²

Остин нутқий актларни уч даражага бўлди: локутив, иллокутив ва перлокутив.

1. Локутив даража. Локутив (лот. locutio — «сўзлаш») ибораларни талаффуз қилишни билдиради. Унга товуш чиқариш, сўзлардан фойдаланиш, грамматика қоидаларига мувофиқ сўзлар ўртасидаги алоқадорликни ўрнатиш ва маънога эга қилиш киради.

2. Иллокутив даража. Иллокуция (лот. in locutio)- мулоҳазанинг коммуникатив мақсадини, яъни бу мулоҳаза нима мақсадда айтилганлигини билдиради. Остин иллокутив мулоҳазаларнинг қуйидаги турларини кўрсатади:

1. Вердиктив – ҳар қандай ҳукм, қарорни ифодаловчи мулоҳаза;

2. Экзерситив – буйруқни (ҳукмронликни) ифодаловчи мулоҳаза;

3. Комиссив – ваъда, бурч, мажбурият, ҳошишни ифодаловчи мулоҳаза;

4. Беҳабитив- ижтимоийликни ифодаловчи мулоҳаза;

⁵² Қаранг: Остин Джон. Как производить действия при помощи слов / Избранное. М.: Идея-Пресс. Дом интеллектуальной книги, 1999. С.27.

5. Экспозитив–муҳокама натижалари, исботлар, сабабларни тушуштирувчи мулоҳаза.⁵³

Гаплар “бажарадиган ҳаракат” кейинроқ америкалик файласуф Джон Серл термини билан иллокутив акт ёки нутқ акти дейилган. Джон Роджерс Серль 1932 йили таваллуд топган, америкалик файласуф олим. У нутқ актлари назариясини ривожлантирди ва фанга “билвосита нутқ акти” (an indirect speech act) тушунчасини киритди. Билвосита нутқ акти орқали сўзловчи ўзи ифодалаган сўзлардан кўра кўпроқ тушунчани тингловчига етказди. Масалан, “Математик амаллар қандай бажарилишини биласанми?” Бу иборанинг икки маъноси бор: бевосита ва билвосита. Тўғридан – тўғри (бевосита) маъноси “Ҳисоблашни биласанми?”, билвосита (кўчма) маъноси эса “Масалани ечгин!” бўлади. Бунга жавобан тингловчи онгли равишда гапнинг тўғри маъносига эътиборни қаратади ва шундай мазмунда жавоб беради. “Албатта, ҳисоблашни биламан ва масалани еча оламан, менга буни ўқитувчим ўргатган.”

Дж. Серл иллокутив актни нутқ актлари назариясининг марказий тушунчаси деб ҳисоблайди ва иллокутив актнинг моҳияти унинг нутқ актида иллокутив куч сифатида намоён бўлишидадир деб таъкидлайди. Джон Остиннинг нутқ актлари назариясини фаол ривожлантирган Дж. Серл ўз назариясини ҳам ишлаб чиқди ва иллокутив куч ҳосил бўлишининг муҳим ҳолатларини кўрсатиб ўтди. У иллокутив кучнинг уч асосий омилни ажратиб кўрсатди.⁵⁴ Булар:

1) Иллокутив мақсад. Бунда Серль иллокуциянинг конкрет тури мазмунини назарда тутади. Бу омил иллокуцияни бевосита ифодаладиган, қандайдир фикрда қатъий туриб олиш, нима биландир таҳдид қилиш, ҳоҳламаслик, нафратланиш, хайрагланиш, маъқуллаш ва ҳоказоларни ифодалаш мазмунини билан боғлиқ.

2) Гап ва олам ўртасидаги мослашиш омилли.

⁵³ Каранг Барташова О. А. Полякова С. Е. и др. Логика и теория аргументации СПб. 2013. С. 9-13.

⁵⁴ Серль Дж. Мысль, сознание и программы. Аналитическая философия. Столкновение и развитие. М., 1998. С. 103.

3) Самийлик шартти ёки коммуникантларнинг психологик ҳолатларида ифодаланган хилма-хиллик омили. Агар коммуникантлардан бири ҳамкорлик қилишга қизикмаса, унда у мулоқотнинг самарадорлигини пасайтирадиган ёлгон гап айтиши, ёки мулоқот жараёнида ўзига хос бўлмаган ролини ўйнаши мумкин.

Дж. Серль таъкидлашича, нутқий акт билан гапирувчи у ёки бу психологик ҳолатни ифодалайди. Дж. Серлда иллокутив мулоҳазалар қуйидагича таснифланади:

– Ассертив нутқ (сўзловчи фикрининг тўғрилигини кафолатловчи иборалар мавжуд бўлган нутқий акт);

– Директив нутқ (буйруқ, илтимос, савол каби нутқий актлар бўлиб, унинг воситасида сўзловчи тингловчини маълум ҳагги-ҳаракатларга ундаш ёки тўхтатиб қолиш орқали мавжуд ҳолатларга таъсир кўрсатилади.);

– Комиссив нутқ (ваъда, маъқуллаш, келишиш каби иборалар воситасида сўзловчи воқеликдаги ҳолатни ўзгаришига олиб келувчи ҳаракатларни қилиш мажбуриятини ўз зиммасига оладиган нутқий актлар);

– Декларатив нутқ (мажлисни очиш, никоҳни эълон қилиш каби мулоҳазанинг мазмуни билан реаллик ўртасида мосликни ўрнатиш орқали мавжуд ҳолатларга ўзгариш киритувчи нутқий актлар);

– Экспрессив нутқ (табриклаш, таъзия билдириш каби воқеликдаги ходисалар туфайли сўзловчининг руҳий ҳолатини ифодаловчи нутқий актлар).

3. Перлокутив даража. Перлокуция (лат. per locutio)-қўшимча мулоҳазаларнинг комбинацияси бўлиб, қутилган натижага эришиш учун адресатга онгли таъсир ўтказишда қўлланади. Нутқий актга унинг реал оқибатлари жиҳатидан қаралса, перлокутив акт сифатида намоён бўлади.

Нутқнинг бу уч даражаси бир вақтда бир мулоҳазада ифодаланиши мумкин.

Нутқ актлари назариясида кўра структурасига кўра нутқий актлар оддий ва мураккабга бўлинади. Оддий нутқий акт нутқ

фаолиятининг элементар бирлигидир. Мураккаб нутқий акт оддий нутқий актларнинг уч турдаги: субординация, координация ва ўзига хос ёрдам берувчи дискурсив муносабатлар билан боғланишидан хосил бўлади. Дискурсив муносабатларнинг турига кўра мураккаб нутқий актлар уч турли бўлади: комплекс, композит ва уланадиган. Комплекс нутқий актнинг таркибидаги оддий актлар субординация муносабатида бўлади. Композит нутқий актнинг таркибидаги оддий актлар координация муносабатида бўлади. Уланадиган нутқий актнинг таркибидаги оддий актлар ўзига хос ёрдам берувчи муносабатида бўлади. Нутқ актлари назариясига кўра аргументлар фақат атрибутив мулоҳазалар орқали эмас, балки баҳолаш, қарор қилиш, қиёслаш ва афзалликларни ифодаловчи мулоҳазалар орқали ҳам ифодаланадиган бўлди.

Нутқ актлари назарияси аргументларни ифодалашда асертив мулоҳазалардан фойдаланиш, аргументларнинг ўзаро боғланиш усулини ўрганишда кенг имкониятларни очиб берди.

XIX-XX асрларда демократик институтларни ривожлантириш билан бирга баҳс-мунозара инсон ҳаётига янада чуқурроқ кириб борди. Амалий кўникмаларни ривожлантириш билан бирга тўпланган материални назарий умумлаштиришга ҳаракат қилинди. Бугунги кунда тадқиқотчилар аргументлаш назариясини қуришда бир нечта йўналиш ва ёндошувларни ажратиб кўрсатмоқдалар. Шунга қарамай, ҳозирги кунда ҳам аргументлаш назарияси ўзи нима? (назариями ёки алоҳида фан тармоғими?) деган савол қўйилмоқда. Бу саволга жавоб бериш бериш учун аргументлаш назарияси ўзи борми? деган масалага аниқлик киритиш лозим. Бу саволга қарши ва қўлловчи аргументлар мавжуд:

Қарши аргументлар: аргументлаш назариясини кўп асрлик тарихи давомида ягона қатъий илмий назария яратилмади.

Қўлловчи аргументлар: ўзаро рақобатда бўлган кўплаб назарий ёндошувларнинг ҳар бири аргументлаш назариясининг предметини тўлиқ қамраб олмаса ҳам, у ёки бу даражада

муваффақият билан ўз вазифасини бажармоқда. Яна бир аргумент, глобаллашув ва глобал ахборот асрида аргументлаш назариясига амалий эҳтиёж тобора ортиб бормоқда. Инсоният тарихи тажрибасига кўра агар бирон бир фаолият соҳасида назарий билимларини ва уларни амалий қўлланилиши, ривожланишига эҳтиёж мавжуд экан, эртами кечми бу бўшлиқ дунё олимларини сай-ҳаракатлари билан тўлдирилади.

Масалага оптимистик руҳда ёндашиладиган бўлса, аввало “назария” сўзи қайси маънода қўлланишини аниқлаш керак бўлади. Назария деганда, тор маънода бирон бир ходисани тушунтириш, талқин қилишга йўналтирилган ғоялар, тасаввурлар қарашларнинг комплекси тушунилади.⁵⁵ Мазмундор ва фармаллашган назариялар фарқланади. Фармал назарияларда билимни ўзигина эмас, олиш воситалари ҳам кўрсатилгани учун, улар аниқ ва қатъий деб ҳисобланади. Назарияларни асосий функцияларига тизимлаштириш, тушунтириш ва башорат (олдиндан кўриш) киради. Бироз бошқачароқ асосни қўллаган ҳолда назарияни қуришга турли ҳил ёндошувлар ҳақида гапириш мумкин. Шу маънода тасвирловчи (дескриптив), норматив ва порадуктив назариялар фарқланади. Дескриптив назарияларда асосан эмпирик материалларни тартибга солиш ва тасвирлаш вазифаси бажарилади. Норматив назарияларда эса назарий мулоҳазалар ва амалий қўллашнинг ўринлилигини таъминловчи қонун ва қоидалардан иборат талаблар кўрсатилади. Продуктив назарияларда маълум бир натижани олиш учун зарур бўлган ҳаракат тасвирланади. Шу нуқтаи назардан аргументлаш назариясини қуришга бўлган ёндошувларни кўриб чиқиш мумкин. Аргументлашнинг норматив назарияси учун энг мос бўлгани мантиқий ёндошувлардир. Мантиқий ёндошувнинг мақсади – тезисни қоидага мувофиқ асослашдир. Мақсадга эришиш воситаси, муҳокама юритиш идеали – мантиқдир. Бу ёндошув доирасида аргументлашнинг самарадорлиги уни тўғрилигига тенглаштирилади.

⁵⁵ Қаранг: Шарифов М., Файзиходжаева Д., Маттиқ Т., Тоғур Гулом номидан нашриёт-матбаа ижодий уйи. 2004. 202-б.

Ноформал мантиқ (информаллашган) ҳам аргументлашнинг норматив назарияларидан биридир. Ноформал мантиқнинг тарихи Жонсон Ралф ва Энтони Блейрнинг 1977 йилда нашр қилинган “Zodical Self-Defense” асаридан бошланади. Бу ёндошув бир томондан анъанавий мантиққа, бошқа томондан Перельманнинг неориторикаси ва Тулминнинг риторик ғояларига асосланади. 1983 йили AILACT (Association for Informal logic and critical thinking) ташкилоти тузилди. Ноформал мантиқ инсон фаолиятини турли соҳаларида биринчи навбатда аргументлашда учрайдиган ноформал мулоҳазаларни аниқлаш ва таҳлил қилишни яхшилаш учун қўлланиладиган мантиқни тузишга ҳаракат қилади. Ноформал мантиқнинг шаклланишига сабаб, асосан ўрта ва юқори таълимда ўқитиладиган анъанавий-формал ёки символик мантиқни оддийроқ ва амалиётга йўналтирилган фан билан алмаштиришдир. Ноформал мантиқда аргументлашга қўйиладиган талаблар анъанавий мантиқдагига нисбатан юмшоқроқ бўлса ҳам, уни норматив ёндошувлар каторига киритиш мумкин.

Дескриптив назарияга Дюкро ва Анскомберларнинг лингвистик ёндошуви мисол бўлади. Бунга кўра ҳар қандай нутқий акт аргументатив жихатга эга. Бу йўналиш вакиллари аргументлаш назариясини қуриш вазифасини аргументатив дискурсни битталаб тасвирлаш ва таҳлил қилиш деб таъкидлайдилар. Бу ўз навбатида ҳар қандай аргументатив фактни адекват тушинишни таъминлаши керак. Рус олими В.Н.Брюшинкинни тадқиқотлари ҳам шундай ёндошувни бир турига киради. У аргументлашнинг тизимли моделини таклиф қилган. Тизимли моделнинг асосини аргументатив матида дескриптивларни аниқлаш ётади. Х. Перельманнинг неориторикаси бундай ёндошувга яққол мисол бўла олади. Бундай ёндошувнинг асосий мақсади - ўз нуқтан назарини аудитория учун хозирбали қилиб кўрсатишдир.

Аргументлашга когнитив ёндашув – инсон когнитив системасининг моделини муайян даражада ишлаб чиқишга қаратилган ёндашувдир. Аргументлашга когнитив ёндашувнинг

дастлабки шартин инсон когнитив системасининг моделини муайян даражада ишлаб чиқишдан иборатдир. Когнитив ёндашувда аргумент реципиент дунёсининг модели – нусхасини ўзгартиради, унинг қарор чиқариш жараёнига таъсир қилади.

Когнитив системада “дунё моделлари” ни конструкция қилиш ва ўзгартириш воситалари ўрганилади. Когнитив ёндашув доирасида “аргументлаш назарияси” тушунчаси икки маънода қўлланиши мумкин: 1. Дескриптив аргументлаш; 2. Норматив аргументлаш.

Дескриптив аргументлаш назарияси турли маънавий восита ва усуллардан реал ўтаётган аргументлаш жараёнларини тасвирлаш учун фойдаланади. Дескриптив аргументлаш назариясининг асосини аргументли диалогларни тасвирловчи табиий тилдаги матнларни ўрганиш ташкил этади.

Норматив аргументлаш назарияси вазиятга мос равишда ишонтиришнинг энг самарали воситаларини аниқлаб беради. Вазият деганда мулоқотдаги ташқи ҳолат, шароит эмас, балки когнитив системанинг ўзига хослиги ва реципиентнинг оғи ҳолати назарда тутилади. Когнитив ёндашув биринчи навбатда аргументлашнинг дескриптив назариясини яратишни таъза қилади, у эса ўз навбатида норматив назарияни ишлаб чиқиш учун асос ҳисобланади.

Аргументлашга прагматик ёндашув – адресатга таъсир қилувчи мунозара моделларини, уни олиб бориш нормаларини ўрганувчи ёндашув бўлиб, унинг асосчилари Ф. Ван Емерон ва Р. Гроотендорстлардир. Бу назария муаллифлари аргументлашнинг дискурснинг махсус шакли бўлган, фикрлар қарама-қаршилигини ҳал қилиш учун тил воситаларидан фойдаланиш билан характерланганидан, вербал мулоқот ҳодисаси сифатида таърифлашди. Ушбу гоё муаллифлари унинг тўрт даражасини кўрсатиб беришди. Бу ўз навбатида аргументатив дискурснинг тўрт босқичига мувофиқ келди. Аргументация жараёнини конфронтация босқичи (“confrontation stage”) бошлаб беради. Бунда фикрлар қарама-қаршилиги фикр (нуқтаи-назар) ва унинг қабул қилинмаганлиги ўртасидаги оқшоқлик

берилади. Аргументатив дискурсада бу илгари сурилган фикр, икки қарама-қарши фикрлар тўқнашувидан вужудга келган келишмовчилик босқичига тўғри келади. Бошланғич (opening stage) босқичда антагонист ва протагонист, аргументация жараёнида уларнинг вазифалари аниқланади. Ниҳоят, жараённинг ҳал қилувчи моменти аргументация стадияси (“argumentation stage”) ҳисобланади. Бунда протагонист антагонистнинг танқидий фикрларидан ўз нуқтаи-назарини ҳимоя қилади. Дискурсада бу босқич бир томон қарама-қарши томоннинг шубҳаларини тарқатиб юбориш учун асослар келтирадиган босқичга тўғри келади. Аргументлаш босқичини якунловчи босқич (“concluding stage”) ниҳоясига етказилади. Бунда протагонист ва антагонист протагонистнинг нуқтаи-назари антагонистнинг танқидий фикрларидан муваффақиятли ҳимоя қилиндими ёки йўқми, шу ҳақда хулоса қиладилар.⁵⁶ Аргументлашга боғлиқ кўплаб масалалар прагматдиалектик ёндашув вакиллари томонидан ўрганилмоқда.

Юқорида кўриб ўтганимиздек, аргументлаш ва коммуникацияга оид замонавий ёндашувлар кўп ва турли хилдир. Биз фрейминг методини қўллаган ҳолда улардан баъзиларини кўриб чиқдик. Хулоса қилиб айтиш мумкинки, логикий ёндашув аргументашнинг структурасини қайта тиклаш имконини беради, когнитив ёндашув аргументлашнинг устунлари бўлган қадриятларни, манфаатлар ва рухий ҳолатларни ажратиб кўрсатади. Риторик ёндашув эса аргументатор ўз нуқтаи-назарини етказиш учун қўллайдиган воситаларини аниқлаб беради. Аргументлашнинг тизимли модели турли маданиятларга мансуб бўлган фалсафий концепцияларни таққослаш учун умумий концептуал схемани яратди. Норматив ва тасвирловчи ёндашувлар аргументлашнинг ягона комплекс назариясини яратишга даъво қилмасе ҳам, муҳим масалаларни ечиш имконини беради. Бу муносабатда шарҳли

⁵⁶ Karraar, Eemeren F.H. van, Grootendorst R. A Systematic Theory of Argumentations. The pragma-dialectical approach. Cambridge University Press, 2009. P. 37-41

равишда маҳсулдор деб номланувчи назарий ёндошувлар бирмунча самаралироқдир.

Ҳозирги кунда фалсафа, этика, психология, ҳуқуқ-шунослик лингвистика, нотиклик, мантиқ каби фанлар ва нутқий коммуникация, танқидий тафаккур, дискурс анализи, прагматика ва сунъий интеллект каби илмий йўналишларда ҳам аргументлаш масалалари ўрганилмоқда. Фанлараро бўлган бу тадқиқотларнинг фаолияти аргументлашни тадқиқ қилиш халқаро жамияти томонидан координация қилинади.

I БОБНИНГ ХУЛОСАСИ

Коммуникация ва аргументлашга оид ғоялар эволюция-сининг қисқача таҳлилини яқунлаб қуйидагиларни қайд этиш жоиз:

1. Аргументлаш ва коммуникацияга оид турли қарашлар, таълимотларнинг шаклланишига фикр мулоҳазаларни асослашга эҳтиёж мавжуд бўлганлиги, ижтимоий, фалсафий масалалар бўйича эркин фикр алмашиш мумкин бўлгани ва бу жамият аъзолари, давлат раҳбарлари томонидан маъқулланганлиги асос бўлган.

2. Аристотел томонидан аргументлаш ва коммуникация назарий асосларининг ишлаб чиқилиши, шарқ перипатетикларининг мантиқий таълимотларида янада кенгайтирилди ва янги ғоялар билан бойитилди.

3. Европа фалсафасида Аристотелнинг аргументлашга оид таълимоти дастлаб рухонийлар томонидан диний масалаларни далилланда кенг қўлланилган бўлса, Янги даврдан бошлаб табиий илмий ғояларни асослашда қўлланилди. Илмий, фалсафий баҳслар нотиклик санъатининг ривожланишига самарали таъсир кўрсатди.

4. XX асрнинг ўрталаридан бошлаб аргументлаш ва коммуникацияга масалаларини тадқиқ қилиш юқори босқичга кўтарилди. Аргументлашга оид тадқиқотлар ўз илмий инфраструктурасига эга бўлди. Argumentation and advocacy, Informal

logic, Argumentation халқаро илмий журналлар таъсис этилди ва нашр қилинди. Илмий тадқиқотларни мувофиқлаштириш мақсадида Ноформал мантиқ ва танқидий фикрлаш ассоциацияси, Аргументлашни ўрганиш халқаро жамияти ISSA (Амстердам, Нидерландия) ташкил этилди.

II. БОБ. АРГУМЕНТЛАШ КОММУНИКАТИВ ФАОЛИЯТ СИФАТИДА

Аргументлаш ва коммуникациянинг ўзаро алоқадорлиги шубҳасиздир. Коммуникация бўлмаса аргументлаш ҳам бўлмайди. Лекин коммуникатив фаолиятда доимо аргументлаш бўлиши шарт эмас. Бобда аргументлашнинг коммуникатив фаолият билан алоқадорлиги тадқиқ қилинади. Аргументлаш назарияси асосий тушунчаларининг мазмуни очиб берилади. Аргументлашнинг мантиқий ва коммуникатив структуралари қиёсий таҳлил қилинади.

2.1. Аргументлаш ва коммуникация тушунчаларининг таърифи, асосий терминлари, ўзаро алоқадорлиги

Коммуникация тушунчасининг моҳияти. Коммуникацияга оид илмий ва ўқув адабиётларда бу тушунчага берилган таърифлар бир-биридан оз бўлсада фарқ қилади. Шундай таърифлардан бирига кўра коммуникация – (лот. Communicatio - хабар бермоқ, суҳбатлашмоқ) ахборот, фикр, билим, хис-туйғу, хулқ атвор кўринишлари билан алишинини ифодаловчи ўзаро таъсирнинг махсус шакли.

Қундалик ҳаётда коммуникация, ижтимоий коммуникация ва мулоқот тушунчалари қўлланади. Коммуникацияга оид илмий адабиётларда бу тушунчаларининг қўлланишига икки хил ёндашув мавжуд. Биринчи ёндашувга кўра улар тенг маъноли тушунчалар деб қаралса, иккинчи ёндашувга кўра улар бир-биридан кўламага кўра фарқ қилувчи тушунчалар деб кўрсатилади.

Иккинчи ёндашув тарафдорларининг фикрича, ижтимоий коммуникация инсондан-инсонга тил ва бошқа белгилар тизими ёрдамида ахборотни узатишнинг махсус шаклини ифодаловчи тушунчадир. Мулоқот инсонлар, груҳлар ўртасида ахборот алмашинувига бўлган эҳтиёж натижасида мураккаб кўптармоқли алоқаларнинг ўрнатилиши ва ривожлантирилишини ифодаловчи тушунчадир. Мулоқот камида уч хил жараёни қамраб олади: ахборот алмашинуви (коммуникация), хатти-харакатлар алмашинуви (интеракция), ҳамкорини қабул қилиш ва тушуниш (ижтимоий перцепция).

Коммуникация, ижтимоий коммуникация ва мулоқот тушунчаларининг хажм жиҳатдан ўзаро муносабатларини мантикий таҳлил қилсак, улар бўйсунуш муносабатидаги тушунчалар эканлигини аниқлаймиз. Коммуникация тушунчаси хажм жиҳатда кенг қамровли бўлиб, ҳар қандай ахборот алмашинувини ифодалайди. Ижтимоий коммуникация тушунчаси жамиятдаги ахборот алмашинувини, мулоқот эса инсонлар ўртасидаги ахборот алмашинувини ифодаловчи тушунчадир. Мулоқотсиз инсон ҳаётини тасаввур қилиш мумкин эмас. Биз тадқиқотимизда коммуникация ва мулоқот тушунчаларини тенг маънода қўллаймиз.

Мулоқот субъектлари ва улар ўртасидаги муносабатларга кўра коммуникациянинг қуйидаги кўринишлари мавжуд:

- шахслараро коммуникация – икки ва ундан ортиқ индивидлар ўртасида хабарлар билан алмашиш ва уларни талқин қилиш билан боғлиқ бўлган ва шахсий муносабатлар таъсирида амалга ошадиган мулоқот тури;
- груҳлар ўртасидаги коммуникация – шахслараро боғлиқлик ва индивидуал хусусиятларидан қатъий назар, турли ижтимоий груҳлар ва категорияларга мансуб бўлган одамлар ўртасидаги ўзаро алоқадорлик.
- жамоавий коммуникация– жамоатчилик билан институционал мулоқот тури бўлиб, унда бериладиган хабарлар жамоатчилик манфаатлари билан боғлиқ бўлади.

- оммавий коммуникация - кўп сонли, аноним, бўлиниб жойлашган аудиторияга махсус тайёрланган ахборотни турли техник воситалар орқали доимий равишда тарқатилиши натижасида жамоатчилик онгини бошқарувчи, омма кайфиятини ўзгартирувчи, алоҳида шахслар ва гuruhларга таъсир кўрсатувчи мулоқот тури.

Коммуникатив (мулоқот қилувчи) шахс – бир вақтнинг ўзида “ўтмишда мулоқотда бўлган одам, – аввалги коммуникациянинг субъекти ва махсули”, “ҳозирда реал мулоқотда бўлаётган одам”, келажакда мулоқот қилишга тайёр бўлган, яъни “потенциал мулоқот қиладиган одам”дир. Ҳар бир мулоқот қилувчи шахсда ўтмиш, ҳозир ва келажак доимо мавжуд бўлади ва узлуксиз давом этади.

Инсон мулоқотга эҳтиёж сезгандагина мулоқотга киришади.

Инсон суҳбатдошининг яширин имкониятларини ва унинг ўз мақсадларига мос келишини тахминлайди. Мулоқотда ижтимоий муҳит муҳим рол ўйнайди. Мулоқот жамиятнинг ахлоқий ва ижтимоий нормалари доирасида олиб борилади. Коммуникатив тенглик мулоқотнинг самарадорлигини белгилайди.

Коммуникатив мақсад прагматик таҳлилнинг асосий таркибий қисмидир. Мақсаднинг самарали ёки самарасиз натижаси - сўзловчининг нутқий актлардан, шунингдек, тилнинг экспрессив-стилистик ва образли имкониятларидан фойдаланиш лаёқати ҳамда новербал ёрдамчи воситаларни танлаш маҳорати билан боғлиқ. Коммуникатив мақсаднинг амалга ошишида нутқий вазият муҳим аҳамиятга эга. Коммуникатив мақсадга эришиш учун сўзловчи ўз жумласини шундай тузиши лозимки, у учун энг муҳим бўлган хабарни таъкидлаш биринчи навбатда туриши лозим. Шунга кўра сўзловчи ҳамсуҳбатида кутилган реакцияни кўзгатади, яъни унга таъсир ўтказди. Муайян нутқий вазиятда сўзловчи маълум бир коммуникатив мақсадни кўзлаб, ҳамсуҳбатига тўғридан-тўғри ёки билвосита таъсир ўтказди.

Аргументлаш тушунчасининг моҳияти. Аргументлаш назариясига оид кўплаб илмий ва ўқув адабиётларида бу тушунчага берилган таърифлар турли хил бўлиб, уларда аргументлашнинг у ёки бу жиҳатига (нутқий фаолият эканлиги, ишонч-эътиқодни шакллантиришга қаратилганлиги, фикрнинг далилланиши билан боғлиқ холдалиги каби холатларга кўпроқ эътибор қаратилади. Масалан: 1- таъриф. “Аргументлаш (лот. *argumentatio* – далил, аргумент келтириш) илгари сурилган фикрга нисбатан бошқа томон (аудитория, яқка шахс ва б.)нинг ижобий муносабатини (маъқуллаши, қабул қилиши) шакллантириш мақсадида далиллар, аргументларни келтириш. Аргументлашнинг мақсади – илгари сурилган холатларнинг аудитория томонидан қабул қилинишига, конструктив муносабатларнинг шаклланишига эришишдир; аудиторияни унинг эътиборига хавола қилинаётган холатнинг, фикрнинг адолатли эканлигига ишонтиришдир, уни шу фикрни қабул қилишига ва шунга мувофиқ ҳаракат қилишига эришишдир.”⁵⁷

2- таъриф. “Аргументлаш- бу яққол нутқий фаолият бўлиб, унинг мақсади бирон бир субъектнинг нуқтаи назарини, яъни муҳокама қилинаётган масалага нисбатан муносабатини, мулоҳазалар ёрдамида ўзгартиришдир.”⁵⁸

3- таъриф. “Аргументлаш интеллектуал агентларнинг диалог шаклидаги билиш фаолияти бўлиб, унинг мақсади баҳслашувчи томонларнинг ҳолати (позицияси)нинг ишончлигини белгилашдан иборат.”⁵⁹

Юқоридаги таърифларни таҳлил қилиб, аргументлашга хос бўлган қуйидаги жиҳатларни қайд этиш мумкин:

1. Аргументлаш ҳамма вақт табиий тил воситасида, ёзма ёки оғзаки нутқ воситасида амалга оширилади.

2. Баъзан у ёки бу хабарни эшитган одамнинг фикри ўзгариши мумкин. Бундай ихтиёрсиз тасодифий холатлар

⁵⁷ Файтхужаева Д. Мантиқ. Ўнуччи дугат. Тошкент: Ўшшоқ-Нашри, 2015.

⁵⁸ Илми А. Аргументация в процессах коммуникации. М.-Берлин: Директ-Медиа, 2015. С. 77.

⁵⁹ Лисаков Е. Н. Логико-когнитивная теория аргументации. Санкт-Петербург, 2015. С. 64.

аргументлаш жараёнида учрамаслиги учун, аргументлаш маълум бир мақсадни кўзлаган нутқий фаолият эканлигига ургу берилади.

3. Аргументлаш таърифидаги субъект тушунчаси кенг маънода қўланилади: якка инсон, гуруҳ, жамоа, ижтимоий ташкилотлар, инсоният ва ҳоқозо.

4. Аргументлаш томонларнинг фикрлари, қарашлари бир-бирига мос келмаса ва низо (конфликт)ни келтириб чиқарса, қўлланади.

5. Аргументлашнинг вазифаси кимнингдир эътиқодини, ишончини кучайтириш ёки сусайтиришга йўналтирилган фаолиятдир;

6. Аргументлаш реципиентларнинг ақлий фаоллигини, яъни аргументларни ўйлаб қабул қилиши ёки қарши чиқишини назарда тутади.

7. Аргументлаш ижтимоий фаолиятдир, чунки у фақат инсонга ва инсонларга қаратилган бўлиб, бошқа томоннинг келтирган далилларига ўзининг фаол муносабатини билдиришни - диалогни назарда тутади;

8. Кимнидир ишонтириш учун, йўналтирилган ҳар қандай фаолият аргументлаш бўлавермайди. Масалап: жисмоний таййиқ ўтказиб, ҳеч бир гапирмасдан, инсонни маълум ҳаракатни бажаришга мажбур қилиш мумкин. Лекин бу усул аргументлаш билан ҳеч бир умумийликка эга эмас, чунки аргументлашда айнан нутқий таъсир муҳим ҳисобланади.

Демак, аргументлаш нутқий фаолият бўлиб, ундан мақсад маълум бир фикрга (нуқтаи назарга) нисбатан аудиториянинг ижобий муносабатини шакллантириш орқали, уларнинг фикрларини ўзгартириб, тақдим қилинган нуқтаи назарни қабул қилишга ва унга мос ҳолда хатти ҳаракатларини амалга оширишларига эришишидир.

Аргументлаш ва коммуникация тушунчаларининг моҳиятини аниқлаб олдик. Энди уларнинг ўзаро алоқодорлигини кўриб чиқамиз.

Аргументлаш инсон комуникатив фаолиятининг муҳим таркибий қисмларидан биридир. Аргументлаш шахслараро муносабатнинг кўринишлардан бири бўлиб, унда муайян мақсадларга эга бўлган икки ёки ундан ортиқ субъектлар ўзаро хабар алмашдиладар. Тадқиқотчиларнинг таъкидлашича, ҳар қандай аргументлаш коммуникациянинг хусусий кўринишидир, лекин ҳар қандай коммуникация аргументлаш эмас. Комуникация назариясига кўра ахборот (информация)ни бир субъектдан бошқасига узатиш қуйидаги тузилишга эга:

1. Ахборотни жўнатувчи субъект – коммуникатор (адресант)
2. Ахборотни қабул қилувчи – коммуникант (адресат)
3. Ахборот- хабар матни.

Кўп ҳолларда коммуникация жараёнида хабар юбориш билан чекланилади ҳалос, адресантларнинг фикри ёки ишонч эътиқодини ўзгартиришга ҳаракат қилинмайди.

Нутқ коммуникация воситаси сифатида. Нутқий актларнинг комуникатив ва интеракционал жиҳатлари.

Инсон гапирганда ёки ёзганда қўллаган сўзлари ва ифодалари, бошқа одамлар билан ўзаро муносабатда бўлганда, маълум бир функцияларни бажаради. Унинг мулоҳазалари савол, ваъда, тасдиқ кабиларни ифодалаши ва унга жавобан маъқуллаш, илтимос кабиларни келтириб чиқариши мумкин. Нутқ сўзловчи мулоҳазаларини баён қилар экан, турли хил нутқий актларни амалга оширади. Ҳар бир нутқий акт инсонга маълум бир мажбуриятларни юклайди. Масалан, агар у савол берса, демек саволининг жавоби унинг учун муҳим бўлади. Агар ниманидир ваъда қилган бўлса, унда шу ваъдасини бажариши кўзда тутилади. Нутқий актда бир ва ундан ортиқ пропозициялар⁶⁰ ифодаланади, яъни қандайдир хабар берилади ва уни ифодалаш учун маълум бир предикат қўлланади. Масалан, сўзловчи тингловчи ҳақида гапириб “мантиқ” предикатини қўллайди. Агар у “Гапингда мантиқ борми?” деса, унда пропо-

⁶⁰ Пропозиция (лат. propositio – гап) мантиқда мулоҳаза (ҳукм)ни, лингвистикада гапин ифодалайди.

зицияга саволнинг коммуникатив функциясини (шубҳа ёки эътироз) юклаган бўлади.

Нутқий актлар тингловчилар томонидан тўлиқ тушунилиши учун қандай пропозиция қўлланилганлиги ва унинг коммуникатив функцияси нимадан иборат эканлиги маълум бўлиши керак. Чунки бу гапирувчининг қандай коммуникатив натижага эришмоқчи эканлигини аниқлашга ёрдам беради. Маълумки, сўзловчи интеракционал натижага эришишга ҳаракат қилади, яъни тингловчи унинг нутқини қабул қилишини ва унга нисбатан муносабат билдиришини кутади. Тингловчи учун нутқий актнинг мақбуллиги унинг интеракционал натижасида намоён бўлади. Нутқий актни қабул қилинишига эришиш ўзаро мулоқатнинг муҳим жиҳати ҳисобланади. Нутқий актни тушуниш (коммуникатив эффект) ва уни қабул қилиш (интеракционал эффект) бир бирига мос келиши шарт эмас. Шунинг учун нутқий актни тушуниш ва уни қабул қилиш жиҳатлари ўртасида назарий чегаралашни амалга ошириш зарур. Биринчи ҳолатда биз нутқий актга коммуникатив, иккинчи ҳолатда интеракционал ёндашган бўламиз. Тингловчи томонидан нутқий актни тушуниш даражаси билан уни қабул қилиш даражаси бир хил бўлиши шарт эмас. Бунда қуйидаги ҳолатларни кузатиш мумкин:

1. Тўлиқ тушуниш ва тўлиқ қабул қилиш;
2. Тўлиқ тушуниш ва қисман қабул қилиш;
3. Тўлиқ тушуниш ва тўлиқ қабул қилмаслик;
4. Қисман тушуниш ва тўлиқ қабул қилиш;
5. Қисман тушуниш ва қисман қабул қилиш;
6. Қисман тушуниш ва умуман қабул қилмаслик;
7. Тушунмаслик ва қабул қилмаслик.

Нутқий акт тўлиқ тушунилгани билан бутунлай қабул қилинмаслиги мумкин, лекин тушунмасдан нутқий актни қабул қилиб бўлмайди. Демак, нутқий актнинг қабул қилинишига эришиш учун маълум даражада уни тушуниш талаб қилинади. Масалан: “COVID 19 касаллиги кенг тарқалишининг олдини олиш мақсадида эълон қилинган карантин

талабларига барча амал қилиши шарт.” Ушбу нутқий акт фуқаролар томонидан турлича тушунилиб, қабул қилинган-лигини (1-6 ҳолатлар) кундалик ҳаётдан кўплаб мисоллар келтириб тасдиқлаш мумкин.

Нутқий актнинг коммуникатив ва интеракционал жиҳатлари бир бирига маълум даражада боғлангандир. Уларнинг ҳар иккиси айнан бир мулоҳаза ёрдамида амалга оширилади. Баъзан нутқий актнинг коммуникатив ва интеракционал жиҳатлари бир бири билан мустаҳкамланган бўлади. Бундай боғлиқлик бўлмаганда сўзловчининг нутқидаги баъзи ҳолатлар орқали уларни аниқлаш мумкин. Асосан бундай алоқадорлик нутқий акт баён қилинганда контекст орқали аниқланади.

Нутқий актни тушуниш ахборотнинг қандай баён қилинишига боғлиқ. Коммуникация жараёнида ахборот эксплицит ёки имплицит баён қилинади. Эксплицит ахборот –очик ойдин баён қилинган маълумотдир. Имплицит ахборот –коммуникант томонидан тил ифодаси билан боғлиқ ҳолда ҳосил қилинган қўшимча маънодир. Нутқий ифода қўшимча маънони имплицит (яширин) ҳолда билдириши мумкин.

Имплицит сўзи имплекатив мулоҳаза таркибининг қисқартирилган кўринишини ифодалайди. Имплекатив мулоҳаза тушунчаси мантиқдан олинган бўлиб, “Агар А бўлса, унда Б” кўринишидаги мағзиқий алоқадорликда Б айтилмаган, лекин назарда тутилган маънони англатади.

Масалан, “100 метрни 5 секундда чоғиб ўтди.” Бу яна бир қўшимча маънони “Дунё рекордини янгилади” мулоҳазасини назарда тутди. Лекин бу очик баён қилинмайди. Ҳудди шу каби “Юзини ўғириб олди” мулоҳазаси яширин ҳолда “Кўришни ҳохламади” мулоҳазасини ифодалайди. Ёзма ёки оғзаки матндаги яширин маъно мулоқот жараёнида аниқланади.

Имплицит ахборот матнда ёки матндан ташқарида (маданий контекстда) яширинган бўлади. Кўпинча матнда айтилмаган, лекин назарда тутилган маъно коммуникант учун муҳим бўлади. Имплицит матнни тушуниш учун тил ифодаларининг маъносини билиш етарли эмас, бунинг учун ана-

литик фикрлаш, ҳиссий қабуллаш ҳам талаб қилинади. Масалан, “Ўзини асраганини Яратган ҳам асрайди”, “Яхшилаб ўйлаб кўр,” “Сувни кўрмасдан этигингни ечма” каби иборалар бир хил маънони – эҳтиёт бўлиш кераклигини англатади. “Сен тўғри иш қилдинг, яшавор, қойиш” иборалари эса маъқуллашни билдиради. Матннинг имплицит маъноси импликациянинг ўзига хос кўриниши ҳисобланади.

Имплицит ахборотни киритиш усуллари:

1. Инкор мулоҳазани қўллаш орқали: “Биз маъсулиятдан қочмаймиз, мижозимиздан воз кечмаймиз. Юзни операциясиз тортиш.” (Гўзаллик саломидаги ёзув.)

2. Риторик савол бериш орқали: “Сиз оламни забт этишни хоҳлайсизми? Келажакда машҳур инсон бўлмоқчимисиз? Унда биз сизга ёрдам берамиз! (Тил ўрганиш марказидаги ёзув.)”

3. Аналогия орқали: Агар одам самолётда тугилса, унда самолёт унинг ватани бўлиб қоладими? Агар у бизнинг уйда тугилса, шу уй уники бўладими? Бу уй сизларники эмас.

Имплицит ахборот асосида адресат қўшимча маълумотларга эга бўлади. Масалан: “Судья: “Ҳоким вилоятнинг бош коррупционерси эмас”- дейди.” Бу матндан бошқа одам бош коррупционер эканлигини судья билиши ҳақидаги маълумотни келтириб чиқариш мумкин. Коммуникацияда имплицит ахборотни киритиш адресатнинг ахборотни яхши анламаслиги ва танқидий баҳолай олмаслиги ва ташқаридан таъсир кўрсатилаётганлигини сезмаслигига сабаб бўлади.

Стандарт нутқий актлар назариясида ўрганиладиган нутқий актлардан аргументатив нутқий акт фарқ қилади. Биригидан, аргументлаш бирдан ортиқ гапдан ташкил топади. Тасдиқлаш, илтимос, ваъда ва бошқалар фақат битта гапдан ташкил топади. Масалан, “Мен сени эртага театрга олиб бораман”, “Ёмғир тинди”, “Ҳозир энг яхши нарса бир оз дам олишингдир”. Баъзан бир қарашда аргумент фақат бир гапдан ташкил топган бўлиб, нуктаи назарни тўлиқ ҳимоя қилгандек бўлиб туюлади, лекин диққат билан қаралганда

аргументлашнинг бир қисми имплементацияга келиб етган бўлади.

Иккинчидан, аргументлашни амалга ошириш учун шакллантирилган мулоҳазалар бир вақтда икки хил коммуникатив функцияга эга бўлади. Масалан, “У хоч қачон ўз пенсиясига машина сотиб ололмайдн”. Бу мулоҳаза учта гапдан ташкил топган бўлиб, (У пенсионер. Унинг пенсияси кам. Пенсиясига машина сотиб ололмайдн.) биргалликда аргументлашни ташкил қилади. Бу мулоҳазалар бир бутун ҳолида аргументлашнинг коммуникатив функциясини ифодалайди, лекин уларнинг ҳар бири қўшимча равишда яна бошқа коммуникатив функцияни ҳам бажаради: ҳар бир мулоҳаза ҳам тасдиқ ҳам хулосани билдиради. Аргументлашнинг икки хил коммуникатив функцияга эга эканлиги уни илтимос, ваъда ёки тасдиққа нисбатан мураккаб нутқий акт эканлигини кўрсатади. Шунингдек, тушунтириш, бўрттириш каби нутқий актлар ҳам бир вақтда ҳам тасдиқ ҳам хулосани ифодалайди. Масалан, бирор нарсага тайёрлаш ҳақидаги инструкцияни олишимиз мумкин.

Учинчидан аргументацияни ташкил этувчи нутқий актлар ўз - ўзича мавжуд бўлолмайди. Улар бошқа нутқий актлар билан маълум бир ҳолатда бирлашган бўлади. Ваъда, тасдиқ, илтимос эса бошқа қўшимча нутқий актлар билан бирлашганини талаб қилмайди. Аргументлаш ва бошқа нутқий актлар ўртасидаги фарқни яхшироқ тушуниш учун аргументлаш гап даражасида коммуникатив функцияга эга эмаслигини, лекин юқорироқ матн даражасида унга эга бўлишига эътибор қаратиш зарур. Биз гап даражасидаги нутқий актларни элементар нутқий акт деб атаймиз. Матн даражасидаги нутқий актларни мураккаб нутқий акт деб атаймиз. Аргументлаш мураккаб нутқий актнинг яққол мисолидир.

Баъзан аргументлашни бўрттириш, тушуниш каби нутқий актлар билан аралаштириб юборилса ҳам, улар ўртасида муҳим тафовут бордир. Тушунтирилганда бу нарса тинчловчи томонидан тўғридан тўғри қабул қилинади. Аргумент илгари сурилганда унинг мақбуллиги муҳокама предметиға айланади.

Гингловчини ишонтириш учун сўзловчи ўзининг аргументларини тушунишларига эришиши керак бўлади. Сўзловчи нуқтан назарини худди ҳаммага мақбул бўлгандек баён қилади, гўёки унинг нуқтан назари аргументлашга мухтож эмасдек ва у ҳеч қандай шубҳага ўрин қолдирмайдигандек таассурот қолдиришга интилади.

Аргументлашнинг моҳияти, структураси ва таркибий қисмлари.

Маълумки, далиллаш, исботлаш масалалари мантиқ фани доирасида ҳам ўрганилади. Аргументлашнинг моҳиятини тушуниш учун мантиқ ва аргументлаш назариясининг ўзаро алоқадорлиги ва аргументлашга хос бўлган жиҳатлар билан танишамиз.

Аргументлаш исботлашни талаб қилади, лекин аргументлашнинг вазифаси исботлаш билан чекланмайди. Исботлаш аргументлашнинг мантикий асоси. Аргументлашда эса исботлаш билан бирга ишонтириш ҳам талаб қилинади. Исботлаш мажбурий, зарурий характерга эга бўлиб, у маълум бир шахсга йўналтирилмаганлиги билан аргументлашдан фарқ қилади. Бунга Евклид теоремаларини мисол қилиб олишимиз мумкин. Аргументлаш мажбурий характерга эга эмас, унинг тўғри ёки нотўғрилигани механик йўл билан аниқлаб бўлмайди. “Исботлаганинг билан ишонтиролмадинг”, “Исботланган, лекин ишонarli эмас” ёки “Исботлай олмаса, аргументлайди” деган мулоҳазалар юқоридаги ҳолатга нисбатан айтилади.

Мантиқ ва аргументлаш назарияси фикр ва мулоҳазаларни асослаш шакллари ва усулларини ўрганади. Лекин уларнинг ҳар бири ўз вазифаси ва услубига кўра фарқ қилади. Символик мантиқ, қатъий математик усулларни қўллаган ҳолда, мулоҳазаларнинг асосланганлик масаласини исботлаш билан боғлиқ ҳолда ўрганади. Символик мантиқнинг усуллари формаллаштириш мумкин бўлган муаммоларнинг ечимини аниқлашда самаралироқдир. Аргументлаш назарияси, қисман формаллаштириш мумкин бўлган, дискурс деб номланувчи жонли пۈтқий вазиятларни, кенг қўламдаги контекстларни камраб олади.

Буларга кундалик, маънвий даражадаги мулоқот, фалсафий мушоҳадалар, ҳуқуқшунослик, социология, тарих ва умуман ижтимоий-гуманитар соҳага оид контекстлар мисол бўлади. Аргументлашга оид адабиётларда ишонтириш ақл ва мантикга асосланади деб кўрсатилади. Биз эса аргументлашда ақл ва мантиқ билан бирга ҳиссиётларга ҳам таъсир қилинади ва фикр асосланади деб тасдиқлаймиз. Ҳиссиётларга таъсир қилиш деганда мажбур қилиш, кўрқитиш каби ҳолатларни эмас, балки сўзловчи нутқининг оҳанги, унинг тингловчига бўлган муносабати, сўзловчи ва тингловчининг руҳий ҳолатларини назарда тутамиз. Аргументлаш жараёнида мантик қонун қоидаларига ва тилнинг грамматик талабларига риоя қилиш муҳимдир.

Аргументлаш қандай қилиб фикрни асослаш ва унга бошқаларни ишонтиришни ўргатувчи илм ва санъатдир. Асослаш ва ишонтириш аргументлашнинг фундаментал принципларидир. Аргументлаш назариясида маълум бир нуқтага назарни илгари суриш ва ҳимоя қилиш (асослаш) зарурий шарт бўлгани учун, у мантикий усулларга асосланади. Бошқа томондан, аргументлаш коммуникатив характерга эга бўлганлиги бонс, риторик жиҳатларга ҳам эга. Кўриб ўтганимиздек, аргументлашда исботлаш тушунчаси кенг қўламда қўлланади ва ишонтиришни ҳам қамраб олади. Илм – фанда гоёнинг, фикрнинг исботланганлиги муҳим бўлса, ўзаро мулоқотда гоёнинг, фикрнинг ишонарлилиги муҳим аҳамият касб этади.

Аргументлаш асосан диалог кўринишида амалга ошади. Диалогда “фикрлаш механизмлари” билан бирга “ишонтириш механизмлари” ҳам бирлашади. Аргументлашнинг қуйидаги даражалари буни яққол ифода қилади:

1. Информацион – адресатга фактлар, воқеа, ҳодисалар, ҳолатлар ҳақида маълум қилинадиган ахборотларнинг мазмунини ифодаловчи даража;

2. Мантикий – ахборотни ташкиллаштириш (аргументларнинг изчиллиги ва зиддиятсизлиги, тизимли алоқадорлиги, улардан мантикий хулоса чиқариш мумкинлиги) даражаси;

3. Коммуникатив-риторик – нутқий ва ҳиссий таъсир кўрсатиш (ишонтириш усуллар ва воситаларининг йиғиндиси) даражаси;

4. Аксиологик – аргументатор ва реципиентнинг (умуммаданий, илмий, шахсий ва б.) қадриятлар тизимини ифодаловчи даража;

5. Ахлоқий – коммуникатив диалогда шахс ахлоқий принципларининг ифодаланиш (бахс, мунозарада маълум бир аргументларнинг ахлоқий жиҳатдан ўринли ёки ўринсиз қўлланиши) даражаси;

6. Эстетик – мулоқот эстетикасини ифодалаш (эстетик дид, диалогни интеллектуал ўйин каби қуриш) даражаси.

Юқоридаги аргументлашга оид мулоҳазаларни умумлаштиргав холда, унга қуйидагича таъриф берамиз: *Аргументлаш вербад, ижтимоий ва рационал фаолият бўлиб, унинг мақсади, субъектни нуқтаи назарнинг мақбул ёки мақбул эмаслигига ишонтириш учун, бир қанча мулоҳазаларни илгари суриш орқали берилган нуқтаи назарни қабул қилиш ёки рад этилишига эришишдир.*

Берилган таъриф аргументлашнинг коммуникатив фаолият эканлиги, бошқа одамнинг қарашларини шакллантириш ёки ўзгартишга йўналтирилганлигини ва бунинг учун рационал асосланган аргументлардан фойдаланилишини яққол ифодалайди

Аргументлашнинг структураси қуйидаги элементлардан ташкил топади:

1. Нуқтаи назар (тезис) – далилланиши, исботланиши талаб қилинган мулоҳаза ёки мулоҳазалар тизимин бўлиб, аргументлашда “нима далилланиши керак?” ёки “нима далилланаяпти?” деган саволга жавоб бўлади. Нуқтаи назар тасдиқ ёки инкор мулоҳаза, модал мулоҳаза, императив

(буйрук) ёки савол кўришишида бўлади. *Ушбу, сурашларни ҳақиқат ва ундан ортқ нуқтага назарлар тўқилишии сураш.*

2. Далил, асос-аргумент – нуқтага назарни далилланган ҳақиқат келтирилган мулоҳаза ёки мулоҳазалар тизими бўлиб, "архив назар қандай асосланган?" деган саволга жавоб бўлади.

Пропонент – баҳс, мунозара чоғида мулоҳаза қилинган мавзунинг тезисни ҳимоя қилувчи шахс.

Оппонент – баҳс, мунозара чоғида мулоҳаза қилинган мавзунинг тезисни рад қилувчи, пропонентга қарши қаршилик шахс.

Редипонент – (лот. redipiens қабул қилувчи) коммуникатив моделнинг монолог турида аргументлаш қаратилган шахс ёки бир гуруҳ шахслар (баъзан аудитория деб ҳам номланади).

Аргументлаш майдони – аргументловчи фаолиятини тузилиши, аргументлаш субъектларининг мавқеи ва вазифалари, аргументлаш жараёнининг ижодий моделлантиришининг ўзига хослиги, аргументлашнинг амалга оширилиш вақти ва ўрнининг камраб олувчи коммуникатив фаолият майдони. Қуйидагилар аргументлаш майдонининг муҳим элементлари ҳисобланади: аргументлаш субъектлари (S_1, S_2); аргументлаш предмети, яъни баҳс мавзуси (АП); аргументлаш предмети-нинг моҳиятини, қирраларини очиб берувчи тезислар (ПН); аргументлар-далиллар тизими (A_1, A_2, \dots, A_n); аргументлаш вазияти (sit – қаерда, қандай ҳолатда).

Аргументловчи мулоқот камиди икки киши ўртасида бўлади. (Инсон ўз-ўзи билан мулоқот қилиши, баҳслашиши мумкинлигини ҳам инкор этмаймиз). Улардан бири пропонент (бирор фикрни илгари сурувчи) бошқаси оппонент (унга қарши чикувчи) деб номланади. Пропонент ўзининг шахсий фикрининг ёки ўзи мансуб бўлган ижтимоий гуруҳнинг фикрининг ифодаланиши мумкин. Оппонент пропонент билан бевосита (юзма-юз) ёки бавосита (вақт ва/ёки макон жиҳатдан масофада туриб) мулоқот қилиши, баҳслашиши мумкин. Коммуникация жараёнида аргументлашнинг таркибий қисмларига қуйида-

гилар киради: 1. Субъект-субъект (аргументатор - реципиент, пропонент-оппонент) муносабатлари:

1. Аргументлаш предмети (муаммо, мавзу ахборотнинг мазмуни);

2. Мантикий структураси (мантикий исботлашга мос келади): томонларнинг тезислари, аргументлари ва исботлаш усули (демонстрация);

3. Жараёни бошқариш қоидалари (регламент, тактика, методика ва ҳ.к.)

Аргументларнинг турлари.

Аргумент (лот. *argumentum* – исбот асоси) – далилланиши (исботланиши) талаб қилинган тезис (мулоҳаза, назария)ни асослаш учун келтириладиган бир ёки ундан ортиқ мулоҳаза. Аргумент сифатида қўлланилаётган мулоҳаза: чин бўлиши, унинг чинлиги тезисдан мустақил ҳолда исботланган бўлиши ва тезисни асослаш учун етарли бўлиши шарт. Юқоридаги шартларнинг бузилиши турли хатоликларга олиб келади. Баҳс, мунозараларда қўлланиладиган аргументлар мазмунига кўра икки турга бўлинади:

1. Масаланинг моҳиятига тааллуқли аргументлар (*ad rem*).

2. Инсонга мурожаат қилувчи аргументлар (*ad hominem*).

- Биринчи турдаги аргументлар муҳокама қилинаётган масалага боғлиқ бўлиб, исботланаётган ҳолатнинг чинлигини асослашга йўналтирилган бўлади. Бундай аргументлар сифатида тушунчаларнинг таърифи, илмий назариянинг тамойиллари, аниқ фактларни қайд қилган мулоҳазалар ва чинлиги аввал исботланган мулоҳазалардан фойдаланилади. Шунингдек, авторитетга мурожаат қилиш, яъни муқаддас китоблар, булук мутафаккирлар, машҳур жамоат арбоблари, шоирлар, ёзувчилар ва бошқаларнинг фикрларидан аргумент сифатида масаланинг моҳиятига мос ҳолда фойдаланиш ҳам *ad rem* аргументларига киради. Бу аргументлар юқоридаги шартларни қоникгирса, унга асосланган исботлаш мантиқан тўғри бўлади.

- Иккинчи турдаги аргументлар кўпинча масаланинг моҳиятига тааллуқли бўлмайди ва улардан асосан баҳс-

мунозарада ютиб чиқиш учун фойдаланилади. Бу турдаги аргументларда оппонентнинг шахсияти, эътиқоди, обрўсига, аудиториянинг фикрига мурожаат қилинади. Бундай аргументларнинг баъзиларидан ҳақиқатни аниқлаш ва асослаш учун ўтказиладиган баҳс-мунозараларда фойдаланиш ноўрин, ножонзир. Argument ad hominem (инсонга мурожаат қилувчи аргументлар)нинг кенг тарқалган кўринишларига қуйидагилар киради:

- халққа мурожаат қилиш, яъни тингловчиларнинг, жамоатнинг фикри, кайфияти, хис-туйғуларига таъсир қилиб, уларни ўз томонига оғдириб, рақибига шу йўл билан босим ўтказиш;

- шахсга мурожаат қилиш, яъни оппонентнинг таъки кўриниши, диди, фазилатлари ёки камчиликларини гапириш орқали баҳс мавзусидан четга чиқиб, оппонентнинг шахсини муҳокама қилишга ўтиш (кўпинча бундай муҳокама салбий характерда бўлади);

- шухратпарастликдан аргумент сифатида фойдаланиш, яъни оппонентни кўкларга кўтариб макташ орқали уни фикримизни эътироф этишига, ҳеч бўлмаганда қаршилигини сусайтиришга эришиш;

- кучдан аргумент сифатида фойдаланиш, яъни оппонентни унга қарши жисмоний ёки маънавий куч ишлатишни мумкинлигини айтиб кўрkitиш ва шу асосда ўз фикридан воз кечишга мажбур қилиш;

- раҳм-шавқат ҳиссидан аргумент сифатида фойдаланиш, яъни қарши томонда ачиниш ва ҳамдардлик туйғуларини уйғатиб, ўзини оқлаш, фикрига ишонтириш ёки ёрдам олишти эришиш;

- хабарсизлик, билмасликдан аргумент сифатида фойдаланиш, яъни оппонентга маълум бўлмаган фактлар, маълумотлардан фойдаланиш, у ўқимаган (билмаган) манбаларга мурожаат қилиш. Кўпинча оппонент ўзини булардан хабардор қилиб кўрсатишга уринади ва янглишиб кетади.

Юқорида айтиб ўтилган аргументлар ноўрин бўлиб,

улардан баҳс жараёнида фойдаланиш адолатдан эмас. Лекин, баҳсда томонларнинг ақли, билими билан бирга, уларнинг ҳис-туйғулари, феъл-атворлари ҳам тўқнашади. Шу боис, баҳс жараёнида ноўрин аргументлардан ҳам фойдаланилишини кузатиш мумкин. Ўринли ва ноўрин аргументларни фарқлаш баҳс жараёнининг натижасини аниқлашга ёрдам беради.

Аргументлар мақбуллик, релевантлик, адекватлик ва етар-лилик талабларига мос бўлиши шарт.

Аргументлар ишонтириш даражасига кўра иккига бўли-нади: кучли ва кучсиз. Аргументларнинг кучлилики даражаси нисбий катталиқ бўлиб, реципиентнинг билим даражаси, руҳий ҳолати, ҳаётини тажрибаси, эътиқоди, дунёқарашига боғлиқ. Бир аргумент турли аудиторияларда ҳар хил қабул қилиниши (маъқулланиши, инкор этилиши, бефарқ бўлиши) мумкин. Масалан, Қуръони Каримдан келтирилган далиллар бошқа динга эътиқод қилувчилар ёки атеистлар учун ишонтирувчи кучга эга бўлмаслиги мумкин, лекин ислом динига эътиқод қилувчилар учун сўзсиз авторитет сифатида таъсир қилади.

Деярли барча учун табиат қонунилари, тажриба натижаси бўлган илмий фактлар, экспертларнинг ҳулосалари, статистик маълумотлар ва б. кучли аргумент ҳисобланади. Сўзловчининг шахсий фикри, у иқтибос қилган машҳур кишиларнинг гаплари кучли аргумент сифатида қабул қилиниши шу шахс-нинг ёки у асосланаётган авторитетларнинг обрў-эътиборига боғлиқдир. Аргументлашда кучли далиллар кучсиз далиллар билан мустаҳкамланган бўлиши керак. Баъзан пропонентнинг ўзи кучли ва кучсиз далилларни ажрата олмаслиги, унинг учун кучсиз бўлган далиллар реципиент учун кучли далил бўлиши мумкин.

Аргументлар чинлик даражасига кўра олти турга бўли-нади:

1. Чин ва ишончли;
2. Чин, ammo ишончли эмас;
3. Ёлғон ва ишончли бўлмаган;

4. Ёлғон, лекин ишонарли;
5. Ноаниқ, аммо ишонарли;
6. Ноаниқ ва ишонарсиз.

Аргументлаш жараёнида қўлланган аргументлар чинлик даражасига кўра чин, ёлғон ёки ноаниқ бўлади.

Реципиент учун кўпинча аргументларнинг чин бўлиши шарт эмас, чунки унда ҳамма вақт ҳам ҳақиқат ва ёлғонни текшириб кўриш ёки фарқлаш имкони бўлмайди, унинг учун фақат ишонарли бўлган аргументларгина кимматга эга бўлади.

Ижтимоий фаолият сифатида аргументлашнинг ўзига хослиги.

Ижтимоий фаолият сифатида аргументлашдан мақсад кимндир нимагадир ишонтиришдир. Бирон бир фикрга, қараш, гоёга ишонтириш бошқа, шу нарсани мажбурлаб қабул қилдириш бошқа. Инсон бирон бир фикр, гоё, қарашни ўз хохиши билан, ихтиёрий равишда қабул қилса, уларнинг чинлиги, тўғрилиги, фойдали эканлигига ишонади. Аксинча мажбуран қабул қилса, унда ишонч пайдо бўлмайди ва имкон бўлиши билан уни рад этади. Бирон бир фикрни мажбурлаб қабул қилдириш, яъни инсон бу фикрни ўзининг хохишига зид равишда тўғри деб тасдиқлаши авторитар мулоқотга хос. Бундай мулоқот кўпинча бўйсиндирувчи ва бўйсинувчи ўртасида вужудга келади. Эркин, тенг, ўзаро хурматга асосланган (демократик) мулоқотда эса фикр, гоё, қараш ишонтириш орқали қабул қилдирилади. Демак, аргументлаш мажбуран қабул қилдириш эмас, балки ишонтиришни билдиради.

Қандай ҳолатда ишонтиришга эҳтиёж тугилади?

Сухбатдошлардан бирининг нуқтани назари бошқасиникидан фарқ қилса ва уни шу нуқтани назарни қабул қилдиришга эҳтиёж бўлса. Агар бундай эҳтиёж бўлмаса, ишонтиришга ҳожат қолмайди. Сухбатдошларнинг нуқтани назарлари бир хил бўлганда ҳам ишонтириш талаб қилинмайди.

Ишонтириш, ишонини, ишонч, эътикод тушунчалари бири-бири билан боғлиқ. Ишонч ишонининг натижасидир. Ишон-

тириш бирон бир фикрнинг тўғри ёки нотўғри эканлигини муваффақиятли далиллаш бўлиб, унинг натижасида ишониш туйғуси пайдо бўлади.

“Ишониш” тушунчаси қуйидаги маъноларни англатади:

Биринчидан, “ишониш”- жараён бўлиб, бир одамнинг гоёлар оламидаги бир нуқтаи назарнинг ўрнига бошқасини қабул қилдириш учун бошқа одамнинг қилган (асосан рационал характердаги) хатти-харакатларига бўлган муносабатидир. Масалан, биз ўз бизнес режамизнинг фойда келтиришини исботлаб, банкдан кредит олишга ҳаракат қиламиз, банкдагилар эса кредит бериш масаласида бошқа нуқтаи назарда бўлишлари мумкин. Агар банкдагилар ишонишса кредит беришлари мумкин, ишонишмаса, беришмайди.

Иккинчидан, “ишониш” дунёқараш, нуқтаи назар, фикр, қабул қилинган йўлни ифодаловчи маслак, эътиқод маъносини ҳам ифодалайди. Масалан, “Аллоҳ барча мавжудотнинг яратувчисидир” деган фикрга ишониш, эътиқод маъносидаги ишончни билдиради.

Демак, ишониш ва эътиқод тушунчалари бир-биридан фарқ қилади. Эътиқод тушунчаси субъект дунёқарашининг асосиби ташкил этувчи доимий, мустаҳкам гоёлар тизимини ифодалайди. Субъектнинг қадриятлар тизимига таъсир қиладиган, унинг тушунчалар оламини тубдан қайта қурадиган кучли далиллар таъсиридагина эътиқодни ўзгартириш мумкин. Инсон кўп нарсаларга ишонади, лекин уларнинг ҳаммаси ҳам эътиқод қилиши учун зарур бўлмайди. Масалан, инсон интернет орқали кўшни мамлакатдаги президент сайловида ким голиб бўлганлигини билади ва бу хабарнинг ростлвигига ишонади. Лекин бу хабар унинг эътиқоди учун муҳим аҳамиятга эга эмас.

Мулоқот жараёнида суҳбатдошлар бир-бирини тушунишлари ва қабул қилишлари (шу фикрга қўшилишлари, рози бўлишлари) мураккаб жараён бўлиб, унда қуйидаги ҳолатлар кузатилади:

I. Тушуниш қабул қилиш дегани эмас. Тушуниш билиш билан боғлиқдир. Инсон бирон бир ахборотни қабул қилар экан, уни тўлиқ ёки қисман тушуниши ёки мутлақо тушунмаслиги мумкин. Инсонда шу ахборот билан боғлиқ билимлар бўлса, у тушунади, билимлар бўлмаса тушунмайди. Ахборотни қабул қилиш ёки қилмаслик эса инсоннинг дунёқараши, манфаатлари, мақсадлари, билим даражаси, тушунчалар оламига боғлиқдир. Тушуниш ва қабул қилишнинг ўзаро боғлиқлигини, юқоридаги мулоҳазаларга асосланиб, тўрт турга ажратиш мумкин: тўлиқ тушуниб, тўлиқ қабул қилиш; тушунмаслик ва умуман қабул қилмаслик; қисман тушуниш ва тўлиқ қабул қилиш; қисман тушуниш ва қисман қабул қилиш.

II. Ишботлаш – ишонтириш дегани эмас. Ахборотта ишониш ёки ишонмаслик кўпинча инсоннинг руҳий ҳолати билан боғлиқ, узатилган ахборот инсоннинг тушунчалар оламига мос келса, у ишонади, мос келмаса ишонмайди. Бунда ҳам юқоридаги каби ҳолатларни қайд қилиш мумкин: ишотланган ва ишонарли; ишотланмаган ва ишонарли эмас; ишотланган, лекин ишонарли эмас; ишотланмаган, лекин ишонарли.

Аргументлаш жараёнида I ва 3 ҳолатлар муҳимдир. Чунки аргументлашдан мақсад фикрга суҳбатдошини ишонтиришдир. Мулоқот қилувчилар ўз қарашларига зид бўлмаган ва унга мос бўлган нуқтаи назарни осон қабул қиладилар. Ишонтириш учун шу ҳолатга эътибор бериш зарур.

Суҳбатдошининг фикрини қабул қилиш ёки қилмаслик, унга ишотан қандай шахсий муносабатда эканлигига боғлиқ. Суҳбатдошларнинг бир-бирига бўлган шахсий муносабати (ижобий ёки салбий) бир-бирининг фикрини қабул қилиш ёки қилмасликка таъсир кўрсатади. Бунда кўпинча ҳиссиётлар устуи туради. Суҳбатдошига бўлган салбий муносабат (ёқтирмаслик, менсимаслик ва б.) унинг тўғри, ишотланган фикрини қабул қилишга, унга ишонишга тўсқинлик қилади. Суҳбатдошларнинг бир-бирига бўлган муносабати а) суҳбатдоши ҳақида олинган (ёки кимдир айтган) маълумотларга ва б) суҳбатдошининг ташқи кўриниши, товуши, ўзини туттиши ва

гапининг мазмунига қараб шаклланади. Кўпинча инсоннинг руҳий ҳолати (психологияси) унинг ақлидан (мантиқий фикрлашидан) устун бўлади.

Мулоқот жараёнида суҳбатдошлар бир-бирларини тушунишлари ва фикрларини қабул қилиб ишонишлари учун улар бир тилда сўзлашишлари, бир хил ёки ёндош касб эгалари бўлишлари, интеллект даражалари мос бўлиши, ахборотнинг етарлиги, фикрнинг мантиқий изчилликда баён қилиниши ва диққат билан бир-бирларини тинглашлари шарт.

Аргументлаш ўзи учун ёки бошқалар учун бўлиб, ёзма ёки оғзаки амалга оширилади. Бошқалар учун ёзма аргументлаш маъруза, илмий мақола, реферат, эссе, ҳисобот, маълумот, хат кўринишида тайёрланади.

Ўзи учун аргументлаш ҳар бир инсон ҳаётининг ажралмас атрибүти ҳисобланади. Инсон ўз менини англаши билан ҳоҳиш-истаклари, орзулари, мақсадларини амалга оширишда ўз-ўзига уларнинг зарур, муҳим, керакли, фойдали ёки аксинча эканлигини аргументлайди. Инсон ўзи учун ҳам пропонент, ҳам оппонент вазифасини бажаради. Ўзи учун аргументлашда инсоннинг руҳий ҳолати, билими, ижтимоий ва шахсий тажрибаси, дунёқараши, эътиқоди, олган тарбияси, қадриятлар тизими ва шахсий манфаатдорлиги муҳим рол ўйнайди. Унда аргументлашнинг структураси ёзма аргументлашники билан ўхшашдир.

Оғзаки аргументлаш дискуссия (мунозара) жараёнида аргументлашда икки ва ундан ортиқ коммуникантлар қатнашади. Коммуникантларнинг ҳар бири баҳс мавзусига ўз муносабатини билдириб, ечим таклиф қилади. Мунозара ташкилотчиси коммуникантларга навбатма-навбат сўз беради. Уларнинг ҳар биридан баҳс мавзусининг ечими ҳақида айтилган мулоҳазаларга муносабат билдиришнинг сўрайди. Мунозарани ташкилотчи якунлайди. Мунозарада билдирилган ечимлардан бири ташкилотчи томонидан ёки қатнашчилар томонидан овоз бериш йўли билан ташлаб олинади. Бунга илмий даража

берувчи ихтисослашган илмий кенгашларнинг мажлисларидаги диссертация муҳокамаси мисол бўлади.

Демак, аргументлаш мураккаб коммуникатив жараён сифатида ижтимоий ҳаётнинг барча жабҳаларида намоён бўлади.

2.2. Аргументатив дискурснинг структуравий таҳлили

Дискурс тушунчаси нутқ, тил фаолияти маъноларини англатади. Бу бандда бевосита аргументатив дискурс тушунчаси ва унинг турли ифодаланиш шаклларини тадқиқ қиламиз.

Аргументатив дискурс мулоқот жараёнида изчил баён қилинган мулоҳазалар тизими бўлиб, сўзловчилар маълум бир коммуникатив мақсадни (сухбатдошини бирон бир фикрнинг чинлигига ишонтириш ва уни қабул қилинишига эришиш) амалга ошириш учун қўллайдиган нутқий актлардан иборатдир. Ҳар қандай коммуникатив актда сўзловчи тингловчига қандайдир таъсир кўрсатади. Айтилган хабар, сўзловчининг ҳис туйғулари албатта тингловчини бефарқ қолдирмайди. Коммуникатив актда сухбатдошларнинг “имконий оламлари” (воқелик ҳақидаги тасаввур ва билимлари) тўқнашади. Сухбатдошларнинг ижтимоий мавқеи, қадриятлар тизими ҳам бу жараёнда ўз аксини топади. Сухбатдошларнинг бир бирига бўлган муносабати ва мавқеи нутқий актларининг характерини (ассертив, директив ва б.) белгилайди. Аргументатив дискурс тушунтириш, исботлаш, гипотезани тасдиқлаш, хулоса чиқариш каби мантиқий амалларни ўз ичига олади ва таклиф, маслаҳат, огоҳлантириш, кўрқитиш, илтимос, талабни ифодаловчи иллокутив дискурсив актлар кўринишида ифодаланади.

Аргументатив дискурснинг мақсади (стратегияси) ишонтиришдир. Ишонтириш учун қўлланиладиган нутқий актлар аргументатив дискурснинг тактикасини белгилайди.

Аргументлашнинг оддий, мураккаб, содда ва комплекс турлари

Аргументларнинг ўзаро боғлиқлиги аргументлашнинг турини белгилайди.

Тезисга нисбатан аргументларнинг нуқтаи назар билан алоқадорлиги - асослаш усули дейилади. Аргументлашнинг структурасини аниқлаш учун якка (single) ва мураккаб (complex) аргументлашни фарқлаб оламиз. (Биз кейинги матнларимизда халқаро миқёсда қўлланадиган комплекс аргументлаш иборасини қўллаймиз.)

Агар нуқтаи назар фақат биргина аргументга асосланса, у якка аргументлаш ҳисобланади. Масалан: Мактаб ёшидаги болалар кун тартибига риоя қилишлари керак (нуқтаи назар), чунки бу мутахассисларнинг тавсиясидир (аргумент). Якка аргументлашда нуқтаи назар фақат бир аргумент билан асосланади (ҳимоя қилинади). Бу аргументлашнинг энг оддий кўриниши бўлиб, аргументлаш бир мулоҳазадан иборат бўлади. Энг муҳими мулоҳазанинг қайси қисми аргумент, қайси қисми нуқтаи назар эканлигини аниқлаб олишдир. Баҳс мунозарада бундай аргументлаш қўллаб учрайди. Масалан, Хуршид Тошев магистрларга дарс бериши мумкин (нуқтаи назар), чунки у фалсафа доктори илмий даражасига эга (аргумент).

Агар нуқтаи назар икки ва ундан ортиқ аргументларга асосланса, у комплекс (мураккаб) аргументлаш ҳисобланади.

Комплексе аргументлашда нуқтаи назар бир нечта аргументлар билан асосланади (ҳимоя қилинади). Мураккаб аргументлашда умуман олганда, далилларнинг сони чекланмаган бўлади. Далилларнинг сони диалогнинг ўзига ҳос томонларига, томонларнинг муҳокамага қанча вақт ажратишларига боғлиқ.

Комплексе аргументлашнинг структурасини таҳлил қилганда, нуқтаи назарни ҳимоя қилувчи аргументларнинг бир-бири билан ва нуқтаи назар билан қандай боғланганлигини аниқлаш муҳим аҳамиятга эга. Бундай боғлиқликни аниқлаш, баҳс

иштирокчиси ўз нуқтаи назарини қандай ҳимоя қилаётганлигини тушуниш билан бирга, аргументларининг қай даражада етарли ва ишончли эканлигини баҳолаш учун ҳам зарурдир. Аргументлаш назариясида комплекс аргументлаш структурасига кўра қуйидаги кўринишларга бўлинади:

- бўйсундиручи (subordinatively compound) ва мураккаб бўйсундиручи (бир-бирига боғлиқ бўлган);

- бириктирувчи, мураккаб мувофиқлаштирувчи

- кўп қисмли (multiple) argument

Далиллар ўзаро қандай боғланганлигига кўра мураккаб аргументлаш уч турга бўлинади:

1. дизъюнктив ёки тўплам аргументлаш;

2. конъюнктив ёки бириктирувчи аргументлаш;

3. имплекатив ёки бўйсинувчи аргументлаш.

Дизъюнктив ёки тўплам аргументлашда келтирилган далиллар бири-бирига боғлиқ эмас ва уларнинг ҳар бири фикрни асослаш учун етарли ҳисобланади.

Масалан: Мактаб ёшидаги болалар кун тартибига риоя қилишлари керак, чунки шу орқали уларни тартибга ўргатиш мумкин. Шунингдек, кун тартибига риоя қилиш, уларнинг руҳий ҳолатига ижобий таъсир кўрсатади.

Конъюнктив ёки бириктирувчи аргументлашда тезисни асослаш учун келтирилган далилларнинг ҳеч бири алоҳида олинганда етарли бўлмайди. Бу далиллар фақат биргаликда тезисни асослаши мумкин.

Масалан: Умумий вагонда боришимга тўғри келди, чунки бошқа билетлар йўқ эди, самолётда кетишга билети қимматлик қилди, сафар вақтини ўзгартириш ёки уни қолдириш имкони бўлмади.

Нуқтаи назарни асослаш учун келтирилган далиллар кетма-кет бир-бирини мустаҳкамлаб борган аргументлаш имплекатив ёки бўйсинувчи аргументлаш дейилади.

Масалан: Унинг иқтисодий ахvoli ҳақидаги гапларига ишониб бўлмайди, сабаби унинг гаплари ҳақиқий ҳолатга мос келмайди, ўзини ночор қилиб кўрсатишдан манфаатдор, чунки

бошқаларнинг раҳмини келтириб, улардан пул ундиришга ўрганиб қолган.

Аргументлашда ифодаланмаган (яширин) асослар ва уларни аниқлаш.

Аргументатив дискурсда пропонент баъзи фикрларни тўлиқ айтмаслиги (тезис ва аргументлар ўртасидаги алоқадорлик яширин бўлиши), уларни тушириб қолдириши мумкин. Бундай ҳолатларда аргументатив дискурс таҳлил қилинади ва яширин асослар аниқланади. Яширин асосларни аниқлаш учун пропонент фикрларини ойдинлаштирувчи саволлар берилади.

Белгига асосланган (симптоматик) аргументлашдаги яширин асослар.

Аргументатив дискурсда тезис ва аргументлар ўртасидаги алоқадорлик ҳамма вақт ҳам аниқ бўлмайди. Масалан: “Расулов тажрибали ўқитувчи, шунинг учун ҳам у дарсларини ўтишга кўп ҳам тайёрланмайди.” Бу дискурсив мулоҳазада “Фақат тажрибали ўқитувчилар дарс ўтишга кўп тайёрланмайдилар” деган асос яширин қолган. Расулов тажрибали ўқитувчи эканлигини аргументловчи мулоҳазанинг қийматини аниқлаш учун яширин асоснинг тўғрилигига ишонч ҳосил қилиш керак бўлади. Бунинг учун қуйидаги саволларга жавоб топиш керак бўлади:

Ҳақиқатдан ҳам фақат тажрибали ўқитувчилар дарс ўтишга кўп тайёрланишмайдими?

Дарс ўтишга кўп тайёрландиган ўқитувчилар борми?

Тажрибасиз ўқитувчилар дарсга қандай тайёрланинади?

Бу саволларга жавоб топгандан сўнг юқоридаги нуқтан назарнинг қай даражада асосланганлигини аниқлаш мумкин бўлади.

Бундай аргументлашнинг умумий схемаси қуйидагича тузилади:

**А чин х учун,
чунки В чин х учун
ва В А га хосдир.**

Схеманинг аниқлигини текшириш учун бериладиган саволлар:

- В белгига эга бўлмаган бошқа Алар мавжудми?
- В белгига эга бўлган А эмаслар мавжудми?

Белгига асосланган (симптоматик) аргументлашдаги индикатор сўзлар: табиийки, шунга хос ва.

Муносабатлар аналогиясига асосланган аргументлашдаги яширин асослар.

Мисол: “Муродга кундалик харажатлар учун бир хафтага 10000 сўм бериш керакмикан, унинг акиси ҳар доим фақат 5000 сўм олардику?” Бу

аргументловчи мулоҳазанинг қийматини топиш учун яширин асосни аниқлашга қаратилган қуйидаги саволларга жавоб топиш керак бўлади:

1. Муроднинг синфдошларига уйидагилар хафтасига қанча пул беришади?
2. Ўтган вақт ичида инфляция қай даражада бўлди?
3. Мактаб раҳбариятининг (жамоатчиликнинг) бу ҳақда фикри қандай?
4. Аналогия қай даражада тўғри?

Бундай аргументлашнинг схемаси қуйидагича:

**А чин Х учун,
Чунки В чин У учун**

Ва У билан Х ни таққослаш мумкин.

Аниқлаштирувчи савол:

х ва у ўрғасида фарқ борми?

Агар биз фарқ борлигига ишонтира олсак, унда юқоридаги аргументация ишонarli бўлмайди.

Муносабатлар аналогиясига асосланган аргументлашдаги индикатор сўзлар: ўхшаш, мос, тўғри келади ва б.

Сабabий муносабатга асосланган аргументлашдаги яширин асос.

Мисол: “Лоланинг кўриш қобилияти паст бўлса керак, чунки у ҳар доим хира ёруғликда китоб ўқийди.” (Яширин асос: Хира ёруғликда китоб ўқиш кўзга зарардир.)

Бундай аргументлашнинг схемаси қуйидагича:

**А чин х учун,
чунки А чин В учун
ва В А га олиб келади**

Аниқлаштирувчи саволлар:

В ҳамма вақт ҳам А га олиб келадими?

Бу ҳодиса бошқа нарсанинг натижаси бўлиши мумкинми?

Сабабий муносабатга асосланган аргументлашдаги индикатор сўзлар: шунга олиб келади, натижада шундай бўлади ва б.

Аргументлаш структурасини аниқлаш алгоритми.

Аргументлаш структурасини аниқлаш учун:

- Аргументатив дискурсдаги нуктаи назар ва аргументларни аниқлаб, ажратиб олинади;
- Аргументлашнинг оддий ёки мураккаб эканиги аниқланади;
- Агар мураккаб аргументлаш бўлса, унинг тури кўрсатилади;
- Аргументлашнинг схемаси қурилади.

Аргументлашнинг структурасини ўрганишда иккита даврий ажратиш кўрсатиш мумкин. XX асрнинг иккинчи ярмига қадар мантиқий ҳулоса (исбот) ни кидириш ноформаллашган жараён бўлган ва у ҳақда турли эвристик мулоҳазалар баён қилинган. Мантиқий масалаларни конструкция қилиш алоҳида йўналиш бўлган ва мантиқий исботларни қуриш билан боғлиқ бўлган.⁶¹ Кейинчалик, XIX-XX асрлар чегарасида мантиқшунослар ҳар қандай номантиқий фикрлардан холи бўлган исботлашни аниқлашга эътибор қаратдилар. Шу тарзда символик мантиқ яратилди. Аниқлавий мантиқда ҳулоса чиқариш табиий тилда, ўзгарувчилар ёрдамида

⁶¹ Каранг Брюноскини Н.В. Логика. Москва: Гардарики, 2001, с. 86.

ифодаланади. Силлогизмда терминлар, мулоҳазалар мантиқдаги хулоса чиқаришда эса мулоҳазалар ўзгарувчилар сифатида белгиланди. Аъъанавий мантиққа хос системалар ярим формал бўлиб, ўз ичида ҳам дедуктив, ҳам дедуктив бўлмаган мантиқ системаларини қамраб олади. Символик мантиқ эса математика тилига ўхшаш формаллашган тилдан фойдаланади ва улар ёрдамида муҳокама юритиш шаклларини ўрганади. Шундай қилиб, формал ва ярим формал мантиқий системалар ёрдамида биз аргументлар тўпламини тартибга келтирамиз, мантиқий моделларни ҳосил қиламиз. Аргументлар тизимини мантиқий моделлаштириш воситаларининг икки тури мавжуд: дедуктив системалар ва нодедуктив системалар. Дедуктив хулоса чиқариш системаларига силлогистика, классик мулоҳазалар мантиғи, классик предикатлар мантиғи, модал мантиқ, нозиддиятсизлик мантиғи, вақт мантиғи, номонотон мантиқ ва б. қиради. Аналогиядан хулоса чиқариш, индуктив хулоса ва абдукция нодедуктив хулоса чиқариш системасига қиради.

Шунингдек, аргументлар моделларининг макро ва микро структурасини фарқлаш зарур. Аргументлар системасининг макроструктураси деганда аргументлар системаси асосий қисмларининг ўзаро боғлиқлиги тушунилади.

Микроструктурада аргументлаш субъектининг аргументлар системасини қуришдаги айрим ҳаракатларининг ўзаро боғлиқлиги акс этади.

Масалан, формал мантиқий системаларда улар хулоса чиқариш қоидалари орқали ифодаланади ва кўпинча локал хусусиятга эга бўлади. Бу хусусиятга кўра мулоҳазаларни ўзгартириш қоида асосларида қайд қилинган мулоҳазаларга боғлиқ бўлади. Бу эса хулоса чиқариш қоидалари ёрдамида мулоҳазаларнинг ўзгариши, бу қоидалар қўлланган контекстга боғлиқ эмаслигини билдиради. Мантиқий ёндашув аргументлашнинг оддий стандартланган микроструктурасини тадқиқ қилади.⁶²

⁶² Қаранг: Брюшинский И. В. Логика. Москва: Гардарики, 2001 с.98.

Аргументлашнинг макроструктураси унинг мантикий структурасини ифодалайди. Брюшинкиннинг таъкидлашича, мантикий макроструктура деганда тезис билан уни қўлловчи аргументлар ўртасидаги муносабат тушунилади.⁶³ Шунинг учун макроструктуранинг тахлили қуйидаги кетма-кетликда амалга оширилади:

1. Матндаги асосий тезисни ёки унинг фрагментини (агар фрагмент тахлил қилинаётган бўлса) ажратиш;
2. Асосий тезисни қўллаб-қувватловчи аргументларни аниқлаш;
3. Асосий тезисни асослаш учун зарур бўлган, лекин матнда аниқ ифодаланмаган аргументларни реконструкция қилиш;
4. Аргументларни аргументлашнинг даражаларига кўра тартибга келтириш;
5. Турли даражалардаги аргументлар билан тезис ўртасидаги мантикий алоқадорликни ўрнатиш.

Тезис ва аргумент ўртасидаги мантикий алоқани тўғри ўрнатиш учун маълум бир мантикий аппаратнинг бўлиши шарт. Лекин берилган тезис учун аргументларни ажратиш учун моделлаштирувчи субъект мантикий муносабатларни ўрнатиш учун ёрдам берувчи (формал ёки ярим формал) мантикий система ҳақида тасаввурга эга бўлиши керак. Аке холда, у хатто зарур бўлган аргументларни ҳам ажратиб ололмайди. Чунки, бунинг учун уларнинг шакли, яъни аргументлашни тақдим қилган тил ҳақида, тил ифоделарининг бўлиниш структураси ва бу тилда йўл қўйилган мантикий воситалар ҳақида тасаввурга эга бўлиш зарур⁶⁴.

Шундай қилиб, аргументлашни моделлаштириш учун, аргументлаш системасини ифода этган матнининг ўзига хос томонларидангина эмас, балки уни структуралашга ёрдам берувчи мантикий воситалардан ҳам келиб чиқиш зарур.

⁶³ Қаранг: Брюшинкин И.В. Логика, Москва: Гардарик, 2001, с. 98.

⁶⁴ Қаранг: Брюшинкин И.В. Логика, Москва: Гардарик, 2001, с. 99.

2.3. Аргументлашнинг коммуникатив структураси. Аргументлашда нуқтан назарнинг ўзгариши.

Билим ва фикрни ўзаро фарқлаш зарур. Фикр, билим ва билимсизликнинг бирлигидан иборат. Бир одам бир вақтнинг ўзида бирор нарса ҳақида ҳам фикрга, ҳам ҳақиқий билимга эга бўлолмайди. Бунга соф зарурият йўл қўймайди. Зарурият ва имконийликнинг қўшилиши эса бир одамнинг бир вақтнинг ўзида ҳам фикрга ҳам ҳақиқий билимга эга бўлишига йўл қўяди. Имконийлик мулоҳазалари чин билимларни ифодаламайди, чунки бирор буюмнинг келажакда вужудга келиши ёки келмаслиги ҳақида чин билим ҳосил қилиб бўлмайди. Соф заруриятга асосланган билимга “Ҳеч бир мавжудот абадий эмас” деган мулоҳаза мисол бўлади. Бу ишончли ҳақиқий билимдир. «Оламдаги барча нарсалар яратилган» деган мулоҳаза фикр ва ҳақиқий билимни ифодалайди. «Абдулла эртага келади» деган мулоҳаза эса фақат фикр ҳисобланади, холос.

Фикрлар икки турли бўлади: 1. Бошқалар томонидан эътироз билдирилмаган фикрлар (эътироз билдирилмаганлигига сабаб ё фикр тўлиқ ўрганилмаганлигида, ё эътироз билдиришга ҳаракат қилинмаганликда, ё мавжуд эътирозларнинг бартараф қилинишидадир). 2. Бошқалар томонидан эътироз билдирилган фикрлар (фикрга эътироз билдирилишига сабаб шу фикрнинг айрим одам ёки бир гуруҳ одамларнинг фикрларига мос келмаслигидадир). Шунга кўра, мантиқшунослар ишончли, кучли, кучсиз эҳтимол бўлган фикрларни бир-биридан фарқлайдилар.

Ҳеч қандай эътирозга сабаб бўлмаган фикрни ишончли деб биладилар. Эътироз билдиришга ҳаракат қилинмаган, текширилмаган фикрларни кучсиз деб атайдилар.

Билдирилган эътирозлар текширилиб, уларнинг асоссизлиги аниқланса, бундай фикр, яъни эътирозга йўл қўймайдиган фикр кучли бўлади. Эътирозга нисбатан эътироф этилиши кўпроқ бўлган фикрлар ҳақиқатга яқин фикр дейилади. Кўп

эътирозга сабаб бўлган фикр шубҳали фикр дейилади. Кучли, ишончли (ҳақиқатга яқин) бўлган фикрлар диалектикада; кучсиз, эҳтимол бўлган фикрлар риторикада; шубҳали фикрлар эса кўпроқ софистикада қўлланилади.

Фикрга нисбатан эътирозлар ошкора ёки яширин билдирилади. инсон уни турли сабабларга кўра сезмаслиги мумкин:

1. Инсон бефарқлигига кўра эътирозни сезмайди;
2. Тинчликни маъкул кўриши, тафаккурининг бекорчилигига кўра сезмайди;
3. У буюмни чуқур тадқиқ қилмаслик оқибатида нима учун эътироз билдирилаётганини кўрмайди;
4. Унга турмуш тарзи тўсқинлик қилади;
5. Талаб қилинган буюмнинг жинси ўрнига бошқа бир жинсни ўрганади;
6. Унинг ақли етарли даражада эмас. Агар унга ёшлиги сабаб бўлса, бу ҳолат ўтиб кетади. Агар бу ҳолат туғма камчилик бўлса, унда бутун умрга қолади.

Бирор бир нарса ҳақида қатъий билдирилган фикр ишончли ифодалайди. Ишонч ўқувчининг таълим жараёнида олган билимига тенгдир.

Қараш фикр ва ишончли билимга нисбатан жинс ҳисобланади, яъни улар учун умумий бўлган томонларни ифодалайди. Қарашнинг тўғрилиги у ёки бу одамнинг фикр юритиши усулига боғлиқ бўлади. Агар одам ўз қарашларига қарама-қарши бўлган бошқа қарашнинг мавжудлигини эътироф этмаса ва уни текшириб кўришни хоҳламаса, бундай қарашлар вақти келиб турли сабабларга кўра йўқ бўлиб кетади.

Қарашларнинг йўқолиши қуйидаги сабабларга боғлиқ :

1. Шу қараш эгасининг вафотига;
2. Унинг ақлининг бузилишига;
3. Унинг ўзининг ёки ишотининг эъдан чиқишига;
4. Буюмнинг (қарашнинг асоси бўлган - Ф. Д.) йўқолишига;
5. Янгилишига;

6. Шу қарашнинг ҳатоллигини кўрсатувчи унга зид бўлган чин қарашнинг илгари сурилишига.

Билим –воқелиқни билиш жарайида олинган нағижаларнинг амалиётда тасдиқланганини оқибатида, инсон онгида тасаввур, тушунча, ҳукм, назариялар шаклида айнан ипъикос этиши. Билим табиий ва сунъий тил воситасида ифодаланади. Кундалик (одағий) ва илмий билимлар фарқланади. Кундалик билим соғлом ақл ва ҳар кунги амалий фаолият турларига асосланади. Бундай билим инсоннинг ташқи олам билан муносабатларини шакллантиришда, ҳагги-ҳаракатларини белгилашда асос бўлиб хизмат қилади. Илмий билим тизимлилиги, асосланганлиги, буюм ва ҳодисаларнинг моҳиятиги чуқур кириб бориши билан кундалик билимдан фарқ қилади. Инсон онгида кундалик ва илмий билимлар биргаликда мавжуд бўлади.

Нуктаи назар. Нуктаи назарларнинг фарқланиши.

Нуктаи назар (инг. point of view POV) – субъектнинг атрофидаги воқеа-ҳодисаларни баҳолашдаги ҳаётий позицияси. Бу термин “кўриш нуқтаси” (кузатувчининг жойлашган ўрни ва унга кўринаётган манзара) тушунчасидан келиб чиққан. Нуктаи назар оламни ё олдидан, ё кетидан, ё устидан, ё остидан, ё ичкаридан, ё ташқаридан, ё ёнбошидан кўришлар. Нуктаи назар туфайли воқеа-ҳодисаларнинг турли кўрсатишлари очилади. Бу термин “жиҳат” (аспект), “қараш”, “дунёқараш” каби тушунчалар билан боғлиқ. Бир муаммога нисбатан бир қанча нуктаи назарнинг мавжудлиги уни чуқур тасвир қилишга, самарали ечимини топишга имкон беради. Субъектга кўра бу термин шахсий (менинг) нуктаи назар, субъектнинг (унинг) нуктаи назари ва улар (кузатувчиларнинг) нуктаи-назарларига бўлинади. Бунда аввало, нуктаи-назарни ташкил қилувчи элементларни ажратиб кўрсатамиз: тезис, аргументлар, асослар ва релевант маълумотлар. Дастлабки икки элемент аввал кўриб чиқилгани сабабли, уни қайта кўриб чиқишга эҳтиёж йўқ. Биз кейинги иккитасини кўриб чиқамиз.

Асослар нуктаи-назарнинг таркибий элементи сифатида кадрятларнинг, шахснинг тарбияси ва маданиятини, унинг ўзига хос хусусиятларини ифодалайди. Булар субъектнинг ўз нуктаи-назарини асослаш характерини белгилаб бериш билан бирга унинг оппонентнинг нуктаи-азарига бўлган муносабатини ҳам характерлайди. Маълумки, баҳс-мунозара қандай мавзуда бўлмасин, кўпинча унинг қатнашчилари муҳокама қилинаётган масалага нисбатан ўзларининг шахсий муносабатларидан (манфаатларидан) воз кеча олмайдилар. Умуман олганда, бу табиий ҳолат бўлиб, одамлар ўзлари бефарқ бўлган нарсалар ҳақида эмас, балки уларни безовта қилаётган масала ҳақида бахслашадилар. Баҳсга субъектнинг шахсий муносабати аргументлашнинг боришига тезисни исботловчи аргументларга нисбаган кўпроқ таъсир ўтказди. Айнан баҳс-мунозаранинг натижасига нуктаи-назарларнинг асослари катта таъсир кўрсатиб, унинг самарали ёки самарасиз бўлишини белгилаб беради.

Нуктаи-назарнинг тўртинчи элменти бўлган релевант маълумотлар субъект эгалик қиладиган ахборот ҳажмини ташкил қилади. Бу маълумотар асосида субъект у ёки бу фикрни қабул қилади ёки инкор этади. Бундай маълумотлар сирасига ҳаётдан олинган мисоллар статистик маълумотлар, иқтисодлар ва нуфузли манбаларга мурожаат қилиш киради. Улардан баъзиларига тўхталиб ўтамиз.

Фактлар ёки фактлар ҳақидаги мулоҳазалар релевант маълумотлар доирасига киради. Улар ҳар қандай ҳиссий ёки эҳтимолий баҳолашдан ҳоли бўлиб, воқеликни қандай бўлса, шундайлигича аке эттиради. Фактларни ўзгартириш жуда мураккаб бўлгани сабабли, улар мунозара шиширокчиларида кучли аргумент сифатида баҳоланади. Бунда фактларнинг ишончли манбалардан олинганлиги муҳим роль ўйнайди. Бундай фактлар пафақат бахсланувчилар, балки кенг аудитория томонидан ҳам бирдек ишончли, деб қабул қилинади. Баъзан шундай фактларнинг келтирилиши баҳс-мунозаранинг якунланишига сабаб бўлади. Илмий билимлар

релевант маълумотлар сифатида нуқтан-назар таркибида мавжуд бўлади. Бу билимларнинг бир қисми ўзининг ишончлилиги ва аниқчилиги билан фактлар билан бр хил туради. Баъзилари эса, кўпроқ эътиқодга, ишончга боғлиқ бўлади. Масалан, кўпчиликлари махсус маълумотга эга бўлмасам ҳам, электр токи ҳақида маълум тасаввурларга эга. Кўпинча бундай билимлар маиший турмуш даражасида бўлиб, ток ҳақида ёруқлик манбаи ёки маиший техникани ишлатиш учун зарур бўлган манба сифатида тушунилади. Агар баҳс-мунозарада билимлар объектив илмий характерда бўлса, унда улар кучли аргумент ҳисобланади. Лекин бундай аргументлар фақат шундай билимга эга бўлган баҳс қатнашувчиларига кучли таъсир кўрсатиши мумкин. Агар оппонент бу каби илмий билимларни тушунмаса, ёки гап нима ҳақида кетаётганлигини билмаса, унда бу аргументлар релевант ҳисобланмайди. Албатта, атайлаб ўзини тушунмаганлигига солишни истисно қилганда.

Аввал айтиб ўтилганидек, баҳс жараёнида субъектнинг нуқтан-назари турли хил бўлиб, мураккаб ўзига ҳос ташкил топган системадан иборат бўлади.

Аҳамиятлилик даражасига кўра асосларни учга бўлиш мумкин: биринчиси баҳс-мунозара жараёнида аниқ ва бир маънода баён қилинган ҳолатлар, иккинчиси баҳс-мунозара иштирокчилари томонидан назарда тутилган, лекин аниқ баён қилинмаган ҳолатлар, учинчиси баҳс-мунозарада баён қилинмаган ва яширин қолган ҳолатлар. Шу нуқтан назардан, юқоридаги ҳолатни айсеберг билан таққослаш мумкин. Унинг сув устидаги қисми – бу тезис, аргументлар, баъзи асослар ва релевант маълумотлар бўлиб, улар субъект томонидан аниқ ифодалангандир. Айсебергнинг сув остидаги қисми эса, тахмин қилиш мумкин бўлган асосларини ифодаласа, айсебергнинг энг остки қисми – субъектнинг эътиқод ва қадриятларини ифодалайди. Субъект ҳамма вақт ҳам уларни рақибига аниқ кўрсатишни ҳоҳламайди. Баҳслашувчи томонларнинг моҳирликлари ҳам худди ана шу билан белгиланади, яъни рақибининг

сув остидаги яъни, қалбининг тубидаги асосий мақсадини билиб олишдан иборат бўлади.

Субъектив ишончлилик даражасига кўра, нуқтаи-назарнинг таркибидаги элементларни қуйидагича таърифлаш мумкин: биринчиси – эътиқод – субъектнинг энг юқори даражадаги ишончини ифодаловчи ҳолат. Кўпинча эътиқод субъектнинг позитив-эмоционал муносабатига кўра нуқтаи-назарнинг бошқа элементларида фарқ қилади. Эътиқод узок вақт давомида шаклланади ва шахснинг эътиқодини аргументлаш орқали ўзгартириш деярли мумкин эмас. Чунки, эътиқод рационал асослашни талаб қилмайди. Яъни, эътиқод исботсиз қабул қилинади. Шунингдек, эътиқод шахснинг дунёни қабул қилишини ташкил этувчи энг асосий восита ҳисобланади. Эътиқод инсонга ташқи оламни кўришни, унда ўз йўлини топишни ва келажакка оид режалар тузиши учун асос ҳисобланади. Шунинг учун эътиқоддан воз кечиш инсон учун дунёқарашини ўзгартириш блан баробардир. Албатта, бирон-бир жиддий таъсирлар натижасида инсоннинг эътиқоди ўзгарishi мумкин. Лекин бундай ўзгарishi бир баҳс-мунозара доирасида амалга ошмайди.

Иймон. Бу ҳам субъектнинг юқори даражада бирон-бир нарсага бўлган ишончини ифодаловчи ҳолатдир. Эътиқоддан иймон ишончлилик даражаси билан эмас, балки ўзига хос томонлари билан ажралиб туради. Иймон масаласида субъект унинг чинлигига ишонибгина қолмай, бу чинликнинг исботи мавжудлигига ҳам ишонади. Масалан, ҳозирги замондаги одамлар махсус билимга эга бўлмаса ҳам, планетамиз куёш атрофида айланишига инонади ва бунинг илмий исботи борлигига ҳам. Эътиқод каби иймон ҳам инсон учун жуда қадрли бўлиб, у бу нарсалардан осонгина воз кечмайди. Шу бонс, бир баҳс-мунозара доирасида эътиқодни, иймонни ўзгартиришга бўлган уриниш беҳуда ҳисобланади.

Фикр. Бу субъектнинг кам даражадаги ишончини ифодаловчи ҳолат ҳолат ҳисобланади. Айтиш мумкинки, фикрни қабул қилиш учун уни рад этишга нисбатан кўпроқ асослар

бўлган ҳолатдир. Фикр ўзгариб туради, субъект ундан воз кечиши ёки у янада ҳам асосланиб, ишончли фикрга айланиши мумкин. Баъзи ҳолатлар учун фикрнинг ривожланиш жараёнини кўрсатиш мумкиндир. Эътиқод ва иймон нуктаи-назарнинг асосларига тааллуқли бўлиб, баъзан улардан аргументларни шакллантиришда фойдаланилади. Фикр тезисда ҳам, аргументларда ҳам, шунингдек, асосда ҳам учраши мумкин. Фикр ҳамма вақт ҳам тасдиқланган бўлмаслиги туфайли, танқид қилиш учун энг осон нишон ҳисобланади. Шу сабабли ҳам, баҳс-мунозарада асосан фикрларни ўзгартиришга ҳаракат қилинади. Баҳс-мунозара субъекти ўз нуктаи назардан у ёки бу ҳолатларни турли сабаблар ва ҳар хил асосларга кўра киритиши мумкин.

Бевосита ҳиссий қабуллаш. Инсон ташқи оламни билиши учун ҳиссий органларидан фойдаланади. Сезги, идрок ва тасаввур ҳиссий билиш жараёнида вужудга келади ва билимларнинг шаклланиши учун асос бўлиб хизмат қилади. Ҳиссий билиш натижаари қайд этилган мулоҳазалар, аргументлар сифатида баҳс-мунозара жараёнида кенг қўлланилади. Тезис сифатида эса, жуда камдан-кам. Албатта, ҳар қандай ҳиссий билиш айнан бўлмайди. Чунки, ҳис-туйғулар инсонни адаштириши мумкин. Шунга қарамасдан, улар эмпирик асослашнинг муҳим таркибий қисми ҳисобланади.

Рационал-ақлий асослаш. Рационал асослаш – бу дедуктив мулоҳаза юриштиш демакдир. Агар бирон бир фикр дедуктив асосланган бўлса, яъни бевосита асослардан келиб чиқса ва бу асослар чин бўлса, унда ҳулоса ҳам зарурий равишда чин бўлади. Рационал асослаш илмий билимга хос бўлиб, илмий баҳс-мунозарада кенг қўлланилади. Лекин илмий бўлмаган баҳс-мунозарада улардан етарли даражада фойдаланиб бўлмайди. Шунга қарамасдан, баҳс-мунозарада субъектнинг позициясини ўзгартириш учун ақлий далиллардан фойдаланилади.

Трансляция. Бу термин билимларни рационал асослашнинг ўрнини босувчи ҳолатни ифодалашда қўлланилади. Ҳозирги даврда ахборотнинг кўплиги, тор ихтисосликнинг

мавжудлиги фикр юритишдаги дангасалик билимларни исботсиз, тўғридан-тўғри ишончли манбадан топишга олиб келмоқда. Мактаб ўқитувчилари, олийгоҳдаги устозлар, дарсликлар, энциклопедиялар, лугатлар, интернет, оммавий ахборот восталари шундай ишончли манба сифатида инсонга зарурвай билимларни етказиб бермоқда, яъни, трансляция қилмоқда. Инсон бу маълумотларни текшириб кўриш имконияти йўқ бўлганлиги учун манбаларга ишонишга мажбур. Шу боис, авторитетларга мурожаат қилиш тезисни асослаш учун ўринли усуллардан бири ҳисобланади. Бунда аргументлар сифатида юқоридаги манбалардан олинган маълумотлардан фойдаланилади.

Интуция. Интуиция – тилда ифодаланмаган билишнинг рационал шаклидир. Баъзан одам айниқса, билимнинг у ёки бу соҳасида мутахассис бўлса, муаммонинг ечимини бевосита “кўриши” мумкин. Албатта, тезисни асослаш учун интуициядан фойдаланиш мумкин эмас. Лекин жуда кўп ҳолатларда интуиция воситасида масаланинг ечими мақбул ёки мақбул эмаслиги асосланади.

Баҳс-мунозарада субъектнинг нуқтаи назарини ташкил этувчи компонентлар қаторида қадриятлар, эътиқодлар, фикрлар муҳим роль ўйнайди. Айниқса, қадриятлар ва эътиқод субъект нуқтаи назарининг фундаменти ҳисобланади. Фикр ва билим эса, уларга нисбатан кўпроқ ўзгарувчан бўлиб, айнан шу ҳолат уларнинг танқид қилиниши ва рад этилишига сабаб бўлади.

Нуқтаи назар аргументлашнинг объекти бўлиб, суҳбатдошнинг нуқтаи назарини аниқлаш ҳар қандай аргументлашни таҳлил қилишнинг биринчи шартидир. Аргументлашда нуқтаи назар суҳбатдошларнинг маълум бир масалага нисбатан муносабатини ифодаловчи мулоҳазадир. Шунга кўра нуқтаи назарнинг таркибида суҳбат мавзуси бўлган масала ҳақидаги фикр ва шу масалага ҳар бир суҳбатдошнинг муносабати қайд қилинган бўлади. Нуқтаи - назарни (муносабатни) ўзгартириш ибораси нимани англатади? Субъектнинг нуқтаи назари – бу

бирон бир мавзуга, масалага тааллуқли бўлган ва субъект томонидан тўғри деб қабул қилинган мулоҳазалар йиғиндисидир. Субъектнинг нуқтаи назари унинг эътиқоди, билими, тажрибаси, илми, қадриятлар тизими ва б.ларнинг таъсирида шаклланади. Унда чин фикрлар билан бирга хато, янглишишлар бўлиши мумкин. Нуқтаи назар субъектнинг ички дунёсини таъсирлайди, чунки у айнан шу шахсга тааллуқлидир. Айтиш жойизки, нуқтаи назарни ташкил этувчи қисмлар тилда турли хил ифодаланади. Шунинг учун ҳам бундай тил ифодаларига нисбатан чин ёки ёлгон деб, мантикий баҳо бериб бўлмайди. Бунда мантиқли ва мантиқсиз, маъноли ва бемаъни деб баҳолаш мумкин.

Бу мулоҳазаларни қуйидаги аргументлаш моделини таҳлил қилиб ойдинлаштирамиз: субъектнинг нуқтаи назари табиий тилдаги қатор мулоҳазаларда ифодаланган бўлсин. Бу мулоҳазалардан ҳар бирига нисбатан субъектнинг ўз муносабати бор:

1. Бу мулоҳазалар субъектнинг нуқтаи назари доирасига киритилиши ёки чиқариб юборилиши мумкин.

2. Агар унинг нуқтаи назарига доирасига киритилса, унда маъқулланиши (чин маъноли деб қабул қилиниши) ёки маъқулланмаслиги (ёлгон бемаъни деб баҳоланиши) мумкин. Унда маъқуллаш ёки маъқулламаслик субъектив баҳо ҳисобланади. Шу ўринда айтиш мумкинки, нуқтаи назарни ташкил этувчи қисмларни қабул қилиш ёки рад этиш асослари мутлақо ҳар хил бўлиши мумкин.

Ҳақиқатдан ҳам нутқий фаолиятда қўллайдиган мулоҳазаларимизнинг катта қисми субъектив характерга эга, масалан: “Ўғил фарзанд қиз фарзанддан яхшироқ”, “Лимондан мандарин мазалироқ”, “Бунёдкор жамоаси Пахтакордан яхшироқ ўйнайди” ва б. Бу мулоҳазаларни ўқиган ёки эшитганларнинг билдирган муносабатлари ҳар хил бўлиши табиий. Кимдир маъқуллайди, кимдир қисман рад этади, ким учундир бу мулоҳазаларнинг ҳеч бир аҳамияти йўқ, яъни ҳар ким бу фикрларга нисбатан ҳар хил муносабатни билдиради. Бу

муносабат „маъқуллаш“, „рад этиш“ ва „бефарқлик“ - шу уч холатдан бирига мос келади. Масалан: “ОЎЮ талабаларининг стипендияси сессия натижаларига боғлиқ бўлмасдан, ҳамма бир ҳил стипендия олиши керак” мавзуда мунозара ўтказилаётган бўлсин. Мунозара иштирокчилари орасида тезисни маъқулловчи, уни рад этувчи ва унга бефарқ бўлганлар бор. Шундан бефарқ бўлган иштирокчининг мавзуга муносабатини тахли қилиб кўрамиз. Бу иштирокчи ўзи учун ўртага ташланган маълумотларга муносабатини белгилаб олиши керак бўлади. Биринчидан, у маълумотлар эътиборга лойиқми ёки ёки йўқми, яъни баҳс мавзусига тааллуқлими ёки йўқми деган саволга жавоб бериши; иккинчидан, бу маълумотларга баҳо бериб, ўз муносабатини билдириши; шундан сўнг бу маълумотлар муҳокама мавзусига нисбатан унинг нуқтаи назарни ўзгаришига таъсир қиладими йўқми, аниқлаб олиши керак бўлади. Юқоридаги мисолни умумлаштирилган ҳолда, субъект нуқтаи назари ўзгариши деганда аргументлаш жараёнида субъект фикрини рад этишдан маъқуллашга ёки аксинча ўзгариши тушунилади. Бу жараёнда нуқтаи назарнинг ўзгариши субъектнинг қабул қилган ахбороти (аргументлар) асосида ўзида мавжуд бўлган ахборотни қайта баҳолашини, яъни ўйлаб хулоса чиқаришини билдиради. Айнан шу нарса, яъни ўйлаб хулоса чиқариш субъект нуқтаи назарининг ўзгаришидир. Бу ўзгариш рад этишдан маъқуллашга ўтса, ижобий (позитив), унинг акси бўлса, салбий (негатив) ҳисобланади. Ижобий нуқтаи назар конструктив характерга эга бўлади. Салбий нуқтаи назар деструктив характерга эга бўлади.

Қарама-қарши нуқтаи назарлар биргаликда мавжуд бўлиши, бир-бирини тўлдириши мумкин. Зиддиятли нуқтаи назарлар бир-бирини мутлақо рад этади

Тўл ифодаларидан қуйидагилар нуқтаи назарнинг индикаторлари бўлиб хизмат қилади: “Мен ишонаман..., мен биламан..., ҳақиқатдан ҳам шундай..., менимча шундай эмас..., менимча бу тўғри эмас..., бу фикрга қўшиламан..., бу фикрга қў-

шилмайман..., масалага менинг муносабатим шундаки...” ва ҳ.к. Масалан, “мен хорижий тиллардан бирини билган одам илмий тадқиқотини муваффақиятли бажара олишига ишонаман.” Суҳбат мавзуси бўлган масала ҳақидаги фикр: “Хорижий тиллардан бирини билган одам илмий тадқиқотини муваффақиятли бажара олади.” “Мен ишонаман” – ифодаси шу масалага бўлган муносабатни қайд қилади.

Аргументлашда нуқтаи назар ҳамма вақт ҳам аниқ равшан ифодаланмайди. Бундай ҳолатларда нутқдаги “демак..., шунинг учун..., шундай қилиб..., шу сабабдан...” каби иборалар ёрдамида нуқтаи назарни аниқлаш мумкин. Аргументлаш жараёнида: аввал аргументларни айтиб, кейин нуқтаи назарни баён қилиш (1) ёки аввал нуқтаи назар айтилиб, сўнгра уни далилловчи аргументлар келтириш (2) мумкин. Аргументлашнинг биринчи тартиби регрессив, иккинчиси прогрессив дейилади.

Прогрессив аргументлашга мисол: “Ҳар бир одам биринчи навбатда ўз-ўзини тарбия қилиши керак, деб ўйлайман (нуқтаи назар). Ҳар биримиз ўз-зимизни, хусусан, кўнглимизни идора қила билмоғимиз шарт. Ҳазрат Алишер Навоий таъбирлари билан айтилса, кўнгил - бадан мулкининг подшоҳидир. Кўнгилнинг саломатлиги - баданнинг ҳам саломатлиги, унинг нотоблиги - бунинг ҳам нотоблигидир (аргументлар).” (Тоҳир Малик. Одамийлик мулки.)

Регрессив аргументлашга мисол: “Ҳар биримиз ўз-ўзимизни, хусусан, кўнглимизни идора қила билмоғимиз шарт. Ҳазрат Алишер Навоий таъбирлари билан айтилса, кўнгил - бадан мулкининг подшоҳидир. Кўнгилнинг саломатлиги - баданнинг ҳам саломатлиги, унинг нотоблиги - бунинг ҳам нотоблигидир (аргументлар). Шунинг учун ҳам, ҳар бир одам биринчи галда ўз-ўзини тарбия қилиши керак, деб ўйлайман (нуқтаи назар).”

Аргументлашни таҳлил қилганда, нуқтаи назарни ҳимоя қилувчи ёки инкор этувчи аргументларни ажратиш зарур. Аргументларни қуйидаги тил ифодаларига кўра топшиш

мумкин: “биринчидан..., иккинчидан...; аввал..., ундан кейин...; ниҳоят...; шунга қўра... ва б.” Нутқ ёки матнда аргументловчининг нуқтаи назар ва аргументларга бўлган муносабатини (ишончи, шубҳаланиши, қўшилиши ва б.) турли сўз ва иборалар ёрдамида аниқлаш мумкин. Булар: “албатта, сўзсиз, шубҳасиз, эҳтимол, балким, бўлиши мумкин, умуман олганда, умид қиламан, шундай десак ҳам бўлади, қўриб турганингиздек ва б.”.

Баъзан аргументлаш амалиётида нуқтаи назар ва аргументларни ажратувчи индикаторлар бўлмайди. Бундай ҳолатда аргументлашнинг прогрессив ёки регрессив эканлигини аниқлаш қийин бўлади. Масалан: “Умида шахмат тўғарагидаги машғулотларга боргиси келмаяпти. У шахмат тўғарагида Камола билан бирга мусобақалашини истамайди.” Бу аргументлаш регрессив ёки прогрессив бўлиши мумкин.

1. Прогрессив аргументлаш. Агар биринчи мулоҳаза нуқтаи назарни ифодаласа, иккинчиси аргумент бўлади. (“Умида шахмат тўғарагидаги машғулотларга боргиси келмаяпти – нуқтаи назар. У шахмат тўғарагида Камола билан бирга мусобақалашини истамайди – аргумент.”)

2. Регрессив аргументлаш. Биринчи мулоҳаза аргументни ифодаласа, иккинчиси нуқтаи назарни ифодалайди. (“Умида шахмат тўғарагидаги машғулотларга боргиси келмаяпти – аргумент. У шахмат тўғарагида Камола билан бирга мусобақалашини истамади – нуқтаи назар.”)

Бундай ҳолатларда аргументлашнинг контекстига эътибор қараташ керак бўлади. Аргументлашнинг контексти вербал (ёзма ёки оғзаки қўшимча маълумотлар) ёки невербал (сўз оҳанги, урғунинг қўйилиши, гапирувчининг юз ифодаси, қилиқлари ва б.) бўлади.

Аргументлашни тахлил қилиш алгоритми.

Аргументлашни тахлил қилиш учун қуйидаги ҳолатни аниқлаш керак: матнда бирор нуқтаи назар далилланганми? Агар далилланган бўлса:

- насалага нисбатан қандай нуқтаи назар(лар) мавжуд?

- нуқтаи назар позитивми ёки негатив?
- қайси аргументлар нуқтаи назарни ҳимоя қилади?
- аргументлаш асословчими (исботловчи) ёки таъкид қилувчими (рад этувчи)?
- аргументлаш прогрессивми ёки регрессивми?

Мисол келтирамиз. 1-матн.

“Навоий энг қадрлаган инсоний туйғулардан бири меҳр туйғусидир. Меҳр-руҳиятга хос бўлган туйғулардан бири бўлиб, эътиборлилик ва ғамхўрлик бу туйғуни бошқа туйғулардан ажратиб турадиган муҳим белгилардир. Меҳр инсонга хос бўлган энг бегараз туйғу бўлиб, гараз билан ёки ўз манфаатини кўзлаб кўрсатилган эътибор, ғамхўрлик меҳр ҳисобланмайди.” Бу матнда аргументлаш мавжуд эмас.

Алишер Навоий “Маҳбуб ул-қулуб” асарида шундай деб ёзади: “Ҳиммат тушунчаси саҳийлик тушунчаси билан ёндош бўлиб, бегараз кўрсатилган моддий ёрдамни ифодалайди. Лекин бу туйғу саҳийлик каби доимий бўлмайди. Ҳимматли кишиларнинг даражаси юксакдир; аммо саҳийликнинг даражаси бир неча баробар юксакдир Чунки саҳий ҳамма вақт ҳимматлидир, ҳимматли эса, ҳамма вақт ҳам саҳий бўла олмайди. Ҳимматли инсон ҳеч қачон тубанлик қилмайди. Ҳимматсиз инсонлар, хазиналари бўлса ҳам, ҳеч кимга фойда келтирмайдилар.”⁶⁵

Матнда аргументлаш мавжуд бўлгани учун уни юқоридаги алгоритмга мувофиқ таҳлил қиламиз:

Нуқтаи назар: “Ҳимматли кишиларнинг даражаси юксакдир; аммо саҳийликнинг даражаси бир неча баробар юксакдир.”

Нуқтаи назар позитив характерда.

Нуқтаи назарни ҳимоя қилувчи аргумент: саҳий ҳамма вақт ҳимматлидир, ҳимматли эса, ҳамма вақт ҳам саҳий бўла олмайди.

Бу асословчи аргументлаш. Прогрессив аргументлаш.

Шубҳа – буюм ва ходисалар ҳақидаги у ёки бу мулоҳаза-

⁶⁵ Навоий А. Маҳбуб ул-қулуб. Б. 61-62

нинг чин ёки ёлғонлигини аниқлаш талаб қилинганда вужудга келадиган ишончсизлик ҳолати. Бирон-бир нарсадан шубҳаланиш учун албатта асос бўлиши керак. Ҳеч бир асоссиз бирон – бир мулоҳазага ишониш мумкин, лекин асоссиз шубҳаланиб бўлмайди. Шубҳа илмий билиш ва кундалик ҳаётда, воқеа, ҳодисаларни синчиклаб эътибор бериб ўрганиш натижасида, билимнинг ишончли асосларини топишга ёрдам беради. Ажабланиш ва шубҳа – фикр юритиш манбаидир. Марк Туллий Цицерон шубҳа орқали ҳақиқатга келамиз деб ёзган бўлса, инглиз файласуфи Френсис Бэкон ким ишонч билан бошласа, шубҳа билан якунлайди, кимки шубҳа билан бошласа, ишонч билан якунлайди деб, таъкидлайди.⁶⁶

Коммуникация жараёнида шубҳа коммуникантлардан бирининг бошқаси берган ахборотини чин ёки ёлғон деб баҳолаш учун аргументлар етарли эмас деган хулосасининг натижасидир. Шубҳаланиш берилган ахборотни инкор қилишга ёки уни ўзгартирувчи янги ахборотни қидиришга олиб келади. Ҳар икки ҳолатда ҳам ахборот ҳақида қатъий бир фикр билдирилмайди. Фикрга нисбатан шубҳа билдирилганда “бўлиши мумкин эмас,” “ишонмайман,” “йўғ-э,” “нахотки” каби иборалар қўлланади.

II БОБНИНГ ХУЛОСАСИ

II бобда тадқиқ қилинган масалалар доирасида қуйидаги хулосаларни қайд этамиз:

❖ Аргументлашнинг коммуникатив модели 4 элементни ўз ичига олади: субъект-субъект (аргументатор реципиент) муносабатлари

❖ Аргументлаш предмети (муаммо, мавзу ахборотнинг мазмуни);

⁶⁶ Қапанг http://www.wisdoms.org/citati_pre_somnientia.html

❖ Мантикий структураси (мантикий исботлашга мос келади): томонларнинг тезислари, аргументлари ва исботлаш усули (демонстрация);

❖ Жараёни бошқариш қоидалари (регламент, тактика, методика ва ҳ.к.)

Нутқий актни тушуниш (коммуникатив эффект) ва уни қабул қилиш (интеракционал эффект) бир бирига мос келиши шарт эмас.

Нутқий актнинг коммуникатив ва интеракционал жиҳатлари бир бирига маълум даражада боғлангандир. Уларнинг ҳар иккиси айнан бир мулоҳаза ёрдамида амалга оширилади. Баъзан нутқий актнинг коммуникатив ва интеракционал жиҳатлари бир бири билан мустаҳкамланган бўлади. Бундай боғлиқлик бўлмаганда сўзловчининг нутқидаги баъзи ҳолатлар орқали уларни аниқлаш мумкин. Асосан бундай алоқадорлик нутқий акт баён қилинганда контекст орқали аниқланади.

Нутқий ифода қўшимча маънони имплицит (яширин) ҳолда билдириши мумкин. Ёзма ёки оғзаки матндаги яширин маъно мулоқот жараёнида аниқланади.

Фикрдаги тафовутлар маълум бир мавзу/масала бўйича пропонент ва оппонент нуқтаи назарлари бир-бирига мос келмаганда пайдо бўлади. Баҳс мавзусига нисбатан баҳс иштирокчиси ижобий, салбий ёки бетараф муносабатда бўлади. Баҳс иштирокчиларидан бири мавзуга нисбатан ижобий муносабат билдирса, бошқаси салбий муносабат (таъқид қилади ёки рад этади) билдиради.

III. БОБ. АРГУМЕНТЛАШ ВА ҚАДРИЯТЛАР

Аввалги бобда таъкидланганидек, қадриятлар нуқтаи назарни ташкил этувчи муҳим элементлардан биридир. Аргументлаш жараёнида қадриятлар нуқтаи назарда, яъни баҳс мавзусида ва нуқтаи назарни асослаш учун келтирилган аргументларда акс этади. Қадриятлар тўқнашуви баҳс мавзуси бўлганида фикрнинг чинлиги ва мақбуллиги масаласи юзага

чиқади. Бунда нуқтаи назар ёки уни асослаш учун келтирилган далиллар қай даражада чин ва ишончли эканлигини аниқлаш назарий ва амалий аҳамият касб этади. Шунинг учун ҳам бу бобда аввал аргументлашда чинлик ва мақбуллик мезонларини аниқлаб олиб, кейин ахлоқий ва диний қадриятларнинг аргументланиши масаласини таҳлил қилишни мақсад қилдик.

3.1. Аргументлашда чин, ёлгон ва ишончлилиқ концептларининг таҳлили

Коммуникация жараёнида ахборотнинг чинлик қиммати-ни аниқлаш муҳим аҳамият касб этади. Маълумки, глобал ахборот оламидаги маълумотлар чин, ёлгон, ҳақиқатга яқин, қисман чин, қисман ёлгон каби чинлик қимматига эга. Ёлгон муаммоси ижтимоий ҳаёт ва инсонлар онгида ҳаммавақт муҳим ўрин тутган. Чунки коммуникация (мулоқот)нинг турли даражаларида мулоқот иштирокчилари томонидан ёлгон ахборотнинг турли кўринишларда тарқатилиши (намоён бўлиши) жамият аъзолари ўртасида норозиликлар, низоларни келтириб чиқариши, жамият барқарорлигига салбий таъсир кўрсатиши аниқ. Инсоннинг кундалиқ тажрибаси ёлгон ҳамма вақт ҳам қисқа муддатли коммуникатив акт эмаслигини тасдиқлайди. Баъзан ёлгончининг ёлғони тез ошкор бўлиб, ҳақиқат қарор топса ҳам, унинг адресатга (тингловчига) ва ёлгон гапираётган одамнинг ўзига таъсири узоқ муддатлидир. Бу таъсир ишончнинг йўқолиши, низоининг келиб чиқиши, “кўнгил қолиши” (муносабатларнинг совуқлашуви) кабиларда намоён бўлади.

Коммуникатив феномен сифатида ёлгон қандай таърифланади ва аргументлаш жараёнида қандай ўрин эгаллайди?

Филсафа тарихида бу масала антик даврдан бошлаб, ҳозирги кунга қадар кенг муҳокама қилинади. Биз бу муҳокамалар натижаси бўлган баъзи хулосаларни қайд қиламиз:

1. Ҳақиқат мавжуд экан, ёлгон мавжуд бўлади, ёлгон эса ҳақиқат мавжудлиги учун мавжуд. Тасдиқлаш бир пайтнинг

Ўзида инкор этишдир, инкор этиш ҳақда бир наътижга ўзида тасдиқлашдир. Инкор этиш ўз ичига ҳақиқат ва ёлғонлиги бўлади. тасдиқлаш ҳам ўз ичига ёлгон ва ҳақиқатни бўлади. 2. Фалсафий тарихида ёлгон тушунчаси хато тушунчаси билан қамқан ҳам мос тушади. Кўпгина фалсафий таълимотларда ҳақиқатга сезги органлари ва тана хоҳиш истаклари сабаб бўлади деб кўрсатилади.

3. Фикрнинг чин ёки ёлгонлигини аниқлашда Ўзида тасдиқлаш ва Учинчиси истисно қонунларига амал қилиш зарурлиги таъкидланади.

Ёлгон фақат коммуникатив маконда мавжуд бўлади. Ёлгон мулоқот жараёнида соф ҳолда учрамайди. “Ёлгон” тушунчаси билан жуда ҳам кенг тармоқли ҳис туйғулар идрок этилади.

Мулоқотда ҳар қандай нотўғри маълумот ҳам ёлгон эмас, балки инсон атайлаб бошқаларни алдаш учун ишлатилиши маълумотларгина ёлгондир. Шунингдек, алдаш – яъни баъда қилиб, уни бажармаслик, ҳақиқатни яшириш, айтмаслик, қўшиб айтиш ва иккиюзламачилик ҳам ёлгоннинг кўринишларидир.

Мулоҳазалардаги ноаниқликлар билан бирон ахборотни етказётгандаги қасддан унга ўзгартириш киритиш орасида фарқ мавжуд. Бу хато ва алдов ўртасидаги фарқка ўхшайди. Илмий адабиётларда алдов, ёлгон ва нотўғри тушунчаларидан ташқари дезинформация тушунчаси ҳам ишлатилади.

Дезинформация тушунчасини ёлгон тушунчаси билан солиштириб ўрганилса, “дезинформацион интенсия (қасддан алдаш) билан боғлиқ кўплаб ёлгон тушунчалар масаласи юзага чиқади”⁶⁷. Дезинформация (сохта хабар) тушунчасининг моҳиятини очиш учун дезинформацион интенсия, интенциал дезинформация, ноинтенциал дезинформация, трансинформацион интенция каби тушунчаларнинг ҳар бирини алоҳида кўриб чиқамиз.

⁶⁷ Каранг Свинцов В И. Заблуждение, ложь, дезинформация (соотношение терминов) // Философские науки. - 1982. № 1. - С. 76-84.

Дезинформация – бу ҳар қандай ахборотни сохталаштириш бўлиб, унда ёлгон (объектив) ахборотни ҳақиқат деб ёки ҳақиқий (объектив) ахборотни ёлгон деб етказилади.

Дезинформацион интенция⁶⁸ – бу хабар берувчининг суҳбатдошини хато қилишга мажбурлашидир. Хабар берувчи ўз хабарининг чинлигини билади, лекин суҳбатдоши уни ёлгон сифатида қабул қилишини истайди ва аксинча хабар берувчи ўз хабарининг ёлгонлигини билади, лекин суҳбатдоши уни чин деб қабул қилишини истайди.

Интенсиал дезинформация – чин билимга эга бўлган хабар етказувчи атайлаб тингловчига ёлгон хабарни етказди.

Трансформацион интенция – хабар берувчи бераётган хато хабарни иложи борича ҳақиқатга яқин қилиб етказишга ҳаракат қилиниши.

Нонинтенсиал дезинформация – трансформацион интенцияга асосланади, яъни хабар берувчи ахборотнинг сохта эканлигини билмасдан ҳақиқат деб тингловчига етказди.

Ёлгон ва дезинформация тушунчаларининг таҳлили шуни кўрсатадики, бу тушунчаларни синоним деб тушуниш нотўғри. Дезинформация шунчаки ёлгон хабарни ташкиллаштириш босқичининг асоси бўла олади. Асосий фарқ шундаки, дезинформацияда субъектнинг мақсади, манфаатлари ва иродаи аҳамиятга эга бўлмайди, шунчаки ҳақиқий хабар хато шаклда етказилади. Ёлгон тушунчасига яқинроқ тушунчаларда бири бу “интенсиал дезинформация” тушунчаси бўлиб, унда ҳақиқий билимга эга бўлган хабар етказувчи атайлаб тингловчига ёлгон хабарни етказди.

Шундай қилиб, ёлгоннинг мавжудлиги ахборотларни ўзгартириш билан боғлиқ бўлади. Бунда:

1. Ахборот сифат жиҳатдан ўзгаради, яъни макон, вақт билан боғлиқ ҳолатлар алмаштирилади.

2. Ахборот миқдор жиҳатдан ўзгаради, яъни тўлиқ берилмайди ёки ортиқча маълумотлар берилди.

⁶⁸ Интенция (лот. intentio «нигизин, мақсад») — онининг, тафаккурининг бирон-бир предметга йўналтирилганлиги бўлиб, унинг асосида истак, мақсад етади.

3. Ахборот икки хил талқин қилиш мумкин бўлган кўри-нишда берилади.

4. Ноўрин ахборот берилади, яъни мавзуга бўлган муноса-батни ё ижобий ё салбий томонга ўзгартирадиган ахборот берилади.

5. Ёлгон ахборот берилади.

Ижтимоий онгда ёлгон турли кўринишларда номоён бўлади. Шунга мос равишда унинг миллий тилларда ифодала-ниши ҳам турличадир. Ўзбек тилида ёлгоннинг нутқда ифода-ланиши ранг-барангдир. Буларни шартли равишда икки гuruhга ажратиш мумкин: билиш жараёни билан боғлиқ бўлган ва ахлоқий баҳолар билан боғлиқ бўлган.

Янглишиш, хато, нотўғри каби тушунчалар билиш билан боғлиқдир. Ахборот чинлик қийматининг ёлгонга қараб ўзга-риши бу тушунчаларда акс этади. Ахборотнинг хато, нотўғри ёки янглиш бўлиши билмаслик оқибатида ёки билиб туриб, қасддан содир бўлади. Бу ҳолат қандай коммуникатив мақсад-ни амалга ошириш режалаштирилганлиги билан белгиланади.

Хушомад, тухмат, бўхтон, носамимий, сохта, алдов, риё каби тушунчалар эса ахлоқий баҳолаш билан боғлиқ. Ёлгон-нинг бу кўринишлари оппонентга нисбатан қўлланадиган хийлалар сирасига киради. Коммуникатив мақсад ҳар қандай усул билан оппонентни мот қилиш ва ғалаба қозониш бўл-ганда бу хийлалар қўлланади.

Биз баҳс мунозара жараёнида, нотикнинг нутқида чин ва ёлгонни фарқлаш учун бу тушунчалардан ҳар бирининг таърифини аниқлаштириб оламиз:

❖ Янглишиш - билимнинг чекланганлигини ифодаловчи гносеологик баҳо.

❖ Хато- чин деб қабул қилинган ёлгон фикр; 2) мантиқан хато фикр, яъни фикр юритиш жараёнида мантиқ қонун, қоидаларининг бузилиши. Мантиқан хато билан фикр объек-тига нисбатан эътиборсизлик, билимсизлик туфайли юзага келадиган хатони ва сўз ифодаланиши билан боғлиқ хатоларни (омонимия ва б.) фарқлаш зарур. Хатолар турли мантиқий

амаллар ва хулоса чиқариш турларига боғлиқ холда таснифланади. Шунга кўра тушунчани бўлишдаги хато, таърифлашдаги хато, дедуктив ва индуктив хулоса чиқаришдаги хатолар, аналогиядаги хатолар, исботлашдаги хатоларни кўрсатиш мумкин.

❖ Нотўғри – ҳақиқатга мос келмайдиган, тартиб-қоидага, умумий меъёрга мос келмайдиган фикр ва хатти-харакат.⁶⁹

❖ Ноҳақ – қонунга хилоф, зид, ғайриқонуний гап гапириш, ҳаракат қилишдир. Бунда ҳақиқат тушунчаси адолат, адолатсизлик тушунчаси ёлғон билан мос тушунилади.

❖ Ноҳолис – ғаразли, ҳақиқатга зид холда, билиб туриб ҳақиқий ҳолатни инкор қилиш бўлиб, унда субъектив манфаатларга асосланилади.

❖ Риё – иккизламачилик, мунофиқлик, носамимийлик. Бошқалар мени “шундай” деб ўйласин деган мақсадда киши кўзига ўзининг аслини яшириб кўрсатиш.

❖ Сохта – сунъий, ясама, қалбаки ҳис-туйғуларни, предметларни намоён қилиш. Масалан, қўрқоқ бўлатуриб, ўзини ботир қилиб кўрсатиш.

❖ Хушомад – суҳбатдошини унда йўқ бўлган хислатлар билан мақташ ёки бор хислатларини бўрттириб, ошириб кўрсатиш бўлиб, ёлғоннинг бир тури ҳисобланади. Хушомад қилувчи ўз манфаатини кўзлайди.

❖ Тухмат – қилмаган ишини қилди, айтмаган сўзини айтди деб айблов қўйишдир. Тухмат атайлаб, фактларни танлаб амалга оширилади.

❖ Бўхтон – тухматнинг бир кўриниши бўлиб, унда бир одамни қоралаш мақсадида турли сохта фактлар танланмасдан, аралаш келтирилади.

Ёлғоннинг бир кўриниши бўлган алдов – зарар келтирадиган ёки безарар(атайлаб ёлғон гапиришга нисбатан нейтрал мазмундаги) ёлғон маълумотларни тарқатишни ифодаловчи тушунча. Бу тушунча аҳамиятсиз, безарар, кечиримли бўлган ёлғонни ифодалайди. Бундай алдашдан мақсад суҳбатдошини

⁶⁹ Қарағ: Ўзбек тилининг илмий луғати. 3-жилд. Т.: Ўзбекистон тилининг энциклопедияси, 2007.

билан яхши муносабатларни ўрнатиб, безарар ёлғони билан ўзини ҳам, суҳбатдошини ҳам хурсанд қилишдир. Безарар алдаш ишонтиришга қаратилмаган, ундан шахсий манфаат кўзланмайди. Безарар ёлғон ишлатган одам бошқаларнинг эътиборида бўлишга, маълум бир мавқега эга бўлишга ҳаракат қилади ва бундан завқланади. Бунга ўзаро суҳбатдаги ҳолаҳвол сўрашни, ўзини ёки суҳбатдошини мақташни мисол қилиб келтириш мумкин. Безарар ёлғон ҳимоя воситаси бўлиши ҳам мумкин.

Мулоқотдаги ёлғоннинг яна қуйидаги кўринишлари маъжуд:

- Ҳийла, ясамалик ўзини бемор қилиб кўрсатиш, ўзини жинниликка солиш, ясама ҳис - туйғуларни намоён қилиш;
- Ўзини бошқа одам қилиб кўрсатиш, бировнинг номи билан юриш;
- Плагиат муаллифлик ҳуқуқининг бузилиши, бошқа одамнинг кашфиётини ўзиники қилиб кўрсатиш, фикрини ўғирлаш;
- Тушунчаларни алмаштириш (жаргон, сленг);
- Очиқ-ойдин, безбетларча ёлғон гапириш, яъни ҳамма ҳақиқатни билса ҳам, уни инкор қилиш;
- Эртакнамо ёлғон. Бунда болаларнинг саволига тўғридан-тўғри жавоб бермай, жавобни эртақлар, тўқима персонажлар билан боғлаш.
- Бегубор ёлғон, яъни ёлғон гапирувчининг фикрига кўра тингловчига енгиллик келтирувчи, фош бўлса ҳам ноқулайлик туғдирмайдиган ёлғон;
- Яхшиликка хизмат қилувчи ёлғон, яъни одамлар ва жамият манфаати учун гапирилган ёлғон. Масалан уришганларни яраштириш мақсадида айтилган ёлғон;
- Қутилиш учун ёлғон, яъни айбини инкор қилиш. жазодан қутилиш учун ишлатилган ёлғон;
- Сохта гувоҳлик бериш. Ёлғоннинг бу тури доимо қораланган ва жазоланган.

- Қасамни бузиш, ваъдага вафо қилмаслик. Ёлгоннинг бу кўриниши ҳам қаттиқ қораланади.

- Гийбат, қўшиб гапириш, маълум бир мақсадни кўзлаб бор нарсага йўқ нарсани қўшиб гапириш;

- Ўзини айбдор қилиб кўрсатиш, бошқанинг айбини ўз устига олиб ёлгон гапириш. Бу сохта гувоҳликнинг бир тури сифатида кўп ҳолларда жазоланади;

- Лоф, бор нарсани йўқ қилиб, йўқ нарсани бор қилиб ошириб гапириш. Бундай одамларни лофчи дейилади.

- Ҳазилакам ёлгон. Бошқаларнинг ишонувчанлигидан фойдаланиб, устидан кулиш мақсадида ёлгон гапириш.

- Ўз-ўзини алдаш. Ёлгоннинг субъекти ҳам, объекти ҳам бир кишининг ўзидир. Бундай ёлгон инсоннинг руҳий ҳолати билан боғлиқ бўлади.

- Ихтиёрсиз ёлгон гапириш. Ўзи ишонган ва чин деб билган, ёлгонлигидан беҳабар бўлган маълумотларни бошқаларга тарқатиш.

Кўриб ўтганимиздек, ёлгоннинг “қиёфа”лари турли-тумандир. Аргументлаш жараёнида юқорида таҳлил қилинган ёлгоннинг турли кўринишлари аргументлаш тактикасига мос ҳолда, кўпинча голиб бўлиш мақсадида олиб бориладиган баҳсларда учрайди.

Аргументларнинг чинлик ва мақбуллигига кўра таснифи.

Х.Вайнрих “Ёлгон лингвистикаси” номли асарида “Инсон ёлгон гапиришга қодир бўлган мавжудотдир” деб ёзади.⁷⁰ Эҳтимол, бундай таъриф одамларга нисбатан ҳурматсизлик бўлиб туюлар, аммо бу инсонни фикрлаш, гапириш ва кулиш қобилиятига эга бўлган шахс деб берилган таъриф қабл тўғридир. Х.Вайнрихнинг таърифи ёлгоннинг нутқ билан боғлиқлигини тасдиқлайди. Тилшунослик ёлгонни йўқ қила олмайди ва ёлгоннинг тез тарқалиб кетишига тўсқинлик ҳам қила олмайди.

⁷⁰ Каранг Вайнрих, X Лингвистика джн Текст / X Вайнрих / Язык и моделирование социального взаимодействия. Переводы/ общ. ред. В.В. Петрова. М. Прогресс, 1987. - С. 44

Ҳақиқат ва ёлгон нутқнинг атрибутларидир, буюмларнинг эмас. Нутқ бўлмаган жойда ҳақиқат ҳам ёлгон ҳам бўлмайди. Мантиқ дарсликлари ва лугатларда аввал аниқланганлик, “ёлгон” “чин, ҳақиқат” тушунчасининг зидди сифатида таърифланади. Тафаккур шаклларига нисбатан олганда биз фақат мулоҳазанинг чин ёки ёлгонлиги ҳақида фикр юритишимиз мумкин.

Мулоҳазаларнинг чин ёки ёлгонлиги қандай аниқланади? Аввало, айтиш жоизки фикрнинг тўғри қурилиши ва хатосиз, яъни чин бўлиши тушунчаларни ўз ўрнида, фақат бир маънода қўллашга боғлиқ. Мулоҳазаларни тушунчаларнинг мантиқий боғланиши деб қараш мумкин. Мулоҳазалар таркибидаги тушунчаларнинг аниқ бўлиши уларнинг тўғри ва чин бўлиши учун муҳим аҳамиятга эга. Тушунчаларни нотўғри қўллаш фикр мазмунининг ўзгариб кетишига ва турли мантиқий хатоларга олиб келади.

Маълумки, мантиқий эга ва мантиқий кесим мулоҳазаларнинг таркибий қисмлари бўлиб, уларнинг ўзаро мантиқан тўғри боғлиқлиги ҳам фикрнинг тўғри ва чин бўлишини таъминлайди. Қуйидаги ҳолатларда мулоҳаза ёлгон ҳисобланади:

➤ Мантиқий кесимда мантиқий эгага хос бўлмаган хусусият тасдиқланса (масалан, “*Учбурчак бурчакларининг йиғиндиси 360⁰ га тенг.*”);

➤ Мантиқий кесимда мантиқий эгага хос бўлган хусусият инкор қилинса (масалан, “*Маваби дарахтлар баҳорда гулмайди*”);

➤ Жузъий чин бўлган мулоҳаза баъзи ҳолатларда умумий деб қабул қилинса (масалан, “*Баъзи ўқувчилар маъсулиятсиз.*” мулоҳазасини “*Ҳалма ўқувчилар маъсулиятсиз.*” мулоҳазаси билан алмаштирилса).

Юқорида кўрсатилган мантиқий хатоларга йўл қўймаслик учун қуйидаги қоидаларга амал қилиш зарур:

1. Мантиқий кесимда мантиқий эгага хос бўлган хусусият доимо тасдиқланиши шарт;

2. Мантиқий кесимда мантиқий эгага хос бўлмаган хусусият доимо инкор қилиниши шарт.

Юқоридаги талабларнинг бажарилиши аргументларнинг чинлик даражасини оширишга хизмат қилади. Аргументлар чинлик даражасига кўра чин, ёлгон ва ноаниқ қийматларга эга бўлади. Биз чин аргументлар қандай бўлишини ва ёлгон аргументларнинг турли кўринишларини билиб олдик. Аргументлашга оид ёзилган адабиётларда аргументлар фақат чин ёки ёлгон қийматга эга бўлиши ҳақида фикрлар билдирилган. Биз Я.Лукасевичнинг уч қийматли мантиқий системасига асосланиб, аргументлар “ноаниқ” чинлик қийматига ҳам эга бўлади деб тасдиқлаймиз.

Ноаниқ аргументлар қандай бўлади? Чинлигини ҳам ёлгонлигини ҳам аниқлаш мумкин бўлмаган аргументлар ноаниқ бўлади. Бундай аргументларнинг чинлик даражаси 0 ёлгон билан 1 чин ўртасида бўлади. Демак, ноаниқ аргументлар чини кам, ёлғони кўп, ёлғони кам чини кўп, чин ҳам эмас, ёлгон ҳам эмас каби қийматларда бўлади. Бу қийматлар 0 ва 1 ораллигидаги миқдорларнинг сони каби кўп бўлиши мумкин. Аргументларнинг ноаниқлик қиймати қандай аниқланади? Шубҳали аргументлар (ахборотлар) нинг чинлик даражаси ноаниқ бўлади. Агар биз ахборотнинг, аргументнинг чинлигига ҳам, ёлгонлигига ҳам шубҳалансак, унда бу ахборот, аргумент биз учун ноаниқ бўлади. Масалан, турли ижтимоий тармоқлардаги COVID 19 га оид маълумотлар дастлабки вақтда аҳоли учун ноаниқ бўлган, яъни бу маълумотлар бир бирини инкор қилгани учун чин ёки ёлгон эканлиги шубҳа туғдирган. Шу ўринда формал мантиқдаги чиннинг инкори ёлгон, ёлгоннинг инкори чин бўлади деган қондани ноаниқнинг инкори ҳам ноаниқ бўлади деб тўлдирамиз.

Нуқтаи назар ва уни асослаш учун келтирилган аргументларнинг чинлик қиймати билан бир вақтда уларнинг ишонарли бўлиши ҳам мулоқотда муҳим аҳамиятга эга. Мақбуллик яъни ишонарлилик билан чинлик қийматларини бирлаштириб, аргументларни чинлик ва мақбуллик даражасига кўра кўра олти турга бўламиз: чин ва ишончли; чин, аммо ишончли эмас; ёлгон ва ишончли бўлмаган; ёлгон, лекин ишонарли; ноаниқ,

аммо ишонарли; ноаниқ ва ишонаретсиз.

Юқоридаги таснифга кўпданлик ҳаёт, ОАВ ва ижтимоий тармоқлардан кўплаб мисолларни топиш мумкин.

Мантиқда ва аргументланган назариясида ёлгон тушунчаси

Мантиқда ва аргументланган назариясида ёлгон тушунчаси бир-биридан фарқланади. Мантиқий ёлгон объектив реаллик ҳақидаги мулоҳазанинг характеристикаси бўлиб, аввал айтганимиздек, у ҳақиқат тушунчаси билан таққосланади. Бунда ҳақиқатнинг корреспондентлик назариясига асосланилади. Шундай қилиб, мантиқ нуқтаи назаридан мулоҳазада фактлар бузиб кўрсатилган, воқелик нотўғри акс эттирилган бўлса, фикр билдирувчи ёлгон гапиришни ҳоҳлаган ёки ҳоҳламаганлигидан қатъий назар унинг гапи, яъни мулоҳаза ёлгон қийматига эга бўлади. Агар мулоҳазада предметга воқеликда хос бўлган белгилар кўрсатилган бўлса, унда у чин бўлади, акс холда ёлгон бўлади.⁷¹

Аргументлашда ёлгон мантиқдагидан фарқли равишда коммуникация жараёнининг атрибути ҳисобланади, унда ёлгон ўзаро мулоқот қилувчи ва бир-бирини тушунувчи одамларнинг тушунчалар оламига нисбатан олинади. Мулоқотнинг ҳар бир иштирокчиси муҳокама предмети ҳақида ўзининг тасаввурига, дунёқарашига, тушунчалар оламига эга. Мулоқотнинг самарадорлиги кўп холларда коммуникантларнинг фикри, тушунчалар олами бир-бирига қай даражада мос келишига боғлиқ. Мулоқот жараёнида олам манзарасининг айнанлиги маълум даражада ижтимоий кенвенциянинг (келишувнинг) мавжудлигини таъминлайди. Натижада коммуникантлар мулоқот жараёнида воқеликни адекват акс эттиришга қолмасдан, уни адекват тушунишлари мумкин бўлади. Аргументланган назариясида ёлгонни тадқиқ қилиш мулоқот иштирокчиларининг дунё манзараларини таҳлил қилишни талаб қилади, чунки коммуникантлардан бирининг оғли равишда адекватликнинг бузиши бошқа бирида олам

⁷¹ Қарағ: Ибрагим А. А. Основи теория аргументации. М., 1997. С. 54

манзарасининг ўзгарган кўринишини шакллантиради ва “ёлғоя” категорияси қайд қилинади. Демак, аргументлаш назариясида ёлгон – чинлик қийматини ифодаловчи баҳо эмас, балки суҳбатдошининг олам манзарасини ўзгартиришга йўналтирилган интеракциянинг⁷² маълум бир кўринишидир. Юқоридаги фикрларни умумлаштириб, қуйидаги таблицادا ифодалаймиз.

Мантиқда ёлгон тушунчаси мулоҳазанинг объектив воқеликка мос келмаслиги деб таърифланади ва мулоҳаза юритувчи субъект эътиборга олинмайди, нима учун субъект бу мулоҳазани гапиргани таҳлил қилинмайди. Аргументлаш назариясида эса, ёлгон тушунчаси коммуникация иштирокчиларида шаклланган олам манзарасидаги ҳолатларни тадқиқ қилиш орқали аниқланади ва коммуникантларнинг бир бирига ўзаро таъсири натижаси сифатида ўрганилади. Мантиқда ёлгоннинг корреспондентлик табиаи ҳақида сўз борса, аргументлашда унинг коммуникатив когнитив табиаи ҳақида фикр юритилади.

Шундай қилиб, мантиқда ёлгон мулоҳаза мазмунининг реал воқеликка мос келмаслигини билдирса, аргументлаш назариясида эса унга бошқа маъно юкланади. Аргументлашда ёлгон суҳбатдошида олам манзарасининг бузилган кўринишини шакллантиришга қаратилган интеракция деб таърифланади. Коммуникатив жараёнларда ёлгоннинг қандай мақсадларда қўлланишини таҳлил қилиб, бу таърифни янада аниқлаштирамиз.

Мулоқотда коммуникант билиб (атайлаб) ёки билмасдан ёлгонни ишлатиши мумкин. Билмасдан ишлатилган ёлгонга хос хусусият субъектнинг фактларни сохталаштириши, суҳбатдошии алдаш мақсадининг йўқлигидир. Бундай ҳолатда биз ёлгон хабарнинг беихтиёр узатилишини кузатамиз. Бу икки хил кўринишда амалга ошади:

⁷² Интеракция (англ. interaction, лат. inter – ўзаро, actio фаолият) одамларнинг ёки гuruhларнинг бир-бирига ўзаро таъсири.

1. Инсон билмасдан, ниманингдир реал мавжудлигига ишонади, ва ўзи англамаган ҳолда ёлгон ахборот беради. Бу ёлгон янглишиш натижасидир.

2. Инсон ўзи англамаган ҳолда нотўғри маълумотларни хабар қилади ва ўзи ҳам гапининг чинлигига ишонади. Бундай ёлгон тўлиқ бўлмаган билимнинг оқибатидир.

Юқоридаги англамаган, атайлаб айтилмаган ёлгоннинг далиллашга алоқаси йўқ, чунки бундай ёлгон кимнингдир нуқтаи-назарини ўзгартириш учун атайлаб қўлланимайди. Англаган, атайлаб (қасддан) айтилган ёлгон далилловчи ёлгондир. Бундай ёлгон суҳбатдошини алдаш учун қасддан ишлатилади.

Ҳар икки ёлгон ўртасидаги фаркни яққол тасаввур қилиш учун табица тузамиз. Табицадаги “-” белгиси “йўқ”, “+” белгиси “бор” деган маънони билдиради.

	Ёлгоннинг белгилари	Атайлаб ёлгон маълумот бериш	Билмасдан ёлгон маълумот бериш
1.	Субъект айтган фикрининг реал оламга мослиги	-	-
2.	Субъектнинг айтган фикрининг чинлигига ишончи	-	+
3.	Субъектнинг олам манзарасига ахборотнинг мослиги	+	+
4.	Субъектнинг адресатни янглиштириш мақсади	+	-

Оламнинг бузилган манзарасини шакллантиришда аргументларни танлаш муҳим аҳамиятга эга. Юқоридаги мулоҳазаларга асосланиб, аргументлаш жарёнидаги ёлгонга қуйидагича таъриф берамиз: *ёлгон суҳбатдошида билиб туриб (қасддан, атайлаб) оламнинг бузилган манзарасини шакллантиришга қаратилган интеракциядир.*

Маълумки, мулоқотда ёлгон мулоҳазалар чин мулоҳазалар билан бирдек қўлланади. Энди мулоқот жараёнида ёлгон мулоҳазалар билан боғлиқ ҳолатларни таҳлил қиламиз.

Аргументлаш назариясидаги далилловчи ёлгоннинг таърифидан келиб чиқиб, унинг қандай кўринишлари борлигини аниқлаймиз. Аввало, далилловчи ёлгоннинг очиқ-ойдин ва яширин турини кўриб чиқамиз. Далилловчи ёлгоннинг очиқ-ойдин тури: ёлгон аргумент ва субъектив аргумент кўринишида бўлади. Ёлгон аргумент кўринишида субъект аргументининг ёлгонлигини билиб туриб қўллайди. Бундай ҳолатда аслида иккита ахборот мавжуд бўлади: ҳақиқат ва ёлгон. Ахборотлардан бирининг ёлгонлигини субъект билади ва уни гапирди. Адресат ёлгон ахборотни эшитади, чин ахборотни эшитмайди. Бундай ҳолатда ёлгон ахборот чин ахборотнинг инкори бўлади ва у мутлақ ёлгон ҳисобланади.

Иккинчи ҳолатда субъектив аргумент ёлгон бўлади, ёлгон гапирган одам адресат уни чин деб қабул қилганлигини билади. Бундай ҳолатда ёлгон бошқа одамни олам манзарасига киритмайди, балки уни ундан қабул қилади.

Далилловчи ёлгоннинг яширин турида ҳам субъект онгли равишда адресатда муҳожама предмети ҳақида ёлгон тасаввур ҳосил қилишга интилади. Лекин бунда субъект фактларни сохталаштирмайди ва ёлгонлиги аниқ бўлган аргументларин қўлламайди. Субъект ҳақиқатни айтиб туриб, ёлгон гапирди. Бундай ёлгоннинг муваффақияти алданиб кутини эффектига асосланади. Адресат чин ахборотни қабул қилиб, унга тўғри келадиган сабаб-оқибат алоқадорлигини ўриатади, субъект эса унинг кутинларини (орзуларини) пучга чиқаради. Адресатнинг ўзи ҳам бундай ҳолатда ёлгонда иштирок этади. У ишончли ахборотдан ўзи ҳосил қилган ноадекват хулосаларнинг қурбонига айланади. Бунга Герадотнинг Лидия ҳукмдори Крез ҳақидаги ҳикоясини мисол қилиш мумкин. Крез форелар билан бўладиган жанг олдидан Дельфа баширатчисида уриш қилиш ёки қилмаслик ҳақида сўрайди. У саволига шундай жавоб олади: агар ҳукмдор форелар билан жанг қилса,

буюк давлат халок бўлади. Крез башоратдан ўз галабаси ҳақида хулоса чиқариб, жангга киради ва мағлубиятга учрайди. У Дельф башоратчисини ёлғончиликда айблайди. Бунга жавобан башоратчи тўғри гапирганлигини, ҳақиқатда ҳам буюк давлат – Крез давлати мағлубиятга учраганини айтади. Бундан шундай хулоса чиқариш мумкинки, далилловчи ёлғон монолог эмас, диалогда намоён бўлади. Бу субъектнинг адресатга таъсири эмас, балки уларнинг ўзаро интерактив таъсиридир.

Яширин ёлғоннинг ярим ҳақиқат ва ҳақиқатга асосланган кўринишлари мавжуд. Ярим ҳақиқатга асосланган ёлғон ахборотнинг тўлиқ эмаслиги, бошқача айтганда ахборотни чала гапириш натижасидир. Субъект баъзи ҳаққоний фактлар ҳақида хабар берар экан, онгли равишда, атайлаб масаланинг моҳиятини тўлиқ тушунишга имкон берувчи фактларни тилга олмайди. Натижада адресат чин, лекин тўлиқ бўлмаган ахборотга асосланиб, ёлғон хулосалар чиқаради ва ундаги олам манзараси сохталанади. Ю.Шербатых “Алдаш санъати” (Искусство обмана) асарида юқоридаги ҳолатга бир қанча мисоллар келтиради.⁷³

Лекин ҳамма вақт ҳам ярим ҳақиқат ёлғон бўлавермайди. Агар кимдир очинқ-ойдин маълум бир масала бўйича ўзидаги ахборот тўлиқ эмаслигини айтса, унда у ёлғон гапирмаган, балки ҳақиқатни тўлиқ айтмаган ҳисобланади. Лекин, атайлаб ҳақиқатнинг маълум бир қисмини яширган бўлса, унда ёлғон юзага келади.

Яширин ёлғоннинг яна бир тури ҳақиқат ёрдамида ёлғон гапиришидир. Бундай ҳолатда ҳақиқатни айтган одам суҳбатдоши унга ишонмаслигини аниқ билади ва ҳақиқатни атайлаб “бўрттириб” гапиради. Пол Экман “Ёлғоннинг психологиси. Агар уддаласанг, мен алдагин” (Психология лжи. Обмани меня, если сможешь) асарида шундай бир мисолни келтиради: Жерри хотини Руфдан телефонда ким билан гаплашаяпсан деб сўрайди. Руф жавобан: “Севгилим билан гаплашаяпман, мен у билан ҳар соатда гаплашиб тураман ва учрашув ҳақида

⁷³ Киранг Шербатых Ю. Искусство обмана СПб. 1997. С. 40.

келишиб оламан”-дейди. Жерри бу гапдан сўнг, калака бўлишдан чўчиб, хотинига бошқа савол бермайди.⁷⁴

Мулоқотда ёлгон ҳақида гапирганда уни одатда тил ифодаси сифатида таърифланади. Бизнинг фикримизча, ёлгонни фақат тил ифодаси сифатида талқин қилиш масалани ниҳоятда оддийлаштирган бўлар эди. Биз юқорида ёлгонни интеракция сифатида таърифлаган эдик. Интеракция сифатида ёлгоннинг қўлланишига нутқий таъсир, суҳбатдошларнинг билим даражаси, ва улардан бирининг ё ҳар иккисининг аргументлашдан мақсади сабаб бўлади.

Юқоридаги фикрларни умумлаштириб, қуйидагиларни қайд этишимиз мумкин:

1. Чин аргументни қўллаш билан боғлиқ ёлгон:

$K_x K_y$ га A эканлиги ҳақида хабар беради. K_x ўз хабарининг чинлигини (A) билади ва K_y бу хабарни ёлгон (\bar{A}) деб қабул қилишига ишонади. Айнан шу ҳолат, яъни K_y нинг бу хабарни ёлгон (\bar{A}) деб қабул қилиши K_x нинг мақсади бўлади.

($K_x K_y$ – суҳбатдошлар, коммуникантлар. A – чин ахборот, \bar{A} – ёлгон ахборот)

2. Қисман чин аргументни қўллаш билан боғлиқ ёлгон:

$K_x K_y$ га Γ эканлиги ҳақида хабар беради ва Γ -Внинг оқибати эканлигини билади. Лекин K_y Γ - Внинг оқибати эканлигини билмайди. K_x нинг мақсади K_y Γ ни C нинг оқибати деб қабул қилишидир.

3. Ёлгон аргументни қўллаш билан боғлиқ ёлгон:

$K_x K_y$ га ёлгон хабар (\bar{A}) беради ва K_x ўз хабарининг ёлгонлигини (\bar{A}) билади, лекин K_y бу ҳақда билмайди. K_x нинг мақсади, K_y бу хабарни чин (A) деб ўйлаши, қабул қилишидир.

4. Субъектив аргументни қўллаш билан боғлиқ ёлгон:

$K_x K_y$ га A эканлиги ҳақида хабар беради. K_x ўз хабарининг ёлгонлигини (\bar{A}) билади. K_y бу хабарнинг

⁷⁴ Пол Экин. Психология лжи. Обман и миф, если сможете. ООО Издательство «Питер», 2018. С 23.

чинлигига (А) ишонади. К_х нинг мақсади К_у ни бу хабарнинг чинлигига (А эканлигига) ишонтиришдир.

5. *Ноаниқ аргументни қўллаш билан боғлиқ ёлгон:*

К_х К_у га ноаниқ А ҳақида хабар беради. К_х ўз хабарининг ноаниқлигини (А?) билади ва К_у бу хабарни чин (А) деб қабул қилишига ишонади. Айнан шу ҳолат, яъни К_у нинг бу хабарни чин (А) деб қабул қилиши К_х нинг мақсади бўлади.

Юқоридаги ҳолатлар аргументлаш жараёнида кўшлаб учрайди. Масалан, “Заминфильм” томонидан 2015 йилда ишланган “Тилим курсин” бадиний филмида коммуникацияда ёлгоннинг турли кўринишлари ва ким, нима учун ёлгон гапириши қизиқарли қилиб тасвирланган. Фильмнинг сценарийсига кўра бир хонадон эгаси бобосидан қолган сеҳрли чойни топиб олади. Бу чойни ичган одам фақат рост гапирадиган бўлади. Чойни ичган бош қаҳрамоннинг умр йўлдоши ҳар гал янги кўйлак киймоқчи бўлганда, ўзини эрига бетоб қилиб кўрсатиб, ундан пул олишини айтади (субъектив аргументни қўллаш билан боғлиқ ёлгон). Уйни таъмирлаётган уста қурилиш материалларини қўшнингга пуллаб, уй эгасига материаллар етмаганини айтиб ёлгон гапиради (ёлгон аргументни қўллаш билан боғлиқ ёлгон). Бу фильмдан мулоқот иштирокчиларининг ҳар бири ўз ёлгонини асослаши (аргументлаши), бир-бирларига фақат рост (ҳақиқат)ни сўзласалар, муносабатлар бузилиб кетиши мумкинлиги ҳақида ҳулоса келиб чиқади. Демак, ёлгоннинг мантикий (формал) ифодаси билан аргументатив (прагматик) ифодаланиши ўзаро фарқланади. Тушунча ва мулоҳазаларни мантикий ифодаланишига кўра чин ёки ёлгонлигини мантик қонунлари асосида аниқлаш мумкин бўлса, далиллашда буни аниқлаш нисбатан қийинчилик туғдиради.

32. Қадриятлар нуқтаи назарнинг асоси сифатида

Қадриятлар нуқтаи назарни ташкил этувчи элемент сифатида баҳс-мунозарада икки хил рол ўйнайди. Биринчидан, қадриятлар ҳар қандай нуқтаи назарнинг асосини ташкил этади. Агар баҳс мавзуси бевосита қадриятлар билан боғлиқ бўлмаса ҳам, улар нуқтаи-назарнинг базиси сифатида у ёки бу ҳолатнинг қабул қилиниши ёки рад этилишида ҳал қилувчи таъсирга эга. Иккинчидан, баҳс-мунозарада шундай ҳолатлар борки, улар бевосита қадриятлар билан боғлиқ бўлиб, тезисни ифодалашда ва аргументларни танлашда иштирок этади. Бу ҳолатлар ҳар бир инсоннинг ҳаётида тез тез учрайди.

Шундай масалалар бўладики, уларнинг ечимини топишда инсон ақлига суянмайди. Масалан, ё ҳақиқатни айтиш керак ёки тинч бўлиш керак. Ҳақиқатни айтса, боши ғавгодан чиқмайди, иши, даромади ва б. нарсалардан маълум даражада чекланади. Тинчликни маъқул кўрса, ҳақиқатдан кўз юмиши, эътироз ва танқидини яшириши ва оқибатда иллатларга йўл очиб бериши керак. Натижада инсон ақли ва иродаси, билими ва фароғати ўргасидаги танловга дуч келади. Бу танлов қадриятлар танловидир. Танловда инсон маъқул кўрган қадриятлар у ҳимоя қиладиган нуқтаи назарнинг асосини ташкил этади.

Қадриятлар баҳс асоси сифатида. Баҳс мунозарада оппонентнинг нуқтаи назари қандай қадриятларга асосланишини аниқлаш масаласи жуда муҳимдир. Чунки, қадриятлар ишонч каби оппонентнинг тезис ва аргументларни қандай талқин қилишига таъсир кўрсатади. Аргументловчи нутқ ишончли бўлиши учун пропонент нуқтаи назаридан яхши аргументларни танлашнинг ўзигина етарли эмас. Баҳс-мунозара жараёнида қўлланиладиган аргументлар оппонентнинг қадриятлар тизимига мос келса, ишончли ҳисобланади. Акс ҳолда, энг кучли аргументлар ҳам оппонентга таъсир кўрсатмайди. Яъни, оппонент уларни эшитмайди ёки нотўғри талқин қилади.

Баҳс жараёнида айтилган у ёки бу ҳолатлар баҳслашувчилар томонидан ҳар хил қабул қилиниши мумкин. Баҳслашувчилар учун ахборотнинг аҳамиятлилик даражаси уларнинг шу ахборотни қандай талқин қилишларига боғлиқ. Бошқача айтганда пропонент ахборотга коммуникация жараёнида қандай маъно юклашидан қатъий назар, хабарнинг охириги мазмунини оппонентнинг ўзи белгилайди. Шунинг учун ҳам реклама ва маркетинг коммуникацияларида берилётган ахборот аудитория томонидан қандай қабул қилинишига катта эътибор берилади. Бир ахборот турли аудитория томонидан турлича талқин қилиниши мумкин.

Қадриятлар тўғрисидаги баҳсда фикр-мулоҳазаларнинг келишмовчилиги бирон-бир объект ёки ҳодисанинг турлича баҳоланиши, қадриятлар тизимидаги ва қадриятлар иерархиясидаги фарқлар билан изоҳланади.

Қадриятлар билан боғлиқ баҳс-муноазараларда қуйидаги амалий вазифаларни бажариш талаб қилинади: биринчиси оппонентнинг нуқтаи назари асосида ётувчи қадриятларни аниқлаш ва билиш; иккинчиси – оппонентнинг қадриятлар структурасини билиш орқали уни ишонтириш ва қўйилган мақсадга эришиш учун ундан фойдаланиш; шунингдек, қадриятлар билан боғлиқ яна бир тактик усул мавжуд бўлиб, унга кўра оппонентнинг тезиси қадриятларга боғлиқ бўлмайди. Лекин чуқурроқ даражада бу алоқадорлик мавжуд бўлиб, сезилиб туради. Бундай ҳолатда танқид қилувчи томон эътиборини оппонент келтирган аргументларни рад этишга қаратмасдан, уларни қадриятлар томонга йўналтириши лозим. Бундай ҳолатда тезисни алмаштириш хатоси юз бермайди. Чунки, танқид тезиснинг қадриятли томонига қаратилган бўлади. Албатта, юқоридаги вазифаларни хал қилиш учун қадрият тушунчасининг мазмуни ва маъносини билиб олиш ва унинг бошқа тушунчалар билан алоқадорлигини ўрганиш заур.

Қадриятлар масаласи аксиология фанининг ўрганиш объекти бўлиб, баҳоланиш ва қадриятларнинг фалсафий назарияси ҳисобланади. Фалсафий адабиётларда “қадрият”

тушунчасига берилган кўлаб таърифлар мавжуд. Биз тадқиқотимизда ўзбек файласуф олими Қ. Назаровнинг таърифига асосланамиз. Қ. Назаровнинг таърифига кўра: “Қадрият нарса ва буюмларнинг қимматига нисбатан қўлланилмасдан, балки инсон учун бирор аҳамиятга эга бўлган воқеликнинг шакллари, ҳолатлари, нарсалар, воқеалар, ҳодисалар, жараёнлар, ҳолатлар, сифатлар, талаб ва тартиблар ва бошқаларнинг қадрини ифодалаш учун ишлатиладиган аксиологик категориядир.”⁷⁵ Айтиш мумкинки, қадрият — бу субъектнинг бирон-бир эҳтиёжини қондирувчи объектга хос хусусиятни ифодаладиган муносабатнинг характеристикасидир. Қадриятлар баҳолаш билан боғлиқдир, шунингдек, баҳолаш нормалар билан боғлиқдир. Уларни бирлаштириб турувчи нарса айнан баҳолаш ҳисобланади. Баҳолаш баҳс-мунозарада кенг қўлланилади ва у модал сўзлар орқали ифодаланади. Бунда нуқтага назар ва аргументларга бўлган муносабат яхши-ёмон, руҳсат берилган, зарурий, шарт, таъқиқланган, ман этилган тушунчаларни қўллаш орқали ифодаланилади.

Қадриятлар ва баҳолаш.

Нуқтага назар кўпинча баҳоловчи мулоҳазалар билан баён қилинади. Улар дескриптив, яъни тасвирловчи мулоҳазалардан фарқ қилади. Шу боис ҳам аргументлаш жараёнида уларни қўллаш усулларини тадқиқ қилиш нуқтага назарлар тўқнашуви билан боғлиқ ҳолатларнинг моҳиятини тушунишга имкон яратади. Биламизки баҳолар чин ёки ёлгон бўлмайди. Агар аудиторияни бирон бир тасвирловчи мулоҳазанинг мақбуллигига ишонтирмоқчи бўлсак, аввало бу мулоҳазанинг чин эканлигини ёки ҳеч бўлмаганда ҳақиқатга яқин эканлигини эътиборга олиш керак бўлади. Лекин баҳоловчи мулоҳазаларнинг мақбуллигига аудиторияни ишонтириш учун бу усулни қўлаб бўлмайди. Бунинг бир қанча сабаблари бор. Бу сабабларни таҳлил қилиб кўрамиз.

Энг умумий маънода баҳо фикрининг воқеликка қадриятли муносабатининг тилдаги ифодаланишидир. Тасвирлаш эса

⁷⁵ Қ. Назаров Қадриятлар фалсафаси (Аксиология). Т. Файласуфлар мислийи ҳақиқати нашриёти, 2004. 276

фикр ва воқелик ўртасидаги чинлик муносабатини ифода-
лайди. Тасвирловчи мулоҳазанинг таърифида ҳақиқат – чин-
лик марказий тушунча бўлса, баҳоловчи мулоҳазани таъриф-
лашда қадрият тушунчаси муҳим рол ўйнайди. Қадрият баҳо-
ланувчи объект қандай бўлиши кераклиги ҳақида субъектнинг
фикри билан объектнинг ўзи ўртасидаги муносабат орқали
ифодаланади. Агар объект унга қўйиладиган талабларга мос
бўлса, яъни қандай бўлиши керак бўлса, шундай бўлса “яхши”
(ижобий қимматга эга) деб қабул қилинади. Талабга жавоб
бермайдиган объект “ёмон” (салбий қимматга эга) деб
баҳоланади.⁷⁶ Агар объект яхши ҳам, ёмон ҳам бўлмаса, унда у
бефарқ ёки нейтрал қимматли деб, қабул қилинади. Қадрият
(value) объектнинг у ҳақдаги тасаввурга мослик муносабати
сифатида, тасаввурнинг объектга мослик муносабатини
ифодаловчи ҳақиқатга қарама-қаршидир. Тасаввур (фикр) ва
объект солиштирилганда биринчи муносабатда объект асосий
бўлса, иккинчи муносабатда тасаввур (фикр) биринчи ўринда
бўлади. Агар тасвирловчи мулоҳаза ўзининг объектга мос
бўлмаса, унда мулоҳазани ўзгартириш керак бўлади, объектни
эмас. Баҳоловчи мулоҳаза билан объект ўзаро фарқ қилса, унда
объект ўзгариниш керак бўлади. Юқоридаги фикрларни
қўйидаги мисол ёрдамида ойдинлаштирамиз. Диссертация
мазмунин билан унинг режасини солиштирсак, режа диссер-
тация мазмунига мос бўлса, унда тўғри тузилган (чин) бўлади.
Агар диссертация режага мос бўлмаса, унда диссертация
потўғри ёзилган деб, салбий баҳоланади. Биринчи ҳолатда
фикр тасвирловчи мулоҳаза кўринишида баён қилинса, иккин-
чи ҳолатда баҳоловчи мулоҳаза кўринишида ифодаланади.
Маълум бўладикки, ҳақиқат ва қиммат ўртасида муайян асим-
метрия мавжуд. Вақт инсон учун бебаҳо қадрият ҳисобланади
(ҳақиқат), лекин ҳамма ҳам вақтни бирдай қадрламайди
(қиммат).

⁷⁶ Каранг Илти А.А. Основания логики ценностей. Москва-Берлин. 2015. С.87.

Антропоцентрик назарияга кўра инсон табиат ва жамиятнинг асосий фигураси бўлиб, у жамиятда юз бераётган воқеа-ходисалар марказида туради. У объектив оламдаги ўз ҳаёти ва фаолиятига алоқадор бўлган воқеа-ходисалар, ҳаракатлардан таъсирланади ва ўз навбатида уларга муносабат билдиради. Бу муносабат турли кўринишларда намоён бўлади. Унинг ҳаётий тажрибалари асосида чиқарган хулосалари, асосли, теран мушоҳадалари фалсафий баҳони, ижтимоий ҳаётдаги турли ҳолатларга ўз тафаккури мезонларига таяниб муносабат билдириши мантикий баҳони юзага келтиради. Сўзловчининг муносабат билдиришда жамиятнинг ахлоқий қоидаларига амал қилиши этик баҳони, ўз сезгилари, дидига таяниши эстетик баҳони, ақлий ва ҳис-ғуйгуларга асосланиши эса психологик баҳонинг шаклланиши учун асос бўлади. Баҳолаш қандай кўрилишда бўлмасин, фақат лисоний бирликлар воситасидагина ифодаланади. Бошқача айтганда, баҳолашнинг турли кўринишларини ўзаро туташтириб турувчи чорраҳа марказида инсоннинг нутқий фаолияти туради. Инсоннинг турли воқеа-ходиса, нарса ва предметлардан завқланиши, ички кечинмалари ўзаро мулоқотда тилдаги мавжуд баҳоловчи бирликлар воситасида юзага чиқади.

Баҳолаш субъекти сифатида якка шахс, груҳ, жамоа, ижтимоий институтлар, жамиятни кўрамиз. Аргументатив дискурда баҳолаш субъектининг ҳаётий тажрибалари, баҳоланувчи объектга қайси нуқтан назардан ёндашуви ва муносабат билдириши, ижтимоий тажрибаси баҳода ўз аксини топади. Шунингдек, баҳо якка шахснинг маълумоти, касби, яшаш тарзи, истеъдоди кабилар билан ҳам чамбарчас боғлиқ бўлади. Инсон ўз ҳаёти, фаолияти жараёнида ўзини ўраб турган объектив борлиқ билан тинимсиз муносабатда бўлади. У предметлар, ходисалар, турли вазиятларни, бошқа субъектлар хатти-ҳаракатларини, шунингдек, ўз имкониятларини, ҳаракатлари натижаларини баҳолаб боради. Мазкур ҳолат субъектининг субъектга бўлган муносабатида баҳонинг сўзловчи

психикаси ва онгига таъсир ўтказувчи восита эканлигини ҳам кўрсатади.

Субъект ва объект ўртасидаги муносабат ифодаланишида баҳолаш характери муҳим ўрин эгаллайди. У баҳоланаётган объектнинг субъект учун ижобий ёки салбий аҳамиятга эгалигига ҳамда субъектнинг объектга нисбатан талаб ва эҳтиёжига қараб белгиланади. Субъектнинг объектга нисбатан турли муносабат билдиришга ундайдиган қараш ва далилларини баҳолаш асоси ҳисобланади. Баҳолаш асоси муқим эмас, чунки жамият тараққий қилар экан, кишиларнинг нарса ва предметлар, воқеа-ҳодисаларга муносабати ҳам шунга мос ҳолда ўзгариб туради. Шунга боғлиқ ҳолда жамият томонидан белгилаб қўйилган меъёрлар, баҳо мезонлари, қатъийлашган тасаввурлар ҳам маълум бир ўзгаришларга учрайди. Бир давр учун мақбул кўрилган ўлчов ва мезонлар бошқа даврда қабул қилинмаслигини, талаб ва эҳтиёжларга мос келмаслиги баҳолашнинг ўзгарувчан табиатини белгилайди.

Баҳолар ижобий ёки салбий мазмунга эга бўлади ва ўзаро фарқ қилади. Ижобий баҳолашда баҳолаш объектига ҳос хусусиятлар ҳақида маълумот берилганда маъқуллаш сезилиб туради. Бунда ифодаланаётган фикр субъектнинг баҳолаш учун асос бўлган фактларга, айтилган пропозиция муҳимлигига ишончини ўзида аке эттиради. Салбий баҳолашда эса унинг акси кузатилади. Бунда маъқулламаслик, порозилик, хатоликка ишора сезилиб туради. Баҳо тушунчаси аргументатив дискурсниинг асосий компонентларидан бири ҳисобланади.

Аргументатив дискурс аксиологик ёки эмоционаллик жиҳатидан таъсирчан, ҳиссий бўёқдор сўз маъноларининг кўп вазифовийлигини таъминловчи характерга эгалиги, баҳоларининг ижобий ёки салбийлиги нуқтан назаридан опозиция ҳосил қилиши билан характерланади. Баҳолаш дискурси ҳақида гапирилганда, нуқтий вазият, баҳоловчи бирликларнинг ўзига ҳос интенциялари, баҳолашга хизмат қилувчи далиллардан муносабат билдиришда максалди фойдаланиши масаласига ҳам алоҳида эътибор қаратилади. Индивидуаллик баҳоловчи дискурсниинг эш

муҳим хусусиятларидан бири бўлиб, у ўзаро мулоқотда сўзловчининг турли мақсадли ҳаракатларида намоён бўлади.

3.3. Ахлоқий қадриятлар ва уларнинг аргументланиши

Аргументлаш назариясига оид турли тадқиқотларда ахлоқий аргументлаш (этическая аргументация, ethical argumentation) алоҳида ўрганилади.⁷⁷ Е.Н.Викторук таърифига кўра ахлоқий аргументлаш маънавий ва амалий, очик ва яширин, вербал ва новербал усуллар орқали маълум бир хулқ атвор стереотиплари ва қадриятларнинг чинлигига ишонтириш бўлиб, бу орқали 1)инсоннинг аниқ хатти ҳаракатлари; 2)инсоннинг - ахлоқ субъектиниң ўз хулқи, қилган ишлари ҳақидаги тасаввурлари; 3) бошқа одамларнинг хулқи, қилган ишлари ҳақидаги баҳолари аниқланади. Бу таърифда аргументлаш усуллари (маънавий ва амалий, очик ва яширин, вербал ва новербал) ва аргументлашнинг мақсади (1-4) кўрсатилган. Лекин ахлоқий аргументлашнинг ахлоқий қадриятлар билан алоқадорлиги аниқ кўрсатилмаган. Д. Уолтоннинг асарида ахлоқий аргументлаш шахснинг ахлоқий тажрибаси (қадриятлари) билан боғлиқ ҳолда амалий жихатдан тадқиқ қилинган. Биз шу каби бошқа тадқиқотларни таҳлил қилиш асосида ахлоқий аргументлаш тушунчасини қўллашдан воз кечдик. Бу термин ўрнига ахлоқий қадриятлар ва уларнинг аргументланиши деган тушунчани қўллашни маъқул кўрдик. Чунки ахлоқ соҳасидаги аргументлашнинг турлари ва усуллари дин, сиёсат, ҳуқуқ ва б. соҳалардагилар билан бир хил. Улар ўртасидаги фарқ қадриятлар тизими ва баҳолаш мезонларидадир.

Ахлоқий қадриятларнинг аргументланиши масаласини кўриб чиқишни ахлоқий қадриятларнинг таърифи ва таснифидан бошлаймиз. Биз бу масалада республикамизнинг таниқли ахлоқшунос олими А.Шернинг “Ахлоқшунослик” бўйича

⁷⁷ Коранг Викторук Е.Н. Непротивительские модели этической аргументации. Монография. - СПб.: Изд-во РИТУ, 2003. Walton D. Ethical argumentation. 2003.

ёзган дареликларига асосланамиз.⁷⁸ Айтиш жоизки, бу манбаада ҳам ахлоқий қадриятлар тушунчасига таъриф берилмаган. Шунингдек, “Фалсафа қомусий лугатида”, “Маънавият: тушунчаларнинг изоҳли лугатида” ва “Қадриятлар фалсафасида” ҳам ахлоқий қадриятлар тушунчасига таъриф берилмаган. Биз қадриятлар ва ахлоқ тушунчаларининг маъно ва мазмунидан келиб чиққан ҳолда бу тушунчага қуйидагича таъриф берамиз: *ахлоқий қадриятлар - шахс, ижтимоий гuruh ва жамиятнинг атроф воқеликдаги объектларга нисбатан инсон манфаатлари ва эҳтиёжларига мос муносабатларнинг қамраб олиншини ахлоқий норма, идеал, талаб, мақсадларда акс эттириб, ижобий ва салбий қимматини ифодалайдиган баҳолаш мезони ва усулини ифодаловчи тушунчадир.*

Ахлоқий қадриятларни аргументлаш умуминсоний, миллат, ижтимоий, шахсий ахлоқий норма, идеал, талаб, мақсадларнинг баҳолашини нисбатан аудиториянинг ижобий ёки салбий муносабатини шакллантириш орқали уларни шу баҳоларнинг ҳаққонийлигига ишонтириш, қабул қилишларига ва амалий фаолиятда қўллашларига эришишдир.

Бу таърифда инсон манфаатлари ва эҳтиёжлари доирасига қамраб олинмаган объектлар қаторига инсоннинг ўзи ҳам кириши кўрсатилган. Шунингдек, ахлоқий қадриятларнинг субъекти шахс, ижтимоий гuruh ва жамият эканлиги, ахлоқий қадриятларнинг таркибини ахлоқий норма, ахлоқий идеал, ахлоқий талаб, ахлоқий мақсад ташкил этиши қайд этилган. Ахлоқий қадриятларнинг баҳолаш билан боғлиқлиги, баҳолар ижобий ва салбий бўлиши ҳам ушбу таърифда акс этган.

Ахлоқий қадриятлар:

1. Баҳс мавзуси бўлади, яъни нуқтан назарни ифодалайди. Масалан, “Ростгўйлик фазилатми ёки иллат?” деган масалага икки нуқтан назардан муносабат билдириш мумкин. а) “Ростгўйлик фазилатдир”. б) “Ростгўйлик иллатдир.”

2. Нуқтан назарни тасдиқловчи аргумент бўлиб хизмат қилади. Масалан: “Ақлсиз одамлар билан дўст бўлиш керак

⁷⁸ Қараш: Абдулла Шер. Ахлоқшунослик Дарслик. Ғ. 2007

эмас” (нуктаи назар). Аргументлар: а) ақлсиз дўст ақлли душмандан ёмонроқдир; б) дўстинг ақлли бўлса, айбларинг ошкор бўлмайди.

Ахлоқий қадриятларни аргументлашда универсал аргументлар билан бир қаторда контекстуал аргументлардан (урф одатлар, интуиция, эътиқод, авторитет, сукут сақлаш, мисол келтириш ва б.) ҳам кенг миқёсда фойдаланилади. Ахлоқий қадриятлар донишмандларнинг ҳикматли сўзлари, халқ мақолларида берилади. Ахлоқий қадриятларни аргументлаш ёзма ва оғзаки нутқ воситасида амалга оширилади. Ёзма аргументлашга панднома асарлар мисол бўлади. Одоб-ахлоқ, хулқ-атвор масалаларига оид суҳбатлар, маърузалар оғзаки аргументлашга мисол бўлади. Шунингдек бадиий кўргазмалар воситалардан ҳам ахлоқий қадриятларни аргументлашда фойдаланилади.

Ахлоқий қадриятлар диний, фалсафий, ҳуқуқий, сиёсий, иқтисодий, илмий қадриятлар билан туташ бўлганлиги боис, бу соҳаларга оид аргументлашда ҳам ахлоқий қадриятлар аргумент вазифасини бажаради. Ахлоқий қадриятларни аргументлашдан мақсад баҳолаётганнинг чинлигига, мақбулликка адресатни ишонтиришдир. Мулоқот жараёнида қабул қилинаётган ахборотнинг чинлиги ва ишончлилиги доимо тўғриланиб, тўлдирилиб боради.

Ахлоқий қадриятларни аргументловчи дискурснинг структураси:

- Баён қилувчи ва баҳоловчи;
- Тушинтирувчи ва баҳоловчи;
- Ўргатувчи ва баҳоловчи мулоҳазалардан иборат бўлади.

Сўнги вақтларда ижтимоий тармоқларда турли мавзулардаги баҳс- мунозаралар кўп кузатишмоқда. Баҳс, мунозара мавзулари ҳам турли-туман: кундалик ҳаёт муаммоларидан то глобал муаммоларгача. Баҳшашувчи томонлар ижтимоий тармоқларда муҳокама қилинаётган баҳс мавзусига ўз муносабатларини шарҳларида ёзадилар. Баъзилар мавзунинг моҳиятидан келиб чиқиб фикр билдирсалар, бошқалар шу

мавзуни ёзиб чиққан шахсга нисбатан ижобий ёки салбий муносабат билдириш орқали ўз нуқтаи-назарларини баён қиладилар. Агар баҳс мавзуси жамият аъзолари катта қисмининг манфаатлари билан боғлиқ бўлса ва мавзуга нисбатан қарама – қарши, хаттоки зид нуқтаи назарлар илгари сурилса, унда фикрлар ўртасида тўқнашув юзага келади ва жамият аъзолари ўртасида шу масала юзасидан бўлиниш (груҳларга ажралиш) содир бўлади. Фикрлар тўқнашуви ҳамма вақт ҳам ҳақиқатни аниқлаш учун хизмат қилмайди ва баъзан муаммонинг ечими “ким кимни енгади” деган тортишув туфайли очиқ қолади. Бунда баҳслашувчи томонлар ўз фикрларини асослаш учун қарши тарафни ёмонлаш, камситиш, ҳақорат қилиш, кўрқитиш каби номантикий усулларни ҳам қўллайдилар. Баҳслашувчи томонлар ҳамма вақт ҳам баҳс-мунозара шартлари, қонун-қоидаларига амал қилишмайди ёки мунозара қоидалари, одоби ҳақида билимга эга эмас.

Мунозара қандай мавзуда, қайси соҳага оид мавзуда олиб борилишидан қатъий назар унда ахлоқий кадриятларнинг мавжудлигини таъкидлаш муҳим. Агар мунозарадан мақсад қарши томонни мағлуб этиш ва шу орқали ўзининг илми ва обрўйини кўрсатиш бўлса, бундай мунозаралар кибр, манмансирани, ҳасад ва бошқа ботиний бузуқликларнинг юзага чиқишига олиб келади. Нотиқнинг (баҳслашувчиларнинг) ахлоқий фазилатлари ҳам ахлоқий кадриятларнинг аргументланишида эътиборга олинади. Шу ўринда ибрат аргументи ҳақида гапириш шарт. Аргументлаш жараёнида ахлоқий кадриятларнинг тасдиқланиши (ижобий баҳоланиш) ёки инкор қилиниши (салбий баҳоланиши) баҳслашувчи томонларнинг хулқи, одоби, ахлоқий қарашлари тингловчилар ва баҳслашувчиларнинг ўзи учун ҳам ибратдир. Бунда “у шундай қиялпти, бундай қилса бўлар экан, мен ҳам шундай қиламан” деган тамойил амал қилади. Шу билан, Имом Ғаззолий баҳслашувчиларнинг ярамас хулқлари салбий мунозарани келтириб чиқаришини таъкидлайди. Имом Ғаззолий баҳслашувчилардаги ярамас хулқлар қаторига қуйидагиларни киритади:

1. *Ҳасад*. Бу иллатнинг сабабини олим шундай тушунтиради:

“Модомики дунёда бирон кишининг илми ва қарашлари бошқаникидан кучли эканини зикр қилиш ёки “фалончи сендан яхшироқ қарашга ва тўғрироқ фикрга эга” дейилиш эҳтимоли бор экан, тортишувчи, албатта, ўз рақибига ҳасад қила бошлайди ва ундаги неъматнинг завол топишини, одамларнинг муҳаббати ва ҳурмат эҳтиромлари ўзи томонига кўчиб ўтишини чин дилдан хоҳлайди.”⁷⁹ Дарҳақиқат, шундай. Бу ҳолат аввалда ҳам, ҳозирда ҳам кўп кузатилади. Бу иллатдан қутилиш мумкинми? Бунда қуйидаги ҳолатни эътиборга олиш зарур: 1. Мунозара гувоҳларсиз, холи, фақат баҳслашувчиларнинг ўзи бир бирлари билан фикр алмашишлари керак. Фикримизча, мунозара иштирокчилари бир-бирининг фикрига ҳурмат билан ёндошса ва ҳар иккисининг мақсади масаланинг ечимини аниқлаш бўлса, ўзаро ҳасадга ўрни қолмайди.

2. *Такаббурлик ва ўзини одамлардан устун қўйиш*. Ғаззолийнинг таъкидилашича, тортишувчи ўзини устун қўйиш ҳасталигидан ҳеч қачон қутулолмайди. Олим бундай ҳасталикка мубтало бўлганларга хос руҳий ҳолатларни тасвирлаб беради: улар давра тўрини таллашиб, гавго кўтарадилар; ўзларига эътибор талаб қилиб, бақир-чакир қилиб юрадилар; хаттоки бир йўлакда кетаётган бўлсалар, ким биринчи юришини ҳам талашадилар. Тортишувчилар ўз хатти-ҳаракатларини “илмнинг иззат-обрўсини сақламоқчи” ман деб, оқлайдилар. Аслида ўз иззат-обрўлари ташвини билан банд бўладилар. Ғаззолий бундайлар “ҳикмат” ва “илм” сўзларини ўзгартириб халқнинг залолатга кетишига сабаб бўладилар деб, огоҳлантиради. Олимнинг бу фикрлари ҳозирги кунда фалсафа соҳасида бўлаётган баъзи баҳсларда тортишувчиларнинг ҳолатларини ёдга солади.

⁷⁹ Имом Абу Ҳомид Муҳаммад ибн Муҳаммад аз-Ғаззолий. Ихсу улумид-дин. Иим китоби. Т. Мовароуннаҳр, 2003. 112-5

3. *Ҳиқд (гина-қудурат)*. Мунозарада тортишувчилар бир-бирининг фикрига эътироз билдириши, танқид қилиши, сўзини қадрламаслиги мумкин. Рақибининг бундай муносабати тортишувчининг қалбида гинанинг илдиз отишига ва узоқ вақтгача сақланиб қолишига олиб келади. Агар мунозарада тортишувчилар бир-бирининг шахсиятларига тегадиган бўлсалар, унда улар орасида адоват пайдо бўлади ва хатто ўч олиш истаги туғилади.

4. *Ғийбат*. Бу иллат исломда “ўлимтик ейиш”га ўхшатилади. Ғаззолий тортишувчи томонлар фақат мунозара жараёнида эмас, ундан ташқарида ҳам бири-бирини (баъзан ёлғон гапларни қўшиб) ғийбат қилишларига эътиборни қаратади. Мунозарачилар бир-бирининг сўзларини ҳикоя қилаётганларида ҳам рақибининг нуқсонларини, ожиз томонларини бўрттириб кўрсатадилар, унга хайрихоҳ бўлганларни эса жохиллик, фаросатсизликда айблаб, камсатадилар. Бу билан улар одамларнинг қарама-қарши груҳларга бўлинишини бошлаб берадилар, жамоанинг иттифоқини бузадилар.

5. *Ўзи оқлаш*. Ўзи оқлаш нима? Ғаззолий бу иллатни тушунтириш учун шундай ривоятни келтиради: “Бир донишманддан: “Ўзи тўғри бўлатуруб, жирканч кўринган нарса нима?” деб сўрашди. Шунда ҳаким зот: “Киши ўзини – ўзи мақташидир”, деб жавоб берди.”⁸⁰ Ҳақиқатдан ҳам шундай мунозара иштирокчилари борки, масаланинг моҳияти бўйича фикр билдириш ўрнига ўзларини шу масалада билимдон, пенжадам эканликларини айтиб, голибликка даъво қиладилар, рақибининг сўзини эшитишдан, унинг эътирозларига жавоб беришдан қочадилар. Мақтаниш, ўзи оқлаш Ғаззолийнинг таъкидлашича, ҳам шаръан, ҳам ақлан ёмон ишдир.

6. *Жосуслик қилиш ва одамлардан айб қидириш*. Мунозарачилар орасида рақиб бўлиши мумкин бўлган одамлардан хавфсираб, улар ҳақида маълумотлар йиғиб юрадиганлари бор. Булар бўлгуси рақибнинг илми, асарлари ҳақидаги маълумот-

⁸⁰ Имом Абу Хамид Муҳаммад ибн Муҳаммад ал-Ғаззолий Ихёу улумид-дин Илм китоби Т. Мавароуннаҳр, 2003. 113-б.

ларгина эмас, унинг ҳаётидаги нуқсонлар, танасидаги камчилик ва касалликлар ҳақидаги маълумотлар ҳамдир. Бундай жосусликка сабаб, рақиби устун келганда, унинг камчиликларини, айбларини айтиб, обрўсини тўкиш, унга нисбатан ишончсизлик туғдириш, уни ноқулай ахволга солиб, довдиратиб қўйиш ва шу тарика рақибидан устунликка эришишдир. Ғаззолий бу каби хатти-ҳаракатларнинг номақбул эканлигини, Куръони Каримда ҳам қораланганлигини Хужурот сурасининг 12-ояти билан далиллайди: “(Ўзгаларнинг айблари ортидан) жосуслик қилиб юрманлар.”⁸¹

7. *Одамларнинг почор холга тушиб қолганидан севишиб шодлигига ғамгин бўлиши.* Бу юқорида кўриб чиқилган иллатларнинг давоми бўлиб, фазилатда баробар бўлган яқинлари ва танишларини кўролмасликдир. Ғаззолий ўз давридаги уламолар ўртасидаги тортишувларни кузатиб, “Фаҳр ва улғуворлик талашадиганлар орасида унс – улфатлик ва хотиржамлик бўлиши мумкинми? Асло мумкин эмас! Бу сифатнинг ёмонлигига мўминга мунофиқлар ахлоқини сннгириб, мутгақийлар ахлоқидан узоқлаштириши етарли далилдир.” – деб, ёзади.⁸²

Олимлар, уламолар халқ маънавиятига масъул бўлган шахслардир. Шогирдлари, мухлислари ва умуман атрофдагилар улардан нобрат оладилар, уларга эргашадилар, мунозарада илми билан эмас, шундай ноҳақ йўллар билан устунликка эришишни ўрганадилар. Бу эса мунозаранинг офатларидан биридир.

8. *Нифоқ (иккишозламачилик).* Мунозарачиларнинг нифоқка дуч келиши табиий ҳолатдир. Тортишувчи томонлар бир-бирлари, рақибларининг яқинлари, дўстлари билан кўришганда, қалбларидаги кучли адоватни яшириб, (зоҳиран, тилда) ўзаро ҳурматларини изҳор қиладилар, муҳаббатларини билдирадилар, ўз муносабатларининг самимийлигига ишонтиришга интиладилар. Ғаззолий бундай ҳолатнинг Аллоҳ томо-

⁸¹ Куръони Карим маъназарининг таржима ва тафсири. Хужурот сураси, 12-оят. “Таржима ва тафсири маъназири Шайх Абдулгани Мансур - Тошкент “Тошкент ислом университети”, 2007

⁸² Имом Абу Хонид Мухаммад ибн Мухаммад ал-Ғаззолий. Ихсу улумид-дин. Илм китоби. Т. Мошароунаҳр, 2003. 114-6

нидан қораланганлигига Хасан Басрийдан далил келтиради: “Инсонлар илм ўрганиб амални тарк қилганларида, тиллари ила севишиб, қалблари ила адоватда бўлсалар, силаи раҳмини узсалар, Аллоҳ уларни лаънатлаб, қулоқларини кар ва кўзларини кўр қилиб қўяди.”⁸³ Бу мунозара офатларидан энг зарарлисидир. Носамимийлик шубҳани кучайтиради ва эътиқодни, садоқатни сусайтиради.

9. *Ҳақдан юз ўгириши, уни ёқтирмаслик ҳамда ноҳақ нарсада бардавом бўлишига ҳарислик.* Мунозарада ҳақиқат қадрланадиган бўлса, ҳақиқатни сўзловчининг ҳам кадри баланд бўлади ва аксинча. Мунозарада сўзлари ҳақ деб эътироф қилинган томоннинг обрўси юқори бўлади. Шу боис, мунозарачининг энг ёмон кўрган, ёқтирмаган нарсаси – ҳақиқатнинг рақибни тилидан зоҳир бўлишидир.⁸⁴ Ғаззолийнинг таъкидлашича, кўпинча мунозара ҳақ ва ноҳақни ажратиш учун эмас, рақибни мағлубиятга учратиш, ғалаба қозониш мақсадида ўтказилади. Бундай тортишувчилар учун ҳақ ва ноҳақнинг, ҳақиқат ва ёлгоннинг аҳамияти йўқ, энг муҳими ғалаба қозонишдир. Ундайлар учун тортишувнинг бардавом бўлиши муҳимроқдир, уларга ҳар қандай фикрга эътироз билдириш одат бўлиб қолган. Улар голиб бўлиш мақсадида ҳар қандай далилдан фойдаландилар. “қалбларидаги эътироз Куръон далилларидан ёки шаръий лафзлардан ҳам устун бўлиб қолади. Куръон далилларини бир-бирига зид қўя бошлайди.”⁸⁵ Бу эса, тортишувчининг феълида нифоқнинг ортишини билдиради.

10. *Риё, ҳақнинг мулоҳазасини қилиши, уларнинг қалбини ўзига мойил этиши ва ўз тарафига қаратиши учун ҳаракат қилиши.* Риёкор ўз аслини яширадиган, уни ўзгартириб кўрсатадиган кишидир. У бошқаларгагина эмас, ўзига нисбатан ҳам носамимий бўлади. Риёкорнинг иккизламачидан фарқи, ўзини бошқаларга яхши кўрсатиш учун, яхши амалларни тарғиб қилади, лекин ўзи ундай қилмайди. Бундай одамлар учун

⁸³ Имом Абу Ҳомид Муҳаммад бин Муҳаммад аз- Ғаззолий. Ихёу улумид-дин. Илм китоби. Т. Мовароуннаҳр, 2003. 114-б

⁸⁴ Ушш асар, 115-б

⁸⁵ Ушш асар, 115-б

мунозарадан мақсад фақат ўзини кўрсатиш ва мақтов-олқишларга сазовор бўлишдир.

Имом Ғаззолийнинг таъкидлашича юқоридаги ўнта ҳолат ботиний бузукликларнинг асосидир. Баъзи тортишувчилар мунозара охирида инсон номига нолойиқ бўлган усулларни (мушталлаш: ота-онани, устозларни ҳақорат қилиш; бўхтон ағдариш ва б.) ҳам қўллайдилар. Олим бундан бошқа яна 17 хил ёмон ҳислатларни санаб ўтади.⁸⁶ Унинг таъкидлашича, дини юксак, ақли мунозарачилар ҳам бу каби хунук ахлоқдан бутунлай ҳалос бўлолмайдилар. Нима учун? Бу саволга олимнинг инсоннинг моҳиятини қандай тушуниргани билан танишиш орқали жавоб олиш мумкин. Ғаззолий одам баданида иккилик мўъжизлик, девлик ва фаришталик бордир дейди.⁸⁷ Фаришталик сифати ақл туфайлидир, қолган сифатлар ҳиссийларга боғлиқдир. Инсонда ҳиссийлар устун бўлади. Шунинг учун ҳам Ғаззолий дини бадан мулкининг подшоҳига, ақли унинг вазирига қиёслайди.⁸⁸

Ҳиссийларнинг ақлга бўйсундирган инсон, бошқа ишлар каби мунозарада ҳам ҳақни ҳимоя қилади. Ақл ҳиссийларга тобе бўлганда, мунозара офатлари кучаяди.

Баъзилар “мунозарадан фойда бор, у туфайли одамлар илмга тарғиб қилинади, мансаб севғиси бўлмаганда илм инқирозга учрар эди”- дейишади. Ғаззолий бу фикр қисман тўғри, лекин, бу “илм ривожини учун мансаб севғиси бўлиши шарт дегани эмас”-деб таъкидлайди. Мансаб учун илмни восита қилувчиларни сохта олим деб атайди. Демак, мунозарага киришувчи аввало ўзининг қайси тоифага киришини, яъни мунозарадан мақсадни нима эканлигини аниқлаб олиши шарт. Мунозарачиларга баҳо берганда ҳам шу мезонларга асосланиш талаб қилинади.

Демак, ахлоқий кадриятлар мулоқотда нуктаи назар ва аргумент вазифаларини бажариши билан бирга мулоқот

⁸⁶ Имом Ғаззолийнинг Мунозара ибн Муҳаммад ал-Ғаззолий, Ихсу улумид-дин, Нам китоби, Т. Самарқанд, 2003, 336-337-б.

⁸⁷ Имом Ғаззолийнинг Таълиқул-қулб (Рух шиквати), Тошкент, Адolat, 2005, 39-б.

⁸⁸ Имом Ғаззолийнинг Таълиқул-қулб (Рух шиквати), Тошкент, Адolat, 2005, 36-37-б.

қилувчи субъектларнинг ахлоқий қиёфасини, уларнинг қадриятлар тизимини ҳам очиб беради.

3.4. Диний қадриятлар ва уларнинг аргументланishi

Қадриятларнинг катта қисми дин билан боғлиқ. Диний тасавурлар ва диний илм диний қадриятларнинг асосини ташкил қилади. Дин (араб. - мулк, ҳукм, ҳисоб, тадбир, бўйсунуш, итоат қилиш, ибодат қилиш, парҳез, йўл тутиш, одат қилиш, эътиқод қилиш ва б.) Худо ёки худолар, гайри табиий кучлар борлигига ишонишдир.⁸⁹ Динни ва унинг инсон ҳаётидаги ўрнини аниқлаш учун диний эътиқод тушунчасининг моҳиятини аниқлаб олиш зарур. Диний эътиқод Яратганнинг каломи ҳақиқий эканига астойдил ишонишдир. Диний эътиқод инсоннинг дунёқараши ва руҳий йўриқномасидир. Диний эътиқод инсонга ҳар икки дунёда (бу дунёда ва охирада) мақсад ва ҳохишларига эришишда Яратганнинг чексиз марҳаматига бўлган мутлоқ ишончдир. Диний қадриятлар инсоннинг ўзи томонидан яратилмайди, балки Яратганни таниш ва пайғамбарларнинг башоратлари орқали шаклланади.

Диний қадриятлар диндорларнинг эътиқодлари ва диний одатларни ифодалайди. Уларнинг катта қисмини ҳар бир диннинг муқаддас китоблари ва пайғамбарларнинг кўрсатмалари ташкил этади. Ҳар бир диннинг қадриятларида ўзаро ўхшаш ва фарқ қилувчи томонлар бор. Динийлик маълум бир қарашларга диннинг қарши туриши ёки уларни рағбатлантирилишини билдирмайди. Диний қадриятларнинг дунёвий қадриятлар билан туташиб кетган жиҳатлари ҳам мавжуд. Диний қадриятлар инсон мақсадлари ва қадриятлар тизимининг поғонасида ўзига ҳос ўринни эгаллайди.

Диний қадриятлар тушунчасига республикаимиз файласуфлари ва исломшунос олимлари томонидан аниқ таъриф берилганини учратмадик. Ислом энциклопедиясида бу тушун-

⁸⁹ Ислом. Энциклопедия. А-Х. Шайх Абдулалли Мансур таҳрири остида – Тошкент: "Ўзбекистон миллий энциклопедияси" Давлат илмий нашриоти. 2017. 135-б.

ча умуман берилмаган. Биз тадқиқотимиз доирасида бу тушунчага қуйидагича таъриф бердик: *диний қадрият инсонлар жамоасининг диний эътиқод, диний ибодат, диний маросим ва одатларга, диний ахлоқ нормаларига бўлган ижобий ёки салбий муносабатини ҳар бир диннинг муқаддас китоблари ва пайғамбарларнинг кўрсатмаларига мувофиқ белгиловчи баҳолаш мезони ва усулини ифодаловчи тушунчадир.*

Диний қадриятларни аргументлаш ҳар бир диннинг муқаддас китоблари ва пайғамбарларнинг кўрсатмаларига мувофиқ диний эътиқод, диний ибодат, диний маросим ва одатларнинг, диний ахлоқ нормаларининг баҳолашига нисбатан аудиториянинг ижобий ёки салбий муносабатини шакллантириш орқали уларни шу баҳоларнинг ҳаққонийлигига ишонтириш, қабул қилишларига ва амалий фаолиятда қўллашларига эришишидир.

Биз, тахлилимиз аниқ бўлиши учун, ушбу масалани ислом дини қадриятлари нуқтаи назаридан кўриб чиқамиз. Ислом дини ақида, шариат ва тариқатга оид илоҳий кўрсатмаларни ўз ичига олади. Ислом ақидасига кўра кўра, ҳар бир мусулмон Аллоҳга, илоҳий китобларга, пайғамбарларга, фаришталарга қиёмат кунига, яхши-ёмон, қадар (тақдир) Аллоҳдан эканига ишониши шарт. Шариат диннинг амалий қисми бўлиб, у ибодат, муамалот ва ҳуқуқга бўлинади. Тариқат эса руҳий ва ахлоқий тарбияни ўз ичига олади.⁹⁰

Исломий қадриятларни юқоридаги фикрлардан келиб чиққан ҳолда уч груҳга бўлиш мумкин:

- I. Исломий ақида билан боғлиқ қадриятлар;
- II. Шариат билан боғлиқ қадриятлар;
- III. Тариқат билан боғлиқ қадриятлар.

Исломий қадриятлар бир бири билан тутаниб кетади ва мусулмон инсон қадриятлар тизимида етакчи ўрнини

⁹⁰ Қарағ: Ислом. Энциклопедия. А-Ҳ. Шайх Абдуллатиф Махсум таҳрири остида. – Ғошкент: “Ўзбекистон исламий энциклопедияси” давлат тизим нашриоти, 2017. 135-б.

эгаллайди. Булардан исломий ақида билан боғлиқ кадриятлар қолган кадриятларнинг таянч нуқтаси ҳисобланади.

Исломий кадриятлар баҳс мунозарада икки ҳолатда қўлланади: 1) ё нуқтаи назарни ифодалайди ёки 2) нуқтаи назарни асословчи аргумент, далил бўлиб келади.

Биз исломий кадриятларнинг ҳар бир груҳини ҳар икки ҳолатда таҳлил қилиб чиқамиз. Тахлилимизни дастлаб ёзма аргументлашдан бошлаймиз

1.1. Исломий ақидани ифодаловчи кадриятлар нуқтаи назар бўлганда.

Аллоҳнинг борлиги, бирлиги, олам ва одамнинг яратувчиси эканлиги, яъни тавҳид масаласи ақидавий масаладир. Бу масаланинг нуқтаи назар сифатида асосланиши ислом олимларининг асарларида батафсил таҳлил қилинган. Биз бу масалада ислом оламида машҳур бўлган имом Мотурудийнинг аргументлаш усулини таҳлил қиламиз. Имом Мотурудий тавҳид масаласида ақлий, нақлий ва ҳиссий далиллардан фойдаланади.

Мотурудий бизни ўраб турган ва биз ҳиссий аъзоларимиз воситасида идрок этадиган оламни азалий Коинот эмас, балки Холик, томонидан яратилган ва вақт ҳисоби билан ўлчанадиган ҳодиса эканини исботлашни мақсад қилиб, қатор далиллар келтиради. У оламнинг яратилганини рад этиб бўлмас даражада исботлашни мақсад қилиб қўяди. Шунинг учун ҳам Мотурудийнинг келтирган далилларининг кўлами (17та) жуда кенг. Унинг таъкидлашича: “Нақллар олам яратилгани ҳақида қатъий хабар беради, ҳиссий идрок буни тасдиқлайди, ақл эса буни рад этиб бўлмайдиган хулосалар воситасида кўрсатиб беради.”⁹¹ Қуръони Карим ва Муҳаммад Мустафо соллаллоҳу алайҳи вассалламнинг ҳадислари нақлий далиллардир.

Мотурудий тавҳид масаласини фақат нақлий; нақлий ва ҳиссий; ҳиссий ва ақлий; нақлий ва ақлий; нақлий, ҳиссий ва ақлий далиллар келтириб, аргументлайди. У дедуктив, индук-

⁹¹ Рудольф У. Ал-Мотурудий ва Самарқанд суннийлик вилоҳиди. – Тошкент: Имом ал-Бухорий халқаро асарлармаси. 2001. 266-б.

тив ва аналогия усуллари билан бир қаторда, тушунчаларнинг маъносини таққослаш ва аниқлаш, *Argument ad hominem* грухига мансуб бўлган, “халққа (аудиторияга) мурожаат қилиш” ва фикрлар ўртасидаги қарама-қаршиликка асосланиш каби далиллаш усуллари қўллайди.

Мотурудий далилларининг 7-тасида (1-4 ва 7-9) фикр юриштишнинг дедуктив усулини қўллаган. Масалан: “Оламдаги барча буюмлар яратилгандир” деган нуқтаи назарни аргументлашда, Мотурудий хиссий ва ақлий далилларни келтиради.

“Еттинчи далил: оламда яхшилик ва ёвузлик, кичиклик ва буюклик, гўзаллик ва хунуклик, ёруғлик ва қоронгулик ёнма-ён боради. Қарама-қаршиликлар ўзгариш ва йуқ бўлишнинг белгиларидир. Йуқ бўлган нарса эса, ўз ўзидан ташкил топа олмайди.”⁹²

Бу далилда хиссий ва ақлий далиллар бир-бирини тўлдиради. Аргументлаш полисиллогизм кўринишидаги дедуктив муҳокама юритиш усулида амалга ошади:

Қарама-қаршиликлар ўзгариши ва йуқ бўлишнинг белгиларидир.

Оламдаги барча буюмларга қарама-қарши хусусиятлар хос.

Оламдаги барча буюмларга ўзгариши ва йуқ бўлиши хос.

Ўзгарган ва йуқ бўлган нарса ўз ўзидан ташкил топа олмайди

Оламдаги барча буюмлар ўз ўзидан ташкил топа олмайди.

Ўз ўзидан ташкил топа олмайдиган нарсалар яратилгандир.

Оламдаги барча буюмлар яратилгандир.

Мотурудий далиллашнинг индуктив усулидан ҳам кенг фойдаланган. Бунда якка фактлар сифатида нақл ва хис олинган. Масалан: *“Иккинчи далил:* ҳалигача ҳеч бир инсон бирон марта ҳам ўзининг қадимдан мавжуд эканини (*қидам*) даъво қилмаган. Ҳар бир одамзод биладикки, инсон туғилади ва секин-аста вояга етади. Шундай қилиб, шахсий тажрибамиз ва бутун инсоният нақллари кўрсатганидек, оламдаги тирив

⁹² Ўша аср, 268 б

жонзотлар абадий эмас, балки маълум вақт давомиди мавжуддир.”⁹³

Бу хиссий далилдир. Унда аргументланишнинг индуктив усули қўлланган. Оламдаги тирик жонзотлар абадий эмас, балки маълум вақт давомида мавжуд эканлигига шахсий тажриба намуналари, одамлар орасида кенг тарқалган фикрлар (нақллар) келтирилиб, оламнинг вақтда яратилганлиги далилланган:

Ҳар бир ўсимлик маълум вақт давомида мавжуд, яъни абадий эмас.

Ҳар бир хайвон маълум вақт давомида мавжуд, яъни абадий эмас.

Ҳар бир инсон маълум вақт давомида мавжуд, яъни абадий эмас.

Ўсимлик, хайвон ва инсонлар тирик жонзотлардир

Демак, тирик жонзотлар абадий эмас, улар маълум вақт давомида мавжуд.

2, 5, 6, 12, 13, 14 далилларда ҳам индуктив фикр юритиш усули қўлланилган бўлиб, уларда келтирилган далиллар (аргументлар) хис ва ақлга хосдир.

“*Бешинчи далил:* хиссий идрок этилаётган нарсалар ўзида турлича ва бир-биринга зид сифатларни (хислатларни) бирлаштирадилар (*табойиъ мухталифа ва мутазаодда*); уларнинг ўзига хос хусусияти бир-биридан қочишда (*танаффур*) ва бир-биридан узоклашишда (*тавоъуд*). Агар улар бундан қатъи назар бирор нарсада мужассам қолсалар, у ҳолда бу фақат Холиқнинг ихтиёрига кўра бўлади. Шундай қилиб, ашёлар яратилган ва вақтда чегараланган.”⁹⁴

Бу хиссий далил бўлиб, унда хис-туйғулар берган маълумотлар соғлом ақлга мурожаат қилиш орқали далилланади. Инсон атрофдаги воқеа-ҳодисаларни кузатиб, бу далилнинг тўғри эканлигига ишонч хосил қилади.

⁹³ Рудольф У. Ал-Мотурридий ва Самарқанд султонлик ислоҳоти. – Тошкент: Имом ал-Бухорий ҳақлари жамоғараси, 2001. 267-б.

⁹⁴ Уша асар, 267-б.

“*Ўн биринчи далил*: агар бизни гуёки жисмоний субстанциялар (*аён*) муттасил ўзгараётган ҳолатларда (яъни, ҳаракат ёки сукунда, биргаликда ёки алоҳида ва ҳоказо) чексиз мавжуд бўлишда давом этадилар деган фикрга йўл қўядилар, деб айбласалар, бу қатъиян хато айбловдир. Бунинг билан иккита тушунчалар катлами қориштириб юбориладики, улар, аксинча, бир-биридан ажратилиши лозим. «Вақтда чегараланганлик» (*ҳодис*) аввал йўқ бўлган нарса кейин пайдо бўлганини билдиради. Шундай қилиб, «Вақтда чекланганлик» билан қадим ўз таърифига кўра бир-бирини инкор қилади. Изчил «давомийлик» (*бақо*), аксинча, нимадир муттасил янгиланиб турган вақтда мавжуд бўлишда давом этаётганини билдиради, бу эса фақат вақтда чекланган нима биландир содир бўлиши мумкин”.⁹⁵”

Бу далил ҳам ақлий далил бўлиб, унда аргументлаш тушунчаларнинг маъносини аниқлаш (таққослаш усули) орқали амалга оширилади.

“*Ўн иккинчи далил*: бундан сўнг нақл бизга жисмларнинг вақтда чекланмаган мавжудлиги ҳақида хабар беради. Биз шунчаки ўзимиздан сўрашимиз лозим бўлади, нақлга ишонини хоҳлаймизми ё йўқми?”⁹⁶ Бу далил *Argument ad hominem* грухига мансуб бўлиб, “халққа (аудиторияга) мурожаат қилиш” деб номланади. Унда риторик савол бериш орқали жавобни танлаш аудитория ихтиёрига хавола қилинади. Ундан аввалги далиллар аудиториянинг ижобий муносабатини шакллантиргани учун бу усулни қўллаш мумкин бўлган.

“*Ўн учинчи далил*: биз яна шунини ҳам биламизки, ҳар қандай қатор (масалан, сонлар қатори ёки сабаб-оқибат занжири) ўз бошига эга бўлиши керак, аммо унинг охири бўлмаслиги керак, акс ҳолда ҳеч нарса мавжуд бўлмас эди.”⁹⁷

Бу далилда аргументланишнинг аналогия усули қўлланилган. Унда сонлар қаторининг бошланиши бўлгани каби, оламнинг

⁹⁵ Рудольф У. Ал-Мотуридий ва Самарқанд суфийлик идеологияси. – Тошкент: Имом ал-Бухорий ҳадисаро жамоатчилиги, 2001. 268-б.

⁹⁶ Ўша асар, 269-б.

⁹⁷ Ўша асар, 269-б.

ҳам боши бор, яъни у яратилгандир деб ақлий хулоса қилинади.

“*Ун олтинчи далил*: биронта ёзув йўқки, унинг ёзувчиси бўлмаса ва бўлувчисиз биронта бўлинув ҳам йўқ. Бирикув, ҳаракат, суқун ҳамда оламдаги барча бошқа нарсалар ҳақида ҳам худди шундай дейиш мумкин. Демак, ҳар бир ҳодиса ортида унинг яратувчиси туради; шундай экан олам ҳам сабабий боғлиқликдадир, демак, яратилгандир.”⁹⁸

Бу далилда ҳам аргументлашнинг аналогия усули қўлланилган. Унда ёзувнинг ёзувчиси бўлгани каби (...), оламнинг ҳам Яратувчиси бор, шунинг учун у яратилгандир деб ақлий хулоса қилинади.

Юқоридаги тахлилимизни яқунлаб айтиш жоизки, Мотуридий ҳар қандай имкониятдан фойдаланиб, моддий дунёнинг абадийлигидан келиб чиқувчи даҳрийларнинг қарашларини шунчаки фош ва рад этишга уринмайди, у ўз мулоҳазаларини каломга оид рисолаларда яратилиш мавзуси бўйича одатда расм бўлганидан кўра ҳам кўпроқ кенгайтиради.

Мотуридий далилларининг (1 ва 2, шунингдек, 12- далиллар) тўлалигича нақлларнинг таърифларига асосланади. Иккинчи қисм оламини ҳиссий идрок этиш натижаларига (3-7 далиллар), қолган барча бошқа мулоҳазаларда ақлий хулосага таянган (8-17 далиллар, 12-далил бундан мустасно).

Бир қарашда бу тасниф бироз ноаниқ туюлиши ва унда изчиллик сезилмаслиги мумкин, чунки бу ерда «ҳиссий билиш» деб атаганимиз рационал мулоҳазасиз бўлмайди. Ақл «хулосасен» (12,16: *илм. ал-истидлол*) деб ҳисобланган нарсая эса, ўз навбатида, бошқа манбалар томонидан, айниқса, ҳиссий аъзолар томонидан этиқазиб берилувчи дастлабки маълумотларни талаб қилади.

Мотуридий илм *ал-ҳисс* бутунлай ва тўла ҳиссиётга асосланади. ақлий далиллар эса фақат ақлга, деб таъкидламоқчи

⁹⁸ Утаасир, 268-б.

эмас. Билиш усуллари ўртасидаги чегарани у соф эпистомологик нуктаи назардан туриб белгиламайди, балки бунга билиш объектининг ўзини, яъни жисмоний оламни жалб этади. Унинг нақллар ёрдамида келтирган далиллари жуда қисқа, сезги аъзолари ёрдамидагиси сал батафсилроқ ва фақат ақл ёрдамида келтирган далиллари ҳақиқатдан батафсилдир. Олимнинг фикрича, ё жуда нодон, ёки жуда қайсарларгина мана шундай далиллар каршисида ҳам Яратувчининг бирлиги ва борлигини, оламнинг яратилганлигига шубҳа билан қарайдилар ва исбот талаб қиладилар.

Ҳозирги кунда ҳам ақийдавий масалаларнинг далилла-ниши оид фикрларни кўриш мумкин. Масалан Шайх Муҳаммад Содиқ Муҳаммад Юсуфнинг “Сунний ақийдалар” асарида Аллоҳнинг борлигига қуйидаги далиллар келтирилади: 1. Йўқдан бор бўлиш далили. 2. Иноят далили. 3. Ҳаракат далили.⁹⁹ Ҳар уччала далил “Аллоҳ бор ва у ҳамма нарсанинг яратувчисидир” деган тезисни исботлаш учун хизмат қилади.

Йўқдан бор бўлиш далилида тескари исбот усули қўлланади. Унда “Аллоҳ бор ва у ҳамма нарсанинг яратувчиси-дир.” деган тезис унга зид бўлган “Хамма нарса ўз-ўзидан яратилган, Яратувчи йўқ” деган антитезис орқали исботланади. Антитезисни исботлаб бўлмаслиги тезиснинг чинлигини эътироф этилишига олиб келади. Бунда аргумент сифатида қуйидаги мулоҳазалар тизими келтирилган: Одам ўзини ҳам, фарзандини ҳам ярата олмайди; Инсонлар осмон, тоғ, ерни ҳам ярата олмайдилар; Туянинг ва ҳар бир жонзоднинг яратилиши-даги мукамаллик ва ўхшашлик ҳам ақлни ишлатиб қараган инсон учун Аллоҳнинг қудратини билдиради. Юқоридаги аргументлашда аналогия Аллоҳ ва инсоннинг қудратини қиёслашда намоён бўлади.

Иноят далилида ҳам аналогия асосида фикр юритилади. “Бир хонага кирган одам ундаги жиҳозларнинг чиройли тартибда турганини кўрса, дарҳол бу ишни ўта дидли киши ёки кишилар томонидан қилинганини сезади. Чунки кичик бир

⁹⁹ Шайх Муҳаммад Содиқ Муҳаммад Юсуф. Сунний ақийдалар. Т. Шарҳ. 2008. -68-93-б.

хонани биров тадбирини қилмаса ундаги нарсалар ўз-ўзидан тартибга тушиб қолмаслиги аниқ. Бас, шундоқ экан одам боласи борлиққа назар солсин. Ундаги санаб адоғига етиб бўлмайдиган нарсаларни ақл лол қоладиган даражада тартибга солган ким? Албатта, Аллоҳ!”¹⁰⁰

Бундай фикр юритишнинг мантиқий тузилиши қуйидагича:

Тартиб бор жойда тартибга келтирувчи ҳам бор.

Оламнинг тартиби бор.

Олами тартибга келтирувчи бор.

Бунда аналогия силлогизмнинг I фигураси ААА модусига мос келади.

Ҳаракат далилида коинотдаги жисмларнинг, кеча ва кундузнинг, ер юзидаги жонли ва жонсиз жисмларнинг тузилиши билан боғлиқ мисоллар келтирилиб, тезис исботланади. Бунда аналогия мисол орқали қўлланади.

Шайх Муҳаммад Содиқ Муҳаммад Юсуфнинг “Аллоҳ бор ва у ҳамма нарсанинг яратувчисидир” деган тезисни исботлаш контекстуал аргументлаш асосида амалга оширилган бўлиб, унда Қуръони Каримга (авторитет), ақли расоликка, эътиқодга муружаат қилинган. Аргументлашнинг тескари исбот ва аналогия усуллари қўлланилган.

1.2. Исломий ақидани ифодаловчи қадриятлар аргумент бўлганда.

Исломий ақидани ифодаловчи қадриятларга Аллоҳга, илоҳий китобларга, пайгамбарларга, фаришталарга қиёмат кунига, яхши-ёмон, қадар (тақдир) Аллоҳдан эканига имон келтириш билан боғлиқ мулоҳазалар киради. Бу мулоҳазалардан турли мавзуга оид нуқтаи назарларни аргументлашда фойдаланилади. Масалан, шаҳодат калимасини айтган одам (аргумент) ўзининг мусулмон эканлигини (нуқтаи назар) тасдиқлайди. Яна бир мисол, яқин кишисининг вафот этганидан қаттиқ қайғуга тушиб, сабрсизлик қилган кишига

¹⁰⁰ Шайх Муҳаммад Содиқ Муҳаммад Юсуф. Сунний ақидалар. Т. Шарк. 2008. -73-б

тақдир Аллоҳдан эканлиги (аргумент) айтилиб, уни бу жудоликни сокинлик билан қабул қилиши кераклиги (нуктаи назар) айтилади.

1.1. Шариат ҳукмларини ифодаловчи қадриятлар нуқтаи назар ёки аргумент бўлганда

Шариат ҳукмлари ибодат, муамалот ва ҳуқуқга бўлинади. Ибодат, муамалот ва ҳуқуқга оид Қуръони Каримнинг оятлари ва Ҳадиси шарифдаги кўрсатмалар, юқори нуфузга эга бўлган ислом уламоларининг асарлари шариат ҳукмларини ифодаловчи қадриятлардир. Биз тадқиқот объектдан келиб чиққан ҳолда шариат ҳукмларининг ўзини эмас, уларнинг аргументланиши, далилланишини таҳлил қиламиз.

Ибодатга оид 1- мисол. Абу Ҳомид Ғаззолийнинг “Кимёи саодат” асарининг Ибодат рукнида қатор масалалар тушунтириб берилган. Шундай масалалардан бири “Садақа бермак баёнида” деб номланган. Унда “Садақа бермак баёнида ҳазрати расули акром с.а.в. айтибдурлар: “Садақа беринглар, агар бир дона хурмо бўлса. Ва сизларнинг гуноҳларингизни нобуд (йўқ) қилур, сув ўтти нобуд қилгани мисллик”- деб ёзилган. Бу нуқтаи назарни ифодаловчи мулоҳазалар бўлиб, уни аргументлаш учун Имом Ғаззолий ҳадислар ва Қуръони Карим оятларини (Оли Имрон,92) келтиради.¹⁰¹ Бу мисолда ҳам нуқтаи назар, ҳам уни асослаш учун келтирилган аргументлар шариат ҳукмларини ифодаловчи қадриятлардир.

Ибодатга оид 2-мисол. “Номоз ўқийдиган кишидан Аллоҳ рози бўлади.” Бу нуқтан назарни аргументловчи мулоҳазалар: “Ҳазрати расули акрам айтибдурлар, киёмат куни амаллар орасида аввал номозни ҳисоб қилурлар. Агар номоз арконлари тамом бўлса, гарчи ўзга амаллари ноқис бўлса ҳам, номози туфайли ҳамма амалларини қабул қилурлар.”¹⁰²

Муамалотга оид мисол. Шариатнинг муомалот қисми муслмоннинг ҳуқ атвори, одоби билан боғлиқ масалаларни қамраб олади. Таом емак одоби, никоҳ ва онла одоблари, касб

¹⁰¹ Ғаззолий, Абу Ҳомид Кимёи саодат. Т. Аҳдат, 2005 188б

¹⁰² Ғаззолий, Абу Ҳомид Кимёи саодат. Т. Аҳдат, 2005 156 б

ва тижорат одоблари, қариндош уруғчилик, қўни қўшничилик одоблари шулар жумласидандир.¹⁰³ “Киши ўз яқинлари билан қариндош уруғчилик муносабатларини сақлаши керак.”- деган нуқтаи назарни ҳадислардан мисоллар келтириб аргументлаш мумкин.

Ҳуқуқга оид мисол. Исломишунос олим И.Бекмирзаевнинг тадқиқотига кўра Мовароуннаҳрда қарор қабул қилишнинг кенг тарқалган усули фақиҳнинг ўзидан олдинги уламоларнинг бу масала бўйича бир нечта фикрларидан бири-ни танлаши эди. Бунда фақиҳ ёки қози ўзининг танловини: “шогирднинг фикридан кўра, устознинг фикри афзалроқ”, “ислом ва жамиятнинг гуллаши учун”, “жамият парчаланишнинг олдини олиш мақсадида”, “одамлар ҳаётини енгиллаштириш учун”, “адолатни қарор топтириш учун” каби иборалар билан асослаган. Бу танлов ҳам ўз навбатида қозининг қадриятлар тизими билан боғлиқ бўлган. И.Бекмирзаевнинг таъкидлашича, кейинги давр фақиҳ ва қозилари кўпинча бундай қарорнинг қабул қилиниш вазиятига эътибор бермай, уни қабул қилган фақиҳнинг обрўсига асосландилар.¹⁰⁴ Бу ҳолат фикхий-ҳуқуқий масалаларни далилашга бўлган муносабатда нуфузли манбалар (авторитетлар) юқори ўрин тутганлигини кўрсатади.

Ислом ҳуқуқининг асосий далилларидан бири Қуръони Каримдир. Қуръонда фикхий-ҳуқуқий масалалар шахсий ҳуқуқ, муомалот, жиноят ва жазо, қозилик ва гувоҳлик, амалий ибодатларга оиддир.

Унда баъзи ҳукмлар қатъий, аниқ, баъзилари қатъий эмас яъни умумий кўрсатма сифатида берилган. Улардан баъзиларни кўриб чиқамиз.

1 мисол. Нуқтаи назар: Мусулмонлар ўлимтик ҳўишши емайди.

¹⁰³ Ғафозий, Абу Ҳоним Қисмии саҳаҳат. Т. Аволат, 2005.411-6

¹⁰⁴ И.И. Бекмирзаев. Мовароуннаҳрда қозиник ҳужжатлари тарихий ildдилар ва таҳдидий еидевишлар. Т. «Ташкент ислом университети» нашрият-матбаа бирданимаси, 2014 – 11-б.

Асос, аргумент: Ўлимтик гўштини ейиш харом қилинган (“Моида” сураси, 3 оят). Бу Куръони Каримда далолати қатъий бўлмаган ҳукмга асосланган далиллашдир. Чунки, “Ўлимтик” лафзи омм, яъни умумийдир. Унинг далолати қатъий эмас.

2. *мисол. Нуқтаи назар: Бу киши вафот этган одамнинг отаси бўлади. Вафот этган одамнинг қилган васияти ёки қарзини адо этгандан сўнг, ота-онасидан бошқа меросхўри бўлмаса, отаси фарзандидан қолган мероснинг учдан икки қисмига эгалик қилади. Онаси ҳаёт бўлса, унга учдан бири тегади.*

Асос, аргумент: “Нисо” сураси, 11-оят. (Ушбу оятни кариманинг далолати қатъийдир. Уни бошқа маънога буришнинг ҳеч қандай эҳтимоли йўқ.)

III. *Тариқат қоидаларини ифодаловчи қадриятлар нуқтаи назар бўлганда.* Тариқат қоидаларини ифодаловчи асосий тушунчалардан бири тавбадир. Тасаввуф тариқатларининг асослари баён қилинган адабиётларда бу термин маънавий покланишнинг, ҳақиқатга етишнинг биринчи шартини деб кўрсатилади. Кубравия тариқатининг асосчиси Нажмиддин Кубронинг “Усули ашара (Тасаввуфнинг ўн асоси)” номли асарида Аллоҳ сари сайру-саёҳат қилувчиларнинг йўли ўн асосга қурилганлигини ва улардан энг биринчиси тавба эканлигини таъкидланади (нуқтан назар).¹⁰⁵ У тавбага шундай таъриф беради: Худди марҳум “Эй хотиржам – сокин жон. Сен (Аллоҳ ато этган неъматлардан) рози бўлган (Аллоҳ Тоғоло томонидан сенинг амалларингдан) рози бўлинган ҳолда Парвардигоринг (хузур)га қайт” амрига бўйин эгиб, ўз ихтиёрсиз унга қайтганидек, тавба ҳам қўлининг ўз истак-иродаси ила Аллоҳга қайтишидир.” (аргумент)¹⁰⁶ Шайх Кубронинг бу таърифида ўлимнинг мажбурийлиги, тавбанинг эса инсон ихтиёрига боғлиқлигига ишора қилинмоқда. Нажмиддин Кубронинг таъкидлашича, маънавий покланиш

¹⁰⁵ Шайх Нажмиддин Кубро. Тасаввуфий ҳаёт. Т. “Мовароуннаҳр”, 2004. 48-б.

¹⁰⁶ Шайх Нажмиддин Кубро. Тасаввуфий ҳаёт. Т. “Мовароуннаҳр”, 2004. 48-49 б.

учун қилинадиган тавба мажбурий эмас, ихтиёрий бўлиши керак.

III.2. Тариқат қондларини инфокоммуникациялар аргумент бўлганда.

Бу ҳолатга “Нисон қаноатли бўлиши керак” деган нуктага назарни асослашда тариқат йўналишларининг доғрилик барчасида қаноат билан боғлиқ кўрсатмаларни далил қилиб келтириш мумкин.¹⁰⁷ Бу кўрсатмаларда *асос сифатида* Куръони Карим ва Ҳадисларга мурожаат қилинади.

Биз юқорида кўпроқ диний қадриятларнинг *шиърий асос* ланиши билан боғлиқ бўлган ҳолатларни таҳлил қилдик. Ушбу ҳолатлар билан боғлиқ аргументларнинг *ўзига хос таъминлари* сифатида диний қадриятларни асослашда *уз тарафи* далилларга мурожаат қилинишини таъкидладик *асос, нақл ва ақл*. Сизги эмпирик маълумотларни, нақл нуфузи *дониш* манбаларни, ақл эса хулоса чиқарини усулларини (*индукция, аналогия*) қамраб олинишни мисоллар билан *қўриб* чиқдик..

Энди виртуал маконда диний қадриятларнинг *аргументлан* нишига оид баъзи ҳолатларни таҳлил қиламиз. *Ўз таъмин* лимизда республикамиз эътиборли уламоларининг *ресми* интернет сайтларидаги маъруза, суҳбат диалогларидан *нақл* рик манба сифатида фойдаланамиз.¹⁰⁸

Исломиний каналлардаги диний мавзудаги *суҳбатларни таъ* лил қилиб айтиш жоизки, бу суҳбатларда диний *ва ахлоқий* қадриятларнинг тутаниб кетганлигини кўраемиз. *Диний-ахлоқий* масалаларни аргументлашда аргументатив *дискурс* нинг тузилиши қуйидагича бўлади:

- Нақшни баён қилади, мисол билан тушунтиради ва баҳолайди;

- Мисол келтириб баён қилади, баҳолайди, нақл билан асослайди;

¹⁰⁷ Шайх Ибракимдин Қубро, Тасавуфий ҳаёт. Т. “Мовароуннаҳр”, 2004. 57-б.

¹⁰⁸ <https://www.youtube.com/watch?v=iddidndumlabohjuzatqox> Ш. М. XAZINASI Муфтий Нурисоди Хайи

Дошда: <http://mehrob.uz/videos> Шайх Саййид Раҳмагуллоҳ Термизийнинг www.mehrob.uz саҳифаси

- Мисол келтириб баён қилади, нақл билан асослайди ва баҳолайди;

Диний-ахлоқий мавзулардаги суҳбатлар асосан монолог шаклида олиб борилади. Шу боис аудиторияни жалб қилишда нотик нутқининг мазмуни (кўтарилган масаланинг долзарблиги), келтирилган мисолларнинг таъсирчанлиги (хаётда тез тез учраб турадиган, аудиториянинг ҳис туйғуларига таъсир қиладиган), сўз оҳанги, нақлларнинг кенг аудиторияга маълумлиги катта аҳамиятга эга.

Ахлоқий масалаларни диний қадриятлар воситасида аргументлаш реципиентда фикрга нисбатан ишончни мустаҳкамлайди, уни эътирозсиз қабул қилинишини таъминлайди.

Ушбу банддан хулоса шуки, диний қадриятларни аргументлашда авторитетлар (нақл, нуфузли манбалар) дан фойдаланиш самарали натижа беради. Бундай ҳолатда авторитетларнинг аудитория (реципиентлар) томонидан эътироф этилиши, уни ҳақиқат деб билиши, пропонентнинг фикрларини қўллаб қувватлаши муҳим аҳамиятга эга. Шунингдек, аргументлашда реципиентга бевосита таъсир кўрсатадиган, у тушунадиган ва унга яқин бўлган мисоллардан фойдаланиш ҳам аргументлаш жараёнининг самарадорлигини оширади.

III БОБНИНГ ХУЛОСАСИ

Аргументлаш ва қадриятларга оид тадқиқотларимизни якунлаб, қуйидаги хулосаларни келтираемиз:

1. Фикр мулоҳазаларнинг чинлиги ҳам қадрият ҳисобланади. Ҳеч бир инсон ўзини алдашларини, алданиб қолишликни ва ёлғонга ишониб адашишни ҳоҳламайди. Ёлғон фақат коммуникатив маконда мавжуд бўлади. Ёлғон мулоқот жараёнида соф ҳолда учрамайди. "Ёлғон" тушунчаси билан жуда ҳам кенг тармоқли ҳис туйғулар идрок этилади.

2. Мулоқотда ҳар қандай нотўғри маълумот ҳам ёлғон эмас, балки инсон атайлаб бошқаларни алдаш учун ишлатадиган маълумотларгина ёлғондир. Мантик илмидаги ёлғон

билан аргументлаш назариясидаги ёлгон тушуничалари бир бирдан фарқланади. Мангикда ёлгон фикр мулохазаларнинг объектив реалликка мос келмаслиги бўлса, аргументлашда ёлгон суҳбатдошида билниб туриб (қасддан, атайлаб) оламнинг бузилган манзарасини шакллантиришга қаратилган интеракциядир.

3. Аргументларни тўғри танлаш, аргументлашнинг муваффақиятли бўлишини таъминлайди. Аргументлар суҳбатдошларнинг қадриятлар тизимига мос бўлиши бунинг муҳим шартидар. Диний ва ахлоқий қадриятларнинг аргумент сифатида тўғри танланиши нуқтаи назарни маъқуллаш, уни қабул қилиш ва унга мос ҳаракат қилишга замин яратади.

IV БОБ. КОММУНИКАТИВ МОДЕЛЛАРДА АРГУМЕНТЛАШ БИЛАН БОҒЛИҚ ХАТОЛАР

Коммуникатив макондаги коммуникация жараёнларини ўрганиш учун коммуникатив модел тушунчаси қўлланилади. Коммуникатив моделларда ахборот бир манбадан бошқасига узатилади. Биз ушбу бобда диалог, баҳс, мунозара, полемикани коммуникатив модел сифатида ўрганамиз. Уларда низоларнинг келиб чиқиши билан боғлиқ ҳолатларни тадқиқ қилиб, низоларни бартараф қилиш, яъни келишувнинг шартларини аниқлаймиз. Коммуникатив моделларда аргументлаш билан боғлиқ хатоларни мантиқий, психологик ва лингвистик ёндашув асосида тасниф қилиб, идеал аргументлаш қоидаларини аниқлаб оламиз. Аргументлашда учрайдиган хатолар ҳақида ёзилган ўқув ва илмий адабиётларда асосан Аристотел ва ғарб олимларининг таълимотлари таҳлил қилинган, ислом мантиқшуносларининг фикрлари умуман эътиборга олинмаган. Биз ушбу бўшлиқни имкон қадар тўлдириб, ислом мантиқшуносларидан Абу Наср Форобий ва Ибн Синоларнинг аргументлашда учрайдиган хатоларга оид таълимотларига қисқача тўхталиб ўтамиз.

4.1. Коммуникатив модел тушунчаси.

Коммуникатив моделларда низо ва келишув

Коммуникатив моделлар, тузилиши ва турлари. Билиш жараёнида ҳар қандай модел реал олам ҳодисаларини абстракт назария тушунчаларида аке эътиришдир. Коммуникатив моделлар турли асосларга кўра конструкция қилинади ва ўрганилади. Коммуникациянинг энг биринчи моделининг муаллифи Аристотелдир. Унинг модели қўйидаги кўринишга эга: нотиқ – нутқ – аудитория. Аристотелнинг бу модели кейинги давр олимлари томонидан янада кенгайтирилди. Ҳозирги кунда жаҳон олимлари томонидан коммуникациянинг турли моделлари ишлаб чиқилган ва илмий муомалага киритилган. Биз мавзунимиз доира-сида улардан баъзиларини кўриб чиқамиз.

Коммуникациянинг энг оддий моделининг структураси икки элементдан иборат бўлади:

Ахборот берувчи (коммуникатор) → ахборотни қабул қилувчи (коммуникант)

Бу чизикли коммуникация модели дейилади.

Америкалик сиёсатшунос Г. Ласуэлл шу моделни такомиллаштириб, уни қуйидаги саволлар асосида тузди: ким хабар беради, нимани хабар қилади, хабар қандай канал орқали узатилади, ким хабарни қабул қилади, бу қандай натижа беради?¹⁰⁹ Бу коммуникациянинг классик модели деб эътироф этилган. Кейинчалик бу модел асосида бошқа моделлар таклиф қилинган.¹¹⁰ Таклиф қилинган коммуникатив моделларда ахборотни қабул қилиш жараёнида техник тўсиқлар (товуш яхши эшитилмаслиги, тасвирнинг хиралиги, ахборотнинг бўлишиб қолиши ва ҳ.к.) билан бир қаторда семантик тўсиқлар ҳам мавжудлиги таъкидланади. Семантик характердаги тўсиқларда ахборот берувчи хабарга бир маъно юклаган бўлса, хабарни қабул қилувчи унга бошқа маъно юклайди. натижада коммуникантлар бир-бирини тушунмайдилар, коммуникациянинг самарадорлик даражаси ўзгаради. Бу кўпроқ чизикли коммуникатив моделларга ҳосдир. Лекин реал воқеликда коммуникатив фаолият мураккаб ва кўп поғоналидир. Ахборот алмашинувчи субъектларнинг харакати ҳамма вақт ҳам кўрсатилган кетма-кетликда мунтазам амалга ошмайди. Ахборот манбан турли хил бўлади. Бир мавзудаги ахборот турли манбалардан тарқатилади.

Бундай ҳолат коммуникациянинг чизиксиз моделларининг конструкция қилинишига сабаб бўлди. Шундай моделлардан бирини Теодор Ньюкомб таклиф қилган.¹¹¹ Модел тенг ёнли учбурчак кўринишида бўлиб, унинг учлари коммуникант, коммуникатор ва ижтимоий вазиятни билдиради. Коммуникант

¹⁰⁹ Карант Лассвелл Н. The Structure and Function of Communication in Society / The Process and Effects of Mass Communication. Chicago, 1971. P.216.

¹¹⁰ Карант Почепцов Г. Теория коммуникации. Из-во "Ваклер", серия, 2001. С 171-237.

¹¹¹ Карант Почепцов Г. Теория коммуникации. Из-во "Ваклер", серия, 2001. С 231-233.

ва коимуникаторнинг ўзаро алоқаси бевосита ва билвосита (ижтимоий вазият орқали) амалга ошади. Ньюкомб коммуникация субъектларига эътиборни қаратади. Уларнинг ҳар иккисига коммуникация жараёнининг тенг қатнашчилари сифатида қарайди. Ахборот мавзусига нисбатан ҳар икки томоннинг муносабати бир-бирига мос келса, улар ўртасидаги муносабатлар ижобий характерга, мос келмаса салбий характерга эга бўлади

Ижтимоий мулоқотнинг турли қирраларини акс эттирувчи коммуникатив моделларнинг коммуникология фанида ўрганилади ва уларнинг барчаси ахборот алмашунуви жараёнини адекват акс эттириш мақсадида яратилгандир. Бизнинг мақсадимиз коммуникатив моделларнинг барчасини таҳлил қилиш эмас, балки коммуникатив моделларда аргументлашнинг қандай амалга оширилишини ўрганишдир. Юқоридаги таҳлиллар асосида коммуникатив моделга таъриф берамиз: *Коммуникатив модел деб, ахборотни манбадан қабул қилувчига узатиш жараёнини ташкил этувчи системага айтилади.* Коммуникация жараёнининг самарадорлиги коммуникантнинг ахборотга бўлган муносабатига қараб белгиланади. Ҳар қандай ахборот коммуникантнинг фикрини ўзгартиришга ва хатти-ҳаракатларини шунга мослаштиришга қаратилган бўлади. Бу жараёнда ахборотнинг асосланганлик даражаси муҳим рол ўйнайди.

Коммуникатив модел сифатида диалогнинг ўзига хослиги. Диалог (грек. *dialogos*- суҳбат) – савол-жавоб кўринишидаги мулоқот. Диалог интерактив ўзаро таъсир бўлиб, унинг мақсади ва натижаси тушунилдир. (тадқиқотимиз доирасида диалог ва суҳбат тушунчаларини айнан деб қўллаймиз.) Унда бирон мавзу юзасидан томонлар бир-бирига саволлар бериб, фикр алмашади. Диалогда иштирок этувчилардан бири етакчилик қилади. У савол-жавобларнинг мавзу доирасини ва йўналишини белгилаб бериши, бир мавзудан бошқасига ўтиб кетиши ва ўз ортидан суҳбатдошнинг эргаштириши мумкин. Диалогда ҳамма вақт

хам қарама – қарши фикрлар билдирилмайди. Диалог турли мақсадлар учун хизмат қилади:

- суҳбатдошининг мавзуга оид билим даражасини, мавзудан қай даражада хабардорлигини аниқлаш учун;

- суҳбатдошининг мавзуга муносабатини билиш ва уни ўзгартириш учун;

- суҳбатдошида муайян фикрларни шакллантириш, ўзига маслакдош қилиш учун;

- ўзи ва суҳбатдошининг фикридаги умумий ва фарқ килувчи томонларни аниқлаш учун;

- ўзининг билим даражасини синаб кўриш учун;

- билим ва қобилиятини бошқаларга кўрсатиш учун.

Бу мақсадлар кўпинча биргаликда, бир-бирини тўлдирган ҳолда қўйилади.

Суҳбат диалогнинг махсус шакли бўлиб, мақсадига кўра турли хил бўлади: илтимос, шикоят, танишиш, ахборот олиш, ахборот бериш, маслаҳатлашиш, келишиш. Суҳбат йўналишига кўра: тарбиявий, таълимий, иш юзасидан тахлилий; давомийлигига кўра: қисқа муддатли (суҳбат якунланади ва ҳар икки томон ундан қониқиш ҳосил қилади), узоқ муддатли (суҳбат бир неча босқичда давом этади.) бўлади. Суҳбат таниш одам билан ва нотаниш одам билан олиб борилади. Мулоқот шакли юзма-юз, телефон воситасида, виртуал олиб борилиши мумкин. Суҳбат аввалдан тайёргарлик кўрилган ёки тайёргарлик кўрилмаган ҳолда ўтказилади.

Суҳбатга тайёргарлик кўриш учун:

1. Мақсад ва мавзу аниқланади.

2. Ахборот тўпланади (мавзуга оид ахборот, суҳбатдошга оид ахборот).

3. Тушунча ва мулоҳазалари шакллантирилади.

4. Аргументлашнинг мазмуни ва кетма-кетлигини аниқланади.

5. Суҳбат иштирокчилари танланади.

6. Суҳбат вақти ва ўтказиш жойини новербал қайта алоқа элементларини ҳисобга олган ҳолда белгиланади.

7. Сухбат моделлаштирилади ва ўтказилади.

Сухбатни ўтказиш уч босқичдан иборат:

1. Сухбатни бошлаш босқичи – мавзуга мос (дўстона, расмий) ва ишонч туғдирувчи муҳитни яратиш

2. Асосий босқич – эътибор билан тинглаш, масалаларни қўйиш тактикасини қўллаш, қайта алоқанинг вербал ва новербал қоидаларини қўллаш.

3. Сухбатни тўхтатиш босқичи – сухбатни ўз вақтида ва ўринли якунлаш.

А.Қодирийнинг “Ўтган кунлар” романида Хасанали билан Отабекнинг сухбатида сухбатни ўтказишнинг ҳар уччала босқичи яққол намоён бўлади.¹¹²

Монолог (грек. *моно*-бир, *logos* -нутқ яққа шахснинг нутқи) коммуникатив моделлардан бири бўлиб, қуйидаги турларга бўлинади: 1. Тингловчига бирор бир маълумот (информация)ни етказишни мақсад қилиб сўзланган нутқ. Огзаки илмий нутқ, суд жараёнидаги нутқ, омма олдидаги нутқ, бадий нутқ ва б. шундай нутқ турларидир. 2. Инсоннинг ўз-ўзига нутқи. Бундай нутқ тингловчига бевосита йўналтирилмаган бўлгани учун, унга жавоб берувчи ҳам бўлмайди. 3. Баддий асар қаҳрамонларининг монологи.

Монолог аввалдан ўйлаб, тайёрланган ёки тайёрланмаган бўлади. Мақсадига кўра монолог ахборот берувчи, ишонтирувчи ва ундовчи турларга бўлинади. Ахборот берувчи нутқ билим бериш учун хизмат қилади ва маъруза, илмий доклад, ҳисобот, хабар каби шаклларда баён қилинади. Бундай нутқ сўзловчи нотик тингловчиларнинг ақлий қобилиятларини ва билиш имкониятларини эътиборга олиши зарур.

Ишонтирувчи нутқ тингловчиларнинг хис-туйғуларига таъсир қилиш мақсадида сўзланади. Табриклар, тилаклар билдириб ёки бирор тантана муносабати билан сўзланган нутқлар шулар жумласидандир.

¹¹² Қараг. Қодирий А. Ўтган кунлар. www.siyoz.com kitubxonasi

Ундовчи нутқ тингловчиларни бирор — бир харакатни бажаришга чорлайди. Бундай нутқ кўпинча сиёсий, диний мавзуларда бўлади.

Монолог расмий ёки норасмий маросимларда сўзланади. Монолог коммуникация субъектларини қандайдир-бир концепция атрофида бирлаштирадиган коммуникатив моделдир. Аргументлаш жараёнида фаол позицияни битта субъект (нотиқ, маърузачи — коммуникация субъекти) эгаллайди. Аудитория (коммуникация объекти) кўпинча пассив позицияни эгаллайди. Нотиқ ва аудитория мавзуга нисбатан турлича муносабатда бўлади. Монолог коммуникация модели қайта боғланишга эга. Аудитория нотиққа савол бериши, мавзуга ўз муносабатини билдириши мумкин. Мазкур моделда а) нотиқнинг мурожаати (унда муаммонинг моҳияти ифода-ланган бўлади ва нимата ишонтиришмоқчи? деган саволга жавоб берилади.); б) ишончли аргументларнинг келтирилиши (нима учун тезисга ишониш керак?) шарт. Шунингдек, монологда “Сиз нима учун менга ишонишингиз керак?” деган саволга ижобий жавоб олиш эҳтимolini кучайтирадиган нотиқнинг ижобий образини (тимсолини) яратиш зарур бўлади. “Мен бу муаммони сизлар билан биргаликда ҳал қиламан”, “Мен ҳам, худди бошқалар каби, шундан манфаатдорман...” каби жумлалар нотиқ образининг ижобий қабул қилинишини таъминлайди.

“Монолог” модели кўпроқ таълим жараёнида қўлланади. Уни яққол бўлмаган қайта боғланишга эга бўлган бир қатор вазиятларда қўллаш мумкин, бунда бир-бирига қарши турган субъектларнинг позицияси фаоллаштирилмайди, коммуникация жараёнида ахборот бериш, фактларни маълум қилиш, бирон гоёни сингдириш, тингловчиларнинг руҳиятига таъсир ўтказиш (манипуляция қилиш), эргаштиришга қаратилган жараён устивор бўлади. Реклама, оммавий ахборот воситалари монолог коммуникация модели доирасига киради. Ушбу модел доирасида аргументлаш турлари оммавий нутқ, доклад, маъруза шаклида амалга оширилади. Оммавий ахборот

воситалари, рекламада кенг аудиторияга нутқли таъсир кўрсатиш билан бирга воқеа-ҳодисаларни намойиш қилиш, образлар орқали тақдим қилиш, ҳаракатланувчи картиналар, ҳаракатларга мусиқий безак бериш ва ҳоказолардан фойдаланилади. Бу ҳолда аудиторияни ишонтириш жараёни сакраль ва эмпирик аргументлаш устивор бўлган новербал коммуникация амалиётига таянади.

Баҳс – ҳар икки субъект фаоллик кўрсатадиган коммуникатив модел бўлиб, пропонент ва оппонент (коммуникация субъектлари) ўртасида қайта алоқа мавжуд бўлади. Баҳс иштирокчиларидан бири савол беради, бошқаси эса унга муносабат билдириб жавоб беради. Коммуникация субъектларининг муаммога муносабати зиддиятли бўлиб, унда фикрлар ўртасидаги кураш, танқид шахсий келишмовчиликлар кўринишини олиши мумкин. Баҳс, мақсадига кўра, ҳақиқатни аниқлаш ёки фақат ғалаба қозониш учун олиб борилади. Мақсадлардаги тафовут баҳс тактикасини белгилаб беради. Ҳақиқатни аниқлаш учун олиб борилган баҳс – диалогда мантиқ қонун қондалари, ахлоқий нормаларига амал қилинади ва муҳокама юритишнинг жоиз бўлган усуллари қўлланилади. Эристика – фақат ғалаба қозониш мақсадида олиб борилган баҳсда хийланайранг, алдов, рақибни чалкаштириш кабилардан фойдаланилади.

Баҳснинг мантикий структураси қуйидаги элементларни ўз ичига олади:

1. баҳсга сабаб бўлган масаланинг асоси (бу ҳамма вақт ҳам англабмайди ёки айтилмайди);
2. муҳокама предмети (коммуникатив вазиятни моделлаштиради ва муҳокамани унутмай қилади);
3. баҳс предметиға нисбатан турли фикр, қарашларнинг мавжудлиги;
4. коммуникация субъектларининг турли мақсадларга эга эканлиги.

Баҳс – коммуникатив модели иш юзасидан мулоқот қилишда ҳам қўлланади.

Баҳс-мунозаранинг турлари ва ўтказиш шартлари.

Баҳс-мунозара ҳам мулоқотнинг ўзига хос тури бўлиб, унда бирон масала бўйича томонларнинг тўғри ёки нотўғри фикрда эканликлари аниқланади. Қадимдан ҳақиқат баҳс-мунозарада аниқланади деган фикр мавжуд. Биз бу фикрга ойдинлик киритиб, ҳақиқат дўстона мунозара, самимийлик, бегаразлик ва чуқур билим асосида билинади деб таъкидлаймиз. Баҳс-мунозарада қандай қилиб бўлса ҳам ўз фикрини маъқуллаш, бошқаларни шу фикрни қабул қилишга мажбур қилиш ҳақиқатни аниқлашга эмас, баҳс иштирокчиларини бир-бирига нисбатан дўстона муносабатларининг узилишига сабаб бўлади. Баҳс-мунозара юритишнинг мантикий қонун-қоидаларини билиш, ахлоқий талабларига риоя қилиш мунозарали масалаларнинг тўғри ечимини топишга ёрдам беради.

Баҳслашувдан мақсад қандай қилиб бўлса ҳам рақибни мағлуб қилиш эмас, балки ҳақиқатни аниқлашдир. Ҳал қилинмаган, мунозарали масалалар бўйича олиб бориладиган баҳслар **полюмика** ҳисобланиб, унда қарама-қарши тезислар асосланибгина қолмай, балки танқидий анализ ҳам қилинади.

Баҳс-мунозара антик даврдан бошлаб то ҳозирга қадар маънавий, ижтимоий-сиёсий ҳаётнинг ажралмас қисми бўлган. Давлат ва ҳуқуқ, фалсафа, ахлоқ, санъат, адабиёт, тарих масалалари доимо баҳс мавзуси бўлиб келган. Баҳс-мунозара нотинчлик санъатида ҳам кенг қўлланилган. Баҳс мунозара илмий тадқиқотларнинг ривожланишига, янги илмий гояларнинг илгари сурилишига ҳам ижобий таъсир кўрсатган.

Баҳснинг диалектика, эристика, софистика, дискуссия, полемика, дебат каби кўринишлари мавжуд. Баҳс камида икки киши ўртасида бўлади. (Инсон ўз-ўзи билан баҳслашиши мумкинлигини ҳам инкор этмаймиз). Улардан бири пропонент (бирор фикрни илгари сурувчи) бошқаси оппонент (унга қарши чиқувчи) деб номланади. Пропонент ўзининг шахсий фикрини ёки ўзи мансуб бўлган ижтимоий гурҳнинг фикрини ифодалашни мумкин. Оппонент пропонент билан бевосита (юзма-юз) ёки бавосита (вақт ва/ёки макон жиҳатдан масофада

туриб) баҳслашиши мумкин. Баҳс омма олдида ёки яккама-якка ўтади. Омма (аудитория) олдида ўтадиган баҳсларда тингловчилар баҳснинг иштирокчилари ва аргументатив таъсир кўрсатишнинг асосий объекти ҳисобланади.¹¹³

Нутқ шаклига кўра ёзма ва оғзаки баҳслар фарқанади. (Беруний ва Ибн Синонинг савол-жавоблари ёзма ва юзма-юз бўлмаган баҳсга мисол бўлади.)

Фикрдаги тафовутлар маълум бир мавзу/масала бўйича пропонент ва оппонент нуқтаи назарлари бир-бирига мос келмаганда пайдо бўлади. Баҳс мавзусига нисбатан баҳс иштирокчиси ижобий, салбий ёки бетараф муносабатда бўлади. Баҳс иштирокчиларидан бири мавзуга нисбатан ижобий муносабат билдирса, бошқаси салбий муносабат (танқид қилади ёки рад этади) билдиради. Фикрдаги тафовутлар бир масала (якка) ёки бир неча (кўп) масала бўйича бўлади. Бир пропозиция бўйича фикрдаги тафовутларда пропонент бир тезисни илгари суради. Пропонент бир неча тезисни илгари сурганда фикрдаги тафовутлар бир неча пропозицияга асосланади.

Оппонент пропонентнинг фикрига қарши чиқиш билан чекланмай, ўзи бошқа тезисни илгари сурса ва асосласа, бунида фикрдаги тафовутлар аралаш бўлади. Оппонент пропонентнинг фикрига қарши чиқиш билан чекланса ва бошқа тезисни илгари сурмаса, фикрдаги тафовутлар аралаш бўлмайди.

Юқоридаги мулоҳазаларга асосланиб фикрдаги тафовутлар бўйича баҳснинг қуйидаги турларини ажратиш кўрсатиш мумкин:

Бир масала бўйича фикрдаги тафовутларга асосланган ва аралаш бўлмаган баҳс. Пропонент бир масалани (тезисни) илгари суради ва уни ҳимоя қилиш мажбуриятини ўзига олади. Оппонент саволлар бериб пропонент фикрига эътироз билдиради ва унинг фикри тўғри эканлигига шубҳа билдиради.

Кўп масала бўйича фикрдаги тафовутларга асосланган ва аралаш бўлмаган баҳс. Пропонент бир неча масалани (тезис-

¹¹³ Каранин: Поварнин С.И. Искусство спора. М.: Рабочий путь. 2018. С.22-26.

ни) илгари суради ва уни ҳимоя қилиш мажбуриятини ўзига олади. Оппонент саволлар бериб пропонент фикрига эътироз билдиради, лекин ўз нуқтаи назарини илгари сурмайди ва унинг фикри тўғри эканлигиа шубҳа билдиради.

Бир масала бўйича фикрдаги тафовутларга асосланган ва аралаш бўлган баҳс. Пропонент бир масалани (тезисни) илгари суради ва уни ҳимоя қилиш мажбуриятини ўзига олади. Оппонент унинг фикри тўғри эканлигиа шубҳа билдиради ва унга қарама-қарши бўлган нуқтаи назарни илгари суради. Ҳар икки томон бир-бирига эътироз билдириб ўз нуқтаи назарини ҳимоя қилади.

Кўп масала бўйича фикрдаги тафовутларга асосланган ва аралаш бўлган баҳс. Пропонент бир неча масалани (тезисни) илгари суради ва уни ҳимоя қилиш мажбуриятини ўзига олади. Оппонент унинг фикри тўғри эканлигиа шубҳа билдиради ва унга қарама-қарши бўлган нуқтаи назарларни илгари суради. Ҳар икки томон бир-бирига эътироз билдириб ўз нуқтаи назарини ҳимоя қилади. Баҳсни юқоридаги асосларга кўра таҳлил қилганда фикрдаги асосий ва асосий бўлмаган (иккинчи даражали) тафовутларни ажратиб олиш муҳимдир.

Баҳс жараёнининг босқичлари:

- Фикрдаги тафовутларнинг чуқурлашуви (келишмаслик);
- Баҳснинг бошланиши;
- Аргументлаш босқичи;
- Танқид қилиш (рад этиш) босқичи;
- Якуний босқич.

Баҳсни ҳамма вақт ҳам режалаштириб бўлмайди. Фикрдаги тафовутларнинг чуқурлашуви ошқора ёки яширин кечади. Шу бонс баҳс тўсатдан бошланиб қолиши мумкин. Баҳсинг бошланишида ким пропонент, ким оппонент бўлиши аниқланиб олинади, баҳслашиш қоидалари келишилади. Аргументлаш босқичида пропонент аргументлар келтириб ўз нуқтаи назарини ҳимоя қилади. Кейинги босқичда оппонент унинг фикрларидаги эътироз тугдирувчи ҳолатларни, шубҳали

далилларни танқид қилади. Ўз нуқтаи назарини ҳимоя қилиш учун далиллар келтиради. Якуний босқичда қайси томон ўз нуқтаи назарининг хатолигини эътироф этса ва қарши томоннинг фикрига қўшилса, ўша томон мағлуб ҳисобланади.

Юқоридаги босқичлар асосан идеал баҳс моделига ҳосдир. Амаллётда эса бу босқичларнинг кетма – кетлиги бузилиши, баъзи босқичларнинг тушиб қолиши кузатилади. Баъзан баҳслашувчи томонлардан бири ўзини ғолиб деб эълон қилиши ва баҳсни тўхтатиши, қарши томоннинг эътирозини жавобсиз қолдириши мумкин. Баъзан томонлар баҳс мавзусидан четга чиқиб кетишлари, бир-бирларини эшитмаслик ҳолати бўлади. Баҳс яқунланмайди ва яна бошидан бошлашга тўғри келади. Баҳснинг натижаси кўпчилиكنинг овоз бериш йўли билан ҳал қилинган ҳолатларда ҳам, пропонент ва оппонент ўртасидаги баҳс давом этиши мумкин. Бундай ҳолатда баҳс мавзуси ўзгариши, яъни нима учун аудитория шундай қарор қилганлиги янги баҳсга сабаб бўлиши мумкин.

Баҳснинг идеал модели реал баҳс жараёнини танқидий таҳлил қилиш, баҳслашувчи томонлар йўл қўйган хатоларни аниқлаш, қандай қоидалар бузилганлигини билишга ёрдам беради.

Исботлаш ва рад этиш, яъни аргументлаш назарияси- баҳснинг мантикий асосини ташкил этади. Тўғри тафаккурлашнинг асосий қонунлари ва тафаккур шаклларига ҳос қонунлар ҳам баҳс жараёнининг мантикий асосларидан ҳисобланади.

Баҳс мунозаранинг мақсади илгарги сурилган ғояга нисбатан бошқаларнинг (пропонент ва аудиториянинг) ишонч эътиқодини шакллантиришидир. Бунда нафақат мантикий усуллардан балки рухий таъсир кўрсатишдан ҳам фойдаланилади.

Баҳс стратегияси ва тактикаси.

Баҳснинг стратегияси иштирокчиларнинг мақсади орқали аниқланади. Шунга кўра ҳақиқатга, ишончини шакллантиришга, ғалабага ва келишувга қаратилган стратегияларни фарқлаш мумкин. Баъзан бу стратегиялар бирлашиб кетиши кузатилади.

Баҳс тактикаси турли усуллари ўз ичига олади:

- аргументларни танқид қилиш. (оппонентнинг ёлғон тезисини ишончли фактлар билан рад этиш);

- душманнинг қуролини ўзига қарши қўллаш принципи (оппонентнинг фикрларини ўзига қарши ишлатиш);

- “бемаъниликка олиб келиш” усули (оппонентнинг фикри бемаъни эканлигини истехзо ва киноя билан исботлаш);

- “шахсга муружат қилиш” (тезисни алмаштириш);

- бумеранг усули (қарши томоннинг аргументини ўзига қайтариб қўллаш);

- гап қистириш (реплика);

- исботлаш усулини рад этиш;

- саволлар хужумини уюштириш.

Баҳсда қўлланиладиган ҳийлалар:

- ёлғон уятга қўйиш (оппонентнинг аτροφдагилар олдида обрўси тўкилишдан хавотирланишни билиб, ундан фойдаланиш);

- аргументларни “ёғлаш” (оппонентга ошқора хушомад-гўйлик қилиш);

- ёш, маълумот ва мавқъени пеш қилиш (масалан, аввал диплом олинг, кейин гапиринг);

- гапни бошқа томонга буриш;

- қатъий оҳангда сўзлаш;

- атайлаб баҳсни тухтатиш.

Баҳс-мунозарани муваффақиятли олиб боришда савол жавобнинг турларини билиш ва улардан ўринли фойдаланиш ҳам муҳим аҳамиятга эга.

Баҳсда саволлар қўлидаги мақсадларда берилади:

- қарши томоннинг масалага муносабатини аниқлаш мақсадида;

- қўлланилаётган терминларни ойдинлаштириш учун;

- қарши томоннинг эътиборини иккинчи даражали масалаларга қаратиб чалғитиш учун;

- риторик савол ёрдамида ўзининг ҳақлигини кўрсатиш учун.

Баҳсда жавобларнинг қуйидаги турлари қўлланилади:

- жавобни кейинга қолдириш (қарз жавоб);
- қисман жавоб бериш;
- саволга савол билан жавоб бериш.

Юқорида қайд этилган ҳолатларни билиб олиш инсонга баҳс-мунозара жараёнида дадил иштирок этиб, ўз қарашларини химоя қилишга, мустақил нуқтаи назарга эга бўлишга ва бошқаларнинг зарарли таъсирларидан сақланишга ёрдам беради.

Баҳснинг логикий структураси қуйидаги элементларни қўзда тутлади:

- Тортишувли масаланинг қўшнча англамайдиган ва у ҳақда кўпинча гапирилмайдиган олд йўлланмаси;
- Муҳокама қилиш предмети, унинг ифодаланиши коммуникатив вазиятти моделлаштиради ва муҳокамани кўпроқ маҳсулдор қилади;
- Баҳснинг предметиға нисбатан турли фикрларнинг бўлиши;
- Коммуникация субъектларида турли мақсадларнинг бўлиши.

“Баҳслашини” моделини иш юзасидан суҳбатлашини вазиятига нисбатан қўллаш мумкин, унда иш юзасидан мулоқот қилиш юмшоқ тарзда амалга оширилади. Замонавий талқинга кўра иш юзасидан суҳбатлар ўз ташкилотлари томонидан музокаралар олиб бориш ва зиддиятлив вазиятларни ҳал қилишга зарурий ваколатлар берилган шериклар ўртасидаги оғзақя контактни билдиради. Иш юзасидан суҳбатларнинг асосий функциялари: тadbирларнинг бошланишини ташкил қилиш ёки аллақачон бошланган тadbирларни мувофиқлаштириш, маълумот (информация)лар алмашишини, ўзаро мулоқот қилиш ва иш контактларини ушлаб туриш, ишчи ғояларни оператив тарзда ишлаб чиқиш. Иш юзасидан

сухбатнинг структураси бешта асосий фазиининг ўзаро тўқнаш бошланиш, информацияни улаштириш, асослаштириш, тасвирлаштириш, фикрларнинг инкор қилини, қарор қабул қилини, Қўриқ турибдики, иш юзасидан сухбатнинг структураси ўзгаришга коммуникация моделига тўқнаш мос келгани.

Мунозара (дискуссия) – (лат. *discussio* – текшириш, тасвир қилиш, мунозара) – бирорган муаммони муҳокама қилиш, ў бўйича тортишув, мунозара ўтказиш шундай коммуникация моделики, унда бир неча актив субъектлар умумий муаммага нисбатан ўзаро боғланган бўладилар. Уни риторик кўриқнинг шаклида тасаввур қилини мумкин. Кўриқнинг маркази муҳокама қилинаётган муаммо жойлашган. Кўриқнинг ҳар бир бурчаги мунозара иштирокчиси (субъект)ни ўқира далайди. Мунозарага киришадиган ҳар бир томоннинг коммуникатив мақсади билнидан манфаатдорлик, ҳақиқатни аниқлашга интилиш, муаммонинг конструктив ҳал қилини топиш билан белгиланади.

Мунозара иштирокчилари бир-бирининг фикрига ва ўқира даги муаммога нисбатан ўз муносабатларини билдирадилар. Муҳокаманинг умумий характери ҳамкорлик кўриқинидаги коллектив фаолият нормаларига бўйсунди. Субъектлар ўқира даги келишмовчилик, яъни фикрлар ўқира даги сўрашнинг кескинлашуви ва зиддиятлар кўриқинида ҳамма бўлини дискуссия (мунозара)ни ўткир *polemizatsiya* аниқлаштириш юбориши мумкин. Бу моделда аргументлаштириш ва оппонентларнинг тезисини рад этиш эмас, балки ҳар бир иштирокчи томонидан илгари сурилган тезиснинг чинлиги кийматини аниқлашдир. Умумий коммуникатив ҳаракат эса, муаммони келишиб ҳал қилиш, тезисларни муайян бир ягона асосга келтириш, билдирилган таклифларни умумлаштиришга қаратилади. Дискуссия (мунозара)ни ташкил этишда одатда қуйидаги алгоритмга амал қилинади:

1. Муҳокама мавзуси ва предмети аниқланади;
2. Муаммо савол кўриқинида шакллантирилади;
3. Келишмовчиликлар аниқланади;

4. Мунозара предмети бўйича мавжуд нуқтаи-назарлар ҳақида маълумот берилади;

5. Муҳокама қилинаётган саволнинг ечими асосланади ёки рад қилинади;

6. Муҳокама натижалари изоҳланади.

Мунозара мантиғи асослаш, исботлаш, ишонтиришни назарда тутлади. Мунозара натижаси – муаммонинг ечимига ёки субъектлардан бирининг тезиси чин эканлигига ишонч ҳосил қилиш; келишиш (консенсус); шунингдек, муаммонинг мавжудлиги, уни ҳал қилишнинг турли имкониятлари борлигини қайд қилишдир. Мунозара коммуникация моделининг умумий йўналиши – тезисларни қандайдир-бир ягона асосга келтириш, ҳаммани қаноатлантирадиган ечимни кидириш, услубиётларни умумлаштириш, муаммони ҳал қилиш лойиҳаларини битта келишув асосидаги ечим атрофида бирлаштиришдан иборат бўлади.

Полемика – (грек. *polemikos*- келишиб бўлмайдиган, душманчилик) ижтимоий-сиёсий соҳада кенг тарқалган коммуникатив модел. Полемика субъектларининг карама-қарши туриши одатда шахсиз шаклда амалга ошади (матбуотдаги полемика). Полемиканинг асосий коммуникатив мақсади – баҳсга сабаб бўлган масалани муҳокама қилиш, ҳатти-ҳаракат ёки вазиятга жамоатчилик олдида баҳо беришдир. Полемика субъектларининг ўзаро таъсири ижтимоий фикрни шакллантириш учун муҳит ҳисобланади. Полемиканинг натижаси келишиш эмас, балки ўз нуқтаи-назарини тасдиқлаш, мустаҳкамлашдир. Полемикада аргументлар сифатида асосан амалдаги стереотишлар ва меъёрлар жалб қилинади. Шу сабабли полемика – ижтимоий-сиёсий соҳада кўпроқ кенг тарқалган мулоқот формаси бўлиб ҳисобланади.

Полемика субъектларининг ўзаро ҳаракатлари – муаммонинг моҳиятини ойдинлаштириш ёки воқеликларга берилган баҳоларни тасдиқлаш учун зарур бўладиган қайфиятни шакллантириш, тортишувли масала бўйича жамоатчилик фикрини ҳосил қилишдан иборат бўлади.

Полемиканинг мақсади, мунозарадан фарқи ўларга келишувга эришишдан эмас, балки ўзининг нуктаи назарини тасдиқлашдан иборат бўлади. Полемикага киритилган сабаби ҳақиқатни топишга интилиш ҳам, ўзининг фикрини ўтказишга интилиш ҳам бўлиши мумкин. Тактик усуллар ва полемик воситалар регламентланмайди, полемика субъектларнинг йўл кўйиладиган усуллар тўғрисидаги тасаввурларига, субъектларнинг тартиб-интизом ва одоб-ахлоқ доирасига, билимлар салоҳиятига қанчалик мос келиши билан мундарижашмайди. Полемикани унда душманлар ҳужум қилиш воситалари ва тактикаси тўғрисида бир-бирини оғохлатириши шарт бўлмаган ҳарбий ўйинга қиёслаш мумкин. Шу ўринда коммуникатив моделларда низоларнинг келиб чиқиши ва уларнинг бартараф қилиниши масаласини ҳам тадқиқ қиламиз.

Коммуникатив моделларда низо ва келишув.

Коммуникатив моделларда суҳбатдошлар бир бирларини у ёки бу масала бўйича фикрларни билан таништириш ва шу масалага муносабатларини билишга ҳаракат қиладилар. Инсон кўп масалалар бўйича ўзининг шахсий фикрига эга бўлиб, уни химоя қилишга интилади. Суҳбатдошларда муҳокама қилинаётган масалага нисбатан турли нуктаи назарлар мавжуд бўлганда кўпинча низоли вазиятлар келиб чиқади. Кенг маънода низо ижтимоий ҳаётнинг турли босқичларида манфаатлар, интишишлар, фикрлар, қарашлар ва б.нинг тўқнашувидир. Диалогда низоларнинг келиб чиқишига дунёқарашга оид, ахлоқий, мантикий, руҳий, сиёсий ва б.омиллар таъсир кўрсатади. Биз, тадқиқотчимиз доирасида, булардан мантикий омилга эътиборни қаратамиз. Низоларнинг келиб чиқишида мантикий омилнинг таъсири кўйидаги ҳолатлар билан белгиланади:

1. Яккалик (якка шахс) ҳақидаги мулоҳаза умумийлик сифатида ва аксинча умумийлик ҳақидаги мулоҳаза яккалик сифатида қабул қилинади. Масалан, диалог иштирокчиларидан бири ўзи ҳақида билдирилган салбий фикрни ўз оиласи, миллати ёки ижтимоий гuruhига нисбатан айтилган фикр деб

қабул қилади. Фикр ижобий бўлганда бундай қабул қилинмайди.

2. Тушунмаслик, беҳабарлик натижасида келиб чиқадиган низо. Баъзан диалог қатнашчилари муҳокама предметини билмасдан, тушунмасдан баҳсга киришадилар ва нотўғри фикр билдирадилар. Бундай ҳолатларда нотўғри билдирилган фикр низонинг кескинлашувиغا олиб келиши мумкин.

3. Диалог қатнашчилари томонидан бир тушунчани (фактни) ҳар хил талқин қилишлари ҳам низога сабаб бўлади.

4. Яширин асосларни тахминлаш билан боғлиқ бўлган хатолар.

5. Хулоса чиқариш билан боғлиқ бўлган хатолар.

6. Нотўғри, ғаразли аргументлаш.

7. Ўринсиз танқид. Бундай танқид ҳақорат деб қабул қилинади ва шунга мос салбий муносабатни шакллантиради.¹¹⁴

Диалогда низоларнинг келиб чиқишига ҳар икки томон ҳам масъулдир.

Диалогда шахслараро низони бартараф қилиш учун аввало тушуновчиликка сабаб бўлган ҳолатларни ойдинлаштириш, бунинг учун аниқловчи саволлар бериш керак. “Мен сизни тўғри тушундимми? Сиз нимани назарда тутаяпсиз? Ишончингиз комилми?” шу ва шунга ўхшаш саволларнинг берилиши томонларнинг бир бирларини тушунишларига ёрдам беради.

Диалогда томонлар (суҳбатдошлар) муҳокама мавзусига тааллуқли бўлган аргументларни тавлаб, фикрларини ишонарли қилиб аргументлашлари, суҳбатдошининг шахсий сифатлари ва манфаатларини ҳисобга олишлари ҳам низони бартараф қилишда муҳим рол ўйнайди. Бундай ҳолатларда эгоцентрик ва субъектив йўл тутмаслик, масалага объектив ёндашни талаб қилинади.

Баҳсга сабаб бўлган масалага шахсий муносабатларни аралаштирмаслик, рақиб ноўрин усулларни қўллаганда уни

¹¹⁴ Қаранг Скрипник К.Д. Философия. Логика. Диалог. Ростов-на-Дону: Изд-во Рост. Ун-та, 1996. стр.68

хақорат қилиш, камситиш мумкин эмас. Бундай ҳолатга йўл қўйилса, баҳс мавзуси ўзгариб, “нуқтаи назарни йўқотиш” деб номланган хато содир бўлади ва баҳс “ким кимдан яхшироқ ёки ёмонроқ” деган мавзуга ўтиб кетилади. Натижада камситилган, “бурчакка сиқиб қўйилган” томонда рақибга нисбатан адоват пайдо бўлади.¹¹⁵

Диалогда томонлар эътиборини манфаатларга эмас, бир бирларининг тутган йўлларига (позицияларига) қаратишлари низоларнинг камайишига олиб келади. Баҳсли масалаларнинг ҳар икки томон учун манфаатли бўлган ечимларини излаш, мавжуд альтернативалар (муқобил вариантлар) билан чекланиб қолмасдан, янги ечимларни излаб топиш, яъни дилемманинг шохларидан чиқиб кетиш ҳам низоли бартараф қилишнинг самарали усуллари билан биридир.

Ҳозирги кунда мулоқотнинг субъектив (экспрессив), реал (когнитив) ва норматив (суггестив) жиҳатларига эътибор қаратилмоқда. Мулоқотнинг экспрессив жиҳатида сўзловчининг предмет ёки адресатга нисбатан субъектив позициясини ифодаловчи нутқнинг стилистик, семантик белгилари бир бутун яхлит ҳолда намоён бўлади. Мулоқотнинг норматив жиҳатида аксиологик ва деонтик ҳолатлар ифодаланади. Мулоқотнинг реал когнитив жиҳати хабарлар билан алмашиш ва маълум реаллик ҳақидаги билимларнинг ортиб боришини ифодалайди. Шундай қилиб, мулоқот, диалогнинг когнитив жиҳатида муайян масалага нисбатан коммуникантларнинг мuposабатини (позициясини) аниқлаш ўрганилади. Интерсубъектив мулоқотда барча коммуникантлар ахборот қабул қилиш ва алмашиш, яъни суҳбатлашиш мақсадида иштирок этади. Бундай мулоқот натижаси консенсус, яъни келишув бўлиб, унда K_1 ва K_2 (K -коммуникант) маълум бир A (A -ахборот) ҳолатни бир хил баҳолайдилар. K_1, A эканлигига ва K_2 ҳам бунини шундай тушунишига ишонади. Ўз навбатида K_2, A эканлигига ва K_1 уни шундай тушунишига ишонади. Ҳар бири

¹¹⁵ Филлер Р., Юри В. Путь к согласию. Пер. с англ. Медниковой А. А. Язык и моделирование социального взаимодействия. Сост. В. М. Сергеев, Б. П. Шарипов. Под. ред. Петрова В. В. М.: Прогресс, 1987. стр. 184.

ўзи ишонган нарсага бошқаси ҳам ишонади деб ўйлайди ва ўзаро келишувга келади.

КЕЛИШУВ (K_x, K_y, A) \implies ($K_x A \wedge K_y A$).

(“ \wedge ”- “ва” боғловчининг символик белгиси.)

Диалог, мулоқотда ягона когнитив маконнинг шаклланиши коммуникантларнинг бир-бирининг фикрига бўлган ишончнинг мавжудлигига боғлиқ бўлади. Коммуникантларнинг бир-бирининг фикрига бўлган ишончи когницияни, яъни суҳбатдошининг интенционал ҳолати ҳақидаги билимни ҳосил қилади. Коммуникантларнинг (K_x, K_y) фикр алмашиш, суҳбатлашишга бўлган иштиёқи мулоқотнинг ягона коммуникатив маконини ташкил этиши натижасида бир-бирларининг фикрлари, билимларини аниқлаб оладилар.

Абдулла Қодирийнинг “Ўтган кунлар” романида Отабек Зиё шохичининг уйидаги меҳмондорчиликда Акрам хожининг “Отангиз Азизбекнинг мушовири экан, нима учун уни бир оз бўлса ҳам йўлга солмайди?”- деб берган саволига шундай жавоб беради:

— Кечирингиз, амак. — деб Отабек кулимсиради, — сиз отамнинг мушовирлигини бошқачароқ оңлаганга ўхшадингиз... Бизнинг бекларга ҳукм вақтида ҳам мушовир бўлмоқ имконсиз нарсадир. Отам Азизбекнинг мушовири ва яқин мусоҳиби саналса ҳам ва лекин бу жўзний ишлардагинадир, бунинг учун сизга бир мисол келтирай, бу иш шу яқин оралардагина бўлди: Тошканддаги жумъалик гап мажлисларидан бирида бир киши Азизбекни махтар ва бу махтовга қарши иккинчиси «нега мунчалик махтайсан, Азизбекнинг асли бир бачча-да» дер. Уларнинг бу мўзокараларини четда эшитиб турган хуфиялардан бири бу сўзни Азизбекнинг қулоғига етказур. Эртасига Азизбек мазкур икки кишини ўз хўзурга олдириб махтовчиға улуг мансаб ато қилар ва иккинчисини ўлимга буюрар... Бу ҳукм мажлисида ҳозир турган отам маҳқумнинг гуноҳини сўраганида Азизбек жаллодга бақирар: «Тезроқ олиб чиқ!» Отам тагин қулиқ

қилганида жаллодға буюрар: «Қўлингдагини бўшатиб, ўрнига хожини олиб чиқ!»

— Мана кўрдингизми, отамнинг кадру қийматини.

Юсуфбек хожининг қандай одам экани айниқса Акрам хожига онглашилиб, бу тўғрида ортиқ баҳс қилинмади ва сўз бошқа хусусларга ўтди.¹¹⁶

Лавҳани таҳлил қилиб, айтиш мумкинки, мулоқотда коммуникантлар бир-бирларининг фикрларини билиши ва тушуниши ягона коммуникатив маконни ташкил қилади. Коммуникантлар бир-бирларининг гапига ишонади ва уни қабул қилади. Акрам хожи учун бекнинг мушовири бўлган одам унга ўз сўзини ўтказа оладиган, уни йўлга соладиган шахсдир. Отабекнинг жавобидан Юсуфбек хожининг мушовирлик мақоми қай даражада эканлиги маълум бўлади. Жавоб берувчи эса ноаниқ ҳолатни тушунтириб беради. Жавобдан қониқиш келишувни англатади.

Шундай бўлиши мумкинки, коммуникантлар мавжуд ҳолатни турлича тасвирлайдилар ва уларнинг тасвири бир-бирига мос келмайди. Ўртада ишончсизлик пайдо бўлади. Коммуникантларнинг ҳар бири бошқасининг фикрини билади ва унга қўшилмайди. Бундай ҳолатда келишув амалга ошмайди, у ёки бу томон бошқасини ўз фикрига ишонтаришга ҳаракат қилади ва когнитив макон ўзгаради.

K_1 биладик K_2 мавжуд ҳолатни A деб эмас, C деб тасвирляпти. K_1

K_2 ни мавжуд ҳолат C эмас, балки A эканлигига ишонтаришга ҳаракат қилишини қуйидагича ифодалаш мумкин:

$$(K_1, K_2, A) \implies (K_1, A \wedge K_2, C) \wedge (K_1, A \wedge K_2, A)$$

K_2 ўз навбатида C эканлигига K_1 ни ишонтаришга ҳаракат қилади. Ҳар икки томон ҳам ўз фикрларини аргументлаши керак бўлади.

Умуман олганда, келишув, консенсус мулоқотнинг ягона когнитив маконини яратишнинг дастлабки шарти ҳисоб-

¹¹⁶ Келдирий А. Ўтган кунлар. www.siyoz.com/kutubxonasi/6-7

ланади. Бу эса мулоқотнинг давом эттирилишини таъминлайди. Бундай аргументлашда фикр-мулоҳазаларнинг чин бўлиши талаб қилинади.

Суҳбатдошларнинг суҳбат мавзусига бўлган муносабатлари бир бирига мос келиши ёки фарқланиши мумкин. Суҳбат жараёнида муносабатлар мос келмаса ўртада низо пайдо бўлади, мос келса томонлар ўзаро келишади. Келишув нима? Платоннинг “Горгий” диалогига Сократ Калликлуга шундай дейди: менинг фикрларимдан қайси бирига қўшилсанг, у фикрлар иккимиз томондан синалган ва қайта текширишга мухтож бўлмайди. Аниқки, сенинг розилигинг донолигининг етишмаслиги ёки хаддан ортиқ уятчанлигинг сабабли эмас ва албатта сен менга ёлгондан ён босмайсан, чунки сен менинг дўстимсан, бу сенинг сўзларинг. Демак, бизнинг бу келишувимиз ҳақиқатнинг чўққиси бўлади.” Сократнинг бу сўзларидан диалог иштирокчилари ўртасидаги келишув ҳақиқий ёки сохта бўлиши мумкин деб хулоса қилса бўлади. Юқоридаги лавҳада сохта келишувнинг уч тури кўрсатилган:

1. Суҳбатдошлардан бири мавзу бўйича етарли билимга эга бўлмаса ёки унинг моҳиятини тушунмаса, суҳбатдошини шу масала бўйича билимдон деб ўйлаб, унинг фикрига қўшилади. Буни билимсизлик туфайли келишув десак бўлади.

2. Ортиқча уятчанлик туфайли келишув. Туркий халқларнинг тилида бу “андиша” деб номланади. Бундай ҳолатда суҳбатдошлардан бири масалани бошқасидан кам билмайди (ўзининг пуктан назарига эга) лекин суҳбатдошининг ёни, мавқеи, қариндопчилиги муносабатлари ва б.ш. хурмат қилган ҳолда унинг фикрига қўшилади.

3. Ёлгондан ён босиб келишувга келинади. Бундай келишувга уч хил ҳолат сабаб бўлади:

-кўракинз баҳени тўхтатиш ва суҳбатдошидан қутилиш учун;

-ўзининг ҳақиқий мақсадини яшириб, вақтдан югини учун;

-сухбатдошининг далиллари манфаатларига халал бермагани (зид, қарши эмаслиги) ва бошқа шахсий сабаблари туфайли келишувга келинади.

Шундай қилиб, ҳар икки томон қўйилган масаланинг ечими (саволнинг жавоби)ни тўғри ёки ишончли деб эътироф этиши ҳақиқий келишув ҳисобланади. Демак, аргументлаш диалог, баҳс, мунозара, полемика каби коммуникатив моделларда қўлланади. Коммуникатив моделларнинг тури коммуникатив ва аргументатив мақсадни белгилайди. Мақсадларнинг муштараклиги низоларни бартараф қилиш ва келишишга сабаб бўлади.

4.3. Коммуникатив моделларда аргументлаш билан боғлиқ хатолар

Аристотел биринчилардан бўлиб аргументлаш билан боғлиқ хатоларни ўрганган ва таснифлаган. Стагиритнинг “Топика”, “Софистик раддиялар” асарларида хатолар батафсил таҳлил қилинган. У диалектик баҳс жараёнидаги хатоларни пропонент ва оппонентнинг ёлғон аргументларни қўллаши билан боғлиқ деб кўрсатган. Исботлашда учрайдиган хатоларнинг турларини билиш ва софистик раддияларнинг асосизлигини аниқлаш, Аристотелнинг кўрсатишича, қуйидаги сабабларга кўра фойдалидир: «Биринчидан, софизмлар кўпроқ сўз ифодаланишига кўра вужудга келгани учун, буюмлар ва уларнинг номлари ўртасидаги ўхшашлик ва фарқни аниқлашга ёрдам беради. Иккинчидан, мустақил фикр юритиш учун фойдалидир, чунки кимни бошқалар осонликча адаштирса ва буни унинг ўзи сезмаса, бундай одам ўз-ўзини ҳам адаштириши мумкин. Учинчидан, ҳар бир нарсада мохир ва тажриба-ли бўлиш учун, шухрат қозониш учун фойдалидир»¹¹⁷.

Ислом мантиқшуносларининг таълимотида ҳам исботлаш жараёнида учрайдиган мантиққа оид хатоларга алоҳида эътибор берилган. Улар ҳам масалани Аристотел каби софис-

¹¹⁷ Аристотель. О софистических опровержениях. // Сочинения. Т.2. -М. Мысль,1978. -С.365

тик муҳокамалар билан боғлиқ ҳолда кўриб чиқишган. Фөробийнинг кўрсатишича, «софистик муҳокамаларга чалкаштириш, янглиштириш, алдаш, нотўғрини тўғри, тўғрини нотўғри деб билиш хосдир»¹¹⁸. У софизм сўзининг маъносини «сохта донолик» деб тушунтиради. Бундай ишлар билан шуғулланувчиларни, яъни ростни ёлгон, ёлгонни рост, деб тасдиқловчи, ўзини доно, бошқаларни эса нодон қилиб кўрсатувчи кишиларни софистлар деб атайди.

Софистик муҳокамалар сўзловчи ва тингловчи орасидаги фикр алмашилиши жараёнида, суҳбат ва баҳс юритишда қўлланилади. Бундай муҳокамалардан мақсад «суҳбатдошининг ёлгон гапираётганлигини кўрсатиш, унинг фикрини юзаки рад этган ҳолда, ҳамма томонидан қабул қилинган фикрларга нисбатан зид фикрга олиб келиш, фикрини чалкаш баён қилишга ва (суҳбатдошини) ҳадеб бир фикрни қайта-қайта такрорлашга (эзмалик қилишга) мажбур этишдир»¹¹⁹. Софистлар ўз мақсадларини амалга оширишда инсоннинг рухий ҳолатидан, тафаккурида ўрнашиб қолган фикрлардан, одатларидан, шунингдек бирор гоънининг тарафдорин эканлигидан усталик билан фойдаланадилар.

Фөробий «фикр юритиш жараёнидаги мантикка оид хатоларнинг олдини олиш учун софистлар қўллайдиган усулларни билиш бизга бирор фикрни исботлашаётганда ёки ўзимиз бошқаларга исботлаётганимизда уларнинг таъсиридан қутилиш имконини беради»¹²⁰ - дейди.

Фөробий каби Ибн Сино ҳам сафасталарни силлогизмларнинг тузилиши ёки уларнинг таркибий қисмлари билан боғлиқ бўлган хатоликларга йўл қўйишининг оқибаотида вужудга келади, деб ҳисоблайди¹²¹. Исботлаш асосан силлогистик кўрилишда бўлгани туфайли, исботлашда учрайдиган хатолар ё шаклга, ё мазмунга тааллуқли бўлади.

¹¹⁸ Аъл-Фароӣ. О классификации наук // Философские трактаты. - Алма-Ата, 1970. -С132-133.

¹¹⁹ Аристотель. О софистических опровержениях. - Соч. Т.2 -М., 1978. -С.537.

¹²⁰ Аъл-Фароӣ. Софистика //Логические трактаты. -Алма-Ата, 1973. -С. 364-365.

¹²¹ Караш Абу Али Ибн Сина. Логика. - Указания и наставадения. Избранные произведения. -Т1. Душанбе, 1980. -С. 253-255.

Маълумки. Аристотел исботлашда учрайдиган мантқиқ билан боғлиқ хатоларни икки гуруҳга бўлган. 1. Сўзларни ва ибораларни нотўғри қўллаш билан боғлиқ бўлган хатолар; 2. Биринчиси билан боғлиқ бўлмаган, яъни фикрнинг мазмуни билан боғлиқ хатолар. У биринчи гуруҳдаги хатоларнинг олти турини кўрсатади. Булар: бир номлилик (омонимия - Д.Ф.), кўп маънолик (амфиболия - Ф.Д.) бириқиш, ажратиш, урғу бериш ёки талаффуз қилиш ва ифодаланиш шаклига кўра йўл қўйилган хатолар¹²².

Мутафаккирлар бу масалада Аристотелнинг фикрларини такрорлаш, шархлаш билангина чекланиб қолмай, унга кенгроқ, чуқурроқ ёндашадилар, Масалан, Ибн Сино эристик (баҳслашиш) санъатига хос қўйидаги ҳолатларни кўрсатади:

1) софистик раддия;

2) суҳбатдошининг гапларидан нафратланиш;

3) суҳбатни ёлгонга ва кўпчилик қабул қилган фикрларга зид йўналишга буриш;

4) нутқда ноаниқ, тушуниш қийин бўлган сўзларни қўллаш ва суҳбатдошини чалкаштириш;

5) пуч гапларни гапириш ва бир гапни қайта қайта такрорлаш.¹²³ Бу қисмлар биргаликда келиши ҳам мумкин.

Форобий ва Ибн Синоларнинг софистик раддияларга оид асарларини ўрганиб, улар баҳс жараёнида учрайдиган мантқиқ билан боғлиқ хатоларни аргументлашда учрайдиган хатолардан фарқлашганликларини аниқлаш мумкин. Мутафаккирлар баҳс жараёнида учрайдиган мантқиққа оид хатоларни уч гуруҳга бўладилар: тушунчаларни таърифлаш ва бўлиш билан боғлиқ бўлган; мулоҳазалар билан боғлиқ бўлган ва хулоса чиқариш билан боғлиқ бўлган. Уларнинг тушунча ва мулоҳазага оид фикрлари аънавий мантқиқ қоидалари билан бир хил бўлганлиги учун бу масалага тўхталиб ўтирмаймиз. Эътиборимизни хулоса чиқариш билан боғлиқ қоидаларга қаратамиз. Чунки

¹²² Аристотель. О софистических опровержениях. // Соч. Т.2.-М., 1978. -С.538.

¹²³ Карани: Абу Али Ибн Сина. О логике софистических опровержений Соч. Т. 7 Душанбе: Дониш. с. 362-363.

аввалги бобда таъкидлаганимиздек, аргументлашда хулоса нуктаи назарни (тезисни), хулоса асослари эса аргументларни ифодалайди.

Баҳсда хатоликларга йўл қўймаслик учун Ибн Сино муайян талабларга амал қилиш зарурлигини таъкидлайди:

Аввало муҳокаманинг ҳақиқатда силлогизм эканлигини аниқлаш зарур. Агар силлогизм олинар экан, унинг қандай кўринишда эканлигини билиш керак. Сўнг силлогизмни таркибий қисмларга ажратиб, ўрта терминнинг ҳар икки асосда ўзгаришсиз мавжуд бўлишига эътибор бериш лозим. Катта ва кичик термин ўртасида ва хулосанинг ҳар икки қисми (субъекти ва предикати) ўртасида зиддият бўлмаслиги шарт. Шунингдек, терминларни ифодаловчи тушунчаларнинг бир маъноли бўлишига эътибор бериш зарур. Ноаниқ фикрларга асосланмаслик ва силлогизм асосларининг чин ҳукмлардан иборат эканлигига ишонч ҳосил қилиш, тахминий, интуитив фикрларни чин фикр деб қабул қилмаслик ҳам турли хато-ларнинг олдини олади. Шунингдек, Ибн Сино саволнинг ўзи асос қилиб олинганда ва исботлашда айланма хатога йўл қўйилганда ҳам муҳокама нотўғри тузилган бўлади, деб таъкидлайди.¹²⁴

Фаробий ва Ибн Сино фақат дедуктив хулоса чиқариш қоидапарига эътибор қаратиб қолмай, индуктив хулоса чиқариш билан боғлиқ хатоларни ҳам таҳлил қилганлар. Улар тўлиқ индукциянинг хулосаси чин бўлади деб, эътироф этадилар. Лекин тўлиқ индукция асосида ўрганилаётган объектлардан фақат биттасининг хато бўлиши хулосанинг ҳам хато бўлишига сабаб бўлади деб, таъкидлайдилар. Ибн Синонинг “Донишнома” асарида келтирилган мисолга кўра, тимсоҳнинг озикланганда юқори жағини қимирлатиши “хамма хайвонлар озикланганда настки жағини қимирлатади” деган хулосанинг рад этилишига асос бўлади. Бу фикр аргументлаш назариясида нуктаи назарни рад этишда қўлланиладиган усулни ифода-

¹²⁴ Абу Абд Ибн Сино. Логика. *Донишнома*. Избранные произведения. –Т. 1. Душанбе, 1980. –С. 102-103.

лайди. Бунга кўра умумий тасдиқ мулоҳазани рад этиш учун, умумийликни рад этувчи якка мулоҳаза етарли бўлади.

Форобий ва Ибн Сино исботлаш, силлогизм билан боғлиқ бўлган хатоларни билиш турли софизмларни фош этишда, фикрдаги чалкашликларни аниқлашда ва чалкаш фикр юритмасликда муҳим аҳамиятга эга эканлигини таъкидлайдилар.

Мутафаккирлар аргументлашда учрайдиган хатоларнинг қуйидаги турларини таърифлаб берганлар:

Асос ва натижа ўзаро боғлиқлигининг бузилиши «оқибатга тегишли хато» ёки «келиб чиқмайди» деб аталувчи (*Fallacia consequentis*) хатога олиб келади. Бу хатога асосланган софизмларда ногўгри хулосани келтириб чиқариш натижасида бошқа бир фикр хулоса бўлиб туюлади. Бу хулосалар чин ёки хато бўлиши мумкин. Масалан, Зайд–инсон. Лекин Зайд Амр эмас, Амр эса инсондир. Демак, инсон инсондан бошқадир¹²⁵. Бу хулосанинг хато эканлиги маълум.

Акциденталликни субстанционаллик деб билиш натижасида вужудга келадиган хато. Масалан, сариқ ранглилик - асалнинг белгисидир. Бу буюм сариқ рангда. Демак, у асалдир. Худди шундай хатолик «Асал сариқми ёки ширинми» деб номланувчи софизмда яққол ифодаланган¹²⁶.

«Чекланмай айтилган фикрдан чекланган фикрга ўтиш ва аксинчача» деб аталувчи хато. Форобий «Софистика» номли асарига «бу хато айтилган фикрнинг мазмунини ўзбошимчалик билан кенгайтириш ёки чегаралашдан иборат» деб кўрсатади.¹²⁷

«Бир неча саволарни бир савол билан алмаштириш» (*many questions*) деб аталувчи хато. Бунга кўра, бир неча саволга фақат «ҳа» ёки «йўқ» деб жавоб бериш талаб қилинади. Масалан, «ўн – тўққиз ва бирдан иборатми ёки йўқми?» - деган саволга тасдиқ жавоб берилса, демак ўн тоқ сон экан деб,

¹²⁵ Каран: Аль-Фараби. Софистика // Логические трактаты. – Алма-Ата 1973. – С. 383.

¹²⁶ Каран: Невин А. А. Практическая логика. – М., 1996. – С. 80.

¹²⁷ Аль-Фараби. Софистика // Логические трактаты. – Алма-Ата, 1973. – С. 385.

хулоса чиқарилади. Бу усул софистик шубҳаланишларни келтириб чиқаради.

«Асосни олдиндан тахминлаш» (*petitio principii*) деб аталадиган хато. Бу хатонинг моҳияти шундан иборатки, унда, аввало, чинлиги тезиснинг чинлигига боғлиқ бўлган асос олинади. Агар тезиснинг чинлиги исбот этилган булса, унда асос ҳам чин бўлади. Шунингдек, тезисни тасдиқловчи асос сифатида шундай мулоҳазалар келтириладики, уларнинг хатолиги аниқ бўлмаса ҳам, чинлиги исботга мухтож бўлади.¹²⁸

Биз тадқиқотимиз доирасида ислом мантиқшуносларидан Форобий, Ибн Сино ва бошқа мутафаккирларнинг аргументлашда учрайдиган хатоларга оид таълимотларини тўлиқ таҳлил қилиш имкониятига эга эмасмиз. Уларнинг бу масалага оид қарашлари алоҳида тадқиқот мавзуси ҳисобланади.

Айтиш жоизки, Аристотелнинг аргументлашда учрайдиган хатоларга берган таърифи узоқ вақт давомида фанда ҳукмронлик қилди. Бу таърифга кўра мантиқан тўғри кўринган, аслида эса бундай бўлмаган хулоса чиқариш аргументлашдаги хато ҳисобланади. Аристотелнинг таъкидлашича тўғри хулоса чиқаришда хулоса силлогизм асосларидан зарурий келиб чиқади, асослардан ўзгача бўлади ва уларга таянади. Бу масалада инглиз файласуфи Френсис Бэкон биринчилардан бўлиб Аристотелнинг фикрларини янги ғоялар билан тўлдирди. У идоилар (шарпалар) билан боғлиқ хатоларни таърифлаб берди. Джон Локкнинг инсонга мурожаат қилувчи аргументлар (*argumentum ad hominem*) ҳақидаги ғоялари аргументлаш билан боғлиқ хатолар рўйхатини янада кенгайтди. У камтарликка (*ad verecundiam*), билимсизликка (*ad ignorantiam*) ва соғлом ақлга (*ad judicium*) даъволат қилиш хатоларни кўрсатиб берди. Кейинчалик булар *инсонга мурожаат қилувчи хатолар* деб номланувчи ва оппонентнинг шахсига ҳужум қилувчи аргументлар гuruhини шакллантирди. Ҳозирги кунда бу гuruhни ташкил этувчи хатолар сони орғиб бормоқда. Аргументлашдаги хато эса аргументатив

¹²⁸ Файлсўзасла Д. Абу Наср Форобий ва Ибн Сино мантикий исботлаш ҳақида.

дискурсадаги номукаамал ҳаракатлар деб талқин қилинмоқда.¹²⁹ Масалан, Есемерен, Гроотендорстлар рационал дискуссияни олиб бориш қоидаларининг (ўзини тутиш кодекси) бузилишини аргументлашдаги хато деб, таъкидлайдилар.¹³⁰ Ҳозирги ўзини тутиш кодексининг бузилиши билан боғлиқ ҳар қандай ҳолат хато ҳисобланади, хатолар жа қоидаларнинг бузилишига кўра таснифланади. Масалан, мунозаранинг ҳамма босқичларида нутқ актларидан фақат ассертив, комиссив, директив ва нуткий декларативлар қўлланиши мумкин. Бошқа нутқ актларининг қўлланиши хато ҳисобланади. Есемерен ва Гроотендорст ишлаб чиққан кодексе 17 қоидадан ўз ичига олади. 4-5- қоидаларга кўра пропонент ҳамма вақт оппонентга ўз нуқтаи назарини химоя қилишни таклиф қилади. Пропонент ким бўлишидан қатъий назар, оппонент унинг ҳақиригини қабул қилиши шарт.

Аргументлашдаги хатоларнинг яна бир таснифи *Дуглас Уолтон* томонидан ишлаб чиқилган. У хатони “диалогдаги кадам” деб номлайди. Унга кўра “қадам” аргумент бўлиб, унинг ёрдамида диалог иштирокчилари томонидан қабул қилинган мақсадга эришилади, аслида эса аргумент бу мақсадга эришишга тўсқинлик қилади.¹³¹ Уолтоннинг прагматик назарияси га кўра, хатолар нафақат диалог қоидалари ва Грайс принципининг бузилиши бўлиб қолмасдан, бу қандайдир аргументлаш схемаларининг ҳам бузилишидир.

Уолтоннинг “аргументлаш схемаларининг бузилиши хатодир” деган мулоҳазасини асос қилиб олиб, аргументлашда учрайдиган хатоларни таснифлаш мумкин. Бунда муҳокама юритиш турларига хато содир бўлиши мумкин бўлган ҳолат сифатида қараш керак бўлади. Уолтон аргументловчи муҳокама юритишнинг 25 та схемасини таклиф қилади. Улардан энг кенг тарқалгани куйидагилардир: 1. Манбалар асосида.

¹²⁹ Карант Франс Х. Ван Есемерен. Ошибки в аргументации // Важнейшие концепции теории аргументации СПб. Филологический факультет СПбГУ. 2006. С. 162.

¹³⁰ Карант Франс Х. Ван Есемерен. Аргументация, коммуникация и ошбки. Санкт-Петербург: Васильевский остров. 1992. С. 123-128.

¹³¹ Карант Walton D. A Pragmatic Theory of Fallacy, 1995. P. 42.

2. Мисоллар асосида. 3. Стандартлар асосида. 4. Сабаб асосида. 5. Амалий тажриба асосида. 6. Вербал классификация. 7. Белги асосида. 8. Градуал. 9. Презумптив. 10. Мажбуриятлар асосида. Булардан баъзиларини кўриб чиқамиз:

Манбаларга асосланган далилловчи муҳокама. Нуқтаи назарни ҳимоя қилиш учун оппонент рақибни ҳам эътироф этадиган авторитетларнинг номлари ва гоёларига мурожаат қилади. Натижада рақиб томон авторитетга қарши чиқолмайди (авторитет ҳақ бўлмаса ҳам). Бундай ҳолатда хатони аниқлаш учун қуйидагиларни ҳисобга олиш зарур: а) бир соҳада эксперт (авторитет) бўлган шахс бошқа соҳада ҳамма вақт ҳам авторитет бўлолмайди. б) манбага ҳақ тўланганлиги. Масалан, машҳур қўшиқчи ўзи реклама қилган маҳсулотни ишлашмаслиги мумкин, лекин маълум ҳақ эвазига уни қўллашни тавсия қилади; в) баъзи экспертларга бошқаларига нисбатан кўпроқ ишонилари; г) ОАВ воситаларидан ҳам баъзан авторитет сифатида фойдаланилади, бундай ҳолатларда унинг хабарларига эҳтиёткорлик билан ёндашиш зарурлигини унутмаслик керак.

Стандартларга асосланган муҳокама юритишдаги хатоларга қуйидагилар қиради: а) маҳаллийчилик – ахборотни идентификация қилишда шахсий қарашлар, тасаввурлар доирасидан чиқиб кетолмаслик; б) бетараф бўлиш – ҳамма вақт ҳам муҳокаманинг ишончлилиги учун асос бўлолмайди; в) ўзи а бошқа, рақибга бошқа талабларни қўйиш, яъни ўзи бузаётган қондаларни рақибни амал қилмаётганлиги ҳақида “жар солиш”.

Вербал (асосланмаган) классификация билан боғлиқ хатолар. Бу аргументатив схема асосида тузишни зарурий асосларсиз қабул қилиш билан боғлиқ хатолардир. Бунга қуйидагиларни киритиш мумкин: а) бир овоздан маълумлаш; б) классификацияда корреляция¹³² (десигнант (таърифланувчи)нинг тўлиқ келтирилмаслиги ёки дефиницияда унинг номухим компонентларидан фойдаланиш). Масалан, нисонга

¹³² Корреляция – нисбат, узаро мос келиш, бўлмалар, ҳодисалар, тузилмалар, функцияларнинг ўзаро боғлиқлиги, нисбатдорлиги

2. Мисоллар асосида. 3. Стандартлар асосида. 4. Сабаб асосида. 5. Амалий тажриба асосида. 6. Вербал классификация. 7. Белги асосида. 8. Градуал. 9. Презумптив. 10 Мажбуриятлар асосида. Булардан баъзиларини кўриб чиқамиз:

Манбаларга асосланган далилловчи муҳокама. Нуқтаи назарни ҳимоя қилиш учун оппонент рақиби ҳам эътироф этадиган авторитетларнинг номлари ва гоёларига мурожаат қилади. Натижада рақиб томон авторитетга қарши чиқолмайди (авторитет ҳақ бўлмаса ҳам). Бундай ҳолатда хатони аниқлаш учун куйидагиларни ҳисобга олиш зарур: а) бир соҳада эксперт (авторитет) бўлган шахс бошқа соҳада ҳамма вақт ҳам авторитет бўлолмайди. б) манбага ҳақ тўланганлиги. Масалан, машҳур кўшиқчи ўзи реклама қилган маҳсулотни ишлатмаслиги мумкин, лекин маълум ҳақ эвазига уни қўллашни тавсия қилади; в) баъзи экспертларга бошқаларига нисбатан кўпроқ ишонилади; г) ОАВ воситаларидан ҳам баъзан авторитет сифатида фойдаланилади, бундай ҳолатларда унинг хабарларига эҳтиёткорлик билан ёндашиш зарурлигини унутмаслик керак.

Стандартларга асосланган муҳокама юритишдаги хатоларга куйидагилар қиради: а) маҳаллийчилик – ахборотни идентификация қилишда шахсий қарашлар, тасаввурлар доирасидан чиқиб кетолмаслик; б) бетараф бўлиш – ҳамма вақт ҳам муҳокаманинг ишончлилиги учун асос бўлолмайди; в) ўзига бошқа, рақибга бошқа талабларни қўйиш, яъни ўзи бузаётган қондаларни рақиби амал қилмаётганлиги ҳақида “жар солиш”.

Вербал (асосланмаган) классификация билан боғлиқ хатолар. Бу аргументатив схема асосида тузени зарурий асосларсиз қабул қилиш билан боғлиқ хатолардир. Бунга куйидагиларни киритиш мумкин: а) бир овоздан маъқуллаш; б) классификацияда корреляция¹³² (десигнант (таърифланувчи)нинг тўлиқ келтирилмаслиги ёки дефиницияда унинг номухим компонентларидан фойдаланиш). Масалан, инсонга

¹³² Корреляция – шەбат, унро мос келиш, бўномлар, ҳодисалар, тушунчалар функцияларининг унро боғлиқлиги, шەбатдонлиги.

куладиган хайвон деб, таъриф бериш; в) Ёлгон дилемма - альтернатив ечимларнинг тўлиқ кўрсатилмаслиги оқибатидаги хато; г) хато қилганлиги ҳақида ёлгон айблов.

Амалий тажриба асосида муҳокама юритиш билан боғлиқ хатолар: а) кўпчиликнинг тажрибасидан олинган мисолларни аргумент сифатида қўллаш; б) ҳикматли сўзлар ва мақолларни сўзсиз асос сифатида келтириш; в) машҳурликка қаратилган аргумент – кўпчиликнинг фикри, ҳиссиёти, кайфиятидан аргумент сифатида фойдаланиб, тезисни асслашга интилиш. Бунда тезиснинг чин ёки ёлгонлиги объектив асослар билан далилланмайди.

Градуал¹³³ муҳокама юритишдаги хатолар “сирпанчиқ қиялик” деб номланади. Бунга “бармоғингни берсанг, тирсагингача узиб олади”, “йиғи йиғини чақиради” каби мулоҳазалар мисол бўлади.

Презумптив мулоҳазалар билан боғлиқ хатоларда тахминга асосланган ҳолатлар аргумент сифатида қўлланади. Ўз-ўзича бундай аргумент мантиқий ва ишончли ҳисобланмайди.

Мажбуриятлар асосида муҳокама юритиш Пол Грайснинг кооперация принципларига амал қилишни талаб қилади. Баъзан оппонент илгари сурилган фикрни исботлаш ёки оқлаш имкони бўлмаганда, эътиборни шу фикр билан бевосита боғлиқ бўлмаган бошқа фикрга қаратади ва уни муҳокама қилишга ўтиб кетади. Натижада тезис ўрнига ундан келиб чиқадиган бошқа бир кучсиз мулоҳаза далилланади (қамиш қўриқчи методи).

Шундай қилиб, нутқ актлари, “ўзини тутиш кодекси” ва прагматик назарияга асосланиб, аргументлашдаги хатони қўйидагича таърифлаш мумкин: муҳокама юритиш жараёнида ахлоқий нормаларнинг ва аргументлаш қоидаларининг бузилиши ва аргументлашнинг асосий мақсади бўлган ишончнинг шаклланишига тўсқинлик қилувчи нутқий акт – хатодир.

¹³³ Градуал – белги ёки таърифининг аста сепки ортиб ёки казалиб боришини ифодаловчи тушунча.

Нуқтаи-назарни баён қилишда вужудга келадиган хатолар

Коммуникация жараёнида аргументлаш билан боғлиқ аргументлаш қоидаларини бузиш оқибатида содир бўлади. хатолар аргументлашнинг структурасига мос ҳолда таснифланади. Биз аввал аргументлашнинг қоидасини, кейин шу қоиданинг бузилиши билан боғлиқ хатоликларни кўриб чиқамиз.

1. “Нуқтаи назарни ҳимоя қилиш эркинлиги” деб номлашувчи қоида ва унинг бузилиши билан боғлиқ хатолар.

Қоидага кўра “баҳслашувчи томонлар бир-бирига ўз нуқтаи назарини ҳимоя қилишлари ва оппонентнинг нуқтаи назарни танқид қилишлари учун тўсқинлик қилмасликлари керак.” Қоида қуйидаги ҳолатларда бузилган ҳисобланади:

Баҳслашувчилардан бири суҳбатдошининг аргументлашига чеклов қўяди.

Натижада қуйидаги хатолар келиб чиқади:

-Нуқтаи назарни “муҳокама қилинмайди” деб эълон қилиш. Баҳсда қарши томонга ўз нуқтаи назарини баён қилишга руҳсат берилмайди ва муҳокама инкор қилинади. Масалан: “Мен ишдан кетишга қарор қилдим, бу қарорим муҳокама қилинмайди. Мен бугундан бошлаб бу корхонада ишламайман.”

-Нуқтаи назарга “табу”(таъқиқ) қўйиш. Баҳслашувчи томонлардан бирига ўз нуқтаи назарини баён қилиш ўратилган қоидаинг бузилиши сифатида қораланади ва таъқиқланади. Масалан: “Уйдаги гапни кўчага олиб чиқиш керак эмас эди. Ота-оналар ҳақида ёмон гап гапирилмайди.”

-Баҳслашувчилардан бирининг эркинлигини чеклаб қўйиш. Бу икки йўл билан амалга оширилади.

Биринчиси, баҳслашувчилардан бирини ўз нуқтаи назарини асослашдан ёки оппонентни танқид қилишдан воз кечишга мажбур қилиш. Бунда баҳслашиши мумкин бўлган шахс (оппонент) турли баҳоналар ёки жисмоний куч ишлатиш, кўрқитиш йўли билан баҳслашишдан воз кечишга мажбур қилинади. Баҳс жараёнида бундай ҳолатларгу йўл қўйилиши

хато ҳисобланади ва *argumentum ad baculum* (таёқ аргументи) деб номланади.

Иккинчиси, баҳслашувчи томонлардан бири бошқасининг ҳис-туйғуларига таъсир қилиши, эмоционал босим ўтказиб, ўзини ночор қилиб кўрсатиб, оппонентининг раҳмини келтириши ва пропонент нуқтаи назарига қаршилик кўрсатмасликка мажбур қилиши. Бундай хато *argumentum ad misericordiam* (раҳмини келтирувчи аргумент) деб номланади.

Бу хатонинг яна бир кўриниши *argumentum ad hominem* (инсонга мурожаат қилувчи аргумент) дейилади. Баҳсда *argumentum ad hominem* қўлланилганда баҳслашувчилардан бири баҳс мавзусидан тингловчиларни ва оппонентини чалғитиш мақсадида рақибининг шахсий ҳолатини танқид қилиши, камситиши, масхара қилиши кузатилади.

*Argumentum ad hominem*нинг бевосита хужум, билвосита хужум (манбани заҳарлаш) ва *tu quoque* (ўзинг ҳам) каби кўринишлари мавжуд.

“Бевосита хужум” – хатоси баҳслашувчилардан бири рақибининг камчиликларини кўрсатиб, устидан кулиши, унинг ақлий салоҳиятига шубҳа билдириши орқали унинг фикр-мулоҳазаларига ишончсизлик туғдирмоқчи бўлганда содир бўлади.

“Билвосита хужум” – хатоси баҳслашувчилардан бири рақибининг фикрларини, фикрининг асосларини ўзича талқин қилиб ва ўз таҳмишларини чин мулоҳаза деб тақдим қилиши оқибатида юзага келади. Масалан: “У бир марта мақтов эшитгани учун ҳар доим ўзини ҳақ деб билади, бошқаларни ҳам шунга ишонтирмоқчи бўлади. Ота-онасининг эркатойи бўлган бўлса керак. Эркатойларнинг ҳаммаси ўзи шунақа фикрлайди.”

Tu quoque (ўзинг ҳам) - хатоси баҳслашувчилардан бири рақибининг фикрлари ва ҳаракатидаги зиддиятларни асоссиз бўрттириб кўрсатганда содир бўлади. Масалан: “Сиз менинг ишларимдан хато топасиз, ўзингизнинг ҳам хатоларингиз борлигини сезмайсиз.” Инсоннинг сўзи ва иши бир-бирига тўғри

келмаслиги мумкин, лекин бу ҳолат унинг фикри ҳаммавақт нотўғри бўлади дегани эмас.

II. “Исботлаш мажбурияти” қондаси ва унинг бузилишидаги хатолар.

“Исботлаш мажбурияти” қондасига кўра нуқтаи назарни илгари сурган баҳс қатнашчиси уни химоя қилишга (исботлашга) мажбур.

Бу қонданинг бузилиши куйидаги хатоларга олиб келади:

- Исботлаш мажбуриятини оппонентга юклаш;
- Исботлаш мажбуриятдан қочиш.

III. Нуқтаи назарни асослаш қондаси ва унинг бузилишидаги хатолар.

Нуқтаи назарни асослаш қондасига кўра баҳслашувчи томонидан илгари сурилган нуқтаи назар баҳс давомида ўзгармаслиги керак, бу қонданинг бузилиши *Ignoratio elenchi* деб номланувчи хатога олиб келади. Бунда баҳс иштирокчиси ўз нуқтаи назарини асослашни осонлаштириш мақсадида уни ўзгартиришга ҳаракат қилади. *Ignoratio elenchi* хатоси турли кўринишларда учрайди: нуқтаи назарни йўқотиш, нуқтаи назарни тўлиқ ёки қисман ўзгартириш.

IV. Нуқтаи назарни танқид қилиш қондаси ва унинг бузилишидаги хатолар.

Нуқтаи назарни танқид қилиш қондасига кўра танқид баҳс иштирокчиси илгари сурган нуқтаи назарга йўналтирилган бўлиши керак, бу қонданинг бузилиши сохта рақиб ва поҳол кўриқчи деб номланувчи хатоларга олиб келади.

Нуқтаи – назарни химоя қилиш воситаларини (аргументларни) танлаш билан боғлиқ қонда ва хатолар.

1. Аргументларни асослаш қондаси. Бу қондага кўра баҳслашувчи томонлар асосланмаган аргументлардан фойдаланишлари мумкин эмас. Бу қонданинг бузилиши асосланмаган аргумент, ортқича асослаш ва айланма асослаш (*petitio principii*) хатоларига олиб келади.

2. Нотўғри аргументларни таъқиқлаш қондаси. Бу қондага кўра баҳслашувчи томонлар рақибини янглиштириш мақсади-

да нотўғри мулоҳазалар ва ёлғон фаразларни қўлламасликлари шарт.

Бу коиданинг бузилиши ёлғон аргумент, субъектив аргумент деб номланувчи хатоларни келтириб чиқаради.

V. Аргументлашнинг релевантлик қоидаси ва у билан боғлиқ хатолар.

Бу қоидага кўра баҳс иштирокчиси ўз нуқтаи назарини химоя қилиш учун фақат шу нуқтаи назарга тааллуқли бўлган аргументлардан фойдаланиши мумкин. Бу қоиданинг бузилиши нореlevant аргументлаш, патетик хато, камтарликка қаратилган аргумент, авторитетга қаратилган аргумент каби хатоларга сабаб бўлади.

VI. Аргументларни тақдим қилиш қоидаси ва у билан боғлиқ хатолар.

Бу қоидага кўра баҳс иштирокчилари аргументлаш жараёнида ноаниқ, кўпмаъноли ибораларни ишлатмасликлари шарт. Бу қоиданинг бузилиши ноаниқликни кўп қўллаш билан боғлиқ хатоларга олиб келади.

VII. Мантиқийлик қоидаси ва у билан боғлиқ хатолар.

Бу қоидага кўра аргументлашни ташқиқ этувчи мулоҳазалар мантиқан тўғри бўлиши шарт. Бу қоиданинг бузилиши, тушунча, мулоҳаза ва хулоса чиқариш билан боғлиқ хатоларга олиб келади.

VIII. Баҳсни яқунлаш қоидаси ва у билан боғлиқ хатолар.

Бу қоидага кўра, пропонентнинг ўз нуқтаи назаридан воз кечиши аргументлашнинг муваффақиятсиз яқунланганлигини, оппонентнинг пропонент нуқтаи назарини қабул қилиши аргументлашнинг муваффақиятли яқунланганлигини билдиради. Бу қоиданинг бузилиши нуқтаи назардан воз кечмаслик ва камчиликларни эътиборга олмаслик кўринишидаги хатоларни келтириб чиқаради.

Аргументлашдаги хатолар нинг яна бир таснифини кўриб чиқамиз. Бу аргументлашнинг тактик усуллари билан боғлиқ хатолардир.

1. *Бўрттириб кўрсатиш*. Ҳар қандай ходисани умумлаштириб ва бўрттириб кўрсатиш орқали хулоса чиқариш.

2. *Ҳазилга буриш*. Ўз вақтида хазиллашиб айтилган гап яхши қурилган аргументацияни бузиб юбориши мумкин.

3. *Авторитетларни қўллаш*. Ҳаммага маълум бўлган ва эътироф этилган авторитетнинг фикридан ёлғон иқтибос келтириш орқали аудиторияни (суҳбатдошини) ишонтириш.

4. *Суҳбатдошини обрўсизлантириш*. Пропонентнинг нуқтаи назарини рад этиш имкони бўлмаганда, унинг шахсини шубҳа остига қўйиш техникаси.

5. *Ажратиб кўрсатиш техникаси*. Суҳбатдошининг фикр мулоҳазаларидан баъзиларини ажратиб олиб, уларни контекстдан узиб маъносини бутунлай ўзгартириб юбориш.

6. *Йўналишини ўзгартириш техникаси* қўлланганда баҳслашувчилардан бири бошқасининг аргументларига ҳужум қилмасдан, баҳс мавзусига тааллуқли бўлмаган бошқа масалага ўтиб кетади.

7. *Янглиштириш техникаси*. Чалқаш ахборотни тарқатишга асосланган бўлиб, суҳбатдошлардан бири атайлаб ёки билмасдан гап таллашиб баҳслашишни бошлайди. Бу техника жанжалга олиб келиши мумкин.

8. *Чўзиш техникаси*. Баҳс мунозарани чўзиб, мавзунинг ечимини топиш учун вақтдан ютиш мақсадида қўлланади. Бунда қарши томонга аҳамиятсиз нарсалар ҳақида саволлар берилади, эътиборни арзимас ҳолатларга қаратилади.

9. *Бузиб кўрсатиш техникаси*. Баҳслашувчилардан бири бошқасининг фикрини очиқ-оёдин бузиб кўрсатади ва масаланинг моҳиятини нотўғри талқин қилади.

Аргументлашда руҳий босим ўтказиш билан боғлиқ хато-лар.

Аргументлаш билан боғлиқ номантоқий усулларга руҳий босим ўтказиш, жисмоний таъсир қилиш, моддий жиҳатдан тўсиқ қўйиш каби усуллар киради. Абу Наер Фаробий “Риторика” бу усулларни асариде қўйидагича таснифлайди:

- Нотиқнинг фазилатларини ва муҳолифларининг иллатларини кўрсатиш;

- Тингловчиларнинг ҳис-туйғуларига таъсир қилиш орқали, уларни

айтилаётган фикрни қабул қилишга ундаш;

- Тингловчиларнинг қарашларини жалб қилиб, ўз фикрини чин деб қабул қилишга мойил қилиш (масалан, нотиқнинг тингловчиларга «Кимки ҳақиқатни биринчи ўринга қўйса, қалби пок бўлса, ёлгон гапларга учмаса, ҳақиқатан ҳам менинг фикрларимни тўғри деб билади...», - деган гаплар билан мурожаат қилиши);

- Баҳс- мунозара объекти бўлган буюмни мақташ, ёмонлаш, унга нисбатан хайрихоҳлик ёки нафрат уйғотиш. Бу усулни қўллаш орқали нотиқ ўзини яхши деб, муҳолифини ёлгончи, ёмон деб кўрсатиб, унинг сўзларини бузиб, нотўғри ургу бериб, баъзи жойларини тушириб, бошқа нарсаларни қўшиб айтиб муҳолифини мағлубиятга учратади;

- Урф-одатларга мурожаат қилиш. Бу усулдан ҳар икки томон ўз фикрини кучайтириш ва муҳолифининг фикрини инкор қилиш учун фойдаланади;

- Гувоҳларга мурожаат қилиш. Масалан, Гален ақл мияда жойланган, чунки одамлар аҳмоқни миясиз деб атайдилар, дейди;

- Нотиқнинг хоҳиши ёки кўрқини, аввалдан башорат қилиши, сўзининг

чиллигига қасам ичиши, товуши, ўзини қандай тутиши ҳам муҳолиф устидан галаба қилишга имкон беради.

Ҳозирги кунда руҳий босим ўтказиш билан боғлиқ хатоларнинг яна қуйидаги усуллари қўлланилади.

Ўқувчиларнинг ўзгартириши усули. Бу усулда қарши томонга саволлар бериб, даъвосининг асоссиз эканлигини тан олишга мажбур қилинади. Мисол: Бир киши фалсафа фанидан ёзилган ўқув адабиётлари нотўғри ёзилган деб, ўзи ёзган ўқув адабиётини таълим тизимига жорий қилиш ҳақида ОТВга мурожаат қилган. ОТВ бу масала бўйича файласуф олимларининг муаллиф билан

сухбатини ташкил қилади. Сухбат бошида муаллиф ўз гоялари билан йиғилганларни таништиради. Сухбатда иштирок этган олимлардан бири муаллифга қатор саволлар беради. Саволлар муаллифнинг қаерда билим олганлиги, фалсафа фанини кимдан ўрганганлиги, фалсафа соҳасида қаерда ва қандай вазифаларда ишлаганлиги ҳақида бўлган. Муаллиф тарих факультетининг кечки бўлимида тахсил олганлигини, турли соҳаларда ишлаганлигини айтади. Лекин унга фалсафадан дарс берган ўқитувчининг номини айтиб беролмайди. Жавоблардан унинг таълим соҳасида ҳеч қачон ишламаганлиги ва фалсафадан дарс бермаганлиги маълум бўлган. (Йўналиш муҳокамага қўйилган адабиётдан унинг муаллифига ўзгартирилди.) Ёзган ўқув адабиёти ҳақидаги саволларга жавоби ҳам тингловчиларда унинг билимига нисбатан ишончсизлик туғдирган. Натижада муаллифнинг даъвоси асосиз деган хулосага келинган. Муаллиф ҳам хулосага эътироз билдира олмаган.

Бу усул қўлланганда саволлар дўстона оҳангда берилиши ва сўровчининг самимийлигига шубҳа тутилмаслиги шарт. Саволлар сухбатдошнинг заиф томонларини аниқлашга ёрдам беради. Натижада жавоб берувчининг ўзи ҳам фикрининг нотўғри эканлигини тап олишга мажбур бўлади.

Таққослаш усули. Аналогияни қўллаш билан боғлиқ усул бўлиб, далилларнинг ёрқин ва ишонarli бўлишини таъминлайди. Таққослаш усули қўлланилганда томонлардан бири бошқасини камситиш ёки уни руҳлантириш мақсадида мисоллар келтиради. Унга нисбатан яхшироқ ҳолат билан таққосланса камситилади, ёмонроқ ҳолат билан таққосланса руҳлантирилади.

“Ҳа... лекин” усули. Кўпинча баҳс мавзусига турли томондан ёндошмиш мумкин бўлган ҳолатларда қўлланади. Бунда “фикрингизга қўшиламам, аммо масалага бошқа томондан қарасан, фикрингизга эътирозим бор...” деб, пропонентнинг ҳар бир фикридан камчилик топиш, фикрини танқид қилиш, бир ёқлама эканлигини кўрсатиш орқали хулосасининг нотўғри эканлигини асослаш мумкин бўлади.

Бўлақлар усули Бу методда суҳбатдошнинг монологи “тўғри фикр”, “Буниси шубҳали”, “Хато фикр”, “Бошқача фикр бўлиши ҳам мумкин” деб қисмларга ажратилади. Бу усулнинг асосини фикр-мулоҳазаларнинг мутлақ чин бўлмаслиги, нимадир қўшиб айтилиши ёки айтилмаслиги (беркитилиши), хулоса чиқаришда хатога йўл қўйилиши мумкинлиги каби ҳолатлар ташкил этади.

*“Бу меранг” усули*да суҳбатдошнинг “қуроли” (аргументи) ўзига қарши қўлланади. Бу усул исботлаш кучига эга бўлмаса ҳам суҳбатдошга ва тингловчиларга сезиларли таъсир кўрсатади.

Бепарво бўлиши усули. Бу усулдан суҳбатдошнинг фикрини рад этиш имкони бўлмаганда фойдаланилади. Суҳбатдош учун муҳим ва аҳамиятли бўлган фактни кераксиз, муҳим бўлмаган деб, унга сиз учун бунинг ҳеч бир аҳамияти йўқлигини айтилади ва таҳлил қилинади.

Сохта қўллаб-қувватлаш усули. Бу усулдан кўпроқ баҳс мавзуси бўйича кучли билимга эга бўлган оппонентлар фойдаланади ва пухта тайёргарлик кўради. Пропонент баҳс мавзуси бўйича ўзининг аргументлари, факт ва исботларини айтиб бўлганидан сўнг, оппонент гўё уни қўллаб-қувватлагандек, фикрнга қўшилгандек бўлади. Сўнгра хужумга ўтади ва “сиз баъзи нарсаларга эътибор қаратмагансиз... сизнинг хулосангиз старин асосланмаган...” каби эътирозлар билан пропонентнинг аргументларига қарши аргументларни келтиради.

Юқоридаги усулларнинг ҳаммаси фикрга нисбатан ишонччи шакланти рувчи поантиқий усуллар ҳисобланади. Кўриб ўтганимиздек, фикр мулоҳазаларини далиллан мураккаб жараён бўлиб, унда томонлар ўз мақсадларига эришиш учун (айниқса бу мақсад галиб бўлишига қаратилган бўлса) аргументлашнинг ҳар қандай тактик усулларидан фойдаланишига интиладилар. Ушбу бандни яқунлаб, аргументлаш техникаси билан боғлиқ хатолар томонлардан бирининг ёки ҳар икки томоннинг қандай қилиб бўлса ҳам галиб бўлиши мақсадида

амалга оширадиган ва баҳслашиш қоидаларига зид бўлган хатти ҳаракатларидир деб, хулоса қиламиз.

4.3. Идеал аргументлаш қоидалари

Самарали мулоқот ўтказиш билан, аргументлашни муваффақиятли амалга ошириш билан боғлиқ масалалар файласуфлар, мантиқшунослар томонидан ўрганилган ва ўрганилмоқда. Биз бу масалада баъзи фикр мулоҳазаларни айтиб ўтмоқчимиз. Бизнинг фикримизча, мулоқот жараёнида аргументлашни самарали амалга ошириш учун аввало суҳбатдошлар бир-бирларига ишонишлари, ўзаро ҳурмат билан муносабатда бўлишлари, фикрларини аниқ равшан баён қилишлари ва асослаб беришлари шарт. Бу шартларнинг ҳар бирини алоҳида кўриб чиқамиз.

Диалогда ишонч. Мулоқот – камида икки киши иштирок этадиган вербал жараён бўлиб, улардан бири сўзловчи (адресант), бошқаси тингловчи (адресат)дир. Диалог амалга оиниши учун томонларнинг бир тилда сўзлашишлари ва танилган мавзуга (мулоқот предмети) доир фикрга эга бўлишлари зарур. Диалог суҳбат, савол-жавоб, баҳс, мунозара кўринишида амалга ошади.

Диалогнинг энг кўп қўлланиладиган тури-суҳбатдир. Суҳбат бирон мавзу доирасида атрофидаги одамларни ўз фикр-мулоҳазалари, билган маълумотлари билан таништиришидир. Суҳбатда ўтмишдаги, ҳозирги ва келажакдаги ҳодисаларга, инсонларга инсбатан муносабат билдириб фикр баён қилинади ёки мавжуд муаммолар ҳақида фикр алмашинади. Суҳбатдошлар бир-бирининг фикрига қўшилиши ёки қўшимаслиги мумкин.

Суҳбатдошларнинг бир-бирини яхши таниши ёки нотаниш бўлиши муҳим эмас, муҳими ўзини безовта қилган масалалар ҳақида кимгадир айтиш ва фикрини бўлмасдан эшита оладиган одамни топиш, муаммоларининг ечимига онд фикрларни (маслаҳат, ваъда, амалий ёрдам ва б.) эшитишидир. Инсон

бошқалар билан мулоқотда бўлса ҳам, дилидаги фикрини айта олмаса, ҳудди золим ҳукмдорнинг сочини олган сартарош каби ўзини ёлғиз сезади.

Ривоятда айтилишича, сартарош ҳукмдорнинг сочини олганда, унинг шохи борлигини билади. Ўлим жазоси билан кўрkitилган сартарош бу ҳақда ҳеч кимга айта олмай қийна-либ кетади. Ниҳоят бир эски қудуққа энгашиб: “ҳукмдорнинг шохи бор” –деб уч марта бақиради ва “енгил тортади”. Бир чўпон шу эски қудуқдан ўсиб чиққан қамишдан най ясайди. Найни чалганда куй ўрнига “ҳукмдорнинг шохи бор” деган садо чиқади. Шу тариқа сир ошкор бўлади.

Ривоятдан, мулоқотда суҳбатдошларнинг бир-бирига ишончи муҳим аҳамиятга эга эканлигини, хулоса қилиш мумкин. Сартарош бу сирни ишончли одамни топиб айтолмагани учун ҳам, уни қудуққа айтади. Ривоятнинг давомидан айтилган ҳар бир фикрнинг изсиз қолмаслиги, йўқ бўлиб кетмаслиги маълум бўлади. Демак, диалог иштирокчилари суҳбат жараёнида ҳар бир гапини ўйлаб гапириши, ўз айтганлари учун маъсулиятни ҳис этиши зарур. Суҳбатдошларнинг бир-бирига ишончи ва ўз сўзига маъсулият ҳис этиши мулоқотнинг самарадорлигини оширишга хизмат қилади.

Диалогда ўзаро ҳурмат. Оилада ёки жамиятда содир бўладиган келишмовчилик, жанжаллар кўпинча кўпол сўз ёки ёмон муомала туфайли содир бўлади. Кўпол сўз ёки ёмон муомала кўпинча суҳбатдошларнинг (оила аъзолари, ҳамкасблар, раҳбар ва ходимлар, ва б.) бир-бирини ҳурмат қилмаслигининг оқибатидир. Бугунги кунда инсонлараро мулоқотда, айниқса ёшлар ўртасида андипасиз сўзлар, беҳаё гаплар, бемаъни, мантиқсиз фикр-мулоҳазалар, айниқса бақириб, уришиб бўлса ҳам сўзини ўтказини кўплаб учрамоқда. Сўқиниб, ҳақоратомуз сўзлаётганга ёки шу сўзларни эшитиб индамай кетаётганларга “нима учун бундай қилаясан” деб сўралса, “у шундай сўзга лойиқ” ёки “ўзи шунақа, гапига ҳафа бўлмаса ҳам бўлади” деб жавоб берадилар. Бундай ҳолат нафақат муомала маданиятининг, балки ахлоқий тарбиянинг ҳам етишмаслигини кўрсатади.

тади. Ўзаро бундай муомалада бўлганлар бир-бирларини эмас, ҳатто ўзларини ҳам беҳурмат қилаётганликларини тушуниб етмайдилар.

Айтиш мумкинки, муомалада зиддиятларнинг келиб чиқишига энг аввало ахлоқ-одоб нормаларига амал қилмаслик (манманлик, такаббурлик, ўзини ва бошқаларни ҳурмат қилмаслик) сабаб бўлади. Шунингдек, қуйидаги омиллар ҳам сезиларли таъсир қилади:

- Англашилмовчилик (фикрни аниқ баён қилмаслик);
- бир-бирини тушунмаслик (фақат ўзи эшитишни хоҳлаган сўзларни тинглаш);
- ўзаро манфаатлар тўқнашуви;
- инсоннинг рухий ҳолати (жаҳлдор, серзарда) ва муносабати (симпатия, антипатия);
- миллий тафаккурлаш тарзига хос хусусиятлар (“андишанинг отини кўрқоқ дейдилар”) ва бошқалар.

Сухбатдошларнинг бир-бирларини ҳурмат қилишлари бу зиддиятларнинг олдини олишнинг муҳим шаргларидан биридир

Дилогда нутқ. Мулоқот жараёнида муурожаат қилувчилар ва жавоб берувчиларнинг ҳатти-ҳаракатларини белгиловчи принципларнинг мажмуи – мулоқот тарзи деб аталади. Мулоқот тарзи коммуникатив вазиятларда субъектнинг ҳатти-ҳаракатларини белгилайди. Мулоқот тарзини баҳолашда “қўпол муомалали,” “ширин муомалали,” “эътиборли” (фикрни диққат билан тингловчига нисбатан), “бефарқ” (эътиборсиз тингловчига нисбатан) кабилар қўлланилади. Тил, нутқ муомаланинг асосий воситаси ва мулоқот тарзининг муҳим кўрсаткичи ҳисобланади. Инсоннинг тили ширин, муомаласи маданиятли бўлса, ҳурматга сазовор бўлади, атрофдагилар ўртасида обрў-эътиборли бўлади. Сергапник ёки маҳмадоналик кишини обрўсизлантиради. Шу билан халқимизда “Севдирган ҳам тил, бездирган ҳам тил” дейилади.

Ширинсўзлик муомала маданиятининг муҳим белгиси бўлиб, инсонда яхши таассурот қолдиради. Ширинсўзлик аввало очик чеҳра, хушгабаеум билан муомала қилишидир. Ширинсўз инсон аввал чуқур мулоҳаза қилиб, гапининг суҳбатдошига қандай таъсир қилишини ўйлаб, ҳар бир тупшунчани ўз ўрнида ишлатиб, фикрини чиройли баён қилади.

Ширинсўзлик меъёрида бўлиши керак. Ҳаддан ортиқ ширинсўзлик кишида турли шубҳалар (“Ганилари самимиймикан?”, “Мендан бирор нарса ундирмоқчимикан?”), таҳминлар (“Мендан кўркса керак”) тугдиради ёки ҳушомадгўйлик деб қабул қилинади. Ширинсўзликнинг маъсулияти ҳам бор. Инсон ортиқча ширинсўзлиги натижасида, суҳбатдошида манманлик, такаббурлик, ўзига бино қўйиш каби иллатларнинг пайдо бўлишига сабаб бўлиши мумкин. Инсон сўзлашганда сўзининг қандай оқибатларга олиб келишини ўйлаши керак. Булок аждодларимиздан Маҳмуд Замаҳшарийнинг гўзал нутқига оид кўрсатмалари ҳозирги кунда ҳам мулоқот иштирокчилари учун муҳимдир: “Унитмагинки, хушмуамалатлик ва ширин сўзлик ҳар ишда яхшилик келтирур. Суҳбатда фикр ёқимли эмас, балки оғир, босиқ сўзлаш - сўзнинг муътабар ва маъқул қилади.”¹³⁴

Ширин сўз, чиройли муомаланинг қудрати инсон билими билан ҳам белгиланади. Оқилона сўз, нутқ билимининг натижаси, тафаккур маҳсулидир. Билимсизлик ўзаро мулоқотда, инсонлараро муносабатларда салбий натижаларга сабаб бўлади. Ҳақиқатдан ҳам сўзнинг қудрати беқисдир.

Диалогда ижобий фикрлаш. Суҳбатдошларнинг бир-бирларини ҳурмат қилишлари гўзал хулқ, бағрикенглик, инсонийлик, адолатлилик фазилатларига эга бўлишлари билан бирга, ижобий фикрлашлари ҳам муҳимдир. Мантикнинг замонавий йўналишларидан бири “ижобий мантик” деб аталади. Ижобий мантикда инкор фикрларини қандай қилиб тасдиқ фикр кўринишида баён қилиш масалалари ўрганилади. Мантиқшуносларнинг таъкидлашича, инсонлар ўртасидаги

¹³⁴ Замаҳшарий Мисоуд. Сўзга эътибор. Тошкент: “ЎЗБЕКЎСБОҒИ”, 2010. б.63.

ўзаро ҳурмат ва дўстона муносабатларнинг шаклланишида фикрни ижобий баён қилиш, яъни муомалада инкор мулоҳазаларни қўлламаслик яхши самара беради. Бунга қандай эришиш, қандай қилиб “йўқ” демаслик мумкин? Она тилимизда инкор мулоҳазаларни тасдиқ мулоҳазаларга айлантириш имкониятлари катта. Масалан: “Хунар ўрганмаган ёки илм олмаган инсонлар ҳаётда ўз ўрнини топмайди” деган мулоҳазани “Хунар ўрганган, илм олган инсонлар ҳаётда ўз ўрнини топади” деб айтиш мумкин. Худди шунингдек, суҳбатдошлардан бири иккинчисининг фикрига қўшилмаслигини “бу фикр нотўғри”, “бундай бўлиши мумкин эмас”, “бунинг иложи йўқ” деб, қатъий оҳангда айтиб, эътироз билдирса, бошқасида норозилик пайдо бўлади ва мулоқотдан кўзланган мақсадга эришилмайди. Юқоридаги вазиятда “бу фикрни яна бир ўйлаб кўриш керак”, “нима учун бундай бўлганлигининг сабабни аниқлаб, сўнг жавоб берамиз”, “имкон даражада масалани хал қиламиз” деган ибораларни қўллаш мулоқотнинг ижобий якунланишини таъминлайди. Баттасар Грасван (1601-1658) нинг: “Рад этишни бил. Ҳеч қачон кескин рад жавобини берма – бу садоқат узвларини кесмоқ билан баробар. Озгина умид қилишга имкон қолдир. Бу умид раддия аламини камайтиради. Илтифот кемтик мурувватнинг, яхши сўз бажарилмай қолган ишнинг ўрнини тўлдиради”¹³⁵ деган ўғитлари ҳам мулоқотда ижобий тафаккурлашнинг зарурлигини тасдиқлайди.

Диалогда фикрларнинг асосланганлиги. Фикр-мулоҳазаларни асослаш, далиллаш мураккаб мантикий жараён бўлиб, унда бир ёки ундан ортқ ўзаро боғланган муҳокамалар системасидан фойдаланилади. Мулоҳазаларнинг чинлигини асослаш, далиллашда ишончли аргументларга таяниш тафаккурнинг энг муҳим хусусиятларидан бири бўлиб, фикрларимизнинг мантиқли, тартибли, ишонарли бўлишини таъминлайди. Фикр-мулоҳазаларни асослаш тил воситасида таъбир қилиш бўлиб, бирон-бир фикрни маъқуллаш ёки рад этиш

¹³⁵ Ҳақиқат манбаралари. 100 муҳит файласуф. Тошкент: “Янги аср авлоди”, 2013. Б.286

учун далиллар, аргументларни ўз ичига қамраб олади. У аввало инсон онгига қаратилган бўлиб, инсон ўйлаб, бу фикрни қабул қилиши ёки рад этиши мумкин. Демак, асослаш - аргументлашдан мақсад баён қилинган фикрга нисбатан кимнингдир ишончини кучайтириш ёки сусайтиришдир;

Фикрни асослашда ментал моделларни ўрнатишга олинш зарур. Ментал моделлар – инсон ақлида мавжуд бўлган ва унинг фаолиятини йўналтириб турадиган аввалги тажрибага асосланган ғоялар, стратегиялар, тушунмиш усуллари. Ментал моделлар сабаб ва оқибатларни тушунтиришда, шунингдек, ҳаётний тажрибага маъно беришда қўлланилади. Ментал моделлар, инсоннинг ўзи англаши ёки англамаслигидан қатъий назар, табиий ва ҳар бир инсонга хосдир. Ментал моделлар ўзгариб туради. Улар тўрт асосий воситалар ёрдамида шаклланади ва ушлаб турилади: танлаш, конструкция қилиш, бузиб кўрсатиш, умумлаштириш. Танлаш воситасида инсон, қўлга киритиш имконияти мавжуд бўлган барча информациядан ўз манфаатлари, кайфияти, хушёрлиги, қизиқиши асосида маълум бир ахборотларни ажратиб олади. Конструкция қилиш воситасида, инсон, йўқ нарсаларни кўради; ноаниқ ҳолатларнинг ҳақиқатга яқин сабабларини кўрсатиб, тушунтиради ва оқибатда уларни реал мавжуд деб қабул қилади. Бузиб кўрсатиш воситасида, инсон, реал бошидан кечирганларини ўзгартиради, яъни улардан баъзиларини бўрттиради, бошқаларини камайтиради. Умумлаштириш воситасида яқка тажриба асосида ментал моделлар яратилади ва уларни биз типик ходиса сифатида қабул қилишга мойил бўламиз. Ментал моделлар суҳбатдошининг фикрини тўғри тушунишга ёрдам бериши ёки тўққислик қилиши мумкин. Агар суҳбатдошларнинг тушунчалар олами, кадриятлар тизими бир бирига мувофик бўлса, унда улар бир бирларини тўғри тушунадилар. Агар мос бўлмаса унда бир бирларини тушунмайдилар ва бу тушунмовчилик баъзан низоларнинг келтириб чиқаради.

Аргументлаш назариясида мулоқотдаги низоларнинг олдини олиш мақсадида *идеал аргументатор* ва *идеал*

аргументлаши қандай бўлиши керак деган масала қўйилган. Бу масала бўйича ислом мутафаккирларидан Абу Ҳомид Ғаззолийнинг қарашларини кўриб чиқамиз.

Сўнги вақтларда ижтимоий тармоқларда турли мавзулардаги баҳс-мунозаралар кўп кузатилмоқда. Баҳс, мунозара мавзулари ҳам турли-туман: кундалик ҳаёт муаммоларидан то глобал муаммоларгача. Баҳслашувчи томонлар ижтимоий тармоқларда муҳокама қилинаётган баҳс мавзусига ўз муносабатларини шарҳларида ёзадилар. Баъзилар мавзунинг моҳиятидан келиб чиқиб фикр билдирсалар, бошқалар шу мавзунинг ёзиб чиққан шахсга нисбатан ижобий ёки салбий муносабат билдириш орқали ўз нуқтани-назарларини баён қиладилар. Агар баҳс мавзуси жамият аъзолари катта қисмининг манфаатлари билан боғлиқ бўлса ва мавзуга нисбатан қарама-қарши, хаттоки зид нуқтаи назарлар илгари сурилса, унда фикрлар ўртасида тўқнашув юзага келади ва жамият аъзолари ўртасида шу масала юзасидан бўлиниш (груҳларга ажралиш) содир бўлади. Фикрлар тўқнашуви ҳамма вақт ҳам ҳақиқатни аниқлаш учун хизмаг қилмайди ва баъзан муаммонинг ечимини “ким кимни енгади” деган тортишув туфайли очик қолади. Бунда баҳслашувчи томонлар ўз фикрларини асослаш учун қарши тарафни ёмонлаш, камситиш, ҳақорат қилиш, қўрқитиш каби номангиқий усулларни ҳам қўллайдилар. Баҳслашувчи томонлар ҳамма вақт ҳам баҳс-мунозара шартлари, қонун-қоидаларига амал қилишмайди ёки мунозара қоидаларини, одоби ҳақида билимга эга эмас.

Виртуал мулоқотдаги баҳс, мунозара билан юзма-юз (реал) мулоқотдаги баҳс, мунозаранинг тафовутлари қуйидагича:

- виртуал мулоқотда бир киши (пропонент) кўпчилик (оппонентлар) билан баҳсланади, реал мулоқотда эса пропонент ва оппонент яккама-якка баҳсланади;

- виртуал мулоқотда пропонент ва оппонент бир-бирини танимаслиги ёки сиртдан таниши мумкин, реал мулоқотда пропонент ва оппонент кўпинча бир-бирини яхши танийди.

- виртуал мулоқотдаги баҳснинг қузатувчилари кўп (ауди-торияен катта) бўлади, реал мулоқотда эса баҳс қузатувчиларсиз ёки оз сонли қузатувчилар иштирокида (тор доирада) ўтади.

- виртуал мулоқотда қузатувчилар пропонент ёки оппонентга ўз муносабатларини очик ойдин билдирадилар, реал мулоқотда эса бу муносабат яширин қолиши мумкин.

Нима учун одамлар баҳслашадилар?

Қадим замонлардан бошлаб инсонлар ўртасида турли масалалар бўйича ихтилофлар бўлган. Бу ихтилофларни умумий ҳолда моддий ва руҳий масалаларга тааллуқли дейиш мумкин. Шарқ фалсафасида фикр ҳаракатдан аввал эканлиги тасдиқланишини эътиборга олсак, унда ҳар қандай ихтилоф фикрда, руҳда пайдо бўлади дейиш тўғри. Масалан, одамларга турли хил ризк берилган бўлишига қарамадан, “Нима учун унда кўп, менда кам?”, “Меннинг бошқалардан қаерим кам?” каби саволлар ва “Мен бу нарсага бошқалардан кўпроқ ҳақлиман!” кабилидаги фикрлар одамлар ўртасида аввал оғзаки (даханаки) баҳсларга, келишмовчилик кучайса жисмоний таъсир ўтказишга олиб келади.

Муҳаммад Сайид Тантовий одамлар орасида содир бўладиган тортишувлар кўпинча баҳс мавзусининг моҳиятини, воқеликни атрофлича ўрганмаслик ва тушунамаслик туфайли ҳам келиб чиқади, деб таъкидлайди.¹³⁶

Шунингдек, юзаки тақлид ёки таассубликка берилиш, хою-ҳавасларга берилиб, шахсий манфаатларни ўйлаш ёки ҳасад, нодонлик, душманлик ёки фаҳрланиш ва обрў (шуҳрат-парастлик)ни яхши кўриш ҳам ихтилофларга олиб келади. Тортишувлар тушунамаслик, англаб етмаслик ёки фаҳмензлик ёки бошқарувга интилиб, мансабни яхши кўришдан ёки хатоларни беркитишдан ёки бошқа сабаблардан ҳам келиб чиқади.

¹³⁶ Тантовий Муҳаммад Сайид. Илоҳида мулоқот одаби. *Asloim.uz*

Баҳс, мунозаранинг сабаблари билан боғлиқ масалаларни ўрганиш, улар асосан икки ниятда амалга оширилишини кўрсатади:

- Ҳақиқатни аниқлаш ва унга етишиш;

- Ўзининг устунлигини кўрсатиш ва қандай қилиб бўлса ҳам рақибини мағлуб қилиш.

Шунга кўра баҳс юритувчилар ҳам икки тоифага бўлинади:

1. Масалага ҳолис ёндошиб, ҳақиқатни ҳар нарсадан устун кўювчилар;

2. Ўз манфаатини кўзловчи шухратпарастлар.

Баъзан биринчи тоифадагилар орасида ҳам ихтилофлар пайдо бўлади. Ихтилофлар нафақат баҳслашувчи томонларнинг билим даражасига, балки ахлоқий тарбиясига ҳам боғлиқ. Бу икки омил бирлашмаганда, баҳс-мунозаралар кенг аудитория гувоҳлиги ва иштирокида ўтказилса, баҳс мавзусининг моҳиятини тушунмай, унга муносабат билдирувчилар кўпайса, жамият аъзоларининг фикрида парокандалик бошланади. Айнан шу ҳолатни Имом Ғаззолий “мунозаранинг офатлари” деб атайдди.

Мутафаккирнинг таъкидлашича, одамлар кўпроқ буюмнинг моҳиятини эмас, ташқи томонини кузатадилар. Сўзларнинг маъносига қараб эмас, уларнинг эшитилиши ёки гапирувчи ҳақидаги фикрларидан келиб чиқиб, баҳо берадилар. Агар уларга фикрнинг ифодаланиши ёки гапирувчининг ўзи ёқмаса, унда бу фикрлар ҳақиқат бўлса ҳам, уни инкор қиладилар. Натижада томонлар ўртасида тушунмовчилик ва низоли ҳолатлар вужудга келади. Ҳар ким ўзининг ҳақинини неботлашга ҳаракат қиладди, баҳс, мунозара бошланади.

Баҳс-мунозаранинг қондалари ва одоби қандай?

Мунозара ҳақиқатни аниқлаш мақсадида ўтказилгани билан, унда кимдир ғолиб, кимдир мағлуб бўлади, кимдир ҳақиқатни сўзлагани, бошқасининг адашганлиги маълум бўлади. Агар мунозарадан мақсад қарши томонни мағлуб эттириш ва шу орқали ўзининг илми ва обрўйини кўрсатиш бўлса,

бундай мунозаралар кибр, манмансираш, хасад ва бошқа ботиний бузуқликларнинг юзага чиқишига олиб келади. Шу боис баҳс, мунозара қоидалари кўплаб Шарқ ва Ғарб олимлари томонидан ишлаб чиқилган. Биз бу масалада мусулмон оламида "Хужжатул-ислом" унвони билан машҳур бўлган илоҳиётшунос олим ва файласуф Абу Ҳомид бинни Муҳаммад Аҳмад ал-Ғаззолий ат-Тусий (1058 – 1111) нинг „Ихёу улум ад дин“ асарининг биринчи „Илм китоби“идаги мунозарага оид қарашларига асосланамиз.

Имом Ғаззолий мунозара қилишнинг саккизта шартини (қоидасини) кўрсатади:¹³⁷

1. Мунозарага киришувчилар ҳамма учун бирдек талаб қилинадиган баҳс юритиши қонун-қоидаларига амал қилишлари керак.

2. Баҳс мавзусини билишнинг ўзи етарли деб, унинг қоидаларига безътибор бўлмасликлари керак.

3. Мунозара қилувчи ўз раъи билан фатво берувчи мужтаҳид бўлмоғи лозим. Мунозара қилувчи ҳақиқатни аниқлашни мақсад қилган, баҳс мавзуси бўйича илмли (шу соҳанинг мутахассиси) бўлиб, мантиқан изчил, асосланган фикр юритса ва фикрига бошқаларни ишонтира оладиган бўлсагина мунозара самарали бўлади. Соҳта, юзаки илмга эга бўлганлар ва фақат шахсий манфаатини кўзлаб мунозарага киришувчилар ўзини ҳам бошқаларни ҳам адаштиради.

4. Мунозара ҳаётда содир бўлган ёки кўпинча содир бўлиши мумкин бўлган масалалар устида қилиниши керак. Ҳеч кимга наф бермайдиган мавзуси бўш, натижаси фойдасиз мунозаралар кишилар ўртасидаги ихтилофларга сабаб бўлади. Бу каби мунозаралар инфоқ ва риёни келтириб чиқаради. Оқил инсонлар бундай мунозараларга киришмайди.

5. Мунозара имкон қадар хилватда, мунозарачи учун маҳбуб ҳолатда бўлиши керак. Мунозара иштирокчиларидан ким-

¹³⁷ Қараг: Имом Абу Ҳомид Муҳаммад бин Муҳаммад ал-Ғаззолий, Ихёу улумид-дин, Нем китоби, То: Мовароуннаҳр, 2003, 106-108-б.

нингдир ҳақ, кимнингдир ноҳақ эканлигидан бошқаларнинг хабардор бўлиши, фикрларга ижобий ёки салбий (ҳолис, ноҳолис) муносабат билдирилишига сабаб бўлади. Бу мунозара қилувчиларнинг ўртасидаги муносабатларнинг ёмонлашувига (ғийбат ва гина-қудуратнинг ортишига) олиб келади. Виртуал мулоқотда бундай ҳолатларни қўллаб қузатиш мумкин.

6. Мунозара қилувчи тортишувни фақатгина ҳақни билмок, топмок учун қилиши керак. Бу шартга кўра тортишувчи қарши томонни ўзига рақиб эмас, ёрдамчи деб қабул қилиши, хато қилган бўлса, хатосини тан олиши ва хатосини кўрсатган, тўғрилаган томондан миннатдор бўлиши керак. Ҳозирда бундай самимий баҳслашувчилар жуда кам топилади. Нафақат виртуал мулоқотда, балки юзма-юз мулоқотда ҳам хатоси кўрсатилган томон ўзини камситилган, обрўсизлаштирилган деб билади. Натижада ҳақиқатни аниқлашга йўналтирилган мақсади ўрнига қандай қилиб бўлса ҳам ўзининг ҳақлигини исботлашни мақсад қилиб кўяди.

7. Қаршисидаги мунозарачи ҳамкорини бир далилдан бошқа далилга, бир мушкулдан бошқа мушкулга ўтишига монетлик қилмаслиги лозим. Тортишувчи томонлардан бири ўз нуқтаи назарини асослаш учун далил келтирса ва далилининг етарли эмаслиги ёки заифлиги билиниб қолса, рақиб унинг бу ҳолатидан ўз манфаати учун фойдаланмаслиги, унинг яна бошқа далилларни келтиришига тўсқинлик қилмаслиги керак. Рақиб томон далилни хато деб рад этса-ю, нима учун хатолигини айтмаса ёки тўғри далилни билса ҳам яширса, унда у ё ёлғончи ёки илминини бошқаларга ўргатишни хоҳламайдиганлардан бўлади.

8. Мунозара фойдали ишлар ила машғул бўлган кишилар билан қилиниши лозим.

Кучли билим ва юқори салоҳиятга эга бўлган олимлар билан қўнчилик “баҳе севар”лар баҳслашмайдилар, чунки баҳеда мағлуб бўлишларини биладилар. Бундайлар илим даражаси ўзларидан юқори бўлмаганлар билан тортишадилар ва шу тариқа ўзларининг усуликларини кўрсатишга интиладилар.

Олимнинг таъкидлашича, юқоридаги қоидаларга амал қилмаслик, мунозарачилар хулқида ҳасад, такаббурлик, гийбат, иккиюзламачилик, риё, ҳақдан юз ўтириш каби қатор иллатларни юзага чиқаради.

Ғаззолий тортишувчилар одамларнинг эътиборини қозонишга интиладилар, ҳақиқатни эмас одамларга ёқадиган фикрларни сўзлайдилар. Ўзларини устун қўйиш хасталигидан ҳеч қачон қутулолмайдилар,- дейди. Тортишувчи томонлар ўз хатти-ҳаракатларини “илмнинг иззат-обрўсини сақламоқчи” ман деб, оқлайдилар. Аслида ўз иззат-обрўлари ташвиши билан банд бўладилар. Ғаззолий бундайлар “ҳикмат” ва “илм” сўзларини ўзгартириб халқнинг залолатга кетишига сабаб бўладилар деб, огоҳлантиради. Агар мунозарада тортишувчилар бир-бирининг шахсиятларига тегадиган бўлсалар, унда улар орасида адоват пайдо бўлади ва хатто ўч олиш истаги туғилади. Мунозарачилар бир-бирининг сўзларини ҳикоя қилаётганларида ҳам рақибининг нуқсонларини, ожиз томонларини бўрттириб кўрсатадилар, унга хайрихоҳ бўлганларни эса жоҳиллик, фаросатсизликда айблаб, камсатадилар. Бу билан улар одамларнинг қарама-қарши груҳларга бўлинишини бошлаб берадилар, жамоанинг иттифоқини бузадилар. Рақибининг ночор ҳолга тушиб қолганидан севиниб, шодлигидан ғамин бўладилар.

Ғаззолийнинг таъкидлашича, кўпинча мунозара ҳақ ва ноҳақни ажратиб учун эмас, рақибини мағлубиятга учратиш, ғалаба қозониш мақсадида ўтказилади. Бундай тортишувчилар учун ҳақ ва ноҳақнинг, ҳақиқат ва ёлгоннинг аҳамияти йўқ, энг муҳими ғалаба қозонишдир. Ундайлар учун тортишувнинг бардавом бўлиши муҳимроқдир, уларга ҳар қандай фикрга эътироз билдириш одат бўлиб қолган. Бу эса, тортишувчининг феълида иттифоқнинг ортганини билдиради. Олимнинг бу фикрлари ҳозирги кунда бўлаётган баъзи баҳслардаги тортишувчиларнинг ҳолатларини ёдга солади.

Имом Ғаззолийнинг таъкидлашича хулқдаги бундай иллатлар ботиний бузуқликларнинг асосидир. Баъзи тортишувчилар

мунозара охирида инсон номига нолойиқ бўлган усулларни (мушлашиш; ота-онани, устозларни ҳақорат қилиш; бўхтон ағдарилш ва б.) ҳам қўллайдилар. Олим бундан бошқа яна 17 хил ёмон хислатларни санаб ўтади.

Унинг таъкидлашича, дини юксак, ақлли мунозарачилар ҳам бу каби хунук ахлоқдан бутунлай халос бўлолмайдилар. Нима учун? Бу саволга олимнинг инсоннинг моҳиятини қандай тушунтиргани билан танишиш орқали жавоб олиш мумкин. Ғаззолий одам баданида итлик, тўнғизлик, девлик ва фаришталик бордир дейди.¹³⁸

Фаришталик сифати ақл туфайлидир, қолган сифатлар ҳиссиётларга боғлиқдир. Инсонда ҳиссиётлар устун бўлади. Шунинг учун ҳам Ғаззолий дилни бадан мулкининг подшоҳига, ақлни унинг вазирага қиёслайди.

Ҳиссиётларини ақлга бўйсундирган инсон, бошқа ишлар каби мунозарада ҳам ҳақни ҳимоя қилади. Ақл ҳиссиётларга тобе бўлганда, мунозара офатлари кучаяди. Виртуал баҳс, мунозарада айнан шундай ҳолат кузатилади. Баҳшашувчи томонлар кузатувчилар (аудитория)нинг ҳис-туйғуларига таъсир кўрсатиб, ўз фикрларининг маъкилланишига эришиш-моқчи бўладилар.

Виртуал баҳс, мунозарада олимлар, уламоларнинг иштироки баҳс мавзусини янада кенг аудиторияда муҳокама қилинишига олиб келади. Олимлар, уламолар халқ маънавиятига масъул бўлган шахслардир. Шогирдлари, мухлислари ва умуман атрофдагилар улардан ибрат оладилар, уларга оғинадилар, улардан мунозарада ё ним билан ёки ноҳақ йўллар билан билан устунликка эришишни ўрганадилар. Бу эса мунозаранинг энг катта офати бўлиб, юқоридаги салбий ҳолатларнинг йўқолишига эмас, доимий такрорланиб туришига сабаб бўлади.

Аргументлаш назариясига онд замонавий адабиётларда идеал аргументлаш Пол Грейс қондаларида кўрсатиб берил-

¹³⁸ Ғаззолий Абӯ Ҳонид Қизилбел саодат. (Рух ҳақиқати). Тошкент: Аллоҳат, 2005. 36-39 б.

ган¹³⁹. Герберт Пол Грайс (1913-1988й.) таклиф этган диалог (сухбат)ни самарали ташкил қилишга оид принциплар кооперация принциплари деб ҳам аталади. Кооперация принципларининг амал қилиши учун аввало, диалог иштирокчилари умумий мақсадга эга бўлишлари ва диалогни келишиб яқунлашлари керак. Кооперация принципи тўртта категорияни ўз ичига олади:

1. Миқдор.
2. Сифат.
3. Муносабат.
4. Усул.

Миқдор категориясига кўра, диалог иштирокчиларининг мулоҳазаларида:

- 1) талаб қилинганидан кам маълумот бўлмаслиги ва
- 2) талаб қилинганидан ортиқ маълумот бўлмаслиги керак.

Сифат категорияси “фикрларининг чин бўлишига ҳаракат қил” деган *постулат*га асосланади. Бунга кўра диалог иштирокчиларидан ёлғон деб ҳисоблаган ва етарли асослари бўлмаган гапни гапирмаслик талаб қилинади. Муносабат категорияси мавзудан четга чиқмасликни талаб қилади. Усул категорияси аниқ гапиришни, яъни: тушуниб бўлмайдиган ифодаларни қўлламамасликни; кўп маъноли ифодалардан фойдаланмасликни; қисқа сўзлашни; эътиборни бир ерга жамлашни талаб қилади. Грайс принциплари аргументлаш жараёнининг самарадорлигини оширишда ҳам муҳим аҳамиятга эга.

Юқорида келтирилган идеал аргументлашга хос Абу Ҳомид Ғаззолий ва Пол Грайсларнинг қоидалари Шарқ ва Ғарб тафаккуридаги ўзига хос томонларни аниқлашга ёрдам беради. Шарқ тафаккурида мунозарага кўпроқ ахлоқийлик принциплари нуқтаи назаридан ёндашиш хос бўлса, Ғарб тафаккурига фикрларни аниқ ифодалаш принципи хос. Лекин ҳар

¹³⁹ Грайс Г.Н. Логика и речевое общение. // Новое в зарубежной лингвистике. Вып.16. Лингвистическая прагматика. М. Прогресс, 1985.

иккисида ҳам мунозара мақсади, яъни ҳақиқатни аниқлаш мақсади умумийдир.

Юқоридаги фикр мулоҳазалар ва олимларнинг тадқиқотларини ўрганиш натижасида мулоқотни самарали ташкил этишга қўйиладиган қуйидаги талабларнинг кўрсатиш мумкин:

1. Аргументларнинг конкретлилик принципи

1.1 Аргументларнинг қисқа ва аниқ ифодаланиши

1.2 Аргументларнинг фақат шу тезисга алоқадорлиги, тезисга тааллуқли бўлмаган аргументларни қўлламаслик.

2. Репрезентативлик принципи

2.1 Аргументлашнинг ижтимоий йўналтирилганлиги эътиборга олган ҳолда, аргументлар, муаммонинг ҳолатини жамият миқёсида олинган ҳолда, танланади.

3. Нуқтаи назар ва аргументлар ўртасидаги муносабатнинг мантиқийлик принципи

3.1 Нуқтаи назарнинг ўзгармаслиги. Муҳокама давомида нуқтаи назар қандай бўлса, шундайлигича қолади, тезис алмаштирилмайди.

3.2 Аргументлар нуқтан назарга айнан эмас, улар нуқтан назарни такрорламайди, балки асослайди.

3.3 Исботланувчи нуқтаи назар асослардан келиб чиқади.

4. Аргументлашни қўллашнинг мантиқий саводчилик принципи

4.1 Мисол орқали аргументлашни қўллаш. Умумий фикр-ни қувватлаш учун бир ёки бир неча мисолларни киритиш.

4.2 Аналогия орқали аргументлашни қўллаш. Конкрет бир ҳодисадан бошқасига ўтиш.

4.3 Авторитетларга мурожаат қилинган аргументлашни қўллаш. Масалага тааллуқли манбаларга мурожаат қилиш.

4.4 Сабабга нисбатан аргументлаш. Объектив мисолларга таяниш. Шахсий тажрибадан олинган хулосаларни истисно қилиш.

5. Аргументлашнинг эмоционаллик принципи

5.1 Муаммо ҳолатини эмоционал бўрттирмаслик. Муаммони тушунтиришга объектив ёндашиш, ҳиссиётларга берилмаслик.

5.2 Далилларни келтириш шакли ва темпи суҳбатдошининг темпераментига мос келиши керак.

6. *Аргументлашнинг ичида тушунчаларнинг ўзаро муносиблик принципи*

6.1 Ҳар бир гоё учун тушунчаларнинг ягона тизимини қўллаш. Аргументларнинг нуқтаи назар билан ва аргументларнинг бир-бири билан алоқадорлигининг мавжудлиги.

6.2. Суҳбатдошининг манфаат, мақсад ва қизиқишларини ҳисобга олиш, унинг тушунча ва терминларига асосланиш

7. *Аргументлашнинг ишончлилик принципи*

7.1 Аргументлар воқеликка мос (чин) бўлиши, муҳокама юритишда ўйлаб топилган ёлғон фактларнинг бўлмаслиги.

7.2. Суҳбатдошини ортиқча ишонтиришга уринмаслик керак, чунки бу унинг норозилигига сабаб бўлиши мумкин.

8. *Аргументлашнинг мақбуллик принципи*

8.1. Аргументатор томонидан аудиториянинг дунёқараши, ёши, қадриятлар тизими, орзу-умидларини эътиборга олган ҳолда аргументларни танлаш.

Жамият аъзоларининг юқоридаги қоидаларга амал қилиши, баҳслашиш маданиятининг шакллантирилиши улар ўртасида вужудга келадиган қўплаб низоларнинг олдини олишга хизмат қилади.

IV БОБНИНГ ХУЛОСАСИ

Ушбу бобда диалог, монолог, мунозара, полемика каби коммуникатив моделларда аргументлашнинг ўзига хос томонларини тадқиқ этиб, қўйидаги хулосаларни қайд қиламиз:

1. Мулоқот инсон ижтимоий мавжудлигининг муҳим шартларидан биридир. Инсон доимо мулоқот қилишга, ўзига

мос суҳбатдош топишга интилади. Мулоқот инсоннинг моддий ва маънавий борлигининг зарурий атрибутидир.

2. Мулоқотнинг диалог суҳбатлашиш шакли универсал характерга эга. Баҳс, монолог, мунозара, полемика диалогнинг ўзига хос кўринишларидир. Диалог камида икки инсоннинг ўзаро мулоқотга киришиб, бир бири билан ахборот алмашинув жараёнидир. Диалогни тўғри ташкил қилиш инсонлар ўртасидаги муносабатларнинг уйғунлашувига олиб келади.

3. Мулоқот жараёнида фикрларнинг асосланганлиги, ишонарлилиги муҳим аҳамиятга эга. Мулоқотда аргументлаш билан боғлиқ хатоларни билиб олиш унинг самарали бўлишига, баҳс мунозараларнинг фойдалилик коэффициентининг ошишига олиб келади.

4. Баҳс мунозараларни олиб бориш ва ташкил этишнинг идеал қоидаларига амал қилиш инсон маънавий оламнинг бойишига, кенгайишига хизмат қилади.

ХУЛОСА

Аргументлаш ва коммуникациянинг ўзаро алоқадорлигига бағишланган тадқиқотимизни якунлаб, ундаги асосий гояларни, назарий хулосаларимизни қуйидаги тартибда қайд этишни маъқул кўрдик:

1. Аргументлаш ва коммуникация масалаларининг назарий асослари антик давр фалсафасида шаклланган бўлиб, фалсафий мушоҳадалар марказида инсон муаммоси турган. Инсон муаммосининг тадқиқ этилишида асосий эътибор инсонлар ўртасидаги мулоқот ва муносабатларга қаратилди.

2. Қадимги дунёда аргументлаш ва коммуникация масалалари нотиклик санъати билан боғлиқ ҳолда ўрганилган. Қадимги Ҳинд мантигида нотикликка оид ишлаб чиқилган қоидалар аргументлаш назариясининг қоидалари сифатида кейинги давр олимлари томонидан ривожлантирилди.

3. Коммуникация жараёнида аргументлашни амалга оширишнинг назарий асослари илк бор буюк файласуф ва мантиқ илмининг асосчиси Аристотел томонидан ишлаб чиқилган. Аристотел хулоса чиқариш исботлаш, далиллашнинг мантиқий асоси эканлигини назарий ва амалий жиҳатдан далиллаб берган. Исботлашнинг диалектик усулини “Топика” асарида, риторик асосини “Риторика” асарида, сохта исботлаш усулини “Софистик раддиялар” асарида батафсил тушунтириб берди.

4. Аристотелнинг далиллашга оид таълимоти Шарқ перипатетиклари, ислом мантиқшунослари томонидан янги гоялар билан бойитилди. Хусусан Форобий, Ибн Сино ва бошқа шарқ олимларининг нотиклик санъати, баҳс юритиш масалаларига бағишланган асарларида кўриб чиқилган: ишонч эътиқодни шакллантиришда нотикнинг роли, нутқнинг тузилиши, аргументлашда имплицит маълумотнинг киритилиши (яширин асослар масаласи), баҳснинг келиб чиқиш сабаблари, баҳс олиб бориш босқичлари, баҳсда учрайдиган хатолар, баҳсда қўлланадиган номантиқий усуллар ва б. Бу ўз навбатида шарқ мантиқшуносларининг таълимотини замонавий аргументлаш назариясидаги гояларнинг назарий манбаларидан бири сифатида эътироф этиш учун асос бўлди.

5. Янги даврдан бошлаб то ҳозирги кунга қадар гарб мантиқшуносларининг аргументлаш ва коммуникацияга оид ғоялари илмий тафаккурнинг ривожланиши учун хизмат қилди. Ф.Бэкон ва Дж. С.Миллнинг индуктив назарияси аргументлашда дедуктив усул билан бир қаторда индуктив усулнинг ҳам кенг имкониятларга эга эканлигини тасдиқлади. Ф.Бэкон, Дж.Локк, А.Шоленгауэрнинг аргументатив хатоларга оид қарашлари кейинги давр олимлари томонидан янада такомиллаштирилди.

6. XX асрнинг ўрталарига келиб аргументлаш ва коммуникация масалаларини ўрганишда янги босқич бошланди. Бу даврда коммуникация техник воситаларининг такомиллашуви коммуникатив маконнинг кенгайишига таъсир кўрсатди. Нутқий актлар назариясининг яратилиши аргументлаш ва коммуникацияга янгича ёндашувларни шакллантирди. Нутқнинг инсон онгига ва фаолиятига таъсир кўрсатиши ва уни ўзгартириши бу соҳада гуманитар фан вакиллариининг тадқиқотларининг кўламини кенгайгирди. Глобал интернет тармоғининг имкониятлари коммуникациянинг турли даражаларида мулоқотни ташкил этишига, коммуникантларнинг дунёқарошига таъсир ўтказиб, уларнинг тушунчалар оламининг ўзгаришига олиб келди.

7. Аргументлаш ва коммуникациянинг тузилиши, ўзаро алоқадорлиги, асосий тушунчалари, аргументлаш усуллари, аргументлашдаги хатолар каби масалалар гуманитар соҳа вакиллари томонидан тадқиқ этилди, янги назариялар шаклланди.

8. Биз бу назарияларни ўрганиб чиқиб, улардан фарқли равишда аргументлашнинг мантикий коммуникатив назариясига ҳос томонларини имкон қадар аниқлашга ҳаракат қилдик. Аргументлашнинг мантикий коммуникатив назариясида кундалик ҳаётда учрайдиган, ижтимоий ҳаётдаги маънвий масалар билан боғлиқ бўлган ҳолатларни ўрганиш объекти сифатида таънадик. Тадқиқотимиз учун эмпирик материал сифатида виртуал мулоқотни олднк ва баъзи груҳлардаги баҳели вазиятларни таҳлил қилдик. Таҳлимиз натижасида қуйидаги ҳолатларга дуч келдик:

❖ Аргументлаш жараёнида аргументловчининг далиллари билан бир вақтда тингловчиларнинг ўз далиллари ҳам борлигини, яъни “ўзи учун аргументлаш” амалга оширишни аниқладик. Бу жараёнда:

❖ Тезисга нисбатан аргументловчининг далили ва тингловчининг ўзи учун бўлган далили бир хил бўлиши, ҳар хил бўлиб бир-бирини тўлдириши, қисман мос келиши ёки бир-бирини инкор қилиши мумкин.

❖ Аргументловчининг ва тингловчининг ўзи учун бўлган далили бир хил бўлса, ҳар икки томон ўзаро келишади ва аргументлаш муваффақиятли амалга ошган ҳисобланади (нуқтаи назар қабул қилинади).

❖ Аргументловчининг ва тингловчининг ўзи учун бўлган далили ҳар хил бўлса ҳам, ҳар икки томон ўз манфаати (кўрқуви, толерантлиги, бефарқ муносабати) туфайли ўзаро келишади, яъни тезис қабул қилинади, бунда ҳам аргументлаш муваффақиятли амалга ошган ҳисобланади (аргументатор ўз мақсадига эришади).

❖ Аргументловчининг ва тингловчининг ўзи учун бўлган далили ҳар хил бўлиб бир-бирини тўлдириши (ёндашув ҳар хил бўлса ҳам) уларнинг мақсади бир эканлигини (тезисни ёқлашини) билдиради. Натижада аргументлаш муваффақиятли деб баҳоланади.

❖ Аргументловчининг далили ва тингловчининг ўзи учун бўлган далили бир-бирини инкор қилганда, ҳар икки тараф ўз фикрида собит туриб, қарши томоннинг далилини инкор қилади, бунда аргументлаш муваффақиятсиз деб ҳисобланади (тезисни тингловчи қабул қилмайди).

❖ Коммуникатив жараёнларда аргументларнинг чинлиги муҳим эмас, муҳими унинг қабул бўлиши, яъни тингловчи томонидан қабул қилинишидир.

❖ Тингловчининг “ўзи учун” танлаган аргументлари аргументлаш жараёнининг қандай якунланишини белгилаб беради.

ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

1. Eemeren F.H. van, Grootendorst R. A Systematic Theory of Argumentations. The pragma-dialectical approach. Cambridge University Press, 2009.
2. Jonardon Ganeri. Indian Logic //Dov M. Gabbay and John Woods "Handbook of the History of Logic" vol.1 2004
3. Lasswell H. The Structure and Function of Communication in Society // The Process and Effects of Mass Communication. Chicago, 1971.
4. Perelman C., Olbrechts-Tyteca L. The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation. Notre Dame etc.:University of Notre Dame Press, 1969.
5. Toulmin S.E. The Uses of Argument. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
6. Walton D. A Pragmatic Theory of Fallacy, 1995.
7. Walton D.Ethical argumentation. 2003.
8. Арно А. и П.Николь. Логика или искусство мыслить. М., Наука, 1991.
9. Абачиев С.К., Делия В.П. Теория и практика аргументации. 2004. -352с.
10. Абдулла Шер. Ахлоқшунослик. Т. 2007.
11. Абу Абдуллоҳ ал-Хоразмий. Мафотих ал-улум. // Баҳодиров Р.М. Абу Абдуллоҳ ал-Хоразмий ва ғамлар таснифи тарихидан.Т.,1995.
12. Абу Али Ибн Сина. Логика. // Указания и наставления. Избранные произведения. –Т.1 Душанбе., 1980.
13. Абу Али Ибн Сина. О логике софистических опровержений Соч. Т. 7. Душанбе.: Дониш. 2018.
14. Абу Али Ибн Сино. Мантиқ // Китоби ҳидоя. Осори мутахаб. Ҷ.4.

15. Абу Райхон Беруни. Геодезия. // Материалы по истории прогрессивной общественно-философской мысли в Узбекистане. Т.: ФАН., 1976.
16. Алексеев А.П. Аргументация. Познание. Общение. М., 1991.
17. Алексеев А.П. Философский текст. Идеи, аргументация, образы. М., 2006.
18. Аль-Фараби. Диалектика. // Историко-философские трактаты. –Алма-Ата.: Наука, 1985.
19. Аль-Фараби. О классификации наук //Философские трактаты. –Алма-Ата.,1970.
20. Аль-Фараби. Риторика. // Логические трактаты. –Алма-Ата.,1973
21. Аль-Фараби. Софистика //Логические трактаты. –Алма-Ата.,1973.
22. Антология мировой философии. М: Мысль., 1969. Т.1. ч.1.
23. Аристотель. О софистических опровержениях. // Сочинения. Т.2. -М.: Мысль,1978.
24. Аристотель. Риторика //Логика и риторика. Хрестоматия. Минск: ТетраСистемс.2007.
25. Аристотель. Топика. // Сочинения. Т.2. М.:Мысль. 1978.
26. Бекмирзаев И.И. Мовароуннаҳрда козилик хужжатлари: тарихий илдишлар ва таҳлилий ёндошувлар. Т. « Тошкент ислом университети» нашриёт-матбаа бирлашмаси, 2014.
27. Брюшинкин Н.В. Логика Москва: Гардарики, 2001.
28. Бэкон Ф. О достоинстве и приумножении наук. //Логика и риторика. Хрестоматия. Минск.: ТетраСистемс, 2007.
29. Вайнрих, Х. Лингвистика лжи Текст. / Х. Вайнрих // Язык и моделирование социального взаимодействия: Переводы/ общ. ред. В.В. Петрова. М.: Прогресс, 1987.

30. Викторук Е.Н. Неклассические модели этической аргументации. Монография. - СПб.: Изд-во РГПУ, 2003.
31. Газзолий Абу Ҳомид. Кимиёи саодат: (Рух ҳақиқати). Тошкент, Адолат, 2005.
32. Герасимова И.А. Практический курс по аргументации. М., 2003.
33. Грайс Г.П. Логика и речевое общение. // Новое в зарубежной лингвистике. Вып.16. Лингвистическая прагматика. М.:Прогресс, 1985.
34. Гусев С.С. Метафизика текста. Коммуникативная логика. СПб., 2008.
35. Еемерен Ф.Х. ван, Хоутлоссер П., Гарсен Б. и др. Важнейшие концепции теории аргументации./ пер.с англ. В.Ю.Голубева, С.А.Чахоян и др. СПб., 2006.
36. Еемерен Ф.Х. ван, Гроотендорст Р. Речевые акты в аргументативных дискуссиях. СПб., 1994.
37. Еемерен Ф.Х. ван, Гроотендорст Р., Хенкеманс Ф.С. Аргументация: анализ, проверка, представление. СПб., 2002.
38. Еемерен Ф.Х. ван, Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. Санкт Петербург: Васильевский остров, 1992.
39. Зайцев Д.В. Теория и практика аргументации. М., изд-во Форум, 2007
40. Ивин А. А. Основы теории аргументации. М., 1997.
41. Ивин А. А. Практическая логика: задачи и упражнения. - М.: Просвещение, 1996.
42. Ивин А. А. Риторика: искусство убеждать. М., 2002.
43. Ивин А. Аргументация в процессах коммуникации. М.- Берлин: Директ-Медиа, 2015.

44. Ивин А.А. Основания логики оценок. Москва-Берлин. 2015.
45. Ивлев Ю.В. Аргументация и ее неаргументативное сопровождение.
46. Имом Абу Ҳомид Муҳаммад ибн Муҳаммад ал- Ғаззолий. Ихёу улумид-дин. Илм китоби. Т.: Мовароуннахр, 2003.
47. Ислом. Энциклопедия: А-Ҳ /Шайх Абдулазиз Мансур таҳрири остида. — Тошкент.: “Ўзбекистон миллий энциклопедияси” Давлат илмий нашриёти, 2017.
48. Кайковус. Қобуснома. Т.: Ўқитувчи, 1973.
49. Кант И. Логика /Трактаты и письма. М.: Наука, 1980.
50. Кант И. ПРОЛЕГОМЕНЫ ко всякой будущей метафизике, могущей появиться как наука. // Кант И. Собр. соч., Т.4, ч. 1. М., 1965. www.koob.ru
51. Каринский М.И. Классификация выводов // Избранные труды русских логиков XIX века / Под ред. П.В. Таванец. М.: Изд-во АН СССР, 1956.
52. Рутковский Л.В. Основные виды умозаключений. // Избранные труды русских логиков XIX века / Под ред. П.В. Таванец. М.: Изд-во АН СССР, 1956.
53. Критическое мышление, логика, аргументация. Калининград. 2003.
54. Кули Ч. Общественная организация. Тексты по истории социологии XIX–XX веков. — М.: Наука, 1994.
55. Курбатов В.И. Социально-политическая аргументация: логико-методологический анализ. Ростов-на-Дону, 1991.
56. Қ.Назаров Қадриятлар фалсафаси (Аксиология). Т.: Файласуфлар миллий жамияти нашриёти, 2004.
57. Қодирий А. Ўтган кунлар. www.siyouz.com kutubxonasi
58. Куръони Карим: маъноларининг таржима ва тафсири. //Таржима ва тафсири муаллифи Шайх Абдулазиз Мансур. - Тошкент: “Тошкент ислом университети”, 2007.

59. Лисанюк Е.Н. Логико-когнитивная теория аргументации. Санкт-Петербург, 2015.
60. Логика и риторика. Хрестоматия. Минск, 1997.
61. Логика и теория аргументации. Под.ред. Г.Л.Тульчинского.М.: издательство Юрайт, 2017.
62. Логика:учебник для бакалавров. Под ред. А.И.Мигунова, И.Б.Микиртумова, Б.И.Федорова. М.: Проспект, 2015. -680 с.
63. Маковельский А.О. История логики. - М.: Наука, 1967.
64. Мирзиёев Ш. Янги Ўзбекистон стратегияси. Т.:“Ўзбекистон” нашриёти, 2021.
65. Мысль и искусство аргументации. М., 2003.
66. Навоий А. Махбуб ул-кулуб. Т.: Янги Аср Авлоди., 2019.
67. Основы теории коммуникации : учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. Д. Венедиктова [и др.] : под редакцией Т. Д. Венедиктовой, Д. Б. Гудкова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019.
68. Остин Джон.Как производить действия при помощи слов //Избранное. М.: Идея-Пресс. Дом интеллектуальной книги, 1999.
69. Павлова К.Г. Искусство спора: логико-психологические аспекты. М., 1988.
70. Перельман Х., Олбрехт-Тытека Л. Из кн.: Новая риторика: Трактат об аргументации // Язык и моделирование социального взаимодействия. М., 1987.
71. Поварнин С.И. Искусство спора. М.: Рабочий путь. 2018.
72. Пол Экман. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь ООО Издательство «Питер», 2018
73. Попов П.С. История Нового времени. М.: МГУ, 1960.
74. Почепцов Г. Теория коммуникации. Из-во "Ваклер", серия, 2001.

75. Рудолф У. Ал-Мотуридий ва Самарқанд сунаҳийи
илоҳиёти. – Тошкент: Имом ал-Бухорий халқаро
жамгармаси, 2001.
76. Свинцов В.И. Заблуждение, ложь, дезинформация
(соотношение терминов) // *Философские науки.* - 1982, №
1.
77. Сергеич П. Искусство речи на суде. М., 1922.
78. Скрипник К.Д. Философия. Логика. Диалог. Ростов-на
Дону: Изд-во Рост. Ун-та, 1996.
79. Тантовий Мухаммад Саййид. Исломда мулоқот одоби.
/Islom.uz
80. Ўзбек тилининг изоҳли лугати. 3-жилд. Т.: Ўзбекистон
миллий энциклопедияси, 2007.
81. Уэстон Э. Аргументация. 10 уроков для начинающих
авторов. М.: Наука Флинта, 2005.
82. Файзиҳўжаева Д. Абу Наср Форобий ва Ибн Сино
мантқий исботлаш ҳақида. Т., 2013.
83. Файзиҳўжаева Д. Мантқ.Изоҳли лугат. Тошкент: Нишон-
Ношир, 2015.
84. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию. Пер. с англ.
Медниковой А.А.//Язык и моделирования социального
взаимодействия. //Сост. В.М.Сергеев, Б.П.Паршин. Под.
ред. Петрова В.В. М.: Прогресс, 1987.
85. Франс Х. Ван Еемеерен. Роб Гроотендорст. Аргументация.
коммуникация и ошибки. Санкт-Петербург: “Васильевский
остров”1992.
86. Франс Х. Ван Еемеерен. Ошибки в аргументации.
//Важнейшие концепции теории аргументации. СПб.:
Филологический факультет СПбГУ, 2006.
87. Ҳақиқат манзаралари. 100 мумтоз файласуф. Тошкент:
“Янги аср авлоди”, 2013.

88. Цицерон. Нотиклик санъати. Т.: “Ўзбекистон миллий энциклопедияси”, 2018.
89. Цицерон. Три трактата об ораторском искусстве. М., 1972.
90. Чалдини Р. Психология влияния. Спб., М., Харьков, Минск. 2001
91. Шайх Мухаммад Содик Мухаммад Юсуф. Сунний ақийдалар. Т.: Шарк, 2008.
92. Шайх Нажмиддин Кубро. Тасаввуфий ҳаёт. Т.: “Мовароуннаҳр”, 2004.
93. Шарипов М., Файзиходжаева Д. Мантик. Т.: Гофур Гулом номидаги нашриёт-матбаа ижодий уйи. 2004
94. Шербатской Ф.И. Теория познания и логика по учению позднейших буддистов. Ч.1. “Учебник логики Дхармакирти с толкованием Дхармоттары” Санкт Петербург: Издательство АСТА ПРЕСС LTD. 1995.
95. Шербатых Ю. Искусство обмана СПб. 1997. С.40.
96. Шопенгауэр А. Эристическая диалектика. //Логика и риторика. Хрестоматия. Минск.: ТетраСистемс. 2007.

Интернет сайтлари:

1. http://www.wisdoms.one/tsitati_pro_sommenija.html
2. <https://www.youtube.com/hashtag/nuriddindomlaholiqnazarov>
ILM HAZINASI Муфтий Нуриддин Хожки Домла;
3. <http://mehrob.uz/videos/> Шайх Саййид Раҳматуллох
Термизийнинг www.mehrob.uz саҳифаси

ДИЛБАР ФАЙЗИХОДЖАЕВА

АРГУМЕНТЛАШ ВА КОММУНИКАЦИЯ

Монография

- Мухаррир: – Ш. Бойқобилов
Мусаххих: – М.Х. Мустафаева
Компютерда
саҳифаловчи – М.Ш. Фозилов

Ноширлик фаолиятини бошлагани ҳақида ваколатли
давлат органини хабардор қилгани тўғрисида
ТАСДИҚНОМА

№ 3991

2021 йил 28 декабрда босишга рухсат этилди
Бичими 60x84, 1/16. Times New Roman гарнитураси.
Офсет босма. Шартли босма тобоғи 12,5. нашр босма тобоғи 12,7.
Адади 100 нусхада. 48 -сонли буюртма

“Shafoat nur fayz” Тошкент шаҳар,
Учтепа тумани, маҳорат-71

“Shafoat nur fayz” МЧЖ босмахонасида чоп этилди.
Тошкент шаҳар, Олмазор тумани, Нодира-19
Телефон +99899 993-83-36