

*Can sözdür, əgər bilirsə insan,  
Sözdür ki, deyirlər, özgədir can.*

*Məhəmməd Füzuli*

**FİKRƏT ŞİRİYEV**

**AZƏRBAYCAN DİLİNİN  
NİTQ MƏDƏNİYYƏTİ  
VƏ  
RİTORİKA**

**(Ali məktəblər üçün dərs vəsaiti)**

*Azərbaycan Respublikası Təhsil nazirinin  
30.04.2014 tarixli 521 sayılı əmri ilə  
dərs vəsaiti kimi qrif verilmişdir*



**NURLAR**  
BAKİ-2014

**Elmi redaktorlar:** *akademik* Vasim Məmmədliyəv  
*professor* Sənubər Abdullayeva

**Rəyçilər:**

*Dosent* Yaşar Məmmədli  
*Professor* İkrəm Qasimov  
*Dosent* Fikrət Əlizadə

**Redaktor:**

Şəhla Tahirqızı

**FİKRƏT ŞİRİYEV**

**AZƏRBAYCAN DİLİNİN NİTQ MƏDƏNİYYƏTİ  
VƏ RİTORİKA**

Bakı, «NURLAR» Nəşriyyat-Poliqrafiya Mərkəzi, 2014, 400 s.

Kitabda Nitq mədəniyyəti fənninin nəzəri müddəaları əksini tapır, ritorika elminin 3000 illik yolu, klassik Yunan və Roma məktəbləri haqda, həm də Şərq ritorikasının ilk nümunələrindən müqayisəli parçalar, Azərbaycan nitq mədəniyyəti tarixi barədə məlumat verilir. Dərs vəsaitində həmçinin ümumritorik qanunlar, nitqin texnikası, şifahi ünsiyyət ustalığı, mübahisə qaydaları, mədəni və işgüzar nitq, nitq normaları və s. haqda nəzəri və praktik tövsiyələr əksini tapmışdır. Kitabda nitq mədəniyyətinə, söz ustalığına aid maraqlı nümunələr verilmiş, nitq terminləri lüğəti təqdim edilmişdir.

Zəngin ədəbiyyatdan istifadə edilməklə və beynəlxalq təcrübəyə əsaslanaraq hazırlanan, maraqlı nümunələr verilən bu kitab ali məktəb tələbələri üçün dəyərli dərs vəsaiti ola bilər.

ISBN: 978 - 9952 - 490 - 53 -4

© F.Şiriyev, 2014

## GİRİŞ

23 may 2012-ci il tarixində Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyev “Azərbaycan dilinin qloballaşma şəraitində zamanın tələblərinə uyğun istifadəsinə və ölkədə dilçiliyin inkişafına dair” Sərəncam vermiş, 09 aprel 2013-cü il tarixində bu barədə Dövlət Proqramını imzalamışdır. Sərəncamda və Dövlət Proqramında rəsmi dövlət dilinin hərtərəfli inkişafı, tətbiqi və tədrisi geniş şəkildə tövsiyə edilmiş, istiqamətlər göstərilmişdir. Burada Azərbaycan dilində nitq mədəniyyətinə xüsusi yer ayrılmış, bu sahənin öyrənilməsi və tədrisi önə çəkilmişdir. Ayrıca olaraq “Nitq mədəniyyəti” fənninin tədrisi məsələsi ilk dəfə dövlət başçısı tərəfindən prioritet istiqamət olaraq tövsiyə edilmişdir.

Biz bütün bunları nəzərə alaraq bu dərs vəsaitini hazırlamışıq və burada nitq mədəniyyətini yalnız sinxron vəziyyətdə deyil, həm də diaxronik – tarixi baxımdan araşdırmağa çalışmış, bir çox hallarda “nitq mədəniyyəti” ifadəsi yerinə “ ritorika” işlətməklə nəzərə almışıq ki, Ritorika öz tarixi və semantikasi baxımından daha geniş, dolğun və əhatəlidir.

Hər bir insan öz fikirlərini dəqiq, yığcam və gözəl şəkildə ifadə etməyi bacarmalıdır. «Ritorika», yaxud «Natiqlik sənəti» və ya «bəlağət elmi» kimi fənlər məhz buna kömək etmək məqsədi güdür.

Tədris fənni kimi ritorikanın fərqi ondadır ki, digər fənlərin çoxunun mənimsənilməsi biliklərlə, ritorikanın mənimsənilməsi isə həm də bacarıqlarla bağlıdır. Həqiqətən də, əgər kimsə Nizami Gəncəvinin, yaxud Cəlil Məmmədquluzadənin nə zaman vəfat etdiyini bilmirsə, bu boşluğu iki tarixi – 1209 və 1932-ci illəri bilməklə doldura bilər. Amma əgər Siz, auditoriya qarşısında çıxış etmək üsullarına yiyələnmişsinizsə, bu işə aid qaydaların sadəcə sadalanması kifayət etməz, burada bir sıra bacarıq və vərdislərə yiyələnmək lazımdır və bunun üçün sizə vaxt lazım olacaq. Natiqlik qabiliyyətinə yiyələnmək, hər şeydən əvvəl, müxtəlif auditoriyalarda çıxışların uzunmüddətli təcrübəsi ilə bağlıdır.

«Ritorika nədir?» sualına ensiklopediya və lüğətlərdə təxminən belə bir cavab verilir: ritorika – natiqlik sənəti nəzəriyyəsi, gözəl danışmaq nəzəriyyəsi, səliss, məhz hazırkı vəziyyətdə tələb olunduğu kimi yaxşı danışma bilmək bacarığı haqqında elmdir. Ritorika bəşər tarixindəki ən qədim elmlərdən biri olduğu üçün onun qədim dillərdə – həm yunan, həm də latın dilində özünəməxsus adı vardır: yunan dilində « ritorika », latın dilində isə « elokvensiya ». Ritorikanı sadəcə “ fikirdən – sözə ” kimi də səciyyələndirmək olar. Hər bir insanın fikri sözlə bağlıdır, insanın heç bir fikri yoxdursa, deməli, o, lazım olan sözləri də tapa bilməyəcək. Əgər insanın söz ehtiyatı kasaddırsa, o öz fikrini parlaq və anlaşılıqlı şəkildə formalaşdırmağı da bacarmayacaq.

Ritorika elmdir, çünki burada onun əsaslarına yiyələnmək istəyən hər bir insanın əməl etməli olduğu dəqiq qaydalar vardır. Lakin ritorikada həm də həqiqi incəsənətin əsas xüsusiyyəti var: heç bir qayda uğurlu nəticə əldə olunacağına təminat vermir, bunun üçün həm də yaradıcı təfəkkürün mövcudluğu zəruridir və cəmiyyət qarşısında çıxış etmək ustalığı insanın həm məntiqi, həm də ifadəli təfəkkürdən bacarıqla istifadəsindən ibarətdir.

Qədim dünyanın ritorika müəllimləri bu halları nəzərə alaraq, öz şagirdlərinə söhbətlər və gəzintilər zamanı təlim verirdilər. Bu zaman şagirdlər böyüklərdən yaşlı nəslin artıq malik olduğu qayda və üsulları öyrənirdilər.

Qədim Yunanıstan və Qədim Romada ritor- natiq, təxminən e.ə. III əsrdən başlayaraq həm də natiqlik sənəti məktəbində praktik gözəl danışmaq müəllimi idi. Daha geniş mənada isə o, - peşəkarlığı ilə başqalarına natiqlik sənətini, incəsənətini, gözəl danışmaq bacarıqlarını öyrətmək imkanına malik müəllim idi.

Nəzərə almaq lazımdır ki, bu gün natiqlik sənətinin (gözəl danışmaq ustalığının) əsaslarına yiyələnmiş hər bir insan:

- yeni işə düzələrkən öz tərcümeyi-halını müdirə elə danışa bilər ki, o, danışanı yubanmadan işə qəbul etmək istəyər;
- yeni kollektivə özü haqqında danışarkən özünü maraqlı və xoşagələh həmsöhbət kimi göstərə bilər;

- müdiriyyətdən təcili tapşırıq alıb, onu yerinə yetirdikdən sonra bu haqda elə hesabat verə bilər ki, rəhbərlik dərhal hesabat verənin vəzifə maaşının artırılması haqqında əmr imzalayar.

Müasir müsbət nümunələri isə fənnin bu gün də geniş tədris edildiyi xarici ölkələrin təcrübəsindən görmək mümkündür. Belə ki, Avropa və Amerikada natiqlik sənətinin ən müasir istiqamətləri klassik ritorikaya gedib çıxır və ritorika tamamilə haqlı olaraq, humanitar biliklərin ümumi metodologiyası rolunda çıxış etməyə iddialıdır.

Eyni zamanda, xaricdə natiqlik təcrübəsinin də rolu artır ki, bura tam haqlı olaraq, tədris müəssisəsindəki təcrübə və gündəlik nitqi, hətta küçədəki danışığı da aid etmək olar.

İnkişaf etmiş ölkələrdə hər bir orta məktəb şagirdi nəzəri biliklərə əsaslanan müəyyən ritorik təcrübə əldə edir. Bu, nitq ustalığına aid qısa kurs da ola bilər ki, burada şagirdlər (dinləyicilər) yalnız ictimai, açıq çıxışlara hazırlığın ümumi əsasları ilə tanış olur, işgüzar ünsiyyətin əsaslarına yiyələnməyə başlayırlar. Amma peşəkar nitq və ritorlar hazırlayan xüsusi məktəblərdə uzunmüddətli hazırlıq keçmək də mümkündür.

Peşəkar natiqlik ustalığına yiyələnməyin ümumi təcrübəsi tədricən bütün dünyada, demək olar ki, istənilən ixtisas üzrə mütəxəssis hazırlığının ayrılmaz hissəsinə çevrilməkdədir. İlk növbədə bu, müxtəlif sosial peşələrin nümayəndələrinə: diplomatlara, hüquqşünaslara, psixoloqlara, pedaqoqlara, həkimlərə, ticarət, həmçinin bütün sosial xidmət işçilərinə, kitabxana, katiblik və bələdiyyə üzvlərinə, ümumiyyətlə, insanlarla intensiv ünsiyyətdə olan digər sahələrə aiddir. Fikrimizcə, yüksək səviyyəli mütəxəssislərin hazırlanması zamanı ritorika kursunun öyrənilməsi məcburi olmalıdır.

Bu gün dünya ölkələrinin ali məktəblərinin tədris planlarına ritorika daxildir. Hazırda dünyada təkcə filoloqlar deyil, digər humanitar ixtisasların (hüquq, beynəlxalq əlaqələr, fəlsəfə, jurnalistika və s.) tələbələri də ritorik hazırlıq keçirlər.

Humanitar fakültələrdə ritorika kursunun əsas məsələləri kimi aşağıdakılar irəli sürülür:

• sosial - humanitar biliklər sistemində ritorikanın inteqral fənn kimi yerinin müəyyənləşdirilməsi, natiqlik fəaliyyətinin ictimai əhəmiyyəti və natiqin öz nitq davranışı üçün məsuliyyəti;

• tələbələrin ictimai çıxışlarda iştirak üçün səmərəli və təsirli hazırlıq texnologiyası ilə silahlandırılması;

• dinləyicilərin nitq mədəniyyətinin öyrədilənlərin peşə və şəxsi tələblərinə daha dərinə cavab verən fəal forma və janrları ilə nəzəri və əməli (həm genetik, həm də sinxron istiqamətlərdə) tanışlığı.

Ali məktəb ritorik təhsil verərkən ünsiyyət baxımından inkişaf etmiş, şüurlu və çevik şəkildə inandırmaq qabiliyyətinə yiyələnmiş, cəmiyyət qarşısında müxtəlif növ və janrlarda maraqlı çıxışlar etməyi bacaran şəxsiyyət yetişdirmək kimi sosial əhəmiyyətli ən yüksək vəzifəni yerinə yetirməyi qarşısına məqsəd qoyur.

Tədris fənni kimi ritorikanın ali məktəbdə başlıca vəzifəsi tələbənin cəmiyyətin layiqli üzvü, işinin incəliklərinə yaxşı bələd olan, şüurlu mövqeyə malik, yüksək mənəvi- ictimai normaları təbliğ edən və nitq ünsiyyətini təşkil etmək üsullarına yiyələnmiş şəxsiyyət tək yetişdirilməsi kimi sosial borcu yerinə yetirməsidir.

Ritorika (gözəl danışmaq qabiliyyəti, ustalığı nəzəriyyəsi) mahiyyət etibarilə, yuxarıda qeyd edildiyi kimi, ritorik pedaqogika şəklində meydana gəlmişdir. Belə ki, bu sahədə ilk nəzəriyyəçi və praktik olan sofistlər ritorik-pedaqoji fəaliyyətlə məşğul olurdular, yəni gözəl danışmaq ustalığı öyrədirdilər.

Deməli, Qədim Roma və Qədim Yunanıstanda tədris fənni kimi meydana gəlmiş ritorika bu gün də pedaqoji və praktik yönümlü olmalıdır.

Dünyanın bu sahə üzrə tanınmış bir çox alimlərinin, məsələn, S.S.Averintsevin, A.F.Losevin, L.K.Qraudinanın, A.K.Mixalskayanın və b. fikrincə, müasir ritorika nitq ünsiyyətinin yalnız texnikası yox, həm də fəlsəfəsi, onun əxlaqi seçim, xeyir və şər, onların davranış və ünsiyyətdəki problemlərini irəli sürən ümumiləşdirici etika və estetikasıdır.

Ali məktəb fənni kimi ritorika linqvistika, üslubiyyət, mətnşünaslıq, semiotika, ədəbiyyat nəzəriyyəsi və tarixi ilə bir sırada durur və aşağıdakı məsələləri əhatə edir:

- nəzəriyyənin və onun ictimai dil təcrübəsi ilə əlaqəsinin öyrənilməsi;

- janr kimi real şəkildə mövcud olan (qarşıya qoyulmuş məqsəddən asılı olaraq), müvafiq kommunikativ mətnin quruluşu haqqında biliklərə yiyələnmək;

- bu əsasda, klassik kanonun (*qanun, qayda*) çıxış etməyə hazırlıqla bağlı hər bir mərhələsində (kəşf etmə, yerləşdirmə, ifadə etmə, yadda saxlama və cəmiyyət qarşısında nitq söyləmə) bacarıqlarını təmin edən peşəkar ustalığın formalaşdırılması.

Beləliklə, «Ritorika» fənninin ən mühüm vəzifəsi tələbələrin nitq ünsiyyəti prosesinin əsas ünsürlərini dərk etmələri və istənilən nitq şəraitində effektiv nitq nümayiş etdirmələri üçün zəruri olan bacarıq və vərdişlərin formalaşdırılmasını təmin etməkdən ibarətdir.

Bu dərs vəsaitinin məqsədi – tələbələrə klassik ritorik nəzəriyyənin əsaslarını öyrətmək, onları dünya ritorika mədəniyyəti ilə tanış etmək, antik məsəl olan : «İnsanın həyatı necədirsə, nitqi də elədir» ifadəsini və Roma filosofu Senekanın: «Ziyafətlərin və geyimlərin dəbdəbəli olması dövlət idarəçiliyinin xəstəliyə tutulmasının əlaməti olduğu kimi, tez-tez təsadüf edilən nitq idarəolunmazlığı da, söz danışanların ruhunun məhv olmasının göstəricisidir.» - kimi ədalətli fikrini yadda saxlayaraq, real nitq ünsiyyətinin bilavasitə iştirakçıları olmalarına kömək etməkdir.

Bu kitab ritorika haqqında dünya praktikasında öz təsdiqini tapmış nəzəri tədqiqatlar, monoqrafiyalar, dərslik və dərs vəsaitləri əsasında tərtib olunmuşdur. Bu kitabda təcrübi fəaliyyət üçün əhəmiyyətli, lakin bir qayda olaraq, bu sahəyə aid digər nəşrlərdə kifayət qədər şərh edilməmiş üç prinsipi həyata keçirməyə təşəbbüs göstərilmişdir:

- Qısa şəkildə «müasir insanın ritorik mədəniyyəti» kimi göstərilə biləcək bu fənni mümkün qədər geniş şərh etmək;

- Şərhlərin təklif xarakteri daşması (qanunauyğunluqlar, qaydalar, üsullar, alqoritmlər və s.);

- Şərhin mümkün qədər qısa, konkret, lakonik olması.

Ümid edirik ki, bu vəsait sizə gözəl danışmağın nəzəriyyə və ustalığına yiyələnməkdə kömək edəcək. Əminik ki, bu təkcə xüsusi qabiliyyətlərdən – vergi və istedadından yox, həm də insanın əməksevərliyindən, məqsədyönlülüyündən asılıdır və deməli, hər bir öyrənmək istəyən üçün tamamilə əlçatandır.



# I FƏSİL

## KLASSİK VƏ MÜASİR RİTORİKA

### 1.1. Ritorikanın tarixindən

#### **Antik dünyada, Orta əsrlərdə, İntibah və Maarifçilik dövrlərində ritorika**

Artıq iki min beş yüz ildən bəri Avropa mədəniyyətinin inkişafına xidmət edərək, gah heyranlıq doğuran, gah heç kəs tərəfindən qəbul edilməyən ritorika elm sahəsi kimi təxminən e.ə. V əsrdə cəmiyyətin praktik tələbinə cavab olaraq meydana gəlmişdir. O zaman siyasi məsələlər xalq yığıncaqlarında, camaat qarşısında həll olunurdu. Çox böyük insan kütləsinin toplandığı yerlərdə məhkəmələr qurulur, bayramlar, yas mərasimləri, dostluq görüşləri keçirilirdi.

Qədim Yunanıstanın ritorik təlimi bizə şöhrətli, tanınmış natiqlər olan Demosfenin, Litsinin, Sokratın, Periklin (onlar hamısı ictimai xadim, yüksək təhsil almış insanlar idi) nitqlərindən nümunələr və natiqlik ustalığına yiyələnmək üçün hazırlanmış nəzəri əsərlər - Qorqinin, Aristotelin, Platonun qələmindən çıxmış kitablar şəklində gəlib çatmışdır.

Natiqlik ustalığı e.ə. VI-III əsrlər qədim yunan ədəbiyyatının, həmçinin Sokratın (469-399), Platonun (430/427-347), Aristotelin (384-322) adları ilə bağlı olan fəlsəfənin əsasında və müsbət mənada əhatəsində inkişaf etmişdir.

Ritorika ilk zamanlardan həm incəsənət, həm də elm kimi inkişaf edirdi. Ritorikaya aid kitabların yaradılması təhsil məqsədlərinə görə zəruri idi, bu sahədə Sirakuzanın, Attikanın, Afinanın ritorika məktəbləri aparıcı rol oynayırdı. Bu məktəblərə 7 yaşlı oğlanları

qəbul edir və onlara 21 yaşınadək təlim keçirdilər. Burada fəlsəfə, məntiq, ədəbiyyat, dil, riyaziyyat öyrədilirdi. Amma aparıcı fənn ritorika idi və heç də təəccüblü deyil ki, ritorikaya aid ilk traktatlar bu məktəblərə rəhbərlik edən natiqlər tərəfindən yazılmışdı.

Adətən onların sırasında birinci filosof- sofist Qorginin (e.ə. 493-376) adı çəkilir. Onun əsərləri bizim günümüzdə tam halda gəlib çatmamışdır. Müasir dövrdə Platonun «Qorgi» dialoqu bəllidir. Həmin dialoqda onun əsas elmi mövqeyi şərh olunur. Qorgi ritorikanı tədris edərkən çox səyahətlər etmiş və bu zaman Olimpiya və Delfiya bayramları üçün nitqlər də hazırlamışdır. Aşağıdakı fikir də ona məxsusdur: *söz çox böyük hökmdardır. O, çox kiçik və tamamilə gözəgörünməz bir bədənə malik olsa da, möcüzəli işlər görür. Belə ki, o həm qorxunu qova bilər, həm kədərini məhv edir, həm sevinc gətirir, həm rəhm oyadır... Sözə məxsus olan inandırma qüvvəsi həm də ruhu istədiyi kimi formalaşdırır. Biz burada İncilin ilk cümləsini – “Öncə söz olmuşdur, söz Allahın olmuşdur, söz Allah olmuşdur” xatırlatmaya bilmərik.”*

Ellinlər (yunanlar) ənənəvi ritorikanı sözlə inandırma, nitq ustalığı kimi qiymətləndirirdilər. Ellin ritorlarının fikrincə, ritorikanın üç ayrılmaz əsası var: mənəviyyat, müdriklik (həqiqət) və aktorluq bacarığı; eyni zamanda, onlar savadlılıq, mədəniyyət və nitqlik istedadına da böyük dəyər verirdilər. Düzdür, sonralar Sise-ron deyəcəkdi: «Şair doğulurlar, natiq olurlar» - lakin heç şübhəsiz, onun özünə də Yupiter tərəfindən böyük istedad bəxş olunmuşdu.

Köhnə, yaxud kanonik ( nümunəvi) ritorika beş hissəyə bölünürdü:

1. *İnvensiya* – tərcümədə mənası «fikrin kəşf edilməsi», yaxud nitqin məzmununun hazırlanması;
2. *Dispozisiya* (mövqə tutma), yaxud kompozisiya- rus ritorikalarında–yerləşmə (adətən nitqin janrı ilə əlaqələndirilirdi);
3. *Elokusiya* (bəlağət) və ornament – ifadə və bəzəmə; bu sonuncu və ən geniş hissə sonralar aparıcı mövqeyə yüksəldi (dil vasitələrinin, üslubun, nitq mədəniyyətinin seçilməsi, poetika);
4. *Memoria* (yaddaş üçün müxtəsər qeyd)- hazırlanmış mətnin yadda saxlanması, yaddaşın, onun yüksək hazırlığının məşqi;

5. *Aksiya*, yaxud ifa - nitqə qüsursuz yiyələnmə, şifahi ifadəlilik ustalığı, özünü idarə etmək bacarığı, jestlər və s.

Qədim ənənələrə müvafiq olaraq, ritorikanın digər elmlərlə əlaqələrini müəyyənləşdirmək mümkündür. Onu:

*məntiqə* - nitqi mühakimələr, sübutlar, əsaslandırma, eyniyət və kifayət qədər əsaslandırma qanunları;

*fəlsəfə* ilə – əxlaq, mənəviyyat problemləri, xeyir və şər, xoşbəxtlik və əzab, dünyagörüşü problemləri;

*siyasətə* - hakimiyyət və azadlıq, mülkiyyət, ictimai münasibətlər, müharibə və sülh problemləri;

*hüquqşünaslıq* – insan hüquqları, məhkəmə praktikası;

*filologiya ilə* – dil, onun vasitələri, üsulları, nitqin ifadəliliyi, prosodiya (hecaların tələffüz üsulu), ədəbiyyat, poetika, janrlar, teatr birləşdirir.

İnandırma, həqiqətə uyğunluq məsələsi çox qəti şəkildə qoyuldu – ellinlər mövqelərində dönməz idilər: məlum olduğu kimi, Sokrat, Demosfen əqidələrindən dönməkdənsə, ölümü üstün tuturdular.

O dövrün ritorikasındakı filoloji məsələlər üzərində bir qədər ətraflı dayanmağa dəyər: yüksək və aşağı üslublar, bədii və işgüzar üslublar, həmçinin prosodik (tələffüz) kateqoriyalar- nitqin ritmi, intonasiyanın yüksəkliyi, səslənmə qüvvəsi, nitqin sürəti, vurğu, fasilə kimi məsələlərə xüsusi olaraq diqqət yetirilir, fiqurlar və sayı 200-ə çatan məcazlar dərinədən öyrənilirdi.

İmprovizələr kifayət qədər yüksək dəyərləndirilsə də, hərtərəfli, fəal hazırlığa -söylənəcək nitqin mətninin yazılmasına, hər bir ifadənin cilalanmasına üstünlük verilirdi. Yeri gəlmişkən, əgər bunlar olmasaydı, Qədim Yunanıstan və Romanın böyük natiqləri olan – Demosfenin, Siseronun və başqalarının nitqləri bizə, sadəcə olaraq, gəlib çatmazdı.

Hərtərəfli biliyə malik olan alim, «Metafizika», «Məntiq», «Siyasət», «Poetika», «Analitika» əsərlərinin müəllifi, Böyük Platonun şagirdi olan Aristotel öz dövrü üçün çox əhəmiyyətli əsərini- üç kitabdan ibarət «Ritorika»nı yazmaqla insanın təfəkkür və mənəvi zənginliklər aləmini əhatə etmişdi.

Aristotel bəlağətli nitq elminin məqsədini xeyrə və insan xoşbəxtliyinə xidmət etməkdə görürdü. Həm də sonuncuya xüsusi diqqət yetirərək, onu «ləyaqətdən ruhlanmış firavanlıq» (ləyaqətdən qol-qanad almış rifah) kimi qiymətləndirirdi. Xoşbəxtliyin meyarları kimi isə bunları göstərirdi: insanlar arasında hörmətli olmaq, sevimli işində uğur qazanmaq, mehriban ailə, nəhayət, ən başlıcası- «yaxşı, yaxın dostu olmaq».

Aristotel natiq üçün zəruri olan keyfiyyətləri göstərir - bunlar yüksək savad, ictimai fəallıq, xalqın hörmət bəslədiyi vəzifə, dövlət xidmətləri, nitq ustalığı, qüsursuz namusluluqdur.

Əsərinin bir çox səhifələrində o, natiqlik bacarığı və biliyi olmayan və bu baxımdan çıxış edənlə eyni səviyyədə dura bilməyən insanlar qarşısında çıxışlara əvvəlcədən hazırlaşmağa natiqin mənəvi haqqının nə dərəcədə olmasından bəhs edir. Düzdür, o həmişə üstünlüyü natiqə verir.

O, dövlətin özünü qarşılıqlı nitq fəaliyyəti sistemi kimi qiymətləndirir, bu mənada ailə və dövləti eyniləşdirir. Aristotelin fikrincə, nitq qabiliyyəti insanı «digər canlılardan» fərqləndirir, nitq həm ailəni, həm də dövləti yaradır, deməli,  *ritorika cəmiyyət və onun idarə edilməsi haqqında elmdir*.

Aristotelin fikrincə, ritorika bir çox məsələlərdə filolojiden çox, sosial elmdir: o, insan haqqında elmlərin bütün sahələrini ritorikada birləşdirirdi.

Əslində, gözəl danışmaq qabiliyyətini Aristotel *məşvərətçi nitqlərə* (onların məqsədi nəyi isə bəyənmək, yaxud rədd etmək idi), *məhkəmə* (onlar günahlandırmaq, yaxud bəraət qazandırmaq üçün lazım idi) və *epideytik* (onların vəzifəsi tərifləmək, yaxud pisləmək idi) nitqlərə bölmüşdü. Bu hissələrin daxilində də ritorikanın digər tətbiq sahələri fərqləndirilirdi.

Aristotelin «Ritorika» əsərində iştirakçıların mənəvi aləmini zənginləşdirən, onlara sevinc bəxş edən dostcasına söhbətə də xeyli yer ayrılmışdır. Çox yaxın ünsiyyətə bu qədər diqqət yetirilməsi ritorik fəaliyyətin ənənəvi rəsmi mühitdən uzaqlaşmasını ehtiva edir. Sənədlərin, qanunların, müqavilələrin, ticarət münasibətlərinin

və s. Mətnlərin tərtibi ilə əlaqədar olan işgüzar nitq də diqqətdən kənar qalmayıb.

Aristotel elmi ritorikanın əsas kateqoriyaları olan etos, loqos və pafos haqqında təlimin yaradıcısıdır.

**Etos** - nitqin münasibliyi, onun bu nitqi qəbul, yaxud rədd edəcək dinləyicilərin mənəvi tələblərinə müvafiqliyidir. Bu tezisdə dinləyicilərə, müraciət olunana hörmət nəzərdə tutulur.

**Pafos** – nitqin yaradıcısının dinləyicilər qarşısında inkişaf etdirilən niyyəti, ideyasıdır. Bu tezisdə danışanın mövqeyi, onun əqidəsi mərkəzləşir.

**Loqos** – söz, dil vasitəsi, həmçinin məntiqdir; natiq onlardan məqsədinə çatmaq, dinləyicisini inandırmaq üçün istifadə edir.

Onun fikrincə, istənilən nitq növü ( məhkəmə, məşvərətçi, epideytik) etos, pafos və loqosun qaçılmaz vəhdətindən ibarətdir. Nitqin hər üç növü birgə, qarşılıqlı əlaqədədir.

Qeyd edək ki, Aristotel özü də parlaq nitqə malik söz ustası idi. O, «Məntiq» və «Metafizika» əsərlərində cümlə quruluşunda fikrin və nitqin o qədər incə, güclə hiss edilən çalarlarını işlətməyə nail olmuşdu ki, bunlar istənilən müasir mütəfəkkirə şöhrət gətirirdi. Onun «Ritorika – dialektikaya müvafiq olan incəsənətdir» aforizmi də təsadüfi yaranmayıb.

Gözəl danışmaq sənəti kimi ritorikanın inkişaf yolu çox da asan olmayıb. Onun fəvqündə şöhrət əsirləri və unudulmuş yüzilliklər, heyranlıq mədhiyyələri və soyuq istehzalar bir-birini əvəz edib. Əvvəllər də, indi də bir çoxları belə hesab edir ki, tarixdə bu qərribə dəyişikliklər silahın gücü ilə müəyyən edilir. Toplar və mauzerlər «dillənəndə» ən yaxşı natiqlər belə susmalı olurlar. Əksinə, hər dəfə demokratiyanın çiçəklənməsi ilə birlikdə sözün inandırma gücünə diqqət yenidən oyanırdı. Lakin məsələ yalnız bunda olsaydı, ritorika elmi həmişə natiqlik sənətinin taleyini yaşamış olardı. O özünün varisliyini itirməz və inkişafın hər yeni mərhələsində, hər dəfə irəliyə doğru hərəkət edərdi. Aydınır ki, ritorikanın yüksəliş və tənəzzüllərinin başqa səbəbləri də vardır.

*Antik ritorikanın əsas nəzəri nailiyyətləri aşağıdakı müddəalarda ümumiləşdirilə bilər.*

1. Platon «Qorgi» və «Fedr» (e.ə. 380-370-ci illər) dialoqlarında ritorikanın *inandırma vasitəsi* kimi dərk olunmasının ənənəvi və dəyişməz mənasını müəyyənləşdirir. Burada ritorikanın meydana gəlməsi vəziyyətinin dərk olunması xüsusilə vacibdir: həmsöhbətlərin bir-birini dinləməyə razılaşması zamanı ünsiyyət qaydalarının qarşılaşdırılması yaranırdı. Digər hallarda qarşıdurma olmurdu. Bu vəziyyət ritorun nitqini filosofun nitqindən əhəmiyyətli dərəcədə fərqləndirir. Ritor qarşısındakını inandırmaqdan çox, fikrindən daşındırmaq istəyir. Xarici məqsəd onun üçün əsas yerdə durur. Ondan fərqli olaraq, aktyor özünü ifadə etməyə can atır, filosof təkcə inandırmaq yox, həm də özü inanmaq istəyir. Bu səbəbdən Platon ritorikanı həqiqət axtarmaq vasitəsi olan dialektikayla qarşılaşdırırdı. Lakin bu halda da ritorikanın əxlaqi əsasları şübhə altına düşürdü.

2. Aristotel özünün «Ritorika» əsərində (təxm. eramızdan 330 il əvvəl) bu ziddiyyətləri aradan qaldıraraq göstərmişdi ki, ritorika yalnız qəbul edilmiş inandırma üsullarından istifadə edir. Başqa sözlə desək, nəzərdə tutulurdu ki, ritorika özünün əxlaqi əsaslarını qoruyub saxlayır, çünki natiq auditoriya qarşısında özünün həqiqi düşüncələrini, öncəgörmələrini, müşahidə və niyyətlərini şərh edir, çünki o, yalan söyləmir və hərəkətə keçmədən, yalnız nitq vasitəsilə inandırır; auditoriya isə onun nitqi ilə tanış olduqdan sonra öz seçiminə uyğun hərəkət etməkdə azaddır.

Ritorikanın əxlaqla birləşdirilməsi davamlı əhəmiyyətə malik idi. Bu anlayış Romada hakim idi və Siseronun nüfuzu ilə daha da möhkəmlənmişdi. O, özünün «Natiq haqqında» traktatında ( e.ə. 55-ci il) deyirdi ki, bəlağətli nitq insanın mənəvi qüvvəsinin ən yüksək təzahürlərindəndir.

3. Təkcə məntiqi dəlil və sübutlardan yox, həm də psixoloji proseslərdən, mənəvi qüvvələrin, məsələn, qorxu, qəzəb, rəhm və s. oyanmasından bəhs edən, inandırma mənbələrinin və üsullarının belə təhlili ilk dəfə Aristotel tərəfindən «Ritorika» əsərində, qismən «Poetika»nın bəzi fəsillərində və «Orqanon» toplusunda verilmişdir. Bu təhlilin fundamental əhəmiyyəti belədir: ritorikanı məntiq və psixologiyaya yaxınlaşdırmaqla biz həm də inandırma prosesini

bu elmlərin heç biri ilə, o cümlədən etika ilə eyniləşdirmirik, lakin insanın bütün psixi fəaliyyət sahələrini vahid məqsəd baxımından əhatə etməyə can atırıq.

4. *Təsir göstərmənin estetik formalarının xüsusi rolu ilk dəfə çox aydın şəkildə Siseron tərəfindən vurğulanmışdır. Yalnız bir sitatla kifayətlənək: "İnsanlar kimin qarşısında həyəcanlanırlar? Kim danışarkən ona sarsılmış şəkildə baxırlar? Kimə heyran olurlar? Kimi az qala insanlar arasında Allah hesab edirlər? Kim ki cəlbədicə sözlərlə, rəngarəng obrazlarla diqqəti cəlb edərək sərrast danışır... sonra nəsrin özünə nəsə bir şeir parçası daxil edir – bir sözlə, gözəl danışır."*

Ümumiyyətlə, göstərdiyimiz nümunədən görüldüyü kimi, estetik təsir burada nitqin məzmunundan çox, onun xarici forması ilə əlaqələndirilir.

5. Antik ritorika inandırma prosesinin məqsəd istiqamətinin, əxlaqi-etik, məntiqi, psixoloji və estetik təbiətinin dərk edilməsi üçün əsaslar yaratsa da, onunla məqsədin həyata keçirilməsinə kömək edən xüsusi vasitə, yəni dil arasındakı qanunauyğun əlaqəni aşkara çıxara bilməmişdi. Lakin bu istiqamətdə də müəyyən uğurlar əldə edilmişdi.

6. Özünün, təəssüf ki, bizə gəlib çatmamış «Üslub haqqında» əsərində Teofrast nitqin keyfiyyətləri haqqında təlimi formalaşdırmışdır. Sonralar bu təlim Aristotel, Siseron və Kvintilian tərəfindən inkişaf etdirilmişdir. Bu təlimin əhəmiyyəti *düzgünlük* kimi adi bir xassənin ritorik nitqin xüsusiyyətlərini müəyyənləşdirən bütün digərlərinə qarşı qoyulmasıdır. İkinci mühüm məsələ – ritorikanı digər linqvistik fənlərdən ayırmaq və onun qrammatika ilə eyniləşdirilməsindən qaçmaqdır.

7. İlk «ritorlar» daha çox incəsənət aləminin nümayəndələri – aktyorlar, müğənnilər, rəqqaslar idi. Əvvəllər söz əsas rol oynamırdı, musiqi, hərəkətlər, jestlər daha əhəmiyyətli sayılırdı. Xarakterikdir ki, ritorikanın öyrəndiyi yunan sözü və onun latın analoqu «fiqura» - «nitqin əsas bəzəkləri» ilkin mənada rəqslərdə müəyyən hərəkətlər, bir növ, rəqs «pa»ları mənasını bildirirdi. Adi, sadə, təbii nitq donmuş, hissləri gizlədilmiş, yaxud heç bir hissi olma-

yan, daşlaşmış bədən və üzlə müqayisə edilirdi. Əksinə, hərəkətlər, yaxud jestlər öz hisslərini ifadə edə bilmək və danışmaq bacarığı ilə əlaqələndirilirdi.

Ritorika elm olmaq üçün özünün xüsusi vasitələrini tapmalı idi. Bu baxımdan ən mühümü o idi ki, Aristotel «sxem» terminini sadəcə ritorika ilə deyil, hətta qrammatika ilə əlaqələndirmişdir.

8. Antik ritorikada fikir fiquru və söz fiquru bölgülərinin təqdim edilməsi böyük əhəmiyyətə malik idi, bunun ardınca Kvintilianın «Ritorik nəsihətlərin on iki kitabı» adlı fundamental əsərinin 8 və 9-cu kitablarında dəqiq, demək olar ki, tam təsnifat verilmişdi.

9. Antik ritorika fikir fiquru anlayışını kifayət qədər aydın müəyyənləşdirməyi, onun sərhədlərini cızmağı, xüsusi struktur-semantik təşkil edilmə ilə səciyyələnməyən təsvir üsullarından ayrılmağı bacarmamışdı. Lakin qarşıya başqa- fiqur və tropların (məcazların) fərqləndirilməsi kimi mühüm məsələ qoyulmuş və bu məsələnin həlli yolları müəyyənləşdirilmişdi. Siseron bu fərqləri məcazi- söz və fiquru söz birləşməsi kimi qarşılaşdırmaqda görür, Kvintilian isə belə hesab edirdi ki, adi nitq parçasını məcazla əvəz etmək ona yeni məna verir, fiqurla əvəz etmək isə - yox. Lakin bu müəlliflər də məcazların tam təsnifatını verməmişlər. Belə təsnifatı ilk dəfə məcazların 37 variantını və 14 əsas çoxnövlüyünü sadalayan Trifonda görürük.

Qeyd etmək lazımdır ki, ritorika XV əsrədək əsasən sxolastik, XVI əsrdən humanist, XVII əsrdə isə reformist olmuşdur.

Bunları *sxolastik dövrün* əlamətləri hesab etmək mümkündür: üslub qanun səviyyəsinə yüksəlir- burada həm geyim tərz, həm nitq etiketi var; təlimin əsasında yüksək, orta və aşağı üslublar durur. Ritorik qaydaların bu mərhələsinin təsiri XVIII əsrin ünsiyyət təcrübəsində aydın şəkildə əks olunur.

*Humanist ritorika* İntibah dövrü ilə bağlıdır. Saray akademiyası onun mərkəzi olur, Kral III Henrix üçün Fransız ritorikası tərtib olunur, kral nitq mədəniyyəti (fransız dilində) tətbiq olunmağa başlayır. Ritorika qrammatika və dilin ədəbi normalarının, ümumiyyətlə, bu gün nitq mədəniyyəti adlandırdığımız bütün məsələlərin işlənməsinə təkan verir. «Nitqin səhnələşdirilməsi»



tətbiq olunur, intonasiyaya, tələffüzə, nitqin aydınlığına diqqət artır. Ədəbiyyat nümunələrindən istifadə olunur, tərcümə ustalığı inkişaf edir.

*Reformist ritorika* humanitar elmin daha əhəmiyyətli sahəsinə çevrilir. Onun təsiri ilə hamı tərəfindən geniş istifadə olunan kitablar, məsələn, Şabanelin «Fransız nitq mədəniyyətinin mənbələri», «Yüksək səviyyəli xanımın təlimi üçün gözəl danışmaq» nəşr olunur.

Avropa ənənələri barədə danışarkən Qoca Şərqi böyük nətiqlik ənənələri barədə heç nə deməmək günah olar. Şərqi fəlsəfəsində dil və söz xüsusi çəkiyə malik olmuş, Füzulinin təbirincə desək, söz ölkələri, sarayları fəth edən fəzlərdən daha qüdrətli sərkdə olmuşdur. Qeyd etmək lazımdır ki, hələ eramızdan əvvəl I əsrdə - yəni təxminən Yunan-Roma sivilizasiyası dövründə qələmə alınmış Hind ədəbi nümunəsi olan **“Kəlilə və Dimnə”** əsərində söz haqqında yazılır:

*Atalar deyiblər ki, dilini saxla, başın salamət olar, yersiz danışmağın nəticəsi peşmançılıqdır. Nəql edirlər ki, bir padşah məsləhət üçün yanına dörd alim çağıraraq deyir: “ Hərəniz elə bir hikmətli söz deyir ki, o, gözəl bir tərbiyənin əsası olsun”. Birinci deyir: - Ağillı adamların həyatında ən layiqli cəhəti danışmamaqdır! İkinci deyir: - Dünyada ən faydalı şey odur ki, insan öz əqli ilə məsləhətləşməmiş sözə başlamasın. Üçüncü deyir: - İnsan üçün ən xeyirli iş odur ki, fikirləşməmiş dinməsin. Dördüncü deyir: - İnsan üçün ən rahatı odur ki, özünü taleyin ixtiyarına versin.*

*Deyirlər, bir gün Çin, Hind, İran və Rum padşahları bir yerə toplaşaraq şərt qoyurlar: onlardan hər biri elə bir söz desin ki, dünyaya durduqca dursun. Çin şahı deyir: - Mən demədiyim sözü geri qaytarmağa, dediyim sözü geri qaytarmaqdan daha artıq qadirəm. Hind şahı deyir: - Mən o adama təəccüb edirəm ki, dediyi söz özünün xeyrinə olduqda ona fayda verməsin, zərərinə olduqda onu məhv etsin. İran şahı deyir: - Sözü nə qədər ki deməmişəm, o mənim qulumdur, elə ki dedim, oldu, ağam. Rum şahı deyir: - Mən demədiyim sözdən heç vaxt peşman olmamışam, dediyimdən isə çox tez-tez peşmançılıq çəkmişəm.*

*İnsanların susması fayda verməyən boş söhbətlərdən daha yaxşıdır. İnsan hər şeydən çox dindən bəlavə düşür.*

Maraqlıdır ki, Şərqdə Qərbdə olduğu kimi ritorika sahəsində qəliblənmiş, strateji tədqiqatlar aparılmasa da, yazılan kitablarda nitq mədəniyyətinin bütün vacib nəzəri çalarları öz əksini tapmışdır. Məsələn üçün Fars ədəbiyyatının böyük nümunələrindən biri olan və 1082-ci ildə Ziyarilər xanədanının son hökmdarı Qabus ibn Vəşmgir tərəfindən yazılmış “*Qabusnamə*” əsərində söz haqqında yazılanları göstərmək olar:

*Ey oğul, insan söz anlamacağı və söz deməyi bacarmalı, pis adamlardan isə dilini saxlamalıdır. Ey oğul, sən doğru danışan ol, özünü doğru danışan tanı ki, işdir, bir gün zərurət üzündən yalanan deməli olsan, doğru qəbul etsinlər. Lakin yalana oxşar doğru danışma. Doğruya oxşar yalan, yalana oxşar doğrudan yaxşıdır, çünki o yalana inanarlar, bu doğruya yox. Qəbul edilməyən doğrulardan qaç.*

*Onu da bilməlisən ki, söz dörd cürdür: birini nə bilərlər, nə deyərlər, birini həm bilərlər, həm də deyərlər, birini deyərlər, lakin bilməzlər, birini bilərlər, lakin deməzlər. Bilinməyən və deyilməyən sözlər dinə ziyanı olanlardır; bilmək lazım olmayıb deyiləsi sözlər: Haqq-təalanın kitabında, peyğəmbərin hədislərində, elmi kitablarda, üləmanın əsərlərində olan sözlərdir, çünki belə sözlərin şərhə yalnız təqliddən ibarət olar, onlardakı ziddiyyət, ixtilaf və çətinlikləri açıb göstərmək vəhydən xəbər vermək və ona bənzər bir şeydir. Həm bilməli, həm deməli sözlərə gəldikdə, onlar həm dinə, həm dünyaya lazım olan, yəni hər iki dünyada işə yarayan sözlərdir. Belə sözlərin həm danışana, həm də dinləyənə faydası olar. Bilib deyilməyəsi sözə misal onu göstərmək olar ki, böyük bir adamın və ya bir dostun sənənin yanında bir eybi ola, ya ehtimal üzündən və ya işin gedişindən elə güman edəsən ki, o, şəriətə düz gəlmir, desən ya həmin böyük adamın qəzəbinə səbəb olarsan, ya o dostuna ziyan vurarsan, ya qara camaatın tənəsinə məruz qalarsan. Belə bir söz, bilib deyiləsi mümkün olmayan sözdür. Dediym bu dörd növ sözün ən yaxşısı odur ki, onu həm bilmək olar, həm də demək. Lakin bu dörd növ sözün hərəsinin iki üzü vardır: biri gözəl, biri çirkin. Camaat arasında danışarkən gözəllərini danış ki, xalqın xoşuna gəlsin və qabiliyyətinin dərəcəsi məlum olsun. Böyük*

və ağıllı adamları sözlərinə görə tanıyarlardı, sözləri adamlar görə yox. Hər adam öz sözünün altında gizlənmişdir. Əli əmirəlmöminin belə demişdir: “ Hər kəs öz dilinin altında gizlənmişdir ”. Söz var bir cürə deyərsən, insanın ruhu təzələnər, başqa cürə deyərsən adamın qəlbi kədərlənər.

**HEKAYƏT.** Eşitmişəm, bir dəfə Harun ər-Rəşid yuxuda görür ki, bütün dişləri tökülübdir. Səhəri yuxuyozanı çağıraraq soruşur: “Bu yuxunun mənası nədir?” Yuxuyozan deyir: “Əmirəlmömininin ömrü uzun olsun, bütün qohum-əqrəbə səndən qabaq öləcək, belə ki heç kəsin qalmayacaqdır”. Harun ər-Rəşid deyir: “Bu yuxuyozana yüz çubuq vurun, o belə bir ağır xəbəri nə üçün mənim üzümə dedi, bütün qohum-qardaşım məndən əvvəl öləcəksə, onda mən kimə lazımam ?!”

Əmr etdi, başqa yuxuyozan çağırıldı, yuxunu ona danışdı. Yuxuyozan dedi: “ Əmirəlmömininin gördüyü bu yuxu göstərir ki, əmirəlmöminin bütün qohum - əqrəbasından çox yaşayacaqdır.” Harun ər-Rəşid dedi: “ Ağılın hökmü eynidir, təbiri hamı təbiri, lakin ibarələrdə böyük fərq vardır”. Əmr etdi hamı kişiye yüz dinar versinlər.

Deməli, sözün dalına-qabağına fikir vermək lazımdır, dediyin sözün ən gözəl tərzdə demək lazımdır ki, həm söz anladan olasan, həm söz anlayan. Əgər dediyin sözün anlamasan, sənənlə tutuquşunun nə fərqi var? O da söz deyər bilir, lakin söz anlayan deyil. Söz anlayan ona deyər ki, onun da sözünü başqaları anlasın, belələri ağıllı adamlar hesab edilər, əks halda insan deyil, heyvan zümərəsindən sayırlar. Sözün böyük hesab et, söz göydən enmişdir, onun qədrini bil, yerində deyilməli sözün saxlama, de, lakin yersiz danışmaqla da onu qiymətdən salma ki, hikmətə zülm etmiş olmayasan!

Nə desən düzünü de, mənasız iddialarda olma. Hər iddia üçün isə çox da sübuta can atma. Bilmədiyini elmdən dənmə vurma, o elmdən çörək gözləmə, çünki sən elə elmdən, elə minbərdən məqsədinə çatma bilməzsən, yalnız bildiyini elmdən məqsədə çatma bilərsən. Bilmədiyini şeydən heç şey əldə etmə bilməzsən.

Söz ustaları yanında doğru adam kimi tanınsan da, özünü hörmətdən salma istəmirsənsə, heç bir şey haqqında şahid olma-

ğa razılıq vermə. Əgər versən, canfəşanlıq göstərmə və könüllü olaraq şahidlik etmə. Hər deyilən sözə qulaq as, lakin əməl etməyə tələsmə, fikirləş danış. Dediindən peşman olmamaq üçün əvvəl düşün, sonra sözü ağızından çıxar. Əvvəlcədən düşünmə bilmək bacarığa bərabərdir.

İşinə yarasə da, yaramasə da, heç bir sözü dinləməkdən da-rıxma, beləliklə, qoyma söz qapıları sənin üzünə bağlansın, sözün faydasından məhrum olasan. Heç vaxt soyuq danışma, soyuq da-nışmaq elə toxumdur ki, onun meyvəsi düşmənlik olar.

Alim olsan, özünü nədan hesab et ki, bilik qapıları sənin üzünə açılısın. Nə qədər ki, sözün eybini və hüsnünü anlamayıb-san, heç vaxt onu kəsmə və ya tərifləmə. İstər böyük olsun, istər kiçik, hər kəslə öz dili ilə danış ki, hikmətdən xaricə çıxmıyasan və dinləyicini darıxdırmıyasan. Lakin danışarkən səndən dəlil sü-but tələb edilərsə, belə yerdə elə danışmalısən ki, onları razı sala biləsən və onların arasından canını salamat qurtara biləsən.

Əgər sən söz ustadı olsan, özünü bildiyindən az göstərməyə çalış ki, söhbət vaxtı piyada olduğun meydana çıxmasın. Çox bilən, lakin az danışan ol, az bilib çox danışan olma. Deyiblər ki, susmaq salamatlığa, çox danışmaq isə ağılsızlığa bərabərdir. Çox danışan adam ağıllı olsan da, onu ağılsız hesab edərlər, az danışan ağılsız olsa da, az danışdığı üçün camaat onu ağıllı hesab edər. Nə qədər düz, təmiz və mömin adam olsan da özünü öymə, çünki sənin özün haqqındakı şahidliyini heç kəs qəbul etməz, çalış səni xalq tərifləsin, nəinki özün özünü. Çox bilirsənsə, yalnız kara gələcini, işə yarayanını de.

Ey oğul, söz danışan ol, söz güləşdirən olma. Söz güləşdirmək divanəlik kimi bir şeydir. Hər kimlə danışsan, diqqət et, gör, o sənin sözlərinin müştərisidir, ya yox. Əgər yağlı müştəri tapsan əl çəkmə, sözlərini sat, yox, müştəri deyilsə, o sözü saxla, onun xoşuna gələn başqa şeylər danış, qoy dönüb sənin müştərin olsun. Lakin çalış adamla adam ol, insanla insan, çünki adam başqadır, insan başqa. Qəflət yuxusundan ayılanlar xalqla mən dediyim kimi rəftar edər.

Bacardıqca söz deyib, söz eşitməkdən çəkinmə, çünki insanlar söz eşitmək vasitəsi ilə söz deməyi bacaran olarlar. Sübut: əgər uşa-

*ğı anasından ayırıb zirzəmiyə salsalar, orada süd verib böyütsələr, anası və dayəsi onunla danışmasalar, ona nəvaziş etməsələr, o heç kəsin səsinə eşitməsə, böyüdükdə lal olar, lakin belə adam uzun müddət eşidib öyrəndikdən sonra yenə dilə gəlib danışar. Başqa bir sübut: anadan kar doğulan lal olar. Görmürsənmi, lalların hamısı kardırlar?*

*Deməli, sözlərə qulaq as və yadında saxla, xüsusilə, hökmdarların və alimlərin dedikləri hikmətli sözləri. Demişlər ki, alimlərin, hökmdarların nəsihətlərinə qulaq asmaq ağılı gözünü işıqlandırar, çünki ağılı gözünün tutiyyə və sürməsi hikmətdir. Bu dediyim sözlərə canla-başla qulaq asıb onlara etiqad etmək lazımdır.*

Azərbaycanda ritorika haqqında bilgiler sistemli elm şəklində az öyrənilmişdir. Əgər ayrı-ayrı müəlliflərin epizodik yazılarını nəzərə almasaq, nəinki bu barədə Avropa mühitində olan ardıcıl tədqiqatlara, hətta tədris mexanizminə də rast gəlinmir. Elmlərin universitetlərdə tədrisi ilə xarakterizə olunan, belə desək, “Sovet dövründə” də nə üçünsə ən qədim elmlərdən biri olan ritorika “yaddan çıxmışdır”. Klassik filologiya fakültələrində belə, bu fənnə ikinci dərəcəli fakültativ predmet kimi yanaşılmış, ünsiyyətin müxtəlif səviyyələrində nitq bacarıqlarının aşağı düşməsi əhəmiyyətli dərəcədə hiss olunmuşdur. Müstəqillik illərinin yaratdığı imkanlar, müxtəlif mitinqlərin mövcudluğu, teledebatların, parlament iclaslarının canlı yayımı, açıq söz azadlığı bir tərəfdən kimin kim olduğuna aydınlıq gətirdiyi kimi, digər tərəfdən, bəzən layiq olmasalar da, nitq qabiliyyətinə malik insanlara müəyyən üstünlüklər verdi. Məhz populist çıxışların öhdəsindən gəlməyi bacaran, bununla da bir çox ziyalıları üstələyən “dil qəhrəmanları” 80-ci illərin sonlarında xalq arasında nüfuz qazandılar, hətta sonralar hakimiyyətə gələ bildilər. Bu həqiqətlərin özü ritorikanın bir elm kimi öyrənilməsinə, nitq mədəniyyətinin vacib bacarıq keyfiyyətləri kimi aşılınmasına zərurət, bununla birlikdə bir neçə sual yaratdı:

• Nə üçün ali təhsilli adamlar belə fikirlərini aydın və təsirli ifadə edə bilmir?

- Xüsusi hazırlaşmasa, niyə heç kəs rahat danışa bilmir?
- Niyə küçədə intervyu görürülən insanlar danışarkən belə əzab çəkirlər?
- Nə üçün başqa xalqların nümayəndələri sərbəst danışmağı bacardıqı halda, bizimkilər belə dolaşığa düşür?, və s.

Yuxarıda qeyd edilənlər, üstəlik də, təxminən 3 min il yaşı olan bir həqiqət hamıya məlum olduqdan sonra (“natiq doğulmur-lar, ağıl, savad, təcrübə insanı natiq edir”) ümid artır ki, ritorika-ya son dövrlərdə artan məhəbbət onu əsl elm kimi öyrənməklə nəticələncəkdir.

## 1.2. Natiqlik sənəti sosial hadisə kimi

**Anlayışların müəyyən edilməsi** Natiqlik sənəti termini (latın dilində *oratio* –nitq, gözəl danışiq) antik mənşəlidir. Yunan sözü rito-rika (rhetorika) və rus sözü «krasnoreçiyə» (gözəl danışiq) onun sinonimləridir.

Natiqlik sənəti dedikdə, ictimaiyyət qarşısında çıxışların ən yüksək səviyyəsi, natiq nitqinin keyfiyyət özəlliyi, canlı sözü söyləyə bilmə ustalığına malik olması başa düşülür. Natiqlik sənəti dedikdə, nitqin auditoriyaya arzu olunan təsiri göstərmək məqsədilə gözəl qurulması və söylənməsi ustalığı nəzərdə tutulur.

Natiqlik sənətinin bu şəkildə şərh edilməsi hələ antik dövrlərdə qəbul edilmişdir. Məsələn, Aristotel ritorikanı «hər bir əşyaya aid mümkün inandırma üsullarını tapa bilmək bacarığı» adlandırır.

Bununla bərabər, natiqlik sənəti anlayışını gözəl nitq haqqında elmə, həm də natiqlik ustalığının əsasları haqqında tarixən forma-laşmış elmə aid edirlər.

Ənənəvi olaraq, gözəl danışiq incəsənətin bir növü kimi qəbul edilirdi. Onu tez-tez poeziya və aktyorluq yaradıcılığı ilə müqayisə edirdilər.

Bəs natiqlik sənətini başqa elmlərlə əlaqədə nəzərdən keçir-məyə nə imkan verir?

1. Natiqlik sənəti bütün elmlərin nailiyyətlərindən və kəşflərindən istifadə edir, eyni zamanda onları geniş təbliğ edib populyarlaşdırır.

2. Bir çox ideya və fərziyyələr ilkin olaraq şifahi şəkildə, ictimaiyyət qarşısındakı nitqlərdə, mühazirələrdə, elmi məruzələrdə, məlumat və söhbətlərdə şərh edilir.

3. Natiqlik sənəti müvafiq elmlərin kateqoriyalar sistemində əsaslanır, bu da onları əsaslandırmanın, təhlil və mühakimələrin, sübut və ümumiləşdirmələrin mexanizmini təyin edir.

Beləliklə, nitq mədəniyyətində incəsənət və elmlik insanlara göstərilən müstəqil təsir üsullarının mürəkkəb qovuşuğunu təşkil edir. Ritorika ictimai nitqlərin mürəkkəb intellektual-emosional birliyi.

Bir çox müasir tədqiqatçılar natiqlik sənətini insan fəaliyyətinin xüsusi növlərindən biri hesab edirlər.

Natiqlik sənəti yalnız şərti olaraq incəsənət adlanır, lakin o, əhəmiyyətli dərəcədə daha çox elə bir fəaliyyətdir ki, ona yiyələnən insanın heç bir xüsusi bacarığı olmaya da bilər. Hər bir savadlı insan gərgin zəhmət nəticəsində natiqlik sənətinin əsaslarına, yəni auditoriya qarşısında anlaşıqlı, maraqlı və inandırıcı nitq söyləmək bacarığına yiyələnmə bilər.

**Natiqlik sənətinin meydana gəlməsinin sosial əsası** Natiqlik sənətinin sosial hadisə kimi meydana gəlməsinin obyektiv səbəbi ictimai əhəmiyyətə malik olan məsələlərin müzakirə və həll edilməsi zərurəti oldu. Bu və ya digər nəzər nöqtəsini əsaslandırmaq, irəli sürülmüş ideyaların və müddəaların düzgünlüyünü sübut etmək, öz mövqeyini müdafiə etmək, dinləyiciləri inandırmaq və onların seçiminə təsir etmək üçün söz sənətinə yaxşı yiyələnmək lazım idi.

Tarix göstərir ki, natiqlik sənətinin meydana gəlməsi və inkişafının, həyatı əhəmiyyətli problemlərlə bağlı fikir mübadiləsinin, mütərəqqi ideyaların, tənqidi fikrin təkanverici qüvvəsinin mühüm şərti idarəetmənin demokratik formaları, vətəndaşların ölkənin siyasi həyatında fəal iştirakıdır. Heç təsadüfi deyil ki, natiqlik sənətini «demokratiyanın mənəvi övladı» adlandırırlar.

Ritorikanın bu xüsusiyyəti hələ Qədim Yunanıstanda meydana çıxmışdır. Məsələn, Afinada mövcud azad demokratik quruluşda vətəndaşlar tez-tez məhkəmədə, yaxud xalq yığıncağında çıxış etməli, polisın işlərində fəal iştirak etməli olurdular.

Xalq yığıncağında partiyalar arasında keçirilən müzakirələr zamanı qarşı tərəflər arasında məhkəmədə tez- tez sərt mübahisələr yaranırdı. Məhkəmədə işləri uğurla aparmaq, yaxud xalq yığıncağında yaxşı çıxış etmək üçün səlis və inandırıcı danışmağı, öz mövqelərini müdafiə etməyi, qarşı tərəfin fikrini puça çıxarmağı bacarmaq lazım gəlirdi ki, bu zaman afinalılar üçün natiqlik ustalığına malik olmaq və mübahisə etmək bacarığına yiyələnmək tələb olunurdu.

Tarixçilər söyləyir ki, hərbi Sparta dövləti özündən sonra varislərinə heç bir ləyaqətli miras qoymamışdır, halbuki Afina özünün meydanlardakı, məhkəmələrdəki, xalq yığıncaqlarındakı demokratik mübahisələri ilə qısa zaman ərzində dünyaya çox böyük mütəfəkkirlər, alimlər, şairlər verdi, ölməz mədəniyyət nümunələri yaratdı.

Tədqiqatçıların qeyd etdiyi kimi, cəmiyyətin həyatında baş verən keçid dövrlərində natiqlik sənəti daha fəal şəkildə inkişaf etmişdir. O, xalq kütlələrinin mühüm dövlət məsələlərinin həllində iştirakına tarixi ehtiyac yarandıqda daha geniş tətbiq olunur. Natiqlik sənəti insanları inandıraraq, ilhamlandıraraq və istiqamətləndirərək ümumi iş ətrafında birləşdirməyə kömək edir. Nitq mədəniyyətinin İntibah dövründə, sosial inqilablar zamanı, ictimai hərəkətlərlə milyonlarla zəhmətkeş kütlələrin cəlb olunduğu zamanlarda çiçəklənməsi də bu fikri təsdiq edir.

Bu da təsadüfi deyil ki, ritorikanın dirçəlişi XX əsrin ortalarından Qərbdə və Şərqdə (Yaponiyada), vahid, ümumiləşdirici nəzəriyyəyə, humanitar dərkətmənin xüsusi məntiqinə ehtiyacı olan informasiya nəzəriyyəsinin sürətlə inkişaf etdiyi bir zamana təsadüf edir.

Yeni dövr cəmiyyətin kapitallaşması və kütlələrin demokratikləşmə uğrunda mübarizəsi ilə əlamətdardır. Bu amillər siyasi və məhkəmə natiqliyinin dirçəlməsinə səbəb olur.



Siyasi nitqin təşəkkülü ilk növbədə parlament debatları prosesində baş verirdi. Məhkəmə natiqliyi isə burjuaziya cəmiyyətinin demokratikləşməsi prosesləri ilə şərtlənirdi. Bunlar isə hüquqi bazanın formalaşdırılması olmadan obyektiv şəkildə mümkün deyildi, bu da, öz növbəsində, hüquqşünasların fəaliyyətinin artması ilə bağlı idi.

Ritorikanın tarixi təsdiq edir ki, «heç nə demokratiyanın qüvvəsini və onu hədələyən təhlükələri ictimaiyyət qarşısında söyləyənin nitq kimi ifadə etmir». Natiqlik sənəti üzrə tədris vəsaiti yaratmış məşhur amerikalı alim P.L.Soperin bu sözlərində natiqlik sənətinin ictimai əhəmiyyəti və ona olan ictimai tələbat qabardılır.

**Natiqlik sənəti və siyasət** İnkişafının çoxəsrlik tarixi boyu natiqlik sənəti cəmiyyətin həyatının mənəvi, ideoloji, sosial-siyasi sahələrində istifadə edilmişdir. Lakin siyasi fəaliyyət sahəsində o, daha geniş tətbiq olunmuşdur.

Antik dövrdən başlayaraq, natiqlik və siyasət sıx əlaqədə olmuşdur. Belə ki, Qədim Yunanıstanın bütün məşhur natiqləri böyük siyasi xadimlər idi. Məsələn, 15 il boyunca Afınanı idarə edən Perikl haqqında söylənirdi ki, «onun dodaqları arasında inandırma ilahəsi yurd salmışdır» və «o öz dinləyicilərinin qəlbinə ildırım oxları atmış».

Qədim Yunanıstanın ən gözəl natiqi olan Demosfen də böyük siyasi xadim idi. Qədim yunan tarixçisi Plutarx yazırdı ki, Demosfen əvvəlcə şəxsi işlərini qaydaya salmaqdan ötrü nitq mədəniyyətinə üz tutmuş, ustalıq və qüvvəyə yiyələndikdən sonra isə dövlət səviyyəsində yarışmalarda birincilik əldə edərək, bütün həmvətənlərindən üstün olmuş, natiqliyin zirvəsinə yüksəlmişdir.

Demosfen Afina quldarlıq demokratiyasının müdafiəçisi idi. 30 il ərzində o, qəzəb və heyrətamiz inadkarlıqla Afınanın əsas düşməni olan Makedoniya çarı Filippin əleyhinə nitqlər söyləyir, vətəndaşları aralarındakı bütün narazılıqları bir kənara qoyaraq Filippin əleyhinə birləşməyə səsləyirdi. Demosfenin nitqləri dinləyicilərə qüvvətli təsir bağışlayırdı. Belə rəvayət edirlər ki, Demosfenin nitqinin məzmununu Filippə çatdıranda, bu nitqlə tanış olan Filipp söyləmişdi ki, əgər o, bu nitqi dinləmiş olsaydı, yəqin ki, özü özünə qarşı müharibəyə səs verərdi.

İnadlı zəhməti hesabına (tərcümeyi-halından məlumdur ki, onun çoxlu fiziki qüsurları var imiş) özünü kütlə qarşısında çıxışlara hazırlayan və bütün natiqlik ustalığını vətənə xidmətə həsr etmiş Demosfen natiqin nitqinin sosial təbiətini düzgün müəyyən etməyi bacarmışdı. Esxinin Makedoniya yönümlü partiyasına qarşı söylədiyi «Çələng haqqında» adlı məşhur nitqində Demosfen natiqlik sənətinin siyasətlə əlaqəsini göstərmişdi: «Esxin, natiqin şöhrətini söz yox, səsin avazı yox, onun siyasətinin istiqaməti təşkil edir».

Natiqlik sənəti qədim Romada da böyük siyasi qüvvə idi.

Siyasi karyeraya hazırlaşan və özlərini gələcəkdə dövlət rəhbəri görmək istəyən insanlar da auditoriyanı inandırmaq bacarığını yüksək dəyərləndirirdilər. Heç də təsadüfi deyil ki, e.ə. II əsrin ortalarında Romada yunan ritorları meydana çıxdı və orada ritor məktəbləri açıldı. Gənclər bu məktəblərə axın etdilər.

Lakin yunan ritorika məktəblərində təhsil almaq heç də hamıya nəsib olmurdu: ritorların dərsləri ucuz deyildi və orada yalnız yunan dilini mükəmməl bilənlər təhsil ala bilirdi. Əslində, yunan məktəblərinə yalnız sonralar dövlətin başında duracaq zadəgan uşaqları gedə bilirdilər. Buna görə də hakimiyyət yunan ritorlarına maneçilik törətmir, onların açdıqları məktəblərə müsbət münasibət bəsləyirdi.

Lakin e.ə. I əsrdə ritorikanın latın dilində tədris edildiyi məktəb açılanda senat həyəcanlandı. Qədim Romada natiqlik həm hörmətli, həm də gəlirli sahə idi. Zadəganlar indiyədək yalnız öz oğlanlarının istifadə edə bildiyi bu kəskin silahın başqa silklərin nümayəndələrinin əlinə keçməsinə yol verə bilməzdilər. Nəticədə 92-ci ildə «Latın ritor məktəblərinin qadağan edilməsi haqqında» edikt (fərman) verildi.

Qədim Yunanıstanda olduğu kimi, Qədim Romanın məşhur natiqləri də tanınmış siyasi xadimlər idi. Belə ki, ilk Roma natiqlərindən biri Romanın e.ə.III-II əsrlərdə yaşamış dövlət xadimi Böyük Mark Katon olmuşdur. Karfagenin barışmaz düşməni olan Katon özünün Senatdakı hər bir nitqini sonralar çox məşhurlaşmış aşağıdakı sözlərlə bitirirdi: «Hər halda, mən düşünürəm ki, Kar-

fagen dağıdılmalıdır». Bu ifadədən bu gün də düşmənlərə, yaxud hansısa bir maneəyə qarşı inadlı mübarizəyə çağırış kimi istifadə edilir.

Daha sonrakı dövrlərin tanınmış natiqləri məşhur dövlət xadimləri və aqrar islahatın həyata keçirilməsinin tərəfdarları - Tiberiy və Kay Qrakx olmuşlar. Məşhur Roma natiqləri arasında Romanın siyasi xadimi və sərkərdəsi Mark Antoni də görkəmli yer tutur. Lakin o dövrün ən görkəmli siyasi xadimi Mark Tuli Siseron olmuşdur.

Siseron yazırdı: *insanı şöhrətin ən yüksək pilləsinə yüksəldə biləcək iki sənət vardır: biri – yaxşı sərkərdənin sənətkarlığı, digəri- yaxşı natiqin sənətkarlığı.*

Bu kəlam Siseronun ritorikanın mahiyyətinə baxışlarını əks etdirir. Ritorika- siyasətin funksiyasıdır.

Tarix göstərir ki, sonrakı dövrlərdə də tanınmış siyasi xadimlər böyük natiqlər olmuşlar.

Nəzərə almaq lazımdır ki, natiqlik sənəti həmişə müəyyən sosial zümrələrin, qrupların, ayrı-ayrı ictimai şəxslərin maraqlarına xidmət etmişdir və xidmət edir. O, həm həqiqətə, həm də yalana xidmət edə və eyni qayda ilə həm əxlaqi məqsədlərlə, həm də əxlaqsızlıq məqsədilə istifadə oluna bilər.

Qədim Yunanıstandan başlayaraq, natiqlik sənətinin bütün tarixi boyunca «natiqlik sənəti kimə və necə xidmət edir?» sualı əsas məsələ olmuşdur. Bu məsələnin necə həll edilməsindən asılı olaraq, natiqlik sənətinə, bu sənət haqqındakı elmə və natiqin özünə olan münasibət müəyyənləşdirilirdi.

Natiqlik sənətində natiqin mənəvi mövqeyi, demək olar ki, ən mühüm məsələdir. O təkcə siyasi xadim üçün yox, sözü insanların taleyinə təsir edə biləcək, onlara düzgün qərar qəbul etməkdə kömək göstərəcək istənilən natiq üçün də mühümdür.

**Natiqlik sənəti tarixi hadisədir** Bu və ya digər natiqin fəaliyyətini qiymətləndirərkən, biz həmişə həmin natiqin ictimai maraqlarını ifadə etdiyi cəmiyyətin mövcud olduğu tarixi dövrü nəzərə almalıyıq. Yaddan çıxarmaq olmaz ki, hər bir tarixi dövr natiqin üzərinə müəyyən vəzifələr qoyur və ona öz tələblərini verir.

Natiqlik sənəti mürəkkəb sintetik xarakterə malikdir. Fəlsəfə, məntiq, psixologiya, pedaqogika, dilçilik, etika, estetika-natiqlik sənətinin əsaslandığı elmlərdir. Müxtəlif sahələr üzrə mütəxəssisləri gözəl danışmaq qabiliyyətinin müxtəlif problemləri maraqlandırır. Məsələn, lingvistlər şifahi nitq mədəniyyətinin nəzəriyyəsini işləyir, natiqlərə doğma dilin xəzinəsindən necə bəhrələnmək barədə məsləhətlər verirlər. Psixoloqlar nitq məlumatlarının dərk olunması və təsiri məsələlərini öyrənir, kütlə qarşısında çıxışlar zamanı sabit diqqət problemləri ilə məşğul olur, natiqin şəxsiyyətinin psixologiyasını, insanların sosial-psixoloji cəmiyyəti kimi auditoriyanın psixologiyasını tədqiq edirlər. Məntiq natiqə öz fikirlərini ardıcıl, düzgün çatdırmağı, çıxışını düzgün qurmağı, irəli sürdüyü müddəaların düzgünlüyünü sübut etməyi və rəqiblərin iddialarını rədd etməyi öyrədir.

**Natiqlik sənətinin növləri** Natiqlik sənəti heç vaxt təknövlü olmamış, konkret tətbiq sahəsindən asılı olaraq, tarixən müxtəlif növlərə bölünmüşdür.

Müasir elmi və metodik ədəbiyyatda natiqin nitqinin çoxsaylı növləri sadalanır və onlar müxtəlif əsaslara görə təsnif edilir. Bəzi müəlliflər şifahi çıxışları monoloji və dialoji, digərləri isə emosional və rəşional olaraq təsnif edirlər.

Nitqin əsas növləri sosial baxımdan yerinə yetirdiyi funksiyadan asılı olaraq nitqin müəyyən formalarını birləşdirir:

- Sosial-siyasi natiqliyə sosial-siyasi və siyasi-iqtisadi mövzularda məruzələr, siyasi nitq, diplomatik nitq, siyasi icmal, mitinq nitqi, təşviqatçı nitqi;

- Akademik natiqliyə – ali məktəb mühazirələri, elmi məruzə, elmi icmal, elmi məlumat;

- Məhkəmə natiqliyinə - prokurorun, yaxud ittihamçının nitqi; ictimai- ittiham nitqi; vəkil, yaxud müdafiəçi nitqi; ictimai-müdafiə nitqi; müttəhimin özünümüdafiə nitqi;

- Sosial-məişət natiqliyinə - yubiley nitqi, masa ətrafındakı nitq (tost), xatirə nitqi (dəfn zamanı nitq);

- Dini-məscid(kilsə) nitqinə – moizə, dini müəssisədəki nitq aid edilir.

Bu təsnifat bütövlükdə düzgündür və müasir natiqlik sənətini kifayət qədər geniş əks etdirir, lakin natiqlik sənətinin bütün növlərini əhatə etmir. Xüsusən, bu təsnifatda diskussiya və polemika natiqlikləri, natiqin nitqinin replika, mətbuat konfranslarında suallara verdiyi cavablar, «dəyirmi masa» arxasındakı söhbətlər, həmçinin radio və televiziya istifadə edilən natiqlik növləri kimi səmərəli formaları qeyd olunmur. Sosial-məişət, sosial-siyasi, akademik, məhkəmə, məscid-dini natiqliyi ilə yanaşı aşağıdakı növlər də qeyd edilir:

- parlament natiqliyi sosial-siyasi natiqliyin bir növü kimi;
- diplomatik natiqlik (beynəlxalq konfransda nitq və diplomatik akt prosesində natiqlik);
- hərbi natiqlik (əmr-nitq, təlimat-nitq, hərbi-siyasi mövzuda çıxış, ruhlandırıcı nitq, çağırış);
- ticarət nitqi (reklam);
- mühazirə-təbliğət nitqi (elmi-nəzəri mühazirə, elmi-kütləvi mühazirə, elmi-metodik mühazirə, kino-mühazirə, mühazirə-ekskursiya, mühazirə-konsert, mühazirə-məlumat, söhbət, reportaj, xatirələr, təlimat, nümayiş, silsilə mühazirələr);
- dialoji natiqlik (tətbiq formaları: mübahisə, diskussiya, disput, söhbət, işgüzar müşavirə, intervyu, mətbuat konfransı, işgüzar oyun, «dəyirmi masa», sual-cavab gecəsi və s.).

Akademik natiqliyə üç əsas növ aid edilir: bilavasitə akademik natiqlik özü (alimlər arasında- elmi məruzə, referat, icmal), ali məktəb natiqliyi (mühazirə, silsilə mühazirələr) və məktəb natiqliyi (müəllimin nəqli, məktəb mühazirəsi və b.).

### **1.3. Ritorika: fəaliyyət, fənn, dünyagörüşü**

**Ritorika və natiqlik** Ritorika kursunun öyrədilməsinə başlayarkən bir suala cavab vermək zəruridir: ritorika nədir? Bu ad altında vaxt baxımından çox nəhəng bir zaman ərzində mühüm tarixi əhəmiyyətə malik kəsimin- antik, Orta əsrlər və İntibah dövrünün xüsusi bilik sahəsi formalaşmışdır. Ən yeni dövrün Avropa

ölkələrinin mədəniyyətləri, bir qədər aşkar şəkildə olmasa da, ritorika ideyalarının, metod və təcrübəsinin təsirini hiss etmişdir və bu gün də hiss etməkdədir. Qədim əlyazmalarda ritorikanın ilahi mənşəyindən danışılır: Yupiter Merkurini yanına çağırmış və insanlara Ritorikanı bəxş etməyi tapşırılmışdı. Bu əfsanəyə görə ritorika bəşər mədəniyyətinin başlanğıcıdır. Mövcud olduğu 2500 il ərzində ritorikanın mahiyyəti müxtəlif şəkildə şərh olunmuşdur. Burada üç əsas şərh fərqləndirmək olar:

1. Qədim yunanlar ritorikanı «inandırma məharəti» kimi şərh edirdilər. Platonun, Sokratın, Aristotelin, həmçinin digər filosof və ritorların fikrincə, monoloji nitq dinləyiciləri öz inamına cəlb etmək məqsədi daşıyır.

2. Roma mədəniyyəti dövründə ritorika deyərəkən «yaxşı danışmaq məharəti» başa düşülürdü və bu anlayış Kvintilian tərəfindən dəqiq formalaşdırılmışdı. Burada məharət nitqin həm ünsiyyət vasitəsi baxımından, həm də estetik xüsusiyyətlərinə görə optimallaşdırılmasını tələb edirdi.

3. Orta əsrlərdə və İntibah dövrünün başlanğıcında ritorika «nitqin bəzədilməsi məharəti» kimi təqdim edilir. Beləliklə, dərkətmə (fikir, idrak) bir növ öz ifadəsindən (dildən) ayrılır, halbuki ilkin olaraq ritorika fikir-nitq birliyini möhkəmləndirmək məqsədi daşıyırdı. Bundan başqa, həmin dövrdən başlayaraq, ritorika təkcə şifahi yox, həm də yazılı mətnə əsaslanmağa başlayır.

Əlbəttə, ritorikanın sadalanan üç tarixi tərifindən heç biri tamamilə onun müəyyən dövrdəki inkişafına aid edilə bilməz, bu təriflər yalnız obyekt müxtəlif tərəflərdən əks etdirir.

Ritorika daha ümumi şəkildə *təsiretmə ustalığıdır*. Onun əsasında iki əsas kateqoriya durur: başadüşmə və iradə. Ritor insanlara təsir edərək, onlara müəyyən fikirləri, hissləri, qərarları təlqin etməyə, onların şüur, ürək və iradəsinə sahib olmağa səy göstərir.

Hər bir təsir fəaliyyət olduğu üçün, ritorika da fəaliyyətdir. Ritorikada nitq geniş mənada akt, məqsədyönlü fəaliyyət kimi qəbul edilir.

Bir fəaliyyət kimi ritorika klassik anlamda aşağıdakıları nəzərdə tutur:

1. müəyyən xassə (təbii, yaxud fitri keyfiyyət);
2. metod, yaxud qayda və tövsiyələrin sistemli şəkildə şərhli;
3. praktika, yaxud modellərin öyrənilməsi və bənzətmə ilə birlikdə çıxışları yazmaqda çalışmalar;

Nitq əlaqəsinin müasir nəzəriyyəsində ritorika :

1. natiqlik ustalığı haqqında elm kimi;
2. natiqlik sənətinə aid qaydalar toplusu, yaxud tədris fənni kimi;
3. natiqlik sənətindən həddindən artıq istifadə kimi başa düşülür.

Natiqlik sənətinin nəzəriyyəsi kimi ritorikanın *vəzifəsi* insan nitqinin gözəlliyinin, qüdrətinin və məntiqiliyinin, sözün bu xüsusiyyətlərinin insanın hiss, iradə və şüuru ilə uyğunlaşdırılması və sözdə gözəl və eybəcər, zəruri və qeyri-zərurinin, şüurlu və şüursuzun bütün mümkün təzahürlərinin hərtərəfli öyrənilməsidir.

Tədris fənni kimi ritorikanın məqsədi potensial natiqlər və potensial dinləyicilərə natiqlik ustalığının öyrədilməsi yolu ilə onları nitqdən ziyan vurmaq məqsədilə istifadədən çəkəndirməkdir. Bu halda ritorikanın vəzifəsi sözlə bütün gözəl, zəruri və şüurlu olanları ifadə etmək, bütün eybəcər, lazımsız və şüurlu olmayanları tanımaq bacarığını öyrətməkdir.

Beləliklə, ənənəvi ritorika gözəl danışmaq nəzəriyyəsi, ustalığı və sənəti kimi müəyyən edilir. Bu, əməli bacarıq, ustalıq və sənətkarlığın antik sinkretizmini bu günə qədər mühafizə etmiş azsaylı humanitar fənlərdən biridir.

Lakin ritorikanın ənənəvi, hamı tərəfindən qəbul edilmiş tərifi o qədər də qaneedicidir deyil, belə ki, bu tərifdə əsas anlayış olan gözəl nitq özü də şərh olunmalıdır. Niyə? Ona görə ki, təklif olunan ritorika kursunun (bu konsepsiya müasirdir, ritorik intibah dövründə, XX əsrin sonlarında meydana gəlmişdir, o zaman artıq ritorika uzun bir inkişaf yolu keçmişdi) yaradılmasını əsaslandırmaq linqvokulturoloji konsepsiya gözəl nitq anlayışının müxtəlif tarixi dövrlərdə, müxtəlif mədəniyyətlərdə eyni şəkildə anlaşılmadığını nəzərə alır.

Bu, onu göstərir ki, gözəl danışmaq və hansı nitqin çox gözəl, nümunəvi (yəni ritorik ideal, nümunə) hesab edilə bilməsi haqqında anlayışlar tarixən dəyişkəndir. Bundan başqa, xalqın ümumi

mədəniyyətinin mühüm hissəsini təmsil edərək, bu mədəniyyətin spesifikliyini əks etdirir.

R ritorika - gözəl danışq haqqında elm antik dünyada ( Qədim Yunanıstan və Qədim Roma, e.ə. V-IV əsrlər) meydana gəlmişdir. R ritorikanın bir fənn kimi meydana gəlməsi müvafiq ödəniş əvəzində istənilən şəxsə cəmiyyət qarşısında nitq söyləməyi öyrətməyə razı olan sofistlərin fəlsəfi və natiqlik fəaliyyəti ilə bağlıdır.

Qeyd edək ki, təşəkkülünün ilk mərhələlərində ritorika nəzəriyyədən çox, nitq ustalığını öyrətmək təcrübəsi idi. Qədim Yunanıstanda «sənət» və «ustalıq» anlayışları eyniyyət təşkil edir və *techne* (“texnika” sözü də buradan yaranmışdır) sözü ilə ifadə olunurdu.

Müasir dövrdə yaxşı nitq – bir «ədəbi həndəsə», güclü təfəkkür fəaliyyətinin nəticəsi, dəqiq istifadə edilən sözlərdən məntiqi şəkildə qurulmuş mütənasib bir binadır. Bu, qadın kimi zərif və bəzakli olmaqdan çox, kişi kimi mərd məntiqə malik və ciddi nitqdır.

Düşünmək olar ki, gözəl danışığın müasir ideali onun qədim dövrlərdən bəri müəyyənləşdirilmiş əlamətlərini mühafizə edir və elə əvvəlki kimi nitqdə fikrin, gözəllik və xeyirxahlığın birləşmiş üclüyü üzərində qurulur.

**R ritorikanın tədris fənni kimi meydana gəlməsinin qanunauyğunluqları.** R ritorik idealın qaynaqlarını öyrənmək arzusu çox təbiidir. Biz ritorik intibah dövründə yaşayırıq və bu dövrün ən əhəmiyyətli xüsusiyyəti ilkin mənbələrə, klassik antik ritorikanın meydana gəlməsi, formalaşması və çiçəklənməsi dövrünə müraciət edilməsidir.

Müasir söz mədəniyyətinin kökləri antik ritorik klassikaya gedib çıxır. Lakin klassik ritorika o qədər çoxşəkilli, müxtəlif növlüdür, antik dövrdə ritorik ideyaların həyatiliyi o qədər dərin və zəngin məzmunla malikdir ki, bütün bu müxtəlifliklər və zənginliklər arasında öz mədəniyyətimiz tərəfindən daha dolğun qəbul edilən, doğma nitq ənənələrinə qüvvətli təsir göstərmiş nümunələri tapmaq çətinlik törədir.

Sokratın, Platonun dialoqlarında əks olunmuş və Platonun şagirdi, bu ideyaları «R ritorika» traktatında inkişaf etdirmiş Aristotel



tərəfindən yaradılmış ritorik ideyalar və hərtərəfli fəaliyyət ritorikasının bir fənn kimi təşəkkülünə və gecikmiş Avropa mədəniyyətində onun sonrakı inkişafına həlledici təsir göstərmişdir.

Ötüb keçmiş zamanlara nəzər salarkən, qeyd etməmək olmaz ki, XIX əsrdə Avropada bütövlükdə nitq mədəniyyətinin səviyyəsi, sözə münasibət indikindən, yüz ildən artıq vaxt keçməsinə baxmayaraq, daha yüksək idi. Bu niyə baş vermişdir?

Bu, heç də sadə məsələ deyil və bunun dərin sosial-tarixi kökləri vardır:

XX əsrdə olduqca tez-tez həqiqətin yalançı örtüyü, yalan aləti, insanları idarəetmə vasitəsi kimi istifadə edilən söz özünün ilkin dəyərini, müqəddəs (mərasimi) mənasının böyük bir hissəsini itirib, hiperinflasiya zamanı pul vahidi kimi devalvasiyaya uğrayıb (qiymətdən düşüb). Çox məşhur misallarla bu həqiqəti isbat etmək olar. Məs., Sovet hakimiyyəti qurulan kimi özündən əvvəlki siyasi cərəyanlar haqqında (deyək ki, Azərbaycanda Müsavat partiyası haqqında) olmazın iftiralər, keçmiş haqqında cürbəcür hədyanlar, sosializm və gələcək haqqında rəngarəng təriflər, xülyalar uyduruldu, Stalin "millətlərin atası", Lenin "dahi rəhbər", "əziz baba" kimi təqdim olundu, "Kommunizm qalib gələcək", "Sov. İKP-yə eşq olsun" kimi şüarlar insanların beyninə "pərçim edildi". Bu təbliğatın təsiri altında insanlar 2-ci Dünya müharibəsi illərində "Stalin uğrunda" deyib güllə qabağına atıldı, 1953-cü ildə Stalinin vəfatını ən böyük faciə kimi yaşadı. Ancaq bir neçə il sonra xalq Stalini vətən xaini kimi tanıdı, heykəlləri uçuruldu, Xruşşovu sevməyə dəvət olundu. Sonra məlum oldu ki, Xruşşov da yaxşı adam deyilmiş, Brejnevə şüarlar deyildi, axırda məlum oldu ki, ümumiyyətlə 70 il gedilən yol, deyilən sözlər səhv imiş, Leninin də heykəlləri və şüarları götürüldü, yenə fərqli fikirlər səsləndirildi. Beləliklə, insanların sözə inamı sarsıldı...

Qeyd etmək lazımdır ki, məsələn, amerikalılar, avropalılar və yaponlar inanırlar ki, *nitq ünsiyyətinin saflaşması cəmiyyətin təkmilləşdirilməsi və inkişafının mühüm vasitəsidir.*

Sosioloqlar müəyyən etmişlər ki, müasir insan iş vaxtının 65 %-ni şifahi ünsiyyətdə keçirir. Amerikalı alimlərin məlumatlarına

görə, Yer kürəsinin orta statistik vətəndaşının ömrünün 2, 5 ili söhbətə sərf edilir. Bu o deməkdir ki, *homo-sapiens* – şüurlu insan *homo eloquens* – danışan insan olmuş və bu cür də qalmaqdadır. Bir çox hallarda insan həmsöhbətinə təkcə informasiya vermək üçün yox, həm də məqsədli - ona təsir göstərmək, onu inandırmaq, öz tərəfinə çəkmək, sevindirmək, onun fikrini dəyişdirmək, dediklərini təkzib etdirmək məqsədilə danışır.

## II FƏSİL

### NİTQ MƏDƏNİYYƏTİ

#### 2.1. Ritorika və nitq mədəniyyəti

**Nitq və nitq mədəniyyəti haqqında ümumi anlayış** «Nitq» termini bir yox, üç mənaya malikdir: 1) nitq fəaliyyət, proses kimi, məsələn: nitq mexanizmləri, nitq fəaliyyəti, zədə nəticəsində nitqin itirilməsi; 2) nitq məhsul, yaxud yazılı və ya şifahi mətn kimi, məsələn: nitqin qrammatik quruluşu, beş yaşlı uşağın nitqinin yazılması; 3) natiqlik janrı: məhkəmə prosesində vəkilin nitqi, Siseronun ən qısa nitqi.

«Nitq mədəniyyəti» ifadəsi bu üç halın hər birinə, amma müxtəlif şəkildə aid edilə bilər.

*Birinci halda*, nitq mədəniyyəti dedikdə nitq texnikasına sərbəst və qüsursuz şəkildə malik olmaq, yaddaşın lazım olan sözü ani olaraq və dəqiq şəkildə seçməyə hazır olması, tələffüz qüsurlarının olmaması, nitq tənəffüsünün və səsin inkişafı, nitqin zəngin, məntiqi qanunlara tabe olan tənəffüz əsası və s. bu qrupun tələbləri dilin sistemi və vasitələri ilə yalnız dolayısı ilə bağlıdır, buna görə də bir qayda olaraq, dilçilər, nitq mədəniyyəti üzrə kitabların müəllifləri tərəfindən nəzərdən keçirilmir.

*İkinci halda*, «nitq mədəniyyəti» termininin mənası dil vasitələrinin – cümlədə və mətnin digər tərkib hissələrində fonetik, leksik, qrammatik əlaqələrin seçilməsi və istifadəsi ilə bağlıdır.

*Üçüncü halda*, natiqin nitq mədəniyyətini janrın qanunlarına əməl edilməsi, nitqdə qoyulan problemlərin həlli (natiqin kütlə qarşısında özünü aparmaq bacarığına qədər) kimi başa düşmək olar.

«Nitq mədəniyyəti» ifadəsi qeyri-peşəkar mühitdə, yəni cəmiyyətin sırası üzvləri arasında (dil kollektivində) sözün geniş mənasında dərk edilir: subyekt nitq səhvlərinə yol vermir (yazıda orfoqrafik), aydın və başa düşülən şəkildə, bəzən ifadəli və gözəl danışır, səsinə və intonasiyasını idarə edir, nəzakət və etiket qaydalarına əməl edir.

Nəticədə, təhsilli, müəyyən bir dilin daşıyıcısı olan insanın özünəməxsus nitq portreti yaranır. Yeri gəlmişkən, xarici dilləri bilmək dilin daşıyıcısı olan şəxsiyyətin portretini zənginləşdirir.

Ədəbi dilə yaxşı yiyələnmiş filoloqlar həmsöhbətini öyrətməkdən və ona yersiz iradlar tutmaqdan çəkinirlər. Onlar dözümlülük göstərirlər, çünki bilirlər ki, dildə dəyişmələrin, variantların hədsiz çoxluğu mövcuddur, onlar hətta ən ciddi normaların da necə dəyişdiyini, semantikada, tələffüzdə dəyişmələrin nə qədər böyük olduğunu yaxşı bilirlər.

«Həyat kimi canlı» (N.V.Qoqol) olan dil daim yeniləşir, nitq mühitində təzə sözlər və köhnə sözlərin yeni mənaları, yeni quruşlar meydana çıxır, başqa dillərdən yeni formalar alınır.

Xalq deyimlərində nitqin əsas mənəvi meyarları özünü cəmləmişdir: danışmağa tələsmə, nitqdə əsas - fikirdir; xoş sözlər söyləməkdə xəsislik etmə; ağızına gələni danışma- susmaq daha yaxşıdır. (*boş-boş danışma; söz quş kimidir, ağızdan çıxdı, geri dönməz; ağızdan çıxan söz-yaydan çıxan ox kimidir; danışmaq gümüşdürsə, susmaq qızıldır; bir ağzın iki qulağın var- bir de, iki eşit və s.*) Xalq yalanı, böhtanı, qeybətini pisləyir, nitqin xarici gözəlliyinə, hikmətli sözə, savadlı danışığına bir qədər təbəssümlə, ancaq həm də hörmətlə yanaşır. (nitq mədəniyyətinin özünəməxsus şəkildə dərk edilməsi)

Xalq müdrikiyində nitq ilə bağlı baş verən müasir dəyişikliklər əsasən pragmatikdir: nitqin dəqiqliyi, aydınlığı (baş düşülmə), iti zəkallıq, xarici dillər bilmək, ünsiyyətçilik (əlaqə yarada bilmək bacarığı), çevik reaksiya.

İnsanın və bütün cəmiyyətin mədəni səviyyəsi haqqında nitqə əsasən rəy söyləyirlər. Axı bütün əsrlər boyu nitq və dil formalarında insan mədəniyyətinin imkanları nitqdə ifadə olunurdu. Hətta elm belə, əsasən nitqdə formalaşır, bütün təhsil sahələri də verbaldır.

Verballığı adətən tənqid edirlər, amma bu faktı unutmaq olmaz ki, biliyin nitq tərtibatı inkişafetdirici təlimin ən yaxşı formasıdır. Sərt, əsrlər boyu cilalanmış dil quruluşları amorf (ibtidai), formalaşmağa başlayan fikirlə birləşir və onu sahmana salır.

Kütləvi ünsiyyət - kütləvi informasiya vasitələri qurumları son dərəcə geniş yayılmışdır, onların cəmiyyətin həyatındakı, mədəniyyətin inkişafındakı rolunu dəyərləndirməmək olmaz. Başqa sözlə desək, təkcə nitq mədəniyyəti haqqında yox, həm də mədəniyyətin nitq formaları haqqında danışmaq lazımdır.

İnsanın daxili aləmi tamamilə, yaxud qismən nitqdə əks olunur: bu - nitq, məntiqi düşüncə, emosiyalar, intuisiya və təxəyyül, dəyərlər və əxlaq dünyası, özünütəhlil və özünüqiymətləndirmə, nəhayət, inam dünyasıdır və bütün bu zənginliklər və əlvanlıq daxili və xarici nitqlə, onun mədəniyyəti ilə bağlıdır.

«Nitq mədəniyyəti» anlayışının daha dar mənada izahına onun dil istiqamətinə qayıdaq.

XX əsrdə nitq mədəniyyətinin nəzəriyyə və təcrübəsinin uğur qazanmasının səbəbi onun linqvistik elmlər ailəsinə mənsubluğu idi. O, nəzəri əsaslar əldə etdi, ədəbi dilin normalarının sabitləşməsinə, sözlərin mənalarının müxtəlif çalarlarının, onların birləşmələrinin qeyd olunduğu izahlı lüğətlərdən çətin lüğətlərə qədər onlarla cild lüğət və məlumat kitablarının yaranmasına və istifadəsinə təkan verdi.

Nitq mədəniyyətində tarixi amil çox güclüdür. Onun funksiyaları formalaşır, təcrübə toplanır, mübahisə və diskussiyalar meydana çıxır, nitq mədəniyyətinin dil yönümü ədəbi dilin sabitləşməsi ilə müəyyən olunur.

Bir sıra müsəlman ölkələrində uzun əsrlər boyu ədəbi dil kimi ərəb dilindən, Avropa ölkələrində latın dilindən istifadə olunurdu. Son əsrlərdə siyasi hadisələr və milli təəssübkeşliyin güclənməsi meyli milli dillərin "hakimiyyəti ələ alması" ilə nəticələnmişdir. Hətta qohum dillər belə vahid ədəbi dildən (məs., Azərbaycan, türkmən, türk və s. və yaxud rus, ukrayna, polyak və s.) istifadə etməkdə maraqlı deyillər. Yeri gəlmişkən qeyd etmək olar ki, bu gün siyasi proses kimi ortalığa atılan qloballaşma dillərin də regional inteqrasiyasını, yəni ərazilər üzrə vahid dil məxrəcinə

gəlinməsinə tələb edir. Lakin bu meyl də zəif olduğuna görə, Abbas Səhhətin məşhur “Ayı və şir” təmsilində olduğu kimi, dünyada İngilis dili vahid dil kimi qəbul olunmaqdadır.

Ədəbi dilin təşəkkülü tələffüz, söz yaradıcılığı, sözdən istifadə, forma yaradılması (morfologiya), soz birləşmələri və onların cümlədə əlaqəsi (sintaksis) sahəsində norma anlayışını və qaydalarını yaratdı.

Dilçilik sahəsi kimi nitq mədəniyyətinin *üç səviyyəsi* mövcuddur:

1. praktik səviyyə - dilin daşıyıcısı olan hər kəs üçün dilin yazılı və şifahi variantlarının normalarına yiyələnmə;

2. danışanın məqsədlərindən asılı olaraq dilin ifadə vasitələrindən istifadə bacarığı, vəziyyətə, nitqin janrına, ünsiyyətin xarakterinə müvafiq olaraq üslubu seçə bilmək;

Nitq mədəniyyətinin estetik istiqaməti normativ istiqaməti qədər mühümdür. Lakin normalar pozulduqda normativ istiqamət ictimai, hətta hüquqi baxımdan mənfi qiymətləndirilsə də, nitqin ifadəliliyi ya tərif, hətta heyranlıq, yaxud uğursuz alınrsa, kinayəli təbəssüm, təəssüfü bildirən «ah», nəticədə mərhəmət doğura bilər.

3. alimlərin bədii mətnlərin öyrənilməsi əsasında bu və ya digər formanın mümkünlüyü, sözün bu və ya digər mənası və s. haqqında fərziyyələri.

Bu səviyyə nitqdən istifadənin statistikasının aparılmasına, onun dilin qanunlarına müvafiqliyinin təkrar yoxlanmasına, mümkün nəticələrin öncədən müəyyənləşdirilməsinə, bu və ya digər nitq vahidinin normativlər sırasına daxil edilməsinə imkan yaradır.

Bu, müəyyən dərəcədə dilin müdafiəsidir. Məsələn, Fransada qarşılığı dilin özündə mövcud olan sözün əvəzinə xarici söz işlədən vətəndaş cərimə olunur. Azərbaycanda hələlik belə bir qanun yoxdur, lakin hərdən ölkəyə axın etmiş xarici sözlərlə bağlı narahatlıq ifadə edən fikirlər səsləndirilir.

Dil statistikaya, sabitliyə, daimiliyə, nitq isə dinamikaya, yeni forma və vasitələrin axtarışına can atır, onun üçün mərkəzdənqaçma meylləri xarakterikdir. obrazlı desək, nitq – azadlıqda olan qaçağan atdır, dil norması isə nitq mədəniyyətinin ən ciddi hissəsi kimi, möhkəm yüyən və dəmir qantarğadır.

Lakin unutmamaq olmaz ki, «dünyanın söz emalatxanası kasıbdır», bu səbəbdən, söz çatışmazlığı təkcə şairləri narahat etmir. Bu ziddiyyət dilin inkişafı və zənginləşməsinə xidmət edir. Bir tərəfdən, nitq mədəniyyəti nitqin dəqiqliyinə, düzgünlüyünə, ifadəliliyinə yönəlmişdir; digər tərəfdən isə o, həmin məqsədə çatmağa maneədir, çünki nitq situasiyaları danışanın imkanlarından daha mürəkkəb ola bilər.

Belə şəraitdə, milli ənənələri qorumaq şərtilə, ən böyük dəyər olan ədəbiyyata əsaslanaraq, nitqin düzgünlüyü və saflığı üzərində iş getməlidir.

Bütün Avropa və dünya ölkələrində olduğu kimi, Azərbaycanda da tədricən, xüsusən də XX əsr ərzində, elmin bu istiqamətinin problemləri təmizlənərək saflaşmışdır. Onlar aşağıdakılar olmuşdur:

1. dilin qanunauyğunluqlarının, onun sisteminin, semantikasının və ifadəlilik imkanlarının tədqiqi;

2. ədəbi dilin təşəkkül tarixinin tədqiqi, onun normalarının müəyyənləşdirilməsi;

3. söz ustalarının - ən dəyərli yazıçıların, alimlərin, natiqlərin fərdi üslublarının öyrənilməsi;

4. nitq mədəniyyətinin üslubiyyatla əlaqə və qarşılıqlı əlaqəsinin, yaxud onların dildə və nitqdə kodlaşdırılmasının öyrənilməsi;

5. ədəbi-normativ dilə dialekt elementlərinin, xarici dillərdən alınan sözlərin, danışıq-məişət və sadə camaatın danışığının leksikasının, dəftərxana ifadələrinin və xüsusi peşələrlə bağlı üsullərin daxil olması proseslərinin yolverilən sərhədlərinin müəyyənləşdirilməsi.

Ədəbi dilin normaları təkcə sabit yox, həm də dəyişkəndir. Tələffüzdə, danışıq tərzində, hərflərin deyilişində, sözlərin seçilməsində, uzlaşmada və s. «nitq adəti» (uzus) sənədin, əlyazmanın, məktubların yaşını 2-3 onillik qədər dəqiqliklə müəyyən etməyə imkan verir.

Nitq etikətləri: görüşmələr, vidalaşmalar, üzr istəmələr, təşəkkürlər, yazılı və şifahi müraciətlər tarixi dəyişikliklərə qarşı daha həssasdır. Məsələn, XVIII-XIX əsrlərdə kimə «əlahəzrət», kimə «xan», kimə «bəy», kimə «zati-aliləri», kimə sadəcə «cənab» deyər

müraciət etmək lazım olduğunu dəqiq, «rütbələr cədvəli»nə müvafiq bilmək lazım idi. Bu məsələ ilə bağlı XX əsrdə bir qədər mürəkkəb proseslər getdi. Xatırlamaq olar ki, 20-ci illərdə Rusiyada baş verən siyasi hadisələr nəticəsində Azərbaycanda da “yoldaş”, “vətəndaş” kimi müraciət formaları zor hesabına digər müraciətləri sıxışdırıb çıxardı, 80-ci illərin sonunda “bəy” müraciəti təklif və tətbiq olunsada, uğursuzluğa düşər oldu. Həmin vaxtlarda xalq arasında cürbəcür müraciət formaları (“yoldaş”ın və “vətəndaşın” əvəzinə)- “cənab”, “bəy”, “rəis”, “ağsaqqal”, “dayı” və s. yaranısa da, “müəllim” müraciəti digərlərinə qalib gəldi. Bu, hər şeydən qabaq, milli mentalitə bağlı, müəllimə olan xalq məhəbbəti ilə əlaqədar qələbədir. (Maraqlıdır ki, “bəxti qara” “xan” sözündən yaranmış olsa da, qadınlara olan “xanım” müraciəti yüz illərin imtahanlarından çıxaxçıxa bu günə qədər qalmışdır).

Normanın yaranmasında əsl həqiqi rol ümumi rəyə məxsusdur, hökumət, idarə məmurları, yaxud alimlər tərəfindən təzyiq ikinci yerdədir. (“bəy” müraciətinin taleyi bunu sübut etdi) Bu barədə mətbuatda və televiziya da keçirilən diskussiyaların da müəyyən təsiri var.

On illər boyu ritorikanın inkişafı (onu, bir qayda olaraq, fəlsəfə, məntiq, psixologiya, estetika, pedaqogika, dilçilik və digər elmlərin biliklərindən istifadə edən kompleks fənn kimi nəzərdən keçirirlər) aşağıdakı istiqamətlərdə davam etmişdir:

1. nitq mədəniyyəti – düzgün, ədəbi tələffüz normalarına uyğun danışmaq;
2. nitq məntiqi – natiqlik sənətində formal məntiqin qanunlarından istifadə edilməsi;
3. nitq texnikası - natiqin auditoriya qarşısında təmkinli davranışı və danışanın şəxsi «inamlılığı».

Təcrübə sübut edir ki, kütlə qarşısında çıxış ustalığına yiyələnməkdə həm məzmun, həm də formanın əhəmiyyəti vardır. Müsbət nəticəyə zərər vurmada onları bir-birindən ayırmaq mümkün deyil.

Çıxışın müvəffəqiyyətinin birbaşa asılı olduğu şifahi nitq fəaliyyəti mədəniyyətinin üsurləri arasında aşağıdakıları göstərmək olar:



- dəlil və sübutların köməyi ilə nitqin məntiqi qurulması;
- inandırma vasitələri ehtiyatından istifadə;
- təqdim edilən həqiqətlərin məzmunu və dərinliyi, idraki mahiyyəti, məlumatın ətraflılığı, inandırıcılığı;
- dil formalarının, üslubun mükəmməlliyi, nitqin obrazlı və emosional ifadəliliyi;
- auditoriya ilə mümkün olan ən böyük qarşılıqlı əlaqəyə nail olmaq bacarığı (çıxış prosesində nitq və dinləyicilər arasındakı birgə yaradıcılıq aktı xüsusilə qabarıqdır); nitqin şəxsiyyətinin auditoriyaya göstərdiyi təsir.

Dinləyicinin haqqında danışılan məsələni dərk etməsi, məzmunun mühüm cəhətlərini ayırd edə bilməsi, nitqin çıxışının səbəbini düzgün qiymətləndirməsi üçün nitqin ciddi *nitq hazırlı-ğna* malik olması zəruridir.

Bu hazırlığa aşağıdakı məsələlər daxildir:

- nitq texnikasının işlənməsi (diksiya, ucalıq, temp, ritm - məzmunlu məlumatı eşitmək, dərk etmək və yadda saxlamaq);
- leksika (məzmunun daha düzgün çatdırılmasına kömək edən lüğət materialının seçilməsi);
- qrammatika və sintaksis (materialın dil qanunlarına uyğun təşkil edilməsi);
- məntiq (məzmunun strukturunun müəyyənləşdirilməsi və onun canlı nitqdə əksinin qanunauyğunluqları);
- üslubiyyat (konkret çıxış şəraitində mətnin məzmununu daha dəqiq və ifadəli izah edə bilən nitq formasının seçilməsi);
- kinesika (insanların ünsiyyəti prosesində tətbiq olunan bədən hərəkətlərinin ahəngdarlığı, həmçinin jest, mimika, pozalar, nitqin xarici görkəminin söylədiyi sözlərə uyğunluğu; bu zaman yalnız nitq aparatı hərəkətləri istisnadır).

Şifahi sözə yiyələnmək asan deyil. Bu, məsələni yaxşı bilməyi, çevikliyi, təfəkkür aydınlığını və ətrafdakı şəraitin tələblərinə dinamik şəkildə cavab verməyə imkan yaradan digər şəxsi keyfiyyətlərin mövcudluğunu tələb edən ustalıqdır. Fransız dilçi Pellisır yazırdı: «düşünmək ustalığından sonra ən mürəkkəb olanı – danışmaq ustalığıdır».

**Nitq mədəniyyəti ritorika prizmasında** Nitqin dil materialı həmişə ritorikada aparıcı yer tutmuşdur. Onun mühüm bölməsi olan elokusiya (bəlağətli nitq) üslubiyyat, poetika, qrammatika ilə birləşirdi.

Sözün dəqiq seçilməsi, ifadənin qurulması, fiqur və troplardan (məcazlardan) istifadə, məntiq və mətnin dəqiq qurulması istənilən nitq növü üçün çox mühümdür. Təsadüfi deyil ki, fəlsəfi, tarixi, ritorik mətnlərin və bədii ədəbiyyatın öyrənilməsi Avropada klassik təhsilin özəyini təşkil edirdi.

Lakin ritorika məzmununun dil ifadəsinin forması ilə məhdudlaşmırdı: o həmişə dinləyicinin münasibətinə ünvanlanırdı. Yazıçının ünvanlandığı şəxs sadəcə nəzərdə tutduğu, təxəyyülündəki virtual, «orta statik» oxucu olsa da, nitq - həmişə dialoqdur. Hətta yazıçı öz oxucusu haqqında düşünməyib, sadəcə özü üçün yazdığı zaman belə, yazdıqlarının ünvanı onun ikinci «mən»idir.

Heç də təsadüfi deyil ki, ritorika həmişə nitqin məzmununu birinci yerə çıxarır, həqiqət uğrunda mübarizə aparır, dəlil və sübutları, məntiqi əsaslanmaları gözləyir.

Ritorik ənənələrə və sağlam düşüncəyə uyğun olaraq, istənilən nitqin, çıxışın məziyyəti ilk növbədə onun məzmunu, ikinci növbədə – forması, daha dəqiqi - forma və məzmunun ahəngdarlığıdır. Bu ahəngdarlıq çox zaman birinci yerdə durana əhəmiyyətsiz yanaşır, məzmun özü üçün forma, yaxud forma özü üçün məzmun axtarır.

Ritorikadan başqa nitq ünsiyyətinin bütün tərəflərinə bu qədər tələb irəli sürən başqa bir tələblər kodeksi yoxdur, hətta nitq mədəniyyətinə aid müasir proqram və vəsaitlər də, yalnız nitq normaları ilə kifayətlənir.

Burada nitq aktının ritorik modelini yaradan 7 müddəanı da xatırlatmaq yerinə düşər:

1. Kim danışıq? – danışanın şəxsiyyətinə bələd olmaq onun imkanlarını başa düşməyə və qiymətləndirməyə, onun hərəkətlərinin xarakterini proqnozlaşdırmağa kömək edir.

2. Kimə danışıq? – nitqin ünvanlandığı obyektin nəzərə alınması haqqında artıq danışıq: o, söylənəni necə qəbul edəcək, necə qiymətləndirəcək? Deyilənlər onu təhqirmi edəcək, yoxsa onda danışana hörmət hissi yaradacaq?

3. Hansı şəraitdə? – şəraitin qiymətləndirilməsi nitqin qiymətləndirilməsinə də kömək edəcək.

4. Nə danışır? - nitqin məzmununun, təşkilinin, quruluşunun, danışanın, yazanın mövqeyinin qiymətləndirilməsi.

5. Nə üçün? – məqsədi nədir? Açıq, yaxud gizli, şəxsi, yaxud ümumidir?

6. Fikri necə ifadə edir? - nitq bacarıqlarının, dilə yiyələnmə səviyyəsinin, qeyri-verbal vasitələrdən, üslub və normalardan istifadə bacarıqlarının qiymətləndirilməsi.

7. Nəhayət, nitqin nəticəsi necədir? – əgər nəticə (əks-əlaqə) cavab, dialoqda replika formasındadırsa, o halda qiymətlər zənciri təkrar olunur.

Bu, ritorikanın məqsədlərini müəyyənləşdirərkən ünsiyyətin xatırladılan alqoritmlərindəndir.

## 2.2. Təfəkkür mədəniyyəti.

### Nitqin məntiqi

**Məntiq nitq mədəniyyətinin əsası kimi** Nitqin təfəkkür əsasına toxunmadan nitq mədəniyyətindən danışmaq mümkündürmü? Əgər hətta danışanın ədəbi normalara qüsursuz əməl etdiyini nəzərdə tutsaq, məntiqsiz, məntiq elminin əsas qanun və qaydalarına əməl olunmayan nitq yaxşı hesab oluna bilərmi?

Məntiq də ritorika kimi, insan haqqında ən qədim elmlərdən biridir, o düzgün təfəkkürün qanun və formalarını öyrənir. «Məntiq», «məntiqi» anlayışları dünyada artıq çoxdan düşüncənin, aqlın və təbii əlaqələrin sinoniminə çevrilmişdir.

Məntiq dərkətmənin, intellektin və onun inkişafının aləti kimi çıxış edir. Belə ki, hələ e.ə. IV əsrdə Aristotel özünün «Məntiq» əsərində məntiqi silsilələrin elə bir səviyyəsinə nail olmuşdu ki, onlar heç də hər bir müasir natiqə müəssər olmamışdır.

Köhnə ritorikalarda söyləniləcək nitqin fikri, məntiqi quruluşunun normaya salınması kəşf adlanırdı. Sadəcə xəyal, fantaziya

yox, təfəkkür əsasının yaradılması, yaradıcılıq hesab edilirdi: birinci mühakimə özündən sonrakı mülahizəni hazırlayır, *məntiqi zəncir* yaradırdı.

Bu gün nitqin fikri əsası eyni məntiqi qanunlar əsasında formalaşır və orta, hətta bəzi hallarda ali məktəblərdə məntiqin öyrənilməsindən imtina edilə də, məntiq qanunları və qaydaları humanitar və xüsusilə təbiət fənləri, bədii ədəbiyyat, publisistika, hətta danışq dili vasitəsilə insanlar tərəfindən mənimsənilir, çünki dil məntiqlə son dərəcə sıx bağlıdır və cümlələrin əsasında məntiqi konstruksiyalar dayanır.

Dil şüurla, nitq təfəkkürlə əlaqədardır, onlar bir-birindən ayrılmazdır.

Nitqin qurulmasında istifadə edilən əsas məntiq növləri:

- *Formal məntiq* – təfəkkür formalarını: anlayışlar, onların tərifləri, hökmlər, onların birləşməsi, əqli nəticələr, sillogizmlər, ümumiləşdirmələr, nəticələr və s. öyrənir;

- *Dialektik məntiq* - təfəkkürü onun inkişafında, ziddiyyətlərdə, sübut və təkziblərdə, diskussiya və polemikalarda, mübahisələrdə, əksliklərin mübarizəsində öyrənir;

- *Riyazi məntiq* – mücərrəd quruluşlarda yüksək dəqiqlik və etibarlılığı təmin edən riyazi modelləri tətbiq etməklə eyni vəzifələri yerinə yetirir.

Nitq aktında, deməli həm də ritorikadakı qanun və qaydalar fikri və dil konstruksiyalarının, yəni cümlələrin, ifadəüstü quruluşların, mürəkkəb sintaktik məntlərin, mətn hissələrinin, ən nəhayət, bütün mətnin düzgünlüyünü təmin etməyə yönəldilib.

Bu mənada məntiq ümumi nitq mədəniyyətinin bir hissəsidir, çünki təfəkkür məntiqi öz funksiyasına görə dil normasına uyğundur. Hər ikisi insanlar arasında intellektual əlaqələrin etibarlılığını təmin edir, həm onda, həm də o birində, adətən, ünsiyyət təcrübəsində yol verilən səhvlərin siyahısı və tipologiyası vardır.

Antik ritorikada topikaya (bir fikri ifadə etmək üçün ümumi dəlillərdən istifadə etmək bacarığı) böyük əhəmiyyət verilirdi. Aristotelin kitablarından biri də belə adlanır. Ritorikada istifadə edilən top, yaxud «ümumi yerlərdən» nümunələr:

- a) cins və növ, onların subordinasiyası;
- b) səbəb və nəticələr, onlardan istifadə;
- c) əlamətlər, xassələr, keyfiyyətlər, onlardan istifadə.

Mətnin məntiqi qurulmasının yazan, yaxud danışanın nə şəkildə isə əldə etdiyi faktlara, dürüst materiala ehtiyacı var. Materialın mənbələri – subyektin illərdən bəri, onilliklərlə topladığı ümumi təhsilliliyi və mədəniyyəti, həyat təcrübəsidir.

Birinci, başqa adamlar tərəfindən toplanmış bilvasitə təcrübə, ikinci bilavasitə subyektin özü tərəfindən toplanmış təcrübədir.

Birinci üstünlük təşkil edir və bu da təbiidir; lakin nitqdə, söylənilən mülahizələrdə, xüsusilə də elmi, siyasi, işgüzar, kütləvi mətnlərdə, bu təcrübələrin hər ikisinin birləşməsi, materialın seçilməsi və onun quruluşunun müəyyənləşdirilməsi baş verir. Bu prosesdə mülahizənin məqsədi, danışanın mövqeyi və məntiqi, nitqin aparatı və mexanizmləri aparıcı yer tutur.

Mülahizənin qurulmasındakı məntiqi vasitə *plandır*; ilkin plan sxematik və 4-5 bənddən ibarət olur, sonradan, toplanmış material artdıqca və quruluşu formalaşdıqca, seçim, qaydaya salma prosesində plan tədricən mürəkkəbləşir, ona yarım-maddələr əlavə olunur.

Planlar sadə, mürəkkəb və kiçik – mikromövzulu, yəni daha kiçik hissələrə ayrılması mümkün olmayan şəkildə olur. Plan nəinki zəruridir, hətta qaçılması mümkünə deyildir: insan psixikasının, şüurlu fəaliyyətin xüsusiyyəti belədir.

İnsan quruluş verdiyi, yaratdığı hər şeyi əvvəlcə modelləşdirir, sxem, plan şəklində qeyd edir (bununla o, məsələn, öz şanını həmişə eyni həndəsi şəkildə quran, lakin bunu instinktiv şəkildə edən (hər halda, insanlar arı haqqında belə düşünürlər) arıdan fərqlənir).

Planı mütləqləşdirmək lazım deyil: onun vəzifəsi - xidmətidir. Söylənilən nitqdə yaxud yazılmış mətnə plan, adətən, əks olunmur. Lakin «Mən həmişə plansız yazıram» deyənlər səhv edir, çünki fikrimizdə plan hər halda mövcud olur; əgər plana kifayət qədər diqqət yetirilirsə, mətnin keyfiyyəti yüksəlmiş olur.

Plana müvafiq olaraq, mətn fəsilərə, bölmələrə, yarım-bölmələrə, nəhayət, abzaslara bölünür, şifahi ifadə isə fasilələrlə ayrı-

lır. Fikrin və nitqin qurulması ilə bağlı bütün bacarıqlar da müəllif əməyinin və ünsiyyətin mədəniyyətini təmin edir.

**Məntiq qanunları** Məntiqin əsas qanunlarını, səthi də olsa, sadalayaq.

Birinci - *eyniyyət (bərabərlik) qanunu*- şərh prosesində anlayışları əvəzləməyi qadağan edir: bir mətn daxilində hər hansı bir anlayış mətnin sonuna qədər eyni mənada işlədilməlidir.

Eyniyyət qanununun pozulması - bu səhv (eristikada sofizm kimi tez-tez istifadə edilirdi) «anlayışların qəsdən dəyişdirilməsi» adlanır.

İkinci *qanun zidd olmamaqdır (ziddiyyət qanunu)*: müzakirə olunan mövzu ilə bağlı, «eyni zamanda nəyi isə həm təsdiq, həm də inkar etmək mümkün deyil» (Aristotel).

İkinci qanunun pozulması - bəzən əvvəlcə formalaşdırılmış bir fikrin eyni mətnin başqa hissəsində, yaxud müəllifin digər bir əsərində başqa şəkildə verilməsi çox da hiss edilmir (lakin əgər müəllif öz mövqeyini dəyişsə, bunu açıq şəkildə söyləməlidir).

Üçüncü qanun (*kifayət qədər*) *əsaslandırma qanunudur*. Hər yeni söylənən fikir sübut edilməli, fikir digər, həqiqiliyi məntiqdə işlənmiş sübut qaydalarına müvafiq olaraq, əvvəllər sübut edilmiş hökmlərlə əsaslandırılmalıdır. Daha tez-tez təkrarlanan səhv – tam olmayan sübutdur, yəni arqument və faktların sayı azdır, yaxud sübutlar özü yanlışdır.

Daha bir neçə tipik məntiqi səhv nümunəsi:

a) hər hansı hadisənin səbəbi düzgün göstərilməyib: «bundan sonra» - «bu səbəbdən» deməkdir;

b) əsassız buraxılma (qəsdən buraxılma da olur) - əhəmiyyətli bir məsələnin buraxılması;

c) müxtəlif səviyyəli anlayışların, yaxud hökmlərin uzlaşdırılması (yayda isti olur, apreldə yağışlar yağır), məntiqi paradoks;

ç) əvəzliliklərin ikimənalılıq əmələ gətirən səhv əvəzlənməsi;

d) deyilmişdən şərti olaraq, deyilənə şərtsiz keçilməsi; məsələn, deyilir ki, əşya yalnız 60 dərəcədən aşağı temperaturda müəyyən xassəyə malik olur, lakin sonra bu şərt unudulur və əvvəlki hökm bütün hallar üçün düzgün kimi qələmə verilir ki, bu da səhvdir;

f) yalançı eyniyyət, yalançı qarşılaşdırma və s.

Məlum həqiqətlərin lazım olduğundan artıq şəkildə sübut edilməsi də, yalançı yeniliklərin (danışan hamıya məlum olan həqiqəti yenilik kimi qələmə verir. Məsələn: atlar yulaf yeyir) təqdim edilməsi də, müəyyən bir fikrin təsdiqinin təkrar-təkrar söylənməsi də, yüngül, zarafatyana söhbət zamanı, hətta ağıllı görünmə belə, hədsiz məntiqiliyin olması da nitq mədəniyyətinin pozulması hesab edilir.

Nəhayət, nəqlin kompozisiyası xatirinə məntiqin qəsdən pozulması halından da danışılmalıdır: belə pozulmalar nəinki səhv hesab edilmir, əksinə, yüksək dəyərləndirilir və dinləyici, yaxud oxucuda maraq doğurur. Məsələn, yazıçı əsər qəhrəmanının gəncliyi ilə bağlı bir hadisəni qəsdən gizlədərək, surətin sirli davranışı ilə bağlı oxucuda maraq oyadır, yaxud əhvalatı yekun konfliktindən, qəhrəmanın həyatının sonundan danışmaqla başlayır və yalnız bundan sonra onun həyatını retrospektiv şəkildə göstərir, bu da oxucuya qəhrəmanın həyat vəziyyətini, yaxud onu faciəvi (yaxud xoşbəxt) sona gətirən qərarlarını başa düşmək imkanı verir.

**Təfəkkürün formaları** Belə bir vəziyyət hamıya yaxşı tanışdır: çıxış edəninin problemin mahiyyətini izah etməsini gözləyirlər, o isə bir məsələdən digərinə sürətlə keçə-keçə, bəzən özü öz dediklərinin ziddinə çıxır, müddəalarını əsaslandırır, belə ki, nəyi isə başa düşmək və müəyyən bir nəticəyə gəlmək mümkün olmur. Niyə? Əgər dinləyicilərdən soruşulsa, onlar- «məntiqi yoxdur» cavabını verərlər.

Qeyd edilir ki, auditoriya yanlışlıqları daha tez bağışlayır, nəinki məntiqsiz izahatları. Bu onunla bağlıdır ki, bizim şüurumuz hər şeydə sistem, qayda - məntiq axtarmaq xüsusiyyətiinə malikdir. Hadisələrin inkişafının məntiqi bizim təfəkkürümüzdə öz əksini tapır. Məntiq bir elm kimi təfəkkür qanunlarını, mühakimə yolu ilə bilik əldə etməyin yol və üsullarını öyrənir.

Əlbəttə, hətta məntiq elmini öyrənməmiş insanlar da düşünür-lər. Lakin onların bir qismi bu zaman daha çox, digərləri isə az məntiqlidirlər. Qrammatikanın qanunlarını bilməyimiz düzgün danışmağımıza və yazmağımıza yardım etdiyi kimi, məntiq qanunlarını bilməyimiz də düzgün düşünməyimizə yardım edir. Bu biliklər həm alimə, həm də natiqə lazımdır.

Məntiq üç təfəkkür formasını müəyyən edir:

**Anlayış** – əşya, yaxud hadisənin ümumi və ən mühüm cəhətlərini əks etdirən təfəkkür formasıdır. Onlar anlayışın məzmununu təmsil edir. Anlayışlar həm də həcminə - bu anlayışa aid olan əşya və hadisələrin birliyinə görə xarakterizə olunur.

Məsələn, «avtomobil» anlayışının məzmunu – özü hərəkət edən, relssiz nəqliyyat vasitəsi deməkdir, lakin bu anlayışın həcmi isə son dərəcə böyük olub, minik, yük, idman və digər avtomobil növlərinin bütün mümkün markalarını əhatə edir.

**Höküm** - əşya və hadisələr arasındakı əlaqəni əks etdirən fikir formasıdır. Məsələn, «bu gün çərşənbə axşamıdır».

**Əqli nəticə** – ən sonuncusu nəticə olan hökmlər silsiləsi, artıq məlum olan hökmlərdən yaradılmış yeni bilikdir.

Çıxış prosesində natiq mövzunun həsr olunduğu anlayışın məzmununu izah edir və bu zaman çox sayda digər hökmlərdən istifadə edir; müəyyən hökmlər irəli sürür və bəzən auditoriya üçün gözlənilməz olan nəticələrə gəlir. Əgər bu zaman o, aydın, ardıcıl, əsaslandırılmış şəkildə danışsasa, auditoriya onun bəzən hipnoz təsiri bağışlayan «dəmir məntiqinin» əsirinə çevrilir.

Dinləyicilər qarşısında edilən çıxışın məqsədi – onları müəyyən nəticələrə istiqamətləndirməkdir. Bu zaman natiq fikirlərinin gedişinin surətini çıxarmır, hökmlərin məntiqini yenidən təkrarlamır, əksinə, dinləyicilərin təfəkkür proseslərini idarə etməyə çalışır.

**Məntiqin şifahi nitqə aid tələbləri** Məntiqin şifahi nitqə aid əsas tələbləri sırasında aşağıdakıları qeyd etmək mümkündür:

- Müəyyənlik, aydınlıq;
- Ardıcılıq;
- Ziddiyyətsizlik;
- Əsaslandırılma.

Dinləyicilər tərəfindən hökmlərə müəyyənlik və aydınlıq tələbi natiqin istifadə etdiyi bütün söz və ifadələrin yaxşı başa düşüldüyünü bildirir.

Natiq auditoriyaya tanış olmayan, yaxud birdən artıq mənaya malik terminlərdən istifadə etdikdə qeyri-müəyyənlik meydana çıxır. Məsələn, «kitab» sözü iki mənaya malikdir: 1) biliyin toplandığı çap məhsulu; 2) elm öyrənmək vasitəsi.



Çıxış edən: «Bu günkü gənclik kitaba münasibətini dəyişdir-məlidir» - söyləyirsə, nəyi nəzərdə tutur? Kitabın səliqəli saxlanıl-masını, yoxsa, elm öyrənməyə marağın artmasını?

Tez-tez belə bir vəziyyətlə də rastlaşmaq mümkündür: çıxış edən, sanki hamıya məlum olan sözlərdən istifadə edir, amma bu zaman hərənin onları bir cür başa düşdüyünü bilmir. Dostlarınızdan «vicdanlı olmaq», «yaşamaq bacarığı», «demokratiya», «bazar» və s. sözlərinin onlar üçün hansı mənalara verdiyini soruşun, bu halda söylənilənin düzgün olduğuna dair tam bir mənzərə alınar.

Məlum anlayışlar haqqında sabit və əksərən yanlış təsəvvürlər çox zaman natiqin nəzər nöqtəsi ilə razılaşmağa mane olur. Dekart yazırdı: «söz və ifadələrin mənasını müəyyən edin və Siz dünyanı aldınlardan çoxundan azad etmiş olarsınız».

Qeyri-müəyyənliyin daha bir nümunəsi – «Kosmonavtların okean üzərindən göndərdikləri şəkil 6 mlrd dollar qənaət etməyə imkan verdi» (kosmonavtların öz şəkli, yoxsa onların çəkdikləri şəkil qiymətli idi?); «İdarə heyətinin bütün üzvləri yenidən seçki siyahısına daxil edildilər» («seçki siyahısına daxil edildilər» ifadəsini müxtəlif cür şərh etmək olar: yenidən seçildilər, yaxud ümumiyyətlə seçkiyə ehtiyac olmadı?) kimi misallarda özünü bürüzə verən qeyri-müəyyənlikdir.

Söylənilənlərdə qeyri-dəqiqliyə, qeyri-müəyyənliyə yol verməmək üçün mütləq ikimənalı ifadələrdən qaçmaq, çoxmənalı, yaxud auditoriyaya az tanış olan sözlərin mənasını izah etmək, mürəkkəb anlayışları şərh etmək lazım gəlir.

Anlayışın müəyyən edilməsinin ən ciddi üsulu – elmi tərifdir. Bu zaman həmin anlayışın mənsub olduğu növ göstərilir və onun forma fərqləri verilir. Məsələn: «Gəlir - müəssisənin işinin nəticə göstəricisi olub, istehsalatın gəlir və çıxarları arasındakı fərqdən ibarətdir».

Şərhin ardıcılığı hər şeydən əvvəl fikirlərin məntiqi əlaqəsindən ibarətdir, bu zaman bir fikir digəri üçün zəmin hazırlayır.

Nitqin uğurlu alınmasında natiqin nitqinin axarı, müntəzəmliyi mühümdür. Məşhur rus hüquqşünası, bəlağətli nitqin nəzəriyyəçisi A.F.Koni yazırdı: «Əgər nitq bir məsələdən o birinə sıçrayırsa,

əgər əsas məsələdə tez-tez qırıqlıq yaranırsa, belə nitqi dinləmək, demək olar ki, mümkün deyil». Ardıcılığa riayət etmək üçün o, belə bir məsləhət verirdi: -Nitqi elə qurmaq lazımdır ki, ikinci fikir birincidən, üçüncü ikincidən və s. yaransın, ya da bir fikirdən başqasına təbii şəkildə keçid edilsin.

İzah zamanı məlumdan namələmə, sadədən mürəkkəbə doğru gedən, təsvir zamanı tanış və yaxın olandan uzaqda olana yönələn ardıcılıq məntiqi hesab edilir.

Yalnız şərh daha maraqlı, düşündürücü, əyləncəli və s. etməkdən ötrü onun belə gedişinin pozulmasına psixoloji cəhətdən haqq qazandırılmalıdır. Bir üsul kimi bu, tamamilə yolveriləndir və təcrübəli nətiqlər tez-tez bundan istifadə edirlər.

Məsələn, mühazirəçi hansısa bir cihazın qəribə xüsusiyyətlərini nümayiş etdirir, lakin onun necə işlədiyini izah etmədən, bunu dinləyicilərin təxəyyülünün öhdəsinə buraxır. Sonra isə detektiv hadisələrdə olduğu kimi, dinləyicilərin «kəşf» etməsinə yardım göstərir.

Bəzən o, yeni üsulun heyranedicili nəticələrindən danışır, sonra isə dinləyicilərə buna necə nail olunması barədə düşüncəyi təklif edir.

Dinləyicilərin nitqi bütünlükdə dərk edib yadda saxlaması üçün onlar məruzədə qaldırılan məsələlər arasındakı dəqiq məntiqi əlaqəni görə bilməlidirlər.

Bu zaman təsəvvür etmək lazımdır ki, nitq üçün onun nitqinin hissələri arasındakı qarşılıqlı əlaqə nə qədər aydın olsa da, «bu heç də bütün dinləyicilər üçün belə deyil, onlar üçün bu əlaqəni aydınlaşdırmaq, diqqətə gedən yolu göstərmək lazımdır. Yoxsa diqqət azar, yaxud qırıqlar».

Deməli, təkcə dinləyiciləri sonrakı məsələyə hazırlamaq, çıxışı növbəti məsələnin məntiqi olaraq əvvəlkindən doğmasını təmin edən şəkildə qurmaq kifayət deyil, həm də «*birincisi, ikincisi, bir tərəfdən, digər tərəfdən, bu məsələ ilə bağlı fikrimizi tamamlayarkən*» kimi əlaqə yaradıcı söz və ifadələrdən istifadə edərək, bütün bunları izah etmək lazımdır. Əlbəttə, belə əlaqəyaradıcı söz və ifadələr yalnız suallarla məntiqi cəhətdən əsaslandırıldıqda yerinə düşür.

Mövzunun suallara bölünməsi qaydalarını yadda saxlayaq:

1. Mövzunun suallara, hətta lazım gəldikdə – sualların da kiçik hissələrə bölünməsinin bir əhəmiyyətli əlamətini tapmaq lazımdır.
2. Suallar çıxışın əsas ideyasını işıqlandırmalıdır: artıq suallar olmamalıdır.
3. Bölünmələrin fasiləsizliyinə əməl etmək zəruridir; sual və sual hissələrini düzgün ayırmaq lazımdır.
4. Suallar kəşiməməlidir, yəni eyni məsələ haqqında müxtəlif suallarda danışmaq lazım deyil.

Əgər mövzu təsnif edilməsi mümkün olmayan əşya, yaxud hadisəyə həsr olunmuşdursa, birinci qayda belə formalaşdırılır: mövzunun izahı üçün bir giriş seçmək lazımdır.

Məsələn, mövzu - firmanın işi haqqında söhbətdir. Aşağıdakı girişlərdən istifadə etmək mümkündür: tarixi – firmanın yaranma tarixi, indiki işi, gələcək perspektivləri; məntiqi – firmanın strukturu və fəaliyyət istiqamətləri haqqında ətraflı söhbət; psixoloji – firmanın kollektivi, onun üzvləri arasındakı münasibətlər haqqında söhbət.

Bir giriş çərçivəsində mövzunun izahının başqa istiqamətlərini də təklif etmək mümkündür. Planın əsas sualları mövzunun şərhinin əsas istiqamətlərinə uyğundur, alt suallar digər giriş çərçivəsində aydınlaşdırıla bilər.

Şərhin ardıcılığı natiqin təfəkkürünü nizamlayar, ən çətin məsələyə belə aydınlıq gətirir və dinləyiciyə estetik zövq verə bilər.

Şərhə ziddiyyətin olmaması tələbi hər hansı bir məsələ, yaxud əşya haqqında nəyi isə təsdiq edərkən, həmin zaman daxilində, eyni məsələ ilə bağlı həmin fikri inkar etməyin mümkünsüzlüyündən ibarətdir. Əlbəttə, gerçəklik, həyat donmuş vəziyyətdə deyil, zaman keçdikcə əvvəldə danışılan hadisə ilə əlaqədar (məsələn, idarə rəhbərinin fəaliyyəti haqqında) başqa fikir söyləmək olar.

Təbii ki, müxtəlif baxımdan yanaşıldıqda, bir hadisəni müxtəlif şəkildə qiymətləndirmək mümkündür. Məsələn, yeni alınmış mebel öz dizaynına görə uyğun gəlsə də, qiymətinə görə sizi təmin etməyə bilər; yaxud, yaxşı mütəxəssis pis xasiyyətli insan ola bilər və s. Belə fikirlər bir-birinə zidd hesab edilmir.

Lakin bir çıxış daxilində bir-birini təkzib edən «Bazar iqtisadiyyatına keçid üçün xüsusi mülkiyyət lazım deyil» və «Xüsusi mülkiyyət olmadan bazar iqtisadiyyatı üzrə heç bir islahat mümkün deyil» hökmlərindəki belə ziddiyyətlər natiqə olan inamı qırır və onun bütün səylərini heçə çıxarır.

Hökmlərin əsaslandırılmış olması tələbinə əməl edilməsi dinləyiciləri nəyə isə inandırmaq, müəyyən hərəkətlərə təhrik etmək lazım gəldikdə xüsusilə mühümdür. Nəyinsə həqiqət olmasına inam həm də təlqin əsasında yaranır.

Lakin işgüzar ünsiyyət zamanı çağırış və inandırmalarla heç bir şey əldə etmək mümkün deyil. Sağlam düşüncəyə malik insana mütləq niyə başqa şəkildə yox, məhz belə düşündüyünüzü izah etməlisiniz, həm də bunu elə bir şəkildə etməlisiniz ki, o özü sizin gəldiyiniz nəticələrlə, yaxud təkliflərinizlə maraqlansın.

Hökmləri məntiqi şəkildə necə əsaslandırmaq lazımdır?

*Nitqi qurarkən sübutların üç ünsürdən ibarət olan məntiqi quruluşunu nəzərə almaq lazımdır.*

1. Əsaslandırmaq istədiyiniz fikir *tezis* adlanır. Tezis aşağıdakı suala cavab verir: «Biz nəyi isbat edirik?»

Yuxarıda haqqında danışdığımız hökmlərin müəyyənliyi tələbi daha çox məhz tezisə aiddir. O, hökmün başqa şəkildə anlaşılmasının mümkünlüyünü aradan qaldırmalıdır. Hökmün qeyri - dəqiqliyi ilə bağlı məntiq kursunda danışılan məşhur bir lətifə vardır: «Tələbə öz dostuna deyir: «İki kiloqram portağal al; mərc gəlirəm ki, mən onu bir dəfəyə yeyərəm». Mərcləşirlər. Dostu portağal alır. Tələbə onlardan birini götürüb yeyir və «məhz həmin portağalı nəzərdə tutub "onu" demişdim, deyərək, mən mərci uddum» söyləyir.

Tezis mümkün qədər konkret olmalıdır. «Ümumi» şəkildə formalaşdırıldıqda, o, sadəcə, düzgün olmaya bilər. Məsələn, «Alimlər həyatdan ayrı düşüblər», yaxud «Bütün sahibkarlar firılacaqdır» və s.

2. Tezisi sübutun əsası adlandırılan tutarlı dəlillərlə möhkəmləndirmək lazımdır. Dəlillər «Nəyi sübut edirik?» sualına cavab verir. Sübut üçün əsas: faktların məcmusu; statistik məlumatlar; nəzəri qaydalar, məsələn, hüquqi, yaxud iqtisadi qanunlar; həyat təcrübəsinə əsaslanan hökmlər və s. ola bilər.

3. Sübutun üçüncü ünsürü nümayişdir. O, tezisın hansı dəlillərdən, necə meydana çıxdığını göstərir. Nümayiş «Necə sübut edirik?» sualına cavab verir. O, bizim mühakimələrimizin gedişini nümayiş etdirir.

Hökmələri bilavasitə (müşahidə yolu ilə) və mühakimələr vasitəsilə (məntiqi əqli nəticə) sübut etmək mümkündür.

Birinci tələb - dəlillər tezislə bilavasitə əlaqədar olmalıdır. Əks halda, ilkin məqsəddən tamamilə uzaq olan nəyi isə sübut etmək mümkündür.

İkinci tələb – dəlillər həqiqi, yəni əvvəllər isbat edilmiş olmalıdır. Bu tələbə əməl edilmədikdə, düzgün olmayan əsaslanma (əgər dəlil kökündən yalandırsa), yaxud əsasın qabaqcadan duyulması (əgər dəlil kimsə tərəfindən sübut edilməyibsə) kimi səhvlər meydana çıxıb bilər. Yalnız əsaslara söykənən nəticə əvvəlçədən səhvdir - yəni yalan ola bilər.

Dəlillərə verilən üçüncü tələb – onların tezisdən asılı olmadan əsaslandırılmış olmasıdır. Əgər bu belə deyilsə, «isbatda dairə» səhvi meydana çıxır.

Dördüncü tələb – dəlillər nəticə əldə etmək üçün kifayət qədər olmalıdır, yəni nəticəyə gəlməmək mümkün olmayacaq, əks halda, «nəticə olmayacaq» səhvi meydana gələcək. Məsələn, keçmişdə pis oxumuş bir neçə şagirdin sonradan biznesmen olması biznesdə biliklərin lazım olmaması demək deyil.

**Hökmələrin (əqli nəticə) növləri** Hökmələr iki növ olur: deduktiv və induktiv (ehtimalı). Ehtimalı hökmələrin növləri kimi, induksiya üzrə, bənzətmələr üzrə və nəticədən səbəbə gedən mühakimələri göstərmək olar.

- deduksiya üzrə mühakimələr zamanı, adətən, müəyyən ümumi müddədən çıxış edirlər; sonra xüsusi hal ona uyğunlaşdırılır və ümumidən xüsusiyyətdə nəticə çıxarılır. İki mühakimədən ibarət olan deduktiv hökmələr (əqli nəticələr) sillogizm adlanır. Məsələn:

1. *Ali məktəblərin tələbələri xarici dil öyrənirlər.*

2. *Günəl - tələbədir*

*Günəl xarici dil öyrənir* (burada və sonralar xətt «nəticə» sözünü əvəz edəcək).

Ümumi müddəa hökm üçün böyük, xüsusi hal isə kiçik əsasdır. Böyük əsasın həqiqiliyinə xüsusi diqqət yetirmək lazımdır. Əgər o, həqiqətə uyğun deyilsə, yaxud köhnəlmişsə, yaxud bəhs etdiyiniz hadisəyə aid deyilsə, ona aid nəticə düzgün olmayacaq və ya mənasız, cəfəng olacaq. Məsələn,

1. Ali təhsil - uğur əldə etməyin təminatıdır.
2. Məmmədovun ali təhsili var.

*Məmmədov uğur əldə edib.*

Deduktiv hökmlərin bu xüsusiyyəti hələ Qədim Yunanıstanda, natiqlik sənətinin vətəninə məlum idi. Məsələn, nəyi istəsələr sübut edə bilən sofistlərin söz xəzinəsindən məşhur bir nümunə:

1. İtirmədiyim hər şey mənimdir.
2. Mən buyuzlarımı itirməmişəm.

*Mənim buyuzlarım var.*

Bu «mühakimə» buyuzlunun sofizmi adlanır. Bu şəkildə «sofizm» sözü biclik mənasını verir. Mənasız, cəfəng nəticə burada və bir sıra digər sofizmlərdə ona görə yaranır ki, böyük əsas yarımhəqiqətdir, axı, bu hökm yalnız həmin insanın əvvəlcədən malik olduğu əşyalar üçün doğrudur.

Deduktiv hökmlərlə bağlı digər geniş yayılmış səhv - eyni terminin böyük və kiçik əsaslarda müxtəlif mənalarda işlədilməsidir. Məsələn:

1. Gümüş - kimyəvi elementdir.
2. Qonşunun itinin adı – Gümüşdür.

*Qonşunun iti kimyəvi elementdir.*

1. İnsan kosmik fəzaya uçuşlar edir.
2. Bizim direktorumuz insandır.

*Direktorumuz kosmik fəzaya uçuşlar edir.*

Bəzən deduktiv mühakimələrdə böyük əsas şübhəsiz həqiqət kimi buraxılır. Belə ixtisar edilmiş, azaldılmış sillogizm *entimema* adlanır. Məsələn:

2. Bu məhsulun keyfiyyət sertifikatı var.

*Onu ala bilər.*

(1-ci əsas buraxılıb: Keyfiyyət sertifikatı olan məhsulu almaq olar).

Ümumi qanunauyğunluğa müvafiq olan xüsusi hal həqiqətə uyğun olmadıqda nəticənin səhv olması təbiidir. Məsələn:

1. Bu il 300 bal toplayan bütün abituriyentlər jurnalistika fakültəsinin tələbəsi oldular.

2. Fidan 300 bal toplayıb.

*Fidan jurnalistika fakültəsinin tələbəsi oldu.*

Aydındır ki, əgər Fidan kimya fakültəsinə girmək üçün sənəd veribsə, deməli Fidanın jurnalistika fakültəsinin tələbəsi olmasına aid nəticə yalan olacaq.

- İndi *ehtimallı* hökmləri nəzərdən keçirək.

İnduktiv hökmlərdə bir hadisəyə aid faktlar sırasından ümumiləşdirmə edilir, yəni xüsusidən ümumiyyə yönəlmiş nəticə çıxarılır. Məsələn:

1. A firmasında mühasib əvəzçiliklə işləyir.

2. B firmasında mühasib əvəzçiliklə işləyir.

3. C firmasında mühasib əvəzçiliklə işləyir.

4. Ç firmasında mühasib əvəzçiliklə işləyir.

*Bütün firmalardakı mühasiblər əvəzçiliklə işləyir.*

Aydındır ki, induksiya üzrə hökm yalnız həqiqətəbənzər, yaxud təxmini xarakterə malikdir: tamamilə dəqiq nəticə əldə etmək üçün şəhərin bütün firmalarını nəzərdən keçirmək lazım gələrdi. Tam induksiya heç də həmişə mümkün olmur.

İnduksiya nəticəsində alınan nəticələrin həqiqiliyinin yüksəldilməsi üçün həmin hadisəyə aid mümkün qədər çox fakt nəzərdən keçirilməlidir. Əgər çıxış edən özünə bu zəhməti vermirsə, o, «yalan, yaxud tələsik çıxarılmış ümumiləşdirmə» səhvinə yol verə bilər.

Təsadüfi faktlar əsasında çıxarılmış nəticənin düzgün olmamaq ehtimalı daha çoxdur. Yeri gəlmişkən, dinləyicilər bir çox hallarda heç o nəticəyə gəlməyə imkan verməzlər; onların arasından kimsə etiraz edə bilər: «Amma mən bilirəm ki...» (və əsaslandırılmamış hökmün əleyhinə dəlillər gətirər).

Əgər nəticə çıxarmaq üçün əldə çox sayda fakt yoxdursa, o zaman cəmi iki analoji hadisəni müqayisə edərək nəticə çıxarılması mümkündür. *Analogiya* (müqayisə, bənzətmə) – nəticə əldə

etməyin ən az ciddi olan üsuludur. Ondan yalnız müqayisə edilən hadisələrin ən mühüm əlamətləri oxşar, aralarındakı fərq isə çox cüzi olduqda istifadə etmək məqsədəuyğundur.

Yalnız bu halda hadisənin digər əlamətlərində də oxşarlıq olması haqqında nəticə çıxarmaq mümkündür. Həkimlər xəstələrini müqayisənin köməyi ilə inandırmaq istədikdə, «bu cür hadisə tez-tez olur» analogiyasından; din xadimləri: «Qaranlıq otaqda biz insanı görə bilmərik, lakin onun mövcudluğunu hiss edərik; biz Allahı görmürük və eşitmirik, ancaq onu öz qəlbimizdə hiss edirik» bənzətməsindən istifadə edirlər.

Analogiya üzrə mühakimələri idarə rəhbərinin müşavirədəki çıxışlarında da eşitmək mümkündür: «Yeddinci şöbə daim öz planının öhdəsindən gəlmir, halbuki altıncı şöbənin əməkdaşları da eyni şəraitdə, eyni həcmdə iş görürlər, iki nəfər də analıq məzuniyyətindədir, amma işlərini yerinə yetirirlər. Deməli, yeddinci şöbənin iş həcmnin azaldılması haqqında heç bir söz eşitmək istəmirəm. Onlar bacarır, istəsəniz siz də bacararsınız».

Lakin bu nümunədə şöbələrdə işləyənlərin sayı, onların məlumat bazası, şöbələrə verilən tapşırıqların həcmi bir-birindən fərqlənsəydi, analogiya hüquqi olmazdı.

Ehtimallı hökmlərin daha bir növü nəticədən səbəbə gedən qərardır. Həmin qərar bu sxem üzrə verilir:

Əgər A varsa, deməli B də var.

B varsa, demək, ehtimal ki, A da var.

Məsələn:

Əgər yağış yağdırsa, asfalt yaş olur.

Asfalt yaşdırsa, ehtimal ki, yağış yağıb.

Bu hökmün birinci mühakiməsində haqqında danışılan hadisələr bir-birinə səbəb-nəticə asılılığı ilə bağlanıb. Bəzən səhv mühakimələrə də rast gəlinir. Onlarda hadisələrin adi xronoloji əlaqəsi səbəb-nəticə əlaqəsi kimi qəbul edilir, yəni bu əsasda bir hadisə digərinə əsas olur, birinci ikincinin səbəbi hesab edilir.

Bu səhv belə adlanır: «bundan sonra, deməli bu səbəbdən». Bu səhvə aid nümunəyə baxaq: İşgüzar ünsiyyət kursuna orta yaş-



lı bir qadın yazılır. O, kursda məşğul olmaq istəməsinin səbəbini belə izah edir: «Sizin kurslarda bizim katibəmiz təhsil almışdı. Bundan sonra təsisçi onu firmanın direktoru təyin etdi, mənim isə vəzifəmi aşağı saldı. Bilmək istəyirəm: o burada nələri öyrənib ki, o saat vəzifəsini bu qədər yüksəldiblər». Yaxud, yaşlı bir kişi turist firmasına müraciət edir: «Mənim evimdə kirayədə yaşayan tələbə qız tətillərində Dubaya getmişdi. Ev kirayəsini zorla ödəsə də, Dubayda onu qarşılayıblar, bahalı oteldə yerləşdiriblər, 10 gün yeyib-içib, gələndə də cibinə xeyli pul qoyublar, deməli, Dubayda qayda belədir, mən də ora getmək istəyirəm.»

Bunun, təəssüf ki, insanlara xas məntiqi səhv olduğunu qədim məsəl də sübut edir: «Xoruz belə düşünür ki, o banlamasa, səhər açılmaz».

Gördüyümüz kimi, öz hökmlərini əsaslandırmaq asan iş deyil. Məntiqi mədəniyyətə yiyələnmək hökmlərdə yol verilən səhvlərdən qaçmaqda, çıxışlarınızı inandırıcı etməkdə sizə kömək edər.

### 2.3. Nitq norması

**Nitq norması anlayışı** İstənilən xalqın dili sosial hadisədir. Çünki o, yaradıcısı və daşıyıcısı olan cəmiyyətlə birlikdə daimi inkişafdadır. Bu səbəbdən də nitq norması tarixi hadisədir, o hazırkı zamanda ən geniş yayılmış nitq variantlarından ibarətdir.

Dil sisteminin ictimai əlaqələr prosesində seçilmiş və möhkəmləndirilmiş, daha sabit, ənənəvi reallaşmasının birliyi nitq norması adlanır.

Norma müəyyən ərazi, yaxud şəhərin dili əsasında formalaşır.

Məsələn, müasir Azərbaycan ədəbi dilinin tələffüz normaları əsasən Bakı sakinlərinin orta dialekti və nitqi əsasında formalaşmışdır. Ədəbi dilin inkişafı prosesində dialektlərə, dilin digər növləri tərəfə də meyillər baş verir.

Bir qayda olaraq, yazılı nitqin normaları şifahi nitqin normalarından əvvəl müəyyənləşir. Hazırda yazılı və şifahi nitqin normalarının yaxınlaşması meyilləri mövcuddur.

Dil hadisəsi aşağıdakı əlamətlərə malik olduğu halda normativ sayılır:

1. dilin strukturuna uyğunluq;
2. ünsiyyət prosesində kütləvi və müntəzəm yenilənmək;
3. ictimai bəyənilmə və qəbul edilmə.

Nitq normasının formalaşması zamanı həm kortəbii, həm də şüurlu proseslər fəaliyyət göstərir. Kortəbii dilin daşıyıcılarının bu və ya digər dil normasından kütləvi və müntəzəm istifadəsi ilə bağlıdır, şüurluluq isə kortəbii şəkildə yaranmış nitq normalarının qrammatika və lüğətlərdə «qanuniləşdirilməsi», yaxud kodlaşdırılması zamanı baş verir.

Kodlaşdırma, yəni yaranmış hadisələrin ictimai təcrübə prosesində sabitləşdirilməsi filoloq-alimlər tərəfindən həyata keçirilir.

Normalar dilin bütün səviyyələrində və bütün funksional üslublarında mövcuddur. Qrammatik normaların hamıya daha çox məlum olan birliyi orfoqrafiya və punktuasiyadır (durğu işarələrinin işlədilməsi qaydaları).

Şifahi dil üçün çox mühüm əhəmiyyət daşıyan qaydalar - orfoepiyadır. Orfoepiya ədəbi tələffüz qaydalarının məcmusudur.

Bu normalar tələffüzdə vahidliyə nail olmaq üçün zəruridir, insanlar arasındakı ünsiyyəti asanlaşdırır, onlara bir-birini daha tez anlamaqda yardımçı olur.

Nitq insanın sosial mənşəyinin parlaq göstəricisidir (indikatorudur). Çox zaman hansısa köhnəlmiş ibarələr insanın müəyyən sosial zümrəyə mənsubiyyəti ilə əlaqələndirilir. Qeyd etmək lazımdır ki, dil normaları müxtəlif amillərin, hər şeydən əvvəl, cəmiyyətdə baş verən dəyişikliklərin təsiri ilə dəyişir. Məsələn, ötən yüzilliyin sonlarında Azərbaycan dilində yeni tarixi reallıqlarla bağlı *inaqurasiya, impiçment, plüralizm, elektorat, spiker* və s. kimi çoxsaylı neologizmlər meydana gəldi.

Nitqin hər bir funksional üslubunda da müəyyən normalar mövcuddur. Burada üslubi norma mütləq olmayıb, nisbi, ehtimali karakter daşıyır.

Funksional üslubun xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, o, ünsiyyət prosesini mövcud şərait və şərtlər daxilində ən yaxşı şəkildə həyata keçirməyə imkan verir.

Məsələn, əgər insan məişət vəziyyətində kitab dilindən istifadə edərsə, ətrafdakılar onun ya qeyri-azərbaycanlı olduğunu, yaxud sosial-psixoloji qüsurları olduğunu (məsələn, bürokratik böyüklük maniyasına düşmüş insan, gündəlik həyatdan uzaq düşmüş alim), yaxud gizli əsəb gərginliyi vəziyyətində olduğunu düşünəcəklər. Belə ki, məişət ünsiyyəti zamanı *eynidir* sözü əvəzinə *identikdir*, *tayı-bərabəri*(əvəzi) *yoxdur* əvəzinə *analoqu* *yoxdur* işlədilməsi yersiz olar.

Bu nümunələr nitqdə kommunikativ məqsədyönlülük prinsipi-nə əməl edilməsinin vacibliyini göstərir, bu prinsip nitq formalarının ünsiyyətin şərait və məqsədlərinə müvafiq olmasını tələb edir.

Məqsədyönlülük danışan və yazan, yaxşı nitqin obyektiv zəruriliyini subyektiv şəkildə qiymətləndirən insanların şüuru ilə müəyyən edilir. Əgər norma dil kollektivinin bütün üzvləri üçün eynidirsə, bu halda məqsədyönlülük nitqin funksional üslubundan, sosial fərqlərdən, kommunikativ vəzifə və məqsədlərindən asılıdır.

Nitq normalarına bələdlilik və kommunikativ məqsədyönlülük prinsipinə əməl edilməsi insanın nitq mədəniyyətinin əsasını təşkil edir.

**Nitq mədəniyyəti və onun meyarları.** Nitq ünsiyyəti prosesində insanın nitq mədəniyyəti mühüm rol oynayır. Onun vəzifələrindən biri həmsöhbətinə xoş təsir bağışlamaqdır. insanın nitqinə əsasən onun mənəvi və intellektual inkişaf səviyyəsi, daxili mədəniyyəti haqqında fikir söyləmək mümkündür.

Nitq mədəniyyəti - şifahi və yazılı ədəbi dilin normalarına (tələffüz qaydaları, vurğu, sözdən istifadə, qrammatika, üslubiyyat), həmçinin ünsiyyətin müxtəlif vəziyyətlərində, nitqin məqsəd və məzmununa müvafiq şəkildə dilin ifadə vasitələrindən istifadə etmək bacarığına yiyələnməkdir.

Başqa sözlə, nitq mədəniyyəti – düzgün danışmaq və yazmaq, həmçinin söz və ifadələrdən ünsiyyət vəziyyəti və məqsədlərinə uyğun istifadə etmək bacarığıdır.

Beləliklə, nitq mədəniyyətinin iki əsas göstəricisi, yaxud meyarı vardır: düzgünlük və kommunikativ məqsədyönlülük. Nitq mədəniyyətinin hələ çox qədim dövrlərdə müəyyənləşdirilmiş di-

gər meyarları dəqiqlik, düzgünlük, məntiqililik, aydınlıq və anlaşılılıq, təmizlik, ifadəlilik, müxtəliflik, estetiklik, sözün yerində işlənməsi kimi məsələlərdir. Nitq mədəniyyətinin bütün meyarlarını daha ətraflı nəzərdən keçirək.

1. **Düzgünlük.** Bu, nitq normalarına əməl edilməsidir. Nitqin tələffüz, qrammatik, üslubi normalarına əməl edilən nitq düzgün nitqdır. Bu normalara uyğun olaraq, məsələn, {ailə} yox, {ayilə}, {nənəyə} yox, {nəniyə} demək lazımdır. Lakin düzgünlük həqiqi nitq mədəniyyətinin yalnız birinci pilləsidir.

2. **Kommunikativ məqsədyönlülük.** Bu haqda yuxarıda danışmışdıq. Təkcə düzgün danışmaq və yazmaq kifayət deyil, həm də müvafiq kommunikativ vəziyyətlərdə onlardan düzgün istifadə edə bilmək üçün söz və ifadələrin üslub ənənələri haqqında anlayışa malik olmaq lazımdır.

3. **Mülahizənin dəqiqliyi.** Bu anlayışda iki istiqamət əsas götürülür: gerçəkliyin əks edilməsində dəqiqlik və fikrin sözlə ifadəsində dəqiqlik. Birinci istiqamət nitq mülahizəsinin dəqiqliyi ilə bağlıdır (həqiqət, yaxud yalan). İkinci halda, aşağıdakı qüsurların meydana çıxması mümkündür: konkretliyin olmaması («kim isə, harada isə, bəzən bizdə...») və s. kimi ifadələr, səslənməsinə görə yaxın, məzmununa görə fərqli sözlərin qarışıq salınması (əsr-əsir, almaz-almas, atlaz-atlas və s.).

4. **Şərhin məntiqililiyi.** Mülahizə gerçəkliyin, fikrin məntiqini əks etdirməli və ifadəli nitqin məntiqi ilə xarakterizə olunmalıdır.

Fikrin (yaxud mülahizənin məzmununun) məntiqiliyi gerçəkliyin faktlarının və onların əlaqələrinin (səbəb-nəticə, uyğunluq-fərqlilik və s.) düzgün əks olunmasını, irəli sürülən fərziyyənin əsaslandırılmış olmasını, «lehinə» və «əleyhinə» dəlillərin mövcudluğunu, fərziyyəni təsdiq, yaxud inkar edən dəlillərin nəticəyə yönəlmiş olmasını bildirir.

Mülahizənin məntiqiliyinin pozulmasına nümunə kimi məlum məsələlər: «*Bostanda xiyardır, şəhərdə dayı*», yaxud «*Yağış yağırdı və iki tələbə- biri universitetə, digəri qaloşla*». Nitqin ifadəliliyinin məntiqinin pozulması yazılı mətnin abzaslara düzgün bölünməməsi zamanı da meydana çıxıb bilər.

5. **Şərhin aydınlığı və anlaşılıqlığı.** Şərhin aydınlığı onun ünvanlandığı şəxsə aydın olmasını nəzərdə tutur. Aydınlıq sözlərin, terminlərin, söz birləşmələrinin, qrammatik konstruksiyaların dəqiq və birmənalı şəkildə işlədilməsi yolu ilə əldə olunur.

İfadələrdə aydınlığın pozulmasına nümunə kimi, məsələn: «Bu kimi başqa işlərdə rəqəmli məlumatlar yoxdur».

Şərhin aydınlığı (yaxud anlaşılıqlığı)- nitq formasının ünvanlandığı şəxs üçün anlaşılan olması, onu maraqlandıra bilməsi deməkdir.

Nitqin anlaşılıqlığı aydın olmasını nəzərdə tutur. Lakin aydın şərh edilən hər şey heç də bütün insanlar üçün anlaşılıq olmur. Məsələn, atom fizikasına aid aydın dillə oxunan mühazirə əsasən yalnız mütəxəssislər üçün aydın olur.

6. **Nitqin təmizliyi.** O nitq təmiz hesab edilir ki, orada ədəbi dilə yad olan ünsürlər (söz və söz birləşmələri), yaxud əxlaq normaları tərəfindən qəbul edilməyən ünsürlər olmur.

Belə ünsürlərə nitqdə düşüncə zamanı, fasilələrdə meydana çıxan parazit sözlər (belə, deməli, necə deyirlər və s.), dialektizmlər və loru sözlər (nejə, həmi və s.), varvarizmlər (Azərbaycan dilində qarşılığı olduğu halda xarici sözlərdən istifadə edilməsi- familiya- soyad, adres - ünvan və s.), jarqonizm və vulqarizmlər (kobud sözlər) aiddir.

7. **Nitqin ifadəliliyi.** İfadəlilik dedikdə nitqin strukturunun elə xüsusiyyətləri nəzərdə tutulur ki, onlar dinləyici və oxucunun diqqətini cəlb edə bilər. İfadəlilik informasiyalı (bu zaman dinləyiciləri verilən məlumat cəlb edir) və emosional (bu halda dinləyiciləri şərhin üsulu, ifa tərzini cəlb edir) olur.

8. **İfadə vasitələrinin müxtəlifliyi.** İfadə vasitələrinin müxtəlifliyi tələbi o zaman yerinə yetirilir ki, danışan, yaxud yazan adam leksik ehtiyatının böyük hissəsindən, çox sayda sinonimlərdən istifadə edir.

9. **Estetiklik.** Nitqin estetikliyi ədəbi dil tərəfindən insanın şərəf və ləyaqətini təhqir edən ifadələrin qəbul edilməməsində aşkara çıxır. Estetikliyə nail olmaq üçün danışan emfizemalardan - ədəbsiz, kobud, mərifətsiz görünən sözlərin əvəzinə emosional

baxımdan neytral olan söz və ifadələrdən istifadə edir. Məsələn, «Uşaq əskilərini çirkəndirib», «Onun mədəsi pozulub» və s.

10. **Münasiblik.** Münasiblik dilin elə vasitələrinin seçilib istifadə olunmasını tələb edir ki, onlar nitqi ünsiyyətin məqsəd və şərtlərinə uyğunlaşdıra bilir. Bu və ya digər dil vasitələrinin münasibliyi mətndən, vəziyyətdən, müsahibinizin psixoloji xüsusiyyətlərindən asılıdır. Bu prinsipin mahiyyətini «Özünü asmış adamın evində ipdən danışmazlar» məsəli çox yaxşı izah edir.

Nitq norması dil sisteminin həyatiliyinin daha sabit ənənələrinin birliyi kimi dilin fəaliyyət və inkişaf prosesində, sosial strukturdakı dəyişikliklərin təsiri altında uzun müddət ərzində qurulur.

Bu səbəbdən nitq normalarına yiyələnmə ünsiyyət tiplərindən asılı olaraq dil vahidlərindən istifadəyə uzunmüddətli yiyələnmə prosesidir. Bu prosesdə ən mühüm olan, ünsiyyət məqsədlərinə çatmaqdan ötrü nitq normalarına əməl edilməsinin vacibliyinin dərk olunmasıdır.

Nitq fəaliyyətinin əsas növlərinə yiyələnmə (oxu, dinləmə, yazı, söhbət, işgüzar danışqlar) nitq mədəniyyətini və nitq ünsiyyətinin səmərəliliyinin yüksəldilməsini təmin edən normaların mənimsənilməsini tələb edir.

## 2.4. Nitq üslubları və nitq mədəniyyətinin növləri

**Nitq üslubları** İstənilən dilin leksikası üslubi baxımdan müxtəlif növlüdür. Bəzi sözlər ümumişlək hesab edilir, digərləri yalnız müəyyən nitq vəziyyətlərində istifadə edilir.

Üslub nitq vasitələrinin insan ünsiyyətinin bu və ya digər sahəsində istifadə edilən, tarixən formalaşmış sistemidir.

Müasir dildə aşağıdakı üslubları fərqləndirirlər: elmi, publisistik, rəsmi-işgüzar, danışq (məişət); bir sıra alimlər həm də bədii ədəbiyyat üslubunu bu sıraya daxil edirlər.

Hər bir üslubun dil normalarına aid öz tələbləri var: bu tələblər ciddi elmi terminologiyadan yüksək emosionallığın sadə leksikasına qədər müəyyən hədudları əhatə edir. Leksika bir üslubdan digərinə keçir, daha çox isə bu və ya digər üslubların söz və ifadələri danışıq (məişət) üslubuna keçib möhkəmlənir.

**Elmi üslub** – bu, elmi məqalələrin, məruzələrin, monoqrafiya və dərslərlərin və s. üslubudur. Bu üslub həmin materialların məzmun və məqsədlərinə əsasən müəyyənləşdirilir. Bunlar: bizi əhatə edən gerçəkliyin faktlarını mümkün olduğu qədər dəqiq və ətraflı izah etmək, hadisələr arasındakı səbəb-nəticə əlaqələrini göstərmək, tarixi inkişafın qanunauyğunluqlarını göstərmək, məlumat vermək və bu kimi məsələlərdir.

Elmi üslubun səciyyəvi xüsusiyyətləri bunlardır:

- Şərhin məntiqi ardıcılığı;
- Məzmunun informasiya zənginliyi ilə yanaşı birmənalılığı, dəqiqliyi və yığcamlığı;
- Mühakimənin konkretliyi, bitərəfliyi, obyektivliyi;
- Mətnin bütün leksikasının 15-20 %-ni təşkil edən terminlərin bolluğu;
- Elmi frazeologiya (düz bucaq, kəsişmə nöqtəsi və s.);
- Mücərrəd leksikanın üstünlük təşkil etməsi (inkişaf, hərəkət, amil, fəaliyyət və s.);
- Tək anlayışı bildirən formanın cəm mənasında istifadə edilməsi (canavar- itlər cinsindən yırtıcı hevandır);
- Fəllərin əvəzinə daha çox isimlərin işlədilməsi (hərəkət yüksəlir- hərəkətin arması halı mövcuddur);
- Mürəkkəb cümlələrdən istifadə.

**Publisistik üslub** – ictimai-siyasi ədəbiyyatın, dövrü mətbuatın, nətiqliyin və b. üslubudur. Onun əsas məqsədləri kütlələrə təsir göstərmək, onları hərəkətə səsləmək, məlumat vermək və b.k. məsələlərdir.

Publisistik üslubun xarakterik cəhətləri:

- İnformasiya zənginliyi şərtilə şərhin lakonikliyi;
- Şərhin anlaşılıqlı olması (qəzet- kütləvi informasiyanın ən geniş yayılmış növüdür);

- Mülahizənin emosional, ümumiləşdirilmiş, çox zaman isə sərbəst olması;
- İctimai-siyasi leksika və frazeologiya;
- Nitq ştamplarından, qəliblərindən istifadə, onların asan yararlanması (tarla zəhmətkeşləri, piştaxta işçiləri, dostluq şəraiti);
- Qısa cümlələrdən istifadə – qurulmuş nəsr;
- Elliptik (cümlədə asan anlaşılan sözün buraxılması) cümlələr, felsiz ifadələr (hamıya – özəlləşdirmə çekləri; banklar təkcə bankirlər üçün deyil);
- Publisistik üslubun əlamətlərinin digər üslubların xüsusiyyətləri ilə uyğunlaşdırılması;
- Dilin təsvir və ifadə vasitələrindən istifadə ( ritorik suallar, təkrirlər, inversiya və s.).

Publisistik üslubun qəzet-jurnal üslubu geniş yayılmışdır.

**Rəsmi-işgüzar üslub** – sənədlərin, beynəlxalq müqavilələrin, dövlət aktlarının, qanunların, işgüzar sənədlərin və s. üslubudur. Bu üslub həmin sənədlərin aşağıdakı məzmun və məqsədləri ilə müəyyənləşir: praktik əhəmiyyətə malik məlumatın verilməsi, göstəriş və təlimatın verilməsi.

Rəsmi işgüzar üslubun *əsas xüsusiyyətləri*:

- Şərhin yığcamlığı, dil vasitələrindən qənaətli istifadə;
- Materialın standart yerləşdirilməsi, formanın mütləqliyi;
- Mülahizənin konkretliyi, bitərəfliyi, rəsmiliyi;
- Terminlərdən geniş istifadə;
- Xüsusi frazeologiyanın, həmçinin çoxsaylı nitq standartlarının- qəliblərin mövcudluğu;
- Feldən yaranmış isimlərdən (əsasında, ona münasibətdə, ona görə və s.) istifadə;
- Sadalama xarakterli adlıq cümlələrdən istifadə;
- Mürəkkəb sintaktik quruluşlar;
- Emosional-ekspressiv nitq vasitələrinin olmaması.

Rəsmi işgüzar üslubun iki növü mövcuddur: rəsmi sənədlərin üslubu və gündəlik-işgüzar üslub.

Danışıq (məişət) üslubu ünsiyyət funksiyasını (vəzifəsini) yerinə yetirir.



Danışıq (məişət) üslubununun xarakterik xüsusiyyətləri:

- Təsirlilik, mülahizənin əvvəlcədən düşünülməmiş olması;
- Emosional, sadə, ümumiləşdirilmiş olması;
- Gündəlik-məişət leksika və frazeologiyasından geniş istifadə;
- Qeyri-leksik vasitələrdən (intonasiya, vurğu, fasilə, nitqin sürəti və s.) istifadə;
- Mülahizənin dialoq, az hallarda monoloq forması;
- Nitqə ədatların, nidaların, ara sözlərin, xitabların daxil edilməsi;
- Sadə cümlələrin mürəkkəblərə nisbətən çoxluq təşkil etməsi;
- Əlavə, qoşma və bağlayıcı vasitələrdən istifadə edilməsi;
- Leksik təkrirlər, inversiyalar (söz sırasının pozulması).

**Bədii üslub** - bədii ədəbiyyatın dilidir. Bu üslub bədii mətnlərin məzmununu və ətrafdakılara, təsvir olunana öz münasibətini bildirmək, sözlə rəsmini çəkmək, hadisəni təsvir etmək və s. kimi əsas məqsədləri ilə müəyyən olunur.

Bədii üslubun əsas xüsusiyyətləri:

- Obrazlılıq, emosionallıq;
- Kommunikativ və estetik vəzifələrin birliyi;
- Bütün üslubların leksika və frazeologiyasından geniş istifadə;
- Təsvir və ifadə vasitələrindən istifadə;
- Müəllifin fərdi yaradıcılığının aşkara çıxması.

Aydın ki, nitqin müxtəlif üslublarının, xüsusilə yazılı nitqdən şifahi istifadədən fərqlənən iş forması olan şifahi formada öyrədilməsi üzrə xüsusi iş aparılmalıdır.

Tədris müəssisələrində əsas diqqət yazılı formaların (qərarların, qanunların, iş prinsipinin təsvirinin, qanun maddələrinin, göstəriş və təlimatların) öyrənilməsinə və onlardan şifahi nitq fəaliyyətində istifadəyə yönəldilir.

Hazırda kitab mətnlərinin mexaniki təkrarını yox, həmin mətnlərə bu və ya digər fənnə, hadisəyə, yaxud prosesə xas olan ayrı-ayrı xüsusiyyətlərin daxil edilməsini nəzərdə tutan metodikalardan istifadə etməyin vaxtı çatmışdır.

**Nitq mədəniyyətinin növləri.** Sözlün funksional üslub sabitliyi və emosional ekspressiv çalarları nitq mədəniyyətinin müəyyən

ümumi əlamətlərləri ilə seçilən növləri ilə sıx surətdə bağlıdır. Müasir dildə elitar, orta-ədəbi, ədəbi-danışıq və sadə (təklifsiz) danışıq növləri göstərilir.

**Elitar növ.** Elitar növün daşıyıcıları dilin bütün normalara bələd olan, etik və kommunikativ normalara əməl edən insanlardır.

Elitar nitq növünün daşıyıcıları olan insanlar üçün vəziyyət və məqsədlərinə müvafiq funksional üslub və nitq janrından çətinlik çəkmədən istifadə etmə, yazılı nitqin şifahi nitqə «köçürülməməsi» xarakterikdir. Ünsiyyət normalarına əməl edilməsi müəyyən dərəcədə ünsiyyətin ritorik qanunlarını bilməyi və əməli surətdə tətbiq etməyi bacarmağı tələb edir.

Nitq mədəniyyətinin elitar növü ümumi mədəniyyətin daha tam şəkildə təcəssümü, dünya və milli mədəniyyətə heç olmazsa, qeyri-fəal şəkildə (maddi mədəniyyət nümunələrini tanımaq, elm dahiləri haqqında, heç olmazsa, əsas məlumatlara malik olmaq, ədəbiyyat, incəsənət inciləri ilə tanışlıq və s.) yiyələnməkdir.

**Orta ədəbi növ.** Ölkənin təhsilli əhalisinin böyük əksəriyyəti onun daşıyıcısıdır: bunlar ali və orta təhsilli insanlardır. Bu növ mədəniyyətin sadə və tam olmayan variantına yiyələnmiş insanın ümumi mədəniyyətini təmsil edir.

**Ədəbi-danışıq və ərkyana (loru) danışıq tipləri** Bu növlər müstəqil surətdə yalnız XX əsrin 90-cı illərində formalaşmağa başlamışdır.

Əgər nitq mədəniyyətinin orta ədəbi növünün daşıyıcısı olan insan üçün elitar növün daşıyıcısından fərqli olaraq, ədəbi dilin bütün növlərinə yaxından bələd olmamaq xarakterikdirsə (adətən, bu, danışıq dili və funksional üslublardan biri olur, alimlər üçün- elmi, jurnalistlər üçün –publisistik və s.), «danışıq» tipləri üçün yalnız ünsiyyətin danışıq sistemi xarakterikdir, onlar bu növdən istənilən şəraitdə, o cümlədən rəsmi şəraitdə istifadə edirlər.

Öz üslubu və yeknəsəqliyinə görə aşağı səviyyədə olan nitq ilə ərkyana (loru) tipi bir-birinə yaxınlaşır.

«Danışıq» növləri yalnız nitqin aşağı səviyyəsinə görə fərqlənir. Ədəbi-danışıq tipində «sən-ünsiyyət» və «Şafa»(Şəfiqə) növlü ev müraciətləri üstünlük təşkil edir; ərkyana (loru) danışıq

tipində «sən-ünsiyyət» ýeganə mümkün varianta çevrilir, müraciət zamanı isə «Şafocğa», «Şafka» və s.formalarına üstünlük verilir.

Hər iki tipdə çoxsaylı jarqonlardan istifadə olunur, lakin ərkyana danışıq növündə kobud sözlərin və adi danışıq elementlərinin sayı artır. Eyni zamanda, hər iki növdə çox sayda xarici leksikaya və kitab sözlərinə rast gəlinir ki, bunlardan çox zaman sadəcə fasilələri (pauzaları) doldurmaq üçün istifadə olunur. Tez-tez *yəni, konkret olaraq, əşsi, o deeyy, belə ki, əslində, əh, eee, şey* kimi sözlərdən istifadə olunur.

Nitq mədəniyyətinin bu tiplərində etik və kommunikativ normalara əməl edilməsindən söhbət belə gedə bilməz. Burada nitqin yazılı və şifahi forması arasındakı fərqlər itir və monoloji nitqi qurmaq bacarığının qətiyyətə olmaması (həmsöhbətinə tez-tez «məni başa düşürsən?», «başə düşürsən?» kimi suallarla müraciət edilməsi, eyni zamanda onun başə düşmək imkanlarına tamamilə əhəmiyyət verilməməsi də buradan yaranır) meydana çıxır.

Danışıq üslubuna əməli şəkildə yiyələnmə təlimdən çox əxlaqi baxımdan təshih işini tələb edir, danışıq üslubu (məişət üslubu) üzərində iş diqqətin sərbəst ünsiyyət şəraitində, həmsöhbətinin xüsusiyyətlərini, nitq şəraitini nəzərə almaqla, dil vasitələrinin diqqətlə seçilməsinin zəruriliyinə cəlb edilməsinə yönəldilmişdir.

Sürətli danışıq zamanı səs tonunun qəflətən azalmasına nitq mədəniyyətinin orta ədəbi növünə uyğun gələn nitqdə rast gəlinir, bu da dinləyiciyə verilən informasiyanı bütünlükdə dərk etməyə mane olur.

Nitq mədəniyyətinin orta ədəbi növünün daşıyıcılarının nitqi təkcə dostyana ünsiyyətdə yox, həm də peşəkar fəaliyyətdə yaxşı ola bilər, lakin göstərilən şəraitlərdən kənarında onların nitqi köməksiz, çarəsiz qalır. İstənilən vəziyyətdə həqiqi yaxşı nitq nümayiş etdirmək yalnız elitar nitq növünün daşıyıcılarına xasdır, lakin hətta onlar da bəzən qüsura yol verirlər.

İstənilən natiq dramaturq, rejissor və aktyordur, şifahi nitq isə teatr incəsənəti kimi canlı prosesdir. Buna görə də nitq mədəniyyətinin müxtəlif növlərinə yiyələnmə – həqiqi natiqin ustalığının dəyişməz şərtidir.

## 2.5. Nitq etiketi

**Nitq etiketinin əhəmiyyəti və onu formalaşdıran amillər**  
Mənşəyinə görə etiket fransız sözüdür (*etiquette*). İlk mənasında o mal taylarına bağlanan taxta parçası - birka mənasını verirdi, sonralar isə xüsusi saray mərasimlərini belə adlandırmağa başladılar. «Etiket» sözü də məhz bu mənada, xüsusilə fransız mərasimlərinin Vena sarayında qəbul edilməsindən sonra geniş yayılaraq, alman, polyak, rus və başqa dillərdə eyni mənada işlədilməyə başladı.

Bu sözlə yanaşı, hansısa fəaliyyətin ardıcılığını müəyyən edən qaydaları ifadə etməkdən ötrü «reqlamentləşdirmə» sözündən və «diplomatik protokol» söz birləşməsindən istifadə olunur. Ünsiyyətin protokolonun tələb etdiyi bir çox incəlikləri işgüzar münasibətlərin digər sahələrində də nəzərə alınır. Müəyyən sosial qrupların təcrübəsini, əxlaqi anlayışlarını və zövqlərini əks etdirən *işgüzar etiket* işgüzar dairələrdə, xüsusilə son zamanlarda daha geniş yayılmaqdadır.

Etiket davranış və ünsiyyət normalarına əməl edilməsini nəzərdə tutur. Ünsiyyət insan fəaliyyəti, insanın iştirak etdiyi proses olduğu üçün, ünsiyyət zamanı ilk növbədə nitq etiketinin xüsusiyyəti nəzərə alınır. Nitq etiketi dedikdə, nitq davranışının qaydaları, ünsiyyətin nitq formulları sistemi başa düşülür.

Nitq etiketinə yiyələnmiş olmağın səviyyəsi *insanın peşə yararlılığı səviyyəsini* müəyyən edir. Bu, ilk növbədə, dövlət qulluqçularına, siyasətçilərə, müəllimlərə, hüquqşünaslara, həkimlərə, menecerlərə, sahibkarlara, jurnalistlərə, xidmət sahəsində çalışanlara, yəni öz işinin xüsusiyyətinə görə daim insanlarla ünsiyyətdə olanlara aiddir.

Nitq etiketinə malik olmaq nüfuz qazanılmasına kömək edir, inam və hörmət yaradır. Nitq etiketi qaydalarını bilmək, onlara əməl etmək insana özünü inamlı və sərbəst hiss etmək imkanı verir, insan öz səhvləri və düzgün olmayan hərəkətləri üçün narahatlıq keçirməkdən və başqalarının istehza hədəfi olmaq qorxusundan qurtarır.

İntensiv nitq fəaliyyəti (linqvointensiv) tələb edən peşə sahibləri tərəfindən nitq etiketlərinə əməl edilməsi həm də tərbiyəvi

əhəmiyyətə malik olaraq, istər-istəməz cəmiyyətin həm nitq, həm də ümumi mədəniyyətinin yüksəlməsinə səbəb olur. Bu və ya digər müəssisənin, istehsal sahəsinin, ofisin kollektivinin üzvləri tərəfindən nitq etiketi qaydalarına qüsursuz şəkildə əməl edilməsi müştərilərdə, həmtəsisçilərdə, tərəfdaşlarda xoş təəssürat yaradır, bütün müəssisənin müsbət imicini mühafizə edir.

Bəs nitq etiketinin formalaşması və ondan istifadəni müəyyən edən amillər hansılardır?

Nitq etiketi işgüzar münasibətlərə daxil olmuş tərəfdaşların xüsusiyyətləri, onların sosial statusları, xidməti iyerarxiyada tutduğu yeri, peşəsi, milliyəti, dini, yaşı, cinsi, xarakteri nəzərə alınmaqla qurulur.

Nitq etiketi ünsiyyətin baş verdiyi vəziyyətlə də müəyyən edilir. Bu, bir təqdimat, konfrans, simpoziyum, müşavirə, məsləhət, firmanın yubileyi və s. də ola bilər.

Nitq etiketi müəyyən mənada cəmiyyətin mənəvi vəziyyətini, onun əxlaqi dayaqlarını əks etdirir.

**Nitq etiketinin milli xüsusiyyətləri** Nitq etiketi milli xüsusiyyətlərə malikdir. Hər bir xalq özünün nitq davranış qaydaları sistemini yaratmışdır.

Bəzi natiqlər nitqlərində XVIII əsrdə yaşamış müəlliflərin ifadələrindən istifadə etməklə lovğalanırlar. Makler isə növbəti bir-ja sövdələşməsi ilə bağlı məktubu öz babası kimi, bu ifadələrlə bitirir: *«Mərhamətli cənab, lütfən, mənim Sizə olan dərin hörmətlərimi qəbul edin»*.

Fransızlar konkretliyi, dəqiqliyi sevirilər. Bunu, hər şeydən əvvəl, dildə görmək mümkündür. Fransız dilində «Cavabında o gülümsədi», yaxud «Bu zaman o əlini yellədi»- demək mümkün deyil. Mütləq bu zaman onun necə - istehza ilə, kinli-kinli, kədərlə, məsxərə ilə, yaxud bəlkə mehribanlıqla gülümsədiyini; onun əlini niyə – pərtliyindən, hirsindən, laqeydliklə yellədiyini izah etmək lazım gələcək.

Fransız dilini uzun müddət diplomatik dil adlandırırdılar, lakin ondan istifadə, yəqin ki, diplomatların işini çətinləşdirirdi: fransız dilində fikri ört-basdır etmək, sona qədər söyləməmək çox çətinidir.

Amerika məktəblərində belə bir fənn var: - «Public relationship» - «Qarşılıqlı münasibətlərin qurulması». Hətta uşaqlar da qarşılıqlı münasibətlərin əsaslarına bələddirlər. Məsələn, sənin uşağının ad gününə gəlirlər, sən isə sonradan onların hər birinə açıqca (məktub) yazmalısən: «Çox sağ ol ki, Sən gəlmişdin. Sənin hədiyyən ən yaxşısı idi». ABŞ biznesində də belədir. Əgər bir firmaya baş çəkmişənsə, mütləq sonra bir məktub alacaqsan: «Çox sağ olun. Bağışlayın, bizim Sizinlə birgə görəcəyimiz bir iş yoxdur». Lakin «Çox sağ olun»- mütləqdir.

Müxtəlif xalqların nitq etikətləri arasındakı fərqlər «Nitq etikətləri» adlı soraq kitabçalarında xüsusilə hərtərəfli nəzərdən keçirilir.

Azərbaycan dilindən fərqli olaraq, ingilis dilində Siz və sən formaları arasında fərq yoxdur. Bu formalar arasındakı fərqlərin bütün çalarları *you* əvəzliyində əks olunur. Azərbaycanca *sən* şəxs əvəzliyinə uyğun ola biləcək *thou* əvəzliyi orada XVII əsrdə istifadədən çıxıb və yalnız poeziyada və Bibliyada qorunub saxlanıb. Əlaqələrin bütün növləri – son dərəcə rəsmidən, kobud-yaxınlığı bildiren müraciətlərə qədər hamısı dilin başqa vasitələri - intonasıya, müvafiq sözlərin və ifadələrin istifadəsi ilə çatdırılır.

Ən əsas məsələ bu və ya digər həmsöhbətlə quracağın dialoqun «dilini tapmaq»dır. Dialoq iştirakçılarından biri daim «siz»dən «sən»ə (və əksinə) keçərək dolaşılıq yaradırsa, ikinci tərəf (daha yaxşı olar ki, bu, yuxarı instansiya və ya yaşça böyük olsun) «sən» müraciətinə keçərək, qarşısındakına bərabər vəziyyətdə olduqlarını göstərə bilər.

Əgər uzun müddətdən bəri ünsiyyətdə olan və bir-birinə «sən»-deyə müraciət edən adamlar birdən-birə «Siz» müraciətinə keçir, hətta rəsmi şəkildə ad və soyadlarını söyləməyə başlayırlarsa, dialoq acıdıllilərin danışıq formasına çevrilir.

Milli etikətin xüsusiyyətlərini, onun nitq formullarını bilmək, bu və ya digər ölkənin, xalqın işgüzar ünsiyyət xüsusiyyətlərini başa düşmək xarici tərəfdaşlarla danışıqlar aparılması, əlaqə yaradılması zamanı kömək edir. Azərbaycan dilinin özünəməxsus dil xüsusiyyətləri vardır. Adət-ənənələrdə olan keyfiyyətlər dilə də

sirayət etmişdir: böyüklərin yanında ( və ya onlardan icazəsiz) danışmaq olmaz, bir söz soruşulursa, ətraflı cavab verilməlidir (vaxt qıtlığı nəzərə alınmır), rastlaşarkən tanımadığın adamlarla da salamlaşmalısən və s. Doğrudur, Avropaya sürətli inteqrasiya dildə də bəzi ümumi qaydalar yaratmışdır, lakin milli qaydalar əsasən gözlənilir.

**Tanışolma, təqdimetmə, salamlaşma və vidalaşma etiketlərinin formulları.** İstənilən ünsiyyət aktları başlanğıc, əsas və yekun hissəyə malikdir. Əgər nitqin ünvanlandığı adam nitqin subyektinə tanış deyilsə, ünsiyyət tanışlıqdan başlayır. Həm də bu tanışlıq bilavasitə və bilvasitə ola bilər. Mədəni davranış qaydalarına görə, tanış olmayan adamla söhbətə başlamaq və özünü təqdim etmək qəbuledilməzdir. Lakin elə hallar olur ki, bunu etmək zərurəti yaranır.

*Bu halda etiket aşağıdakı formullardan istifadəni məqbul sayır:*

- İcazə ver(in) sizinlə (səninlə) tanış olum.
- Mən Sizinlə (səninlə) tanış olmaq istərdim.
- İzn verin, sizinlə tanış olum.
- Gəl(in) tanış olaq.
- Tanış olaq.
- Tanış olsaq, yaxşı olardı.

*Müəssisə, ofis, idarələrdə məmurlardan biri ilə danışıqlar aparmalı və ona özünüzü təqdim etməlisinizsə, aşağıdakı formullardan istifadə edə bilərsiniz:*

- İcazə verin (izninizlə) özümü təqdim edirəm.
- Mən Həsən Məmmədovam.
- Həsən Məmmədov.
- Lalə Əhmədova.

Əgər gələn adam özünü təqdim etməyibsə, bu halda məmur soruşur:

- Sizin soyadınız?
- Adınız, soyadınız?
- Adınız nədir?

Bir çox ölkələrdə artıq illərdən bəridir ki, tanışlıq zamanı vizit kartlarından istifadə olunur. Bizdə də artıq bu təcrübədən istifadə edilməyə başlayıb. Vizit kartı tanışlıq zamanı qarşı tərəfə təqdim olunur. Kartın təqdim edildiyi adam onu almalı, ucadan oxumalı, son-

ra söhbətin keçirildiyi otaqda, arxasında əyləşdiyi masanın üzərinə, qarşısına qoymalıdır ki, həmsöhbətinin adını düzgün tələffüz etsin.

Tərəf-müqabilləri bir-birinə təqdim edən vasitəçi şəxs təqdim etmə ardıcılığı və etiket formasını seçərkən təqdim edəcəyi insanların xidməti mövqeyini, yaşını, cinsini, tərəflərin əvvəllər görüşüb-görüşmədiklərini, bir-biri haqqında məlumatları olub-olmadığını nəzərə almalıdır.

Təqdimat birtərəfli və ikitərəfli olur. Birtərəfli təqdim etmə zamanı, adətən iclasa, müşavirəyə, hansısa təntənəli yığıncağa, brifinqə, görüşə yığılanlar bu tədbirin təşkilatçıları, yaxud toplananların çox hissəsinə tanış olmayan iştirakçıları təqdim edirlər.

Təqdim etmə formulu:

- Buyurun, tanış olun. Hüseynova Günel, Məmmədov Adil.
- Sizi Günel xanım ilə tanış etmək istəyirəm.
- Sizi professor Fazil Kərimovla tanış etmək istəyirəm.
- İzn verin Sizi .... tanış edim.
- Sizi ... təqdim etmək istəyirəm.

Bəzən təqdimatdan sonra, xüsusilə qeyri-rəsmi şəraitdə, yeni tanış edilmiş adamlar bir-birinə xoş sözlər söyləyə bilirlər:

- Çox xoşdur (şadam)!
- Sizinlə tanış olmağıma çox şadam.
- Sizinlə tanış olmaqdan çox məmnunam!

Etiket həm də davranış normasını müəyyən edir. Kişini qadına, yaşca kiçik olanı böyüyə, əməkdaşı müdirə təqdim etmək lazımdır.

Tanıqların, bəzən tanış olmayan insanların rəsmi və qeyri-rəsmi görüşləri *salamlama* ilə başlayır.

Azərbaycan dilində əsas salamlama – *salam* sözüdür. Bu ifadə dilimizə ərəb dilindən keçərək salamatlıq, sülh mənasını verir.

Bu forma ilə yanaşı, görüş vaxtı ilə bağlı salamlamalar da geniş yayılmışdır:

- Sabahınız xeyir!
- Axşamınız xeyir!

Ümumişlək salamlamalardan başqa, görüşməkdən duyulan sevinci, salamlanana hörməti, ünsiyyət arzusunu bildirən salamlamalar da mövcuddur:



- Sizi görməyimə (çox) şadam!
- İzn verin Sizi salamlayım!
- Xoş gördük!
- Xoş gəldiniz!

Hərbi xidmətçilər arasında hərbi salam verməklə salamlaşmalar qəbul edilib. Bu salamlaşma forması ilə keçmiş hərbi xidmətçiləri tanıyırlar.

Salamlaşmalar çox zaman əlsixmələrlə müşayiət edilir ki, bu, verbal şəkildə ifadə edilən salamlaşmanı əvəz edə bilər.

Lakin nəzərə almaq lazımdır ki, qadınla kişi görüşürsə, kişi qadının öz əlini uzadacağını gözləməlidir. Əgər qadın bunu etmərsə, kişi yüngülcə baş əyməklə qadına öz hörmətini bildirmiş olur.

Görüşənlər bir-birindən aralıdadırsa, salamlaşmanın qeyri-verbal ekvivalenti kimi yüngülcə başəymə, əllərini birləşdirməklə yuxarıya qaldırıb dostcasına yelləmək, kişilər üçün bəzən şlyapanı azca başından qaldırmaq hərəkətlərindən istifadə oluna bilər.

Nitq etiketi həm də davranışın xarakterini, yəni salamlamanın növbəliliyini nəzərdə tutur.

Birinci salamlayır:

- Kişi – qadını;
- Yaşca kiçik olan – böyük olanı;
- Yaşca kiçik olan qadın – yaşca özündən çox böyük olan kişini;
- Vəzifəcə kiçik olan – vəzifəcə böyük olanı;
- Nümayəndə heyətinin üzvü – heyətin rəhbərini (öz heyəti, yaxud xarici olmasından asılı olmayaraq).

Nitq formullarının sonuncu qrupu ayrılma formullarıdır. Onlar aşağıdakıları ifadə edir:

- Arzulamalar: Yaxşı yol! Görüşənədək!
- Yeni görüş ümidini: axşama qədər (sabaha, şənbəyə, yaxud bazara qədər). Ümidvaram ki, ayrılığımız az sürəcək. Tezliklə görüşmək ümidi ilə.
- Bir də görüşmələrinə inanmadıqları halda, ayrılığın uzun sürəcəyi halda: Əlvida! Çox güman ki, daha görüşməyəcəyik! Haqqınızı halal edin!

**Təntənəli, kədərli vəziyyətlər üçün nitq formulları** Salamlamadan sonra, adətən işgüzar söhbət başlayır. Nitq etiketi bəzi nitq şəraitləri ilə əlaqədar bir neçə söhbət başlanğıcını nəzərdə tutur.

Üç vəziyyət daha tipikdir:

- 1) təntənəli;
- 2) kədərli
- 3) iş, işgüzar.

Birinci vəziyyətə dövlət bayramları, müəssisənin və əməkdaşların yubileyləri; mükafat alınması, ofis, mağaza açılması; təqdimat; müqavilə bağlanması, razılaşma əldə olunması və s. aiddir.

İstənilən təntənə səbəbilə, əlamətdar günlə bağlı dəvətlər və təbriklərdən istifadə olunur.

Vəziyyətdən asılı olaraq (rəsmi, yarı-rəsmi, qeyri-rəsmi) dəvət və təbrik qəlibləri dəyişilir.

*Dəvətlər:*

- İcazə verin (izn verin) Sizi ... dəvət edirəm.

- Bayrama (yubileyə, görüşə...) gəlin, Sizi (orada) görməyimizdən çox məmnun olarıq.

- Sizi (səni) ... dəvət edirəm (edirik).

Əgər qarşı tərəfin dəvətinizi qəbul edəcəyinə əmin deyilsinizsə, yaxud dəvətinizin yersiz hesab ediləcəyindən narahatlıq hissi keçirirsinizsə, bu halda dəvət sual cümləsi ilə ifadə edilə bilər:

- Sizi dəvət edə bilərəmmi? (dəvət etmək olarmı?, dəvət etmək mümkündürmü?)

*Təbriklər:*

- İcazə verin (izn verin) Sizi ... münasibətilə təbrik edirəm.

- Ən səmimi (ürəkdən gələn) təbriklərimi qəbul edin.

- Sizi (idarə rəhbərimizin, idarəmizin, valideynimin... )adından (tapşırığı ilə) təbrik edirəm (edirik).

- Ürəkdən (səmimi qəlbdən) təbrik edirəm (edirik).

Kədərli vəziyyətlər ölümlə, həlak olma ilə, öldürülmə ilə, təbii fəlakətlə, terror aktı ilə, qarət edilmə, müflisləşmə və bədbəxtlik, bəla gətirən digər hadisələrlə bağlıdır.

Belə hallarda başsağlığı verilir. Başsağlığı quru, rəsmi olmalıdır.

Bir qayda olaraq, başsağlığı formulları emosional, üslubi baxımdan təntənəli olur:

- İcazə verin Sizin kədərinizə şərik olum.
- Başsağlığımızı qəbul edin.
- Sizin dərdiniz – bizim dərdimizdir.
- Son qəminiz olsun...

Daha emosional-ekspressiv ifadələr:

- Çox böyük bədbəxtlikdir!
- Bu nə bəladır, başınıza gəldi?!
- Nə qədər böyük bir itkidir!..

Faciəli, kədərli, yaxud xoşagəlməz vəziyyətlərə düşən insanlar təsəlliyə möhtac olurlar. Qəmə, kədərə şərik olma, təsəlli vermənin etiket formulları müxtəlif vəziyyətlər üçün nəzərdə tutulub və müxtəlif təyinatlıdır:

- Təəssüf edirəm!
- Sizi yaxşı başa düşürəm.

Təsəllivermələr nəticənin yaxşı olacağına inam ifadə edən sözlərlə müşayiət edilir:

- Sizin halınızı yaxşı başa düşürəm, amma inanın ki, hər şey yaxşı olacaq!

- Ümidinizi itirməyin, hər şey yaxşı olacaq!
- Hər şey yaxşı olacaq!
- Bu da keçib gedəcək!

Təsəllivermələr məsləhətlə müşayiət olunur:

- Bu qədər həyəcanlanmayın (narahat olmayın, əzab çəkməyin)!
- Bir qədər dözümlü olun!
- Allah səbr versin!
- Sakitləşməyiniz yaxşı olar!
- Özünüzü ələ alın!
- Hər şeyin yaxşı olacağına inanmalısınız!

**İşgüzar vəziyyətdə istifadə olunan etiket formulları** Gündəlik işgüzar şəraitdə (iş güzar vəziyyətdə) də nitq etiketlərinin formullarından istifadə olunur; məsələn, işə yekun vurularkən, malların qiymətləri endirildikdən sonra satış vəziyyətinin nəticələri müəyyən edilərkən, sərgilərdən sonra, müxtəlif tədbirlər, görüşlər

təşkil edilərkən kimə isə təşəkkür etmək, yaxud əksinə, danlamaq, irad tutmaq lazım gəlir.

İstənilən iş yerində, hər hansı təşkilatda kim isə məsləhət vermək, təklif irəli sürmək, xahiş etmək, razılıq vermək, icazə vermək, qadağan etmək, hansı xahişi isə rədd etmək zərurəti ilə üz-üzə qala bilər.

Bu vəziyyətlərdə istifadə edilən nitq qəliblərinə aid bir neçə nümunə veririk:

**Minnətdarlıq ifadə etmək:**

- İcazə verin, yüksək səviyyədə təşkil edilmiş sərgi üçün Azər Məmmədova təşəkkürümüzü (minnətdarlığımızı) bildirək.

- Rektorluq (direktorluq, şirkət, rəhbərlik) bütün əməkdaşlara (professor-müəllim heyətinə) qış imtahan sessiyasını uğurla başa vurduqları üçün öz minnətdarlığımızı bildirir.

- Təchizat şöbəsinin müdirinə öz təşəkkürümü bildirmək istəyirəm.

- İcazə verin, sonsuz minnətdarlığımızı bildirək

Hər hansı bir xidmətə, köməyə, mühüm məlumata, hədiyyəyə görə sözlərlə təşəkkür etmək lazımdır:

- Sizə ... xidmətə görə minnətdaram.

- Hədiyyənizə görə çox təşəkkür edirəm

- Sizə son dərəcə minnətdaram.

Minnətdarlığın emosionallığı, ekspressivliyi (təsirliliyi) aşağıdakı şəkildə ifadə olunduqda daha da artır:

- Sizə öz minnətdarlığımı bildirmək üçün söz tapa bilmirəm.

- Sizə o qədər minnətdaram ki, bunu necə söyləyəcəyimi bilmirəm.

- Minnətdarlığımın həddi-hüdudu yoxdur.

**İradlar, xəbərdarlıqlar:**

- Şirkət (müdiriyyət, idarə heyəti, redaksiya) ciddi şəkildə xəbərdarlıq etməyə (təəssüfləndiyini bildirməyə) məcburdur.

- Təəssüf ki (əfsus ki), narazılığımı bildirməliyəm...

**Məsələhət, təklif:**

Bəzən insanlar, xüsusilə vəzifəli şəxslər təkliflərini, məsləhətlərini qətiyyətli şəkildə bildirməyi zəruri hesab edirlər:

-Siz (hamınız) ... etməlisiniz

-Siz mütləq bu şəkildə ... hərəkət etməlisiniz

-Mütləq (təkidlə) aşağıdakı işləri yerinə yetirməyinizi məsləhət görürəm (təklif edirəm ).

Bu formada verilən məsləhətlər, təkliflər, mülahizələr əmrə, yaxud göstərişə bənzəyir və belə hal, xüsusilə vəzifəcə eyni səviyyəli işçilər arasında yarandıqda, heç də həmişə onlara əməl etmək arzusu doğurmur.

Məsləhət, yaxud təklifin köməyi ilə fəaliyyətə keçməyə təkan verilməsi nəzakətli, yaxud neytral şəkildə olmalıdır:

- İcazənilə, Sizə bir məsləhət vermək istərdim...

- İcazə verin, təklif edirəm...

- Sizə bir məsləhət verə bilərəm...

- Təklif edirəm ki...

Xahişlə müraciət də mərifətlə, son dərəcə nəzakətlə, lakin ifrat yaltaqlığa yol vermədən edilməlidir:

- Mümkünsə, mənim xahişimi yerinə yetirin.

- Zəhmət olmazsa...

- Xahiş edirəm, mümkünsə...

- Xahiş edirəm, mənə ... icazə verin...

- İcazənilə...

*Xahiş müəyyən qədər qətiyyətlə də ifadə oluna bilər:*

- Təkidlə (çox, son dərəcə) xahiş edirəm...

*Razılıq, icazə aşağıdakı kimi formalaşdırılır:*

- Bu dəqiqə, yubandırılmadan yerinə yetiriləcək.

- Baş üstdə!

- Buyurun (icazə verirəm, etiraz etmirəm).

- Sizə icazə verirəm.

- Razıyam (etiraz etmirəm), lazım bildiyiniz kimi hərəkət edin.

*Xahiş, müraciət rədd edilərkən aşağıdakı ifadələrdən istifadə*

*edilir:*

- Mən sizə kömək edə bilmirəm (icazə verə bilmirəm).

- Xahişinizi yerinə yetirə bilmərəm.

- Hazırda bu mümkün deyil.

- İndi bu işin görülməsi məqsədəuyğun deyil.

- Bağışlayın, amma biz Sizin xahişinizi yerinə yetirə bilmərik.

- Mən bunu qadağan etməyə məcburam.

İstənilən səviyyəli işgüzar adamlar arasında mühüm məsələlərin qeyri-rəsmi şəraitdə həll edilməsi daha yaxşı hesab olunur. Bu məqsədlə ov, balıqtutma, təbiət qoynunda istirahət, bağa, restorana dəvət və s. təşkil olunur.

Şəraitə uyğun olaraq, nitq etiketləri də dəyişir, onlar daha rəsmi olmur, sadə, emosional baxımda təbii xarakter alır.

Lakin bu şəraitdə də subordinasiyaya (xidməti tabelik) əməl olunur, təklifsizliyə, nitq «dağınıqlığına» yol verilmir.

Nitq etiketinin daha bir mühüm komponenti komplimentdir (iltifatlı söz).

Mərifətlə və yerində deyilən kompliment ünvanlandığı insanın əhval-ruhiyyəsini yaxşılaşdırır, onu tərəf-müqabili ilə müsbət münasibət qurmağa istiqamətləndirir. Kompliment söhbətin əvvəlində, görüş, tanışlıq, yaxud söhbət, ayrılma zamanı deyilir. Kompliment hər zaman xoşdur. Lakin səmimi olmayan, son dərəcə heyranlıqla, kompliment naminə deyilən kompliment, bəzən acı sözdən də təhlükəlidir.

Kompliment ünvanlandığı şəxsin xarici görkəminə aid ola bilər, insanın yüksək peşəkarlıq qabiliyyətlərini, yüksək əxlaqi keyfiyyətlərini bildirər, ümumi müsbət qiymət verir:

- Siz yaxşı (əla, gözəl, çox gözəl) görünürsünüz.
- Siz heç dəyişməmişsiniz (qocalmırsınız).
- Sizin bu günkü çıxışınız çox yüksək səviyyəli oldu.
- Siz elə (çox) ağıllı (işgüzar, bacarıqlı...)sınız ki.
- Siz yaxşı (əla, yüksək səviyyəli) mütəxəssissiniz (mühəndissiniz, iqtisadçısınız...).
- Siz təsərrüfatı (ticarəti, tikintini, işi) yaxşı (əla, yüksək səviyyədə) idarə edirsiniz.
- Siz insanlara yaxşı (əla, yüksək səviyyədə) rəhbərlik edirsiniz.

## III FƏSİL

### ÜNSİYYƏT (kommunikasiya) RİTORİKASI

#### 3.1. Ünsiyyət prosesi

Ünsiyyət insanlar arasında məlumat mübadiləsi prosesi olub, məqsədi təqdim edilən və qəbul edilən informasiyanın anlaşılmasının təmin olunmasıdır.

Ünsiyyətin əsas funksiyaları:

- İnformasiyaverici – həqiqi, yaxud yalan məlumatların verilməsi;

- İnteraktiv (təşviqedic) - insanlar arasında qarşılıqlı fəaliyyətin təşkili; məsələn, müxtəlif təsir formalarından: inandırma, əmr, xahiş, təlqindən istifadə etməklə hərəkətlərin razılaşdırılması, vəzifələrin bölüşdürülməsi, həmsöhbətin əhval-ruhiyyəsinə, inamına, davranışına təsir göstərmək;

- Perseptiv – ünsiyyət tərəfdaşlarının bir-birini qəbul etməsi və bu əsasda qarşılıqlı anlaşmanın yaradılması;

- Ekspressiv - emosional təəssüratların yaradılması, yaxud xarakterinin dəyişdirilməsi.

- İnformasiyanın ötürülməsi: a) başqa adamlara; b) vəzifələrin yerinə yetirilməsi üçün. Bu ötürülmə aşağıdakı istiqamətlərdə ola bilər:

a) yuxarıdan aşağıya:

- Vəzifələrin müəyyən edilməsi (nəyi, nə zaman etməli?);
- Təlimatlandırma (necə, nə şəkildə, kim);

b) aşağıdan yuxarıya:

- Yerinə yetirilmə haqqında məlumat verilməsi;

- Yoxlamalar haqqında məlumat verilməsi;
- Əməkdaşın şəxsi rəyi haqqında məlumat;
- c) üfüqi istiqamətdə:
- Fikir mübadiləsi;
- Hərəkətlərin əlaqələndirilməsi;
- Planlaşdırma;
- Yerinə yetirilmə haqqında məlumat.

Ünsiyyət prosesinin həyata keçirilməsi üçün dörd əsas ünsürün mövcud olması vacibdir:

1. informasiyanı göndərən;
2. məlumat - informasiyanın özü;
3. kanal - informasiyanın ötürülmə vasitəsi;
4. informasiyanı qəbul edən.

Kommunikasiya (ünsiyyət) prosesi şərti olaraq *beş mərhələyə* bölünür:

*I mərhələ* – informasiya mübadiləsinin başlanğıcı;

*II mərhələ* - ideyaların sözdə, simvollarla, məlumatlarda təcəssümü;

*III mərhələ* - informasiyanın seçilmiş rabitə kanalları vasitəsilə ötürülməsi;

*IV mərhələ*- informasiyanı qəbul edənin verbal (söz) və qeyri-verbal simvolları öz fikirlərinə köçürməsi- bu prosesi dekodlaşdırma adlandırırlar;

*V mərhələ* – əks-əlaqə mərhələsi olub, informasiyanı qəbul edənin ona cavabıdır. Müəssisədə çalışanların idarə edilməsinin səmərəliliyi həmin müəssisədəki ünsiyyət (kommunikasiya) proseslərinin səmərəliliyi ilə düz mütənasibdir.

Bir qayda olaraq, ünsiyyətin (kommunikasiyanın) aşağıdakı növlərini qeyd edirlər:

- formal (təşkilati struktur tərəfindən müəyyən edilir);
- qeyri-formal (məsələn, şəyiələrin yayılması kanalı);
- şaquli (səviyyələrarası): yuxarıdan aşağıya və aşağıdan yuxarı;
- üfüqi – hərəkətləri əlaqələndirməkdən ötrü həmsöhbətlər arasındakı məlumat mübadiləsi;



- şəxsiyyətlərarası - opponentlərin ünsiyyətin yuxarıda sadalanan istənilən növündə şifahi əlaqəsi.

Təşkilatlarda məlumatların üfüqi axınlarına şaquli axınlardan daha çox rast gəlinir. Bunun səbəblərindən biri insanların öz taytuşları ilə sərbəst və açıq danışmağa yaş fərqi olanlarla danışmaqdan daha artıq həvəs göstərməsidir.

Daha çox dörd kommunikativ rolu fərqləndirirlər:

- «qoruqçu» - eyni kommunikasiya şəbəkəsində informasiyanın (məlumatın) başqa adama axınına nəzarət edir;

- «rəylərin lideri» - bəzi başqa insanların fikir və davranışlarına təsir göstərmək imkanlarına malikdir (qeyri-formal şəkildə təsir);

- «rabitəçi» - kommunikasiya şəbəkəsində qruplaşmalar arasında birləşdirici həlqə;

- «sərhədçi» - kommunikasiya şəbəkəsində təşkilati əhatə ilə yüksək əlaqə dərəcəsinə malik olan insan.

*Ünsiyyət səriştəsi* – başqaları ilə zəruri əlaqələri yaratmaq və davam etdirmək.

Səmərəli ünsiyyət üçün aşağıdakılar xarakterikdir: tərəfdaşlar arasında qarşılıqlı anlaşma əldə olunması, ünsiyyət vəziyyəti və məqsədinin daha yaxşı anlaşılması (vəziyyətin başa düşülməsində daha çox müəyyənliyə nail olunması problemlərin həllinə kömək edir, daha az vəsait sərf etməklə məqsədə nail olunmasını təmin edir).

Ünsiyyət səriştəsi şəxsiyyətlərarası qarşılıqlı münasibətlərin müəyyən dairəsində səmərəli əlaqələrin yaradılması üçün zəruri olan daxili ehtiyatlar sistemi kimi nəzərdən keçirilir.

Pis ünsiyyətin səbəbləri:

- Stereotiplər – ayrı-ayrı şəxslər, yaxud vəziyyətlərə aid bəsit rəylər; nəticədə insanların, vəziyyətin, problemlərin obyektiv təhlili və anlaşılması alınmır;

- Qabaqcadan yaranmış yanlış qənaət - şəxsi fikirlərinə zidd olan hər bir şeyi, yeni, qeyri-adi nə varsa, rədd etmək meyl ( «Biz inanmaq istədiklərimizə inanırıq»). Nadir hallarda dərk edirik ki, hadisələrin başqaları tərəfindən şərh edilməsi bizim özümüz tərəfindən olduğu kimi qanunidir;

• İnsanlar arasındakı pis münasibət – əgər insanın sizə münasibəti düşməncəsinədirsə, onu sizin fikirlərinizin ədalətli olduğuna inandırmaq çox çətindir.

• Həmsöhbətinin diqqət və marağının olmaması - insan məlumatın özü üçün əhəmiyyətli olduğunu dərk etdiyi zaman maraq yaranır: bu məlumatın köməyi ilə arzu olunanı əldə etmək, yaxud hadisələrin arzuolunmaz inkişafının qarşısını almaq mümkündür;

• Faktlara əhəmiyyət verməmək - kifayət qədər fakt olmadığı halda nəticələr çıxarmaq vərdişi;

• Mülahizələrin qurulmasında səhvlər - sözlərin düzgün seçilməməsi, məlumatın mürəkkəbliyi, zəif inandırıcılıq, məntiqsizlik və s.

• Ünsiyyət üçün düzgün olmayan strategiya və taktikanın seçilməsi.

Ünsiyyətin aşağıdakı strategiyalarını müəyyən etmək mümkündür:

1. açıq-qapalı ünsiyyət;

2. monoloji-dialoji;

3. rollu (sosial rolundan asılı olaraq) - şəxsiyyətli («ruhi» ünsiyyət).

Açıq ünsiyyət – öz nəzər nöqtəsini ətraflı ifadə etmək arzusu və bacarığı, həmçinin başqalarının mövqeyini nəzərə almağa hazır olmaq. Qapalı ünsiyyət - öz nəzər-nöqtəni, öz münasibətini aydın şəkildə ifadə etməyi, həmsöhbətinə mövcud olan məlumatı çatdırmağı istəməmək, yaxud bacarmamaq.

Qapalı ünsiyyətdən istifadə olunmasına aşağıdakı hallarda haqq qazandırılı bilər:

1) əgər məsələ ilə bağlı səriştəlilik səviyyəsində əhəmiyyətli dərəcədə fərq varsa və «aşağıda duran tərəfin» səriştəlilik səviyyəsinin yüksəldilməsinə zaman və qüvvə sərf etmək mənasızdırsa;

2) əgər münaqişəli vəziyyət yaranıbsa; bu halda qarşı tərəfə öz hiss və planlarınızı açmaq məqsədəuyğun deyil.

Açıq ünsiyyətlər qarşılıqlı müqayisə mümkün olduğu, lakin məsələ ilə bağlı mövqelərin eyniliyi olmadığı halda səmərə verir (fikir və ideyalar mübadiləsi). *Ünsiyyətin aşağıdakı növləri müəyyən edilmişdir:*

• «*maskaların təması*» - həmsöhbətin şəxsi xüsusiyyətlərini başa düşmək və nəzərə almaq meylləri olmadıqda formal ünsiyyət meydana gəlir, bu zaman vərdiş olunmuş maskalardan (nəzakətlik, ciddilik, laqeydlik, təvazökarlıq, mərhəmətlik və s.) – həqiqi hissləri, həmsöhbətinə münasibəti gizlətməyə imkan verən üz ifadələrindən, jestlər və standart ifadələrdən istifadə olunur;

• *Bəsit* – digər insanı lazım olan, yaxud mane olan obyekt kimi qiymətləndirirlər: əgər lazım olandırsa, fəal surətdə əlaqəyə girirlər, əgər mane olandırsa – uzaqlaşdırır, yaxud aqressiv, kobud atmacalar ünvanlayırlar. Əgər müsahibindən istədiyini almış olurlarsa, ona maraqları itir və bunu gizlətmirlər;

• *Formal - rollu* – ünsiyyətin həm məzmunu, həm də ünsiyyət vasitələri reqlamentləşdirilir; həmsöhbətin şəxsiyyətini öyrənmək əvəzinə onun sosial rolunu öyrənməklə kifayətlənirlər;

• *İşgüzar* – həmsöhbətin şəxsiyyəti, xüsusiyyətləri, xarakteri, yaşı, əhval-ruhiyyəsi nəzərə alınır, lakin iş maraqlarının şəxsi münasibətlərdən daha əhəmiyyətli olması əsas götürülür;

• *Mənəvi, şəxsiyyətlərarası* - dostların ünsiyyəti; bu zaman xüsusi söz və ifadələrdən istifadə etmədən, istənilən mövzudan söz açmaq olar. Dostunuz sizi üzünüzün ifadəsindən, hərəkətinizdən, səsinizin tonundan başa düşər. Belə ünsiyyət o zaman mümkün olur ki, hər bir iştirakçı həmsöhbətini yaxşı tanıyır, onun yanaşmasını, inam və münasibətlərini əvvəlcədən duya bilir.

• *Manipulyasiyaedici* – həmsöhbətin şəxsiyyətinin xüsusiyyətlərindən asılı olaraq, müxtəlif üsullar (yaltaqlıq, qorxutma, «gözdən pərdə asma», yalan, xeyirxahlıq nümayiş etdirmə və s.) vasitəsilə ondan “xeyir əldə etməyə” yönəldilir;

• *Kübar (ziyalı)* – bunun mahiyyəti mövzusuzluqdan ibarətdir, yəni insanlar düşündüklərini yox, belə hallarda deyilməsi lazım olanı deyirlər; bu, qapalı ünsiyyətdir, çünki insanların bu və ya digər məsələ haqqında rəyi heç bir əhəmiyyət daşımır və ünsiyyətin xarakterini müəyyən etmir.

*Kübar (ziyalı) ünsiyyətin kodeksi:*

1. nəzakətlik, mərifətlik - «başqasının mənafələrini nəzərə al»;

2. razılaşma, qəbul etmə - «başqasını inkar etmə», «etiraz etməkdən çəkin»;

3. rəğbət - «xeyirxah, xoşrəftar ol».

Əgər həmsöhbətlərdən biri nəzakətlik, digəri isə kooperativlik prinsipini əsas götürürsə, onlar anlaşılmaz, səmərəsiz bir ünsiyyət vəziyyətinə düşə bilərlər. Deməli, ünsiyyət qaydaları razılaşdırılmış olmalı və hər iki iştirakçı onlara əməl etməlidir.

**Ünsiyyətin taktikası** - ünsiyyət texnikasına bələd olma və ünsiyyət qaydalarına yiyələnmə əsasında konkret şəraitdə ünsiyyət strategiyasının həyata keçirilməsi. Ünsiyyət texnikası – danışmaq və dinləmək kimi konkret ünsiyyət bacarıqlarının birləşdirilməsidir.

### 3.2. Ünsiyyət vasitələri

İnsanlar arasında qarşılıqlı anlaşmanın mürəkkəb sosial-psixoloji prosesi olan ünsiyyət aşağıdakı əsas kanallar vasitəsilə həyata keçirilir: nitq (verbal- latın sözü olan verbalis – şifahi, söz ) və qeyri-nitq (qeyri-verbal). Nitq ünsiyyət vasitəsi kimi eyni zamanda informasiya (məlumat) mənbəyi, həm də həmsöhbətlə qarşılıqlı fəaliyyət üsulu kimi çıxış edir.

Nitq ünsiyyətinin strukturuna (tərkibinə) aşağıdakılar daxildir:

1. Söz və ifadələrin mənası («İnsanın şüuru onun nitqinin aydınlığında aşkara çıxır»). Sözü düzgün istifadəsi, onun ifadəliliyi və anlaşılılıq, ifadənin düzgün qurulması və onun aydınlığı, səslərin, sözlərin düzgün tələffüzü, ifadəliliyi və intonasiyanın mənası mühüm rol oynayır.

2. Nitq səs hadisələri: nitqin sürəti (sürətli, orta, aram), səsini yüksəkliyinin (ahəngdar, kəskin) modulyasiyası (artırılıb-azaldılması), səsini tonu (yüksək, alçaq), ritmi (bərabər ölçülü, qırıq-qırıq), tembrini (gurultulu, xırıltılı, batıq), intonasiya, nitqin diksiyası ilə şərtlənir. Müşahidələr göstərir ki, ünsiyyət zamanı ahəngdar, sakit, ölçülü-biçili danışq tərzi daha cəlbedici olur.

3. Səsin ifadəlilik keyfiyyətləri - ünsiyyət zamanı meydana gələn xarakterik, xüsusi səslər nəzərdə tutulur (gülüş, ağılama, pı-

çiltı, ah və s.); yayındırıcı səslər (öskürək); sıfır səsləri (pauza) və burun səsləri («hmmm-hmmm», «e-e-e» və s.).

Tədqiqatlar göstərir ki, insanın gündəlik əlaqə aktında sözlər 7%, səslər və intonasiyalar -38 %, qeyri-nitq qarşılıqlı təsirləri – 53 % təşkil edir.

Səs - təsirli nitqin ifadəsi kimi emosional vəziyyətlərin xüsusiyyətlərinə uyğun olur. O, bir danışığın gedişi boyu dəyişilə bilər. Səsin çox dəyişməsi daxili həyəcanın səviyyəsini xarakterizə edir.

«Mis kimi cingildəyən səs»- enerji, möhkəmlik, qətiyyətlilikdən xəbər verir. Riyakarcasına-mehriban, ürəkvuran-yumşaq səs danışanın səmimi olmadığını göstərir. Monoton səs çox zaman danışanın sıxıldığını göstərir. Nitqin intonasiyasında səsin melodiyası, tembr, qüvvətliliyi, danışığın sürəti, pauza və vurğu birlikdə əks olunur.

**Ünsiyyətin qeyri-verbal vasitələrini aşağıdakı elmlər öyrənir:**

1. *kinesika* insanın hiss və duyğularının xarici təzahürlərini; *mimika* – üz əzələlərinin hərəkətini; *jestika*- bədənin ayrı-ayrı hissələrinin jest hərəkətlərini, *pantomimika*- bütün bədənin motorikasını: pozaları, qaməti, təzimləri, yerışı öyrənir.

2. *Takesika* – ünsiyyət zamanı olan təmasları – əlsixmələri, öpüşməni, toxunmaları, sığallamaları, itələmələri və b.k. öyrənir.

3. *Proksemika* ünsiyyət zamanı insanların fəzada yerləşmələrini tədqiq edir və insan ünsiyyəti zamanı aşağıdakı məsafə zonalarını müəyyən edir:

• İntim zona (15-45 sm) – bu zonaya yalnız yaxın, yaxşı tanış olan insanlar buraxılır; onun üçün etibarlılıq, yüksək olmayan səs, taktil təmas, toxunmalar xarakterikdir. Tədqiqatlar göstərir ki, intim zonanın pozulması orqanizmdə müəyyən fizioloji dəyişikliklərə – ürək döyüntülərinin sürətlənməsi, adrenalinin səviyyəsinin yüksəlməsi, qanın başa axmasının sürətlənməsi və s. kimi hallara səbəb olur. Ünsiyyət zamanı intim zonaya vaxtsız daxil olunması həmişə həmsöhbət tərəfindən onun toxunulmazlığına təcavüz kimi qəbul edilir.

• Şəxsi, yaxud fərdi zona (45-120 sm)- dostlar və həmkarlarla söhbət üçündür və tərəfdaşlar arasında vizual-görmə əlaqəsini nəzərdə tutur;

• Sosial zona (120-400 sm) bu tələbə adətən kabinetlərdə, müəllimlər otağında və digər xidməti yerlərdə, bir qayda olaraq, o qədər də yaxşı tanımadıqları insanlarla rəsmi görüşlər zamanı əməl olunur;

• Kütləvi zona (400 sm-dən yuxarı) - mühazirə auditoriyasında, mintinqdə və başqa yerlərdə böyük insan qrupları ilə ünsiyyəti nəzərdə tutur.

*Mimika* – üz əzələlərinin daxili emosional vəziyyəti ifadə edən hərəkəti olub, insanın keçirdiyi həyəcanlar haqqında həqiqi məlumat verir. Mimik ifadələr 70%-dən çox məlumat daşıyır, yəni insanın gözləri, baxışları, üzü deyilən sözlərdən daha çox şey söyləməyə qadirdir.

Məsələn, məlum olmuşdur ki, əgər söhbət zamanı insan gözlərini söhbət müddətinin üçdən birindən az zamanda həmsöhbətinin baxışları ilə qarşılaşdırırsa, demək öz informasiyasını gizlətməyə çalışır, yaxud yalan danışır.

Öz xüsusiyyətlərinə görə baxış işgüzar ola bilər. Bu zaman insan gözlərini həmsöhbətinin alnı ərazisinə dikir və ciddi işgüzarlıq atmosferi yaratmağı nəzərdə tutur; kübar - bu zaman baxışlar həmsöhbətin gözlərindən aşağı (dodaqlara qədər) səviyyəyə yönəlir. Bu, sərbəst kübar ünsiyyəti atmosferinin yaranmasına kömək edir; intim - bu zaman baxışlar həmsöhbətin gözlərinə yox, üzdən aşağı - bədənin sinə səviyyəsində digər əzələlərinə yönəlmiş olur.

Mütəxəssislər qeyd edir ki, belə baxış ünsiyyət tərəflərinin bir-birinə böyük marağının göstəricisidir; çəpəki baxış həmsöhbətinə tənqidi, yaxud şübhəli münasibətdən xəbər verir("Əyri oturaq, düz danışmaq"-müdrək el məsəli bu psixoloji durumdan yaranmışdır).

Alın, qaşlar, ağız, gözlər, burun, çənə - üzün bu hissələri əzab, qəzəb, sevinc, heyrət, qorxu, nifrət, xoşbəxtlik, maraq, kədər və s. kimi əsas insan emosiyalarını (yaxud duyğularını) ifadə edir. Həm də müsbət duyğular –sevinc, məhəbbət, heyrət-daha tez aşkarlanır; mənfi emosiyalar- kədər, qəzəb, nifrət daha çətin qavranılır.

Qeyd etmək vacibdir ki, insanın həqiqi duyğularının dərk edilməsində əsas yeri qaşlar və dodaqlar tutur. Elmi cəhətdən sübut edilmişdir ki, üzün sol tərəfi insan emosiyalarını daha tez əks et-

dirir; bu onunla əlaqədardır ki, beynin insanın emosional həyatını nəzarətdə saxlayan sağ yarımkürəsi uzun sol tərəfindəki əzələləri idarə edir. Müsbət emosiyalar bu və ya digər dərəcədə uzun hər iki tərəfində əks olunur, mənfi emosiyalar isə uzun sol tərəfində daha qabarıq əks olunur.

Müraciət zamanı jestlər çox məlumat verə bilər, çünki nitq dilində olduğu kimi, jestlərin dilində də sözlər və cümlələr vardır.

Jestlərin zəngin «əlifba»sını beş qrupa ayırmaq mümkündür:

1. İllüstrasiyaedici jestlər – bunlar məlumat jestləridir: yolgöstəricilər («şəhadət barmağı»), piktoqraflar, yəni təsvirin obrazlı şəkilləri («bu ölçü və quruluşda»); kinetoqraflar - bədən hərəkətləri; «toxmaq» jestlər («rədd» jestləri); ideoqraflar, yəni təsəvvür edilən əşyaları birləşdirən özünəməxsus əl hərəkətləri;

2. Tənzimləyici jestlər – bunlar danışanın hər hansı məsələyə münasibətini ifadə edir. Bura təbəssüm, baş hərəkəti, baxışın istiqaməti, məqsədyönlü əl hərəkətləri aiddir.

3. Emblem jestlər – ünsiyyətdə istifadə olunan söz yaxud ifadələrin özünəməxsus əvəzediciləridir. Məsələn, əllərin əlsıxma hərəkəti şəklində birləşdirilməsi çox zaman «salam», bu şəkildə birləşdirilib baş üzərinə qaldırılması isə «görüşənə qədər» mənasını verir;

4. Uyğunlaşdırıcı jestlər – insanın əl hərəkətləri ilə bağlı olan spesifik vərdişləridir.

Bunlar aşağıdakı şəkildə ola bilər:

a) bədənin ayrı-ayrı hissələrinin qaşınması və dartınması;

b) tərəfdaşa toxunma, şapalaqla vurma;

c) əl altında olan ayrı-ayrı əşyaların (qələmlər, düymə və s.) sığallanması, yaxud onlara müntəzəm toxunma;

5) affektor jestlər – bədən hərəkəti, yaxud üz əzələlərinin köməyi ilə müəyyən emosiyaları ifadə edən jestlər.

Mikrojestlər də mövcuddur: göz hərəkəti, boyunun qızarması, gözcırpmaların sayının artması, dodaqların səyriməsi və s.

Təcrübə göstərir ki, insanlar duyğularının ifadəsi üçün tez-tez jestlərə müraciət edirlər. Bu səbəbdən, kamil (həssas) insanın yalançı, saxta jestləri ayırd etmək bacarığına yiyələnməsi çox vacibdir.

Ünsiyyət zamanı tez-tez aşağıdakı jest növlərindən istifadə olunur:

- Qiymətləndirmə - çənənin qaşınması; şəhadət barmağının yanaq boyu uzadılması; ayağa qalxma, otaqda gəzişmə və s. (insan informasiyanı dəyərləndirir);

- İnamlılıq - barmaqların piramidanın gümbəzi şəklində birləşdirilməsi; stulda yırgalanma;

- Əsəbilik və inamsızlıq - əl barmaqlarının daraqlanması; ovucun içinin çimdiklənməsi; barmaqları ilə masanı döyəcləmə; stula əyləşməmiş onun söykənəcəyini əllə yoxlamaq və s.

- Gözləmə – ovucların bir-birinə sürtülməsi; nəm ovucların yavaş-yavaş silinməsi;

- İnkâr - əllərin sinədə çarpazlanması; arxaya meyilli bədən; çarpaz əllər; əlin burunun ucuna toxundurulması və b.

- Rəğbət bəsləmə - əlin sinəyə qoyulması; həmsöhbətə ara-sıra toxunmalar və b.;

- Dominantlıq - baş barmağın nümayişkaranə şəkildə göstərilməsi ilə bağlı jestlər, yuxarıdan aşağıya sərt əl yelləmələri və b.;

- Qeyri-səmimilik - «ağzı əlləri ilə örtmə» jesti, «buruna toxunma» ağzı örtməyin daha zərif forması kimi - bu ya yalanı, ya da nəyə isə şübhə etməyi göstərir; bədənin həmsöhbətdən çevrilməsi, «bir yerdə qərar tutmayan» baxış və s.

Geniş yayılmış jestləri (mülkiyyət jestləri, qadına pərəstişkarlıq etmək, siqaret çəkmək, güzgü jestlər, baş əymə jestləri və s) başa düşmək insanları daha yaxşı anlamaq imkanı verir. Beləliklə, həmsöhbətin mənalı, təsirli davranışı etibarlı söhbət, yaxud ziddiyyətlər, xarakterin xüsusiyyətləri, tərbiyə haqqında məlumat verə bilər. Jestlərin dili, sözlərin dili və insanın daxili aləmi qarşılıqlı surətdə əlaqədardır. Bunu görməyi, qiymətləndirməyi və ünsiyyət təcrübəsində istifadə etməyi bacarmaq ünsiyyətin texnika və metodikasının mühüm tərkib hissəsidir. Bundan başqa, «bədənin dili» əsas vəzifənin həllinə - dinləyicilərə ən yaxşı şəkildə təsir göstərmək, onlar üçün məlum həqiqəti bəlkə də daha inandırıcı, daha asan mənimsənilən, daha əyani və möhkəm əks olunan etməyə imkan yaradır.



### 3.3. Həmsöhbətlərin tipləri

Hər bir insan özünəməxsus, təkrarsız ünsiyyət tərzinə malikdir. İstənilən həmsöhbət təkrarsızdır. Buna baxmayaraq, onları müəyyən ümumi xarakterik cəhətlərinə görə qruplaşdırmaq mümkündür.

İşgüzar həmsöhbətlərin təsnifatı üçün əsas meyarlar aşağıdakılardır: öz işini yaxşı bilmək, açıqlıq və səmimilik; söhbətin digər iştirakçıları ilə ünsiyyət üsullarına bələd olmaq; söhbətin sürəti və uğurlu alınmasında maraqlı olmaq.

Təsnifatda həmsöhbətlərin doqquz mücərrəd tipi təqdim edilir:

**1. Dalaşqan insan, «nihilist»** Belə insan çox zaman işgüzar söhbətin mövzusunda kənara çıxır. Söhbətin gedişi zamanı o, hövsələsiz, səbrsiz və qızgın olur. Öz mövqeyi və yanaşma tərzini ilə o, həmsöhbətlərini pərt edir, düşünmədən onları öz sübut və dəlilləri ilə razılaşmamağa təhrik edir.

Belə insanlarla münasibətdə özünüzü aşağıda göstəriləndiyi kimi aparmalısınız:

- Onunla mümkün mübahisəli məsələləri qrup halında söhbətdən əvvəl müzakirə etməyə çalışmaq;
- Soyuqqanlılıq və öz işini bilməsinə inamı itirməmək;
- İmkan varsa, qərarın formalaşdırılmasına onun sözlərini daxil etmək;
- Onun qərarını rədd etməzdən əvvəl, başqalarına onun dediklərini təkzib etmək imkanı vermək;
- Onunla ünsiyyətə girməyə, onu öz tərəfinə çəkməyə çalışmaq;
- Göz-gözə söhbət edərkən, onun neqativ mövqeyinin səbəbini başa düşmək üçün qeyri-refleksiv dinləmədən istifadə etmək ;
- Gərgin anda qrup halında söhbəti dayandıraraq, həmin adama sakitləşmək imkanı vermək lazımdır.

**2. Pozitiv insan** Əlbəttə, bu, işgüzar tərəfdaşın ən xoşagələni tipidir. Xeyirxah və əməksevər olan bu adam diskussiya keçirilərkən əməkdaşlığa can atır.

Ona münasibətdə aşağıdakı mövqedən çıxış etmək məqsə-dəmüvafiqdir:

- Diskussiya zamanı onu ən fəal mövqe tutmağa həvəsləndirmək;
- Onun diskussiyaya səbəb olan məsələ ilə əlaqədar pozitiv mövqeyini söhbətin digər iştirakçıları ilə bölüşməsinə səy göstərmək;
- Gərgin vəziyyətlərdə müdafiə və köməyi məhz ondan gözləmək olar.

**3. «Hər şeyi bilən»** O, hər şeyi hamıdan yaxşı bildiyinə əmin-dir. Onun hər bir məsələ haqqında öz rəyi var və o, həmişə söz istəyir.

Onunla ünsiyyət zamanı aşağıdakı qaydalara əməl etmək lazımdır:

- Onu söhbəti aparan adamla yanaşı əyləşdirmək lazımdır;
- Arabir, nəzakətlə ona başqalarının da öz fikrini bildirmək istədiyini xatırlatmaq lazımdır;
- Ondən xahiş etmək lazımdır ki, başqalarına da qərarın formalaşdırılmasında iştirak etməyə imkan versin;
- Ona aralıq fikirləri yekunlaşdırmaq və formalaşdırmaq imkanı yaratmaq lazımdır;
- Bəzən ona xüsusi, mürəkkəb suallar vermək lazımdır; zərurət yarandıqda həmin suallara söhbət iştirakçılarından başqa birisi də cavab verə bilər.

**4. Boşboğaz** Tez-tez mərifətsiz şəkildə, həm də xüsusi bir səbəb olmadan söhbətin gedişinə müdaxilə edir. Söhbətin digər iştirakçılarının onun uzun-uzadı fikirlərini dinləyərkən itirdiyi vaxta əhəmiyyət vermir.

Ona necə münasibət bəsləməli:

- Hər şeyi bilənlə olduğu kimi, onu da söhbəti aparanla, yaxud digər nüfuzlu insanla yanaşı əyləşdirməli;
- Söhbətin mövzusunun kənara çıxdığı zaman onu yekun mülahizəni söyləməklə dayandırmalı;
- Əgər o, söhbətin mövzusunun çox kənara çıxarsa, danışdıqları ilə müzakirə olunan məsələ arasında hansı əlaqəni gördüyünü soruşmalı;

- Hər bir söhbət iştirakçısından rəy soruşmaq;
- Əvvəlcədən (yaxud fasilədən sonra) ayrı-ayrı çıxışların və bütün söhbətin müddətini məhdudlaşdırmaq, reqlament müəyyən etmək.

**5. Qorxacaq** Bu həmsöhbət tipi kütləvi çıxışlarda özünə kifayət qədər inamlı olmaması ilə xarakterizə olunur. O, başqalarına axmaq, yaxud gülünc görünə biləcək bir fikir söyləməkdənsə, susmağa üstünlük verir.

Belə həmsöhbətlə xüsusilə diqqətli olmaq lazımdır:

Ona aydın, konkret suallar vermək lazımdır;

Öz fikirlərini inkişaf etdirməsi üçün ona xeyirxahlıq, maraqlılıq nümayiş etdirmək;

Əgər o, hər halda danışmaq qərarına gəlibsə, qeyri-refleksiv dinləmə tətbiq etmək və söhbətin digər iştirakçılarını da buna təşviq etmək;

Aydınlaşdırma üsulundan istifadə edərək, ona öz fikirlərini formalaşdırmaqda yardım etmək;

Onun ünvanına istənilən lağətmələr və sarkazmların qarşısını qəti surətdə almaq;

- «Hamı üçün fikrinizi öyrənmək maraqlı olardı» kimi ruhlandırıcı ifadələrdən istifadə etmək;

- Onun fikirlərinin bütün pozitiv cəhətlərini qeyd etmək, lakin bunu təkəbbürlə etməmək.

**6. Soyuyqanlı, təkəbbürlü həmsöhbət** Belə insan qapalı olur. Çox zaman özünü yad hiss edir və belə də davranır, işgüzar söhbətə daxil olmur, çünki bunu səy göstərməyə və diqqətəlayiq hesab etmir.

Bu halda, istənilən üsullarla aşağıdakıları etmək vacibdir:

- Onu maraqlandırmaq, problemin müzakirəsinə cəlb etmək;
- Hisslərin əks olunması üsulundan istifadə etmək, məsələn, ona belə müraciət etmək: «Deyəsən, siz deyilənlərlə o qədər də razı deyilsiniz? Əlbəttə, hamımıza bunun səbəbini bilmək maraqlıdır», fasilədə isə onun belə davranışının səbəblərini aydınlaşdırmağa çalışmaq lazımdır.

**7. Marağı olmayan həmsöhbət** Söhbətin mövzusu onu qətiyyənlə maraqlandırmır. O, bütün söhbət müddətini «yatmaq» istəyirdi.

Bu səbəbdən aşağıdakı işləri görmək lazımdır:

- Ona məlumatlandırıcı xarakter daşıyan suallar verməklə söhbətə cəlb etmək;
- Onun nəzər nöqtəsini aydınlaşdırmağa çalışarkən, cavabı «hə», yaxud «yox» olacaq suallar verməkdən çəkinmək;
- Ona söhbətin mövzusu ilə bağlı özünü daha məlumatlı hesab etdiyi sahələrdən suallar vermək;
- Şəxsən onu nələrin maraqlandırdığını aydınlaşdırmağa səy göstərmək.

**8. İddialı adam** Belə həmsöhbət tənqiddə dözümsüzdür. O nə birbaşa, nə də dolayısı ilə deyilən tənqidi qəbul etmir. O özünü başqalarından yüksəkdə duran adam sayır və belə də davranır.

Ona münasibətdə mövqeyinizin əsas ünsürləri aşağıdakılardır:

- Ona qonaq rolu oynamağa imkan vermək olmaz;
- Vaxtaşırı müzakirə edilən məsələ ilə bağlı söhbət iştirakçılarından hər birinin ayrı-ayrılıqda fikrini soruşmaq lazımdır;
- Həm söhbətdə iştirak edənlərin, həm də etməyənlərin ünvanına heç bir tənqidi fikrin səslənməsinə yol verməmək;
- Onun «ümumiyyətlə» tərzinə görə qıcıqlanmamaq. Yadda saxlamaq lazımdır ki, sizin məqsədiniz - söhbətin «burada» və «indi», əməli surətdə keçirilməsidir;
- Müəyyən zamana qədər onunla razılaşmaq lazımdır, bu onun sizin əleyhinizə çıxmaq arzusunu azaldacaq və əks dəlillər gətirməsinin qarşısını alacaq. Bu halda: «Siz tamamilə haqlısınız. Nəzərə almısınız ki?...» kimi ifadələrdən istifadə edilməlidir.

**9. «Nə üçün»cü** Adama elə gəlir ki, bu həmsöhbət yalnız suallar vermək üçün yaranıb. Bu sualların real əsası varmı, yoxsa onlar uydurmadırımı - bunun heç bir əhəmiyyəti yoxdur. O, sadəcə olaraq soruşmaq həvəsi ilə alışıb-yanır. Belə həmsöhbətlə necə rəftar etməli?

Bu halda aşağıdakı tədbirlər kömək edə bilər:

- İnformasiya xarakterli suallara həmin an, yerində cavab vermək;
- Qrup halında söhbət zamanı, onun mövzuya aid suallarının cavablandırılmasına bütün iştirakçıları cəlb etmək;

• Fərdi söhbət zamanı mümkün olduqca onun suallarını özünə ünvanlamaq lazımdır: «Maraqlı sualdır. Sizin özünüzdün bu haqda nə düşündüyünüzü bilmək istərdim»;

• Əgər lazımı cavabı verə bilmirsinizsə, həmin anda onun haqlı olduğunu qəbul etmək.

• Təqdim etdiyimiz təsnifatın məqsədi – həmsöhbətlərin müxtəlif tiplərini göstərməkdir. Arzu edən hər bir şəxs bu təsnifatı işgüzar danışıqların təşkili və keçirilməsi sahəsində şəxsi təcrübəsinə əsaslanaraq, dəqiqləşdirə və davam etdirə bilər.

Hər bir şəxsin mövzunun əhəmiyyətindən, söhbətin gedişindən, iştirakçıların tipindən asılı olaraq dəyişə biləcəyinə diqqət yetirmək vacibdir.

### 3.4. Əlaqələrin yaradılması metodikası

Müasir işgüzar həyatın sürəti ünsiyyət zamanı ani, dəqiq və müvafiq qərarlar verməyi tələb edən qeyri-standart vəziyyətlərin meydana gəlməsinə səbəb olur. Bu isə müəyyən biliklərin olmasını, istənilən insanla ünsiyyətin zəruri vərdişlərinin mövcudluğunu tələb edir.

Şəxsiyyətlərarası əlaqənin (psixoloji, emosional və s.) yaradılması üzrə müxtəlif ünsiyyət texnologiyaları - əməkdaşlıq tipi əsasında, eləcə də qarşılıqlı fəaliyyətin demokratik üslubu əsasında ünsiyyət mövcuddur.

Metodikanın əməli tətbiqi üçün aşağıdakı əsas prinsiplərə yiyələnmək lazımdır.

Ünsiyyətin yaradılması metodikası 5 mərhələnin ardıcıl keçilməsini tələb edir:

*I mərhələ.* Psixoloji maneələrin aradan qaldırılması;

*II mərhələ.* Üst-üstə düşən maraqların tapılması;

*III mərhələ.* Ünsiyyətin prinsiplərinin müəyyənləşdirilməsi;

*IV mərhələ.* Ünsiyyət üçün təhlükəli olan keyfiyyətlərin aşkara çıxarılması;

*V mərhələ.* Tərəfdaşa uyğunlaşma və əlaqənin yaradılması.

Bu mərhələlərin ardıcılığına əməl edilməsi həm əlaqənin yaradılması üçün, həm də tərəf-müqabilə psixoloji təsir göstərilməsi üçün prinsiplial baxımdan mühümdür.

*I mərhələ Psixoloji məsələlərin aradan qaldırılması.* İki adamın (məsələn, həmkarların, rəis və tabeliyində olanın, biznes tərəfdaşlarının və s.) görüşü zamanı hər iki tərəfdaş bir-birindən müəyyən hərəkətlər gözləyir. Məhz bu, onların ilkin mərhələdə münasibətlərinə təsir göstərir.

Qarşı tərəfin hər hansı təsirinə hazırlaşarkən (bu isə, bir qayda olaraq, ilk görüş zamanı o qədər də arzu edilən deyil) insan düşünmədən tərəfdaşı ilə özü arasında bir sıra sədlər qurur: yüksək ehtiyatlılıq, mülahizələrinə nəzarət və s.

Təcrübə göstərir ki, bu halda ən yaxşı vasitə vaxtaşırı tərəf-müqabili ilə razılaşdığını bildirmək və eyni davranışın də qarşı tərəfdən nümayiş etdirilməsidir. Beləliklə, birinci mərhələnin iki funksiyası – psixoloji sədlərin aradan qaldırılması və gərginliyin səviyyəsinin azaldılması – bir əsas funksiyada birləşir. Bu, sonrakı qarşılıqlı fəaliyyət üçün yolların hazırlanmasıdır. Birinci mərhələ müsbət və mənfi kimi iki əsas amilə bölünür.

Müsbət amil – razılaşmaya, yaxud müxtəlif məsələlər üzrə razılıqların toplanmasına aparan bütün şərtlər. Onlara aiddir:

A) razılaşmaların sürətliliyi;

B) onların qarşılıqlı olması və üst-üstə düşməsi;

C) həm bu, həm də qarşı tərəfdən razılaşmaların növbələşməsi.

Mənfi amil kimi sədlərin yaranmasına səbəb olan ehtiyatlılığı göstərmək mümkündür.

Ünsiyyətin təşəbbüsçüsü kimi çıxış edən şəxsin işində ünsiyyətin birinci mərhələsində mühüm prinsip söhbət üçün mövzunun seçilməsidir. Bunlar ictimai həyatdakı hadisələr, havanın vəziyyəti, idman yarışlarının nəticələri və s. ola bilər. Bu zaman söhbət problem və hadisələrə razılaşmamaq mümkün olmayan tərzdə qiymət verilməsi ilə müşayiət olunmalıdır. Bir qayda olaraq, bunlar müəyyən qrup üçün hamı tərəfindən qəbul edilən fikirlər, mülahizələr və rəylər olur.

Beləliklə, əsas vəzifə – gərginlik, qorxu yarada biləcək, yaxud psixoloji sədd əmələ gətirə biləcək anları aradan qaldırmaqdır.

Son nəticədə, qərarın qəbulu ilə əlaqədar olmayan və bu səbəbdən də çətinlik yaratmayan məsələ diqqət mərkəzində durur. Əlaqənin təşəbbüsçüsü həmişə ən mühüm prinsipi – qarşı tərəfin bütün mülahizələri ilə razılaşımaq və onun razılığını almağı – əsas tutmalıdır.

**I mərhələnin əlamət və göstəriciləri** I mərhələnin sonu bir sıra əlamətlərlə xarakterizə olunur: a) sizin suallarınızdan sonrakı fasilələr qısalır; b) həmsöhbətin məlumatları üstünlük təşkil etməyə başlayır, deyilmiş fikir haqqında onun qeyri-iradi mülahizələri və əlavələri meydana gəlir; c) bir sözdən ibarət cavabların və suala sualla cavab vermələrin sayı azalır.

**I mərhələnin nəticələri** Başlanğıcda münasibətlərdə müşahidə olunan gərginlik (başlanğıc vəziyyət) zəifləyir (sakitləşmə). Münasibətlərin başlanğıc mərhələsinə xas olan yüksək dərəcədə nəzarətlik (sizin tərəfinizdən ediləcək təsirləri gözləməyin nəticəsi olaraq) əvvəlcə münasibətlərin inkişafını müşahidə etməklə, sonra isə ünsiyyətə razılıq xətti üzrə qoşulmaqla əvəz olunur, həyəcanlılıq və gərginlik azalır.

**II mərhələ. Uyğun gələn maraqların tapılması.** Ünsiyyətin II mərhələsində tərəf - müqabillə əlaqənin yaradılmasında başlanğıc ünsürü ola biləcək «təmas nöqtələri»nin axtarışı başlayır. Halbuki, I mərhələdə sizin onun fikirləri ilə razılaşımağınız əsas rol oynayır. Bu mərhələnin əsasında mövzunun, fikrin, qiymətləndirmənin, narahatlığın... uyğun gəlməsinin axtarılması durur. Beləliklə, uyğunluqlar yaxınlaşma üçün platforma rolunu oynayır. Belə platformanın bazası kimi çox zaman söhbətin hər iki iştirakçısı üçün ümumi olan hansısa maraq çıxış edir.

Bu zaman daha çox «hobbi» tipli maraqlar xüsusilə əhəmiyyətli olur. Çünki o, fərdi xüsusiyyətlərdən azad və müstəqil hesab edilir, tərəflər onu, məsələn ov, filateliya, fotoqrafiya və s. haqqında məlumat mübadiləsi kimi qəbul edirlər. Əslində o, nəinki diqqəti fikir mübadiləsinə, qiymətləndirməyə və mülahizələrə cəmləyir, həm də, eyni zamanda bir növ «işdən», vəzifə hesab olunan və adətən, ünsiyyətin rəsmi tərəfi ilə əlaqədar olan məsələdən diqqəti yayındırır. Burada həm də qiymətləndirmədə fikirlərin üst-üstə

düşməsi mühümdür. Məs., təcrübəli bir müəllim öz xatirələrində yazır ki, tələbələrimdən birinin kimya elminə çox maraqsız olduğunu hiss etmişdim. Danlamaq, onu düz yola dəvət etməklə bağlı nəsihətlər heç bir fayda vermirdi. Tələbənin dərsləri oxumaması, hətta kimya dərslərinə gəlməməsi faktları çoxalarkən gizli yollarla onun hobbisini öyrəndim. Məlum oldu ki, tələbə stolüstü tennislə çox maraqlanır. Mən növbəti dəfə tələbə ilə görüşə “təsadüfən” stolüstü tennis raketkaları ilə getdim və bu, oğlanda xüsusi maraq oyatdı. Biz tennis barədə geniş polemikaya girişdik, yeri gəlmişkən qeyd edim ki, mən bu söhbətə hazırlaşmaq üçün xeyli məlumat toplamalı olmuşdum. Tennis ətrafında söhbət mənim tərəfimdən yavaş-yavaş elmə, təhsilə, kimya sahəsinə yönəldildi və nəticədə tələbə tədricən kimyanı da sevməyə başladı, mənim ən yaxşı tələbələrimdən birinə çevrildi.

Eyni maraqlara malik olan insanların fikirləri çox zaman başqa məsələlər və onların qiymətləndirilməsində də üst-üstə düşür.

Müzakirə mövzusu olmayan, lakin hər iki tərəfi maraqlandıran məsələlərlə bağlı söhbət zamanı müvəqqəti olaraq həmsöhbətlərin ictimai vəziyyətləri, mövqelərindəki fərqlər aradan qalxır. Sonra isə məhz bu, digər mövqelər arasındakı məsafənin qısalmasına yardım edir.

Beləliklə, II mərhələnin məqsədəməvafıqlıyi birləşmə üçün ilkin əsas (ilkin birlik) yaratmaqdan ibarətdir, sonra isə ümumi və hər kəs üçün cəlbədicə olan məsələlərdən çıxış edərək, müəyyən müddət ərzində tərəf-müqabillər üçün paralel irəliləmək mümkün olacaq.

Ünsiyyətin II mərhələsi üçün qarşıda duran vəzifələri aşağıdakı kimi müəyyənləşdirmək mümkündür: mülahizələrin qurulması, tərəfdaşla ümumi maraqlara aid məsələlərdə razılığa gəlinməsi, onu həyəcanlandırmaq, onun davranışının xüsusiyyətləri ilə tanış olmaq. Ümumi maraq mövzusu həm meyar, həm təşkilatçı, həm də söhbətin əsası rolunu oynayır.

**II mərhələnin mexanizmləri** Müəyyən bir əşya, yaxud mövzuya olan maraq ona görə mühümdür ki, o, həmsöhbətin şüurunu bütünlükdə əhatə edir. Mövzunun müsbət emosional ahəngi



tərəfdaşınızın söhbəti davam etdirməyə, mövzunu dərinləşdirməyə səy göstərməsinə xidmət edir. Eyni zamanda, həmsöhbətinizin şüuru onu maraqlandıran məsələyə «bənd olub», ona aid olmayan, inkişafına xidmət etməyən nə varsa, hamısını diqqət mərkəzindən uzaqlaşdırır.

Qarşılıqlı fəaliyyətin möhkəmləndirilməsində həm də eyni maraqlar ətrafında birləşmiş insanların, adətən, eyni cür düşünməsi əhəmiyyətli rol oynayır, çünki bu, münasibətlərin qaydaya salınmasını asanlaşdırır. Burada diqqətin yalnız bir ümumi maraq ətrafında birləşməsi də prinsipial məsələdir. Bu halda siz tərəfdaşınıza nisbətən hər hansı üstünlüyünüzü (məsələn, əlavə məlumata malik olmağınızı) nümayiş etdirməməlisiniz. həmsöhbətinizdən məlumat alarkən qeyri-fəal mövqə tutmağın vacibliyi də buradan irəli gəlir.

**II mərhələnin taktik üsulları** Sizin II mərhələdə istifadə etdiyiniz bütün taktik üsullar duyğuların qüvvələndirilməsi, yaxud tərəfdaşın diqqətinin digər problemlərə yönəlməsinin qarşısının alınması məqsədilə, ümumi maraqlara aid söhbətlərin fəallaşmasına yönəldilməlidir. Aşağıdakı üsulları nümunə göstərmək mümkündür:

«*Artma*» üsulu. Bu və ya digər mövzuda söhbətin lap başlanğıcında özünüzü söylənilən müddəalara və fikirlərə laqeyd kimi göstərə bilərsiniz; bu, tərəfdaşınızın hər hansı mülahizəsi ilə ciddi şəkildə maraqlanmağa başladığınız ana qədər davam edə bilər. Sonra isə ünsiyyət prosesində marağınızın artdığını nümayiş etdirin.

«*Təfəsilatı ilə*» üsulu. Bu üsul həmsöhbətinizin şərhində ən kiçik detallara belə maraq göstərdiyinizi sözlə ifadə etməyinizdə, həmçinin söylənilənlərin şərh olunmasını xahiş etməyinizdə əks olunur.

«*Keçirmə*» üsulu. Bu üsuldən istifadə zamanı ümumi müzakirə mövzusu kimi qəbul edilmiş məsələyə tez-tez başqa problemin ayrı-ayrı ünsürləri daxil olur, siz də həmsöhbətinizi həmin ünsürlərə «keçirirsiniz». Bu, əsas mövzu ilə bağlı meydana çıxan gərginlikləri istənilən başqa mövzu üzərinə keçirmək üçün imkan yaradır.

**II mərhələnin əlamət və göstəriciləri:** a) hər iki tərəf üçün eyni dərəcədə məqbul olan bir mövzunun tapılması (əsas əlamət); b) zaman-zaman eyni mövzuya qayıdılması; c) ümumi söz və ifadə

fondunun meydana gəlməsi; ç) inkişaf edən maraqlar dairəsində və hər iki tərəfi maraqlandıran məsələ ilə bağlı keçirilən söhbət zamanı ayrı-ayrı ifadə və söz birləşmələri ixtisar olunur (əməli olaraq, bəzi ifadələrin yalnız başlanğıcını söyləmək kifayət edir ki, həmsöhbətiniz onu davam etdirə bilsin); f) bu mövzu üzrə məlumat axını qəflətən yada düşən xatirələr xarakteri alır.

**II mərhələnin nəticələri** Qarşılıqlı anlaşmanın yaranması həmişə ünsiyyət və yaxınlaşmaları davam etdirmək arzusu doğurur, gələcəkdə mümkün qarşılıqlı fəaliyyət sahəsini genişləndirmək üçün ilkin «dayaq məntəqələri» yaradır.

Eyni bir maraqla bağlı müntəzəm ünsiyyət gələcəkdə davam edə biləcək ilkin qarşılıqlı fəaliyyətə yardım göstərir (əməkdaşlıq tipi üzrə). Bu üslubun söhbətin digər mövzularına da keçməsi üçün zəmin və imkanlar əmələ gəlir.

**III mərhələ Ünsiyyətin prinsiplərinin müəyyən edilməsi.** III mərhələnin əsas vəzifəsi ünsiyyətin fərdi prinsipləri haqqında məlumat mübadiləsi və tərəfdaşlarınızın əsas və qiymətli keyfiyyətlərinin seçilməsindən ibarətdir.

Həmsöhbətinizin ünsiyyətin prinsipləri kimi təqdim etdiyi hər şey (namusluluq, düzlük və s.) sizin tərəfinizdən qəbul edilməlidir. Bu onda təkcə indi sizin tərəfinizdən söylənilən prinsipləri (və sizin bəyan etdiyiniz şəxsi keyfiyyətlərinizi) yox, həm də sizin sonradan söyləyəcəklərinizi qəbul etməyə hazır olmaq fikrini formalaşdırar. Bununla da, tədricən qəbul edilənlik mövqeyi sabitləşər.

III mərhələdə tərəfdaşınızla münasibətlərinizin bir sıra müsbət və mənfi amilləri olacaq.

**Müsbət amillər:**

a) hamı üçün qəbul edilə bilən ən ümumi prinsiplərin («Mən üzüyolayam», «həmişə müzakirələrə hazırım», «düşünürəm ki, hər halda, hər şey qaydasına düşəcək», «mən sözü üzə deyənəm», «belə hesab edirəm ki, sərt danışmaq lazım deyil, insanlar inciyə bilər» və s.) təklif edilməsi;

b) insandan gözlənilən keyfiyyətlərlə üst-üstə düşən keyfiyyətlər nümayiş etdirmək; əgər danışan dinləyəne xoş olan fikirlər səsləndirirsə, onların başqasına təsir qüvvəsi artır;

c) təklif olunana sürətlə və müsbət cavab verilməsi, bir qayda olaraq, verilən məlumatla yüksək maraq doğurur.

*Mənfi amillər:*

a) yerinə yetirilməsinə təminat verilməyən keyfiyyətlərin təsvir edilməsi;

b) avtoritar keyfiyyətlərin nümayiş olunması;

c) təklif edilən keyfiyyətləri təhlil etmək təşəbbüsü;

ç) tərəfdaş tərəfindən irəli sürülən prinsiplərlə bağlı şübhələrin ifadə olunması (onların mövcudluğuna, ifadə edilmə səviyyəsinə, səmimiyyətinə şübhə etmək).

**III mərhələnin mexanizmləri** III mərhələnin mexanizmləri üçün münasibətlərin hər bir iştirakçısında tərəfdaşına nümayiş etdirə biləcəyi bir sıra keyfiyyətlərinin mövcudluğu anlayışına malik olması əsasdır. Hər ikiniz ünsiyyət üçün zəruri olan və gələcəkdə də əməl edəcəyiniz keyfiyyətləri nümayiş etdirirsiniz. Qəbul edilmiş davranış xəttinə tabe olaraq, siz məqsədyönlü şəkildə taktik ideyalarınıza ziyan gətirə biləcək arzuolunmaz hərəkətlərə meyilləri yatırmalı olacaqsınız.

Bu mərhələdə sizin aşağıdakı prinsiplərə əməl etməyiniz çox mühümdür.

*Hazır olma prinsipi* - həmsöhbətin istənilən məlumatını qəbul edib nəzərə almağa hazır olmaq məqsədində əks olunur. Təklif olunan hər şeyi həmişə qəbul etməyə hazır olmaq həmişə tərəfdaş tərəfindən yüksək qiymətləndirilir.

*Özü haqqında cavab məlumatı prinsipi.* Bu prinsip ondan ibarətdir ki, öz-özlüyündə dialoq forması almış hər hansı ünsiyyət fikir mübadiləsinin özünəməxsus ritmini yaradır. Bununla əlaqədar, hər hansı qarşılıqlı məlumatın verilməsi tərəfdaş tərəfindən onun sözlərinin qəbul edilməsi kimi qiymətləndirilir və söhbətin normal inkişafına təkan verir.

*Öz keyfiyyətlərini tədricən açıqlama prinsipi.* Bu prinsip ondan ibarətdir ki, siz tərəfdaşınıza bütün keyfiyyətləriniz barədə tədricən, müəyyən ardıcılıqla məlumat verirsiniz. Ayrı-ayrı keyfiyyətləriniz tərəfdaşınız tərəfindən anlaşılmaqla yanaşı, həm də gələcəkdə onun tərəfindən bir növ «mənimsənilir», yəni sonradan

onun keyfiyyətlər sistemi ilə uyğunlaşır. Məhz buna görə də, onların hamısını birdən «yatırmaq, boğmaq» lazım deyil. Yoxsa sizin haqqınızda düzgün olmayan fikir formalaşa bilər: «qayğısız insandır», «təzyiq edəndir», «sakitləşə bilməyən adamdır» və s.

«Çəkinmək» (*neqativ mənada*) *prinsipi*. Hətta əgər əlinizdə bunun üçün kifayət qədər material varsa belə, vaxtsız fikir formalaşdırmaqdan çəkinmək lazımdır. Bu, həm də tərəfdaşınız haqqındakı məlumatları hansısa kateqoriyaya («çoxbilmiş adamdır», «sirrini içində saxlayan adamdır» və s.) uyğunlaşdırmaq kimi xoşagəlməzliklərdən uzaq olmağa kömək edir. Nəzərə alsaq ki, hər bir insan müəyyən dövrdə başqaları qarşısında fərqli görünmək istəyir, ona belə bir imkanı verməliyik.

Əslində, sizin bu vəziyyətdəki taktikanız neytral maraqlardan şəxsi mənaya malik olan maraqlara keçməni təmin etməkdir. Siz tərəfdaşınızın vermək istədiyi məlumatı tam həcmdə ala bilmənizi təmin etməlisiniz («arzuolunan keyfiyyətlər»).

Həm də, çalışmaq lazımdır ki, tərəfdaşınızda onun verdiyi bütün məlumatların nəzərə alınmasına inam yaransın. Məsələn, belə demək olar: «Görürəm ki, siz çox ünsiyyətəsiniz», «Siz səmimisiniz», «Siz başqalarının nəzər-nöqtəsini başa düşürsünüz», «Siz tez uyğunlaşırsınız», «Şadam ki, sizdə mənim üçün çox qiymətli olan xüsusiyyətləri gördüm».

### **III mərhələnin taktik üsulları**

«*Qəbul edilmiş fikrin formalaşdırılması*» *üsulu*. Vaxtaşırı həmsöhbətinin xüsusi olaraq qabartmaq istədiyi fikri ucadan səsləndirmək lazımdır. Bu, həm tərəfdaşı razı salacaq, həm də onun bir dəfə söylədiyini dəfələrlə təkrar etmək söylərinin sayını azaldacaq.

«*Nəticələrin çıxarılması*» *üsulu*. Əvvəllər deyilənləri vaxtaşırı yekunlaşdırmaq və fikirlərin üst-üstə düşdüyü anları xüsusi qeyd etmək arzuolunandır.

«*Oxşar fikirlər*» *üsulu* («*bənzədilmə*»). Siz xüsusi olaraq, fikrinizcə, məsələn, davranış və münasibətlərdə ayrı-ayrı anların eyni şəkildə anlaşılmasının sübutu olan məsələ haqqında danışırırsınız. Məsələn, belə deyə bilərsiniz: «Siz bu fikirlə razısınızmı ki, mümkün qədər açıq danışmaq lazımdır?»

«Özünü doğrultmuş gözləntilər» üsulu. Siz məhz bu şəkildə davranışı, məsələnin bu şəkildə həllini, məhz bu cür qarşılıqlı hərəkəti gözlədiyiniz haqında bəzi mülahizələr söyləyirsiniz («Mən özüm də sizin haqqınızda bu fikirdə idim», «Mən nəzərdə tutmuşdum ki, siz bu məsələni məhz bu şəkildə, mənim kimi həll edəcəksiniz»).

Ünsiyyətin III mərhələsində təklif edilən və həmsöhbətiniz tərəfindən nümayiş etdirilən keyfiyyətlər onun üstünlük verdiyi xüsusiyyətlərdən xəbər verir. Onlar həmçinin müəyyən müddət ərzində müdafiə olunmalı keyfiyyətlər kimi nəzərdən keçirilə bilər. Tərəfdaşınız «təklif edilən» xüsusiyyətlərə uyğun şəkildə davranacaq.

**III mərhələnin əlamət və göstəriciləri** III mərhələnin başlanğıcının əsas əlamətləri bunlardır:

a) insanın başqaları ilə münasibət və ünsiyyət zamanı rəhbər tutduğu prinsiplər haqqında ilk xatırlatmalar;

b) şəxsi keyfiyyət və xüsusiyyətlərinizin qabardılması;

c) təkrarlanan davranış ştamplarının meydana çıxması (məsələn, «düzünü desək», «açağımı söyləyim», «bu haqda yaxşı düşünmək lazımdır» və s.) eyni sözlərdən tez-tez istifadə edilməsi ya qarşı tərəfin səmimiyyətinin qəbul edilməsini, ya sözü birbaşa söyləmək arzusunu, ya da ehtiyatlı olmaq arzusunu ifadə edir; «mən həmişə düzgün fikirlərlə razılaşıram», «bununla razılaşmaya bilmərəm» kimi ifadələrdən tez-tez istifadə olunması tərəfdaşınızın razılaşmaya hazır olduğunu bildirmək istədiyini mənasını verir;

ç) tipik vərdiş və meyllər haqqında məlumat verilməsi; bu hallarda «mən vərdiş etmişəm ki...», «adətən mən...», «mən xoşlayıram...», «mənim xoşuma gəlir...» və s. kimi girişlərdən istifadə olunur.

**III mərhələnin nəticələri** Qarşılıqlı məlumatlar nəticəsində tərəfdaşların ünsiyyət üçün təklif etdikləri keyfiyyətlər toplusu haqqında müəyyən bir təsəvvür meydana çıxır. Eyni zamanda, məhz bu mərhələdə həmsöhbətinizin bir sıra real keyfiyyətləri (mənfi, ünsiyyət üçün maneə olan, sahibinin fikrincə «söndürülməli», «göstərilməməli» olan xüsusiyyətlər) aşkara çıxmır. Onları ciddi cəhddə gizlədirlər.

Neqativ keyfiyyətlərin nümayişinin «ləngidilməsi» və gizlədilməsi onunla nəticələnir ki, onlar bu dövr üçün «söndürülür» və ünsiyyətdə heç bir rol oynamır.

III mərhələnin nailiyyəti ilkin «qarşılıqlı anlaşmanın hiss edilməsi» olmalıdır. Həmsöhbətiniz belə hesab edir ki, sizin keyfiyyətlərinizi, ya da, heç olmazsa, arzularınızı başa düşür və eyni zamanda, özünün də başa düşüldüyünü «hiss edir».

Siz və tərəfdaşınız həmsöhbətin şəxsi keyfiyyətlərini qəbul etmək imkanını əldə etməyə başlayırsınız. Məhz bu da ünsiyyətin fəallaşmasına səbəb olur.

*IV mərhələ Ünsiyyət üçün təhlükəli olan keyfiyyətlərin aşkara çıxarılması.* Adətən, hər bir insanın başqalarından gizlətdiyi bir sıra xüsusiyyətləri mövcuddur. Gizlətmənin səbəbləri müxtəlifdir. Onları nəzərə almaq lazımdır ki, münasibətləri qurarkən düzgün istiqamət götürmək mümkün olsun. Bəzi keyfiyyətləri ünsiyyət üçün təhlükə törədəcəklərindən çəkinildiyinə, digərlərini – sosial baxımdan bəyənilmədiklərinə görə (paxıllıq, biclik, yaltaqlıq, xainlik və s.) gizlədirlər. Lakin insanın hamıya göstərməkdən yayındığı xüsusiyyətləri sırasında elələri də var ki, o, bunları özünün «zəifliyi» sayır və nümayiş etdirmək istəmir. Bəzən çətin, yaxud qorxulu vəziyyətlərdə baş verən davranışlarla əlaqədar olan keyfiyyətlər, məsələn, qətiyyətsizlik, yaxud qorxaqlıq başqalarından gizlədilir. Bəzən münasibətlərin inkişafına mane olan keyfiyyətləri (məsələn, inamsızlıq, şübhəlilik) də ört-basdır edirlər, çünki onlar ya ətrafdakı insanların mənfi münasibəti ilə (əhəmiyyət verməmək, yuxarıdan-aşağı baxmaq, nifrət və s.) bağlıdır, ya da digər şəxsin əzilməsi (ağressiv davranış, avtoritarlıq) üçün istifadə olunur.

*Ünsiyyətin IV mərhələsinin əsas vəzifələri* – əvvəlki mərhələlərdə aşkara çıxarılmamış olsa da, insana xas olan keyfiyyətlərin axtarışı. Onlar əvvəllər sıxıldığı, tam şəkildə nümayiş etdirilmədiyi, yaxud, birbaşa gizlədildiyi, qarşılıqlı alındığı üçün aşkara çıxmadiğına görə, onları üzə çıxarmaq lazımdır.

Digər vəzifə bütün başqalarına nisbətdə daha təhlükəli olan keyfiyyətlərin gücünü, onların meydana çıxmasının mümkünlük

dərəcəsinə, həmçinin bu keyfiyyətlərin yararlı olacağı vəziyyətlərin əhatə dairəsini müəyyənləşdirməkdən ibarətdir. Beləliklə, konkret keyfiyyətlərin konkret vəziyyətlərdə meydana çıxmasının öncədən müəyyənləşdirilməsi təmin edilmiş olur.

*IV mərhələnin müsbət amillərinə aşağıdakıları aid etmək mümkündür:*

a) diqqətinizin tərəf- müqabilinizin artıq müəyyən edilmiş, yaxud yeni meydana çıxmış keyfiyyətlərində cəmləşdirməyə yönəlmiş olması;

b) həmsöhbətinizin meydana çıxmış mənfə keyfiyyət və emosiyalarının sizin tərəfinizdən tənqid edilməsi meylinin olmaması;

c) niyyətlərinizin qismən açılmış olmasının sabit münasibətlərin qorunub saxlanması üçün əhəmiyyətinin dərk edilməsi;

ç) sizin də bəzi mənfə keyfiyyətlərinizin aşkara çıxacağına hazır olmaq.

*Mənfə amillər:*

a) Sizin davranışınız «keyfiyyətləri öyrənməyə çalışmaq» kimi qiymətləndirilə bilər;

b) manevr etmə (keyfiyyətlər haqqında birbaşa suallara verilən boyunqaçırmı cavablar, «başdan-başa suallar»);

c) həmsöhbətinizin mənfə keyfiyyətlərinə dair birbaşa verdiyiniz suallar (əvvəldə bunlar «ayağına yazma», «boynuna qoyma» kimi qiymətləndirilir).

IV mərhələnin mexanizmləri keyfiyyətlərin aşkara çıxarılmasını təmin edən və onların qüvvəsini yoxlamaq imkanı verənlər kimi iki yerə bölünür. Məsələn, əvvəllər sizin həmsöhbətiniz tərəfindən «təmkinlilik» kimi qələmə verilən keyfiyyətin onun davranışında real şəkildə müşahidə olunan keyfiyyətlə müqayisə edilməsi. Əgər bu keyfiyyət sizin müşahidə etdiyinizlə uyğun gəlsə, deməli o, heç nəyi gizlətməyib. Başqa halda, «özündən çıxmalar» və qəzəb partlayışları sizə əvvəllər iddia edilən təmkinliliyin real olmadığını, həmsöhbətinizin hansısa daha təhlükəli keyfiyyətini (məsələn, aqressivlik) bu ifadə altında ört-basdır etməyə çalışdığını göstərir.

Beləliklə, eyni bir keyfiyyətin müqayisəsi nəticəsində müxtəlif hərəkətlər əsasında razılaşıdırılma, yaxud razılığın əldə edilməməsi

qeydə alınır. Bir qayda olaraq, qarşılıqlı müqayisə üçün material, bir tərəfdən, əvvəllər məlumat verilən keyfiyyət, digər tərəfdən isə tərəfdaşın nitq davranışının xüsusiyyətləri, intonasiya, mimika və jestlərdən istifadəsi ola bilər.

Ünsiyyətin IV mərhələsi sizdən aşağıdakı *prinsiplərə* əməl olunmasını tələb edir:

*Təşəbbüs prinsipi.* Həmsöhbətinizdən məlumat gözləmədən özünüz zəif cəhətləriniz və şəxsiyyətinizin zəif cəhətləri haqqında məlumat verməyə hazır olduğunuzu nümayiş etdirməlisiniz.

*Səmimilik prinsipi.* Müəyyən münasibətlərin qurulmasından sonra siz səmimi olmağa hazır olduğunuzu nümayiş etdirməlisiniz.

*Ekvivalentlik prinsipi.* Həmsöhbətinizin özü haqqında verdiyi məlumatlar qədər və eyni həcmdə özünüz haqqında məlumat verməlisiniz.

Digər mərhələlərdən fərqli olaraq, bu mərhələdə sizin şübhələnməyinizə və etiraz etməyinizə icazə verilir. Mübahisələr münasibətlərin zəruri fonunu yaradan normal hadisə hesab edilir.

Ünsiyyətin IV mərhələsində:

- a) mübahisə etmək, amma qınamamaq;
- b) məlumatın məzmununun xüsusiyyətlərindən çox məlumat faktının özünə böyük əhəmiyyət vermək (keyfiyyətin istənilən aşkarlanmasını möhkəmləndirmək);
- c) daim sizin özünüzün həmsöhbətinizə etibar etdiyinizi nümayiş etdirmək, bütün danışılanların kimsəyə ötürülməyəcəyinə, yalnız ikinizin arasında qalacağına inam nümayiş etdirmək,
- ç) mübahisə yarandığı halda, onu həmin anda kəsmək olar.

Əgər sizin ünsiyyət üzrə tərəfdaşınız mülahizələrini söyləməyə can atmırsa, psixoloji üsullar tətbiq etmək mümkündür. Lakin əvvəlcə bunun başvermə səbəbini aydınlaşdırmaq olar. Həmsöhbətiniz sizin tərəfinizdən bəyənilməyəcəyindən, yaxud pis dəyərləndiriləcəyindən çəkdiyinə görə açıq danışmaya bilər. Bəs tərəfdaşınızı fikirlərini aşkar söyləməyə nə, hansı üsullar həvəsləndirə bilər?

«*Şübhələrin söylənilməsi*» üsulu. Bu üsulun mahiyyəti ondan ibarətdir ki, həmsöhbətinizin bəzi mülahizələrini siz o an, deyilən



kimi şübhə altına alırsınız. Bununla birtərəfli müdafiəyə tələb yaranır. Belə şübhələr üçün səbəb yenicə söylənən mülahizədə hansısa gözlənilməz uyğunsuzluq aşkarlandığıda meydana çıxır. Hətta yalnız bir fakt üzrə də şübhə yaranıbsa, onu həmin an söyləmək lazımdır – bu halda tərəfdaşınız onu yerində aradan qaldırmağa çalışacaq.

«*Ziddiyyətlərin müqayisə edilməsi*» üsulu. İnsanda müstəqil mülahizə yürütməyə meyli fəallaşdırmaq lazım gəldikdə, ona şəxsi «ziddiyyətləri» kimi təqdim edilməsi mümkün olan bütün ziddiyyətləri qarşılaşdırmaq mümkündür. Təbii ki, bunları əvvəlcə toplamaq lazımdır. Bu, qarşı tərəfə gözləmə vəziyyətindən çıxmaq imkanı yaradar. Adətən, insana sözlərindəki ziddiyyətləri göstərməklə, onu danışmağa vadar etmək olar.

«*Diaqnostik suallar*» üsulu. Başqa insanların xasiyyət və keyfiyyətləri ilə bağlı suallarınız tərəfdaşınızı onların xüsusiyyətləri haqqında öz rəyini söyləməyə vadar edir, bununla da siz onun mənfi keyfiyyətlərə münasibətini eşitmiş olursunuz və onun ətrafdakıların davranışının düzgünlüyü haqqında anlayışları aşkarlanır.

«*Mübahisəyə çağırış*» üsulu ondan ibarətdir ki, siz hər hansı bir səbəb üzündən mübahisə etməyə başlayırsınız, bu halda kəskin fikir mübadiləsi baş verir. Hər iki tərəfin adi etirazları elə bir şərait yaradır ki, tərəflərdən hər biri qarşı tərəfin təsirinə müqavimət göstərir və öz dəlillərini söyləyir. Mübahisə və mövqelərin müdafiəsi həmsöhbətdə öz təsir və ya müdafiə üsullarını yatırmaq meyli doğurur.

«*Sərbəstləşmə*» üsulu. Bəzən insan özü haqqında danışmağa hazırdır, lakin eyni zamanda özünü narahat, inamsız hiss edir və söhbəti nədən başlayacağını bilmir. Bu hallarda diqqəti kənar mövzulara yayındırmaqla gərginliyi aradan qaldırmaq məqsəddə müvafiqdir.

**IV mərhələnin əlamət və göstəriciləri** IV mərhələnin başlanmasını göstərən əsas əlamətlər:

a) tərəfdaşınız birinci olaraq onun özü tərəfindən əvvəllər bəyan edilən keyfiyyətlərin sabitliyinə sizin şübhələrinizi ifadə edir;

b) aşkar sorğu- sual, tərəfdaşınızın bu və ya digər vəziyyətlə hansı seçimi edə biləcəyinə aid xahişlər: «sizin keçən dəfə ona nə isə deməməyiniz mümkün deyil», «Yəqin siz onda vəziyyətdən sakitcə çıxmısınız» və s.;

c) həmsöhbətinizin onun şəxsi xüsusiyyətləri haqqında rəyinizi, düzgün olmayan ilk qərarınızı dəyişdirməyə səy göstərməsi: «Siz mənimlə bağlı fikirlərinizdə çox səhv etmişiniz», «Siz düşünürsünüzmü ki, mənim şəxsiyyətimi dəyərləndirərkən səhv etmişiniz?», «Siz mənim ləyaqətlərimi çox şişirdirsiniz» və s.;

ç) tərəfdaşınızın fikirlərində onun davranışına aid özünəməxsus özünü göstərmə və özünü günahlandırma: «Mən həmişəki kimi zəif oldum», «Adətən mən belə vəziyyətlərdə son dərəcə sərt oluram», «Belə vəziyyətdə mən inamla hərəkət edə bilmirəm», «Mən iradəsizəm», «Mən utanmazam» (bu, bir növ, əvvəlki aşkarlamaların əvəzidir);

d) onun özü haqqında başqası kimi danışması («dostum haqqında hekayələr»); mücərrəd, mənfi xüsusiyyətlər uydurulmuş dostu aid edilir ki, sizin bunları necə qəbul edəcəyiniz aydın olsun; bununla həmsöhbətiniz, bir növ, sizi bu xüsusiyyətləri qəbul etməyə alışdırmaq istəyir;

e) «əvvəlcədən etiraz etmə»yə çalışmaq; siz tərəfdaşınız haqqında mülahizələrinizi söyləməmiş, o özü haqqında fikir bildirməyə can atır: «Siz demək istəyirsiniz ki, mənim məlumatım kifayət qədər deyil», «siz indi düşünürsünüz ki, mənə söylədikləriniz xeyrimizə olmayacaq», «baxın, siz indicə mənə deyəcəksiniz ki...»;

f) həmsöhbətinizin «ekstremizmi»: onun sizin münasibətinizi öyrənmək üçün istifadə etdiyi xüsusi, yayındırıcı davranış, yaxud hərəkəti: «Bəlkə mən sizi aldadıram?»

h) sizi zorla mübahisəyə, yaxud diskussiyaya cəlb etmək.

IV mərhələnin əhəmiyyətli əlaməti tərəfdaşınızın başqa adamlarla, əsasən onların gizli fərdi xüsusiyyətləri ilə bağlı sorğu-sualıdır: «D necə adamdır?», «N-in iddiaları nə qədər böyükdür?» və s.

Təhlillər göstərir ki, bu sizin «möhkəmliyinizi» yoxlamaq üçün özünəməxsus sınaqdır. Yuxarıda qeyd edildiyi kimi, başqaları haqqında mülahizələr yalnız lap başlanğıcdan sizə nə qədər inan-

maq mümkün olduğunu və hansı şəraitdə sizinlə açıq danışmaq mümkün olub-olmadığını müəyyənləşdirməkdir. Eyni zamanda bu - əməkdaşlığa hazır olmaq və artıq yetişmiş olan açıq danışmaq tələbatıdır.

**IV mərhələnin nəticələri** Tərəfdaşın mənfəət keyfiyyətlərinin aşkara çıxarılması ilə bağlı axtarışlar nəticəsində siz onun xarakterinin elə cizgilərini aşkara çıxarırsınız ki, onlar əvvəllər aşkara çıxmırdı və sizə məlum deyildi. Belə keyfiyyətlər müəyyənləşdirildikdə siz onların aşkarlanması üsullarını nəzərə almalı və onların örtbasdır olunması səbəbini müəyyən etməlisiniz. Məhz bu səbəbdən həmsöhbətin şəxsiyyətinin quruluşunda belə keyfiyyətlərin rolu daha anlaşılın olur.

IV mərhələnin əhəmiyyətli nəticələri – ünsiyyətə maneə olan vərdişlərin (fikir dağınıqlığı, həmsöhbətin laqeyd dinlənməsi, sözünün kəsilməsi və s.) aşkara çıxarılmasıdır

Beləliklə, ünsiyyətin IV mərhələsinin sonuna yaxın həmsöhbətinizin müsbət keyfiyyətləri müəyyən edilir, mənfələrin isə müntəzəm surətdə üzə çıxmaq xüsusiyyətinə malik olmasını nəzərə almaq lazım gəlir.

**V mərhələ. Tərəfdaşa uyğunlaşma və əlaqənin yaradılması** Siz artıq tərəfdaşınızın əsas müsbət cəhətlərini və çatışmazlıqlarını müəyyənləşdirmisiniz. Deməli, ona məqsədyönlü təsir göstərmək, qarşılıqlı inama əsaslanan münasibətlər qurmaq üçün zəmin mövcuddur. Burada qarşılıqlı münasibətlərin ən optimal səviyyədə saxlanması daha mühümdür.

Bu, yalnız onların sizin potensiallarınızın daha səmərəli istifadəsinə şərait yaradılmasına imkan verən şəkildə bölüşdürülməsi zamanı mümkündür. Bu halda ünsiyyətin hər bir iştirakçısının ifa etdiyi rol qarşı tərəfin istəklərinə müvafiq olur. Rollar qarşılıqlı tamamlama prinsipi ilə bölüşdürülür. Bundan başqa, birlgə davranış qaydaları da işlənib hazırlanır.

V mərhələdə bir şəxsiyyətin digərinə uyğunlaşmasını tənzimləyən mexanizmlər (yəni bir insanın xüsusiyyətləri digər insanla qarşılıqlı fəaliyyət baxımından optimal olana qədər tənzimlənir) əsas yer tutur. Onları uyğunlaşdırıcı adlandırmaq olar. Digərləri,

yəni uyğunlaşma prosesini təmin edənlər təshihlə (korreksiya ilə) bağlıdır. Bu mexanizmlər qarşılıqlı təsirə daimi düzəlişlər edilməsi ilə optimal rejimi müəyyən edir.

Ünsiyyətin bu mərhələsində sizin taktikanız bərabər hüquqlu dialoqun aparılmasına gətirib çıxarmalıdır. Tərəfdaşınızın etdiyi güzəştlərə görə narahatlıq keçirə biləcəyi hər bir halın aradan qaldırılmasına çalışmaq lazımdır. Buna görə də bütün üsullar tərəfdaşınızda qarşılıqlı fəaliyyətə meyl yaratmaq üçün istifadə olunmalıdır.

*«İlkin hərəkətlər» üsulu.* Hansısa arzu olunmuş keyfiyyət, yaxud xüsusiyyətin meydana çıxması təhlükəsi yarandıqda vəziyyətin yumşaldılması məqsədə uyğundur. Əgər inciklik yaranırsa, bu halda belə xəbərdarlıq edilə bilər: «Xahiş edirəm, mənim indi Sizə söyləyəcəklərimdən inciməyəsiniz». Mümkün qəzəblərinin də qarşısını aşağıdakı şəkildə almaq olar: «Xahiş edirəm, indi eşitdiklərinizə görə əsəbiləşməyəsiniz».

*«Tənzimlənməsi tələb olunan keyfiyyətin göstərilməsi» üsulu* müəyyən hərəkətlərin gözlənilməsinin köməyi ilə uyğun davranış motivasiyasını işə salmağı nəzərdə tutur: «Sizin səbrsizliyinizi bildiyimə görə, hər halda, bir qədər dözməyinizi xahiş edirəm, çünki bu, mövcud məsələnin həlli üçün zəruridir».

*«Əmələ gəlmiş uyğunluğun qabardılması və təsdiq edilməsi» üsulu.* Tərəf-müqabil hansısa əlbir fəaliyyətin yalnız başlanğıc uyğunlaşmanın mövcud olması halında mümkün olacağına aid kifayət qədər aydın anlayışa malik olur, bu halda qeyd etmək lazımdır ki, uyğunlaşma artıq mövcuddur. Məsələn, «Biz hər hansı məsələni birgə həll edə biləcəyimizə görə, yaranmış vəziyyəti də birlikdə müzakirə etməliyik. Bu halda biz, lazım olan və düzgün nəticəyə gələ bilərik».

*«Məsləhət üçün müraciət etmək» üsulu.* Bu üsula o halda müraciət edilir ki, tərəfdaşın passiv mövqeyi müəyyən edilir və onun əhəmiyyətinin yüksəldilməsi tələb olunur. Üsul qarşı tərəfdə ümumi planların və davranış proqramının işlənməsinə fəal qoşulmaq arzusunun yaranmasına səbəb olur.

Məhz ünsiyyətin son mərhələsində sizin tərəfdaşınızla bağlı öncədən keçirdiyiniz diaqnozlaşdırmanın düzgünlüyünü yoxla-

maq imkanı meydana çıxır. Yalnız indi siz ondan gizli saxladığı xüsusiyyətləri barədə bu və ya digər şəkildə dostyana mülahizələr eşidə bilərsiniz (insanın özünün zəruri hesab etdiyi formada). Bu onun mənfi hərəkətləri, zəif yerləri, pis vərdişləri ola bilər.

Gizlədilən xüsusiyyətlər kimi həm də həmsöhbətinizin ayrı-ayrı anlayışları, baxışları, davranış prinsipləri, məqsədləri göstərilə bilər. Şəxsiyyətin mənfi cəhətləri haqqında IV mərhələdə əldə edilmiş dağınıq məlumatlardan fərqli olaraq, bu mərhələdə sizin tam bir məlumat əldə etmək imkanınız olacaq. Bu zaman həm də özünüzün hərəkətlərinizə aid dəyərləndirməni, başqalarının rəyini öyrənməyiniz çox mühümdür. İnsan özü, hərəkətləri, həmçinin başqalarının hərəkətləri haqqında özü üçün xarakterik olan ifadələrlə danışmağa başlayır.

**V mərhələnin əlamət və göstəriciləri** Bu mərhələ üçün tərəfdaşın davranışında baş vermiş bütün dəyişiklikləri, ümumi mülahizələri və qərarları qəbul etməyə üstünlük verdiyini göstərən əlamətlər, onun sözləri və müraciətləri xarakterikdir. Bu mərhələdə danışıklarda «məqsədlərin ümumiliyi», «eyni istiqamət», «birgə qərarlar» kimi ifadələr çoxluq təşkil etməyə başlayır. Həmçinin, sizi nəzərdə tutulan tədbirlər barədə xəbərdar etmək, müzakirədə suallar vermək meyilləri müşahidə olunur.

Dəyişikliklərin daha parlaq göstəricisi isə «bumeranq effekti»-dir. Müəyyən anda tərəfdaşınız əvvəllər söylədiyiniz fikirləri, rəy və mülahizələri söyləməyə başlayır. Bu, həmin fikirlərin onun tərəfindən kifayət qədər mənimsənildiyinin və qəbul edildiyinin göstəricisidir. Bu mərhələnin daha bir göstəricisi mülahizə və qiymətləndirmələrdə aydın hiss olunan dəyişiklikdir.

Yəni həmsöhbətiniz əvvəllər hansısa bir müddəanın əleyhinə idi, indi isə onun mövqeyi dəyişilib. Bəzən bu, yumşaldılmış formada aşkar olunur: sizin təklif etdiyiniz hər şeyi qəbul etməyə hazır olmaq şəklində («Hər şeyin yaxşı olması üçün nəyi necə etmək lazım olduğunu söyləyin»), bəzən isə, gözlənilmədən, məhdud şəkildə olsa da, mülahizələrinizin hüquqi əsası olduğunu bildirməkdə ifadə olunur. Bu, özünəməxsus şəkildə əvvəlki mövqelərindən çəkilmək deməkdir.

Bu mərhələnin əhəmiyyətli göstəricisi həm də hansısa mübahisəli məsələni sizin təklif etdiyiniz şəkildə həll etmək təklifidir. Bu şəkildə davranışın növlərindən biri müxtəlif variantlar meydana çıxdıqda, sizə seçimi özünüzdən etməyiniz təklifinin verilməsidir.

Artıq formalaşmış bu mərhələnin göstəricisi kimi «şərtləşdiyimiz kimi», «danışdığımız kimi», «qərara aldığımız kimi» və s. ifadələrini göstərmək mümkündür.

**V mərhələnin nəticələri** V mərhələnin nəticələri təkcə tərəfdaşın keyfiyyətlərinin deyil, həm də onun hərəkətlərinin motiv və səbəblərinin başa düşülməsidir. Bundan başqa, ünsiyyətin gedişində siz onda ünsiyyəti asanlaşdıran müxtəlif psixoloji vəziyyətlərin - hər şeydən əvvəl problemin həllində sizin kömək edəcəyinizə daxili inamdan əmələ gələn rahatlığın, əmin-amanlıq hissinin formalaşmasına səbəb olursunuz.

Bütün bunlar həmsöhbətinizin qəbul olunmuş qərarın düzgünlüyünə inamı ilə müşayiət olunur, çünki bu qərar birlikdə hazırlanıb. Onun davranışını bəyənməyiniz isə tərəfdaşınızda məqsədlərinin düzgünlüyünə inam yaradır və onların həyata keçirilməsinə zəmin yaradır.

## IV FƏSİL

### NİTQİN FORMA VƏ JANRLARI

#### 4.1. Dialoq ünsiyyət forması kimi

Şəxsiyyətlərarası ünsiyyət müxtəlif formalarda həyata keçirilə bilər ki, onlardan ən əsası dialoq və monoloqdur. Canlı nitq praktikasında onları təmiz şəkildə ayırmaq mümkün deyil.

Bu formalar bizi tərəfdaşların müxtəlif kommunikativ vəzifələri ilə və onların həyata keçirilməsi şəraiti ilə şərtlənən fərdi səylərin birləşdirilməsinin müxtəlif üsulları baxımından maraqlandırır.

Buna görə K.Menqin ardınca biz də dialoq anlayışı dedikdə «elə bir kommunikativ fəaliyyət növü başa düşəcəyik ki, onun gedişində tərəfdaşların birgə məqsədi bir tərəfdaşın bu və ya digər mülahizəsi və digər tərəfdaşın həmin mülahizəni dərk etməsi nəzərdə tutulur. Dialoq üçün həmsöhbətlərin danışan və dinləyən rollarını dəyişməsi xarakterikdir».

Ünsiyyətin məhsuldarlığı baxımından «dialoq» və «poliloq» terminlərindən istifadədə prinsipial fərq yoxdur, həmçinin «dialoq- monoloq» müxalifətinin yaradılması da aktual deyil, çünki dinləyən və danışanın mövcudluğu monoloqdan daha mühüm göstəricidir.

«Linqvistik terminlərin lüğət- məlumat kitabı»nda poliloqun belə bir tərfi ilə rastlaşırıq:

Poliloq (yunan sözü polys – «çoxsaylı» və loqos – burada söhbət) – bir neçə şəxs arasında söhbət. Məzmunu etibarilə qismən «dialoq» termini ilə uyğundur. Vəziyyətlə əlaqəlilik, özü-özünə meydana çıxmış olmaq, xətti olmamaq poliloqun məzmun-məna quruluşunda maksimum dərəcədə əks olunur.

Poliloqun replikalarının mənə və forma əlaqəsi dar mənada dialoqa nisbətən daha çox dəyişmə amplituduna malikdir.

**Dialogun ünsiyyət forması kimi əsas inkişaf mərhələləri**  
Müstəqil ədəbi-fəlsəfi janr kimi dialoq antik Yunanıstanda, ideoloji mübarizənin kəskinləşdiyi dövrdə, antik demokratiyanın inkişaf etməsi ilə meydana gəldi; çünki ictimai həyat hər bir yunanın həyatının əhəmiyyətli komponenti idi və onlar camaat qarşısında çıxış və mübahisə etmək bacarığına yiyələndiyi halda uğurlu şəxsiyyət hesab edilirdi.

Müxtəlif mədəniyyət növləri özləri üçün xarakterik olan müxtəlif fikir mübadiləsi növləri yaradırdılar. Dinlərin öz aralarında mübarizəsinin açıq mübahisələrdə əks olunduğu hind ənənəsində xalq qarşısında diskussiyalara üstünlük verildirdi; həm də bu diskussiyalar son dərəcə dəbdəbəli, bəzən hətta teatrlaşdırılmış formada keçirilirdi; bu söz döyüşündə məğlubiyyətə uğrayan qalib gələnin qulu olar, öz mülkiyyətini qalibə verməli, məhkəmənin qərarı ilə özünü öldürməli ola bilərdi, çünki bundan sonrakı fiziki mövcudluğunu mümkün hesab etməzdi.

Nəticədə məşhur «mübahisənin hind qaydası» meydana gəldi: fikrini formalaşdırmazdan əvvəl oponentinin nəzər-nöqtəsinə müəyyənləşdirmək, onu təkzib etmək və yalnız bundan sonra öz mülahizələrini izah etmək, onları tərəfdaşının mövqeyi baxımından əsaslandırmaq lazımdır.

Çin filosofları və məntiqçilərinin diqqətini sofistlərin müxtəlif əsaslandırmaları, mübahisənin psixoloji istiqaməti (mübahisə edənlərin motivasiyası), anlayışların mənasının dəqiqləşdirilməsi problemi və bir çox başqa məsələlər cəlb edirdi.

Məsələn, moizm cərəyanının banisi filosof Mo Dinin ardıcıları mübahisənin aşağıdakı şərtlərini nəzərdən keçirirdilər:

A) əgər mülahizələr eynidirsə, deməli mübahisə ola bilməz;

B) eyni bir məsələ haqqında müxtəlif mülahizələr mövcuddursa, mübahisə yaranır;

C) mübahisədə fikri həqiqətə uyğun olan şəxs qalib gəlir və s.

Yunanıstanda isə dialoq cəmiyyətin intellektual səviyyəsinin və onun potensial imkanlarının özünəməxsus meyarı idi. Antik dialoq



qun inkişafı daha çox yunanların əfsanə yaratmaq, mübahisə etmək, sual qoymaq və onun cavablarını axtarmaq, təfəkkürün əks və zidd formalarının vəhdətinin qəbul edilməsi meylləri ilə stimullaşdırdı.

Antik dialoq qədim yunan mədəniyyətinin mühüm hissəsinə çevrildi, klassik idealın həqiqi obrazı oldu; bunların əsasında isə fikir plüralizminin, fərdi mövqelərin və nəzər nöqtələrinin bərabər hüquqlu olmasının, ümumbəşəri azadlıq prinsiplərinin, həmçinin şəxsiyyətin mütləq azadlıq və dəyərlərinin, o cümlədən bütünlükdə cəmiyyət azadlığının prinsipial şəkildə qəbul edilməsi dururdu.

Yalnız sofistlər mübahisəni xüsusi tədqiqat predmetinə çevirdilər. Dialoq aparmağı bir sənət kimi qəbul edən sofistlər mübahisə edənə müəllim kimi öz xidmətlərini təklif edir və bundan ötrü pul alırdılar.

Onlar dialoqu inandırma və müxtəlif nəzər-nöqtələrinin toqquşması zamanı çətin vəziyyətdən çıxma üsulu hesab edir, obyektiv həqiqəti axtarmağın qayğısına qalmadan, hər hansı qərara aid əks fikri daha tez tapmağın yollarını axtarırdılar.

Onlar anlayış - kateqoriyalı təfəkkürün universal çevikliyindən və zəngin linqvistik imkanlarından (yaygın, qeyri-konkret, ikimənalı mülahizələrdən nəinki çəkinmir, hətta qəsdən diskussiyada belə halların yaranmasına süni surətdə təhrik edirdilər) ustalıqla istifadə edirdilər və nəticədə xüsusi dialoq nəzəriyyəsini – məzmunuz, boş sözlərdən ibarət olan «heç nə haqqında mübahisə» yaratdılar.

Bu dövrdə «elmdənkənar» mübahisə üsullarının geniş yayılması təkcə Sokrat tərəfindən pislənməklə, Aristofan tərəfindən təbii-elmi məşğələlərin məsxərəyə qoyulması ilə qalmır, həm də digər faktlarla əyani surətdə sübut olunur.

Sokrat sofist fəlsəfənin və eristikanın qüsurlarını aradan qaldırmağa çalışaraq, kütlə qarşısındakı mübahisələri həqiqət axtaran iki bərabərhüquqlu tərəfdaşın təkbətək söhbətinə (evristik dialoq) çevirir. Bu, yüksək bədii tərzdə tərtib edilmiş fəlsəfi söhbət janrıdır.

Belə söhbətin əsas məqsədi həmsöhbətinin gözü qarşısında həqiqətin yaranmasıdır; tərəf-müqabili kifayət qədər güclü dəlillər gətirdiyi halda Sokratın öz nəzər-nöqtəsindən imtina etməyə hazır olmasını göstərir.

Həqiqətin axtarılması metodu – mayevtika (mamaça metodu) – bu metod əməli olaraq həmsöhbətlərin rolunu aparıcı və idarə edilən, yəni bir tərəfdən müəyyən suallar verilməsi, digər tərəfdən isə onlara cavablar axtarılması və müəyyən nəticələrə gəlinməsi şəklində müəyyənləşdirir.

Şərhin dialoji formasının metodoloji izahı yalnız Platon tərəfindən verilir. Dialoq nəzəriyyəsində Platon sofistlərin subyektiv həqiqətinin əksinə olaraq, hamı üçün əhəmiyyətli olan biliklərin tapılmasını qarşısına məqsəd qoyur.

Onun dialoqu nəinki həmsöhbətlər arasında hər hansı kobudluğu, yaxud şəxsi anlaşılmazlıqları istisna edir, həm də bir qayda olaraq, xeyirli sonluq- həqiqətin birlikdə tapılması ilə nəticələnir.

Onun dialoqu danışanın ritorikanın formal imkanlarından sui-istifadə etməsinə görə mənəvi məsuliyyətini nəzərdə tutur. Platonun dialoqu xüsusi kompozisiya prinsipinin - problemlı fikrin mərhələli (irəliləyən) hərəkəti əsasında qurulur.

Dialoqun məntiqi təbiətini sistemli şəkildə tədqiq edən ilk insan Aristotel oldu. Öz əsərlərində o, xarakterindən asılı olaraq əqli nəticələrin həqiqi, təxmini, yalan kimi əsas növlərini müəyyənləşdirir və təhlil edir.

Həmsöhbətlərin qeyri-bərabər mövqələrinin onların strategiyasında ziddiyyətlər yaranmasına səbəb olduğunu müəyyən edən Aristotel dialoqların ayrı-ayrı növləri üzrə ümumi və xüsusi strategiyalarını hərtərəfli təsvir edir. Dialektik mübahisəni isə onların arasında ən ləyaqətli hesab edir.

Eristikaların əsası ənənəvi olaraq nitq təsiri nəzəriyyəsi hesab olunur. Müasir nitq praktikası isə digər prioritetlərə üstünlük verir: filosof N.A.Bezmenovanın fikrincə «neoritorikamn (yəni müasir ritorikanın) mərkəzi problemi istənilən fəaliyyətin əsasında duran qarşılıqlı nitq təsirləridir». Nitqin qarşılıqlı təsirləri nəzəriyyəsinin əsasları M.M.Baxtin tərəfindən qoyulmuşdur.

İnsan düşüncəsi haqqında Sokrat anlayışının təhlili zamanı o, həqiqətin dialoji təbiəti və dialoq haqqında başlanğıc fikri söyləmişdir. M.M.Baxtin mədəniyyətin mənasını adi mübahisə, fikir mübadiləsi, söz döyüşü hesab etmədiyi dialoqda görürdü. Onun

dialogu istənilən formada təzahür edən insan təfəkkürünün ümumiliyinin qüvvə və əhəmiyyətinə malikdir, yalnız «dialogi ünsiyyət sözün həqiqi həyat mühitidir».

Ünsiyyətin spesifik forması kimi dialogun əsas inkişaf mərhələlərinin təhlili və onun problemlərinin dərk edilməsi ünsiyyətin bu formasının özünəməxsusluğunu aşkara çıxarmağa və onun əsas xüsusiyyətlərinə diqqət yetirməyə (fikir plüralizminin qəbul edilməsi, müxtəlif fərdi mövqələrin bərabər hüquqlu olması, məntiqi sübutun inandırmanın əsası kimi qəbulu, danışanın ritorikanın formal imkanlarından sui-istifadəyə görə mənəvi məsuliyyəti, həmsöhbətlərin mülahizələrində onların birgə fəaliyyətini asanlaşdıran modal məlumatların mövcudluğu) imkan verir.

**Dialog-mətnlərin məntiqi təşkili** Mübahisə əsaslandırılmış dialogun, əsaslandırılmış mətnin müxtəlif növlərindən biridir. Həm də bu strukturun ünsürlərinin adlandırılması ilə əlaqədar tədqiqatçılar – Aristoteldən müasir əsaslandırma nəzəriyyəsini işləyənlərə qədər - arasında mütləq fikir birliyi yoxdur. Lakin onların arasında dəlillərlə əsaslandırılmış mətnin ünsürlərinin müəyyənləşdirilməsində özünəməxsus bir varislik nəzərə çarpır ki, bu da aşağıda adı çəkilənləri daha əhəmiyyətli hesab etmək imkanı yaradır.

**Tezis** - isbat edilən ideyanı formalaşdıran müddəə olub, faktların müəyyən şərhini təklif edir. Aristotelə görə, tezis əsaslandırılma (arqumentləşdirmə) prosesi üçün zəruri təkan şəxsi mövqeyin cəmiyyət tərəfindən qəbul edilmiş rəyə uyğun gəlməməsidir, müasir praqmatika və koqnitologiya üçün isə bu, tezis adı şübhəliyi.

**Arqumentlər** (dəlillər) - tezis həqiqiliyini əsaslandırmağa yardım edən müddəələr; onlar dəlillərin ünvanlandığı (dəlilin geniş mənada dərk edilməsi, dar mənada bunlar faktlar, nümunələr, sənədləşdirmələr, sübutedici əşyalar deyil, yalnız mülahizədir) insanlar üçün sübut qüvvəsinə malikdir. Əsaslandırılmış mətnlər haqqında ədəbiyyatda müxtəlif əsaslandırma növləri göstərilir. Məsələn, A. V. Stepanov insanların ağıl və hisslərinə təsir dərəcəsinə görə qüvvətli, zəif və əsassız dəlilləri müəyyənləşdirir.

*Qüvvətli* - rədd, məhv edilə bilməyən, dağıdılması mümkün olmayan dəlillər. Bunlar aşağıdakılardır:

- dəqiq müəyyən edilmiş faktlardan çıxan mülahizələr;
- qanun, nizamnamə və rəhbər sənədlərin müddəaları;
- eksperimentlərin nəticələri və ekspertlərin qərarları;
- tanınmış nüfuzlu şəxslərin fikirləri və nümunələri;
- şahidlərin və hadisələri gözləri ilə görənlərin ifadələri; statistik ümumiləşdirmələr;

*Zəif* – tənqiddə davam gətirə bilməyən dəlillər, məsələn:

- kifayət olmayan statistik məlumatların nəticələri;
- Entimemalar (sillogizmin tam olmayan sxemi üzrə əqli nəticələr);
- Alogizmlər üzərində qurulmuş sofist fənd və mülahizələri;
- Dinləyicilərə az tanış olan nüfuzlu şəxslərə əsaslanma;
- Səciyyəvi olmayan nümunələr və analogiyalar;
- Qərəzli seçilmiş haşiyələr, aforizm və kəlamlar;
- Ehtimallı nəticələr, variantlar, ümumiləşdirmələr.

*Əsassız* - tamamilə ifşa edilə bilən dəlillər; yəni:

- Saxtalaşdırılmış faktlara əsaslanan mülahizələr;
- Şübhəli, yoxlanılmamış, hökm qüvvəsini itirmiş mənbələrə istinad edilməsi;
- Əsassız ehtimallar, fərziyyələr, gümanlar;
- Öncədən verilən söz və vədlər.

Əsaslandırma üsulu (sübutların təqdim edilmə üsulları) – tezis və dəlillərin öz aralarında əlaqələndirilməsi üsulu.

Faktlara əsaslanan quruluşa malik mətnlərdə tərəflər arasındakı qarşılıqlı münasibətləri məntiq qanunları tənzimləyir, onlara əməl edilməsi mülahizələrin sübutlu olmasına təminat verir. Bütün dörd qanunun mahiyyətini qısa olaraq aşağıdakı şəkildə ifadə etmək mümkündür: *düzgün mülahizə müəyyən, ziddiyyətsiz, ardıcıl və əsaslandırılmış* olmalıdır.

Dəlillərə söykənən dialoq və monoloqun başlanğıc məntəqəsi *tezisd*ir. Sadə tezis – elementar deduktiv mülahizədə, mürəkəb tezis - diskussiyalı mülahizədə əks olunur.

Mürəkəb tezis aşağıdakı qaydada qurulur: müəyyən edilən anlayış + mənasına görə əks olan iki predikat (subyekt müəyyən edən

anlayış), yəni tezislərin cəmi (məsələn, «Klassik mətnlərin slenq dilinə tərcüməsi: linqvistik eksperiment, yoxsa ədəbi xuliqanlıq?»).

Tezisə nəzakətli məntiqi forma vermək üçün, hər şeydən əvvəl, müzakirənin, yaxud fikir ayrılıqlarının predmetini müəyyən edəcək anlayışların məzmununu dəqiqləşdirmək lazımdır.

Dəlillərin təminədiçi olmasına verilən minimum tələblər onların dinləyici üçün həqiqi və real əhəmiyyətə malik olmasıdır. Dəlillər onların köməyi ilə əsaslandırılacaq tezisə həqiqiliyindən asılı olmayaraq, öz-özlüyündə həqiqi olmalıdır.

Ritorikada və əsaslandırma nəzəriyyəsində bir-biri ilə sıx şəkildə bağlı olan anlayışlar mövcuddur: sübut, dəlillərlə əsaslandırma və inandırma. **Sübut** dedikdə, hər hansı tezisə həqiqiliyinin şübhə doğurmayan dəlillərlə əsaslandırılması başa düşülür. **Dəlillərlə əsaslandırma** hər hansı fikri əsaslandırmaq üçün mənbə və dəlillər göstərilməsi prosesidir.

Birinci prosədə həqiqiliyə riayət edilməsi - mütləq şərt, ikinci prosədə isə arzu ediləndir.

Məntiqilik inandırıcılığın sinonimi deyildir. Məntiqilik mülahizələrin ardıcıl, sistemli, razılaşdırılmış formasıdır ki, onların razılaşdırılmış olması prinsipi çox geniş sahələrdə dəyişə bilər.

Quruluşuna görə sübut və dəlillər bir-birindən fərqlənir. Sübutlar həqiqiliyə, dəlillər inandırmaya aparır ki, inandırma səhv də ola bilər. Lakin çox zaman real nitq situasiyalarında məhz sübut nəticənin məntiqi məcburiliyinin qüvvəsinə görə yox, şəxsiyyətin ta qədimdən ona zorla təlqin edilən hər bir şeyə qarşı çıxmaq meyllərinə görə qəbul edilir.

Dəlillərlə əsaslandırılma şərh edilənin həqiqiliyinə olan inama əsaslanır və emosional formalar dəlilləri daha cəlbedici edir. Mürəkkəb, yeni, mübahisəli ideyaları sübut etmək lazımdır, sadə təsdiq və inkarlar üçün isə bir sıra hallarda dəlillərlə əsaslandırma kifayət olur. İnsan təfəkkürü ümumiyyətlə yalnız məntiqi ola bilməz o, məntiq, hisslər və iradənin birliyini təmsil edir.

**Inandırma** subyektin qəbul etdiyi məlumata olan xüsusi münasibətidir. Dəlillərlə əsaslandırmanın inandırıcılığı problemi – auditoriyanın irəli sürülən müddəə və dəlillərə olan zəruri

münasibətinin formalaşdırılması problemidir. Bu problem həqiqiliyin nümayişi yox, irəli sürülmüş müddəaların başa düşüldüüb həqiqi kimi qəbul edilməsidir.

Deməli, **inandırma** öz növbəsində tezis elə anlaşıma səviyyəsinə çatdırılmasıdır ki, bu zaman qəbul edən nəticənin həqiqiliyinə, fikrin düzgünlüyünə, yaxud heç olmazsa, ağlabatan olmasına şübhə etmir, inandırmanın haqqında danışdığı məsələyə aid inamsızlıq, yaxud tərəddüd hissi keçirir.

**Konstruktiv dialoqun aparılması qaydaları** Hər hansı insan fəaliyyətində olduğu kimi, ünsiyyətdə də konstruktiv (qurucu) və destruktiv (dağıdıcı) ünsürlər bu və ya digər dərəcədə uzlaşır.

Konstruktiv ünsür dedikdə psixologiyada «nə isə yeni bir başlanğıcın əmələ gəlməsində meydana çıxan bir əlamət, yaxud əlamətlər qrupuna malik olan və məhz ona görə yaradılmış yaradıcı başlanğıc», destruktiv ünsür dedikdə isə «dağılma, nəyinsə normal quruluşunun pozulması» başa düşülür.

Birinci halda iradi səy meydana çıxan affekt meyllərə qalib gəlir, ikinci halda isə emosiyalar üstün olur.

Həmsöhbətlərin davranışını əlaqələndirən bir sıra nitq qaydalarına əməl edilməsi fikirləri və emosiyaları uzlaşdırmağa kömək göstərir. Səmərəli kommunikativ davranışın normalarının müəyyənləşdirilməsi üçün ilk təşəbbüsü Aristotel göstərib.

«Ritorika» traktatının «Üslub haqqında» adlı fəslində o, üslubun səmərəliliyini müəyyən edən üstün cəhətlərini göstərir: aydınlıq, əhəmiyyətlik, həqiqilik. Kommunikasiya qaydalarının (postulatlar (sübutsuz olaraq əsas götürülən müddəa) maksimlər, prinsiplər) müfəssəl və sistemli formalaşdırılması təcrübəsi Q.P.Qrayza məxsusdur.

«Kommunikasiya prinsipi» adlandırılan əsas prinsip nitq ünsiyyətinə qəbul edilmiş məqsədə və danışığın istiqamətinə uyğun olaraq öz töhfəsini vermək tələbindən ibarətdir. (Qrayza qədər belə qaydaları formalaşdırmağa N.P.Smit təşəbbüs göstərmişdir).

Əməkdaşlıq prinsipinin özü həm danışan tərəfindən «koopərativliyə» can atmaq kimi, həm də danışanın sözlərini ünvanladığı şəxs tərəfindən öz bildiyi kimi təfsirini nəzərdə tutması şəklində başa düşülə bilər.

Adı çəkilən tövsiyələrə əməl edilməsi nitqin kommunikativ, yəni quruluş düzgünlüyünü təmin edir ki, bu da ünsiyyət baxımından nitqin düzgünlüyünə nisbətən daha əhəmiyyətlidir. *Kommunikativ düzgünlük* anlayışı altında söhbətin aparılması qaydalarına uyğunluq başa düşülür.

***E.Melibruda bu haqda yazır ki, bizim mülahizələrimiz tərəfdaşımıza o zaman aydın olur ki, biz danışdığımız məsələyə görə məsuliyyəti öz üzərimizə götürürük. Şəxssiz formada subyektiv anlayışlar obyektivlik görüntüsü yaradır və riqoristiklik(çox təəssübkeşlik) ifadə edir.***

V.V.Boqdanov bu vəziyyəti keyfiyyət postulatına münasibətdə belə izah edir:

***Əgər danışan verdiyi məlumatın həqiqilinə inanmursa, tərəfmüqabilində özünün yalan danışması təəssüratının yaranmasının qarşısını almaqdan ötrü qətiliyin azaldılması vasitələrindən, yəni «məna məlum olduğu qədər», «əgər mən səhv etmərəmsə», «güman ki», «bəlkə də», «belə görünür ki» kimi epistemik ifadələrdən istifadə edir.***

Nitq ünsiyyətinin Q.P.Qrays tərəfindən formalaşdırılan prinsipləri aydındır, lakin onların təcrübədə tətbiqi şərhin birmənalı olmaması ilə mürəkkəbləşir: informasiyanın mühümlüyünün parametrlərini, onun həqiqiliyini müəyyənləşdirmək üçün vahid və dəqiq meyarlar mövcud deyil; bu səbəbdən məşhur pragmatik təmayüllü amerikalı sosiolinqvist R.Lakoff postulatların (sübutsuz olaraq əsas götürülən müddəə) formalaşdırılmasını danışanın öz nitqinin dinləyəne göstərdiyi təsiri nəzərə alması baxımından dəyişdirməyə təşəbbüs göstərmişdir.

***Zorla qəbul edilməyə çalışma.*** Danışan öz fikrini nə qədər qətiyyətlə formalaşdırırsa, dinləyici onunla razılaşmağa o qədər az meyl edir. Hədsiz qətiyyətliliyi aradan qaldırmaq üçün xüsusi ritorik vasitələrdən istifadə edilir: təsdiq formasında verilən sual, girişdən istifadə və s.

***Həmsöhbətini dinlə.*** İstənilən münasibət yalnız onda mümkündür ki, danışan və dinləyən ümumi məlumat ehtiyatına malik olsun; bunu da müəyyən etmək üçün danışan və dinləyən arasında əks əlaqəni təşkil etməyi öyrənmək lazımdır.

*Xeyirxah ol.* Dinləyicinin rəğbətini ona səmimi münasibətini nümayiş etdirməklə daha tez əldə etmək mümkündür.

R.Lakoffun qaydaları nitq mərifətinin linqvistik əsaslarını müəyyən edir.

İnandırmanın psixotexnikası məsələləri üzrə mütəxəssis A.Y.Panasyuk məntiq və psixoloji tövsiyələrin tələblərini vahid sistemlə birləşdirməyə təşəbbüs göstərmişdir. Hələ Siseron «rasio-emosio» uzlaşmasını qorumağın zəruriliyini qeyd etmişdi:

***Natiq iki əsas xüsusiyyətə malik olmalıdır: birincisi, dəqiq faktlarla inandırmaq, ikincisi isə dinləyicilərin qəlbini təlqinedici və təsirli nitqlə həyəcanlandırmaq bacarığıdır.***

### **Dəlillərin formalaşdırılması qaydaları**

Məntiqi baxımdan:

1. resipientin (inandırılanın) mövqeyi baxımından dəlilin məzmunu həqiqətə uyğun olmalıdır;

2. tezis məntiqi şəkildə dəlildən çıxmalıdır;

Psixologiya baxımından:

1. resipientin bu tezisi qəbul etməsində şəxsi marağını axtarmaq və göstərmək arzu ediləndir (qüvvətli dəlillər);

2. resipientin dəyərlər sisteminin fərdi xüsusiyyətləri dəlildə nəzərə alınmalıdır.

İnandırıcı təsir prosesində dəlillərin keyfiyyəti ilə yanaşı, həm də onların bir çox amillərdən asılı olan təqdim edilmə qaydası çox mühüm əhəmiyyətə malikdir; onlardan ən mühüm olanları – inandırılanın qavramasına yönəldilən başlanğıc mövqe və qavramanın «kənar amili» adı alan, çoxdan məlum olsa da, alman psixoloqu Q.Ebbinhauzun yalnız XIX əsrin sonunda əsaslandığı psixoloji qavrama qanunudur.

Rus alimi M.V.Lomonosov özünün «Bələğətli danışığa qısa rəhbərlik» əsərində yazırdı:

***Dəlillərdən qüvvətli və mühüm olanlarını irəliyə çəkmək, o birilərdən zəif olanlarını ortaya, ən qüvvətli olanlarını müddəanın sonuna qoymaq lazımdır, çünki dinləyicilər və oxucular daha çox əvvələ və sona diqqət yetirir və onları daha çox yadda saxlayırlar.***



**Dəlillərin yerləşdirilməsi** *Resipientin başlanğıc istiqaməti neqativdir (mənfidir)*. Dəlillərin yerləşdirilməsi: induktor (inandıran) güclü (bu resipient üçün) dəlillərdən başlayır və çox qüvvətli olmayanlarla tamamlayır.

*Resipientin başlanğıc istiqaməti pozitivdir (müsbətdir)*. Dəlillərin yerləşdirilməsi: induktor (inandıran) nisbətən zəif (bu resipient üçün) dəlillərlə başlayıb, qüvvətliylərlə başa çatdırır, beləliklə, «kənar effekti»ni nəzərə almış olur.

A.Y.Panasyuk dəlillərlə əsaslandırılmış təsirin əks-göstəriş olduğu, apelyasiyanın (müraciətin) isə sadəcə perspektivsiz olduğu halları müəyyənləşdirmişdir.

Bunlar «səmərəli şəkildə həll ediləməsi mümkün olmayan əksliklər» vəziyyətidir ki, bu zaman «ehtimallıq» və «əhəmiyyətlik» psixoloji maneələri işə düşür (həmsöhbət başqa təsəvvürlərə malikdir), yaxud «mən onsuz da razılaşmayacağam» kimi şüurlu təcridolunmalar vəziyyətində attraksiya (həmsöhbətini özünə tərəf çəkmək) formalaşdırmaq lazımdır.

Attraksiya formalaşdırılması üsulları verbal və qeyri-verbal (kinetik) növlərə bölünür.

Verbal üsullara aiddir:

- «şəxsi ad» (insan üçün şəxsi adı çox əhəmiyyətlidir, lakin resipient öz adını eşidərkən bütün diqqətini onda cəmləşdirməməlidir);

- «qızıl sözlər» (mətnə daxil edilmiş və sanki təsadüfən söylənilmiş və resipientin sanki hiss etmədiyi kompliment-sözlər);

- «sevimli mövzu» (sevdiyələri barədə söhbət nəinki həmsöhbətine yaxşı münasibət yaradır, həm də şəxsiyyətdə işlə heysiyyətin nə dərəcədə uzlaşdığını göstərən xüsusi testdir; bu üsulda «mən»i çox həssas olan insanlarla işləmək mümkün deyildir).

Attraksiyanın formalaşmasına açıqlıq/qapalıq duruşları (pozaları), gövdənin, başın, əllərin vəziyyəti təsir göstərir.

İnsan şüurunda iki istiqamət (emosiyalar və intellekt) inandırıcı təsir zamanı eyni dərəcədə mühümdür və onların ahəngdar şəkildə uzlaşması da kifayət qədər mühümdür, çünki yalnız nəzarətdə olan emosiyalar işə fayda verir.

Əməli ünsiyyətə nail olmaq üçün ünsiyyətin « korporativlik prinsipi », yaxud « əməkdaşlıq prinsipi » adı almış ümumiləşdirilmiş prinsiplə diqtə edilən qayda və strategiyalarına əməl etmək zəruridir.

## 4.2. Monoloq və monoloji nitqin əsas növləri

Akademik lüğətlərdə monoloqu « öz-özü ilə təklikdə nitq, yaxud bir şəxsin dinləyicilərə ünvanlanmış sürəkli nitqi » şəklində izah edirlər. Şifahi monoloji nitq nitq ünsiyyətinin mürəkkəb formasıdır.

Şifahi monoloji nitq qədim elm olan ritorikanın əsasında durur. Bu elm bəşəriyyətin inkişafında çox böyük rol oynamışdır.

Monoloji nitq məqsədyönlü məlumatvermə, insanlara dil vasitəsilə şüurlu təsir göstərmə prosesidir. Natiq dinləyicilərə müəyyən mövzu üzrə müvafiq dil formalarına salınmış və müəyyən məqsəd daşıyan düşündükləri ilə müraciət edir ki, bu da ya dinləyicilərdə müəyyən hiss və duyğular oyatmağa, yaxud onları müəyyən hərəkətlərə təşviq etməyə yönəldir. Buna müvafiq olaraq, informasiya (məlumat) verən, inandıran və təhrik edən nitq növlərini müəyyənləşdirirlər.

**İnformasiya (məlumat) verən nitq** Məlumatlandırıcı nitqin məqsədi - yenini dərk etmək və mənimsəməkdə kömək göstərmək, fənn (yaxud obyekt) haqqında anlayış verməkdir. Bu işə yalnız nitq aydın və maraqlı olduqda mümkündür. Nitqdə nəqlətmə, təsvir, mühakimə yürütmək, xüsusilə onun şərh kimi növlərindən biri üstünlük təşkil edə bilər.

**Nəqlətmə** – hərəkətdir; təsvir əşyanı hissələrə ayırır, xüsusi hallar haqqında danışır və onlara şəkildəki kimi əyani görkəm verir; izah – hansı əşyanın hərəkətdə olduğunu, yaxud onun quruluşunun necə olduğunu göstərir. Nəqlətmə ilə yaradılan hərəkət hissi, konkretlik təsvir üçün xarakterikdir və izaha xas olan qanuni arlıcılıq nitqin öyrədici əhəmiyyətə malik olan daha mühüm xüsusiyyətləridir.

Məlumatverici nitqin aşağıdakı xüsusiyyətləri vardır:

1. məlumatın aktuallığı;
2. mübahisəli anların olmaması;
3. dinləyicilərin marağını oyadan ünsürlərin mövcudluğu;
4. dinləyicilərin informasiya-intellektual tələblərinin təmin edilməsi (natiqin və auditoriyanın bütün suallarına cavab verilməsi).

Məlumatverici nitq ilk sözündən son sözünə kimi – əvvəlcədən düşünülmüş planın məhsuludur. Əks halda o, dolaşq və maraqsız olacaqdır. Həm aydın, həm də cəlbedici olması üçün nitq dinləyicinin maraqları nəzərə alınmaqla, köhnə və yeni ünsürlərin məqsədyönlü şəkildə uzlaşdırılması əsasında qurulmalı, hər hissəsi ayrı-ayrılıqda və bütünlükdə konkret olmalıdır. Əgər natiq mövzuya daxilolma duyğusu yaradırsa, münaqişəli-dramatik priyomlardan istifadə edirsə, auditoriyada getdikcə artan və düşünlərin açılması ilə tamamlanan gözləmə hissləri yaradırsa, nitq cəlbedici olacaqdır.

Giriş elə qurulmalıdır ki, diqqəti cəlb etsin, maraq oyatsın, natiqin məqsədini aydınlaşdırsın.

Nitqin əsas hissəsi plana uyğun şəkildə, tematik tapşırığı, auditoriyanın tərkibini və ümumilikdə ünsiyyətin vəziyyətini nəzərə almaqla açılmalıdır.

Nəticədə, nitqin məna üstünlüyü qabardılmalı, qarşıya qoyulan məqsəd aydınlaşdırılmalıdır; bu zaman dinləyicilərin marağı mümkün qədər yüksək səviyyədə fəallaşdırılır, nitqin məqsədinə yetişmək üçün auditoriyanın zəruri emosional vəziyyəti sabitləşdirilir. Bu funksional yönümlü çıxışlar müasir cəmiyyətin informasiya tələbatlarının sürətli intensivləşməsi şəraitində daha çox gərəkli olur. Elm və ona əsaslanan yüksək texnologiyalar bu gün, ictimai münasibətlərin ötürülməsində əsas amilə çevrilmişdir. Dünyanın aparıcı ölkələri informasiyalı, yəni biliklərə əsaslanan cəmiyyətlərə çevrilmişdir.

Bu, elmin sürətli inkişafı ilə bağlıdır. Bunu hətta statistikanın quru rəqəmləri də sübut edir. Məsələn, XX əsrin sonunda dünyada peşəkar alimlərin sayı 5 milyon nəfərdən artıq idi. İnsanların bəşər tarixi boyu etdiyi kəşflərin 90%-dən çoxu məhz XX əsrə təsadüf edir.

Sonuncu onilliklərdə postklassik elmlərin inkişafının informasiya mərhələsi haqqında danışmaq mümkündür. İnsanların informasiyanı tərtib etdiyi, qoruduğu, ötürdüyü yollar kökündən dəyişdi, biliklər çox sürətlə köhnəlməyə başladı. Müasir dəyərləndirmələrə görə, bu gün ali məktəbləri bitirənlərin 80 %-i gələcəkdə hələ iki dəfə yenidən təhsil almalı və ixtisaslarını dəyişməli olacaqlar.

Bu səbəbdən də, hazırda təhsil texnologiyalarında əsas diqqət informasiya ilə işləmək bacarığına verilir. Tədqiqat bir fəaliyyət növü kimi özünün sırf elmi sahəyə aidliyini itirməyə başlayır. O, gerçəkliyin öyrənilməsinə kömək edən operativ vasitəyə çevrilir.

Bu səbəbdən rəqabətə davamlı olmaq istəyən peşəkar mütəxəssis müasir dünyada elmi əlaqələr sahəsini; onun fəaliyyət qanunauyğunluqlarını, onun subyektlərinin qarşılıqlı fəaliyyət formalarını (şifahi və yazılı), yəni janrlarını öyrənməlidir.

*Məlumatverici nitqin* mühüm janrlarına xronikal və elmi məlumatlar, hesabat və tədqiqat məruzələri, akademik və elmi-kütləvi mühazirə, siyasi icmal və elmi xülasələr aid edilir.

Xronikal məlumat müəyyən dövr ərzində nəyinsə, məsələn, istehsal prosesinin, nəyinsə tarixi, bioqrafik məlumatlar və s. inkişafı (dəyişməsi) haqqında informasiyaya malikdir. Bölmələrə ayrılma zaman əlamətinə görə həyata keçirilir və məntiqi, müəyyən, aydın olmalıdır.

Materialın hansı tərtibatının daha çox üstünlük təşkil etməsindən asılı olaraq, elmi məlumatın bir neçə növünü müəyyən edirlər - analiz və sintez, ümumiləşdirmə, materialın qruplaşdırılması, qarşılıqlı müqayisə.

Əsasını analiz və sintezin təşkil etdiyi elmi məlumatlarda (məsələn, «Cümlənin baş və ikinci dərəcəli üzvləri», «sözün hissələri» və s.) bu və ya digər məlumatın əlaməti göstərilir. Əlamətlərin seçilməsi «birincisi», «ikincisi» kimi sözlərin köməyi ilə həyata keçirilə bilər ki, bu da mülahizəni aydın və ardıcıl edə bilər.

Elmi məlumata həmçinin anlayışların nümunələrlə şərh edilən məntiqi tərifləri də daxil edilə bilər. Materialın seçilməsi müəyyən vəzifəyə, məsələn, sintezdə bu və ya digər dil kateqoriyasına aid xüsusiyyətləri göstərməyə tabe edilir.

Elmi məlumatlar - ümumiləşdirmələr nəzərdən keçirilən hər hansı dil hadisəsi və kateqoriyalarına aid ümumi əlamətlərin fərqləndirilməsidir. Belə ümumiləşdirilmiş qısa ifadə edilmələr «Əvəzlik və zərflərdə defisdən istifadə», «Xitab, ara söz və ara cümlələrdə durğu işarələri» və s. kimi məsələlərin öyrənilməsini nəzərdə tutur. Belə müzakirələrdən sonra, adətən ümumiləşdirilmiş nəticə çıxarılır.

Materialın qruplaşdırılmasına əsaslanan mülahizələr (məsələn, «Nitq hissələri», «Sonu saitlə bitən sözlərə saitlə başlayan şəkilçilərin artırılması qaydası» və s. mövzularda) əsas bölgünün formalaşdırıldığı və qrupun adının göstərildiyi cümlə ilə başlayır.

Bu cümlələrdə şərti olaraq təsnifat münasibətlərini göstərən dil vasitələrindən istifadə edilir: qruplara bölünür (bölmək mümkündür), qruplar ayrılır (fərqləndirilir), bu əsasda aşağıdakı qruplara bölmək olar (mənasına görə, quruluşuna görə, cümlədəki roluna görə, istifadə məqsədinə görə və s.).

Bu növ ilkin ifadələr materialın şərhinin müəyyən yolunu, mülahizənin quruluşunu, yəni ümumi müddəadan xüsusiyyəti istiqamətini göstərir. Çıxış edən nəzərdən keçirilən kateqoriyanın qruplara bölünməsini əsaslandırان mühüm əlaməti göstərməlidir. Bölünmə əlamətlərini bilmək kompozisiyanın mütənəsibliyini təmin edəcəkdir.

Bu səbəbdən də belə məlumatlar hazırlanmazdan əvvəl öyrənilən materialın məntiqi təhlili aparılmalıdır ki, bu təhlilin də cədvəl və sxemlərin tərtibi ilə müşayiət edilməsi məqsədəuyğundur. Cədvəllər materialın toplanması və cavablar üçün plan vəzifəsini yerinə yetirir, onun gedişində cədvəlin qarşılıqlı əlaqədə olan qrupların (alt qrupların) və onların arasındakı əlaqələrin tapılması üçün əlamətlərin müəyyənləşdirilməsinə yönəldilmiş oxunması və təhlili həyata keçirilir.

Əsasında öyrənilən materialın qarşılıqlı müqayisəsi duran elmi məlumat tam, yaxud qismən müqayisə əsasında qurula bilər. Müqayisə fikir əməliyyatı və üsul kimi, xüsusən dil dərslərində mühüm yer tutur.

Müqayisə edilən obyektlərin tam müqayisəsi zamanı həm oxşarlıq, həm də fərqlilik əlamətləri müəyyən edilir. Məsələn, verilən

növ üzrə «İsim və sifətlər nitq hissələri kimi», «Xəbər əsasında qurulan təktərkiibli cümlələrin ümumi və fərqli əlamətləri» və s. kimi mövzular aydınlaşdırıla bilər.

Qismən müqayisə zamanı uyğun (ümumi), yaxud fərqli əlamətlər müəyyən edilir. Bu şəkildə «Sait və samitlərin əmələ gəlməsindəki fərqlər», «Tabelilik və tabesizlik bağlayıcılarının fərqli cəhətləri» və s. mövzularda elmi məlumatlar formalaşdırıla bilər.

Nəzərdən keçirilən məlumatlar müqayisəli təsvir, yaxud müqayisəli xüsusiyyətlərin göstərilməsi şəklində verilə bilər.

Çıxışların müəllifləri tərəfindən əvvəlcə müqayisənin aparıldığı əsas (əlamət) göstərilir, uyğunluq və fərqlərin əhəmiyyətli əlamətləri seçilir. Çıxışlar ardıcıl, yaxud paralel müqayisə şəklində qurula bilər.

Elmi məlumat elmi məruzədən ilkin, yaxud yekun məlumatlılığı ilə fərqlənir. Onun izah müddəti məhduddur, orada dəlillər və ciddi sübutların, o cümlədən ətraflı şərhin olması vacib deyil. Lakin elmi məlumatlar öz mahiyyətinə görə həmişə son dərəcə konkretidir.

**Məruzə** – şifahi monoloji nitqin mürəkkəb janrı olub, yazılı mətnə yaxın olan, müəyyən mövzuya (elmi, sosial-siyasi və b.) həsr olunmuş, dinləyicilər qarşısında verilən geniş məlumatdır.

**Məqsəd** – toxunulan məsələlər üzrə dinləyicilərin fikrini formalaşdırmaq, sonrakı əməli fəaliyyətlərin xarakterini müəyyən etməkdir.

Məruzənin şərhinin məntiqi mütənasib kompozisiyası, sübutluluğu ilə seçilir, burada danışanın şəxsiyyəti ikinci plana keçir.

Bir qayda olaraq, məruzə kağızdan oxunur, improvizələrə və kənar çıxışmalara yol verilmir, bunu həm də əvvəlcədən hazırlanmış plan və tezislər sübut edir. Nitqin mövzusunda kənara çıxılması yalnız auditoriya ilə əks əlaqənin yaradılması üçün gərəkli olur və əvvəlcədən müəyyənləşdirilir.

Məruzənin məzmunu mövzu və məruzəçinin qarşısına qoyduğu məqsədi ilə müəyyənləşdirilir. Hər şeydən əvvəl, vəziyyət təhlil edilir, məlumatlar verilir, vəzifələr qoyulur, tövsiyə verilir və qiymətləndirmə aparılır. Bir qayda olaraq, oxunduqdan sonra məruzə müzakirə edilir.

Hesabat məruzəsi - bu zaman rəsmi şəxs səlahiyyətli yığıncaq qarşısında görülmüş iş haqqında hesabat verir, onu təhlil edir və nəticələrini qiymətləndirir.

Belə məruzə rəsmi xarakter daşıyır, orada eyni zamanda qarşıda duran fəaliyyət haqqında danışılır və vəzifələr müəyyənləşdirilir. Onun məzmunu həm müzakirə edilir, həm də hansısa hissələri təshih edilir, ayrı-ayrı hissələri bəyənilir və bəzən fəaliyyət üçün proqram kimi qəbul edilir.

Hesabat məruzəsi kollektiv yaradıcılığın nəticəsi ola bilər. Belə məruzədə, bir qayda olaraq, gözəl, bələğətli nitqin başqa növlərində düzgün, yerində, bəzən isə zəruri olan eksprompt, yaxud improvizələr olur. Məruzə bütün bölmə və müddələrinin düşünülmüş və ciddi dəlillərlə əsaslandırılmış olması, praktik istiqamətliliyi, nəticələrinin aydınlığı və tövsiyələrinin əsaslandırılmış olması ilə fərqlənir.

Elmi məruzə elmi konfranslarda (simpozium, seminar, beynəlxalq konqreslərdə) edilir və o, quruluşuna görə mühazirə ilə oxşardır. Lakin mühazirədən fərqli olaraq, xüsusilə təbiət elmləri sahəsində məruzələr konkret sosial və digər tədqiqatlar, axtarışlar üzrə keçirilən eksperimentlərin ümumiləşdirilməsi olur.

O, müəyyən bir məsələyə həsr edilir və nadir hallar istisna olmaqla elmi məruzədə elmi kəşf olmalı, yaxud məlum hadisələrə prinsipial cəhətdən yeni yanaşmaları əks etdirməlidir. Belə nitq, mühazirə kimi dəqiq dəlillərlə və sübutlarla əsaslandırılmış olması ilə fərqlənir.

Elmi məruzə fərziyyə (hipotetik) xarakterli də ola bilər. Bu şəkildə çıxışda hələlik hər hansı konkret tədqiqatın nəticələri olmur; orada eksperiment yalnız nəzərdə tutulur, deməli ideya, yaxud bu növ açıq çıxışların əsas müddəaları axtarış, ehtimal kimi qəbul edilməlidir.

Elmi məruzədə təcrübə üçün, xüsusilə yeni texnologiyanın, idarəetmə metodlarının və s. istehsalata (təhsilə) tətbiqi üçün konkret tövsiyələr ola bilər. Mühazirədən fərqli olaraq, elmi məruzə müzakirə, hətta kəskin diskussiyaların obyektinə çevrilə bilər.

*Mühazirə* – tədris materialının elmi cəhətdən əsaslandırılmış şifahi şərhli olub, sistemli, sübut edilmiş və geniş şəkildə dəlillərlə

əsaslandırılmış, dəqiq müəyyən edilmiş məqsədə malikdir və biliklərin geniş yayılması formasıdır.

Artıq məlum olan həqiqəti təsdiq etmək, yaxud yenisini kəşf etmək, problemi işıqlandırmaq, fərziyyə irəli sürmək və s. kimi informasiya məqsədindən başqa mühazirə, həm də dinləyicilərdə müzakirə edilən məsələyə maraq oyatmaq vəzifəsi daşıyır. İstənilən mühazirənin üç əsas məqsədi var: təhsil, maarifləndirmə, tərbiyə.

Kütləvi auditoriya qarşısında çıxış olan elmi-kütləvi mühazirədən fərqli olaraq, akademik mühazirə daha çox informasiya verir, o, elm və təcrübənin son nailiyyətlərini nəzərə almaqla müəyyən biliklər verir, dinləyicilərə canlı elmi düşüncə, elmi düşüncələrin məntiqi qurulması, mövzunun inkişaf etdirilməsi nümunəsi göstərir.

Əgər akademik mühazirə ciddi elmi şərhdirsə, burada mövzunun şərhü üstünlük təşkil edirsə, elmi-kütləvi mühazirə özünün informasiyalı-tərbiyəedici istiqaməti ilə seçilir, burada auditoriyaya təsir göstərilməsi üstünlük təşkil edir.

Elmi-kütləvi mühazirə təkcə elmi yox, həm də sosial xarakterli nəticələrlə yekunlaşmalıdır. Bu nəticələr bütün cəmiyyətin və ayrılıqda insanın tələbləri ilə sıx bağlıdırsa, elmin özünün tələblərindən çox kənara çıxa bilər.

Mühazirənin kompozisiya quruluşuna verilən əsas tələblər bunlardır: şərhin mütənasib məntiqi, mülahizələrin sistemliliyi, gerçəkliyin hadisələrini əsaslandırarkən isbatlılıq və dəlillərlə əsaslandırılmış olması. Mühazirənin mətni şifahi söz yaradıcılığının qanunlarına əsasən qurulur.

Məruzədən fərqli olaraq, mühazirənin dil xüsusiyyətləri: kitab dilinin terminlərlə, mürəkkəb sözlər və ifadələrlə dolu olan fəlsəfi məzmunlu ciddi normalarından danışmaq dilinin ünsürlərinə qədər - çox müxtəlifdir.

Mühazirə həmişə şərhin müəyyən ətraflılığı, natiqin mülahizə və əqli nəticələrinin dərinliyi və dəlillərlə əsaslandırılması ilə fərqlənir və bir qayda olaraq, hər şeydən əvvəl, öyrədici əhəmiyyətə malikdir, dinləyiciyə müxtəlif, bəzən isə ziddiyyətli məlumatların başa düşülməsində kömək edir.



Mühazirə düşüncə, fikir, müəyyən məsələ üzrə mövcud fikirlərin müqayisəsi, dərin nəzəri təhlil xarakterli də ola bilər, mühazirə düşünməyi bacaran auditoriya qarşısında oxunduğu üçün əvvəlcədən proqnozlaşdırılmış, eyni zamanda həmişə yeni və gözlənilməz olmalıdır, deməli, nətiq «plan-improvizə» oxunun ətrafında hərəkət edə bilər.

Mühazirənin geniş planı, onun məntiqi əsası - əsas suallar, mövzunun əvvəlcədən düşünülmüş şəkildə inkişafı, hazırlanmış dəlillər, bir məsələdən digərinə keçidin məntiqi, əvvəlcədən müəyyənləşdirilmiş, mühazirəni yekunlaşdıran nəticə – bir sözlə, başlanğıcın, məzmunun açılmasının və yekunlaşdırılmasının məzmunlu sxemi vaxt üzrə ehtisablanır ki, mühazirənin sübutla, mövzunun əsaslandırılması ilə bağlanan əsas məzmunu «başlanğıc»la (başlanğıc və məsələnin qoyuluşu) və əvvəlcədən müəyyənləşdirilmiş sonluq - nəticə ilə birlikdə reqlamentin çərçivəsinə yerləşsin.

**İmprovizə** (lat. improvise – «gözlənilmədən») – mühazirənin gedişi zamanı ani, bir anda, əvvəlcədən planlaşdırılmadan baş verən, mühazirəçinin özü üçün də gözlənilməz olan, mühazirənin məntiqi «skelet»ini söz, intonasiya, jestlərlə ətə-qana gətirən yaradıcılıqdır.

Belə bir fikir mövcuddur ki, ali məktəb mühazirəsi nətiqlik sənətinə yaddır, nətiqlər də ali məktəblərdə tribun yox, yalnız pedaqoqlardır. Lektor-pedaqoq üslubunun tərəfdarları qeyd edir ki, mühazirədə ən başlıcası elmilik, ciddi məntiq, faktlar və dəlillərin qüvvəsinin mövcudluğudur. Lakin mühazirə «quru» və hər hansı emosiyadan azad olmamalıdır.

Əlbəttə, janrına görə müxtəlif mühazirələr mövcuddur: yalnız təhsilləndirici və maarifləndirici, nəzəri, başlanğıc, təbliği, yaxud tanışlıq, icmal və s.

Lakin ciddi elmilik tələblərinə cavab verən istənilən mühazirə yalnız şüura yönəldilərək, dərk etmə prosesində duyğuları nəzərə almaya bilməz. Qavrama mexanizmindən psixoloji komponenti çıxarmaq mümkün deyil.

Ən istedadlı ali məktəb professorlarından biri olan L.P.Qrossman (1888-1965) «gözəl nitqin poetikası»ndan danışır, mühazirəni

«oxu predmeti haqqında konkret və parlaq təsəvvür üzərində qurulan, canlı ədəbi dildə şərh edilən və ciddi, mütənasib kompozisiyaya tabe etdirilən» «bədi hadisə» kimi nəzərdən keçirirdi.

Professor Qrossman bədi ali məktəb mühazirəsində dinləyicilərin təxəyyülünü canlandıran mövzu şəffaflığı, şərhin cəlbediciliyi, plastik aydınlığı, daxili mütənasibliyi və emosionallığı kimi üsürləri əsas görürdü.

Onun düzgün olaraq göstərdiyi kimi, mühazirənin estetikliyi və bədiiliyi həm də artistizm kimi bir üsürlə təmin edilir ki, bu da nitqin xarici zərifliyi, sərbəst improvizə, mühazirəçinin dinləyiciləri cəlb etmək, onların təxəyyülünü canlandırmaq bacarığıdır. Ali məktəb mühazirəçisi kürsüdə dayanıb yeknesəq səsle məruzə edən natiqdən fərqli olaraq, auditoriyada “bir aktyorun teatri” təəssüratı yaratmalıdır. Qrossman qeyd edirdi ki, mühazirə elə tamamlanmış və bütün, elə cəlbedici və ilhamlı olmalıdır ki, «ahəngdar poema şəklində» görünsün.

*Elmi icmal və siyasi icmal* öz formasına görə prinsipial olaraq bir-birindən fərqlənir. Burada nitqin predmeti və şərhin üslubu fərqlidir. İcmalda müəllifin mövqeyi aydın şəkildə üzə çıxır. Şərh etmək- gördüyünü müşahidə etmək və ətraflı düşünmək, təhlil etmək, qruplaşdırmaq və təsnif etmək deməkdir.

Şərhi aşağıdakıları etməlidir:

1. auditoriyanın maraqlarını oyatmalı, siyasi, yaxud elmi həyatda baş verənlər barədə danışmalıdır;
2. qabaqcıl baxışları müdafiə etməli və dinləyicilərdə «şəxsi strategiyanın» yaranmasına kömək etməlidir;
3. hadisələrin (elmi nəzəriyyələr, kəşflər, fərziyyələr, nəzər nöqtələri) mahiyyətini aşkara çıxarmalı, əksliklərini göstərməlidir;
4. proqnozlaşdırma yolu ilə mahiyyət əlaqələrinin aydınlaşdırılması, hadisələrin inkişaf xəttinin müəyyənləşdirilməsi vasitəsilə ictimai-siyasi (elmi) inkişafın gedişini dərk etdirməlidir;
5. problemlərin (siyasi, elmi) əməli həllinə kömək etməlidir.

İcmalın predmetini siyasətin, yaxud elmin ümumi məsələləri və s. təşkil edə bilər. İcmalın predmeti üçün şərh edilən hadisələrin məkan-zaman, yaxud mövzu əlaqələri səciyyəvidir, onlar ictimai-

siyasi, yaxud elmi sahədə müəyyən fəaliyyət mərhələsini yekunlaşdırır.

İcmalın əsas metodu eyni bir zamanla, məkanla birləşən faktların müəyyən birliyinin dərinədən öyrənilməsi əsasında auditoriyanı cəmiyyətdə (elmdə) baş verən proseslərlə, yaranmış vəziyyətlə, meydana çıxmış problemlərlə tanış etməkdir. Hadisəni xarici vəziyyətinə və mahiyyətinə görə şərh edərkən natıq auditoriyanı zəruri ideyaya yönəldir.

Elmi icmaldan fərqli olaraq, siyasi icmalda qarşı tərəfə (opponentə) ünvanlanan məcazlar, sarkazm; gerçəkliyin müxtəlif hadisələrini xarakterizə edərkən qüvvətli coşğunluq yer ala bilər.

Məlumatverici nitqin yaradılmasının aparıcı prinsiplərini nəzərdən keçirək:

*1. Natiqin «ehtiyat bilikləri» prinsipi.* Ən qüvvətli təsir bağışlayan nitqlər biliklərin dolğunluğu nəticəsində meydana gəlir. Bunun üçün elə böyük biliklər ehtiyatı olmalıdır ki, onlardan ən lazımlılarını seçmək mümkün olsun. Öyrənmə ağacının budaqları çoxdur, kökləri dərinə işləyib. Müəllif informasiyaverici nitqə daxil olacağından əhəmiyyətli dərəcədə çox miqdarda material hazırlayır, belə ki, məlumatların bir qismi yalnız məruzəçiyə məsələnin dərinədən və hərtərəfli anlaşılması üçün gərəkli ola bilər.

Hər hansı məsələnin izahı zamanı obyektiv olmaqdan ötrü, yazısı ilə tanış olduğunuz ilk müəlliflə, yaxud ideyaları sizinkilərlə üst-üstə düşən mənbələrlə razılaşmaq lazım deyil. Bəlkə də, ətrafı öyrəndikdən sonra siz şəxsi mövqeyinizi dəyişməli olacaqsınız. Ev tikintisi zamanı çox sayda taxta materialından istifadə edilib, tikinti başa çatandan sonra onlar yığışdırıldığı kimi, yalnız mövzunun işlənilməsi zamanı böyük həcmdə material gərəkli olur, hazırlıq bitdikdən sonra yalnız auditoriyaya veriləcək material qalır.

*2. İşqlandırılan faktların seçilməsi zamanı sərtlik prinsipi* onu bildirir ki, gətirilən faktlar, rəqəmlər, adlar, tarixlər, nümunələr, sitatlar yerində, kifayət qədər və yoxlanmış olmalı, əsaslandırılmış, yaxud illüstrasiya edilmiş müddəalara uyğun gəlməlidir.

Natıq faktik materialı nümunə göstərərək dəqiq mənbəyə istinad etməli, yaxud bu zəruri olmadıqda, kiçik bir sitat gətirildikdə,

müəllifin adı, yaxud həm də onun müvafiq məqaləsinin adı çəkilməlidir. Verilən statistik məlumatların mənbənin etibarlılığı və bitərəfliyi baxımından yoxlanması zəruridir.

3. *Məlum olanla yeninin qarşılıqlı əlaqəsi prinsipi.* Dinləyici və tamaşaçıları yeni olan, köhnələrə bənzəməyən, lakin onunla bilavasitə əlaqəsi olan bütün məsələlər maraqlandırır. Məlumatverici nitqin hazırlanması zamanı adi məsələləri maraqlı, yeniləri isə anlaşılıqlı etmək zəruridir.

Birincisi, əgər mövzu yeni deyilsə, onu yeni faktlarla və ən vacib maraqlarla əlaqədə inkişaf etdirirlər.

İkincisi, əgər mövzu yeni və qeyri-adidirsə, onu artıq məlum olan faktlara və həyat təcrübəsinə əsaslanaraq inkişaf etdirirlər. Yeni və köhnəyə aid ünsürlər eyniyyət və ziddiyyətlərin qarşılaşdırılması yolu ilə aydınlaşdırılır. Həqiqətən də, yenini başa düşmək onun köhnə ilə nə qədər oxşar və məlumdan nə qədər fərqli olduğunu görmək deməkdir.

Müqayisələr hər şeyi öyrənmək həvəsini oyadır və təmin edir. onlar həm də : « Bu əşyanın təbiəti necədir? » - sualını meydana çıxarır, sonra isə əşyanın nəyə oxşayıb-oxşamadığını göstərməklə həmin suala cavab verir, bununla da dinləyicinin fikirlərini hərəkətə gətirir və mühakimələrinin gedişini asanlaşdırır. Natiq: «Mədəniyyət kitabı evə verən kitabxana kimidir»- söylədiyi anda dinləyicinin ağılı işləməyə başlayaraq, kitabxana ilə mədəniyyət arasında onları birləşdirən ümumi əlaməti axtarmağa cəhd edir.

Natiq «bizdən əvvəlki nəsillər tərəfindən öyrənilmiş məsələləri - Əhdi-Ətiq və Əhdi- Cədidi, Kopernikin sistemini, çap maşını - və s. miras olaraq əldə etmişik» deyəndə, dinləyici razılıqla mədəniyyət və kitabxana arasındakı əhəmiyyətli oxşarlığı dərk etməyə başlayır, hətta onda mədəniyyət haqqında yeni təsəvvürlər formalaşmağa başlayır. Az tanış olan hadisələri izah edərkən qarşılaşdırmalar olmadan keçinmək, demək olar ki, mümkün deyil.

4. *Natiqin nitqində təfəkkürün hərəkətinin əks olunması prinsipi.* Məlumdur ki, bərabər şərait mövcudluğunda həmişə diqqət hərəkətdə olana yönəlir. Bu müddəə tək-cə fiziki hərəkətlə bağlı yox, həm də təsəvvürdə yaranan hərəkətlə bağlı düzgündür.

Hətta bir fikirdən o birinə keçmək kimi bir hərəkət də öz-özlüyündə maraq doğura bilər. Dinləyicilər ideyaların onların dərk etməsinə uyğun olaraq nizamlı şəkildə inkişaf etdirilməsinə tələbat hiss edir. Heç bir səbəb olmadan bir fikirdən digərinə uçurmuş kimi keçmək dinləyicini yanılma bilər.

Bu, dinləyicinin ardıcıl və müntəzəm şəkildə təəssürat əldə etmək kimi təbii arzusunu məhv edir. Ardıcılığa əməl etmək istəyərkən öz nitqini çox uzadaraq onu 20 əsas bölməyə ayıran natiq də eyni səhvi buraxmış olur. Nitqin əvvəlində meydana gəlmiş canlı diqqət dağılır və yorğunluqla əvəz olunur.

Təfəkkürün hərəkətinin nitqdə əksi aşağıdakı şəkildə həyata keçir:

a) suallar və cavabların ardıcıl, məntiqi silsiləsi şəklində; suallar birbaşa verilmə, yaxud nəzərdə tutula bilər, ən vacibi onların dinləyicinin şüurunda öz-özünə meydana gəlməsidir;

b) məntiqiliyi xüsusi olaraq nəzərə çarpdırılan nitq vasitələrinin köməyi ilə: məsələn, alt mövzular və nəticənin nümunəvi ardıcılığı ilə: daha bir sual, sonrakı məsələ, daha sonra, . . . məsələ haqqında şərh keçid alıram. . . , həm də; birincisi; ikincisi, ikinci məsələ, başqa məsələ, başqa xüsusiyyət, əlavə olaraq, nəhayət, və sonuncu, beləliklə, deməli, bu halda, buna görə və s.

Elmi məlumatın geniş yayılmasının üç əsas prinsipi mövcuddur: leksik-semantik tərcümə, konkretləşdirmə və əyləncəlilik. Bu üç prinsip uzlaşır, qovuşur, fəal şəkildə qarşılıqlı əlaqədə olur. Ciddi elmi məlumatın belə dəyişikliyinə üsul və vasitələri müxtəlif və çoxşəkillidir.

Geniş yayılmış şərh müəhazirənin aydınlığını və hamı üçün anlaşılabilirliyini təmin etməkdən ötrü dil vasitələrinin şüurlu və məqsədyönlü seçilməsinə tələb edir. Dinləyici, hər şeydən əvvəl, eşitdiyi müəhazirənin mətnini təşkil edən sözləri anlamalıdır. Əgər sözlər, onların səs tərkibi və mənası dərk edilib anlaşılmazsa, müəhazirələrin mənasının anlaşılması prosesi çətinləşəcəkdir.

Buna görə də təbiidir ki, hamıya anlaşılabilir olan şərh üçün sözlər və ifadələrin seçilməsi elmi xülasələrdən fərqlənir. Sadə, anlaşılabilir xülasə formasının axtarılması eyni zamanda izahedici xülasə for-

masının axtarışı deməkdir. Buna görə də hamı üçün verilən şərhdə eyni bir fikrin sözlərlə ifadəsinin müxtəlif variantlarından o qədər istifadə edilməlidir ki, həmin fikir müxtəlif səviyyəli dinləyicilərin şüuruna həkk oluna bilsin.

Nitqin sadəliyi şərh edilən ideyanın adıləşdirilməsi, yaxud bəsitləşdirilməsi mənasını vermir. Elmi dilin xüsusiyyəti elmi anlayışların terminlərlə dəqiq ifadə edilməsindən ibarətdir. Elmi-kütləvi mühazirədə də elmi anlayışlardan istifadə edilə bilər və istifadə edilməlidir, lakin xüsusi leksikanın izahı mühazirəçinin vəzifəsidir.

Bələliklə, izahat müxtəlif üsullarla həyata keçirilə bilər: anlayışın məntiqi izahı, xarici sözlərin Azərbaycan dilinə tərcüməsi, sinonimlərdən istifadə edilməsi, sözün mənşəyi haqqında izahat (etimoloji arayış), terminin anlaşılıqlı mətnə daxil edilməsi, canlı nümunələrin göstərilməsi və s.

Elmi məlumatın geniş kütləyə çatdırılmasının üsullarından biri də mücərrədin konkretə çevrilməsi, yaxud şərhin konkretləşdirilməsidir.

Bu, müxtəlif yollarla, xüsusilə bədii əyanilik (yəni dilin mücərrəd ideyanı söz vasitəsilə «görməyə» yardımçı olan təsvir və ifadə vasitələrindən- müqayisə, metafora, epitetlərdən istifadə), müxtəlif növ illüstrasiyalar, eksperimentlər, həyatdan gətirilən faktlar və dinləyicilərin həyat təcrübəsinə istinad və s. vasitəsilə həyata keçirilir.

Bu zaman aşağıdakı qaydaya əməl edilməlidir: sadədən mürəkkəbə, yaxından uzaqdakına, məlumdan yeniyə getmək lazımdır.

Konkretləşdirmədə şərhin «əsas obrazı», əsas fikri, məsələnin mahiyyətini göstərməyə, həm də sadəcə illüstrasiya etməyə yox, onu ətraflı, gözlənilməz dərəcədə parlaq və hamıya yaxşı tanış olan obrazlı, emosional-əyani formada təsəvvür etməyə imkan verən, bəzən insan fəaliyyətinin tamamilə başqa aspektinə aid olan sahəsindən götürülmüş müqayisə mühüm rol oynayır.

Nümunələr mürəkkəb elmi informasiyanın izah edilməsinin ən səmərəli üsullarından biridir. Onların köməyi ilə izah olunan məsələni dinləyiciyə yaxınlaşdırmaq mümkündür. Nümunənin

əhəmiyyətli xüsusiyyətləri anlaşılıqlı olması və yerində istifadə edilməsidir.

Məlumatverici nitqlərdə istifadə edilən nümunələrin başlıca keyfiyyəti aydınlıq və onların yaratdığı maraqdır. Nümunələr faktik, yaxud təxmini, qısa, yaxud ətraflı illüstrasiya formasına malik ola bilər. Bütün digər növləri ilə eyni imkanlara malik olduqda belə faktiku nümunə təxminidən daha çox təsir bağışlayır və həmçinin isbat zamanı layiqli ünsür kimi çıxış edə bilər.

Buna baxmayaraq, təxmini nümunələr də özünəməxsus üstünlüyə malikdir: onlara fakt olmadığı zaman müraciət etmək mümkündür; onları elə qurmaq mümkündür ki, sizin mülahizənizə tamamilə uyğun gəlsin; onlar hansısa tək real hadisədən daha tipik və buna görə də həqiqətə daha uyğun ola bilərlər (təxmini nümunə: təsəvvür edin ki, siz yaş və maraq səviyyəsi müxtəlif olan insanların topladığı auditoriya qarşısında çıxış edirsiniz. Bu halda auditoriyanı fəallaşdırmaq üsullarından hansı daha səmərəli olar?).

Sadə şərh səmərəli və emosional üsürlərin uzlaşmasına əsaslanır. Bu zaman insanların hislərini, duyğularını oyatmağa çalışmaq lazımdır, çünki bunsuz tam dərk etmə mümkün deyildir. Elmi-kütləvi şərhin emosionallığı müxtəlif səbəblərdən asılıdır.

Əgər natiq ehtirasla danışarsa, şərh müzakirə üçün açıqdırsa, natiqin nitqi ifadəli və xüsusidirsə, auditoriya mühazirənin oxunma üslubuna öz diqqəti ilə cavab verir.

Dinləyicilərin hislərini və onlarla birlikdə mövzuya, problemə marağını iştirak effekti də oyada bilər. Bu effekt yalnız natiq-məruzəçi qlobal elmi problemləri həyat materialları və dinləyicilərin mənəvi tələbatları ilə uzlaşdırma bildikdə yaranır.

**İnandırıcı nitq** İnandırmaq – hər hansı müddəanı məntiqi dəlillərlə sübut, yaxud rədd etməkdir. Bu, sırf məntiqi məsələdir. Təcrübədə belə nitqləri təbliği hesab edirlər, bu zaman natiq istənilən vasitələrlə - istər məntiqi, istərsə də psixoloji üsullarla mübahisəli məsələlərdə razılaşma əldə etməyə çalışır.

Belə nitq təfəkkür və davranış tərzini müəyyən etməyə yönəldilmiş olur, lakin bilavasitə hərəkətə çağırış etmir.

Nitqin predmeti – faktın sualları ( nə həqiqətdir, nə yox), yaxud davranış məsələləridir (nəyi etmək olar, nəyi yox). İstənilən nitq kimi, o da maraqlı olmalıdır. Natiqin oyatmalı olduğu marağı «Nəyə inanaq?», yaxud «Nə etməli?» sualı ilə müəyyənləşdirmək mümkündür. İnandırıcı nitqin mövzusu məzmunlu, müzakirə edilən məsələ mübahisəli, lakin həll edilən olmalıdır.

İnandırıcı nitqin mühüm janrları aşağıdakılardır: siyasi və iqtisadi proqramlar, parlamentdəki çıxışlar, ittiham, yaxud müdafiə və özünümüdafiə nitqi və s.

Siyasi nitq günün aktual məsələlərinə həsr edilir və adətən, proqram xarakteri daşıyır. Belə nitq həmin anın tələbini əks etdirir, orada dəlillər inandırıcı, problemlərin qoyuluşu dəqiq olur.

Siyasi nitq böyük səfərbədedici qüvvəyə malikdir və bir qayda olaraq, rəhbər, lider tərəfindən söylənir. Nitq oxunur və proqram sənəd olduğu üçün orada məcaziliyə, ikimənalılığa və improvizələrə yol vermək olmaz.

**Məhkəmə nitqləri** – natiqlik sənətinin ən qədim növlərindən biridir. Həm prokurorun (ittihamedicinin), həm də vəkilin (müdafiə edənin) nitqlərinin obyektı müəyyən şəxs, yaxud insanlar qrupu, daha dəqiq deyilsə, onların məhkəmə məsuliyyətinə cəlb edilməsinə səbəb olmuş hərəkətləridir. Bu səbəbdən də həm prokurorun, həm də vəkilin nitqləri daha çox qiymətləndirici xarakter daşıyır və özünün mənəvi-hüquqi istiqaməti ilə fərqlənir.

Son dərəcə yüksək obyektivlik, dəlillərlə əsaslandırma və «təfərrüatlarda» sübutluluq belə açıq çıxışların uğurlu alınması üçün şərtidir. Bununla yanaşı, onlarda psixoloji vəziyyət əhəmiyyətlidir, müttəhimin şəxsiyyətinin mümkün qədər dolğun və düzgün xarakteristikası, ələlxüsus da cinayəti doğuran səbəblər vacibdir.

Məhkəmədə prokuror və vəkil bir-birinə qarşıdırlar, bu səbəbdən onların nitqləri, adətən, yarış xarakteri daşıyır: kimin sözü daha qüvvətli olacaq? Kim daha inandırıcı danışa biləcək və müvafiq olaraq məhkəmənin qərarına təsir göstərməyi bacaracaq?

Məhkəmədə nitqlər təkcə hakimlərə yox, həm də ictimaiyyətin vicdanına və şüuruna ünvanlanır. Bu vəziyyət məhkəmə iclasları açıq keçirildiyi, baxılan iş isə sosial-tərbiyəvi əhəmiyyətinə görə ibrətamiz olduğu zaman xüsusilə aydın görünür.



Lakin həm ittiamedici, həm müdafiəedici nitqlər bir-birindən fərqlənir. Prokurorun, yaxud A. F. Koninin yazdığı kimi, cəmiyyət qarşısında nitq söyləyən hakimin işi həmişə asandır. O həm dövlət adından, həm də xalq adından çıxış edən ittihamçısıdır.

Prokurorun nitqinin quruluşu çox zaman baxılan işin xüsusiyyətlərindən, müəyyən edilmiş faktların qiymətləndirilməsindən, cinayət tərkibinin müəyyən edilməsi və araşdırılmasından, mühakimə olunanın xasiyyətnaməsindən, onun əməllərindən, o cümlədən, əgər varsa, cəmiyyət qarşısındakı xidmətlərindən, məhkəməyə cəlb olunanın mənəvi simasından ibarət olur. Belə nitq cəzanın miqdarı, yaxud buna müəyyən əsaslar varsa, bəraət üçün tövsiyə ilə yekunlaşdırılır.

*İttihamçının nitqi* – qanun mühafizəçisinin, mühakimə olunanı alçaltsmadan və onun özünümüdafiəyə yolunu kəsmədən, sübutlarla danışmalı olan şəxsin nitqidir. Prokurorun nitqi nə qədər sərt olursa - olsun, mərifət hissindən məhrum olmamalı və son dərəcə obyektiv olmalıdır.

A. F. Koni özünün «İttihamın vəzifələri» əsərində ittiamedici nitqdə mərifət və nəzakətin gözlənilməsi, xülasələrin ətraflı olması haqqında geniş və əsaslandırılmış şəkildə söhbət açır. O, prosesdə çıxış edən prokurorun böyük mənəvi və əlbəttə ki, hüquqi məsuliyyətindən söz açaraq göstərir ki, prokurorun böyük hüquqları vardır və ona yüksək etimad göstərilir, bu səbəbdən də onlardan bacarıqla istifadə etməlidir; onun nitqi isə obyektivlik nümunəsi olmalıdır.

Prokurorun nitqində nəinki müttəhimə yönəlmiş istehzal tona, hətta yumora da yer yoxdur.

Yaxşı ittiham nitqi nitqin planının tərtib edilməsi, materialın sistemləşdirilməsi və qeydlərin formalaşdırılması, nitqin konspektlərinin və mətninin yazılması, nitqin məşqi kimi ətraflı hazırlıq tələb edir. Məhkəmədə nitq söyləyən üç şərtə əməl etməlidir: iş materiallarına dərinləndən bələd olmaq, nitqin ciddi surətdə, məntiqli qurulması, dil baxımından sadə olması.

Bir qayda olaraq, ittiham nitqi aşağıdakı hissələrdən ibarət olur:

1. giriş hissə;

2. əsas hissə: cinayətin faktik hallarının şərhı; iş üzrə toplanmış dəlillərin təhlili və qiymətləndirilməsi; cinayətin qiymətləndirilməsinin əsaslandırılması; müttəhim və zərərçəkmişin şəxsiyyətlərinin xarakterizə edilməsi; cəzanın ölçüsünə aid təklif; dəymiş zərərin ödənilməsi ilə bağlı məsələlərin nəzərdən keçirilməsi; cinayətin törədilməsinin səbəbləri və törədilmə şəraitinin təhlili, onların aradan qaldırılması ilə bağlı təkliflər;

3. yekun hissə

Müdafiə nitqinin növlərinə müraciət etdikdə, söyləmək mümkündür ki, vəkil üçün çıxış etmək həmişə çətindir; cinayət törətmiş müttəhimi hamının qarşısında müdafiə etmək çox da asan iş deyil. Vəkil diqqəti müttəhimin əvvəlki xidmətlərinə yönəldərək onun cəmiyyət qarşısındakı günahlarını azaltmağa çalışır.

Vəkilin nitqi humanizm və mərhəmət duyğularına köklənmişdir. Müdafiəçi müttəhimin işində və tərcümeyi-halında qaçılmaz hökmün yumşaldılması xahişi ilə çıxış etmək haqqı verən faktları axtarıb tapmağa borcludur. Lakin belə xahişin özü ciddi surətdə əsaslandırılmış olmalıdır.

Biz artıq vəkilin ittiham aktına və prokurorun nitqinə rəğmən müttəhimin günahsızlığını sübut edərək, onun bəraət alması haqqında məsələ qaldırdığı hallar haqqında danışırıq. Və bütün hallarda vəkil «antiprokuror tərəf» olmayıb, məhkəmədə həqiqət, qanun və ədalət uğrunda «mübariz»dir. Bu səbəbdən vəkil də prokuror kimi vahid məqsədə - məhkəmədə baxılan işdə həqiqətin aşkara çıxarılmasına doğru irəliləyir.

Məhkəmə təcrübəsinin yetişdirdiyi istedadlı vəkillər az deyil və burada özünəməxsus müdafiə nitqi mədəniyyəti formalaşmışdır. Müdafiə nitqinin quruluşuna aşağıdakılar daxildir: giriş, işdəki faktik vəziyyətin və irəli sürülən ittihamın hüquqi tərəfinin təhlilinin də daxil olduğu əsas hissə və yekun hissə.

İşin vəziyyətini nəzərə alaraq, vəkil müdafiənin əsas tezisini müəyyən edir:

1. ittihamı bütünlükdə rədd etməklə, hərəkətlərində cinayət tərkibinin olmadığına əsaslanaraq, yaxud cinayət hadisəsinin ol-

madığını, və ya həmin hadisənin müttəhimlə əlaqəsi olmadığını sübut etməklə müttəhimin günahsızlığını irəli sürmək;

2. müəyyən hissələrini rədd etməklə ittihamı rədd etmək;

3. Təsnifatın düzgünlüyünü şübhə altına alaraq, irəli sürülən ittihamın daha yüngül cəza tələb edən başqa ittihamla əvəz edilməsinin zəruriliyini sübut etmək;

4. Müttəhimin günahını azaldacaq halları göstərməklə onun günahının və baş vermiş hadisəyə görə məsuliyyətinin az olduğunu əsaslandırmaq.

Qanunla müttəhimin nitqinə, yaxud özünümüdafiə nitqinə imkan verilir. Bu, məhkəmə natiqliyinin üçüncü növüdür. O, öz mahiyyətinə görə vəkilin nitqinə birləşir, lakin başqa formada və daha çətin şəraitdə aparılır.

Lakin qeyd etmək lazımdır ki, nitqin bu növü siyasi proseslərdə inkişaf etmişdir. Cinayətkarın, qarətdə, zorlamada, adam öldürmədə və digər ağır cinayətlərdə günahkar olanların faktik olaraq, məhkəməyə mərhəmət göstərməsi üçün yalvarmaqdan başqa heç bir əlacı olmur. Siyasi prosesdəki nitq isə tamamilə başqa məsələdir, bu halda məhkəmə və müttəhim bir-birinə tamamilə düşmən olan sinfi zümrələri təmsil edirlər.

Belə məhkəmə proseslərində müttəhimin nitqi çox zaman tək-cə məhkəmənin yox, bütünlükdə onun təmsil etdiyi sosial quruluşun əleyhinə çevrilmiş ittihamedic, ifşaedic səviyyəyə yüksəlir. Bu, mahiyyət etibarilə kəskin siyasi nitqdir.

*İctimai-ittihamedici və ictimai-müdafiəedic* nitqlər məhkəmə prosesində ikinci dərəcəli yer tutur (nadir hallarda söylənir). Mahiyyəti etibarilə prokurorun ittihamedic və vəkilin müdafiəedic nitqindən prinsipial baxımdan fərqlənir.

Haqqında danışılan bu nitq növünün müəllifləri müəyyən kollektivlər adından və onların tapşırığı ilə çıxış edir, bu proses və baxılan işlə bağlı onların iradəsini ifadə edirlər. İctimai ittihamçı da, ictimai müdafiəçi də tək-cə qanun məcəllələrinin bəndlərinə əsaslanmaqla kifayətlənməyərək, cəmiyyətin əxlaqi və mənəvi normalarına müraciət etməklə məhkəmənin ədalətli qərar çıxarmasına nail olmağa çalışırlar.

İnanıdırıcı nitqin qurulması prinsiplərini nəzərdən keçirək:

1. İstənilən növ inandıdırıcı nitq vahid dəlillər sistemindən ibarətdir ki, onun tərtibi zamanı *məqsədəuyğun-məntiqi və emosional-ritorik əsaslandırma, mülahizə və təlqinin uzlaşdırılması prinsipi* üstünlük təşkil edir.

Şifahi nitqdə məqsədəuyğunluq və emosionallığın uzlaşdırılması məzmun və formanın dialektik birliyinin qarşılıqlı əlaqəsidir. Kütləvi çıxışlarda məqsədəuyğunluq dedikdə, hər şeydən əvvəl, dinləyiciyə göstərilən təsirin məzmunu və inandıdırıcılığının ilkin əsasını təşkil edən məlumatın, faktik materialın dəlillərlə əsaslandırması başa düşülür.

Emosionallıq – intonasiya ilə, jestlərin qüvvəsi ilə, mimikaların ifadəliliyi ilə, danışanın enerjisi və davranışı ilə yaradılan əhval-ruhiyyədir. Zəruri əhval-ruhiyyənin yaradılması, məqsədəuyğun məzmunun aşkar, qabarıq, konkret və buna görə mümkün qədər inandıdırıcı olması üçün obrazlı və əyani vasitələrdən, parlaq, yadda qalın nümunələrdən və s. istifadə etməyi bacarmaq lazımdır.

Məzmunu daha çox qabardan, nitqi daha parlaq, emosional baxımdan dolğun edən məcazlar, haşiyəçixmələr, atalar sözləri və məsəllər, aforizmlər, yumor kömək göstərir.

İnsan nə edirsə etsin, onun fəaliyyəti psixikanın üç əsas tərkib hissəsi olan şüur, şüuraltı (təhtəşüur) və motorikanın təzahürü kimi çıxış edir. Həmsöhbətinizi fəallaşdırmaq üçün onun şüuruna təsir göstərmək, şüuraltını (emosiyalarını) oyatmaq və müvafiq fəaliyyətə cəlb etmək lazımdır.

İnanıdırıcı nitqə arzuolunan cavab – dinləyicinin məqsədyönlü düşüncəyə və bunun nəticəsi kimi fəaliyyətə yönəlmək istəyidir. İnanıdırma prosesi həm şüur, həm də duyğular səviyyəsində gedir, yəni bu zaman məntiqi və psixoloji dəlillərdən istifadə olunur. Auditoriyanın nəzər-nöqtəsinə yalnız iki metodla- inandıdırma və təlqinetmə ilə təsir göstərmək mümkündür. Bu təsir üsulları bir-birindən ayrılıqda mövcud ola bilməz.

Məntiqi düşüncə çox zaman arzularımıza və hislərimizə bilavasitə təsir edən üsullarla möhkəmləndirilir. Digər tərəfdən, dinləyicinin intellektual səviyyəsi nə qədər yüksəkdirsə, onlar o

qədər inandırmaya və fəaliyyətə yönəldən ağıllı dəlillərə inanacaqlar; məntiqi sübutlar nə qədər yaxşıdırsa, psixoloji təsir o qədər sabit olacaqdır.

Məntiqi dəlillər – mülahizələrin, nümunələrin, statistik məlumatların mütəxəssis fikirlərinin tətbiqidir ki, bunun da məqsədi inandırma və müvafiq fəaliyyətə cəlb etmədir. Bütün məntiqi üsulları induktiv və deduktiv kimi təsnif edirlər. İnduktiv- fərdidən ümumiyyə, deduktiv isə ümumidən xüsusiyyə yönəlmiş əqli nəticədir.

Keyli xüsusi halları müşahidə etdikdən sonra bütün belə halların birliyi haqqında ümumiləşdirici nəticə çıxardığımız zaman induksiyanı tətbiq edirik.

Ümumi inamın, yaxud prinsipin düzgünlüyü haqqında mülahizədən onların tətbiq edildiyi ayrı-ayrı halların da düzgün olması haqqında nəticə çıxararkən deduksiyadan istifadə edirik. Əsas götürülən bu prinsip sözün ən geniş mənasında ümumi olmamalıdır; o, ondan çıxarılan nəticələrə nisbətən yalnız çox ümumilik xüsusiyyətinə malikdir.

Psixoloji nəticələr - natiqin auditoriyanın hislərinə təsiridir. Dinləyicilərin məqsədlərini nəzərə almaq və nitqi elə qurub inkişaf etdirmək lazımdır ki, o, ünsiyyətin müvafiq məqsədlərinə uyğun olan maraqlar oyada bilsin.

Natiq, həmçinin dinləyicinin inamlarının formalaşmasına, yaxud fəaliyyətinə mane olan arzularını dəf etməli, yaxud onları oymamalıdır. İnsanların gündəlik həyatda istifadə etdiyi bir, yaxud bir neçə tələbat inam və fəaliyyət üçün təkan ola bilər.

İnandırıcı nitqin məqsədinə aid tələblər bilavasitə özünüqoruma instinktləri, fiziki salamatlığa can atmaq kimi məsələlərlə bağlı ola bilər ki, onlar təkcə təhlükəsizlik yox, həm də azadlıq və fəaliyyəti əhatə edir.

Onlar həm də fiziki – rahatlığa, komforta və vərdişlərinə uyğun olan hər şeyə can atmaq kimi motivlərlə bağlıdır. Təcrübəli natiq auditoriyanın iqtisadi və peşəkarlıq meyllərini; öz ailəsinin rifahını düşünməsinə, yaxşı ad-san qazanmaq, nüfuz, yaxud hakimiyyət əldə etmək istəyini və s. nəzərə almalıdır.

Digər zidd maraqlar olmadığı zaman dinləyicilər onlara həqiqət və ədalət kimi təklif edilən hər şeyi böyük həvəslə müdafiə

edərlər. Ədalətlilik, mərhəmətlilik hissini həqiqətən oyatmaq mümkün olursa, dinləyicilər şərin basılmasına yönəlmiş fəaliyyətə başlamaq üçün təkid edəcəklər.

İnsanın şüuruna sistemli təsir göstərilməsinin klassik sxeminə aşağıdakı üsurlər daxildir: diqqət – maraq – arzu – fəaliyyət. Diqqəti qeyri-adi nəql, vizual vasitələrlə cəlb etmək olar, tərəfmüqabil özünün hansısa tələbatım ödəyə biləcəyini başa düşdükdə, maraqlanmağa başlayır; məqsədin əlçatan olduğunu gördükdə arzu yaranır; hərəkət arzu və nə etmək lazım olduğunu xatırlatma nəticəsində meydana çıxır.

Gördüyümüz kimi, məntiqi və psixoloji dəlillər sübutlara qırılmaz surətdə bağlanır və vahid inandırma prosesinin iki tərəfi kimi çıxış edir. Məsələn, natiq öz nitqində dinləyicilərin borc hissəsinə, edilən təklifin həyata keçirilməsinin mümkünlüyünə və dinləyicilərin anlama qabiliyyətinə müraciət edir; sonra təklif edilən məsələni xırdalıqları ilə ətraflı izah edir, söylədiklərini faktlarla təsdiq edir, eyni zamanda, auditoriyanın vicdanına və şüuruna etdiyi çağırışları da qüvvətləndirir.

Dilin bədii ifadə vasitələri də böyük təsir qüvvəsinə malikdir. Hər bir dil – obrazların dilidir. Obraz müqayisənin xüsusi formasıdır. Məlum olmayan məlum olanla birləşir, bu gün, məsələn, idman aləmindən olan obrazlardan çox istifadə edilir: «nazir öz qapısına qol vurub» deyimi onun öz ideyasına çox qüvvə sərf etdiyini, lakin alınan nəticənin arzuolunanın əksi olduğunu bildirir.

Natiq söylənilənin mahiyyətini aşkara çıxara biləcək parlaq ifadələr axtarışındadır. Mən söyləmək istədiyimi nə ilə müqayisə edə bilərəm? Hansı bədii təsvir vasitələrindən istifadə etmək mümkündür? Obrazlar süni surətdə yaradılmır, onlar həyatı diqqətlə müşahidə etdiyimiz zaman meydana çıxır. Parlaq ifadələr insanların yaddaşında qalır, mücərrəd mülahizələr isə, bir qayda olaraq, unudulur.

Məsələn, bir neçə nümunə göstərək: «Dövlət büdcəsinin təminatı haqqında qanun yalnız bir ilin çətinliklərini dəf etməyə kömək göstərən qoltuq ağacı idi», «Biz çox uzun bir tunellə gedirik, orada işığı çox gec görəəcəyik» və s. Ancaq yaddan çıxarmaq olmaz ki,

obrazların köməyi ilə bir çox şeyləri əyani şəkildə təqdim etmək mümkündür, lakin heç nəyi sübut etmək mümkün deyil.

Əgər natıq dəlillərlə şərhin məntiqi üsulunu seçmişsə, burada sübutun aşağıdakı vasitələrindən istifadə edilə bilər: bilavasitə və bilvasitə /apaqogik və ayırıcı/.

Bilavasitə sübut hər hansı şübhə doğurmayan müddəaya əsaslanır ki, ondan bilavasitə tezisnin həqiqiliyi çıxarılır. «Bilavasitə sübut» termini məhkəmə kargüzarlığında bir qədər fərqli mənaya malikdir. Hüquqşünaslar şahidlərin- hansısa cinayəti gözləri ilə görənlərin ifadələrini birbaşa sübut adlandırırlar. Bu, bilvasitə sübutdan – yəni baş vermiş cinayət haqqında kimdənsə eşitmiş insanların söylədiklərindən fərqlənir.

Bilvasitə sübutda tezisnin həqiqiliyi ona zidd olan müddəanın həqiqiliyinin inkar edilməsi yolu ilə əsaslandırılır; başqa sözlə deyilsə, bilvasitə sübut zamanı müdafiəçi təklif edilən tezisnin yalan olmasını sübut edir və bundan çıxış edərək, verilmiş tezisnin həqiqiliyini isbat edir.

Bilvasitə sübutların iki növü vardır: apaqogik və ayırıcı.

*Apaqogik sübut* (yunan dilindəki apagog-nəticə, apagogos-aparan, qaçıran) bilvasitə, bir növ kənara yönəldən sübutdur. Apaqogik sübut aşağıdakı şəkildə aparılır. Siz hər hansı tezisnin həqiqiliyini sübut etməlisiniz. Biz müvəqqəti olaraq qəbul edirik ki, bizim tezisimizə zidd olan tezis həqiqidir və buradan bütün müvafiq nəticələri çıxarıyıq.

Lakin tezis yalan olduğu üçün, təbiidir ki, ondan çıxan nəticələr gerçəkliyə zidd olacaqdır. Bunu sübut edərək, bizim tezisimizə zidd olan tezisnin yalan olduğunu isbat etmiş oluruq. Lakin əgər həmin tezis yalandırsa, ona zidd olan tezis, yəni bizim irəli sürdüyümüz tezisnin həqiqiliyi zərurətdir.

Belə isbat növü «*zidd olandan çıxış edən isbat*» adlanır. Bu isə terminoloji baxımdan düzgün olmayan ifadədir, çünki əslində bu, «əks olandan isbat»dır, çünki əks mülahizənin yalan olmasından digər əks mülahizənin doğru olması haqqında nəticə çıxarmaq olmaz, bu yalnız bir-birinə zidd olan mülahizələrin mövcudluğu halında mümkündür.

*Ayrırcı bilvasitə sübut* o hallarda tətbiq edilir ki, isbatı tələb olunan tezis bu sahədəki mümkün alternativlərin hamısını tamamilə istisna edir.

İsbat aşağıdakı şəkildə aparılır: ayrırcı mülahizənin bütün üzvləri ardıcıl surətdə istisna edilir, yalnız isbat edilməli olan biri saxlanılır. Belə ki, əgər müəyyən hərəkətin dörd səbəbdən- A, B, C, Ç-dən yalnız biri nəticəsində yarandığı aşkarlanırsa, həm də müəyyən edilmişsə ki, nə A, nə B, nə də C səbəb ola bilməz, o halda baş vermiş hadisənin səbəbi Ç -dir.

*Bilvasitə isbat* fərziyyəyə əsaslanan isbatın xüsusi halıdır. Bu növ hələ Aristotelə məlum idi və ondan ibarət idi ki, isbat edilən mülahizə hansısa fərziyyənin mümkünlüyünün qəbul edilməsi yolu ilə çıxarılır. Bilvasitə isbatın tətbiqi müəyyən çətinliklərlə bağlıdır.

Bu isbat prosesində müvəqqəti olaraq müzakirə edilən tezisdən uzaqlaşmaq, prosesə əlavə material cəlb etmək lazım gəlir, bu da əlbəttə, bütün mülahizə prosesini mürəkkəbləşdirir. «Bilvasitə isbat» termininə məhkəmə kargüzarlığında da rast gəlinir, lakin həmin termin orada bir qədər başqa mənada işlədilir.

Hüquqşünaslar araşdırılan faktın digər faktlar vasitəsilə təsdiqlənməsini bilvasitə isbat adlandırırlar. Həmin faktlar müttəhimin «lehinə», yaxud «əleyhinə» şəhadət etmir, lakin işin məhkəməyə məlum olan halları ilə birlikdə götürüldükdə, bu və ya digər cinayətin kim tərəfindən törədildiyini müəyyən etməyə imkan verir.

2. İnanırcı nitqin qurulması zamanı dəlillərin kəmiyyətindən çox, keyfiyyətli seçilməsi prinsipinə üstünlük verilməlidir (klassik yanaşmada «dəlilləri saymır, çəkirlər»). Dəlil – məntiqi sübutdur, onun həqiqiliyi təcrübədə yoxlanıb və isbat edilib.

Hər hansı isbatın zəruri hissəsi olmaqla dəlillər əsaslandırma təməl rolunu oynayır. Təcrübəli tənqidçi dəlillərdən birini şübhəli hesab edərsə, bütün sübutlar dağılır. «Dəlillər nə qədər çox olsa, o qədər yaxşıdır» prinsipi səhvdir. İşin nəticəsinə dəlillərin sayı yox, etibarlılığı və möhkəmliyi təsir edir.

İsbat prosesində daha güclü dəlil həqiqiliyi şübhə doğurmayan faktlar olur. Zəif dəlillər nitqdən tamamilə çıxarılmalıdır. Qeyd etmək lazımdır ki, eyni dəlil müxtəlif insanlar üçün həm zəif,



həm də qüvvətli ola bilər. Bu səbəbdən də, dəlillərin təsir gücünü müəyyənləşdirərkən auditoriyanın xüsusiyyətləri nəzərə alınmalıdır.

3. *Kompozisiyalı təqdimatda dəlillərin zəiflədilməməsi prinsipi (zirvə və anti- piramida (homer) nizamı)* onunla bağlıdır ki, gətirilən dəlillərin sırası onların inandırıcılığına təsir edir. Birinci halda orta qüvvətli dəlillər əsaslandırmanın əvvəlinə, güclülər - sonuna yerləşdirilir, ikinci halda isə əksinə.

Psixoloqların qeyd etdiyi kimi, mühüm fikir şərhin əvvəlində, yaxud sonunda formalaşdırıldığı halda daha yaxşı və bütünlüklə dərk edilir; bu, yaddaşın işinin psixoloji qanunu ilə - «kənar amili», yaxud Q. Ebinhauz tərəfindən formalaşdırılmış birinci və sonuncu yer qanunu ilə bağlıdır. Dəlillərin aşağıdakı nizamı daha inandırıcıdır: qüvvətli - ortalar - ən qüvvətli (Homer nizamı).

4. *Dəlillərin ayrılması və birləşdirilməsi prinsipi.* Əgər dəlillər qüvvətlidirsə, onları ayrı-ayrılıqda, hər birini tək-tək inkişaf etdirməklə göstərmək yaxşı olar; əgər yalnız güclü olmayan dəlillər mövcuddursa, onları birləşdirmək lazımdır. Kvintilian deyirdi: «...zəiflər qarşılıqlı surətdə bir-birini möhkəmləndirir. Keyfiyyət baxımından əhəmiyyətə malik olmayan dəlillər kəmiyyətinə görə inandırıcıdır - onlar hamısı eyni bir halı təsdiq edir...»

Əgər dəlili dilemma şəklində təqdim etmək mümkündürsə o, qüvvətli, çünki dinləyicilər tərəfindən çıxarılan nəticə onlar üçün eşitdiklərindən daha təsirlidir. Məsələn, qarşı tərəfin aşkar yalan danışması halında söyləmək mümkündür ki, ola bilər o, səmimi olaraq yanılır, yaxud o, şüurlu surətdə yalan danışır.

**Fəaliyyətə səsləyən nitq** Fəaliyyətə səsləyən nitqlər də bütün digərləri kimi faktik məlumatla malik olur, psixoloji həssaslıq oyadır, razılığa gətirir, bundan başqa, özünəməxsus xüsusiyyətə malik olur, dinləyiciləri natiqin səslədiyi hərəkəti yerinə yetirmək tələbatını duymağa məcbur edirlər.

Dinləyiciləri fəaliyyətə – yeni, yaxud əvvəlkinin davam etdirilməsinə, yaxud dayandırılmasına səsləyirlər - deməli onları inandırılar. Fəaliyyətə çağırış birbaşa və ya dolayısı ilə olur; hərəkət nə zamansa, yaxud həmin anda başlaya bilər. Lakin bu zaman auditoriyada olmayanların yox, yalnız dinləyicilərin hərəkəti nəzərdə tutulur.

Fəaliyyətə çağırış xarakterli nitqə hazırlaşarkən natiq aşağıdakı şərtlərə əməl etməlidir:

1. Mövzunun dinləyicilər üçün aktual olmasını nəzərə almalıdır;

2. Dinləyicilərə təklif edilən fəaliyyət növünü, yaxud çağırışı onların yerinə yetirmək imkanlarını dəyərləndirməlidir;

3. Müxalifətin nə qədər qüvvətli olduğunu müəyyənləşdirməlidir; dinləyiciləri fəal hərəkətə səsləmək mümkündür, yoxsa yalnız onları inandırmaqla kifayətlənməlidir;

4. Dinləyicilərə təklif edilən fəaliyyət proqramını onların tələbatlarının ödənilməsi ilə əlaqələndirməlidir.

Oyandırıcı nitqin vəzifəsi – insanların öz davranışına baxışlarını müəyyən edən motivləri hərəkətə gətirməkdir. Necə? Hər şey natiqin təşəbbüsü ilə müəyyən olunur.

Lakin aşağıdakı qaydaların nəzərə alınması faydalı olardı:

1. Motivləşdirməni nitqin digər elementləri ilə (psixoloji və məntiqi təsir vasitələrinin sintezi) uyğunlaşdırın;

2. Motivləşdirmə auditoriyaya və şəraitə (dinləyicilərin maraqlarının, həmçinin auditoriya ilə natiqi birləşdirən və ayıran əlamətlərin nəzərə alınması) uyğun olmalıdır;

3. Motivləşdirməni konkret üsullarla inkişaf etdirin (oyadıcı nitq yalnız şüarlardan - ümumi müddəalardan ibarət olmamalıdır; öz-özlüyündə fəaliyyət üçün motiv hələ oyadıcı qüvvəyə malik deyil, onu möhkəmləndirən məlumatlar olmalıdır).

4. Adi (borc hissənin qüvvətli çağırışına cavab verək... və-təndəşə layiq olmayan davranış... və s., ), yaxud yalnız insanın duyğularına toxunan (biz ömürlərini azadlıq uğrunda fəda etmiş insanların arzularına layiq olmalıyıq... və s. ) çağırışlardan çəkinin; hansısa duyğuları oyatmaq məqsədilə çox dərinə getmək olmaz, yaxşı olar ki, emosiyaların özlərinə yox, onları oyada biləcək faktora müraciət edilsin.

Fəaliyyətə səsləyən nitqin növlərindən biri də siyasi çıxışlardır (məsələn, mitinqdə nitq, çağırış və şüar).

Mitinq nitqi kəskin siyasi xarakter daşıyır və həmişə günün ən mühüm və ictimai baxımdan əhəmiyyətli probleminə həsr olunur,

yüksək emosional gərginliyə malik olur, son dərəcə yüksək intonasiyası və pafosu ilə fərqlənir. Miting nitqi auditoriyanın hiss və meyllərini ifadə edir; onun məqsədi baş verənləri qiymətləndirmək və auditoriyanı inandırmaqdır.

Mitingdə çıxış edən nətiq yadda saxlamalıdır :

- Nitq lakonik olmalıdır;
- Nitqdə yalnız bir tezis olmalıdır;
- Artıq məlum olan dəlilləri təkrar etmək lazım deyil;
- Artıq dinlənilmiş nitqdəki ideyam tənqid etmək olar, lakin onun müəllifinin şəxsiyyətinə toxunmaq yolverilməzdir ;
- Nitq aydın, anlaşılıq, emosional və dinamik olmalı, vərəqdən oxunmamalıdır.

Miting insanların konkret bir fəaliyyətə səfərbərliyini tələb edən məşhur daxili, xarici siyasi, yaxud beynəlxalq cari hadisəyə, və ya hansısa xüsusi hadisəyə (fakta) həsr oluna bilər.

Mitingdəki nitq, bir qayda olaraq, həyəcanlı və ruhlandırıcı ola bilər. Yekun sözü parlaq, emosional baxımdan təsirli olmalıdır. Mitingdə söylənən sözlər həmişə təsirli olub, ictimai həyatın bütün sahələrində böyük təşkilədiçi (yaxud dağıdıçı) əhəmiyyətə malikdir.

Mitingdə söylənən nitq bir saat da, 10-15 dəqiqə də çəkə bilər. Lakin istənilən halda o, parlaq emosionallığı, intonasiyasının son dərəcə dəqiqliyi və yüksək pafosu ilə seçilməlidir.

Belə nitq mövzunun yeni istiqamətlərini aşkara çıxarmalı, təzə faktlarla möhkəmləndirilməli, bu səbəbdən də yeni şəkildə qəbul edilməlidir. Bu cür nitq çağırış səciyyəlidir və həmişə xarakterinə görə ümumi, vahid hiss və duyğuları təxirəsalınmaz məqsədə çatmaq üçün səfərbər etməyin ilk carçısı olur.

Çağırış - hansısa insan qrupuna müəyyən hərəkətə başlamaq müraciətidir.

Müasir dövrdə daha çox kommersiya çağırışları eşidilir ki, onlar insanları hansısa məhsulu almağa, yaxud sərmayə yatırımı etməyə səsəyir, bəzən isə istənilən ticarət xidmətini təklif edir. Çox zaman kommersiya çağırışlarında birbaşa nitq taktikasından (alın, əldə edin və s.) yox, dolayısı ilə (bilvasitə) –məsələn, sa-

tılan malın, təklif edilən xidmətin cəlbədicə reklamından, malın keyfiyyətli, ediləcək alış-verişin sərfəli olması haqqında bu sahədə nüfuzlu sayıla biləcək və yaxud cəmiyyətin tanıdığı şəxsin rəyinin səsləndirilməsindən istifadə edilir.

Sosial çağırışlar bütünlükdə cəmiyyətin, yaxud onun ayrı-ayrı qruplarının həyatının yaxşılaşdırılmasına, ictimai təşkilatların fəaliyyətinin, cəmiyyətin həyatının müxtəlif sahələrindəki yenidənqurmanın dəstəklənməsinə aid olur, şəhərin abadlaşdırılmasına səsləyir; bunlar konkret adamlara xəstəlikləri ilə, maddi vəziyyətinin çox pis olması ilə bağlı kömək göstərilməsi üçün çağırışlar da ola bilər.

Sosial çağırış nitqləri insanların hislərinə müraciət edir və onlar tərəfindən başa düşülməyə, həmrəy olmalarına, mərhəmət göstərmələrinə hesablanır. Ona görə də, belə nitqlərdə müraciətin səbəbi və xahişin mahiyyəti haqqında məlumat emosional, təmkinli, lakin laqeyd qalmaq mümkün olmayan formada təqdim edilir. Şəxsiyyətə yönəlmiş çağırışlar da ictimai çağırışlara yaxındır. Lakin bunlar bütün cəmiyyətə, yaxud onun ayrı-ayrı qruplarına yox, insanın daxili ələminə yönəldilmiş çağırışlardır, onların vəzifəsi insanların özünü təkmilləşdirməyə, vərdislərini təshih etməyə, öz təbiətini dəyişdirməyə olan səylərini qüvvətləndirməkdir (məsələn, sağlam həyat tərzinə, siqareti, yaxud narkotik qəbulunu tərgitməyə, özünü-tərbiyəyə, özünü-təkmilləşdirməyə və s. yönələn çağırışlar).

Siyasi çağırışlar müxtəlif miqyaslı seçkilər dövründə, siyasi tədbirlərə (referendum, mitinq, etiraz aksiyası və s.) hazırlıq zamanı, siyasi- iqtisadi sahədə böhran olduqda, artıq vaxtı yetişmiş problemin həlli tələb olunduqda fəallaşır.

Siyasi çağırışın quruluşu hakimiyyətin müəyyən qurumuna (yaxud əhalinin müəyyən qrupuna, bəzən bütün cəmiyyətə) müraciətin səbəbi haqqında məlumatdan, onun mahiyyətindən (məhz nəyə, hansı hərəkətə çağırış edilməsindən) ibarətdir. Siyasi çağırışa xüsusi tələblər verilir – müraciətin səbəbləri kifayət qədər əsaslandırılmalıdır, çağırışın mətni yığcam və geniş əhali kütlələri üçün anlaşılıqlı olmalıdır.

Şüar– qısa, aydın, yaxşı yadda qalan, tezisdən fərqli olaraq nə danışan, nə də dinləyənlər üçün heç bir əsaslandırma, yaxud isbat

tələb etməyən ifadədir. Bu, rəhbər ideyanı, vəzifəni, tələbi (məsələn, «Yalnız bir narkotik var- bu, idmandır», «Biz şəhərimizin rahat həyətləri və təmiz küçələrinin tərəfdarıyıq», «Hamı yerli mal alsın, xeyri vətənə qalsın», «... səs verək!», «Yaşasın demokratiya!» və s. ) qısa formada ifadə edən çağırışdır.

Şüar inandırıcı təsirin əhəmiyyətli ünsürüdür, lakin ondan sui-istifadə edilməməlidir. Bütün zamanlarda yüksək tribunadan arxasında heç bir iş dayanmayan şüarlarla danışan natiqlərin sayı az olmayıb. (Azərbaycanda milli-azadlıq hərəkatı başlayarkən edilən çıxışları xatırlayın) Bəzən nitq yalnız şüarlar qışqırmaqdan ibarət olub ki, bu şüarlardakı məsələlərin həlli ilə bağlı nitq hətta ən ümumi şəkildə belə, heç bir yol, nüsxə, vasitə bilmir.

Belə çıxışlar təhsil səviyyəsi aşağı olan dinləyicilərə xoş gələ bilər, çünki bu zaman nitq auditoriyanın şüuruna yox, hislərinə təsir göstərməyə çalışır, məntiqi yox, emosional anlayışlarla işləyir.

Fəaliyyətə səsləyən nitqin yaradılmasının aparıcı prinsipləri aşağıdakılardır:

1. *Arzu olunan hərəkətin kompleks motivasiyası prinsipi.* Oyardıcı nitqdəki çağırış motivləşdirici olmayan, yaxud kifayət qədər motivləşdirilməyən olduqda (pis hərəkət etmə, özünü yaxşı apar, demokrata səs ver və s. ) bir qayda olaraq, cavab reaksiyası doğurmur, deməli, nitq auditoriyanın xüsusiyyətlərini və ünsiyyət vəziyyətini nəzərə almaqla, fəaliyyətə çağırış motivlər kompleksi ilə möhkəmləndirməlidir.

Bu nitqdə auditoriyanın eyni zamanda bir neçə tələbatına ( fiziki, iqtisadi, sosial, oyun və s. ) müraciət olmalıdır. Fəaliyyətə çağırarkən nitqi elə qurmaq mümkündür ki, onun hər bir bölməsində fəaliyyətin xüsusi motivinə göstəriş mövcud olsun. Motivlərin daha tez-tez uyğunlaşması bir tərəfdən məsuliyyəti, yaxud borc hissini və digər tərəfdən şəxsi mənafeyi birləşdirir.

2. *Müsbət çağırışların mənfi çağırışlara nisbətən üstünlük təşkil etməsi.* Natiqin auditoriyanı səslədiyi fəaliyyət (yaxud fəaliyyət üçün proqram) çox zaman vəsait, səy, vaxt itkisi, bir qisim rahatlıqlardan imtina ilə bağlıdır.

Bu səbəbdən də nitqin istiqamətverici bölümlərində təklifinizin xeyrinə olan müsbət hisslər yaratmaq lazımdır. Müsbət motivasiya mütləq mənfidən üstün olmalıdır ki, nitq tələb olunan səmərəni versin. Qeyd edək ki, borc hissində müraciət edən çağırışlar az həvəsləndirən və çox da xoşagələn olmayan məsuliyyət hissini ön plana çəkməməlidir; belə çağırışlar qürur hissində, ümumi işə sədaqət hissində, qüvvə və üstünlük duyğusuna və s. müraciətlə uzlaşmalıdır.

3. *Gözlənilən fəaliyyət reaksiyasının maksimum konkretləşdirilməsi prinsipi.* Dinləyicilərin arzu olunan fəaliyyət reaksiyasını əldə etmək üçün nitqin əsas hissəsində baş ideyanı təsvir edən konkret nümunələrdən istifadə edilməsi daha məqsədəuyğundur, nəinki çoxsaylı faktlardan istifadə edilməsi.

Oyandırıcı nitqin yekununda, bir qayda olaraq, həm bilavasitə fəaliyyətə çağırış olur, həm də fəaliyyətin konkret xarakteri göstərilir. Çox zaman əgər kifayət qədər əsaslandırılmış motivasiyadan istifadə edilibsə, hərəkətə keçmək çağırışı bütünlükdə yalnız nitqin yekun hissəsinə daxil olur və onu tam əvəz edir. Bu halda bir-iki ifadə kifayət edir.

Həyəcanlı şüarların dalbadal düzülməsi kimi ənənəvi, lakin köhnəlmiş üsuldən mütləq uzaqlaşmaq, əgər bəzən onlardan istifadə etsəniz belə, onları diqqətlə seçmək lazımdır. Bəzi zəruri izahatların olmaması auditoriyada çaşqınlıq yaradar və onların təklif edilən fəaliyyətdən yayınmasını asanlaşdırar.

Çağırış edilən fəaliyyətlər elə bəsit və asan görünməlidir ki, dinləyici onunla sadəcə razılaşsın və ona qarşı çıxmasın. Lakin əgər siz auditoriyanın təklif ediləni yerinə yetirəcəyinə inanmırsınızsa, *onda bunu xahiş etmək qətiyyən* lazım deyil.

4. *Usandırıcı olmayan göstərişvermə prinsipi.* İstənilən qeyri-ordu tərkibli auditoriya, ona nəyi işə etməklə bağlı göstəriş, xüsusilə də əmr verirlərsə, daxili qarşıdurma hissi keçirəcəkdir, əgər dinləyicilər natiqlə razılaşarlarsa, istiqaməti göstərməklə onların hərəkətinə yalnız təkan vermək lazımdır; bu zaman sərt ifadələrdən, kəskin fikirlərdən, fəaliyyət proqramı barədə rəhbər göstərişlərdən imtina edilməlidir.

**Ruhlandırıcı nitq** Ruhlandırıcı nitq insanların hiss və arzularına yönələrək, ən yaxşı mənəvi duyğuların oyadılması məqsədi daşıyır, dinləyiciləri vətəndaşlıq borcunun şəxsi mənafeədən üstün olması fikrinə istiqamətləndirir. Ruhlandırıcı nitqdə yeni məlumat və faktlardan istifadə olunmur. Onun məqsədi – dinləyicilərin diqqətini artıq məlum olan, lakin dərinədən dərk edilməmiş məsələlərə cəlb etmək, ilk növbədə, hisslərə təsir etmək, mənəvi həyatı fəallaşdırmaqdır.

Ruhlandırıcı nitqin əsas janrları bunlardır: hərbi vətənpərvərlik məzmunlu çıxışlar, salamlama, təbrik və başsağlığı nitqləri, dini natiqlik və s.

Hərbi vətənpərvərlik nitqi adətən komandir tərəfindən həlledici döyüş qabağı söylənilir. Əlbəttə, hərbi işdə natiqliyin ən müxtəlif növlərindən istifadə olunur. Lakin formasına və janr xüsusiyyətlərinə görə onlar sosial-siyasi və akademik natiqlikdən o qədər də fərqlənmir.

Son dərəcə qısa nitq - *çağırış* vətənpərvər xarakter daşıyır, mahiyyəti etibarilə sərt, həmişə qəhrəmanlıq ideyasına köklənmişdir, şəxsi igidlik, mərdlik göstərməyi tələb edir. Belə nitqin xüsusiyyətlərindən biri də onun müzakirə, xüsusilə də tənqid edilməyən olmasıdır.

Xarakterinə, çağırış intonasiyasına görə pafoslu, formasına görə lakonik, göstərişləri aydın və dəqiq olan hərbi vətənpərvərlik nitqi təkcə qəhrəmanlığa və hünərə çağırış yox, həm də əmrdir. Əgər belə nitq öz cəsarəti, hünəri ilə tanınmış şəxs tərəfindən söylənsə, onu dinləyənləri xüsusilə ruhlandırır.

*Salamlama nitqi* çərçivə nitqi adlanan nitqlərə aid edilir (onların arasında hansısa bir müəssisənin açılışı ilə bağlı və təşəkküredici nitqlər də var). Onlar tədbirin mərkəzi hadisəsi sayılmır, amma həmin hadisəni əhatəyə alır, çərçivələyir.

Salamlayıcı nitq söylənərkən məruzəçini qısa şəkildə (fərdi) təqdim edən, lakin onun haqqında ifrat tərifə yol verməyən məlumatdan istifadə edilir. Bütün insanları əsrin nəhəng xadimi kimi salamlamaq düzgün deyil.

Yüksək dərəcəli keyfiyyətlərin sadalandığı uzun-uzadı təriflər xoşagəlməz narahatlıq hissi doğurur. Bəzi hallarda natiqi dinləyicilərə təqdim edərkən aparıcı onun məruzəsinin məzmunu da deyir. Bu, səhvdir. Natiqi yalnız təqdim edərək, onun nitqinin məzmununu iki-üç kəlmə ilə ifadə etmək lazımdır. Heç bir halda onun məruzəsinin mahiyyətini izah etmək olmaz.

Salamlama nitqi üzrə ixtisaslaşmış bəzi natiqlərdə «rəqabət kompleksi» (Veller üzrə) yaranır. Sanki onlar dinləyicilərə «birçə siz mənim bu barədə anlayışım olmadığını düşünməyin» fikrini isbat etmək məqsədilə nitq söyləyirlər... Əsas məruzəçi bundan sonra çətin vəziyyətdə qalır, çünki öz nitqinin ayrı-ayrı hissələrini dəyişməli olur.

Salamlayıcı nitqdə aşağıdakı ardıcılığa riayət etmək lazım gəlir:

1. İclası açmaq və iştirakçıları salamlamaq. Bu halda «məne yüksək şərəf qismət olub» tipli standart ifadələrdən istifadə etməkdən çəkinmək daha yaxşı olar. Yığıncaqda iştirak edən məşhur ictimai, siyasi xadimləri xüsusi şəkildə salamlamağın lazım olub-olmadığını əvvəlcədən müəyyənləşdirmək, əgər buna ehtiyac zəruridirsə, o zaman onların ad, soyad və vəzifələrini dəqiq demək lazımdır.

2. Məruzəçini və ya məruzəçiləri salamlamaq, yaxud təqdim etmək. Natiq giriş nitqi ilə vasitəçi vəzifəsini yerinə yetirərək əsas məruzəçini təqdim edir. Ola bilər ki, o, salamlama nitqi ilə çıxış edən məruzəçinin şəxsiyyəti haqqında nə isə söyləsin, həm də bunu ixtiraçı kimi etsin. Əsas məsələ təqdimatın yığcamlığıdır. Yumoristik ifadələr, parlaq fikirlər də yerinə düşər.

3. Sözü məruzəçiyə vermək.

*Tədbiri yekunlaşdıracaq nitq üçün aşağıdakıları müəyyənləşdirmək lazımdır:*

1. Natiqə təşəkkür sözü söyləmək. Sadə, işgüzar, eyni zamanda ürəkdən gələn sözlər yerinə düşər. «Alqışlarınız onu göstərir ki», «dinləyicilərin münasibətindən aydın görünür» tipli şablon ifadələrdən çəkinməyə çalışın.

2. Minnətdarlığınızı qısa şəkildə ifadə edin. Bir neçə ifadə ilə məruzənin ən əhəmiyyətli hissələrini qiymətləndirin.



### 3. Dinləyicilərlə vidalaşın.

*Təbrik* (təntənəli) *nitqi* təntənəli səbəblə əlaqədar emosional ifadələrdir; onun məqsədi bayram əhval-ruhiyyəsi yaratmaq, dinləyicilərin qəlbini isindirməkdir. Deməli, belə nitqin hazırlanması zamanı biz özümüzdən soruşmalıyıq: bu bayram zamanı dinləyiciləri nə düşündürür? Bayram nitqi o zaman inandırıcı olur ki, orada «poeziyanın nəfəsi» olsun. Təntənəli nitqin ən çox rast gəlinən növü yubiley (fəxri) nitqidir.

Yubiley nitqinin iki növü mövcuddur: hansısa əlamətdar tarixə - müəssisə, yaxud təşkilatın ildönümünə həsr olunmuş nitq, yaxud cəmiyyət qarşısında xidmətləri olan şəxsiyyətin şərəfinə söylənilən nitq. Hər iki nitq bayram xarakteri daşıyır və təntənəlidir. Bununla yanaşı, onlar müəyyən dərəcədə yekunlaşdırıcı xarakter daşıyır. Əlbəttə, bəzən təşkilatın bayramına həsr olunmuş yubiley nitqi sırf işgüzar xarakterli olur, bu halda o, siyasi nitqdən az fərqlənir.

Əməkdar xadimin şərəfinə yubiley nitqi yarıntəntənəli və dostluq şəraitində söylənilir, bir qayda olaraq, tərif xarakteri daşıyır. Bu nitq yubilyara hörmət və ehtiram ifadə edir, onun ünvanına xeyrxah hiss və arzularla zəngin olur.

Belə nitqin əsas üstünlüyü zarafat, yumor, yubilyarın xasiyyətinin dəqiq təsviri, onun həyatının mühüm anlarının xatırlanmasıdır. Bütün bunlar çox zaman təbriklərin, kollektiv təbrik məktublarının, hətta xüsusi olaraq bu məqsədlə yazılmış şeirlərin oxunması ilə müşahidə olunur.

Ekspromt, improvizə edilmiş, səmimi nitqlər xüsusilə xoş təsir bağışlayır. Və əksinə, əvvəlcədən yazılmış, yaxud əzbərlənmiş «nitq» təəssüf hissi doğurur.

İncəsənət xadiminin ünvanına söylənilən yubiley sözləri zarafatyana improvizə ilə, aktyorların kollektiv səhnələşdirilmiş çıxışları ilə, solo mahnı ifası ilə, bəzən balet nömrəsi ilə müşayiət oluna bilər. Burada gözəl nitq üzvi şəkildə incəsənətin digər növləri ilə birləşir və bədii tamaşanın bir hissəsinə çevrilir.

Əməkdar xadimin şərəfinə söylənilən yubiley nitqi üçün belə bir plan təklif edilə bilər: salamlama; nitqin söylənilməsi üçün səbəb; yubilyarın həyat yolunun əlamətdar mərhələləri; onun

şəxsiyyətinin ən maraqlı cəhətlərinin; müsbət keyfiyyətlərinin vurğulanması; müvafiq nümunələrin göstərilməsi; yubilyarın həyatındakı hadisələr haqqında onun öz çıxışları ilə müşayiət olunan məlumatın verilməsi; yubilyarın fəaliyyətinin əhəmiyyətinin xülasəsi; minnətdarlıq ifadələri; gələcək haqqında xoş arzular.

Çox zaman bayram nitqlərinin söylənilməsi zamanı «sonsuz növbə» yaranır. Beşinci və ondan sonrakı təbrik nitqini söyləyən natiqin yalnız qısa, əyləncəli çıxışı uğurlu ola bilər.

*Məzarüstü (xatirə) nitq.* Dünyadan köçmüş insana həsr olunmuş bu nitqlər həmişə qiymətləndirici xarakter daşıyır. Kədərlə dolu, bəzən hətta faciəli intonasiyaya malik belə nitqlər həmişə təsirli olur. Dünyadan köçmüş insan haqqında, bir qayda olaraq, el arasında deyildi ki, yaxşı sözlər söylənilməsi qəbul edilib-  
“Ölən dalınca danışmazlar”. – «De mortuis aut bene, aut nihil» (Ölülər haqqında ya yaxşı danış, ya da heç danışma).

İstənilən məzarüstü nitq kədərli olmaqla yanaşı, həm də dünyadan köçmüş insanın qısa xasiyyətnaməsini verir, onun xoş əməlləri haqqında danışır, çox zaman yerdə qalanlara onun yarımçıq qalmış işlərini davam etdirməyi məsləhət görür.

Bir qayda olaraq, belə nitqlər o zaman söylənilir ki, dünyadan köçmüş insan ictimai həyatda, elmdə, texnikada, incəsənətdə öz əməksevərliyi, istedadı və namusluluğu ilə böyük bir iz qoyub getmiş olsun.

Dostun məzarüstü sözü ləyaqətli və sadə olmalıdır. Bu nitqdə «o, kim olub; bu gün o bizim üçün kimdir?» suallarına cavab verilir. Ən yaxşısı, hədsiz tərifə yol vermədən dünyadan köçmüş insanın məziyyətləri haqqında sadə sözlər söylənilməsidir. Sonda «Quran»dan sitat, yaxud şer parçası söylənilə bilər.

*Dini natiqlik* - qədim, kütlələrə böyük təsir təcrübəsinə malik olan natiqlik növüdür. Biz burada daha çox müsəlman dini danışırıq.

Dini natiqliyinin əsas növü moizədir. Moizə, bir qayda olaraq, «mütləq həqiqət»i ifadə etməsinə dair inam üzərində qurulsun da, dinləyicilərin «həyatın mənası» haqqında düşüncələrini istisna etmir. Onun ən səciyyəvi xüsusiyyəti əxlaqi-etik nəsihətçilikdir.

İnsanlara rəhmdillik, məhəbbət və xeyirxahlıqla dolu olan moizə insana təsir vasitəsidir. Moizəçi öz fikirlərini dəlillərlə əsaslandırmağa və dəqiqliklə sübut etməyə ehtiyac görmür. O, «Allahın sözü» ilə danışır, belə söz isə mədrəsə, məscid qanunlarına uyğun olaraq «təftiş edilə bilməz».

İstənilən şəkildə həqiqi biliyə can atmaq, hətta «lazımsız maraq göstərmə» həmişə şəriət tərəfindən pislənmişdir. Bu səbəbdən də, istənilən dini moizə, hər şeydən əvvəl, kor inam və hər şeyin «Allahın əlində olması» fikri üzərində qurulur.

Əvvəlcədən düşünülmüş, məsciddəki dindarların emosional cəhətdən oyanmasına, bəzən həm də təxəyyülünə hesablanmış moizə dini mərasim zamanı oxunur. Hərəkətlər dayanır, azan, namaz və digər ayinlər kəsilir, minbərdə ruhani şəxs görünür və öz «sözünü» söyləməyə başlayır.

Dini ritorika, həmçinin ümumiyyətlə ilahiyyat məzmunlu nitqlər üçün dinin bilik üzərində üstünlüyü səciyyəvidir. Lakin məscid, mədrəsə özünün nəsihətverici-təbliğedici fəaliyyətində artıq insanı əhəmiyyətsiz hesab etmir, əksinə, onu hansısa şəkildə yüksəltməyə çalışır. Ruhani-natiq müasir elmlə dini inamın birliyi haqqında danışır. Dünyəvi sevincləri inkar etməyən dini ritorika, eyni zamanda, «göylər»i yada salaraq, dindarların nəzərlərini səmalara yönəldir.

Dini natiqliyin həmçinin, dini universitetlərdə və akademiyalarda mühazirələr, məscidlərdə müxtəlif ilahi problemlərə, bu və ya digər dini göstərişlərin şərhinə və s. həsr olunmuş nitqlər və b. növləri də mövcuddur. Bunlarda formal məntiqin qanunlarına əməl edilməsi, səslənən sözlərin dəqiq seçilməsi və natiqlik sənətinin ünsürlərini də görmək mümkündür.

*Ruhlandırıcı nitqin* yaradılmasının aparıcı prinsipləri aşağıdakılardır:

1. *Təmkinli coşqunluq prinsipi.* Ruhlandırıcı nitq insanın hislərinə istiqamətləndiyi üçün, onların ifadəsində səmimi, təmkinli və ləyaqətli olmalıdır; hədsiz emosionallıq, sentimentallıq nitqin intonasiyasım qeyri-səmimi edir, natiq isə dinləyicilərin gözündə ləyaqətini itirir.

Bu səbəbdən, öz emosiyalarına yox, emosiyaları yarada biləcək faktlara müraciət edilməlidir. Əgər nətiq dinləyicilərdə müsbət emosiyalar yaratmaq istəyir və müsbət hislərə müraciət edirsə, auditoriyanın həyəcanlılıq səviyyəsini nəzərə almalı, insanları hər şeyi əlvan görməyə məcbur etməməlidir.

2. *Nitqin qəlib formalarının qarşısının alınması prinsipi.* İnsanlar duyğularına aid olan hər şeyə mərifətli, təmkinli münasibət bəslənməsinə üstünlük verirlər. Səmimiyyət, dərin təsirlilik yalnız nitqin intonasiyasından yox, həm də onun formasından- çıxış edən seçdiyi söz və ifadələrdən asılıdır.

Nitqin bəzəkverici ünsürləri – epitetlər, metaforalar və s. çox ciddi seçimə məruz qalmalıdır; burada qəliblərə, şablonlaşmış metaforalara yer yoxdur. Ruhlandırıcı nitq – həmişə məlum, dinləyicilərə yaxın olan məsələ haqqında yeni, bu səbəbdən də təsirli olan sözdür.

3. *Mədhiyyəçilik prinsipi.* Bu prinsip tərəfedici məzmunlu nitqlər üçün nəzərdə tutulur və səbəbkarın ünvanına tənqiddən, mənfi ünsürlərin nitqdən çıxarılmasını tələb edir.

*Əyləncəli və şəxsi (ən məxfi) nitq.* Əyləncəli nitq adında nəzərdə tutulandan başqa heç bir məqsəd daşmır. O özlüyündə dinləyicini əyləndirməli, güldürməlidir. Söyləmək olardı ki, onun məqsədi sadəcə dinləyicinin diqqət və marağını saxlamaqdır, lakin burada əyləncəlilik - maraq məqsəd kimi nəzərdə tutulur.

Belə nitqi tez-tez qonaqlıqda, yaxud insanlar xoşagələn ünsiyyət prosesində birgə vaxt keçirdikləri zaman eşidirik. Burada həm zarafat, həm ciddi fikir, həm həqiqət, həm fantaziya vardır. Bu nitqdə yumor, çoxlu şəxsi münasibət, ironiya, məzəli ciddiyyət, karikatura və şişirtmə mövcuddur.

Əyləncəli nitqin növləri kimi komik və dramatik (cəlbedici süjetə malik olan nəql) nitqləri göstərmək olar.

Əgər nitqin yumorlu olacağı nəzərdə tutulursa, ayrı-ayrı insanların, yaxud insanlar qrupunun vərdişlərinə, həyat tərzinə və davranışına edilən zarafatyana hücumlar hazırlamaq haqqında düşünmək mümkündür. Bu zaman adi vəziyyətlərin, yaxud şəxsi keyfiyyətlərin təsviri zamanı zarafatyana şişirtmələrə yol vermək

mümkündür; dediyinizin əksi olan hərəkətlərin yumorlu nümayişi yerinə düşər; susaraq, qəflətən düyünlərin açılması üsulundan istifadə etmək olar. Tarixi lətifələr – məşhur insanların başına gələn gülməli əhvalatlar da yerinə düşər.

Əgər siz komik nitqdən istifadədən yan keçirsinizsə, bu, şəxsən sizə məlum olan, yaxud başınıza gələn hadisə haqqında hekayə, məsələn, ov, balıq ovu, elmi ekspedisiya, zavoda, kinostudiyaya getmə, yaxud cəlbədici hadisə, məsələn, daşqın, yanğın, dağ zirvəsinə qalxma, dəniz dibinə enmə zamanı baş verən fəvqəladə hallarda kömək göstərilməsi haqqında söhbət ola bilər.

Söhbətdə mütləq təhlükə və mübarizə ilə bağlı epizod, dramatiklik üsurləri olmalıdır. Nitqdə dramatik üsurlər konflikt, gözləmə, düyünlərin açılmasıdır. Belə əhvalatları birinci şəxs dilindən, indiki zamanda təqdim etmək mümkündür. Bu, hadisələrin dinləyicilərin gözü qarşısında baş verməsi təsiri, yəni «iştirakçı olmaq effekti» yaradır.

Əyləncəli nitqin mühüm janrları masa başındakı nitq (tost), şifahi məişət hekayəsi və başqalarıdır.

Masa başındakı (ziyafət) nitqin (tost) iki növü vardır. Birinci növ rəsmi, xüsusilə diplomatik qəbullarda söylənen sözdür. Məlum təntənəlilik, çox zaman isə dostluq duyğularına köklənmiş belə nitqlər işgüzar və siyasi xarakter daşıyır və sosial-siyasi natiqlikdən nadir hallarda fərqlənir.

Tost isə başqadır – o, folklorun bir hissəsi, xalqın əsrlər boyu formalaşmış yaradıcılığıdır. Burada hətta bir qədər şişirtmə tərifi və qiymətləndirmələr tamamilə yolveriləndir, fəxri, şərəfli sözlər yerinə düşür, lakin tostda hətta bir kəlmə belə tənqiddə yol verilmir. Ürəkdən gələn duyğular, sağlamlıq, xeyir və hər şeydə uğur arzuları dəyişməz olaraq belə masaətrafi nitqlərin intonasiyasını müəyyənləşdirərək, onun rəmzinə çevrilmişdir.

Təcrübəli tamada belə nitqlərin ustasıdır. O həmişə nəyi, nə zaman və necə deyəcəyini yaxşı bilir. Onun sözü başqaları tərəfindən havada tutularaq davam etdirilə bilər. Əlbəttə, onların arasında çərənçilər də ola bilər ki, belələrinin ən parlaq obrazını xalq yazıçısı Anar “Kəlam qonaqlığı” hekayəsində məharətlə yaratmışdır.

Buradakı içki düşkününü «toy, yubiley və dəfn nitqlərini ekspromt olaraq söyləmək» kimi nadir istedadla malik idi. Lakin ədəbli cəmiyyət belələrini özü üçün tamada seçməz və yəqin ki, masasına yaxın da buraxmaq istəməz.

Yaxşı olar ki, tostlar ciddi şəkildə hazırlansın, çünki onlar ruhlandırılmalıdır. Tost söyləyərkən epik genişlikdən çəkinin. Bəzi tamadalar ən yaxşı niyyətlərlə isti və zəngin toy yeməklərini soyuq, dadsız etməyə nail olurlar ki, qonaqlar bundan çox təəssüflənir və yəqin ki, uzunçunu heç bağışlamırlar.

Bir dəfə bayram naharı zamanı alman bəstəkarı Xamperdinkdən «iki yemək arası» nitq söyləməyi xahiş edirlər. O qalxır, ətrafdakıları dostcasına süzür, boğazını arıtlayır, əllərini bir-birinə sürtür və əyləşir. Qonaqlardan biri söyləyir ki, bu, indiyə kimi onun eşitdiyi ən yaxşı nitq idi.

Əgər şən bir fikir söyləməyi bacarırsınızsızsa da, məclisdə heç bir vəchlə uzun danışmayın.

Komik pafosun əsas formaları yumor və satiradır. Gülüş insan həyatının ayrılmaz ünsürüdür və onun müxtəlif təzahürləri mövcuddur. Gülüş insanın təfəkkür və davranışının (həm də birinci növbədə nitqinin) bir forması, həyat eşqinin, ruhən şənliyin, həyat gücü və enerjinin ifadəsi olaraq, həm də xeyirxah ünsiyyətin mühüm hissəsidir.

Gülüş həmçinin insanların onları əhatə edənlərlə razılaşmaması, nəyə isə gülməkdir, bir sıra əksliklərin bilavasitə-emosional dərk edilməsidir. Gülüşün mənbəyi komik (qədim yunan sözü komos – kənd bayramı) olandır və bu komik olanın növlərini – yumor və satirani nəzərdən keçirək.

*Yumor* – hadisənin xarici komik izahını daxili ciddiyətlə uzlaşdırır. Fantaziyanın dialektikası əhəmiyyətsiz olanın arxasında yüksəyi, ağılsızlıqda- müdrikliyi, qəribə inadçılıqda – əşyaların həqiqi təbiətini, gülməlidə- kədərini, Mirzə Cəlilin təbirincə: «dünyaya görünən gülüşün içərisindən ... görünməyən göz yaşlarını» açır.

Yumor və satira insanların ictimai həyatına münasibətlərinə görə fərqlənir. Əgər insanın, yaxud insanlar qrupunun əsassız, onla-

rın həqiqi dəyərinə aşkar şəkildə uyğun olmayan iddiaları təhlükəli deyilsə və başqaları üçün ziyansızdırsa, kənardan baxarkən bu yalnızlıqlar yalnız təbəssüm, şən gülüş doğurursa və məhz bu mənada, bu məqsədlə bədii cəhətdən mənimsənilirsə, yumoristik vəziyyət yaradılır.

*Satira* isə şəxslərin, yaxud bütün bir ictimai qrupun baş tutmayan iddiaları başqa insanlar üçün təhlükəlidirsə, cəmiyyətin maraqlarına ziddirsə, onlar bədii cəhətdən aşkarlanır və amansızcasına həqiqi mənada ələ salınır. Satiraya gülüş predmeti haqqında mülahizələrin bərişməzliyi, aşkar təmayüllülük xasdır.

Satiranın yüksək səviyyədə təzahürü - sarkazm üçün estetik obyektin mənfi çalarlarının olmasıdır, çünki komik növün bu çaları inandırıcı və fəaliyyətə çağıran nitqdə əksər hallarda əyləncəli nitqdən daha çox istifadə olunur.

Satira öz obyektini «modelləşdirir» və yüksək dərəcədə şərti obraz yaradır, bu isə şişirtmələr, hiperbolalaşmalar, qrotesk hesabına əldə edilir. Satiranın «ən mühüm vəzifəsi» alçaqlıq, axmaqlıq və eybəcərlik tərəfindən təhqir edilmiş ən yüksək həyati dəyərlər (xeyir, həqiqət, gözəllik) haqqındakı xatirələri oymaq və canlandırmaqdır.

Bütünlükdə satira və yumorun sahəsi genişdir, yumor və satira arasındakı keçid sahəsi də kifayət qədər əhəmiyyətlidir.

*İstehza* (ironiya) – (yunan sözü olan eironeia- özünü yalandan oxşatma) komik olanın aralıq effekti kimi ya satirik, ya da komik istiqamətə malik ola bilər.

Sadə istehza məcazın növlərindən biridir. Bu zaman əşya, yaxud onun hansısa xassəsi əşyanın həqiqi əhəmiyyətinin komik xarakterizə olunması məqsədilə, mənasının tam əksinə olan söz, yaxud sözlərlə ifadə olunur. İstehzanın klassik formasına aid nümunə gətirək: «Fəhlə babasan, buğdanı ver, danı yeyərsən, Su olmasa, qışda əridib qarı yeyərsən...» (M.Ə.Sabirin əkinçiyə müraciəti).

Alman tənqidçisi, mədəniyyətşünas, filosof F. Şlegel istehza haqqında danışıarkən söyləyirdi: «onda hər şey zarafat və hər şey ciddi, hər şey səmimi - qəlbdən aşkar və hər şey çox dərində

gizlədilmiş olmalıdır». İnsanın dünyaya istehzal baxışı onu və onun nitqini doqmatik təfəkkürdən, birtərəflilikdən, qəlibləşmiş fikirlərdən xilas edir.

İstehzada gülüş, hadisəyə mənfi (istehzal) münasibət ciddiyyət maskası altında, yumorda isə ciddiyyət gülməli maska altında gizlənir və adətən, müsbət (gülən) münasibət nümayiş etdirilir.

Əyləncəli nitqin yaradılmasının aparıcı prinsipləri:

1. *Yumoristik çalarların komikdə üstünlük təşkil etməsi prinsipi.*

Əyləncəli nitq dinləyiciləri şənəndirməli, yaxşı əhval-ruhiyyə, rahat psixoloji fon yaratmalıdır və deməli, burada yumoristik çalarlar – şən qayğısızlıqdan, qüvvələrin çoxluğu və azadlıqdan doğan kinsiz şüurun sərhədsiz fantaziyası ilə uyğunlaşmış gülüş üstünlük təşkil edəcək.

2. *Komizmin üsullarının kaleydoskopikliyi (tez-tez dəyişən olması) prinsipi.* Əyləncəli nitqə şux, karnaval tipli, bayrımşayağı-şən əhval-ruhiyyə xasdır; burada komikliyin ən müxtəlif üsulları bir-birilə uzlaşır.

Komizmin üsullarının müxtəlif təsnifatı mövcuddur:

1. Müəllif imkanının mənsubiyyətinə görə: orijinal və başqalarından alınmış;

2. Qısalıq səviyyəsinə görə: kəskin sözlər və lətifələr;

3. Meydana gəlmə texnikasına görə: daha çox məntiqi (məntiqsizliklər alogizmlər və paradokslar) və daha çox linqvistik (üslub təzadı); istehzal məcazların, hiperbola və litotaların qrotesk səviyyəsinə çatdırılması imkanı ilə komik effekti (sözün dar mənasında); həmçinin nitqin ayrı-ayrı fiqurları (məsələn, qaravəlli).

*Fərdi nitq.* Nitqin bu növü geniş dinləyici kütləsi üçün nəzərdə tutulmayıb. Belə nitqlə, adətən, şəxsi həyəcan zamanı, sənə əziz olanların hislərinə də aid olan ruhi sarsıntılarla çox yaxın adamlara müraciət edilir. Belə nitqlər sifarişlə yaradılmır və əvvəlcədən planlaşdırılmır. Onlar dərdin və sevincin bütün dərinliyini hiss etmiş ruhun hərəkətidir. Onların məqsədi həyəcanları bölüşmək, şəxsi duyğulardan baş çıxara bilməkdir.

Şəxsi nitqin mühüm janrlarına açıq etiraf, tövbə, məhəbbət etirafı, gündəliklər, şəxsi məktublar daxildir.



Nitqin bu növünün tətbiq sahəsi kifayət qədər dardır, auditoriyası, bir qayda olaraq, bir-iki (nadir hallarda bir qədər çox) dinləyicidən ibarətdir (yalnız radioproqramların, qəzetlərin redaksiyalarına göndərilmiş məktub-etiraflar istisna təşkil edir. Lakin burada janrın digər janrlarla həmsərhəd olan növlərindən danışmaq yerinə düşərdi).

Təbiəti etibarilə son dərəcə şəxsiləşdirilmiş bu nitqin ritorik əsaslandırılması daha çox emosionaldır, daxili səbəblərdən törəyib, öz-özünə əmələ gələn nəqlə, təkrarlar, inversiyalar və retardasiyalarla xarakterizə edilir.

Daxili, şəxsi nitqlərin çox hissəsinə əvvəlcədən hazırlıq keçirilir, baxmayaraq ki, qarşı tərəfə yüksək səviyyədə təsir götərmək üçün bəzi hazırlıq üsullərinin mövcudluğu mümkündür, söylənən nitq pragmatik gözləntilər kompleksinin mövcudluğu ilə səciyyələnir.

Beləliklə, nitqin bu növündə əsas intuisiya-emosional başlanğıcı hədsiz nitq ölçüsüzlüyü ilə müəyyən şəraitdə, müəyyən iştirakçılarla və müəyyən edilmiş məqsədlə baş verir.

### 4.3. Ünsiyyət prosesinin ritorik əsasları

**Nitq situasiyası və nitq fəaliyyəti** Nitq ünsiyyəti müəyyən şəraitdə, müəyyən şəxslərlə və müəyyən məqsədlə baş verir. Nitq ünsiyyətinin bu üsullərinin birliyi *nitq situasiyası* adlanır.

Nitq situasiyasının quruluşunu vaxtilə Aristotel özünün «Ritorika» əsərində təsvir etmişdir: *Nitq üç ünsürdən təşkil olunur. Natiqin özündən, haqqında danışdığı mövzudan və müraciət etdiyi şəxsdən; hər şeyin son məqsədi məhz odur (dinləyicini nəzərdə tuturam).*

Aristotelin fikrincə, məhz nitq vəziyyəti ritorik nitqin üç növünü müəyyən edir: məşvərətçi, məhkəmə və epideytik (təntənəli). Həmçinin, öz növbəsində, dinləyicilərin də (nitqin ünvanlandığı şəxslərin) üç əsas tipi müəyyənləşdirilir: epideytik nitqdə sadə dinləyicilərdir - onların vəzifəsi sadəcə «tərifləmək», yaxud «pis-

ləmək»dir, məhkəmə nitqləri üçün hakim, məhkəmə üzvü- onların vəzifəsi «günahlandırmaq, yaxud bəraət qazandırmaq», məşvərətçi (siyasi) nitqlər üçün siyasətçi – dövlət qulluqçusu –onların işi qəbul, yaxud rədd etmək, dövlətin, yaxud vətəndaşların mənafeyi naminə hansı qərarı qəbul, yaxud rədd etmək barədə «məsləhət vermək»dir.

Nitq fəaliyyətinin növləri çox zaman danışanın nitq məqsədlərinə görə fərqlənir: informasiya, məlumat, inandırma, yönəltmə, qiymətləndirmə (tərif, yaxud danlama). Nitq fəaliyyəti – danışanın müəyyən nəticə əldə etməkdən ötrü əsas nitq davranışı vahididir.

Nitq vəziyyətinin (onun quruluş ünsürlərinin: kiminlə danışırıq, harada danışırıq və nə məqsədlə danışırıq) düzgün dərk edilməsi və bununla bağlı olaraq nitqi, mülahizəni müvafiq şəkllə salmaq - « ritorik bilik və bacarıqların mahiyyəti, yəni ritorikada ən başlıca olan məhz budur» (A. K. Mixalskaya).

Nitq vəziyyətini qiymətləndirmək və təhlil etmək bacarığı başqa bacarıqların formalaşdırılması, yəni nitqin məzmununu kəşf etmək, kəşf etdiklərini müəyyən sxem (nitqin, yaxud diskursun növünə əsasən) yerləşdirmək, məzmunu sözlərlə düzgün ifadə etmək üçün əhəmiyyətlidir.

Nitqin (diskursun) növləri, yuxarıda qeyd edildiyi kimi, danışanın nitq məqsədinə uyğun olaraq fərqləndirilir. Onların mövzusu, izah üsulu, dil xüsusiyyətləri bundan asılıdır.

Məsələn, «Göstərilən faktlar bizim cəmiyyətimizdə yeni siyasi qüvvələrin yaranmasını göstərir» - siyasətçi belə deyə bilər.

«Faktlar inkaredilməz şəkildə göstərir ki, mənim müdafiə etdiyim şəxs günahsızdır»- vəkil belə deyə bilər.

«Faktlar inadkardır: biz nə qədər başqa şəkildə düşünmək istəsək də, bu tarixi dönmənin öyrənilməsində yeni yanaşmanın zəruriliyini qəbul etmək lazım gəlir»- alim mühazirə, yaxud məruzə zamanı öz fikrini belə bildirir.

Gördüyümüz kimi, kütlə qarşısındakı nitqin növü nitq vəziyyətindən - nitq ünsiyyətinin baş verdiyi şəraitdən asılıdır.

**Nitq məqsədləri** Növ və janrlara görə təsnifat aşağıdakı məsələlərə aydınlıq gətirməyə imkan verir: nitq hansı auditoriya üçün

nəzərdə tutulub, bu və ya digər janrda hansı ifadə vasitələrindən istifadə olunmalıdır? Məsələn, məhkəmə nitqində məhkəmə terminologiyasından istifadə ediləcək, belə nitq üçün publisistik üslubun elementləri xarakterik deyil; siyasi nitqdə – ictimai-siyasi leksika üstünlük təşkil edəcək, burada publisistlik yerinə düşər.

Lakin janr ritorika üçün əməli olan suala cavab verə bilmir: arzu edilən– dinləyiciləri nəyə isə inandırmaq, yaxud ruhlandırmaq, hansısa hərəkətə səsləmək, yaxud sadəcə hansısa məsələ barədə məlumatlandırmaq, ya əyləndirmək, ya da ən gizli hislərini, qəlb həyəcanlarını ona çatdırmaq kimi nəticəni necə əldə etmək, ona hansı üsullarla çatmaq mümkündür?

Məsələn, natiq janrın bütün tələblərinə əməl edib janra uyğun olan leksik söz ehtiyatından, bədii təsvir və ifadə vasitələrindən yararlanırsa bilər, lakin nitq dinləyicilərdə arzu edilən təsiri yaratmır, çox zaman dinləyicilər natiqin bütün bunları niyə söylədiyini heç başa düşmürlər. Belə bir vəziyyəti təhlil edək.

Məşqçi idmançılar qarşısında çıxış edir, onlardan birini parlaq qələbə münasibətilə təbrik edir, onun idmandakı bütün uğurlarını sadalayır. İdmançılar təbrikə qoşulurlar, onların arasında şən əhval-ruhiyyə hökm sürür. Bununla yanaşı, məşqçinin əsas məqsədi təbrik deyil: o, bu qələbə nümunəsində idmançıların qarşdakı yarışlardan qabaq döyüş ruhunu yüksəltmək istəyir, arzu edir ki, idmançılar arasında tək-cə sevinc yox, həm də ruh yüksəkliyi yarasın. Lakin bunun üçün o, çıxışının məqsədini aydın dərk etməli və bu məqsədə necə nail olacağını bilməlidir.

R ritorika üzrə mütəxəssislərin fikrincə, ruhlandırıcı nitq nümunələr əsasında qurulmalıdır, lakin bu nümunələr sadəcə sadalanmamalı, elə təqdim edilməlidir ki, hər bir dinləyicinin ən dərin şəxsi duyğularına toxunsun, onlarda ümid və inam yaratsın.

Deməli, məşqçi diqqətini tək-cə bir idmançının qələbəsi faktına yox, həm də bu qələbənin hansı mənəvi, ruhi səylər bahasına əldə edilməsinə yönəltməlidir. İdmançıları inandırmalıdır ki, bu ruh yüksəkliyini yalnız qalib idmançıda yox, onların hamısında görür, hər biri üçün qələbə ulduzunun parlayacağına inanır və qələbə çalmaq naminə onun idman döyüşünə çağırışını qəbul etməyə səsləyir.

Bu, sosial-məişət məzmunlu ruhlandırıcı nitq olmalıdır. Bu növdə başqa nitqlər də mövcud ola bilər ki, onların məqsədi ruhlandırmaq yox, məsələn, müəyyən məlumatı çatdırmaqdır. Əgər məşqçi öz nitqini idmanın hansısa növünün tarixinə həsr etmək istəsəydi, faktları, idman məlumatlarını çatdırardı, idmançıların mənəvi duyğularına toxunmadan, heç bir çağırış etmədən, dəlillər göstərmədən, inandırmadan onları şərh edərdi.

Deməli, natiqlik sənətində təkcə camaat qarşısındakı nitqin janrı xüsusiyyətlərini yox, həm də çıxışın məqsədini, məqsədə çatmağa kömək edən üsulları bilmək lazımdır.

Natiqin aşağıdakı məqsədləri ola bilər:

- Məlumatlandırmaq (informasiyaverici nitq);
- İnandırmaq (inandırıcı nitq);
- Səsləmək (çağırışedici nitq)
- Ruhlandırmaq (ruhlandırıcı nitq)
- Əyləndirmək (əyləndirici nitq)
- Gizli daxili narahatlıqlarını bölüşmək (şəxsi nitq).

Məqsədin həyata keçirilməsi – natiqin dinləyicilərin reaksiyasını əvvəlcədən hiss etməsi və buna uyğun olaraq müəyyən ritorik üsullar seçməsi. Təcrübə göstərir ki, bir qayda olaraq, natiqin məqsədlərindən biri aparıcı olur, onun üsulları isə digər üsullarla birgə işlənə bilər.

Məsələn, informasiyaverici nitqin məqsədi dinləyicilərin tam diqqəti və verilən informasiyanı yaxşı mənimsəmələridir. Əgər natiq öz nitqinə əyləncəli nitqin ünsürlərini, xüsusilə maraqlılığı daxil edərsə, bu məqsədə daha uğurla çatır.

Təcrübəli natiqlər bilir ki, dinləyicilərin diqqətini cəlb edib saxlamaq, onların yuxulmasına yol verməmək üçün müntəzəm olaraq zarafatyana sözlərdən, yumordan istifadə etmək lazımdır. Öz növbəsində, əyləncəli nitqə də çox zaman müəyyən bir informasiya daxil edilir, məsələn, tətillər, ekspedisiya, yürüş zamanı baş vermiş maraqlı hadisə barədə söhbət açılır və s.

Nitqin məqsədinin ritorika baxımından düzgün seçilməsi (məlumatlandırmaq, inandırmaq, çağırış etmək, ruhlandırmaq, əyləndirmək, ən gizli fikirlərini bölüşmək) və bu nitqi gözəl şəkildə söyləmək hələ xeyirxah nitq söyləmək demək deyil.

Məsələn, Hitler və Mussolini də parlaq və istedadlı natiqlər idi və öz faşist nitqləri ilə Almanıyanın, İtaliyanın əhalisinin əhəmiyyətli hissəsini cəlb edərək, planetimizi dünya müharibəsinin qanlı qırğınlarına atdılar. Söz böyük qüvvədir və ondan yüksək məsuliyyət hissi ilə istifadə edilməlidir. Əslində, bu məsuliyyət yalnız Yer üzərində sülhün, həyatın qorunmasına, insan fikirlərinin və duyğularının təcəssümünə xidmət etməlidir.

Məsuliyyətsizliyin qarşısında əxlaq sədd yaradır. Çox qədim zamanlardan bəri müqəddəs dini kitablarda yazılmış əsas əxlaq meyarları bütün dünyada səslənir: ata və ananı öldürmə; yalan danışma; ehtiraslarına tabe olma; oğurlama; adamlara şər atma; yaxın adamının malına göz dikmə.

Bu müqəddəs kitablarda yazılanlar və müdrik adamların deyimləri insanda həyat çətinliklərinə dözməyə kömək edən ləyaqət hissi, zəiflərə, səhv etmişlərə, kimsəsizlərə rəhm hissi, insanlara azad və bərabər birliyin üzvləri kimi məhəbbət hissi, insana qarşı zorakılığın qəbul edilməməsi və şəxsiyyət hüquqları və azadlıqlarının müdafiəsinə olan daxili tələbat, mənəvi dəyərlərə hörmət, özünün maddi dəyərlərə aid arzularını nəzarətdə saxlamaq kimi keyfiyyətlərin formalaşdırılmasına kömək edir. Obrazlı deyilsə, natiqlik sənətində də əxlaqlılıq nitqin ürəyidir. Həqiqəti çox adam eşidir və özləri, qərarları və hərəkətləri üçün nümunə kimi yaddaşlarında qoruyub saxlayırlar.

### **Natiq obrazı şəxsiyyətin keyfiyyətlər sistemi kimi**

Səmərəli, təsirli nitq üçün natiqin hansı şəxsi keyfiyyətləri və nitq davranışı xüsusilə əhəmiyyətlidir? Danışanın şəxsiyyəti haqqında Aristotel yazırdı: *“Danışana etibar oyadan üç səbəb var, çünki bizim sübutsuz inandığımız məhz bu qədər şeydir, bunlar – dərrakə, yaxşı adamlıq və xoş əhval-ruhiyyədir. Əgər dinləyicilərə elə gəlicə ki, natiq bütün bu keyfiyyətlərə malikdir, onlar mütləq ona inam hiss edirlər.”*

Plutarx iki natiqi - Demosfen və Fokionu müqayisə edərək deyirdi: *«özünə inam aşılamiş insanın tək bir sözü, bir dəfə başını*

*tərpətməsi digər geniş dəlillərin hamısından daha əhəmiyyətlidir».* O, Demosfeni dahi natiqlər, Fokionu isə mahir natiqlər sırasına aid edirdi. Çünki Fokion dinləyicilərə təkcə nitqlərinin qüvvəsi ilə yox, həm də qüsursuz həyatı ilə təsir edirdi.

Roma ritoru Kvintilianın natiqin şəxsiyyətinə verdiyi tələblər aforizm-məsləhətdə ümumiləşdirilmişdir: *yaxşı natiq olmaq istəyirsənsə, əvvəlcə yaxşı insan ol.*

Siseron natiqin xarici görkəmi haqqında tövsiyələr verirdi: natiqin xarici görkəmi dinləyicilər üçün xoş olmalıdır. Natiq öz baxışlarını idarə etməlidir, çünki insanın sifəti onun ruhunun əksidir-sə, gözlər onun ifadəsidir. Qamət düz, natiq sakit olmalıdır, nadir hallarda gəzişmək olar, lakin son dərəcə sərbəstlik yaramaz, artıq hərəkətlərə yol verilməməli, əllər yellədilməməlidir.

Siseron səsə bağlı yazırdı:

*Hərflər ayrı-ayrı deyildikdə və xüsusilə incə şəkildə qabarıldıqda xoşuma gəlmir, həmçinin onların tələffüzü əhəmiyyətsiz şəkildə pozulduqda da xoşuma gəlmir; sözlər zəif, ölən səsə deyildikdə xoşuma gəlmir, həmçinin onlar səs-küylə, sanki ağır təngnəfəsliklə deyildikdə də xoşuma gəlmir.*

Səs sadə və təbii, rəvan və yumşaq səslənməlidir. Səsin bu keyfiyyətləri xüsusi çalışmalar vasitəsilə əldə edilir.

Natiqin mükəmməlliyə səy göstərərək, öz dilində danışması, özünə məxsus nitq üslubu axtarması, söyləyəcəyi nitqin ritmini müəyyənləşdirməsi çox mühümdür. Siseron göstərirdi ki, nitq çay kimi arasıkəsilmədən söylənməlidir. «*Sözlərdə müəyyən bir material varsa, ritmdə onun bəzəyi var*».

Qeyd etmək lazımdır ki, Qədim Yunanıstanda da, qədim Romada da natiqlik sənəti təkcə obrazlı nitqi yox, həm də ondan alınan estetik həzzi özündə birləşdirirdi, musiqi, nəğmə, bədii oxu dinləyicilərə həzz verdiyi kimi, gözəl nitq də dinləyicilərin zövqünü oxşamalı idi.

Dinləyicilər qarşısında söylənilən nitqin kompozisiyası və ona hazırlığın planı göstərir ki, şifahi çıxışa da yazılı mətnin hazırlanması ilə başlamaq lazımdır. Belə ki, «*qələm gözəl nitqin ən yaxşı ustasıdır*».

Natiqin ümumi inkişafı, dünyagörüşü və erudisiyasının artırılması məqsədilə Siseron bədii əsərlərdən, poetik mətnlərdən mümkün qədər çox parçalar əzbərləməyi, tarixi öyrənməyi məsləhət görürdü.

Siseronun fikrincə, sözlərdən istifadə etmək bacarığı və şablon olmayan parlaq ifadələrdən ibarət böyük söz ehtiyatı gözəl nitq üçün zəmin və təməl hazırlayır.

Bəs bu təməl üçün sözlər- kərpiclər necə seçilməlidir?

Siseron məsləhət görürdü:

1. Ümumişlək sözlər arasında çox işlədilmiş və insanları bezdirmiş olanlardan( deməli, yəni və s., ) qaçmaq, seçilmiş və parlaq ifadələrdən istifadə etmək;

2. Qədim, yaxud yeni sözlər (neologizmlər) arasından canlı müasir dil üçün qəbul edilən olanları seçmək;

3. Metaforanın seçimi zamanı onun yerində işlənməsini nəzərə almaq lazımdır.

Müasir ritorika natiqin şəxsiyyətinin nitqin səmərəliliyinə kömək edən konkret xüsusiyyətlərini göstərir: cazibədarlıq, məlahət, artistizm, inam, səmimiyyət, maraqlılıq, həvəslilik. Sevimli natiq – təbii, olduğu kimi görünən natiqdir.

Biz nitqi yox, danışan insanı dinləyirik. Klassik ritorika bildirir ki, «*Təqlid etmək üçün ən yaxşı nümunə sizin özünüzsünüz*».

Psixoloqlar müəyyən etmişlər ki, natiqin məşhurlaşmasına təsir edən məsələlər bunlardır: xarici görkəm (ümumi görünüş, geyim, davranış tərz); qadınlarda xüsusilə nəzərə çarpan xanımlıq, zərif nitq və incə davranış, kişilərdə mərdanə davranış, qətiyyət; hər ikisində səlislik, emosionallıq və ekspressivlik.

Cəlbedicilik, məlahətlik keyfiyyəti artistliklə – dinləyicilərlə tamaşa formasında ünsiyyət qurmaq bacarığı ilə sıx bağlıdır. Lakin bu tamaşada natiq öz rolunu oynamalıdır. Və əgər natiqin emosiyaları, artistizmi səmimidir və çıxışının yaxşı nəticə ilə tamamlanmasına yönəldilmişdirsə, bunlar dinləyiciyə çatır və onların cavab reaksiyası da analoji olur.

Danışanın şəxsi keyfiyyətləri, xeyirxahlıq və səmimiyyəti dinləyicilər tərəfindən həmin an müsbət qiymətləndirilir və bu,

natiqin nitqinin təsirliliyini artırır. Lakin bu keyfiyyətlər natiqin mövzuya bələdliyi və bu sahədə mütəxəssis olması ilə möhkəmləndirilməlidir: mülahizələr isbat edilən olmalı, tezislər faktlar və nümunələrlə təsdiq edilməli, nəticələr əsaslandırılmalıdır və s.

Natiqin nitqin mövzusunə çox maraq göstərməsi və obyektivliyi mübahisəli məsələlərin müzakirə edilməsi zamanı çıxışın uğurlu alınmasının əsas şərtlərindən biridir.

Sonda ümumi ritorikanın natiqin nitq davranışına aid müddəalarını ümumiləşdirək:

1. Ritorika məsləhət verir: «Dinləyiciyə hörmət etmək lazımdır»;
2. Ritorika tövsiyə edir: «Sizi maraqlandırmayan məsələ haqqında danışmayın»;
3. Ritorika ümumiləşdirir: «İnam, mehribanlıq, səmimiyyət, obyektivlik, maraq keçici “xəstəlikdir”: onlar dinləyiciyə ötürülür».



## V FƏSİL

### NİTQ FƏALİYYƏTİ

#### 1. Yaranış mərhələsində ritorik fəaliyyət

*Yaranış* zamanı fəaliyyətin iki mərhələsi olur:

1. analitik-konseptual mərhələ - bu mərhələdə çıxışın strateji ideyası yetişməyə başlayır;

2. komplektləşdirici - işlənmə mərhələsi – bu mərhələdə konkret materialın seçilməsi işi aparılır.

Çıxış üzərində işin başlanğıc mərhələlərinin inkişafı gedişini göstərmək üçün natiqlik ustalığına aid kitablarda müəyyən cədvəl nümayiş etdirilir.

Məlum olduğu kimi, hətta çıxışa hazırlığın lap başlanğıcında, mövzu seçildiyi zaman o, natiq üçün «tabula rasa» («ağ lövhə») olmur; natiq nitqin mövzusu haqqında mütləq hansısa, çox zaman tam dərk edilməmiş olsa da, heç olmazsa, müəyyən və təsadüfi anlayışlara malik olur.

*Yaranışın* analitik – konseptual mərhələsində bu yayğın anlayışların nizama salınması və nitqin ideyasının saflaşdırılması baş verir. Sonra çatışmayan materialın qeyd olunan istiqamətlər üzrə seçilməsi təşkil edilir və yeni əldə edilmiş, nəinki çıxışın reqlamentinə uyğunlaşmayan, hətta onun həcmindən artıq olan məlumat, bir qayda olaraq, optimal şəkildə sistemləşdirilmiş olmur. Bu vəzifə artıq *yaranışın* çərçivəsindən kənarıda həll edilərək, materialın yerləşdirilməsi mərhələsinin üstünlüyünü təşkil edir.

Beləliklə, nitqin məzmunu üzərində işin analitik-konseptual mərhələsində aşağıdakılar həyata keçirilir:

- Əgər gələcək nətiqə belə bir imkan verilibsə, nitqin mövzusunun seçilməsi;
- Mülahizənin əsas ideyasının müəyyənləşdirilməsi və nitqin məqsədinin dərk edilməsi;
- Nitqin adının formalaşdırılması;
- Onun ilkin eskiz-planının müəyyənləşdirilməsi.

**Çıxışın mövzusunun və adının seçilməsi** Çıxış üçün mövzu ya nətiqə kənardan təklif edilir, ya da onun özü tərəfindən müstəqil olaraq seçilir. Mövzusunun seçilməsi imkanına malik olduqda (məsələn, seminar məşğələsinə hazırlıq üçün müəllim tərəfindən təklif edilən məruzə və çıxışların mövzularının təhlili zamanı) aşağıdakı mühüm meyarlar rəhbər tutulmalıdır:

- *Nətiqin özünün təfəkkür və maraqlarına uyğunluq.* Öz mövzusunə «soyuqqanlı və laqeyd» olarsa, nətiq dinləyicilərində çətin ki, həyəcan oyada bilsin. Marağını başqalarına «yoluxdurmaq təsiri» burada böyük əhəmiyyətə malikdir;

- *Dinləyicilərin maraqlarına (ümumbəşəri, yaxud qrup maraqları) müvafiqlik.* Məsələn, «Stresslərin profilaktikası və ya onların aradan qaldırılması» kimi bir mövzu ümumbəşəri maraqlar qrupuna aiddir və xüsusi hazırlıq tələb etmir. Eyni zamanda, filologiya üzrə təhsil alan tələbələr qarşısında ekzistensializm fəlsəfəsi haqqında çıxış planlaşdırarkən mövzunu dinləyicilərin peşə maraqları ilə əlaqələndirmək və onu «Ekzistensializm baxışları və bədii yaradıcılıq» şəklində formalaşdırmaq daha yaxşı olar;

- *Yenilik və aktuallıq.* Yəqin ki, «Kompüter əsrində kitabın taleyi» adlı məruzə aktual və cəlbedici səsləndiyi üçün, ona yaxın, lakin daha ümumi olan «İnsanın mənəvi inkişafında kitabın rolu» mövzusunun daha böyük maraqla qarşılanacağıdır;

- *Mübahisəlilik, problemlilik.* İzaha, şərhə dramatiklik gətirir, nətiqə kənarında qalmamağa və məsələyə aid öz şəxsi fikrini bildirməyə imkan verir ki, bu da, adətən, dinləyicilər tərəfindən yüksək qiymətləndirilir. Məsələn, ritorika, yaxud pedaqogikanın mövzusunun xüsusiyyətləri haqqında mühazirə oxuyarkən, nətiq maraqla yaratmaq, başlanğıcı problemlilik edib onu gücləndirmək məqsədilə belə təqdim edə bilər: «Ritorika (pedaqogika) – elmdir,

yoxsa incəsənət?» (əslində, sualın belə birmənalı formalaşdırılması elmi baxımdan düzgün deyil və işin mahiyyəti məhz müzakirə mövzusunun sintetik təbiətindən ibarətdir).

Nitqin neytral olan və onun mövzusunun birbaşa göstərən işçi adından başqa, dinləyicilərin maraqlarını cəlb etməyin əlavə imkanını çıxış üçün daha parlaq, cəlbedici, «reklamedici», maraqlı adın düşünülməsidir.

Məsələn, məşhur və Azərbaycan dilinə bu yaxınlarda (2013) dublyaj edilmiş «Karnaval gecəsi» Sovet filmindəki son dərəcə gülməli çıxışın adı («Marsda həyat varmı?») özünün bütün uyğunsuzluğuna baxmayaraq, ciddi və quru şəkildə formalaşdırılmış başqa bir addan (məsələn, «Yerdənkənar mədəniyyətlərin mövcudluğu problemi») ritorik-psixoloji baxımdan daha uğurlu, anlaşılıqlı və cəlbedici düşünülmüşdü.

Fikrin reklam və tematik adları bəzən ikiqat başlıqda, məsələn: «Nitq inciləri (atalar sözü və məsəllərdən istifadə haqqında)» birləşir.

Mövzunun adına reklam, maraqlandırıcı xarakter verməyin müxtəlif üsulları mövcuddur.

Bu üsullardan bəzi geniş yayılmışlarını sadalayaq (nitq mədəniyyətində jestlər haqqında):

- *Obrazlı başlanğıcın daxil edilməsi* («İnsan açıq kitab kimi»; «Danışan əllər»; «Jestlər - yalan detektorlarıdır»);

- *Sualın qoyuluşu*. Ümumi, xüsusi, yaxud alternativ xarakterli sualların formalaşdırılması mümkündür. Müqayisə edək: «Siz jestlərin dilini bilirsinizmi?»; «Sözlər olmadan anlamağı necə öyrənməli?»; «Jestlər: köməkçilərdir, yoxsa satqınlar?» (sonuncu nümunədə jestləri canlandıran metafora ilə birlikdə);

- *Frazeologizmlərin, sitatların cəlb edilməsi*: «İmicinizi öz əllərinizlə yaradın» (seçilmiş ifadənin məcazi və həqiqi mənasının canlandırılması); «Fikrin dilsiz işarəsi»- qədim şeirdən olan bu sitatda jest haqqında belə deyilir: «Fikrin dilsiz işarəsi, \ Hissin sözsüz işarəsi»;

- *Qafiyələnmə*. Çıxışın nəsrilə olan yerdə qalan hissəsilə müqayisədə homeotelevtin qədim ritorik fiqurundan ibarət olub,

düşünülmüş adın xüsusilə möhkəm yadda qalmasını təmin edir («Jestdən et istifadə - vaxtını vermə badə»; «Natiqin jesti- bir dostluq testi»; «Jestdə axtarma qılıq, razılıq-narazılıq!») (alternativ suallarla birləşdirilərək və s.).

Bununla yanaşı, universal xarakterə malik «reklam» adlarda «maraq oyadıcı» leksika və frazeologiyadan istifadəyə rast gəlinir (tapmacalar, metamorfozalar, kəşflər, paradokslar, sirlər, qeyri-adi, sensasiyalı, heyranedici, ... dünyasına səyahət... və s., Məsələn: Jestin sirləri; Xüsusi cəlbedici dil; İşarələr dünyasına səyahət və s., ).

**Nitqin məqsəd istiqamətinin formalaşdırılması** Ümumi məqsəddən asılı olaraq çıxışların təsnifatını nəzərdən keçirək. Nitqin uğurlu alınması üçün həm də natiq tərəfindən qarşıdakı nitqin məqsədinin daha düzgün və dəqiq dərk edilməsi mühüm əhəmiyyətə malikdir. Filosof Seneka demişdir: «Kim ki, yolunun hansı limana olduğunu bilmir, onun üçün heç vaxt külək arxadan əsməz».

Camaat qarşısında çıxış zamanı bu, o deməkdir ki, nitq üçün nə qədər yaxşı şərait yaransa, auditoriyanın ilkin əhval-ruhiyyəsi nə qədər yaxşı olsa belə, danışan tərəfindən şüurlu olaraq müəyyən edilmiş və həyata tətbiq edilmiş məqsəd olmadan, bu çıxış sözün əsl mənasında baş tuta və ona sərf olunan vaxtı doğrulda bilməz.

Nitqin məqsədi dedikdə ritorikada dinləyicilərin arzuolunan reaksiyasının mövcudluğu başa düşülür. Deməli, natiqin söyləyəcəkləri üzərindəki bütün işi ona yönəldilməlidir.

Bir çıxışda həyata keçirilən ümumi (məqsədin müəyyən növü) və konkret məqsədlər göstərilir. Hələ Roma ritorikasında ümumi natiqlik məqsədlərinin üçlüyünü xüsusi olaraq qeyd edirdilər: öyrətmək (docere), təhrik etmək, qaldırmaq (movere), könlünü açmaq, əyləndirmək (delectare). Ümumi məqsədlərin Amerika pragmatik ritorikasında yaranmış müasir növləri də genetik olaraq bu bölgüyə və onlara əsaslanan mülahizələr qrupuna gedib çıxır.

Natiq çıxışlarının aşağıdakı ümumi məqsədləri və müvafiq janr qrupları qeyd olunur:

1. məlumatverici (mühazirə, məruzə, məlumat üçün səciyyəvidir);
2. inandırıcı (ittiham, yaxud müdafiə nitqlərində istifadə olunur);

3. fəaliyyətə çağırın (mitinq nitqləri, reklam çıxışları);
4. ruhlandırıcı (moizə, hərbi-vətənpərvərlik çıxışları);
5. əyləndirici (bəzi tostlar, şifahi yumoristik hekayə);
6. məxfi, məhrəm (tövbə, məhəbbət etirafı nümunə ola bilər).

Sadalanın məqsəd növlərindən xüsusilə geniş dəlillər sistemə malik çıxışlara xas olan ikinci, üçüncü və dördüncüsü bəzən təşviqat istiqamətli anlayışlar şəklində birləşir. Təbiidir ki, mülahizələrdə qarşıya bəzən bir yox, iki, yaxud bir neçə ümumi məqsəd qoyula bilər, lakin onların arasında da əsas və əlavə olanlar fərqləndirilir.

Belə ki, çıxışların mütləq əksəriyyətində müəyyən yeni məlumat olur. Lakin bu məqsəd əsas kimi qoyulur, məsələn, əsas məqsədi fəaliyyətə çağırış, haqqında danışılan ölkəyə gəzməyə getmək qərarına yönəlmək olan turizm agentinin Böyük Britaniyanın memarlıq abidələri haqqındakı nitqində müvafiq məlumatlar yer alacaqdır.

Çıxışın konkret məqsədləri hər bir əsas məqsədin bazasında şərti model əsasında formalaşır: konkret məqsəd – ümumi məqsəd – müvafiq başlıca fikir.

Məsələn, ritorika kursu üzrə giriş müəhazirəsinin konkret məqsədləri aşağıdakılardan ibarət ola bilər:

- Klassik anlamda ritorikanın nitqin inandırıcılığı və onun yaradılması incəsənəti, elmi olması haqqında məlumat (informasiya) verilməsi;

- Həm işgüzar, həm də şəxsiyyətlərarası ünsiyyətdə ritorik bacarıqların hamı və hər kəs üçün faydalı olmasına inandırmaq;

- Dinləyiciləri bəlağətli və inandırıcı danışmaq bacarığının tədricən inkişaf etdirilə bilməsi və təkmilləşdirilməsinin məqsədyönlülük, əməksevərlik, uğura inamla («natiq olurlar») mümkün olması ilə ruhlandırmaq.

Yuxarıda sadalanın və çıxış zamanı həyata keçirilmək üçün irəli sürülən bütün məqsədlərin birliyini ümumilikdə məqsəd adlandıracağıq.

Bir daha qeyd edək ki, natiq çıxışın məqsədini nə qədər hərtərəfli və dərindən dərk edirsə, onun uğur qazanmaq şansı bir o qədər artırılır.

Məsələn, təsəvvür edək ki, təsvir olunan halda natiq dar informasiya məqsədi ilə kifayətlənmək qərarına gəlir və artıq birinci mərhələdə öz mühazirəsini ritorika tarixindən mümkün bütün məlumatlarla doldurur, lakin bu zaman əlavə məqsədlərin əhəmiyyətini nəzərdən qaçırr.

Nəticədə o, dinləyicidə müsbət motivasiyanı formalaşdırma bilməyəcək, gələcəkdə kurs üzərində işləmək üçün lazım olan emosional təkanı verməyi və nəticədə fənnə maraqlı oyaatmağı bacarmayacaq.

**Çıxış üçün material seçilməsinin əsas mənbələri** Yaranışın komplektləşdirici - işləmə mərhələsində natiqin əlində, ümumilikdə götürülsə, aşağıdakı informasiya mənbələri olur:

1. şəxsi düşüncələri, xatirələri, təxəyyülü;
2. bəhs ediləcək sahəyə aid xüsusi təşkil edilmiş müşahidələr və şəxsi təcrübə;
3. Nüfuzlu şəxslərdən məsləhət alınması;
4. Radio-televiziya verilişlərinin dinlənilib qavranılması.

Bir qayda olaraq, natiq tərəfindən hazırlıq mərhələsinə nə qədər müxtəlif mənbələr cəlb edilərsə, onun nitqi dinləyicilər üçün bir o qədər məzmunlu və maraqlı alınar. Auditoriya üçün natiqin bəhs etdiyi sahədə şəxsi təcrübəsinin olması böyük maraqlı doğurur (jurnalistlərin xüsusilə kəskin problemlə materiallar hazırlayarkən istifadə etdiyi «rolun yoxlanması», «obraza daxil olma» metodunun tətbiqi).

### **Nitqin məzmununun kəşf edilməsi üçün evristik sxemlərdən istifadə edilməsi**

Hələ maarifçilik dönəmində ilk baxışdan bir-birinə tamamilə zidd olan iki tezis formalaşdırılmışdı: «İnsanlar kitab oxumağı tərgitdikləri zaman düşünməyi də tərgidirlər» (D. Didro) və «Bir çox insanlar yalnız ona görə kitab oxuyurlar ki, düşünməsinlər» (K. Lixtenberq).

Sözsüz ki, dördüncü qrup mənbələrindən istifadə nitqi bir çox istedadlı və qeyri-adi insanların (çox zaman həтта natiqdən zaman və məkan baxımından əhəmiyyətli dərəcədə uzaq olanların) intel-

lektual tapıntıları ilə zənginləşdirə bilər. Lakin beynin əvvəlcədən başqalarından alınma ideya və nümunələrlə doyurulması nitqə hazırlaşan insanın problemi öz nəzər–nöqtəsindən görməsinə mane ola bilər. Bu səbəbdən, göstərilən mənbələrə nitqin məzmununun kəşf edilməsi üçün müraciət edilən mənbələr prioritetlik (üstünlük, mühümlük) baxımından növbəlilik planında formalaşdırılmalıdır. Əməli işdə bu, ritorik cəhətdən hazırlıqlı insanın nitqin məzmununun zənginləşdirilməsi üçün həmin an yerindən qalxıb özgə fikirlərinin ardınca kitabxanaya qaçmayacağı mənasını verir.

Məsələni şəxsən anlamamanın ilk cücərtilərinin boğulmaması üçün və elə həmin informasiya axtarışını, bu sahədə fəaliyyətini gələcəkdə səmərəli şəkildə planlaşdırmaqdan ötrü təcrübəli ritor əvvəlcə özünün gücü çatanlarını etməli, öyrəniləcək məsələnin mümkün məzmun istiqamətlərini dərk etməyə çalışmalıdır.

Bəs natiqin gələcək nitqin məzmunu üzərində düşüncələri nə şəkildə təşkil olunmalıdır? Axı, heç də həmişə insanın iradəsinin hökmü, daxilən səslənən «düşünməyə başla!» komandası ilə be-yində təzə, qiymətli ideyalar meydana çıxmır. Bu baxımdan ağıln işini daha məhsuldar edən perspektiv istiqamətləri bilməsi natiqin köməyinə çatır.

Klassik ritorikada bu toposların (nitqin predmeti və gerçəklik arasındakı «ümumi yerlərin», universal əlaqələrin - məsələ, aşağıdakı fikir modelləri: cins və növ, bütöv və hissə, daxili və xarici xüsusiyyətlər, adı (adın mənşəyi, zaman və yer, səbəb və nəticə, məntiqi və bədii müqayisələr, əksliklər və s.)) birliyi-dir.

Toposları nəhəng dolabın çəkilə bilən və içərisində mülahizənin mövzusunə potensial şəkildə uyğun gələn saysız-hesabsız ideyalar olan bölmələri ilə müqayisə edirlər. Hələ Aristotel 24 toposu təsvir etmişdi. M. V. Lomonosov «Bələğətli nitqə qısa rəhbərlik» əsərində 16 mühüm toposu sadalamışdı.

Toposlar mövzunun əsas anlayışları və başqa anlayışlar arasındakı çoxşaxəli əlaqəni, başlanğıc ideyalara aid göstərişləri, toposları və törəmə ideyaları daha ciddi cədvəl formasında, yaxud daha sərbəst sxematik formada, bir növ, «ideyalar ağacı» şəklinə formalaşdırmağa imkan verir.

Nitqin özündə tapılmış ideyalar meydanaçıxma ardıcılığına görə yox, seçilmiş, natiq üçün rahat olan şəkildə (heç təsadüfi deyil ki, hələ Lomonosov aqlın uğurlu yaradıcılıq fəaliyyəti üçün qarşılıqlı əlaqələrin, ideyaların uyğunlaşdırılması və lazımsız təsəvvürlərin qarşısının alınması bacarıqlarının çox mühüm olmasını göstərdi) aktuallaşdırılır.

Klassik toposlar sisteminin «varisləri» çağdaş Amerika ritorikasında təbliğ edilən müasir evristik sxemlərdir. Məlumdur ki, «evrika» sözü hərfi mənada «tapdım» (suya batan kütlə tərəfindən itələyici qüvvənin təsiri haqqında qanunu kəşf edən Arximedın əfsanəvi səslənməsi) deməkdir. Ritorika sahəsində evristik sxemlər mövzunu müxtəlif cəhətlərdən nəzərdən keçirmək imkanı verən suallar sırası kimi görünə bilər.

Şübhəsiz ki, gələcək müzakirələr probleminin özü natiqdə yaradıcılıq ilhamı yaradır, bu səbəbdən süni dayaqalara («təfəkkür dəstəyi») ehtiyac olmaya da bilər. Bununla yanaşı, hətta söhbətin mövzusunə həqiqi maraq göstərdiyi zaman da şəxsi fikirlərini, universal və nizama salınmış məntiqi-ritorik ehtiyatlarının korbəii hərəkətini yoxlamaq xeyirli olar.

Gələcək natiq çıxışının məzmununun zənginləşdirilməsi üzərində düşüncələr və müstəqil işdən sonra yaranan suallara cavab tapmaq məqsədilə hazır informasiya mənbələrinə müraciət edir. Burada biz nitqin predmeti üzrə ədəbiyyatla tanışlıq sahəsində ayrı-ayrı, daha çox məlum olan tövsiyələrlə kifayətlənəcəyik ki, bunlar mövzunu dərk etmək üçün fikir üföqlərini əhəmiyyətli dərəcədə genişləndirməyə imkan verir.

**Yaranış zamanı ədəbiyyat qaynaqları ilə səmərəli işə aid tövsiyələr** Ədəbiyyat mənbələrinə müraciət edilərkən informasiya axtarışı üç əsas pillədən keçir:

1. bibliografik axtarış (natiqi maraqlandıran nəşrlərə aid məlumatların tapılması);
2. sənədli axtarış (həmin nəşrlərin özlərinin əldə edilməsi);
3. nəzəri - faktografik axtarış (mənbələrdən çıxışda əks etdirilmək perspektivi olan məlumat, müddəə və nümunələrin seçilməsi).



Biblioqrafik axtarışın həyata keçirilməsi yollarında qısaca deyənəq, axı, bütün elmlərə qapıları açan qızıl açarın qədim zaman dan bəri biblioqrafiyanın emblemi olması nahaq deyil.

Bu gün artıq təkçə kartoçka yox, həm də elektron forma da təqdim olunan kataloqlar biblioqrafik informasiya «xəzinəsi» hesab edilir. Kataloqlar müxtəlif prinsiplər əsasında təşkil edilə bilər: əlifba, fənn (mövzu), sistemli kataloqlar mövcuddur.

Fənnə əsaslanan yanaşma - əlifba prinsipi ilə yerləşdirilən əsas anlayışların seçilməsinə; sistemli - elmlərin müxtəlif sahələrinin seçilməsinə əsaslanır ki, bu elmlərin hər birinin şifri zərurət yaran dıqda ayrıca xüsusi göstəriciyə əsasən dəqiqləşdirilir.

Elmin müəyyən sahəsini inkişaf etdirən nəşrlər haqqında əlavə, xüsusilə ən yeni məlumatların axtarılması referatlar haqqın da məlumat jurnallarının nəzərdən keçirilməsi zamanı aparıla bilər. Bu jurnallarda müəyyən sahə üzrə son dövrlər üzrə nəşr olunmuş mənbələr haqqında məlumatlar olur, həm də bu zaman təkçə biblioqrafik məlumatlar yox, eləcə də işlərin qısa annotasiyası və ya xarici nəşrlərin referatları yerləşdirilir.

Bundan başqa, çıxışın mövzusu üzrə artıq tapılmış mənbələrdə olan ədəbiyyat göstəriciləri də «gizli biblioqrafik vəsait» hesab edilir. Bu, hər şeydən əvvəl, kitabın və məqalənin sonundakı ədəbiyyat siyahıları, həmçinin məqalələrin daxilindəki biblioqrafik məlumatlardır.

Bu yol çox perspektiv hesab edilir, çünki ondan istifadə zamanı bilavasitə ixtisaslı mütəxəssislər tərəfindən problemlə bağlı yerinə yetirilmiş iş nəzərə alınır. Məşhur fransız ədəbiyyatşünası Andre Morua belə axtarış metodunu «ulduzlu» adlandırır: hər bir nəşr şüa kimi başqalarının yolunu işıqlandırır.

Əgər verilən məlumatların dərin və hərtərəfli olması təmin edilməlidirsə, hazırlaşmağa ayrılan vaxtın imkan verdiyi qədər biblioqrafik axtarışın müxtəlif yollarından istifadə etmək lazımdır.

Seçilmiş ədəbiyyat mənbələri ilə tanışlığın səmərəli ardıcılığının müəyyənləşdirilməsi zamanı əqli işin elmi təşkili üzrə mütəxəssislər aşağıdakı amilləri nəzərə alırlar:

- Mətnin mənimsəmə üçün çətinlik dərəcəsi - qavramada sadə və anlaşıqlı mənbələrdən daha mürəkkəb, oxucunun böyük hazırlığa malik olmasını tələb edən mənbələrə keçirlər (məsələn, mövzu üzrə məlumat kitabı-lüğətdəki məqalə ilə tanışlıqdan məhz bu problemə həsr olunmuş monoqrafiyaya);

- Mənbənin nəzərilik səviyyəsi (nəzəri cəhətdən daha çətin olan mətnlərdən daha tətbiqi, öyrənilən müddəalardan əməli nəticə çıxaranlara, məsələn, ali məktəb dərsliyinin müvafiq bölməsindən bu mövzunun tədrisi problemlərini şərh edən metodik tövsiyələrə);

- Problemin əhatəliliyinin genişliyi (daha ümumi və geniş profilli mənbədən mövzu əhatəsinə görə daha dar olana- məsələn, problemi ümumi şəkildə bütünlükdə əhatə edən kitablardan mövzunun xüsusi istiqamətlərini əks etdirən jurnal məqalələrinə);

- Əksinə xronoloji ardıcılıq (yeni informasiyanı əks etdirən mənbələrdən daha köhnə, mövzunun öyrənilmə tarixini əks etdirənlərə). Bu, köhnəlmiş məlumatları nəzərə almadan, məsələnin müasir vəziyyətinə aid lazım olan anda məlumat əldə etmək imkanı verir.

Nitqə hazırlaşarkən insan diri-diri kitab qalağı altında basdırıla bilər (və əksinə, onun köməyi ilə bu qalağın üzərinə yüksələ bilər). Bu, mövzunun məzmununu axtararkən mənbələrlə işləməyin səmərəlilik dərəcəsindən asılıdır.

İnformasiya axtarışının nəzəri-faktoqrafik pilləsində ayrı-ayrı ədəbi mənbələrlə tanışlıq zamanı oxu strategiyasının çevikliyi prinsipinin seçilməsi haqlı hesab edilir.

Qeyd edilən prinsipin obrazlı şəkildə ifadəsi ingilis filosofu F.Bekonun (XVII əsr) məlum mülahizəsində verilmişdir: «Bəzi kitabların biz dadına baxırıq, digərlərini uduruq, çox az qismini çeynəyir və həzm edirik». Şübhəsiz, bu gün ən müxtəlif elm sahələrində nəşrlərin sayı son dərəcə çoxdur və «məhvedici zərbə sürətilə» zənginləşməkdə davam edir, bu səbəbdən, «informasiya partlayışı» şəraitində bu prinsipin əhəmiyyəti daha da artır.

*Oxu növləri* aşağıdakı xüsusiyyətlərinə görə təsnif edilir:

a) mənbənin həcmi əhatə etmək dərəcəsinə (tamamilə, bütünlükdə və seçmə);

b) materialın mənimsənilməsinin dərinliyinə görə (oxu-nəzərdən keçirmə, tanış olma və öyrənmə (analitik, dərindən)).

«Materiala daxilolma»nın dərinliyinə görə oxunun müxtəlif strategiyalarının xüsusiyyətlərini yığcam şəkildə xarakterizə edək.

*Oxu - nəzərdən keçirmə* həmişə seçmə olur, bu, bir növ, kitaba sürətli «diaqnoz qoyulması»dır. Bu halda, ilk növbədə, aşağıdakılara daha çox diqqət yetirilir:

- nəşrin cildi və titul vərəqinə;
- annotasiyaya. Burada yığcam şəkildə kitabın müəllifi, kitabda işəqləndirilən əsas məsələlər, nəşrin xüsusiyyətləri və onun ünvanlandığı oxucular haqqında məlumat verilir;
- əsərin quruluşu haqqında həmin anda məlumat əldə etməyə imkan verən başlıqlara;
- əsərin yazılma vaxtı və onun yaranma tarixi haqqında ümumi məlumat verə bilən ön söz və son sözlərə, müəllif haqqında bioqrafik məlumatlara, kitab haqqında müxtəlif rəylərə, əsərin bu gün üçün əhəmiyyəti haqqında məlumatlara;
- informasiyanı əyani və kompakt şəkildə təqdim edən qrafik və illüstrativ materiala (bu mənada ilk növbədə kitablardakı şəkilləri cizma-qara edən uşaqların davranışı psixoloji baxımdan qanunauyğundur);
- abzasların böyüklüyünə. Bu meyar mütləq deyil, lakin eyni zamanda kifayət qədər nümayişetdirici ola bilər. Belə hesab edilir ki, kiçik abzaslar mətnin çox sayda müxtəlif ideyalarla zənginliyindən, böyük abzaslar isə mənbədəki dəlillərin əhəmiyyətli dərəcədə geniş və əsaslandırılmış olmasından xəbər verir;

• əhatə olunan materialın həcmi haqqında təsəvvür yarada bilən ad və mövzu (anlayış) göstəricilərinin mövcudluğuna.

Belə nəzərdən keçirmə nəticəsində nəşrdən istifadənin zəruriliyi və ayrı-ayrı hissələrlə işin sonrakı strategiyası haqqında ilkin nəticə çıxarılır.

Tanışlıq oxusu prosesində informasiyanın «fikir tutumunun ölçülməsi» həyata keçirilir (onun baş və ikinci dərəcəli, təzə, yaxud artıq məlum, həqiqi, yaxud mübahisəli, şübhəli, həqiqətə az uyğun olan növlərə ayrılması).

*İnformasiyanın məna dəyərinin müəyyənləşdirilməsi zamanı aşağıdakılar xarici yolgöstərən olur:*

- struktur əlamətlər (məndə yerləşmə: əsərin çox zaman yeni bir məlumatın yerləşdirildiyi başlanğıcı və sonu, yaxud onun bir hissəsi, ayrıca bir ifadə – rema);

- dil əlamətləri (*deməli, şərh olunandan göründüyü kimi* tipli sözlərin və ifadələrin; sifətin çoxaltma dərəcəsinin- ən qocaman, daha məşhur, daha parlaq; modal sözlərin- yalnız, təkcə, məhz və s. istifadəsi);

- qrafik əlamətlər (şriftin tündlüyünün dəyişdirilməsi, əlyazma (kursiv) hərfələrlə yığılma, altundan xətt çəkilmə, rəngli çap və s.)

Tanışlıq oxusunun nəticələri kitabın arasına xüsusi kağızlar qoymaqla, yaxud, əgər natiqin şəxsi kitabxanasında olan kitabdan istifadə edilirsə, mətnin qrafik işarələnməsi və onun kənarlarındakı qeydlərdən (marginallar) istifadə ilə göstərilə bilər. Bu zaman ri-yazi, bəndlərə görə, fərqli quruluşlu xətlər və s. qəbilli müxtəlif rəmzlərdən istifadə oluna bilər.

Öyrənmə oxusunun (mətnin son dərəcə diqqətli işlənməsi, öyrənilməsi) gedişi zamanı, adətən, qeydlər aparılır. Onlar çıxarıqlara əsaslanma, yaxud oxucu tərəfindən müstəqil şəkildə formalaşdırıla bilər, plan, tezis, və ya konspekt formasında ola bilər (konspektləşdirmə zamanı mənbənin əsas müddəaları ayrı-ayrı dəlillər və nümunələrlə müşayiət olunur).

Qeydlərin mümkün yerləşdirmə sistemlərindən ən az səmərəlisi bütünlükdə dəftərə yazma, ən çox səmərəlisi isə kartoçkalara yazma (bir növ, səpələnmiş konspekt) hesab edilir.

Kartoçkalara yazmanın rahatlığı, hər şeydən əvvəl, materialın sürətlə komplektləşdirilməsinə və köçürmənin yapışdırma ilə əvəz olunmasına imkan verməsindən irəli gəlir. D. İ. Mendeleev özünün məşhur dövrü qanununu yalnız kimyəvi elementlərin xüsusiyyətləri yazılmış ayrı-ayrı kartoçkalara bütün günü müxtəlif şəkildə sistemləşdirərək, bir növ özünəməxsus «pasyans» düzükdən sonra kəşf etmişdi (bu, daha çox zəruri məlumatın dinamik şəkildə mövcudluğundan irəli gəlirdi). Aşağıdakı *tələblərə* əməl edildikdə bu qeydlər sisteminin üstünlükləri daha aşkar görünür:

- kartoçkanın məzmununun vahid bir məsələni, müəyyən alt mövzunu, yaxud kiçik mövzunu izah etməsini nəzarətdə saxlamaq;
- qeyd edilən müddəaların müəlliflərini, onların ədəbiyyatdan sitat (məhz, konkret olaraq hansı ədəbiyyatdan), yaxud oxucunun şəxsi şərhləri olduğunu dəqiq göstərmək;
- qeydi kartoçkanın yalnız bir tərəfində aparmaq. Oxunmuşlar üzrə düşünülmüş şəkildə qeydlər aparılması və bu qeydlərin sistemləşdirilməsi nətiqə nəinki ayrıca bir çıxışa hazırlaşmağa, həm də tədricən, onu maraqlandıran mövzu üzrə özünün təkrarsız və sonralar dəfələrlə müraciət edəcəyi işçi arxivini (artıq işlənmiş, yığcam və şəxsi təfəkkürünün süzgəcindən keçmiş xəzinəsini) yaratmaq imkanı verəcək ki, bu arxivi şəxsi mülahizələrinə əsasən nizama salmaq və xüsusi ayırıcı kartoçkalar qoymaqla qutulara, ya da mövzu zərfləri ilə ayrıca qovluqlara yığmaq mümkündür.

Natiqlik, yaxud bədii söz ənənəsində mətn üzərində işin bütün sonrakı mərhələlərinin uğurlu alınmasında *yaranmış* mərhələsinin müəyyənedici əhəmiyyəti dəfələrlə qeyd edilmişdir. Hələ Katon «İşi öyrən, sözlər gələcək» lakonik məsələni özünün « ritorik kredo», şüarı kimi irəli sürmüşdü.

Siseron düşüncənin yüksək idealına yönəlmiş aşağıdakı maksimalist fikri irəli sürürdü: «Nitq yalnız onun mövzusunu tam bilmə əsasında çiçəklənməli və genişlənməlidir».

## **5. 2. Çıxışın kompozisiyası. Materialın yerləşdirilməsi mərhələsində ritorik fəaliyyət**

**Kompozisiya anlayışı və nitqin qurulması zamanı natiqin fəaliyyəti** «Kompozisiya» sözü hamıya hələ məktəb partasından tanış olduğu kimi, ümumestetik mənaya malikdir, yəni incəsənətin müxtəlif növlərinə: bədii ədəbiyyat, təsviri sənət, musiqi və s. aid istifadə edilir.

Bu zaman «kompozisiya» termini öz istifadəsinin ən müxtəlif sahələrində məlum ümumi mənaya malikdir və adətən, «qurulma, tərtib edilmə» (latın dilindən hərfi tərcümədir) kimi izah edilir. Daha

dərindən düşünüləndə, məlum olur ki, bu anlayış o qədər də sadə deyil və onun bildirdikləri müəyyən tərkib hissələrindən ibarətdir:

1. materialın hissələrə ayrılması;
2. bu hissələrin bir-biri ilə və bütünlükdə nitqlə əlaqələndirilməsi;
3. onların yerləşdirilmə ardıcılığı.

Nəzərdən keçirilən anlayışın üç mənə komponenti materialın yerləşdirilməsi mərhələsində natiqin fəaliyyətinin tərkibini müəyyənləşdirir. Buna üç global əməliyyat uyğun gəlir: seçilmiş materialın quruluşunun müəyyənləşdirilməsi, hissələrin ölçülərinin motivləşdirilmiş şəkildə uyğunlaşdırılması (proporsionallaşdırılma), onların düzülüş qaydasının müəyyənləşdirilməsi.

Qeyd edək ki, ritorikaya aid antik mənbələrdə natiqin fəaliyyətinin müzakirə edilən mərhələsi (yerləşdirmə) «dispozisiya» adlanırdı və «kompozisiya» sözü ilə eyni kökdən əmələ gəlmişdi. Bu terminə, məsələn, L. N. Tolstoyun «Hərb və sülh» əsərində rast gəlinir – XIX əsrdə o (həmin termin), orduya döyüşdən öncə müəyyən mövqə tutmaq barədə verilmiş əmri bildirirdi. Beləliklə, bu mərhələdə natiq ideya ordusunu daha təhlükəsiz və döyüşə qabil şəkildə düzən, özünün etibarlı ön və arxa cəbhəsini quran sər-kərdə kimi gözümüz önündə canlanır.

Beləliklə, çıxışın materialı hansı kompozisiya bloklarına bölünürdü? Baxmayaraq ki, ritorikanın tarixi kursundan məlum olduğu kimi, Aristotel də daxil olmaqla bütün qədim müəlliflər çıxışın quruluşunda səkkiz tərkib hissə olduğunu qeyd edirdilər, istənilən mətnin tərkibində hissələrə ayrılmanın birinci mərhələsində üç ibtidai ünsür daha möhkəmlənmiş və sabit şəkildə formalaşmışdır: giriş – əsas hissə (açılma, yaxud mövzunun şərh) - yekun.

Bu hissələr istənilən məktəb inşasının planında yer alır və rum rəqəmləri ilə qeyd edilir ki, bu da onların böyüdülmüş xarakterini, birinci növbədə olanlara aidiyyətini göstərir. Onları gələcək şifahi nitqin konspektində də eynilə belə göstərmək mümkündür.

Yeri gəlmişkən, mülahizənin tərkib hissələrinin bu tipologiyası antik qaynaqların yuxarıda qeyd olunmuş səkkiz hissəli sxeminə zidd deyil, çünki giriş və yekun (proloq və epiloq) həmin tipologiyanın da tərkibinə mütləq daxil edilirdi.

Göstərilən üç hissə, adətən, hətta sərbəst kompozisiyalı adlandırılan, natiqin «şüur seli» modeli üzrə inkişaf edən improvizasiyalı çıxışlarda da mövcud olur. Mətnin üç hissəli quruluşu çox zaman gələcək nitqini vaxt darlığı (seytnot) vəziyyətində düşünməli olan natiqin intellektual səylərinin sərbəst olunmasına xidmət edir və nitqə bir neçə dəqiqə qalmış tələsik edilən qeydlərdə əks olunur.

**Çıxışın qurulmasının ümumi qaydaları** Çıxışın qurulmasının ümumi qaydaları sırasına «qızıl kəsmə» qaydası da aiddir. Bu qayda nitqin quruluş hissələrinin optimal tənəsübünün axtarışını istiqamətləndirir. Qaydanın adı məcazi mənə daşıyır. «Qızıl» sözü burada ən yaxşı, tapılmasının xoşbəxtlik gətirdiyi, yüksək ləyaqətin göstəricisi mənasında istifadə edilir.

Belə terminoloji ad intibah dövrünün məşhur dahi sənətkarı Leonardo da Vinçi tərəfindən verilmişdi, lakin bu qaydanın mahiyyəti hələ antik dövrdə də mövcud idi: o, incəsənətin müxtəlif növlərində yaradılmış, ilk növbədə plastik sənət nümunələrinə aid edilirdi.

Natiqliyə aid edilərkən bu qayda belə səslənir: nitqin girişi və yekunu (onun kompozisiya çərçivəsi) həcmi etibarilə bütün mülahizənin üçdə-birindən artıq olmamalıdır. Bu cəhəti vurğulamaq lazımdır: əgər natiq dinləyicilərin diqqətini təşkil edə bilsə və mülahizənin üçdə-birindən daha qısa zamanda çıxışını yekunlaşdırmağı bacarsa, bunun üçün ona yalnız təşəkkür etmək lazımdır.

Bu qayda çıxışın yalnız yuxarı cizgisini - çıxışın davam etmə müddətinin və yekununun son sərhəddini müəyyən edir. Qaydanın tətbiqi sadə riyaziyyat məsələsidir.

Məsələn, əgər siz yuxarı sinif şagirdləri qarşısında yazıçının həyat və yaradıcılıq yolu haqqında yarım saatlıq bir mühazirə oxumalısınızsa, giriş və yekun (dövrün ümumi mənzərəsi və həmin yazıçının sələfləri, yaradıcılığının əhəmiyyətinin qiymətləndirilməsi, sonrakı nəsillərin ona verdiyi qiymət və s.) 10 dəqiqədən artıq vaxt almamalıdır.

Əks halda, əgər bunun üçün vaxt varsa, mühazirənin mövzunu başqa şəkildə formalaşdırmaq lazımdır ki, daha ətraflı izah etdiyiniz istiqamətlər müzakirənin əsas obyektinə kimi yer ala bilsin.

Göstərilən qanunauyğunluğun funksional baxımdan doğrulması ondan ibarətdir ki, əsas hissə çıxışın üçdə ikisindən daha

qısa mətn aralığına malik olduqda, natiq nitqin məzmununu açmaqda çətinliklə üzləşir, çünki bu halda məzmun zəngin və kifayət qədər inandırıcı ola bilmir.

Eyni zamanda, hədsiz dərəcədə uzadılmış giriş, yaxud yekun dinləyicilərdə yorğunluq və səbrsizlik yaradır (bununla əlaqədar alman professoru X. Lemmermanın əyani surətini xatırlamaq mümkündür. O, qeyd edirdi ki, qonaqların gözü qarşısında yemək masasını uzun müddət bəzəməklə biz onların qıcıqlanmasına səbəb ola bilərik).

Məşhur məhkəmə natiqi və natiqlik nəzəriyyəçisi A. F. Koni çıxış edənin «qızıl kəsim» qaydasına əhəmiyyət verməməsi nəticəsində nitqinin tamamilə bərbad olmasının canlı təsvirini vermişdir.

Ola bilər ki, siz ritorikanın tarixi kursundan gənc müdafiəçinin az əhəmiyyətli oğurluq işi haqqında çıxışı zamanı düşdüyü tragikomik vəziyyəti xatırlayırsınız. O, yarım saat ərzində şəxsi mülkiyyət anlayışının müxtəlif ölkələr və dövrlərdə keçdiyi inkişaf yolunu izləməyə qalxmışdı. Sonda isə belə söyləmişdi: «İndi isə işin vəziyyətinə keçirəm» (yəni nitqin məzmununun əsas hissəsinə keçirəm)- və elə həmin an məhkəmə üzvlərindən ən yaşlısının çox ifadəli ah çəkməsindən sonra nitqini yekunlaşdırmalı olmuşdu.

Nitqin qurulmasının fundamental qanunauyğunluqlarından biri də «*kənar amili*» («sərhəd effekti») adlanır. Onun mahiyyəti bütünlükdə qavrama və yaddaşın psixologiyasına aiddir və aşağıdakını bildirir: istənilən ardıcılıqda *başlanğıc və son orta hissə*dən daha yaxşı yadda qalır. Natiqin nitqinə aid edildikdə, bu çıxışın kompozisiya çərçivəsinin hazırlanması (giriş və nəticə) xüsusi diqqət və dəqiqlik tələb edir.

Natiqlik sənətinin nəzəriyyə və təcrübəsində qeyd edilən hala çoxdan diqqət yetirilmişdir. Heç də təsadüfi deyil ki, özünü öldürməyə məcbur olmuş

Demosfenin ölümündən sonra onun qaralamalarında natiqliyə aid əsərlər üçün müxtəlif mövzularda çıxışların 50-dən artıq mümkün giriş və nəticə variantları tapılmışdı.

Qabaqcadan görülmüş bu hazırlıqlar qiymətli ritorik fondu, qayğıkeşliklə düşünülmüş mövzuları təşkil edirdi və hətta



improvizə olunmuş nitq üçün də elə bir başlanğıc tapmaq imkanı verirdi ki, o, dinləyicilərin diqqətini cəlb etsin və çıxışın qavranılmasına lazımi rəng verə bilsin. «Kənar amili»nə aid birbaşa göstərişi M. V. Lomonosov verirdi: «Dinləyicilər. . . daha çox başlanğıca və sona diqqət yetirir və onları daha çox xatırlayırlar».

Bununla yanaşı, ümumi psixologiyaya aid ədəbiyyatda bu qanunauyğunluq XIX əsrdə yaşamış alman alimi Q. Ebbinhauzun adını daşıyır (Ebbinhauz qanunu kimi yada salınır) və burada bir zərrə belə ədalətsizlik yoxdur. Yadımıza salaq ki, məhz XIX əsr eksperimental psixologiyanın yaranması və çiçəklənməsi dövrüdür.

Məhz Ebbinhauzun əvvəllər də dəfələrlə qeyd etdiyi informasiyanın mənimsənilməsi ideyası sonralar çoxsaylı statistik təcrübələrdə təsdiqini tapmışdı. Sınaqdan keçirilən material nə olursa – olsun (istər rəqəmlər, istər mücərrəd həndəsi fiqurlar, istər sözlər), nəticə eyni olaraq qalırdı: təklif edilən cərgənin yalnız əvvəli ilə sonu şüura və yaddaşa daha parlaq şəkildə həkk olunurdu.

**Giriş və yekun hissələrin vəzifələri, onların qurulması üsulları** Söylənəcək nitqin giriş və nəticəsini tələb olunan şəkildə formalaşdırmaq üçün ritorikanın hansı müddəalarını nəzərə almaq faydalı olardı? Hər şeydən əvvəl, nitqin adı çəkilən hissələrindən hər birinin ifadəsi zamanı natiqin qarşısında duran vəzifələri nəzərə almaq lazımdır. Giriş, obrazlı desək, bir növ, kamerton (yaxud üvertüra) kimidir, o, auditoriyanı müəyyən məqama kökləyir.

Girişin vəzifələri - dinləyicilərin diqqətini cəlb etmək, onlarda maraq oyatmaq; onların inamını qazanmaq, təmas qurmaq, qarışıqlıq anlaşıma yaratmaq, bəzən auditoriyada natiqə qarşı yaranan və ünsiyyətin əks- suggestiv sifəti (təlqinə qarşı təbii psixoloji müqavimət, kənar təsir) adlandırılan «gözəgörünməz ehtiyatlılıq buzu»nu əritmək; dinləyiciləri çıxışın əsas hissəsini qəbul etməyə hazırlamaqdır.

Yekun hissənin vəzifələri - başlıca olanı xatırlatmaq, deyilənləri yekunlaşdırmaq (bunu hələ Platon Sokratın dili ilə 24 yüzillik bundan əvvəl söyləyirdi), nitqdən alınan təəssüratı qüvvətləndirmək, fəaliyyətə səsləməkdir. A.F.Koninin daha bir musiqili müqayisəsinə əsasən, yekun isə idealda elə olmalıdır ki,

istər-istəmər dinləyicilərin qulaqlarında səslənsin, özü haqqında xoşagələnlirlik, yaxud gümrah, enerjili xatirələr oyatsın.

Yüz illər ərzində ritorikada giriş və yekun hissə zamanı «natiqə yaxşı xidmət edə biləcək», onun vəzifələrinin həyata keçirilməsinə yardımçı olan üsullar haqqında anlayışlar toplanıb zənginləşmişdir. Ayrı-ayrı oxşar üsulları sadalayaraq, zərurət yarandıqda, bu siyahını onların istifadəsinin xüsusiyyətləri haqqında qısa şərhələrlə müşayiət edək.

Beləliklə, girişdə üzvi surətdə aşağıdakılar səslənir:

- Etiket vəzifəsini yerinə yetirən salamlama və müraciət, tanış olmayan natiqin dinləyicilərə təqdim edilməsi;

- Məruzənin mövzusunun elan edilməsi;

- Nitqin «reklamedici», maraq doğuran adının elan və izah edilməsi;

- Mövzunun əhəmiyyətinin birbaşa göstərilməsi (onun aktuallığı, yeniliyi, təcrübi əhəmiyyəti);

- Natiqin mövzu ilə maraqlanması səbəbinin şərhli. Şəxsiyyətə yönəlmiş diqqət kimi bu, dinləyicilərdə maraq yaratmağa kömək edə bilər;

- Mövzunun əsas anlayışının mahiyyətinin açılması;

- Açar tezisə irəli sürülməsi;

- Çıxışın məqsədinin quruluşu (buraya həm də ondan əvvəl gələn üsuldan istifadə daxildir), (çıxış edənə çatdırmaq istədiyi başlıca fikrin formalaşdırılması);

- Dinləyicilərin nitqin planı ilə tanış edilməsi. Plan yığcam olmalıdır, həm də o, natiqin ətraflı, çoxsaylı bəndlər və yarımbəndlərdən ibarət olan, nitqinin məzmununu sistemləşdirərək, «dispozisiyanın (mövqenin) mətbəxi»ni açıqlayan işçi plan yox, ən optimal, insanın operativ yaddaşının həcmində «sehrli sayına» uyğun gələn – yəni 1-2 bənddən ibarət, bir növ, auditoriya planı olmalıdır;

- Problemin meydana gəlməsi və öyrənilməsi tarixinin yığcam, seçilmiş şəkildə (məhz yığcam və seçilmiş, çünki başqa cür olsa, işin əsas mahiyyətindən kənarlaşmaq və dinləyiciləri çoxsözçülü-yün dövrü genişliyi və zamanların tozu ilə örtülmüş təfərrüatlarla doyurmaq təhlükəsi çox böyükdür) işiqləndirilməsi;

• Fəal daxili reaksiya üçün təkan rolunu oynayacaq sualın, yaxud suallar seriyasının qoyulması (məşhur başlanğıc nümunəsi: «Bilirsinizmi...?») Bunlar həm ritorik, həm də sual-cavabın tərkibindəki suallar ola bilər;

• Parlaq, xüsusilə səciyyəvi nümunə (nümunələr);

• Təsadüfi olmayan, konseptual əhəmiyyətə malik, nitqin əsas müddəalarından birinin mahiyyətini izah edən obrazın cəlb edilməsi və mümkün təhlili;

• Süjetli başlanğıc (məişət əhvalatı, təmsil, əfsanə, rəvayət və s.). Ümumiləşdirmənin sonuncu səviyyəsində fərqləndirilən nitq növlərindən (təsvir, nəqlətmə, mühakimə) məhz nəqlətmə diqqəti daha möhkəm cəlb edir.

• Yumoristik, satirik, yaxud kinayəli qeyd, yerinə düşən lətifə. Lakin yumorun cəlb edilməsi süni, qəsdən edilmiş hərəkət təsiri bağışlayırsa, söhbətin mövzusunə aidiyyəti yoxdursa, belə bir fikir yarana bilər ki, natiq müzakirə edilən məsələyə kifayət qədər maraq və diqqət göstərmir;

• Nitqin söyləndiyi məkana və zamana, auditoriyanın tərkibinə aid şikayət. Belə giriş ifadələri vəziyyətə görə şərtləndirilən eks-prompt, yaxud əvvəlcədən planlaşdırılmış ola bilər, belə ki, natiqdən auditoriyanın və nitqin söylənmə vəziyyətinin öncədən çox dəqiq müəyyənləşdirilməsi tələb olunur. Adətən, auditoriyanın xüsusiyyətlərinin nəzərə alınması dinləyicilər tərəfindən onların ünvanına söylənilən xoş söz və diqqət nümunəsi kimi müsbət qarşılır;

• Sitat. Lakin hər hansı bir sitat yox, mənasına görə tam orijinal, formasına görə dəqiq (xüsusilə poetik, yaxud qanadlı ifadə) nümunə. Bu, çıxışa bir növ, «şifahi epigraf» artırmağa, nitqin lap əvvəlində mühüm intellektual və emosional çalar yaratmağa imkan verir;

• Atalar sözü və ya məsəli nümunə göstərdikdən sonra ya onunla həmfikir olduğunuzu, ya da razılaşmadığınızı bildirmək (çıxışın mövzusunə müvafiq olaraq onun mümkün dəyişdirilməsi);

• Qeyri-iradi diqqəti cəlb edən əyaniliyin nümayiş etdirilməsi və s.

Sadalanan üsullar çox zaman nəticə effektinin qüvvətləndirilməsi ilə kombinə edilir. Yekunda, adətən, əsas məsələ yada salı-

nır və nəticələr formalaşdırılır. Bu üsulların hər ikisi müzakirənin yekunlaşdırılması formasıdır. Onların arasındakı fərqlər informasiyanın məzmun-fakt və məzmun- konseptual növlərindən çıxış edərək müəyyənləşdirilir.

Bundan başqa, yekun üçün aşağıdakılar xarakterikdir:

- Nitqin predmetinin inkişafının perspektivlərinin, sərhədlərinin cızılması;
- Çağırış, məsləhət, arzu, xəbərdarlıq;
- Sonrakı fəaliyyət üçün əməli tövsiyələrin formalaşdırılması;
- Diqqət və xeyrxahlıq üçün minnətdarlığın ifadə edilməsi;
- Dinləyicilərlə vidalaşma.

Nitqin tamamlanmasının ayrı-ayrı uğurlu üsulları girişdə çox işlənənlərlə üst-üstə düşür: bura sonra üzərində düşünmək üçün suallar (çox zaman həll edilməmiş, yaxud qətiyyənlə həll edilməmiş); xüsusilə təsirli, inandırıcı nümunə və surətlər; süjetli və yumoristik haşiyələr; sitatlar, atalar sözü və məsəllər; ayaniliyin cəlb edilməsi və s. aiddir.

**Giriş və yekunların müxtəlif növləri** Ritorik ənənələrdə öz mənə və quruluş xüsusiyyətlərinə görə fərqlənən girişlərin iki növü aydın şəkildə qarşılaşdırılır: bilavasitə (birbaşa) və bilvasitə (dolayısı ilə).

Birbaşa (bilavasitə) giriş (işarə edilmə - sinonimlər - sadə, təbii, bilavasitə giriş) nitqin elə başlanğıcına deyilir ki, bu zaman danışan praktik olaraq nitqə başlayan kimi dinləyiciləri mülahizənin mövzusu ilə tanış edir və onun məntiqi aydınlaşdırılmasına başlayır. Horatsinin sözləri ilə desək, bu, «şeylərin tən ortasına» daxil olmaqdır.

Bilvasitə (dolayısı ilə) giriş (süni, vasitəli) nitqin elə hissəsinə deyilir ki, orada natiq incəliklə və dərinliklərə nüfuz edərək, onların qəlblərinin «könüllü əsir düşmələrini» həyata keçirərək, auditoriyanı mövzunu qavramağa hazırlayır.

Quruluş baxımından bu, dolayısı ilə nitqin girişindən əvvəl gələn *təşəbbüs* kimi ünsüründə həyata keçirilir.

A.F.Koninin tanınmış «Mühazirəçilərə məsləhətlər» əsərindən çox məşhur illüstrasiyalara əsaslanan paralel nümunələri nəzərdən keçirək. Birinci halda mühazirəçi öz çıxışını çox məqsədyönlü, au-

ditoriyaya hesablanmış, əvvəlcədən işgüzar və mütəşəkkəl şəkildə başlayır:

“Bu gün biz sizinlə fizikanın əsas qanunlarından biri - ümumdünya cazibə qanunu haqqında danışacağıq. Qanunun mahiyyəti istənilən əşyanın cazibəsinin onun çəkisindən və onlar arasındakı məsafədən asılılığının müəyyənləşdirilməsindən ibarətdir...”

İkinci halda mühazirənin giriş ifadələri daha maraqlı və əyləncəli səslənir:

1642-ci ilin yeni il gecəsində İngiltərədə, orta gəlirli fermerin ailəsində bir çaxnaşma var idi. Dünyaya bir oğlan gəlmişdi, həm də elə balaca idi ki, onu böyük pivə bokalında çimizdirmək mümkün idi.

Sonra o oğlanın həyatı və təhsili, tələbəlik illəri, kral elmi cəmiyyətinə üzv seçilməsi haqqında bir neçə söz və nəhayət, şəxsən ser İsaak Nyutonun adı çəkilir.

Bundan sonra onun kəşf etdiyi ümumdünya cazibə qanununun mahiyyətinin şərhinə başlamaq olar. Bu təsvirlərdən birincisində mövzunu əvvəlcədən nümayiş etdirən bilavasitə giriş üsulundan, ikincidə isə - bilvasitə, süjetli başlanğıc üsulundan istifadə olunmasını görmək çətin deyil.

Əlavə olaraq, az istifadə olunan, nitqin *gözlənilməz giriş* adlandırılan kəskin, qüvvətli, «partlayış təsiri oyadan» başlanğıcı haqda danışmaq olar. Belə giriş hansısa fəvqəladə vəziyyətlə əlaqədar ola bilər. Bu mənada, Siseronun Katalina əleyhinə nitqinin başlanğıcı klassik nümunə ola bilər –yəqin ki, ikincini, heç olmazsa, ürəyində, özündən asılı olmadan titrədən birbaşa, tələbkar və qəzəbli müraciət nəzərdə tutulur.

Girişlərin əsas növlərinin fərqləndirilməsi zamanı yekunların iki əsas növünü ayırmaq (əsas hissənin məzmununa münasibətdə, dinləyiciyə emosional təsirin dərinliyinə və quruluşunun mürəkkəbliyinə görə yenilik səviyyəsindən asılı olaraq) lazımdır.

Birbaşa yekun – nitqin belə bitirilməsi bilavasitə çıxışın qalan müddəələrindən irəli gəlir; əksinə, bilvasitə isə nitqin elə yekunlaşdırılmasıdır ki, bu zaman sonluq, çıxışın əsas hissəsindən ən az asılılığa və müəyyən yenilik effektinə malikdir, həm də dinləyicilərin

söhbətin mövzusunə maraqlı münasibətini möhkəmləndirmək üçün istifadə olunur.

Bu, ikinci növün quruluşunda öz yekunundan başqa az və ya çox müfəssəl sonluğun mövcudluğu nəticəsində mümkün olur.

**Mülahizənin əsas hissəsinin ətraflı şərh üsulları** Çıxışın əsas hissəsində istifadə edilən şərh üsulları ayrı-ayrı quruculuq məsələlərinin arasındakı məna əlaqələrinin mövcudluğu və xarakterinə görə fərqləndirilir.

Materialın təşkilinin paralel üsulu şərhdir. Burada çıxışın əsas məsələləri əslində məna baxımından müstəqil və bərabərhüquqludur. İclasda gündəlikdə «cari məsələ» kimi göstərilən və bir-biri ilə əlaqədar olmayan kiçik mövzuları əks etdirən bəndlə bağlı çıxışı nümunə gətirmək olar.

Şərhin bu üsulu az tipikdir. Əslində, adətən, çıxışın hissələri arasında, heç olmasa dolayısı ilə əlaqənin mövcudluğunu müəyyənləşdirmək natiq üçün daha uğurlu nəticələyə bilər, çünki bu zaman onlar və nitqin vahid şəkildə qavranılmasına üzvi keçid etmək mümkündür.

Materialın təşkilinin xronoloji üsulu şərhdir. Bu şərh zamanı çıxışın ayrı-ayrı məsələləri müvəqqəti əlaqə münasibətindədir. Bu şəkildə çox zaman tarixi dövr və hadisələrin xarakteri, qeyri-adi insanların həyatı haqqında çıxışlar və s. qurulur.

Şərhin xronoloji üsulu həm materialın bilavasitə təqdimatına imkan verir, həm də onun inversiv-geriyə və yenidən qurulmasında ardıcılıq hadisələrin real gedişi ilə müqayisə edilə bilər.

Əgər məktəblilərə yazıcının tərcümeyi-halı haqqında danışmaq lazımdırsa, bu üsul (məsələ, şərh hansısa maraqlı, cəlbədicə, sirli epizod, ayrıntı ilə başlamaq, yalnız bundan sonra ondan əvvəlki və sonrakı məsələlərin şərhinə keçmək) sinfin nəinki giriş hissəyə, həmçinin əsas hissəyə də marağını oyatmağa kömək edə bilər.

Materialın təşkilinin məntiqi üsulu şərhdir, bu zaman çıxışın ayrı-ayrı məsələləri bir-biri ilə səbəb-nəticə əlaqəsi münasibətindədir. Şərhin bu üsuluna mülahizələrdə rast gəlinir.

Formal məntiq kursunda mülahizənin iki variantı yaxşı məlumdur: deduktiv («çıxarılmə»), ümumidən xüsusiyyə əqli nəticə, fikrin

sintetik -analitik gedişi, mülahizənin Aristotel modelini) və induktiv («yönəltmə», xüsusidən ümumiyyə əqli nəticə, fikrin analitik –sintetik gedişi, mülahizənin Sokrat modelini).

Məlum olduğu kimi, məşhur xəfiyyə Şerlok Xolms məhz deduksiyanı- fikrin özünün orijinal «sisteminin» əsaslarından hərəkətini, cinayətin işlənməsi və açılması mexanizmləri haqqında ümumi anlayışları konkret işin xüsusiyyətlərinə aid edərək nəzərdən keçirməklə, onun açılması haqqında nəticəyə gəlməyi özünün ən sevimli mülahizə metodu hesab edirdi.

Deduksiyanı tətbiq edən natiq, mövzunun əvvəlcədən dərk edilməsinin hansı ssenari üzrə qurulmasından asılı olmayaraq, nitqi oxşar şəkildə, aşağıdakı zəncirə uyğun qurur: ehtimal kimi çıxış edən tezis, fərziyyə - onun faktlara əsaslanaraq isbat, yaxud inkar edilməsi və nümunələr – nəticə.

İnduksiya zamanı isə fikrin trayektoriyası belədir: ayrı-ayrı fakt və nümunələrin təsviri – onların qarşılaşdırılması, təhlil və şərhlər – ümumiləşdirici nəticə.

Materialın təqdim edilməsi zamanı deduktiv, yaxud induktiv metodlardan birinin seçilməsi zamanı natiq bir sıra amilləri nəzərə alır. Onlardan ən mühümləri aşağıdakılardır:

- Dinləyicilərin müzakirə edilən məsələ ilə maraqlanma dərəcəsi. Bir qayda olaraq, induktiv şərh canlı nümunələrin və təfərrüatların ilkin daxil edilməsi nəticəsində qavramanı fəallaşdırmağa imkan yaradır.

- Auditoriyanın hazırlanma səviyyəsi. Dinləyicilər intellektual baxımdan nə qədər yetkin və hazırlıqlıdırsa, onların mücərrəd təfəkkürünün səviyyəsi o qədər yüksək olur və deməli, deduktiv şərhədən də o qədər istifadə etmək mümkündür. Məsələn, Aristotel filosoflar qarşısında çıxış zamanı məhz bu metoddan istifadəni tövsiyə edirdi;

- Mövzunun sadəlik (mürəkkəblik) dərəcəsi. Belə güman edilir ki, əgər nitqin mövzusu kifayət qədər sadədirsə, deduktiv şərhədən istifadə edərək, tezisi elan edəndən sonra qısaca olaraq nümunələri xatırlatmaqla vaxta qənaət etmək mümkündür. Əgər mövzu qavrama üçün mürəkkəbdirsə, yenə də deduktiv yolun seçilməsi hüququ mövcuddur. Əks halda, şaxələndirilmiş dəlillər və xüsusi hallar

auditoriyanın fikrini yayındıraraq əsas məsələni anlamalarına, yəni «ağacların arxasından meşəni görmələrinə» mane olar;

- Tezisin mübahisəlilik dərəcəsi. Əgər natiq əvvəlcədən əsaslandırma aparmadan olduqca mübahisəli bir tezisi dinləyicilərə çatdırırsa, avtomatik olaraq, öz vəzifəsini dəfələrlə mürəkkəbləşdirmiş olur, qavrama üçün neqativ zəmin yaradır, çünki auditoriyanın bir hissəsi həmin anda söylənilən mülahizəyə mənfi münasibətini formalaşdıraraq, onu «süngü ilə» qarşılayır və sonrakı fikirlərə qarşı öncədən mənfi yanaşmaya köklənir.

Buna görə də müdafiə edilən ideyanın aydın görünən mübahisəliliyi zamanı natiqin öz mövqeləri üçün dəlillər bazasının yaradılmasının qayğısına qalması daha düzgün olar və bu, bilavasitə tezislə tanış olmadan əvvəl gələrdi.

Məsələn, natiq-mühazirəçi materialın yaxşı mənimsənilməsi üçün konspektləşdirmənin faydası haqqında tezis tələbələrin çoxu tərəfindən müsbət qəbul ediləcəyinə ümid edə və bu haqda mülahizələrini deduktiv yolla apara bilər.

Lakin heç bir vəziyyətdə şparqalkadan istifadə etməmək haqqında tezis elə həmin auditoriya tərəfindən emosional baxımdan neytral qarşılanmaya da bilər və bu tezisi elan edən mühazirəçi əgər öncədən öz nəzər nöqtəsinin xeyrinə dəlillər gətirməsə, həyatdan uzaq düşmüş nəsihətçi hesab edilə bilər;

- Milli-mədəni xüsusiyyətlər. Məsələn, almanların özlərinin etiraf etdiyi kimi, alman-intellektual-nitq ənənəsində mülahizənin deduktiv qurulmasına üstünlük verilir.

Məsələn, Amerika ritorikasında, adətən, materialın induktiv şəkildə şərh təbliğ edilir. Bu üsulun böyük ustalarından biri olan D.Karneginin kitablarını açarkən biz dəfələrlə bunun şahidi oluruq. Demək olar ki, hər bir fəsildə şəxsən müəllifin özü tərəfindən əməli surətdə həyata keçirilən məşğələlərdə mülahizənin induktiv gedişinin təsviri ilə rastlaşırıq. Həm də bu zaman məşhur adamların, yaxud adi, sadə vətəndaşların həyatından gətirilən nümunələr söylənilən nəsihəti qabaqlamış olur. Materialın amerikalılaştırılmış induktiv təqdimat tərzini həm də postsovet informasiya məkanında qavramaya aid qərarların dinamikasına müəyyən təsir göstərir.



Müqayisə etdiyimiz deduktiv və induktiv modellərlə yanaşı, ümumi məntiqi nəzər nöqtəsi baxımından həm də analogiyalar üzrə şərh qeyd edilir. Analogiyaya «xüsusidən xüsusiyyə» əqli nəticəsi kimi tərif verilir ki, bu zaman əşyaların hansısa əlamətlərinin oxşarlığına əsasən onların başqa əlamətlərə görə də oxşar olması haqqında nəticə çıxarılır.

Məntiqi baxımdan belə mülahizə qeyri-ciddi hesab edilir, mütləq etibarlılığa və nəticənin sərt məcburiyyətinə ( hər hansı analogiyanın axsaması haqqındakı fikrin çox işlək olması heç də təsadüfi deyil) malik deyil. Lakin ritorik mənada analogiya ünvanlandığı şəxs (və ya şəxslər) üçün nümunəvi və əyani olduğundan nəticədə nətiqə inandırma məqsədinə çatmaqda kömək edə bilər.

Qeyd edək ki, çox zaman real çıxış zamanı əsas hissənin qurulmasının göstərilən üsulları bir-biri ilə uzlaşır və bu, şərhin yeknəsəqliyindən, şablonluğundan qaçmağa imkan verən çox müsbət xüsusiyyətdir.

Sonda bir daha qeyd etməliyik ki, öz çıxışının quruluşuna lazımı diqqət yetirən nətiq auditoriyanın marağından və hörmətindən məhrum olmaq kimi təhlükəli qüsurlardan yan keçə bilər.

Bu səhvlərə quruluş boşluğu, amorfluq- mülahizənin qurulmasında dəqiqliyin olmaması; şərhin sıçrayışşəkilli səciyyəsi- nizamlılığın olmaması; kompozisiyanın ayrı-ayrı hissələrinin çox uzadılmış, yaxud qısaltılıb korlanmış olması, nitqin vaxt büdcəsindən səmərəli istifadə etməyi bacarmamaq; mətnin qəlib və buna görə də dinləyicilər üçün maraqsız şəkildə qurulması və s. aiddir.

Əksinə, çıxışın komponentlərinin ölçülü-biçili və dəfələrlə yoxlanılmış ardıcılığı, onların hər bir hissəsinin özünəməxsus məzmun dolğunluğu nitqin ünvanlandığı şəxs (yaxud şəxslərin) həm şüuruna, həm də təhtəşüuruna müsbət təsir göstərərək, materialın sistemli şəkildə mənimsənilməsinə kömək edərək dinləyicinin qəlbindəki estetik duyğuları oyadır.

### 5.3. Çıxışın nitq tərəfi

**Kütlə qarşısında çıxışın üslubunun seçilməsi** Dinləyicilərə məlumat verən şəxs öz qarşısına təkcə onlara müəyyən materialı çatdırmaq (invensiya), onu istifadə üçün rahat şəkildə yerləşdirmək (dispozisiya) vəzifəsini yox, həm də bu materialı müəyyən şəkildə, müəyyən «üslubda» çatdırmaq vəzifəsini qoyur. Ritorikanın elokusiya bölməsi məhz üslub üçün cavabdehdir.

Elokusiyanın tarixən ritorikanın əsas sahəsi kimi formalaşdırılması, hər şeydən əvvəl, siyasi səbəblərlə izah olunur. Gözəl danışığın hər bir vətəndaşın az qala Konstitusiyaya vəzifəsi hesab olunduğu Roma respublikasının süqutundan sonra (e.ə. 31-ci il) o, məktəb müəllimlərinin ixtiyarına keçdi, məhz məktəb müəllimləri ritorikaya «rəhbərlik» etməyə başladılar.

İfadəli oxu (deklamasiya) üzrə məşğələlər keçirərkən müəllimlər qəsdən şagirdlərə bir növ mücərrəd (çox zaman romantik) material təklif edərək, onların diqqətini müstəsna olaraq kataloqlaşdırılmalı və əzbərlənməli olan ritorik obrazlı ifadələrə yönəldirdilər.

Lakin elokusiya sahəsində bilici olanların vəzifələrinə təkcə lazım olan bədii ifadələrin seçilməsi yox, həm də onların nəse bir bütöv, tam halına salınması daxil idi ki, bu tərkibdə bədii ifadələr bir-birinə ahəngdar surətdə yerləşdirilmiş olmalı idi.

Danışanın məqsədinə çatmasında daha səmərəli olan nitq vasitələri haqqında məlumat verək. Mülahizənin xarakteri bizim harada, nə və necə danışmağımızdan, yəni nitq vəziyyətindən asılıdır. Nitq vəziyyətinin xüsusiyyətlərindən asılı olaraq, çıxış üçün müəyyən funksional nitq üslubu seçilir.

Nitqin funksional üslubları – nitq vəziyyəti nəzərə alınmaqla hər bir ünsiyyət sahəsi üçün nitqin sabit növ müxtəlifliyidir.

Funksional üslublar bir-birindən dildaxili əlamətlərinə görə: seçim prinsipləri, ümummillil dil vasitələrinin uzlaşdırılması və təşkilinə görə fərqləndirilir. Beş funksional üslub mövcuddur: rəsmi-işgüzar, elmi, publisistik, bədii və danışiq.

Natiq ədəbi dildə, yəni yazılı nitqin qanunlarına tamamilə uyğun şəkildə, eyni zamanda, şifahi nitqin xüsusiyyətlərini və dinləyicilərinin psixologiyasını nəzərə almaqla danışmalıdır. Ədəbi dilin məhz bu növü «yazılı nitqin şifahi kimi saxtalaşdırılması» adlanır. Müasir publisistik nitqin bu üslub xüsusiyyəti danışqılıq adlanır və sadəliyin qüsursuz ədəbi-tələffüz vərdişləri ilə uzlaşdırılmasını nəzərdə tutur. Camaat qarşısında çıxışda kitab və danışq dili üzvi surətdə birləşir. Onlar bir-birini tamamlayaraq özünəməxsus natiqlik üslubu yaradır.

Bədii danışq müasir çıxışın, bir növ, «üzü»dür, yəni ilk olaraq gözlə görünəndir. İndi isə kütlə qarşısında çıxışın anlaşqılığını və səmərəliliyini müəyyən edən əsas üslub əlamətlərinə, yaxud keyfiyyətlərinə müraciət edək. Onlar aşağıdakılardır:

- Düzgünlük (ədəbi normalara əməl edilməsi);
- Aydınlıq və sadəlik;
- Qısalıq;
- Zənginlik və emosionallıq.

*Aydınlıq* – hər şeydən əvvəl, materialın dinləyicilər üçün anlaşqılıq olmasıdır. Buna dəqiq kompozisiya, dəlillərin inandırıcılığı, dilin sadəliyi və emosionallığı ilə nail olmaq mümkündür.

*Sadəlik* – mürəkkəb və ciddi məsələlər haqqında anlaşqılıq danışmaq, ən sadə vasitələrin köməyi ilə ən mürəkkəb olanı ifadə etmək, insanların səni başa düşməməsinin mümkün olmamasına nail olmaq bacarığıdır.

*Qısalıq* – məlum olduğu kimi, «istedadın bacısıdır». Hələ Siseron göstərirdi ki, «natiqin ən böyük ləyaqəti təkcə lazım olanı söyləmək yox, həm də lazım olmayanı söyləməməkdir». Mark Tven nəql edirdi ki, bir dəfə missioner moizəçinin nitqi elə xoşuna gəlir ki, ona bir dollar ianə vermək qərarına gəlir. Moizə artıq bir saat idi ki, davam edirdi və Mark Tven öz ianəsini yarım dollara endirmək qərarına gəlir. Moizə daha yarım saat uzanır və o, qərara alır ki, heç nə verməyəcək. Ruhani iki saat sonra moizəsini bitirəndə Mark Tven itirdiyi vaxtın əvəzini kompensasiya etmək üçün onun qarşısındakı boşqabdan bir dollar götürüb.

*Zənginlik və emosionallıq*. A.F.Koni yazırdı: «Öz doğma dilini bilmək və ondan istifadə etməyi bacarmaq lazımdır». Nitqin

zənginliyi, hər şeydən əvvəl, insanın fəal və qeyri-fəal lüğət və frazeoloji ehtiyatı, həmçinin bu ehtiyatdan istifadə edərkən üslub çevikliyi ilə müəyyən olunur.

Filoloqların hesablamalarına görə, müasir mədəni insanın fəal söz ehtiyatı 3–4 min vahid, qeyri-fəal isə 15 min vahid frazeologizmdən ibarətdir. Natiqin fəal söz ehtiyatı nə qədər geniş olarsa, o lazım olan sözü daha asanlıqla «tapar». Nitqin zənginliyinin və üslub çevikliyinə çoxsaylı göstəricilərindən biri dilin sinonimik ehtiyatlarından istifadə bacarığıdır.

Nitqdə məcazlar və bədii ifadə vasitələri tanınmamalı, gözü girməməli, lazım olmayan, «gözəllik üçün» edilən əlavə kimi qəbul olunmamalıdır. obrazlı ifadələr nitqdə o qədər təbii yer tutmalıdır ki, həmin nitqi onlarsız təsəvvür etmək mümkün olmasın.

**Dinləyicilərə nitq təsirinin növləri** Nitqin bədii ifadə vasitələri auditoriyaya bilvasitə (dolayısı ilə) təsir formalarıdır, onların köməyi ilə qurulan mülahizələr məntiqə əsaslanan adi nitq əməliyyatları hesabına şübhə altına alınır və mərifətlə rədd edilə bilməz.

Nitq təsirinin bilavasitə (birbaşa) və bilvasitə (dolayısı ilə) taktikaları müəyyən edilir. Nitq təsirinin bilavasitə taktikası açıq tipli taktikadır. Danışan dinləyənlərə demək istədiyini sadə şəkildə və birbaşa söyləyir. Bu taktika nitq təsirinin şaquli modelini nəzərdə tutur.

Danışan və dinləyən arasında belə münasibətlər mövcud olduqda iyerarxiyalı strukturlaşdırılmış ünsiyyət baş verir. Həm də, adətən, bu iyerarxiyada daha yüksək mövqeyi danışan tutur.

Qarşılıqlı təsirin şaquli modeli şəraitində dinləyiciyə yalnız göstərişi dinləmək və ona müvafiq şəkildə hərəkətə başlamaq təklif edilir. Bu halda verilən məlumata tənqidi münasibət istisna olunur.

Bilavasitə taktikaların üstünlüyü dəqiqliyi və ardıcılığında, «səmimiyyət meyarına münasibətdə konfliktə» olmasındadır.

Lakin nitq təsirinin bilavasitə taktikasının səmərəli olması üçün onun aşağıdakı tələblərə cavab verməsi zəruridir:

- Məlumat nəzərdə tutur ki, danışanın ünsiyyət məqsədi qəbahətli deyil (yəni məlumatda ziyan vermədən göstərilə bilər);
- Məlumat son dərəcə aydın formalaşdırılır və onun yalnız bir düzgün izahı mümkündür;

• Məlumat dəlillərlə əsaslandırılmışdır. Yaxud, heç olmasa, zərurət yarandıqda əsaslandırıla bilər;

• Dəlillər, əgər mövcuddursa, məntiqi səhvləri yoxdur;

• Məlumat üçün seçilmiş dil vahidləri nitq vəziyyətini dəqiq xülasə edir;

• Məlumat üçün seçilmiş dil vahidləri idealda birmənalıdır, onların ifadə etdiyi anlayışlar dəqiq müəyyən edilmiş və dərəcələrə ayrılmışdır.

Elə ünsiyyət vəziyyətləri mövcuddur ki, onlarda birbaşa nitq aktı mümkün deyil və arzuolunmazdır. Məsələn, etiket nitq vəziyyəti: «Dostunuz sizi axşamı onunla birlikdə keçirməyə dəvət edir. Dəvət edildiyiniz kompaniya sizi təmin etmir, lakin dostunuz üçün əziz olan adamlardan ibarətdir. Özünüzü rədd cavabı verməyə məcbur olmuş kimi hiss edirsiniz. Rədd cavabınız nitqdə nə cür təqdim edilə bilər?»

Dolayısı ilə nitq taktikalarının qurulmasının ümumi prinsipi - istənilən bilvasitə nitq təsiri taktikası oxucuya böyük, yaxud kiçik çətinlik səviyyəsinə malik müəyyən tapmaca təklif edir – bunu tapan dinləyici həm məlumatın məzmunu barədə anlayış əldə edər, həm də məlumatın niyə dolayısı ilə verilməsinin səbəbini anlamış olar.

Nitq təsirinin bilvasitə taktikası dinləyicinin şəxsi xüsusiyyətlərini fəaliyyətə cəlb edir, dinləyiciyə məlumatın məzmununun «qurulmasında» iştirak etmək imkanı yaradır, yəni nitq situasiyasının üfüqi modeli qurulur.

Əgər nitq təsirinin bilavasitə (birbaşa) taktikası həmişə dəqiq formalaşdırılması mümkün olan düzgün qərarı (bəzən hətta onu nümayişkaranə şəkildə göstərmək yolu ilə) nəzərdə tutursa, dolayısı ilə (bilvasitə) taktika dinləyicini heç də həmişə yalnız bir, vahid məqsədə doğru aparmır. Hər bir dinləyici bilvasitə taktikanı özünəməxsus tərzdə «tapa» bilər.

Nümunə kimi eyni elanın iki variantını (Azərbaycan və Danimarka) göstərək. Elanlar qoruq parkların girişində vurulmuşdur.

Azərbaycan variantı: « Qoruq parkın ərazisinə giriş qəti qadağandır. Cərimə 1000 manat.»

Danimarka variantı: «Qoruq park. Xahiş edirik bunu nəzərə alalım».

Yuxarıda qeyd edildiyi kimi, nitq təsirinin bilvasitə taktikası nitqin bədii ifadələrindən istifadəyə əsaslanır.

#### 5.4. Nitqin obrazlılığı və emosional ifadəliliyi

Sirr deyil ki, dinləyici üçün söylənən hər yeni fikri anlamaq çətinidir. Ona düşünmək, fikri mənimsəmək, diqqətini istiqamətləndirmək üçün vaxt vermək lazımdır. Ritorikada «forma ilə qüvvətləndirmə», özünəməxsus təkrar üsulları mövcuddur.

Lakin nitqdə uzun pauzalar və fasilələr yolverilməzdir, əks halda onun ritmi və lazımi sürəti olmaz. Təkrarın yorucu və darıxdırıcı olmaması üçün təkrar olunan fikirləri nitqin müxtəlif vəziyyətlərində şərh etmək, predmeti müxtəlif tərəflərdən təsvir edərək, stereoo obraz yaratmaq (*məs., aparıcı hər dəfə söz verəndə "söz verilir filankəsə" deyərsə, yeknəsəqlik yaranar. Yaxşı olar ki, "indi isə təbrik(yaxud, salamlamaq) üçün filankəs dəvət olunur", "öz ürək sözlərini demək üçün söz verilir filankəsə", "mikrofona yaxınlaşmaq filankəsədən xahiş olunur" və s. deyilsin*) lazımdır.

Təsvir vasitələri isə nitqi əyaniləşdirir, belə ki, təkcə anlama səviyyəsində yox, həm də obrazlı təsir edir, yəni görmə, eşitmə, iybilmə, dadbilmə, taktil üzvlər vasitəsilə informasiya verir. Təsviri nitq daha tez qavranılır, daha dərin emosional cavab alır, başqasının dərdinə şərik çıxma hissi yaradır, «yaxşı - pis» səviyyəsində qiymətlə daha sıx bağlıdır və yaddaşda daha yaxşı qalır. Bu baxımdan tədris prosesində son dövrlər istifadə edilən elektron lövhələr, animasiya filmləri, interaktiv metodlar çox səmərəli nəticələr verir.

**Məcəzların (tropların) və obrazlı ifadələrin (fiqurların) təsnifatına müxtəlif yanaşmalar** Nitqin ifadəliliyi və səmərəliliyini yaradan ritorik vasitələr hələ yeni eranın başlanmasından çox əvvəl araşdırılmış və əməli surətdə ritorikanı öyrənənlər tərəfindən mənimsənilmişdi.

R ritorikaya aid bir çox müasir dərs vəsaitlərində ritorik üsulların bədii ifadə vasitələri və məcazlara bölünməsi o qədər də «tarihi», hətta tam «məntiqi» olmayan kimi təsnif edilir.

Məsələ bundadır ki, antik fəlsəfə məcazları obrazlı ifadələrin tərkibində öyrənirdi, həm də onların fərqli əlamətləri dəqiq formalaşdırılmamışdı. Bununla yanaşı, bu fərqlər həqiqətən çətin hiss edilirdi. Bu səbəbdən, eyni üsulların izahı zamanı son dərəcə böyük fərqlilik yaranır, olduqca mürəkkəb və çox zaman son dərəcə süni təsnifatlar meydana çıxırdı ki, onlarda məcazlar gah ayrıca qrup kimi təqdim olunur, gah da əksinə, yarımqruplara bölünürdü. Obrazlı ifadələrlə məcazlar arasındakı münasibətləri təsvir etmək olduqca mürəkkəbləşirdi.

Rəsmi nəzər nöqtəsi məcazları ifadə vasitələrinin növlərindən biri kimi nəzərdən keçirir, ənənəvi olaraq yenidən mənalandırmanın ifadə vasitəsi kimi təsnif edir. Bu zaman həm də göstərilir ki, ifadə vasitələri ilə məcazlar arasındakı münasibətlərdə hər hansı sistemi aşkarlamaq çətindir.

Buna baxmayaraq, «Ümumi ritorika»nın müəllifləri tərəfindən aşkarlanmış sistem, əslində, məcazlar və obrazlı ifadələr arasında kifayət qədər şəffaf münasibətlərin varlığını nəzərdə tutur: onların fikrincə, məcazlar yalnız bir sözə, həm də yalnız həmin sözün semantikasına aid olur, ifadə vasitələri isə söz qrupları ilə əməliyyatdır.

S. Todorovun semiotik yanaşması (semiotika- işarələr və işarə sistemləri haqqında elm) bəzi məcazların əhəmiyyətinin təbii şəkildə genişlənməsinə, məsələn, «metafora» və «metonimiya» anlayışlarının kino sahəsinə köçürülməsinə səbəb oldu.

Bu səbəbdən «məcazlar və bədii ifadələr nəzəriyyəsi» sırf filoloji aspektdən başqa sahələrə keçir və onlarda əhəmiyyətli rol oynayır (məsələn, sənətsünaslıqda). Neoritorika bütövlükdə bədii nitqin inkişafı ilə əlaqədar məcazların təkamülünü öyrənir.

Fikrimizcə, məcazlar problemi təkcə sistemli yox, həm də tarixi yanaşma tələb edir. Məcazların və bədii ifadələrin klassik tərifini (hər ikisi Kvintiliana məxsusdur) divergent (əlamətləri birbirindən fərqləndirən) əlamətləri görmək üçün o qədər də çox imkan yaratmır. Müqayisə edək:

«Məcaz sözün öz mənasının, yaxud ifadənin başqası ilə əldə dəyişilməsidir ki, bu zaman mənanın zənginləşməsi baş verir».

Obrazlı ifadəyə iki cür tərif verilir: birincisi, « fikrin ifadə edildiyi hər hansı forma kimi»; ikincisi, obrazlı ifadə, sözün dəqiq mənasında «fikrin ifadəsinin şüurlu surətdə adi və sadə formadan uzaqlaşması» kimi izah edilir.

Bu təriflərdən az da olsa, başa düşmək mümkün olur ki, məcazlar mənalara müxtəlif variantlarını, bədii ifadələr isə hər şeydən əvvəl strukturun variantlarını nəzərdə tutur.

Ritorikadakı ənənəvi təsnifatı qəbul edərək ifadə vasitələrini ritorik məcaz və bədii ifadələrin birliyi, sistemi kimi nəzərdən keçirək.

**Ritorik məcaz anlayışı** Artıq qeyd edildiyi kimi, bədii nitqdə və danışiq nitqində semantik sözün təsviriliyi və ifadəliliyi böyük əhəmiyyətə malikdir, bu isə yazıçı, yaxud natiqin sözü məcazi, eyhamla istifadə etməsi deməkdir. Belə sözlər məcaz adlanır.

Məcaz (yunan sözü *tropos* - döngə)- nitqdə sözün, yaxud ifadənin daha böyük bədii ifadəlilik əldə etmək üçün məcazi mənada istifadə edilməsidir. Bu zaman həm danışanın, həm də eşidənin şüurunda belə sözün və ya ifadənin eyni zamanda iki – həqiqi və məcazi mənası mövcud olur.

Məcazların mühüm xüsusiyyətlərini nəzərdən keçirək.

1. Məcazlar – dünyam dərk etmək, fikir və sözlə mənimsəmək vasitəsidir. Mənanın bir əşyadan digərinə köçürülməsi (yəni müxtəlif, lakin hansı şəkildə isə bir-biri ilə əlaqədar olan əşya və hadisələrin bir sözlə adlandırılması) insanın dərk etmə fəaliyyətinin gedişini əks etdirir. Ətraf aləmi nəzərdən keçirən insan orada a) oxşar hadisə və əşyaları qruplaşdıraraq eyni bir sözlə adlandırır (metafora): «O, *sərt idi, qış gələndə təzə əkini, hər baladan hiş eləyən qalın qar kimi*»-atası haqqında(Ə.Kərim); b) insan həm də əşya və hadisələri yaxınlığına, bir-biri ilə əlaqələrinə görə qruplaşdırır (metonimiya): «Ağır, enli, cod əli vardı, *Tale kimi endirərdi çiyinə*» hərdən» (Ə.Kərim).

2. Mənalara köçürülməsi, məcazlar canlı obraz yaradır, dünyaya subyektiv baxışları əks etdirir, danışanın emosiyalarını



nı, qiymətlərini ifadə edir, bir növ, hər kəsə rəssam, yaradıcı olmağı təklif edir. Sözün, yaxud ifadənin obrazlı, məcazi mənada işlədilməsi heç bir zaman dinləyicini laqeyd qoya bilməz, çünki bu hal yalnız nitqi yaradanın dünyaya diqqətli, maraqlı baxışları nəticəsində müşahidə olunur. Ritorik məcazlar ritorikanın qanunlarından birinin - nitqin emosionallığı qanununun həyata keçirilməsini təmin edir.

3. Ritorik məcazlar (və bədii ifadələr) dinləyiciyə ona ünvanlanan nitqdən həzz almaq imkanı yaradır. Məcazlar – sözün ünvanlandığı şəxsin də qoşulduğu sözlə yaradıcılıq oyunudur. Buna görə də məcazlar nitqi xoşagələ, dinləyici üçün cəlbedici edir.

4. Dünyanın obrazlı dərk olunmasının öz qanunları vardır. Obraz, metafora olduqca mürəkkəb bir məzmunu qısa şəkildə çatdırmağa kömək edir (istənilən atalar sözü, yaxud frazeologizmi xatırlayın). Əmin olmaq üçün, məsələn, «bir əldə iki qarpız tutmaq» ifadəsinin mənasını dəqiq izah etməyə çalışın.

5. Obrazlı ifadə, bir qayda olaraq, əyanidir, gözlə görünəndir, deməli, yaxşı və asan başa düşülür, yaddaşda uzun müddət qalır. Bütün bunlar dinləyicinin obrazlı nitqə maraqlı və diqqətinə səbəb olur.

Beləliklə, obrazlı nitqin üstünlükləri göz qarşısındadır: məzmunlu, lakin qısa, emosional, anlaşılıq, asan yadda qalma (xalq dilinin obrazlılığı, atalar sözü və məsəllərin, frazeologizmlərin böyük ehtiyatı heç də təsadüfi deyil).

Adətən, məcazlar haqqında söhbət metaforadan başlayır.

**Metafora** (yunan dilində *metafora* - köçürmə) – iki əşya və ya hadisənin nədə isə oxşar olması əsasında sözün məcazi mənada işlədilməsidir.

İstənilən müqayisə əməliyyatı kimi, metaforalaşma əməliyyatı da aşağıdakıların olmasını tələb edir:

- 1) müqayisə edən;
- 2) müqayisə edilən;
- 3) əsasında müqayisənin həyata keçirildiyi əlamət (əlamət uyğun gəlməlidir).

Aristotel - «Yaxşı metaforalar qoşmaq- oxşarlıqları tapmaq deməkdir» - deyirdi. Eyni zamanda məsləhət verirdi: «Natiq üçün

hər şeydən mühümü metaforalarda usta olmaqdır, lakin bunu başqalarından öyrənmək mümkün deyil - bu, istedad əlamətidir», «Metaforaları... qohum sahələrdən, lakin gözlə görülən olmayanlardan... almaq və hətta çox müxtəlif əşyalarda yaxınlığı görmək lazımdır». Onun nəzər nöqtəsini bir çox məsələlər təsdiq edirdi, məsələn: «Metafora – miniatür əfsanədir» (D. Viko).

Xüsusiyyətlərinə görə metaforanı məcazlar kimi xarakterizə etmək qəbul olunmuşdur. Məsələn: tikanlı(gözçixardan) işıq, vicdanı didişdirir, fikirlər axır, dağın ətəyi, quş südü, taleyin qisməti.

**Kataxreza** – (yunanca *katachresis* – sözdən sui - istifadə, düzgün olmayan istifadə) – ziddiyyətli anlayışların birləşdirilməsi, sözün öz etimoloji mənasına müvafiq olmayan mənada istifadəsi. Nümunələr: «bir *zərrənin işığına* milyonlar şərik» (M. Araz), «dünyanın toyu da müsibətidir» (B. Vahabzadə), sükunətin gurultusu və s.

**Sinesteziya** - (yunanca *synesthesia* – eyni zamanda qavrama)-metaforik məcaz növü. Onun xüsusiyyəti bir neçə hiss sahəsini (görmə, eşitmə və dad, iybilmə və lamisə və s.) cəlb etməsidir. Nümunələri: mənə elə dəlil göstərin ki, ona əlimlə toxuna bilim, soyuq mühakimə, danışan rənglər, şirin söz.

**Alleqoriya** - (yunanca *allegoria*- kinayə, eyham) – konkret obrazın köməyi ilə mücərrəd anlayışın məcazi təsviri olub, fikri ardıcıl surətdə «şəklə» köçürür. Nəticədə «şəkil» yenidən fikir kimi tapılmalıdır. Müqayisə edilən, alleqoriyada, ümumiyyətlə, təmsil olunmur, mətnin sərhədlərindən kənara çıxarılır. Alleqoriyada «sirr» ondadır ki, şəkil vasitəsilə verilən anlayışların, adətən, «yarandığı» görkəmdə qavranması çətinidir.

Çox zaman bunlar çətin dərk edilən, müəyyən mücərrəd səciyəyəli anlayışlardır ( həqiqət, namus, məsumluq). Məhz bu mücərrəd anlayışlar tamamilə konkret şəkillər halında təqdim edilir.

**Metonimiya** - (yunanca *metonimiya* - adın dəyişdirilməsi, başqa cür adlandırılma). Metonimiyanı yaxınlığına, əlaqələrinə görə assosiasiya (ayrı-ayrı təsəvvürlər arasındakı əlaqə) adlandırırlar. Metonimiyanın mexanizmi «əşyanın adının onun əlaməti, yaxud birinci əşya ilə əlaqədə olan başqa əşyanın adı ilə əvəz edilməsindən» ibarətdir.

Metonimiyanın üzvləri arasında (adı çəkilən və haqqında danışılmayan) tipik münasibətlər aşağıdakılardır:

- yaradan və yaradılan (Füzulini oxumaq – Füzulinin əsərlərini oxumaq);
- əlamətin daşıyıcıları və əlamət («əgər gənclik (gənc adamlar) bilsəydi, əgər qocalıq (qocalar) bacarsaydı»);
- əşya və material (idarədən mühüm kağız (sənəd));
- məzmun və içindəkilər (qəzet (məqalənin müəllifi) səhv edir);
- yer və oradakı insanlar arasında («lakin bizim kəndimiz sakit idi» (Ə.Vəliyev).

**Sinekdoxa** - (yunanca *synekdoche* – əlaqələndirmə, eyhamla göstərmə) tamın bu tamın hissəsi kimi, yaxud əksinə, hissənin tam kimi təqdim edilməsi.

Məs.Erməni gəlib Gəncəbasara çatmışdı; Siçovul tarlanı ağzına almışdı;və s.

**Antonomaziya** - (yunanca *antonomasia* – adın dəyişdirilməsi, başqa şəkildə adlandırma) – xüsusi adın (çox zaman hamıya məlum olan) ümumi adın yerində işlənməsini nəzərdə tutur.

Adlandırmalar imkanları genişləndirir. Antonomaziya, alleqoriya kimi, oxunmuş olmaq üçün «yeni biliklərin» cəlb edilməsini nəzərdə tutur. Obyektə aid edilən şəxsin xüsusiyyətləri əvvəlcədən məlum olmalıdır. Məsələn: Hacı Qara (xəsis adam haqqında); Otello (qısqanc haqqında); bəzən o sadəcə Məşədi İbaddır, qısaca, Məşdibaddır, deyirlər.

**Epitet** - (yunanca *epitheton* – əlavə) – bədii, obrazlı təyin. Nümunələr: şiddətli külək, tarix qayalar (M.Araz), soyuq su qatdılar isti aşma (B.Vahabzadə), vaxt olub ki, kürələrdə dəmir olmuşuq (M.Araz). Gül Bənizli, şahin yarın, Könlümə saçdığı yeni ilham var. (H.Cavid).

**Müqayisə** - (təşbeh-bənzətmə) bir əşyanın ümumi əlamət əsasında başqasına bənzədilməsi. Nümunələr: Sevgilim, ləblərin yaquta bənzər, Sərasər dişlərin dürdanəyəndir (M.P.Vaqif); Həyat bir cıdır düzü, bir döyüş meydanıdır (B.Vahabzadə); Əlimdəki qələm bir sədəfli saz (M.Müşfiq); Ulduzlar havanın bağrını dəlir

(S.Vurğun); Ağappaq üzünlə novruzgülüydün, təzəcə çıxmışdın sən qar içindən (N.Həsənzadə).

**Təmsil** - cansız əşyalara canlıların əlamət və xüsusiyyətlərinin aid edilməsi. Nümunələr: Çox zaman sərsəri küləklər bixəbər Bir yaxın dost kimi qapımı döyərlər (M.Müşfiq); Kağızlar, ay kağızlar, Nə geniş qəlbiniz var (B.Vahabzadə). Danışmayı, susur şəhər. Nələr deyir xərabələr?! Talan olmuş gözəl Vətən. Nə bir dövlət, nə var qalmış. ( S. Vurğun )

**Hiperbola** – bədii mübaliğə. Nümunələr: Əl çalıb oynayır hər dağ, hər dərə (S.Vurğun); Ah çəkdim, başım üstə yarpaqlar əsdi, gülüm (B.Vahabzadə); Fələklər yandı ahımdan (M.Füzuli). Sən Qaçaq Nəbinin Həcəri kimi, Hücuma keçdikcə nəre çəkibsən, Günəş nur tökəcək üstünə göydən. (S.Vurğun )

Bunun əksi – litota (bədii kiçiltmədir) Məs, Döydü yağış məni, döydü qar məni, Bir qarışqa minsəm aparar məni. Cırtan nağılım danışdı nənən, Bu nağıl qanana ibrətdir bu gün, Divə əyilmədi Cırtan, Amma sən, Qarğa qabağında sərçəyə döndün. (B. Vahabzadə )

**Parafraz** (ifadə və ya sözün mənasını təsviri ifadəsi) - şəxsin, əşyanın, yaxud hadisənin adının onların əhəmiyyətli əlamətlərinin təsviri ilə əvəz edilməsindən ibarət məcaz. Nümunələr: Xalq nağıllarında heyvanların şahı («şir» əvəzinə); Odlar yurdu («Azərbaycan» əvəzinə); Nizaminin vətəni (Gəncə haqqında).

Əsasında kinayənin olduğu bir neçə ritorik vasitə mövcuddur.

**Kinayə** (yunanca - *eironeia* – hiyləgərlik) – görünən və gizli mənə arasında təzad; həqiqi hiyləgərlikdən onunla fərqlənir ki, bu ritorik məcaz metafora və metonimiya kimi, danışanın və dinləyənin şüurunda söz və ya ifadənin eyni zamanda birbaşa (həqiqi) və məcazi (birinciyə zidd) mənasını oyadıb saxlayır. Məhz bu iki mənənin oyununu lazım olan effekti - incə, gizli istehzanı yaradır. Yalanlar həqiqət qiyafəsində, Yeklər cövlan edir şeş xanəsində, Oğrular, ayrılar zəmanəsində, Əyriilik sayılır fərasət, Allah. ( B. Vahabzadə )

Kinayənin ən sadə forması antifrazdır ki, burada zidd olan mənada bir sözdən istifadə edilir. Belə ki, zəif, gücsüzün birini Herakl (Fərhad), kasıbı - Şah Abbas, eybəcəri - Yusif-Sərrac və s. adlandırlar.

Estetikada kinayə komizmin bir növüdür, onun elementar modeli kimi nitqin, üslubi kinayənin struktur-ekspressiv prinsipi çıxış edir (ideya- emosional bəzək).

Kinayəli münasibət çox müxtəlif şəkildə: qroteskin, paradoksun, parodiyanın, hazırcavablığın, təzadların, üslubların birləşdirilməsinin köməyi ilə həyata keçirilir.

Beləliklə, şifahi nitqdə məcazlardan istifadə etmək zəruridir, lakin ölçü hissini itirmək olmaz. Əslində, bəlağətli nitqin «güllərini», yəni məcazları əlyazmadakı qırmızı mürəkkəb və kompyuter mətnində kursivlə müqayisə etmək olar. Əgər bütün mətn qırmızı mürəkkəblə və kursivlə yazılıbsa, o da, məcazlardan məhrum olmuş mətn kimi, ifadəliliyini itirər. Deməli, nitqin cazibədarlığı onun təbiiliyi ilə uzlaşmalıdır. Parlaq şəkildə danışmaq üçün nitq təkə yaxşı hazırlığa yox, həm də nitq prosesində lazım olan təsvirləri tapmaq və ağına gələn məcazi işlətmək üçün müəyyən cəsarətə malik olmalıdır. Bu haqda Kvintilian belə deyirdi: - «İstənilən fikir özü elə sözləri tapır ki, onlarda o daha yaxşı ifadə olunsun; bu sözlər təbii gözəlliyə malikdir, biz onları elə axtarıq ki, sanki onlar bizdən gizlənin, qaçır; biz heç inanmırıq ki, onlar artıq bizim qarşımızdadır. Bəlağətli nitq böyük cəsarət tələb edir; qüvvətli nitqin ənlilik və kirşana ehtiyacı yoxdur».

**Məcazlar (fiqurlar) məzmunun ifadə edilməsinin xüsusi forması kimi** «Fıqur» (məcaz) sözü « ritorik fıqur » termininin tərkibində latın sözü olan «figura»ya uyğun gəlir ki, bu da «nitq forması, ümumi çevrə, təsvir, görünüş» anlamına gəlir və yunan sözü *schema*- sxemin mənasını verir.

Nitq fıqurları sintaktik konstruksiyaların xüsusi formalarıdır ki, onların köməyi ilə nitqin ifadəliliyi qüvvətləndirilir, onun dinləyiciyə təsir qüvvəsi artır.

Ayrıca bir ifadəni «bəzəmək» mümkün olan bu «naxışlar» ritorik fəaliyyət gedişində minilliklər boyu formalaşmış, ritorlar tərəfindən nəzəri surətdə dərk edilmişdir.

Onlarla ritorik fıqur mövcuddur. Biz isə yalnız bu gün də istənilən açıq nitqdə istifadə edilən, istifadəsi səmərəli və sadə ol-

duğu üçün mütləq zəruri olanlara nəzər salacağıq ki, onlarsız heç bir ritorikadan danışmaq mümkün deyil.

Məcəzların (fiqurların) öyrənilməsinə müxtəlif yanaşmalar mövcuddur. Nitqdə ən məhsuldar və çox istifadə olunan yanaşma onun tədricən qüvvətləndirilməsidir ki, bunun da əsasında *təkrar* durur.

*Təkrar* qrupu və ayrı-ayrı konstruksiyaları göstərir. Geniş mənada təkrar istənilən səviyyədə dil elementlərinin təkrarından ibarətdir.

Təkrarın ünsiyyət vəzifəsi – təkrar olunan hissələr yaddaşda qeydə alınır və məsələnin, problemin qavranılmasına təsir edir. Şifahi nitq özünün xəttiliyi və dönməz olması ilə dinləyiciyə müəyyən informasiyanın üzərində dayanmaq imkanı vermir. Dinləyicilərin məlumatı yadda saxlaması üçün təkrarlardan istifadə edilir.

Nitqin yeknəşəq görünməməsi üçün təkrar olunan hissələr forması dəyişdirilməklə istifadə olunur.

Bu ritorik fiqurun əsasında belə bir aforizm yaranıb: üç dəfə deyilənə xalq inamır. Sovet ideologiyasında bu fiqurdan geniş istifadə edilib: “Sov.İKP-yə eşq olsun!”, “Kommunizm qalib gələcək!”, “Bəşəriyyətin sabahı Leninizmdir” kimi şüarların təkrarlanması və geniş “reklamı” insanların böyük əksəriyyətini inandırmışdı.

Təkrarlar nitqi asan, yaddaqalan edir, çünki ona müəyyən ritm verir.

Nitqin müxtəlif səviyyələrində yaradılan təkrarların müxtəlif növləri:

- *hemenasiya* - hərfi: sözlərin leksik səviyyədə təkrarı (illər ötür, ötür, ötür...);

- *anafora* – eyni başlanğıc, eyni ünsürlərin hər bir paralel sıranın başlanğıcında təkrarı (qanun sərtdir. Sərtdir, amma ədalətlidir); Barmaqlar pul sayır, çiçək də dərir, Barmaqlar can verir kamana, tara. Barmaqlar, barmaqlar yol da göstərir, Nəbələd yollarda yol azanlara. (B. Vahabzadə)

- *epifora* – eyni sonluq, bir-birinə yaxın olan sətir və misraların sonunda eyni sözlərin, söz birləşmələrinin təkrarı. Bu təkrar nəticəni hazırlamaq imkanı verir (Gülüncələrə gülünc gələn bu ada güldüm, Yüyəninə hər əl yetən bu ata güldüm. Mən özümlə oynadığım şahmata güldüm... M.Araz);

• *calaq, yaxud anadiplozis* – əvvəlki cümlənin tamamlandığı sözün sonrakı cümlədə təkrarı (O haqlı deyil. Bu qaydadır, hər kəsin ki, acığı tutur, bərkədən qışqırır, o haqlı deyil.);

• *epanod* – inkarla təkrar, məsələn, seçim olmayanda seçim;

• *paronomaziya* – paronim adlanan sözlərin təkrarı (biz bərabər hüquqluyuq, lakin bərabər deyilik, çünki təbiət bizi fərqli yaradıb). Bu halda təkrar hansısa mənə çalarlarını xüsusi olaraq nəzərə çarpdırmağa kömək edir;

• *poliptoton* – sözün ismin müxtəlif hallarında təkrarı (seçkiləri seçkilərdən seçkilər fərqləndirir);

• *sintaktik paralellik* – birtipli (oxşar) sintaktik quruluşların təkrarı (sağlıq deməklə başladı, “Allah rəhmət eləsinlə” bitirdi). Konstruksiyaların paralelliyi nəinki onların özünü, həm də mənasını qarşılaşdırmağa məcbur edir (insan yoxdur- problem də yoxdur; cinayətkarların sayı artır- qurbanların sayı azalır);

• *polisindeton* – çoxbağlayıcılıq. Bağlayıcıların təkrar olunması sintaktik strukturların həmcinsliyi, eyni zamanda onların bağladığı ünsürlərin bir-birinə uyğun olmamasını nəzərə çarpdırmağa imkan verir. Məsələn: Həm rəssam, həm varlı sifarişçilər, həm varlı sifarişçilərin dostları, həm də rəssamın həyat yoldaşı – hamı razıdır. Düzdür, vicdanı narazılıq edir. Yaxud: «Həm məni sevirsen, həm pisləyirsən, həm salıb qəlbinə əzizləyirsən» (B. Vahabzadə).

• *asindeton* – bağlayıcısızlıq. Sözlər arasında maraqlı mənə münasibətləri yaratmağa imkan verir. Bağlayıcılar olmadıqda quruluş və məzmun baxımından qeyri-adi cərgələr əmələ gətirən daxilən sərbəst strukturlar yaranması imkanı meydana çıxır. Məsələn: hakimiyyət nümayəndələri, deyirlər paytaxta köçür, deyirlər kurortlara gedirlər, deyirlər o qədər oğurlayıblar ki, deyirlər yalan danışrlar, deyirlər öz aralarında savaşırlar.

**Antiteza** – təzad fiquru olub, mənaca zidd söz və ifadələrin qarşılaşdırılmasıdır. Antiteza- aforizmlər, atalar sözləri və məsəllər üçün rahat formadır. Nümunələr: gəldi qaşın qayırınsın, vurdu gözün çıxartdı; qurunun oduna yaş da yanar; Antiteza bir tərəfdən fiqur, digər tərəfdən ideyaların axtarışı üçün formadır. Antiteza dərin mənanı kiçik formada ifadə etməklə nitq vasitələrinə qənaət

etməyə, təzadlar sırası yaratmağa imkan verir. Antitezanın əsasında cütlüklər, yaxud antonimlər cütlüyü durur. Məsələn: «İttiham etsəniz güzəşt sanaram, Güzəştə getsəniz ittiham olar.» (M.Araz).

**Ellipsis** - dil və nitq qənaətinin fiqurudur. O, mülahizənin bütöv fraqmentlərinin yoxa çıxmasını nəzərdə tutur: belə hesab olunur ki, bu fraqmentlər mənasına görə asanlıqla bərpa edilə bilər. Məsələn: “Danışır Bakı” (“Azərbaycan Respublikasının paytaxtı Bakı şəhərinin efirdən səsini eşidirsiniz” - əvəzinə); ”Dava yorğan davasıdır” (məhşur məsəldən “əsas məqsəd göründüyü yox, tamam başqadır” - əvəzinə).

Çox zaman ellipsis paralelliklə birlikdə istifadə edilir, bu isə fikrin müəyyən əsas məsələlər üzərində cəmlənməsini göstərməyə, söylərin eyni istiqamətdə mərkəzləşməsini ifadə etməyə, nitq vasitələrinə qənaət olunmasına imkan verir. Məsələn, tapmacaların qurulmasında geniş istifadə edilir: 20 yaşında o, tovuz quşu, 30-da – şir, 40-da dəvə, 60-da it, 70-də - meymun, 80-da heç nədir.

**Period** (yunan dilində periodos - çevrə, əhatə) – quruluş və məzmun baxımından tamamlanmış tabeli mürəkkəb cümlə. Şifahi nitq uzun cümlələri xoşlamır. Şifahi variantla cümlələri şəraitə uyğunlaşdırmaq lazım gəlir. Period yeganə geniş konstruksiyadır ki, bu qaydanı pozur və eşidildikdə normal qavranılır.

Quruluşuna görə period iki hissəyə parçalanan böyük mürəkkəb cümlədir: birinci hissə paralel qurulmuş, yüksələn intonasiya ilə tələffüz edilən cümlələr, ikinci hissə – enən intonasiya ilə tələffüz olunan nəticədir. Onları bir-birindən pauza (fasilə) ilə bildirilən kulminasiya ayırır. Məsələn: «Əgər ittihamın sübutlarına diqqətli olsanız, əgər qorxaqlıq haqqınızda söyləniləcəklərdən əvvəl Sizi öz qərarınız üzərində düşünməkdən uzaqlaşdıracaq qədər alçaltmazsa, Siz yalnız öz vəzifənizi yerinə yetirmiş olarsınız» (A.F.Koni).

Baş və budaq cümlələrin münasibətləri baxımından mürəkkəb cümlələrin müxtəlif növləri mövcuddur (zaman, şərt, təyin və s. budaq cümlələr ola bilər).

Mürəkkəb cümlələr nəticə çıxarmaq zəruri olan mətnlərdə (məsələn, məhkəmə nitqlərində) işlədilir. Burada birinci hissə – dəlillərin sadalanması, ikinci hissə – nəticədir.



**Qüvvətləndirmə (qradasiya fiquru)** (latın dilində gradatio – tədricən qüvvətlənmə, «pilləkən»). Sözün tərcüməsi anlayışın mahiyyətini əks etdirir – əlamətin tədricən dəyişməsi (artması, yaxud azalması). Qüvvətləndirmənin əsasında dil, yaxud kontekst sinonimləri durur. Sinonimlərin minimal miqdarı üçdür. Məs., Ocağında qızındığım, Qucağında isindiyim, Qoynunda boya-başa çatdığım, Ağlım, düşüncəm, hikmətim - Universitetim. (Z. Yaqub)

Qüvvətləndirmənin iki növü mövcuddur: yüksələn və azalan. Məsələn: ayaqlarım sürümək, sürünmək, quyruqda sürünmək; yerimək, qaçmaq, yel kimi getmək, cummaq; Atanın üç oğlu vardı: böyüyü ağıllı, ortancılı elə-belə, kiçiyi ümumiyyətlə axmaq idi.

**Dialogizm fiqurunun ifadə vasitələrini** ifadə, yaxud mürək-kəb cümlə yox, dəlil, çox zaman isə nitq hissəsi təşkil edir. Dialoji fraqment kompozisiya baxımından tamamlanmış olduğu üçün, geniş şəkildə amplifikasiya oluna bilər və bəzən mülahizə içərisində mülahizəni təmsil edir: onun daxilində mətnə münasibətdə müstəqil qarşılıqlı əlaqələr meydana çıxır

**R ritorik sual** – sual formasında olan təsdiqdir; iki şəkildə istifadə olunur: nəqldəki əsas anları qabartmaq üçün verilən bir ritorik sual və ritorik suallar sırası, bloku, qrupu. *Ömür başdan-baş, beşikdən – qəbrə, Həyat sevinci qəmi deyilmi? Ölüm bir ömürlük iztirablarm, Ağunun, acının cəmi deyilmi?* (B. Vahabzadə)

R ritorik sual təhrikedicilik məqsədilə istifadə oluna bilər: onun cavabı məlumdur, lakin buna baxmayaraq, danışan başqa bir cavab təklif edir. Məsələn, Fərman Kərimzadənin əsərində olduğu kimi: «Siz bu dağlara bələdsinizmi?» – *burada öz-özünə nəzərdə tutulan cavab: «Əlbəttə!»-dir, lakin yazıçı başqa cavab təklif edir: «Deməli, Siz bizim dağlara bələd deyilsiniz!»*

**Sual-cavab gedişi** – bu üsul ondan ibarətdir ki, danışan sualı verməklə dinləyicini düşünməyə məcbur edir. Məsələn: «*Əgər bu fakt həqiqətdən də mövcud idisə, niyə iddiaçı özünün iddia ərizəsində onu göstərməmiş və məhkəmədə bu haqda danışmamışdı? Məgər o, bu cür əhəmiyyətli halı diqqətdən kənar qoya bilərdi? Məhkəmə iclasında bu haqda ilk dəfə şahid hakimə məlumat verib, həm də irəli sürülmüş iddia üzrə vəkilin izahatından sonra. Bu da iddiaçı*

*çətin vəziyyətdə qoyub. İndi o, hər vasitə ilə bu vəziyyəti düzəltmək istəyir və vəkilinin diqqətsizliyinə istinad edir».*

**Xəbərdarlıq** – natiq tərəfindən qəsdən əks dəlilin və onun cavabının irəli sürülməsi. Bu vasitədən istifadə edərkən natiq elə etirazlar tapır ki, onlara özü də cavab verə bilsin.

**Cavab vermə** – auditoriyanın adından sualın qoyulması və ona natiqin adından cavab verilməsi. Bu ifadə vasitəsi cavabı çətin olan arzuolunmaz sualı, yaxud etirazı qabaqlayır.

**Dubitasiya** – problemin qoyuluşu və mülahizənin formasının əsaslandırılması üçün təxəyyüldəki həmsöhbətə bir sıra suallar verilməsi. Məsələn: *bu işdə qanun kimin hüquqlarını və qanuni maraqlarını müdafiə edir? Bu mübahisədə kim haqlıdır? Omun həlli zamanı hansı hüquq normaları rəhbər tutulmalıdır?*

**Oksyumoron** (yunan dilində oxys - iti, moros- səfeh) - birləşməyənin birləşdirilməsi. Oksyumoronun komponentləri bir-birini rədd etmir, bir-biri ilə təzad yaradır. Məsələn: *Canlı meyd, paralel ayrılır, qabaqcıl geridəqalanlar, məlum yeniliklər.*

Təzadlı mülahizələr vasitəsilə daha maraqlı məna kəşfləri edilir. Oksyumoron gerçəkliyin ziddiyyətli mahiyyətini təsvir edir.

**Paradoks** – (yunan dilində paradoxos – gözlənilməz, qəribə) iddia, ilk baxışda sağlam düşüncəyə zidd olan, lakin özündə ümum qəbul etdiyi, adi fikirdən daha dərin məna gizlədən fikirdir və paradoksdə kinayə predmeti olur. Amerikalı filosof T.Cefferson demişdir: *«Ən yaxşı hakimiyyət, ən az hökmranlıq edəndir»* O.Uayld: *«Birisi gün edilməsi mümkün olanı sabaha saxlama»(bu günün işini sabaha qoyma -əvəzinə).* «Paradoks» termini Qədim Yunanıstanda meydana gəlmişdir (orijinal, bənzəri olmayan fikri belə adlandırırıldı). *Nə yaxşı ki yer üzərində təzadlar var, Azad ikən dustaq olan, dustaq ikən azadlar var . (Xəlil Rza Ulutürk ) Qabarıq əldə olan hünər, qeyrət - ağı əlcəkli əldə ola bilməz.* (Nəriman Nərimanov)

«Paradokslar» adlanan bütöv bir fəlsəfi traktat Siserona məxsusdur. Paradoks - nitqə parlaqlıq verən çox gözəl ritorik vasitədir. Paradoks ehkamları dağıtmağa, köhnəlmiş, təngə gətirmiş, bayağı olanlara gülməyə kömək edir. Bu elə bir ritorik silahdır ki, ondan

istifadəni öyrənmək qılıncoynatmada qılıncla rəftarı öyrənmək qədər çətinidir.

Kinayə kimi **eyham** da bilvasitə (dolayısı ilə) informasiya vermək üsuludur. Bu o deməkdir ki, məlumatın ünvanlandığı şəxs onu hərfi mənada başa düşə bilər, lakin onu genişləndirməli, tamamlamalı, mənasını şəxsi fikrinin işi ilə inkişaf etdirməlidir.

Eyham nə qədər uğurludursa, onun ünvanlandığı insanın nəyinsə axıra qədər deyilmədiyini hiss edəcəyi və deyilməmiş düzgün bərpa edəcəyi ehtimalı daha yüksəkdir. P.Sergeyiçin məşhur «Məhkəmədə nitq sənəti» kitabında «Axıra qədər deyilməmiş haqqında» adlı parlaq bir fəsil var. Oradan *eyhamla* bağlı ümumi tövsiyələri nümunə göstərək:

1. Təcrübəli nitq həmişə dinləyicidən öz başlıca fikrini gizlədərək, axıra qədər söyləmədən ona yönəldə bilər. Natiqin fikrini «düşünüb tamamlayaraq», eyhamın anlaşılması işini yerinə yetirdikdən sonra dinləyicilər artıq inamsızlıqla dolu tənqidçi yox, natiqin özlərinin fərasətinə heyran olmuş həmfikirləridir. Fikir də hisslər kimi keçicidir.

2. Faktlar özləri danışdığı zaman fikrinizi axıra qədər söyləməyin. Bu tövsiyə istənilən nitq situasiyasında faydalıdır, yalnız lazım olan faktlar dəqiq və aydın təqdim edilməlidir.

3. Eyham üçün daha geniş və təbii mühit – tərif və danlama sahəsidir. Bacarıqsız danlama yaltaqlığa, ələsəlməyə, təhqirə, yaxud bayağılığa keçir. Tərif və danlaq qədər heç nə ifadələrdə təmkinlilik tələb etmir. Şekspir deyirdi: «Sezara layiq olduğu haqqı vermək istəyirsənsə, de:- Sezar».

Beləliklə, əgər məcazlarla ifadə vasitələrinin qarşılıqlı münasibətini nəzərdən keçirərsək, belə bir nəticəyə gəlmək olar ki, ifadə vasitələri məcazlara nisbətən daha güclüdür, çünki onlar mətni bütünlükdə, müəyyən prinsipə əsasən qurulmuş vahid struktur kimi əhatə etməyə imkan verir.

**Nitqin emosionallığı** Formanın nitqin məzmununa uyğunluğu məqsədəuyğunluq və emosionallığın uzlaşması vasitəsilə ifadə oluna bilər. Mülahizənin məqsədəuyğun hissəsi mətnin məntiqi - kompozisiyalı strukturunda, emosional hissəsi isə nitq vasitələrinin

estetik komponentlərində ifadə olunur. Həm də nitqin estetik, emosional istiqaməti həmin anda qəbul edilərək onun haqqında ilk təəssüratları yaradır.

Nəticədə onlar ya məqsədəuyğun, səmərəli vasitələrin təsiri ilə möhkəmlənə, yaxud zəifləyə, ya da ümumiyyətlə neytrallaşa bilər. Bu səbəbdən, ritorika nəzəriyyəsi nitqdə məqsədəuyğunluq və emosionallığın ağıllı uzlaşdırılmasını tələb edir.

Nitqin emosionallığı nitq fəaliyyəti mədəniyyətinin mühüm meyarı, verbal təsir vasitəsi kimi çıxış edir. Sözün suggestiv (təlqinedici) vəzifəsi amiranəlik kimi bir xassə ilə səciyyələndirilir. Onu nitqin ritmi, sürəti və yüksəkliyi, həmçinin modal fellər yaradır. Danışanın şüurlu surətdə bu göstəriciləri idarə etməsi sözün təsirini əhəmiyyətli dərəcədə artırır.

*İfadəlilik* - mülahizənin, diqqəti cəlb etmə vasitələrinin estetik nizama salınması; onun köməyi ilə mülahizənin ab-havası, əhval-ruhiyyəsi yaradılır.

İfadəli nitq informasiya axınında «batmamağı bacara bilir». Bundan başqa, məlumatın tərkibindəki ifadəlilik komponentləri onda başlıca olanı qabardır və bununla da bütün deyilənlərin qavranılmasını asanlaşdırır.

Lakin ən başlıcası diqqətin məzmunun zəruri komponentlərinə cəlb edilməsi və mətnin düzgün qurulmasıdır. Məsələn, başlıqlar verilmiş abzaslara bölünmüş, əsas sözləri müəyyən şrifflə seçilmiş yazılı mətn hissələrə ayrılmamış məlumatın bütöv «mələfə»sindən ibarət mətndən daha ifadəlidir.

Sözdə tək-cə anlayış yox, həm də hisslər, əhval-ruhiyyə, istək və həyəcanlar da əks olunur. Obrazlı ifadəlilik, xüsusilə, məcaz və analogiya «mövzunun qaldırılması vasitəsi», « emosional yüksəkliklərə qalxma yolu»dur.

Emosional vasitələrin köməyi ilə camaat qarşısındakı nitqin üslubunu yüksəltmək, ona təntənəlilik və əzəmət vermək mümkündür. Müvafiq məzmunu malik uğurlu forma dinləyicilərə kompleks şəkildə, çoxamilli, hərtərəfli təsir göstərir.

Tasit qeyd edirdi: *«Məzmunlu, lakin xarici görkəmi etibarilə gözəl olmayan nitq bəzək vurulmamış tikinti kimidir, orada divar-*

lar möhkəm və sarsılmazdır, lakin kifayət qədər cilalanmayıb və parıldamır».

Şifahi çıxışın uğuru «ani təsir» də, dinləyicilərə qüvvətli təsir göstərməsindədir.

Şifahi nitqə emosional ifadəliliyi eyni obrazlı-bədii sözlərin dəfələrlə təkrar edilməsi vasitəsilə vermək mümkündür. Bundan məna dəyişmir, lakin hər şey danışanın intonasiyasından asılıdır.

İntonasiya vasitəsilə danışan məzmunun və mətnin dəyərləndirici xarakteristikasını ötürür. Mətnə paralel məna vahidlərinin simmetrik quruluşu estetik baxımdan əhəmiyyətli olan və bu söz birləşməsinin emosional qüvvəsini yüksəldən müəyyən söz orna-menti yaradır.

Lazım olan fikirlərin ifadəsində *məntiqi vurğu* mühüm rol oynayır. O, emosional vurğu, yaxud nitqin intonasiya ilə ifasıdır.

Emosional intonasiyanın rolu haqqında məşhur pedaqoq A.S.Makarenko yazırdı:

*«Mən yalnız «bura gəl» sözünü 15-20 çalarla söyləməyi, üzümde, duruşumda, səsimdə 20 nüans əks etdirməyi öyrənəndən sonra özümü həqiqi müəllim saydım. Və o zaman mən artıq kiminsə yanıma gəlməyəcəyindən, yaxud lazım olanı hiss etməyəcəyindən qorxmadım».*

Siseron yazırdı ki, nitqi süni surətdə bəzəməklə söylənilənə müvafiq münasibəti ifadə etmək və bununla dinləyicilərdə eyni hissləri yaratmaq mümkündür:

- *qəzəb* - sərt, həyəcanlı, əsəbi səsle;
- *kədər və məyusluq* - yazıq, ümitsiz, qırıq-qırıq, ağlar səsle;
- *qorxu* - batmış, çaşqın, həvəssiz səsle;
- *qətiyyət* - gərgin, möhkəm, zəhmli, sürətli, sərtlik ifadə edən səsle;
- *sevinc* - açıq, yumşaq, incə, şən, sərbəst səsle;
- *peşmanlıq* – tutqun sərtlik çaları olan batıq və tutqun səsle ifadə olunur.

Nitq fəaliyyətində emosiyalar müxtəlif şəkildə üzə çıxır. Bəzilərinə şişirdilmiş şəkildə uca səs və tənqə gətirən hüsn-rəğbət, bəzilərinə isə soyuqluq və çox şişirdilmiş nəzakət xasdır.

### *Nitqin emosionallığı:*

1) istifadə edilən nitq vasitələrinin (intonasiya, lüğət, struktur) və mətnlərin ümumi həcmnin, onların kompozisiya quruluşunun, obrazlılıq və metaforalılığının uzlaşdırılmasında;

2) mətnlərin məzmunluluq xüsusiyyətlərində, onların emosional modallığını müəyyən edərkən, həmçinin fərd üçün bütünlükdə xarakterik olan nitq davranışının modallıqlarında *təzahür edir*.

Yüksək mənfi emosionallıq vəziyyətində nitqdə irəli sürülən tezis və mülahizələrin miqdarı, həmçinin fəal lüğət tərkibinin həcmi azalır. Fikirlər eyni sözlərin ətrafında «ayaq döyməyə» başlayır, sözlər müxtəlif sifət və təyinlərlə istifadə edilməyə başlayır. Eyni bir tezis üçün istifadə edilən dəlillərin sayı çoxalır.

Nitqdə qiymətləndirici mülahizələrin sayı artaraq, təhqirə qədər çatır, sözlərə böyük həcmdə anlayışlar daxil edilir. Sözlər fikirlərin sürətinə çata bilmir, həcmi və istiqaməti göstərən jestlərin miqdarı çoxalır.

Tezis və mülahizə birləşir, səbəb ayrıca göstərilmir, nəticə isə yekun əvəzinə göstərilir. Belə «klassik» «emosiyayaradıcı vəziyyətdə» natiq özünün nitq məlumatını (tənqidi rezyume kimi) özgə mətninin fraqmentləri, sitatları, qəlibləri ilə əvəz edir.

Ciddi məhdudiyyətlərin, leksik və sintaktik vasitələrin ciddi seçiminin olmadığı intervyü, elmi diskussiya, operator reportajı zamanı dil işarələri kodlarının sərt reqlamentləşdirilməsi şəraitinin əksinə olaraq, emosional tənzimlənmənin sərbəst forması daha dəqiq aşkara çıxır.

Nitqdə metaforalar, maraqlı assosiativ müqayisələr meydana çıxır, əvəzedici sözlər buraxılır. Mətnlərin belə emosional əlvanlığı müsbət psixoloji iqlim yaradılmasına, məqsədə çatılmasına qüvvətli təsir göstərir.

Emosionallıq şifahi mülahizənin məqsəd və vəzifələrindən asılı olaraq tənzimlənir. Emosiyaların belə tənzimlənməsi qabaqcadan planlaşdırılmış çıxış, yaxud nitqdə həyata keçirilir. Məsələn, elmi və rəsmi-işgüzar nitqdə emosional ifadə vasitələrinin miqdarı bu üslubların tələbləri ilə məhdudlaşacaqdır.

Publisistik (nəsihət, təsəllivermə), yaxud bədii (sağlıq, təbrik) nitqlərdə bu vasitələrin sayı çox olacaq. Çünki son nəticənin mətnin emosional çalarlarından asılılığı yüksələcək.

Təzkib mətnlərində emosional çalarların səviyyəsi isbat məntələrindən və təqdim edilmiş verbal materialın məzmununu xülasə edən mətnlərdən yüksəkdir və xarakteri də mürəkkəbdir, bu isə verbal ünsiyyətin müxtəlif şəraitlərinin təşkil edilməsi üçün maraq doğurur.

Emosional-ekspressiv vasitələrin daha böyük çoxluğuna danışıq nitqində rast gəlinir. Bu növdə üslub çərçivələri mövcud deyil, deməli, psixoloji ifadəlilik üçün daha çox imkan yaranır.

Beləliklə, gündəlik nitq fəaliyyətində dinləyiciyə emosional təsir göstərməyin mexanizmlərini bilmək və onu nəzərə almaq şifahi nitqin səmərəliliyini əhəmiyyətli dərəcədə yüksəldə, emotiv verbal ünsiyyətdə əhəmiyyətli yardım göstərə bilər.

Digər tərəfdən, şəxsi emosiyaların sərbəst şəkildə tənzimlənməsi natiqə nitqindən dinləyicilərə, xüsusilə insan psixikasına mənfi təsir göstərən şəraitdə emosiyaları kənarlaşdırmağa, ünsiyyət üzrə tərəf-müqabilləri ilə sabit, rəvan münasibətləri təmin etməyə imkan verir.

Siseron natiqin emosional davranışını onun ən mühüm vəzifəsi ilə birləşdirirdi:

*«Danışıqdanatiqüçündinləyicini öz tərəfinə meyilləndirməkdən mühüm heç nə yoxdur və bundan ötrü dinləyici elə heyran olmalıdır ki, onu şüurlu mülahizələrin gücü yox, qüvvətli ruhi həyəcan, yaxud ekstaz idarə etsin.*

*Axı, insanlar həqiqətin, göstərişlərin, hüquqi norma və qanunların tələblərindən daha çox nifrətin, məhəbbətin, ehtirasın, qəzəbin, kədərin, sevincin, ümidin, qorxunun, yanlışlığın və ümumiyyətlə, hansısa mənəvi hərəkətin təsiri ilə mühakimə yürüdürlər».*

Emosiyalar da fikirlər kimi şüurda yaradıla bilər. Bu zaman « fikirlərin dili və sözlərin dili bir-biri ilə uyğunlaşsın», belə ki, fikrin yadda saxlanması onun ifadə edildiyi sözün yadda saxlanması demək deyil, burada əlaqə yoxdur.

Əgər fikri eyni sözlərlə yaratmaq istəsək, bu həmin fikrin yadda saxlanmasını çox çətinləşdirər - məhz bu fakt yuxarıda qeyd olunan fikri təsdiq edir.

**Eksperimentlər göstərir ki, natiqin söylədiyi ifadənin dərk olunması fikir dilindən söz dilinə özünəməxsus tərcümə, onun qarşı tərəfdən başa düşülməsi isə, əksinə, söz dilindən fikir dilinə tərcümədir. Müəyyən edilmişdir ki, belə tərcümənin emosiyalarla müşayiət olunması fikrin yadda saxlanılmasının səmərəliliyini və onun təfəkkür prosesinin emosional motivasiyası hesabına yarıdılmasının keyfiyyətini yüksəldir.**



## VI FƏSİL

### KÜTLƏ QARŞISINDA NİTQ

#### 6.1. Ümumi ritorik qanunlar

**Nitq iştirakçılarının qarşılıqlı təsiri qanunu** Ritorika bildirir: *paltar sifarişçinin ölçülərinə uyğun olduğu kimi, nitq də dinləyicinin «ölçülərinə» uyğun «biçilməlidir»*. Aristotelin inamına görə, dinləyiciləri əvvəlcədən qiymətləndirmədən nitqə başlamaq – dənizə xəritəsiz çıxmaq kimidir, dinləyicilərin rəğbətini qazanmaq üçün isə, natiqin insanların duyğularının – qəzəbin, yaxud itaətkarlığın, məhəbbətin, yaxud nifrətin, paxıllığın, qorxunun və s. hansı səbəbdən oyanmasını bilməsi vacibdir. Natiq bu amilləri nəzərə almalıdır ki, nitq prosesində biliksizlik ucundan auditoriyadakılarda arzuolunmaz emosiyaların yaranmasına təkan verməsin.

Dinləyicilərin rəğbətini qazanmaq üçün natiq dinləyicilərin tərkibini, auditoriya üçün xarakterik olan davranış xüsusiyyətlərini bilməlidir:

Dinləyicilərin, məsələn, şərti olaraq aşağıdakı qruplara bölünməsi mümkündür:

- a) yetkinlik yaşında olanlar;
- b) əsilzadə kökü olanlar;
- c) varlılar;
- ç) qüdrətlilər (hakimiyyətə malik olanlar);
- f) xoşbəxtlər (uğurlular).

Hətta bu kiçik siyahıdan da görmək mümkündür ki, Aristotel bizə faktları - ictimai vəziyyət, yaş, psixoloji vəziyyətə (xoşbəxt, uğurlu, yaxud maddi-mənəvi cəhətdən əzilmişlər) qədər necə geniş əhatə etməyi öyrədir.

Aristotel nitqin ünvanlandığı insan amilinə niyə belə böyük diqqət yetirirdi, nitq vəziyyəti zamanı natiq və dinləyicilər arasındakı münasibətləri necə görürdü?

«Ritorika» traktatının mətninə əsasən mühakimə yürütsək, inamla deyə bilərik ki, antik natiq və ritorlar dinləyiciləri fəaliyyətdə olan şəxslər hesab edirdilər, çünki onlar nitq söylənilən zaman düşünür, fikrən razılaşıır, yaxud etiraz edir, nitqi, onun mənasını qiymətləndirir, qərarın qəbul edilməsinə hazırlaşıır, nəticələr çıxarıır, yəni fəal olurdular.

Deməli, Aristotelin fikrincə, nitq zamanı nitq vəziyyətinin hər iki iştirakçısı nitqin fəal iştirakçısı, nitq ünsiyyətinin subyektləridir.

Klassik və müasir ritorika ustaları dinləyiciləri kütlə qarşısında nitq prosesinə daxil etməyə kömək göstərən ritorik üsullara-natiqin dinləyicilərə müraciəti, nitqin məna baxımından əhəmiyyətli olan fraqmentlərinin seçilib qabardılması, dinləyicilərin ruhlandırılıb həvəsləndirilməsi, natiqin özünün əvvəlki baxışlarının səhv olmasını etiraf etməsi, buraxdığı səhvlər üçün təəssüflənməsi və s. kimi xüsusi üsullar toplusuna malikdirlər.

Burada V.F.Odoyevskinin bir aforizmini xatırlamaq yerinə düşərdi: «Danışmaq dinləyicidə onun şəxsi daxili sözünü oymaqdan başqa bir şey deyil». Lakin qeyd etmək lazımdır ki, Avropa və Amerikada bir çox yüzilliklər ərzində nitq ünsiyyəti fərqli şəkildə başa düşülmüşdür. Nitq ustalığı haqqında dərsliklər izah edirdi ki, nitq ünsiyyəti – informasiyanın fəal subyektdən (danışandan) qeyri-fəal obyektə (dinləyiciyə) ötürülməsidir.

Artıq XX yüzilliyin sonuna yaxın nitq ünsiyyətinin bərabər-hüquqlu iştirakçıların qarşılıqlı fəaliyyəti kimi nəzərdən keçirilməsinə tərəf dönüş edilmişdir. Bu səbəbdən Qərbdə müasir ritorik rəhbərliklərdə natiqə əvvəlcədən auditoriyanın «portretini»: onun sosial tərkibi, dinləyicilərin sayı, yaşı, xüsusi maraq dairəsi, şəxsi xüsusiyyətləri və s. tərtib etmək təklif olunur.

Bütün bunları ona görə bilmək lazımdır ki, auditoriyanı ünsiyyət prosesinə cəlb etmək mümkün olsun, o, qeyri-fəal obyekt olmasın. Yalnız bu halda natiq müasir ritorikanın birinci və əsas qanununu - *səmərəli nitq ünsiyyətinin yalnız nitqin iştirakçıları-*

*nın qarşılıqlı fəaliyyəti şəraitində mümkün olmasını* həyata keçirə bilər.

Nitq ünsiyyətini dialoqlaşdırmaq, yəni dinləyicini nitq fəaliyyətinin fəal iştirakçısı etmək üçün klassik ritorika natiqin nitq davranışının prinsiplərini işləyib hazırlamışdır. Bu prinsipləri sadalayaq: *nitqin ünvanlandığı şəxsə diqqət, nitqin məzmununun dinləyicinin həyatına və maraqlarına yaxınlığı, konkretlik.*

Bacarıqlı natiqlər nitqin bütün gedişi boyu daim dinləyicilərə müraciət etməyə çalışırlar ki, onlar qeyri-fəal olmasın. Lakin yadda saxlamaq lazımdır ki, çıxış zamanı xüsusi ehtiyac olmadan dinləyicilərdə mənfi reaksiya doğuracaq mövzulara toxunmaq, ritorikanın öyrətdiyi kimi, auditoriyanın razılaşmayacağını əvvəlcədən bildiyiniz fikirləri qəti formada ifadə etmək lazım deyil.

Lakin dinləyicini natiqin fikrinin düzgün olmasına inandırmaq zərurəti yarandıqda mübahisə, diskussiya, hətta müzakirə də aparmaq mümkündür.

**Nitqdə irəli hərəkət və nitqin ünvanlandığı şəxsə meyli qanunu** Ümumi ritorikanın ikinci qanunu tələb edir ki, dinləyici artıq *nitqin əvvəlində onun son məqsədi* haqqında biliyə malik olsun. Bu halda dinləyici natiqin nitqini uzadıb-uzatmadığını, başlanğıcdan sona qədər düzgün hərəkət edib-etmədiyini izləyə bilər.

Nitqin hərəkətini yaratmaq üsulları bunlardır: onun quruluşu, fərdi nitq üslubu, nitqin sürəti, yüksəkliyi və s. Kütlə qarşısında nitqin uğurlu alınması üçün klassik və müasir ritorika natiqə nitqin elə bir quruluşunu müəyyənləşdirməyi təklif edir ki, orada bir mənalı hissədən digərinə keçidlər natiqin kənara çıxmadan, «ilişib qalmadan» və əvvəldə söylədiklərinə təkrar-təkrar geriye dönmədən irəliyə getməsi təəssüratı yarada bilsin.

Klassik ritorikada hətta nitqdə onun asanlıqla qavranılmasına kömək edən ayrıca ifadələrin qurulması və istifadəsi prinsipləri işləyib hazırlanmışdır. Aristotel « başlanğıcı və sonu olan və ölçüləri asanlıqla görünən» ifadəni dövr (period) adlandırır. Bəs dövr nədir?

Dövr ritorik bədii ifadə olub, intonasiyaya görə yüksələn və enən iki hissədən ibarətdir. İfadənin başlanğıcı və sonu eyni qay-

dada sakit tələffüz olunur. Hər bir hissə, öz növbəsində, bir neçə hissəyə- dövrün üzvlərinə malik ola bilər. Aristotelin inamına görə dövr nitqin təşkili forması olub, dinləyicinin «məqsədi görməsi» üçün lazımdır.

Dövrün başlıca nəzəriyyəçisi və tətbiqçisi Siseron olmuşdur. Siseronun fikrincə, dövr adı nitqə ritm vermək üçün əsas vasitədir.

*«Çoxdan bəri borcların yükü altında əzab çəkən hər kəs, qismən tənbellikdən, yaxud işlərin pis getməsi nəticəsində ümidlərini itirənlər, kim ki, məhkəmə çağırışları və hökmlərindən, o cümlədən mülkiyyətinin hərracı haqqında qəzet elanlarından cana doyub – onların çox hissəsi şəhərdən və kəndlərdən, eşitdiyim kimi, Katilinanın düşərgəsinə tərəf irəliləyirlər»* (Siseron, Katilina əleyhinə ikinci nitq).

Gördüyümüz kimi, dövrü nitq elə təşkil edilmiş nitqdır ki, ifadənin başlanğıcında həm danışan, həm də dinləyən artıq nitqin əsas fikrinin inkişafını və yekunlaşmasını öncədən hiss edə bilsinlər. Buna dövrün intonasiyasının tamamlanmış və qapalı olması kömək edir.

Hərəkətin hiss edilməsinin yaradılması vəzifəsinə *təkrar* kimi ritorik üsul da xidmət edir: bu, nitqin mövzusunun, ümumi tezisinin, açar sözlərin təkrar edilməsi, nitqin bir hissəsindən digərinə «keçidlərdə» təkrarlar, çıxışın yekun hissəsində təkrarlar və sairidir.

Siseronun Katilina əleyhinə birinci nitqindən nümunə gətirək:

*«Mənə söylə görüm, Katilina, nə vaxta qədər sən bizim dözülmümüzdən sui-istifadə edəcəksən? Aqlını itirmiş insanla təhlükəli oyun nə vaxta qədər davam edə bilər? Sənin təhlükəli təkabburünün nə zamansa bir hüdudu olacaqmı?»*

Siseronun hər üç ifadəsi bir fikri ifadə edir: «Nə vaxta qədər? Sözlərin, ifadələrin söz birləşmələrinin təkrarı, ritorikanın göstərdiyi kimi, nitqin yadda saxlanmasına səbəb olur və dinləyicilərin yaddaşını fəallaşdırır.

**Nitqin emosionallığı qanunu** Nitqin emosionallığının ümumritorik qanunu danışandan nitqi ifadəli, təsirli söyləməyi tələb edir. Lakin danışanın ifadə etdiyi emosiyaların səviyyəsi və qüvvəti ölçü

hissinə tabe edilməlidir, bu emosiyaların xarakteri isə dinləyicinin xarakterinə və nitq vəziyyətinin xüsusiyyətlərinə uyğun olmalıdır.

Nitqin emosionallığı qanunu ifadə vasitələrinin köməyi ilə tətbiq edilir, onların arasında əsas yeri metafora tutur. Natiq dil metaforalarından (ay - gözəl haqqında, kaman- kiprik haqqında) yox, canlı, parlaq obrazlardan, insanın mənəvi, emosional həyatındakı təsvirlərdən istifadə etməlidir. Metafora təzə, yaradıcı olmalıdır.

**Dinləyiciyə hörmət, ünsiyyətdən ləzzət almaq qanunu** Natiqin camaat qarşısında istənilən çıxışı dinləyiciyə sevinc gətirməli, ləzzət verməlidir. Bəs ritor nitq ünsiyyətini xoşagələnməkdən ötrü hansı vasitələrdən istifadə edir?

Bu, nitqin «oyun» ifadələri, yumor, poetik sitatlar, aforizmlər, zarafatlar və sairidir. Ritorik vasitənin seçimi aşağıdakı məsələlərdən asılıdır:

1) nitq vəziyyətinin xüsusiyyətlərindən (iştirakçılar kimlərdir, onların arasında hansı münasibətlər mövcuddur, söhbət hansı məsələyə həsr olunmuşdur);

2) danışanın şəxsi və fərdi xüsusiyyətlərindən (temperament, xarakter);

3) milli nitq və ünsiyyət ənənələrindən (italiyalının nitq davranışı üçün qabarıq ifadə olunan yaxınlıq strategiyası, ingilis üçün isə kənarlaşma səciyyəvidir).

Nəticədə bir daha qeyd edək ki, ümumi ritorikanın dörd qanunu bir-biri ilə vahid məqsəddə – «dinləyici amili»nin nəzərə alınmasında birləşir.

## 6.2. Kütlə qarşısında çıxışın ümumi qaydaları

Nitqlərdə hər şey mühümdür: məzmun, intonasiya, şərhin tərz, jestlər, mimika. Yadda saxlamaq lazımdır ki, informasiyanın, təqribən, yarısı intonasiya vasitəsilə ötürülür. Müxtəlif şəkildə söylənmə eyni söz və ifadələr tamamilə əks nəticələrə gətirib çıxara bilər.

Kifayət qədər ucadan, aydın, ifadəli və anlaşılıqlığı təmin etmək üçün sadə danışmaq lazımdır. Nitq monoton olmamalıdır, amma

yuxugətirici «dalğalı» (yəni gah yüksək, gah yavaş səslə) da olmalıdır. Çıxışın emosionallığı məzmunu uyğun olmalı və vəziyyəti nəzərə almalıdır. Nitqin ucadan səslənməsinə çalışaraq səs tellərini gərginləşdirmək lazım deyil, rezonatorlardan - səsi qüvvələndirən orqanlardan - ağız boşluğu, burun boşluğu, alın pərləri, döş qəfəsindən istifadəni öyrənmək lazımdır.

Çıxış prosesində nəfəsi tənzimləmək üçün düzgün nəfəsalmanı öyrənmək lazımdır. Hazırlıqsız adam nitq prosesində kəskin oksigen çatışmazlığından əzab çəkir; onun damarları şişir, üzü qızarıyır, tərləyir, nəfəsi və nəbzi sürətlənir. Bu hallardan qaçmaq üçün səsin və nəfəsin düzgün istifadəsi üzərində işləmək, lazımsız fasilələrə yol vermədən, hiss edilmədən səslər arasında nəfəs almağı öyrənmək lazımdır.

Ən yüksək səmərəlilik şərhin sadəliyi ilə uzlaşdırılmış nitqin məntiqi perspektivini və aydınlığını təmin edən fikir və sözün ahəngdarlığı ilə əldə olunur. Şərh nə qədər quru və mücərrəd olursa, onun emosionallığı o qədər az və qavranılması o qədər zəif olur.

Lakin emosionallıq yalnız xarici təzahürlərlə məhdudlaşmış, daxili güc və inam da mühüm məsələdir, onlar isə yalnız işgüzar zərurətdən doğan söz demək tələbatı ilə möhkəmləndirilə bilər. Nəsihət və öyüdlər yolverilməzdir, auditoriyaya yaltaqlanmaq da olmaz.

Nitq hazırlığının əsas mərhələləri:

- 1) nitqin məqsədlərinin müəyyən edilməsi;
- 2) auditoriya və vəziyyətin təhlili;
- 3) nitqin predmetinin seçilib məhdudlaşdırılması;
- 4) material toplanması;
- 5) nitqin planının tərtib edilməsi;
- 6) nitq üçün sözlərin seçilməsi;
- 7) ucadan söyləmənin təcrübə edilməsi.

Danışan onun auditoriyasını təşkil edəcək adamları nəzərə almalıdır. Auditoriyadakıların təhsili, peşəsi, yaşı haqqında anlayışlar yalnız ilkin məlumatlardır. Onlar dinləyicini danışılanla maraqlanan həmsöhbətə çevirməyə kömək edir.

İnsanlar danışq zamanı onlara tərəfdaş kimi şəxsən müraciət edilməsini xoşlayırlar. Natiqin rahat duruşu, auditoriadakıların

gözlərinə baxmaq bacarığı, intonasiyanın çevikliyi və səmimiliyi, zarafatlar və bir çox başqa məsələlər rahatlıq və ahəngdarlıq duyğusu, dinləyicilərdə inam yarada bilər.

Şübhəsiz, dinləyicilərin diqqəti bütün nitq boyu bizdə olmalıdır, lakin onu lap nitqin başlanğıcından qazanmalıyıq.

Natiqlərin *nitqi tamamlamaq* üçün daha tez-tez istifadə etdiyi metodlar:

1. çağırış, yaxud müraciət;
2. nəticə;
3. sitat;
4. illüstrasiya;
5. həvəsləndirici stimül;
6. şəxsi istək.

A.Monra nitq tərzı mükəmməllikdən çox uzaq olan natiqlərin aşağıdakı tiplərini göstərir:

- aktyorluq edən, ünsiyyətdən daha çox özünü nümayiş etdirmək üçün danışan boşboğaz;

- hər şeyi bildiyini nümayiş etdirən, “gələcəkdən xəbər verən” (münəccim), həmçinin dinləyicilərin onu anlamasından çox alqışlarının qayğısına qalan;

- auditoriyanı heç sayan adamayovuşmaz;
- günahkar, öz danışdıqlarından utanan natiq;
- çərənci, auditoriyanı söz seli ilə əzən.

Çıxışın təbiiliyi və sərbəstliyi, düşünmə və seçim, sözün «auditoriyanın gözü önündə yaranması» çox mühümdür. Bəs yuxarıda haqqında danışılan ətraflı hazırlıq bunun üçün maneə deyilmi? Cavab həmişə birmənalıdır: *natiqin çıxışa hazırlığı nə qədər sanbalıdırsa, onun nitq yaratma aktı o qədər canlı və sərbəst olacaqdır.*

Bütün mütəxəssislər xəbərdarlıq edir ki, çıxışın mətnini əvvəlcədən öyrənmək lazım deyil. Bu, çox zaman qeyri-təbii, çevik olmayan şərhə çevrilir. Natiq tələsməyə meyilli olur, sözləri mənasına varmadan tələffüz edir.

Bundan başqa, mətnin əzbərlənməsi metodu ona görə pisdir ki, nitqə auditoriyanın münasibətinə uyğun şəkildə dəyişikliklər etməyə imkan vermir. Çıxışın üzündən oxunması metodu da yadda

saxlama metodu kimi qeyri-çevikdir, o da danışan və auditoriya arasında sədd yaradır.

Üzündən oxuyarkən danışanın gözləri mətnə zilləndiyi üçün o öz dinləyicilərinə baxa bilmir, yalnız hərdən nəzər salır. Əgər o, üzündən oxumanın xüsusi vərdişlərinə malik deyilsə, canlı nitqi gözəlləşdirən səs imkanlarından, intonasiyanın zənginliklərindən də kifayət qədər istifadə edə bilməyəcək.

Bəzi xüsusi vəziyyətlərdə qeydlərsiz keçinmək mümkün olmur, çünki sözlərin çox diqqətlə seçilməsi lazım gəlir. Məsələn, rəsmi müraciətlər, yaxud elmi məruzə belədir. Belə hallarda natiqə şərhdə canlılıq və müxtəlifliyi təmin etmək üçün əvvəlcədən oxu məşqi etmək tövsiyə olunur. Lakin mümkün qədər qeyri-effektiv və formal üsul kimi kağızdan oxumaqdan çəkinmək məsləhət görülür.

Yaxşı natiqlərin çoxu improvizə metodundan istifadə edir. Qeyd etmək lazımdır ki, bu zaman nitq diqqətlə planlaşdırılır, lakin sözlər qəti əzbərlənmir. Əvəzində natiq plan-konspekti bir kənara qoyur və nitqin ucadan söylənilməsinə məşq edərkən hər dəfə sözləri dəyişdirir.

D. Karnegi də bir sıra məsləhətlər verir. Onlardan bəziləri işgüzar danışıqlar, söhbətlər və çıxışlar üçün aktualdır:

*İnamlı olun.* D. Karnegi bu müddəanı psixoloq U.Ceymsə istinad edərək əsaslandırır:

«Sanki hərəkət hissini ardınca gəlir, lakin əslində hərəkət və hiss uzlaşır: iradənin birbaşa nəzarətində olan hərəkəti idarə edərək, biz dolayısı ilə bu nəzarətə tabe olmayan hissi də idarə edə bilərik».

Özünə inamlı olmaq çox mühümdür (bunun üçün böyük material ehtiyatına, yaxşı hazırlığa malik olmaq lazımdır), lakin özündən müştəbeh olmaq lazım deyil.

*Səliqəli və zərif görünməyə çalışın.* Bu, özünəhörməti artırır, özünə inamı möhkəmləndirir və dinləyicilərdə hörmət yaradır. Gülümsəyin və müsbət reaksiya əldə etməyə çalışın.

İşgüzar ünsiyyət üçün tövsiyə edilən ümumiləşdirilmiş planlardan ən çox aşağıdakı uyğundur:

- faktların şərhə (vəziyyətin qısaca işaqlandırılması);



- onlardan irəli gələn mülahizələrin, yaxud mahiyyət etibarilə konkret təkliflərin söylənməsi;

- əməkdaşlığa, yaxud fəaliyyətə dəvət.

Lakin əvvəlcə *auditoriyanın diqqətini cəlb etmək və marağını oyatmaq* zəruridir, nəticədə isə insanları hərəkətə təşviq edən motivləri açmaq mümkündür.

Çıxışın başlanğıcı daha çətindir. Giriş qısa (bir və ya iki cümlə) olmalıdır. *Girişi çox formal başlamayın* və onu çox diqqətlə hazırladığınızı göstərməyin. Sərbəstlik, ahəngin təbiiliyi uğura aparır.

*Nitqi bitirilməsi* – ən çox yadda qalan mühüm ünsürdür. Nitqi bitirərkən «mən nitqimi bitirirəm» - deməyin. Ancaq nitqi də natamam qoymayın.

Çıxışın sonluğunun belə variantlarını təklif etmək mümkündür: fəaliyyətə çağırmaq, dinləyicilərə uyğun gələn xoş söz söyləmək, gülüş doğurmaq, müvafiq poetik misraları əzbər söyləmək, kulminasiya yaratmaq və s. Yaxşı başlanğıc və son hazırlayın və onları birləşdirin. Söylənilən müddələrin qısa xülasəsini etmək mümkündür.

*Təkcə nə danışdığınızı mühüm deyil, həm də necə danışdığınızı mühümdür.* Əgər dinləyicilərin başı üzərindən, yaxud da döşəməyə baxsanız, söhbət, yaxud çıxış «öldürülmüş» olacaq. Daha mühüm fikri vurğu ilə, səsin gücü ilə, sürətin, yaxud fasilələrin dəyişdirilməsi ilə qabartmaq tövsiyə olunur.

*Aydınlıq çox mühüm, amma çətindir;* bunun üçün assosiasiya və müqayisələrdən istifadə edin. Əgər bütün dinləyicilər sizin ixtisasınızla bağlı deyilsə, xüsusi terminlərdən istifadə etməkdən çəkinin. Ekspozitlardan, illüstrasiyalardan, obrazlı müqayisələrdən dinləyicilərin görmə qavramasını qüvvətləndirmək üçün istifadə edin, daha konkret və müəyyən olmağa çalışın. Mücərrəd mülahizə və hökmləri nümunələrlə müşayiət edin. Başlıca fikirləri təkrar etmək olar, lakin eyni ifadələri iki dəfə işlətmək lazım deyil. Eyni zamanda çox məsələlərə toxunmağa səy göstərməyin, xüsusilə əgər çıxışın həcmi kiçikdirsə, bu, yaxşı alınmaz.

Kiçik çıxışda bir-iki məsələdən artığı lazımi şəkildə nəzərdən keçirilə bilməz. Çeynənmiş sözlərdən, ifadə və müqayisələrdən istifadə etməyin. Öz şəxsi müqayisələrinizi yaradın. Özünəməxsus olun.

Deməli, kütlə qarşısındakı (natiqlik) nitq aşağıdakı xassələrə malik olmalıdır:

- Kütlə qarşısında düşünmənin hiss olunması;
- Dialoqlu (dialoqun gizli forması);
- Situasiyaya uyğun və reaktiv (idarə olunan əks-əlaqəli);
- Əvvəlcədən planlaşdırılmış və təşkil olunmuş, lakin çıxışın gedişində dəqiqləşdirilmiş və bütünlüklə formalaşdırılmış, problemlili;
- Yazılıya nisbətən az, şifahiyyə nisbətən çox ətraflı;
- Zaman baxımından geri qayıtmayan (şifahi nitq kimi);
- Frazoloji quruluşuna görə sadə;
- Ədəbi dilin norma və qaydalarına görə yox, şifahi nitqin qanunlarına əsasən qurulmuş;
- Anlaşıqlı, obrazlı və emosional.

Kütlə qarşısında çıxışın mühüm amili suallara cavabdır. Həç bir zaman suallardan qaçmayın; əgər cavabını bilmirsinizsə, o halda, sual verəndən sonradan yanınıza gəlməyi xahiş edin və cavabı hazırlayın.

### 6.3. Kütlə qarşısında nitqin əsas vasitələri

**Kütlə qarşısında nitqə verilən tələblər** İşgüzar ünsiyyət müxtəlif formalarda ifadə oluna bilər. Bu həm müşavirə, həm söhbət, həm polemikadır... Lakin ünsiyyət hansı formada olur-olsun, o həmişə özündə iştirakçıların monoloq və dialoqlarını, kiçik və böyük çıxışlarını birləşdirir.

*Kütlə qarşısında nitq*- incə söz sənəti, ritorik çalışma deyil. O, məqsəd yox, işgüzar *məqsədlərə çatmaq* vasitəsidir. Bununla bərabər, o, bir sıra tələblərə cavab verməlidir ki, nitqi inandırıcı, bəlağətli, sübutlu, məntiqli, düşünülmüş, həm də, sadəcə, gözəl edir.

*Nitq* işgüzar ünsiyyətin komponenti kimi səs, tövr, mövzu və istifadə edilən vasitələrə görə yaxşı bir müsahibənin keyfiyyətlərinə malik olmalıdır.

Bu *tələblərdən* bir neçəsini müəyyənləşdirək:

1. Nitq əvvəldən axıra qədər çox maraqlı, cəlbedici və faydalı olmalıdır.

2. O, kompozisiya baxımından düzgün tərtib edilməli və girişə, mənanın yerləşdiyi əsas hissəyə və yekuna malik olmalıdır.

3. Nitq fərdi həmsöhbət, yaxud böyük auditoriya qarşısında çıxış üçün nəzərdə tutulmasından asılı olaraq, dinləyicilərə yönəlmiş olmalıdır.

4. Nitq tərkibi müxtəlif olan auditoriyaya hesablanmalıdır.

5. O yalnız eşitməklə qavranılaraq, məqsədə yetişməlidir.

Nitqin məqsədi tam olmasa da, bilavasitə çıxışın mövzusu ilə bağlı olmalıdır.

*Nitqin mövzusunun seçilməsi* sizin biliklərinizə və maraqlarınıza uyğun gəlməlidir. Bu zaman aşağıdakı sadə tövsiyələr nəzər alınmalıdır:

a) ədəbiyyata, təcrübəyə, yaxud şəxsi biliklərinizə müraciət etmək;

b) mütəxəssislərlə, bu məsələdə maraqlı olan şəxslərlə, yaxud gözlənilən dinləyicilərlə ilkin söhbətlər keçirmək;

c) çıxışın mümkün variantlarını düşünüb qeyd etmək;

ç) mövzunu daha yaxşı əhatə etmək üçün mövzudan doğan və yaxud onların verəcəyi sualları müəyyənləşdirmək;

f) vəziyyətə, şərtlərə, zamana uyğun mövzu seçmək;

e) auditoriyaya uyğun gələn mövzunu seçmək.

Sonuncu halda auditoriyanın spesifik maraqlarını nəzərə almaq lazımdır. Bunun üçün onun əsas, qrup halında, ən mühüm və konkret maraqlarının nə təşkil etdiyini müəyyənləşdirmək lazımdır.

*Başlıca maraqlar*, adətən, əsas həyat fəaliyyətinə (həyat, sağlamlıq, təhlükəsizlik, nüfuz, etibarlılıq və gələcək rifahın təminatı) aiddir. Əsas maraqlarla əlaqədar olan mövzunun seçilməsi həmişə aktualdır və dinləyicilər adətən bu növ sualların müzakirəsinə, əgər onlar mücərrəd şəkildə qoyulmayıbsa, həvəslə qoşulurlar.

*Qrup maraqları* – çıxış üçün digər yaxşı mövzudur. Nətiq onları müəyyənləşdirdikdən sonra öz nitqi ilə kollektivi daha çox birləşdirir, insanları qrup maraqları ətrafında cəmləşdirir. Belə maraqlar kollektiv hobbisi, yaxud qrupları birləşdirən motiv ola bilər.

*Mühüm maraqlar* - bunlar təxirəsalınmaz, çox aktual maraqlardır. Belə mövzunun seçilməsi də nitqi uğurlu edir. Nəzərə almaq lazımdır ki, istənilən mövzu aktuallaşdırıla bilər. Başlıcası, bunu süni şəkildə etməməkdir, bunun üçün konkret maraqlara diqqət yetirmək lazımdır.

*Konkret maraqlar* – insanların gündəlik maraqları, onları ən çox məşğul edən məsələlərdir. Konkret maraqlar öz mahiyyətinə görə insanların çoxluğunun aktuallaşdırılmış əsas maraqları, onların konkret əşyalara tələbatlarıdır (yaşayış yeri, qida, nəqliyyat, iş şəraiti, əyləncələr və s.).

Müxtəlif maraqları nəzərdə tutaraq, camaat qarşısında çıxışın məqsədlərini formalaşdırmaq tələb olunur. Nitqin konkret məqsədi sadə və anlaşıqlı tezislə ifadə oluna bilər. Məsələn: «Mən sizə yeni vəzifə təlimatlarını izah edərdəm». Belə məqsəd sadə və anlaşıqlıdır. Yalnız bir şeyi nəzərə almaq lazımdır ki, konkret məqsəd hamıya məlum olan anlayışlarla formalaşdırılmalıdır.

Konkret məqsədi müəyyənləşdirdikdən sonra konkret məqsəd istiqamətini formalaşdırmaq lazımdır. O, auditoriyaya və natiqin özünə istiqamət verir. Məsələ bundadır ki, dinləyicilər öz özlüyündə natiqin hansı motivlərlə hərəkət etdiyini araşdırmağa meyilli deyillər. Buna görə natiq özü nitqlə nəyə nail olmaq istədiyini (məsələn, dinləyicilərə vəzifə bölgüsünün yeni prinsipləri haqqında məlumat vermək istəməsi barədə onları xəbərdar etmək və bu bölgünün tanışlıqdan dərhal sonra qüvvəyə minəcəyini söyləmək) aydınlaşdırmalıdır.

Kütlə qarşısında çıxışın vasitələri sırasında məhz məntiqi vasitələri, isbat və dəlilləşdirmə metodlarını, faktik vasitələri, taktika metodlarını, psixoloji üsulları, quruluş-kompozisiya və təşkilati-metodik vasitələri, xüsusi üsulları və qeyri-verbal təsir üsullarını müəyyənləşdirmək lazımdır.

**Kütlə qarşısında nitqin məntiqi vasitələri** nitqin mübahisəli predmeti, yaxud müddəalarını ziddiyyətsiz və nəzakətlə əsaslandırmağa imkan verən qaydaların birliyindən ibarətdir.

**Hökmlər** – dildə ifadə olunan təfəkkür forması olub, əşya haqqında nəyinsə təsdiqi, yaxud inkarından ibarətdir. Hər bir hökmdə

iki komponenti müəyyənləşdirmək lazımdır: subyekt və predikat. Hökmün subyektini onun predmetini bildirir, predikat isə subyektə aid edilən xassə, yaxud münasibətləri bildirir. Konkret məzmunundan asılı olmayaraq bütün hökmlər bu şəkildə məntiqi formada ifadə edilə və həqiqilik mənasına görə öz aralarında uyğunlaşdırıla bilər.

Hökmlər aşağıdakı kimi ola bilər:

- ümumi təsdiq edənlər;
- qismən təsdiq edənlər;
- ümumi inkar edənlər;
- qismən inkar edənlər.

Hökmlərin növləri onların təbiətini və məntiqi formasını xarakterizə edir.

**Tərif-** istifadə edilən terminin mənasını aydınlaşdırılmaq üçün, naməlum terminin artıq məlum vasitəsilə ifadə edilməsindən ötrü nəzərdə tutulan, bu mənə və əhəmiyyəti dəqiqləşdirən məntiqi əməliyyatdır.

Tərifin nitqdə məntiqi vasitə kimi istifadə edilməsi bir neçə qaydaya əməl olunmasını nəzərdə tutur:

1. S termininin həcmi  $P$  termininin həcminə bərabər olmalıdır. Bu qaydanın pozulması tərifin məntiqi əməliyyatlarının mütənəsibliyinin pozulmasına səbəb olur.

2. Tərif *«qüsurlu dairənin»* köməyi ilə vermək olmaz. Məsələn, *«fırlanma- fırlanma hərəkətidir»*.

3. Tautologiya təriflər də səhv hesab edilir, yəni naməlum predmetin tərifini onun özü vasitəsilə, yəni *«yağ yağlıdır»* kimi verilməz.

4. İnkardan istifadə edən, yaxud inkar edən bütün təriflər səhv hesab edilir.

5. Obrazlı ifadələr, atalar sözü və məsəllər, metafora, hiperbola, aydın olmayan və çoxmənalı sözlərdən istifadə edilən və məişət ifadələri ilə bağlı olan təriflər məntiqi baxımdan qeyri-ciddi və səhv hesab edilir.

Nitqdə təriflərdən istifadə dinləyicilərin mənasını bilmədiyini sözlərin izah edilməsi, onların mənasını dəqiqləşdirmək, yeni terminlərin artıq məlum olanlar vasitəsilə izah edilməsi ilə əlaqədardır.

**Təsnifat** – tərifin növlərindən biridir. Bu, əşyaların, termin və ya dəlillərin siniflər üzrə yerləşdirilməsinə aid məntiqi əməliyyatdır. Təsnifatın məqsədi - anlayışın həcminin onun tərkibinə daxil olan terminlərin sadalanması vasitəsilə açılmasıdır.

Kütlə qarşısında nitq anlayış və terminlərin məntiqi baxımdan doğru şəkildə istifadəsini nəzərdə tutur. Anlayış ümumiləşdirmə, əşyaların sinfinin ümumi əlamətlərinin müəyyənləşdirilməsi, bir ümumi, əhəmiyyətli və əhəmiyyətsiz, cins və növ əlamətinin göstərilməsi prinsipi üzrə sinfin qruplaşdırılması ilə əlaqədar fikri əməliyyatları nəzərdə tutur.

Tərifin dil əsası sözlər, adlar, terminlərdir. Təriflərin yaranması müqayisə, təhlil, sintez, mücərrədləşdirmə və ümumiləşdirmə ilə bağlıdır. Hər bir tərifdə *həcm* (müəyyən edilmiş əlamətə malik olan predmetlərin sinfi) və *məzmun* (əlamət və əlamətlərin birliyi) mövcuddur.

**Kütlə qarşısında nitqin faktiki vasitələri** Nümunəni, statistikanı, illüstrasiyalrı, əyani vəsaitləri faktiki vasitələrə aid edək. Bütün bu vasitələr bu və ya digər dərəcədə «isbatın əlahəzrəti» faktı ifadə edir.

*Nümunə* – kütlə qarşısında nitqin ən tez anlaşılan üsuludur. *Nüsxə hökmü* nümunə ola bilər. Əgər nətiq «Nümunə kimi aşağıdakı hadisəyə istinad edə bilərəm...» - deyərsə, bu, nüsxə hökmüdür.

*Nümunə- fakt* nüsxə hökmündən fərqli olaraq, dinləyicini hadisəyə, yaxud təcrübəyə yox, konkret fakta tərəf istiqamətləndirir. Əgər birincisi aydınlaşdırmadırsa, ikincisi isbatın ünsürüdür.

*Nümunə – cümlə* nümunə – faktdan çıxan nəticədir. Əgər nətiq «Beləliklə, faktlar deyir ki...» – söyləyirsə, deməli o, nümunə-cümləni formalaşdırır. Bu növ nümunələrdə tipik hadisələr təsnif edilir, xüsusi və ümumi xassələri qeyd edilir, nəticələr çıxarılır və təkliflər verilir.

*Zərəfatyana nümunələr* də kütlə qarşısındakı nitqlərdə istifadə olunur və o, çox zaman kifayət qədər ciddi məsələləri kölgədə qoya bilər.

Nümunədən istifadə qaydaları aşağıdakıları nəzərdə tutur:

1. Nümunə məqsədli olmalıdır.

2. Nümunənin mənasını zorla qəbul etdirmək olmaz.
3. Bir nümunənin köməyi ilə olduqca çox məsələni izah etmək olmaz.

4. Eyni nümunəni bir neçə dəfə təkrar etmək olmaz.

Nümunənin tətbiqi zamanı aşağıdakı **qaydaları** nəzərə almaq lazımdır:

- a) nümunə nə qədər yerinə düşür ?
- b) o, tipikdirmi?
- c) nitqdə kifayət qədər nümunə varmı ?
- ç) nümunədə dinləyicilərin hisslərinə müraciət varmı ?

Statistik məlumat – rəqəmlərin mütənasibliyi ilə ifadə olunan nümunədir. Mahiyyəti etibarilə statistika – rəqəmlərdə əks olunan faktlardır. Statistik məlumatlardan istifadə **qaydaları** bunlardır:

1. Statistik məlumatları peşəkarlıq və mənbəyin bitərəfliyi baxımından yoxlamaq zəruridir.

2. Mütləq mənbə göstərməlidir.

3. Statistik faktları formalaşdırarkən qeyri-müəyyən ifadələrdən çəkinmək lazımdır.

4. Yalnız bir meyarla ölçülə bilən amilləri statistik baxımdan müqayisə etmək mümkündür.

5. Yalnız məlumatların toplumu ilə təsdiq edilənləri təsdiqləmək mümkündür.

*Əyani vəsaitlər* də kütlə qarşısında çıxışın faktik dəliliidir. Əyani vəsaitlər sırasına çizgilər (o cümlədən lövhədə), sxemlər, xəritələr, plakatlar, illüstrasiyalar, modellər (son dövrlərdə İKT vasitəsilə təqdim edilən nümunələr) daxildir. İstənilən əyani vəsait nəinki fikri təsdiq edir, həm də sadəcə, diqqəti cəlb edir, maraq doğurur.

Əyani vəsaitlərdən istifadə edərkən aşağıdakıları nəzərə almaq lazımdır:

a) əyani vəsaitlərdən məqsədyönlü şəkildə, yəni yalnız şərh edilən materialın aydınlaşdırılması, maraq oyadılması və diqqətin başqa istiqamətə yönəldilməsi məqsədilə istifadə edilməlidir;

b) əyani vəsait qabaqcadan hazırlanmalıdır;

c) onlar hamı üçün görünməlidir;

ç) nitq əyani vəsaitlərin istifadəsi ilə sıx əlaqələndirilməlidir;

f) nitq söyləyərkən əyani vəsaitə yox, dinləyicilərə müraciət etmək lazımdır;

d) ona olan ehtiyac ödənildikdən sonra əyani vəsaiti yığıdırmaq lazımdır, yoxsa o, dinləyicilərin diqqətini yayındıra bilər.

**Şifahi çıxış ustalığı** Ali məktəblərin qeyri-dil ixtisaslarında, təəssüf ki, nitq ünsiyyətinin əsaslarının, natiqlik ustalığının tədrisi nəzərdə tutulmayıb. Bu işə məişət və rəsmi-işgüzar ünsiyyətin bütün səviyyələrində nitq mədəniyyətinin aşağı səviyyədə olmasına gətirib çıxarır. Halbuki xarici təhsil sistemində, o cümlədən Rusiyada, Türkiyədə ritorikaya kifayət qədər böyük diqqət yetirilir. Nitq ünsiyyətinin öyrənilməsi nəinki tədris planlarına daxil edilir, həmçinin auditoriyadankənar işdə də nəzərə alınır. Xüsusilə, müntəzəm olaraq natiqlik sənəti üzrə müsabiqələr keçirilir.

Natiqin ustalığı dinləyicilərin emosional-iradi və əqli imkanlarını öz nitqində nəzərə almaqla bəlağətli nitqin üsullarını və nitq taktikasını yerində tətbiq etmək bacarığından ibarətdir.

Əslində, natiq başqalarına təlqin etdiklərini hiss etməyə və duymağa borclu deyil. O, dinləyicilərini inandırmaq istədiyinə özü inanmaya da bilər. Lakin o, nitqin qavranılması zamanı dinləyicilərin nə hiss edəcəklərini, yaxud hansı addımı atacaqlarını aydın təsəvvür etməlidir.

Natiq, sadəcə gözəl nitqə malik insandan, natiqlik ustalığı, istedadı, həm də hansı dinləyici qrupu üçün və hansı məqsədləri həyata keçirməyin yerinə düşəcəyini, daha təsirli olacağını düşünə bilmək qabiliyyəti ilə fərqlənir. Beləliklə, natiqin nitqinin səmərəliliyi, təsirliliyi ilk növbədə onun səmimiliyi ilə deyil, onun mənimsədiyi nitq bacarıq və vərdişlərinin mükəmməlliyi ilə müəyyənləşdirilir.

Şifahi monoloji nitq ustalığı təcrübə nəticəsində yaranır. Bəzi cavan natiqlər (belələri heç də az deyil) camaat qarşısında çıxışla bağlı sıxıntı, hətta qorxu hiss edirlər. Kifayət qədər çıxış təcrübəsinə malik olmayan belə natiqlər çox zaman öz imkanlarını düzgün qiymətləndirmir, lazım olan səviyyədə psixoloji baxımdan məqsədyönlü və ritorik baxımdan səmərəli nitq üsulları və taktikasına malik olmurlar. Natiqin sıxıntı keçirməsinin bəzi səbəbləri bunlardır:



**Daxili narahatlığa həddindən artıq aludə olma** Bu maneəni aradan qaldırmaq, yaxud zəiflətmək üçün mütəxəssislər natiqə diqqətini nitqin məzmununa istiqamətləndirməyi və bu zaman «Mənim təmsil etdiyim mövqə mənim şəxsiyyətimdən daha mühümdür» fikrini özünə təlqin etməyi məsləhət görürlər. Lakin bunun üçün, ən azı, dəqiq, düşünülmüş mövqeyə malik olmaq lazımdır.

**İmkanlarının lazımunca qiymətləndirilməməsi** Özünüzü çıxışa əla hazırlamış olmağınıza, mövzu üzrə toplanmış materialın çox zəngin olduğuna və dinləyicilərə lazımi təsir göstərə biləcəyinə inanmağa məcbur etmək lazımdır.

Yeri gəlmişkən, insanların başqaları tərəfindən anlaşılmamasının adi səbəblərindən biri onların ifadə etmək istədikləri fikri özlərinin lazımunca anlaya bilməmələridir. Bu səbəbdən, qarşıdakı nitq ünsiyyətinə diqqətlə hazırlaşmaq öz imkanlarınıza inanmağa imkan verir.

**Təcrübə çatışmazlığı** Bunu yalnız bir vasitə ilə - təcrübə toplayaraq aradan qaldırmaq mümkündür. Təklif edilir ki, ünsiyyət biliklərinizi bütünlükdə inkişaf etdirmək üçün istənilən imkandan istifadə edəsiniz: tez-tez seminarlarda çıxış etmək, idman, siyasət, mədəniyyət və başqa mövzularda, xüsusilə dostlarınızın əhatəsində müzakirələrə qatılmaq və s. səmərəlidir

**Dinləyicilərin səhv qiymətləndirilməsi** Bəzi təcrübəsiz natiqlər auditoriyanın istənilən kiçik mənfəi davranışını özlərinə pis münasibət kimi qiymətləndirməyə meyillidirlər. Bəzən bu, həqiqətən də belə olur, lakin çox zaman auditoriya xüsusilə cavan, yeni işə başlayan natiqə münasibətdə bitərəf, yaxud xeyirxah mövqə tutur. Bu səbəbdən natiq dinləyiciləri pisniyyətli, bədxah adamlar kimi yox, onu başa düşən tərəfdaşlar kimi qəbul etməyə hazır olmalıdır.

**Uğursuzluq haqqında xatirələr** Belə bir fikirlə barışmaq lazımdır ki, çıxışlarınızdan biri həqiqətən də uğursuz alına bilər (yeri gəlmişkən, hətta təcrübəli natiq də uğursuzluqla rastlaşa bilər, heç də bütün çıxışların tam bir razılıq hissi doğurmadığını isə ümumiyyətlə söyləmirik).

Uğursuzluğun nəticələrinin aradan qaldırılması *natiqin formalaşması prosesinin tərkib hissəsidir*, özü də uğursuz çıxışın,

məlumatın şərhı üsullarının, əsas müddəaların dəlillərlə möhkəmləndirilməsi, şərhin tərzinin və çıxış zamanı qeyri-verbal davranışın (mimika, jestlər, duruş və s.) incəliklərinə qədər təhlili yolu ilə həyata keçirilir. Bu zaman *cavan natiq* söz birləşməsi natiqin yaşını yox, təcrübəsini nəzərdə tutur.

Heç bir natiq, çıxışa nə qədər diqqətlə hazırlaşsa belə, uğursuzluqdan tamamilə sığortalanmır. Lakin təcrübəli natiq nitq prosesində baş verən müxtəlif qüsurlara sürətlə və dəqiq münasibət göstərməsi ilə digərlərindən fərqlənir.

Məsələn, çıxış edən birdən məzmunun «ip ucunu itirir», sözünü yarımqıq kəsir və daha nə deyəcəyini bilmir. Onun yerində başqası, sadəcə, nitqi bitirər, yaxşı halda, yeni mövzuya keçər. Bəs peşəkar natiq nə edər?

Hər şeydən əvvəl o, sakitliyini mühafizə edər: qorxulu heç nə olmayıb, hamının başına gələ bilər, mövzunun davamı üçün nəqlin «ip ucunu tapmalıyam!» fikrini cəmləyib, nitqinin sonuncu cümləsini bir daha təkrar etdikdən sonra başqa sözlərlə, «Mən bir daha qeyd etmək istəyirəm ki...» dil modelindən istifadə edir. Əgər bu kömək etməsə, vaxtı uzatmaq lazımdır. Məsələn, sonuncu cümlədəki fikri yeni cümlənin başlanğıcı etmək, yaxud sanki sonuncu cümlə ilə əlaqədar olan maraqlı bir hadisəni danışmaq olar-bu həm çıxışı gözəlləşdirər, həm də bəlkə onun ardını xatırlamağa kömək edər.

Əgər bu da bir nəticə verməsə, təəssüf ki, çıxışı bitirmək lazımdır (təxminən aşağıdakı sözlərlə): «Məsələ ilə bağlı demək istədiklərim, əsasən bu qədərdir. Əgər müzakirələrin gedişində daha bir imkan yaranarsa, mən öz çıxışıma əlavələr etməyə hazırım».

Daha bir nümunə – natiq yanılıb, düzgün olmayan ifadədən istifadə edib. Bu zaman necə hərəkət etməli? Auditoriyadan üzr istəməli («Xahiş edirəm, üzürlü sayasınız, mən səhv etdim. Hər kəsin başına gələ bilər. Mən, əlbəttə, aşağıdakı məsələni nəzərdə tuturduam...»), yaxud heç bir şey olmamış kimi davranmalı? Hər şey səhvin mahiyyətindən asılıdır.

Bu səhv nəticəsində mülahizənin mənasının dəyişib – dəyişmədiyini tez müəyyənləşdirmək lazımdır. Dinləyicilər əvvəldə

danıxdıqlarınızdan əslində nə deməli olduğunuzu aydınlaşdırma bilərmə? Buna uyğun olaraq sonrakı nitq davranışı variantını seçmək mümkündür.

Az əhəmiyyətə malik olan (əhəmiyyətsiz) səhvləri düzəltməyə dəyməz – sadəcə, çıxışı davam etdirmək lazımdır. Bəzi dinləyicilər bu səhvi, ümumiyyətlə hiss etməyəcək, hiss edənlərin çoxu da natiqə güzəştə gedəcəklər. Əgər bu səhvə görə, hər halda mülahizənin mənası pozulursa, həmin anda səhvinizi düzəltməlisiniz.

Belə də olur: dinləyicilər əsnəyir, bir-biri ilə söhbət edir, kinayə ilə ağızlarını əyir, yerdən nə isə qışqırır, bəziləri isə çıxışın ortasında zalı tərkd edirlər.

Burada yadda saxlamaq lazımdır ki, dinləyicilərin hər bir mənfəi (yaxud mənfəi kimi qəbul etdiyimiz) reaksiyasının səbəbi natiq deyil, yaxud məhz ona aid deyil. Bu münasibəti şəxsiyyətiniz üçün təhqir, yaxud çıxışın məzmununa hörmətsizlik kimi qiymətləndirmək lazım deyildir.

Ayrı-ayrı dinləyiciləri zalı vaxtıdan əvvəl tərkd etməyə başqa səbəblər məcbur edə bilər: həkimin qəbuluna getməli olmaları, yaxud mənzil istismarı idarəsinin rəisinin yanına düşmək üçün vaxtın çatması, evə təmir ustalarının çağırılması, yaxın adamının xəstəliyi və s.

Onların bu işləri görmək üçün əvvəlcədən vaxt müəyyənləşdirmələri, lakin bunu natiqə xəbər verməmələri mümkün ola bilər (bu faktı da mühazirədən sonra dəqiqləşdirmək arzuolunandır).

Əgər dinləyicilərdən bəzilərinin gözləri yumulursa, tələsmək, həyəcanlanmaq lazım deyil. Bəlkə onlar qarşıdakı imtahana hazırlaşaraq, xəstə uşağa qulluq edərək, gecə yarıyadək oturmuş qonaqlarla söhbət edərək və s. yuxusuz bir gecə keçiriblər? Bu səbəbdən onların ünvanına sərt atmacalar atmaq lazım deyil, bu, qalan dinləyicilərə də mənfəi təsir göstərə bilər.

Əksinə, dinləyicilərin diqqətini bir şəkildə cəlb etmək üçün, konkret nitq vəziyyəti nəzərə alınaraq, nitqinizi nitq taktikaları ilə (həyatdan nümunələr, maraqlı məlumat, yüngül yumor və s.) canlandırmağa çalışmalısınız.

Auditoriyadakı söhbətlər onunla da bağlı ola bilər ki, sizdən əvvəlki natiq eynilə sizin dediklərinizi, yaxud tamamilə zidd olan

fikirlər söyləmişdir və dinləyicilər təəssüratlarını bölüşür, bəlkə də uğurlu verilmiş məlumatı müzakirə edirlər. Əgər dinləyicilər şüurlu surətdə çıxışa mane olurlarsa, onlara çıxışın mövzusunun və sonrakı şərhinin zalda əyləşənlər üçün əhəmiyyətini bir daha xatırlatmaq və bütünlükdə dinləyicilərin nüfuzuna əsaslanmaq olar.

Zaldan atmacalar eşidilir - təcrübəli natiq bununla əlaqədar nitq vəziyyətinin dəyişilməsini o an qiymətləndirir: bu atmaca nitqin məqsədinə nə dərəcədə mane olacaq ( heç bir halda, əhəmiyyətsiz dərəcədə, əhəmiyyətli şəkildə?) Bu dəyərləndirməyə müvafiq olaraq, natiq ya sadəcə, həmin atmacaya əhəmiyyət verməmək, ya onu qeyd etmək, ya da onlara həmin anda, bəzən isə çıxışın müvafiq hissəsində dəlillərlə cavab vermək qərarına gələ bilər.

Mənasız, ya da adi atmacaya əhəmiyyət verməmək də olar.

Əgər dinləyici həmin atmacanı təkrar edirsə, ona öz fikrini çıxış etməklə bildirmək təklif oluna bilər.

Əgər atmaca, natiqin fikrincə, müzakirə edilən problemlə bağlı müəyyən bir əhəmiyyətə malikdirsə, onda bu fikrə həmin anda münasibət bildirmək və çıxışın müvafiq hissəsində onu bir daha nəzərdən keçirməyə söz vermək lazımdır. Lakin bu «sonradan nəzərdən keçirməyi» qətiyyənlə unutmaq olmaz.

Əgər dinləyicinin kobud atmaca ilə natiqi özündən çıxarmaq və bu zaman nitqin məqsədini şübhə altına almaq istəyi aydın olursa, bu halda o saat hücumu keçmək, ağıllı və gözlənilməz ifadə ilə, lakin əlbəttə, təhqirə yol vermədən, yerdən gələn atmacalara cavab vermək lazımdır.

Sosial iş üzrə mütəxəssislər, sosial menecerlər, xidmət sahəsində müxtəlif səviyyəli rəhbər vəzifə tutanlar üçün mürəkkəb şifahi nitq ünsiyyəti sistemində daha çətin olan şifahi monoloji nitqin əsaslarına yiyələnmək çox mühümdür.

Məlumdur ki, idarəetmə sahəsində və işgüzar aləmdə daha böyük uğurlar çox zaman öz peşə bilikləri ilə yanaşı həm də yaxşı danışmaq, insanları inandırmaq, öz tərəfinə çəkmək, özünü və ideyalarını reklam etmək bacarığına malik olan şəxslərin payına düşür.

Sonda Bebel və X.Şvalbenin «Şəxsiyyət, karyera, uğur» kitabında gətirilmiş məsləhətlərdən bir neçəsini nümunə kimi veririk.

1. Auditoriyaya köklənin.
2. Əvvəlcə sizin nitqinizin məzmununun auditoriyanın maraqlarına uyğun olub-olmadığını aydınlaşdırın. Əgər sizin maraqlarınız onların maraqlarından fərqlənirsə, qarşılıqlı anlaşma körpüsü yaratmağa səy göstərin.
3. Çıxış zamanı inamlı olun və öz sözlərinizə qəti inam nümayiş etdirin.
4. Baxışlarınız auditoriyaya, dinləyicilərə yönəlməlidir. Heç bir halda sizə yönəlmiş baxışlardan qaçmayın. Bir nöqtəyə baxmayın. Çıxışa başlamazdan əvvəl auditoriyanı nəzərdən keçirin, sanki onların sizin sözlərinizi qəbul etməyə hazır olub-olmadığını yoxlayırsınız.
5. Yalnız sakitlik yarandıqdan sonra danışmağa başlayın.
6. Nitqinizi auditoriyaya qısa xitabla başlayın, bunun ardınca ani (ehtiyac yaranarsa daha uzun) pauza verilməlidir.
7. İlk sözünüzdən başlayaraq, auditoriyanın reaksiyasını diqqətlə müşahidə edin.
8. Nitqin aydın olmasını nəzarətdə saxlayın, çox sürətlə və heç bir halda yeknəsəq danışmayın.
9. Əgər auditoriyanın bir qismi sizi az diqqətlə dinləyirsə, sanki məhz onlara müraciət etmiş kimi, baxışlarınızı onlara tərəf yönəldin.
10. Əgər auditoriyanın yorulduğunu hiss edirsinizsə, yavaş danışmağa başlayın, sonra birdən səsinizi ucaldın (lakin o qədər yox ki, auditoriya sizin onları canlandırmaq üçün bunu qəsdən etdiyinizi başa düşsün).
11. Əgər indicə dediyiniz sözlərin auditoriya tərəfindən müdafiə edildiyini hiss edirsinizsə, toxunduğunuz məsələni ləngimədən inkişaf etdirməyə səy göstərin.
12. Auditoriya tərəfindən müsbət reaksiyaya nail olduğunuz anda çıxışın əsas hissəsinə keçin. Dinləyicilərdə yaratdığınız müsbət emosiyalar sizə sözlərinizi onlara bəyəndirmək imkanı verir.
13. Auditoriyanın fikirlərinizi bəyənməsindən doğan mənəvi coşğunluq anında da özünənəzarəti itirməyin.
14. Ən təhrikəddici atmacalar da sizi müvazinətdən çıxarmamalıdır.

15. Çıxış zamanı hətta yerdən təhrikedici səslər eşidilsə belə, diskussiyaya girməyin. Söyləyin ki, çıxış bitdikdən sonra böyük həvəslə istənilən suallara cavab verməyə hazırsınız. Bununla diskussiyaya köklənmək üçün vaxt qazanmış olarsınız. Bundan başqa, çıxışınızın sonrakı gedişində diskussiya suallarının hamısı, yaxud böyük bir qismi öz aktuallığını itirə bilər və deməli, diskussiyaya da ehtiyac öz-özünə aradan qalxar.

16. Çıxışın böhranlı anlarında inamla, hər sözü vurğu ilə deyərək danışmaq lazımdır.

17. Çıxışınızın auditoriya üçün xoşagəlməz ola biləcək hissələrini aydın görünən nümunələrlə əsaslandırmağa səy göstərin. Qeyd edin ki, yalnız zərurət sizi bu cür mövzuya toxunmağa məcbur edir, sonra isə bu sərt fikirlərinizi bir neçə xoş sözlə yumşaltmağa çalışın.

18. Hətta əgər auditoriyanın sizdən məhz bunu gözlədiyini düşünürsünüzsə belə, səmərəlilik baxımından mühüm olmayan ümumiləşdirici nəticələr çıxarmayın.

19. Heç bir vəchlə nitqi çətinliklə söylədiyinizi, yorulduğunuzu, yaxud bəzi anlarda özünüzü inamsız hiss etdiyinizi büruzə verməyin.

20. Nitqi başa çatdırdıqdan sonra iştirakçılara diqqətlərinə görə təşəkkür etməyi unutmayın. Heç bir zaman, hətta bu, çox cəlbedici olsa da, çıxışdan sonra sizə hər hansı formada təzim etməyə və yaxud susmayan alqışlarla yola salmağa yol verməyin.

## VII FƏSİL

### NİTQ TEXNİKASI

#### 7.1. Nitq texnikasının komponentləri

Üç natiq kateqoriyası mövcuddur: «bir qismini dinləmək mümkündür, digərlərini dinləmək mümkün deyil, üçüncüləri dinləməmək mümkün deyil». Danışaçaqlarımız öncədən müəyyənləşdirməyə imkan verməlidir ki, bilək, ətrafdakılar bizi dinləyəcəklər, dinləməyə bilməyəcəklər, yoxsa yox? Əlbəttə, bizim səsimizdən də asılıdır, bizə ümumiyyətlə qulaq asacaqlarmı?

Natiq üçün tərkib hissələri *nitq tənəffüsünün formalaşdırılması, diksiya və orfoepiya* (yəni düzgün ədəbi tələffüz) olan nitq texnikası böyük əhəmiyyət kəsb edir.

*Nitq texnikasının* mahiyyəti tələffüz normalarına əməl edilməsi zamanı nəfəsin, səsin, artikulyasiyanın əlaqələndirilməsindən ibarətdir. Bu zaman səsin sürəti, tembr, səslənməsi, yüksəkliyi, tələffüzün aydınlığı kimi keyfiyyətləri təmin edilir.

Natiqin səsinin qüvvəsi auditoriya üçün çox böyük əhəmiyyətə malikdir. Əgər o, çox ucadan danışarsa, həm də bu zaman kəskin səsə malikdirsə, bu onu dinləyən adamlarda əsəbilik yaradır və çıxışın təsiri əhəmiyyətli dərəcədə aşağı düşür.

Əgər natiq astadan danışarsa, onu yalnız yanında olanlar eşidir, yerdə qalanlara onun nitqinin mahiyyəti çatmır, bu da auditoriyanın narazılığına səbəb olur. Deməli, natiqdə daxili bir inam olmalıdır ki, onun səsi dinləyiciləri yormur və hamı nitqi yaxşı eşidir.

Həm çox yavaş, həm də çox uca səslə nitq yeknəsəq də ola bilər, bu da auditoriyanı tezliklə yorar və insanlar daha nitqi

dinləməzlər. Buna yol verməmək üçün çıxış zamanı tədricən və ahəngdar surətdə səsini gah yüksəldib, gah da alçaldın, onu gah uca, gah yavaş edin.

İnandırıcı olmaq istəyən natiq aramla və aşağı tonlarda danışır. Lakin o, səsinin təbii diapazonunda qalmalıdır, yoxsa çıxışı qeyri-səmimi təsir bağışlaya bilər.

Səsin ahəngdarlığına nail olmaq üçün düzgün nəfəs almağı öyrənmək lazımdır. Bu isə dərindən, diafraqmanı nəfəs alıb-vermə prosesinə qoşmaqla nəfəs almaq deməkdir. Bu həm də tənəffüsü nəzarətdə saxlayaraq, nəfəsverməni qənaətlə paylaşdırmaq deməkdir. Yaxşı natiqdə nəfəsalma və nəfəsvermənin uzunluğu 1:15- 1:20 nisbətində (yəni hər dəfə 15-20 söz deyilməlidir) olmalıdır.

Bir çox natiqlər səhv olaraq belə hesab edirlər ki, nəfəsalmanı durğu işarələri ilə, yaxud cümlənin sonunda etmək lazımdır. Bir nəfəsalmada yalnız bir qısa cümlə demək mümkündür. Əgər siz uzun cümləni tələffüz etmək istəyirsinizsə, onun sonuna yaxın səsin gücü və ahəngdarlığı mütləq aşağı düşür.

Tez-tez nəfəs almaq, daimi hava ehtiyatını qorumaq, həm də nəfəsalmanı təbii (məntiqi) pauzalar zamanı və hiss olunmadan etmək lazımdır.

Nitqin dolğunluğu və ahəngdarlığının sırf fizioloji şərtlərdən başqa həm də psixi əsasları mövcuddur. Bu, özünə inam, ruh yüksəkliyi, söhbətin mövzusu ilə çox maraqlanmaqdır.

Natiq nə qədər yaxşı hazırlanmışsa, nə qədər çox maraqlı faktlar bilirsə, özünü o qədər inamlı hiss edir və nəticədə öz səsinə ahəngdarlıq və ifadəlilik vermək onun üçün bir o qədər asan olur.

Nitqin hər bir səsi xarakterik çalara, yaxud tembrə malikdir. Səsin digər ünsürləri kimi tembr də natiqin psixi vəziyyətindən asılıdır. Əgər ideyalarınız aydın və canlı deyilsə və özünüz də bunu hiss edirsinizsə, səsizin aydın və şəffaf səslənməyəcək. Siz yorğun, ruhdan düşmüş, utanmış, yaxud qəzəbli olduqda səsizin necə səslənməsinə diqqət yetirin. Əlbəttə, səsin tembrini tamamilə dəyişmək mümkün deyil. Lakin onu yaxşılaşdırmaq üçün çox şey etmək mümkündür.



Tembrin qüsurları bunlardır: a) tənəgfəslik; b) xırıltılıq; c) sərtlik ç) boğaz səsi olması; f) burunda danışmaq.

Yaxşı tembr – açıq, dolğun, aydın, təmiz vibrasiyalarla səslənmədir.

Belə səslənmə dərin, nəzarətdə saxlanan tənəffüsün, səs tellərinin sərbəst titrəyişlərinin və heç nə ilə sıxılmayan rezonans kameralarının – qırtlağın, ağız və burun boşluqlarının mövcudluğunun nəticəsidir. Səs axınının ağızın ön hissəsinə nə qədər yüngül axdığını hiss etmək zəruridir.

Danışq texnikası həm də nitqin sürəti anlayışını özündə ehtiva edir ki, o da nitqin sürətliliyi, ayrı-ayrı sözlərin səslənmə müddəti, fasilələrin uzunluğu və intervalları kimi göstəricilərlə səciyyələnir.

Nitqin sürəti olduqca müxtəlifdir və natiqin özünün xüsusiyyətlərindən və onun nitqinin məzmununun xarakterindən asılıdır. Natiqlərin çox hissəsi bir dəqiqədə 120-dən 150-dək söz tələffüz edir.

Nitqdə qorxaqlıqdan doğan tələsiklik geniş yayılmış və ciddi qüsurla sayılır. Olduqca sürətli nitq həm də natiqin auditoriyaya tam laqeyd olmasının nəticəsidir. Yaxşı natiqlər heç zaman sürətlə danışmırlar. Onlar dinləyicilərə nitqin daha məzmunlu fikirlərini dərk etmək üçün vaxt verirlər.

Süst, həvəssiz nitq isə fleqmatik və tənəbəl insanların qüsurudur. Belə natiqlər bir söz söyləməzdən əvvəl uzun müddət tərəddüd edirlər, nəhayət, mülahizənin sonuna gəldikdə isə dinləyici artıq onların fikirlərinin axarını izləmək qabiliyyətini itirmiş olur.

Nitqin sürəti həm də ayrı-ayrı heca və sözlərin səslənmə müddətinin uzunluğu ilə müəyyən edilir. Sözlər kimi hecalar da qarmon kimi dartılıb uzadıla və yığılıb sıxıla bilər ki, bu da onların mənasından və ifadə etdikləri hissələrdən asılıdır. Əsəbi, coşqun natiqlər daha ifadəli səslənmə üçün səslənmənin uzunmüddətliliyindən çox, ucadan danışmağa əhəmiyyət verirlər. Nəticədə dinləmə üçün xoşagəlməz olan sərtlik meydana çıxır.

Nitqdə bizim hissələrimiz təkcə sözlərin köməyiylə yox, həm də *müxtəlif intonasiyalar* vasitəsilə əks olunur. Bəzən deyilənin həqiqi mahiyyəti məhz intonasiyada əks olunur.

Psixoloqlar müxtəlif hissləri ifadə edən 20-dən çox intonasiya müəyyən ediblər: sevinc, təəccüb, qorxu, şübhə, narazılıq, heyranlıq, qəzəb və s. Natiq öz intonasiyası ilə nitqinin məzmununa uyğun olan hissləri ifadə etməyə çalışmalıdır. Təbii ki, kədərli hadisə haqqında qəmgin, şad xəbər haqqında şən səsle danışmaq lazımdır.

Natiqin əhval-ruhiyyəsi heç də həmişə nitqin məzmununa uyğun olmur. Bu, təbii ki, onun səsində də əks olunur. Eksperimentlər vasitəsilə sübut edilmişdir ki, danışanın intonasiyası nitqin məzmununa uyğun gəlmirsə, dinləyicilər onları maraqlandıran məlumatın 30 %-ə qədərini mənimsəyə bilmirlər.

Deməli, çıxış edən özünü tox tutmağı öyrənməli, duyğularına hakim olmalı, çıxış zamanı başqa məsələlər haqqında yox, yalnız öz nitqi və dinləyiciləri haqqında düşünməlidir. Əgər natiq bütün varlığı ilə nitqin məzmununa daxil olaraq danışdığından başqa hər şeyi unudursa, onun səsi yaxşı və düzgün səslənərək dinləyicilərə ötürmək istədiyi hissləri əks etdirəcəkdir.

Nitq texnikasında *diksiya* üzərində iş də çox əhəmiyyətlidir. Bir çox natiqlər səliqəsiz, anlaşıqsız, dişlərini aralamadan, səsləri düzgün artikulyasiya etmədən danışır və nəticədə auditoriya çıxışa olan marağını itirir, çıxış edənin anlaşılmaz donqultusundan baş çıxarmaq iqtidarında olmur. Adi danışqda bəlkə də belə tələffüz yolveriləndir, çünki bu zaman nitqin mənası vəziyyətlə, söhbətin ümumi mövzusu ilə müəyyən edilir, belə ki, həmsöhbətlər bir-birini ağız açan kimi başa düşürlər. Əgər hətta söhbət edənlərdən biri o birinin sözünü başa düşməyibsə, o saat ondan nə dediyini soruşar. Böyük auditoriya qarşısında isə çıxış edərkən ağızını açan kimi başa düşülmək mümkün deyil. Sözlər aydın və düzgün tələffüz edilməlidir, çünki tələffüz normalarının və vurğunun yerinin istənilən şəkildə pozulması auditoriyanın diqqətini nitqin mahiyyətindən onun formasına keçirərək, deyilənin mənasının başa düşülməsindən yayındırar.

İşgüzar adamlar arasında ən geniş yayılmış nitq qüsuru *tələffüzdə və vurğunun* işlədilməsində olan səhvlərdir ki, onlar söhbətin digər iştirakçılarını deyilənin mahiyyətindən yayındırır və mənfi psixoloji fon yaradır. Belə qüsura yol verməmək üçün daim *düzgün tələffüz və vurğunun* olmasına diqqət yetirmək lazımdır.

Nümunə kimi işgüzar söhbət prosesində daha çox vurğusu düzgün vurulmayaraq, səhv tələffüz edilən sözləri qeyd edək: kafedra (kafedra), İngiltərə (İngiltərə), imperator(imperator), sanki (sanki), sapsarı (sapsarı).

Əgər hər hansı sözü düzgün tələffüz etməyinizlə bağlı şübhələriniz mövcuddursa, orfoepik, izahlı, yaxud orfoqrafik lüğətlərə müraciət edin.

Tələffüzün aydınlığı çox zaman natiqin çıxış etdiyi yerdən də asılıdır. Səhv nə qədər böyükdürsə, nitq o qədər aram olmalıdır ki, hər şeyi eşitmək mümkün olsun. Səs işıq qədər sürətlə yayılır. Səs dalğalarının qarışaraq bir-birini eşidilməz etməməsi naminə onların yayılması üçün vaxt vermək lazımdır. Lakin dəqiq və aydın tələffüzə malik olan şəxs öz səsinin ucılığına az diqqət ayıra bilər. Yaxşı diksiyaya malik olan natiqin nitqi, hətta o yavaş danışanda da istənilən yerdə yaxşı eşidilir.

Yaxşı diksiya «*fasilə saxlamaq*» bacarığının mövcudluğunu tələb edir. Fasilə tələffüsü yüngülləşdirir, sonra hansı fikrə keçmək lazım gəldiyini düşünməyə imkan verir. O, mühüm fikirlərin dinləyicinin şüuruna daha dərindən işləməsinə imkan verir.

Nitqin kulminasiya anından əvvəl və sonra verilən qısa fasilə onu daha qabarıq göstərməyin üsullarından biridir. Fasilə fikrin ayrı-ayrı anları arasında (cümlələr, budaq cümlələr, bitmiş hökmlər və s.) tətbiq olunur. O, həm də daha mühüm sözləri nəzərə çarpdırır.

Fasilənin başlıca vəzifəsi psixoloji səciyyəlidir. O, auditoriyanın diqqətini cəlb etmək və ona danışanı nəzərdən keçirmək, bununla da onun nitqini qavramağa hazırlamaq üçün lazımdır. Natiq isə fasilə sakitləşmək, artıq həyəcədən azad olmaq üçün faydalıdır. Fasilə ilə dinləyiciləri maraqlandırmaq, onun yoxluğu, nitqin gözlənilmədən başlanması ilə isə heyrətləndirmək mümkündür. Hər iki halda bu, psixoloji üsul olub, məqsədi diqqəti cəlb etmək və maraq oyatmaqdır.

Alimlər tərəfindən eksperimental surətdə sübut olunmuşdur ki, intonasiya və fasilələr informasiyanın 10-15 faiz artırılmasına yardım edərək, dinləyicilərdə assosiasiya və təkliflər əmələ gətirir.

Lakin danışanın nitqindəki fasilələr heç də həmişə mənə yükünə malik olmur. Belə fasilələr çox zaman fikri daha yaxşı ifadə etmək üçün lazım olan sözü tapa bilmədikdə yaranır. Onlar şifahi nitqin fasiləliyinin göstəricisi olaraq, nitqə tamamilə təbii xassə verir.

Əgər nitqdə fasiləlilik halları çox deyilsə və bu hallar fikrin zəruri ifadə vasitəsinin axtarışlarını əks etdirirsə, onların mövcudluğu nəinki auditoriyaya mane olmur, əksinə, bəzən onu fəallaşdırır. Lakin nitqin fasiləliliyi çoxursa, bu ya natiqin nitqin predmetinə bələd olmadığını, yaxud çox həyəcanlandığını, ya da natiqliyə pis yiyələnməsini göstərir.

## 7.2. Natiqin xarici görünüşü

Natiq haqqında fikir çıxış zamanı *onun xarici görkəminə əsasən* formalaşır.

Hər halda, hər hansı nitqin ən azı dördə biri görmə yolu ilə qəbul edilir. Dinləyicilər natiqə baxırlar: o necə dayanıb, üzünün ifadəsi, yerışı necədir, jestlərdən necə istifadə edir.

Dinləyicilər bilmək istəyirlər ki, natiq öz-özlüyündə necə insandır. Marağın hərəkətə gətirdiyi dinləyicilər natiq haqqında ilk andan – müsbət və ya mənfə – müəyyən bir fikrə gəlmək, özləri belə dərk etmədən natiqi xoşlayıb- xoşlamayacaqlarını, onun dediklərini qəbul edib-etməyəcəklərini müəyyənləşdirmək istəyirlər.

Kütlə qarşısında çıxış etmək - dinləyiciyə sizinlə tanış olmaq imkanı deməkdir. Əgər xarici görkəminiz xeyrinizə yox, zərərinizə məlumat verirsə, deməli, siz hələ camaat qarşısında çıxış üçün zəruri olan bütün tələblərə yiyələnməmişsiniz.

Bu bölmədə nitq fəaliyyətinin aşağıdakı *ünsürləri* nəzərdən keçirilir: xarici görkəm, davranış tərz, duruş, jestlər. Lakin hər şeydən əvvəl, əsas prinsipi təsdiq etmək lazımdır: natiqin xarici görkəmin göstəricilərinin və üsullarının həqiqi hərəkətverici və istiqamətverici qüvvəsi onun auditoriya ilə qarşılıqlı ünsiyyəti və bunu dərindən duymasıdır.

Dinləyicilər qarşısındakı borcunu yerinə yetirməyə olan həqiqi daxili tələbat düzgün xarici davranış üçün süni texniki üsullardan daha səmərəlidir. Duruşunda, tərzində, jestlərindəki istənilən fənd auditoriya ilə yüksək ideyalarını bölüşmək istəyən natiqin ilhamlı və həqiqi xarici görkəmini heç bir zaman əvəz edə bilməz.

**Xarici görkəm** «Üzündə aş yeməyəcəyik ki...». Cəlbedici olmayan xarici görkəmlə yalnız barışmaq lazım gələcək. Həm də auditoriyanı öz nitqi ilə cəlb etmək üçün gözəl olmaq vacib deyil. Lakin söz istəmək üçün ayağa qalxarkən siz xarici görkəminizin dinləyicilərin və şəraitin tələblərinə cavab verməsindən əmin olmalısınız.

Geyiminizin eksentrik olmasına yol verməyin: onsuz da bütün nəzərlər sizə dikiləcək. Qadınlar enli kənarları olan şlyapalarını və ümumiyyətlə, diqqəti cəlb edən hər cür papaq və baş örtülərini çıxarmalıdırlar. Kiçik papaqlar da lazım deyil. Əlcəklər və çanta yalnız mane olacaq. Həddindən artıq qısa əmək və hər cür vulqar geyim də səhnədəkinin xeyrinə deyil. Hərəkətlərin sərbəstliyinə heç bir şey mane olmamalıdır.

Əyninizə dar olan, çiyin və əllərin hərəkətlərini məhdudlaşdıran kostyumlar geyməyin. Kişilər üzlərini tərtəmiz qırxmalı, ciblərin qarbağ durmasına səbəb olan artıq əşyalardan xilas olmalı, yan ciblərdən ucları çıxan qələm və karandaşları çıxarmalıdırlar. Qadınlara çox cəlbedici bəzəklər taxmamaq məsləhət görülür. Geyimdəki təvazökarlıq «özünü gözə soxan» şılıqdan yaxşıdır. Təəccüb və paxıllıq doğurmayın – bu sizin dediklərinizin qavranılmasına mane olar.

**Davranış tərzləri** Natiqin lazım olan davranış tərzini onun xarici görkəmindən daha böyük əhəmiyyətə malikdir.

Dinləyicilər qrupu sadəcə insanlar toplumundan daha mühümdür. O, diqqət psixologiyasının qanunlarına tabedir. Orada hər bir şəxs hamı kimi reaksiyaya tabedir: əlverişli, yaxud əlverişsiz. Təcürübəli natiqlər bunu mütləq nəzərə alır. Onlar bilir ki, əgər auditoriyada maraqlı oymağa nail olublarsa, əhvali-ruhiyyənin təbii sirayətediciliyi onu mühafizə etməyə imkan verəcək. Onlar başa düşürlər ki, əgər bütün auditoriyanın diqqətini cəlb etməyə nail olmayıblarsa, onu özlərinin heç bir təsiri vasitəsilə yarada bilməyəcəklər.

Dinləyicinin psixologiyası belədir ki, o natiqdən başqa hallarda mövcud olandan daha çox şey tələb edir. İki, yaxud üç nəfər tanış söhbət edərkən onların söhbəti hər birinin fikir mübadiləsi zamanı sərbəstlik və bərabərlik şəraitində keçir. Nitqin söyləndiyi rəsmi şərait isə tamamilə başqadır. Burada sərbəstlik və bərabərlik yoxdur.

Dinləyici sizin çıxışınız müddətində güzəştə getməli, rahatlığını və vaxtını qurban verməli olduğunu da unutmur, fərdi bir şəxsiyyət olmasını da daxilən hiss edir. İctimai ədəb-ərkan qaydalarının onun üzərinə qoyduğu məhdudiyətlər üzündən o özünü yalnız müvəqqəti olaraq natiqin hakimiyyətinə təslim edir.

Bəziləri iclasa arzularına rəğmən, yalnız borc hissinə tabe olaraq; bəziləri rəisinin, dostunun, ərinin, yaxud arvadının təkidi ilə gəlib. Aydındır ki, dinləyicilər natiqə qarşı xüsusi tələblər irəli sürürlər: onlar natiqə baş rolu veriblər - natiq bunu nəzərə almalıdır.

Əgər o, qətiyyətsizlik göstərsə, laqeyd olsa və öz vəzifəsinə görə bir növ üzr istəmək tövrü nümayiş etdirsə, dinləyicinin gözləmək hissi həmin an məyusluq, təəssüf hissi ilə əvəz olunur.

Dinləyici psixologiyasının daha bir xüsusiyyəti: onlar şəxsi söhbətin intim və ilıq atmosferinə çox tələbat duyurlar. Kütlə qarşısında məruzənin bir qədər gərgin, rəsmi şəraiti onların ürəyincə deyil.

Əgər natiq vəziyyəti dəyişmək üçün heç bir iş görməzsə, bunu onun günahı hesab edirlər. Dinləyicilər natiqin yad, quru münasibətini minimuma endirərək auditoriya ilə mehriban tanış kimi yaxınlaşmasını istəyirlər.

Bir anlıq düşünün ki, natiq donmuş görkəmdə, nəzərlərini tavana, yaxud təkə görkəmi dinləyicini təşvişə salan bir qalaq yazılı kağıza zilləyərək durarkən auditoriyanın əhval-ruhiyyəsini yüksəldə biləcək nə qədər imkanı qaçırmış olur. Natiq danışan aparat yox, canlı insan olmalıdır.

Siz dostyana və eyni zamanda işgüzar şərait yaratmaq bacarığına yiyələnmişsiniz. Siz təvazökar və eyni zamanda öz inamları ilə ruhlanmış olmalısınız. Sizin çıxışdan qabaq dinləyicilərinizdən çəkinməyiniz, yaxud onlara inamsızlıq təlqin etməyiniz mühüm deyil; sizin bilavasitə işiniz onlarla əlaqə yaratmaqdır.

**Duruş** Heç də həmişə və heç də bütün natiqlər necə düzgün dayanmaq lazım gəldiyini bilmirlər. Özünüz müşahidə edin. Çoxmu iş yoldaşınız kütlə qarşısında çıxış şəraitindən daha az mürəkkəb olan hallarda düzgün duruş vəziyyəti ala bilər?

Əlbəttə, dostlarınızla təsadüfi söhbətdə siz stula yayılaraq, hətta əl-ayağınızı sallayaraq, yaxud bütün bədəninizlə masanın üzərinə uzanaraq, yaxud qapının çərçivəsinə söykənərək dayanırsınız. Lakin bu duruş vəziyyətlərindən heç biri dinləyicinin diqqətini cəlb edib saxlamağa yardımçı olmur.

Bundan başqa, kütlə qarşısında çıxış təcrübəsinə malik olmayan bəzi şəxslər vərdiş etmədikləri şəraitin gərginliyindən və sıxıntısından xilas olmaq üçün yeni, pis vərdişlərə yiyələnirlər. Yoxsa adi söhbət zamanı onlar heç bir zaman əsgər cərgəsində dayanmış kimi hərəkətsiz vəziyyət almaz, irəli və geri əyilməz, sağa-sola yırğalanmaz, səbəbsiz olaraq bir yerdə ayaq döyməzdilər.

Lakin düzgün və rahat duruş vərdişi qazanılmışdırsa, sərf etdiyiniz əmək həm sizin duruş vəziyyətiniz, həm inam duyğusu üçün çox faydalı olar, bütün çıxış boyu vərdiş etdiyiniz sabitlik, mütənəsiblik, yüngüllük və mütəhərriklilik yaranar.

Nəzərə alın ki, hərəkətlərin düzgün koordinasiyası və fikirlərin axını sizin fikirlərinizin gedişini qabaqlamalı, onlardan geri qalmamalıdır. Nitqin daha ifadəli hissələrinin hərəkətlərinizlə müşayiət olunmasına nəzarət edin.

**Jestlər** Biz hamımız jestlərdən istifadə edirik və çox zaman bunu mexaniki surətdə edirik. Adətən, belə hesab olunur ki, jestlər əl və biləklərin hərəkətindən ibarətdir. Bunlar ən ifadəli və diqqəti cəlb edən jestlərdir. Lakin tələffüz edilən sözlərin əhəmiyyətini göstərmək məqsədi ilə edilən istənilən hərəkət jestdir. Başın, boyunun, çiyinlərin, bədənin və ayaqların hiss edilməyən hərəkətinin mürəkkəb uzlaşması olmadan həvəslə, inamla danışmaq, demək olar ki, mümkün deyil. Beləliklə, jestlərdən istifadədə yalnız peşəkarlara xas olan, hamıya müyəssər olmayacaq, əlçatmaz heç bir şey yoxdur.

Lakin kütlə qarşısında çıxışlara yeni başlayan və əl jestlərinə vərdiş etməmiş natiq üçün jestlərdən düzgün istifadə çətin məsələdir. O, əvvəlcə lazım olan duruşa və çıxış zamanı özünü idarə etmək

bacarığına yiyələnməli, sonra isə jestlər üzərində çalışmağa başlamalıdır.

Əgər natiqlik sənəti üzrə kurslardakı məşğələlər zamanı sizdə güclü əllə jestlər etmək arzusu yaranırsa, onu boğmayın, yaranmış tələbata uyğun olaraq jest hərəkəti edin.

Əgər çıxış zamanı belə tələbat yaranmırsa, iradi və mexaniki jest hərəkətlərinə yol verməyin. Jest texnikası üzərində təcrübələri hazırlıq zamanı, yaxud müəllim dərstdə xüsusi tapşırıqlar verərkən yerinə yetirmək mümkündür. Kifayət qədər məşq etdikdən və əzələlərin mütəhərriqliyinə nail olduqdan sonra müvafiq təbii tələbat yarandıqda jestlər də meydana gələcək.

Əllərlə edilən jestlərə qarşı həssaslıq dinləyicinin şüurunda dərin kök salmışdır. Sözlərlə birləşən jestlər də «danışır» və sözlərin emosional səslənmə qüvvəsini artırır. Təsvir zamanı, yaxud təqlid məqsədilə, yaxud hadisəni və onun yerini göstərmək məqsədilə jestlərdən istifadə olunduqda, onlar şərhə lazımi aydınlıq gətirə bilər.

Jest mühüm əhəmiyyətə malikdir və natiqin yaradıcılıq söylərinin fiziki ifadəsi kimi bizdə müəyyən məmnunluq hissi yaradır. Müəyyən çərçivə daxilində natiqi iş prosesində müşahidə etmək hətta xoşumuza gəlir. Fikirlərini çatdıran zaman nitqini müşayiət edən və çıxış yolu axtaran hisslərinin fiziki ifadəsi onun özünə də rahatlıq gətirir.

Sözləri sanki heç bir qüvvə sərf etmədən söyləyən, ehtiyatla, rəvan axınla danışan natiq bizdə xoşagəlməz bir hiss və sanki əvvəlcədən yanlış fikir, inamsızlıq yaradır. Əl və biləklərin şüurlu və ifadəli işi mərdlik təsiri yaradır və insanın hərəkətə olan və intellektual fəaliyyət zamanı təmin edilməyən təbii tələbatlarına cavab verir.

Bundan başqa, jestin daha bir müsbət xüsusiyyəti var: o, natiqin duruşunda mütənasib ahəngdarlıq yaratmağa yardım edir və bu ahəngdarlığı dinləyicilərə ötürə bilər. Biz yerləş zamanı əllərimizin köməyi ilə tarazlıq yaradırıq, əllər eyni rolu nitq prosesində də ifa edirlər.

Siz jestlərin müxtəlif növlərini tətbiq edə bilərsiniz: qəlbinizdəki duyğuların hərəkətini ifadə etmək üçün, təsviri jestlər, işarəverici jestlər, təqlidi jestlər. *İfadəedici jestlərdən* daha çox istifadə edilir.

Əllərin gərginliklə və uzun müddət qolaylanması ideyaların emosional baxımdan dolğunluğunu göstərir. Bu jestlər, adətən, nit-



qin qüvvətli, kulminasiya hissələrini müşayiət edir, lakin həm də rahatlıq, həvəsləndirmə, tərif, təsəlli və digər ideyaları ifadə edə bilər.

Əgər iki kitabın həcmi arasındakı böyük fərqi təsvir edərkən siz əllərinizlə onların təxmini ölçülərini göstərməyə çalışırsınızsa, bu zaman *təsviredici jestlərdən* istifadə etmiş olursunuz. Eyni zamanda, onların köməyi ilə sürətli və yavaş, birbaşa və dairəvi hərəkətləri də göstərmək mümkündür və hətta bu jestin köməyi ilə məcazi mənada hərəkət, məsələn, inkişaf, yaxud tənəzzül haqqında da təsəvvür yaratmaq olar.

*İşarəverici jestlər* bütün növlərdən ən sadələridir. Adətən, əl, yaxud barmaq işarəsi ilə yerləşmə yerini, yaxud istiqaməti göstərən işarələrdən ibarətdir. Aktyorluq qabiliyyətinə malik olan natiqlər çox zaman böyük uğurla təqlidi jestlərdən istifadə edirlər. İstənilən təsviri təqlidi üsulların köməyi ilə canlandırmağa çalışın və bu zaman jestlərin yalnız əl hərəkətindən ibarət olmadığını unutmayın.

Jestlərdən istifadə edərkən aşağıdakı qaydalara əməl edin:

1. *Jestlər qeyri-iradi, təbii olmalıdır.* Jestdən ona tələbat yarandığını hiss etdikdə istifadə edin. Bu tələbat impulsunu yarımçıq boğmayın. Əgər əllərinizi yuxarı qaldırmağa başlamış, lakin onların yuxarıya sərbəst hərəkətinə mane olursunuzsa, bu zaman toyuqları qovmaq jestinə bənzəyən bir hərəkət alınır: kiş-kiş-kiş. Belə jestlər yeni fəaliyyətə başlayanlar üçün olduqca adi haldır.

2. *Əl-qol hərəkətləri arasıkəsilməz olmalıdır.* Bütün nitq boyu əl-qol atmayın. Bütün cümlələri jestlərlə müşayiət etməyə ehtiyac yoxdur.

3. *Jestlərinizi idarə edin.* Yel dəyirmanına bənzəməyə səy göstərməyin, qüvvələrinizə qənaət edin; yadda saxlayın ki, əl-qol hərəkətləri bütün duruşun ahəngdarlıq ünsürüdür. Jest heç vaxt qüvvətləndirdiyi sözdən geri qalmamalıdır.

4. *Jest hərəkətlərinizə müxtəliflik gətirin.* Fikirlərinizi qüvvətləndirməyə ehtiyac yarandığı bütün hallarda, heç bir fərq qoymadan eyni jestdən istifadə etməyin.

5. *Jestlər öz təyinatına müvafiq olmalıdır.* Onların miqdarı, intensivliyi nitqin və auditoriyanın xarakterinə uyğun olmalıdır. Məsələn, uşaqların əksinə olaraq, böyüklər jestlərdən az istifadəyə üstünlük verirlər.

Elə ki, jestlərdən istifadəni öyrəndiniz, vaxtınızın bir qismini onun texniki tərəflərini mənimsəməyə ayırın.

Ümumiyyətlə, jestlərin sayının çox olduğunu hiss etdiyiniz və onları azaltmaq lazım gəldiyini düşündüyünüz hallar müstəsna olmaqla, nitq prosesində əl-qol hərəkəti haqqında düşünmək lazım deyil.

Auditoriya ilə ünsiyyət zamanı tək-cə natiqin səsi yox, həm də bütün xarici görkəmi əhəmiyyətlidir. Natiqin xarici görkəmi, onun tərz, duruşu və jestlərindən yaranan ümumi yaxşı təəssürat nitqin uğurlu alınması üçün olduqca vacibdir.

Lakin burada da mənfi cəhətlər var. Natiqin xarici görkəminə aid əlamətlər dinləyicinin diqqətini nitqin məzmunundan yayındıra bilər. Əgər natiqin hərəkətləri və üsulları onun dinləyicilərə çatdırmaq istədiyi ideyalarının daha yaxşı ifadəsinə kömək etmirsə, yəni özlərinin birbaşa vəzifəsini yerinə yetirmirsə, bu zaman məhz belə olur.

Natiqin xarici görkəmindəki ən yaxşı xüsusiyyət – *dürüstlük*dir. Yaxşı natiqlik davranışlarının ayrılmaz hissəsi sərbəstlik, canlılıq, inamlılıq və dostyana intonasiyadır. Düzgün duruş özündə qamətin sərbəstliyi və hərəkətlərin yüngüllüyünü, zərifliyini birləşdirir. Jestlər söylənilən ideyaların yaratdığı təsiri qüvvətləndirən istənilən hərəkətlərdir.

Təyinatına görə də təsnif etmək mümkün olan əl-qol hərəkətləri (ifadəli, təsviri, işarəedic, təqlidi), əslində, sonsuz sayda müxtəlif ola bilər. Həmişə qeyri-iradi şəkildə meydana çıxan, lakin nəzarət etmək mümkün olan jestlər lazımi şəkildə tətbiq edildikdə, natiqin əhval-ruhiyyəsini və fikirlərini əks etdirir.

Beləliklə, həmsöhbətinə yaxud auditoriyaya arzu olunan təsiri göstərmək, yaxud onu inandırmaq lazım gəldikdə bunu yalnız arzu etmək və mövzunu yaxşı bilmək kifayət deyil. Bunun üçün dinləyiciləri mümkün qədər dərindən və ətraflı tanımaq, inandırıcı təsirin yuxarıda haqqında danışılan bütün imkanlarını ətraflı müəyyənləşdirmək, söhbəti əlverişli şəraitdə aparmaq, uğursuzluğa düşər olarkən ruhdan düşməmək, səhvlərdən nəticə çıxarmaq lazımdır. O zaman sərbəst, gözəl və inandırıcı danışmaq bacarığı və onun ardınca da ustalığı özü sizi tapacaq.

## VIII FƏSİL

### ŞİFAHİ NİTQ. POLEMİKA USTALIĞI

#### 8.1. Çıxışa hazırlıq

**Kütlə qarşısında sıxışlar** Kütlə qarşısında çıxış etmək bacarığı istənilən rəhbər işçinin fəaliyyətinin mühüm xüsusiyyətlərindən biridir. Bir çox insanlar təbii olaraq şifahi çıxış qabiliyyətinə malikdir. Onlar ekspromt şəkildə, heç bir çətinlik çəkmədən, istənilən anda, özünə və başqalarına xoş duyğular bəxş edərək nitq söyləyə bilər.

Lakin heç də hamı gözəl natiqlik xüsusiyyətlərinə malik deyil. Bir çoxlarını camaat qarşısına çıxmaq faktının özü qorxudur. Onlar tribunaya çıxıb fikirlərini gözəl şəkildə ifadə etməyi səmimi-qəlbədən arzulayırlar, lakin bunu etmək onlar üçün çətinidir.

Müvafiq nəzəri bilik, məşqlər və təcrübə mövcud olduqda istənilən insan dinləyicilər tərəfindən müsbət qiymətləndirilib yadda saxlanacaq nitq söyləyə bilər. Ancaq belə çıxışlara hazırlıq zəhmət və bilik tələb edir.

**Çıxış zamanı davranış** Auditoriyaya köklənin. Nitqinizin məzmununun onun maraqlarına cavab verib-vermədiyini müəyyənləşdirin. Uyğunsuzluq aşkar etdikdə «qarşılıqlı anlaşma körpüləri salmağa» səy göstərin.

Çıxış zamanı inamli olaraq, söylədiyiniz ideyalara möhkəm inam nümayiş etdirin.

Çıxışa başlamazdan əvvəl auditoriyanı nəzərdən keçirin, dinləyicilərin sizin söyləyəcəklərinizi qəbul etməyə hazır olduğunu yəqin edin. Yalnız sakitlik yarandıqdan sonra danışmağa başlayın.

Nitqi auditoriyaya qısa müraciətlə başlayın, ondan sonra ani, ehtiyac olduqda isə daha uzun fasilə gəlməlidir.

Giriş sözü bərkədən deyilməməlidir. Bu, çıxışın gedişinə daha yaxşı nəzarət etməyə və auditoriyanın diqqətini cəlb etməyə kömək göstərir. Nitqin dəqiqliyinə nəzarət edin. Nitq nə çox sürətli, nə də çox yeknəsəq olmamalıdır.

Çıxış zamanı baxışlarınız dinləyicilərə yönəlmiş olmalıdır. Sizə yönəlmiş baxışlardan gözlərinizi qaçırmayın, bir nöqtəyə baxmayın. Auditoriyanın reaksiyasını müşahidə edin.

Əgər indicə söylədiyiniz sözlərin dinləyicilərdə canlanma yaratdığını görürsünüzsə, toxunduğunuz mövzunu inkişaf etdirməyə səy göstərin. Bu, auditoriyanı ələ almağa və müsbət münasibət qazanmağa yardım edər. Yalnız dinləyicilərin müsbət münasibətinə nail olduğdan sonra başlıca məsələnin şərhinə keçin.

Bütün çıxış boyu özünənəzarəti unutmayın. Heç bir halda nitqi söyləməkdə çətinlik çəkdiyinizi, yorulduğunuzu, yaxud hansı anlarda isə inamsız olduğunuzu hiss etdirməyin.

Hətta yerdən təhrikedici səslər gəlsə, diskussiyaya girməyin. Təhrikedici çağırışlar sizi özünüzdən çıxarmamalıdır. Söyləyin ki, çıxışı bitirdikdən sonra istənilən suala cavab verməyə hazırsınız. Bununla siz diskussiyaya hazırlaşmaq üçün vaxt qazanmış olacaqsınız. Həm də çıxışınızın sonrakı gedişində diskussiyaya səbəb olacaq bəzi suallar aradan qalxa bilər.

Çıxışın çətin anlarında xüsusilə inamla, hər sözü intonasiya ilə söyləyərək danışmaq lazımdır. Auditoriya üçün xoşagəlməz ola biləcək ifadələri aydın nümunələrlə möhkəmləndirmək lazımdır. Bu mövzuya toxunmağa sizi zərurətin məcbur etdiyini mütləq qeyd etməyi unutmayın. Sərt sözləri auditoriyanın ünvanına deyilmiş bir neçə xoş sözlə yumşaltmaq faydalı olar.

Əgər auditoriyanın yorulduğunu hiss edirsinizsə, səsinizi alçaldın, sonra tədricən yüksəldin.

Ümumiləşdirici nəticələr nitqin məzmununu ilə məntiqi şəkildə əlaqələndirilməlidir. Nitqi bitirərkən dinləyicilərə diqqətlərinə görə təşəkkür etməyi unutmayın.

## Nitqin kompozisiya quruluşu

### 1. Giriş

#### *Vəzifələr:*

- Mövzuya marağ oyadin;
- Auditoriya ilə əlaqə yaradin;
- Dinləyiciləri nitqi qavramağa hazırlayın.

#### *Diqqəti cəlb etmə üsulları:*

- Müraciət;
- Çıxışın məqsədinin şərhı, məlumat verəcəyinizi nəzərdə tutduğunuz başlıca məsələlərin xülasəsi;
- Dərdə şərik olma üsulu;
- Vəziyyətin qeyri-adiliyi;
- Auditoriyanın maraqlarına istinad edilməsi;
- İştirakçı olmaq üsulu;
- Auditoriyaya məlum olmayan hadisələrə müraciət edilməsi;
- Coğrafi və hava şəraitinə istinad edilməsi;
- Əvvəlki natiqin (natiqlərin) nitqinə (nitqlərinə) müraciət edilməsi;
- Nüfuzlu insanlara, yaxud auditoriyaya məlum olan informasiya mənbələrinə istinad edilməsi;
- Öz şəxsiyyətinizə istinad edilməsi;
- Yumoristik ifadələr;
- Auditoriyaya suallar verilməsi.

### 2. Əsas hissə

#### *Vəzifələr:*

- İnförmasiya vermək;
- Öz nəzər nöqtənizi əsaslandırmaq;
- Auditoriyanı inandırmaq;
- Dinləyiciləri konkret hərəkətlərə yönlətmək;

### 3. Yekun

#### *Vəzifələr:*

- Deyilənləri cəmləmək;
- Nitqin mövzusuna marağı artırmaq;

- Söylənənlərin əhəmiyyətini bir daha qeyd etmək;
- Qarşıya vəzifələr qoymaq;
- Bilavasitə hərəkətə çağırmaq.

*Metodlar:*

- Əsas problemlərin (nəticələrin) qısa təkrarı;
- Deyilənlərin ümumiləşdirilməsi;
- Perspektivlərin göstərilməsi;
- İllüstrasiya edilmiş sonluq;
- Şüar.

**Eksprompt (spontan) çıxış etmək bacarığının inkişaf etdirilməsi** Eksprompt (hazırlıqsız) çıxış etməyi öyrənmək üçün aşağıdakı *çalışmaların* tətbiq edilməsi məqsədəuyğundur:

- Mövzuların adlarını ayrı-ayrı kartoçkalara yazın, onları bir yerə toplayın və istənilən birini çıxarın;

- Mövzunu haqqında danışa biləcəyiniz qədər daraldın (heç nəyi qeyd etməyin. Bu çalışmanın bütün mərhələlərini fikrinizdə yerinə yetirin). Auditoriyanı nəzərə alın.

- Danışmağa istədiyiniz məsələnin əsas fikrini və bəndlərini ətraflı düşünün;

- Yekunun necə olacağına qərar verin - dinləyicilərə nəyi çatdırmaq istərdiniz, yaxud nitqi bitirərkən nə etmək istəyirsiniz;

- Danışmağa dinləyicilərə nə barədə danışacağınızı müəyyən-ləşdirməyə imkan verəcək əsas məsələdən başlayın;

- Fikrinizdə hazırlıq nitqin hazırlanması üçün tövsiyə edilən bəndlər üzrə olmalıdır. Lakin nəzərə almaq lazımdır ki, eksprompt çıxışlar zamanı vaxt daha az olur. Hazırlıq və giriş nitqi 15 saniyədən çox vaxt almamalıdır. Müvafiq təcrübə əldə etdikdən sonra siz onu 5 saniyəyə qədər azalda bilərsiniz.

- Hazır olduğunuzu hiss etdikdə ucadan danışmağa başlayın, danışdıqlarınızı diktofona yazmaq yaxşı olardı.

- Çıxışın təhlili zamanı aşağıdakı suallara cavab verin:
- Siz mövzudan kənara çıxmadınız ki?
- Fikrinizdə tutduğunuz bəndləri işıqlandırmıdınız mı?
- Nəticə qüvvətli idimi?

*İclaslarda ekspromt çıxış zərurəti yarandığı zaman aşağıdakıları nəzərə almaq lazımdır:*

- İclasın gündəliyini öyrənin. Sizi hansı bəndə narahat edir-mi? Bəndlərdən hansısa sizin gördüyünüz işlə bağlıdır mı?

- İclasda kimlər iştirak edəcək? Onlardan kiminsə sizə aid gizli planları ola bilər mi?

- Hətta əgər bu iclasın gündəliyinə daxil deyilsə, hazırda üzərində işlədiyiniz, yaxud əvvəllər işləmiş olduğunuz, yaxud gələcəkdə işləmək istədiyiniz məsələləri nəzərdən keçirin. Son fakt və göstəricilərlə tanış olun.

*Əgər sizə sual verilərsə...*

Sualı başa düşdüyünüzə əmin olun. Onu başqa şəkildə ifadə edin, yaxud dəqiqləşdirməyi xahiş edin.

Gözlərinizi sual verəndən çəkin. Diqqətinizi demək istədiklərinizdə cəmləşdirin. Əsas məsələləri sürətlə müəyyənləşdirin. Yekunu necə quracağınızı düşünün.

Ekspromtun ən yaxşı formalarından biri – əsas bəndlərin keçmiş, indini və gələcəyi əhatə etməsinin təmin olunmasıdır.

Əsas fikirlərinizi xüsusi məlumatlarla əsaslandırın. Əgər onlar əlinizdə deyilsə, bütün maraqlananlara onları daha sonra çatdıracağınızı söyləyin.

Sizin üçün ayrılmış vaxtdan sakitliyinizi qoruyaraq istifadə edin.

*Mənasız sözlərdən, mövzudan kənara çıxmaqdan, üzrxahlıq etməkdən çəkinin, təəccüblənməyin, öz qüvvə və imkanlarınızı lazımunca qiymətləndirməmək kimi artıq hərəkətlər etməyin.*

Dediklərinizi dəqiq yekunlaşdırın, yaxud sadəcə danışığınızı bitirin (belə bir ifadə var: «Qalxın, fikrinizi tutarlı söyləyin, sonra susun». Bu, yaxşı məsləhətdir. Ona əməl edin).

**Əvvəlcədən proqramlaşdırılmış çıxışa hazırlıq** Yalnız konspekt üzrə danışmağa vərmiş etməyin, lakin məsul çıxışlar zamanı onun zəruri olmasını nəzərə alın. Nitqin söylənilməsi üçün lazım olan vaxtı dəqiq müəyyənləşdirin.

## **Çıxışın mətnini necə hazırlamalı**

Yazdığınız kimi yox, danışdığınız kimi yazın (redaktə işi ni başa çatdırdıqdan və onu ucadan oxuduqdan sonra məruzədən «canlı söz kimi səslənməyən» hər şeyi çıxarın). Həmçinin zərurət yarandıqda çıxarılması mümkün olan ifadələrin də mötərizəyə alınması tövsiyə olunur.

Hər abzası 3-5 cümlə daxil edin (əks halda, fasilə verdiyiniz yeri itirə bilərsiniz).

Yazarkən daha çox fəal fellərdən istifadə edin («Biz beş yeni filial açmışıq» söyləmək «Bizim tərəfimizdən 5 yeni filial açılmış olmuştur» söyləməkdən daha düzgündür).

Cümlələrdəki sözlərin sayını məhdudlaşdırın (cümlə uzun olduqda, dinləyicilər üçün nitqin sözlərini qavramaq çətin olur).

Məruzə aydın və səliqəli şəkildə çap edilməlidir. Onu görməyiniz asan olan şriftlə, iki interval ara ilə çap edin. Abzaslar arasında üç interval məsafə qoyun.

Xüsusi əhəmiyyət verdiyiniz söz və cümlələrin altından xətt çəkin (məruzənin səhifələrinin kənarlarında nitqin daha ifadəli çatdırılmasına yardım edəcək qeydlər edin).

Dramatik fasilə etmək lazım gələn bəndlərin yanında «fasilə» sözü yazın.

## **Necə məşq etmək lazımdır**

Əgər çıxışın mətnini siz *yazmamısınızsa*, onunla çıxışa qədər tanış olmaq üçün vaxt tapın.

Ucadan məşq edin, yadınızda qalan bənd və faktları tələffüz edin.

Məşqin gedişində *danışdığınız kimi oxuyun*, oxuduğunuz kimi danışmayın.

«Yazılmış mətn» üzrə çıxışın uğuru sizin oxumaq və yadda saxlamaq bacarığınızdan asılıdır, lakin əzbərləməyə çalışmayın. Sözləri yox, ideyaları yadda saxlamaq üçün məşq edin.

Mətni əvvəlcə ürəyinizdə oxuyun. Bu sizə nitqi oxuyarkən ən başlıca olanı seçmək imkanı verər və nitqin dinləyicilərdə də səs-siz oxuyarkən sizdə oyatdığı təəssüratı oyatmasına kömək edər.



Səhifəyə baxın, səssiz şəkildə bir qrup söz oxuyun. Gözlərinizi kağızdan ayırın və onları auditoriyaya baxırmış kimi və həmin sözlərə düzgün mənə verərək söyləyin. Məşqə davam edin.

Əgər imkan varsa, dinləyicilərlə məşq edin. Sizin danışığınızı redaktə və düzgün tənqid edə biləcək insanla məşq etmək daha faydalıdır.

Auditoriya ilə vizual təmas, çıxışın daha məsuliyyətli hissələrində edəcəyiniz jest və fasilələr üzərində işləyin. Siz televiziya diktorundan da yaxşı oxumağı öyrənməlisiniz.

Çıxış zamanı başınızı dik tutmalısınız. Əgər bu sizin üçün asan deyilsə, hər cümlənin əvvəlində, o cümlədən, sonunda mütləq dinləyicilərə baxın. Cümlənin sonunda başınızın və səsinizin ucılığının aşağı düşməsinə imkan verməyin. Bu, etdiklərinizin hamısının üzərindən xətt çəkmiş olar.

Məşqlər hər dəfə mətndən daha böyük parçaları “götürüb” tələffüz etməyə imkan verir. Zaman keçdikcə, siz sözləri «yavaşca səhifələrdən qaldırıb canlandırmağı» bacaracaqsınız.

Məşq edərkən mətni ruh yüksəkliyi ilə və ifadəli oxuyun. Məşqlər zamanı şışirtməyə yol verəcəyinizdən çəkinməyin. Real çıxış zamanı hər şey normal görünəcək.

Nitqinizi diktofona yazın və onu dinləyin – hər şey real çıxışdakı kimi olmalıdır. Mətnin nə qədər canlı səslənməsini yoxlayın. Sizin üzündən oxumadığınız, şifahi danışdığınız təəssüratı yaranırmı?

Mətni oxuyarkən barmağınızdan göstərici kimi istifadə edin. Əgər baxışlarınızı qaldırıb-endirərkən oxuduğunuz yeri itirmisənizsə, bunu hiss etdirməyin və dəhşətə qapılmayın. Qaldığınız yeri tapın, lazım gələrsə, eyni cümləni bir də təkrar edin. Onu xüsusi vurğu ilə təkrar edin: qoy hamıya elə gəlsin ki, bunu əvvəlcədən belə düşünmüşsünüz.

Mətnin sonuna yaxın sürətinizi azaldın. Düz dinləyicilərə baxaraq oxuyun. Səsiniz qüvvətlə və gərginliklə səslənməlidir. Beləliklə, siz dinləyicilərə yekun hissəni söylədiyinizi başa düşmək imkanını vermiş olarsınız.

Məşqə sərf olunan vaxtı qeyd edin. Sizə ayrılan vaxta uyğun danışmağa çalışın. Çıxışı sürətləndirməyin. Yaxşı olar ki, həmişəkinə nisbətən daha aramla danışasınız. Artıq materialı çıxarın və çıxışın vaxtını qısaltın.

Bir-iki məşqinizi videokameraya yazın. Özünüə obyektiv şəkildə baxın.

Heç olmazsa, bir məşqi çıxış edəcəyiniz geyimdə edin, o halda çıxış zamanı özünüzü rahat və inamlı hiss edəcəksiniz.

*Videokasetə çəkilmiş məşqə baxarkən özünü yoxlamaq üçün suallar*

• Yaxşı vizual əlaqə yaradılmışdı? Nəzərlərimlə bütün dinləyiciləri əhatə edə bildimmi?

• Səsim canlı və maraqlı səslənirdimi?

• Mən təbii və ciddi görünürdüm mü?

• Fikirlər sakit və məntiqi səslənirdimi?

• Əsas hissəni daha çox qabartmaq mümkün idimi?

• Nitqin məqsədinə nail olundumu?

• Jestlər sərbəst və yerində idimi?

• Tərzi, jestlərim və səsimlə əsəbiliyimi dinləyicilərə ötürmədim ki?

• Çıxışda mənim dəlillərimi zəiflədən artıq sözlər səslənmədi ki («bəlkə də», «yəni», «deməli» və s.)?

• Nitq dinləyiciləri söylədiklərimin mənasını başa düşməkdən ötrü gərginlik keçirməyə məcbur edəcək qədər çox sürətli deyildi ki?

• İdeyaların əhəmiyyətini qüvvələndirmək, yaxud daha mühüm fikirləri ifadə etməkdən ötrü adi haldakına nisbətən daha aramlı nitq sürətindən istifadə olundumu?

• Nitq dinləyicilər üçün aydın idimi?

• Əyani vəsaitlərdən yerində istifadə edildimi?

• Çıxışda müvafiq təəssürat yaranırmı? Geyimim lazımi təəsürata uyğun idimi?

**Çıxışdan əvvəl nə etmək lazımdır**

Öz qeydlərinizi, yaxud nitqin mətnini yoxlayın – onlar lazımi qaydada düzülüb mü?

Yeni məlumatla tanış olun. O sizin çıxışınıza təsir edə bilərmə? Nəyi isə dəyişməyə hazır olun.

Yeni hadisələri diqqətdə saxlayın. Dünən qəbul edilmiş qərarların da sizin çıxışınız üçün əhəmiyyəti ola bilər.

Əgər kiminləsə birlikdə çıxış edirsinizsə, onunla görüşmək və çıxışı sona qədər razılaşdırmaq üçün vaxt saxlayın.

Çıxış edəcəyiniz yerə əvvəlcədən gəlin. Çıxışın baş tutacağı otağı, yaxud zalı nəzərdən keçirin və ehtiyac varsa, nəyi isə dəyişdirin.

Əgər istifadə edəcəksinizsə, mikrofonun işlək vəziyyətdə olmasını yoxlayın.

Əgər slaydlardan istifadə edəcəksinizsə, onlara bir də baxın, lazımı qaydada düzülməsinə əmin olun, proyektoru yoxlayın və fokusunu düzəldin və s.

Diqqəti yayındıracaq məsələlərin olub-olmadığını yoxlayın. Divarlardan asılmış çap materialları, plakatlar dinləyicilərin diqqətini sizin çıxışınızdan yayındıra bilər.

Xarici görkəminizi güzgüdə nəzərdən keçirin, saç düzümünüzün səliqəliliyinə əmin olun.

Əgər tribunada sizə su lazım olacaqsə, onun mövcudluğunu yoxlayın. Başqalarına arxayın olmayın.

Əgər siz prezidiumun kürsüsü arxasındasınızsa, unutmayın ki, «başlıca fiqur» sizsiniz, auditoriya sizə intizarla baxır.

Nitqi başlayarkən ayağa qalxanda inamlı olun.

Danışmağa başlamazdan əvvəl fasilə edin. Ürəyinizdə üçə qədər sayın. Dinləyicilərə baxın. Özünüzün orada mövcudluğunuza təsdiq edin. Nəfəsinizə diqqət yetirin.

Çıxışın mətnini, yaxud məruzəni oxumaq improvizə edilmiş nitqlə çıxış etməkdən daha çətindir. Bu, aşağıdakı səbəblərdən böyük təcrübə və hazırlıq tələb edir:

- Üzündən oxu zamanı səs həvəsliyini və canlılığını itirir;
- Hazırlıqsız oxu zamanı dinləyicilərlə əlaqənin itirilməsi mümkündür;
- Hazırlıqsız oxu zamanı nitqin sürəti artır və yeknəsəqlik yaranır.

## Kağızdan oxuya necə hazırlaşmalı

Çıxış üçün mətn forma etibarilə çapa verəcəyiniz mətndən fərqlənməlidir.

Sətirlərin böyük formatından istifadə edin.

Mətn sətirlər arasında iki, abzaslar arasında üç interval olmaqla çap edilməlidir.

Hər bir *əsas hissəni* yeni səhifədən başlayın. Yeni səhifənin oxunuşu zamanı həmişə səsde yüksəliş hiss olunur. Yeni bəndə keçid zamanı bu, əhəmiyyətlidir.

Abzas yeni səhifəyə keçməməlidir, bu, cümlələrə də aiddir. Fikrin ortasında səhifənin çevrilməsi yəqin ki, yaxşı olmaz.

Vərəqin yalnız bir üzündən istifadə edin: vərəqlərin sayının çox olması hələ çıxışın uzun olması demək deyil.

Səhifələri nömrələyin. Rəqəmi səhifənin sağ küncündə qoymağa üstünlük verilməlidir.

Səhifələri dəftərxana sancağı ilə birləşdirməyin. Çıxışdan əvvəl bütün sancaqları çıxarın.

Mətnin daha çox diqqət yetirilməsi, xüsusi intonasiya ilə oxunması, yaxud fasilə verilməsi lazım gələn yerlərində qeydlər edə bilərsiniz, lakin bu qeydlər çox olmamalıdır.

İki mətn hazırlayın - məşq üçün və çıxış üçün. Çıxış üçün olan nüsxəyə yalnız çıxış üçün son dərəcə zəruri olan qeydlərinizi köçürün.

Sonuncu məşqi çıxış üçün hazırladığınız mətnlə keçirin.

Kafedra-tribuna (kağızların qoyulması üçün pyüpit) rahat olmalıdır ki, oxuyarkən başınızı çox aşağı əyməli olmayasınız.

Kafedranın sizi tamamilə gizlətmədiyinə əmin olun. Mətnin oxusu zamanı bütün dinləyicilərin sizi yaxşı görüb eşitdiyinə əmin olmalısınız.

Məşqlər zamanı əmin olacaqsınız ki, mətndəki bəzi cümlələr çox uzun, ağırdır, tələffüzü çətin olan sözlər var. Onları başqaları ilə əvəz edin ki, danışmaq sizin üçün asan olsun.

Həç bir halda çıxışdan əvvəl onun mətnini dinləyicilərə verməyin, onlar sizin ucadan oxumaq qabiliyyətinizi yoxlamağa gəlməyiblər. Jurnalistlər üçün istisna etmək olar.

Səsinizdən fəal istifadə edin, aktyorluq qabiliyyətlərinizi işə salmağa səy göstərin.

Cümlələr uzun, tərkibində 15 sözdən çox olmamalıdır.

Müxtəlif uzunluqda cümlələrdən istifadə edin ki, bir uzun cümlənin ardınca digəri gəlməsin.

Cümlələrin quruluşu sadə və aydın olmalıdır. Tabeli mürəkkəb cümlələrdən, xüsusilə şert budaq cümlələrindən istifadə etməyin.

Jarqonlar və xüsusi terminlərdən istifadə etməyin.

Aydın olmayan və heç bir məna ifadə etməyən təyin və zərflikləri mətnəndən çıxarın.

«Ölü» ifadələr, qəlib fikirlər və artıq sözlərdən xilas olun. «Hal-hazırkı vəziyyətdə», «nöqtəyi-nəzər» əvəzinə «indi», «baxım» kimi sadə sözlərdən istifadə etmək daha münasibdir.

Çıxışınızdan heç bir mənası olmayan «mahiyət etibarilə», «lap açığını desək», «əlavə etməliyəm ki», «qeyd etmək maraqlı olardı», «buna diqqət yetirmək vacibdir», «diqqətinizə çatdırıla bilərəm», «diqqətinizi cəlb edə bilərəmmi», «demək lazımdır ki», «icazənizlə söyləyim» və s. kimi şablon ifadələri çıxarın.

Fel zamanlarını sadələşdirin. Sadə indiki, keçmiş və gələcək zamanlardan («biz gəlirik», «biz gəldik», «biz gedəcəyik») istifadə edin. Mürəkkəb şəkillərdən istifadədən çəkinin («biz getməyə hazırlaşdığımızı biruzə vermiş olduq» və yaxud daha qəliz: «biz arzularımızın ziddinə də olsa, bu çətin və məşəqqətli yolu bizimlə birgə bu əzabları qəbul etməyə hazır olan vətənpərvər gənclərlə getməyə hazır olduğumuzu bildirməkdən çəkinmədiyimizi elan etməkdən şərəf duymuş oluruq.»).

Kitabdan sitat gətirərkən də indiki zamandan istifadə edin («Mirzə Cəlil bizə xatırladır...», «Sabir bu haqda başqa cür düşünür»). Yalnız konkret zaman göstərilən cümlələr istisnadır («Uinston Çerçil 1942-ci ildə müəyyən etmişdi ki...»). Məmməd Əmin Rəsulzadə 1918-ci il 28 May günü — Azərbaycanı müstəqil dövlət *elan edir*. Rəsulzadə və şura üzvləri İstiqlal Bəyannaməsini ayaq üstə *dinləyir*. Bütün ölkələrin radiostansiya və qəzetləri Azərbaycanın müstəqillik xəbərini dünyaya yayır.

## Suallara necə cavab verməli

Sualların növləri

- Neytral, adətən məlumat, yaxud aydınlaşdırma tələb edən;
- Dostyana, deyilənə münasibəti dəyişdirən (məsələn: «Dediklərinizlə razıyam, amma biz nə edə bilərik?»);
- Antaqonist (düşməncəsinə). Adətən mübahisənin proloqu, yaxud sizin dediklərinizlə razılaşmamağı bildirir («Siz düşünürsünüz ki...»).

Suallara cavab zamanı aşağıdakıları nəzərə alın:

Təşəxxüslü görkəm almayın. Suallara sakitcə, dəqiq cavab verin. Əgər sual verənə təkəbburlü münasibət göstərsəniz, bütün auditoriyanı öz əleyhinizə qaldıra bilərsiniz.

Neytral və dostyana sualları sadəcə informasiya verməklə cavablandırın.

Düşməncəsinə suallar verənlərə onların niyə hər şeyə belə münasibət bəslədiyini başa düşdüyünüzü göstərin, şəxsən onlara qarşı heç bir mənfi münasibətiniz olmadığını və ümumi dil tapmaq istədiyinizi bildirin. Qoy sizin cavabınızın giriş hissəsi, məsələn, belə səslənsin: *«Mən bilirəm ki, bu faktlarla barışmaq çətindir, lakin sübutlar var. Onları sizin üçün təkrar edə bilərəmmi?»*

Sualı diqqətlə dinləyin.

Sualı düz başa düşdüyünüzə əmin olmaq və hər bir dinləyicinin də onu eşitməsi üçün təkrar edin, yaxud başqa formada söyləyin.

Həm sualdakı, həm də verəcəyiniz cavabda səslənəcək terminlərin tərifini verin.

Əgər ehtiyac varsa, sualı bir neçə hissəyə ayırın və hər bir hissəyə ayrılıqda cavab verin.

Qısa və mahiyyətinə görə cavab verin. Düzünü deməyə çalışın. Yeni heç nə əlavə etməyin.

Əgər sual verən sözünüzü kəsirsə, fasilə verin və onun sözünü bitirməsinə imkan yaradın, sonra öz cavabınıza davam edin, lakin onun sizi əsas məsələdən yayındırmasına imkan verməyin.

Əgər insan yenə də sizin sözünüzü kəsməkdə davam edirsə, mübahisə etməyin. Lakin çalışın cavabı başa çatdırasınız. Sizin dinləyiciləriniz onun kobudluğunu görərək sizin tərəfinizi tutacaqlar.

Əgər siz sualı artıq cavablandırmışsınızsa, amma yenə həmin sualı verirlərsə, dinləyicilərdən kifayət qədər dolğun cavab verib-  
vermədiyinizi soruşun.

Əgər onların cavabı müsbət olarsa, digər suala keçin. Yalnız bir sualı cavablandırın.

Əgər sual verən bir dəfəyə bir neçə sual verirsə, ondan hansının daha əsas olduğunu soruşun və həmin sualı cavablandırın. Hansı sualın cavabını daha yaxşı bilirsinizsə, ona daha ətraflı cavab verin.

Əgər sualda yalan informasiya mövcuddursa (məsələn: «Sizin şirkətiniz əməkdaşları işdən çıxarır...»), bu faktı düzəldin, sonra suala cavab verin. Sual səhv informasiyadan qaynaqlandığı üçün, adətən, bu məsələ ilə bağlı daha sual olmur.

Cavabları öz nitqinizlə əlaqələndirin (məsələn: «Bayaq qeyd etdiyim kimi...»).

Əgər sual mübahisəlidirsə, ona birbaşa, öz mövqeyinizi müdafiə edərək cavab verin.

Sual verənə nitq söyləməyə imkan verməyin. Onu dayandırın və sualın nədən ibarət olduğunu soruşun.

Əgər kimsə sualını formalaşdırmaqda çətinlik çəkirə, ona kömək edin.

Jarqon, xüsusi termin və ixtisarlardan istifadə etməyin.

Başqalarının nitqinizə müdaxiləsinə, yaxud fikirlərinizi ifadə etməsinə (məsələn: «Deməli, siz belə hesab edirsiniz ki...») yol verməyin. Dediyyəinizi təkrar, daha aydın şəkildə ifadə edin.

Tələsik vədlər verməyin.

Suallar üçün ayrılmış vaxtı bir və ya iki nəfərin zəbt etməsinə yol verməyin.

*Nitqinizi yarımçıq kəsən suallar olduqda:*

- Fasilə verin, sözlünüzü kəsən adamın səsini batırmağa çalışmayın;

- Əgər müəyyən bir əsas varsa, sizə söylənilən faktlarla razılaşın;

- Sözlünüzü kəsənlərə sonra, ayrılıqda söhbət aparmağı təklif edin;

- Dinləyicilərə sizə nitqinizi tamamlamağa mane olan şəxsi sakitləşdirməyə imkan verin;
- Polemikaya girişməyin, sakit və obyektiv olaraq qalın;
- «Yara almağa» hazır olun, ancaq yaralandığınızı bildirməyin;
- Heç vaxt sual verilməsini xahiş etməyin. Əgər suallar bitibsə, öz yekun sözünüzü təkrar edin. Əgər bunu etməsəniz, dinləyicilər gedərkən sonuncu eşitdiklərini - son suala cavabı xatırlayacaqlar.

### **Mənfi münasibətə köklənmiş auditoriya qarşısında çıxış**

«Mürəkkəb» auditoriya qarşısında çıxışdan əvvəl müvafiq şəkildə hazırlaşmaq lazımdır. Özünüzü istənilən vəziyyətdə özünənəzarəti qoruyub saxlamağın vacibliyinə inandırmaq və əvvəldən axıradək bu inamı qorumaq çox vacibdir. Bu, bütün çıxış müddətinə aid olmalıdır.

Auditoriyanın çıxışınıza «neqativ» münasibəti zamanı da sakitliyinizi qoruyub saxlayın. Düşünülməmiş hərəkətlərə yol verməməyə çalışın.

Dinləyicilərin çıxışınıza mənfi reaksiyası zamanı məsləhət görülmür:

- Mübahisə etmək;
- Məntiqə, yaxud sağlam düşüncəyə müraciət etmək (hisslər onlara tabe olmur);
- Onlara özlərini necə aparmaq barədə məsləhət, yaxud göstəriş vermək;
- Əmr vermək;
- Ələ salmaq;
- Utandırmaq;
- Onları nəzərə almamaq, maraqlarına əhəmiyyət vermədən öz dediyini demək;
- Onların davranış motivlərini soruşmaq;
- Hücuma hücumla cavab vermək;
- «Əsəbləri ilə oynamaq».

Həmçinin yadda saxlamaq lazımdır ki, dinləyicilərə birbaşa təzyiq etmək təşəbbüsü zamanı onlar cavabında istehza ilə gülə,



hədələrinizə acı cavab verə, onlara ünvanlanan «moizənizi», nəsihətlərinizi nəzərə almaya bilər, tənqid, yaxud ittihama eyni hərəkətlə cavab verə bilərlər.

*Auditoriyanın çıxışınıza mənfi münasibəti zamanı aşağıdakı ölçüləri götürməyə çalışın.*

Öz məqsəd və mövqelərinizi əvvəlcədən müəyyənləşdirin. Qeyri-müəyyənlikdən qaçın. Dediğiniz hər söz sizin özünüz üçün aydın və inandırıcı olmalıdır.

Qarşıya qoyduğunuz məqsədlərə çatmaq üçün fikirlərinizi cəmləşdirin. «Hər şeyi işin gedişində düşünəcəyəm» fikri ilə özünü aldatmayın. İstənilən eksprompt ətraflı düşünülməlidir.

Çıxışınızın ən sanballı dəlilini hazır saxlayın və *çətin dəqiqələrdə* ondan istifadə edin.

Faktlara əsaslanın. Suallar sizi çaşdırmasın deyə, evdə hazırlaşın. Hazırlıq vaxtı sizə verilə biləcək daha çətin sualları yazın və onlara cavab hazırlayın. Cavablarınızı kasetə, yaxud diktofona yazın və sonra onlara necə cavab verdiyinizi dinləyin.

Psixoloji oyunlardan çəkinin. Sizə tapmaca–sual vermələrinə icazə verməyin. Verilən sualları konkretləşdirmələrini xahiş edin. Əgər verilən məlumatın dəqiqləşdirilməyə ehtiyacı varsa, bunu söyləyin. Sonra təshih edin.

Cəsarətli və düşünülməmiş cavablar verməyin. Sual çox çətin olmasa da, onu cavablandırmazdan əvvəl fasilə verin. Vaxt qazanmaq üçün verilən sualı yazmaq da mümkündür.

Sualın, yaxud atmacanın təhrikedici olduğunu başa düşsəniz, sakitliyinizi və özünə nəzarəti qoruyub saxlayın; özünüzü 10-a qədər saymağa məcbur edin, sonra düşünülmüş və ölçülüb-biçilmiş cavab verin.

Çox uzun danışmayın, geniş cavablar verməyin.

Cavablar üçün vaxt çərçivəsi müəyyənləşdirin. Artıq sualı cavablandırdığınızı bildiren «Başqa sual varmı?» ifadəsindən istifadə edin.

Cavablandırıb qurtardığınız suala qayıtmayın. Dinləyicilər içərisində sizi artıq izah etdiyiniz məsələyə qayıtmaq istəyən insanlar ola bilər. Buna yol verməyin. Belə söyləyin: «Biz artıq bu

sualı müzakirə etmişik, indi digər suala keçək». Bu suala fərdi qaydada, çıxışınız bitdikdən sonra daha ətraflı cavab verəcəyinizi və edə bilərsiniz.

Suallara cavab verərkən doğru olun. Hər bir dinləyiciyə hörmətlə yanaşın. Suala görə təşəkkür edin və maraqlı olduğunu söyləyin.

Əgər səhvə yol vermişsinizsə, bunu etiraf edin.

Öz maraqlarınızı etiraf etməkdən qaçmayın (əgər onları auditoriyada ifadə etməyi mümkün hesab edirsinizsə), xüsusilə əgər böyük auditoriya qarşısında çıxış edirsinizsə, bu sizə etibar qazanmaqda kömək edər.

Müzakirə edilən mövzudan kənara çıxmayın. Cavablarınız onun mahiyyətinə uyğun olmalıdır.

Sizə lazım olmayan diskussiyanın yaranmasına yol verməyin.

Sizə aid atmacaları diqqətlə dinləyin.

Düşmən münasibət və hisslərlə üzləşdikdə, lazımi intonasianı tapmaq çox vacibdir. Sarkazmlı yumordan, yaxud müdafiə tərzindən, auditoriyanın ünvanına istehza və təhqirlərdən çəkinin.

Auditoriyanı sakitləşdirmək məqsədilə istifadə edəcəyiniz cümlələri diqqətlə seçin.

Səs-küy içərisində danışmağa çalışsanız, aşağıdakıları deyə bilərsiniz: «əgər otaqda sakitliyi bərpa edib, sizi eşitməyimə kömək göstərsəniz, çox minnətdar olardım». Belə bir replika öz hörmətinizi saxlamağa və söhbət edənləri təhqir etməməyə imkan verir.

Diskussiyada üstünlüyü əldə etməyə çalışan bir dinləyici varsa, belə bir cümlədən istifadə etmək olar: «Sizə təşəkkür edirəm... Lakin gəlin başqalarının da fikrini dinləyək. İnanıram ki, hamının fikri diqqətləyiqdir». Beləliklə, auditoriyanın etibarını qazanmaq mümkündür.

Kiminsə auditoriyaya mənfi təsir göstərmək təşəbbüsləri olarsa, dinləyicilərə belə müraciət etmək mümkündür: «Güman edirəm ki, hər kəs müzakirə edilən mövzuya şəxsi qiymətini vermək hüququna malikdir. Yalnız faktları nəzərə almaq və birgə iş qaydalarına əməl etmək lazımdır». Auditoriyanın yaxşı münasibətini yalnız bu yolla qazanmaq mümkündür.

Danışanın çox əsəbiləşdiyini gördükdə sözünü kəsməyin, ona sözünü tamamlamağa və qəzəbini söndürməyə imkan verin. Danışan sözünü başa çatdırdıqda, ona hissləri haqqında birbaşa sual verin: «Siz hirsələnirsiniz? Sizi başa düşmək olar. Gəlin vəziyyəti düzəltmək üçün nə etmək mümkün olduğunu birlikdə nəzərdən keçirək». Bu adamın hisslərini qəbul etməklə siz auditoriyanı öz tərəfinizə çəkmiş olursunuz.

Çıxışınıza fəal şəkildə mane olurlarsa, birbaşa auditoriyaya müraciət etmək olar: «Daim sözümü kəsirlərsə, mən fikrimi cəmləyə bilmirəm».

Ünvanınıza yönəldilən ittihamlar zamanı qarşı tərəfin söylədiklərinə neytral cavab vermək olar: «Bu mövzu çəxtərəflidir...», «İttihamlarınızın mahiyyətinə aydınlıq gətirək...»

Zalda səs-küy olduqda və dinləyicilərin çıxışa marağı olmadıqda diqqətin bu şəkildə davranışın nəticələrinə yönəldilməsi kömək edə bilər: «Səs-küyün bu səviyyəsi sizə əsas məsələni söyləməyimə imkan verməyəcək».

Ən nəhayət, əgər çıxışınızı sözün əsl mənasında pozurlarsa, «cavab zərbəsi»ndən də istifadə etmək mümkündür: «Siz mənə böhtan atdınız», «Belə sözlər eşidərkən sakit danışmaq çox çətinidir». Belə cavablar dinləyicilərə sizin bu anda hansı hisslər keçirdiyinizi bilmək imkanı verir. Lakin hisslərinizi həddindən artıq şişirtmək və çox emosional olmaq lazım deyil. Belə hallarda özünə nəzarəti qorumaq, qətiyyətlə və aydın danışmaq xüsusilə vacibdir. Beləliklə siz auditoriyaya səmimi və dürüst danışdığınızı və sizə hörmətlə yanaşılmasını istədiyinizi nümayiş etdirmiş olursunuz. Siz vəziyyəti bütünlüklə idarə etdiyinizi göstərməlisiniz.

Hər bir çıxışı xoş əhvalla bitirin, nitqinizin müsbət anlarını təkrar edin və onların auditoriyanın maraqları ilə əlaqəsini göstərin.

## 8.2. Diskussiya

Bir-birinə zidd fikirlərin mübadiləsini və öz mövqeyinin müdafiəsini göstərmək üçün dildə aşağıdakı həmcins anlayışlardan istifadə olunur: diskussiya, mübahisə, disput, polemika, müzakirə, debat.

Bu sinonimlər cərgəsində bütöv bir janr qrupunu- dəlillərlə əsaslandırılmış dialoqu göstərmək üçün istifadə olunan «mübahisə» sözü neytraldır. «**Müzakirə**» və «**debatlar**» anlayışlarının məzmununun izahında daha böyük müəyyənlik əldə edilmişdir. Onlar lüğətlərdə sinonim hesab olunur (hər ikisi məsələnin açıq müzakirəsini, məruzədə işıqlandırılan məsələ üzrə fikir mübadiləsini bildirir).

«**Disput**» termini daha çox gənclər arasında mənəvi tərbiyə, ictimai təcrübə, həyatın mənası kimi məsələlərlə bağlı fikir mübadiləsini bildirmək üçün istifadə edilir. «**Polemika**» və «**diskussiya**» terminlərinin izahı ilə bağlı vəziyyət daha mürəkkəbdir, çünki nitq praktikası və nəzəri tədqiqatlarda onları tamamilə eyniləşdirən, həm də praktik olaraq qarşılaşdırılan mövqelər mövcuddur.

Bolqar tədqiqatçısı Q.Qırqinov hesab edir ki, diskussiya açıq mübahisə aparar və bu zaman məntiqi mütənasibliyə və mülahizələrin möhkəmliyinə nail olmaqdan ötrü elmi cəhətdən az və ya çox əsaslandırılmış dəlil və sübutlardan istifadə edən insanlar arasında nəzəri baxımdan dərk edilmiş dialoji ünsiyyətdir. O, **polemikanı** «kütlə qarşısında öz nəzər nöqtəsini müdafiə etmək və opponentinin fikrini rədd etmək məqsədilə istifadə edilən kəskin dialoq forması» (burada sözün etimologiyası parlaq şəkildə əks olunur: «yunan dilində polemikos – döyüşkən, düşməncəsinə») kimi qiymətləndirir.

Q.Qırqinov bunların arasında aşağıdakı həddi təklif edir: diskussiyada yeni ideya ilə bağlı problemlərin çoxtərəfli tənqidi-yaradıcı müzakirəsi həyata keçirilir, polemikada tərəflərin öz nəzər nöqtəsini müdafiə etmək və opponentin nəzər nöqtəsinin düzgün olmadığını sübut etmək səyləri əsas olur. Həm diskussiya, həm də polemika qaldırılan məsələlərin mahiyyəti üzrə aparılır və problemin özəyi dialoq obyektinə çevrilir.

Yuxarıda deyilənləri nəzərə alaraq, **diskussiya** terminini bütün janr qrupunu, yəni dialoji mətnin dəlillərlə əsaslandırılmış növünü də göstərməkdən ötrü istifadə etmək hüquqi cəhətdən düzgündür.

Diskussiyada da nitq yaradıcılığında olduğu kimi əsas mətn əlamətləri əks olunmuşdur. Hər bir nitq yaradıcılığı müəyyən pragmatik göstərişlə qurulur. Diskussiyadakı bu ünsiyyət məqsədi, adətən, aparıcı tərəfindən müəyyən edilir, lakin nitq davranışının psixoloji qaydalarına əməl edilməsinə görə iştirakçılar tərəfindən həyata keçirilir.

Diskussiyanın mövzusu diskussiyalı mülahizənin adi, deduktiv, «tezis- dəlillər-nəticə» sxemi üzrə qurulandan fərqlənən və onların bərabər surətdə dəlillərlə əsaslandırılmasını tələb edən tezisini ifadə etməlidir.

Diskussiyalı mülahizələrin tərif verilən anlayışın məntiqi birləşməsindən çıxan tezislərinin (mülahizənin predmeti) yaradılması diskussiyalı (problemlı) sualın qoyulması və onun əks xassələrinin aşkara çıxarılması zamanı mümkündür.

Ümumi halda tezis məzmunu tərif verilən (izah edilən) anlayışı və üstəgəl bir-birini qarşılıqlı surətdə istisna edən xassələrdən birini əks etdirəcəkdir.

Diskussiya tipli mülahizənin və mətn kimi diskussiyanın mövzusu aşağıdakı formulla tərtib edilir: tərif verilən anlayış üstəgəl mənaca bir-birinə zidd olan iki predikat, yəni tezislərin cəmi.

Diskussiya - çox zaman qeyri-müstəqil olan bir neçə hissədən yaranmış tərtibi mətndir (dialoqun replikalarının mətndaxili natamamlığı). Belə mətnin məzmunu verballaşdırılmış və nəzərdə tutulmuş mənadan əmələ gəlir. Fikir qeyri-verbal siqnalları nəzərə almaqla, həmçinin nitq kontekstinə istiqamətlənməklə danışanların ümumi təcrübəsinə, vəziyyətə əsaslanır.

Diskussiya iştirakçılarının sosial rolları müxtəlifdir. Aparıcı reqlamentləşdirici vəzifəni yerinə yetirir: mövzunu elan edir, mövqeləri dəqiqləşdirir, opponet tərəfləri təqdim edir, prosesin gedişini izləyir, yekunlaşdırır.

Bir-birinə zidd nəzər nöqtələrini irəli sürən şəxslər müxtəlif müəlliflərin əsərlərində müxtəlif şəkildə adlandırılır: *kommunikator-*

lar (O.Q.Dzyubenko), *opponent-proponent* (L.Q.Pavlova), *induktor* – *resipient* (E.Melibruda). Sual verən və deyilənlərə aid şübhələrini bildirən şəxslər *replikator* adlandırılırlar. Müzakirələrə qoşulmayaraq, yalnız orada iştirak edən şəxslər- dinləyici, yaxud tamaşaçı adlanır. Onların rolu kommunikatorların psixoloji vəziyyətinə təsir edən xüsusi, yaxud rahatlıq mikro-iqlimi yaratmaqdan ibarətdir.

Diskussiyanın hər bir iştirakçısının müzakirə edilən məsələ ilə bağlı müəyyən anlayışları mövcuddur.

Diskussiyanın *vəzifəsi* – bu məsələ haqqında iştirakçıların anlayışlarının bir qisminə əsaslanan və onların hamısı tərəfindən qəbul edilən bir ümumi biliyi tapmaqdır. Diskussiyanın *yekumu* – mövcud anlayışların sadəcə riyazi cəmi, kiminsə şəxsi fikri olmayıb, nə isə daha obyektiv, diskussiyanın bütün iştirakçıları tərəfindən müdafiə edilən bir fikir olmalıdır.

Diskussiyanın *məqsədi* – həmsöhbəti əsaslandırılan nəzər nöqtənizin düzgünlüyünə inandırmaq – məntiqi dəlilləşdirmənin yüngülləşdirilməsi üçün yanlış, yaxud aldadıcı üsullardan fərqli olaraq, «mübahisənin doğru üsulları» adını almış xüsusi texniki üsulların tətbiqini nəzərdə tutur.

Birincilər daha çox texniki xarakterə malikdir, onlarda biclik ünsürü var, amma birbaşa aldatma yoxdur. Onlara taktiki göstərişlər aid edilir: təşəbbüs göstərmək; müdafiə olunmamaq, hücum etmək; qarşı tərəfin dəlillər sisteminin mərkəzinə, yaxud onun daha zəif hissəsinə yönəldilmiş hərəkətləri istiqamətləndirmək; gözlənilməzlik effektindən istifadə etmək və s.

İkincilər şüurlu şəkildə tətbiq edilən və təbii ki, yolverilməz olan müxtəlif aldadıcı hərəkətlərdən ibarətdir. İstifadə etdiyi vasitələrin düzgün olub-olmadığına əhəmiyyət verməyən qarşı tərəfdən nələri gözləmək mümkün olduğunu öncədən görmək və onu ifşa etmək üçün onları bilmək vacibdir.

Bir çox fəndlər mövcuddur ki, onlardan aşağıdakılar daha tez-tez işlədilir:

- Sofizmlər - məntiqin tələblərinin qəsdən, lakin cidd-cəhdlə ört-basdır edilərək pozulması (paralogizmlərdən – qeyri-iradi məntiqi səhvədən fərqli olaraq);

- Tezisin dəyişdirilməsi;

- Qəsdən dolaşdırılma, yaxud çaşdırılma;

İkincilər arasında çox hissəsinin şəxsi ad aldığı «yolverilməz» dəlillər adlandırılanlar ayrıca nəzərdən keçirilir:

- «auditoriya dəlili» - dinləyicilərin münasibətinə, hiss və əhval-ruhiyyəsinə müraciət;

- «şəxsiyyət dəlili» - qarşı tərəfə onun real, yaxud uydurma qüsurlarla xoşagəlməz şəkildə təqdim edilməsi;

- «kütlələr dəlili» yaxud demaqqoqluq – qrup halında eqoizm, mövhumatdan istifadə edərək dinləyiciləri həyəcanlandırmaq cəhdləri;

- «şöhrətpərəstlik dəlili» - yaltaqcasına tərif;

- «cəsarətsizlik dəlili» - qarşı tərəfin etiraz edə bilmədiyi, yaxud zidd gedə bilmədiyi şəxsin fikrinə müraciət;

- «kötək dəlili» - elementar hədələr və s.

Diskussiya monoloji mətnin bütün əlamətlərinə malik olan (mövzu və quruluş baxımından rabitəlilik, genişlik, pragmatik göstərişlər), lakin özünəməxsus fərqli xüsusiyyətlərlə səciyyələnən (rolların ünsiyyət baxımından şərtləndirilmiş dəyişdirilməsi, iştirakçıların sosial möhkəmləndirilmiş vəzifələri, dialoji birlik quruluş vahidi kimi) tərtibi mətndən ibarətdir.

**Diskussiyanın gedişində psixoloji təsir** Diskussiyanın iştirakçıları arasında aşağıdakıları göstərmək olar:

- Problemin müəyyən şəkildə həllinin tərəfdarları;

- Başqa həll üsulu təklif edən opponentlər;

- Müəyyən mövqə tutmamış iştirakçılar - bu səbəbdən onları bu və ya digər nəzər nöqtəsinə yönəltmək mümkündür.

**Diskussiyanın strategiyası** Diskussiyanın gedişi onun iştirakçılarının hansı strategiyadan istifadə etməyi nəzərdə tutmasından asılıdır. Davranışın beş variantı mümkündür.

1. *Yarış strategiyası* – konfliktin tərəflərdən birinin qalib, digərinin məğlub olması ilə nəticələnməsini nəzərdə tutur. Qrup halında diskussiya şəraitində yarış strategiyasından istifadəyə meyl edən şəxslər düşünməlidirlər: gələcəkdə davam etməsi zəruri olan münasibətlər nəticədə dağıla biləmi? Qələbəyə təminat vermək

üçün qüvvələriniz kifayətdirmi? Rəqabət strategiyası iflasa uğrasa, nə baş verər? Onun tətbiqi digər sahələrdə münasibətlərin gərginləşməsinə səbəb olmayacaq ki? Bu strategiya daha çox arzu olunan nəticəyə gətirəcəkmi?

2. *Qaçmaq* – müxtəlif formalar ala bilər: neytrallıq («Hazırda bizim bu məsələ ilə bağlı fikrimiz yoxdur» kimi ifadələr konfliktli diskussiyalarda iştirakdan qaçmağa imkan verir); təcrid (tərəflər məhdud qarşılıqlı fəaliyyət göstərir, öz maraqlarını hər biri ayrı-ayrılıqda qoruyur); çıxıb getmə (tərəflərin tam ayrılması).

3. *Uyğunlaşma* – opponentin maraqlarına istiqamətlənmə ilə bağlıdır. Bu, yaxşı münasibətləri qoruyub saxlamaqdan ötrü şəxsi maraqların bir qisminin qurban verilməsi zamanı baş verir; opponentin birlik ifadə edən davranışlarını rəğbətləndirmək üçün dostyanalığ nümayiş etdirmək tələb olunur; münaqişə edən tərəflərin başqa strategiyaları həyata keçirmək üçün güc və enerjiləri çatdırır; konfliktin nəticəsi tərəflərdən biri üçün az əhəmiyyətə malik olur.

4. *Kompromis* – bu strategiya tərəflər münaqişənin həllini tapmadıqları zaman, onların maraqlarının bir-birindən asılı, yaxud razılaşdırılmış görünməməsi halında seçilir. Bu zaman qüvvələrin təxmini bərabərliyi qeyd olunur, tərəflər hər ikisini bütünlükdə razı salacaq həll yolunu tapmaq üzərində birgə işləmək üçün bir-birinə kifayət qədər etibar etmirlər.

5. *Maraqların mərkəzləşdirilməsi* – bu strategiya münaqişənin bütün iştirakçılarının razı qalmasına gətirib çıxarır və münaqişə edən tərəflərdə bir-birinə müəyyən inamın mövcudluğu şəraitində mümkün ola bilər. Bundan başqa, maraqların müəyyən qarşılıqlı əlaqəsi, qüvvələrin təxmini bərabərliyi (yaxud daha güclü tərəfin rəqabətdən imtina etməyə hazırlığı), münaqişə edən tərəflərin donmuş tarazlıq şəraitində, yaxud gələcəkdə yaxşı münasibətlər qurmaq arzusu ilə hazırda daha böyük itkilərə məruz qalmaqdan qaçaraq qarşılıqlı qəbul edilə bilən qərarlarda tərəflərin maraqlı olması tələb edilir.

Diskussiya iştirakçılarının söylədikləri fikirlər üç sahədən birinə aid edilə bilər:

1) *emosional-pozitiv*:



- həmrəylik nümayiş etdirilməsi, digərinin mövqeyinin yüksəldilməsi, kömək, rəğbətləndirmə;

- gərginliyin aradan qaldırılması, razı qalmanın nümayiş etdirilməsi, təbəssümlər, zarafatlar;

- razılaşma, anlaşma, müsbət münasibətin nümayiş etdirilməsi;

2) *vəzifəyə istiqamətlənmə*:

- digərinin muxtariyyətini nəzərdə tutan göstərişlərin verilməsi;

- hisslərin, arzuların, fikirlərin, qiymətlərin ifadə edilməsi, təhlil;

- məlumatın, istiqamətin, təsdiqetmənin, dəqiqləşmənin verilməsi;

- məlumat haqqında xahişlər;

- xahişlər, fikirlər, qiymətlər, hisslərin ifadəsi;

- göstərişlər, fəaliyyət üsulları haqqında xahişlər;

3) *emosional-negativ sahə*:

- razı olmadığını ifadə etmək; qeyri-fəal inkarın nümayişi, köməkdən imtina etmək;

- gərginlik nümayiş etdirmək;

- fərqlərin qabardılması, qarşı tərəfin mövqeyinin aşağı salınması, özünü müdafiə etmək.

*Açıq diskussiyaların təhlili zamanı aşağıdakı məsələlərə diqqət yetirilməsi vacibdir:*

- kütlə qarşısındakı diskussiyaların iştirakçıları dinləyicilərə məhz hansı vasitələrin köməyi ilə təsir göstərməyə çalışırlar;

- diskussiyanın gedişi boyu təsiretmə taktikası nə şəkildə dəyişir.

*İstənilən diskussiyada iki nəzər nöqtəsi fərqləndirilir:*

1. Məzmunla bağlı, müzakirə edilən mövzu ilə əlaqədar olan.

2. Mövqe ilə bağlı, iştirakçıların şəxsiyyətlərarası qarşılıqlı fəaliyyəti ilə əlaqədar olan.

*Məzmunun planına aşağıdakı ünsürlər daxildir:*

- Həll edilməsi hazırkı diskussiyanın məqsədi olan müəyyən problemin formalaşdırılması və yaranması tarixinin təsviri;

- Bu problemin həllinin konkret yolunun formalaşdırılması və əsaslandırılması;

- Problemin həlli üçün qarşı tərəfin təklif etdiyi üsullarla bağlı nəzər nöqtəsinin təkzib edilməsi.

### *Konflikt zamanı davranış taktikasının əsas növləri (təsir göstərmə taktikası)*

- Səmərəli inandırma (öz mövqeyini təsdiq etmək və opponenti inandırmaq üçün faktlardan və məntiqdən istifadə edilməsi);
- Təzyiq (tələb, əmr, hədələr);
- Hakimiyyətinə əsaslanma, sanksiyalar (töhmət və mükafatlandırılmadan istifadə);
- Dostyana münasibət (opponentdə onun cəlbədicə keyfiyyətlərinin mövcudluğu təəssüratının yaradılması);
- Koalisiya taktikası (dəstək verilməsi haqqında xahiş, ittifaq yaratmaq haqqında təklif);
- Saziş bağlanması (maddi nemətlərin qarşılıqlı mübadiləsi, vədlər);
- Opponentin həyəcanlı, çaşqın vəziyyətə salınması;
- Onun diqqətinin idarə olunması;
- Gözlənilməzlik effektinin yaradılması;
- Ləğv edilməyən vəzifələr (tərəflərdən biri irəli sürdüyü şərtlər qəbul edilənədək müəyyən fəaliyyətlə məşğul olur) və s.

### **Məzmunlu təsir üsulları**

#### *1. Müzakirə edilən problem*

Problemin meydana gəlməsinə aid mülahizələr, onun məzmununun şərh edilməsi, mürəkkəblik, öyrənilmə, əhəmiyyət səviyyəsinin qiymətləndirilməsi.

- Müzakirə edilən problemin əhəmiyyətinin yüksəldilməsi («Bü məsələ çox mühümdür və təcili həllini tələb edir»);
- Əhəmiyyətin azaldılması («Məsələ aktual deyil»);
- Problemin formal aspektlərinin müzakirəsi («Bu problem öyrənilməyib», « Əvvəllər başqa qərar qəbul edilmişdi»).

#### *2. Çıxış edənin nəzər-nöqtəsi*

Problemin həlli yolları ilə əlaqədar çıxış edənin mövqeyinin xatırladılması. Problemin həllinə yanaşmanın formalaşdırılması, məsələnin həlli ilə bağlı şəxsi üsulunuz haqqında məlumat verilməsi, öz nəzər-nöqtənizin xeyrinə dəlillərin göstərilməsi.

- Problemin öyrənilməsinə aid ümumi yanaşmanın formalaşdırılması və əsaslandırılması.

• Öz mövqeyinizin elan edilməsi və onun aşağıdakı şəkildə əsaslandırılması:

- məhiyyət üzrə dəlillərlə;
- nüfuzlu şəxsə aid dəlillərlə;
- çoxluğa aid dəlillərlə;
- təhtləşür mücərrədləşdirmə ilə – həqiqiliyi isbat edilən nəzər nöqtəsinin daha ümumi prinsipin təzahürü kimi təqdim edilməsi («Bu məsələni gündəliyə daxil etməklə biz məntiqsizlik nümayiş etdirmiş oluruq»).

### 3. *Opponentin nəzər nöqtəsi*

Opponentin mövqeyinin formalaşdırılması və onun tənqidi.

- Problemə ümumi yanaşmaya etiraz etmə («Bu məsələni sırf əxlaq baxımından müzakirə etmək olmaz»).
- Opponentin mövqələrini təkzib etmə:
  - qəti qiymətləndirilmə və damğaların vurulması («bu, kələkdir»);
  - müxtəlif növ dəlillərin köməyi ilə (yaxud opponentin dəlillərinin yalan olmasının isbatı yolu ilə).

## Mövqe təsiri üsulları

### 1. *Çıxış edən*

Çıxışın subyektinin sosial, cinsi, yaş, psixoloji və digər əlamətlərinə aid mülahizələr.

- Öz təşəbbüsü ilə çıxış edənə inamı artıran, onun əhəmiyyətini yüksəldən məlumatların verilməsi («Mən bir həkim kimi təsdiq edə bilərəm ki...», «Biz, qanunu təmsil edənlər...»).
- Faktlar göstərməklə, yaxud başqa üsullarla çıxış edənin şəxsiyyətinin tənqiddən müdafiə edilməsi («Biz bunu edə bilmərik, çünki...»).

### 2. *Opponent*

Opponentin şəxsiyyətinə aid mülahizələr (onun mənfi keyfiyyətlərinin xatırladılması, ünvanına hədələr və s.).

- Opponentə inamın aşağı düşməsi. Çıxış edənin fikrincə, qarşı tərəfi dinləyicilərin gözündən sala biləcək faktların göstərilməsi, yaxud «damğa vurulması» («Mən hökumətin tərkibində şeytan olduğunu hiss edirəm», «demaqoqlar»).

- Birbaşa opponentə xahişlə, razılaşmağa çağırışla, yaxud hədələrlə müraciət edilməsi («Mən hökuməti bu qanun layihəsindən imtina etməyə çağırıram»).

### 3. Dinləyicilər

Birbaşa dinləyicilərə xahişlə, hədələrlə və s. müraciət edilməsi.

- Xahişlər, çağırışlar, tələblər – bunlar dinləyiciləri bilavasitə müəyyən fəaliyyətə yönəldən sözlərdir. Ya müzakirə edilən problemin məzmununa («Xahiş edirəm, mənim mövqeyimi müdafiə edəsiniz»), ya da diskussiyanın formal tərəflərinə («Düzgün və bitərəf olun») aid olur. bir-birindən nüfuzluluq dərəcəsinə görə fərqlənir.

- Aşağıdakı prinsiplə qurulan hədələr: «Əgər mənim fikrim qəbul edilməzsə, bu, gələcəkdə sizin üçün mənfi nəticələrə gətirə bilər».

- «Öz tərəfinə çəkmək» - ya dinləyicilərin əhəmiyyətliliyini, özünəhörmətini yüksəldən («Vaxtınızı uzun müddət almayacağam»), ya da çıxış edənə müsbət münasibət yaradan («Partiyayı təşəbbüslərin həyata keçirilməsinin təminatçısı hesab edin») fikirlər.

- Məcbur etmə («Siz bunu etməlisiniz»).

- Vadar etmə («Bunu bilməməyiniz mümkündür deyil ki...»).

- «Emosional zərbə» - dinləyicilərin diqqətini cəlb etmək, yaxud onları təəccüb, çaşqınlıq vəziyyətinə salmaq məqsədilə onların emosional qıcıqlandırılmış reaksiyasını doğuran faktların çatdırılması.

Beləliklə, istənilən diskussiyanın gedişində onun bütün iştirakçılara psixoloji təsir həyata keçirilir. Lakin strategiyaların, məzmun və mövqe təsirlərinin bütün çoxluğuna baxmayaraq, başlıca məsələ dəyişilməz olaraq qalır: opponentlərin fikirləri nə qədər fərqli olsa da, ehtiraslar nə qədər qızıqsa da, hamı tərəfindən qəbul edilmiş etik sərhədləri pozmaq olmaz, çünki hələ Aristotel **loqos** və **pafosla** yanaşı, elmi ritorikanın digər mühüm kateqoriyasını göstərirdi - bu, **etos** idi.

### 8.3. Əsaslandırma

**Əsaslandırmanın taktikası** Əsaslandırmanın taktik bölümü onun praktik formalarının öyrənilməsinin ekspozisiyalarından birini izah edir.

«Taktika» termini, adətən, hərbi hazırlıq və fəaliyyətin nəzəriyyə və təcrübəsinin, ictimai-siyasi, idman və ümumiyyətlə, mübarizənin məqsədinə nail olmağın, düşmən üzərində qələbənin üsul və vasitələrini özündə ehtiva edir.

Taktika anlayışı həmçinin strategiya adlanan ümumi, böyük xətt çərçivəsində hansısa xüsusi məqsədə çatmaq vasitələrini xarakterizə edir.

Əsaslandırmaya tətbiq edildikdə, taktikanı müəyyən metodika, fəaliyyət sxemi, niyyət, süjet kimi dəyərləndirmək olar.

Taktika, *əvvəla*, öz dəlillərini maksimum səmərəli şəkildə keçirməyə; *ikincisi*, qarşı tərəfin dəlillərinin təsirliliyinin aşağı düşməsinə nail olmağa; *üçüncüsü*, seçilmiş metodikalarn köməyi ilə dəlillər mübadiləsinə fəal şəkildə nəzarət etməyə; *dördüncüsü*, taktikaya ümumi strateji məqsədləri ifadə etməyə imkan verən üsul, yaxud üsullar sistemindən ibarətdir.

Taktik üsulların xüsusiyyəti onların opponenə qarşı bitərəf mövqedə olması və əsaslandırmanın səmərəli qaydalarının heç birini pozmasıdır.

Ən ümumi taktik tövsiyə «*Qarşı tərəfə çətinliklər yarat*» prinsipidir.

Digər taktik üsul – «öz məqsədləri üçün qarşı tərəfin dəlil və ehtiyatlarından istifadə edilməsi»dir. Bu, qarşı tərəfin dəlillərinin onun öz tezislərini təkzib etmək üçün tətbiqi, onun əsaslandırmalarının məqsəd, vasitə və motivlərinin aydınlaşdırılması üçün istifadəsi mənasını verir.

Daha geniş yayılmış taktik üsullardan biri *dəlillərin mərkəzləşdirilməsi üsuludur*. Onun mahiyyəti «Güc birlikdədir!» prinsipi ilə ifadə olunur. Bu üsul öz tərəfinə elə dəlillərin toplanmasıdır ki, onların hər biri digərlərindən asılı olmayaraq, öz tezisini müdafiə,

yaxud qarşı tərəfin tezisini təkzib edir və həqiqi xüsusiyyətlərinə, həqiqi əsaslarına, təfsir üsuluna görə qruplaşdırılır.

Dəlillərin mərkəzləşdirilməsi taktik üsulunun tətbiqinin eyni zamanda bir neçə məqsədi vardır.

Onlardan birincisi məzmunu aiddir. O, müzakirə obyektinin hərtərəfli öyrənilməsi zərurəti ilə şərtlənir.

İkinci məqsəd taktik məqsədin özüdür, o, qarşı tərəfin əsaslar silsiləsinin bir hissəsinə fəal hücumlar etməsi şəraitində (hətta uğurlu olsa belə) bu hücumların təsirini minimuma endirir.

Belə üsul digər dəlillər və tezisə zərər vermədən hücumu məruz qalaraq təkzib edilmiş dəlildən, «Kral öldü - yaşasın kral» prinsipi üzrə imtina etməyə imkan verir. Dəlil təkzib edilir, lakin o, digər dəlillərin, bütünlükdə dəlillər sahəsinin əsaslandırılmış olmasının üzərinə şübhə kölgəsi salmır. Daha doğrusu, hətta əsaslandırılmış tezisə etibarlılığına inam yaradır.

Əgər şəxsi dəlillərinizin mərkəzləşdirilməsi taktik uğura səbəb olursa, qarşı tərəfin dəlillərinin mərkəzləşdirilməsi buna əks-təsir göstərir. Qarşı tərəfin bu üsulu neytrallaşdırması (zərərsizləşdirməsi) vasitəsi dəlillərin mərkəzləşdirilməsinin pozulması ola bilər.

Onun mahiyyəti dünyanın özü kimi qədim olan «Parçala, hökm sür» prinsipindən ibarətdir. Konkret əsaslandırma təcrübəsində bu prinsipin tətbiqi qarşı tərəfin qüvvələrinin parçalanması, onun mövqeyinin bütünlüyünün pozulmasında ifadə olunur.

Göstərilən üsulun tətbiqi qarşı tərəfin dəlillər sistemində zəif hissənin axtarılması və məhz həmin hissəyə, birincisi zəif dəlili «yıxmaq», ikincisi, qarşı tərəfin ərazisindəki zəif hissənin digər hissələrlə əlaqəsini aşkarladıqda, bütünlükdə əks mövqenin əsaslandırılmasına şübhə kölgəsi salmaqdan ötrü məqsədyönlü hücumlarla şərtlənir.

Belə üsul yalnız o zaman səmərəli olur ki, zəif dəlilin digər dəlillər və ümumilikdə başlıca mövqeyin əsaslandırılması ilə uydurma yox, həqiqi əlaqələrini tapmaq mümkün olsun. Lakin bu, hazırlıq işinin ünsürlərindən yalnız biridir.

Mərkəzləşdirmənin pozulması üsulunun tətbiqinə hazırlıq işinin digər zəruri hissəsi bu əlaqənin illüstrasiyasıdır. Bu, protokola

yazdırılma, diqqəti cəlb edən xüsusi vurğulama (kütlə qarşısında diskussiya üçün), buna həsr olunmuş xüsusi sual, mətbuatda çap edilmə və s. ola bilər. Yalnız bundan sonra dəlillərin mərkəzləşdirilməsinin pozulması üsulunun dağıdıcı qüvvəsinə güvənmək mümkündür.

Şerti olaraq *isbatın ağırlığı* adlandırma biləcəyimiz taktik üsuldan da istifadə etmək mümkündür. Bu üsulun tətbiqi ondan ibarətdir ki, təcrübənin göstərdiyi kimi, daha çox sübut etmək, dəlillərlə əsaslandırmaq məcburiyyətində qalan tərəf sonda ən əlverişli vəziyyətdə olur.

Bu, əvvəla, dəlillərin vaxtından əvvəl sərf olunmasına gətirib çıxarır ki, nəticədə daha güclü dəlilləri əsaslandırmanın tamamlanması üçün axıra saxlamaq mümkün olmur, ikincisi, mövqeləri tamamilə açıq və zəif bəndi tapıb, ona hücum edilməsini asanlaşdırır.

«Həqiqət susmaqdadır!» prinsipi ilə ifadə olunan göstərilən taktiki üsul sübutun bütün ağırlıqlarını qarşı tərəfin üzərinə qoymaqdan ibarət olan taktikanın əsasını təşkil edir.

Bu üsulun tətbiqində qarşı tərəfin çox söz söyləyəcəyini gözləmək çətindir (lakin belə bir hal olarsa, ondan mütləq istifadə etmək lazımdır). Taktikanın vəzifəsi qarşı tərəfi öz dəlillərini daha geniş və ətraflı, yaxud müvafiq şəkildə daha çox dəlildən istifadə etməklə izah etməyə yönəltməkdir.

Dəlillərin mərkəzləşdirilməsi və qarşı tərəfin dəlillərinin mərkəzləşdirilməsinin pozulması, eləcə də isbatın qarşı tərəfin üzərinə qoyulması üsullarının məntiqi yekunu punktuasiya (fasilə) üsulunun tətbiqidir.

Adı çəkilən üsul daha qüvvətli dəlilləri sona saxlamaq, «adətən, sonuncu danışan qalib gəlir» prinsipinə əməl edərək, axıra yaxın söz almaq və danışmağı tövsiyə edir. Şübhəsiz, bunu belə izah etmək lazımdır: o adam qalib gəlir ki, o, axırıncı danışır və ehtiyatda saxladığı ən güclü dəlillərindən istifadə edir.

Taktiki üsullar sırasına, həmçinin *artıq baş vermiş faktın postulatı* (isbatsız qəbul edilməsi), *qarşı tərəfi zərbənin istiqaməti baxımından çaşdırmaq*, *hücumun gözlənilməz olması*, *müdafiə olunarkən hücum etməyi və hücum edərkən müdafiə olunmağı tövsiyə*

*edən taktik müdafiə metodları, taktik kompromislər, sərfəli olmayan şəraitdə, yaxud uyğun olmayan zamanda mübarizədən yayınmaq kimi üsullar daxildir.*

*İki tərəfli kəskin dəlil də çox səmərəlidir. Bu üsuldən istifadə onunla əlaqədardır ki, elə dəlillər sırası mövcuddur ki, ondan (müəyyən şəraitdə) həm bu tərəfin, həm də qarşı tərəfin əleyhinə istifadə oluna bilər.*

Heç də səbəbsiz deyil ki, klassik hüquqşünaslıqda istintaqa ifadə verilməsi zamanı şübhəlinin, yaxud müttəhimin söylədiyi hər bir söz ittihamın qüvvətləndirilməsi üçün istifadə oluna bilər.

Gözlə görünəni isbat etməmək tövsiyəsi də mühüm taktiki üsullardandır. Məlumdur ki, həqiqətin isbat edilməsi üçün çox söz tələb olunmur. Həm də *isbat üçün çox sözdən istifadə edilməsi isbatı tənqid və təkzib üçün açıq* edir.

Nəhayət, bir qayda olaraq, gözlə aşkar görünən ya aksiomatik, ya da adi, bayağı olur ki, bunu da dəlillərdəki ümumilik və bayağılıq isbat edir.

Bu qaydanın pozulması siyasi əsaslandırılmalarda daha çox isbat obyektinin özünün hörmətdən salınmasına, dəlillərin bayağılaşmasına səbəb olur, onları boş bəyannamələrə çevirir.

Digər taktiki qaydanı qüvvətli dəlilin hazırlanması qaydası adlandırmaq olar. Əməli olaraq, bu, qüvvətli dəlildən müvafiq hazırlıq olmadan istifadə edilməməsi tövsiyəsində ifadə olunur.

Taktika auditoriyanı qüvvətli dəlili qavramağa hazırlayacaq dəqiqləşdirici sualların qoyulmasında, müvafiq dəlillərin irəli sürülməsində ifadə oluna bilər.

Adı çəkilən taktik qayda iki digər qayda ilə sıx şəkildə əlaqədardır:

1. qüvvətli dəlil naminə, əsas dəlillər silsiləsinə şübhə kölgəsi sala biləcək bütün zəif və şübhəli sübutlardan imtina edilməsi zəruridir;

2. qüvvətli dəlili hazır fakt kimi yox, nəticə, mülahizə, hökm kimi fəaliyyətə daxil etmək daha yaxşıdır. Bunun nəticəsində dəlilin gücü ikiqat artır.

Əgər bilavasitə sübut dolayısı ilə sübutla, əkslikdən isbatla möhkəmləndirilərsə, qüvvətli dəlilin təsiri daha böyük olur. Əgər isbat üçün birbaşa zidd əsaslar götürülərsə, bu, əksliklərlə nəticələnir.



Beləliklə, nəinki bu dəlilin təsiri qüvvətlənir, həm də onun təkzib edilməsi yolları kəsilir, meydana çıxma biləcək şübhələr dağılır.

Dəlillərin ayrılması və birləşdirilməsi qaydası da mühüm taktiki üsul hesab edilir. Hərfi mənada bu, qüvvətli dəlilləri bir-birindən ayrı, zəifləri isə onların təsirini qüvvətləndirmək məqsədilə birlikdə işlətmək mənasını verir.

Bu üsulun tətbiqi zəif dəlillərin birlikdə istifadəsi nəticəsində onların bir-birini qarşılıqlı surətdə tamamlaması və tənqid edildikləri halda daha az taktiki dağılmalara məruz qalmaları ilə şərtlənir. Qüvvətli dəlillərin birləşdirilməsi isə məqsədəuyğun deyil. Onların hər biri müstəqil uğurlu taktiki fayda verməlidir.

Bir sıra xüsusi taktiki tövsiyələr də mövcuddur. Məsələn: əgər kiçik sübut kifayət edirsə, böyük sübutdan istifadə etməmək; bu mübahisədə tələb edilməyeni izah etməmək; həmçinin prinsip etibarilə izah edilməsi mümkün olmayan, izahı üçün heç bir faktın, ya da işçi fərziyyənin olmadığı, özünüzün də sonadək başa düşmədiyiniz, inanmadığınız fikri izah etməmək. *Taktika* şərhlərdə dolaşıqlığa yol verməməyi, faktlara nəsihətlərlə, aforizmlərlə cavab verməməyi tövsiyə edir.

Prosesə rəsmi nəşrlərin, mətbuatın və ictimai rəyin cəlb edilməsi çox zaman tamamilə əks təsir yaradır. Bu zaman rəsmi mövqedən istifadə, bəzən isə qarşı tərəflə haqq-hesabın süni şişirdilmiş dəlillər hesabına aydınlaşdırılması opponentinizə «təhqir edilmiş və alçaldılmış», «çarmıxa çəkilmiş əzabkeş», «qüvvətli tərəfindən təqib edilən zavallı» şöhrəti yaradır və s.

Əsaslandırılmada *suallar* və onlara *cavablar* əhəmiyyətli rol oynayır. Suallar dəlillərin xüsusi növünə çevrilir və aydınlaşdırma, həqiqətə şübhə oyatma, məlumatın dəqiqləşdirilməsi, əsaslandırılmada istinad olunan vasitə kimi istifadə oluna bilər.

Sualların köməyi ilə dərkedici, problemlə situasiyalar yaradıla və nəhayət, suallar həm taktiki üsul, həm də müxtəlif növ fəndlər kimi istifadə oluna bilər.

Standart şəkildə yoxlanılan (həqiqiliyi yoxlanılan və saxtalaşdırılan) hökm və mülahizələrdən fərqli olaraq, sualları açıq-aşkar həqiqi, yaxud yalan kimi qiymətləndirmək mümkün deyil.

Lakin bu heç də onların düzgün, yaxud yanlış, yerində, yaxud yersiz, anlaşıqlı, yaxud mənasız, müəyyən mövzuya aid, yaxud heç bir şeyə aid olmayan, cavab tələb edən, yaxud ritorik (cavaba ehtiyacı olmayan) ola bilməsi mənasını vermir.

Sualların çoxunda əlavə informasiya, alternativ olanlar arasında seçim edilməsi tələb olunur. Adətən, belə suallar «yoxsa» tipli suallar adlanır. Onların məntiqi forması aşağıdakı şəkildə olur: A yoxsa B? (Azərbaycan dilində bəzən “mı” ədatı “yoxsa”nı əvəz edir.) Məsələn: «Siz öz məzuniyyətinizi istirahət evində, yoxsa idman düşərgəsində keçirirsiniz?» Belə suallar ayırıcı adlanır. Bəzən ayırıcı suallar daha mürəkkəb formada olur: «A həqiqətənmı B-dir, yaxud C-dirmi?» Yaxud: «Üçbucağın bütün bucaqlarının iti yaxud kor bucaq olması doğrudurmu?» Bu zaman ayırıcı sualların yanlış olmaması qaydasına əməl edilməsi zərurəti meydana çıxır. Sadə ayırıcı sualda (A, yaxud B?) soruşulan alternativlərdən biri həqiqi olmalıdır. Əks halda, bütün sual *yanlış*ə çevrilir.

Mürəkkəb ayırıcı «A həqiqətənmı B...» sualında alternativlərdən biri təsdiq olunmalıdır. Əks halda bu sual da yanlışə çevrilmiş olur.

Sualın tam olması üçün tələb edilən alternativlərin sayı kifayət qədər olmalıdır. Belə ki, üçbucağın bucaqları haqqındakı sualı yanlış hesab etmək olmaz, lakin o, tam deyil, çünki iti və kor bucaqlardan başqa düz bucaqlar da mövcuddur.

Suallar təkəcə yanlış, yaxud yarımçıq yox, həm də *mənasız* ola bilər. məsələn, «Üçbucağın bütün bucaqlarının qırmızı, yaxud yaşıl olması doğrudurmu?» sualı da «İsti, möhkəm və ağdırmı?» sualı kimi mənasız (düşünülməmiş) suallar sırasına aiddir.

Sual tələbin bir növü, cavab isə tələb edilən məlumatın təqdim edilməsidir (yaxud əksinə). İstənilən sualda əldə edilməsi tələb olunan informasiyaya yönəlmiş ünsür mövcuddur. Doğrudur, çox zaman bu yönəldilmə dolayısı ilə, aydın olmayan şəkildədir. Məsələn, «Ververley» romanım kim yazıb?» sualında bu adda bir romanın mövcudluğu nəzərdə tutulur və əgər belə bir roman mövcuddursa, deməli, onun müəllifi də olmalıdır.

Yuxarıda qeyd edilən sual mövcud informasiyaya əlavələr olunmasını tələb edən suallara aiddir. Belə sualların qrammatik

əlaməti «kim?», «nə zaman?», «Nə üçün», «kim tərəfindən?» və s. kimi bilavasitə sual sözləri olacaq.

Bu növ suallarda da onların düzgünlüyü haqqında fikir yürütmək imkanı verən ünsürlər mövcuddur. Bu, hər şeydən əvvəl, sualın hissələrinin məna uyğunluğu ilə bağlıdır. Əgər bu uyğunluq pozulmuşdursa, sual yanlış olur.

Müəyyən mülahizənin həqiqiliyini dəqiqləşdirən suallar mövcuddur. Məsələn, «Marsda həyat varmı?» Belə sualların qrammatik əlaməti mı (4) sual ədatıdır. Onlar elə «mı sualları» adlandırılır. Düzgünlük tələbi bu növ suallara da aid edilir.

Digər sual növləri sırasında *şerti* sualları da göstərmək mümkündür. «Naqilin müqaviməti artdıqda şəkəkdəki gərginliyin artması doğrudurmu?» Belə sual aşağıdakı şəkildə olur: «Əgər A ..., onda B»; *birləşdirici* suallar: «Aristotelin Makedoniyalı İsgəndərin müəllimi və sillogistikanın banisi olması doğrudurmu?»; *müqayisəedici* suallar: «Bürünc alüminiumdan möhkəmdirmi?»

Beləliklə, əsaslandırmada vaz keçilməli *suallar sırasına* aşağıdakıları aid etmək olar:

1. yalançı alternativə malik suallar;
2. terminlərin çoxmənalılığının, sinonimlərin mövcud olduğu suallar;
3. anlayışların həcmnin mütənəsibliyinin pozulmasına əsaslanan suallar;
4. mənasız alternativə malik suallar;
5. tərkibində ziddiyyət olan suallar;
6. tərifi və təsnifat qaydalarının pozulmasına əsaslanan suallar.

Suallardan taktiki istifadə onlardan əsaslandırmada taktiki üsul kimi istifadə edilməsini nəzərdə tutur. Belə üsullar sırasına sualların bəzi vəziyyətləri aydınlaşdırmaq, əlavə informasiya istəmək məqsədi ilə yox, taktiki üstünlük əldə etmək məqsədi ilə istifadə edildiyi bütün hallar daxil edilir. Çox zaman bu, reqlamentin, mübahisə əməliyyatının müxtəlif qayda pozulmaları ilə əlaqədar olur.

Belə qayda pozulması sualların sayının həddindən artıq çox olmasıdır. Mübahisə konvensiyası dəlilin xüsusi növü kimi sualların mütləq cavablandırılmasını tələb edir.

Əgər sual diqqətsiz (cavabsız) qalırsa, bu o deməkdir ki, ya opponent qoyulmuş suala cavab vermək iqtidarında deyil (lazımı informasiyaya malik deyil), ya da cavab vermək istəmir. Həm bu, həm də digər hal pisdir.

Hər iki halda bu, taktiki məğlubiyyətə aparır. Lakin bir tərəfin digər tərəfə hədsiz çox sayda sual verməsi halında ilk baxışdan həlledilməz görünən vəziyyət yaranır: suallara cavab verməmək olmaz, lakin hamısına cavab vermək də, sadəcə, mümkün deyil. *Misal: Bir gün Molla Nəsrəddin çöldə suvarma ilə məşğul imiş. Bir cavan oğlan yaxınlaşır ki, Molla, eşitmişəm sən ağıllı adamsan, sənə 40 sual hazırlamışam. Onları bir-bir verim, yoxsa hamısını birdən? Molla deyir ki, hamısını birdən soruş. Cavan sualları deyə-deyə Molla öz işini görür, elə ki suallar bitir, Molla deyir: "ay oğul, cavabları bilmirəm" Oğlan təəccüblənir ki, bəs dedilər sən hər şeyi bilirsən, mən də bir saatdır sualları deyirəm, elə bayaqdan deyəydin bilmirəm, mən çıxıb gedəydim də... Molla cavab verir ki, ay bala, mən də sənə suallarına 2 saat cavab verməliydim, onda bu suvarmanı kim edəcəkdə, dedim bilmirəm, canım qurtardı, vəssalam...*

Buna qarşı əks üsul sualların seleksiyası olmalıdır. Sualları mənasız və mənalı olanlara ayırmaq və mənasızları kənara qoymaq (rədd etmək) lazımdır.

Yerdə qalan suallar arasında düzgün və yanlış olanlarını ayırmaq lazımdır. Yanlışlardan imtina edilərək, qalanlarını mövzusu olan və olmayanlar şəklində ayırmaq lazımdır.

Nəhayət, mənalı, düzgün, mövzusu olanlardan da yalnız yerində olanları (məhz müzakirə mövzusunə aid olanları) ayıraraq, onlara cavab vermək lazımdır.

Seleksiya prosesinin özü qarşı tərəfi suallardan sui-istifadədən çəkindirir, çünki istənilən keyfiyyətsiz sualın rədd edilməsi onun öz mövqelərini zəiflətməsi, özünə olan inamını azaltması ilə nəticələnir.

Əgər bundan sonra da sualların sayı azalmırsa, müzakirə konvensiyasına sualların sayının məhdudlaşdırılması əlavəsinin edilməsi təşəbbüsü ilə çıxış etmək lazımdır, çünki saysız-hesabsız suallar mübahisəli vəziyyətin müzakirəsinin gedişini ağırlaşdırır.

Əgər bütün bu tədbirlər də müsbət təsir göstərməzsə, perspektivsiz olduğu üçün mübahisəni kəsərək, konvensiyanın pozulmasına görə günahı qarşı tərəfin üzərinə qoymaq lazımdır.

Suallarla atışma da yanlış addım sayılır. Bu, konvensiyanın suallardan sui-istifadə yolu ilə pozulmasının ən aydın görünən nümunəsidir. Həm də burada birinci başlayan yox, hər iki tərəf günahkardır.

Taktiki üsul kimi burada *suallara əhəmiyyət verilməməsi* metodikasından istifadə edilə bilər. Əgər opponent sualı «eşitmirsə», ya da, sadəcə, ona əhəmiyyət vermirsə, sualı təkrar etmək lazımdır. Sualın təkrarı mütləq izahat və əsaslandırma ilə müşayiət olunmalıdır, məsələn: «Sualıma cavab almadığım üçün mən onu təkrar etməyə məcburam».

Bunun da təsiri olmasa, sualın istənilən şəkildə təkrarlanması, xüsusilə kütlə qarşısında çıxış zamanı, sizin öz mövqeyinizə mənfi təsir göstərə bilər, çünki istənilən təkrar dinləyicilərdə qıcıqlanma yaradır.

Müstəsna hallarda, sual xüsusilə mühümdürsə, əlbəttə, onu təkrar etmək olar, lakin bu halda mütləq «Bu sual prinsiplial əhəmiyyətə malik olduğu və mən də ona cavab almadığım üçün...» izahatı ilə müşayiət oluna bilər. Lakin ən yaxşısı həmin sualı, sadəcə, başqa formada, yenildən quraraq, yaxud hissələrə ayıraraq verməkdir.

Əgər bu üsullar da nəticə vermirsə, sualı müzakirədən çıxarmaq məqsədəuyğundur, lakin elə etmək lazımdır ki, bununla «bəzi mənfəətlər» əldə etmək və qarşı tərəfin «bostanına daş atmaq» mümkün olsun.

Dolayısı ilə verilən *müərrəd suallar*, yəni mübahisə mövzusunun birbaşa aid olmayan suallar da suallardan taktiki istifadəyə aid edilə bilər. Onlar reqlamenti uzadır və müzakirəni əsas mövzudan yayındırır.

Suala sualla cavab verilməsi də taktiki məqsədlərə xidmət edir. Belə cavablar heç nəyi aydınlaşdırmır, yalnız konstruktiv dialoq aparmağı çətinləşdirir. Bu baxımdan onları yersiz hesab etmək olar.

Nəhayət, suallardan taktiki istifadəyə aşağıdakı fəndləri: auditoriyaya verilən sualları, ümumiyyətlə, heç bir cavab tələb etməyən sualları ( ritorik suallar), heç kimə ünvanlanmayan sualları, özü-

özünə cavab verən sualları, ümumiyyətlə, hər hansı cavabı olmayan (olması mümkün olmayan) sualları, zarafat-sualları, fəndləri, kazuistik və təcrübəyə əsaslanmayan sualları da aid etmək olar.

Suallara mücərrəd mülahizələr, boşboğazlıq, məsələyə dəxli olmayan sözlər, zarafatlar, mimikalar, jestlər, üz-göz əyişdirmələri və s. yox, yalnız qətiyyətlə təsdiq edilən hökmlər cavab ola bilər.

**Əsaslandırma fəndləri və üsulları** Bəzi taktiki üsulları qanuni fəndlər, birləşmə kimi təfsir etmək mümkündür. Qanuni(loyal) fəndlər qeyri-qanunilərdən (qeyri-loyal) onunla fərqlənir ki, onlar səmərəli təşkil edilmiş əsaslandırmanın başlanğıc qaydalarını və konvensiyasını pozmur.

*Etirazın gecikdirilməsi* (uzadılması) – elə fənd növüdür ki, mürəkkəb vəziyyətdə qarşı tərəfin dəlilinə layiqli cavabı həmin anda tapıb vermək çətin olur. Bu halda cavab gecikdirilir, qarşı tərəfin məsələyə bələdlik səviyyəsini müəyyənləşdirəcək suallar, dəlilin özünə aid suallar və s. verilir.

Göstərilən üsulun tətbiqində qanunilik (loyallıq) və qeyri-qanunilik(qeyri-loyallıq) ölçüsü olduqca şərtidir. Əgər gözlənilməz sual nəticəsində şok (pərtlik) yaranmışdırsa, onda özünüza gəlmək üçün vaxt qazanmağınız tamamilə yolveriləndir.

Gözlənilməz dəlil, sadəcə, əlavə izahat verilməsini tələb edə bilər. Bu kimi hallarda, yəqin ki, etirazın gecikdirilməsi tamamilə yerinə düşər. Lakin qarşı tərəf qüvvətli dəlilə cavab verməkdən tamamilə qaçmağa çalışırsa və bu məqsədlə reqlamentin uzadılmasından istifadə edərsə, bu üsul qeyri-qanuni hesab edilə bilər.

Təzyiqin artırılması taktiki üsulunun tətbiqi zamanı dəlillər silsiləsindəki hər bir dəlil özündən əvvəlkindən daha qüvvətli, əhəmiyyətli və əsaslandırılmış olmalıdır.

*Belə sistem* qarşı tərəfin ona çətinlik yaratmış hansısa sualı ört-basdır etmək, cavabdan qaçmaq təşəbbüsünün dərk edilməsi zamanı işə salınır. Bu halda təzyiq, dəlillərin məhz bu hissəsinə basqı taktikası əsaslandırılmış olar.

Belə əsaslandırmanın məqsədi aydın və şəffafdır: qarşı tərəfin dəlillər sistemindəki zəif bəndi axıradək «sıxmaq», təşəbbüsü əldən verməmək, elə bu mərhələdə qalib gəlmək.

Nəzərdən keçirilən üsulun qanuni, yaxud qeyri-qanuni olması da olduqca şərtidir və əsaslandırmanın əxlaqi sahəsinə aiddir.

Əgər qarşı tərəf, boks terminlərindən istifadə etsək, nokdaundadır, ona özünə gəlmək üçün vaxt vermək, yoxsa «son zərbə»ni vurmaq sizin əxlaqi keyfiyyətlərinizin seçimidir.

Əgər qarşı tərəfin dəlillər sistemindəki zəif bənd sizin məqsəd-yönlü fəaliyyətiniz nəticəsində aşkar olmuşdursa, bu zaman həmin sistem yeni dəyər qazanır - onun darmadağın olması taktikanın zəruri şərtinə çevrilir.

*Tələ* - bu üsul – bu dəlil qarşı tərəfi müəyyən mövzu sahəsinə cəlb etmək üçün xüsusi olaraq dövriyyəyə buraxıla bilər.

Əsaslandırma üsulu kimi tələ çox müxtəlif şəkili ola bilər. Məsələn, qarşı tərəfin diqqətini dəyişdirmək məqsədilə, özünüzün guya zəif cəhətinizi - «axilles dabanınızı» təsvir etməklə fikirləri o hissəyə yönəltmək.

Bu, aşağıdakı faydaları qazanmaq imkanı yaradır:

1) opponentin fəaliyyəti müəyyən mənada nəzarət altında olur;  
2) o sizin əvvəlcədən hazırladığınız sahədə dəlillər mübadilə-sini həyata keçirir;

3) opponentin diqqəti sizin mövqeyinizin həqiqətən zəif hissə-lərindən yayındırılır;

4) qarşı tərəfə təqdim edilmiş sualların gücləndirilmiş müza-kirəsi mübahisəyə ayrılmış vaxtın limitinin, sadəcə, bitməsinə səbəb olur. Bəzən məğlubluyyətdən qaçmaq üçün məhz bu tələb edilir.

Tələ qarşı tərəfin təzyiqinə, yaxud onun qeyri-qanuni fəndlərinə qarşı müdafiə reaksiyası da ola bilər.

Belə ki, əgər qarşı tərəf sizin istənilən dəlilinizə qarşı onun isbatsız olduğunu söyləyirsə, onda onun əsaslandırmasını məhz onun özünə qarşı çevirmək və bununla onu özünün qurduğu tələyə salmaq lazımdır.

Məsələn, əgər mübahisədə hər şeyi tamamilə inkar edən qarşı tərəfin mövqelərini sarsıtmaq üçün mühüm olan bir fikri yeritmək lazım gəlsə, onu sizin öz mövqeyinizə zidd olan hökm şəklində irəli sürmək lazımdır.

Əgər opponentiniz bu tələni hiss etməyəcəksə, ətalət qanunu-  
na uyğun şəkildə onu da rədd edəcək və bununla da sizin mövqə-  
yinizi təsdiq etmiş olacaq. Sizə də yalnız bu müddəanı öz dəlillər  
sahəinizdə qeydə almaq qalacaq.

**Mübahisənin əxlaq kodeksi** Səmərəli qurulmuş mübahisənin  
qaydalarını pozan, müzakirə mövzusunun sahəsinə əvvəldən ya-  
lan olan dəlillər daxil edən, mübahisəli müddəaları kənar suallarla  
əvəz edən üsullar *mübahisədə* qeyri-qanuni hesab edilir.

**Mövzudan yayınma** – ən geniş yayılmış (qeyri-loyal) qeyri -  
qanuni üsuldur. Onun tətbiqi müxtəlif şəkildə ola bilər. O, əvvəllər  
müzakirəyə təqdim edilməmiş tezlərdən istifadədə ifadə oluna  
bilir. Onun digər növü öz tezis və ya dəlilinizin daraldılması,  
həmçinin qarşı tərəfin əsaslandırma sahəsinin genişləndirilməsi, ya-  
xud məhdudlaşdırılması ilə əlaqədardır. Əsaslandırma təcrübəsində  
bu, müzakirə predmetinin gizlicə başqa tezlərlə əvəzlənməsi və  
mövqələrin səhv qiymətləndirilməsi və s. ilə nəticələnir.

Mövzudan yayınma opponentlərdən birinin kənar tezləri in-  
kişaf etdirməsində, tezis və dəlillərin qiymətləndirilməsi meyarları-  
nın pozulmasında, ciddi təsdiq tələbinin əsaslandırma sahəsində  
razılaşdırılmamış meyarlarla əvəz edilməsində aşkara çıxma bilər.

Mövzudan yayınma üsulundan istifadəyə mane olma vasitəsi  
kimi əsaslandırma sahəsinin, mübahisə predmetinin, mübahisəli  
müddəanın, tərəflərin tezlərinin və polemikanın aparılması qay-  
dalarının dəqiq müəyyənləşdirilməsini göstərmək olar.

*Şəxsiyyətə yönələn dəlil* üsulu mübahisə subyektinə müraciət  
vasitəsi kimi çıxış edir. O, mübahisə predmetinin dəyişdirilərək  
mübahisə edənlərin şəxsi keyfiyyətlərinə keçirilməsində ifadə olu-  
nur; daha çox tərəflərin müxtəlif ittihamlarını, şəxsi keyfiyyətlərinin  
dəyərləndirilməsini, faktı və isbatı yox, ittihamı və “yarlıq asmanı”  
əks etdirir.

Bu üsulun müxtəlif növlərindən biri nüfuzlu şəxsiyyətə isti-  
nad etmə, isbatın sitatlarla əvəz edilməsi ola bilər. Mübahisədə bu  
üsuldan istifadə edilməsi onun səmərəliliyini pozur.

Belə bir sual meydana çıxır ki, kiminsə nüfuzuna istinad etmə,  
ilkin mənbələrdən sitat gətirilməsi mübahisədə nə dərəcədə dəlil



ola bilər? Aydınır ki, bu, yalnız sitat gətirmək üçün sanballı dəlil olmadıqda mümkündür. Nüfuza istinad etməklə yalnız bir şeyə nail olmaq mümkündür: sizin mövqeyiniz də həmin məktəbin, istiqamətin, dünyagörüşü yaxud ideoloji mövqeyin çərçivəsində inkişaf etdiyini təsdiq etmək.

*Auditoriyaya yönələn dəlil* – dinləyicilərə, tamaşaçılara, oxuculara müraciətdə ifadə olunur. Mövqeyinizin müdafiəsi məqsədilə auditoriyaya müraciət edilməsi, mübahisə edənləri ayırmağa çağırışlar etmək, onların əhval-ruhiyyəsindən, psixoloji vəziyyətindən, maraqlarından, bağlılıqlarından, rəğbət və nifrətlərindən istifadə – bütün bunlar həmin üsulun müxtəlif formalarıdır.

Öz vasitələrini seçərkən çox da tələbkər olmayan opponert auditoriyanın hüsn-rəğbətini qazanmağa çalışaraq onunla əylənir, səs çoxluğu üsulu ilə bu və ya digər məsələni həll etməyə çağırışlar edir.

Auditoriyaya yönələn dəlil istənilən üsulla qələbə əldə etmək istəyən adamın əlində ən güclü dəlildir. Və qeyd etmək lazımdır ki, bu dəlilin dağıdıcı qüvvəsi ona qarşı qoyulan konstruktiv üsullardan daha qüvvətlidir.

İş burasındadır ki, bu dəlilin qüvvəsi (onun tətbiqinin dağıdıcı qüvvəsi) məhz onlara ünvanlanan kütlə subyektinin şüurunda, əhval-ruhiyyəsində, psixologiyasında toplanan daxili gərginliklərlə şərtlənir.

Bu dəlil qarışıqlıqların, tətillərin, dövlətçiliyə və konstitusiyaya zidd müxtəlif fəaliyyətlərin detonatoru ola bilər. Bu səbəbdən də həmin üsulun qarşısını ala biləcək yeganə səmərəli vasitə (onun ekstremal təzahür formaları -fitnəkarlıqlar, təhrikədi çağırışlar və s. mövcud olduqda):– kütlə subyektinin şüurunun auditoriyaya müraciət amilinin barıt çəlləyi üçün qığılıcımlı rolunu oynayacaq səviyyəyə çatdırılmamasıdır.

**Güç tətbiq etməklə əsaslandırma üsulu** da qeyri-qanuni üsullara aiddir. Belə əsaslandırma müxtəlif növ hədələrlə əlaqədardır. Onların əhatə dairəsi çox geniş ola bilər: əgər təklif edilən baxış qəbul edilməzsə, sualın müzakirəsinin dayandırılması hədəsindən tutmuş qarşı tərəfin mövqeyini bir sıra kodekslərlə, ümumbəşəri əxlaqi dəyərlərlə, yaxud sinfi maraqlarla bir araya sığmayan kimi

təfsir etmək hədəsinə qədər müxtəlif qeyri-loyal üsullar bura daxildir. Onların sırasına mübahisədə müxtəlif süründürməçiliklər, reqlamentin uzadılması, qarşı tərəfin və dinləyicilərin aldadılması, sensasiya arxasınca qaçmaq, ifşa oyunu oynamaq və s. də daxildir. Bu üsulların bəzilərini ümumi əsaslarda birləşdirmək mümkündür. Məsələn, *reqlament əleyhinə* yönəldilmiş bir qrup dəlil mövcuddur. Bunlar mübahisəni istənilən üsulla pozmağa yönəlmiş qeyri-qanuni fəndlərdir. Onlara *müxtəlif növ hərəkətlər, qeyri-adi bəyanatlar, fitnəkarlıqlar* aiddir. Reqlamentin pozulmasının daha kəskin forması kimi *heç bir əsas olmadan müzakirədən çıxmaq* üsulunu göstərmək mümkündür. Bəzən bu, «Əgər burada məni başa düşməzlərsə, mən zalı tərək etməyə məcburam», «əgər mənim dəlillərimi nəzərə almırlarsa, mübahisə etməyin də mənası yoxdur» və s. tipli bəyanatlarla müşayiət olunur.

Mübahisə reqlamentinin əleyhinə yönəldilmiş dəlillərin digər növü- *təşəbbüsün şişirdilməsi* ola bilər. Bu üsulun da kobud və incə formaları mövcuddur. Birinciyə mübahisə edən qarşı tərəfə danışmaq imkanı verməmək: ayaqları yerə döymək, fit çalmaq, qışqırmaq, qarşı tərəfi dinləməmək, əllər ilə qulaqları qapamaq və s. daxildir.

Miting demokratiyası şəraitində keçən müasir proseslər bu üsulun tətbiqinin müxtəlif formalarını yaradır. Bu üsulun tətbiqinin *ikinci növü* ondan ibarətdir ki, mübahisə edən «boğazını zora salır», qarşı tərəfə danışmaq imkanı vermədən bütün reqlament müddətini müxtəlif fikirlər söyləməklə məşğul olur.

Mübahisənin predmetini təhrif edən dəlillər mübahisədə *təxribat* adlandırılır. Təxribat da çox kobud və açıq-aşkar ola bilər. Məsələn, bir an əvvəl deputatların statusu haqqında mübahisə edirdilər, lakin artıq kiminsə araya atdığı bir sözlə ekoloji vəziyyəti müzakirə edirlər. Bu məsələ ilə bağlı qərar qəbul etməmiş, artıq diqqətləri milli mədəniyyətin xilasını məsələlərinə yönəlmiş olur. Bir mövzudan digərinə sıçrayışların müşahidə edildiyi belə mübahisələr, adətən, mitinq müzakirələri üçün səciyyəvidir.

Belə mübahisələrin yaxşı rejissorları, adətən, daha aktual məsələlər üzrə insanların fikirlərini söyləmələrinə şərait yaradır,

lakin növbəti kəskin məsələni ortaya atmaqla müzakirənin qərar qəbul edilməsinə qədər uzanmasına imkan vermir. Başlıca qeyri-loyal üsul da məhz bu şəkildə rejissorluğa ehtiyac duyur.

Daha incə təxribat tezisində çeynənmiş bir ifadə ilə, adi mülahizə ilə, adi ifadələrlə əvəz edilməsindən ibarətdir. Yoxsa adi populist şüarları təxribatdan başqa nə adlandırmaq mümkündür? Bu fəndə aldananlar ən az müqavimət yolunu tutur, hadisənin səbəblərini yox, nəticələrini müzakirə edirlər.

**Nümayiş əleyhinə dəlillər** (mübahisədə sübutlar) əsaslandırma və sübut əməliyyatlarının təftişi və onların həqiqətə bənzər mülahizələrlə dəyişdirilməsi məqsədilə nəzərdə tutulmuşdur. Bura isbatda qəsdən yol verilən səhvlər, sofizmlər aiddir. Nümayiş əleyhinə yönəldilmiş aşağıdakı dəlilləri göstərmək mümkündür.

1. Nümunəvi əməliyyatlar əvəzinə istifadə edilən *sofizm və paralogizmlər*. Paralogizm – qəsdən edilməmiş səhvdir. Ondan fərqli olaraq sofizm – qarşı tərəfi dolaşdırmaq məqsədi ilə buraxılan səhvdir.

Belə üsul üçün əsas dilin xüsusiyyətlərindən (sinonimlik, omonimlik, amfiboliya, çoxmənalılıq, qrammatik formanın ikimənalılığı) istifadə, məntiqi yanlışlıq (ardıcılıqda, müəyyənləşdirmədə, eyniləşdirmədə yanlışlıq), təfəkkür, yaxud əməli prinsiplərin qəsdən dəyişdirilməsi səciyyəvidir.

2. İsbatın uzadılması (kreditlə isbat və təkzib) – belə üsul adətən isbat əvəzinə «Biz bu fikrin həqiqiliyini isbat etməyəcəyik...», «Biz yalan olması hamı üçün aşkar olan bu dəlil üzərində dayanmayacağıq», yaxud «Hələlik daha əhəmiyyətli olanları nəzərdən keçirək» kimi boş ifadələrdən istifadə edilməsində ifadə olunur.

Belə dəlil ikimənalı şəkildə istifadə edilə bilər. Bir tərəfdən, polemikanın gərginliyi hansısa əsas olana üstünlük verməklə, ikinci dərəcəli olanları diqqətsiz qoymaq zərurəti yarada bilər. Lakin digər tərəfdən, isbatın uzadılması metodu insanları yanıltmaq vasitəsi də ola bilər.

3. *Yalançı aksiomatik dəlilin* əsasında belə bir inam dayanır ki, əgər hamıya məlum olan nə isə varsa (hamı tərəfindən qəbul edilən, hamı tərəfindən bəyənilən), deməli bu, həqiqətdir (bu olmalıdır, buna istənilən şəkildə çalışmaq lazımdır və s.).

4. *Qəti şəkildə isbat olunmuş müddəa* – yuxarıdakı dəlilin növlərindən biridir. Əsaslandırma belə dəlil «müasir elm sübut etmişdir ki...» tipli mülahizələrin köməyi ilə irəli sürülür. Belə bir dəlil bu gün qəzet səhifələrində daha çox rast gəlinən formada: «Alimlərin fikrincə, bu hadisə...» şəklində ola bilər. Belə dəlillərin qarşısına dəqiq suallar, konkret dəqiqləşdirmələrlə çıxmaq lazımdır və nəticədə, adətən, belə dəlillərin daşı daş üstündə qalır.

Protokol əleyhinə yönəldilmiş dəlillər mübahisə predmeti üzrə hər iki tərəfin qəbul etdiyi hökmləri saxtalaşdırmaq məqsədi daşıyan üsullardan ibarətdir.

Dəlillərin köməyi ilə əsaslandırma sahəsi dəyişdirilir, qarşı tərəfə onun demədiyi fikirlər aid edilir yaxud əksinə, onun öz tezisini müdafiə etmək üçün əvvəl dedikləri inkar edilir. Bu qeyri-qanuni üsula qarşı yeganə əks üsul müzakirə protokolunun dəqiq aparılmasıdır.

**Şəxsiyyətə yönəldilən dəlillər** qeyri-qanuni üsulların ən əhəmiyyətli qrupunu təşkil edir.

1. *Dəyənək dəlilləri* elə dəlillərdir ki, qarşı tərəf nə isə qorxunc təhlükə qarşısında onları qəbul etməyə məcbur olur. Belə dəlillərin aşkar mahiyyəti soyğuncunun «pul kisəsi, ya ölüm!» təklifində əks olunur. İstənilən hədə dəyənək dəlilinin növlərindən biri hesab edilir.

Polemikada analoji dəlildən istifadə edildikdə, hədə mübadiləsinə keçməyin mənası yoxdur. Yadda saxlamaq lazımdır ki, qüvvə ilə təzyiq hansı yaxşı məqsədlərlə tətbiq edilməsindən asılı olmayaraq, qarşılığında yalnız əks təsir doğura bilər.

Mübahisədə də, mexanika qanunlarında olduğu kimi, təsir əks təsire bərabərdir. Hədə mübadiləsinə çevrilmiş mübahisəni çox pis vəziyyət yaranmamış kəsmək məsləhətdir. Həyəcanların soyuması zəruridir. Bəlkə də, ağızından hədə qaçırılmış opponenə özünə gəlmək və belə addımın nə qədər yanlış olduğunu görmək imkanı vermək lazımdır.

Mübahisənin sonrakı mərhələsinə yalnız belə növ dəlillərdən istifadəni pisləyən konvensiya qəbul edildikdən sonra başlamaq olar.

2. *İftira, ifşaetmə cəhdləri* – siyasi əsaslandırılmalarda geniş yayılmış dəlillərdən olub, düz yolla mübarizə aparmağı bacarmayan və “ağına-bozuna baxmayan” opponent tərəfindən istifadə edilir. Bu, qarşı tərəfin dəlillərinə olan etibarını qırmaq səyləridir.

Bu zaman müxtəlif ifşaedici şayiələr, “vicdansız” məlumatlar, sensasiyalı iftiralar və s. istifadə edilir. İfşa «nə qədər çox şərhləsən, o qədər həqiqətə yaxın olar» (oğru elə bağırırdı, doğrunun bağı yarıldı) prinsipinə əsaslanılır.

Bu metodikada informasiyanın ağılasızlığı qəsdən - şüurlu surətdə təşkil edilir. Birincisi, ona görə ki, məhz belə informasiya şok vəziyyəti yaradır, ikincisi isə, qeyri-adi həqiqəti təsdiq etmək də, inkar etmək də eyni dərəcədə çətinidir.

Bu növ dəlillərin əsasında müxtəlif şayiələrin şişirdilməsi durur. Şayiələr informasiyanın yayılmasının xüsusi, alternativ formasıdır. Şayiələr «qanunu»nun belə bir formulası mövcuddur: şayiə hadisəni mühümləşdirərək onu ikimənalılığa çevirmək funksiyasıdır.

Bu «qanun»a görə şayiələrə qarşı çıxmaq, onları təkzib və izah etmək, gecikmiş ətraflı məlumat vermək yalnız şayiələrin canlanmasına səbəb olur, çünki bütün göstərilən vasitələr bu formulanın tərkib hissələrindən yalnız birinin – ikimənalılığın aradan qaldırılmasına istiqamətlənmişdir.

Lakin ikimənalılığı aradan qaldırmaq üçün göstərilən səylər nə qədər çox olarsa, o qədər də fakta diqqət artacaq, çünki mütənasib şəkildə ikinci gücləndirici vasitə – hadisənin mühümlük meyarı artacaq.

Bu səbəbdən, şayiənin aradan qaldırılmasının çarəsi ikimənalılığın vaxtında aradan qaldırılmasından asılıdır. Hadisə haqqında tam (vaxtında və birmənalı) informasiya şayiəni çoxaldan ikimənalılığı heçə endirir.

Bu, şayiə yaratma funksiyasını sifra yaxınlaşdırır. Ən yaxşısı isə şayiə üçün əsasın yaradılmamasıdır. Necə deyirlər, əgər şayiənin yaranması üçün səbəb olmasa, şayiə də olmayacaq.

3. *Damğalar və birbaşa təhqirlər* – qeyri-mütəşəkkil mübahisə zamanı əvəz çıxmağa rəvac verən üsuldur. Bu, siyasi polemikanın ən aşağı səviyyəsinin göstəricisidir.

Əgər onun ilkin məqsədi qarşıdurma yaratmaq, opponenti düşünülməmiş addım atmağa təhrik etməkdirsə, belə dəlildən istifadə edilməsi vacib hesab edilə bilər.

Ancaq əslində qarşılıqlı damğalamalar (şərləmələr) və təhqirlərə əl atmaq təkəcə özünə yox, həm də mübahisə mövzusunə hörmət baxımından yolverilməzdir.

Belə dəlillər mübahisənin davaya çevrilməsinin birbaşa əlamətidir. Bütün sahələrdə olduğu kimi, polemikada da geriyyə dönüşü olmayan proseslər var. Bu səbəbdən, belə vəziyyətdən çıxmağın ən səmərəli yolu - təhqirə məruz qalmaq istəmədiyinizə görə müzakirələrin dayandırılmasıdır.

Qarşı tərəfin qeyri-qanuni üsullardan istifadəsinin qarşısının alınmasına təminat əsaslandırma dairəsinin dəqiq müəyyənləşdirilməsi ola bilər.

Qeyri-qanuni üsulların qəbul edilməməsi - onların mübahisənin səmərəli təşkili qaydalarını, polemika mədəniyyətini, konsensusa doğru çalışmanı, fikir plüralizmini, müzakirə azadlığını və s. pozan fəaliyyət və dəlillər kimi qiymətləndirilməsi ilə bağlıdır.

Lakin mübahisə zamanı üsulların seçilməsində məsuliyyət daşımayan qarşı tərəfin “yersiz” dəlillərinin obyektinə çevrilməmək üçün opponentlərinizi seçərkən diqqətli olmalısınız. Hər kəslə, hər şeyə görə mübahisə etmək olmaz.

Aristotel «Topika» (ümumi dəlil, fikri ifadə edərkən ümumi dəlillərdən istifadə etmək bacarığı) əsərində bununla əlaqədar çox maraqlı, tam dəqiq tövsiyələr vermişdir. O yazırdı ki, hər qabağına çıxanla mübahisə etmə, ancaq o adamla mübahisəyə girişmək olar ki, onun deyəcəyi nalayiq sözlərə görə sonradan xəcalət çəkəcəyi qədər ağı olsun ki, o sözləri heç deməsin.

Aristotelə görə, yalnız o kəslə mübahisə etmək olar ki, o, nəsihətlərlə yox, dəlillərlə mübahisə edə bilər, qarşı tərəfin dəlillərini dinləyir.

Nəhayət, o adamla mübahisə etmək olar ki, o, kifayət qədər ədalətli və haqlı olmadıqda, həqiqətin qarşı tərəfə məxsus olduğunu gördükdə bunu ləyaqətlə qəbul edə bilər. Aristotelin bu məsləhətləri bu gün də köhnəlməyib.

**Əsaslandırmanın ritorik aspekti** Ritorika natiqlik sənətinin nəzəriyyəsidir. Qədim dövrlərin böyük natiqi Mark Tulli Siseron natiqin vəzifələrini belə xarakterizə edirdi:

1. Deməyə söz tapmaq.
2. Tapdıqlarını nizama salmaq.
3. Ona söz forması vermək.
4. Hər şeyi yaddaşında möhkəmləndirmək.
5. Düzgün tələffüz etmək.
6. Dinləyicilərin hüsn-rəğbətini qazanmaq.
7. İşin mahiyyətini şərh etmək.
8. Mübahisəli məsələni müəyyənləşdirmək.
9. Öz mövqeyini möhkəmləndirmək.
10. Qarşı tərəfin rəyini təkzib etmək.
11. Yekunlaşdırarkən öz ifadələrinin parlaqlığını, qarşı tərəfin zəifliyini qabartmaq.

Ritorika natiqin şəxsiyyətinə, onun dilinə, nitqin sürəti və ritminə, mimika və jestlərdən istifadəsinə, nitqdə materialın yerləşdirilməsinə, ritorik fiqurlara aid *çox tələblər* işləyib hazırlamışdır.

Ritorikaya uyğun olaraq, materialın yerləşdirilməsi əsas bölmələrin aşağıdakı sabit sxemi ilə müəyyən olunmalıdır: giriş, əsas hissə, nəticə.

Girişin məqsədi diqqəti cəlb etmək, əvvəlcədən anlamağa və fikirlərinə şərik olmağa hazırlamaqdır.

Əsas hissə, adətən, mövzunu zaman ardıcılığı ilə şərh edən nəql və mövzunu məntiqi ardıcılıqla izah edən təhlil hissəsinə bölünür. Təhlil həm də isbat və təkzibləri özündə birləşdirir.

Bəzən təhlildən əvvəl sualın qoyuluşu və onun hissələrə ayrılması aparılır. Ritorikanın tələblərinə müvafiq olaraq nəql nitqin predmeti haqqında müəyyən ardıcılıqla söylənir.

Nəqlə aydınlıq, qısalıq və həqiqətə uyğunluq tələbləri verilir.

*Aydınlıq* nəqli başa düşülən, təbii şəkildə qurulmuş etməlidir. *Qısalıq* nəqli yadda qalan etməlidir, onun başlıca prinsipi ölçüdür, yəni zəruri ilə kifayət arasında mövqe tutulmasıdır. *Həqiqətə uyğunluq* nəqli inandırıcı etməlidir. Onun əsas prinsipləri yerinə düşmə və məqsədə müvafiqlikdir.

*İsbat və təkzibin* qarşısında müəyyən prinsip və qaydalara uyğun olaraq inandırmaq və əsaslandırmaq vəzifəsi durur.

Burada dəlillərin və əks dəlillərin qruplaşdırılmasını (ən mühümlərini əvvələ və axıra, zəiflərini – ortaya), onların inkişafını, ziddiyyətli olmamasını, dolğunluğunu, kifayətliyini nəzarətdə saxlamaq tələb olunur.

*Nitqin yekunu* dinləyicilərin yaddaşında deyilənlərin ümumi mənzərəsini canlandırmalı, deyilənlərdən nəticə çıxarmağa sövq etməli, dinləyicilərdə lazımı hissləri oyatmalı, onları müəyyən fəaliyyətə səsləməlidir.

## **8.4.Şifahi nitq bacarıqlarının təkmilləşdirilməsi**

**İfadənin düzgün seçilməsi** Fikrin düzgün ifadə olunması üçün çıxış edən şifahi nitqin xüsusiyyətlərini nəzərə almalıdır, yəni o öz fikirlərini kommunikativ məqsədə, nitqin predmetinə, həmçinin konkret vəziyyətə uyğun olaraq aydın və inandırıcı şəkildə açıqlamalardır.

*İnandırıcılıq* yalnız natiqin problemi bilməsi ilə yox, həm də aşağıdakı məsələlərlə izah edilir:

- O, vəziyyəti yaxşıca «tutur» (ilk növbədə öz dinləyicilərinin təfəkkür tərzini və nitq üslubunu nəzərə alır);

- O, dinləyicilərə öz fikirlərini ən yaxşı şəkildə çatdırır, yəni onları düşündürməyə nail olur, bunu yaddaqalan, “ikibaşlı” olmadan və mütləq anlaşılıqlı formada edə bilir.

Auditoriya qarşısında öz fikirlərini anlaşılıqlı şəkildə şərh etmək zərurəti dinləyicilərin informasiyanı dərk etməsinin *xüsusi şəraiti ilə* əlaqədardır: dinləyici vəziyyətdən asılı olaraq, nəticə və onun söylədiklərinə (şifahi ünsiyyət forması) oxucunun kitab müəllifinə olan münasibətindən (yazılı ünsiyyət forması) fərqli münasibət bəsləyir.

Anlamı asanlaşdırmaq məqsədilə öz fikirlərinizi kifayət qədər geniş və ətraflı izah edin. Bu məqsədlə psixoloji və funksiyə



onal ehtiyatlardan – kommunikativ formalardan istifadə edin. Bura suallar, təkrarlar, ümumiləşdirmələr, sadalamalar, təsvirlər, keçidlər, şərh edilənə təkrar qaydılması, əlavələr edilməsi və s. daxildir.

Nitq söyləyərkən fərasətlik, dinləyicilərin diqqətini cəlb etmək və özündə saxlamaq üsullarını tətbiq edin. Nitqinizi rəngarəng etməyə çalışın. Dinləyiciləri gərginlikdə saxlayın; bu, dinləyicilərin dördü birinin çıxışda söylənilən informasiyanı qavramaqla, dördü üçünün isə yuxu ilə mübarizə aparmaqla məşğul olması vəziyyətindən sizi çıxara bilər.

**Diqqətin cəlb edilməsi və saxlanması üsulları** Aşağıda sadalanan ixtiraçılıq üsullarının hansından istifadə etməyiniz konkret situasiyadan, səbəb və məqsəddən, nitqin predmetindən, sizin niyyətlərinizdən və auditoriyadan asılıdır.

Bu üsullardan istifadə yuxu effektindən qaçmağa kömək edə bilər.

1. *Gözlənilməzlik*. Nitqdə dinləyicilər üçün naməlum və gözlənilməz olan informasiyadan, həmçinin «canlandırıcı təsir» göstərən ifadələrdən istifadə edin.

2. *«Fəthkarlıq»*. Qısa müddət üçün dinləyicilərdə şərh edilən informasiya ilə razılaşmamaq reaksiyası yaradın, bu mərhələdən dinləyiciləri konstruktiv nəticələrə gəlməyə hazırlamaq, fikrinizi dəqiqləşdirmək və mövqelərinizi daha dəqiq müəyyənləşdirmək üçün yararlanın.

3. *Hiperbola*. Auditoriyanın çıxışın predmetinə olan marağını artırmaq üçün şişirtməkdən çəkinməyin; bu, hadisələr, proseslər və insanların davranışı arasında əlaqələri aşkara çıxarmağa kömək edir. Lakin sonradan, artıq şişirtmə olmadan toxunulan problemlə bağlı öz mövqeyinizi dəqiq ifadə etməyi də unutmayın.

4. *Proqnozlaşdırma*. Real faktlara əsaslanaraq, gözlənilən hadisələri proqnozlaşdırın ki, dəyərləri, əsas maraqları, tələbləri, istəkləri lazımı qədər qabarda biləsiniz.

5. *Bütün «lehinə» və «əleyhinə»lərin qarşılıqlı müqayisəsi*. Dinləyiciləri icmal şəklində hər hansı fikrə, tədbirə, konsepsiyaya aid özünü «lehinə» və «əleyhinə» dəlillərinizlə tanış edin. Bütün

tün dəlilləri qarşılaşdırdıqdan sonra problemin düzgün həlini tapın, bu zaman zidd dəlillərdən istifadə edin: «Lakin əslində...»

6. *Qərar qəbul etmək imkanının başqasına verilməsi*. Müzakirə predmetini aydınlaşdırmaq üçün tərəfdaşlarınızın qərar qəbul etmək və komplektləşdirmək qabiliyyətlərindən geniş şəkildə istifadə edin; müvafiq sualların qoyulması hesabına tərəfdaşlarınızı təfəkkür proseslərinə cəlb edin; bu zaman öz dəlillərinizi gətirməkdən çəkinin.

7. *Nüfuzə müraciət edilməsi*. Fikirlərinizin düzgünlüyünü təsdiq etmək üçün dinləyicilərin və elmin nüfuzlu şəxsiyyətinə istinad edin.

8. *Həyəcanlanma*. Sizi dinləyicilərə bağlayan xüsusi hadisələri həvəslə təsvir edin, auditoriya və mövzu üçün əhəmiyyətli ola biləcək ən xırda ünsürləri və dinləyiciləri həyəcanlandıran mövzuları əldən buraxmayın.

9. *Qeyri-formal elementin daxil edilməsi*. Nitqin predmetini, auditoriyanın davranışını nəzərə alaraq özünüzün bir vaxtlar buraxdığınız səhvləri və onların nəticələrini açıqlayın. Bu və ya digər problemə belə səhv yanaşmadan necə qaça bildiniz? Onun yeni həllini göstərin. Bu, dinləyicilərin gərginliyini və qabaqcadan yaranmış yanlış qənaətlərə əsaslanmalarını aradan qaldırmağa və onların fikrinin sizin xeyrinizə dəyişməsinə kömək edər.

10. *Dramatikləşdirmə*. Əyani və cəlbedici şəkildə izah edin, nitqi şüurlu surətdə dramatikləşdirin ki, dinləyicilər özlərini həm tamaşanın iştirakçıları, həm də həyatda hiss etsinlər.

11. *Birbaşa daxil olma*. Əgər sizin tərəfdaşlarınız nitqin predmeti ilə tanışdırlar və zəruri ilkin biliklərə malikdirsə, uzun girişdən imtina edin; həmin anda əsas olandan danışmağa başlayın. Bu sizi onlara hər şeyi lap əvvəldən izah etmək zərurətindən xilas edər və problemi şərh etmək üçün vaxt qazanmaq imkanı yaradar.

12. *Yumor*. Öz nitqinizi «qurutmayın». Gülməli, paradoksal nümunələr gətirin, nəqlinizi sizi əhatə edən insanların həyatından şən zarafatlar, məzəli əhvalatlarla qarışdırın. Dinləyicilərə düşünmək və istirahət etmək imkanı verin.

13. *Ekspressiya (təsirli danışiq)*. Əlbəttə, konkret nitq vəziyyətidən (rəsmi və qeyri-rəsmi nitq) asılı olaraq, nitqin ifadəliliyini

artıran vasitələrdən imtina etməyin. Şüurlu surətdə, xüsusilə, əgər əvvəlcədən hazırlanmış mətn olmadan çıxış edirsinizsə, vərdiş etdiyiniz üslubdan hiss olunacaq qədər fərqlənən ifadələrdən (qəfil, üslubi baxımdan gözlənilməz, yadda qalan, diqqəti cəlb edən təsirli leksik vasitələrdən) istifadə edin.

Hər hansı bir fikri daha çox qabartmaq üçün bəzi natiqlər təsirin tədricən artırılması üsuluna müraciət edirlər: onlar üslub baxımından neytral ifadələri təsir qüvvəsi çox olan ifadələrlə (məsələn, obrazlı müqayisələrlə) müşayiət edirlər.

Bir daha qeyd olunmalıdır ki, yuxarıda haqqında danışılan bu və ya digər üsuldan istifadə konkret nitq vəziyyətindən və natiqin şəxsiyyətindən asılıdır. Belə üsulların kommunikasiya aktının nəzərə alınması ilə tətbiqi kifayət qədər səmərəli ola bilər, lakin onları ayırmaq və nitqin məzmunundan kənarında nəzərdən keçirmək düzgün deyil.

Onlar özlüyündə xüsusi bir dəyərə malik deyil və vəzifələrinə müvafiq dəyərləndirilməlidirlər: bu üsullardan ağıllı şəkildə, işgüzar ünsiyyət zamanı fikirlərin çatdırılması *vasitəsi kimi* istifadə etmək lazımdır.

**Elmi məlumatlarda obrazlılıq** Təcrübəli natiqlər obrazlı nitqin təsirli üslub vasitələrini şüurlu şəkildə tətbiq edirlər: onlar yeknəsəq nitqin yuxugətirici təsirinə qarşı «yumulan gözlərə qarşı üsyan!» prinsipinə əsasən mübarizə aparır, həmsöhbətlərinin iclasda sadəcə iştirakı ilə kifayətlənmirlər: onlar üçün müvafiq problemin müzakirəsində hər kəsin konstruktiv və tənqidi iştirakı mühümdür.

Öz fikirlərini tərəfdaşlarına əyani şəkildə izah etmək üçün nitq obrazlı müqayisələrdən geniş istifadə edir. O, dinləyicilərin təxəyyülündə müvafiq mənzərələri canlandırır, onların diqqətini gəlb edir, bəhs olunan mövzuya maraq oyadır və təfəkkürü fəallaşdırır.

*Elmi mətnlərin* fərqləndirici əlamətləri, hər şeydən əvvəl, predmetin obyektiv (mücərrəd) şərh, terminlərin maksimal dəqiqliyi və informasiyanın yığcamlığıdır.

Burada söhbət obrazlı ifadələrin, sətiraltı fikirlərin, yaxud orijinal cümlələrin tətbiqi hesabına dinləyicilərə estetik təsirdən yox,

anlayışların son dərəcə dəqiq seçilməsindən, nitqdə informasiyanın sıxlığından, əsaslandırılmış işgüzar üslubdan (elmin funksional üslubu) gedir ki, o da özünəməxsus estetik təsirə malikdir.

Bununla yanaşı, natiq dinləyicilərini təkcə məlumatlandırmaq yox, həm də inandırmaq istədikdə, obrazlılığa elmi mətnlərdə də rast gəlinir; dilin ifadə vasitələrindən (məsələn, metaforalardan) təfəkkür və əsaslandırmanın mühüm istiqamətlərini qabartmaq məqsədilə istifadə olunur.

Kütləvi auditoriya qarşısında çıxışdan əvvəl elmi üslub təqdim olunan informasiyanın ümumi anlaşılıqlığını təmin etmək məqsədilə danışq nitqinin elementləri ilə: dinləyicilərin səmərəli və emosional təfəkkür proseslərinin formalaşdırılmasına və dərk edilmənin fəallaşdırılmasına xidmət edən şərhə dolğunlaşdırıla bilər.

Əgər fikirlərinizin dinləyicilərin şüuruna çatmasını və asan yadda qalmasını istəyirsinizsə, orijinal cümlələrdən çəkinməyin.

Dinləyicilərə kompüterlə idarə olunan və hər cür duyğudan məhrum «danışan maşın» lazım deyil; onlar natiqin şəxsiyyətini görmək istəyirlər. *Bu səbəbdən:*

- Öz fikirlərini dinləyiciləri heç cəlb etməyən qəlib ifadələrlə çatdırmaq;

- Yazılı elmi nitqin anlaşılması çətin, yığcam dili ilə danışmaq *lazım deyil.*

Elmi konfransa uyğun olan (müvafiq sahə üzrə mütəxəssis – iştirakçılar bəzən gündə 10-15 qısa elmi məruzə dinləməli olurlar) mətnlər heç də həmişə digər nitq vəziyyətlərinə və istehsalat təcrübəsinə uyğun olmur.

Natiq özündən fərqli olaraq, müzakirə edilən məsələyə o qədər də bələd olmayan, daxilən həmin məlumatları qəbul etməyə hazır olmayan, o cümlədən, bu həcmdə informasiyanı anlamağa vərdis etməmiş insanlar qarşısında çıxış etməli ola bilər.

**Əvvəlcədən yazılmış mətn üzrə nitq** Nitqi təhlil edərkən, təkcə onun daha çox üstünlük təşkil edən əsas məqsədləri (informasiyaverici, inandırıcı, yönəldici) dəyərləndirilmir. Bu zaman həm də onun şərh üslubu mühümdür.

Bu baxımdan əvvəlcədən yazılmış (oxunan nitq) nitq ilə improvizə edilmiş (sərbəst) nitq bir-birindən fərqləndirilir.

Nitqin hazırlanması zamanı natiq onun bütün məzmununu tamamilə kağıza qeyd edir: o, dinləyicilərə hazır mətni oxuyaraq müraciət edir.

Bu zaman o, müntəzəm olaraq auditoriya ilə göz təmasına girməli, həmçinin dinləyicilərə təsir edən digər nitq vasitələrini (vurğu, nitqin sürəti, fasilələr, intonasiya və s.) nəzərə almalıdır. Əks halda, nitq «dolğunluq təsiri olan» yeknəsəq oxuya çevrilər; yeknəsəq nitqlə işə aclığım dəf edə bilməzsən, amma boğazına qədər doymuş olarsan.

Bu qeyd «hazır nitqlərin» əleyhinə yönəldilməyib; çox zaman təcrübədə onlara ehtiyac yaranır (məsələn, söylənilənlərin dəqiq yoxlanıldığı və sənədləşdirildiyi elmi məruzə zamanı).

Əgər şərh edilən materialın həcmi və onun əsas müddələrinin əhəmiyyəti nitqin tezislər üzrə sərbəst şərhinin mümkünlüyünü yolverilməz edirsə, yaxud çıxış zamanı meydana çıxma biləcək mümkün «kələ-kötürlüyü» aradan qaldırmaq lazımdırsa, həmçinin əgər natiqin hansısa bir qüsuru ona kağızsız çıxış etmək imkanı vermirsə, əvvəlcədən tam mətni hazırlamaq lazım gəlir.

***Yuxarıda deyilənlərdən, əvvəlcədən yazılmış mətn üzrə nitq üçün hansı nəticələr meydana çıxır?***

Əgər siz «kağız üzrə» çıxış etməyə hazırlaşırsınızsa, özünüzdən soruşun ki, improvizasiya etmək, yəni mətndən asılı olmayan şərh forması sizin məqsədlərinizin həyata keçirilməsi üçün sərfəlidirmi?

Sərbəst şərh formasının mümkünsüzlüyü obyektiv prinsiplərə əsaslanırmı?

Hazır mətnlərə üstünlük verməyinizi lazımi təcrübənizin olmaması ilə, yaxud digər subyektiv səbəblərlə izah etmək olarmı?

Şərh üsulunu seçərkən bütün nitq vəziyyətlərini kompleks şəkildə nəzərə alın və nitqin məqsədini, predmetini və əhəmiyyətini qarşınızda duran vəzifə ilə bağlayın.

Çıxışın mətnini hazırlayarkən dinləyicilərin xüsusi psixoloji əhvalını nəzərdən qaçırmayın: onlar sizin fikirlərinizin məzmununu asanlıqla və tez mənimsəməlidirlər.

Nitqinizin anlaşılıqlı olması üçün aydın və asan yadda qalan cümlələrdən istifadə edin.

Cümlələrin psixoloji baxımdan məqsədyönlü quruluşuna və həcminə üstünlük verin. Qısa, asan cümlələr mülahizəni dinləyicilər üçün daha anlaşılıqlı edir. Əgər elmi məruzədə 25 sözdən artıq həcmə malik cümləyə rast gəlinirsə, bu, mətnin müzakirə edilən problemlə daimi təmasda olmayan dinləyicilər tərəfindən qavranılmasını əhəmiyyətli dərəcədə çətinləşdirir.

Əgər sizin nitqinizin mətni az anlaşılan mürəkkəb quruluşlu cümlələrlə ağırlaşdırılmışsa, onların «kökündən çıxarılması» ilə əsaslı şəkildə məşğul olmaq lazım gələcək.

Çıxışa hazırlaşarkən mütləq evdə nitqin mətnini ucadan oxuyun. Çox uzun, oxunması üçün nəfəsinizin, dinləyicilərinizin isə səbrinin çatmayacağı dolaşlıq cümlələri özünüz də görə bilərsiniz.

Əgər fikirlərinizin dinləyicilərin şüuruna çıxışın məqsədinə müvafiq şəkildə çatmasını istəyirsinizsə, onları aydın ifadə edin. Anlaşılmazlıqlardan qaçmaq üçün istifadə etdiyiniz terminlərin mənasını düzgün müəyyənləşdirin.

Fikirlərin sadə şərhini sizin mülahizələrinizin inandırıcılığının əsas şərtidir. Əsaslandırılmadan imtina edilməsi və siyasi şüarlara çox aludəçilik nümayiş etdirilməsi nitqinizin təsirliliyini əhəmiyyətli dərəcədə azaldır.

Nəzərə alın: nitqinizin inandırıcılığı onun uzunmüddətliliyindən (bu müddət normal ölçülərə müvafiq olmalıdır) yox, auditoriyaya stimullaşdırıcı təsir göstərən məzmunundan asılıdır.

Dinləyicilər söz çoxluğuna üstünlük verən natiqin fikirlərini çox da həvəslə dinləmirlər: doğrudur, ona danışmağa mane olmur, lakin lazımi diqqəti də göstərmirlər.

Təntənəli nitqdər, məlum olduğu kimi, çox zaman «kağızdan» oxunur. Bu halda yadda saxlamaq vacibdir ki, nitqin ikinci hissəsi dinləyicilərə birincidən ikiqat uzun görünür (bu, hamıya məlum olan psixoloji qanunauyğunluqdur).

**Şərhetmə tərzini** Çıxış edənin öz nitqini laqeyd və yeknəsəq şəkildə, sanki hansısa vacib tapşırığı yerinə yetirmiş kimi kağızdan oxumaması mühümdür. Əksinə, o, çalışmalıdır ki, xüsus-

si şərhətmə tərzilə ilə kağıza yazılmış mətni həqiqətən inandırıcı nitqə çevirə bilsin.

Yaxşı çıxış etmək üçün sadəcə lazımı nitq üsullarına yiyələnmiş olmaq kifayət etmir. Bu üsulların tətbiqi öz fikirlərini daha inandırıcı şəkildə şərh etməkdə natiqə kömək edər.

Hər şeydən əvvəl, dinləyicilər üçün aydın, anlaşılıqlı və mümkün qədər dialekt xüsusiyyətləri olmadan danışın.

Çox şey sizin sözləri nə qədər aydın ifadə etməyinizdən asılıdır.

Həm kobud dialekt tərzindən, həm də sözlərin qəsdən təhrif edilərək tələffüz olunmasından çəkinin.

Çox da sürətlə yox, orta sürətlə danışın; bu, xüsusilə verilən məlumatların dinləyicilər tərəfindən qəbul və dərk edilməsi prosesinin böyük səy tələb etdiyi hallarda zəruridir; burada natiq, əlbəttə «çapmamalıdır».

Nitqin sürətini onun məzmunundan asılı olaraq tənzimləyin. Mühüm və mürəkkəb fikirlərin söylənilməsi zamanı nitqinizin sürətini azaldın. Az mühüm və informasiya əhəmiyyəti olmayan cümlələri sürətlə deyın.

Səsinizlə nitqin yerinə yetirdiyi vəzifələr baxımından əhəmiyyətli hissələrini: sözləri, anlayışları, cümlə üzvlərini, cümlələri vurğulayın. Bu, auditoriyaya diqqətini ən mühüm olanlar üzərində cəmləməkdə kömək edər.

Mümkün qədər, müntəzəm şəkildə dinləyicilərlə (tək biri ilə yox) göz təması yaratmağa çalışın.

İfadələri sürətlə nəzərdən keçirin. Onların tələffüzü vaxtı bir anlıq «şparqalkadan» ayrılın və sonra yenidən mətnə qayıdın. Nitqin sürətinin azaldılması hesabına (mətnin gözlərlə sürətli oxunması, söz-səs ötürülməsinin ləngidilməsi) müəyyən ifadələrin zəruri təsirinə nail olmaq mümkündür.

Müxtəlif ixtisarlardan istifadə edin. Bu, sözləri tam şəkildə, mülayim sürətlə tələffüz etməyə və auditoriya ilə göz təmasını həyata keçirmək üçün vaxt qazanmağa imkan verir.

Nitqin mətninin xarici tərtibatı müxtəlif ola bilər. Mətni iki intervalla, bölgülərə ayırmaqla, yan xətləri az olmaqla, nömrələnmiş səhifələrdə yazmaq mümkündür. Belə format, xüsusilə natiqin tribunasının olmadığı hallarda çox rahatdır.

Bu halda ayrı-ayrı cümlələri səhifədə aşağıdakı kimi yerləşdirmək tövsiyə olunur: birinci cümlə soldan sağa, səhifənin ortasına qədər; ikinci isə üç interval aşağıda və səhifənin sağ tərəfində çap edilir.

**İmprovizə** İctimai təcrübə və informasiya fəaliyyəti üçün hazır mətnlər üzrə çıxış etmə mühüm və zəruridir. Lakin kommunikativ vəzifələrin həlli baxımından nitqin sərbəst şərh, yəni *improvizə edilmiş nitq* çox mühümdür.

Bu, təkcə çoxlarının istədiyi kimi, natiqlərin, nəhayət, öz çıxışlarını kağızdan oxumaqdan əl çəkməsini arzulaması ilə yekunlaşmır.

Hər şeydən əvvəl, yadda saxlamaq lazımdır ki, bir çox hallarda dinləyicilərin diqqətini cəlb edib saxlamaq, onlarla zəruri əlaqə yaratmaq baxımından *improvizə edilmiş nitq* daha yararlıdır. Auditoriyaya təsir göstərməyin bu imkanından natiqlər geniş istifadə etməlidirlər. Bu, hər şeydən əvvəl, konfranslar, yaxud iclaslarda edilən çıxışlara aiddir.

Çıxış edən «nitqi söyləməyə borcludur», burada «*improvizə edilmiş nitqlə çıxış edən*in cəsəreti» haqqında və «*ümumiyyətlə, sərbəst danışmaq cəsəreti*» haqqında danışmaq lazımdır.

• *İmprovizə edilmiş (sərbəst) nitqin hansı xüsusiyyətləri mövcuddur?*

• Bu, sadəcə söz almaq və hər hansı hazırlıq olmadan öz fikirlərini dinləyicilərə nitq şəklində çatdırmaq deməkdirmi?

• Şərhin sərbəst tərzinin auditoriyaya təsiri nə ilə izah olunur?

*İmprovizə olunmuş (sərbəst) nitq* deyərkən, hazırlıqsız nitq nəzərdə tutulmur. Burada kompozisiya baxımından yaxşı tərtib olunmuş və hazırlanmış mətndən asılı olmayan nitq nəzərdə tutulur.

*İmprovizə edilmiş nitqin «kağız üzrə» nitqdən mühüm fərqləri aşağıdakılardan ibarətdir:*

• Natiq çıxışa diqqətlə hazırlaşsa da, onun məzmununu sistemləşdirsə də, nitqin kompozisiyasını müəyyənləşdirsə də, nitqin tam mətnini yazmaqdan və onu auditoriya qarşısında sadəcə oxumaqdan imtina edir;

• Natiq yalnız nitqin məzmununun əsas yerlərini yazılı surətdə qeydə almaqla kifayətlənir (tezislər, əsas bəndlər, mülahizələr şəklində), qeydlərini müvafiq şəkildə sistemləşdirir və çıxış zamanı onlardan proqram kimi istifadə edir.



Beləliklə, sərbəst nitq tezislər üzrə nitqdir. Əsas məsələlər əvvəlcədən qeyd edilir, lakin nitq öz fikirlərini yalnız əsaslandırma, isbat, qiymətləndirmə mərhələlərində, yəni nitq fəaliyyəti zamanı təfəkkür hesabına formalaşdırır.

Nitq tərəfindən qeydə alınmış açar söz, yaxud sözlər qrupu onun şüurunda geniş həcmli məzmunu çevrilir. Assosiasiyanın köməyi ilə meydana çıxan bu məzmun nitq prosesində üslubi və qrammatik baxımdan formalaşdırılır və hazır cümlə şəklini alır.

Bu proses zamanı şüurda aşağıdakı fikir planlaşdırılır və tələf-füz edilmək üçün hazırlanır:

- Bu -yaradıcılıq prosesidir: dinləyicilər tərəfindən axtarış, qərarın qəbul edilməsi prosesi kimi qiymətləndirilir. Bununla da improvizə edilmiş nitqin canlılığı və cazibə qüvvəsi izah edilir (təsadüfi deyil ki, hazır məndən istifadə etməyən natiqlərin daha sərbəst və təravətli danışdıqları qəbul edilir);

- Nitq nitqin materialına nə qədər yaxşı bələddirsə, o öz fikirlərini o qədər asan formalaşdırma bilər.

Müstəsna hallarda, təcrübəli natiqlər predmetə və şifahi nitqin vərdişlərinə tam yiyələnmiş olduqda çıxışlarının tezislərini kağıza qeyd etməkdən imtina edə bilərlər.

Nitqin planını düşünərkən, ilk növbədə aşağıdakıları nəzərə almaq vacibdir. Çıxış üçün materialı artıqlaması ilə seçin. Bu sizə həmin materialdan inamla istifadə etmək imkanı verir.

İlk növbədə, müvafiq sahədə sanballı biliklərin mövcudluğu nitq zamanı inamlı olmağa imkan verir. Əgər bu biliklər mövcud deyilsə, nitq materialdan sərbəst şəkildə istifadə edə bilmirsə, o halda uğursuzluq labüddür.

Natiqə qarşıdakı çıxışa lazımı şəkildə hazırlaşmağa aşağıdakı **tövsiyələr** kömək göstərə bilər.

Hər şeydən əvvəl aşağıdakı suala cavab vermək vacibdir: qarşıdakı çıxışın əsasında hansı tələb durur, nitq bunları nə şəkildə təmin edə bilər?

*Ümumi problemlə icmal üçün aşağıdakı formadan istifadə etmək mümkündür:*

Vəziyyətin təhlili: bu problemlə vəziyyət üçün nə xarakterikdir? (Hadisə və mahiyyət arasındakı əlaqə haqqında məlumatlar).

Vəziyyətin dəyişdirilməsinin zəruriliyinin əsaslandırılması:  
vəziyyət niyə dəyişdirilməlidir?

(Səbəblərin gizlədilməsi ilə əsaslandırma).

Vəziyyətin dəyişdirilməsi haqqında təklif: vəziyyəti necə dəyişdirmək lazımdır?

(Dəyişiklik həyata keçirilərkən fəaliyyətin forması).

Bunlara müvafiq olaraq nitqinizin məqsədini müəyyənləşdirin:  
mülahizələrinizlə nəyə nail olmaq istəyirsiniz?

Bu zaman nitq vəziyyətinin meydana gəlmə səbəblərini və şəraitini, hər şeydən əvvəl isə auditoriyanın tərkibini nəzərə alın.

Özünüzdən şərhin predmeti haqqında nə bildiyinizi soruşun.

Məsələ haqqında əlinizdə olan biliklərinizi qısa tezlər şəklində kağıza qeyd edin. Əmin olun ki, elə bu mərhələdə çıxış üçün müəyyən material toplamış olacaqsınız.

Dinləyicilərin bu mövzudan irəli gələn hansı suallarına cavab verməli olacağınızı dəqiq müəyyənləşdirin.

Dinləyicilər üçün mövzunun dəyərini, onun ictimai və xüsusi əhəmiyyətini xarakterizə edin.

Özlüyünüzdə işin mahiyyətinə, səbəb və nəticəsinə, nəzəri əsasına və təcrübə ilə əlaqəsinə, zaman dəyərində aid suallara cavab verin.

Çıxış üçün çatışmayan materialı toplayın, onun istifadə üçün nə dərəcədə yararlı olmasını yoxlayın, fikrinizcə ən mühüm olanları seçin.

Bu mərhələdə mövzu ilə bağlı xüsusi ədəbiyyatdan, internetdən, sorğu kitabçalarından, jurnallardan və informasiya xarakterli digər mənbələrdən istifadə edin.

Əsaslandırmanın mühüm məqamlarını dərinləndirən düşünün.

Dinləyicilərinizin həyat təcrübəsini, peşə bilikləri səviyyəsini nəzərə alın.

Çıxış üçün yararlı olan materialı əsas tematik komplekslərə bölməyə çalışın.

Nitqi nədən başlayacağınızı, əsas hissədə hansı mühüm məsələləri, həm də digər mövqələrin, nəzər nöqtələrinin tənqidi şəkildə nəzərdən keçirilməsini işıqlandıracağınızı, yekunda nəyi xüsusi qeyd edəcəyinizi müəyyənləşdirin.

Nitqin tezislərini hazırlayın; bu zaman ayrı-ayrı hissələri icmal şəklində yerləşdirin.

İmkan daxilində, əsas informasiyanı, sitat və tərifləri bütünlüklə kağıza yazın. Tezislər əsasında məqsədə nail olmaq mərhələlərini, məsələn, sualları, ümumiləşdirmələri, əks fikirlərin araşdırılmasını, fərziyyəni, müxtəlif təkrarları («başqa sözlə deyilsə») dəqiq göstərin.

Əgər şifahi çıxış vərdişləriniz yoxdursa, siz də özünüzü o qədər inamlı hiss etmirsinizsə, nitqinizi özünüz üçün ucadan söyləyin (lakin güzgü qarşısında yox).

Əgər nitqinizi diktofona yazmaq imkanınız varsa, öz nitq tərzinizi, xüsusilə intonasiyanızı, şərhin sürəti və ritmini, nidaların (ah, of...) işlədilməsini təhlil edin.

Diqqətinizi nitqin məzmununun əsas məsələlərində cəmləyərək, çıxış edəcəyiniz materialı yaddaşıınızda möhkəmləndirməyə səy göstərin.

Heç bir halda nitqi əzbərləmək lazım deyil: siz şərhin ana xəttini itirə bilərsiniz.

## IX FƏSİL

### İŞGÜZAR RİTORİKA

#### 9.1. İşgüzar ünsiyyət mədəniyyəti

**Kommunikasiya mədəniyyəti** – insanların işgüzar tərəfdaşlarıyla psixoloji əlaqə yaratmağa, ünsiyyət prosesində dəqiq qavrama və anlamaya nail olmağa, işgüzar tərəfdaşların davranışını proqnozlaşdırmağa, bu davranışı arzuolunan səmtə yönəltməyə imkan verən, bilavasitə işgüzar sahədə qarşılıqlı fəaliyyətin təşkili sahəsindəki bilik və bacarıqlardır.

Kommunikasiya mədəniyyətinin əsasında ünsiyyətin hamı tərəfindən qəbul edilmiş mənəvi tələbləri durur: hər bir fərd təkrarsızdır, dəyərlidir. Onlarla münasibətdə nəzakətlik, ədəblilik, mərifətlik, təvazökarlıq, dəqiqlik, xeyirxahlıq mütləq nəzərə alınmalıdır.

*Nəzakətlik* – bu, insanlara, onların ləyaqətinə hörmətli münasibətin salamlaşmada ifadəsidir ki, özünü səsin intonasiyasında, mimika və jestlərdə göstərməlidir. Nəzakətliyin əksi - kobudluqdur. Kobud qarşılıqlı münasibətlər təkcə mədəni səviyyənin aşağılığının göstəricisi yox, həm də iqtisadi kateqoriyadır. Hesablanmışdır ki, kobud rəftar nəticəsində işçilər əmək məhsuldarlığında orta hesabla 17 % itirir.

*Ədəblilik* - özünü istənilən vəziyyətlərdə, xüsusilə də münaqişələr zamanı ədəb qaydaları çərçivəsində aparmağı bacarmaqdır. Ədəbli davranış, xüsusilə həqiqətin axtarılmasına həsr edilən və bu zaman yeni konstruktiv ideyaların meydana çıxdığı, fikir və əqidənin sınağa çəkildiyi mübahisələr zamanı xüsusilə mühüm-

dür. Lakin əgər mübahisə qarşı tərəfin ünvanına kobud hücumlarla müşayiət olunursa, adi qovğaya çevrilir.

*Mərifətlilik* də kommunikasiya mədəniyyətinin mühüm tərkib hissələrindən biridir. Mərifət hissi, əvvəla, ölçü, ünsiyyətdə sərhədləri gözləmək duyğusudur ki, bunları nəzərə almamaq qarşı tərəfi incidə, çətin vəziyyətə sala bilər. Mərifətsizlik qarşı tərəfin xarici görkəmi, hərəkəti, yaxud şəxsi həyatı ilə bağlı başqalarının eşitdiyi şəkildə söylənilən iradlar, dərdinə şərikin olmaları və s. formada əks oluna bilər.

Ünsiyyətdə *təvazökarlıq* qarşı tərəfin qiymətləndirməsinə təmkinlə yanaşmaq, zövqünə, əqidəsinə hörmət etmək deməkdir. Təvazökarlığın əksi lovğalıq, açıq-saçıqlıq, ədabazlıqdır.

*Dəqiqlik* də işgüzar münasibətlərin uğurlu olmasında mühüm əhəmiyyətə malikdir. Həyat fəaliyyətində istənilən formada verilmiş vədlərin və qəbul edilmiş öhdəliklərin dəqiq şəkildə yerinə yetirilməsi olmadan işləri idarə etmək çətindir. Qeyri-dəqiqlik çox zaman əxlaqsız davranışla – yalanla, aldatma ilə yanaşı gedir.

*Xeyrixahlıq* – bu, hər şeydən əvvəl, birinci olaraq hörmət göstərmək, başqa adamı narahatlıqdan və xoşagəlməzlikdən xilas etməkdir.

Kommunikasiya mədəniyyətinin yüksək səviyyəsi adamda aşağıdakı şəxsi keyfiyyətlərin mövcudluğu ilə müəyyənləşir:

- *Empatiyalar* – dünyanı başqalarının gözləri ilə görmək, onlar kimi dərk etmək bacarığı;

- *Xeyrixahlıq* – hörmət, rəğbət, bəzi hərəkətləri bəyənməsələr də, insanları başa düşmək bacarığı, başqalarını müdafiə etməyə hazır olmaq;

- *Mötəbərlik* - başqaları ilə ünsiyyət zamanı özü olaraq qalmaq bacarığı;

- *Konkretlik* - öz həyəcanları, fikirləri, hərəkətləri haqqında konkret danışmaq, suallara birmənalı cavab vermək bacarıqları;

- *Təşəbbüskarlıq* – «daim irəliyə getmək», təmas qurmaq, fəal müdaxilə tələb edən vəziyyətlərdə başqalarının nə isə edəcəyini gözləmədən hansısa işləri başlamağa hazır olmaq bacarıqları;

- *Səmimilik* - səmimi danışmaq və “düz dolanmaq” bacarığı;

• *Açıqürəklilik* - başqalarına öz daxili aləmini açmağa hazır olmaq və bunun ətrafdakılarla sağlam, möhkəm əlaqələr yaradılmasına səbəb olduğuna qəti inamın mövcudluğu;

• *Hisslərin qəbul edilməsi* - öz hisslərini ifadə etmək və başqalarının emosional təsirlərini qəbul etməyə hazır olmaq bacarığı.

• *Özünüdərk etmə* – şəxsi həyatına və davranışlarına tədqiqatçı münasibət, başqalarından səni necə qəbul etmələrinə aid istənilən informasiyanı eşitməyə və bu zaman özünüqiymətləndirmə aparmağa hazır olmaq.

*İnsan öz şəxsiyyətinin aşağıdakı xüsusiyyətlərini dərk etdikdə, başqalarını da yaxşı başa düşməyə başlayır:*

• şəxsi tələbatlarını və öz dəyər meyarlarını, fərdi iş texnikasını;

• Öz perseptiv bacarıqlarını, yəni ətraf aləmi subyektiv yanaşma olmadan qavramaq bacarığını, bu və ya digər problemlə, şəxsiyyətlərlə, sosial qruplarla əlaqədar əvvəllər yaranmış mənfi fikirləri hiss etdirməməyi;

• Ətraf mühitdəki yenilikləri qəbul etməyə hazır olmağı;

• Başqa sosial qrupların və yad mədəniyyətlərin norma və dəyərlərinin başa düşülməsində şəxsi imkanlarını;

• Ətraf mühit amillərinin təsiri ilə əlaqədar öz hisslərini və psixoloji vəziyyətini;

• Özünün ətraf mühiti fərdiləşdirmək üsullarını, yəni ətraf aləmdə nəyi işə özününkü hesab edirsə ona münasibətdə sahiblik hissini yaranmasını əsaslandırان səbəbləri.

*Kommunikasiya mədəniyyətinin səviyyəsinin yüksəldilməsi aşağıdakı sosial-psixoloji bacarıqların inkişafına yönəldilməlidir:*

• Psixoloji baxımdan düzgün və şərait baxımından uyğun oluqda ünsiyyətə daxil olmaq;

• Ünsiyyəti müdafiə etmək, tərəfdaşın fəallığını stimullaşdırmaq;

• Ünsiyyətin bitmə «nöqtəsini» psixoloji baxımdan düzgün müəyyənləşdirmək;

• Ünsiyyətin yarandığı kommunikativ vəziyyətin sosial-psixoloji xüsusiyyətlərindən ən yüksək səviyyədə istifadə etmək;

• Öz hərəkətlərinə qarşı tərəfin reaksiyasını proqnozlaşdırmaq;

- Psixoloji baxımdan həmsöhbətin emosional ahənginə köklənmək;
- Ünsiyyətdə təşəbbüsü ələ almaq və saxlamaq;
- Ünsiyyətdə tərəfdaşı «arzuolunan reaksiyaya» təhrik etmək;
- Ünsiyyət tərəfdaşının sosial-psixoloji əhval-ruhiyyəsini formalaşdırmaq və «idarə etmək»;
- Ünsiyyətdə mövcud olan psixoloji maneələri dəf etmək;
- Artıq gərginliyi aradan qaldırmaq;
- Həmsöhbətə həm psixoloji, həm də fiziki baxımdan «uyğun gəlmək»;
- Jestləri, duruşu, davranış ritmini vəziyyətə müvafiq olaraq seçmək;
- Qarşıya qoyulmuş kommunikativ vəzifəyə uyğun səfərbər olmaq.

Nitq fəaliyyətinə, daha dəqiqi, nitq mədəniyyətinə aid olan bilik, bacarıq və vərdislər kommunikasiya mədəniyyətinin mühüm tərkib hissəsidir. Nitq fəaliyyətində *üç* istiqaməti göstərmək olar: məzmun, ifadəlilik və sövqedicilik (təhrikedicilik).

Nitqin *məzmun* istiqaməti fikirlərin zənginliyi, əhəmiyyətliyi və əsaslandırılmış olması ilə xarakterizə edilir.

Nitqin *ifadəliliyi* onun emosional çalarları ilə bağlıdır: nitq parlaq, obrazlı, təsirli, yaxud quru, ölgün, tutqun ola bilər.

Nitq fəaliyyətinin *sövqedicilik* istiqaməti onun insanların fikir, duyğu və iradəsinə təsirdən ibarətdir. Nitqin dinləyicilər tərəfindən qavranılma dərəcəsi onun məzmun, ifadəlilik və sövqedicilik istiqamətlərini əhatə edən nitq mədəniyyətinin səviyyəsindən asılıdır.

İşgüzar ünsiyyətdə *nitq mədəniyyətinin əsas göstəriciləri* sırasına aşağıdakıları aid etmək mümkündür:

- Lüğət tərkibini (dinləyiciləri təhqir edən (ədəbsiz) ifadələr, jarqon sözlər və dialektizmlər istisna edilir);
- Söz ehtiyatını (o nə qədər zəngin olarsa, nitq o qədər cəlbedici və ifadəli, əlvan olur və dinləyiciləri az yorur, çox təsir edir, yadda qalır və cəlb edir);
- Tələffüzü (Müasir Azərbaycan dilində norma Azərbaycan ədəbi dili hesab edilir);

- Qrammatikanı (işgüzar nitq qrammatikanın ümumi qaydalarına əməl edilməsini, həmçinin bəzi spesifik xüsusiyyətlərin nəzərə alınmasını tələb edir, məs., işgüzar nitqdə əsas yeri fellər yox, isimlər tutmalıdır);

- Üslubiyyəti (yaxşı nitq üslubuna artıq sözlərə yol verilməməsi, düzgün söz sırası, standart, çeynənmiş ifadələrdən çəkinmək kimi tələblər verilir).

Hər bir şəxsiyyətin inkişaf xüsusiyyətləri, onun daxili aləminin və işgüzar mühitinin fərdiliyi təkrarsız kommunikasiya mədəniyyəti haqqında danışmağa imkan verir. Yadda saxlamaq lazımdır ki, kommunikasiya mədəniyyəti sosial-psixoloji təlim prosesində inkişaf etdirilə bilər.

**İşgüzar ünsiyyətin növləri** Eyni sahədə çalışanların ünsiyyəti geniş mənada ünsiyyətdən onunla fərqlənir ki, belə ünsiyyət prosesində məqsəd və öz həllini tələb edən konkret vəzifələr qoyulur.

İşgüzar ünsiyyətdə tərəf – müqabillə qarşılıqlı əlaqələri kəsmək (ən azı, hər iki tərəf üçün itkilər olmadan) mümkün deyil.

İşgüzar ünsiyyətin əhəmiyyətli hissəsini xidməti ünsiyyət, yəni insanların təşkilat daxilində, iş vaxtında həyata keçirilən qarşılıqlı fəaliyyəti tutur.

Lakin işgüzar ünsiyyət – xidməti ünsiyyətə nisbətən daha geniş anlayışdır, çünki həm də muzzdlu işçilərin və fərdi işəgötürənlərin qarşılıqlı fəaliyyətini əhatə edir və təkcə təşkilatlarda yox, ən müxtəlif səviyyəli işgüzar qəbullarda, seminarlarda, sərgilərdə və s. baş verir.

**İşgüzar ünsiyyət** – fəaliyyət, informasiya və təcrübə mübadiləsinin baş tutduğu qarşılıqlı əlaqə və qarşılıqlı fəaliyyət prosesidir.

İşgüzar ünsiyyəti şərti olaraq *birbaşa* (bilavasitə təmas) və *dolayısı ilə* (bilvasitə – tərəfdaşlar arasında zaman-məkan məsafəsi mövcud olur) növlərinə ayırmaq mümkündür. Birbaşa işgüzar ünsiyyət dolayısı ilə ünsiyyətə nisbətən daha böyük nəticəyə, emosional təsir və tələqin gücünə malikdir.

İki işgüzar ünsiyyət növünü fərqləndirirlər: verbal və qeyri-verbal. *Verbal ünsiyyət* (latın dilində verbalis – şifahi) sözlərin köməyi ilə qurulur. *Qeyri-verbal* ünsiyyətdə informasiyanın ötü-



rülməsi vasitəsi kimi duruş tərzı, jestlər, mimikalar, intonasiya, baxışlar, ərazidə yerləşmə və s. çıxış edir.

İşgüzar ünsiyyət müxtəlif üslublarda həyata keçirilə bilər. Ünsiyyətin üç əsas üslubunu fərqləndirirlər:

- *mərasim* – burada tərəf-müqabillərin əsas vəzifəsi sosismlə əlaqələrin saxlanması, cəmiyyətin bir üzvü kimi özü haqqında anlayışların möhkəmləndirilməsindən ibarətdir. Mərasim ünsiyyətdə tərəfdaş sosial, peşə, şəxsiyyət rolundan asılı olmayaraq yalnız zəruri atributtur, burada onun fərdi xüsusiyyətləri əhəmiyyətli deyil;

- *manipulyativ (vasitə)* – bu halda tərəfdaşa xarici məqsədlərə çatma vasitəsi kimi baxılır. Peşə vəzifələrinin böyük çoxluğu məhz manipulyativ ünsiyyəti nəzərdə tutur. Mahiyyəti etibarilə, istənilən təlim, inandırma, idarəetmə həmişə manipulyativ ünsiyyəti əhatə edir;

- *humanist* – hər iki tərəfdaşın təsəvvürlərinin birgə dəyişdirilməsinə yönəldilir, anlaşılma, dərdinə şərik olma, mehribanlıq kimi insani tələbatların təminatını nəzərdə tutur.

Humanist ünsiyyət, əsasən xaricdən (məqsəd, şərait, vəziyyət, stereotiplər) yox, daha çox daxildən (fərdilik, əhval-ruhiyyə, tərəfdaşa münasibət) determinasiya olunur (qanunauyğunluqlar və səbəblərdən asılılıq). Bu ünsiyyətdə, başqa növlərə nisbətən, daha çox fərdilikdən asılılıq aydın görünür.

Tərəfdaş necə varsa, lazım olan və olmayan funksiyalara, mühüm və qeyri-mühüm keyfiyyətlərə bölünmədən qəbul edilir. Bununla yanaşı, elə vəziyyət ola bilər ki, nəinki bu ünsiyyət, hətta onun ayrı-ayrı ünsürləri də yersiz olar.

Bundan başqa, hər bir insana istənilən şəraitdə onun hərəkətlərinə səciyyəvi xüsusiyyətlər verən şəxsi üslubu, yaxud davranış və ünsiyyət modeli xasdır.

Fərdi ünsiyyət üslubu fərdi xüsusiyyətlərdən, şəxsi keyfiyyətlərdən, həyat təcrübəsindən, insanlara münasibətdən, həmçinin mövcud cəmiyyət üçün səciyyəvi olan ünsiyyət növündən asılıdır.

İşgüzar ünsiyyət aşağıdakı əsas formalarda həyata keçirilir: işgüzar söhbət; işgüzar danışıqlar; mübahisə, diskussiya, polemika;

işgüzar müşavirə; kütlə qarşısında çıxış; telefon danışıqları; işgüzar məktublaşma.

*İşgüzar söhbət* müəyyən suallar, yaxud problemlərlə əlaqədar informasiya, yaxud fikir mübadiləsidir. İşgüzar söhbətlərin nəticələrinə əsasən qərar qəbul edilməsi, saziş bağlanması vacib deyil.

İşgüzar söhbət bir sıra vəzifələri yerinə yetirir. O cümlədən:

- eyni işgüzar mühitdən olan işçilərin qarşılıqlı ünsiyyəti;
- işçi ideya və niyyətlərin birgə axtarışı, irəli sürülməsi və operativ işlənməsi;
- artıq başlanmış işgüzar tədbirlərə nəzarət və onların əlaqələndirilməsi;
- işgüzar fəallığın stimullaşdırılması və s.

İşgüzar söhbət danışıqlardan əvvəl, yaxud danışıqlar prosesinin tərkib hissəsi ola bilər.

*İşgüzar danışıqlar* – maraqlı tərəflərin ünsiyyəti prosesində razılaşdırılmış qərar qəbul edilməsinin əsas vasitəsidir. İşgüzar danışıqlar həmişə konkret məqsədə malikdir və razılaşma, saziş, müqavilələrin bağlanmasına yönəldilir.

*Mübahisə* – fikirlərin toqquşması, müəyyən bir məsələyə aid fikir müxtəlifliyi, tərəflərin hər birinin öz nəzər nöqtəsini müdafiə etdiyi mübarizə. Mübahisə disput, polemika, diskussiya və s. formalarda həyata keçirilir.

*İşgüzar müşavirə* - problemlərin mütəxəssislər qrupu tərəfindən açıq, kollektiv müzakirəsi üsulu.

*Kütlə qarşısında çıxış* - çıxış edən tərəfindən müxtəlif səviyyəli informasiyanın nitqin qurulması və natiqlik sənətinin qayda və prinsiplərinə əməl etməklə geniş auditoriyaya ötürülməsi.

*İşgüzar məktublaşma* – mətnin xüsusi üsulla ötürülməsi ilə əlaqədar müxtəlif məzmunlu sənədlərin ümumiləşdirilmiş adı.

Yuxarı təşkilatlardan gələn məktublarda, bir qayda olaraq, göstərişlər, xəbərdarlıqlar, xatırlatmalar, izahatlar, sorgular olur. Təbii təşkilatlar yuxarı təşkilatlara məlumatlar və sorgular göndərir. Təşkilatlar bir-biri ilə xahiş, təklif, təsdiq, məlumat, bildiriş xarakterli məktub mübadiləsi edir. Məktublaşma işgüzar ünsiyyət forması kimi işgüzar və şəxsi-rəsmi növlərə bölünür.

*İşgüzar məktub* - bir təşkilatın adından başqasına göndərilmiş korrespondensiyadır (məktub). O, kollektivə, yaxud hüquqi şəxs kimi çıxış edən bir adama ünvanlana bilər.

Belə korrespondensiyaya (məktublaşmaya) kommersiya, diplomatik və digər məktublara aiddir. Təşkilatın xüsusi şəxsi tərəfindən xüsusi şəxsə ünvanlanan işgüzar məktub xüsusi rəsmi məktubdur. İşgüzar yazışmalar hazırda da bir sıra etik və etiket norma və qaydalarına əməl etmənin vacibliyini qoruyur ki, onlar belə məktublaşmaları insaniləşdirərək, dəftərxana xüsusiyyətini məhdudlaşdırır.

*Telefon danışığı.* (burada söhbət məişətimizə son illər sürətlə daxil olmuş mobil telefonlardan yox, yalnız stasionar telefonlardan gedir) Telefon insanı çox qüdrətli, yaxud tamamilə hakimiyyətdən məhrum etməyə qadir olan bir vasitədir. O, çağırılmamış qonaq kimi xoşagəlməz ola, sizi əsas işinizdən ayıra, evinizdə, yaxud idarəinizdə tamhüquqlu sahibə çevrilə bilər. O, sizin vaxtınızın əsas hissəsini əlinizdən ala da bilər. Telefon zənginə cavab verərkən siz öz evinizin qapılarını taybatay açarsınız və ora kefi istəyən hər kəsin daxil olmasına izn verirsiniz. Heç təəccüblü olmaz ki, belə saymazlıq və kobud deyilsə, sırtıqlıq telefonu ciddi stresslərə, anlaşılmazlıqlara, müxtəlif növ çətinliklərə və xoşagəlməzliklərə səbəb edər.

Telefon danışığı işgüzar həyatda mühüm yer tutur. Mütəxəssislərin hesablamalarına görə, telefon danışığına iş vaxtının 27% sərf edilir. Evdə, bəzən işdə, hətta istirahətdə olarkən telefonla nə qədər işgüzar danışığı aparmaq lazım qədir! Əgər insan telefon ünsiyyəti mədəniyyətinə yiyələnəməyibsə, danışığı aparmanın elementar qaydalarını bilmirsə, yaxud onlara əhəmiyyət vermirsə, bu, onun nüfuzunu əhəmiyyətli dərəcədə aşağı salar, işgüzar həyatına ziyan qətirər, fəaliyyətin səmərəliliyini azaldar.

Məsələn telefon danışığı vasitəsilə həll etməyin peşəkar bacarıqlarına malik olmaq həmsöhbətə və bütün ətrafdakılara xoş təsir bağışlayır, danışanın nüfuzunu yüksəldir, onun işinin uğuruna kömək edir, qarşıya qoyulmuş məsələləri həll etməsinə imkan yaradır.

İşgüzar adamlar telefon danışığı vasitəsilə zəruri informasiya mübadiləsi edir, nə haqda isə razılıq əldə edir (görü, birgə

tədbir, gələcək əməkdaşlıq və s.), müxtəlif məsələlər barədə məsləhətləşmələr aparır, zəruri məlumatlar əldə edirlər.

Telefonla xahişini söyləmək, əmr, yaxud sərəncam vermək, kiminsə fəaliyyətinə nəzarət etmək, əldə olunmuş nailiyyətlər, qarşıdakı bayramlar, yaddaqalan günlər münasibətilə təbrik etmək və s. mümkündür. Telefon lazım olan adamlarla əlaqə yaratmaq və bu əlaqələri davam etdirmək imkanı yaradır. Bir sözlə, telefon bu heç işdə əvəzolunmaz vasitəyə çevrilmişdir. Lakin işgüzar həyatda telefondan fəal şəkildə istifadə edərkən çox mühüm bir şərti unutmamaq olmaz: zəngə sərf olunan müddət həll olunan problemin mürəkkəbliyi səviyyəsinə müvafiq olmalıdır. Əks halda, telefon sizin faydalı vaxtınızın çoxunu udan əjdahaya çevrilə bilər.

Bəziləri səhv olaraq belə düşünürlər ki, insan telefondan nə qədər çox istifadə edərsə, məsələnin üzərində nə qədər çox telefon aparatı varsa, həm də bir o qədər nüfuzlu və sanballı görünür, daha çox məlumat əldə edir və işləri də daha uğurlu edir. Əslində, bu heç də belə deyil.

Telefona həddindən artıq aludə olmaq işə mane ola bilər. Bu səbəbdən, telefona yalnız zəruri hallarda müraciət etmək lazımdır.

Gün ərzində aparılan telefon danışqlarını mümkün qədər tənzimləmək çox önəmlidir. Zəng edilə bilən saatları müəyyənləşdirmək məqsədəuyğundur. Bununla əsas işinizə vaxt ayırmaq imkanı əldə edərsiniz. İş yoldaşlarınız və tabeliyinizdə çalışanlar bilməlidirlər ki, təxirəsalınmaz işlərlə məşğul olduğunuz zaman sizi telefon zəngilə əsas işinizdən ayırmaq olmaz. Onlardan sizin adınızdan danışmalarını xahiş etmək mümkündür.

Sizə daha çox kimin və nə zaman zəng edə biləcəyini proqnozlaşdırmağı öyrənmək lazımdır ki, həmin danışığa müvafiq şəkildə hazırlaşa bilərsiniz.

Telefonla danışmağı bacarmaq özünəməxsus bir incəsənətdir ki, işgüzar adam üçün onun sirlərinə yiyələnmək zəruridir.

Bir qayda olaraq, telefon danışığı müəyyən formada qurulur və xüsusi struktura malikdir.

Telefon danışığı kompozisiyasının əsas ünsürləri bunlardır:

1. Qarşılıqlı təqdim olunma.

2. Həmsöhbətin işin məğzi ilə tanış edilməsi.

3. Vəziyyətin müzakirəsi.

(Qısa və konkret cavab tələb edən əsas və ikinci dərəcəli məsələlərin ətraflı düşünülmüş siyahısının olması zəruridir).

4. Yekun sözü.

Üz-üzə görüşdə olduğu kimi, telefon danışıqı zamanı da həmsöhbət haqqında ilkin təəssürat çox mühümdür, buna görə telefonun dəstəyində səslənəcək ilk sözün nə olacağı, hansı intonasiya ilə deyiləcəyi də əhəmiyyətlidir.

İşgüzar görüş sona yetdiyi zaman, bir qayda olaraq, kiçik yekun mərasimi yerinə yetirilir: xoş vidalaşma sözləri, əl sıxmalar, dostcasına qucaqlaşmalar. Telefon danışıqı da müsbət optimist notlarla başa çatmalıdır. Həmsöhbətlər bir-birinin əlini sıxa bilməsələr də, gələcək əlbir işə həvəsləndirəcək müvafiq sözləri tapmalıdırlar.

Telefonla danışarkən insan özünü ləyaqətli aparmalı, yəni həmsöhbəti ilə nəzakət və ədəblə danışmalı, onu diqqətlə dinləməli, sözünü yarımqıq kəsməməli, kobudluq etməməli, emosiyalarını cilovlamalıdır.

Siz telefonla danışarkən nitqinizə nəzarət etməli, təşkilatınızı və orada çalışan insanları xarakterizə edən sözləri diqqətlə seçməlisiniz. Telefon dialoqu zamanı nə qədər təbii səslənsə də, məişət üslubuna aid olan «yaxşı, davay, paka», kimi sözlərdən, həmçinin qeyri-formal xitablardan (quzum, canım, can-ciyər və s.) istifadə etmək yolverilməzdir. Çünki bunlar telefon həmsöhbətinizin xətrinə dəyə, yaxud düzgün anlaşılmaya bilər.

Telefon danışıqına aid əsas tələbləri formalaşdıraraq:

- Yığcamlıq;
- Məntiqlilik;
- Təkrarların və uzun-uzadı izahların olmaması;
- Dostcasına intonasiya;
- Sözlərin, xüsusilə soyad və tarixlərin aydın tələffüzü;
- Nitqin orta sürəti;
- Səsin adi yüksəkliyi.

İşgüzar adamlar mütləq telefon danışıqının hamı tərəfindən qəbul olunmuş qaydalarına yiyələnmişdirlər. Adətən, bu qayda-

ları telefon dialoqunun tipik vəziyyətindən asılı olaraq, iki qrupa bölürlər – sizə zəng edirlər, siz zəng edirsiniz.

Bu qaydalardan bir neçəsini nəzərdən keçirək:

*1. Telefon danışığının təşəbbüskarı sizin həmsöhbətinizdir.*

1. Telefonunuz zəng çaldığı zaman dəstəyi dördüncü zəngdən əvvəl, yəni birinci, ikinci, yaxud üçüncü zəngdən sonra götürmək məsləhət görülür. Bu sizə həmin anda gördüyünüz işi bitirmək imkanı verəcək (sözü, yaxud cümləni yazıb başa çatdırmaq, danışığınıza tamamlamaq, otağınızda həmsöhbətinizdən üzr istəmək və s.).

2. Telefon zənglərinə tamamilə etinasızlıq göstərmək lazım deyil, çünki bu, problemlərin yığılmasına səbəb olar və nəticədə işinizi mürəkkəbləşdirə bilər. Həm də bu və ya digər telefon zənginin daşdığı məlumatın nə dərəcədə əhəmiyyətli olub-olmadığını əvvəlcədən müəyyənləşdirmək mümkün deyildir. Mütəxəssislər belə hesab edirlər ki, hətta müşavirə zamanı da telefon zəng çalırsa, ona diqqət yetirilməlidir. Ətrafdakılara belə bir replika ünvanlamaq mümkündür: «Xahiş edirəm, məni bağışlayın, zəngə cavab verəcəyəm». Zəngə diqqətsiz yanaşib, sanki bu zəng olmamış kimi işinizə davam etmək yolverilməzdir.

3. Telefon zənginə cavab verərkən salamlamaq («Sabahınız xeyir», «Hər vaxtınız xeyir», «Salam») və mütləq özünü təqdim etmək - müəssisənizin adını (daxili telefona cavab verərkən isə bölmənizin adını), həmçinin soyadınızı söyləmək lazımdır.

Bu, xidməti etiketin ən mühüm qaydalarından biri hesab olunur. Nəzərə almaq lazımdır ki, otaqda bir neçə əməkdaş işləyir (məsələn, ümumi şöbə) və cəmi bir telefon varsa, soyadınızı söyləməyə bilərsiniz.

4. Əgər zəng səsələnən zaman siz digər telefonla danışırsınızsa, həmsöhbətinizdən üzr istəməli, dəstəyi qaldırmalı, məşğul olduğunuzu söyləməli və zəng edəndən gözləməyi, yaxud bir qədər sonra zəng etməsini xahiş etməlisiniz.

5. Əgər telefon qəbula gəlmiş insanla söhbət zamanı zəng çalırsa, ondan üzr istəmək, söhbəti kəsmək, dəstəyi qaldırmaq, özünü təqdim etmək, yanınızda ziyarətçi olduğu barədə məlumat vermək və bu telefon danışığının başqa vaxta keçirilməsi ilə bağlı

razılığa gəlmək lazımdır. Bununla siz qəbulunuza gəlmiş insana hörmətinizi ifadə etmiş olarsınız.

6. Əgər telefon danışığı zamanı cavabı hazırlamaq üçün siz müəyyən müddətə telefonda uzaqlaşmalısınızsa, həmsöhbətinizdən gözləyə biləcəyini soruşmağınız vacibdir.

7. Söhbəti zəng etmiş adam bitirməlidir- etiketin tələbləri belədir. Buna görə də, danışığı bitirərkən həmsöhbətinin sizinlə sağollaşmasını və xəttin o başında dəstəyin yerə qoyulmasını bildirən kəsik çağırışların eşidilməsini gözləməlisiniz.

8. Hansı bir səbəbdənsə söhbət kəsilirsə, ilk zəng edən adam yenidən zəng etməlidir.

9. Səhv edilmiş zəngə nəzakətlə «Siz nömrəni səhv salmışsınız» - deyərək, dəstəyi yerinə qoymaq lazımdır.

10. Əgər telefonla soruşulan həmkarınız otaqda yoxdursa, ona nə söyləmək lazım gəldiyini öyrənmək və masasının üzərində yazılı qeyd qoymaq lazımdır. ( Bu zaman “gələndə Həsən müəllimə nə deyək?”, “ Kimdir zəng edən?” kimi sadə və cavabı “heç... Sonra zəng edərəm, ” kimi sözlər gözlənilən sualın əvəzinə imtina cavabı çətin olan “Kimin zəng etdiyini Həsən müəllimə deyə bilərikmi?” tipli sualların verilməsi daha məqsədəuyğundur.)

## II. *Telefon danışığının təşəbbüskarı sizsiniz.*

1. Telefon danışığına diqqətlə hazırlaşın: zənginizə məqsədini düşünün, nə demək istədiyinizi müəyyənləşdirin; zəruri sənədləri, materialları bir yerə yığın; lazım ola biləcək faktları, tarixləri, ad və soyadları, ünvanları, telefon nömrələrini dəqiqləşdirin; aydınlaşdırılmalı olan sualların siyahısını tutun; dialoq prosesində mühüm anları unutmamaq üçün qarşıdakı söhbətin əsas müddəalarını qeyd edin.

2. Telefon zənginiz üçün ən optimal vaxtı müəyyənləşdirin. Bu vaxt həm sizin üçün, həm də həmsöhbətiniz üçün uyğun olmalıdır. Həmin yerə nə zaman zəng etməyin daha rahat olması haqda da düşünmək lazımdır. Belə hesab edilir ki, işgüzar zənglər üçün ən münasib vaxt müəssisənin iş gününün başladığı vaxtdır- yəni saat 9-dan 10-dək.

3. Lazım olan abonentlə telefon bağlantısına nail olduqdan sonra salamlaşın və özünüzü təqdim edin (adınızı, soyadınızı, və-

zifənizi və iş yerinizi söyləyin), axtardığınız şəxsin orada olub-olmadığını müəyyənləşdirin. Əgər telefona katib cavab verirsə, salamlaşın, özünüzü təqdim edin və zənginizin səbəbi haqqında qısaca izahat verin.

4. Əgər siz səhvən «ora düşməmişiniz»sə, üzr istəyin, dinməzəcə dəstəyi yerinə qoymayın.

5. Əgər zəng etdiyiniz adam yerində deyilsə, xahiş edin, zəng vurdğunuzu ona söyləsinlər və sizinlə ən yaxın vaxtda nə zaman, hansı telefon nömrəsi vasitəsilə əlaqə saxlamağın mümkün olduğu barədə məlumat verin.

6. Əgər zəng etdiyiniz adamla söhbətiniz uzun çəkəcəksə, həmsöhbətinizdən kifayət qədər vaxtı olub-olmadığını öyrənin. Əgər kifayət qədər vaxtı yoxdursa, qarşılıqlı razılaşma əsasında söhbəti hər iki tərəfi təmin edən başqa bir vaxta və saata keçirin.

7. Hər hansı bir məsələ ilə bağlı təkrar zəng etmişinizsə, mütləq adınızı söyləyin və əvvəlki danışığınızın məzmununu həmsöhbətinizə xatırladın.

8. Zəng etdiyiniz abonent aramsız olaraq məşğuldursa, lakin onunla müzakirə və həll etməli olduğunuz məsələ sonraya saxlanıla bilməzsə, o zaman lazım olan nömrəni arası kəsilmədən, dəfələrlə, mümkün qədər fasilə vermədən yığmaq kimi ən sadə üsuldan istifadə etmək məsləhət görülür.

9. Kiminsə evinə axşam saat 22-dən sonra və səhər saat 9-a qədər zəng etmək qeyri-etik hesab edilir. Əgər fəvqəladə halda bunu etmək məcburiyyətində qalmısınızsa, mütləq üzr istəyin və zənginizin mühüm səbəbini izah edin.

10. Tanış olmayan adamların evinə zəng etmək qəbul olunmayıb. Belə zəng zərurəti yarandıqda, telefon nömrəsini haradan əldə etdiyinizi və kimin təqdimatı ilə zəng etdiyinizi söyləməlisiniz.

*İşgüzar ünsiyyətdə*, xüsusilə rəhbər və işçilərin birgə fəaliyyəti zamanı həvəsləndirmə, tənqid, cəzalandırma kimi təsir metodlarından istifadə olunur. *Rəğbətləndirməyə* verilən əsas etik tələb onun düzgün və əmək fəaliyyətinin keyfiyyətinə və səmərəliliyinə uyğun olmasıdır.



*Tənqid* - tabeliyində olan işçilərin, yaxud iş yoldaşlarının fəaliyyəti ilə bağlı narazılığı bildirməyin ən geniş yayılmış formasıdır. Tənqid obyektiv olmalıdır (yəni mənfi hərəkətdən, bacarıqsızlıq və keyfiyyətsiz işdən doğmalıdır) və konstruktiv olaraq, işçiyə onun bacarıqlarına inam aşılmalıdır, onu daha yaxşı iş üçün səfərbər etməlidir.

*Cəza* - töhmət, cərimə, vəzifəsini aşağı endirmə, işdən çıxarma şəklində həyata keçirilə bilər. Cəzaya verilən əsas etik tələb – onların müntəzəm və şüurlu surətdə yol verilən qüsurlara görə tətbiq edilmiş olmasıdır.

### **İşgüzar ünsiyyətin idarə edilməsi**

İşgüzar ünsiyyətin idarə edilməsi insanların qarşılıqlı fəaliyyətinin idarə edilməsinin çoxsaylı forma və metodlarıdır. İşgüzar ünsiyyət prosesində artıq qurulmuş əlaqələrin hesabına insanların hansısa məlumatları qəbul etməsi, əhval-ruhiyyələri, şayiələrin yayılması, yaxud yayılmasının qarşısının alınması, informasiya mənbələrinin müdafiə edilməsi, yaxud dağıdılması baş verir.

Tamamilə aydındır ki, bütün işgüzar insanlar həm fərdi, həm də kollektiv səviyyədə canlı əlaqə texnikasına, həmçinin sözlə davranma bacarıqlarına yiyələnmişdirlər.

Ünsiyyət zamanı, ən azı, iki şəxsiyyətin qarşılıqlı təsiri baş verir; ünsiyyət müstəqil insan fəaliyyətinin bir növü və fəaliyyətin digər növlərinin bir atributudur.

İşgüzar ünsiyyət təkcə işçinin formalaşması və təkmilləşməsinin yox, həm də onun mənəvi və fiziki sağlamlığının mühüm amilidir.

Bundan başqa, ünsiyyət – başqa insanları, onların daxili aləmini dərk etməyin universal üsuludur. İşgüzar ünsiyyət sayəsində işçi özünün təkrarolunmaz şəxsi-ışgüzar xassələrini formalaşdırır.

İşgüzar ünsiyyət müxtəlif vəzifələri yerinə yetirir. Onlardan bəşicələri aşağıdakılardır:

- Qarşılıqlı fəaliyyətin təşkili;
- Şəxsiyyətlərarası münasibətlərin formalaşdırılması və inkişaf etdirilməsi;
- İnsanların bir-birini dərk etməsi.

Bütün bunlar ünsiyyətin kommunikativ texnikası olmadan həyata keçirilə bilməz. Ona yiyələnmə səviyyəsi işçinin peşəyə yararlılığının ən başlıca göstəricisidir.

Başqa sözlə, peşəkar işçi aşağıdakıları bacarmalıdır:

- Ünsiyyətin məqsəd və vəzifələrini ifadə etməyi;
- Ünsiyyəti təşkil etməyi;
- Şikayət və ərizələri araşdırmağı;
- Ünsiyyətin bacarıq və üsullarına, taktika və strategiyasına yiyələnməyi;
- Danışıqlar aparmağı, işgüzar müşavirəni idarə etməyi;
- Munaqişələrin qarşısını almağı və onları həll etməyi;
- Sübut etməyi və əsaslandırmağı, dəlillər göstərməyi və inandırmağı, razılıq əldə etməyi, söhbət, diskussiya, dialoq, mübahisə aparmağı;
- Psixoterapiya həyata keçirməyi, həmsöhbətindəki stressləri, qorxu hissini aradan qaldırmağı, onun davranışını idarə etməyi.

Ünsiyyətin idarə edilməsinin sosial-psixoloji metodları mövcuddur: yoluxdurma, təlqinetmə, təqlid etmə, inandırma, dəb, məcburetmə.

*Yoluxdurma* - şəxsiyyət tərəfindən müəyyən psixoloji vəziyyətin təbii şəkildə və qeyri-iradi qəbul edilməsidir.

*Təlqinetmə*- bir subyektin başqasına fəal surətdə təsir göstərməsidir. Təlqinetmə təlqin mənbəyinin nüfuzlu olması, həmin mənbəyə inamın güclüüyü və təlqinedici təsirə müqavimətin olmaması şəraitində baş verir.

*Təqlid etmə*- bir insan tərəfindən başqa insanın müəyyən davranış nümunəsinin, damşiq tərzinin və s. təqlid edilməsidir. Təqlidin ən kütləvi təzahürü dəbə uyğunlaşma, xüsusilə, geyim, danışıq tərzinin düşünmədən təkrarlanması və özünü cəmiyyətin pərəstiş etdiyi ən müxtəlif insanlar kimi aparmaqdır.

*Inandırma* – bir insanın dünyagörüşünün başqa birisinin baxışlar sisteminə köçürmək üçün edilən məqsədyönlü təsir olub, şəxsiyyətin şüur sahəsinə təsirin əsas üsuludur. Onun məqsədi informasiyanın mənimsənilməsi zamanı şəxsiyyətin təfəkkürünü fəallaşdırmaq, inamını formalaşdırmaqdır.

İnandırma metodu həm adi, həm də nəzəri təfəkkürə təsir göstərir. Adi təfəkkür səviyyəsində bu təsir nəticəsində anlama yaranır. Bu təfəkkür formasında nə haqdası anlayışlar, ötürülən informasiyaya inam mövcuddur. Bütün bunlar sadə-dərketmə xarakterinə malikdir.

Yalnız şəxsiyyət adi dərketmə sərhədlərini aşaraq, hansısa hadisənin əsaslı, məzmunlu dərk edilməsi səviyyəsinə yüksəldikdə, onun şüurunda inamlar, yəni şəxsi mövqə yaranır.

İnandırma insanlara təsir göstərmənin metodu kimi nadir hallarda ayrıca tətbiq olur. O, daim təqlid və təlqinetmə ilə qarşılıqlı fəaliyyət göstərir. Bu anlayışlar arasında fərq ondan ibarətdir ki, inandırma insanların onlara ünvanlanan informasiyanı şüurlu surətdə dərk etməsini, təqlid və təlqinetmə isə onların bu informasiyanı düşünmədən, yalnız onu ötürən insanın nüfuzuna, auditoriyanın əhval-ruhiyyəsinə əsaslanaraq, yaxud ictimai fikrin təzyiqi, şəxsi dəyərlər sistemi əsasında qəbul etməsini nəzərdə tutur.

Bu cür psixoloji təsiri mühazirə dinləyərkən, kütləvi teatr, idman tədbirləri keçirilərkən müşahidə etmək mümkündür. Təqlid və təlqinin yüksək nəticələrə malik olmasını göstərən ən parlaq nümunələr dəb və şayələrdir.

Təlqinetmə daha mürəkkəb metoddur. Bu, insanın iradəsinin ziddinə onun söz, yaxud digər bir vasitə ilə lazım olan psixoloji vəziyyətə (əhval-ruhiyyə, təəssürat, fəaliyyət) gətirilməsidir.

Təlqinetmənin təqlid etmədən fərqi ondan ibarətdir ki, təqlid etmə zamanı məqsədə nail olma informasiya mənbəyinin əyaniliyi, yaxud ondan gələn informasiyanın yüksək cazibədarlığı ilə əldə olunur. Burada obraz (daha dəqiqi – obyekt) informasiyanın dərk edilməsində əsas rol oynayır. Təlqinetmə zamanı isə məqsədə çatma bilavasitə emosional təsirlə müəyyən edilir ki, onun da əsas qüvvəsi sözdür.

*Məcburetmə* – əvvəlki metodlarla müqayisədə insanlara təsirin ən zorakı üsuludur, çünki insanları öz arzu və inamlarının əksinə getməyə məcbur etməyi nəzərdə tutur.

Məcburetmənin əsasında cəzalandırma və s. kimi fərd üçün arzuolunmaz nəticələrdən qorxmaq dayanır. Etik baxımdan məcburetməni yalnız müstəsna hallarda, məsələn, məsələ hüquqi qayda-

ların, yaxud cəmiyyətin əxlaq normalarının pozulmasına qədər gedib çatdığı halda haqlı saymaq olar.

Ünsiyyət prosesində inandırma, təlqinetmə, təqlid etmə və məcburet mə bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqədə olan metodlar sistemi kimi tətbiq olunur. Rəhbər işçi yığıncaqların, müxtəlif kütləvi görüş və müşavirələrin keçirilməsi zamanı onlardan ağılla istifadə etməyi bacarmalıdır.

Ünsiyyət üslubuna təsir göstərən *amilləri* nəzərdən keçirək:

1. Auditoriyanın tərkibi. Burada onun mədəni-təhsil, milli, yaş, psixoloji və peşəkarlıq keyfiyyətlərini səciyyələndirən hər bir məsələnin nəzərə alınması vacibdir. Müxtəlif auditoriyalar yaxşı kommunikasiya təsirinin əldə edilməsi üçün xüsusi yanaşma tələb edir.

2. Çıxışın materialının məzmunu və xarakteri. Məsələn, peşəkar fəaliyyətin aktual məsələlərinin işıqlandırıldığı çıxışda avtoritar intonasiya, sərt mülahizələr yolverilməzdir. İnsanlara daha çox inam nümayiş etdirmək, çıxış prosesində onlarla məsləhətləşmək lazımdır. Bu zaman dostyana şəkildə fikir mübadiləsi, biliklərinizi qarşılıqlı surətdə zənginləşdirmək arzusunun açıq göstərilməsi kommunikativ ünsiyyətin etibarlı variantıdır.

3. Çıxış edənin öz şəxsi-işgüzar keyfiyyətlərini, insanlara şərh etmək istədiyi problemlərə peşəkar bələdiyyini obyektiv şəkildə qiymətləndirməsi. Elmi-iqtisadi və əməli hazırlığını qiymətləndirərkən nə çox yüksəyə qalxmaq, nə də olduqca aşağı enmək lazımdır.

Şəxsi kommunikasiya keyfiyyətlərini tənqidi şəkildə qiymətləndirmək lazımdır. Çıxış edən ünsiyyət texnikası üzərində ciddi düşünməli, ünsiyyət prosesində özünü nəzarətdə saxlamalıdır.

İşgüzar ünsiyyətin bir neçə növü mövcuddur:

- Mentorçu - öyrədici, nəsihətamiz;
- Ruhlandırıcı – insanları ruhən yüksəldən, onlara öz mənəvi qüvvələrinə və şəxsi keyfiyyətlərinə inam aşılayan;
- Qarşıdurma yaradan – insanlarda etiraz etmək, razılaşmaq arzusu doğuran;
- İnformasiya verən- dinləyicilərə müəyyən məlumatların verilməsinə, onların yaddaşında hansısa biliklərin bərpa edilməsinə yönəldilən.

Mentorçu ünsiyyətdən hər vasitə ilə xilas olmağa çalışmaq, rəhbər işçinin nitqində nəsihətamiz ünsiyyət çalarlarının yaranmasından çəkinmək lazımdır. Ünsiyyət zamanı özünün insanlar üzərində intellektual, yaxud hər hansı üstünlüyünü nümayiş etdirən, şərh edilən materiala onların reaksiyasına əhəmiyyət vermədiyinizi göstərən duruş tərzi olmamalıdır.

Müasir insanlar informasiya ünsiyyətinə təmkinlə yanaşırlar. Onlar fikir mübadiləsi etmək, real amilləri elmi şəkildə anlamaqla özlərini təsdiq etmək, şəxsi inamlarını formalaşdırmaq istəyirlər. Hazırda ruhlandırıcı ünsiyyətin populyar olması heç də təsadüfi deyil. Belə ünsiyyət gedişində insanlar intellektual ünsiyyətin üstünlüklərindən zövq alırlar. Onlarda öz mənəvi aləmlərini təkmilləşdirmək tələbatı aktuallaşır. Ruhlandırıcı ünsiyyət yüksək ünsiyyət mədəniyyətinin göstəricisidir.

Qarşıdurma yaradan ünsiyyət bir sıra hallarda didaktik baxımdan zəruri olur . Passiv, yaxud necə deyərlər, heç nə ilə heyrləndirmək mümkün olmayan auditoriyalar olur. Ya da elə çıxış mövzuları olur ki, ən müxtəlif səbəblərdən insanlarda maraq yaratmır. Belə hallarda ünsiyyətin qarşıdurma yaradan tərzi insanların diqqətini fəallaşdırmaq, onları müzakirə edilən problemə cəlb etməklə daha çox diskussiyaların yaranmasına, müxtəlif nəzər nöqtələrinin qarşılaşdırılmasına səbəb olur.

İşgüzar ünsiyyətin aşağıdakı *prinsipləri* müəyyənləşdirilmişdir:

- Şəxsiyyətin yaradıcı potensialının və peşəkar biliklərinin aşkara çıxarılması üçün şərait yaradılması;
- Səlahiyyət və məsuliyyətlər;
- Rəğbətləndirmə və cəzalandırma;
- İş vaxtından səmərəli istifadə.

Bütün bunlar haqqında daha ətraflı məlumatı kitabın sonunda verilmiş ədəbiyyat göstəricisindəki mənbələrdən almaq mümkündür.

## 9.2. İşgüzar söhbət

**İşgüzar söhbət şifahi nitqin xüsusi növü kimi** Mütəmadi olaraq bir-biri, həmçinin yanlarına gələnlərlə işgüzar söhbət apararkən insanlar bəzən dəhşətli nitq savadsızlığı nümayiş etdirirlər ki, bu da onların işgüzar fəaliyyətinə əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərərək, imkanlarını tam şəkildə aşkarlamalarına mane olur. Eyni zamanda demək lazımdır ki, işgüzar söhbət elmi anlayış kimi müasir linqvistikada mövcud deyil. Bu səbəbdən, sahibkarlıq fəaliyyəti sahəsində şifahi işgüzar nitqin araşdırılması heç vaxt aparılmamışdır. Halbuki bu nitq növü də öz leksik-qrammatik və üslub xüsusiyyətlərinə malikdir. Bu xüsusiyyətlər, onun sırf işgüzar və konkret xarakteri bədi ədəbiyyatın qrammatik-üslub vasitələrinin ona təsirinin qarşısını alsa da, lakin burada məişət danışıqı və rəsmi-ışgüzar üslubların təsiri daha parlaq şəkildə özünü göstərir. Məhz bu xüsusiyyətlər də işgüzar söhbətin nitq materialının təşkilini və onun dil xüsusiyyətlərini müəyyən edir.

**İşgüzar söhbət** iş maraqları ilə bağlı işgüzar əlaqələr qurmaq və işgüzar problemləri həll etmək üçün lazımi səlahiyyətlərə malik olan insanlar arasında ən geniş mənada başa düşülən şifahi nitq rəbitəsidir.

İşgüzar söhbət – ilk növbədə yazılı nitqdən əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənən şifahi işgüzar nitqdır. Hər şeydən əvvəl, işgüzar söhbət bilavasitə ünsiyyət olub, konkret həmsöhbətin (yaxud həmsöhbətlərin) mövcudluğunu nəzərdə tutur, bu isə ona (yaxud onlara) bilavasitə təsir göstərmək imkanı yaradır.

Həmsöhbətin mövcudluğu mimikalar, jestlər, intonasiya və digər ünsiyyət texnikasından istifadəyə imkan verir, bu da şifahi işgüzar nitqi yazılı işgüzar nitqdən əhəmiyyətli dərəcədə fərqləndirir.

Bilavasitə ünsiyyət əvvəlcədən ətraflı düşünmə imkanını ləğv edir, bu səbəbdən, işgüzar söhbət sərbəst ünsiyyət formaları ilə zəngin, həmçinin bir sıra qrammatik və üslub xüsusiyyətlərinə malik olur.

Adətən, işgüzar nitqin bu növü üçün işgüzar ünsiyyətdə onların fikrincə lazımsız hesab edilən və mülahizənin mənasını dəqiq və qısa şəkildə ifadə etməyə imkan verməyən ümumi ədəbi dilin adi morfoloji normalarından uzaqlaşma səciyyəvidir. İşgüzar nitqdə ədəbi dildə yalnız tək halda işlənən toplu isimlərin cəm halında işlədilməsi artıq normaya çevrilib, məsələn: «Bu 5 aqreqatlar daxili yanma mühərrikinə elastik mufta ilə bağlanan daimi gərginlikli generatordan ibarətdir», yaxud «Bu stenddə prinsipial baxımdan yeni kəsiciyə malik üç tokar dəzgahları təqdim olunur».

Şifahi işgüzar nitqdə, ümumi ədəbi dildə yalnız tək halda işlənən isimlərin cəm halda işlədilməsi adi hal alıb. (məs., su- sular, qəzet oxumaq- qəzetləri oxumaq və s.)

İşgüzar adamların şifahi nitqində bəzi söz və ifadələr adi ədəbi dildən fərqli olaraq, qrammatik qaydaları pozur. Məsələn, «fəhlələr gəlirlər» əvəzinə «fəhlələr gəlir», «qonaqlar ayağa qalxdılar» əvəzinə «qonaqlar ayağa qalxdı » kimi cümlələr normal işlənir.

İşgüzar adamların şifahi nitqində rast gəlinən ən populyar dil qaydalarının pozulması - əcnəbi dillərdən, xüsusilə də rus dilindən götürülmüş sözlərin adi hal kimi işlədilməsidir. Məs., rus dilindəki “uje”, “davay”, “zanit”, “xodlamaq”, “prosto” və s. kimi sözlər işgüzar mühitdə geniş istifadə edilir.

Danışıq işgüzar nitqinin bu xüsusiyyətləri ədəbi dil üçün arzuolunmazdır, çünki dilin dəqiqlik normasını pozur. Burada onları nitqin qüsurları kimi nəzərdən keçirmək düzgün deyil, çünki onlar işgüzar mühitdə hər yerdə işlədilməklə normalaşmışlar.

Mallar və onların istehsal proseslərinin təsvirinin sırf işgüzar və konkret xarakteri, yuxarıda qeyd edildiyi kimi, işgüzar nitqə bədii ədəbiyyatın qrammatik-üslubi vasitələrinin daxil olmasına imkan vermir, halbuki, bu hal adi nitq üçün xarakterikdir.

Buna baxmayaraq, işgüzar adamların məişət nitqi yazılı işgüzar nitqə də xas olan ümumi qrammatik-üslubi hadisələrdən formalaşır. Şifahi işgüzar nitqin dilinin spesifikliyi orada yalnız ayrı-ayrı leksik törəmə və sintaktik quruluşlara yazılı formaya nisbətən bir qədər tez-tez rast gəlinməsindədir.

İstehsalat terminləri ilə yanaşı, işgüzar adamların şifahi nitqində çoxsaylı konkret texniki sistem və qurğu növlərinin, həmçinin xammal və materialların adlarına rast gəlinir.

Bu cür leksik elementlər spesifikdir. Onlar, bir növ, aparatın, cihazın, mexanizm yaxud maşının onu hazırlayan zavodun markası formasındakı xüsusi adını təmsil edir. Bu adlar həmin mexanizmlərə ixtiyarı surətdə yapışdırılır və şərti olur.

Marka və modellərin adları, adətən, bir sözdən, yaxud sözlə rəqəm göstəricisinin uzlaşmasından ibarət olur. Bir çox istehsalat sahələrinin təcrübəsində belə bir qayda mövcuddur ki, yeni quruluşlu, lakin eyni təyinatlı olub, eyni iş prinsipinə malik aparatlara əvvəlki ad verilir, yalnız rəqəm göstəricisi fərqli olur.

Həmçinin istehsal edilən və satışı çıxarılan texnikanın elə konkret növləri mövcuddur ki, onların adı əsas sözlərin baş hərflərindən (müvafiq rəqəm göstəricisi ilə birlikdə) ibarətdir və bu hərflər istehsalçı zavodun, yaxud bu və ya digər cihazın, mexanizmin, maşının tam adını ifadə edir.

Qeyd edildiyi kimi, şifahi işgüzar nitq bir qədər sadələşdirilmiş xarakterə malikdir. Bununla yanaşı, bu heç də o demək deyil ki, mücərrəd anlayışları ifadə edən sözlər burada yolverilməzdir. Lakin yazılı işgüzar nitqlə müqayisədə onlar kəmiyyət etibarilə əhəmiyyətli dərəcədə azdır.

İşgüzar söhbətin sintaksisi bütünlüklə nitq ünsiyyətinin sadəlik və təbiiliyi şərtlərinə cavab verir. Hazır, donuq ifadələrin, nitq qəliblərinin çoxluğu fikri konkret, yığcam və anlaşıqlı ifadə etməyə, izahda hər hansı ikimənəvilik kənarlaşdırmağa imkan verir. Buradan da işgüzar ünsiyyətin tipik vəziyyətlərinin təsviri zamanı işgüzar nitqin standartlaşdırılmasına və istifadə edilən nitq vasitələrinin əhatə dairəsinin daralmasına aid tələb meydana çıxır.

Bu tələb işgüzar söhbətin aparılmasını əhəmiyyətli dərəcədə asanlaşdırır. Həqiqətən, əgər hazır, işgüzar ünsiyyətin illərdən bəri toplanmış təcrübəsində artıq sınaqdan çıxmış standart, qəlib – ifadələr mövcuddursa, onlara əsasən istənilən lazımi fikri formalaşdırmaq mümkün olursa, deməli, onları şifahi nitqdə ifadə etmək xüsusi bir çətinlik yaratmaz. Bu tip quruluşa malik



ifadə və cümlələr qavrama zamanı minimum gərginlik tələb edir və lazımı fikri formalaşdırmaq üçün əlavə səy göstərməyə ehtiyac qalmadığından danışanın vəziyyətini əhəmiyyətli dərəcədə yüngülləşdirir.

İşgüzar söhbətin sintaksisi də qrammatik tərkibin natamamlığı və onlarda sintaktik əlaqələrin formalarının zəifləməsi ilə xarakterizə olunur. Burada həm də birləşdirici sintaktik quruluşa malik cümlələr, tabeli mürəkkəb cümlələr və xitablar geniş yayılmışdır. Buraya həmçinin feli bağlama və feli sifət tərkiblərinin budaq cümlələrlə əvəz edilməsini aid etmək olar.

Mürəkkəb cümlələrdən istifadə yazılı işgüzar nitqin fərqləndirici xüsusiyyətidir. İşgüzar insanların nitqində, əsasən sadə cümlələrdən, həm də daha çox yarımçıq cümlələrdən istifadə olunur (bu və ya digər sözün boş qalan yeri çox zaman mimika, jest, bədən hərəkətləri ilə doldurulur). Bu onunla izah edilir ki, mülahizələrin məzmunu, adətən, söylənilənlərin hissələri arasındakı məntiqi-qrammatik əlaqələri əks etdirəcək mürəkkəb sintaktik quruluşların mövcudluğunu tələb etmir.

Belə nitqdə bağlayıcıların olmaması məna və sintaktik münasibətlərin müxtəlif çalarlarını ifadə etmək üçün burada həlledici rol oynayan intonasiyanın mövcudluğu ilə tənzimlənir.

İşgüzar danışmaq təcrübəsində texniki sənədləşmələrdən, texniki standartlardan və digər sənədlərdəki çoxsaylı parçalardan istifadə olunur. Təbii ki, belə bir dil bu növ nəşrlər üçün səciyyəvi olan geniş həcmli sintaktik quruluşlara (feli sifət tərkibləri, məsdərlər və s.) daha çox meyl edir.

Göstərilən formalar bu nitqdə üslub qüsuru kimi qəbul edilmir, çünki onlar şifahi işgüzar nitqə işgüzar informasiyanın dəqiq ötürülməsi üçün tələb olunan ciddilik verir.

İşgüzar adamlar, xüsusilə ticarət fəaliyyəti ilə əlaqədar olanlar çox tez-tez konkret cihaz və avadanlıqların istismarı ilə əlaqədar əməli məlumatlar vermək zərurəti ilə üzləşirlər. İşgüzar məlumatların sintaktik baxımdan qeyri-müəyyən şəxslə, şəxssiz, məsdər tərkibli cümlələrin və məchul-qayıdış quruluşa malik birləşmələrin bolluğu ilə səciyyələnən təlimat xarakterliyi bunun nəticəsidir.

**İşgüzar danışığa verilən əsas tələblər** İşgüzar danışığa nitqin düzgünlük, dəqiqlik, qısalıq və anlaşıqlıq tələbləri verilir. Onların hər birini ayrı-ayrılıqda nəzərdən keçirək.

İşgüzar danışığa verilən birinci və ən vacib tələb - danışanların nitqinin düzgünlüyüdür. Şifahi işgüzar nitqin normaları onun yazılı formasında olduğu kimi sərt olmasa da, danışanlar öz nitqlərinin düzgün olmasına səy göstərməlidirlər.

Bu tələbə əməl edilməsinin zəruriliyi oradan irəli gəlir ki, işgüzar söhbətin iştirakçılarının çox hissəsi nitq qüsurlarına yol versə belə, söhbət edənin daha aşkar (bəzən öz səhvlərindən xeyli kiçik) səhvlərini (bərkdən olmasa da, ürəklərində) qeyd etməkdən heç vaxt vaz keçməz.

Həm də, nitqinizin leksik-üslubi normalar baxımından düzgünlüyünə qəti əmin olmadıqca, inamsızlıq hissindən azad ola bilməyəcəksiniz. Yalnız bu baxımdan tam inamlılıq diqqətinizi nitqinizə yox, əsas işinizə yönəltməyə imkan verəcək.

Nitqin düzgün olması üçün sözləri onların təyinatına ciddi şəkildə uyğunluqla işlətmək lazımdır. Bununla yanaşı, sözlərdən istifadə zamanı yol verilən səhvlər işgüzar söhbətin iştirakçılarının ən geniş yayılmış nitq qüsurdur. Məsələn, belə bir nümunəyə diqqət yetirək: «Hava platformalarda yükün boşaldılmasını müşayiət edirdi» («yükün boşaldılmasına şərait yaradırdı» olmalıdır). Burada söz semantikasına nəzərə alınmadan işlədilmişdir. Bu növ səhvlər danışanların üslub səliqəsizliyi, sözə diqqətsiz münasibəti, yaxud dili pis bilməsi nəticəsində meydana çıxır.

Sözlərdən semantika nəzərə alınmadan istifadə edilməsi çox zaman mülahizənin mənasını dəyişir. Məsələn: «Zavodun əsas binasının ucaldılması iqlimin kəskin pisləşməsi ilə üst-üstə düşdü». Əlbəttə, danışan hava şəraitini nəzərdə tuturdu (pis havanı), çünki iqlim adı çəkilən zavod binasının ucaldıldığı bir neçə ay ərzində dəyişə bilməzdi.

Sözlərin semantikasının nəzərə alınmadan istifadə edilməsi mülahizənin məntiqsizləşməsinə, hətta cəfəngiyyata çevrilməsinə səbəb ola bilər. Məsələn, «Texniki kitablar dekadası beş gün davam edəcək» cümləsini söyləyən, ya unudub, ya da heç bilməyib

ki, «dekada» sözü «ongünlük» mənasını verir. Lakin çox zaman sözlərdən düzgün istifadə edilməməsi elə məntiqi səhvlərə gətirib çıxarır ki, bu zaman anlayışlar səhv mənə qazanır.

Danışanlar heç də həmişə öz nitqlərində antonimlərdən düzgün istifadə etmirlər. İşgüzar söhbətlərdə çox tez-tez səslənən «nəzarətin gücü zəif olduğu üçün...» ifadəsini nəzərdən keçirək. Burada antonim cütlüyü «güc və zəif» sözləridir. Güc sözü öz antoniminin yanında ilkin mənasını saxlaya bilmir. Nəticədə, məntiqi cəhətdən düzgün olmayan ifadə yaranır. Burada sadəcə “nəzarət zəif olduğu üçün...” işlənməsi doğru olardı.

Dilə qarşı diqqətsiz münasibət nitq çatışmazlığı ilə - cümlədə fikrin düzgün ifadəsi üçün zəruri olan sözlərin buraxılması ilə nəticələnir. Məsələn: «kafedra düz saat 12-də başlayır» (burada «iclası» sözü buraxılıb). Nitq çatışmazlığı, adətən, danışanın tələsdiyi və ifadələrin düzgünlüyünə diqqət yetirmədiyi hallarda meydana çıxır ki, bu da nitqin mənasına ciddi ziyan verir.

Ayrı-ayrı hallarda sözlərin buraxılması fikrin tamamilə təhrif olunması ilə nəticələnə bilər: «Malın yüklənməsinin sürətləndirilməsi üçün bütün liman xidmətlərini birləşdirmək lazımdır» («bütün liman xidmətlərinin səylərini» olmalıdır).

Üslub qüsurlarının səbəbi isə çox zaman sinonimin düzgün seçilməməsi olur. Məsələn, «malı qurumaqdan müdafiə etmək lazımdır» cümləsində «müdafiə etmək» əvəzinə «qorumaq», yaxud «mühafizə etmək» sinonimləri işlədilməli idi.

Çox zaman işgüzar söhbətdə paronimlərin (yəni səslənməsi etibarilə oxşar, mənaca fərqli sözlərin) düzgün işlədilməməsi hallarına rast gəlinir. Məsələn, «*bura ştab(şamp əvəzinə) vurum*», «Qonaqları sizə təqdir(“təqdim” əvəzinə) edim...» «Bəzi işçilərin hazırladıqları sənədlər...» (sənədlər» olmalıdır) və s. paronimlərin səhv işlədilməsi kimi, lazım olan sözün səhv variantının istifadəsi də leksik səhvdir. Məsələn, «layihə» əvəzinə «lahiyə», «tənəffüz» əvəzinə «tələffüz» işlədilməsi və s.

Paronimlərin düzgün seçilməsinin təsiri ilə nitqdə kobud səhv anlayışlar da yarana bilər. Məsələn, «statut» (hüquq və vəzifələr haqqında nizamnamə) sözü ilə «status» sözünün (vəziyyət, hü-

quqi mövqe); «təşəkkül» ( formalaşma, yaranma) və «təşəkkür» (minnətdarlıq) sözlərinin səhv salınması.

Sözlərdən nitqdə düzgün istifadə edilməsi üçün onların dəqiq mənasını bilmək kifayət etmir, həm də sözlərin məntiqi uyğunluğunu, onların bir-biri ilə birləşməsinin mümkünliyünü nəzərə almaq lazımdır. Leksik uyğunluğun qeyri-iradi pozulması şifahi nitqin çox geniş yayılmış qüsurudur.

Çox zaman belə deyirlər: görüş çağırılmışdır, imtahandan kəsilmişdir, töhmət oxunmuşdur, öhdəlikləri tamamlamaq, çox dərin hörmət, diqqəti qüvvətləndirmək, dünyagörüşünü yüksəltmək. Bəzən «müasir tələbatlara təminat vermək». Yaxud, «Tədarükçüdən sifarişçinin xeyrinə maddi ziyan tutuldu» (maddi ziyan ödənilə bilər).

Adi məişət üslubundakı ifadələri bədii ədəbiyyatın yüksək ifadələri ilə birləşdirmək olmaz. Məsələn, «Bütün bu əzablı keşməş-keşlərdən sonra o, hər bir əməliyyatda qənaət edilməsi uğrunda ruhdan düşməyən alovlu mübarizə çevrildi» (burada sadəcə olaraq, «O, hər bir əməliyyatda qənaət edilməsini təklif etdi» söyləmək olardı).

Təkcə sözlərin düzgün seçilməsi yox, onlardan düzgün cümlə qurulması da çox mühümdür. Halbuki, işgüzar söhbətlərdə çox zaman söylənen mülahizələrin quruluşunun düzgün olmasına əhəmiyyət verilmir. Çox zaman söz birləşmələri də düzgün qurulmur. Məsələn: «dərs üzrə cədvəl» («dərs cədvəli» əvəzinə), «bu məlumatlarla işləmək» («bu məlumatlardan istifadə etmək» əvəzinə) və s.

Başqa hallarda isə fikrin düzgün ifadə olunmaması nəzərə çarpır: «Maşının hazırlanması zamanı əlavə yanacaq doldurma tələbatı nəzərə alınmışdır» («onun əlavə yanacağa tələbatı» əvəzinə).

Bəzən işarə əvəzliyinin düzgün işlədilməməsinə də rast gəlinir: «Rəhbərlik o haqda göstərdi ki...» («Rəhbərlik o haqda göstəriş verdi» söylənilməlidir); «Tədarükçü şirkət o haqda təkid edir.» («Tədarükçü şirkət bununla əlaqədar təkid edir ki...» olmalıdır).

İşgüzar nitqdə çox zaman səbəbsiz yerə «aid», «dair» qoşmalarından istifadə edilir. Məsələn: «Təlimat həmin məsələyə aid idi»

(«Həmin məsələ haqqında idi» əvəzinə); «Əlavə mal gətirilməsinə aid cədvəl tərtib olunmuşdur» («Əlavə mal gətirilməsinin cədvəli» əvəzinə). «Müəssisə öz məhsullarının maya dəyərinin azaldılmasına aid böyük uğurlar qazanmışdır» («Məhsullarının maya dəyərinin azaldılmasında» olmalı idi).

Feili sifət tərkiblərindən istifadə zamanı ədəbi normanın mümkün pozulmalarının qarşısının alınması üçün, onlara xas olan qrammatik xüsusiyyətlər nəzərə alınmalıdır. Çox zaman işgüzar danışıqlarda aşağıdakı səhvlərə rast gəlinir:

- Feili sifətlərdə zaman anlayışı qarışıq salınır. Məsələn: «Yekun sözü ilə çıxış etmiş iclasın sədri ona verilən bütün sualları cavablandırdı» («çixış edən» olmalı idi).

- Feili sifətlərdən düzgün istifadə edilmir. Məsələn, indiki zaman mənası əmələ gətirən feili sifət şəkilçisi  $-an^2$  əvəzinə gələcək zaman mənalı  $acaq^2$  feili sifət şəkilçilərindən istifadə edirlər: «Bunu etməyə çalışacaq şirkətlər» («bunu etməyə çalışan şirkətlər» əvəzinə);

- Feilin qrammatik məna növlərindən səhv istifadə edilir (məsələn, qayıdış) ki, bunlar fərqli mənalara daşıya bilər. Məsələn: «əlavə yemləndirilməyə yola salınan toyuqlar...» («göndərilən» olmalı idi).

Yuxarıda qeyd edildiyi kimi, işgüzar adamların nitqinin səciyyəvi xüsusiyyətlərindən biri də məsdər tərkiblərindən geniş istifadə edilməsidir. Lakin bu leksik kateqoriyadan səriştəsiz istifadə üslub qüsurlarına səbəb olur və deməli, işgüzar nitqin də səhv olması ilə nəticələnir. Məsdər tərkiblərinin çoxluğu nitqi ağırlaşdırır, onu quru və çətin anlaşılana edir.

*Adətən, işgüzar nitqdə məsdər tərkiblərindən istifadə zamanı aşağıdakı çatışmazlıqlar meydana çıxır:*

- Nitqin mürəkkəbləşməsi, məsələn, «dəstəyin fırladılmasını həyata keçirmək» («dəstəyi fırlatmaq» əvəzinə);

- Süni söz yaradıcılığı vasitəsilə formalaşdırılan ifadələrdən istifadə edilməsi, məsələn: sındırılmış qablaşdırma materialları, anbar sahələrinin verilməməsi, şirkətin struktura daxil olmaması və s.

İşgüzar söhbətdə, həmçinin (yazılı nitqdəki qədər tez-tez olmasa da) mürəkkəb cümlələrin müxtəlif növlərindən istifadə olunur. La-

kin bu zaman danışanlar heç də həmişə onların quruluşuna aid normalara əməl etmirlər. Belə norma pozulmalarına aşağıdakılar aiddir:

- Bağlayıcıların düzgün seçilməməsi: məsələn, «əgər malın reklamı yaxşı aparılırsa, o zaman satış səviyyəsi yüksəli» (burada «əgər» əvəzinə «nə zaman» işlədilməli idi);

- İki eyni mənalı bağlayıcının yanaşı işlədilməsi (lakin, baxmayaraq, sanki, elə bil ki və s.);

- «əgər» bağlayıcısının şərt budaq cümləsində təkrar edilməsi, məsələn: «əgər bu tövsiyələrdən istifadə edilsə və əgər firma öz maliyyə vəziyyətini əvvəlki səviyyədə saxlaya bilsəydi, yaxşı olardı» (burada I budaq cümləsində feil şərt şəklində, 2-cidə arzu şəklindədir və ikinci «əgər» artıqdır);

- Eyni bağlayıcıların, yaxud bağlayıcı sözlərin ardıcıl olaraq budaq cümlələrdə işlədilməsi: «Şirkətin filiallarının inkişafı elə sürətlə gedir ki, bizə elə gəlir ki, ümid etmək olar ki, onlar çox tezliklə rəqabət qabiliyyətinə malik olacaqlar».

*Nitqin dəqiqliyi və aydınlığı:* istənilən işgüzar söhbətə verilən ən mühüm tələbdir. İşgüzar nitqin dəqiqliyi dedikdə, mülahizələrin danışanın fikrinə uyğunluğu başa düşülür. İşgüzar insanın nitqinin dəqiq olması üçün sözlərin onların ehtiva etdiyi mənalara uyğun işlədilməsi tələb edilir. Mülahizələrin dəqiqlik və aydınlığı qarşılıqlı surətdə əlaqədardır. Dəqiqlik nitqə aydınlıq verir, aydınlıq isə dəqiqlikdən irəli gəlir.

Bununla yanaşı, işgüzar söhbətdə sözlərdən istifadə zamanı heç də həmişə dəqiqliyə əməl edilmir. Çətin kitab leksikası ilə lovgalanmaq kimi pis vərdiş sadə və anlaşıqlı danışmağa mane olur. Mülahizələrin dəqiqlik və aydınlığına xarici sözlərdən istifadə xüsusilə zərər vurur. Çox zaman xarici sözlərdən həqiqi mənasını anlamadan istifadə edilməsi də bununla yanaşı gəlir.

Bəzi hallarda şifahi işgüzar nitqin dəqiqliyi terminlərin sinonimliyi nəticəsində pozulur. Məsələn, çıxış edənin gah «boşluq», gah da «vakuum», gah «su elektrik stansiyası», gah da «hidroelektrik stansiyası» ifadələrini işlətməsi mənfi haldır.

İşgüzar danışmada yeni anlayışları bildirmək üçün çox zaman xarici sözlərdən milli dilin söz yaradıcılığı modellərinə uyğun ola-

raq istifadə edilir. Nəticədə «Şlüzləmək» («şlüz» sözündən), ştabelləmək («ştabel» sözündən) «vizitkalaşmaq», («vizitka» sözündən) kimi qəribə terminlər meydana çıxır.

Həmçinin, nitqdə artıq adət edilmiş, dildə sabitləşmiş terminlərin xarici tərzə uyğun düzəldilmiş yeni, işgüzar nitqdə çox istifadə edilən ifadələrlə əvəz edilməsini də qanunauyğun hesab etmək olmaz. Bunlar *professionalizmlər* adlanır və müxtəlif istehsalat proseslərini, istehsal alətlərini, xammalı, əldə olunan məhsulu və s. ifadə etmək üçün işlədilir.

Xüsusi anlayışların rəsmi elmi adını bildirən terminlərdən fərqli olaraq, professionalizmlər «yarı-rəsmi» sözlər kimi qəbul edilir və ciddi elmi xarakter daşımır.

Professionalizmlərin (xüsusi sahə vahidləri) onların ümumişlək qarşılıqlarından üstünlüyü, mütəxəssis olmayanlar üçün ümumi bir ada malik olan yaxın anlayışları fərqləndirmək üçün istifadə edilməlidir. Bunun hesabına eyni peşə sahibləri üçün xüsusi leksika fikirlərini dəqiq və lakonik ifadə etmək vasitəsidir.

Lakin professionalizmlər qeyri-mütəxəssisə rast gəldikdə onların informasiya dəyəri itir. Bu səbəbdən biznesmenlərin danışığında professionalizmlərdən istifadə arzuolunan deyil və onları sözdən istifadənin qüsurlarına aid etmək lazım gəlir.

İşgüzar nitqin aşkar qüsurlarına: «necə deyərlər, başa düşürsünüz mü, bilirsinizmi, yəni, deməli, belə» və s. *parazit sözlərdən* istifadə də aid edilir. Belə sözlər işgüzar nitqi gözəlləşdirmir, yalnız dinləyiciləri əsəbiləşdirir. Əməli olaraq, onlar faydasızdır.

Parazit sözlər - haqqında danışılmasına ehtiyac olan dil hadisəsidir. Bu, sözün düzgün seçilməsi problemi kimi bir problemdir. Parazit sözlər maneədir, həm də kiçik maneə deyil. Onlar nitqi yaygınlaşdırır, onun gücünü və emosionallığını alır. Bir qayda olaraq, bu sözlər sizin danışdıqlarınızda inamlı olmadığınızı sübut edir. Lakin bir çoxları onlara o qədər vərdiş edib ki, nitqlərindəki bütün fasilələri onlarla doldururlar.

Bitkin bir fikri ifadə edən cümlələr, söz qrupları arasında fasilə olmalıdır. Onları nə ilə isə doldurmağa ehtiyac yoxdur. Bundan başqa, arası kəsilmədən hansısa səsləri tələffüz etməklə, siz özünü-

zü həmsöhbətinizə nə söyləmək haqqında düşünmək imkanından məhrum etmiş olursunuz.

Qəlib və dəftərxana terminlərindən işgüzar nitqdə istifadə tamamilə qanunauyğundur, lakin bu, heç də o demək deyil ki, onlardan həddindən artıq istifadə etməyə ehtiyac var. Halbuki, bir çox biznesmenlərin nitqi məhz belə sözlərin bolluğundan ziyan çəkir, çünki bu sözlər nitqə cansız - formal xarakter verir və onu ehtiyac olmadığı halda mürəkkəbləşdirir. Məsələn: «Alınan maşınlara ilkin xidmət adi sürücü alətlərindən istifadə edilən təmir bazasında yerinə yetirilir».

Nitqin qeyri-dəqiqliyi ilə əlaqədar yol verilən səhvlərin bir qismi biznesmenlərin zəruri təhsilə malik olmaması və xüsusi terminologiyadan zəif baş çıxarması ilə əlaqədardır. Onlar çox zaman özlərinə aydın olmayan sözləri tanış, yaxud səslənmə etibarilə oxşar sözlərlə əvəz edirlər. Belə ki, bəziləri «mütəhərrik» sözünü «mühərrik», «reflyuks» sözünü «refleks», «uayt-spirit» sözünü «spirt», «silindri» sözünü « silindr kimi» və s. ilə əvəz edirlər.

İşgüzar adamların nitqinə adi danışıq dilindəki loru sözlər və müvafiq terminlərin yerində işlədilən sex jarqonlarının daxil olması da çatdırılan məlumatın dəqiqliyini azaldır. Bir sıra şirkətlərin təqdimmə mərasimi zamanı onların nümayəndələri istehsal edilən texnikanın istismar keyfiyyətlərini izah edərkən deyirlər: «naqillərin *qırılışı* istisna edilmişdir», «qabarıq kənarın *əyişi* yol verilən həddədir», «firçaların *asilması* tez aradan qalxır», «izolyasiyanın *sürüşü* baş vermir».

Şifahi işgüzar nitqin dəqiqliyi və aydınlığı təkcə söz və ifadələrin məqsədyönlü seçilməsi ilə şərtlənmişdir. Sözlərin ifadə daxilində əlaqə normalarına dəqiq əməl edildiyi qrammatik quruluşların seçilməsi də çox mühümdür. Sözləri söz birləşmələrinin tərkibində müxtəlif şəkildə birləşdirmək imkanı ikimənallıq yarada bilir. Məsələn; «Belə işarələnən başqa mallar yoxdur» (başqa mallar, yaxud belə işarələnən nəzərdə tutulduğu dəqiq aydın deyil).

Nitqin aydın olmamasına həm də sözlərin cümlədə sırasının uğursuz seçilməsi səbəb ola bilər. Məsələn: « Bir neçə min insanın dörd bu tip avtomat xidmətindədir». Bu ifadədə xəbər vasitəsiz



tamamlıqdan seçilmir, bu səbəbdən də hərəkətin subyektinin avtomatlar, yoxsa insanlar olduğu aydın deyil.

Yığcamlıq - işgüzar nitqin istənilən formasına verilən ən mühüm tələbdir, çünki yuxarıda qeyd olunduğu kimi, belə nitq verilən məlumatların sırf təbii xarakteri ilə digərlərindən fərqlənir. Bu o deməkdir ki, danışan lazımsız ifadələrdən, artıq təfərrüatlardan və söz tör-töküntülərindən çəkinməklə, dinləyicinin vaxtından və səbrindən sui-istifadə etmir.

Burada hər bir söz və ifadə dinləyicilərə məsələnin mahiyyətini mümkün qədər dəqiq və yığcam izah etmək məqsədi daşıyır: bu səbəbdən də heç bir məna ifadə etməyən söz və söz birləşmələri işgüzar nitqdən tamamilə çıxarılmalıdır.

Artıqlıq, yaxud nitq bolluğu daha çox tək cə üslub səliqə-sizliyinin yox, həm də natiqin danışdığı məsələ haqqında təsəvvürlərinin aydın və dəqiq olmadığını göstərən artıq sözlərdən istifadədə təzahür edir ki, bu da əsas fikri kölgədə qoymaqla yanaşı, informativliyin də ziyanına işləyir.

Çoxsözlülük müxtəlif formalarda təzahür edir. Məsələn, çox zaman işgüzar söhbətlərin iştirakçıları hamıya məlum olan həqiqətləri zorla yenidən izah etməyə çalışır, yaxud eyni fikirləri dəfələrlə təkrar edərək, qeyri-iradi işgüzar söhbətin uzanmasına səbəb olurlar.

Nitq artıqlığı *pleonazm* forması ala bilər. Bu anlayış mənaca yaxın, ona görə də artıq hesab edilən sözlərdən (əvvəlcədən qabaqlamaq, tünd qaranlıq, başlıca mahiyyət, sadə adi işlər, qiymətli xəzinə və s.) eyni zamanda istifadəni bildirir. Çox zaman pleonazmlar sinonimlərin birləşdirilməsi zamanı (uzunmüddətli və sürəkli; mərd və cəsarətli, tək cə, yalnız, amma və lakin və s.) yaranır.

Pleonazmın bir növü də *tavtologiyadır* (eyni fikir və ya sözlərin lüzumsuz yerə başqa şəkildə təkrarı). İşgüzar adamların gündəlik danışığı sözün həqiqi mənasında eyni, yaxud yaxın mənalı sözlərin təkrarı ilə doludur. Məsələn: «yayın ortasında-isti avqust ayında» (halbuki, sadəcə «avqustda» demək olar), «*sxematik plan*», «beş *nəfər* saxtaçı *adam*», «beş *ədəd* transformator» və s.

Tavtologiya eyni köklü sözlərin təkrarı (nağılı nəql etmək), həmçinin milli dildə olan sözün xarici qarşılığı ilə birlikdə işlədilməsi zamanı da meydana gələ bilər (ilk dəfə debüt etdi, yadigar xatirə suvenirini və s.). Bu, adətən, danışanın istifadə etdiyi xarici sözün mənasını bilməməsini göstərir. Beləcə «daxili interyer» (interyer-elə daxildəki arxitektura deməkdir), «fasilənin intervalı» (interval-fasilə deməkdir), «gənc istedadlı vunderkind» (vunderkind-gənc istedad deməkdir), «minimal xırdalıklar», «aparıcı lider» və s. söz birləşmələri meydana çıxır.

Lakin bu növ birləşmələrin ayrı-ayrı növləri nitqdə elə möhkəmlənmişdir ki, artıq onları nitq bolluğuna aid etmək mümkün deyil. Məsələn, «zaman dövründə», «monumental abidə», «real gerçəklik», «sərgi eksponatları», «bukinist kitabı» və s.

İşgüzar nitqin nitq artıqlığına milli dil sözlərini təkrarlayan xarici sözlərdən yersiz istifadəni də aid etmək olar. Bu sözlər mülahizənin mənasını lüzumsuz yerə mürəkkəbləşdirir. Məsələn, niyə adi danışılarda «ekspansiya» əvəzinə «genişlənmək», «sxolastika» əvəzinə «əzbərləmək», «ekvivalent» əvəzinə «bərabər», «departament» əvəzinə «idarə», «funksiya» əvəzinə «fəaliyyət», «diversifikasiya» əvəzinə «müxtəliflik», «deformasiya» əvəzinə «dəyişmək», «aprobasiya» əvəzinə «yoxlama», «sınaqdan keçirmək» kimi sözləri işlətmirik?!

Xarici dillərdəki ifadələrdən səhv, yaxud paralel istifadə, bir qayda olaraq, lazımsız təkrarlara yol açır, *məsələn*: «tikintini tempini sürətlə tezləşdirmək» («temp», «sürətlə» elə «tez» deməkdir), «tam bir fiasko ilə məğlub olmaq» («fiasko» elə «məğlub olmaq» deməkdir).

Artıqlığın üslubi formalarına, hər şeydən əvvəl, işgüzar adamların nitqini çirkləndirən, onlara quru idarəçilik çaları verən dəftərxana istilahlardan sui-istifadəni də aid etmək lazımdır. Aşağıdakı ifadələr buna nümunə ola bilər: «Bu mallar yalnız xüsusi komissiyanın nəzarəti altında emaldan keçdikdən sonra satışa buraxıla bilər», «Bu düyündəki keçid halqaları izolə rolu oynayır», «Gərginliyin ötürülməsi burada ikiqütblü birləşmə vasitəsilə həyata keçirilir», «Malların boşaldılmasını lentşəkili konveyerdən istifadə əsasında yerinə yetirirlər».

Dəftərxana terminləri, xüsusilə tez-tez işgüzar adamların nitqinə ismin müxtəlif hallarında işlənən (məsələsində, nöqteyi-nəzərindən, hesabına, hissədə) sözlərdən yersiz istifadə nəticəsində daxil olur, bu isə nitqi emosionallıq və yığcamlıqdan məhrum edir. məsələn: «mühərrikin qənaətliliyinin yüksəldilməsi məsələsində», «vergi yığımının aşağı salınması hesabına», «tənqid nöqteyi-nəzərindən çıxış edərkən».

Məlumdur ki, «hər kəs başa düşdüyünü eşidər». Bu səbəbdən, xüsusilə də öz fikirlərini mümkün qədər sadə və anlaşılıqlı izah etmək tələb olunan işgüzar söhbət prosesində, nitqin anlaşılıqlılığının qayğısına qalmaq zəruridir.

**İşgüzar nitqin ritorik vasitələri** İşgüzar ünsiyyətin uğurlu olması üçün işgüzar nitqin xüsusiyyətlərini, leksikasını, qrammatika və üslubiyyatını bilmək kifayət etmir. Bununla yanaşı, öz nitqindən istifadə vasitəsilə həmsöhbəti maraqlandıрмаğı, ona təsir göstərməyi, öz tərəfinizə çəkməyi, həm sizə yaxşı münasibət bəsləyənlərlə, həm də əleyhinizə olanlarla uğurlu danışıqlar aparmağı, məhdud dairədə söhbətdə iştirakı və geniş dinləyici kütləsi qarşısında çıxış etməyi öyrənmək lazımdır.

Yəqin ki, söz sənətinə yiyələnməyin işə yaramadığı heç bir peşə sahəsi yoxdur. Lakin insan fəaliyyətinin bəzi sahələrində, xüsusilə biznesdə nitq sənətinə yiyələnmək vacibdir. Axı, sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan işgüzar insan daim başqaları ilə ünsiyyət qurmalı, söhbətlərdə, ticarət danışıqlarında iştirak etməli, işgüzar müşavirələr keçirməli, gələnlərin və əməkdaşların qəbulunu aparmalı olur. Lakin yaxşı danışmaq üçün nə deyəcəyini bilmək azdır, həm də necə deyəcəyini bilmək, yəni natiqlik nitqinin vasitələri, ritorika üsullarına bələd olmaq lazımdır.

Əgər bütün deyilənləri konkretləşdirsək, söyləmək olar ki, *yaxşı danışmağı öyrənmək üçün qarşınıza aşağıdakı sualları qoyulmuşuz:*

- Necə düzgün söyləməli?
- Necə anlaşılıqlı söyləməli?
- Necə gözəl söyləməli?
- Necə inandırıcı söyləməli?

Düzgün necə söyləməli və anlaşıqlı necə söyləməli olduğumuz haqqında yuxarıda danışılmışdı. Burada necə gözəl söyləməli olduğumuz barədə danışacağıq.

Ritorika auditoriyaya istənilən təsiri göstərməyi bacarmaq üçün kütlə qarşısında çıxışlara hazırlıq və bu çıxışların söylənilməsi qanunlarını şərh edir. Xüsusi olaraq qeyd edək ki, bu, sadəcə şifahi nitq vasitəsilə informasiyanın gözəl şəkildə çatdırılması haqqında elm olmayıb, həm də nitqin təsirliliyini təmin edən, sözü başqa insanlara təsir vasitəsinə çevirən konkret qayda və qanunlar toplusudur.

Gözəl danışığın qanun və qaydalarını bilmək iş adamları üçün xüsusilə mühümdür. Onlara əhəmiyyət verməmək - bir çox sahibkarların uğursuzluqla qarşılaşmasının, peşəkar biznesmenlər və istehlakçılar arasında nüfuzlarının aşağı olmasının əhəmiyyətli səbəblərindən biridir. Bu səbəbdən, natiqlik sənətinin mahiyyətinin ümumi cizgilərini təsvir edək. Ritorika ünsiyyət fəaliyyətinə əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərən aşağıdakı amillərin nəzərə alınmasını tələb edir:

1) auditoriyanın tərkibi, onun mədəni-təhsillilik, milli, yaş və peşə xüsusiyyətlərini;

2) çıxışın özünün məzmununu və xarakterini. Burada avtoritar ton, hökmlərin qətiliyi yolverilməzdir. İnsanlara inam nümayiş etdirmək, çıxış prosesində onlarla məsləhətləşmək vacibdir;

3) məruzəçinin şəxsi işgüzar keyfiyyətlərini obyektiv şəkildə qiymətləndirməsi, insanlar qarşısında çıxış etdiyi məsələlərdə səriştəli olması. Öz hazırlığını nə hədsiz yüksək, nə də çox zəif qiymətləndirməmək.

**Xidməti nitq etiketi** Nitq etiketi normalarına əməl edilməsi istənilən işgüzar söhbətin aparılmasının zəruri şərtidir. Nitq etiketinin əsasını *nəzakətlik* təşkil edir ki, o da hər şeydən əvvəl, *salamlamanı* nəzərdə tutur. Qədim dövrlərdən bəri insanlar bir-birinə hörmətlərini salamlamalar vasitəsilə bildirirlər.

Hamı tərəfindən qəbul olunmuş etiketə əsasən kişinin qadınla, yaşca kiçik olanın böyük olanla, vəzifə pilləsində aşağıda duranın yuxarıda duranla birinci salamlaşması nəzərdə tutulsa da, biznes-

men yaşca kiçik olanın, yaxud mövqecə ondan aşağıda duranın birinci salamlaşmasını gözləməməlidir. Həmsöhbətinizi birinci salamlamalısınız.

Əgər qadın kişini birinci salamlayırsa, kişi bunu xüsusi hörmət əlaməti kimi qəbul etməlidir. Qadını küçədə salamlayan kişi şlyapa və əlcəklərini çıxarmalıdır. Əgər kişi kimi isə müəyyən məsafədən salamlayırsa, yüngülcə təzim etməli, əli ilə şlyapasına toxunmalı, yaxud onu azca qaldırmalıdır.

Bu qayda digər baş geyimlərinə – qış papaqları, xizək papağı, kepka, yaxud beretə şamil edilmir. İstənilən halda bu qayda qadına şamil edilmir. Əgər qadın hər halda əlcəyini çıxarırsa, bu, xüsusi hörmət əlamətidir.

Yaşlı qadın və kişilərə münasibətdə bu, norma olmalıdır. İstənilən halda, salamlama anında ağızda siqaret olmamalıdır, həmçinin əli cibdə saxlamaq olmaz. Qadınlar başlarını azca əyərək, salamlamaya gülümsəməklə cavab verməlidirlər. Onlar əllərini jaketin, pləşin, yaxud paltonun ciblərindən çıxarmaya bilərlər.

Kişilərin görüşərkən bir-birinin əlini sıxması həmişə tövsiyə olunur, qadınlarla bu, qarşılıqlı razılaşmaya əsasən ola bilər. Təsədüfi deyil ki, hələ qədim zamanlarda əlsixma dostluq və sülh bildirirdi.

Kişini qadına təqdim edərkən qadın birinci əlini uzadır. Eyni üstünlük həm bir qədər yaşlı adamlara, həm də yaş pilləsi üzrə böyüklərə aiddir: yaşca böyük qadın əlini birinci olaraq özündən kiçiyə uzadır, qadın - kişiyə, rəhbər işçi - tabeliyində olana.

Küçədə salamlama əlaməti olaraq qadının əlini öpmək olmaz, bunu yalnız müəyyən qapalı məkanda etmək məqbuldur. Bizdə yalnız ərli qadının əlini öpmək qəbul edilmişdir. Qadının əlini öpərkən onu çox yüksəyə qaldırmaq lazım deyil, özünüz bir qədər əyilməyə çalışın.

Kişilər bir-biri ilə salamlaşarkən əlcəklərini çıxarmaya bilərlər. Lakin əgər salamlaşarlardan biri artıq əlcəyini çıxarıbsa, digəri də bunu etməlidir. Küçədə yolla keçən dayanana salamlamalısınız.

Əlsixma zamanı salamlanan şəxsin əlini çox bərk sıxmaq lazım deyil. Bu qaydanı kişilər, xüsusilə qadının əlini sıxarkən yadda saxlamalıdır.

Tanırlar küçədə, yaxud həmkarlar m ssisədə rastlaşark n  lsıxmalar vacib deyil. Q bula g l n idarə rəhbərinin otağına daxil olduqda «Sabahınız xeyir», «Salam» və s. tipli salamlamalarla kifayətlənmək olar. Bu zaman bařınızı yüngülcə əyib, g l ms m k yetərlidir.

 lsıxmanın təşəbbüskarı, demək olar ki, h miř  qadın olmalıdır. Lakin bəzi hallarda qadın, həmçinin kiři  zl rind n yařca çox böyük və xidməti m vqec  yüksək ř xs  birinci olaraq  l uzatmamalıdır.

 mumi müddəalar mövcuddur:  lsıxma t ş bb s n  yařca böyük göstərməlidir, qadın əlini kiři y , evli qadın- subay qadına uzatmalıdır; cavan ođlan yařca  z nd n b y kolanın, yaxud ərli qadının əlini birinci sıxmađa t l sm m lidir.

Kiminsə  lini sıxark n, adətən, kiřil r qısa salamlama sözləri söyləyirlər: «Salamlar...», «Sizi g rm yim  (sizinlə g r sm kd n)  ox řadam», "Xoř gördük", «Hər vaxtınız xeyir». Kiřini salamlayark n, n zak tlilik qaydalarına əsasən soruřmađ lazımdır: «Xanımınız necədir?», «Uřaqlarınız nec dirl r?», «Ananız  z n  necə hiss edir?» və s.

Əgər bir neçə adamın olduđu otađa daxil olarkən oradakılardan birinin əlini sıxmađ istəyirsinizsə, etiketə əsasən mütləq digərlərinə də əlinizi uzatmalısınız.

H ms hb t  müraciətlə bađlı nitq etiketinin müəyyən qaydaları mövcuddur. «Siz» müraciəti müraciət edənin mədəniyyətinin göstəricisi olub, tərəf-müqabilinə, yaxud həmkarına (həm də  z n )hörməti ifadə edir.

Yaxřı tərbiyə almıř v  mərifətli iřg zar insan istər bilavasitə rəisi, istər tabeçiliyində  alıřan, istər yařca ondan böyük, istərsə kiçikl  söhbət etm yind n asılı olmayaraq, h miř  bu nəzakətli müraciət formasından istifadə edir.

İřg zar ř raitd  «Sən» müraciəti arzuolunmazdır. Bu müraciətə yalnız qarřılıqlı ola bildikdə, yaxud qeyri-formal münasibətlərə  saslandıqda yol verilə bilər.

Bir-biri ilə yaxřı tanıř olan iřg zar t r fdařlar, həmçinin  z iř yoldařlarına adı və "müəllim" s z , yaxud soyadına «cənab» s z n  əlavə etməklə müraciət edilə bilər.

Yalnız adı ilə, hələ Amerika tərzii ilə qısaldılmış(məs. Abdulla-Abış, Məzahirə-Məzi və s.) şəkildə müraciətdən çox istifadə etmək lazım deyil. Bizim ölkəmizdə əsrlərdən bəri insana hörmət əlaməti olaraq adının yanına «müəllim, bəy, üsta» və s. artırmaqla müraciət edirlər. Bu bizim ənənəmizdir. Yalnız yaxın iş yoldaşlarına adı ilə müraciət etmək olar, bu şərtlə ki, onlar çox cavandır və belə müraciətə etiraz etmirlər.

Yad adama «vətəndaş», «cənab», «xanım», «xanım qız», «cavan oğlan» - deyərək müraciət etmək olar. Bu günkü cəmiyyətdə sabit müraciət forması yoxdur. (Qeyd etmək lazımdır ki, son dövrlərdə geniş yayılmış “müəllim” müraciəti, xüsusən, dükən-bazarda, ictimai nəqliyyatda və s. heç də təqdir olunmalı deyil.) Razılaşmaq lazımdır ki, yuxarıda sadalanan müraciətlərin çoxu müxtəlif şəraitlərdə yerinə düşür. Bu səbədən biz çox zaman yad adama şəxssiz müraciət etməli oluruz: «Bağışlayın...», «İcazə verin», «Zəhmət olmasa...» və s.

İşgüzar söhbət zamanı həmsöhbətlər arasındakı məsafəni və ünsiyyət sahəsinin həcmi nəzərə almaq lazımdır. Burada yazılmamış bir qanun mövcuddur: bir metrədən az məsafə intim hesab edilir (bu məsafədə ünsiyyət, adətən, yaxın adamlar və dostlar arasında baş verir),

Bir metrədən iki metr yarım qədər məsafə rəsmi hesab edilir. İnsanlar bu «instiktiv» sərhədləri pozduqda biz özümüzü narahət hiss edirik və belə görüşdən sonra bizdə xoşagəlməz bir duyğu qalır (yad adamların adətən liftdə necə gərgin şəkildə susduğunu xatırlayın).

Üç metr və daha çox məsafə laqeydlik məsafəsidir. Bu məsafədən öz tabeliyində olanları danlamağa hazırlaşan rəislər bacarıqla istifadə edirlər. Səkkiz metrlik məsafədən yalnız əmr vermək mümkündür.

Buna görə, əgər siz həmsöhbətinizlə əlaqə yaratmaq və konstruktiv dialoqa girmək istəyirsinizsə, təxminən 1, 5 metrlik məsafə saxlayın və çalışın ki, sizinlə həmsöhbətiniz arasında nəhəng yazı masası kimi maneə dayanmasın.

İşgüzar həyatda nəzakətliyin mühüm elementi təqdimatdır. Onun köməyi ilə lazımlı və xeyirli əlaqələr yaratmaq mümkün

dür. Etiket nə zaman və necə təqdim etmək və təqdim olunmaq lazım olduğunu göstərən müəyyən normaları nəzərdə tutur və onları nəzərə almamaq olmaz.

Əvvəlcə yaşca kiçik olanı böyüyə, subayı evliyə, vəzifəcə kiçiyi böyüyə, kişini qadına, daha cavan qadını yaşlıya və s. təqdim etmək qəbul edilmişdir.

Təqdimetmə anı çox mühümdür. Bu zaman sərbəstlikdən çəkinmək, sadə, «Bu Səməddir, mənim iş yoldaşımdır», «Sizə Güneli təqdim edirəm» və s. kimi ifadələrdən yararlanmaq olar. Kişini təqdim edərkən o ayağa qalxır və yüngülcə baş əyir, əyləmiş qadın belə hallarda ayağa qalxmır. Yaxın qohumu təqdim edərkən belə deyirlər: «Mənim atam», «Mənim qardaşım Vəsif». Bu zaman soyadı söyləyirlər. Görüş, yaxud qəbula yeni qatılanlar məkanı tərk etmək üzrə olanlara təqdim edilmirlər.

Əgər təqdim edilmək ehtiyacınız yaranıbsa, lakin yaxında bunu edəcək kimsə yoxdursa, sadəcə əlinizi uzatmalı və adınızı aydın şəkildə söyləməlisiniz.

Rəhbər işçinin öz tabeliyində olan insanla işgüzar söhbətində xidməti subordinasiyaya (xidmətdə böyüyün kiçiyə tabe olması, tabelik – *tarç*) əməl olunmalıdır, lakin belə söhbətlərin bütün iştirakçıları nəzakətlik tələbinə əməl etməlidirlər. Məsələn, tabeliyinizdə olan işçiyə tapşırıq vermək lazım gəldikdə, göstərişin mahiyyətini əmr formasında yox, xahiş şəklində izah etmək yaxşı olardı.

Xahiş formasında söylənən göstəriş insanları yaxınlaşdıraraq, birbirinə daha hörmətli münasibətin yaranmasına yardım edir. Məsələn, «Kamal müəllim! Mən tələb edirəm ki...» (yaxud daha yumşaq: «Kamal müəllim, mən xahiş edirəm...») əvəzinə, «Kamal müəllim, Siz bu işi... görə bilərdinizmi?» söyləmək daha yaxşı olardı.

Tabeliyinizdə olan adama onsuz da bunun xahiş yox, göstəriş olduğu aydındır, lakin müasir xidməti etiket, mümkün olduğu halda, həmişə xidməti söhbətin demokratik formalarına üstünlük verməyi tələb edir.

Belə forma rəhbər işçinin tabeliyində olanın maraqlarını nəzərə aldığı, lakin təcili yerinə yetirilməli iş mövcud olduğu üçün cari işə ara verərək, başqası ilə məşğul olmağı xahiş etdiyini göstərir.



Hər dəfə işçilərə şifahi tapşırıq verilirəkən, rəhbər işçinin «mən, mənə» şəxs əvəzliliklərindən istifadə etməsi (mənəm-mənəmlik) arzuolunan deyil. Bu ona görə lazımdır ki, ətrafdakılarda rəhbər işçinin öz şəxsi ehtiyacları barədə danışması təəssüratı yaranmasın. Lakin bu deyilənlər, rəhbər işçinin «düşünürəm ki», «mənə elə gəlir ki» sözləri ilə başlayan ifadələrinə aid deyil. Burada ictimai tələbatların şəxsi tələbatlarla əvəzlənməsi yoxdur. Düzgün başa düşülmək arzusu - hamının arzusudur.

Təcrübədə çox zaman belə hala da rast gəlinir ki, rəhbər işçi özünün çox məşğulluğunu bildirmək üçün gözlərini kağıza dikir və otağa gələn adama baxmır. O, artıq içəridədir, lakin rəis hələ də kağızlardan ayrılmır. Belə vəziyyətin insana qarşı hörmətsizlik nümayişi olduğunu söyləməyə ehtiyac varmı?

İçəriyə daxil olan – istər sizdən rütbəcə kiçik rəhbər işçi, istər sırayı işçi olsun, içəriyə girdiyi ilk andan hiss etməlidir ki, o, yalnız istifadəyə ehtiyac olduqda diqqət yetirilən cansız əşya yox, hörmətə layiq insan hesab edilir.

Rəhbər işçi nə qədər məşğul olsa da, hər halda söhbətin ləngidilməsi üçün üzr istəməli və onu gələn adamla söhbətdən yandıran işini mümkün qədər tez başa çatdırmağa çalışmalıdır.

Tabeçiliyində olan adamla söhbət edərkən, təbii ki, ona qarşı diqqətli olmaq və məsələnin müzakirəsi zamanı hər hansı kənar işlə məşğul olmamaq zəruridir.

Məsələn, gözlənilmədən çalınan zəngə cavab verilməsinini, yaxud görüş vaxtı içəriyə daxil olmuş şəxslə dialoqun müddətin minimuma endirmək lazımdır. Bu, xüsusilə şəxsi xarakterli telefon zənglərinə aiddir.

Çünki belə davranış nəinki həmsöhbətinə lazımi hörmətin göstərilməməsi, həm də rəhbər işçinin özünün vaxt itkisi ilə nəticələnir, çünki fasilələrlə keçən söhbət artıq müzakirə edilmiş məsələyə yenidən qayıdılmasına səbəb olur və deməli vaxtın boş yerə sərf olunmasına səbəb olur.

Tabeliyinizdə olan işçinin dediklərinin məzmununa həmişə ciddi və diqqətlə yanaşılması zəruridir. Təcrübə işçi tərəfindən söylənen bu və ya digər təklif haqqında yekun mülahizənin söylə-

nilməsində tələsməməyin nə qədər mühüm olmasını göstərir. İstənilən təklifdə elə məsələlər ola bilər ki, onları ilk dəfədən anlamaq mümkün olmaz.

Bu səbəbdən də qarşı tərəfin söylədikləri haqqında düşünül-mədən söylənilmiş ani fikir dərin ağılın, müdrikiyin və böyük həyat təcrübəsinin göstəricisi ola bilməz. Peşəkar xüsusiyyətlərə malik olan rəhbər işçi isə həqiqətin dərk edilməsinin gizli çətinliklərinin mövcudluğunu yaxşı bilir və tabeçiliyində olan adamların söylədikləri istənilən təklifə münasibətlərini bildirərkən dərinədən düşünməyə üstünlük verirlər.

Lakin köhnə sovet dövründə formalaşmış rəhbərlərin çoxun-da bu günə qədər belə bir fikir mövcuddur ki, o işçisi tərəfindən söylənən istənilən xidməti fikrə «təcili», həm də qəti şəkildə cavab verməlidir. Bəziləri isə bu yanaşmanı, hətta onların peşə ustalığından çox kənar məsələlərə də aid edirlər.

Belə rəhbər işçilər səhv olaraq belə düşünürlər ki, söylədikləri mülahizənin qətiliyi və etiraz doğurmaması – onların nüfuzunu yüksəldəcək yeganə amildir. Əslində isə, düşünmədən fikir söy-ləyən, qərarlar qəbul edən rəhbər işçi nəticədə öz nüfuzunu itirir.

Tamamilə aydındır ki, işçi ilə qarşılıqlı işgüzar münasibətlərdə söhbət zamanı etiraza imkan verməyən istənilən mülahizə, əsəbilik yolverilməz hesab edilir. Tabeliyindəki işçinin sözünü kəsmək, bu və ya digər məsələ ilə bağlı onun izahatını dinləmədən, məsələn, qapıdan içəri girən kimi «danlamağa başlamaq», sözünü özündən razılığın aşkar hiss edildiyi replikalarla kəsmək işgüzar söhbətdə etimad və hörmət mühitinin yaranmasını istisna edir.

Vəzifəcə böyük olan hər kəs tez-tez tabeliyində olanların əməyini qiymətləndirməli olur. Bu qiymətlər həm ayrı-ayrı işçi-lərin, həm də bütün kollektivin stimullaşdırılmasının mühüm me-todudur. Çünki rəhbər işçi tərəfindən verilən qiymət əgər düz-gündürsə, düşünülmədən verilmirsə, kollektivin ictimai fikrinin formalaşmasına kömək edir, orada lazımı əxlaqi-psixoloji mühitin yaranmasına kömək edir.

Təcrübə sübut edir ki, məsələ tək-cə qiymətləndirmənin həqiqi vəziyyətdə uyğun olmasında deyil. Müsbət və mənfi qiymətlərin

mütənasibliyi, onların ifadə xarakteri, həmçinin bu qiymətlərin işçilərin nəzərinə çatdırılması şəraiti də çox mühümdür.

Ayrı-ayrı rəhbər işçilər belə hesab edirlər ki, onların vəzifəsi yalnız tabeliyində olanların işindəki çatışmazlıqları, səhvləri və qüsurları görmək və buna görə sərt cəzalar tətbiq etməkdir. Belə təsəvvürlər olduqca yanlışdır. Yol verilmiş səhvin, yaxud nöqsanın ağırlıq dərəcəsini nəzərə almadan, mahiyyət etibarilə «ciddilik ziyan gətirməz» qaydasını əsas götürən qüsurlu «pedaqogika»nın müddəasına uyğun olaraq fikir söyləyənlər daha çox yanılırlar.

Belə rəhbərlər düşünürlər ki, hətta nisbətən kiçik qayda pozulmasına, yaxud səhvə görə bütün ciddiyyətilə cəzalandırmaq gələcəkdə səhvlərin meydana çıxmasının qarşısını almış olur.

Lakin, əvvəla, əməyi yalnız iradlar və danlaqlarla stimullaşdırmağa çalışmaq – tabeliyində olan işçilərdə öz peşələrinə qarşı ədavət yaranmasına səbəb olmaqdır, çünki insanların çox hissəsi fəaliyyətləri ilə bağlı qiymətləndirmələrlə əlaqədar olan mənfi emosiyaları çox çətin qəbul edirlər.

İkincisi, öz vəzifələrinin başlıca məzmununun mənfi qiymətləndirmələr və iradlardan ibarət olmasını düzgün hesab edən rəhbər, həmkarlarının işlərinə yaradıcı yanaşmalarını stimullaşdırmır, əksinə, onlarda təşəbbüskarlığın, müstəqildliyin yaranmasının qarşısını alır.

Təcrübəli rəhbər işçi tabeliyində olan şəxsin fəaliyyətinə mənfi qiymət verməyə məcbur olduqda, yalnız faktı, fəaliyyəti, yaxud fəaliyyətsizliyi xarakterizə edir və işçinin ümumi fəaliyyətinə qiymət verməkdən çəkinir. Lakin bu, belə qiymətləndirmələrin hüquqi olmadığını, yaxud lazımsız olduğunu göstərmir.

Əlbəttə, müvafiq hallarda, belə qiymətləndirmələr zəruridir. Lakin, əgər vəzifəcə böyük olan şəxs tabeliyindəki işçinin nisbətən kiçik xətası, yaxud qüsurlarına görə onun haqqında bir işçi kimi ümumi nəticələr çıxarırsa, bu, onlar arasında normal işgüzar münasibətlərin yaranmasına heç bir şəkildə kömək etmir.

İşçinin özü olmadığı halda, üçüncü şəxsin (və ya şəxslərin) yanında onun fəaliyyətinə mənfi qiymət vermək düzgün deyil. Çünki bu zaman rəhbərin işçi haqqında dediyi sözlərin müxtəlif «ətraflı»

əlavələrlə zənginləşdirilməsi ehtimalı tamamilə realdır. Həm də bu əlavələr rəhbər işçinin fikirlərini o qədər təhrif edə bilər ki, tabelikdə olan işçi öz qüsurları üzərində düşünmək əvəzinə rəhbər vəzifədə olanla «münasibətlərini aydınlaşdırmağa» can atar, yaxud ürəyində ona qarşı inciklik saxlayar ki, bu da həmişə iş maraqlarına mane olar.

Bir məsələni də yadda saxlamaq lazımdır ki, mənfi qiyməti açıq şəkildə vermək heç də həmişə yerinə düşmür. Burada həm yol verilmiş səhvin xarakterini, həm də işçinin şəxsiyyətinin xüsusiyyətlərini nəzərə almaq lazımdır.

Hədsiz dərəcədə xudbin olan insan işinə başqalarının yanında mənfi qiymət verilməsini çox çətinliklə qəbul edir. Belə olduqda, bu qiymətin məzmunu, həqiqi olub-olmaması onun diqqətindən kənarda qalır, çünki bütün şüuru yaralı qürurunun həyəcanları ilə dolur.

Mənfi qiymətin ifadə edilmə forması, həmçinin onun verildiyi intonasiya, hətta rəhbərin üzünün ifadəsi – işçi bütün bunlara laqeyd qala bilmir. İşçinin mənfi qiymətin verilməsində onu alçaltmaq, «yerində oturtmaq», rəhbər işçinin hökmünü göstərmək təşəbbüsünü yox, iş maraqlarına aid qayğıyı görməsi çox mühümdür.

Xidməti nitq etiketi, kollektivin bütün üzvlərinin işinin qiymətləndirilməsi zamanı eyni meyarların tətbiq olunmasını tələb edir. İşçilərini qiymətləndirərkən, işgüzar münasibətlərə aid olmayan əlamətlər sayılan şəxsi rəğbət, yaxud mənfi münasibətlərdən çıxış edən rəhbər işçi onun üçün az qala ən mənfi keyfiyyət olan ədalətsizlik nümayiş etdirmiş olur.

Buna görə də tabeliyindəki əməkdaşlara şəxsi müsbət və ya mənfi münasibətdən asılı olmadan, sabit və dözümlü yanaşma, emosional neytrallıq prinsipinə əməl edilməsi daha məqsədəuyğundur.

Tabeliyindəki işçilərlə xidmətdənkənar münasibətlərdə xüsusilə diqqətli olmaq zəruridir. Rəhbər işçinin tabeliyindəki işçiyə şəxsi xahişlərlə müraciət etməsi və işçinin də bunları həvəslə yerinə yetirməsi, çox zaman bu şəxslər arasında ikimənalı münasibətlər yaradır ki, bu halda xidmət göstərən rəisin onun kiçik, bəzən isə böyük xətalарına göz yummasını gözləyir

Lakin əgər rəhbər və tabeliyindəki işçi arasında yoldaşlıq, yaxud hətta dostluq münasibətləri mövcuddursa, məsələ başqa şəkil alır.

Burada, bir qayda olaraq, şəxsi xahişlər qarşılıqlı xarakter daşıyır və işə ziyan vermir.

Tabeliyində olan işçilərin fəaliyyətinə verilən və ən müxtəlif formalarda ifadə edilən müsbət qiymət - əməyin mənəvi stimullaşdırılmasının ən mühüm vasitələrindən biridir.

İdarə müdiri tərəfindən, həm də başqalarının iştirakı ilə (əlbəttə, bu daha yaxşı olardı), yaxud «göz-gözə» söylənen hətta sadəcə «təşəkkür edirəm», yaxud «çox sağ olun» sözləri - işçinin əməyini mənəvi cəhətdən stimullaşdıran məhz həmin müsbət qiymətdir. Bu zaman yadda saxlamaq lazımdır ki, istənilən formada ifadə edilən rəğbətləndirmə uzun müddət ləngidilməməli, onun üçün səbəb yarandığı zaman ifadə edilməlidir.

Əgər söhbət rəhbər işçi tərəfindən söylənen xoş sözdən gedirsə, o zaman təkcə yaxşı yerinə yetirilmiş iş üçün tərif yox, həm də insana xoş münasibətin istənilən təzahürü nəzərdə tutulur.

Belə ki, əməkdaşlarına diqqətli olan rəhbər onları qarşıdakı bayram münasibətilə təbrik etməyi unutmaz. O, əməkdaşlar üçün əlamətdar olan günləri, xüsusilə əmək fəaliyyətinin ildönümlərini bilər və hətta insana göstərilən ən kiçik diqqətin belə qarşılıqlı hörmət və inam yaratdığını başa düşər.

## Son söz əvəzi

Mən qəti əminəm ki, yaxşı danışıq qabiliyyəti yalnız qrammatik qaydaları öyrənməklə, nitq mədəniyyəti haqqında elmləri mənimsəməklə yaranmır. Və yaxud yalnız onların hesabına formalaşmır. Bundan ötrü yaxşı nətiqlərin nitqlərinə diqqətlə qulaq asıb, onları əməlli-başlı araşdırmaq, bədii ədəbiyyat oxumaq, özü də dili yaxşı bilən, səlīs və rəvan yazmağı bacaran yazıcıların və şairlərin əsərlərini oxumaq lazımdır. Bununla belə, kitabda yazılanları ümumiləşdirərək, ən vacib məqamları bir də təkrar qeyd etmək istəyirəm.

Ritorikada nitq təsirlərinin aşağıdakı psixoloji-didaktik prinsiplərindən istifadə olunur: anlaşıqlılıq, assosiativlik (assosiasiya-şüurda ayrı-ayrı təsəvvürlər arasındakı əlaqə), ekspressivlik (təsirlilik, ifadə qüvvəti), və intensivlik (səmərəlilik, gərginlik).

*Anlaşıqlılıq prinsipindən* istifadə edərkən dinləyicilərin mədəni-savadlılıq səviyyəsini, onların həyat və istehsalat təcrübəsini nəzərə almaq lazımdır. Heç bir zaman unutmaq olmaz ki, bir çox insanlar eşitmək istədiklərini eşidirlər. Buradan da hər bir auditoriyanın emosional-psixoloji təbəqələşməsinin nəzərə alınması zərurəti meydana çıxır.

Anlaşıqlılığın yüksəldilməsi üçün az məlum olan informasiyanın, həmçinin onunla birlikdə müxtəlif xarakterli məlumatların (yenilik və orijinallıq) verilməsi və onların həqiqiliyinin göstərilməsi üsulu çox səmərəlidir.

*Assosiativlik prinsipi* dinləyicilərin emosional və rasional yadına müraciət etməklə onlarla eyni həyəcan və düşüncələri yaşamaqla əlaqədardır. Müvafiq assosiasiyalar oyatmaq üçün eyniyyət, oxşar hadisələrə müraciət, mülahizələrin obrazlılığı kimi üsullardan istifadə olunur.

*Ekspressivlik (təsirlilik) prinsipi* çıxış edənin tamamilə öz söylədiklərinə inandığını göstərən emosional, həyəcanlı nitqində, onun mimikaları, jestləri və duruşunda ifadə olunur. Həyəcanlılıq,

ürəkdən gələn sevinc, yaxud kədər, başqasının halına yanma – bütün bunlar ekspressivliyin konkret formalarıdır.

İntensivlik prinsipi informasiyanın ötürülmə sürəti ilə xarakterizə edilir. Müxtəlif informasiya növləri və müxtəlif insanlar şərhin və nitqin mənimsənilməsinin fərqli sürətinə ehtiyac duyurlar.

İnsanların temperamentini, konkret informasiya növünü qəbul etmək üçün hazırlıq səviyyəsini nəzərə almaq lazımdır. Bununla əlaqədar aşağıdakılar mühümdür: çıxış edənin auditoriyanın əhvalruhiyyəsini nəzərə almaq bacarığı; auditoriyanın müəyyən informasiya materialı ilə işləmək qabiliyyəti; çıxış edənin auditoriyaya informasiyanın mənimsənilməsi üçün zəruri olan sürət rejimini təqdim etmək bacarığı.

Natiqlik vasitələrinin bütöv bir kompleksi mövcuddur ki, onların ünsürlərindən biri də *kommunikasiya təsirləridir*. Onları daha ətraflı nəzərdən keçirək.

*Xarici görkəm təsiri*. Bir qayda olaraq, əvvəlcə insanı onun xarici görkəminə əsasən qəbul edirlər və bu ilk təəssürat sonrakı qarşılıqlı münasibətlərə təsir edir. (*İnsanı geyiminə görə qəbul edib, ağlına görə yola salarlar. Azərbaycan atalar sözü*) Bu səbəbdən, mütəxəssis geyim estetikası, yaxşı qurulmuş mimika, çox yüksək mərifət hissi ilə silahlanmalıdır ki, ətrafına cazibə qüvvəsi saçaraq, gözəl tərzilə həmsöhbətinin rəğbətini qazana bilsin.

Geyimdə eksentrikliyə (qeyri-adilik, qəribəlik) yol vermək lazım deyil. Geyimdəki heç bir element hərəkətlərin sərbəstliyini məhdudlaşdırmamalıdır. Geyimdə təvazökarlıq vulqar şıqlıqdan yaxşıdır. Bununla belə, işgüzar görüşlərdə brend markalı eynək, mobil telefon, qələm və qol saati yüksək təəssürat effektləri hesab edilir.

Nitqi müşayiət edən jestlər informasiyanı ötürmə vasitələrindən biri olub, onu qüvvətləndirməyə və dinləyiciləri inandıрмаğa kömək etməyə yönəldilmişdir.

Lakin süni, teatral jestlər nitqin səmimi olmadığını göstərməklə, əvvəlcədən bu haqda mənfi rəy yaradıb, inamsızlıq doğurmaqla natiqə çox ziyan verir. Danışan xüsusi olaraq jestlər axtarmamalı, həm də öz təbii jestlərini nəzarətdə saxlamalıdır.

*İlk ifadələrin təsiri* insanlarda yaranmış ilkin təəssüratı möhkəmləndirir, yaxud dəqiqləşdirir. İlk ifadələrdə maraqlı, orijinal ünsürlərə malik, eşidildiği anda diqqəti özünə cəlb edən bilən informasiya toplanmalıdır.

*Əsaslandırma təsiri.* Nitq əsaslandırılmış, inandırıcı, məntiqli olmalı, eyni zamanda, informasiya üzərində düşünmək və onu dərk etmək istəyi yaratmalıdır.

*İnformasiyanın hissə - hissə təqdim edilməsi təsiri* dinləyicilərin diqqətini cəlb edib saxlamağın səmərəli ritorik üsullarından biridir. Bu təsir yeni, maraqlı informasiyanın və dəlillərin bütün nitq boyu səpələnməsinə və əvvəlcə söylənilənlərin interpretasiya edilməsinə (həmin fikirlərin başqa sözlərlə çatdırılmasına) əsaslanır. Beləliklə, çıxış edən «təzə» informasiyanı hissə-hissə ortaya ataraq dinləyicilərin diqqətini fəallaşdırır.

*Bədii ifadəlilik təsiri* – bu, cümlələrin savadlı qurulması, vurğudan duzğun istifadə, metafora, hiperbolaların işlədilməsi və sairidir. Volter demişkən, əgər ən gözəl fikir də pis ifadə olunarsa, dəyərini itirər.

*Relaksasiya (rahatlatma) təsiri.* Vaxtında zarafat etməyi, maraqlı bir söz söyləməyi bacaranın işi bunu etməyi bacarmayandan daha yaxşı olur. Yumor insanların azca dincəlməsi üçün təbii şərait yaradır, onları yaxınlaşdırır və xeyirxah münasibət yaradır. Lakin zarafatdan istifadə edərkən, vaxtilə Cəfər Cabbarlının dediyi müdrik sözləri unutmaq olmaz: «Nə zaman ki, gülüş, zarafatçılıq və yumor vasitə rolunu oynayır, hər şey öz qaydasında olur. Onlar məqsədə çevrildikdə isə əqli pozğunluq başlayır.»

Ritorikanın ilk anlayışı natiqidir. Onun sözlərinin ünvanlandığı insanlar natiqin auditoriyasını (latın dilində *audire* – eşitmək) təşkil edir. Çıxış prosesində natiq və auditoriya bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqədədirlər.

Natiq auditoriya qarşısında danışarkən, bir qayda olaraq, iki arzusu olur: öz fikirlərini bölüşmək və bu zaman hiss etdiyi duyğuları çatdırmaq. *Fikir və hisslərin, nitqin əqli və hissi ünsürlərinin uzlaşması natiqlik sənətinin mahiyyətini təşkil edir.* Burada ziddiyyət yoxdur. Bu ünsürlərin hər ikisinin natiqin nitqindəki mövcudluğu hüquqidir.



Məsələ bundadır ki, insan təfəkkürü iki formada fəaliyyət göstərir: məntiqi və obrazlı; onlara da dərkətmənin iki müxtəlif növü - elm və incəsənət xasdır ki, burada onlar qarşılıqlı surətdə bir-birini tamamlayır.

Bununla əlaqədar olaraq, natiqin nitqi emosional – intellektual yaradıcılığın canlı sözdə təzahür edən özünəməxsus növünü təşkil edir: o, eyni zamanda həm insanın hisslərinə, həm də şüuruna təsir göstərir. Camaat qarşısında çıxış ustalığı da insan təfəkkürünün bu iki formasından bacarıqla istifadə etməkdən ibarətdir.

Sadalananlar aşağıdakı nəticəyə gəlməyə imkan verir ki, natiqin nitqi özündə təkcə insanların düşüncəsinə yox, həm də duyğularına təsir göstərir, bu səbəbdən də emosionallıq camaat qarşısında çıxışın tamamilə təbii, eyni zamanda, zəruri keyfiyyəti olub, onun məzmununun qavranılaraq mənimsənilməsinə kömək edir.

Yekunda natiqlik sənəti üzrə öncə söylədiklərimizin qısa xülasəsi kimi daha ümumi məsləhətlərimizi verək:

1. Yalnız söyləməyə sözlünüz varsa və nitqinizin mühüm, yaxud faydalı olacağına əminsinizsə, çıxış edin.

2. Sizə söz verilən kimi çıxışa başlamayın. Bir qədər gözləyin. Dinləyicilərə sizə 15-20 saniyə baxmaq imkanı verin. Sonra auditoriyaya baxın, gülümsəyin və «salam» - söyləyin.

3. Əgər nitqinizi kağızdan oxumaq qərarına gəlmisinizsə, bunu sanki qarşınızdakı insanla söhbət edirmiş kimi edin. Əgər «kağızsız» çıxış edirsinizsə də, fərqi yoxdur, arabit qısa məlumat və rəqəmləri kağızdan oxuyun, əgər hətta bu məlumatları əzbər bilsəniz də, onları oxumağınız dinləyicilərdə həmin məlumatların səhihliyinə aid şübhələri aradan qaldırır.

4. Nitq müzakirə edilən məsələ ilə məhdudlaşmalı, ciddi şəkildə yoxlanmış və seçilmiş faktlara əsaslanmalıdır.

5. Nəzərlərinizi ayrı-ayrı şəxslərin üzərində saxlamayın. Yadda saxlayın ki, uzunmüddətli diqqətli baxış xoşagəlməz hiss oyadır. Bu səbəbdən, nəzərlərinizi ayrı-ayrı dinləyicilərin üzərindən sürüşdürün. Bu, dinləyicilərin diqqətini cəlb edir və onlarda hüsn-rəğbət oyadır.

6. İfadəli danışın, çünki ifadəli nitq fikrin ən müxtəlif çalarlarının böyük çoxluğunu çatdırmaq imkanına malikdir.

7. Şəxsi söz ehtiyatınızdan bütünlükdə istifadə edin. Nitqinizdən dəftərxana ifadələri və vulqarizmləri kənarlaşdırmağa səy göstərin. Həmçinin kitab üslubundan da qaçın.

8. Dinləyicilərin diqqətini qıcıqlandırın. Yadda saxlayın ki, gözləmək gözlənilməzlikdən daha çox maraq və emosiya oyadır. Nitqinizin əvvəlində əsas məsələlərin qarşıda olacağına işarə edin və sonra da bir neçə dəfə bunu xatırladın. Elə ilk sözlərdən dinləyiciləri maraq «qarmağına», «sürpriz» intizarına «ilişdirmək» lazımdır.

9. Fasilə etməyi öyrənin. Bu, diqqətinizi ən mühüm fikirlərdə cəmləməyə, nəticələrin gözlənilməzliyi qabartmağa, şərh olunanları ümumiləşdirməyə kömək edir.

10. Sözlərinizi jestlərlə birləşdirin. Çox zaman ifadəli bir jest sözsüz də anlaşılır. Jestlər çox kiçik, dəqiq və ifadəli olmalıdır. Mimikalar mülayim və xeyirxah olmalıdır.

11. Nitqin sürətini dəyişdirin. Bu, nitqə ifadəlilik verir. Nitqin sürətinin dəyişdirilməsi qavramanın da sürətini dəyişdirir və dinləyicinin fikrinin yayınmasına imkan vermir. Səsinizin intonasiyasını da dəyişin – o gah yüksəlməli, gah da alçalmalıdır. Səsin tonunun qəflətən dəyişməsi sözü, yaxud ifadəni ümumi fondan çıxarıb fərqləndirir.

12. Ucadan, aydın, ifadəli danışın, lakin zəruri ehtiyac olmadıqda, səsinizi yüksəltməyin.

13. Təlimatverici tondan, səsinizdə nəsihətəməz-öyrədici notların olmasından çəkinməyə çalışın.

14. Ehtiyatda çətin anda köməyinizə çata biləcək yumoristik əhvalatlar, zarafatlar, söhbət və lətifələr saxlayın.

15. Həmişə çıxışınızı nə isə qeyri-adi şəkildə başlamağa, sonunu isə parlaq və dolğun etməyə çalışın, çünki həmişə çıxışın əvvəli və sonu daha yaxşı yadda qalır. Əgər hər halda nitqin əsas tezisləri şərhin məntiqinə görə mətnin ortasına düşürsə, o zaman çıxışın sonunda onları xülasə etmək lazımdır.

## ƏLAVƏLƏR

Dahi rus yazıçısı Lev Tolstoy 18 yaşında olarkən xoşbəxtlik və uğur qazanmaq üçün «10 qızıl qayda» tərtib edib. Ömrünün axırına kimi bu qaydalara riayət edəcəyinə söz verib:

1. Tez qalx. Məsələn, saat 5-də.
2. Tez yat. Məsələn, saat 21.00-da.
3. Az ye. Şirniyyatdan uzaq dur.
4. Ev işlərinin bacardıqca özün et. Başqalarına etdirmə.
5. Məqsədlərini böl. Bir həyati məqsədin olsun. Amma bunun bəs etməyəcəyini bil və həyatda nail olmaq istədiklərinlə bağlı ayrı-ayrı balaca hədəflərin olsun. Gələn ilin, gələn ayın, gələn həftənin və sabahkı günün hədəflərini ayrı-ayrı, dəqiq şəkildə müəyyənləşdir. Hətta bir saat sonranın, bir dəqiqə sonranın planını müəyyən et. Qulağında sırğa olsun: Böyük məqsədlərə gedən yol, kiçik məqsədlərdən başlayır.
6. Qadınlardan uzaq dur.
7. Çox işləyərək ehtirasını öldür.
8. Yaxşı adam ol, amma başqalarının bunu bilməsinə imkan vermə.
9. Gücünün yetdiyindən daha az xərclə.
10. İndikindən on dəfə varlı olsan da, qətiyyən həyat tərzini dəyişmə.

***Biz isə, əsasən, nətiqlər üçün uğurun 15 qaydasını təqdim edirik:***

**1. Çalışın bütün uğurlarda şəraiti, uğursuzluqlarda isə özünü günahlandırmağa vərdis edin.** Təsəvvür edin ki, Siz bir mühazirə, məruzə, yaxud sadə bir məlumatla çıxış edirsiniz və Sizə böyük maraqla qulaq asırlar. Buna görə toplaşanlara və təşkilatçılara minnətdar olmaq lazımdır. Hesab edin ki, bəxtiniz gətirib. Əgər zaldakılar Sizi pis qarşılasaydılar, onda kim günahkar sayılacaqdı? Camaat, yoxsa təşkilatçılar? Xeyr! Günahkar Siz-

siniz! Yaxşı hazırlaşmamışsınız, zalı ələ ala bilmədiniz! Günahkar yalnız özünüzdən asılı olmayaraq səhvlərinizi təhlil edib bir daha onları təkrar etməyəcəksiniz. Həm də daha həyatdan, dünyadan küsməyəcəksiniz. Ən böyük qazancınız isə o olacaq ki, özünüzü tənbeh etmək, başqalarını da günahlandırmaq istəməyəcəksiniz, deməli, təkmilləşmə prosesi gedəcək!

**2. “Ölümdən başqa hər şeyə çarə var!” Heç vaxt ruhdan düşməyin! “Əgər yaşayırsansa, həyatımı yaxşılaşdırmağa qadirəm!”**

Bəli, ancaq belə! Heç bir çıxılmaz vəziyyət yoxdur! Həqiqətən də, əgər yaşayırsansa, deməli özümüzdə və həyatda nəyi isə yaxşılaşdırmaqla bilirik! İnsanın iradəsi qırılanda, öz-özünə “Vəssalam, hər şey bitdi, daha mən heç nə edə bilmərəm.”-deyəndə beyin sönmür, dini kitablarda yazıldığı kimi, ilahi qüvvələrlə əlaqə kəsilir, ruh düşgünlüyü, məğmunluq, bədbəxtlik başlayır, əgər indiyədək səhvlər olmuşdusa, indən belə bir az da çoxalır. Yox, əgər heç nəyə baxmayaraq, özünüzdə qüvvə tapsanız, mütləq vəziyyətdən çıxış yolu da tapa biləcəksiniz! Mütləq tapacaqsınız!

**3. İradənizin ziddinə getməyi bacarın!**

Bu, yalnız xoşladığınız yeməkdən, yaxud əyləncədən imtina etmək deyil. Bu xarakteri özünüzdə tərbiyə edərək Siz zəhləniz gedən adamlarla səmimi görüşməyi, xoşlamağınız məclisdə gülümsəyərək oturmağı, ürəyiniz istəməsə də ümumi iş xətrinə müəyyən addımı atmağı bacarmalısınız. Bu siyahıya sevimli adamı görərkən hissləri cilovlamaq, heç vaxt hövsələdən çıxılmamaq, “dilin insana fikirlərini gizlətmək üçün verildiyini” qəbul etmək, ən yaxın adamların da nə vaxtsa düşmən ola biləcəyi ehtimalını nəzərə almaq kimi klassik düsturlar da daxildir.

**4. Özünüzlə necə rəftar arzulayırsınızsa, başqaları ilə elə rəftar edin**

Təsəvvür eləyin, zalda oturub çıxışlara qulaq asırsınız. Kim Sizi daha çox cəlb edir? Ağıllı, səliqəli, xeyirxah, səmimi, nəcib, emosional, savadlı, yaxşı diksiyalı, dəqiq jestli, camaata diqqətli... Ona görə Siz ona bənzəməyə çalışırsınız. Siz istəyordunuz, kimsə

Sizin çıxışınızı yarıda kəssin? Əlbəttə, yox! Siz pinti geyinmiş, camaata laqeyd olan məruzəçi ilə ünsiyyət qurmaq istərdinizmi? Yənə də, yox! Nataraz məruzəçi Sizde hansı təəssüratı oyadır? Daha sualım yoxdur...

### **5. Tək olanda da, elə hesab edin ki, kimsə Sizə nəzarət edir.**

Evə gələndə qazanları bir-birinə vurmaq, soyuducudan bankanı götürüb başına çəkmək, şalvarı düymələmədən gəzmək kimi halları elə bilməyin ki heç kəs görmür və ya görməyəcək. Bir gün camaatın yanında bu vərdislərdən biri qəfildən ortaya çıxacaq və biabır olacaqsınız. Ona görə tək olanda da özünüzü cəmiyyətdəki kimi, səliqəli, mədəni, əxlaqlı aparın, hərəkətlərinizə fikir verin. İnsan ilk növbədə özü özünə hörmət etməlidir.

### **6. Təmkin ağlın meyarıdır...**

Mədəni səviyyə nə qədər yüksəkdirsə, insan o qədər tədbirli və təmkinli olur. Əgər bir məclisdə üstünü zə nə işə dağıdıblarsa, bunu "eybi yox" deyərək hiss etdirməmək də olar, qara-qışqırıq salıb bütün zalın diqqətini cəlb etmək də olar. Nəticə isə eynidir-artıq sevimli geyiminiz bulaşib. Xörəkpaylayan Sizə təzə kostyum alan deyil, kimyəvi təmizləmənin pulunu da ondan tələb etmək olmaz. Ümumiyyətlə, iki nəfərdən çox adam varsa, irad tutmaq, danlamaq ədəbsizlik sayılır.

Adamlara "yox" deməyi də bacarmaq lazımdır: elə imtina etmək olar ki, qarşıdakı külqabını götürüb başına vursun, elə də olar ki, təşəkkür edərək gülümsəyib getsin.

### **7. Ziyalı təəssüratı yaratmaq istəyirsinizsə...**

Öz səs tembrinizi formalaşdırın. Aşağı tonda danışmağa vərdiş edin. Geniş istifadə edilməyən söz və terminlərdən yararlanın. Jarqon sözlərdən və ədəbsiz ifadələrdən (lap başqasının dediyini təkrar etməli olsanız da) qaçın, başqalarının söhbətinin sizə maraqlı olduğunu hiss etdirin, diqqətlə qulaq asmağı bacarın, düzgün danışmağa və yazmağa adət edin, xüsusi isimləri, ələlxusus şəxs adlarını dəqiq ifadə edin. Xidməti sirləri - işlə və yaxud kiminləsə bağlı olmasından asılı olmayaraq, gizli saxlayın. Suallara qısa və aydın cavab verməyə vərdiş edin. 4 mövzu barədə camaat arasında, xüsusən də az tanıdığınız adamların içində danışmayın: siyasət,

din, sağlamlıq, pul. Siyasət və din haqqında mübahisə etmək, oturanlara öz sağlamlığından şikayətlənmək, başqalarının əşyalarının qiyməti və qazancı haqda soruşmaq ədəbsizlik sayılır.

**8. Unutmayın: həyat xoşbəxt adamlarıdır. Keçənə güzəşt deməyi bacarın!**

Əgər uğurlu adamsınızsa, demək Sizin düz və rahat yerisiniz, sərrast baxışınız, möhkəm və səmimi əlsıxmanız, optimist əhval-ruhiyyəniz var. Dünyanın ləzzətini dərk edirsiniz- həyat Sizin xoşunuza gəlir. Sizinlə ünsiyyətdə olmaq xoşdur, Sizə maraqla qulaq asırlar, ətrafa müsbət enerji paylayırsınız! Birdən uğursuz olsanız, necə olar? Daim qıcıqlanmış vəziyyət, dalğın baxışlar, danışqda yalvarış intonasıyası, bir az alçaldılmış görkəm və bütün dünyadan küskünlük... Belələrinə heç kəs yaxınlaşmaq da istəmir-bədbəxtlik keçici ola bilər deyər... Nəzərə alın! Bir də, kiminsə hamı ilə problemi varsa, demək ən böyük problem elə o özüdür.

**9. Ötən hər günü təhlil edin: ən yaxşısı öz səhvlərindən öyrənməkdir!**

Bu kitabda da dəfələrlə yazılıb- çıxışlarınızı, lap elə sadə söhbətlərinizi diktofona yazın, sonra dinləyin. Doğrudur, Bismark deyib: "Axmaqlar öz səhvlərindən, ağıllılar başqalarının səhvlərindən öyrənirlər." Ancaq kim nə deyir-desin: adam öz səhvlərindən öyrəndiyini heç yerdən öyrənə bilməz. Ona görə inadla və daimi özünütəhlil lazımdır. Həyatın vacib qanunlarından biri olan öz üzərində işləməyi unutma! Hər gün az da olsa, irəli getmək lazımdır. Həyatda dayanmaq məfhumu yoxdur-irəli getmirsənsə, deməli geri gedirsən!

**10. Bütün dərdlərin, stresslərin, uğursuzluqların ən yaxşı dərmanı – optimizmdir.**

Səhər-səhər bir balaca idman! Piyada gəzmək! Maraqlı kitablar oxumaq! Dostları görəndə gülümsəmək! Özünə inam! Və əlbəttə, bir azca yumor hissi! Rüstəm bəy demişkən, vəssalam, şüdtamam! Cəmi-cümlətani bunlar kifayətdir ki, optimizmi qoruyub saxlayasan. Çalışın ki, həmin optimizmi başqalarını da ötürə biləsiniz. Məhriban baxış, ruhlandırıcı təbəssüm və xoş sözlər... Əgər istəyirsiniz ki, tale Sizin üzünüzə gülsün, əvvəlcə Siz ona xoş əhval-ruhiyyə

bağışlayın! Başqa cür desək- həyatın hər var günündə gülümsəyin, dünyaya, insanlara gülümsəyin, hər bir hadisəyə gülümsəyin. Gülümsəmək- qarşıdakı adamda rəy yaratmaq üçün ən asan və vacib şərtdir. Hətta həyəcanlı görüşün gərginliyi gülümsəməyə imkan vermirsə də, özünüzü məcbur edin- gülümsəyin! Tək olanda 3 dəqiqə öz-özünüzlə gülümsəyin. Sizə elə gəlməsin ki, bu dəlilikdir. Bir müddətdən sonra görəcəksiniz ki, mexanizm işə düşdü- beyin lazımi siqnalı qəbul etdi, Siz özünüzü xoşbəxt hiss edəcəksiniz və təbii təbəssüm yaranacaq... Unutmayın ki, biz ətrafdakılarla onların rəftarından daha yaxşı rəftar edə biliriksə, demək onlardan yüksək səviyyəliyə.

**11. Yadda saxlayın: kiməsə qəzəblənmək- faydasız işdir! Qəzəb yalnız Sizin xasiyyətinizi korlayır və işlərinizə mane olur! Nə olur, qoy olsun! Türklər demişkən, keçmiş olsun!**

Dostlara qəzəblənmək olmaz, düşmənlərə isə- onlar da elə bunu istəyir deyə, düzgün deyil! Qəzəb və paxillıq insanı içdən yeyir. Tutaq ki, kimsə Sizin çıxışınız vaxtı yəndəmsiz bir söz deyib, atmaca atıb. Çıxışınız çoxdan qurtarıb, ancaq həmin söz Sizə rahatlıq vermir. Unudun, əsəbləşməyin, bağışlayın onu! Bu tərbiyəsizliyi və səviyyəsizliyi bağışlayın! Onun dediyi artıq çoxdan yadından çıxıb. Yatır rahatca. Siz isə vumuxursunuz. Niyə? Boşlayın, getsin!

Bəzi kinli adamlar nəyin bahasına olursa-olsun intiqam almaq istəyirlər-ancaq bilmirlər ki, qəzəbi içlərinə yığırlar. Bu qəzəb də adamı sıxır və yaşamağa mane olur. Elə ki intiqam alınır- həmin qəzəb yoxa çıxmır, sadəcə inkişafdan dayanır, çünki qəzəb yalnız dağıtmağa qadirdir-hər şeydən qabaq da adamın özünü.

**12. Dünyanın bütün tanınmış adamlarına baxsaq görmək olar ki, bu adamların hərəsi dünyaya nə isə verib.**

Gərək bir şey verəsən ki, götürməyə imkan olsun. Əgər Sizin məqsədiniz dünyadakı dəyərləri artırmaq olsa, Siz həyatın növbəti mərhələsinə yüksəlmiş olarsınız. Bir də sual verməkdən çəkinməyin. Bütün canlılardan fərqli olaraq allah tərəfindən insana maraqlı hissi verilib. Ağıllı adamlar həmişə sual verirlər: özlərinə, başqalarına – həlli tapmaq üçün! Suallar Sizə yeni şeylər öyrənməyə və özünüzü təhlil etməyə imkan verir.

### **13. Həyatın vacib qaydalarını bilməliyik: nəyə inanırıq, nəyə ümid edirik, kimi sevirik.**

Siz gərək qarşısında çıxış etdiyiniz kütləni sevib, hörmət edəsiniz. Onlar Sizə inanmalıdırlar. Yoxsa Sizin çıxışınız səmimi alınmaz. Siz ünsiyyətdə olanda daim ümid edirsiniz ki, Sizi düzgün başa düşürlər.

*İnam*- elə hissdır ki, hər şeydən qabaq gərək özünə qarşı olsun, inanasan ki, adamlar səni başa düşürlər, yəni optimist olasan. İnsanlara inanmaq, onların yaxşı cəhətlərini görüb dəyərləndirmək isə onları yaxşı adam, sizin işinizi isə rahat edir.

*Ümid*-həmişə inanasan ki, öz məhəbbətini tapacaqsan.

*Məhəbbət*-həyata olan sevgidir.

Və ümumiyyətlə həyatı sevə-sevə yaşamaq lazımdır. Düzdür, yoxsa yox?

### **14. İnsanın qiyməti onun nəyə qadir olması ilə yox, nə etməsi ilə ölçülür. Bacarıqlı yox, qiymətli adam olmağa çalışmaq lazımdır.**

**Dünyanın bütün tanınmış adamlarına baxsaq görmək olar ki, bu adamların hərəsi dünyaya nə isə verib. Gərək bir şey verəsən ki, götürməyə imkan olsun. Əgər Sizin məqsədiniz dünyadakı dəyərləri artırmaq olsa, Siz həyatın növbəti mərhələsinə yüksəlmiş olarsınız. Bir də sual verməkdən çəkinməyin. Bütün canlılardan fərqli olaraq allah tərəfindən insana maraq hissi verilib. Ağıllı adamlar həmişə sual verirlər: özlərinə, başqalarına – həlli tapmaq üçün! Suallar Sizə yeni şeylər öyrənməyə və özünüzü təhlil etməyə imkan verir.**

### **15. Həmişə VIP olun!**

Vətənpərvər, İntizamlı, Peşəkar! Vətəni həmişə sevməyi bacarın, ən çətin günündə də, xoş vaxtlarda da! Yadda saxlayın ki, dövlət ayrı şeydir, Vətən ayrı şey! Əgər bir məmurdan incisəniz də, bu Vətəndən küsmək olmamalıdır. Onu sevib hörmət etmək, övladlarda da bu hissi tərbiyə etmək lazımdır."Vətəni sevməyən insan olmaz, Olsa, o şəxsdə vicdan olmaz." İntizamlı olmağı özünüzdə tərbiyə edin, qeyd olunduğu kimi, tək olanda da, cəmiyyət içində də. Verdiyiniz sözə əməl edin, dəvət olduğunuz yerə heç vaxt gecikməyin. Əgər gecikmək



zərurəti yaranarsa, əvvəlcədən xəbərdar edin, vacib səbəbi deyin. İnsanlar haqqında heç vaxt pis fikir deməyin. Öz peşənizin vurğunu olun, daim üzərinizdə çalışın, sevərək işləyin! “İstər bəstəkar ol, istər nəqqaş ol, Şair ol, rəssam ol, heykəltəraş ol, Yaratdığın şeyi sevərək yarat, Hər işdə uca ol, hamıdan baş ol!”(M.Müşfiq)

## NİTQ MƏDƏNİYYƏTİNƏ AİD NÜMUNƏLƏR

### **Kommunal xidmət idarəsi rəhbərinin iclasdakı çıxışı**

#### **(xarakterik nümunə)**

*Yoldaşlar!*(Sovet vaxtının müraciəti)

Biz işimizdə *perevorot* (dəyişiklik, dönüş) etməliyik. Belə işləmək olmaz. *Uborşitsaların* (xadimələrin) da işindən narazılıq var, *katelni* (qazanxana) də yaxşı işləmir, *tok* (cərəyan, elektrik) işinə baxanlar da. *Remontşikləri* (təmirçiləri) *vapşey* (ümumiyyətlə) demirəm. Hamı *çerez-çerez* (yəni-barmaqarası) iş görür. *Malyarları* (rəngsazları) göndərmişik *icranın* (rayon icra hakimiyyətinin) *rasprejeniyasına* (sərəncamına), 2-si çıxıb aradan. *Plotniklər* (dülğərlər)gedib *padyezdləri* (girişləri) *remonta* (təmirə), qapıların *ruçkaların* (dəstəklərini) düzəltmək əvəzinə, *petlaları* (əncamələri) də xarab eləyiblər. *Kamenşiklər* (bənnalar) *otpuskada* (məzuniyyətdə), *şkaturşiklər* (malaçılar) hansı cəhənnəmdə, bilmirəm. Keçən *sabraniyada* (iclasada) tapşırıışdım ki, *detsadın* (uşaq bağçasının) qabağında ağac əkilsin. Kimin vecinədir? Bağbanlar *lapatka* (bel) aldırmağdan başqa heç nə bilmirlər. *Vopşem* (ümumiyyətlə, nə isə), *dəy* (daha) mən deməkdən *nadayel olmuşam* (bezmişəm). *Hamuvuzu* rədd eləyəcəyəm. *Qlavnu injeneri* (baş mühəndisi) də, sizi də. *Nöşün* (ona görə ki, ) ki, *naqlət* (ağ) eləmişüz. Bilün ki, mən *lyuboy* (hər hansı) adamı çıxardandan sonra onu heç *aperasiya* (apellyasiya) məhkəməsi də *vosstanavit* (bərpa) eləyə bilməz. Qurtardı, gedə *bilərsüz*.

## “Farqelet”

Sovet dövründə alimləri “Milyonların Lenin universiteti” adı altında kəndlərə ezamiyyətə göndərmək dəb idi. Bizim Bakı Dövlət Universitetinin tanınmış alimlərindən birini (artıq dünyasını dəyişib, Allah rəhmət eləsin!) dağ rayonlarından birinə mühazirə oxumağa göndərilər. Plan xətrinə görüş olduğu üçün kənddə zalı kolxozçuların hesabına doldururlar. İşin qaynar vaxtında zorla klubə gətirilən kəndlilər deyində-deyində mühazirəni dinləyirlər. Alim də bu istidə onlara 1 saat yarım Marksiz-leninizm fəlsəfəsindən gərəksiz bir mühazirə oxuyur. Bəzən kənd adamlarının canlarını qurtarmaq üçün candərdi dözdükləri mühazirədə alim hazırlaşmadığı üçün ağzına gələni danışır. Sonda arxayın-arxayın “Kimin sualı var?” soruşanda bir cavan oğlan arxadan əlini qaldırır. “Buyur, bala”-deyəndə oğlan soruşur: “Professor, Farqelet nədir?” Alim o anda düşünür ki, bu cavan oğlan yəqin hansı kitabdansa bu termini əzbərləyib, məni yoxlamaq üçün sual verir. Özünü hazırlıqlı göstərmək üçün təxminən 15 dəqiqə farqelet haqqında, onun fəlsəfənin vacib kateqoriyası olması barədə danışır, Marksın, Leninin konkret əsərlərini, səhifələrini nümunə göstərir, orada farqelet barədə geniş şərhlər olduğunu deyir. Əldən-dildən düşəndən sonra oğlandan soruşur: “başa düşdün, bala?”. Oğlan utana-utana ayağa qalxır ki, “başa düşdüm e, müəllim, ancaq siz bayaqdan danışdıqca, mən pəncərədən bayıra baxırdım, kəndin poçt binasının üstündə “teleqraf” yazılıb, onu tərsinə oxuyub soruşdum ki, farqelet nədir?” Alim istidən çox xəcalətindən tərləyib çölə çıxır.

*(Kütlə qarşısında nitqə aid olan bu nümunədə alim bir neçə səhvə yol verir. İlk növbədə auditoriyanın tələbləri və səviyyəsi nəzərə alınmır, ona görə çıxış maraqsız alınır. Verilən suala cavabı bilmədiyi halda “bu barədə gələnlə danışırıq” tipli cavablar əvəzinə, birtəhər vəziyyətdən çıxmaq istəyib özünü gülünc vəziyyətə salır. Bilmədiyi mövzunu sadə cavablandırmağa olduğu halda bir qədər də mürəkkəb variant seçir, misallar, istinaadlarla dolaşıqlıq yaradır).*

## Molla Nəsrəddinin qələmi

Molla Nəsrəddin mədrəsədə dərs deyirmiş. Bir gün valideynlərdən biri ona bir qab paxlava gətirir. Molla da həmin vaxt başqa yerə getməliymiş. Paxlavanı taxçaya qoyub deyir:

- Uşaqlar, buna toxunmazsınız. Bunu mənə göndərən adamın mənə ədavəti var, içinə zəhər qatıb, yesəniz zəhərlənərsiniz. Molla tapşırığını verib gedir. Mollanın qardaşı oğlu bu sinifdə oxuyurmuş. O bilir ki, molla uşaqları aldadıb, paxlavanı yeməsinlər. Molla gedən kimi taxçadan qabı çıxardır, paxlavanı yeməyə başlayır. Uşaqları da yeməyə dəvət edir. Uşaqlar yeməkdən boyun qaçıb deyirlər:

- Paxlava zəhərlidir, biz yemirik, yesək ölürük.

Qardaşoğlu deyir:

- Molla bizi aldadır, gəlin yeyin.

Uşaqlar deyirlər:

- Bəs biz mollaya nə cavab verək?

Oğlan deyir:

- Siz gəlin yeyin, mollaya cavabı özüm verərəm.

Uşaqlar paxlavanı tamam yeyib qurtarırlar. Qardaşoğlu mollanın sevimli qələmini sındırıb qutunun üstünə qoyur. Molla gəlir, qələmini sınımış görüb uşaqlardan acıqlı soruşur:

- Bunu kim sındırdı?

Oğlan ağlaya-ağlaya deyir:

- Yazanda sındı. Əmimin üzünə necə baxacağam?! - deyib özümü öldürmək istədim. Paxlava qabını taxçadan götürdüm, gözümü yumdum, yeməyə başladım. Hamısını yedim. Bədbəxtlikdən ölmədim.

Molla dilxor olub uşağa deyir:

- Mən sənə bir söz demirəm. Hiyləgərlik bizim nəslə vergi verilib.

*(Yalançı əsaslandırılmaya aid parlaq misaldır. Qardaşoğlu paxlavanı yediyini əsaslandırmaq üçün qələmi sındırır və özünü öldürmək məqsədilə paxlavanı yediyini deyir.)*

## **Ata və ananın mülahizələrində səhv nədən ibarətdir?**

Köhnə bir Çin lətifəsində deyilir ki, bu il yaşlı olmayan insanlar gələn il yaşlı ola bilərlər.

Bir ailədə qız uşağı dünyaya gəlir. Atanın dostu onun yanına gəlir və qızını özünün 2 yaşlı oğluna nişanlamaq istəyir. Qızın atası hirsələnir və deyir:

-Mənim qızımın cəmi bir yaşı, sənin oğlunun isə artıq iki yaşı var. Deməli, oğlun qızımdan 2 dəfə böyükdür. Qızımın 20 yaşı olanda oğlanın artıq 40 yaşı olacaq. Öz qızımı qoca nişanlıya niyə erə verməliyəm?

Onun arvadı bu sözləri eşidir və etiraz edir:

-İndi bizim qızımızın 1 yaşı var, gələn il isə 2 olacaq və deməli onlar yaşlı olacaqlar. *(lakin həm atanın, həm də ananın mülahizələrində yalançı əsas mövcuddur.)*

## **Mülahizənin səhvi nədədir?**

Bir qədim sofizmdə isbat edilir ki, gözlər görmək üçün zəruri deyil: «Görmək üçün gözə malik olmaz vacib deyil. Sağ gözümüz olmadan biz görürük. Sol gözümüz olmadan da görürük. Sol və sağ gözlərdən başqa gözümüz olmadığı üçün, məlum olur ki, görmə üçün heç bir göz zəruri deyil».

*(Səhvdir – düzgün olmayan mühakimədir. Həqiqətən də, biz sağ gözümüz olmadan görürük, lakin sol gözümüzlə görmək şərtilə. Sol gözümüz olmadan da görürük, lakin əgər sağ gözümüzlə baxırıqsa. Mühakimə düzgün olmayan sxem üzrə gedir: «Əgər birincisi deyilsə, üçüncüsüdür, əgər ikincisi deyilsə, üçüncüsüdür; nə birincisi, nə də ikincisidirsə, deməli üçüncüsüdür». Mülahizələrin həqiqət olması üçün zəruri olan tam formalaşdırılmadan («Əgər biz sol gözümüzlə görürüksə, əgər biz sağ gözümüzlə görmürüksə, deməli, hər halda görürük» və «Əgər biz sağ gözümüzlə görürüksə,*

*sol gözümüzlə görmürüksə, hər halda görürük») tələb olunan hökm çıxarıla bilməz).*

## **Toyuq və yumurta**

«Toyuq əvvəl yaranıb, yoxsa yumurta» sualına necə cavab verilməlidir?

«Toyuq əvvəl yaranıb, yoxsa yumurta» sualına cavab verməli olan adam bir qayda olaraq, çətinlik çəkir. Toyuq əvvəl əmələ gələ bilərdimi? Yox, çünki o, yumurtadan çıxmalı idi. Deməli əvvəlcə yumurta yaranıb? Bu da düz deyil, çünki onu toyuq yumurtlamalı idi.

Bəzən belə sualları mühakirə etməkdən ümumiyyətlə imtina edirlər, çünki bu mübahisənin qapalı dairə şəklində sonsuza qədər davam edəcəyini düşünürlər. «Yumurtanın olması üçün toyuq mövcud olmalı idi; lakin toyuğun mövcud olması üçün əvvəlcə yumurta olmalı idi; lakin yumurtanın meydana çıxması üçün...»

*(«Toyuq əvvəl yaranıb, yoxsa yumurta» sualı heç bir xüsusi dərinliyə malik deyil, eynilə orada «sonsuz eniş» də mövcud deyil. Sual sadəcə çoxmənalıdır, onun arxasında iki, hətta üç müxtəlif sual gizlənmişdir. O sualardan hər birinə, əlbəttə cavab vermək mümkündür. Lakin onlar üçü birlikdə, bir sual şəklində, həm də yalnız «bəli», yaxud «xeyr» cavabını tələb edən bir şəkildə verildikdə, cavab vermək mümkün olmur.*

*Birincisi - konkret toyuğu və konkret yumurtanı nəzərdə tutmaq mümkündür. Fərz edək ki, eyni zamanda bizə konkret toyuq və hansısa bir yumurtanı göstərirlərsə, aydın məsələdir ki, bu toyuq bu yumurtadan çıxmamışdır. Çox güman ki, bu toyuq bu yumurtadan çox-çox əvvəl yaranmışdır və ola bilər ki, bu yumurtanı da elə həmin toyuq yumurtlamışdır.*

*İkincisi, sual canlıların bir növü kimi toyuqların təkamülündən bəhs edir. Bu halda deyə bilərik ki, (əgər biz toyuqların, dovşanların, atların, insanın və i.a. eyni zamanda yaradılmasına inanırıqsa) yumurtasından bütün sonrakı toyuqların yarandığı ilk toyuq mövcud olmamışdır, eynilə ilk toyuğun çıxma biləcəyi ilk yu-*

*murta da mövcud olmamışdır. Sual düzgün qoyulmayıb, onu «Canlı növlərinin uzunmüddətli təbii təkamül prosesində yumurta qoymaqla çoxalan toyuqlar necə meydana gəlmişlər» şəklində formalaşdırmaq lazımdır. Bu somuncu sualın cavabını Ç.Darvin tərəfindən yaradılmış növlərin meydana gəlməsi nəzəriyyəsi verir. Məsələn, toyuqlar, eynilə quşların digər növləri kimi uçan kərtənkələlərdən – pterodaktillərdən törəmişlər. Onlar da yumurta qoymaqla çoxaldılar. Deməli, əgər sual verilsə, bu sual «nə əvvəl olmuşdu- pterodaktil, yoxsa onun yumurtası?» şəklində olmalı idi.*

*Üçüncüsü - toyuq və yumurta haqqında sual verərkən, ümumiyyətlə toyuğu və ümumiyyətlə yumurtanı nəzərdə tutmaq olar. Lakin ümumiyyətlə at, yaxud ümumiyyətlə insan və s. (nə kişi, nə qadın, nə kök, nə arıq) mövcud olmadığı kimi, belə toyuq və belə yumurta mövcud deyildir. Əgər suala belə məna verilsə, bu- hipostazlaşdırma, mücərrədləşdirməklə fərdiləşdirmə, onlara ayrı-ayrı əşyalar kimi mövcud olmaq anlayışı vermək kimi tipik bir səhvdir.)*

## **Asılan adam paradoksu**

Gözlənilməz hadisələrin, məsələn, gözlənilməz edamın baş verməsi mümkündürmü?

U.Kuaynın hələ 1953-cü ildə çap olunmuş məqaləsində müttəhimi gözlənilmədən asılma yolu ilə edam cəzasına məhkum etmiş hakimdən söhbət açılırdı. Bu halda paradoksal sual meydana çıxmışdı: ümumiyyətlə gözlənilməz hadisələrin baş verməsi mümkündürmü?

Bir bazar günü səhər, heç bir zaman yalan danışmayan hakim edama məhkum edilmiş adama dedi: «Siz növbəti həftənin günlərindən birində asılacaqsınız. Sizi məhz nə zaman asacaqlarını yalnız edam gününüzdə səhər öyrənəcəksiniz».

Məhkum belə mülahizə yürütməyə başladı.

Edam növbəti bazar günü baş tuta bilməz, çünki əgər o həmin günə qədər baş tutmazsa, onun bazar günü olacağı haqqında mən şənbə günü axşam məlumat alacağam. Deməli, məni bazar günü

asa bilməzlər, çünki hakimin dediyi kimi, edam gözlənilməz olacaq və mən bunu yalnız edam günü səhər öyrənə biləcəyəm.

Lakin məni şənbə günü də asa bilməzlər: çünki məni bazar günü asa bilməyəcəklərini bilirəm; əgər cümə günü səhər yanıma gəlib edam ediləcəyimi xəbər verməsələr, artıq cümə günü gündüz dəqiq biləcəyəm ki, məni şənbə günü edam edəcəklər. Beləliklə edam gözlənilməz olmayacaq.

Belə düşünərək, məhkum ardıcıl olaraq cümə gününü, cümə axşamını, çərşənbəni, daha sonra çərşənbə axşamını və nəhayət bazar ertəsinə istisna etdi. Sonda o, belə bir nəticəyə gəldi ki, onu ümumiyyətlə asa bilməzlər, Çünki həftənin heç bir günü hakim tərəfindən şərt kimi göstərilmiş gözlənilməzlik tələbinə cavab vermir.

*(Öz qarşınıza bu paradoksu həll etmək kimi böyük məqsəd qoymadan (əslində bu da istisna edilmir), müttəhimin edamın qarşısındakı həftənin heç bir günündə gözlənilməz ola bilməyəcəyi üzündən heç vaxt baş tutmayacağı və deməli ümumiyyətlə olmayacağı haqqında mülahizələrini canlandırmağa çalışın. Asılmış adam paradoksunun hamı tərəfindən qəbul edilmiş, yaxud heç olmazsa yaxşı əsaslandırılmış həlli yoxdur. Bəzən təsdiq edilir ki, hakimin qərarı ziddiyyətlidir, başqa halda isə səhvi məhkumun mülahizəsində görürlər. Əslində, əgər fərz etsək ki, edam yaxın 7 gündə yox, qarşısındakı 365 gündən baş tutacaq, paradoks duyğusu yox olur. Məhkumun mülahizələri isə, onlara daxil olan «gözlənilməz» anlayışının aydın olmaması səbəbindən o qədər də aydın deyildir.)*

## **Ədəbsiz üsullarla mübahisəyə aid bir nümunə**

«Veksfeld keşişi» əsərində Ç.Qoldsmit mübahisə etməkdə təcrübəli, utanmaz skvayr və gənc, təcrübəsiz, amma mübahisə etməyə can atan Moisey arasındakı mübahisəni təsvir edir.

*Bu mübahisədə hansı ədəbsiz üsullardan istifadə edildiyinə diqqət yetirin.*

«Düzdür...- deyə skvayr qışqırdı- Gözəl qız dünyanın bütün ruhaniləri arasındakı fitnə-fəsadlara dəyər. Bütün bu firıldaqlar və uydurmalar böyük və alçaq bir yalan deyilsə, bəs nədir? Həm də

mən bunu sübut edə bilərəm»- «Dinləmək istərdim- deyə Moisey həyəcanla dilləndi, -Zənnimcə mən sizə cavab verə bilərdim».- «Əla, cənab», - deyə skvayr cavab verdi.-O, qarşısındakının nəyə qadir ola biləcəyini o saat anlamışdı və ətrafındakılara göz vuraraq, onlara əylənməyə hazırlaşmaq işarəsi verdi. – «Əgər siz soyuqqanlılıqla bu mövzunu müzakirə etmək istəyirsinizsə, çox gözəl, mən mübahisəyə hazırım. Amma əvvəlcə deyin görüm, siz məsələni necə müzakirə etmək istəyirsiniz: analoji, yoxsa dialoji?» -«Ağıllı şəkildə müzakirə etmək!»-deyə mübahisə edəcəyinə görə özünü xoşbəxt hiss edən Moisey dilləndi. – «Yenə də əla! Hər şeydən əvvəl, güman edirəm ki, siz də bununla razılaşırsınız ki, o şey ki, mövcuddur- o mövcuddur. Əgər siz bununla razı deyilsinizsə, mən fikrimi davam etdirə bilmərəm»- «Bəs necə!»- deyə Moisey cavab verdi- əlbəttə, mən bu fikirlə razıyam. Elə özüm də bu həqiqətdən bacardığım qədər yaxşı istifadə edəcəyəm».- «Ümidvaram ki, siz hissənin bütövdən kiçik olması fikri ilə də razılaşırsınız?»- «Bununla da razıyam!»- deyə Moisey ucadan dilləndi- Bu düzgündür və ağıllı fikirdir».- «Ümidvaram ki, siz həmçinin üçbucağın üç bucağının iki düz bucağa bərabər olması fikrini rədd etməyəcəksiniz»-deyə skvayr ucadan dilləndi. «Bundan daha aşkar nə ola bilər ki?» - deyən Moisey özündən razı bir görkəmlə ətrafdakılara baxdı. «Əla!»- deyə, skvayr birdən-birə çox sürətlə danışmağa başladı- «Bir halda ki, bu başlanğıc nöqtələrdə razılığa gəldik, onda mən təsdiq edirəm ki, özündən mövcudluğun konkatenasiyası qarşılıqlı ikili münasibətlərdə təbii şəkildə problemlə dialogizmə gətirib çıxarır, bu da məlum dərəcədə isbat edir ki, mənəviyyatın mahiyyəti predikabiliyaların ikinci növünə aid edilə bilər».- «Dayanın, dayanın»-deyə Moisey dilləndi- «Mən bunu rədd edirəm. Doğrudanmı siz elə düşünürsünüz ki, mən bu yanlış təlimlərə etirazsız təslim olacağam?»- «Nə?»- skvayr qəzəbləndiyini göstərməyə çalışaraq ucadan dilləndi- «Siz razı deyilsiniz? Mənim tək bir sadə və aydın sualıma cavab verin: Aristotel «nisbət nisbi ilə əlaqəlidir»-deyərkən haqlı idimi?» -«Şübhəsiz»- deyə Moisey cavab verdi. «İndi ki, belədir, onda mənə aydın cavab verin:— *deficient secundum quoad*, yaxud *quoad minus*- mənim entitemamın birinci hissəsinin



analitik inkişafıdır və bu haqda öz dəlillərinizi göstərin. Sizə deyirəm ki, mənə öz dəlillərinizi göstərin, həm də aşkar şəkildə, dolaşılıq etmədən göstərin». – «Mən etiraz edirəm»- deyə Moisey qışqırdı- «Mən sizin mülahizənizin mahiyyətini lazımcına tuta bilmədim. Onu sadə cümlə şəklinə salın, o halda, düşünürəm ki, sizə cavab verə bilərəm».- «Ah, cənab»- deyə skvayr səsləndi: «Sizin aciz qulunuzam. Belə məlum olur ki, mən sizi təkcə dəlillərlə yox, həm də təfəkkürlə təmin etməliyəm! Xeyr, cənab. Mən etiraz edirəm!.. Siz mənim üçün olduqca çətin rəqibsiniz». Bu sözlər bitəndə hamı qəhqəhə çəkib Moiseyə gülməyə başladı. O gülən adamlar arasında donuq bir sifətlə oturmuşdu. Bundan sonra o, söhbət zamanı bir kəlmə belə söyləmədi».

*(Bu mübahisədə nəinki nitqin həmsöhbət tərəfindən anlaşılmaqcaq səviyyədə sürətləndirilməsindən, həm də bir sıra digər ədəbli olmayan üsullardan istifadə olunur. Onların sırasında rəqibi özündən çıxarmaq və orada olanları öz tərəfinə çəkməyə yönəldilmiş («şəxsiyyətə aid dəlil» və «iştirakçılara aid dəlil»), «bilməmək dəlili» (sualları məhz necə: «analoji, yoxsa dialoji»; qarşı tərəf üçün aşkar şəkildə aydın olmayan latın dilində ifadə və s.); həmsöhbətini lağa qoymaq («mən sizi təkcə dəlillərlə yox, həm də təfəkkürlə təmin etməliyəm», «Siz mənim üçün çox çətin rəqibsiniz») kimi üsullar vardır. Lakin skvayrın dəlillərinin başlıca qüsuru, heç şübhəsiz ki, onun formalaşdırdığı tezis mənasızdır («mənim entimemamın birinci hissəsinin analitik inkişafı...») və aşkar şəkildə əsaslarla məntiqi şəkildə bağlı deyildir (səhv «meydana gəlmir»). Əsas roluna iddia edən adi sözlər, yaxud tautologiyalardan da istifadə ədəbli deyildir, çünki onlardan hansısa məzmunu malik məlumat əldə etmək, sadəcə mümkün deyildir («nə mövcuddursa, mövcuddur», «hissə tamdan azdır», «üçbucağın üç bucağı iki düzə bərabərdir», «nisbət nisbi ilə əlaqəlidir»). Nəhayət, Aristotela istinad edilməsi də ədəbli deyildir («nüfuzlu adamın fikrinə istinad etmə»).*

*Belə qısa bir mübahisə üçün bu qədər ədəbli olmayan dəlillər, əslində çoxdur. Başqa auditoriyada Moisey çoxdan mübahisəni udmuş hesab olunardı, elə təkcə ona görə ki, onun rəqibi açıq-aşkar saxtakarlıq edir.)*

## S İ R K Ə

(XX əsrin əvvəllərindəki ədəbi dilimizə aid bir nümunə)

Bir neçə gün bundan qabaq bizim ədib yoldaşlarımızın biri gəlmişdi Bakıya və düşmüşdü orta mehmanxanaların birində.

Mən və Bakı ədiblərindən birisi bir gün günorta zamanı, getdik haman ədib **rəfiqimizin** görüşünə. İçəri girdik. Xoş-beş... görüşəndən sonra oturmaq və bir yarım saata qədər oradan-buradan söhbət elədik, sonra istədik duraq çıxmaq gedək. Rəfiqimiz də o meylə oldu ki, bizlə **bahəm** təmiz havada bir qədər dolansın və üçümüz də çıxdıq küçəyə.

Parapet başına **yavıqlaşanda** Bakı ədiblərinə birinə də rast gəldik. Bu da qoşuldu bizə. Olduq dörd və Mixaylovski küçə ilə biz yarım saat *oyza-buyza* vargəl edəndən sonra Bakıya **varid** olan rəfiqimiz dedi:

- Doğrusu, mən *acımışam*.

Biz dördümüz də dayandıq və başladıq bir-birimizin üzünə baxmağa. İkinci bakılı ədib yoldaşımız dedi:

- Gedək bizə.

Birinci ədib yoldaşımız soruşdu:

- Nəyiniz var evdə yeməli?

İkinci bakılı ədib yoldaşımız belə cavab verdi:

- Siz öləsiz, bir saat bundan qabaq getmişdim bazara. Təzəcə bir araba kütüm balığı bazarın ortasında saxlayıb satırdılar, camaat da çox *şirin alırdı*. İki dənə balıq da mən aldım; ikisi on iki **girvənkə** gəldi. Balıqların bir uşağın əlinə verdim apardı evə. İndi bu saat (anam) o balıqların ikisini də bişiribdir. Əgər biz bu saat dördümüz də getsək bizə, haman balıqları qoyarıq qabağımıza və şirin söhbət edə-edə nahara məşğul olarıq və ola bilər ki, xaçpərəstlər **istemal** edən və biz mömin bəndələrə haram *buyuru-*

*lan* «zəhrimardan»-zaddan da evdən tapıla: çünki balığın yanında içməli bir şeyin qonşuluğu heç yaman olmaz.

Biz hamımız ac idik, onunçün də bu təklifi qəbul edib getdik.

Süfrəni döşədilər... Qab-qaşığı və duz-çörək gətirdilər və burada mən gördüm ki, ev sahibi ədib rəfiqimiz bir növ təşvişdədir və o otağa soxulur, bu otağa soxulur, guya bir şey axtarır. Axırda gəldi durdu qabağımızda və əllərini dizlərinə vurub dedi:

- Heyf, balıq ləzzət verməyəcək.

Biz səbəbini soruşduqda dedi ki, evdə sirkə yoxdu. Kütüm balığını da sirkəsiz yedin, ya heç yemədin – ikisi də birdir.

Və bu sözləri deyəndən sonra ev sahibi qaçdı çölə və haman saat sevincək qayıdıb gəldi. Əlini bir-bir qoydu biz üç ədibin çiyinə və şad, sevincək dedi:

- Siz öləsiniz, bax, bu dəqiqə sirkə gələcək.

Biz **hərçənd** doğrudan da ac idik, ancaq sirkənin gəlməyinə çox böyük həvəslə dayandıq. O səbəbə ki, doğrudan hər bişmişin öz qanunu və öz xasiyyəti var və təzə balığı sirkəsiz yemək, əti duzsuz yemək kimi bir şeydir.

On dəqiqə keçməmişdi ki, bir balaca uşaq bir böyük şüşə dolusu qırmızı sirkəni gətirib qoydu stolun üstə, qaçdı getdi və ev sahibi ədib yoldaşımız balıqları buğlana-buğlana iki böyük qabda «pəh-pəh» deyə-deyə gətirdi qoydu stolun üstə. Qapının arasından da bir qoca arvad başını çıxarıdıb mehriban və səsi titrəyə-titrəyə dedi:

- Yeyin, qadanız mənə gəlsin. Bu arvad ev sahibi ədib yoldaşımın anası imiş. Bakıya təzə varid olan ədib rəfiqimiz çəngəli balığın bir tikəsinə ilişdirib qalxızdı yuxarı və burnunun qabağına tutub iylədi və dedi:

- Pəh-pəh!... Deyəsən yeməli balığa oxşayır.

Ev sahibi ədib yoldaşımız da balığın bir tikəsinə də öz boşqabına qoyub pəh-pəh eləyə-eləyə dedi:

- Siz öləsiniz, balığın bir ətrinə tamaşa eləyin ey!.. Pəh-pəh, balıq, nə balıq. Balığı da təzə-təzə yeyəsən; təzə ki, olmadı – daha onun nə ləzzəti?

Birinci bakılı ədib yoldaşımız çəngəli ilə balığın tikələrini seçə-seçə ev sahibi ədib yoldaşımıza belə diqqət tutdu:

- Mən ölüm, ay Əhməd Fitrət (ev sahibi ədib yoldaşımızın adıdır), o yediyin balığın adını ata-anamız «balıx» qoyub, sən də elə «balıx» de, «balıq» demə.

Əhməd Fitrət bu heyndə sirkə şüşəsini əlinə götürüb, balığın üstə tökmək istəyirdi və birinci bakılı ədib yoldaşımızın tənqidinə bilmədi o saat nə cavab versin. Ancaq şüşənin ağzını açmamış qoydu stolun üstə və bir qədər də dinməyib, sonra dedi:

- Mərhum atamız, doğrudur, «balıx» deyiblər, amma biz gərək «balıq» deyək, nəinki «balıx».

Bakıya təzə varid olan ədib rəfiqimiz Əhməd Fitrətdən soruşdu:

- Axı bir səbəbi var ya yox?

Əhməd Fitrət də bundan soruşdu:

- Nəyin səbəbi?

Mən burada üzümü Əhməd Fitrətə tutub dedim:

- Necə yəni nəyin səbəbi? Axı səndən soruşurlar ki, biz ki, dörd Azərbaycan balaları ki, oturub burada balıx yeyirik, nə səbəbə biz bu balığa «balıq» deyək, «balıx» deməyə?

Əhməd Fitrət bir qədər ucadan dedi:

- Balıx nədi?

- «Balıx», bax, bu yediyimiz heyvanın adıdır.

Əhməd Fitrət çəngəli stolun üstünə qoyub, dik qalxdı ayağa və ağzında yavan çörəyi çeynəyə-çeynəyə dedi:

- Ay mənim əziz qardaşlarım, axı bir mənə deyin görüm, axı hər dilin bir qanunu var. Axı bizim türk dilinin də bir qanunu var, ya yox?

Birinci bakılı ədib yoldaşımız çəngəli qoydu stolun üstə, bir az ucadan, bir az da hirsli, buna belə cavab verdi:

- Allah atana rəhmət eləsin, ay Əhməd Fitrət. Bir bizi başa sal görək, o necə qanundu? Bəlkə doğrudan da biz *qanmırıx*.

Bakıya təzə varid olan ədib rəfiqimiz də bu söhbətə qarışıb o da çəngəli qoydu yerə və üzünü Əhməd Fitrətə tutdu:

- Əhməd Fitrət, qardaş, sən deyəsən hirslənirsən... Əvvələn, burada hirslənmək heç lazım deyil və ikincisi budur ki, axı ...

Əhməd Fitrət bunun sözünü belə kəsdi:

- Xeyr, bağışlayınız, mən heç hirslənmirəm; ancaq hər bir dilin bir qanunu var və o qanuna biz də gərək tabe olaq. Məlumdur ki,

biz türk milləti necə ki, hər bir işdə geri qalmış, dil barəsində də habelə. Nə bir qanun tanıyırsınız, nə bir ahəngə tabe oluruq; elə başımızı aşağı salıb Kabla Məmmədcəfər və Fatma xalalar kimi deyirik. Elə ata-babalarımız və cici-bacılarımız deyən kimi biz də gərək balığa «balıx» deyək?

Bakılı birinci ədib yoldaşımız da balıqdan bir tikə ağzına qoyub, bir az coşmağa başladı və dedi:

- Əlbəttə, gərək «balıx» deyək. Bəs necə sən ana dilinin tərəfdarısan?

Əhməd Fitrət balığın bir tikəsini götürüb qoydu ağzına və bir az da ucadan və əllərini ölçə-ölçə ağzı göyşəyə-göyşəyə bu cür dedi:

- Qardaş, burada ana dilinin nə dəxli var? Məgər «balıx» deyəndə ana dili olur, «balıq» deyəndə ana dili olmur? Bir də mən qanmıram, biz dörd nəfər adam burada təzə dil yaratmayacağıq ki? Yəqin ki, dünyada hər bir elmin mütəxəssisi olan kimi dilin də qanunlarını **vəz edən** həyata tətbiq edən var. Asimbəyin dil barəsində **tətəbbüatını**... Əgər bunları...

Dörd nəfər türk ədibləri, yəni mən də onların içində, belə mübahisə etdiyimiz əsnada, on iki gırvənkə gələn balığı yeyib az qalmışdılar ki, sümükləri də yesinlər ki, bu arada qapının arasından ev sahibinin qoca anasının başı titrəyən səsi ilə bizə tərəf belə xəbər verdi:

- Qadanız mənə gəlsin, bu qədər «balıx-balıx» deyə-deyə *pəs* niyə o gözəl sirkəni qoydunuz orada qaldı və ağzını heç açmadız da?

Nənənin bu sözü bizi deyəsən yuxudan oyatdı; bir də baxsaq ki, doğrudan da «balıq»nan «balıx» sözlərinin mübahisəsinə biz dörd nəfər ədib elə bərk qızıxmış, on iki gırvənkə balığı yeyib qurtarana kimi o gözəl sirkə **tıxanlı dəc** qalıb stolun üstündə; *bir surətdə ki*, haman sirkəni dördümüz də tamam yarım saat gözlədik ki, bazardan gəlsin.

**QEYD:***Yağlı şriftlə arxaik sözlər, kursivlə məişət sözləri fərqləndirilmişdir. Müşahidə etmək olar ki, Mirzə Cəlil xalq danışığı dilini ədəbi dilə transfer edərək bu günün oxucusu üçün tam anlaşılıqlı (100 ildən çox vaxt keçməsinə baxmayaraq) ədəbi nümunə yaratmışdır.*

## Bir ömrün qonaqları

(pərdəsiz dram-zarəfat)

Qapım döyülür.

- Ey, kimsən?

- Xatirəyəm.

Mən

Məktub gətirmişəm ilk məhəbbətdən.

(Mətbəxdə qəzəbli qadın görünür.

O, məktub əlində qapıdan dönür.)

Qapım döyülür.

- Ey, kimsən?

- Tərifəm!

- Buyur!

- İçkin var?

- Yoxumdur!

- Onda yaz!

(Ayağa durur).

Taq-taq.

- Ey, kimsən?

- Mənəm, aç,

Ehtiyac!

- Nə xəbər, çoxdandır yoxsan?!

- Deyən az gələndə çox danırırsan?

Taxçanı boşaldın, boxçanı boşaldın...

Qonşun beş adamın maaşın alır...

O var, e... filankəs... o maaşın alır.

- Sən Allah, qoy, yazaq!..

Yenə də taq-taq...  
- Ey, kimsən?  
- Son xəbər qağandır! -  
Dağılıb qurtarmır bu dünya andır:  
Əsrimiz diplomat əsridir, baba!  
Dillərdə sülh gəzir, ciblərdə bomba...  
Turdan adlamadın... dostun var orda...  
Dünən iki şeirin batdı naborda.  
- Qoyun, nəfəs alım, ay aman, nəfəs...  
Yenə də qapını döyürdü bir səs,  
- Ey, kimsən?  
- Şöhrətəm!  
- Buyur, sizə kim...  
- Məmməd İbrahim...  
- Qardaş, gecikmisən,  
- O, burda yaşamır!  
- Harda yaşayır?  
- Yaxında, üstündə bir qız ağlayan  
Qəbir var –  
Orda yaşayır...

## Sözlə bağlı əyləncəli suallar

### Parol

Bir nəfər qadağan olunmuş əraziyə girmək istəyir, amma parolu bilmir. O qapının yanında gizlənir və gəlib-gedənləri müşahidə etməyə başlayır. Bir az sonra bir nəfər qapıya yaxınlaşır və qapını döyür. Qapıçı içəridən «16» deyir. Həmin adam «6» deyir və içəri buraxılır. Bir az sonra daha bir nəfər qapıya yaxınlaşır və qapıçı «15» deyir. O, «5» deyərək cavab verir və içəri buraxılır. Az sonra daha biri gəlir və qapıçı «17» dedikdə həmin şəxs «7» deyir və o da içəri buraxılır. Bütün bunları gören oğlan: «hər şeyi anladım» deyir və qapıya yaxınlaşır. Qapıçı «13» deyir, oğlan isə bayaqdan eşitdiklərinə uyğun «3» deyir. Lakin oğlani içəri buraxmırlar, cəzalandırırlar ki, sən«4» deməliydin. Niyə?

*(Burada riyazi məntiqdən çox dilçilik məntiqi var - rəqəmlərdəki hərflərin sayı soruşulur: 16-da 6, 15-də 5, 17-də 7, 13-də isə 4 hərflər var.)*

### Dəmir pul

Stolun üstə 2 dəmir pul var və onların cəmi 3 qəpikdir. Lakin bu pullardan biri 1 qəpiklik deyil. Bu necə ola bilər?

*(Burada da məntiqi dilçilik var: bu pullardan biri 1 qəpiklik deyilsə də, digəri 1 qəpiklikdir, vəssalam.)*



## Nitq mədəniyyəti və Ritorika fənni üzrə terminlər lüğəti

- Abstraktlaşdırma –** Mücərrədləşdirmə. Mücərrəd anlayışlar yaratmaq, konkretədən ümumiyyə (mücərrədə) keçmə
- Absurd –** Absurd. Mənasız fikir, cəfəngiyyat
- Abzas –** Mətnin məna və fasilə ilə məhdudlaşan hissəsi, yeni sətir
- Adekvat –** Tam uyğun, eyni, bərabər
- Aforizm –** Aforizm, kəlam, hikmətli söz; həm fikrin bitkinliyi, həm də formanın cilalanmış olmasının vacib olduğu ibarə
- Afront –** Gözlənilməz, məsələn, məruzəçi suallara cavab verərkən meydana çıxan biabırçılıq, rüsvayçılıq, həqarət
- Agent –** Kiminsə ideyalarını təbliğ edən şəxs, yaxud insanlar qrupu; başqasının nəzər nöqtəsini söyləyən, yaxud onu təbliğ edən natiq
- Aqnostik –** Aqnostisizm tərəfdarı. Obyektiv aləmin dərk edilən olmasını inkar edən (insanın həqiqəti dərk edə bilməməsi) fəlsəfi nəzəriyyənin tərəfdarı
- Aqressiv –** Təcavüzkar, çılğın, hücum edən, istilaçı, o cümlədən, camaat qarşısında çıxışlar prosesində müxtəlif növ zorakı hərəkətlər edən
- Alibi –** Cinayətdə iştirakı olmamağın sübutu, şübhəli şəxsin cinayət zamanı başqa yerdə olmasını müvafiq sənədlərlə, məsələn, şahid ifadələri ilə təsdiq edən fakt
- Allüziya –** Allüziya. Məlum hadisələrə işarə edən ifadə, işarə, eyham

<b>Alma-mater –</b>	Universitetlərin köhnə adı, mənəvi qida verən; əzizləmə, zarafatyana, ironik kimi müxtəlif mənarlarda işlədilir; hərfi mənada- «süd verən ana»
<b>Alternativ –</b>	Bir-birini inkar edən, mümkün olan iki qərardan yalnız birini seçmə məcburiyyəti
<b>Ambisiya –</b>	1. Lovğalıq, təkəbbür, özündənrazılıq; 2. izzət-nəfsli, heysiyyətli
<b>Amimiya –</b>	Üzün mimikasının azalması, yaxud tamamilə mövcud olmaması; belə hallarda «üzü heç nə ifadə etmir» ifadəsindən istifadə olunur
<b>Amorf –</b>	Formasız, şəkilsiz; dəqiq hissələrə bölünməmiş, sərhədləri olmayan. Donuq forma
<b>Anaxronizm –</b>	Zamanın tələblərinə uyğun gəlməyən köhnəlmiş adətlər, baxışlar, anlayışlar və s.
<b>Analizatorlar –</b>	Nitqi başa düşməyə yardım edən hiss orqanları; natiq üçün ilk növbədə görmə və eşitmə
<b>Analoq –</b>	Bənzər, oxşar
<b>Annotasiya –</b>	Məqələnin, kitabın, nitqin məzmununun bəzən onun müsbət və mənfi cəhətlərini göstərməklə qısa şərh
<b>Anomaliya –</b>	Düzgün olmayan, ümumi qaydadən kənara çıxan, pozuntu
<b>Anonim –</b>	Öz adını gizli saxlayan müəllif
<b>Anons –</b>	Gələcək hadisə, tədbir haqqında qısa elan
<b>Antaqonizm –</b>	Barışmaz, kəskin ziddiyyət. Geniş mənada və mühüm səbəblərdən olan ziddiyyətlər
<b>Antipatiya –</b>	Xoşa gəlməmə, nifrət
<b>Apofeoz –</b>	Bir şəxsi və ya hadisəni son dərəcə şöhrətləndirmə; tərifləmə, hadisənin təntənəli sonu
<b>Apokalipsis –</b>	Vəhy (xristian dinində); «dünyanın sonu» haqqında peyğəmbərlik

<b>Apologet –</b>	Məddah, müdafiəçi; müəyyən təlimin, ideyanın, nəzəriyyənin, mövqenin müdafiəçisi
<b>Aporiya –</b>	Həlləilməz ziddiyyət, dəf edilməz ixtilaf, fikir ayrılığı
<b>Aposterior –</b>	Təcrübəyə əsaslanan, əvvəlki fəaliyyətdən, təcrübədən yaranan
<b>Apriori –</b>	Əvvəlcədən, qabaqcadan (çıxış zamanı razılaşa-raq, nəyi isə təsdiq, yaxud inkar etmək)
<b>Arbitr –</b>	Mübahisədə hakim, üçüncü tərəf, hökm verən
<b>Arxaizm –</b>	Köhnəlmiş, dildən çıxmış söz və ifadə
<b>Arxetip –</b>	Örnek, nümunə, təmsal, ideya; nətiqin çıxışının yazılı variantı
<b>Arqo və ya jarqon (fr), yaxud slenq (anql.) –</b>	Müəyyən sosial qrupa aid olan insanların nitqi, öz qrammatik quruluşu və əsas lüğət fondu olmayan (dialektdən fərqli olaraq) nitq
<b>Arqument –</b>	Dəlil, sübut, əsas; tezisın isbatı üçün əsas rolu oynayan məntiqi dəlil
<b>Arsenal –</b>	Nəyinsə (məsələn, silah, təchizat) böyük və zəngin ehtiyatı
<b>Audiensiya –</b>	Qəbul (dövlət başçısının və ya başqa yüksək rütbəli şəxsin rəsmi qəbulu); bəzən nitqdə istehzalı məzmunla istifadə olunur
<b>Auditoriya –</b>	Mühazirə üçün zal və orada dinləyicilər qrupu; formal məntiqdə – tezisın müzakirəsinin üçüncü (opponent və proponentdən başqa) iştirakçısı
<b>Aura –</b>	İlkin mənasında «meh əsməsi», ümumilikdə - emosional, eşitmə və ya görmə ilə bağlı həyəcanlar, ətraf
<b>Avtoritet –</b>	Nüfuzlu, hamı tərəfindən önəmli hesab edilən şəxs
<b>Brifinq –</b>	Qısa təlimatlandırıcı müşavirə; belə müşavirə haqqında informasiya; problemə münasibətlərin qısa şərhı

<b>Butaforiya</b>	Butaforiya (göz aldatmaq üçün istifadə olunan saxta bəzəklər, natiqin çıxışında real olmayan süjetlərin nəqli)
<b>Bujiteriya –</b>	
<b>Debat –</b>	Fikir mübadiləsi, elmi müzakirə, mübahisə
<b>Debüt –</b>	İlk dəfə çıxış etmək (səhnədə)
<b>Deklarasiya –</b>	Bəyannamə; natiqin təşkilat, dövlət adından bəyanatı
<b>Demaqoq –</b>	Yalan vədlər, həyata keçməyəcək layihələr və bəsit (bəlkə də mükəmməl) yalan və yaltaqlıq vasitəsilə əldə edilmiş yalançı populyarlığa əsaslanan siyasətçi
<b>Demarş –</b>	Diplomatik çıxış, tədbir; çıxış, fəaliyyət
<b>Differensiallaşdırma –</b>	Faktları fərqləndirmək, təhlil etmək, daha yaxşı başa düşülməsi üçün mürəkkəbi sadələrə ayırmaq
<b>Dixotomiya –</b>	Bütünün ardıcıl surətdə ikiye bölünməsi, sonra yarımların yenə ikiye və dördə birə bölünməsi və s.
<b>Diletant –</b>	Hər hansı bir peşədə həvəskar; müəyyən bir peşə ilə lazımi hazırlığa malik olmadan məşğul olan, qeyri-peşəkar
<b>Diloqiya –</b>	İkili məna, ikimənalılıq, iki hissədən ibarət bir ümumi
<b>Diskreditasiya –</b>	Nüfuzdan, hörmətdən salma, etibardan salma
<b>Diskursiv –</b>	Formal məntiqi nəticəyə əsaslanan; idraki, məntiqə əsaslanan
<b>Diskussiya –</b>	Müzakirə, mübahisə; yığıncaqda, nitqdə, mətbuatda müzakirə
<b>Disput –</b>	Elmi mübahisə, nəzəri məsələnin, mühazirə mövzusunun, onun məzmununun müzakirəsi
<b>Dissonans –</b>	Ahəngsizlik, qarışıqlıq, uyğunsuzluq; fikir uyğunluğunun olmaması, müxtəlif nəzər nöqtələrinin mövcudluğu

- Doqma** – Etkam; dəyişməz, həmişə düzgün olması qəbul edilən; inkişaf etdirilməsi, yaxud yenidən baxılması mümkün olmayan müddəə
- Effekt** – Kiminsə çıxışından yaranmış qüvvətli təsir
- Eksklüziv** – Xüsusi olaraq müəyyən mətbu orqanı üçün hazırlanmış jurnalist materialı; dərhal, gözlənilməz
- Ekssentrik** – Qeyri-adi, çox qərribə
- Emosiya** – Hiss, həyəcan, qorxu, narahatlıq, qəzəb, sevinc
- Ensiklopedizm**– Çoxsahəli, əhatəli biliklər, insan fəaliyyətinin bütün sahələrinə aid dərin məlumatlar
- Epataj** – Nitqin, çıxışın məzmunu, yaxud forması ilə hey-rətləndirmək, təəccübləndirmək
- Epiqon** – Təqlidçi. Özünün müstəqil yaradıcılıq siması olmayıb, hər hansı elmi, bədii cərəyanı, məktəbi təmsil edən adam
- Epiqraf** – Mətnin, nitqin, yaxud onların hissələrinin əvvəlində verilmiş ifadə, sitat
- Epiloq** – Son, bədii əsərdə əsas hadisələrdən sonra baş verənlər
- Epizod** – Süjetin hissəsi, bədii əsərdə ayrıca bir parça, hadisə
- Erudit** – İnsan fəaliyyətinin bir çox sahələrinə aid böyük biliklərə malik olma
- Etika** – İnsanların əxlaqi davranışlarının normalar sistemi
- Etiket** – Hökmdarların saraylarında, diplomatlar arasında, qəbullarda və s. münasibətlərdə dəqiq müəy-yənləşdirilmiş normalar
- Eyforiya** – Çox yüksək, sevincli əhval-ruhiyyə
- Fabula** – Süjetin, çıxışın, nitqin qısa məzmunu
- Fantaziya** – Heç bir real əsası olmayan xəyallar

<b>Fars</b> –	Kobud zarafat, ədəbsiz, şit ifadə
<b>Fiksiya</b> –	Uydurma, yalan, həyata keçirilməyəcək vəd
<b>Final</b> –	Nitqin, əsərin yekun hissəsi
<b>Fraqment</b> –	Nitqin, çıxışın bir parçası
<b>Harmoniya</b> –	Ahəngdarlıq, razılışma, həmfikirlik, bütünün hissələri arasında mütənəsiblik
<b>Humanizm</b> –	İnsanpərvərlik, şəxsiyyətə, insan ləyaqətinə hörmət
<b>Xarizma</b> –	«Allah vergisi», nadir şəxsi keyfiyyətlərə malik, istedadlı insan, lider
<b>Xrestomatiya</b> –	Müntəxəbat. Tədris məqsədilə seçilmiş hansısa materialların, məsələn, natiqlik sənəti nümunələrinin- toplusu
<b>İmic</b> –	Görkəm, təsvir, surət, insan haqqında təəssürat, mühüm şəxsin arzuolunan obrazı
<b>İmitasiya</b> –	Başqa bir natiqin tərzini, səsini və s. təqlid etmə
<b>İnterpretasiya</b> –	İzah, təfsir, şərh; nitqdə, mətnədə çətin anlaşılan hissələrin mənasının şərh, mürəkkəb anlayışların izahı
<b>İntervü</b> –	İşçilərlə, insanlarla mətbuat, televiziya, yaxud radio verilişi üçün nəzərdə tutulmuş söhbət
<b>İntriqaçı</b> –	Çirkin məqsədlərə yönəldilmiş gizli fəaliyyətləri sevən
<b>Kanon</b> –	Qanun, qayda; heç bir kənaraçıxmaya yol verməyən ümumi qayda
<b>Kazuist</b> –	Mübahisələrdə təcrübəsi olannatıq; şübhəli dəlillərlə işin içindən çıxmağı bacaran insan
<b>Kazuistika</b> –	Mübahisədə yalan və şübhəli dəlillərdən istifadə etməklə fikrini sübut etmək bacarığı

- Klassik** – 1) qədim yunan, yaxud qədim Roma dövrünə aid olan; 2) məşhur nümunə, nümunəvi, tədris müəssisələrində istifadəyə yararlı
- Kolliziya** – Bir-birinə zidd fikirlərin, maraqların, meyllərin toqquşması
- Kollokvium** – Dinləyicilərin mövzu, yaxud mövzudakı məsələ üzrə biliklərini aşkara çıxarmaq məqsədilə onlarla aparılan söhbət
- Komprometasiya** – Müxtəlif üsullarla, o cümlədən natiqliklə kimə isə zərər vurma, nüfuzdan salma, təmiz adını ləkələmə
- Konsensus** – Ümumi razılıq, vahid yanaşma
- Konsentrasiya** – Qatılaşdırmaq, zənginləşdirmək, diqqəti mövzuda, məsələdə cəmləşdirmək
- Konsepsiya** – Baxışlar sistemi, çıxışın ümumi mənası, ideyası
- Konstatasiya** – Faktı, hadisənin həqiqiliyini təsdiq etmək, şəhadət vermək
- Kontekst** – Bitkin nitqin ümumi məzmunu, orada qaldırılan məsələlərin cəmi
- Kontroversiya** – Elmi mübahisənin özü; elmi mübahisədə anlaşılmazlıq, mübahisəli məsələ, aydın olmayan hissə
- Kredo** – Məslək, əqidə, dünyagörüşü sistemi, irəliyə söyləyən yolgöstərən fikir, ifadə
- Kriteriya** – Meyar, fərqləndirici əlamət, ölçü, əyar
- Kvalifikasiya** – Müəyyən keyfiyyət, yararlılıq dərəcəsi, hazırlıq səviyyəsi
- Qrotesk** – İnsan və hadisələrin mübaligəli, gülünc, fantastik, yaxud eybəcər- komik şəkildə təsviri
- Leytmotiv** – Əsas fikir, əsas xətt; dəfələrlə təkrar edilməli, qabardılmalı olan ana xətt

- Makaronik** – Zarafatyana üslub. Nitqin təhrif olunmuş, xarici dilin ruhuna uyğun, xarici tələffüzə oxşadılmış əcnəbi sözlər, yaxud digər uydurma sözlərlə dolurulması
- Manevr** – Nitqdə çevik yerləyişmə üsulu; çətin, mürəkkəb suala cavab verərkən istifadə edilən üsul
- Manipulyasiya** – Sübutlar sistemində çevik şəkildə işlədilən kələk; bəzi sübutların digərləri ilə əvəz edilməsi
- Mifik** – Misli görünməmiş, nağılvari, əfsanəvi, uydurma
- Mimika** – Öz hiss və düşüncələrini üz əzələlərinin köməyi ilə ifadə etmək sənəti; natiq üçün mühüm bacarıqlardandır
- Monoton** – Birsəslı, birtiplı, cansıxıcı, eyniformalılıq
- Nota bene** – Bir mətnin müəyyən yerinə xüsusi olaraq diqqəti cəlb etmək üçün qoyulan NB şəklindəki işarə
- Obstruksiya** – Etiraz növü, natiqin çıxışını səs-küy, ayaqları yerə döymə, alqış, məsələyə dəxli olmayan daha uzun başqa nitqlə kəsmək təşəbbüsü
- Pafos** – Hiss, ehtiras, coşqunluq, Ehtiraslı coşqunluqla söylənən nitq
- Pamflet** – Həcv. Günün mühüm məsələsi ilə bağlı çıxış. Bu çıxışda hər hansı bir insan, yaxud ictimai-siyasi hadisə sərt şəkildə ifşa edilir
- Panegirik** – Qədim yunanlarda mədhiyyə xarakterli vətənpərvər ruhlu nitq; burada allahların, qəhrəmanların, xalqın, əcdadların qəhrəmanlıqları tərif edilirdi
- Parodiya** – Nəyinsə - məsələn, nitqin, sözlərin tələffüz üslubunun, sual vermə tərzinin, nidaların və s. xarici formasının zarafatyana, yaxud istehzal təqlidi
- Patetika** – Ehtirashılıq, həyəcanlandıran, duyğuların coşqunluğu



- Plan** – Yastı, hamar mənasında. Burada - çıxışın, nitqin məzmununun, mövzusunun müəyyənləşdirilməsi, əsas bölmələrinin formalaşdırılması, nümunələrin seçilməsi, nitq formalarının, ədəbiyyatın seçilməsi, giriş və nəticənin məzmununun müəyyən edilməsi. Düzgün plan uğurun yarından çoxudur
- Plüralizm** – İnsanlarda eyni bir problemə müxtəlif münasibətlərin mövcudluğu
- Polemikaçı** – Mübahisəni sevən, öz nəzər-nöqtəsini müdafiə etməyi bacaran
- Poliqlot** – Çox dil bilən
- Postulat** – Sübutlar sistemini qurmağa imkan verən ilkin şərt
- Prelüdiya** – Müqəddimə, giriş
- Prezentasiya** – Təqdimat. Nəyinsə (kitabın, əsərin və s.) təntənəli təqdimatı
- Proloq** – Nitqin (əsərin) əsas hissəsində haqqında danışılardan əvvəl baş verən hadisə
- Referat** – Xalq qarşısında çıxış, məsələnin mahiyyətinin şərhı
- Rema** – Nitqdə, cümlədə olan yeni fikir, yeni informasiya, əvvəllər məlum olmayan faktlar haqqında məlumat
- Remarka** – Mətnə, nitqə aid izahat, onlara aid qeydlər
- Resenziya** – Rəy, çıxışın tənqidi qiymətləndirilməsi (az və ya çox ətraflı, şifahi, yaxud yazılı)
- Rezümə** – Xülasə, nitqin, məqalənin mahiyyətinin qısa şərhı, sözlənənlərin qısa xülasəsi
- R ritorik** – Ritorikaya aid, ritorik sual – natiqlik üsuludur- bu zaman natiq auditoriyanın diqqətini cəlb etmək üçün öz verdiyi suala özü cavab verir

<b>Ritorika</b> –	Ritorika, ifadəli nitq nəzəriyyəsi, natiqlik sənəti haqqında elm
<b>Sarkazm</b> –	Qəddarcasına, acı, istehzalı gülüş
<b>Sentensiya</b> –	Nəsihətverici, əxlaqi xarakterli fikir, yaxud nitq
<b>Sfera</b> –	Sahibkarlıq dairəsi, təsir dairəsi, maraq dairəsi
<b>Sillogistika</b> –	Formal məntiqdə sillogizmlər haqqında nəzəriyyə ritorikada istehzalı məzmununda – boş, mənasız, ümumi, mücərrəd mülahizələr (sxolastika ilə eyni)
<b>Sinopsis</b> –	Ümumi şərh, bir məsələyə dair materiallar məcmuəsi
<b>Sitat</b> –	Başqasının sözlərinin eynilə verilməsi; öz fikrini isbat etmək məqsədilə bir mətnə eynilə götürülərək başqa mətnə daxil edilən hissə
<b>Spiker</b> –	Natiq, iclas, yaxud müşavirənin sədri
<b>Spontan</b> –	Qeyri –ixtiyari qışqırtı, gözlənilməz sual, natiqin çıxışı zamanı qısa cavabı
<b>Stereotip</b> –	Dəyişməz, dəyişmədən təkrarlanan, çeynənmiş, çox işlənən, bezdirmiş
<b>Suffiyor</b> –	Gizlicə söyləyən, pıçıldayan. Çıxışın məzmununu müəyyənləşdirən gizli rəhbər
<b>Super</b> –	«üstün», «üzərində» mənasını verən sözü
<b>Termin</b> –	Anlayış, yaxud hadisənin dəqiq tərifini verən söz; qədim mifologiyada – sərhədləri qoruyan allahın adı; xalq arasında mərz daşı kimi hörmət edilirdi
<b>Tezaurus</b> –	Dilin bütün leksikasını (lüğət tərkibini) əhatə edən birdilli izahlı lüğət
<b>Tip</b> –	Nümunə, model, ümumiləşdirilmiş obraz
<b>Tipik</b> –	Xarakterik, ümumiləşdirilmiş
<b>Tribun</b> –	Zəhmətkeşlərin maraqlarını müdafiə edən natiq

- Triumf** – Parlaq qələbə. Bu münasibətlə təntənəli şənlik
- Ultra...** – Son dərəcə, çox, «kənara çıxan» hər şeyi (məsələn, son dərəcə dəbli, son dərəcə mürəkkəb) bildiren sözünü
- Universal** – Geniş biliklərə malik
- Verbal** – Şifahi, sözlü, nitqdə ifadə olunan
- Versiya** – Natiqin nitqinin, tezis, nəzəriyyənin əsasında duran bir neçə izahdan biri
- Virtual** – Mümkün ola bilən, törəyə biləcək; müəyyən hadisələrin uzlaşması nəticəsində meydana çıxa biləcək. Virtuallıq prinsipi müasir televiziya proqramlarında, «virtual reallıq» adlanan filmlərdə geniş istifadə olunur
- Vulqarizm** – Ədəbi dildə işlənməsi məqbul olmayan kobud söz və ifadə; nəticə, natiqin çıxışının son hissəsi; burada o, bütün söylədiklərini yekunlaşdırır

## ƏDƏBİYYAT

### AZƏRBAYCAN DİLİNDƏ:

1. *Abdullayev A.* Müəllimin nitq mədəniyyəti haqqında, B., 1966.
2. *Abdullayev A.* Nitq mədəniyyəti və natiqlik məharəti haqqında, B., 1968.
3. *Abdullayev N., Məmmədov Z.* Müəllimin nitq mədəniyyəti, B., 2001.
4. *Adilov M.N., Verdiyev Z.N., Ağayev F.M.* İzahlı dilçilik terminləri (sorgu lüğəti), B., 1989.
5. *Ağayev İ.* Bədii və elmi üslub, B., 1988.
6. Azərbaycan dilinin üslubiyyəti (oçerklər), 1970.
7. Azərbaycan dilinin üslubiyyəti, B., 1990.
8. Azərbaycan ədəbi dilinin praktik üslubiyyəti, B., 1992.
9. *Bağirov Ə.* Azərbaycan dilinin üslubiyyəti, B., 1985.
10. *Bağirov Ə.* Ədəbi dilin üslubları haqqında (mühazirə mətni), B., 1967.
11. *Cahangirov M.* Milli təşəkkül mərhələsində ədəbi dilin aparıcı üslubları, II hissə, B., 1989.
12. *Dəmirçizadə Ə.* Azərbaycan dilinin üslubiyyəti, B., 1962.
13. Dli mədəniyyəti (toplu), B., 1974, 1985.
14. Ədəbiyyatşünaslıq terminləri lüğəti, B., 1988.
15. *Əfəndiyeva T.* Azərbaycan dilinin bədii ifadə vasitələri, B., 1973.

16. Əfəndiyeva T. Azərbaycan dilinin leksik üslubiyatı, B., 1980.
17. Əfəndiyeva T. Azərbaycan dilinin üslubiyyat problemləri. B., 2001.
18. Əliyev K. Azərbaycan ədəbi dilinin praktik üslubiyatı, B., 1992.
19. Əliyev K. Leksik, frazeoloji və qramatik vahidlərin nitqdə rolu, B., 1991
20. Əliyev K. Nitq mədəniyyəti və üslubiyyatın əsasları, B., 2001.
21. Əliyev K. Üslub haqqında söhbət, B., 1991.
22. Əliyev K. Üslubiyyat və üslublar sistemi, B., 1985.
23. Hacıyev T. XX əsrin əvvəllərində Azərbaycan ədəbi dili, B., 1977.
24. Hacıyev T.İ. Azərbaycan ədəbi dili tarixi II hissə, B., 1987.
25. Həsənov H. Nitq mədəniyyəti və üslubiyyatın əsasları, B., 1999, 2003
26. Qurbanov A. Müasir Azərbaycan ədəbi dili, B., 2002
27. Qurbanov A. Ümumi dilçilik, II hissə, B., 1993.
28. Məmmədov İ.O. Ekran, efir və dilimiz. Bakı, 1989.
29. Nitq mədəniyyətinin məsələləri, B., 1988, 1992
30. Yusifov M. Nitq mədəniyyətinin əsasları, B., 1998.
31. Ritorika-Ali məktəb üçün dərs vəsaiti (tərtibçi – Q.Y.Abbasova.B., 2008

## RUS DĪLĪNDƏ

1. *Александров Д.Н.* Риторика: Учеб. пособие для вузов. – М., 2000.
2. *Алексеев А.А., Громова Л.А.* Поймите меня правильно (как найти свой стиль мышления, обрести взаимопонимание с людьми). – СПб., 1993.
3. *Андреев В.И.* Конфликтология: Искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов. – М., 1995
4. *Андреев В.И.* Деловая риторика. – М., 1995.
5. *Баева О.А.* Ораторское искусство и деловое общение. – Минск, 2002.
6. *Берков В.Ф., Михайлов В.А.* Полемика: как ее вести. – Минск, 1975.
7. *Бодалев А.А.* Восприятие человека человеком. – М., 1965.
8. *Браим И.Н.* Культура делового общения. – Минск., 1998.
9. *Васильева А.Н.* Основы культуры речи. – М., 1990
10. *Введенская Л.А., Павлова Л.Г.* Культура и искусство речи. Современная риторика. – 2-е изд. – Ростов н/Д, 1999.
11. *Введенская Л.А., Павлова Л.Г.* Деловая риторика: Учеб. пособие для вузов. – Ростов н/Д, 2001.
12. *Головин Б.Н.* Основы культуры речи. – М., 1988.
13. *Голуб И.Б., Розенталь Д.Э.* Секреты хорошей речи. – М., 1993.
14. *Голуб И.Б.* Риторика. Учитесь говорить правильно и красиво. – М., 2013

15. *Гохман О.Я., Надеина Т.М.* Основы речевой коммуникации. – М., 1997.
16. *Гурвич С.С., Погорелко В.Ф., Герман М.А.* Основы риторики. – Киев, 1988.
17. *Дюбуа Ж.* и др. Общая риторика: Пер. с фр. – Благовещенск, 1999.
18. *Карнеги Д.* Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично: Пер. с англ. – М., 1994.
19. *Касаткин С.Ф.* Обратная связь в устном выступлении. – М., 1984.
20. *Клюев Е.В.* Риторика. – М., 2001.
21. *Козаржевский А.Ч.* Античное ораторское искусство. – М., 1980.
22. *Кохтев Н.Н.* Риторика. – М., 1994.
23. *Кузнецов И.Н.* Современная риторика. – М., 2003.
24. *Львов М.Р.* Риторика. Культура речи. – М., 2002.
25. *Мартин Д.* Трудный разговор. Как справиться с затруднительными ситуациями: Пер. с англ. – М., 1996.
26. *Михайличенко Н.А.* Риторика. – М., 1994.
27. *Мурина Л.А.* Риторика. – Минск, 1994.
28. *Опалев А.В.* Умение обращаться с людьми... Этикет делового человека. – М., 1996.
29. *Павлова Л.Г.* Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991.
30. *Панасюк А.Ю.* Как победить в споре, или искусство убеждать. – М., 1998.
31. *Панов М.В.* Риторика от античности до наших дней: Антология. – М., 1997.

32. *Поварнин С.П.* Спор. О теории и практике спора. -М., -2012
33. *Подобед А.С.* Практическая риторика. – Минск, 2001.
34. *Порубов Н.И.* Риторика. – Минск, 2002.
35. *Риторика: Курс лекций / Л.А. Мурина, Т.В. Игнатович, Т.В. Мальцевич и др.; Под ред. Л.А. Муриной.* – Минск, 2002.
36. *Розенталь Д.Э.* Культура речи. – М., 1964.
37. *Совкова З.И.* Техника речи. – М., 1988.
38. *Успенский Л.В.* Культура речи. – М., 1976.



# MÜNDƏRİCAT

GİRİŞ .....	3
-------------	---

## I FƏSİL

### KLASSİK VƏ MÜASİR RİTORİKA

1.1. Ritorikanın tarixindən .....	9
1.2. Natiqlik sənəti sosial hadisə kimi .....	22
1.3. Ritorika: fəaliyyət, fənn, dünyagörüşü.....	29

## II FƏSİL

### NİTQ MƏDƏNİYYƏTİ

2.1. Ritorika və nitq mədəniyyəti.....	35
2.2. Təfəkkür mədəniyyəti. Nitqin məntiqi.....	43
2.3. Nitq norması.....	57
2.4. Nitq üslubları və nitq mədəniyyətinin növləri .....	62
2.5. Nitq etiketi .....	68

## III FƏSİL

### ÜNSİYYƏT (kommunikasiya) RİTORİKASI

3.1. Ünsiyyət prosesi.....	79
----------------------------	----

3.2. Ünsiyyət vasitələri .....	84
3.3. Həmsöhbətlərin tipləri .....	89
3.4. Əlaqələrin yaradılması metodikası .....	93

#### IV FƏSİL

### NİTQIN FORMA VƏ JANRLARI

4.1. Dialoq ünsiyyət forması kimi.....	111
4.2. Monoloq və monoloji nitqin əsas növləri .....	122
4.3. Ünsiyyət prosesinin ritorik əsasları.....	161

#### V FƏSİL

### NİTQ FƏALİYYƏTİ

5.1. Yaranış mərhələsində ritorik fəaliyyət .....	169
5.2. Çıxışın kompozisiyası. Materialın yerləşdirilməsi mərhələsində ritorik fəaliyyət.....	181
5.3. Çıxışın nitq tərəfi .....	194
5.4. Nitqin obrazlılığı və emosional ifadəliliyi .....	198

#### VI FƏSİL

### KÜTLƏ QARŞISINDA NİTQ

6.1. Ümumi ritorik qanunlar .....	217
6.2. Kütlə qarşısında çıxışın ümumi qaydaları.....	221
6.3. Kütlə qarşısında nitqin əsas vasitələri.....	226

VII FƏSİL  
**NİTQ TEXNİKASI**

7.1. Nitq texnikasının komponentləri.....	239
7.2. Natiqin xarici görünüşü.....	244

VIII FƏSİL  
**ŞİFAHİ NİTQ. POLEMİKA USTALIĞI**

8.1. Çıxışa hazırlıq .....	251
8.2. Diskussiya.....	268
8.3. Əsaslandırma.....	277
8.4. Şifahi nitq bacarıqlarının təkmilləşdirilməsi.....	296

IX FƏSİL  
**İŞGÜZAR RİTORİKA**

9.1. İşgüzar ünsiyyət mədəniyyəti .....	308
9.2. İşgüzar söhbət .....	326
Son söz əvəzi.....	350

**ƏLAVƏLƏR .....** 355

**NİTQ MƏDƏNİYYƏTİNƏ AİD NÜMUNƏLƏR.....** 361

Nitq mədəniyyəti və Ritorika fənni üçün

terminlər lüğəti.....	377
Ədəbiyyat siyahısı.....	388
Azərbaycan dilində .....	388
Rus dilində .....	390

