

O‘ZBEKISTON VA XITOIY DIPLOMATIK MULOQOTIDA RAMZIY- PRAGMATIK MUZOKARA MODEL



<https://doi.org/10.24412/2181-1784-2025-26-659-663>

Shamansurov Shorasul Shovkatovich

Lingvistika va amaliy lingvistika yo‘nalishi bo‘yicha postdoktoral tadqiqotchi
Tilshunoslik instituti, Chjetszyan universiteti (Zhejiang University, ZJU)

dashishuoguo@mail.ru

Annotatsiya. Mazkur maqolada O‘zbekiston va Xitoy o‘rtasidagi diplomatik muloqot ramziy diplomatiya va strategik pragmatizm uyg‘unligi asosida tahlil qilinadi. Tadqiqotning ilmiy yangiligi ramziy va pragmatik elementlarni birlashtiruvchi yangi konseptual yondashuv – “ramziy–pragmatik muzokara modeli”ni taklif etishdan iboratdir. Maqolada Xitoyning muzokara madaniyatida yuz (mianzi) tushunchasi, ramziy protokol va pragmatik manfaatlar uyg‘unlashuvi O‘zbekiston–Xitoy diplomatik tajribasi misolida chuqur tahlil qilinadi. Natijada, ushbu yondashuv ikki davlat strategik sherikligini mustahkamlashga xizmat qiluvchi nazariy va amaliy asos sifatida namoyon bo‘ladi.

Kalit so‘zlar: ramziy diplomatiya, strategik pragmatizm, mianzi, O‘zbekiston–Xitoy munosabatlari, muzokara modeli.

THE SYMBOLIC–PRAGMATIC NEGOTIATION MODEL IN THE DIPLOMATIC DIALOGUE BETWEEN UZBEKISTAN AND CHINA

Shamansurov Shorasul Shovkatovich

Postdoctoral Researcher in Linguistics and Applied Linguistics
Institute of Linguistics, Zhejiang University (ZJU)

dashishuoguo@mail.ru

Abstract. The study examines the diplomatic interactions between Uzbekistan and China by highlighting the intersection of symbolic diplomacy and strategic pragmatism. The originality of this research lies in the proposal of a novel conceptual framework—the “symbolic–pragmatic negotiation model,” which unites symbolic aspects with pragmatic considerations. It further explores the role of mianzi (face), ceremonial protocol, and pragmatic interests within Chinese negotiation traditions, using Uzbekistan–China diplomatic practice as an illustrative example. The findings suggest that this model provides both theoretical insight and practical guidance for consolidating the strategic partnership between the two countries.

Keywords: *symbolic diplomacy, strategic pragmatism, mianzi, Uzbekistan–China relations, negotiation model.*

Kirish

Diplomatiya xalqaro munosabatlarda davlatlarning o‘zaro manfaatlarini uyg‘unlashtirish vositasi sifatida tarixan shakllangan. O‘zbekiston va Xitoy o‘rtasidagi munosabatlar oxirgi o‘n yilliklarda sezilarli darajada rivojlanib, strategik sheriklik darajasiga ko‘tarildi. Bu jarayonda nafaqat iqtisodiy manfaatlar, balki ramziy ifodalar ham muhim o‘rin tutadi. Masalan, yuqori darajadagi uchrashuvlarda ishlatiladigan timsollar, marosimiy protokol elementlari, tarixiy murojaatlar muzokaralarning ruhiy muhitini shakllantiradi. Shu bilan birga, har qanday kelishuv pragmatik manfaatlarga – iqtisodiy foyda va strategik xavfsizlikka asoslanadi. Mazkur maqola O‘zbekiston–Xitoy diplomatik amaliyotini ramziy va pragmatik yondashuvlar integratsiyasi nuqtai nazaridan tahlil qiladi.

1. Nazariy asoslar: Ramziy diplomatiya va strategik pragmatizm

Ramziy diplomatiya – bu davlatlar o‘rtasida ramz, timsol, marosim va ramziy aktlar orqali ishonch muhitini shakllantirish va mustahkamlashga qaratilgan diplomatik faoliyatdir (Faizullaev, 2018). Masalan, davlat rahbarlari uchrashuvlarida qo‘l siqish, sovg‘a almashish yoki tarixiy obrazlarga murojaat qilish ramziy diplomatiyaning muhim unsurlari hisoblanadi. Strategik pragmatizm esa, o‘z navbatida, uzoq muddatli manfaatlarni ko‘zlab, siyosiy sabr-toqat, bosqichma-bosqich yondashuv va realpolitik tamoyillariga asoslanadi (Kumar, 2019). Xitoy tashqi siyosati aynan pragmatik yondashuvga asoslanib, geosiyosiy vaziyatga moslashuvchanlikni ta‘minlagan.

Zartman (1989)ning “ripeness” nazariyasi muzokaralarda taraflar murosa qilishga tayyor bo‘lgan nuqtani aniqlashni ta‘kidlaydi. Fisher va Ury (1981) esa “win–win” modelini ilgari surib, muzokaralarda ramziy va pragmatik elementlar o‘zaro bog‘liq ekanini ko‘rsatadi. Shunday qilib, nazariy jihatdan ramziy diplomatiya va strategik pragmatizmni uyg‘unlashtirish xalqaro muzokaralarni yanada samarali qiladi.

2. Xitoy muzokara madaniyatining falsafiy va madaniy ildizlari

Xitoy muzokara mentaliteti Konfutsiychilik, Daoizm va Sun Szuning “Urush san’ati” konsepsiyalariga asoslangan. Konfutsiychilikda tartib, obro‘ va murosa ustuvor bo‘lsa, Daoizmda vaqtni kutish, vaziyatni kuzatish va tabiiy oqimga moslashish qadrlanadi. Sun Szuning tamoyili esa jang qilmasdan g‘alaba qozonishni asoslaydi. Bularning barchasi Xitoy diplomatiyasida “mianzi” – yuzni saqlash, “guanxi” – shaxsiy aloqalar va “tianxia” – osmon ostidagi uyg‘un dunyo tushunchalarida o‘z aksini topadi.

Solomon (1999) Xitoy diplomatlari ko‘pincha “eski do‘stlar” orqali muzokaralarni samarali yuritishini qayd etadi. Yuzni saqlash (mianzi) tushunchasi esa ko‘plab tarixiy muzokaralarda hal qiluvchi rol o‘ynagan. Masalan, AQSh va Xitoy o‘rtasidagi 2001-yilgi EP-3 samolyoti inqirozida ikki tomon ham “kechirasiz” va “afsusdamiz” iboralari orqali ramziy yuzni saqlashga erishgan va bu mojaroni yumshatishda asosiy vosita bo‘lgan. Masalan, 1972-yilda AQSh prezidenti Richard Nixonning Pekinga tashrifi chog‘ida Xitoy tomoni maxsus “choy marosimi” ni uyushtirib, ramziy diplomatiya orqali muzokaralarning ijobiy ruhda o‘tishini ta‘minlagan. Shuningdek, 1992-yilda Xitoy va Janubiy Koreya o‘rtasida diplomatik munosabatlar o‘rnatilganida sovg‘alar almashinuvi ramziy diplomatiyaning muhim elementi bo‘lgan.

3. O‘zbekiston–Xitoy munosabatlarida ramziy elementlar

O‘zbekiston va Xitoy o‘rtasidagi diplomatik amaliyotda ramziy elementlar keng qo‘llanadi. Davlat rahbarlarining uchrashuvlarida Ipak yo‘li merosi, Amir Temur va Konfutsiy obrazlariga murojaat qilinishi, milliy madaniyat unsurlarining taqdim etilishi ikki tomonlama ishonchni mustahkamlashga xizmat qiladi. Marosimiy protokol – bayroqlar, milliy musiqa, tantanali kutib olish marosimlari – ramziy diplomatiya vositasi sifatida muzokaralarning ruhiy muhitini belgilaydi. Sovg‘a almashish, masalan, Samarqand ipaklari yoki Xitoy chinnilari, ikki tomon o‘rtasidagi madaniy aloqalarni mustahkamlaydi. 2014-yilda Toshkentda Xitoy elchixonasi yangi binosi ochilishida O‘zbekistonlik san‘atkorlarning milliy kuy-qo‘shiqlari ijro etilishi va ipak mahsulotlari sovg‘a qilinishi ramziy diplomatiyaning yorqin namunasidir. 2023-yilda Pekinda imzolangan 15 mlrd dollarlik shartnomalar marosimida esa Amir Temur merosiga oid ramziy eslatmalar kiritildi.

4. Strategik pragmatizmning amaliy ko‘rinishlari

O‘zbekiston – Xitoy hamkorligida strategik pragmatizm ko‘plab sohalarda namoyon bo‘lmoqda. Energetika sohasida Markaziy Osiyo – Xitoy gaz quvuri ikki davlat manfaatlarining uyg‘unlashganini ko‘rsatadi. Transport infratuzilmasida Angren – Pop temir yo‘li loyihasi nafaqat iqtisodiy, balki geosiyosiy ahamiyat kasb etadi. Shuningdek, “Bir kamar, bir yo‘l” tashabbusi doirasidagi investitsiyalar Xitoyning uzoq muddatli strategik manfaatlarini ifodalaydi.

Shu bilan birga, O‘zbekistonning Xitoy bilan hamkorligi faqat iqtisodiy manfaatlar bilan cheklanmaydi. U siyosiy sabr-toqat va uzoq muddatli sheriklikka asoslangan strategik pragmatizm elementlarini ham o‘zida mujassam etadi. Bu esa ikki davlat o‘rtasidagi munosabatlarning barqarorligi va istiqbolini ta‘minlaydi.

5. Ramziy–pragmatik muzokara modeli

Taklif etilayotgan model diplomatik muzokaralarda ramziy va pragmatik elementlarning uyg‘unlashuvini izohlaydi. Ramziy qatlam – timsollar, marosimlar,

yuzni saqlash, tarixiy narrativlar orqali ishonch yaratadi. Pragmatik qatlam esa iqtisodiy foyda, geosiyosiy manfaat va strategik sabr-toqatga asoslanadi. Ularning uygʻunligi ikki tomonlama muzokaralarda barqaror natijaga erishishni taʼminlaydi.

Model indikatorlari sifatida quyidagilarni keltirish mumkin:

1) Davlat rahbarlari nutqlarida ramziy va pragmatik elementlarning uygʻun qoʻllanishi;

2) Marosimiy protokol elementlari bilan birga iqtisodiy shartnomalarning imzolanishi;

3) Sovgʻa va timsollar orqali yaratilgan ishonch kapitalining real kelishuvlarga aylanishi.

Jadval 1. Ramziy va pragmatik qatlamlarning asosiy koʻrsatkichlari:

Qatlam	Elementlar	Diplomatik vazifasi	Oʻzbekiston–Xitoy misoli
Ramziy qatlam	Timsollar, marosimlar, tarixiy narrativlar, sovgʻalar, “mianzi” (yuzni saqlash)	Ishonch yaratish, doʻstona muhit shakllantirish, obroʻni himoya qilish	2016-yil Samarqand uchrashuvi – Konfutsiy va Amir Temur obrazlari eslatilgan
Pragmatik qatlam	Iqtisodiy manfaat, strategik foyda, siyosiy sabr-toqat, uzoq muddatli loyihalar	Real natija olish, manfaatlarni muvofiqlashtirish, barqaror sheriklik qurish	Markaziy Osiyo–Xitoy gaz quvuri, Angren–Pap temir yoʻli, “Bir kamar, bir yoʻl” loyihalari

Natijalar va muhokama

Tadqiqot shuni koʻrsatadiki, Oʻzbekiston–Xitoy diplomatik muloqotida ramziy va pragmatik elementlar uzviy bogʻliq. Ramziy diplomatiya ishonch va ramziy kapitalni shakllantirsa, strategik pragmatizm real iqtisodiy va siyosiy natijalarni taʼminlaydi. Ularning uygʻunlashuvi ikki davlat strategik sherikligini mustahkamlaydi. Bundan tashqari, ramziy–pragmatik model xalqaro muzokara nazariyasi uchun ham yangi konseptual asos sifatida ahamiyatlidir.

Xulosa

Oʻzbekiston diplomatlari ramziy elementlardan foydalanishda xalq diplomatiyasi va “soft power” vositalarini yanada kuchaytirishi zarur. Shu bilan birga, strategik pragmatizمنى rivojlantiruvchi yoʻnalishlar sifatida energetika, transport-logistika va yuqori texnologiyalar sohalarida hamkorlikni chuqurlashtirish muhim ahamiyat kasb etadi.

Ramziy–pragmatik muzokara modeli esa O‘zbekiston–Xitoy diplomatik amaliyotida marosimiy ramzlar va strategik manfaatlarning uzviy integratsiyasini izohlaydi. Ushbu model nafaqat nazariy konsepsiya sifatida, balki amaliy qo‘llanma sifatida ham dolzarb bo‘lib, O‘zbekiston diplomatlari uchun samarali yo‘nalishlarni belgilab beradi. U xalqaro munosabatlarda ishonchni mustahkamlash, pragmatik manfaatlarni muvofiqlashtirish va barqaror strategik sheriklikni ta‘minlashda muhim rol o‘ynaydi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:

1. Fisher, R. and Ury, W. (1981). *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. Boston: Houghton Mifflin.
2. Solomon, R.H. (1999). *Chinese Negotiating Behavior: Pursuing Interests Through “Old Friends”*. Washington, DC: United States Institute of Peace Press.
3. Shen, Z. & Xia, Y. (2015). *Mao and the Sino-Soviet Partnership, 1945–1959: A New History*. Lexington Books.
4. Tang, J. (2009). *Strong Rain and Warm Wind: A Century of Modern China’s Diplomacy*. Beijing: World Knowledge Press.
5. Martin, P. (2021). *China’s Civilian Army: The Making of Wolf Warrior Diplomacy*. Oxford University Press.
6. Zartman, I.W. (1989). *The Theory of Ripeness in Conflict Resolution*. Yale University.
7. Kissinger, H. (1994). *Diplomacy*. New York: Simon & Schuster.
8. Faizullaev, A. (2018). *Symbolic Insult in Diplomacy: A Discourse Approach*. Brill.
9. Faizullaev, A. (2021). *Diplomatic Signaling: Between Tradition and Innovation*. Palgrave Macmillan.
10. Kumar, R. (2019). *Strategic Pragmatism in China’s Foreign Policy*. Springer.
11. Yan, X. (2011). *Ancient Chinese Thought, Modern Chinese Power*. Princeton University Press.
12. Zhao, T. (2009). *The Tianxia System: An Introduction to the Philosophy of a World Institution*. Beijing: China Renmin University Press.