



UDK: 81'42:159.964.2

Shahzoda YUSUPOVA,
Toshkent davlat o'zbek tili va adabiyoti universiteti doktoranti, PhD
E-mail:shahzodayusupova5@gmail.com

FarDU professori, f.f.d. M.Mamajonov taqrizi ostida

MILTON VERBAL TA'SIR MODELING SUGGESTIVE XUSUSIYATLARI

Аннотация

Mazkur maqolada nutq yordamiga ongostiga ta'sir ko'rsatish masalasi yoritilgan. Bunday ta'sirni amalga oshirishda psixoterapevtlar tomonidan faol qo'llaniladigan Milton modelining lingvistik xususiyatlari tahlil qilingan, xususan, sabab-natija munosabatli qurilmalar, to'liqsiz gaplar, nominalizatsiya, presuppozitsiya, o'xshatish va metaforadan foydalanish nutq ta'sirchanligini oshirishi asoslangan.

Kalit so'zlar: nutqiy ta'sir, Milton modeli, suggestiv ta'sir, persuaziv nutq, gipnotik til qoliplari

СУГГЕСТИВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ МИЛТОНА

Аннотация

В данной статье освещается проблема воздействия на подсознание с помощью речи. Проанализированы лингвистические особенности Милтон-модели, активно используемой психотерапевтами для осуществления подобного воздействия. В частности, обосновано, что применение причинно-следственных конструкций, неполных предложений, номинализаций, пресуппозиций, сравнений и метафор усиливает внушающее воздействие речи.

Ключевые слова: речевое воздействие, Милтон-модель, suggestивное воздействие, persuasive речь, гипнотические языковые шаблоны.

SUGGESTIVE FEATURES OF THE MILTON MODEL OF VERBAL INFLUENCE

Annotation

This article explores the issue of influencing the subconscious through speech. The linguistic features of the Milton Model, which is actively used by psychotherapists to achieve such influence, are analyzed. It is substantiated that the use of cause-and-effect constructions, incomplete sentences, nominalizations, presuppositions, similes, and metaphors enhances the persuasive and suggestive power of speech.

Key words: speech influence, Milton Model, suggestive impact, persuasive speech, hypnotic language patterns.

Kirish. Kommunikativ jarayonda nutqiy ta'sir ko'rsatish so'zlovchining tinglovchiga o'z qarashlari, g'oyalari singdirishi, targ'ib qilishi, biror harakatni amalga oshirish yoki oshirmaslikka undashidir. Bunda so'zlovchi turli lisoniy va nolisoniy vositalardan foydalanib, mos usulni tanlagan holda tinglovchiga ta'sir ko'rsatishni ko'zda tutadi.

“Har qanday nutqiy ta'sir biror narsaga yoki kimgadir ta'sir ko'rsatishga qaratilgan harakatlar tizimidir, maxsus lingvistik vositalarni tanlash orqali qabul qiluvchining ongi va faoliyatiga ta'sir ko'rsatish jarayonidir. Har qanday nutq aloqasining natijasi nafaqat suhbatdoshga yangi ma'lumotlarni yetkazish, balki suhbatdoshning individual ongini qayta qurish, uning hissiy ongini, xatti-harakatlarini, dunyo voqeliklariga munosabatini o'zgartirish bo'lishi mumkin” [1]. Ko'p hollarda muloqotda, birinchi navbatda, tinglovchiga biror xabarni yetkazish asosiy kommunikativ maqsad sanaladi. Biroq shu maqsadga qo'shimcha ravishda oshkora yoxud yashirin tarzda suhbatdoshga nutq yordamida ta'sir ko'rsatish ham amalga oshiriladi. Har qanday lisoniy va nolisoniy vositalar tinglovchini ma'lum harakatga undash, hissiy-emotsional bosim o'tkazish yoki voqea-hodisalarga nisbatan munosabatini o'zgartirishni inobatga olgan holda so'zlovchi tomonidan e'tibor bilan tanlanishi bu maqsadning oson va muvaffaqiyatli amalga oshirishini ta'minlaydi.

Adabiyotlar tahlili

“...Muloqot maqsadi oddiygina axborot almashish bilan chegaralanib qolmaydi, axborot uzatishdan “hamkor”ga ta'sir

o'tkazish, uni biror narsaga ishontirish, bo'ysundirish, harakatga undash maqsadi kutiladi. Bundan tashqari, semiotiklarning o'zlari e'tirof etganlaridek, aloqa vositasi bo'lmish belgilar so'zlovchi tomonidan o'z maylini, bironi yoki biror narsani yoqtirishini, noroziligini, hayratini va boshqa ruhiy tuyg'ularini izhor etish uchun ham qo'llanishini bilamiz. Lisoniy muloqotning xuddi shu jihatlari e'tiborga olingandagina semiotik tizimning qismlari o'zaro dinamik, harakatchan munosabatda bo'lishini tasavvur qilish mumkin bo'ladi” [2].

Nutqiy ta'sir kommunikativ harakat bo'lib, unda xabar verbal (ayrim hollarda nonverbal) vositalar bilan uzatiladi va qabul qiluvchiga ta'sir ko'rsatadi. Ta'sir subyekti yoki adresant – suhbatdoshga nutq orqali ta'sir o'tkazishga intiladigan shaxs. Ta'sir obyekti yoki adresat – bu ta'sirni boshdan kechirgan kishi (tinglovchi, suhbatdosh, auditoriya va boshqalar). Ta'sir ko'rsatishning asosiy nuqtasi – qabul qiluvchining himoya to'sig'ini muvaffaqiyatli yengib o'tish va nutqiy bo'lmagan maqsadlarga erishish [3]. Demak, nutqiy ta'sir adresant, adresat va ta'sir ko'rsatish uchligidan iborat butunlik, nutqiy harakatdir. Ta'sir ko'rsatish maqsadi esa aksariyat hollarda nutqqa bog'liq bo'lmagan qandaydir harakatni amalga oshirishga undash yoki ma'lum harakatni amalga oshirishdan qaytarishni ko'zda tutadi.

Aslida nutqiy ta'sir ko'rsatish kommunikativ jarayonning bir qismi sanalsa-da, ayrim hollarda oshkora, ayrim hollarda yashirin tarzda amalga oshiriladi. Har qanday muloqot

jarayonida so'zlovchi tinglovchiga ma'lum darajada tas'ir etishni, unga o'z fikr va qarashlarini singdirishni, tinglovchini ma'lum harakatlarni amalga oshirish/oshirmaslikka undashni ko'zda tutadi. Bu esa nutqiy ta'sirning nafaqat notiq nutqida, balki oddiy so'zlovchi kommunikativ faoliyatida ham yuzaga chiqishini ko'rsatadi.

Nutqiy ta'sirning amalga oshishi psixologik omillar bilan ham bevosita bog'liqdir. Lingvistik jihatdan nutq aniq, to'g'ri, sayqallangan holda tuzilgan, unda tinglovchiga ta'sir ko'rsata oluvchi ifoda vositalari mavjud bo'lishi lozim. Psixologik jihatdan esa nutq tinglovchi ongiga ta'sir ko'rsata oladigan tarzda tuzilgan bo'lishi, ma'lum psixologik ta'sir vositalarini o'z ichiga olishi zarur. Shu sababdan nutqiy ta'sir etish masalasi ham lingvistlar, ham psixologlarning e'tiborini o'ziga jalb etib kelmoqda.

Nutq yordamida ta'sir etish masalasiga birinchilardan bo'lib e'tibor qaratgan olim D.Karnegi sanaladi. O'zining kitoblari orqali qanday qilib samarali muloqotni amalga oshirish mumkinligini ommaga tushunarli tarzda yozib qoldirgan D.Karnegi nutqiy ta'sir masalasining amaliy jihatlari yoritib berdi [4].

Ingliz tilshunosligida lisoniy vositalar yordamida ta'sir ko'rsatib, ma'lum natijaga erishishni ko'zda tutuvchi nutq "persuasive language", "persuasive speech", "persuasive discourse" atamali bilan nomlanadi. Ko'p hollarda persuaziv nutq marketing va reklama matnlarida qo'llanib, potensial xaridorni mahsulotni sotib olishga jalb qilish maqsadini ko'zda tutadi. Mashhur tilshunos R.Lakoff persuaziv diskurs va oddiy diskursni solishtiradi, olim reklama materiallari asosida persuaziv diskurs oddiy muloqotdan farq qilishini aniqlaydi va persuaziv nutqni "bir tomonning boshqa tomon xatti-harakati, his-tuyg'ulari, niyatlari yoki nuqtai nazarini kommunikativ vositalar yordamida o'zgartirishga urinish harakati yoki istagi"[5] deb ta'riflaydi.

Shuningdek, ingliz tiliga oid manbalarda "hypnotic language" – gipnotik til termini ham uchraydi va bu termin ham nutq yordamida ta'sir ko'rsatishni anglatadi[6;7]. Nutqiy ta'sirga oid adabiyotlarda "hypnotic language patterns" – gipnotik til qoliplari termini ham ko'p uchraydi: "Gipnotik til qoliplari gipnozda transga o'xshash holatni keltirib chiqarish va ijobiy o'zgarishlarni osonlashtirish uchun ishlatiladigan o'ziga xos lingvistik usullardir. Ushbu qoliplar ongning tanqidiy qobiliyatini chetlab o'tish va ongostiga ta'sir ko'rsatish uchun so'zlar, iboralar va ovoz tonidan strategik foydalanishni o'z ichiga oladi"[8]. Ko'rinadiki, gipnotik til ham lisoniy birliklar yordamida tinglovchining ongostiga ta'sir ko'rsatib, uning xulq-atvorini, xatti-harakatlarini o'zgartirishga qaratilgan. Faqat gipnotik til ma'lum maqsadlarda – psixologik ko'mak berish, psixoterapevtik muolaja o'tkazish va bemor bilan muloqot qilishda qo'llaniladi. Persuaziv nutq kundalik faoliyatda til yordamida ta'sir ko'rsatish orqali kimningdir qarashlarini o'zgartirish, biror harakatni amalga oshirishga undash yoki xulq-atvorda ma'lum o'zgarishlarga erishishni ko'zda tutsa, gipnotik nutq maxsus holat – trans holatida ta'sir etish bilan belgilanadi. Bunda tinglovchi butun diqqat-e'tiborini so'zlovchiga qaratishi, boshqa xalal beruvchi tashqi ta'sirlardan xoli bo'lishi talab etiladi.

Suggestiv nutqiy ta'sir esa tinglovchining ongostiga maqsadli ta'sir ko'rsatgan holda, uning ruhiy holatini o'zgartirish, bemorni psixoemotsional jihatdan qo'llab-quvvatlashni nazarda tutadi va bunda hissiy ta'sir yetakchilik qiladi.

Tadqiqot metodologiyasi. Mavzuni yoritishda tavsiflash, analiz va sintez, qiyoslash va funksional tahlil usullaridan foydalanildi, tahlillar natijasida jahon tilshunosligida mavzu yuzasidan olib borilgan tadqiqot

natijalari umumlashtirildi, Milton verbal ta'sir modelining suggestiv imkoniyatlari asoslandi.

Tahlil va natijalar. Psixologiya va gipnototerapiyada "Milton modeli" deb nom olgan verbal ta'sir modelidan foydalaniladi. Milton modeli Milton Erikson sharafiga nomlangan bo'lib, ushbu olim zamonaviy gipnoterapiya va muloqot gipnozining otasi hisoblanadi. M.Erikson oddiy suhbat paytidayoq tinglovchini trans holatiga tushirib qo'ya olgan, bunda u maxsus lingvistik qurilmalar, metaforalardan foydalangan. Milton Erikson qo'llagan lisoniy qurilmalar asosida R.Bendler va J.Grinder neyrolingvistik dasturlash nazariyasini yaratishda "Milton modeli"ni taklif qilganlar. Milton modeli, ayniqsa, bemorga suggestiv, ya'ni hissiy ta'sir ko'rsatisda samarali hisoblanadi. Model quyidagi til qurilmalaridan foydalanishni o'z ichiga oladi:

1. Sabab va natija munosabatli qurilmalar. Sabab va natija munosabati biri natijasida ikkinchisi sodir bo'lishini anglatadi. Bunda sabab va natijani bildiruvchi qo'shma gapli konstruksiyalardan foydalanish tavsiya qilingan: Chuqur-chuqur nafas olsangiz, o'zingizni yengil va xotirjam his qilassiz. Ingliz tilida bunday usul "If" qurilmali gaplarni qo'llash orqali hosil qilinadi, o'zbek tilida esa "Agar" qurilmali gaplar ayni shu usulga mos keladi.

2. To'liqsiz gaplar. Bunda gapning ma'lum qismlari tushirib qoldiriladi, lekin bu ma'noni tushunishga xalaqit qilmaydi, bu orqali muolaja olayotgan bemor gapning tushirib qoldirilgan qismlarini o'z tasavvur imkoniyatlaridan foydalangan holda talqin qilishi ko'zda tutiladi.

3. -ly qo'shimchali ravishlar: Obviously, we don't want to pay the amount you are asking (Aniqki, biz siz so'rayotgan summani to'lashni istamaymiz). Bunda tinglovchi obviously – aniqki so'zini eshitishi bilan o'ylanib qoladi: nima aniq? Narxning baland qo'yilgani aniq ekanligi aynan ravish yordamida ifoda qilingan.

4. Kishilik olmoshlaridan voz kechgan holda fikr kimga tegishligini bildirmaslik. Bunda so'zlovchining tinglovchiga bildirayotgan fikri o'z shaxsiy qarashi sifatida emas, balki umumiy qonuniyat, hamma biladigan haqiqat sifatida uqtililadi. Masalan, Men sizga har kuni 8 stakan iliq suv ichishni tavsiya qilaman gapini umumiy qonuniyat sifatida Kuniga 8 stakan iliq suv ichish sog'lig'ingiz uchun foyda qiladi tarzida o'zgartirib aytish tavsiya qilinadi. Bunda o'zgartirilgan qurilmalarning asosiy xususiyati tinglovchida ishonch paydo qila olishi sanaladi, chunki kimdir – bir shaxs tomonidan aytilgan emas, ko'pchilik tomonidan tan olingan ma'lumotlarga tinglovchi ko'proq ishonadi va tavsiyaga amal qiladi.

5. Tinglovchining fikrlarni o'qish. Bunda so'zlovchi o'zini tinglovchi xayolidan nima o'tkazayotganini, nimalarni o'ylayotganini, uning ichki dardlarini biladigandek tutadi va shunga mos qurilmalardan foydalandi. Bilaman, senga bu ovqat yoqmayapti, lekin u sen uchun foydali vitaminlarga boy. Bu usul yordamida tinglovchiga uni tushunishlarini, his qilishlarini, qadrlashlarini ongiga singdirish orqali ta'sir ko'rsatiladi.

6. Modal ma'noli qurilmalardan foydalanish. Ingliz tilida may, can, must, have to kabi modal fe'llar mavjud va bu modal fe'llar tinglovchiga biror harakatni amalga oshirish qay darajada zarurligini anglatishga xizmat qiladi. Sen uyni toza tutishing shart; Bolalaringga g'amxo'rlik qilishga majbursan kabi qurilmali gaplar modal ma'noli qurilmalar sanaladi.

7. Nominalizatsiya. Nominalizatsiya fe'llarning otlarga aylanish jarayoni sanaladi, bunda so'zlovchiga tinglovchiga tushunarsiz nutq yaratish orqali unga ta'sir ko'rsatishni niyat qiladi va zaruriy fe'llar o'rniga otlardan foydalaniladi. Ingliz tilida bunday leksik birliklar: relation, decision, communication, leadership, motivation, stress, addiction kabilarni o'z ichiga oladi.

8. Lingvistik presuppozitsiyalar ham insonlarga ta'sir ko'rsatib, ularni ma'lum harakatlarga undashning vositasi sanaladi. Qachondan bunday yig'loqi bo'lib qolding? gapida sen avval yig'loqi emasding, sen og'ir-bosiq gapirarding, presuppozitsiyasi mavjud va fikr presuppozitsiya yordamida tinglovchiga ta'sirliroq tarzda yetkaziladi. Presuppozitsiyalarning ham bir necha turlari taklif qilinadi:

A. Xabardorlik bilan bog'liq presuppozitsiyalar. Hayotingiz allaqachon izdan chiqib ketganini bilasizmi? Siz o'z harakatlaringiz uchun mas'uliyatni o'z bo'yingizga olishingiz keraklini bilasizmi? kabi.

B. Vaqt bilan bog'liq presuppozitsiyalar. Haliyam ichyapsizmi? Bu gapda mavjud presuppozitsiya tinglovchining oldin ichgani, so'zlovchi uning ichishdan to'xtagan-to'xtamaganligini bilishni istashi sanaladi.

C. Tartib bilan bog'liq presuppozitsiyalar. Birinchi, ikkinchi, bir marta, ikki marta, oxirgi, avvalgi, yana, keyingi kabi so'zlar yordamida tartib bilan bog'liq presuppozitsiyalar shakllantiriladi.

9. Sifatning qiyosiy va orttirma darajasidan foydalanish. Bunday qurilmalar, asosan, reklama siyosati va marketingda keng qo'llanadi. Masalan, Disneyland ko'ngilochar bog'ining shiori The happiest place on Earth – Yer yuzidagi eng baxtli joy sanaladi, bunda orttirma daraja orqali iste'molchilarga ta'sir o'tkazish ko'zda tutiladi.

10. Murakkab qiyoslardan, o'xshatish va metaforadan foydalanish. Kitob – eng yaqin do'st gapida kitob eng yaqin do'stga qiyoslanadi va bu orqali tinglovchida kitobga nisbatan ijobiy fikrlar va qarashlar shakllantiriladi.

11. Universallikni ifodalovchi birliklardan foydalanish. Ingliz tilida always, never, everyone, all kabi ravish va olmoshlar universallikni, barchaga tegishlilikni bildiradi. O'zbek tilida hamma, hech kim, hech qachon kabi jamlovchi va inkor olmoshlari shunday xususiyatga ega bo'lib, bunday birliklarni nutqda qo'llash orqali tinglovchiga fikrning umumga tegishlili, barcha uchun xosligi singdiriladi va nutqiy ta'sir amalga oshiriladi.

Xulosa va takliflar. Milton verbal ta'sir ko'rsatish modeli lisoniy vositalar yordamida inson ongostiga ta'sir qilgan holda uning qarashlarini, fikrlarini va xatti-harakatlarini o'zgartirishga qaratilgani bilan o'ziga xoslik kasb etadi. Bu esa psixologik ta'sirning lisoniy vositalar yordamida yanada kuchaytirilishini ko'rsatadi. Milton modelida sabab-natija munosabatlari qurilmalar, to'liqsiz gaplar, -ly qo'shimchali ravishlar, fikrni mutlaq haqiqat sifatida ifodalash, tinglovchi fikrlarini o'qish, modal ma'noli qurilmalardan foydalanish, nominalizatsiya, presuppozitsiyalardan foydalanish, sifatning qiyosiy va orttirma darajasini qo'llash, murakkab qiyoslardan, o'xshatish va metaforadan foydalanish, universallikni ifodalovchi birliklarni qo'llash orqali ongostiga suggestiv ta'sirga erishiladi.

ADABIYOTLAR

1. Соколова Г. Виды речевого воздействия на коммуниканта // Слова ў кантэксце часу : да 80-годдзя д-ра філал. навук, праф. А. І. Наркевіча : зб. навук. прац / пад агул. рэд. В. І. Іўчанкава. – Мінск : Адукацыя і выхаванне, 2009. – С. 388–392.
2. Сафаров Ш. Прагмалінгвістика. – Тошкент, 2008. – 318 б.
3. Навасартян Л. Языковые средства и речевые приемы манипуляции информацией в СМИ (на материале российских газет) : автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Саратов, 2017. – 23 с.
4. Карнеги Д. Дўст орттириш ва одамларга таъсир ўтказиш. – Тошкент, 2014. – 268 б.
5. Lackoff R. Persuasion discourse and ordinary conversation with examples from advertising // Tannen D. (ed.). Analysing discourse, text and talk. – Washington : Georgetown University Press, 1982. – P. 25–42.
6. Karpenko M. The linguistic aspects of hypnotic discourse (case study of English and Chinese hypnotic texts) // Scientific Journal. – 2019. – № 28. – DOI: 10.24195/2616-5317-2019-28-10.
7. Burton J., Brodenhamer B. G. Hypnotic Language: Its Structure and Use. – London : Crown House Publishing, 2009. – 256 p.
8. Sivakumar S. Understanding Hypnotherapy, Conversational Hypnosis, and Hypnotic Language Patterns [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.emocare.co.in>