

Ирина ЛЕШУТИНА

РИТОРИКА

НОТИҚЛИК САНЪАТИ



- ✓ *Ҳаяжонни қандай енгизиш мумкин?*
- ✓ *Қандай қилиб чиройли, равшан сўзлаш мумкин?*
- ✓ *Қандай қилиб омма олдида қўрқмасдан сўзлаш мумкин?*

Ирина ЛЕШУТИНА

РИТОРИКА
НОТИҚЛИК
САНЪАТИ

«Yosh kuch»
Тошкент - 2021

УДК: 808.5

КБК: 83.7

Л - 48

Лешутина, Ирина

Риторика. Нотиқлик санъати. Летушина Ирина.

Таржимон Гулзода Сафарова. «Yosh kuch», 2021 й. – 224 б.

ISBN 978-9943-7085-8-7

Сўз – инсоннинг энг кучли курули деган эди машхур файласуф Аристотел. Инсондаги ҳеч бир нарса сўзчалик кучли таъсир кучига эга эмас. Сўз бўлганда ҳам ҳар қандай сўз эмас, балки бадий, адабий тил метёрларига амал қилган сўзлар уни маҳорат билан гўзал тарзда етказиб берувчи нотиқ тилида дунёдаги энг даҳшатли техник курулдан ҳам катта кучга эга бўлади. Инсонларнинг фикрларини ўзгартириш, уларнинг қалбига осонликча йўл топиш учун нотиқ бўлиш кифоя.

Ушбу китоб орқали нотиқлик санъатининг сир-у асрорларидан бохабар бўласиз. Унда омма қаршисида нутқ сўзлашда нималарга эътибор қаратиш лозимлиги, кийиниш маданиятидан тортиб ўзини қандай тутишгача бўлган билимлар акс этган. Китоб ўз нутқини ривожлантириш истагида бўлганлар, журналистика соҳаси вакиллари, қолаверса, жамиятнинг барча қатлами учун умумий ва фойдадан холи эмас. Қайси соҳа вакили бўлишингиздан қатъи назар ҳозир қўлингизда ушбу китоб бор бўлса, демак, сиз муваффақият сари илк қадам ташладингиз. Жамиятда ўрнингизни мустақамлаш, юксак марраларни эгаллаш истагингиз бўлса, “Риторика” китоби доимий ҳамроҳингиз бўлсин. Омад!

Шарҳловчилар:

В. В. Леденева, филология фанлари доктори, профессор;
Т.В. Маркелова, филология фанлари доктори, профессор.

Рус тилидан
Гулзода Сафарова
таржимаси

ISBN 978-9943-7085-8-7

© Летушина Ирина, «Риторика. Нотиқлик санъати»
«Yosh kuch» 2021 й.

КИРИШ

Қадим замонлардан бери одамлар жонли нутқ таъсирининг сирини очишга ҳаракат қилиб келишади. «Бу инсондаги туғма қобилиятми ёки узоқ вақт ўрганиш ва ўз устида ишлашнинг натижасими?», деган саволга йиллар давомида жавоб излашади. Ушбу саволга қадимги давлардаёқ оғзаки нутқ санъатидан келиб чиққан риторика фани жавоб берган. Гарчи орадан минг йиллар ўтган бўлса-да, Аристотел ва Цицерон томонидан ёқилган олов ҳанузгача ўчган эмас.

Классик «риторика» тушунчаси лотинча «ораторлик санъати» ва русча «нотиқлик» истилоҳлари билан боғлиқ бўлиб, бугунги кунда «тақдимот ва нотиқлик санъати», «оғзаки мулоқот маҳорати», «ишбилармонлик риторикаси» ва бошқа шу каби тушунчалар шу сўз негизда пайдо бўлган. Китоб дўконлари жавонларидаги анъанавий дарсликлар орқали риторик канон талқинини осон топиш мумкин. Сабаби ҳар бир муаллиф китоб саҳифаларига назарий билими ва ўз амалий тажрибасини киритишга ҳаракат қилади.

Риторикага бўлган қизиқиш одамнинг шахсий ўсишга бўлган интилиши билан изоҳланади, бу эса ундан оммавий нутқ пайтида ўз фикрини эркин ва тўлақонли ифода эта олиш, шунингдек, одамлар билан самарали мулоқот қилиш имконини беради. «Келажак гўзал нутқ эгалариники», қабилдаги жарангдор сўзларга бугунги куннинг олди-қочди шиори деб эмас, балки, гуманитар риторик таълим-

нинг муҳимлигини англаш, оғзаки мулоқотнинг асосий элементларини ўзлаштириш, ҳар қандай нутқий вазиятларда нутқнинг самарали ҳаракатланиши учун зарур бўлган кўникмаларни шакллантириш деб қарамоқ лозим.

Риторика санъати инсон тафаккурининг мантиқий ва мажозий шаклларида моҳирона фойдаланиш, фаннинг турли жабҳаларини, хусусан, фалсафа, этика, филология, мантиқ, психология ва бошқа шу каби соҳаларидаги билимларни ўзлаштириш, ҳис-туйғу, характер ва мақсад орқали маърузачининг нутқдан кўзлаган манфаатларини англашдир. Фикрлаш ва нутқ ўртасидаги ўзаро боғлиқлик бир томондан тафаккур ривожланиши туфайли нутқнинг ўзи, бошқа томондан, нутқнинг ривожланиши ҳисобига ақлий фаолликнинг яхшиланишини назарда тутлади.

Сўз қўллаш маданияти инсон маънавиятининг энг муҳим таркибий қисмларидан бири бўлиб, бу атрофдагиларга сўзловчининг савиясини, дунёқарашини яққол кўрсатиб беради. Ҳатто Шарқ адабиётининг етук вакилларида бири шоир ва мутафаккир Саъдий ҳам: «*Гапир, сўзинг орқали мен сени кўраман*», деган. Шунини таъкидлаш лозимки, фақат китоб дўконидан сотиб олинган китобни ўқибгина риторикани ўзлаштириб бўлмайди. Бу фан – келажакдаги муваффақиятли чиқишларнинг трамплини, сизга ҳақиқий нотик бўлишга ёрдам берувчи восита бўлиб хизмат қилади. Асосийси, бу фан қонуниятларини англаш ва унинг сирларини ўрганиш, ёрқин риторик шахс бўлиш учун назарий билим ва амалий кўникмаларни мукамал эгаллаб, ҳар бир нутқий чиқишга пухта тайёргарлик кўриш, нутқ қобилиятингизни доимо такомиллаштириш истагини амалга оширишдир.

Афлотун Риторикани «одамлар онгини бошқариш санъати», деб таърифлаган. Агар инсон бу санъатни тўлақонли эгаллай олса, унинг йўлида улкан имкониятлар эшиги очилади.

Риторикада сиз қуйидагиларни ўрганасиз:

- аниқ, манتيқий ва изчил ўйлаш, яъни Рене Декарт айтганидек, «схемалар асосида ўйлаш»;

- тингловчилар ва ҳар бир суҳбатдошнинг эҳтиёжини тушуниш, томошабинга ўз нутқи билан завқ бағишлаш, бошқалар учун қизиқарли бўлиш;

- ҳар қандай мулоқотда ўзига нисбатан кучли ишончни сезиш, нутқ маданиятини ўзлаштириш ва шу билан бирга нутқ эркинлигини ҳис қилиш;

- муваффақиятли нутқни тайёрлаш ва уни омма қаршисида сўзлаш, классик риторик канонга амал қилиш ва уни талқин қилиш алгоритмидан фойдаланиш;

- овозни, ҳис-туйғуларни бошқариш, вақтнинг қимматлилигини ҳис этиш, аудиторияда керакли реакцияларни уйғота билиш, тақдимот ўтказиш, музокаралар олиб бориш, шахсий фикрларни ҳимоя қилиш, саволларга жавоб бериш, тинглаш, тостлар тайёрлаш, табриклар, тақдим этиш ва ҳ.к.;

- ҳаётда муваффақият қозониш, бошқа одамлар билан мулоқот қилиш, олдинга улкан мақсадлар қўйиш ва уларга эришиш, кўпчилик одамларга «ёқиш», шу билан бирга нутқ эгасининг энг яхши фазилатларини англата олиш ва ҳ.к.

Тадбиркор Ли Якокка шундай деб ёзган эди: «*Фарзандларим мендан нимани ўрганишлари лозимлигини сўрашганида, уларга гуманитар фанлар бўйича яхши таълим олиш афзал эканлигини айтаман. Энг асосийси эса оғзаки ва ёзма нутқни пухта эгаллашдир*». Риторика ҳам ўқувчиларга айнан шуни ўргатади.

БИРИНЧИ БОБ РИТОРИКА ТУШУНЧАСИ ҲАҚИДА

Бир куни Ксанф уйига меҳмон чақириб, уддабу-рон хизматкори Эзопга энг яхши овқатларни пиширишни буюрди. Эзоп чўчқа тилини сотиб олиб, уни қовурди ҳамда меҳмонлар учун дастурхонга тортди. Меҳмонларнинг юзида норозилик аломатлари кўринди.

Ксанф йиғилганларнинг бундай арзимаган таомдан норозилигини кўриб, ғазабланган ҳолда, Эзопдан шундай деб сўради:

– Бу сенингча, энг яхши овқатми?

– Ҳа, – дея жавоб берди Эзоп, – айнан мана шу тилсиз бу дунёда ҳеч нарсага эриша олмайсиз: сиз усиз гапира олмайсиз, буйруқ ҳам беролмайсиз, бирор нарса харид қилолмайсиз, сота оламайсиз, давлат барпо қилолмайсиз ҳамда уни қўллаб-қувватлайдиган қонунлар ишлаб чиқолмайсиз. Кўриниб турибдики, ҳамма нарса тил туфайли мавжуд, аммо сиз буни фаҳмлай олмадингиз, Ксанф!

Бу жавобдан сўнг ҳамма Эзопдан мамнун бўлди.

Эртаси куни Ксанф яна ўша меҳмонларни уйига таклиф қилди. Бу сафар у Эзопга шундай деб буюрди:

– Бозорда сенинг наздингдаги энг ёмон нарсани сотиб ол!

Эзоп яна тил сотиб олди ва уларни кечки овқат учун пиширди.

Буни кўрган Ксанф Эзопга шундай хитоб қилди:

– Кеча сен тил дунёдаги энг гўзал нарса деб даъво қилгандинг, бугун эса энг ёмони ҳам тил бўлиб чиқяпти.

– Тўғри, хўжайин, – жавоб берди Эзоп хотиржамлик билан. – Тилдан ёмон нима ҳам бўлиши мумкин? Ахир, у урушга сабаб бўлади, ёлғон, ҳасад ва ҳақорат уруғини сочади, жанжалга, одамларнинг ўлимига олиб келади. Ва ҳозир сен ҳам менга тилинг билан танбеҳ беряпсан.

Бу тил ҳақидаги жуда содда тушунтириш, шундай эмасми? Тарих ҳам Эзопнинг сўзлари тўғрилигини кўп бор тасдиқлади.

XX асрда ёзувчи Иля Эренбург сўзнинг кучи, биз айтаётган ҳамма нарсани олдиндан ўйлашнинг зарурлиги ҳамда аҳамияти ҳақида «мағрурлик ва заҳархандалик» билан шундай деган: *«Сўз одамга қаҳрамон бўлиши учун ёрдам беради, уни эзгу ишларга чорлайди. Қалбида меҳр-муҳаббат уйғотиши билан бирга инсонларни камситиши, маст қилиши, виждонини йўқотиши, ёмон ишларга чорлаши мумкин».*

Сизда қуйидагича савол туғилиши табиий:

- Фикрни қандай қилиб тингловчиларга етказиб бериш мумкин?
- Сўзни қандай тушуниш лозим?
- Уни аудиториядагилар олдида қандай талаффуз қилиш керак?

Буларнинг барчаси риторикада – нотиклик санъати ҳақидаги фанда ўргатилади. Риторика сўзи юнонча «риторика», яъни «ораторлик» сўздан келиб чиққан. Бинобарин, риторика – бу томошабинлар олдида нотиклик маҳоратини намоён қила олиш ҳақидаги фандир. Риторика бизга нутқимиз орқали тингловчиларга қандай қилиб самарали таъсир

ўтказишни, нотиклик санъатида муваффақиятга эришишни ўргатади.

Риториканинг пайдо бўлиши ва тараққий топиши

Аб ово (лот.) – «бошидан» бошлайлик деган маънони англатади. Риторика бундан 2500 йил олдинроқ, қадимги цивилизация даврида пайдо бўлган. Уни гуманитар фанлар ичида энг буюги деб ҳисоблашган. Риторика фанининг асосчиси Қадимги Юнонистоннинг буюк файласуфи Аристотел (эрамиздан аввалги 384–322 йиллар) ҳисобланади, у риторикани «ҳар бир соҳада ишонтиришнинг мумкин бўлган усуллари топиш қобилияти», «баҳслашишнинг умумий тамойиллари» деб таърифлаган. Аристотел шунингдек, риторикани ишонтириш санъати деб ҳисоблаган, чунки қадимги Юнонистонда баҳслашиш санъати вужудга келгач, илк риторика мактаблари пайдо бўла бошлаган. Қадимги юнон донишмандлари ушбу мактабларда полимек усулларни ўргатишган, улар ҳар қандай баҳсда ҳам ғалаба қозонишга ҳаракат қилишган. Машҳур файласуф Горгиас (милоддан аввалги 5-4 асрлар) ўз тарафдорларини ҳақиқатни аниқлашга эмас, балки мунозарада аниқ ғалаба қозонишга ундаган. Бу эса нотўғри ёки ўйлаб топилган позициялар, тахминлар ва мулоҳазаларни атайлаб ишлатишга олиб келган. Бу эса файласуфлар Сукрот, Афлотун, шунингдек, унинг шогирди Аристотел томонидан танқид қилиниб, ҳақиқат ва ахлоқни бузишда айбдор деб баҳоланди. Бу айбловлар ўзидан бирор бир ёзма асар қолдирмаган Сукротнинг ғояларида ўз тасдиғини топди.

Платон ўз асарларида устозининг услубини такомиллаштирди. У одамга ҳақиқатни фақат унинг психологик хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда исботлаш мумкинлигига ишонган. Афлотун – полемиканинг диалектик (Сукротик) услуби асосчиси. Унинг услуби диалогда қарама-қарши фикрлар тўқнашувини ўз ичига олади. Бунда фикрларни фактлар ва «аниқ далиллар» билан солиштириб, ҳақиқатни аниқлаш ёки ўз фикрини ўзгартириш мумкин.

Аристотел ишонтиришнинг техник бўлмаган усуллари («биз кашф қилмаган») ва техник («усул ва ўз воситамиз ёрдамида биз яратишимиз мумкин») усуллари ажратиб кўрсатган. Ишонтиришнинг техник бўлмаган усуллари – бу фактлар, техник усуллари эса уларни тақдим этиш ҳисобланади. Бу фарқ риториканинг ҳам табиий нотиклик инъомидан ажралмайдиган санъат ва ҳар ким ўрганиши мумкин бўлган фан (технология) эканлигини тасдиқлайди.

Қадимги риторикага тўлиқ шакл берган Арасту таълимоти ҳозирги кунгача ҳар қандай турдаги чиқишлар учун долзарблигича қолмоқда. Риториканинг ривожланишига қадимги Рим нотиклари ва назарийчилари – Цицерон, Квинтилиан ва бошқалар катта ҳисса қўшган. Улар нотиклик санъатининг қонунлари ва қоидаларини шакллантирган, биз ҳозир ҳам ўша қонун-қоидалардан фойдаланамиз. Риторика фалсафа, психология, филология ва бошқа гуманитар фанлар қонунларига асосланиб, нотиклик санъатининг асосий компонентларини белгилайди: этос – нутқнинг ахлоқий (этик) асоси; логотиплар – нутқнинг ғояси, мазмуни (мантикий) томони; пафос – аудиторияга таъсир қилиш воситаси (нутқнинг психологик томони).

Маърузачи учун зарур бўлган учта маълумотдан – ингениум (табiiй истеъдод), усус (маҳорат), доктрина (билим) – Цицерон иккинчисини афзал кўрган. Ҳақиқий нотик биринчи навбатда билимли бўлиши керак деб ҳисоблаб, «инсон ҳаётда учрайдиган ҳамма нарсани ўрганиши, қайта ўқиши, муҳокама қилиши, янгидан таҳрир қилиши, синаб кўриши керак», деб ҳисоблаган, чунки бу нотикнинг ҳаётида муҳим манба бўлиб хизмат қилади.

Шундай қилиб, риториканинг назарий асосларини ўрганиш асносида, умримиз давомида нотиклик маҳоратимизни ошириб келганмиз, бу эса бутун дунёга машҳур Цицероннинг «нотикларга айланиш» формуласини тасдиқлайди.

Антик давр охирида риторика академик интизомга айланиб, умумий ва хусусий турларга ажратилди. Умумий риторика ҳар қандай фаолият соҳасида нутқни қуриш тамойилларини ўрганса, хусусий риторика бу умумий тамойилларни муайян мулоқотда, аниқ нутқлар (протокол ва одоб, ўйин-кулги, ахборот, ишонтириш) тайёрлашда қўллашни назарда тутди.

Нутқ устида ишлашнинг қандай тартиби тавсия этилади? Оммавий нутқ матнини яратишда қаердан бошлаш керак? Бу саволларга жавобни нотикнинг нутқ матни ва у билан ишлаш тартибини белгиладиган қадимий риторик канон беради.

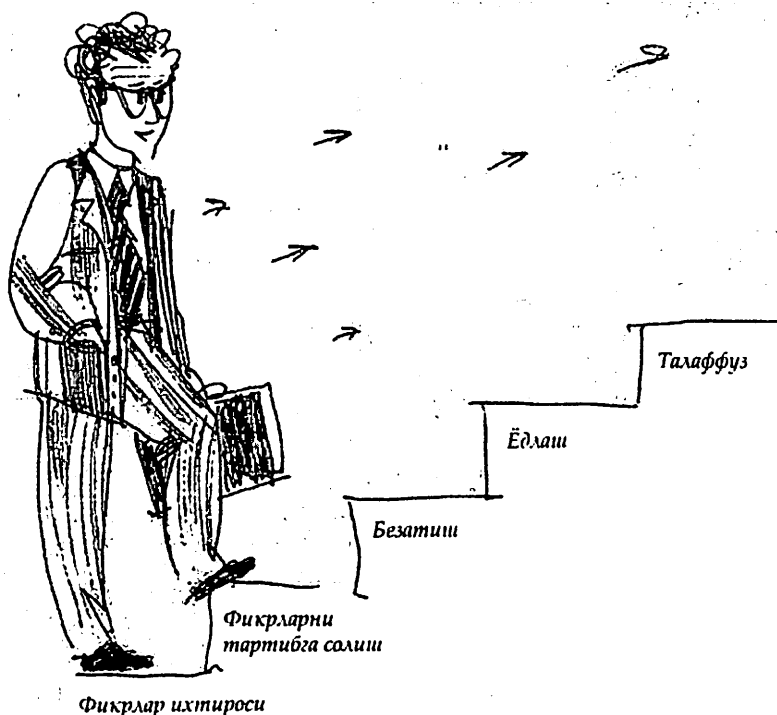
• **Биринчи қадам.** Ихтиро (инвентио) – нутқий фикрлаш устида ишлаш (танлаш, материални тизимлаштириш, фактларни, далилларни ажратиб кўрсатиш), «нима дейиш керак?» сўроғига жавоб беради.

• **Иккинчи қадам.** Манзил (диспоситио) – спектакл композицияси устида ишлаш, «қаерда айтиш керак?» сўроғига жавоб беради.

• **Учинчи қадам.** Безак бериш (элокутио) – нутқни таҳрирлаш (аслида нотиклик), «қандай айтиш керак?» каби сўроққа жавоб беради.

• **Тўртинчи қадам.** Мемориал (мемориа, яъни профессионал ораторик хотирани очишни ўргатиш) – тайёргарликнинг техник босқичи: матнни ёдлаш, эслатмаларни тайёрлаш ва ҳ.к.

• **Бешинчи қадам.** Талаффуз (актио) – ҳақиқий ижро, маърузачи ва тингловчилар ўртасидаги мулоқот (интонация, мимикалар, имо-ишоралар ва ҳ.к.), барча нотиклик фаолиятининг авж нуқтаси. Бу ерда қадимги канон тугайди, лекин замонавий риторика яна бир қадам таклиф қилади.



- **Олтинчи қадам.** Акс эттириш (рефлексия) – келгусида чиқишларини яхшилаш учун маърузачининг ўзи чиқарган хулосалар ва унинг таҳлили.

Замонавий риторика

XX асрда риторика нутқий таъсир ўтказиш, яъни тингловчилар билан самарали мулоқот қилиш фани сифатида қайта тикланмоқда. Амалий риторика турли жанр ва турдаги хабарлар – илмий маърузалар ва презентациялардан тортиб латифалар ва кулгили ҳикояларгача тингловчилар билан самарали мулоқот қилишни ўргатади.

XXI аср риторикаси – бу оммавий нутққа таъсир қилишни ўргатувчи фан.

Омма қаршисидаги нутқ ва тақдимот

Омма қаршисидаги нутқ – маърузачининг етарлича катта ва уюшган аудитория олдида қилинадиган расмий нутқи (асосан монолог).

Тақдимот – бу ҳали ҳам номаълум ёки таниқли бўлмаган маҳсулот ва унинг яратувчилари манфаатдор бўлган аудитория олдидаги расмий оммавий тақдимот. Бу сизнинг раҳбарингизга, мижозингизга, ҳамкасбингизга ёки потенциал шеригингизга кўрсатадиган ташриф қоғозингиздир. Тақдимот сизнинг ғояларингиз тўғрилигига, маҳсулотингиз сифатига, бизнесингиз муваффақиятига нисбатан ишончдир.

Ҳар қандай тақдимот бешта асосий компонентни ўз ичига олади:

- матнни тайёрлаш
- график дизайн
- ахборотни тақдим этиш
- ахборотни тарқатиш
- мунозара: савол-жавоб.

Нотиқлик – бу имтиёз

Сизни нутқ сўзлашга таклиф қилишяптими? Агар нутқ тайёрлаш учун камида бир ҳафта вақтингиз бўлса, албатта, бунга рози бўлинг. Сабаби сизда тайёргарлик кўриш учун фурсат бор. Сиз учун муваффақият эшикларини очувчи калит пухта тайёргарлик кўришдир, қолган ҳамма нарса – амалиёт орқали келади.



Нутқингиз муваффақиятли чиқишини хоҳлайсизми, унда ўзингизга қуйидаги саволларни беринг:

- Қандай қилиб раван сўзлаш мумкин?
- Қандай қилиб аниқ ва тушунарли гапирса бўлади?

- Қандай қилиб чиройли гапириш мумкин?
- Қандай қилиб ишончли тарзда сўзлаш керак?

Шундай қилиб, бу саволларга тўғри жавоб топинг ва ўз нутқингизни яхшиланг.

Томошабинлар билан суҳбатлашишда ҳар бир имкониятдан унумли фойдаланганингизга ишонч ҳосил қилинг. Нотиқлик – бу имтиёз. Сиз инсонларга таъсир қилиш ва ҳатто уларнинг ҳаётини ўзгартириш имкониятига эгасиз!

Нотиқлик нутқ элементларини назорат қилиш билан бирга нутқни тушунарли, қизиқарли ва шунга мос равишда таъсирчан қилиш учун турли хил нутқ техникаси ва тамойилларидан фойдаланишни назарда тутати.

Оммавий нутқ тамойиллари

✳ **Нутқ сўзлаётганингизда бошқа нарсаларни унутинг, фақат нутқингиз билан банд бўлинг.**

Бу ишонч тамойилидир. Маърузачи нутқ жараёнида томошабинлар у ҳақида нима деб ўйлашаётгани ҳақида ўйлаб безовта бўлса, ҳаяжон унинг эътиборини чалғитиши, натижада хаёлга берилиш орқали сўздан адашиб кетиши мумкин. Лекин сиз томошабинлар олдида уйингиздаги каби эркин бўлишингиз керак. Шунчаки ўз чиқишингиздан завқланинг, шунда хавотирга ўрин қолмайди.

✳ **Маърузачи – вазият устаси.**

Баъзи маърузачилар нутқ жараёнида ўзларини айбдор санаб, ноқулай ҳолатга тушишади ёки вазиятдан етарлича сабоқ олмайдилар. Улар тингловчиларнинг ҳар бир гапидан титраб кетишади, ҳар қандай саволга узоқдан жавоб беришади ва тингловчилардан қўшимча кўрсатмаларни кутишади. Шуни

эсда тутиш керакки, нутқ пайтида маърузачи ўзи бошқариши керак бўлган аудиториянинг етакчисига айланиши ва йиғилганларнинг кўрсатмаларига эргашмаслиги лозим. Аксинча, барчани ўз фикрлари ортидан эргаштириши керак. Аммо бу диктаторлик услубига ўтиш керак дегани эмас. Томошабинларга эҳтиёткорлик билан муносабатда бўлиш маърузачининг ўз вазифасини адо этишига тўсқинлик қилмайди. У томошабинларга бош бўлиши ва ўз ғояларини жасорат билан акс эттириши лозим. Тингловчилар спикер нимани хоҳлашини билишини ўз кўзлари билан кўришлари керак.

*** Агар сиз тингловчиларни ўзингизга жалб қила олмасангиз, томошабинларнинг сизга раҳми кела бошлайди.**

Ораторларнинг «нутқсизлар» деган бир тури бор, улар гапириш ўрнига, нафас остида нимадир деб ғўлдирайдилар. Кўриниб турибдики, улар томошабинларни чарчатиб, сабр-тоқатларини синашга киришишади. Сабрли томошабинлар нутқ тутагач, зерикарли маъруза ниҳоясига етганлиги учунгина гулдурос қарсақлар чалишади. Томошабинларни ҳаяжонга солиш керак.

*** Нутқий чиқиш тамойиллари**

Одамлар кўзойнак ва кучли ҳисларни яхши кўрадилар. Булар учун эса улар доимо пул тўлашга тайёр. Шу боис томошабинлар ҳар доим қизиқарли чиқишларни кутишади. Томошабинларнинг бу умидини рўёбга чиқариш лозим. Ҳеч вақоси йўқ нутқ тингловчиларнинг кўнглини қолдиради, бемаънилик эса уларнинг вақтини беҳуда ўтказишига сабаб бўлади. Шу сабабли ўз чиқишингизни қизиқарли спектаклга айлантинг.

*** Агар сиз қизиқарли бўлишни истасангиз, бунга астойдил ҳаракат қилинг.**

Бу тамойил аввалгисига мос келади. Эътиборсизлик билан айтилган нутқ жонли ва эсда қоларли бўлиши даргумон. Шунинг учун маърузангизни қизиқарли қилишга ва тингловчиларда кучли таассурот қолдиришга ҳаракат қилинг. Нутқингизга ғайрат қўшинг.

*** Хилма-хиллик принципи.**

Биз момақалди роқ овози, сукунатни, атрофдаги дунёнинг ранглари ва ҳодисаларини уйғун тарзда эмас, балки улар орасидаги қарама-қаршиликларни сезган ҳолда эшитамиз. Шу боис нутқда контрастлар қанчалик кўп бўлса, тингловчиларнинг эътиборини ўзига шунчалик тортади. Контрастлар нутқнинг барча элементларида бўлиши керак (дикциядан ташқари; дикция ҳар доим аниқ бўлиши керак): у ёрқин ёки мўътадил, ҳар хил ҳиссий кўринишда, баландроқ ёки сокин, тезроқ ва секинроқ, овоз оҳанглари баланд ва паст пардада бўлиши керак. Ҳар хил узунликдаги паузалардан фойдаланиш ҳам мақсадга мувофиқдир. Турли кўринишдаги нутқ гўзал манзара, бежирим куйга ўхшайди, унда барча ранглар ва оҳанглар уйғунлик билан порлайди. Бундай нутқ инсонни ўзига жалб қилади, сиз уфқдаги чўлни эслатувчи монотонликдан фарқли ўлароқ, уни тинглашни ва ҳис қилишни хоҳлайсиз. Турли хил усулларда гапиришга ҳаракат қилинг.

*** Тушунмасликнинг жавобгарлиги тўлиқ маърузачининг зиммасидадир.**

Агар тингловчи нутқ эгасининг нима ҳақда гапирётганини тушунмаса, фақат маърузачи айбдор бўлади. Бу аксиома. Агар сўзловчи тингловчиларга:

«Бу ҳақиқатан ҳам тушунарсизми?» деб савол берадигандек бўлса, демак, у мулоим қилиб айтганда, жавобгарликни аудиторияга юклашга уринган бўлади. Шу сабабли ҳар доим тушунарли ва аниқ қилиб сўзланг.

*** Томошабинларнинг сабрини эмас, мавзунини тугатинг.**

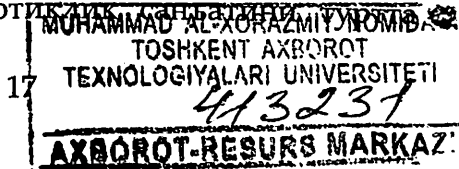
«Вақт пулдир» деган ибора барчамизга яхши таниш. Аслида вақт пулдан кўра кўпроқ, у бизнинг бутун ҳаётимизни ташкил этади. Пулни очикчасига ўғирлаб бўлмайди, аммо вақтимизни барчанинг кўз ўнгида бой беришимиз мумкин. Зерикарли чиқишлар билан тингловчиларнинг вақтини олиш улар ҳаётининг бир қисмини бемақсад ўғирлашни англатади. Томошабин сизни эшитишни истаганидагина сўзланг, аммо асло хоҳиш чизиғидан бир қадам ҳам ўтманг.

Принциплар умумий йўналишни белгиловчи векторлар ҳисобланади. Нутқ мақсадига қараб, риторика тамойилларини қўллаш, тўғри тақсимлаш мақсадга мувофиқдир.

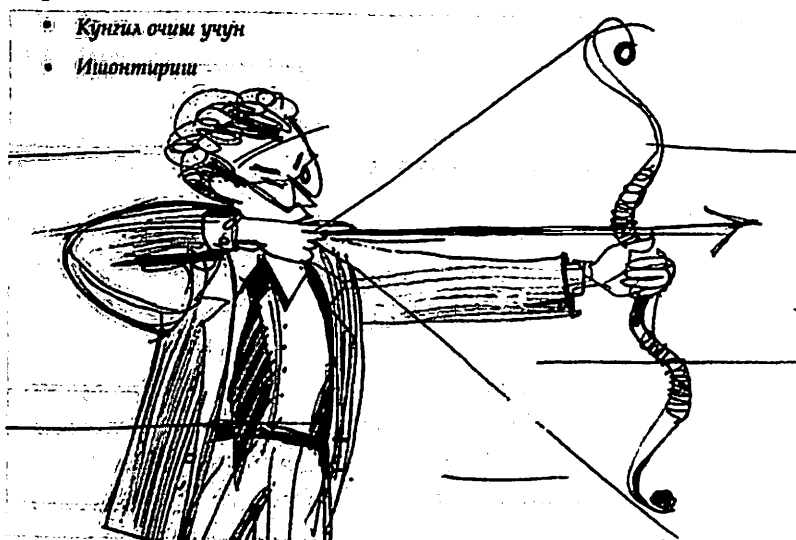
Нутқнинг мақсад ва вазифалари

Омма учун нутқ тайёрлашни бошлашдан олдин унинг мақсади ва ютуғини қандай аниқлаш кераклигини белгилаб олиш лозим. Оммавий нутқнинг турли параметрларга кўра кўпгина таснифлари мавжуд. Улар орасида нотикликни амалий жиҳатдан ўргатишда энг муҳим восита нотиклик санъатининг мақсадига кўра таснифлаш ҳисобланади. Уни баъзан нотиклик жанрларининг таснифи деб аташади.

Амалий риторикада нотиклик, санъатини, умуман



асосий мақсадга бўлиб ўрганамиз. (Қуйидаги расмга қаранг).



• **Маълумот бериш.** Маълумот беришга асосланган нутқ ахборот деб аталади. Ахборот жанри илмий маърузада, ижтимоий ҳаётда юз бераётган воқеликлар ҳақида умумий маълумотлар берилганда ёки ҳодисаларни тасвирлашда қўлланилади. Шунингдек, бўлиб ўтиши кутилаётган тадбир ҳақида брифинглар ўтказиш ва эълонлар бериш ҳам ахборот ҳисобланади.

• **Умумий белгиланган маросим ва одоб-ахлоқ қоидаларига амал қилиш.** Умумий белгиланган одоб-ахлоқ қоидаларига амал қилувчи нутқ қуйидагиларни ташкил этади: расмий делегация табриги, кун қаҳрамонининг расмий табриги, ҳар қандай расмий тадбир очилишидан олдинги нутқ, шахс ёки ташкилотнинг хизматларини баҳоловчи нутқ (мақтов сўзлари), дафн маросими ёки тантанали йиғилишдаги нутқ, расмий руҳдаги тост ва бошқалар.

- **Йиғилганлар эътиборини жалб қилиш.** Бунинг учун кўнгилочар сўзлардан фойдаланилади (масалан: тостлар, турли зиёфатлардаги нутқлар ва бошқалар).

- **Нутқнинг ишончлилигини таъминлаш.** Маърузачи айнан ўзи илгари сурган қарашлар, фикрларнинг нечоғлик тўғрилигини тингловчилар томонидан бериладиган саволларга аниқ жавоб бериш орқали исботлайди ҳамда бунинг натижасида нутқнинг ишончлилигини таъминлашга эришади. Бунга мисол қилиб илмий ва сиёсий мунозаралардаги нутқ, полемика, сайловолди олиб бориладиган тарғибот ва ташвиқот ишларидаги нутқ, реклама ҳамда тақдимотлардаги нутқларни келтириш мумкин.

Агар маърузачи ўз олдида бир нечта мақсадларни бирлаштирган ҳолда қўйса, нутқ мураккаб характерга эга бўлади. Масалан, ахборот ва ахлоқ қоидалари, ахборот-кўнгилочар, ахборот-ишончли чиқишлар ва ҳ.к. Шу сабабли сиз томошабинларни ёнингизда узоқ муддат бўлишларини хоҳласангиз, уларга ўз нутқингиз орқали ишончли далиллар тақдим этишга ҳаракат қилинг. Лойиҳангизнинг муваффақияти бунга боғлиқ эканлигини асло эсингиздан чиқарманг, аммо сиз тингловчиларнинг розилигисиз ҳеч нарса қила олмайсиз. Мақсадингизни бир жумла билан ифодаласангиз, мақсадга мувофиқ бўлади, сабаби бу тақдимотингиз натижасида аудиториядагиларнинг ҳаракатлари ёки хулосалари орқали нимага эришмоқчи эканлигингизни кўрсатиб бериши керак.

Мақсад – бу исталган якуний ҳолат ёки натижа, у маълум бир вақтда, маълум бир аудиторияда нимага эришмоқчи эканлигингизни сизга эслатиб туради.

Материалларни тўплашни бошлашдан ва уларни қандай тақдим этишни ўйлашдан олдин мақсадин-гизни аниқлаб олинг.

Ёдда тутинг!

- Мақсад бир гап билан ифодаланиши керак.
- Мақсад аниқ бўлиши керак.
- Мақсад «Тингловчиларни жалб қила оламанми?», деган саволга жавоб бера олиши лозим.

«Бу сизга нима учун керак?» синдроми

Спикернинг ўз аудиторияси ҳақидаги тушунчаларининг асосий компоненти ва хусусиятларга эмас, балки афзалликларига эътибор беришининг энг оддий усули – «бу сизга нима учун керак?» деган саволидир. Бу савол иккинчи шахсдагилар, яъни тингловчилар (томошабинлар) учун берилиши лозим бўлган савол ҳисобланади. Шунини ёдда тутган ҳолда сиз ўз эҳтиёжларингизга эмас, балки, томошабинларнинг эҳтиёжларига эътибор қаратишингиз лозим. Маърузачининг асосий мақсади ҳам ўз аудиториясини тушунишнинг бутун бир моҳияти ҳам шунда.

«Бу сизга нима учун керак?» саволи ишонтириш талаб қилинадиган вазиятда маълум бир аудиториянинг фойдаси учун хизмат қилади. Агар сиз ишонтиришни талаб қиладиган ҳар қандай вазиятда буни ёдингизда сақласангиз, ҳар вақт тақдимотингизда асосий урғу ушбу саволга берилаётганига амин бўлишингиз мумкин. Томошабинлар ҳам сизнинг кўрсатмаларингизга аниқ амал қилишади, чунки сиз томошабинларга нима сабабдан бундай қилишлари кераклигини яхши тушунтирган бўласиз. Спикер «бу сизга нима учун керак?» синдромини яхши идрок этиши

учун, томошабинларга юборган ушбу синдромнинг асосий ибораларини, импульсларини эслаб қолиши керак. Улар маърузачига нутқнинг ҳар бир элементини томошабинлар учун аниқ белгиланган мақсад билан боғлаш зарурлигини эслатади.

Мисол

Сиз ўз бўлимингизга ривожланиш лойиҳасини тақдим қилиш ниятидасиз. Лойиҳангизнинг мақсади эса раҳбариятга бўлимни кенгайтириш зарурлигини тушунтириш. Сиз ушбу лойиҳангиз жамоа томонидан маъқулланишини хоҳласангиз, аввало, нутқ тайёрлашдан олдин «Мен ўз мақсад-муддаомни баён қилганимдан сўнг, ҳамкасбларимнинг фикрлари қайси томонга ўзгаради?» деган саволни ўзингизга беринг. Сиз раҳбарият бўлимни кенгайтириш зарурлигини тушунишини истасангиз, мақсадингизни уларга аниқ кўрсатиб беришингиз лозим бўлади. Бу ўрта даражадаги мақсадлар сирасига киради. Бундан сўнг ўзингизга қуйидагича савол беринг: «Ўзи бу менга нима учун керак?» Эҳтимол, сизнинг жавобингиз шундай бўлар: «Мен керакли мутахассисларни ёллаш учун бўлимнинг иш ҳақи бюджетини 50 фоизга оширмоқчиман ва бу орқали иш самараси юқори бўлишига эришмоқчиман». Бу эса ўз-ўзидан юқори даражадаги мақсадга айланади.

Бироқ ўзингизга раҳбариятдан, яъни аудитория томонидан келиб чиқиши мумкин бўлган «Компания бўлимни кенгайтириш орқали қандай манфаатга эга бўлади?» деган яна бир саволни беришингиз ўринли. Шу ўринда «Бу сизга нима учун керак?» синдроми пайдо бўлади. Ва сиз бу саволга компания ва унинг раҳбарлари манфаатини кўзлаган ҳолда

аниқ жавоб беришингиз керак. Бу саволларга жавоб бериш сизга далилни аниқроқ ва тўғри тайёрлашга имкон беради.

Оммавий нутқ сўзлашнинг умумий қоидалари

Баъзида эълонлар, маъруза, ҳамкасблар иштирокидаги расмий нутқ, тақдирот қилиш бизга анча қийин бўлиб туюлади. Чунки кўпчилик бир хил қолипга тушиб қолган. Биз нафақат анъанавий шаклдаги, балки турли жанрларда – ахборот, расмий, одоб-ахлоқ чегарасидан чиқмайдиган, далилларга асосланган, шунингдек, кўнгилочар нутқларни тайёрлашни ҳам ўрганмоғимиз лозим. Ҳар қандай вазиятда, ҳар қандай ҳолатда ўзимизни йўқотмасдан томошабинлар олдида чиройли гапиришга ҳаракат қилишимиз керак. Турли жанрларда ижод қилиш турли хил тайёргарлик техникасини талаб қилади. Аммо риторикада оммавий нутқни тайёрлашнинг (деярли ҳар қандай нутқни ҳар қандай жанрда тайёрлашда қўлланиладиган) умумий қоидалари мавжуд.

*** Нутқ охиригача боришини ҳал қилувчи босқич.**

Илк сўзланадиган жумлани олдиндан ўйлаб, яхши ўрганиш мақсадга мувофиқ. Биринчи жумлада қоқилишни бошлаган маърузачи дарҳол томошабинлар тасаввурида қобилиятсиз деган тушунчани пайдо қилади. Шу боисдан нутқнинг аввалги ибораси тингловчилар учун тушунарли ва аниқ бўлиши, уларни қизиқтира олиши лозим.

*** Драматизм.**

Драматизм – нутқдаги кескинлик пайдо бўлганида, ҳар хил нуқтаи назарлар тўқнашганда, маърузачи бошқа бировнинг фикрига эътироз билдирганда,

гайриоддий фожиали воқеалар ёки ҳодисалар ҳақида сўз борганда пайдо бўлади. Дейл Карнеги айтганидек, «*Дунё кураш ҳақида эшитишни яхши кўради*».

* Чекланган эмоционаллик.

Эмоционаллик оммавий нутқ учун зарурдир. Тингловчилар ўзингиз айтаётган гапларга бефарқ эмаслигингизни ҳис қилишлари керак. Нутқнинг монотонлиги кўпчилик томонидан қабул қилинавермайди. Бироқ, Александр Македонский ҳақида гапирганда, ҳис-туйғулари кўпириб кетиб ердаги стулни маҳкам ушлаб олган ўқитувчи сингари ҳиссиётга берилиб кетмаслик керак. Ўзингиз ҳис-туйғуга шўнғиб гапирганингиздан кўра, тингловчиларнинг ҳис-туйғуларини уйғотадиган фактларни келтирганингиз яхшироқдир.

* Қисқартириш.

Маърузангизнинг ҳажми белгиланган вақтга тўғри келиши керак. Кўпчилик аудитория қисқа тақдимотларни маъқул кўради. Американинг собиқ президенти Ф. Рузвелт ўғлига шу мавзуда омма олдида қандай гапиришни тушунтириб, «*Самимий бўл, сўзингни қисқа қил ва вақтида жойингга ўтир*», дея яхши маслаҳатлар берган.

* Диалог.

Чиқишлар томошабинлар билан мулоқотни ҳам ўз ичига олиши керак. Маърузачи ҳар доим ўзи гапирмаслиги, сўзининг ўртасида тингловчиларга саволлар бериши, жавобларини тинглаши ва уларнинг хатти-ҳаракатларига муносабат билдириши керак. Ҳар қандай нутқ суҳбат элементларини ўз ичига олиши лозим.

✳ Суҳбат.

Нутқ услуби асосан суҳбат тарзида бўлиши ва тақдимотнинг ўзи тасодифий суҳбат характерига ўтиши керак. Кундалик ҳаётда одамлар билан гаплашганингиздек, тингловчиларингиз билан ҳам гаплашинг. Услуб маърузачининг ишончини, нутқининг мазмунини сезиларли даражада оширади. Терминология луғатларини, четдан ўзлашган сўзларни сувдек ичиб юборишнинг ҳожати йўқ. Шунчаки оддийроқ ва соддароқ гапириш керак, бу ҳам сўзлашув талабидир. Сиз нутқингиз давомида оддий кундалик сўзларни, ҳазил ва мутойибани ҳам етарли даражада қўллашингиз мумкин.

✳ Томошабинлар билан дўстона алоқа ўрнатиш ва шу тарзда давом эттириш.

Бу талабнинг энг муҳимларидан биридир. Томошабинлар билан дўстона алоқа ўрнатиш – нутқ пайтида тингловчиларга эътибор бериш, уларнинг муносабатини кузатиш, шунга мос равишда тақдимотингизни бошқа томонга ўзгартириш, дўстона саволларга жавоб бериш ва мулоқот қилиш истагини кўрсатиш демакдир.

✳ Тақдимотни тугатиш.

Тақдимотнинг боши каби тугаши ҳам долзарб, ихчам, аниқ ва тушунарли бўлиши лозим. Охирги жумлани иккиланмасдан айтиш учун уни олдиндан тузиш ва ёдлаш керак. Бу иборани ҳиссий, бироз секинроқ ва баланд овозда талаффуз қилиш керак, шунда томошабинлар унинг маъносини яхши англашади ва нутқнинг тугалланажagini фаҳмлаб олишади.

Нотиқликни энди ўрганишни бошлаганлар учун маслаҳат

☉ Фақат яхши билган, сизни ташвишлантираётган, сизни қизиқтираётган нарсалар ҳақида гапиринг.

☉ Тингловчиларингизни ҳурмат қилинг, уларни аҳмоқ деб ҳисобламанг.

☉ Бақирманг. Фикрингиз тўғри эканлигига овозингизнинг кучи билан эмас, далиллар ва аниқ исботлар орқали ишонтиринг.

☉ Кўп гапиришга уринманг. Қисқача, лекин ишончли ва мантиқий сўзланг.

☉ Соддароқ гапиринг, мураккабликка эргашманг.

☉ Томошабинларнинг нафақат ақлига, балки, қалбига ҳам муурожаат қилинг.

☉ Тўғри гапирётганингизга, аввало, ўзингиз ишонч ҳосил қилинг. Агар сиз сўзни тўғри таъкидлаётганингизга амин бўлмасангиз ёки уни нотўғри қўллаётган бўлсангиз, уни бошқаси билан алмаштирганингиз маъқул.

☉ Нутқингизни мақоллар, сўзлар, афоризмлар билан бойитинг. Улар матнингизни янада таъсирли ва ифодали қилишга ёрдам беради.

☉ Муваффақиятли маъруза қилиш учун пухта тайёргарлик кўриш креатив фикрлаш кераклигини ёдингизда тутинг.

Вазифа.

Қуйидаги ибораларни сўзлашув услубига айлантиринг.

1. Бу ерда аниқлик киритиш мақсадга мувофиқдир ...

2. Натижада ...

3. Ўз фикримни билдиришга ижозат беринг ...

4. Мутахассисларнинг фикрига кўра ...

5. Бу лойиҳа ... ни ўз ичига олади.
6. Асосий эътиборни ... га қаратиш лозим.
7. Биз имкониятни қўлга киритамиз ...
8. Унинг самарадорлигини намойиш этди...
9. Биз бунни тўғри деб ҳисоблаймиз ...
10. Бу ерда сиз харид қилишингиз мумкин...
11. Бу товарлар нарҳини кескин пасайтиришга ёрдам беради ...

Ҳикматли сўзлар

- Сўз – инсоннинг энг кучли қуроли.
(Аристотел)
- Сўздан кучлироқ нарса йўқ. Кучли баҳслар ва юксак фикрлар қаторини бузиб бўлмайди. Сўз нодонларни савалайди ва қалъаларни вайрон қилади. У кўзга кўринмас қурол. Агар у бўлмаганида дунё ёвуз кучлар қўлида қолган бўлар эди.
(А. Франц)
- Инсон фақат кучи етадиган нарсага эриша олади.
(Л. Фейербах)
- Қайси соҳилга сузиб кетаётганини билмайдиганлар учун думалоқ шамол йўқ.
(Сенека)
- Сиздаги бошқа ҳеч бир қобилият чиройли сўзлаш қобилиятичалик тезроқ тан олиншингизга имкон бермайди.
(Ч. Деню)
- Шоирлар туғилишади ва нотик бўлиб улғайишади.
(Цицерон)

ИККИНЧИ БОБ СПИКЕР ҲАРАКАТЛАРИНИНГ ТИНГЛОВЧИЛАР ТОМОНИДАН ИДРОК ЭТИЛИШИ

Оғзаки риторика – оғзаки бўлмаган нутқ билан бирга келадиган сигналлар: *имо-ишора, юз ифодаси, ташқи кўриниш, маърузачининг хулқ-атвори ва бошқалар.*

Ташқи таассурот

Майдонга чиқиб, томошабинларга юз ўгирганингизда сизнинг кучингиз сизга қаратиладиган эътиборда бўлади. Ички интуициянгиз сизга аудиториани яхшилаб ўрганишингиз кераклигини айтади. Доимо шуни ёдда тутингки, залда пайдо бўлган биринчи сониянгиздан бошлаб томошабинлар сизни ўргана бошлайдилар. Сиз ҳаттоки, ким биландир гаплашаётганингизда, ёзувларингизни текшираётганингизда ёки шунчаки деразага қараганингизда ҳам бўлажак тингловчиларингиз зимдан сизни кузатиб туришарди.

Биринчи таассуротлар муаммоси

Британияликлар «Сиз биринчи мартадаёқ таассурот қолдирасиз, иккинчи мартабада эмас», дейишади. Шу сабабли маърузачи учун тингловчилари билан илк учрашуви ўта муҳим ҳисобланади.

Ёдда тутинг!

Спикер аудиторияга киргандан сўнг нималар қилиши керак?

- Ташқи тарафдан яхши таассурот қолдириш.
- Бир жойда ўтириб қолманг, аксинча, ўрнингиздан туриш.
- Аудитория бўйлаб ҳаракатланиш.
- Томошабинларга қаранг.
- Одатдагидан баланд овозда гапиринг.
- Нотиқлик фазилатларини кўрсатинг.

Сўзингизни табассум билан бошланг. Нутқнинг биринчи сонияларида юз ифодаси ва табассуми, илк айтилган сўзлардан кўра муҳимроқдир. Табассум билан бошлаш бутун бошли чиқишнинг муваффақиятга эришуви эҳтимолини оширади, гўё: «*Мен сенга яхшилик қиламан, сени қабул қиламан*», деяётгандек.

Табассум одамларга бефарқ эмаслигингизни ва улар билан алоқани узишга интильмаслигингизни кўрсатади. Шунинг учун доимо табассум билан гапиршни ўрганинг. Биринчи таассурот жуда кучли, ёрқин ва яхши эсда қоларли бўлмоғи лозим. Токи келажакда уни рад этиш, ўзгартириш, тузатиш керак бўлмасин, сабаби бу ҳар доим катта кучни талаб қилади.

Биринчи таассуротни уйғотиш осон, лекин уни ўзгартириш анча қийин. Илк таассурот одатда нотўғри англашилади. Аниқланишича, биринчи таассуротлар асосида инсонга хос бўлган кўпгина хусусиятларнинг ташқи кўриниши ёки хатти-ҳаракатини кузатиш билан аниқлаш тўғри эмас. Илк таассуротни уйғотиш тингловчиларнинг ёшига, ҳаётини савиясига

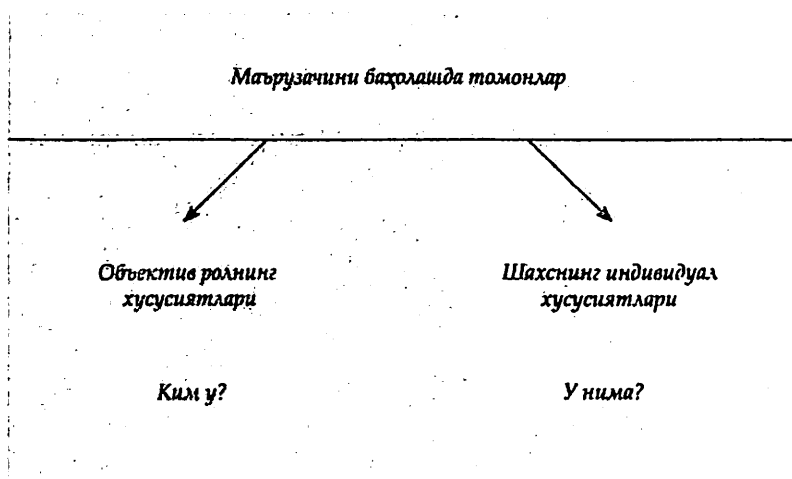
ва профессионал тажрибасига, кайфиятига боғлиқ,
яъни бу жуда субъектив ҳодисадир.



Биринчи таассурот жуда барқарор бўлиб, узок вақт сақланиб қолади. Нутқ давомида маърузачининг баҳосидаги ўзгаришлар 4-6 фоиздан, «ишонч» ва «жозибадорлик» омиллари учун эса 1 фоиздан ҳам ошмайди.

Биринчи таассурот визуал тасвирга асосланади. Маърузачи нутқи орқали ҳар доим томошабинлар таассуротини спикер образида визуал қиёфаси билан тўлдиришни хоҳлайди. Бу борада бир тажри-

ба ўтказилди. Бир гуруҳ инсонлардан аввало ёзиб олинган нутқни тинглаш сўралди, сўнгра уларга маърузачининг фотосурати кўрсатилди. Иккинчи гуруҳ инсонларга эса бунинг акси қилинди. Аммо қандай бўлмасин, улар маърузачини тавсифлашлари керак эди. Фотосурат нутқдан кейин тақдим этилган биринчи ҳолатда, маърузачининг характеристикалари иккинчи ҳолатга нисбатан анча фарқли баҳоланган. Шундай қилиб, биринчи таассуротда визуал тасвирнинг ролини ортиқча баҳолаб бўлмайди.



Ким у? Олим, депутат, эркак, аёл, ёзувчи, шарҳловчи, журналист ва бошқалар.

У қандай инсон? Ташқи белгилар, мулоқот қобилияти, шахсий фазилятлари.

Аниқланишича, тингловчилар учун спикернинг индивидуал хусусиятлари унинг рол хусусиятларидан уч барабар муҳим ва «сезиларли» экан. Амалда фақат қуйидагилар эса қолади:

- 20% – динамикнинг ташқи белгилари;
- 34% – мулоқот қилиш қобилияти;
- 44% – маърузачининг шахсий фазилятлари.

Шундай қилиб, маърузачи индивидуал хусусиятларининг 98 фоизи, рол хусусиятларининг эса атиги 2 фоизи эсда қолади.

Маълумки, ҳар қандай даврада, «инсонларни кийимига қараб кутиб олишади, аммо ақлига қараб кузатиб қўйишади». Агар ҳар доим шундай бўлганидами... Бу ибора фақат узоқ муддатли мулоқотга тегишли. Маърузачи аудитория билан қисқа муддатда учрашса, тингловчилар билан ҳамфикр бўлишга муваффақ бўла олмаса, у ўзи ҳақидаги таассуротини яхшилашга имкон бермайди. Маърузачи томошабинлар кўпинча унинг «кийимига қараб», ташқи белгиларига асосан баҳолашини эсдан чиқармаслиги лозим.

Калифорния университети профессори А. Мерабиан алоқа таъсирини ўрганиб, маърузачини тингловчилар томонидан тушуниш ва баҳолаш қуйидаги омилларга боғлиқлигини аниқлади:

- 55% – маърузачининг ташқи кўринишига;
- 38% – маърузачининг нутқидаги стресс, оҳанг, интонация ва бошқаларга;
- 7% – маърузачининг нимани сўзлаётганига.

Тўғри кийиниш ва ўзини тутиш

Маърузачининг ташқи кўриниши нутқининг мазмунидан узоқлаштирадиган ва тақдим этилган нарсаларнинг ишончлилигини пасайтирадиган ортиқча нарсалардан холи, жозибадор бўлмоғи лозим.

- Оқ-қора ва бошқа контраст ранглар комбинациясидан сақланинг.
- Қулай ва ихчам кийимларни танланг.
- Агар нима кийишни ҳал қила олмасангиз, тингловчиларни чалғитмайдиган кийимларни танланг.

- Томошабинлар учун бироз яхшироқ кийинишга ҳаракат қилинг.

- Қўлингизда майда нарсалар (қалам, калит, кўзойнак ва ҳоказо)ни бир четга қўйиб қўйинг.

- Чўнтагингиздан кераксиз ҳамма нарса (телефон, ҳамён ва бошқалар)ни чиқариб ташланг.

Ёдда тутинг!

*** Эркакларга маслаҳат.**

Агар сиз қандай либос кийишни билмаётган бўлсангиз, сизга маслаҳатимиз кўк блузер, кулрант шим, оқ кўйлак, қора туфли кийинг ва кўйлагингизни устидан чизиқли галстук тақинг. Бу кўринишда сиз директорлар кенгашида ҳам, бадий студияда ҳам ўзингизни муносиб ҳис қиласиз.

- Томошабинлар қаршисига чиқишдан олдин ташқи кўринишингиз тартибли ёки йўқлигини текшириб кўринг (кийимингизнинг фермуарлари ва тугмалари маҳкамланганми ва ҳоказо).



Нотиқлик позаси

Ўрнингиздан туриб гапиринг. Спикер ҳар томондан аниқ кўриниши лозим. Сиз томошабинлар қаршисида туришингиз керак, улар орасида эмас. Шунини эсда тутиш керакки, тик турган маърузачи:

- тингловчиларга хурматини намоён этади;
- ўзи учун доимий зўриқиш ҳосил қилади;
- вақтни яхшироқ ҳис қилади;
- энергияга тўлиб гапирди.

Трибуна ва минбарлардан иложи борича камроқ фойдаланиш керак. Сунъий равишда аудиториядан юқорига кўтарилиб, маърузачи ўзининг расмий устунлигини намойиш этмоқчи бўлади, бу «мулоқотнинг яқинлиги» қондасига зиддир. Д. Карнеги ҳам «Тингловчиларингизни қаршисида туринг» дея уқтиради.

Лекин... Тасаввур қилинг, спикер қўлларини чўнтагига солиб, «оддий йигит»га ўхшаб турибди. Бироқ бундай маърузачи тингловчиларда асабийлашиш хавфини туғдириши мумкин. Қолаверса, бу унинг нутқининг мазмунига ҳеч қандай таъсир кўрсатмайди. Шунини ёдингизда сақлангки, оддийлик ўзингизни томошабинларга кўрсатишнинг энг яхши усули эмас. Сиз гапирётган нарсаларингизга амал қилишингизни сўзингизда исботлаганингиз яхшироқ. Агар киши беихтиёр қўлларини қисиб, кейин уларни бир-биридан ажратиб юборса, бу сўзловчининг барча ғайриоддийликларини пайқаган томошабинларнинг эътиборидан четда қолмайди. Агар маърузачи қўлларини кўкрагига қўйиб, тирсагидан ушласа-ю, кейин қўйиб юбормаса, бу унинг гапларининг «кенглиги» ёки «балаңдлиги»ни кўрсатишига йўл қўймай, тўлиқ имо-ишора қилишига тўсқинлик қилади. Унинг имо-ишоралари аниқроқ, қизикроқ

бўлмайди. Баъзи маърузачилар нутқ пайтида жойдан жойга кўчишни афзал кўришади. Бироқ мақсадингиз манзилингизни атайлаб ўзгартирганингизда намоён бўлади. Агар маърузачи ўз вазнини бир оёғига ўтказса, унинг энергияси ўзига ҳаддан ташқари кучли таъсир қилиб, ён томонга эгилса, томошабин кейинги сафар уни қаерга суяниши ҳақида ўйлай бошлайди. Буларнинг барчаси асаб энергиясининг «оқиши»ни ўзида намоён қилади. Бу гапирувчига умуман ёрдам бермайди, аксинча, уни ташқи кўриниши туфайли эришган таъсирнинг 55 фоиз қисмидан маҳрум қилади.

Ёдда тутинг!

● Сиз спорт залида машқ қилаётганингизда, оёқларингиз елка кенглигида ва тана вазнингизга тенг тақсимланган ҳолда туради. Бунда сизнинг энергиянгиз имо-ишораларда, юз ифодаларида ва тананинг юқори ҳаракатларида намоён бўлади. Сиз ўзингизнинг жисмоний хатти-ҳаракатларингиз билан хабарнинг таъсирини кучайтирасиз, уни аниқ ва лўнда қиласиз. Ўзингизни назорат қила олсангиз, ўзингизга бўлган ишончингиз ҳам ортади.

Ҳаракат

Нутқ давомида бир жойда туришнинг ҳожати йўқ, ҳаракат қилиш шарт, бу тингловчиларнинг маърузачига бўлган ишончини ва қизиқишини оширади. Кўпроқ томошабинлар олдида эмас, балки залнинг орқасида юрган маъқул, лекин шу билан бирга сиз охирги тингловчилар қаторигача бормаслигингиз лозим, чунки ўтирганлар сизга қараш учун орқага бурилишларига тўғри келади. Зал узунлигининг чорак ёки учдан бир қисмигача бориш тавсия этилади.

Орта қайтгач эса ҳеч қачон томошабинларга «тесқари» турманг. Юриш пайтида қўллар ҳам ҳаракатланиши керак ва кўтарилган ияк ўзига ишонч ҳиссини пайдо қилиши лозим. Маърузачи тингловчилар атрофида айланиб, ўз нуқтаи назарини бир нарсага қаратиб, ўша мавзу атрофида ўралашиб қолмаслиги керак, чунки тингловчилар нимани гапираётганига эътибор қаратиб турган бўлишади.

Кўриш

Маърузачи томошабинларга қараб, уларни сиртдан ўрганади. Бу нутқ эгасининг асабийлашишига ҳам олиб келади. Кўзлар мияга томошабинлар ҳақида ноаниқ маълумотларни юборади, бу орқали мия нима қилишини билмай қолади. Мия учун бу фавқулодда ҳолат бўлиб, адреналин ишлаб чиқаришга буйруқ беради. Маърузачи бўлажак чиқишдан хавотирда бўлса, натижада мия адреналинни янада кўпроқ ишлаб чиқара бошлайди, асабийлик кучайиб, фикрлар чалкашиб кетади. Спикер ҳатто нима ҳақида гапиришни бутунлай унутиб қўйиши ҳам мумкин. Келинг, шу ўринда бизга қарши ишлайдиган инстинктларни кўриб чиқайлик!

Спикерлар асабийлашишга қарши қандай туриши керак? Кўпинча енгил хатти-ҳаракатлар ёрдамида ҳимояланиш мақсадга мувофиқ.

- тўғри сўзларни излаб, томошабинлардан бошқа тарафга узоқ термулиб қолиш;
- томошабинларга «нафрат» билан қараш;
- юқорига ёрдам умидида қараш;
- коридор бўйлаб шошилиб юриш.

Буларнинг ҳаммаси антиқа одатлар ҳисобланади. Инсон руҳиятига хос бўлмаган бундай хатти-ҳаракатлар кутилмаган вазиятларда нима қилишни билмай қолганимиздан келиб чиқади. Бундай мудофаа қилувчи хатти-ҳаракатлар маърузачининг ўзини тартибга келтириб олишига ёрдам бермайди, аммо тингловчиларда салбий таассурот қолдиради.

Эътиборни нимага қаратиш керак? Спикернинг нигоҳи тингловчилар учун жуда муҳим. Маърузачи ҳеч кимни ажратмасдан, барча тингловчиларга навбат билан назар солиши лозим. Асосан инсонларнинг кўзига эътибор қаратинг. Ўз фикрингизни шакллантириб олмагунингизча, диққатингизни фақат битта тингловчига қаратганингиз маъқул. Фикр бу параграф эмас, балки, бир нечта гап ёки ибора. Одатда, битта фикрни айтиш 5 сониядан кўпроқ вақтни олади, лекин 15 сониядан ошмаслиги керак. Ундан сўнг бошқа тингловчининг кўзига қаранг ва кейинги фикрни шакллантиринг. Нутқингиз тугал бўлсин.

Бу ёрдам берадими? Транквилизаторлар, спиртли ичимликлар ва гипноз ҳақида унутинг. Бу ерда ишлаш принципи энг буюк кашфиётлар каби оддий. Бир кишига эътибор қаратиш орқали сиз томошабинлар сафини биттага қисқартирасиз. Ушбу техниканинг афзалликлари:

- ўзингизни қўлга олишингизга имкон беради;
- томошабинларнинг муносабатини кўриш орқали уларнинг ичидагиларини «ўқиб олишга» ёрдам беради;
- аудитория олдида гапирганда аниқ фикрлашга имкон беради;
- нутқ тезлигини бошқаришга ёрдам беради;

- нутқингиздан паразит сўзларни чиқариб ташлашга ёрдам беради.

Сиз қисқа вақтга томошабинлардан узоқлашингиз мумкин, аммо баъзи фикрларни шакллантиришда томошабинлар билан кўз алоқасини тиклашингиз керак. Катта аудиторияни қисмларга бўлиб, уларнинг бирортасини эътиборсиз қолдирмасдан, нутқ мавзусини бир соҳадан иккинчи соҳага ўтқазиб ишлашни йўлга қўйиш лозим.

Овоз ва интонация

Овоз ва интонация муаммога қисман ечим бўла олади. Саҳнага чиқиш олдидан адреналиннинг кучли тўлқини бизни улкан жисмоний энергия билан тўлдиради, бу эса одатда, бизга қарши ишлаши мумкин. Бу вақтда биз чайқаламиз, томоғимизни қирамиз, қўлларимизни чўнтагимизга солаемиз, бир оёқдан иккинчи оёққа ўтаемиз, бошимизни чайқайемиз, қўлимизда қалам айлантираемиз, кўрсаткич бармоғимизни бурнимиз учига келтираемиз ва ҳоказо. Аммо ўзимизни қўлга олишимизга буларнинг ҳеч бири ёрдам бермайди. Биз бу салбий энергияни тежашга, ушлаб қолишга эмас, уни тўғри йўлга бошқариб, ўз фойдамиз учун ишлатмоғимиз лозим, бўлмаса, у бизни бошқаришни бошлайди.

Энергияни қандай ишлатиш керак? Тилингиз ёрдамида ишлаётганингизда унга визуал компонентни қўшинг.

✳ Сиз гапираётган нарсангизга ишонишингизни, унга амал қилишингизни жисмонан кўрсатинг. Спикернинг нутқ услуби бақувват, етарлича ўткир бўлса ва унинг ўз фикрига ишончини намоён қилса, томошабинлар томонидан яхши қабул қилинади ҳамда ижобий баҳоланади.

Маърузачида қуйидаги салбий ҳолатлар бўлмаслиги керак:

- ҳорғинлик, шошқалоқлик, муваффақиятсизлик, ҳаддан ташқари ҳаяжонли кўриниши;
- ожизлик, қатъиятсизлик;
- ўз камчиликлари учун томошабинлардан узр сўраш (кечиктирганим учун узр..., сабр қилинг, мен гапимни тез орада тутатаман ... ва ҳоказо).



✳ **Интонация яратиш учун овоз баландлигини оширинг.**

Овоз баландлиги! Одатдагидан баландроқ гапиринг. Нутқингиз янада қизиқарлироқ бўлиши учун мақбул бўлган товуш баландлигини танлаш жуда муҳим. Агар маърузачи жуда сокин гапирса, томошабинлар уни ўзига ишончсиз, аксинча ўта баланд овозда гапирса тажовузкор деб ҳисоблашади. Биз

иккаласидан ҳам қочишга ҳаракат қилишимиз керак. Шу боис меъёрни сақлашга ҳаракат қилинг.

Тембр. Бир тонда гапиришдан қочинг. Монотонлик экспрессивликка қаршилик қилувчи восита. Бир тонликка йўл қўймаслик учун нутқ интонацияси бутун нутқ давомида ўзгартирилиши керак. Ўз интонациянгизни чекламанг, кучли гапиришга интилинг, шунда сизнинг интонациянгиз табиий бўлади. Овознинг тембри – бу овознинг турфа рангларда жилоланиши, у нутқ рангдорлигини яратади (оптимистик, қайғули, бахтли). Тембрни ижронинг муҳим қисмидан олдин озроқ туширинг. Амалиёт пастроқ тембрли овозни тингловчи яхши қабул қилишини исботлайди.

Темп. Сўзлашда ўртача нутқ тезлигидан фойдаланинг. Нутқ тезлиги – бу сониялар давомида айтилган сўзлар сони. Нотиқлик учун оптимал тезлик бир дақиқада 120 сўзни ташкил қилади. Одатда, битта 14 интервалли саҳифани ўқиш учун ўртача ҳисобда 2 дақиқа вақт кетади.

*** Овозингизда асабийлик бўлмасин.**

Узоқ пауза қилишдан сақланинг. Улар томошабинларни зериктиради. Муҳим фикрни айтишдан олдин овозингизни бироз пасайтиринг. Кичик паузалар ҳам асосий фикрлардан олдин ва кейин керак бўлади. Олдинги пауза томошабинларни асосий фикрни эшитишга тайёрласа, кейинги пауза уларни таҳлил қилишга мажбур қилади.

*** Дикцияни ривожлантиринг.**

Сўзларни бўғинларга тўғри ажратинг ва талаффузда уларнинг охирини ютиб юборманг. Оғир талаффуз қилинадиган сўзлардан қочинг. Қадимги

Юнонистоннинг машхур файласуфи ва нотиғи Демосфен (милоддан аввалги 384–322 йиллар)нинг табиатан овози ва дикциясида нуқсонлари бўлганлиги тўғрисида қадимий афсона бор. Демосфен пичоқ ва қилич ишлаб чиқарувчи устахона эгасининг оила-сида туғилган. Етти ёшида у ота-онасиз қолади. Бир куни васийлардан бири уни машхур маърузачининг нутқини тинглаш учун судга олиб боради. Кўпчилик томошабинлар чиройли ва ишончли гапира оладиган инсонни қандай ҳаяжон билан олқишлаб улуғлаганини кўриб, нотик бўлишга қарор қилади. У болалик ўйинларидан воз кечиб ўз нутқи устида ишлай бошлайди. Демосфен вояга етганида, васийлар унинг барча меросидан маҳрум бўлганини маълум бўлади. Йигит уларни судга беради ва бу ишда ғалаба қозонади. Тўғри, пулни қайтаришнинг иложи бўлмайди, лекин у тажриба орттиради ва сиёсий мавзуда маърузалар қила бошлайди. Дастлаб томошабинлар ёш нотикни масхара қилишади. Демосфеннинг овози заиф бўлиб, унинг ўзи ҳам бундан кўп хижолат чекарди. Аммо у ортга қайтмади, тиришқоқлик билан ўз мақсадига интилди. Ҳар куни денгизга бориб бўрон ва тўлқинларнинг шовқинидан ҳам баландроқ овозда гапиришга ҳаракат қиларди. Улардан устун келиш учун оғзига тош солиб тепага югуриб шеър ўқиди. Бу эса унга овоз кучини ривожлантиришга ёрдам берди. Орадан вақтлар ўтиб Демосфен энг кучли нотикқа – афиналикларнинг севимли маърузачисига айланди. Ватандошлари уни самимийлиги, Афинанинг мустақиллиги ва эркини ҳимоя қилгани учун қадрлашган.

Имо-ишоралар

Имо-ишора – бу тананинг ҳар қандай ифодали ҳаракати саналади. Ишорасиз нутқ тингловчиларни хавотирга солади, улар орасида ишончсизлик уйғотади. Ва бу ҳолда биз биринчи навбатда, ўз қўлларимиз билан ўзимизга «хиёнат қиламиз».

Қўлларингизни қандай ҳаракатлантириш керак? Нутқнинг бошида қўлларингизни табиий равишда танангиз бўйлаб ушлаб туришингиз, сўнгра уларни семантик урғу бериш учун ишлатишингиз лозим. Одатда, бир қўл билан имо-ишора қилиш тавсия этилади. Бир-бирига параллел ҳаракатланиши мумкин бўлган икки қўл билан имо-ишора қилишга экспрессивлик дейилади. Бир қўл билан имо-ишора қилиб, сиз бутун қўл ҳаракати визуал ва айни пайтда ифодали бўлишига эришасиз. Томошабинлар нуқтаи назаридан, бу сизнинг таъсирингизни кучайтирадиган ва хабарингизни етказишга ёрдам берадиган деярли чексиз визуал стимулларни яратади.



Имо-ишора қоидалари

- Имо-ишора табиий бўлиши, инсоннинг табиий импульсларига амал қилиши керак.
- Томошабинлар эътиборини ўзингизга қаратиш учун имо-ишоралардан фойдаланинг.
- Томошабинларга ёқиш учун қўл ҳаракатларидан фойдаланинг.
- Имо-ишоралар очиқ-ойдин бўлиши лозим. Бунда мулоқот қилиш истаги, хайрихоҳлик, ишонтириш истаги намоён бўлади. Очиқ имо-ишоралар деганда кафтлар очиқ бўлган вақтда томошабинларга қўллар ҳаракати ёрдамида нутқнинг мазмунини етказиб бериш англашилади.
- Ортиқча ҳаракатлар, яъни маърузачи кийим-кечак, тақинчоқларини тортса, соатига тегса, томошабинлар

бунга ноаниқликнинг намоиши сифатида қарайди ва бу уларни чалғитади, маърузачининг нутқи эса монотон, ифодасиз бўлиб кўринади.

- Риторик имо-ишоралардан фойдаланинг. Қўллар бирлашиб, бироз очилиши, ўз вақтида кўтарилиши ва тушиши керак.

- Бел остидаги имо-ишоралар тингловчилар томонидан ноаниқлик, чалкашлик ифодаси сифатида қабул қилинади.

- Тирсакларингизни танадан камида 3 см масофада тутинг. Танага босилган тирсаклар ораторлик ҳокимиятининг заифлигини кўрсатади.

Спикер харизмаси

Харизма бу мантиқ ёки узоқ урф-одатларга эмас, балки етакчи шахсининг кучига қурилган асосдир. Харизма – ишонтириш ва етакчилик қилиш қобилияти. Инсонлардаги харизма белгилари:

- мулоқот қилиш қобилияти;
- эса қоларли кўриниш;
- кучли характер;
- яхши риторик қобилият;
- ҳурмат ва ишонч билан ушлаб туриш қобилияти;
- касбий малака.

Мулоқот қобилияти биринчи ўринда туради, чунки усиз қолган белгилардан фойдаланиб бўлмайди. Шубҳасиз, ҳақиқий маърузачи етакчилик харизмасига эга бўлмоғи, тингловчиларда нутқи орқали ижобий таассурот қолдирмоғи лозим. Сиз кимгадир тақлид қилмасдан ҳар томонлама ўз шахсиятингизни яратишингиз ўзингиз учун фойдалидир.

Дейл Карнеги «Нотиқ учун энг қимматли нарса ўзининг индивидуаллиги бўлиб, уни қадрлаши ва ғамхўрлик қила олиши лозим», дея таъкидлаган. Маърузачи сиёсатчилар, журналистлар ва актёрлар каби ўз имиджига, харизмасига ғамхўрлик қилиши керак. Риторикада тингловчилар, биринчи навбатда, нотиқнинг шахсиятини, индивидуаллигини, унинг бошқалардан нимаси билан фарқ қилишини, қандай позицияни эгаллашини ва унга ишониш мумкинми, йўқми, билишни хоҳлайдилар. Шу билан бирга ҳар қандай аудитория маърузачининг шахсини содда-лаштирилган тарзда кўради, уни маълум кўринишларда, тасвирларда, ролларда: умидсиз назариётчи, соф амалиётчи, қария, ахлоқшунос, бюрократ ёки амалдор, ақлли қиз, хушчақчақ, ҳазилкаш ва ҳоказо кўринишларда эслаб қолади. Ўзингизнинг имиджингизга доимо ғамхўрлик қилинг. Барча таниқли нотиқларда улар ёрқин харизмасига эга бўлганликлари, шахсий нотиқлик фазилатлари бўлгани учун доимо инсонлар томонидан тингланган ва катта қизиқиш билан қарши олинган.

Вазифа

Матнни ўқинг. Бу мисол пауза қилмасдан ва тез суръатда айтилган нутқ.

Юз қисмларини миллиметр дюймга силжитиш баъзида сўзлар оқимидан кўра кўпроқ маълумот беради. Таҳрир қилинган парчада 60 дан ортиқ бўшлиқ ва тиниш белгилари ҳамда 50 га яқин сўзлар мавжуд. Уни овоз чиқариб ўқиш 20 сониядан ошмайди. Матнни таҳрирланг ва уни 20 сония ичида ўқинг. Бўшлиқлар ва тиниш белгиларини кўпайтириш учун паузалар, ритмлар ва интонациялардан фойдаланинг. Юз қисмларини миллиметрнинг бир

қисмига силжитиш, баъзида сўзлар оқимидан кўра кўпроқ маълумотни ўз ичига олади. Асосий жойлар кўзлар, лаблар, қошлар, яъни ташқи кўриниш ва юз ифодаларидир. Тадқиқотлар шуни кўрсатадики, сизнинг кўзларингиз тингловчилар билан қанчалик тез-тез тўқнашса, улар сизга шунчалик кўп ишонишади. Кўз билан қараш – бу муносабат! Муносабат эса ўзаро таъсир ва мулоқотнинг бошланиши демакдир.

Вазифа

Матнни бир неча марта ўқинг ва аста-секин тезликни оширинг. Сўзлар ва индивидуал товушларнинг аниқ талаффузига эришиш учун дикцияни ва интонацияни кузатинг.

Туёқларнинг ҳаракатланишидан чанг майдон бўйлаб кўтарилди.

Саша магистрал йўл бўйлаб юрди ва кийим-бошини куритиши лозимлигини у ердаги одамларга айтди.

Кемалар ҳаракатга тайёрланди, аммо ташқарига олиб чиқилмади.

Туёқларнинг ҳаракатланишидан чанг майдон бўйлаб кўтарилди – шаҳардан бир аёл учта қутидан хабар олиб келди. Биринчиси айтадики, ўртоқ пирог билан ўттиз уч пирогни еди, лекин ҳамма творог билан; иккинчиси айтади: Прокоп арпабодиённи қайнатиш учун келди; учинчиси Пото бинго ўйнаётганини айтди. Туёқларнинг ҳаракатланишидан чанг майдон бўйлаб кўтарилди. Ким бу хабарни эшитса, кунига икки юзта қамчи уради.

Сиз бунни тилингиз билан айта олмайсиз ва бармоқ билан санамаганингиз, қўлларингиз билан мулоҳаза юритмаганингиз маъқул. Нутқ интеллектуал кизил рангга эга. Агар сиз тилингизни ҳаракатлан-

тира бошласангиз, тўхтовсиз бурилишдан кейин тез гапиринг: ўттиз учта кема ҳаракатга тайёрланди, аммо денгизга олиб чиқилмади; бизнинг ҳовлимизда об-ҳаво нам; қалпоқ Колпаков услубида тикилмаган, қўнғироқ услубида тўқилмаган, қопқоқни қайта ўраш, қайта қадоқлаш, қўнғироқни қайта бўяш, барча тил бурмаларини эслаш, қайта ҳисоблаш керак. Бундан сўнг яна сўзланг, шунда сиз худди кичкина дарё шовқинидай баланд овозда ва аниқ гапирасиз.

Ҳикматли сўзлар

- Ҳаммадан кучлироқ инсон ўзини назорат қила оладиган инсондир.

Сенека

- Ўзига бўлган ишонч катта уринишлар учун биринчи шарт.

С. Жонсон

- Кўпчиликдаги муваффақиятсизликларнинг сабаби ўзига бўлган ишончнинг етишмаслигидадир.

К. Боуви

- Агар табассум қила олмасангиз, иш бошламаганингиз маъқул.

Хитой халқ мақоли

- Инсоннинг нутқида ҳам, кўзида ҳам, юзидаги ифодада ҳам, сўз танлашида ҳам нотиклик қобилияти бўлиши керак.

Ф. Ларошфуко

УЧИНЧИ БОБ НУТҚ ОЛДИ ТАЙЁРГАРЛИК

Ҳамма нарсанинг асоси каби нотикликнинг муҳим таркибий қисми пухта тайёргарлик кўришдир. Эрнест Хемингуэй ёзувчининг ижодий жараёнини шундай тасвирлайди: «Ҳақиқатан ҳам ёзишингиз учун сиз ёзмоқчи бўлганингиздан ўн баравар кўп нарса-ни билишингиз керак. Акс ҳолда ўқувчи ёзганларингизнинг ҳаммаси ҳақиқий эмаслигини тушунади». Инсон нотикликда 100 баробар кўпроқ билимга эга бўлиши керак. Бўлмаса тингловчилар сўзловчининг ўзи нима ҳақида гапираётганини билмаслигини сезганларида саҳнада турган инсонга нисбатан хурматлари тушиши мумкин.

Нутқнинг самарадорлиги

Худди шу фикр одатда оғзаки шаклда ҳам, ёзма шаклда ҳам ифодаланиши мумкин. Сиз ёзма матнни одамларга тарқатсангиз бўлади. Улар сизнинг ғояларингиз билан танишишади, лекин сизда улар билан гаплаша олиш имконияти ҳам мавжуд, шу сабабли бир хил фикрларни оғзаки равишда баён қилганингиз мақсадга мувофиқ бўлади.

Нима деб ўйлайсиз, бу ҳолда мақсадга тезроқ эришса бўладими? Албатта!

• **Оғзаки тақдимот** – энг қадимий, инсоният томонидан энг яхши ўзлаштирилган нутқ шакли.

Кўп инсонларга ўз фикрларини ёзма равишда ифодалаш қийинчилик туғдиради, баъзилар эса шунчаки ёзма баён қилишни хоҳлашмайди ва бу турдаги инсонлар фикрларини оғзаки баён қилишни афзал билишади.

Оғзаки нутқ

Кўшимча коммуникатив воситалар – юз ифодалари, имо-ишоралар, позициялар, интонация. Инглиз ёзувчиси Б. Шоу таъкидлаганидек, «ҳа» тасдиқ сўзини айтишнинг 50 та усули бор. «Йўқ» инкор сўзини ёзишнинг эса ягона усули мавжуд.

- Оғзаки нутқда ҳиссий ҳолатни етказиш маърузачи учун анча осон.

- Оғзаки нутқда тингловчига маърузачининг шахсияти, ташқи кўриниши, ҳиссиёти ва ишончи кўшимча таъсир кўрсатади.

- Оғзаки нутқда таъкидлашлар, фикрлар таъсирини кучайтириш ва тушунишни осонлаштириш керак.

- Маърузачи гапирганда, одатда, тингловчилар билан тескари алоқа қилади, бу орқали у қаршисидаги одамлар уни қандай тинглаётганликларини, тушунаётган ёки тушунмаётганликларини кўради. Шунинг учун тингловчиларнинг муносабатини яхшироқ тушунишлари учун нутқни бошқа тарафга ўзгартириш лозим.

- Оғзаки нутқни тушуниш ёзма нутққа қараганда осонроқ, чунки сиз дарҳол маърузачига савол бериш орқали тушунарсиз нарсаларни ҳам билиб олишингизга имкон бўлади.

- Оғзаки тақдимот ёзма тақдимотдан кўра тезроқ тайёрланиши ва томошабинларга осонроқ етказилиши мумкин.

Нутқий чиқишга тайёргарлик усуллари

- Кутилмаган ижро – махсус тайёргарликсиз ижро.

- Нутқ схемаси – ҳар бир параграфда нутқнинг асосий ғоялари ҳақида қисқача маълумот берилган режа.

- Нутқ матни – нутқ давомида ўқиладиган тўлиқ матн.

- Хотирадан ижро этиш – ёдланган нутқ ҳеч қандай ёрдамчи матнларсиз хотирадан ижро этилади.

- Табиийки, турли усулларнинг комбинациясидан ҳам фойдаланиш мумкин.

Юқоридаги усуллардан қайси бири энг яхшиси? Бу маърузачининг тайёрлиги ва тақдимотнинг жавобгарлигига боғлиқ. Нотиқликни эндигина бошлаганлар нутқининг тўлиқ матнини тайёрлашни афзал кўришади. Одамлардан кўрқадиганлар кўпинча нутқни ёдлашга ҳаракат қилишади, тажрибали маърузачилар эса одатда, турли хил режалардан фойдаланишади. Кутилмаган ижродан кўра пухта ўйланган, ёдланган ва бир вақтнинг ўзида машқ қилинган ижро афзалроқдир. Нутқ олдиндан тайёрланганда муваффақиятли чиқади. Аммо узоқ муддатли маъруза қилувчилар учун режага асосланган нутқ қулай ҳисобланади.

Бу нутқнинг матни эмас, балки режасидир. Нутқ устида шуғулланиш ва тайёргарлик кўриш сизни муваффақият сари олиб боради. Дўстларингиз, оилангиз ва ҳатто кўзгу олдида ўз нутқингизни қайта-қайта такрорлашингиз томошабинлар қаршида дадил ҳаракат қилишингизга ёрдам беради. Агар сизда диктофон (яхшиси, видеокамера) бўлса,

барча машқларингизни унга ёзиб олинг. Ундан кейин ленталарни тингланг ёки томоша қилинг ва ўз камчиликларингизни топинг, шунингдек, бу камчиликларни қандай бартараф этишингиз мумкинлигини аниқланг. Агар сиз видеокамерадан фойдалансангиз, бошқа одам билан гаплашаётганда, юз ифодалари ва имо-ишораларни тўғри ишлатишга тўғридан-тўғри қаршингиздаги инсоннинг кўзларига қарашни машқ қилинг. Ўзингиздан ҳаддан ташқари хафа бўлманг, ўзингизни севинг. Эсингизда бўлсин: ўз фикрларингизни ифода эта олиш қобилиятингизни қанчалик ҳалол ва тўғри баҳоласангиз, келажақдаги меҳнатларингиз шунчалик самарали бўлади. Ва агар сиз тайёргарлик жараёнида ўз маҳоратингизни мутахассисларга кўрсатиш имкониятига эга бўлсангиз, ундан, албатта, оқилона фойдаланинг.

Нутқ ҳақида ўйлаш

Шундай қилиб, сиз кичик хабар юборишингиз кераклигини билиб олдингиз.

Тайёргарликни қаердан бошлаш керак? Сиз қандай ишлашингиз ҳақида ҳеч ким билан дарҳол маслаҳатлашмаслигингиз лозим. Аввал тақдимотни ўзингиз кўриб чиқинг. Ундан кейингина умуман тўғри ишлаш ҳақида маслаҳатлашиш зарур бўлиб қолса, маслаҳатлашинг. Шунингдек, кутубхонадан тегишли адабиётларни қидиришни бошлаш ёки интернетда маълумот топишга уринишнинг ҳожати йўқ. Буни кейинроқ, охири босқичда, сизга қўшимча материаллар ёки баъзи ғоялар керак бўлиб қолганда қилишингиз мумкин. Дейл Карнеги «*Ўз фикрларингизни бир жойга йиғиб тугатмагунингизча, мавзу бўйича қўшимча маълумот ўқишни бошланг*», дея маслаҳат берган. Сабаби фикр ўзингизники, айтилажак сўз ҳам ўзингизники бўлмоғи лозим.

Агар сиз ҳали ҳам ёзма манбалардан фойдалансангиз, уларни оғзаки нутққа қуйидагича мослаштириш керак бўлади:

- ибораларни соддалаштириб, сўзлашувни осонлаштиринг;
- қийин ва китобий сўзларни оғзаки сўзлашув услубидаги сўзлар билан алмаштиринг;
- жумлаларни қисқартиринг;
- кераксиз тафсилотларни тушириб қолдиринг;
- ўз шарҳларингизни қўшинг.

Тақдимотда тингловчиларга тушуниш осон бўлиши учун бир ёки иккита жиҳат, ё бўлмаса саволни танланг. Ижро пайтида «захира билим»га эга бўлиш жуда муҳим: сизда ўз маърузангиз учун зарур бўлган материалнинг камида учдан бир қисми миқдорида қўшимча маълумот бўлмоғи лозим. Кўпроқ гапиришга тайёр бўлиш учун берадиган саволингизнинг жавобини яхши билишингиз керак, аммо атайлаб билганларингизнинг учдан икки қисми билангина чекланиб қолманг. «Захира билим» атамасининг муаллифи Дейл Карнеги ёзувчининг ўзига бўлган ишончи юқори бўлса, китобхонларда унга нисбатан катта ҳурмат пайдо бўлишини таъкидлаган.

Тайёрланажак нутқни кўриб чиқаётганда, сиз уни ақлий равишда уч ёки тўрт тематик гуруҳларга ажратишингиз керак, аммо бундан ортиб кетмаслиги лозим:

- Аввал мен сизга бу ҳақда айтиб бераман ...
- Кейинроқ ... ҳақида ...
- Кейин ... ҳақида ...
- Ва ниҳоят, мен сизга ... ҳақида гапириб бераман.

Шунингдек, бўлажак нутқнинг мазмунига ўз муносабатингизни, тингловчиларга етказмоқчи бўлган муайян фикрга ўз фикрингизни билдириш тавсия этилади. Буни қуйидагича амалга оширишингиз мумкин:

- Эсда тутиш жуда муҳим ...
- Сизга айтмоқчи бўлган энг муҳим гапим ...
- Фикрнинг тўғрилигига ишончим комил...

Сизга яна бир амалий маслаҳат: ўз нутқингиздаги нимани яхшироқ ёдга олишни ва таъкидлашни хоҳласангиз, буни суҳбат давомида тез-тез эслатиб туриш, нутқингизнинг асосий ғояларини дўстларингиз ва қариндошларингизга билдириш. Асосий фикрларни нутқдан олдин айтиш, уларни яхшироқ тушуниш ва шакллантиришга имкон беради. Қисқа вақтда омма қаршисига чиқиш учун тайёргарлик кўришга уринманг. Уни бир неча кунга чўзиб, ўз устингизда ишлаш учун танаффус эълон қилинг. Нутқингизни уч-тўрт таркибий қисмга бўлиб кўриб чиқинг, бу уни яхшироқ эслаб қолишингизга ёрдам беради.

Нутқнинг қисқача мазмунини тайёрлаш

Ўзингизни қизиқтирган мавзуларни ёзиб қўйишингиз сизга катта фойда келтиради. Кун келиб бу сизнинг оммавий нутқингиз мавзусига айланиб кетиши ҳам мумкин. Фикрларингизни карточкаларга ёзинг, бу уларни йиғиш ва таснифлашни осонлаштиради. Алоҳида қоғозлар тайёрлаб, уларнинг ҳар бири тепасига ручка ёки рангли қаламда эслатма шаклида маърузаларингиз мавзуларини олдиндан ёзиб қўйиш ҳам мақсадга мувофиқдир. Масалан, «Банк кредитлари», «Корхона фаолияти»

ни диверсификация қилиш», «Кўргазма натижалари» ва бошқалар. Илк қоралама учун сифатли қоғоз ишлашманг, сабаби у фикрни чалғитади. Мавзуларни мазмун жиҳатидан тоифаларга ажратишни осонлаштириш учун ёзувлар турли форматларда бўлиши керак. Биринчи навбатда тўлиқ жумлаларни ишлатиш афзалроқ. Бундан ташқари, саволларни эмас, балки сиз аллақачон шакллантириб тушунган аниқ баёнотларни ёзиб олиш мақсадга мувофиқдир.



Ўқилган нарсаларингиз ҳақидаги қисқа ёзма хулосалар ҳам катта ёрдам бериши мумкин. Шундай қилиб, агар сиз 1000 сўзни ўқиб, кейин 50 сўздан иборат хулоса ёзсангиз, эҳтимол, сиз 10 000 сўзни ўқиб, ҳеч бир нарса ёзмаганингиздан кўра кўпроқ

нарсани билиб оласиз. Резюме ёзиш жараёни эътиборингизни тўлиқ фаоллаштиради.

Нутқнинг қисқача мазмунини қандай тайёрлаш керак?

1-босқич. Фикрингизча, мавзунгизга тегишли бўлиши мумкин бўлган фактлар рўйхатини тузинг. Биринчи босқичда бу таснифланмаган рўйхат бўлиши керак, унда сиз эслаб қолишингиз мумкин бўлган ҳамма нарса, ҳатто мавзу билан билвосита боғлиқ бўлган нарсалар ҳам киритилиши лозим. Бу кейинчалик сизга керак бўлиб қолиши мумкин.

2-босқич. Микротемалар блокларини шакллантиринг: асосий мавзунини танланг ҳамда асосий фикрлар рўйхатини тузинг. Улар орасида бўш жой қолдиринг, асосий фикрларни ёзинг, иккинчи даражалиларини эса ҳар бирининг остига ёзиб чиқиб, уларни умумий рўйхатдан ажратиб кўрсатинг.

3-босқич. Бирламчи фактлар рўйхатидан барча кераксиз, аҳамиятсиз нарсаларни олиб ташланг.

4-босқич. Йўқотган нарсангизни текширинг ва керакли нарсани кўшинг ёки йўқолган факт бўлмаса бўлим номини ёзинг, шунингдек, ушбу мавзу бўйича материалларни топиш учун уларни исталган белги билан ажратиб кўрсатинг.

5-босқич. Нутқингизни бўлақларга ажратган ҳолда тайёрланг: кириш, асосий қисм ва хулоса. Кириш ва хулоса батафсил тарзда тузилиши керак. Бошланиш ва тугалланиш ибораларини тўлиқ ёзиш фойдадан холи эмас.

6-босқич. Нутқингизнинг асосий қисмини режалаштираётганда, бир фикрдан иккинчисига ўтиш мантиқий кетма-кетликда эканлигига ишонч ҳосил қилинг. Саволларни эса рақамлаб чиқинг.

Мисол

- Энди иккинчи саволга ўтамиз ...
- Мен ҳозиргина баён қилган воқеаларнинг ҳолатини қандай тушунтириш мумкин?

Сиз илгари сурган ҳар бир тезис, ҳар бир баёнот далиллар билан тасдиқланганлигига ишонч ҳосил қилинг.

«Рим устунлари» техникаси

Нутқни блокларга бўлиб тайёрлаш ва ёдлаш, шу жумладан, алоҳида микромавулар бўйича гуруҳланган саволлар тузиш, кластерлаш жуда қадимий усул бўлиб, у Греция ва Римнинг классик ораторлари даврига тўғри келади. Файриоддий хотирага эга бўлган маълум бир Рим нотиклари тўғрисида ҳақиқатдан йироқ бўлган шундай афсона бор (бу Цицерон ҳақида бўлиши мумкин, аммо бу аниқ исботини топмаган). Бу маърузачи кўпинча Рим форумида тайёргарликсиз, ҳеч қандай эслатмалардан фойдаланмасдан соатлаб гапирарди. Унинг сири ёд олиш техникасида эди. Бир куни нотик ва унинг шогирди ўртасида қизиқарли суҳбат бўлиб ўтди:

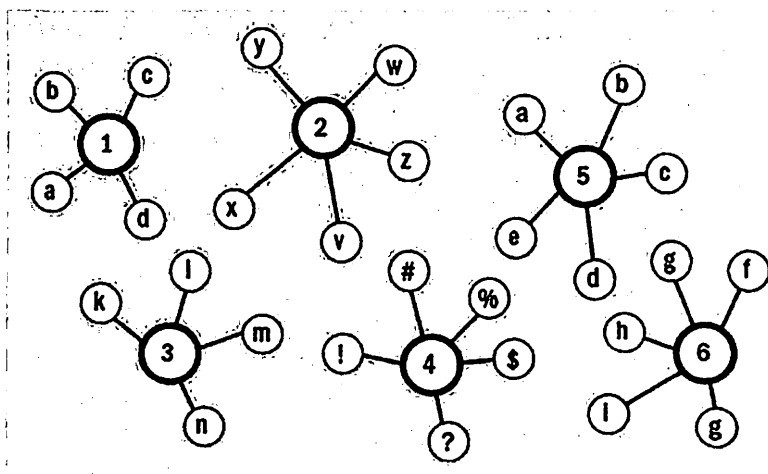
«Сен мендан ёзилган эслатмаларга мурожаат қилмасдан қандай қилиб изчил ва батафсил сўзлашимни сўрадинг, бутун мен форумда қандай юрганганимни ва гапирганимни пайқадингми?», деди устоз шогирдига.

«Албатта, мен буни сиз ҳозир бўлганларнинг ҳаммаси сизни эшитиши учун қилдингиз, деган хулосага келдим», жавоб берди шогирд.

«Қисман, ҳа, – дея устоз шогирдининг гапини тасдиқлади. – Аммо бундан муҳимроқ бошқа сабаб бор эди. Мен форум атрофида айланиб юрга-

нимда келиб бир нуқтада тўхтадим, кейин яна бир нуқтада. Тахминан олтига турли хил мармар устунлар устида тўхтаб чиқдим. Бу устунлар менинг хотирамдагиларни чиқаришимга ёрдам берди. Уларнинг ҳар бири бир гуруҳ ғояларни ифодалагандек бўлди ва менга уларни эслатиб турди. Мен бир неча ўнлаб тафсилотларни ёдлаш ўрнига, фақат олтига асосий фикрни эслаб қолишни афзал билдим. Бу асосий ғояларнинг ҳар бири у билан боғлиқ бўлган барча тафсилотларни ҳаётга олиб киради».

Цицерон аслида бундан 2000 йил олдин бу техникани қўллаганми йўқми, ҳеч ким аниқ билмайди. Аммо бугунги кунда ундан фойдаланиш керак, чунки кластер сизга қоғоз варағини тўлдирадиган 40 ёки 50 та ғояни тўрт ёки бешта (эҳтимол, камроқ) «Рим устунлари»га, асосий ғояларга, ҳамма нарсани тартибга солувчи блокларга айлантиришга имкон беради. Ҳар бир шундай устун унга боғлиқ бўлган фикрлар гуруҳини ўзига бирлаштиради.



Фикрлар билан тўлдирилган қоғозга қараб, сиз фикрлар оқимидан чиқаётган асосий блокларни (кластерларни) кўрасиз. Агар баъзи ғояларнинг «Рим устунлари»га ҳеч қандай алоқаси йўқлиги аниқланса, сиз улардан умуман фойдалана олмайсиз ва нутққа кирита олмайсиз. Ва агар сиз тўсатдан нутқ учун янги ғояларни ўйлаб топсангиз, уларни сўзларингизга қўшинг. Бу мутлақо нормал ҳолат ҳисобланади. Шундай қилиб, тайёргарлик жараёнида сиз учта катта блокни ҳосил қиласиз: кириш, асосий қисм, хулоса. Шунингдек, уларнинг ҳар бирида микроблоклар яратилади.

Ёд олиш техникаси

Нутқни блокларга ажратиб ўрганиш ҳам яхши усул. Исмлар, саналар, таърифларни ёдлашга алоҳида уринишнинг ҳожати йўқ. Буларнинг барчаси алоҳида карталарга ёзилиши мумкин ва бу сиз билан ижобий ишлашга олиб боради. Матнни ёд олаётганда тасвир яратишга, ёрқин расм чизиш ҳамда асосни танлаб олишга ҳаракат қилинг. Шу тарзда тақдим этилган маълумотлар эсда қолади ва тингловчилар томонидан яхшироқ қабул қилинади.

- **Концентрация** – идрок қилиш, атрофдаги ҳодисалардан узилиш қобилиятини шакллантириш.

- **Уюшмалар яратиш** – хотирада чуқур сақланган маълумот билан янги материалнинг мажозий алоқасини яратиш.

- **Такрорлаш** – ўрганилган нарсани унутмаслик учун иккинчи даражали идрок зарур. Эслаб қолиш ва такрорлашда танаффуслар керак, бу вақт давомида материаллар онгсиз равишда ассимиляция қилинади.

Эслатмалардан қандай фойдаланишим мумкин? Маърузачилар ўз ёзувларини турли йўллар билан қўллайдилар. Техник нуқтаи назардан, кичик варақларда контур режасидан фойдаланиш қулайроқдир. Сиз нутқингизнинг турли блокларига мос келадиган алоҳида тезисли, турфа хил ранглардаги карточкаларни тайёрлашингиз мумкин. Шунингдек, карталарга калит сўзлар, рақамлар ва бошқа нарсаларни ёзишингиз мумкин.

Ёдда тутинг!

• Нутқнинг биринчи ва охириги ибораларини осон ва эркин талаффуз қилиш учун уларни ёдлаб олиш лозим!

Эшитишдан олдинги иситмани енгиш

Оммавий нутқ қанчалик пухта тайёрланганидан қатъи назар, сиз доимо қуйидагиларни ёдда тутишингиз шарт:

- хоҳлаган вақтда маърузани тўхтата олмайсиз;
- сиз суҳбатдошларингизга таяна олмайсиз, муваффақият фақат ўзингизга боғлиқ;
- тингловчиларнинг ўзига бўлган муносабатини тушуниш қийин;
- тингловчилар сизни намунали маърузачилар, шу жумладан, биз телевизорда кўрадиганлар билан солиштиришади;
- сиз хоҳлаганингизча эркин ҳаракат қила олмайсиз;
- нутқингизга асосланиб, сиз ҳақингиздаги фикр шаклланади, уни ўзгартириш эса қийин.

Буларнинг барчасини сезган маърузачи илк нутқнинг ҳақиқий қийинчиликларини тушуна бош-

лайди. У хавотирда нима демоқчи эканлигини унутади, савол берилишидан, белгиланган вақт тутаб қолишидан кўрқади. Ҳаддан ташқари ҳаяжон, баъзида спикерни тингловчилардан шокка тушишига олиб келади. Бу янги бошловчиларда тез-тез учрайдиган ўзига хос руҳий ҳолат бўлиб, у қуйидаги кўри-нишларда бўлади: тиззалар титрайди, қўллар силкинади, оғиз қурийди, ёноқлар ёнади, нафас олиш оғирлашади. Аммо асосий муаммо шундаки, уйда тайёрланган барча ажойиб фикрлар ва сўзлар дарҳол ёддан кўтарилади. Кўп қийинчиликлар борлиги сабабли, инсонларнинг биринчи чиқишлари кўпинча муваффақиятсизликка учрайди. Шунга қарамасдан биз хатоларимизни ўз вақтида таҳлил қилиш ва тузатишни ўрганишимиз керак.



Кўрқувдан қутулишнинг энг яхши воситаси – тез-тез омма қаршисида нутқ сўзлаш. Ҳа, бу биринчи ма-

ротабада қўрқинчли кўриниши аниқ. Лекин ҳатто биринчи нутқ ҳам маърузачига ўзи ҳақида, ҳаяжонланиш сабаблари, мавзу бўйича билимининг камчилиги тўғрисидаги баъзи тажрибаларни беради. Бу иккинчи маротаба кўп нарсани тахмин қилишнинг олдини олиш учун анчагина тажриба мавжудлигини англатади. Томошабинлар шокини енгишнинг яна бир муҳим шарти яхши тайёргарлик кўриш ҳисобланади. А.Ф.Кони айтганидек, «ҳаяжоннинг катталиги билимга сарфланган меҳнатга тескари пропорционалдир». Бундан ташқари, изланиш устидаги спикернинг биринчи нутқи кичик бўлиши, ўзи учун таниқли бўлган аудиторияда бўлиб ўтиши лозим. Фақат булардан кейингина сўзлашнинг илк кўникмаларини мустаҳкамлаб, катта ва нотаниш аудитория олдида гапира олиш қобилиятини ривожлантириш мумкин. Ва бу ерда асосий нарса – ўзингизни томошабинларга мослаштиришдир. Бунинг эса кўпгина усуллари мавжуд. Америкалик машҳур нотик Р. Хофф ўз китобида «Мен сизни яланғоч ҳолда кўряпман» дейди ва нутқ вақтида тасаввурларингизни ишга туширишни маслаҳат беради. Бу ҳаяжонни сезиларли даражада камайишига ёрдам беришини таъкидлайди. Сиз тингловчилар сиздан катта миқдордаги пул қарздор деб тасаввур қилишингиз мумкин. Бу пулларни улар ўз вақтида бермаяптилар ва ушбу ҳолат сизни ғазаблантирмоқда. Бундай тақдимот кўпинча маърузачининг ижобий муносабатини сусайтиради. Лекин томошабинларни узун қулоқли қуёнлар, майда-чуйда думлар билан таништиришингиз мумкин. Масалан, мушуклар жуда ёқимли ва ювош, сиз уларни силамоқчисиз, чунки улардан қўрқмайсиз. Балки, сизга шундай тингловчилар кўпроқ ёқиб қолар? Танлов ўзингизда.

Хавотир билан курашиш

Тасаввур қилинг, сиз нутқ сўзлайдиган кун келди. Олдинги кун уни такрорлагансиз. Энди сиз яхши жисмоний ва психологик бир шаклда ишлашингиз керак. Эсда тутингки, бу қадам тубсизликка эмас, карьерангизда бир поғона юқорироққа қўйилажак. Ўз чиқишингизни завқ олиш деб баҳоланг! Ва баъзилари ҳатто ҳаяжонланиш зарур – бу маърузачини ҳаракатга келтиради, интеллектуал, ҳиссий ва ихтиёрий ресурсларнинг концентрацияси томошабин билан гаплашишига туртки бўлади. Бу маъруза ечимининг ва хабарлар концепсиясининг ўзига хослигини кўрсатиб беради. Машғулотдан олдин жисмоний машқлар бажаринг, «10 сонияда етти элемент» машқини бажаринг... Қуйидагилар сизга, албатта, ёрдам беради:

- ўзингиз ва манбани таништирганингиздан сўнг хотиржамлик билан ишлашга эътибор қаратиш;
- энг тўғри позицияни эгаллаш;
- томошабинлар қаршисига чиқиш олдидан ҳаяжонни енгиллаштириш лозим.

Аммо ишонч аста-секин шаклланади. Фақат оммавий чиқишлар олдидан пухта тайёргарлик кўриш ҳамда амалиёт томошабинлар билан муомала қилишда маълум жасорат ва табиийликни беради.

- Гапиришни бошлашдан олдин тингловчиларингизга назар солинг ва уларга енгилгина табассум ҳада қилинг.

- Тингловчилардан кўрқманг: улар ҳали ҳеч кимни еб қўймаган.

Бирорта ҳам маърузачи подиумда ҳушидан кетмаган, ҳатто унинг ижроси танқидчилар томони-

дан чиндан ҳам ҳеч нарсага арзимайдиган дея баҳо берилганида ҳам. Албатта, бу уятли ҳол. Аммо ҳамма тирик ва мавжуд эди. Бир ёш ўқитувчи илк дарсида қўлига кичик қоғозни ушлаб кирди ва дарс ўтишни бошлади. Дарс муваффақиятли ўтилгач, ўқувчилар бирдан уни ўраб олиб атрофга шовқин сола бошлашди.

«Мариванна, дарс бизга жуда ёқди, жуда қизиқарли ўтди. Лекин қўлингизда ушлаб турган қоғозга нима ёзилган, нега у ерга тез-тез қарадингиз?» Ўқитувчи уларга қўлидаги қоғозни узатди, унда катта сўзлар билан: «Қўрқма, улар сени еб қўймайдилар», деб ёзиб қўйилган эди. Тушунинг, ҳақиқатан ҳам ҳеч ким сизни еб қўймайди!

● Ўз тажрибангизга эмас, балки эътиборингизни нутқингизнинг мазмунига қаратинг.

Шуни унутмангки, томошабинлар учун энг муҳим нарса бу позиция, сизнинг ғояларингиз, сўнгра ўзингиз. Уларни сизнинг қандай гапираётганингиз эмас, балки муносабатингиз қизиқтиради.

● Томошабинларга ўзингиз билган барча нарсани айтманг.

Ўзингизга «захира билим»ини қолдиринг – улар ҳақидаги фикр сизнинг фикрингизни мустаҳкамлайди, ишонч ҳосил қилади. Барча нарсанинг фақат бир қисмини баҳам кўришга тайёр бўлинг, ўзингизни атайлаб чеклаб қўйсангиз ҳам бўлади.

● Омма қаршисида нутқ сўзлайдиган кунингиз тайёргарлик кўришни тўхтатинг.

Маърузадан бир ярим соат олдин, кутилмаганда шуғулланманг ва сиз учун ғайриоддий бизнес, янги ишни бошламанг. Бу сизнинг фикрингиз ҳар тарафга тарқалиб кетишига сабаб бўлади.

● Масъулиятли ишдан олдин овқат еманг.

Остап Бендерни ёдга олиб кўринг. У оч бўлганида «нотикдик касаллиги» билан оғриган. Дейл Карнеги истехзо билан шундай дейди: «Агар сиз омма қарши-сига чиқиш олдидан тўйиб овқатлансангиз, миян-гизда айланиши керак бўлган қон босими тушиб кетиб, бифштекс ва картошка билан курашишни бошлайди».

● Спектакллардан бўш вақтингизда психологик машғулотлар билан шуғулланинг.

Кўзингизни юминг ва ўзингизга шундай деб айтинг: «Менинг нафас олишим текис ва эркин. Юрагим бир текис, ритмик тарзда уряпти. Танамнинг мушак-лари бўшаишган. Мен учун одамлар билан гаплашиш ва улар билан бўлиш ёқимли. Ҳар қандай кайфиятда ҳам менинг нутқим эркин, изчил ва гўзал бўлади. Ҳар бир сўзим аниқ ва равшан эшитилади. Мен ўз имкониятла-римни доимий равишда такомиллаштириб бораман». Шу ва бошқалар.

● Кичик камчиликлар учун кечирим сўраманг – аввало тингловчилар буни тузатмайди, агар уларга ўзингиз кўрсатмасангиз, улар сизга аҳамият бериш-майди.

● Камроқ кечирим сўранг – йўқса бу ҳолат хавоти-рингизни оширади.

Маъруза вақтида ички хавотирлар билан курашиш техникаси

- Нутқнинг эмоционаллигини оширинг.
- Овоз баланглигини оширинг.
- Нутқий энергияни оширинг.
- Нафас олишда бир вақтнинг ўзида оғиз ва бурундан фойдаланинг.
- Қўл ёки оёқ бармоқларингизни қимирлатинг.
- Бир тангани қўлингизни мушт қилган ҳолда ушланг.

⊗ Бўр, кўрсаткич, масофадан бошқариш пульти, микрофонни қўлингизга олинг.

⊗ Доскага бирор нарса қораланг, жадвал чизинг ва уни тўлдириг, ҳатто керак бўлмаса ҳам мавзу, режа бўлимлари, маълум атамаларни ёзиб қўйинг.

Ўз-ўзини маркетинг қилиш

Вазифа

Нега мен телевизор кўришни яхши кўраман?

Мавзу бўйича далиллар рўйхатини кўриб чиқинг. Кераксиз такрорланишларни олиб ташланг, ўз фикрингизни қўшинг. Аргументларни макро ва микро блокларга (кластерларга) ажратинг. Нутқнинг асосий қисми мавзунинг ўзи ҳақида эканлигини эсда тутинг.

Маъруза режасини тузинг.

1. Телевизор кўриш – қизиқарли.
2. Телевизор ёқимсиз нарсаларни унутишга имкон беради.
3. Телевизор пулни тежайди.
4. Энди ҳаётимизни телевизорсиз тасаввур қилиб бўлмайди.
5. Телевизор қандай қилиб пул топишни ўргатади.
6. Телевизорда реклама – ахборот манбаи.
7. Мен телевизор кўрсам, дам оламан.
8. Телевизор косметикадан фойдаланишни ва бўёқларни қандай ишлатишни ўргатади.
9. Телевизор турли хил таомларни тайёрлашни ўргатади ва улар ҳақида маълумот беради.
10. Телевизор кўрсам, хотиним (эрим) ва болаларим менга халақит қилмайди.
11. Телевизор уйни безатиб турувчи техника.
12. Телевизорни кечқурун ва эрта тонгда кўриш мақсадга мувофиқ.

13. Диний дастурлар ахлоқ ва маданиятни шакллантиради.

14. Телевидение эстетик билим асосларини ўргатади.

15. Видеомагнитофонни телевизорингизга улашингиз мумкин.

16. Телевизор оила аъзоларнинг бир жойда йиғилишига имкон беради.

17. Муסיкий дастурларда замонавий муסיқа курслари билан таништирилади.

18. Телевизор стрессдан халос бўлишга ёрдам беради.

19. Телевизор – дам олишнинг арзон ва бепул шакли.

20. Телевизорларнинг ҳозир импорт қилинган турлари жуда яхши.

21. Менинг телевизорим ёнида чиройли ваза бор.

22. Телевизор дунёдаги воқеликлар ҳақида маълумот беради.

23. Телевизор биз ўзимиз кўрмаган нарсани кўрсатади.

24. Телевизор таъбимизни шакллантиришга ёрдам беради.

25. Бугунги кунда ҳамма телевизорни яхши кўради.

26. Телевидение алоқа иллюзиясини яратади.

27. Телевидение тиббиёт, ҳуқуқ, адабиёт соҳасидаги билимларимизни оширади.

28. Телевизор мунтазам қилинаётган ишларни кўрсатиб беради.

29. Телевизор – ёлғизликнинг давоси.

30. Телефильмлар ғалаба қозониш истагини кучайтиради.

31. Сиз шунчаки телевизор тинглашингиз, аммо кўрмаслигингиз мумкин.

32. Телевизор инсонни ташвишлардан чалғитади.

Вазифа

10 сонияда етти элемент

Ушбу машқни бажариш 30 сониядан ошмайди. Буни қайси ҳолатда: ўтириб ёки тик туриб бажариш муҳим эмас. Шарти: бурун орқали нафас олинг ва оғиз орқали чиқаринг. Сиз буни ўтириб бажарасиз деб тахмин қиламиз.

1. Орқа тарафингиз билан текис ўтиринг.
2. Тўғридан-тўғри олдинга қаранг.
3. Чуқур нафас олинг.
4. Елкангизни иложи борича юқорига кўтаринг.
5. Елкангизни букмасдан, иложи борича орқага тортинг.

6. Энди нафас олиш билан бир вақтда елкангизни пастга туширинг.

7. Орқа ва елка ҳолатини ўзгартирмасдан, бир неча марта чуқур нафас олинг ва нафас чиқаринг.

Ҳикматли сўзлар

- Агар мен коллежга қайтишга мажбур бўлганимда, фақат иккита мавзуга эътибор қаратган бўлардим: ёзиш ва тингловчилар олдида сўзлаш санъатига.

Г. Форд

- Ёрқин нутқни тайёрлаш учун менга одатда уч ҳафтадан кўпроқ вақт керак бўлади.

М. Твен

- Нутқ сўзлаётганда ҳеч қачон билганларингизни айтманг. Томошабинлардан бирортаси сиздан бошқа гап айтишингизни сўраб қолиши мумкин.

Э. Маккензи

ТҮРТИНЧИ БОБ ОММА ҚАРШИСИГА ЧИҚИШ КОМПОЗИЦИЯСИ

Оммавий нутқ, албатта, қисмларнинг маълум кетма-кетлигини таъминлайдиган пухта ўйланган тузилишга эга бўлиши керак. Структура – чиқишнинг таркибий қисмлари (бўлаклари) ва уларнинг бир-бирига нисбатан жойлашуви.

Бу нима учун керак? Маърузачининг мавзудан мавзуга ўтиши, тингловчиларга блокларга бўлиниб, маълум кетма-кетликда узатилган маълумотларни қабул қилиши учун қулайлик беради. Маърузачи томошабинларга тақдим этадиган маълумот, албатта, тақдимот учун ҳам, идрок қилиш учун ҳам қулай бўлиши керак. Оммавий нутқлар одатда уч қисмдан иборат анъанавий таркибга эга: кириш, асосий қисм ҳамда хулоса. Албатта, тарих беш ва етти қисмли композицияларнинг ҳам гувоҳи бўлган. Аммо анъанавий композиция инсон ҳаётининг ўзи билан органик равишда боғланган: болалик ва ўсмирлик, балоғат ёши, қариллик. Биз «эрталаб, тушдан кейин, кечқурун» тамойилига ўрганиб қолганмиз. Кўпгина ҳаётий жараёнлар ҳам шундай таркибга эга (касалликнинг кечиши, жинсий алоқада бўлиш ва бошқалар). Демак, айнан нутқнинг бу тузилиши тингловчиларга оғзаки нутқни идрок этишларини осонлаштиради. Аммо бу ерда нутқ қисмларининг неча фоизини эслаш керак бўлади? Энг катта блок бу асосий қисм бўлиб, унга вақтнинг 60 фоизи ажратилади. Кириш ва хулоса ҳажми жиҳатидан бир хил ва ҳар бирига умумий вақтнинг 20 фоизи сарфланади.

Оратор нутқининг тузилиши

1. **Кириш** – 20 %. Муаммо баёни, асосий фикр ҳақида маълумот. Вазифа:

- тингловчиларни хушнуд этиш, уларни тартибга солиш, эътиборини жалб қилиш, ҳурмат ва қизиқиш уйғотиш (аввал сизнинг шахсингизга, сўнгра нутқингиз мавзусига);

- нима муҳокама қилинишини, қандай қоидалар борлигини айтиб беринг.

2. **Асосий қисми** – 60 %. Далиллар ва аргументлар баёноти. Вазифа:

- вазиятга ўз қарашларингизни тақдим этиш;

- уни такомиллаштиришнинг мумкин бўлган воситаларини санаб ўтиш;

- муаммони ҳал қилишнинг ўзига хос усулини таклиф қилиш ва унинг имкониятларини кўрсатиб бериш;

- тегишли қарорлар ва ҳаракатларни талаб қилиш;

- таклифингиз афзалликларини ва натижага эришиш мумкинлигини кўрсатиш.

3. **Хулоса** – 20 %. Хулоса қилиш, асосий фикрни такрорлаш, томошабинлар тушунчаларини жамлаш. Вазифа:

- таклифингиз ва унинг афзалликларини умумлаштиринг, умуман, сизнинг ғоянгиз билан таниш бўлган аудиторияга мурожаат қилинг;

- тингловчиларни сиз таклиф қилган фикрларни яна бажаришга унданг.

Ҳар қандай спектаклда яна бир муҳим қисм бор, у ҳам бўлса, кульминация – оқилона ва ҳиссий таъсирнинг чўққиси. Ҳар бир маърузачи интуитив равишда унинг яқинлашаётган пайтини ҳис қилади. Одатда, бу асосий қисмнинг учинчи далилига тўғри келади.

Бу вақтда ҳар бир эпизодда нутқнинг тезлиги, ҳажми ва ҳиссий кучи ортади, сўнгра ҳиссий зўриқишнинг авж нуқтаси ва пасайиши кузатилади.

Нотиқлик оғзаки нутқни ўзлаштиришга, шунингдек, ундаги ҳар қандай тавсиялар ва риторик қонуниятлар тингловчининг нутқни оғзаки идрок этишига қаратилган. Томошабин маърузачидан анъанавий композицияни кутишига қарамасдан, нутқ давомида махсус оғзаки сигналларни, бир блокдан иккинчисига ўтишни билдирувчи махсус ибораларни қўллаш ёки вокал техникаси (паузалар, тембр ва ҳ.к.)дан фойдаланиш ҳам жоиз.

Мисол

Мен бошлайман ...

- Асосий қисмда мен бу ҳақда батафсилроқ тўхталаман ...
- Хулоса қилиб шуни таъкидлайманки, ...,

Рақамлар тақдимотнинг мантиқий тузилиши кўрсаткичлари сифатида томошабинлар томонидан жуда яхши қабул қилинган, шунинг учун улардан фойдаланиш тавсия этилади. Масалан, биринчи навбатда ..., иккинчидан ..., учинчидан ... шаклида. Бироқ тўртдан ортиқ далил ёки мисоллар тингловчиларга тақдим этилмаслиги лозим. Тўртдан бошлаб, инсон онги автоматик тарзда санаб ўтилганларни «кўплик» сифатида қабул қилади ва бу олдингилардай самарали эмас. Тақдимот уч қисмдан иборат бўлиши, учта саволни кўриб чиқиш, учта далил бериш ва ҳоказо яхшироқдир. Бу микромавзуларга ҳам тегишли бўлиб, уларнинг ҳам оптимал сони учта.

Ён қонун

Энг муҳим маълумотларни қаерда бериш керак? XIX аср охирида психолог Г. Эббингаус ён қонунини ишлаб чиқди. Унга кўра: сўз бошида ва охирида маълумот яхшироқ эслаб қолинади. Шунини ёдда тутган ҳолда, сиз нутқий чиқиш тайёрлаётганингизда рамка конструкциясидан фойдаланишингиз мумкин.

Мисол

- Тақдимотимизни ташкил этишдан мақсад сизларга шуни кўрсатишдирки ...
- Шундай қилиб, биз буни ... аниқладик.

Шуни эсда тутингки, нутқ аудиторияга кирган пайтингиздан бошланади. Сизнинг ташқи кўринишингиз, ўзингизни тутишингиз, вазминлигингиз, кийим-бошингиз ҳамма-ҳаммаси сизнинг фойдангиз ёки зарарингиз учун ишлайди. Сиз тингловчиларга қараганингизда улар сизни ўрганишни бошлашади. Дастлабки 90 сонияда спикер ва тингловчилар ўртасидаги кейинги муносабатларни давом эттириш ёки давом эттирмаслик аниқ бўлади деб қаралади. Қаршингизда турган инсонларга табассум қилинг! Уларнинг эътиборини нафақат ташқи кўринишингиз билан, балки илк сўзларингиз билан ҳам жалб қилинг. Томошабинлар эътиборини жалб қилиш учун махсус риторик қурилма (эътиборни тортиш)дан фойдаланиш керак. Шу ўринда физикадаги ушбу қонуниятни эсланг: объектни ҳаракатга келтириш уни сақлашдан кўра қийинроқ. Тингловчиларда ҳам худди шундай. Бефарқ аудиториянинг эътиборини жалб қилиш, сизнинг фикрингизга олдиндан қарши бўлган тингловчилар билан гапла-

шишдан кўра қийинроқ. Аммо баъзида тингловчилар дам олиш ва ҳаракатланиш инерцияси ҳолатида ҳам бўлиши мумкин. Шундай қилиб, диққатни жалб қилиш тақдимотнинг энг муҳим асосидир.

Ҳикоя

Бу одам ҳачир сотаётган эди. Бир харидорга ҳачир ёқиб, уни сотиб олмоқчи бўлди. Харидор уни жойидан қимирлатмоқчи бўлиб бир неча бора буйруқ берди, лекин ҳачир жойидан қимирламади. «Ҳачирингиз карга ўхшайди», деди харидор ғазабланиб. Эгаси индамай, таёқчани кўлига олди ва ҳайвоннинг икки кўзи орасига енгилгина урди, сўнг қулоғига нимадир деб пичирлади. Шу он ҳачир қичқариб, бор кучи билан югуриб кетди. Харидор кўрганларидан ҳайрон бўлиб сўради: «Нега уни таёқ билан урдингиз?» Ҳачир эгаси: «Аввалига биз унинг эътиборини жалб қилишимиз керак эди, йўқса у жойидан бир қадам ҳам жилмасди», деб жавоб берди.

Ҳақиқатан ҳам, биринчи навбатда диққатни жалб қилмоқ лозим. Диққат – бу ақлий фаолиятнинг йўналиши ва унинг объектга муносабатидир. Психологлар диққатнинг уч турини ажратиб кўрсатадилар. Булар:

- беихтиёр диққат – тўсатдан пайдо бўладиган эътибор (масалан, ўт ўчириш машинасининг сирена-сига, деразадан ташқаридаги чакмоққа, аудиторияда ҳаракатланувчи нарсага ва ҳоказоларга нисбатан пайдо бўлгувчи эътибор);

- ихтиёрий диққат – онгли равишда объектга нисбатан фикрни жамлаш орқали тартибга солинувчи диққат;

• ўз хоҳиши билан шаклланувчи диққат – масалан, сиз бирор бир бадиий китоб ўқишни бошладингиз ва унинг мазмунига берилиб кетдингиз.

Диққатни тортиш техникаси

Ўзи ишни қаердан бошлаш керак? Тақдимот бошланишидан олдин томошабинлар эътиборини жалб қилишнинг бир қанча усуллари мавжуд.

• Воқеа, вақт ва жой ҳақида

Бу техникани «Мен бу ерга, сенинг ёнингга борганимда...» деб ҳам аташ мумкин. Тингловчиларингизга уларга қандай эришганингиз ҳақида, йўлда қизиқ нарсалар юз берганлиги ҳақида сўзлаб беринг. Бу томошабинлар билан алоқа ўрнатишга, биринчи жумланинг ҳаяжонидан халос бўлишга, тиззаларингиз қалтираётганини унутишга ёрдам беради.

Мисол

- Мен бу ерга сизнинг ёнингизга келганимда ...
- Биз бугун томошабинларни йиғдик, у ерда ...
- Икки ой олдин мен бу залда маъруза қилгандим, кейин ...
- Ўйлайманки, кеча ҳамма янгиликлар телевизор орқали берилди ва улар буни яхши билишади ...
- Бугун эрталабки энг сўнгги янгиликларда ... ва ҳ.к.

Бу оддийгина ҳийла бўлиши мумкин, аммо диққатни жалб қилиш учун жуда самарали восита ҳисобланади.

• Фикрлар ўртасидаги кураш, одамлар ўртасидаги зиддият, қарама-қаршиликлар, фикрлар хилма-хиллигига мувожаат қилиш.

Д. Карнеги ҳар қандай маърузачи эслаб қолиши керак бўлган шундай ажойиб сўзларни айтган: «Дунё кураш ҳақида эшитишни яхши кўради. Кино қаҳрамонлари бир-бирларини қучоқлай бошлаганларида, ҳамма пальто ва бош кийимини излашга тушади».

Психологлар маърузачини мавзуда тўқнашув, кураш билан яна нима боғлиқлигини топишга чорлашади. Бу инсоннинг беихтиёр равишда қизиқишини уйғотади.

Мисол

- Нега баъзи одамлар телевизордан нимадир томоша қилишса, ақлдан озишади, бошқалари эса эшитган охирги сўзлари сабабли кимнидир уришга тушишади? Келинг, бу ҳолатни тушунишга ҳаракат қиламиз.

- Балки барча йўналиш такси ҳайдовчилари ҳам қарияларни текинга олиб кетишни хоҳламай машиналаридан қандай ҳайдаб чиқарганларини кўргандирсиз. Сизнингча, бу иш тўғрими?

- Нега кўпчилик ота-оналар ҳар доим ўз фарзандларидан норози бўлишади?

- Нега болалар доимо катта авлод вакиллари бизни тушунишмайди деб ўйлашади?

✳ **Объектни намойиш қилиш.**

Мисол

Менинг кўлимда бир китоб бор. Безаклари нозик, қоғозлари бир-бирига яхши ёпиштирилган ҳамда яхши наشر этилган. Бежиримлиги боис уни кўлига олгувчиларни жуда ҳам ўзига тортади. Аммо унда ҳақиқат ҳақида бирор сўз йўқ.

• Мен сизга қўлимдаги кичкина бир нишонни кўрсатмоқчиман. У қандай қилиб менинг қўлимга келиб қолганини ҳанузгача тушунмайман. Нишон «Ворошилов ўткир ўқ отувчи» деб номланган. Ким билсин, улар бизнинг мамлакатимизда нима сабабдан мукофотланган?

Шуни ёдда тутингки, сиз томошабинларга намоиш этаётган ҳамма нарсани елкангиздан пастки қисмингизда сақлашингиз керак.

• Ўз шахсий тажрибангиз, ўз ҳаётингиздаги қизиқ воқеалар ҳақидаги ҳикояларни сўзлаб бериш.

Сиз ўз ҳис-туйғуларингиз ҳақида ҳам гапиришингиз мумкин.

Мисол

• Бугун мен сизнинг олдингизда гапирганимдан жуда хурсандман, чунки...

• Бир марта мен қизиқарли баҳсга гувоҳ бўлишим керак эди...

• Мен яқинда бу воқеа ҳақида ўқидим...

• Бир марта мен билан шундай воқеа юз берган...

• Бир сафар Москвадан поездда қайтаётганимда мен чиққан купеда жуда қизиқ бир саёҳатчи ҳам бор эди ... ва хоказо.

✳ Машҳур одамнинг фикрини айтиб, иқтибос келтириш.

Мисол

• Буюк инглиз ёзувчиси Бернард Шоу шундай деган эди ...

• Маълумки, Пётр I ўз шериклари билан шундай суҳбатлашган ... ва хоказо.

Бундай бошлаш сиз учун жуда қулай. Чунки афоризм ёки иборани олдиндан тайёрлаш осон ва

сифатли даражада эътиборни жалб қилишни таъминлайди.

✳ Тарихий эпизод.

Мисол

• XVIII асрда Франция саройида бир одат бор эди...

• Мен сизга тарихчиларимиз томонидан бизгача етиб келган қизиқарли бир воқеани айтиб бераман. XIX аср бошларида...

• Биз ҳаммамиз ўтмишни яхши билмаяпмиз, шунинг учун тарихдан кўп нарсани ўргана олмаймиз. Агар тарихни ўқисак, биз қадимги халқлар ҳаётидан ҳам жуда кўп фойдали нарсаларни ўрганишимиз мумкин. Биласизми, қадимги римликлар аллақачон буни қабул қилишган... ва ҳоказо.

✳ Ҳаммага маълум бўлган маълумотни ҳавола қилиш.

Мисол

• Кеча «Москва комсомол аъзоси» ҳақида шундай бир кичик маълумот бор эди...

• Бугун эрталаб «Вести» дастурида мен қизиқарли хабарни эшитдим ...

• Кечқурун радиода шундай эшиттириш эфирга узатилди ... ва ҳоказо.

Бу усул диққатни жалб қилиш учун жуда ишончли восита саналади, чунки тингловчилар орасида, қоида тариқасида, сиз айтмоқчи бўлган нарсани тинглаган ёки кўрган, ўқиган одамлар бор бўлиши мумкин ва бу нарса уларни дарҳол сиз билан «бир хил» ҳолатда бирлаштиради. Бундай одамлар одат-

да ёнида ўтирганларга: «Ҳа, мен ҳам кўрдим (ўқидим, эшитдим)...» деб айтадилар ва шу тариқа бошқаларни диққат билан тинглашга ундайдилар. Бу маърузачининг ўзига бўлган ишончини оширишга ёрдам беради.

✳ Риторик савол.

Риторик савол – жавобни талаб қилмайдиган савол. Агар риторик савол ҳиссиёт билан берилса ва ундан кейин пауза бўлса, у ҳолда маърузачи кўп ҳолларда тингловчилар эътиборини ўзига жалб қила олади.

Мисол

- Бизга хусусий мулк керакми?
- Таълим бепул бўлиши лозимми?

Лекин риторикада нутқни қандай бошламаслик ҳақида табу бор.

Ёдда тутинг!

- Сиз нотик эмаслигингизни тан олманг.
- Тақдимотингизни узра сўраб бошланг.

Томошабинлар эътиборини жалб қилиш

Тингловчилар эътиборини узоқ муддат ушлаб туриш ҳар бир маърузачи учун энг асосий муаммолардан биридир. Нима учун тингловчилар нутқ бошиданоқ автоматик тарзда эътиборини қаратмайдилар? Риторикада риторик вампиризм деган тушунча бор. Риторик «вампири»лар тингловчиларнинг эътиборини, спикерни эса нутқидан чалғитади, ўзларига эътиборни тортиб, ғалати товушлар чиқаришади. Тингловчилар диққатини узоқ нутқ, монолог нутқ, улар учун қизиқарли бўлмаган фактлар

сусайтиради. Тўсатдан бировнинг уяли телефони жиринглаб қолса, пашша ёки бирор ҳашарот томошабинлар томон учиб келса ва шовқин кўтарилса, томошабинларнинг эътибори чалғийди.

Нима учун тингловчилар тез чарчайдилар ва чалғийдилар? Ҳар қандай маърузачи тингловчиларда ўз нутқини идрок қилишдан чалғитадиган омиллар борлигини билиши керак ва улар учун ўзига хос «панжара» топиб, уларни бу нарсалардан тўсишга ҳаракат қилмоғи лозим. Ҳар доим бундай ҳодисаларга муносабат билдириш жуда муҳим. Шунинг учун нутқингиздан озроқ пауза қилинг, томошабинлар билан гаплашинг, улардан мобил телефонларини ўчиришларини сўранг ва ҳоказо.

Катта йиғилишлар, конференциялар, симпозиумлар ташкил этувчи бир ташкилот австралиялик тингловчиларнинг бундай тадбирлардаги хатти-ҳаракатларини алоҳида ўрганиб чиқди ва қуйидаги хулосаларга келди.

- аудиториянинг атиги 10 фоизи ялпи маърузани тинглайди, ўшанда ҳам фақат дастлабки 15 дақиқани;
- томошабинларнинг бешдан бир қисми (20 фоизи) бу вақтда ақлий равишда бошқа жойда бўлишади;
- ярми (50 фоизи) бу вақтда ухлаб қолади, туш кўради;
- қолганлари (20 фоизи) фақат ухлайди.

Шунингдек, тингловчилар учун қулайлик уларнинг нутққа бўлган эътиборига тескари пропорционал эканлиги аниқланди. Стуллар қанчалик қулай бўлса, конференцияда қатнашувчилар вақтларини шунчалик самарасиз ўтказадилар. Сабаби бу қулайлик уларнинг ором олишларига имконият яратиб бериши мумкин.

Ёдда тутинг!

☉ Катта аудиторияда узоқ сўзланадиган нутқлар самарасиз ҳисобланади.

☉ Томошабинлар учун мўлжалланган ўриндиқлар жуда қулай бўлмаслиги лозим.

Умуман олганда, энг диққатли аудитория қарши-сида гапираётган одамни тик туриб тинглайди. Бундай ҳолда, оратор диққатни ўзига жалб қила олиши керак, чунки тинглашни хоҳламайдиган одамлар қатордан чиқиб кетишади. Аммо айнан шу аудитория энг талабчан бўлиб, у маърузачига «бизнесда эмас» деб айтишига имкон бермайди. Шундай қилиб, нутқ қисқароқ ва аниқроқ бўлса, қолаверса, тингловчиларга минимал қулайлик тақдим этилса, уларнинг эътиборини жалб қилиш осонроқ бўлади.

Диққат даврлари

Диққатнинг ўзига хос даврлари бор (тахминан 10-15 дақиқа). Бу вақт ўтганидан кейин одамларнинг диққати пасаяди. Бир муддатдан сўнг яна ўша вақт миқдорига қадар тикланади, кейин яна тушади ва учинчи 15 дақиқалик вақтдан кейин эътибор анча пасаяди. Шундай қилиб, тингловчиларнинг диққатлари 15, 30 ва 45-дақиқаларга тўғри келади. Бу вақтда тингловчиларга бироз дам бериш керак. Сиз пауза қилишингиз, масалани кўриб чиқишни тугатишингиз, янги мавзуга ўтишингиз, ҳазил қилишингиз, назарияни амалиётга ўзгартиришингиз, ойнани очишни сўрашингиз мумкин ва ҳоказо. Бир сўз билан айтганда, томошабинлар дам олишаётганини ҳис қилишларига имкон туғдириб беришингиз лозим. 45 дақиқалик нутқдан сўнг сиз узоқ танаффус ёки пауза қилишингиз керак.

Тингловчилар эътиборини ҳисобга олиб, сиз ўз ишингизни минимал «эътибор даври»га, яъни 10-15 дақиқага мослаб қўйишингиз яхшироқ. Минимал ўн дақиқали тақдирот афзал, чунки у тўлиқ томошабинлар эътиборига тақдим этилади ва уларнинг диққат марказида бўлади. Агар сиз замонавий операция радио ва телевидение янгиликларининг давомийлигига, етакчи дунё агентликлари ахборот эшиттиришларига эътибор берсангиз, уларнинг давомийлиги қоида тариқасида 10-15 дақиқага мос келишини сезасиз.

Диққатни сақлаш техникаси

*** Томошабинларга савол бериш.**

Томошабинларга берилган турли саволлар уларни сезиларли даражада фаоллаштириши ҳамда уйқудан уйғотиши мумкин. Саволларга аниқ «ҳа» ёки «йўқ» деб жавоб бериш керак. Агар томошабин саволга узоқ вақт жавоб бермаса, кутишдан маъно йўқ, бу вақтда маърузачининг ўзи ўз саволига жавоб бериши керак.

*** Мунозара ташкил қилиш.**

Агар сиз томошабинлар эътибори камаяётганини сезсангиз, «мунозарани бошланг», аниқ зиддиятли масалани ўртага ташланг ва ундан кейин ўз позициянгни аниқланг. Бу йиғилганлар эътиборининг ошишини таъминланади.

*** Шахсий тингловчилар учун алоҳида йўл тутиш.**

Мисол

- Сиз бунга қўшилмайсизми?
- Менимча, сиз бошқача фикрдасиз?

Қизиғи шундаки, алоҳида тингловчилардан қандайдир фикр сўраш бутун аудиторияга куч бағишлайди.

✳ **Аванс тўлови.**

Бу тингловчиларни қизиқтирган муҳим ёки қизиқарли фикр, ғоя ёки баъзи тафсилотларни етказишни атайлаб кечиктиришдир. Бундай ҳолда, маърузачи фақат у ёки бу ҳақиқатни эслатиб ўтади.

Мисол

- Лекин бу ҳақда кейинроқ айтиб ўтаман.
- Бу ҳақда кейинроқ батафсил гаплашамиз ва ҳоказо.

✳ **Кутилмаганда мавзудан қисқа чалғитиш.**

Бу усул жуда кучли ишлайди, лекин уни қайта-қайта ишлатиш мумкин эмас. У дастлаб қадимги Юнонистонда қўлланилган. Бир куни машҳур юнон нотиғи Демосфен судда гапира туриб, ҳакамлар унинг нутқига бефарқ ва бепарво қарашганини пайқади. У нутқини тўхтатиб, ҳайдовчи билан эшак йўллаган одам ҳақида гапира бошлади.

Отлиқ эшакнинг соясида дам олиш учун ўтирди. Ва ҳайдовчи эшакнинг соясини эмас, фақат унинг ўзинигина ижарага олганини айтди. Бу гапдан сўнг баҳс қонуний курашга айланди. Демосфен бу гапларни айтиб жим қолди ва ишнинг натижаси билан қизиққан судьялар фикрни охиригача тугатишни сўрашганида, уларга ғазаб билан шундай деди: «Сиз эшакнинг сояси ҳақидаги эртакни тинглашга тайёрсиз, лекин муҳим масалани тинглашни хоҳламайсиз».

✳ Мавзуни намоиш қилиш.

Сиз бирор нарсани кўрсатиш орқали тингловчилар эътиборини фаоллаштиришингиз мумкин.

Мисол

- Бу ерга қаранг.
- Бу элементни кўрдингизми?
- Бу кичик нарсага эътибор қаратинг... ва ҳоказо.

✳ Тингловчиларга яқинлашиш.

Бу усул жуда самарали. Лекин сиз залга жуда чуқур кирмаслигингиз лозим, шунда томошабинлар уларни бошқараётганингизни сезмайдилар.

✳ Ён қонун.

Бу қонун, сиз анлаганингиздек, нутқнинг охири ва боши ўртасидан кўра яхшироқ эсда қолиши ва қабул қилинишини билдиради. Шундай қилиб, сизнинг нутқингиз «муваффақиятсизлик»ка учрамаслиги учун, нутқнинг ўртасини ва унинг иккинчи ярмини янада ранг-баранг ва ҳиссиётли қилиб тайёрлашингиз керак.

Ёдда тутинг!

☉ Тақдимотнинг иккинчи ярми умумий ҳажмидан қатъи назар, янада қизиқарли, хилма-хил ва осон тушуниладиган бўлиши керак.

Қоидалар

Маърузачининг нутқ қоидаларига риоя қилиши, томошабинларга нисбатан ҳурмати, яхши тайёргарлик кўрганини ва ўзига бўлган ишончини намоиш этади. Аниқланишича, томошабинлар қисқа нутқларни, янада ишончли ва тўғри фикрларни яхши эслаб қоладилар. Кўпгина ҳикматли сўзлар

ва афоризмларда ҳам қисқача гапириш тавсия қилинган.

- Қисқалик – ақлнинг руҳидир.
- Ким кўп нарсани исботламоқчи бўлса, у ҳеч нарсани исботлай олмайди.

Нутқнинг ишонарли бўлиши унинг давомийлигига боғлиқ эмас. Д. Карнегининг ёзишича, бир Африка қабиласи аҳолиси ўз маърузачисига бир оёғида тура оладиган даражада гапиришга рухсат берган. Кўтарилган оёқнинг бош бармоғи ерга текканда, маърузачи нутқини тугатиши керак бўлган.

Албатта, тайёргарлик жараёнида маърузачи ўз нутқининг вақтини ҳисоблаб чиқади. Вақт ҳисси ҳам ижро этиш тажрибаси билан бирга келади. Аммо кутилмаган ҳолатлар туфайли вақтингиз етмай қоладиган бўлса, бундай вақтларда нима қилиш лозим?

Ёдда тутинг!

• Нутқ учта блокдан иборат бўлиши керак: кириш, асосий қисм, хулоса.

• Сиз индивидуал ибораларни чиқариб ташламанг, жумлаларни қисқартиринг.

• Бир ёки бир нечта кластерларни бутунлай кесиб ташланг.

Нутқнинг тугаши

Нутқнинг ажойиб хулосаси – жангнинг ярми ҳисобланади. Чегара қонунини эсланг: иккинчиси яхшироқ эсда қолади, узоқ вақт хотирада сақланади, шунинг учун омма қаршисига чиқишнинг якуний босқичи жуда муҳим.

Қадимги римликлар ўз сўзларини яқунлаб: «Мен ҳамма нарсани айтдим ва руҳимни енгиллаштирдим!» дейишган.

Нутқнинг яқунида тингловчилар маърузачидан хулоса кутишади. Муваффақиятли чиқишдан сўнг томошабинлар олинган маълумот билан нима қилишни аниқ билишади. Маърузачи хулосанинг иккита функциясини ёдда тутиши керак:

- асосий фикрни эслатиш;
- у билан нима қилиш кераклигини тушунтириш.

Яна бир нарса. Ҳар қандай нутқ, ҳатто танқидий нутқ ҳам оптимистик ёзув билан тугаши шарт.

Мисол

• Биз камчиликларимизни ҳисобга олиб, келажакда уни тугатиб муваффақиятга эришишга ҳаракат қиламиз.

Маърузани тугатиш вариантлари

✳ **Такрорлашни умумлаштириш.**

Асосий фикр ёки тезис саноқ шаклида кенгайтирилиб оғзаки шаклда такрорланади: биринчидан, иккинчидан, учинчидан кўринишида.

✳ **Иқтибос, ибора, ҳикматли сўз, афоризм келтиринг.**

Бундай тугатиш, айниқса, тайёргарлик даражаси ўртача ва паст бўлган аудиторияда яхши эсда қолади.

✳ **Умумий хулоса.**

Шу билан бирга, асосий хулосани қисқа ва тўлиқ оғзаки шаклда тузинг.

* Тингловчиларга мурожаат.

Сиз тингловчиларга дам олиш кунни, таътил, бугуни ва келгуси кунларини яхши ўтказишларини тилаб, яқинлашиб келаётган байрамлар билан қутлаб нутқингизни тугатишингиз мумкин. Бундай ҳолда, тингловчилар у айтган фикрлардан кўра, спикернинг ўзини кўпроқ эслаб қолишади.

* Томошабинларнинг диққат ва илтифотлари учун миннатдорчилик билдириш.

Нутқнинг анъанавий якунланиши: «*Эътиборингиз учун раҳмат*». Сўзнинг охирини томошабинлар, уларнинг савиясини, қизиқтирган саволларини мақташ, яъни уларга илтифот кўрсатиш орқали бироз кенгайтириш мумкин.

Мисол

• Шундай қилиб, мен фикримни тугатмоқчиман. Мени диққат билан тинглаганингиз ва ўзингизни қизиқтирган саволларни йўллаганингиз учун сизга ўз миннатдорчилигимни билдираман. Сиз йиғилган ушбу аудиторияда сўзлаш мен учун катта бахт!

• Эътиборингиз учун ташаккур. Сиз каби қизиқувчан ва дўстона инсонлар билан суҳбатлашиш мен учун катта бахт.

• Эътиборингиз ҳамда менга берган жуда қизиқ саволларингиз учун сизга раҳмат айтмоқчиман.

Нутқни қандай якунламаслик керак?

Оммавий нутқнинг охириги қисми мантиқан олдинги қисми билан боғлиқ бўлиши керак. Сиз куйидаги кўринишдаги гапларни асло ишлатманг.

Мисол

- Энди мен бу хатоларимдан хулоса чиқараман.
- Энди мен нутқимнинг охириги қисмига ўтаман.

Маърузанинг охирига етгани тингловчига ҳеч қандай махсус кириш ибораларисиз англашилиши лозим.

✳ Нутқни кераксиз ва ортиқча ҳазил билан тугатиш тавсия этилмайди.

Бу тингловчиларни ҳайрон қолдириши ва маърузачи нутқининг таъсири йўқолишига олиб келиши мумкин.

✳ Кечирим сўраманг.

• Мен масалани ҳар тарафлама қамраб ололмаганимни тушундим.

• Кўриб турибман, сизни озгина чарчатиб қўйдим... ва ҳ.к. шаклда.

✳ Олдиндан тузилган хулосани тўлдириш шарт эмас.

✳ Нутқни хулосасиз тугатиш мумкин эмас.

Тингловчиларни кўрқинчли расмлар чизишларига йўл қўймаслик, уларни ноумид ва ишончсиз қолдирмаслик учун қандайдир нуқтаи назарни тақдим этиш, чиқиш йўлини кўрсатиш керак.

◎ Нутқни «Мен айтмоқчи бўлган нарса шуки...» сўзлари билан тугатиш тавсия этилмайди.

Нутқнинг мазмуни билан боғлиқ иборани ёки эътиборингиз учун миннатдорчиликни тугатиш яхшироқдир.

Вазифа

Нега мен ўз шахримни яхши кўраман?

Диққатни жалб қилишнинг бир ёки бир нечта усулини танлаган мавзунини қандай бошлаш кераклигини ўйлаб топинг.

1. Воқеа, вақт, жойга муурожаат қилиш.
2. Қизиқишларни рағбатлантириш.
3. Кураш, зиддият, мунозараларга муурожаат қилиш.
4. Бирор нарсани намоиш қилиш.
5. Ўзингиз ҳақингизда ҳикоя, шахсий тажрибангиз, ўз ҳаётингиздан қизиқарли воқеаларни айтиб бериш.
6. Таниқли инсонларнинг фикрларини айтиб, иқтибос келтириш.
7. Тарихий эпизодларга муурожаат қилиш.
8. Маълум ва ҳаммага машҳур бўлган ахборот манбасидан ҳавола келтириш.
9. Риторик савол.

Вазифа

Қуйида келтирилганларни охиригача ўқинг. Сизнингча, қайси бири тўғри ва қайси бири нотўғри?

1. Маърузам ниҳоясига етди. Яна кўришгунча.
2. Хулоса ўрнида мен сизга яқинда эшитган бир латифамни айтиб бермоқчиман ...
3. Мен сизга шуларни айтмоқчи эдим. Хайр.
4. Кўришгунча.
5. Мен маърузамни тугатдим.
6. Ҳаммаси шу. Афсуски, мен кўп нарсаларни айтиб улгурмадим, чунки вақтим жуда кам эди.
7. Хайр. Кейинги сафар мени диққат билан тинглашингизни истардим. Бутун маъруза давомида аудиториянгиз бепарво ўтирди.

8. Эътиборингиз учун ташаккур. Сиз билан бўлиш жуда ёқимли экан.

9. Шундай қилиб, хулоса қилмоқчиман: агар ҳар ким ўз бурчига масъулият билан ёндашса, юртимизда тинчлик, фаровонлик ва тартиб бўлади.

10. Мана, мен сўзимни тугатдим. Узоқ гапирган бўлсам, узр.

11. Шундай қилиб, биз сидқидилдан ишласак ҳамма нарса ўзимизнинг фойдамиз учун бўлади.

12. Барчангизга мароқли ҳордиқ тилайман. Барча эзгу тилакларим сиз учун!

13. Агар сизда бирон бир ўзингизни қизиқтираётган савол бўлса, уларга жавоб беришга тайёрман.

14. Мен шу билан ўз маърузамга якун ясамоқчиман. Кўриб турибманки, барчангиз чарчадингиз.

Ҳикматли сўзлар

- Сўзловчи тингловчиларнинг сабр-тоқатини эмас, мавзунни тугатиши керак.

У. Черчилл

- Нутқингизни айнан нима демоқчи бўлсангиз, ўша нарса билан бошланг. Ундан сўнг аниқ гап айтинг. Хулосангизда юқорида айтган фикрларингизни такрорлаб, уларга урғу беринг.

Ли Якокка

- Агар одам қаршисида турганларга: «Мен нотик эмасман...» деб айтса, буни амалда исботлай бошлайди.

Ф. Хаббард

• Нима учун оратор эмас, тингловчилар ухлайди?
Кўришиб турибдики, уларнинг вазифаси қийинроқ.

М. Жванецкий

• Кўпчилик тингловчилар маъруза бошланганидан ўн дақиқа ўтгандан сўнг, ақлли одамлар эса беш дақиқадан кейин чарчайдилар.

НН

• Томошабинлар ҳали ҳам сизни тингламоқчи бўлмасалар, сўзлашни тўхтатинг.

Д. Карнеги

БЕШИНЧИ БОБ НУТҚНИНГ АСОСИЙ ҚИСМИ

Оммавий нутқнинг асосий қисми, энг муҳим қисми бўлиб, бунда маърузачининг қандайдир фикр ёки ғояси исбот қилинади. Унинг муваффақиятининг сабаби қандай ишлашига боғлиқ бўлади. Маърузачи нутқи давомида ўз нуқтаи назарини тушунтиради, яъни баҳс олиб боради.

Фикрлаш техникаси

Тезис – бирор бир ғоянинг сўзларда ифодаланиши (матн ёки нутқ). Бу маъно бўйича тўлиқ ҳукм, мавзу ва предикатли тўлиқ жумла. У савол ёки реклама шиори эмас. Тезисларда асосий қоидаларни кўрсатувчи далиллар, исботлар бўлмайди. Бунда маърузачининг асосий фикрини исботлашга ҳаракат қилинади. Агар нутқингизни асосий мақсаддан бошласангиз, тезисни тузиш осонроқ бўлади.

Мисол

Мақсад – тингловчиларни маълум бир компаниянинг акцияларини сотиб олишга ундаш (нега улар бизнинг акцияларни сотиб олишлари керак?)

Тезис:

- бошқалар билан солиштирганда, бизнинг компаниямиз сизга энг юқори даромад олишингизга кафолат беради, чунки у пулни фақат юқори даромадли соҳаларга тикади.

Мақсад – тингловчиларни бокс машғулотларига ёзилишига ундаш (бизга бокс дарслари нега керак?).

Тезис:

- Бокс сизга ўзингизни ва дўстларингизни безорилардан ҳимоя қилишга ёрдам беради.

Далиллар – тезисни қўллаб-қувватлаш учун бериладиган исботлар. Далил аниқ маълумотлар, мисоллар, баёноتلар, тушунтиришлар, бир сўз билан айтганда, сизнинг тезисингиз тўғрилигини тасдиқлайдиган ҳар қандай нарса бўлиши мумкин.

Хулоса – бошқача оғзаки шаклда тузилган тезис.

Қандай мулоҳаза юритиш керак? Сиз савол ёрдамида тезисдан тортишувларга ўтишингиз мумкин? Масалан, «нима учун?» деган савол билан. Ва далиллар жавоб беради: чунки..., шундан бери... Далиллардан сўнг хулоса яхлитланади. Биз аргументлардан хулосага ўтамиз: бундан нима келиб чиқади? Хулоса қуйидаги сўзлар билан бошланади: шундай қилиб...; демак,...; шунинг учун....

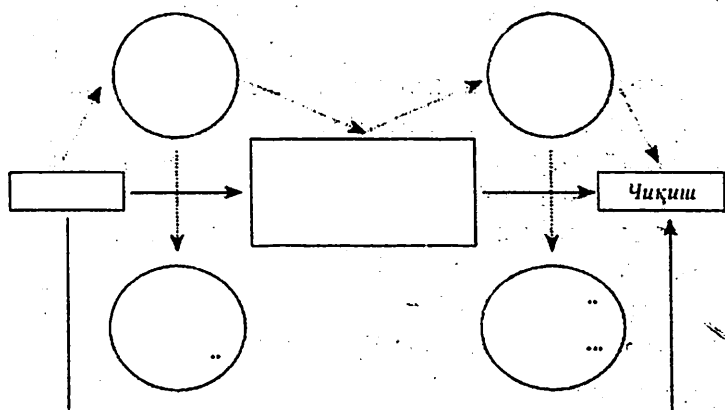
Мисол

Нутқимизнинг тезиси – Телевизор кўриш фойдалидир (Нима учун?)

Аргументлар. Чунки:

- телевидение янгиликлар тарқатади;
- об-ҳаво ҳақидаги маълумотлар телевизорда бериб борилади;
- телевидениеда қизиқарли фильмлар эфирга узатилади.

Сиз аргументлар рўйхатини тўлдиришингиз ёки қарама-қарши тезисга далиллар келтиришингиз мумкин. Масалан: телевизор кўриш зарарли.



Фикрни далиллаш (аргументлаш)

Далиллаш – бу фикрни қўллаб-қувватлаш учун исботлар, ишончли маълумотлар ва мисоллар келтириш жараёни.

- Фикрни далиллашда баёнотлар тизими, яъни аргументлар бир-бири билан ўзаро боғлиқ бўлиши керак.

- Исботлаш – бу жараён, шунинг учун баёнотлар, далиллар маълум кетма-кетликда жойлаштирилиши керак.

Спикер далилларни икки хил кўринишда беради:

- Ўз фикри учун далил (сизнинг тезисингиз учун);
- Қарши далиллар (бошқа бировнинг тезисига қарши).

Далиллар қандай тақдим этилади? Қайси аргументларни бошлаш ва тугатиш кераклигини аниқлаш орқали сиз аргумент тизимини яратишингиз керак. Баъзида спикерлар баҳслашишда энг муҳим нарса иложи борича кўпроқ далиллар ва далилларни топиш деб ўйлашади. Лекин ундай эмас.

Мисол

Ўзи учун аргументлари қуйидагилар бўлиши керак:

- ⊗ ростгўй бўлиш, ишончли манбаларга таяниш;
- ⊗ очик, содда ва тушунарли бўлиши;
- ⊗ аудиторияда илгари сурилаётган фикрларга иложи борича яқинроқ бўлиши;
- ⊗ объектив ҳақиқатни акс эттириш;
- ⊗ соғлом фикрга жавоб бўла олиш.

Қарши аргументлар қуйидагилар бўлиши керак:

- ⊗ тингловчиларни танқид қилинган тезисни қўллаб-қувватловчи далиллар заиф ҳамда танқидга қарши тура олмаслигига ишонтириш.

Лотин мақолларининг бирида шундай дейилган: *«Далилларни санаб бўлмайди, балки уларни саралаш керак»*. Яна шундай бир мақол бор: *«Ким кўп нарсани исботламоқчи бўлса, ҳеч нарсани исботлай олмайди»*. Энг муҳими, ҳар бир далилни келтиришдан олдин у маълум бир аудитория учун қанчалик ишонарли ва муҳим эканлигини ўйлаб кўриш лозим. Далиллар қанчалик ишонарли бўлса, яъни шунчалик кучли бўлади. Фикрлаш жараёнида биз у ёки бу тезисни илгари сурамиз, кейин баҳслашамиз. Сухбатдошларимиз бизнинг далилларимизни таҳлил қиладилар ёки уларнинг ўзига ишониб қўя қоламиз ёки инкорларни тан олмаймиз.

Ёдда тутинг!

⊗ Далилнинг кучи, ишонтириш бу нисбий тушунча, чунки кўп нарса вазиятга, тингловчиларнинг ҳиссий ва руҳий ҳолатига ва бошқа омиларга (уларнинг жинси, ёши, касби ва бошқалар) боғлиқ.

Бироқ кўпчилик аудитория томонидан кучли деб ҳисобланган бир қатор одатий далиллар мавжуд. Бу илмий аксиомалар; қонунлар ва расмий ҳужжат қоидалари; табиат қонунлари; экспериментал равишда тасдиқланган хулосалар; эксперт хулосалари; органлар томонидан тан олинган фикрларга ҳавола; машҳур ва ишончли манбалардан иқтибослар; гувоҳларнинг кўрсатмалари; статистик маълумотлар.

Тезисни исботлаш учун учта далил тавсия этилади.

- Биринчи далил – бу фақат факт.
- Иккинчи далил рад этилиши мумкин.
- Учта далилни рад этиш қийинроқ. Учинчи далил учинчи зарба демакдир!

• Тўрт ёки ундан ортиқ далилларни кўпинча томошабинлар ўзига хос тизим (биринчи, иккинчи ва ниҳоят, учинчи) сифатида эмас, балки «кўп» далил сифатида қабул қилишади; шу билан бирга, кўпинча маърузачи тингловчиларга босим ўтказишга уринаётгани, уларни «ишонтиришга» ҳаракат қилаётгани ҳақидаги таассурот пайдо бўлади. Тўртинчи далил фақат учинчи ва энг кучли далилни қўллаб-қувватлаш учунгина илгари сурилиши мумкин.

Далил (аргумент) келтириш қоидалари

1-қадам. Нутқингиз мавзусини қуйидаги кўринишда аниқланг ва шаклантинг:

- Мен суҳбатлашмоқчиман.
- Бугун мени ушбу савол қизиқтирмоқда.
- Шундай муаммо бор... ва ҳоказо.

2-қадам. Нутқингизнинг асосий тезисини қуйидаги тартибда тузинг:

- Менимча ... ва мана шунинг учун...

3-қадам. Тезисингизни қўллаб-қувватлаш учун далил ва исботлар топинг.

4-қадам. Аргументларни тартибга келтиринг. Уларни маълум бир тартибда жойлаштиринг.

- Биринчидан, ...
- Иккинчидан, ...
- Учунчидан, ...

5-қадам. Агар керак бўлса, қарама-қарши тезисни рад этинг, унга қарши далиллар келтиринг.

6-қадам. Хулоса қилинг. Уни қуйидаги сўзлар билан бошланг:

- Шундай қилиб, ...
- Шунинг учун, ...
- Шунинг сабабли, ...

Далил келтириш усуллари

Цицерон давридан бери нотиклар мунозараларни олиб бориш, далилларни қандай тақдим этиш, уларни қандай қилиб янада самаралироқ етказиш ҳақида кўп бош қотиришган. Сўнгра, фақат аста-секин илгари сурилиши керак бўлган қимматли далилларга таянишни афзал топишган.

*** Ҳомер усули.**

Ҳозиргача Ҳомер деб номланган усул энг яхши-си деб тан олинмоқда. Унда аввал кучли далиллар, сўнгра ўртача кучга эга бўлган кўплаб далиллар, охирида эса, энг кучли, энг аниқ далиллардан бири келтирилади. Кучли далиллар бирма-бир ва энг содда кўринишда берилиши керак, заифлари эса ўзини қўллаб-қувватлаши учун гуруҳларга ажратилиши лозим.

© Пастдан юқорига қараб мунозара қилиш.

Оммавий нутқ учун пастдан юқорига қараб мунозара қилиш характерли бўлиб, бу спикерга таассуротини аста-секин кенгайтириб, тингловчиларни керакли хулосага келтиришга ёрдам беради. Масалан, пастдан юқорига қараб фикр юритиш суд нутқида ўзини оқлайди, чунки адвокат ҳам, прокурор ҳам судьяларга иложи борича таъсир қилиш, уларни ўзларининг фойдалари учун қарор қабул қилишга кўндиришга ҳаракат қилишади.

* Юқоридан пастга қараб мунозара қилиш.

Жамият ҳаётида, баъзида юқоридан пастга қараб тортишувлар уюштирилади. Бу кўринишдаги мунозаралар ҳиссиётнинг қизғинлиги ва таассурот кучини пасайтириш ёки томошабинларни тинчлантириш зарур бўлса, (масалан, митинг ва йиғилишларда) қўлланилади.

Юқорига ва пастга қараб тортишувлар нутқ охиригача аргументациянинг кучайиши ёки заифлашиши билан ажралиб туради. Шунга қарамай, далиллар кучини текшириш ва микромавзулар тартибини аниқлашда нимага асосланишимиз керак? Бунда томошабин учун энг муҳим нарса нима бўлади? Муайян фикрнинг аргументацияси бўйича амалий тавсияномаларни фақат аудиторияда мулоқот ҳолати ва нутқ мавзуси аниқ бўлган тақдирдагина бериш мумкин.

Ёдда тутинг!

© Турли аудиториялар учун турфа хил баҳслар самаралироқдир.

© Оммавий нутқдаги ҳар қандай баҳс-мунозара маълум бир аудиторияга, муайян вазиятга қаратилади ва маълум мавзунини ҳисобга олади.

Ишонтиришнинг қоидалари

Маърузачининг мақсадига эришишни таъминлайдиган ҳар қандай оммавий нутқнинг самарадорлиги маълум қоидаларга риоя қилиш орқали юқорилайди.

1-қоида. Ҳомер қоидаси. Далилларни тақдим этиш тартиби уларнинг ишончлилигига таъсир қилади. Далилларнинг энг мақбул тартиби: кучли, ўртача ва энг кучли.

2-қоида. Сукрот қоидаси. Ўзингиз учун жуда муҳим масалада ижобий қарор қабул қилиш учун, далилларни учинчи ўринга қўйинг. Ундан олдин суҳбатдошингизга «ҳа» деб жавоб бериши мумкин бўлган иккита қисқа ва оддий савол беринг.

3-қоида. Паскал қоидаси. Бошқа одамни қийнаманг. Унга «юзингизни эслаб қолишига» имкон беринг.

4-қоида. Далилларга ишониш моҳиятан ишонтирувчи образи ва мақомига боғлиқ.

5-қоида. Ўзингизни бурчакка олманг, мақомингизни камситманг.

6-қоида. Суҳбатдошингизнинг мақоми ва имиджини камситманг.

7-қоида. Биз суҳбатдошимизнинг ёқимли далилларига хушмуомалалик билан, ёқимсиз далилларга эса танқидий муносабатда бўламиз.

8-қоида. Агар сиз суҳбатдошингизни ишонтирмақчи бўлсангиз, сизнинг фикрингизни ажратиб турадиган нарсадан эмас, балки у айтаётган нарсадан бошланг.

9-қоида. Ҳамдард эканлигингизни кўрсатинг: бошқа одамнинг ҳиссий ҳолатига ҳамдард бўлинг.

10-қоида. Яхши тингловчи бўлинг.

11-қоида. Конфликтогенлардан зиддиятга олиб келиши мумкин бўлган сўзлар, ҳаракатлар ёки ишоралардан қочинг.

12-қоида. Бир-бирингизни тўғри тушунганингизни текширинг.

13-қоида. Ўзингиз ва суҳбатдошингизнинг юз ифодалари, имо-ишоралари ва ҳолатига эътибор беринг.

14-қоида. Сиз таклиф қилаётган нарса суҳбатдошингиз эҳтиёжларидан бирини қондиришини кўрсатинг.

Бу 14 та қоида фаол ва пассив деб тасниф қилинади. Фаол қоидалар – ишонтирувчининг позициясини мустақкамлайдиган қоидалар. Булар 1, 2, 4, 7-10, 14-қоидаларидир. Пассив қоидаларга риюя қилмаслик ишонтириш жараёнини бузиши ёки заифлаштириши мумкин. Бу 5-13 қоидалари. 7-10 қоидалар ҳам фаол, ҳам пассив ҳисобланади. Келинг, яхшиси уларни фаол-пассив қоидалар деб атаймиз.

Ёдда тутинг!

● Пассив қоидаларни бузманг.

● Икки ёки учта фаол қоидаларни қўлланг.

Далил келтиришга нима халақит беради?

*** Олдиндан қабул қилинган маълумотни танқид қилиш.**

Рақибдан кейин ўйнаш ҳар доим қийин. Шунинг учун, нутқингизни озгина танқид билан бошланг, олдинги маърузачининг нуқтаи назарини шарҳланг ва нутқ охирида ўз далилларингизни билдиринг.

*** Асосий фикрни такрорлаш.**

Нутқ пайтида асосий фикрни тингловчиларни безор қилмаслик учун ҳар хил шаклда камида уч марта такрорлаш керак, лекин ундан ортиқ эмас.

*** Терминлар ва четдан ўзлашган сўзларни нотўғри ишлатиш.**

Терминлар ва ўзлашган сўзларини камроқ ишла-тишга ҳаракат қилинг. Агар бундай қилишни иста-масангиз, уларнинг маъносини тушунтириб беринг.

*** Нутқий хатолар кетиши ва нутқ маданияти меъёрларининг бузилиши.**

Айниқса, сўзлардаги нотўғри талаффуз қулоқни «оғритади». Бу дарҳол инсонни нутқ мазмунидан чалғитади. Имло луғати ёрдамида сиз учун янги бўлган барча зиддиятли сўзларнинг талаффузини, урғу меъёрларини текширинг.

*** Келтирилган маълумот манбасини тан олиш.**

Айтишларича, битта ғояни ўғирлаш плагиат деб аталади. Аммо агар у жуда кўп ғояларни «қарз-га» олган бўлса, демак, у ўрганаётган ҳисобланади. Нутққа тайёргарлик кўраётганингизда, ўз нуқтаи назарингизни ишлаб чиқишда, турли манбалардан фойдаланишга, маълумотларни ўрганишга ва таҳлил қилишга ҳаракат қилинг.

Самарали баҳслашиш техникаси

*** Туйғуларни кўрсатиш.**

Ҳиссийлик – нутқ сўзлашнинг энг муҳим сифати. Ўз тингловчиларингизга нима ҳақида гапираётганингизни ва ичингиздагиларни уларга етказишни хоҳлаётганингизни кўрсатинг. Оммавий нутқдаги ҳис-туйғулар – бу жуда кучли риторик восита бўлиб, унга тингловчилар осонликча жавоб беришади, шунинг учун маърузачининг ҳолатига эътибор берилади. Шунини ёдда тутиш керакки, ҳиссий нутқ, барча тингловчиларга ёки индивидуал тингловчига эмоционал босим ўтказиш кўпинча мантиқий раци-онал баҳсларга қараганда самаралироқ бўлади.

Бир француз аристократи нима сабабдан учбурчак бурчаklarининг йиғиндиси иккита тўғри бурчакка тенг эканлигини ўқувчисига қанча ҳаракат қилса ҳам тушунтира олмади. Тоқати тоқ бўлган ўқитувчи унга қараб бақирди. Қўрқиб кетган шогирди:

– Олий ҳазратлари, қасам ичаман, у уларга тенг! – деб жавоб берди

– Нега бўлмаса менга бу нарсани шу қадар аниқ ва ишончли қилиб тушунтирмадинг? – деб сўради аристократ шогирдидан.

Сўзловчининг ҳиссиётини чеклаш кераклигини унутманг.

✳ **Муҳим фактларни тингловчиларга етказиш.**

✳ **Сиз таклифларингиз ёки маълумотларингиздан тингловчилар ҳақиқий фойда кўришларига ҳаракат қилинг.**

Ҳар қандай аудитория билан гаплашаётганда, тингловчиларга нима учун сизнинг маълумотингиз улар учун муҳимлигини тушунтиришга ҳаракат қилинг. Томошабинлар нима қилиши ёки нимага эришиши мумкинлигини тафсилотигача тушунтириб, уларга таклифларингиз ёки ғояларингизнинг ҳақиқий қийматини кўрсатинг.

• Бу сизга соғлиғингизни мустаҳкамлашга ёрдам беради ...

• Мен сизга ўргатаман ...

• Сиз бугун қандай қилишни биласиз ... ва ҳоказо.

✳ **Фикрларингизни шахсийлаштиринг.**

Ўз шахсий фикрингизни билдириш орқали ҳар қандай нуқтаи назарни қўллаб-қувватловчиларнинг номларини келтиринг.

✳ **Қисқа қилиб ёзинг.**

Қисқа нутқларни эслаб қолиш осон ва тингловчиларга янада самарали кўринади. «Яхши ҳикояда,

худди ҳарбий кемада бўлгани каби, ортиқча нарса бўлмаслиги керак», деб ёзган А. Чехов. Лаконизм усулида ишлашга материални эҳтиёткорлик билан танлаш орқали эришилади.

*** Эътирозларнинг олдини олиш.**

Кераксиз саволлардан қочиш ва эътирозларнинг олдини олиш учун маърузачининг ўзи уларни олдиндан айтиб бериши ва уларга жавоб бермоғи керак.

- Одатда, мана шу жойда эътироз билдирилади.
- Биламан, менга эътироз билдирилиши мумкин ... ва ҳоказо.

Шунга ўхшаш иборани айтгандан сўнг муаммо ҳақида ўз тушунчангизни билдиринг ва охириги сўзни айтиш ўзингизда қолади. Аввал, бошқаларнинг нуқтаи назарини беринг, сўнгра ўзингизникини.

Мисол

Ҳамкорлар билан учрашувдаги нутқ. Менимча, биринчи навбатда корхонамизни ривожлантиришнинг узоқ муддатли дастурини ишлаб чиқиш керак. Албатта, улар беқарор иқтисодий жараёнларда бунга амалга ошириб бўлмайди деб эътироз билдиришлари мумкин, лекин...

⊗ Расмий ва таниқли инсонларнинг фикрини келтириш

Томошабинлар учун обрўли одамларнинг фикрларини келтиринг.

⊗ Рақамлардан фойдаланинг

Статистик маълумотлар, рақамли материаллар ҳар қандай томошабин қизиқишини ошира олади.

Оғзаки тақдимотда рақамли маълумотлардан фойдаланиш қоидалари

⊗ Фақат қисқача рақамлар ишончли.

◎ Статистикани таққослаш ёки мутаносиблигини кўрсатиш керак.

◎ Статистиканинг аниқ манбасини кўрсатинг.

◎ Аниқ километр, кубометр ва аҳоли сони ўрнига визуал қиёсий маълумотларни келтиринг.

◎ Узоқ қаторли рақамларни кўрсатманг.

Мисол

• «1920 йилда бирлик сифатида сотиб олинган долларни 1926 йилга нисбатан сотиб олиш қобилияти 0,648 га, 1940 йилда эса 1,272 га ошган» деган жумла ўрнига: «1940 йилда долларни 1920 йилдагидан икки баравар кўп сотиб олиши мумкин эди», жумласини қўлланг.

• Худудлар бўйича худди Москва каби...

• Аҳоли сони Санкт-Петербургдагидан уч баравар кўп...

• Бу газ уйимизга 2,5 йилгача етади...

✳ **Аниқликка ишонинг.**

Маълумки, одам 80% маълумотни кўриш орқали қабул қилади. Бу оғзаки нутқни идрок этишда энг муҳим рол ўйнашини англатади. Ахборотнинг тахминан 20% и аудитория томонидан фақат аудиовизуал техника (слайдлар, графикалар, флип-жадваллар, видеолар ва бошқалар) ёрдамида ўзлаштирилади.

✳ **Ҳазилдан фойдаланинг.**

Ҳар қандай томошабин ҳазилни яхши кўради. Ҳазиллар яхши эсда қолади, улар маърузачининг обрўсини оширади, тингловчиларни ўзига жалб қилади, чарчоқ ва зўриқишларни кетказади. Оммавий нутқда энг яхши ҳазил – бу ўзингизники. Албатта, сиз бошқа бировнинг ҳазилларидан фойдаланишингиз мумкин, лекин унинг муаллифига мурожаат қилишни унутманг. Маърузачининг жорий ҳолати ёки

нутқнинг ўзига хос хусусиятларидан келиб чиқиб ҳазил қўллаш тингловчиларнинг кайфиятини кўтариши мумкин. Спикернинг томошабинларга қаратилган ҳазиллари яхши қабул қилинади ва уларни ўзига жалб қилади.

Қизиқарли ҳикоя айтиб бериш қоидалари

- Фақат яхши билганларингизни айтинг.
- Сизнинг ҳазилингиз ҳозир бўлганларнинг барчасига тушунарли бўлиши керак.
- Ҳазил сизнинг нутқингиз мавзусидан келиб чиқиши керак.
- Қисқа ҳазил қилинг.
- Ҳазил ёки латифа айтиб бераётганда чалкаштириб юбормаслик керак.
- «Эски!» Жавобини эшитмаслик учун эски ҳазиллардан фойдаланманг.
- Катта аудитория олдида сўзлаганда, ҳазил-мутойибалардан қочинг.
- Кулгу учун узоқ вақт пауза қилманг.
- Ҳазил ҳар доим томошабин учун қизиқарли бўлиши керак.

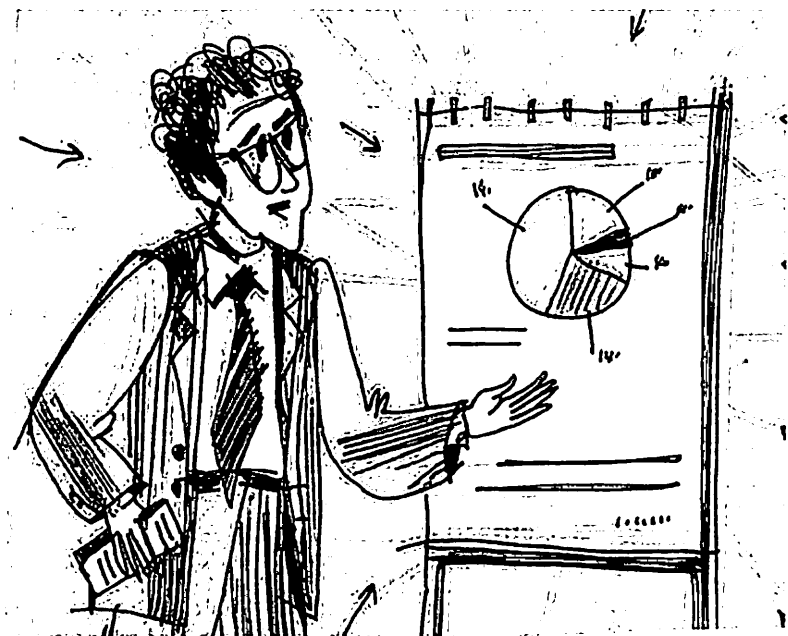
Иш фаолиятини тасвирлаш

Замонавий нотикликни слайд-шоусиз тасаввур қилиб бўлмайди. Оғзаки тақдимот жараёнида слайдлардан фойдаланиш куйидаги қоидаларга риоя этишни талаб қилади.

• Биринчи слайдда нутқ мавзуси, маърузачи ҳақидаги маълумотлар (фамилияси, исми ва отасининг исми, компания логотипи (агар мавжуд бўлса) ва чиқиш санаси) акс эттирилиши керак. Иккинчиси психологик маънога эга. Слайдда бугунги сана-

ни кўриб, томошабинлар улар билан учрашишга махсус тайёргарлик кўрганнгизни англашади ва бу уларнинг сизга бўлган ишончини оширади.

- Ўз нутқингизни слайдда кўрсатманг! Тасвирий материал фақат нутқ мазмунини тўлдиришга мўлжалланган.



- Слайдлар қанчалик жозибадор бўлмасин, оммавий нутқнинг диққат марказида доимо маърузачи туради.

- Экран ёки тескари жадвал динамикнинг чап томонида бўлиши керак. Сиз томошабинларга қараб турганнгизда слайд ёки флип-жадвал чап томонда бўлса, ўқиш қобилияти таъсири остида вақти-вақти билан томошабинларнинг нигоҳи сизга қайтади.

- Иложи борича слайднинг барча қисмини тўлдиришга уринманг, «камроқ-кўп» тамойилига амал қилишга ҳаракат қилинг.

- Ҳар бир слайд саҳифасида сарлавҳа бўлиши керак.

- Барча теглар горизонтал, чапдан ўнгга жойлаштирилиши лозим.

- Графикларни ҳосил қилишда эгри чизиқларни кўз ҳаракати йўналиши бўйлаб юқорига ва ўнгга йўналтиришга ҳаракат қилинг. Ишбилармонлар ҳам кўзнинг ўнг томонидаги бу ҳаракатга мойилроқ, лекин улар одатда хоккей таёғи сифатида тасвирланган, даромад ва фойда ўсиши тахмин қилинган моделга амал қилишга одатланган.

- Томошабинлар кўз ҳаракатини камайтириш учун слайд саҳифаларини тўғри жойлаштиралинг.

- Слайдда узун ва кўп сарлавҳалар, параграфлар ва кичик бандлар бўлмаслиги керак. «Камроқ-кўп» тамойилини кўриб чиқинг.

- Тире (минус) чизиғини онгсиз равишда қўллашнинг салбий таъсиридан сақланинг. Уни нуқта, тасдиқ белгиси, квадрат ва бошқалар билан алмаштиралинг.

- Слайд ва параграфлар сарлавҳасида бир хил грамматик моделдан (номинатив жумлалардан) фойдаланинг. Сиз ҳар бир фикрни тушунтириш ва уларни қўшимча далиллар билан оғзаки равишда мустаҳкамлашингиз мумкин.

- Слайдлар учун икки, максимал уч хил шрифтдан фойдаланинг.

- Барча теглар горизонтал, аниқ кўринадиган ва тушунарли бўлиши шарт.

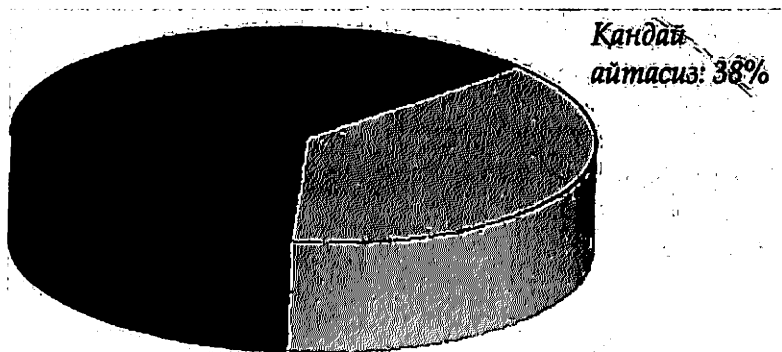
- Слайддаги материал мутаносиб бўлиши лозим.

- Иложи борича жадвал кўринишида маълумот беринг.

- Слайднинг жозибадорлигини оширадиган битта ёки иккита график эффе́ктни танланг ва тақдимот давомида улардан фақат биттасидан фойдаланинг.

- Ҳар қандай график слайдни ундан кераксиз сўзлар, рақамлар, ўлчов бирликларини олиб ташлаш орқали сезиларли даражада яхшилаш мумкин.

- Слайднинг охириги саҳифасида сизнинг портретингиз ва сўзларингиз бўлмаслиги керак. Масалан, «рахмат!» ёки «эътиборингиз учун ташаккур!» каби. Уларни ўзингиздан эшитиш тингловчилар учун янада ёқимли бўлади.



Ёдда тутинг

- ◎ Ранглардан оқилона фойдаланинг.
- ◎ Контекстга мувофиқ ранглардан рамз сифатида фойдаланинг.
- ◎ Рангли фондан фойдаланинг.
- ◎ «Рангли» слайдлардан сақланинг.
- ◎ Маттни қоронғи фонга ёзманг.
- ◎ Қисқартмалардан қочинг.
- ◎ Енгил фонда турли хил ёруғлик туридан фойдаланманг.
- ◎ Ёзувларнинг шрифт ўлчами камида 24 ёки 28 бўлиши керак.
- ◎ Маттни куюқ ва қалин ёзувларда ажратиб кўрсатинг.

Вазифа

Матнларни ўқинг. Қуйидаги ҳолатларда «Ишонтириш қоидалари»нинг қайси бири бузилганлигини аниқланг. Жавоб топганингиздан сўнг нега айнан шу жавобларни танлаганингизнинг сабабларини кўрсатинг. Энг яхши вариантларни ўйлаб кўринг.

1-вазият. Иш вақтида қандай жавоб олиш керак (менежер билан суҳбат)?

– Виктор Павлович, менга 2 соат олдин жавоб беринг.

– Бу нима?

– Кўряпсизми, менинг синглим икки боласи ҳамда кўлида оғир юк билан келяпти. Мен уни кутиб олмасам бўлмайди.

– Сиз нарсалари оғир деб ўйлаяпсизми?

– Ҳа, жуда. Биласизми, у болалари бўлишига қарамай шунчалик узоқ йўлдан келяпти.

– Эҳтимол, эрингиз у билан учрашгани маъқулдир, чунки у сиздан кўра кучлироқ.

– Биз ҳам шундай дегандик. Аммо эримни хўжайини қўйиб юбормабди, ишлари жуда кўп экан.

– Аҳа! Демак, уларнинг иши кўп, бизда эса кам, шундайми? Йўқ, уни эрингиз кутиб олсин! Мен сизга жавоб бера олмайман.

– Лекин, нега, ахир у менинг синглим ...

– Бу сизнинг муаммонгиз, уни ўзингиз ҳал қилинг, аммо иш вақтида эмас. Энди эса, ишингизга боринг.

2-вазият. Қабулда.

Меҳмон қабулхонага кирди ва менежер хонаси эшиги ёнига бориб, ичкарига киришга рухсат сўради.

Котиб: Сиз бошлиқнинг қабулига киролмайсиз, чунки у ҳозир банд.

Меҳмон: Биз унинг қабулига ёзилган эдик.

Котиб: Мен сизни эслай олмаяпман, фамилиянгиз нима?

Меҳмон: Мен эмас, хўжайиним рўйхатдан ўтган эди, лекин ўзи кела олмади ва бу ишни менга ишониб топширди.

Котиб: Узр, мен сизга ичкарига киришингизга рухсат беролмайман, чунки сиз рўйхатдан ўтмагансиз.

3-вазият. Автомобил эгаларининг муаммолари.

Мен ишга кечикдим. Чунки мен ишлайдиган бинонинг ёнида машиналар туриши учун бўш жой йўқ. Мен орқага қайтиб бир неча дақиқа давомида бўш ўрин қидиряпман. Ниҳоят, жой топдим, менга яқин жойда эса хўжайинимнинг машинаси турганини кўрдим. «Албатта, у ҳам машинасини қўйиш учун узоқ вақт бўш жой излаган», деб ўйладим ўзимча. Хонамга киришим билан мени бошлиқнинг олдига чақиришди:

– Нега кечикдинг?

– Автотураргоҳда бўш жой топиш жуда қийин бўлди... Сиз ҳам машинангизни қўйишдан олдин кўп бора жой қидириб айлангандирсиз?

– Ҳа, айтганингдай бўлди...

– Ҳар куни эрталаб шу ҳол. Балки, бизга қўшимча тўхташ жойлари ажратилиши учун қандайдир чора кўришимиз керақдир...

– Ҳа, нимадир қилишимиз керак. Айтганча, сиз мана шу иш билан шуғулланинг ва бу масала бўйича кимга мурожаат қилишимиз кераклигини билиб олинг...

Вазифа

Рақамлардан фойдаланиш. Нотиқлик санъатида рақамлардан қайси вақт фойдаланиб, қайси вақтда фойдаланиб бўлмайди? Рақамли материаллардан фойдаланишдаги хатоликларни тузатинг.

1. Ўтган йили вилоятимизда электр энергияси ишлаб чиқариш 49,92 фоизга камайди.

2. Нижний Новгород вилояти аҳолиси Москва аҳолисидан деярли тўрт баробар кам ва Санкт-Петербург шаҳри аҳолисига тенг.

3. Олимлар ақлий меҳнат қиладиган одам кунига 8 соат 49 дақиқа ухлаши кераклигини аниқлашди.

4. Биласизми, биз квартира учун ойига 520 рубл 60 тийин тўлаймиз.

Ҳикматли сўзлар

• Эҳтирос – маърузачи учун ҳар доим инсонларни ишонтириши мумкин бўлган ягона воситадир.

Ф. Ларошфуко

• Дунёдаги энг буюк ҳашамат бу одамлар мулоқотининг ҳашаматидир.

А. Экзюпери

• Мантиқ, афтидан, қандайдир ҳақиқатни исботловчи воситадир, нотиқлик эса, суҳбатдошнинг онги ва қалбини ўзлаштиришга, ўзимиз хоҳлаган нарсани талқин қилиш ёки унга сингдиришга имкон берадиган совғадир.

Ж. Лабрюер

ОЛТИНЧИ БОБ ТАҚДИМОТ УСЛУБИ ВА ТИЛИ

Спикер учун тил паспорти жуда муҳим, чунки тингловчилар унинг нутқида ноаниқлик, оғзаки хато ва муваффақиятсизликларни пайқашади. Спикернинг тил паспорти бу ораторнинг нутқи орқали у ҳақида пайдо бўладиган таассуротдир. Одамнинг нутқи орқали сиз унинг жинсини, ёшини, касбини, туғилган ва яшаш жойини, миллатини, таълим даражасини, энг муҳими – тарбия ва маданий даражасини аниқлашингиз мумкин. Кимдир ўз тил паспортини атрофдагиларга «оғзини очмасдан» тақдим этади, шунинг учун маърузачи сўзлашиш маданиятини доимо намоиш қилиши, мулоқот меъёрлари ва нутқ одоб-ахлоқ қоидаларига риоя қилиши, шунингдек, дикцияга амал қилиши лозим.

Алоқа тўсиқлари

Шахслараро мулоқот жараёнида муайян мулоқот тўсиқлари пайдо бўлиши мумкин. Мулоқот тўсиқлари – турли сабабларга кўра нутқни тушунишга халақит берадиган чегаралардир. Бу ижтимоий, сиёсий, профессионал, диний, таълимий фарқларни ўз ичига олиши мумкин. Хусусан, шахсий психологик ва интеллектуал хусусиятлар; коммуникатив вазият ҳақида ягона тушунчанинг йўқлиги ва нутқнинг коммуникатив фазилатлари намоён бўлишининг турли даражалари мавжуд эмаслиги.

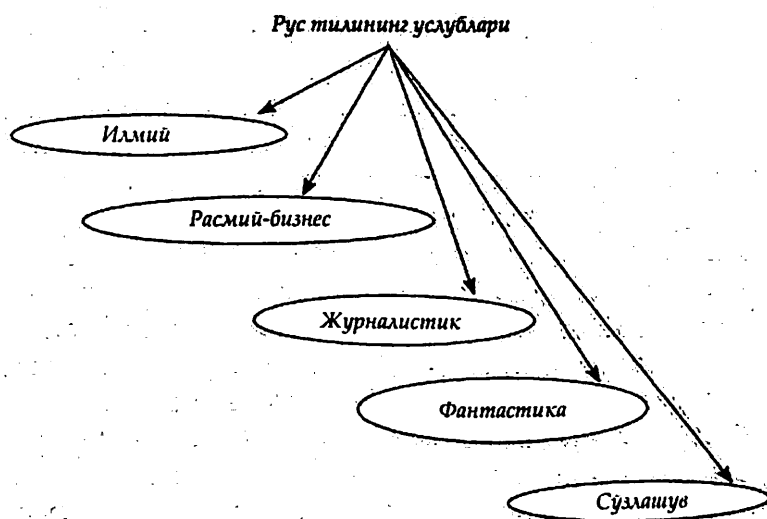
<i>Алоқа тўсиқлари</i>	<i>Коммуникатив нутқ сифати</i>
<i>Фонетик тўсиқ</i>	<i>Тўғри, таъсирли</i>
<i>Услубий тўсиқ</i>	<i>Қисқалик, долзарблик</i>
<i>Семантик тўсиқ</i>	<i>Равшанлик, бойлик</i>
<i>Мантиқий тўсиқ</i>	<i>Аниқлик, изчиллик</i>

Фонетик тўсиқ

Фонетик тўсиқлар – ҳар сафар нутқнинг тезлиги ва даражаси, дикциянинг сифати артикуляция меъёрларигага тўғри келмайди. Масалан, агар сўзловчи оғзини бироз очиб ёки тишларини бирлаштириб, хуштак чалиб, пичирлаб гапирса, фонетик тўсиқ юзага келади. Қиқирлаб кулиш, пичирлаш, қичқириш, хўрсиниш, ҳиқичоқ, баланд овозда эснаш ва овозни ажратувчи («ҳммм», «ух-ух» ва бошқалар) ҳам маърузачи нутқининг мазмунидан чалғитади. Кўпинча тингловчилар маърузачининг нутқидаги паразитларни санаб, нутқ мазмунига эътибор беришмайди. Нотиқ нутқининг паст маданияти (ёки унинг етишмаслиги), нотўғри стресс, сўзларнинг тузилишидаги хатолар ва бошқа шу каби салбий ҳолатлар томошабинларнинг қулоқларини «кесиб ташлайди». Шундай қилиб, тингловчилар ўртасидаги фонетик тўсиқни енгиб ўтиш учун оратор сўзларни тўғри талаффуз қилиш ва жумлаларни тўғри тузиш кўникмасини ривожлантириши керак.

Услубий тўсиқ

Алоқа шакли унинг мазмунига мос келмаса, услубий тўсиқ пайдо бўлади. Масалан, музокараларда диалог монолог билан алмаштирилса, тақдимот оловли ташвиқот нутқи ёзилган матний маърузага айланса ва юбилей зиёфатида воқеа қаҳрамонини мақташ ўрнига танқидий фикрлар эшитилса, услубий тўсиқ вужудга келади. Ҳақиқий мулоқот амалиётидаги бундай ҳоллар нафақат норозиликни, балки маълумотнинг ўзини нотўғри тушунишни ҳам келтириб чиқаради.



Услуб тушунчаси ноаниқ. XVIII аср француз тадқиқотчиси Ж. Бюффон услубга қуйидагича таъриф берган: «Услуб бу шахс, демакдир». Дарҳақиқат, услуб фикрларни «тартиб ва ҳаракат»да акс эттиради. Оғзаки ва ёзма нутқни ўз ичига олган замонавий рус тилида тўртта асосий функционал услуб

мавжуд. Булар: оғзаки, бадий, расмий-идоравий, илмий-оммабоп. Улар орасида бадий услуб алоҳида ажралиб туради, чунки бадий асар тили турли функционал услубларнинг хусусиятларини ўзида бирлаштиради. Ҳар бир услуб ўзига хос лингвистик тузилишга ва услубий бўёқдорликка эга.

- Сўзлашув услуби – оғзаки нутқ услуби. У эмоционал луғат, тилнинг фразеологик воситаларидан фойдаланишни ўз ичига олади, суҳбатдошга ёзма шаклда эмас, балки, оғзаки мурожаат қилади. Шу билан бирга, нутқнинг экспрессивлиги баъзида ҳал қилувчи аҳамиятга эга бўлади.

- Расмий-идоравий услуб – ифодавий тил воситаси бўлмаган, барқарор синтактик тузилмалар ва тил штамплари билан ажралиб турадиган иш ҳужжатлари услуби.

- Илмий услуб – қатъий синтактик тузилмалар, аниқ таърифлар ва мавҳум луғат билан ажралиб турадиган ёзма шаклдаги услуб. Илмий матнларга нутқнинг экспрессивлиги, коммуникатив сифати тегишли эмас.

- Оммабоп услубда тил воситаларидан унумли фойдаланилади. Ушбу жанрнинг ўзига хослиги газета ва журналлардаги қуруқ маълумотлар билан эмас, балки фельетонларда ҳам ёрқин акс этади.

- Бадий услуб – бу тилнинг бутун бойлиги орасидан пухта танланган ифода воситаларининг синтезидир. Функционал услублар бу услубни тўлдириш манбаи бўлиб хизмат қилади, шунинг учун бадий асарлар тили турли хил лингвистик воситалар билан ажралиб туради.

Маълумот ёзма шаклда берилганда ҳам стилистик тўсиқ пайдо бўлади, сабаби сизга маълумки, 4-14 сўздан иборат жумлада яхшироқ сақланиб қол-

са, 15-18 сўзли жумла ёмонроқ, 18-25 сўзли жумла қониқарли, 30 ва ундан ортиқ сўздан иборат жумлани қулоқ деярли сезмайди. Шундай қилиб, услубий тўсиқни енгиб ўтиш учун маърузачи нафақат матнни чиройли ёзиши, мазмун ва шаклнинг бирлигини таъминлабгина қолмай, балки қисқа жумлаларни тузиб, уларни тингловчилар учун мос тезлик ва ритмда талаффуз қилиши керак.

Семантик тўсиқ

Семантик, яъни белгили тўсиқ, одамлар бир хил белгилар билан (оғзаки ва оғзаки бўлмаган) бутунлай бошқача нарсаларни белгилаб қўйганда пайдо бўлади.

Семантик тўсиққа қуйидагилар сабаб бўлиши мумкин:

- шериклар тезаурининг (тилнинг лингвистик луғати) семантик маълумотларга мос келмаслиги;
- шерикларнинг турли лекцикалари;
- ижтимоий, психологик, миллий, диний ва бошқа фарқлар.

Шуни эсда тутиш керакки, эксклюзив, ўзига жалб қилиш, муқобиллик, жамоатчилик билан алоқалар каби баъзи сўзлар одамларнинг сўз бойлигидан жой олади, лекин шу билан бирга улар бу сўзларнинг аниқ маъносини билмасликлари ҳам мумкин. Шунинг учун четдан ўзлашган сўзларни ёки луғатларга изоҳ бериш ёки бўлмаса, умумий сўзлар билан алмаштириш лозим.

Семантик тўсиқ, шунингдек, турли маданият вакиллариининг нутқи, хулқ-атворидаги фарқ туфайли юзага келади. Миллий маданиятларни тушунмаслик шерикларнинг оғзаки нутққа хос бўлмаган хусусиятлари, баъзида нафақат коммуникатив ҳо-

дисалар ва тўсиқларга, балки музокараларнинг бузилишига, битим ҳамда шартномаларнинг муваффақиятсиз якунланишига олиб келади. Келинг, қуйида маълум бир халқ фуқаролари учун хос бўлган характерлар акс эттирилган машхур латифаларни кўриб чиқамиз.

Инглиз характери

Бир жентльмен дарё бўйидаги кўприкдан ўтиб борарди ва кўприк тагида бир одамнинг шляпа, смокин, қўлқоп каби уст кийимларда сувга шўнғиётганини кўриб қолди. У қирғоққа тушиб ечинди ва сувга сакради. Сузаётган одамнинг ортидан сузиб борди ва бирмунча вақтдан сўнг унга савол беради:

– Жаноб, мен сизни танимадим, одобсизлигим учун кечиринг-у, нега кийимда чўмиляпсиз?

Ёнидаги одам шундай жавоб берди:

– Кечирасиз, жаноб, гап шундаки, мен чўмилаётганим йўқ, чўкиб кетяпман.

Эстонияликлар характери

Ўрмон йўли бўйлаб бир арава аста-секин судралиб бормоқда. Унда ота иккита ўғли билан кетяпти. Тўсатдан қандайдир ҳайвон узоқдан йўлни кесиб ўтди. Ярим соат ўтгач, ўғилларидан бири шундай деди:

– Бу, эҳтимол, тулки бўлса керак.

Яна бир соат ўтгач, иккинчи ўғил: «Йўқ, эҳтимол, итдир».

Яна бир соат ўтиб, ота шундай деди: «Баҳслашишни бас қилинг, қони қайноқ эстон йигитлари».

Рус характери

Подшоҳ Николай I баъзида ўз фикрларини очик айтган одамлар билан суҳбатлашиб, асабини қитқлашни ёқтирарди. Булар орасида Курск вилояти деҳқонларидан бўлган Пётр ва Пол қалъаси комендан-ти И.Н.Скобелев ҳам бор эди. У пиёда аскарликдан генерал лавозимигача кўтарилди. Бир куни подшоҳ Николай Скобелевни қишки саройга таклиф қилди. Саройда улар деҳқон ўстирган махсус карамдан шўрва, чўчка гўшти бўлаги ва кўзиқоринли пирог тайёрладилар. Подшоҳ қамоқхона компанияларини яратиш ғояси ҳақида генералнинг фикрини сўрай бошлади. Унинг рақиби бўлган генерал, янгиликни кескин танқид қила бошлади ва ўз сўзини сахий аскарларнинг номидан етказди. Столда ўтирган зодагонлар, унинг қиролнинг баҳсларига қанчалик моҳирона муносабатда бўлганини кўриб, жилмайишди. Бу подшоҳнинг эътиборидан четда қолмади. Сўз собиқ деҳқоннинг манзили билан бошланди, улар орасида пирог бор эди:

– Мана, Иван Никитич, кўзиқоринли пирог егин, аммо оғзингни ёп!

Подшоҳ шундай деса-да, жасур генерал кўрқмасдан жавоб қайтарди: «Ҳа, шундай, жаноб, эҳтимол, эски аскар ёлғон гапиргандир, лекин инсоф билан айтаман: нон ва туз истеъмол қилинг, аммо ҳақиқатни инкор қилманг!»

Яҳудий характери

Меңдел кемани бўяди ва шартнома бўйича тўловни талаб қилди.

– Қанақа тўлов? Сиз фақат бир томонини бўядингиз ...

– Хўш, шартномага қаранг, унда шундай ёзилган: «Мендел бир томондан, Одесса юк ташиш компани-яси бошқа томондан».

Бу мисоллар нафақат бир халқнинг, балки битта ижтимоий гуруҳнинг тили бошқасининг тилидан фарқ қилишини ва унинг нутқда ишлатилишига шахснинг индивидуал салоҳияти, шу жумладан, характери ҳам таъсир қилишини тасдиқлайди. Ю.А.Борисов «Одамлар мулоқотининг ҳашамати» китобида таъкидлаганидек, бир қатор тилларда фақат бирлик ва кўплик эмас, балки икки шахс ҳам бор (мен+сен). Баъзиларида оддий жинс мавжуд ва инглиз тилида, масалан, жонсиз исмлар женский ёки мужской родда ҳам эмас. Масалан, шимолий халқларнинг ҳар бирида ўнлаб ҳар хил қор ҳамда кийикларнинг турларини билдирадиган сўзлар бор. Аммо бизнинг тилимизда уларни бир ёки икки сўз билан номлаш етарли. Ҳиндлар ўзларини қабилада тўлиқ учинчи шахсда таништиришади, қироллар эса ўзлари ҳақида кўпликда гапиришади. Буларнинг барчаси тилнинг коммуникатив белгиларидир. Баъзида бир тилнинг бошқа бир тилга маданиятда ўхшаш бўлмаган идиоматик иборалари ва маданий воқелиklarини етарлича таржима қилишнинг иложи бўлмайди. Баъзида бундай нарсаларни билмасдан, ўзингизни қийин аҳволга солиб қўйишингиз мумкин. Шундай қилиб, аёлларга нисбатан қўлланиладиган баъзи мақтовлар бошқа маданиятни ташувчиларда жуда ғалати таассурот қолдириши мумкин. Масалан, Ҳиндистонда, агар сиз аёлни сигирга, юришини филга ўхшатсангиз, хушомад қилган бўласиз. Япониялик аёлларга нисбатан қилинадиган энг яхши илтифот – бу уларни илонга ўхшатиш, татар ва бошқирд аёлларини зулук билан таққослаш,

уларнинг ҳаракатлари мукамал эканлигини акс эттиради. Агар рус маданиятида аёлга «ғоз» деб му-рожаат қилинса, ҳақорат, аммо бу илтифот Мисрда меҳрибонликни англатади. Турли миллат-этник жа-моалар одамларининг тилини ажратиб турадиган нутқ хулқ-атвори оғзаки шаклда ўзаро таъсир да-ражасини намоён қилади, гарчи бунда фарқлардан кўра кўпроқ умумийлик бор бўлса ҳам. Шунга қара-май, бунда фарқлар мавжуд. Масалан, санашда биз бармоқларимизни кичик бармоғимиздан бошлаб муштга эгсак, америкаликлар (ва баъзи европали-клар), аксинча, бош бармоғидан бошлаб муштга бу-кишади. Болгарлар, албанлар ва турклар русларга қараганда тасдиқ ва инкор қилиш учун бутунлай бо-шқача имо-ишоралардан фойдаланадилар. Шундай қилиб, семантик тўсиқни енгиб ўтиш учун тинглов-чиларнинг тил ва маданият хусусиятларини ҳисобга олиш ва улар билан худди шу тилда гаплашиш, улар тушунадиган сўз бирикмаларидан фойдаланиб, сўз-ларнинг маъносини тушунтириш лозим. Шунини эсда тутиш керакки, лингвистик меъёрлар айтилаётган гап кимга қаратилганига қараб танланиши керак.

Мантиқий тўсиқ

Мантиқий тўсиқ, одамлар умумий тилни топа олмаганда, маълумотларнинг маъносини бузганда пайдо бўлади. Ҳар бир инсон дунёни, вазиятларни, муаммони ўзича талқин қилади. Бундан ташқари, маълум бир вазиятда бир хил сўзлар бутунлай бош-қача маънога эга бўлиши мумкин. Масалан, жамоа сўзи ҳам «тартиб», ҳам «спорт жамоаси», ҳам «фикр-ли одамлар гуруҳи»га нисбатан ишлатилади. Маълумотни тушуниш учун ҳар қандай баёнот ҳақиқат билан боғлиқ бўлиши керак. Ҳақиқий мулоқотда

бу ерда коммуникатив тушунмовчиликлар бўлиши мумкин. Буни куйидаги латифа билан изоҳлаймиз.

Кечаси шогирд устози ётган хонанинг деразасини тақиллатиб, сўради.

– Устоз, сизга ўтин керакми?

– Йўқ, керак эмас, – жавоб берди устоз.

Эртаси куни эрталаб бола қарасаки, ўтин ҳовлидан ғойиб бўлган.

Баёнот ортидаги ҳақиқатни билмаслик эшитилган нарсанинг маъносини нотўғри тушунишга олиб келади. Балиқчи Костя ҳақидаги ҳикояни эсланг, у Одессага «кефалига тўлган кўчалар» кўшиғини олиб келган. Масалан, унда куйидаги сўзлар бор: «Фаввора куш гилос билан қопланган», «лекин Молдаванка ҳам, Пересип ҳам денгизчи Костяни яхши кўришди». Агар Фаввора, Молдаванка, Пересип Одессанинг туманлари эканини билмасангиз, сиз боши берк кўчага киришингиз мумкин. Ўйлаб кўринг, қандай қилиб фавворани куш гилос билан ёпиш мумкин?

Тушунмовчилик, ўзаро амалиётга таъсир кўрсатганидек, қарши реакцияга олиб келиши мумкин ва энг муҳими, маълумотларнинг бузилишига сабаб бўлади. Француз тадқиқотчиси А. Молл «Маданият социодинамикаси» китобида маълумотни бир шерикдан иккинчисига ўтказиш жараёнида бўрттирилган бузиб кўрсатишни мисол қилиб келтиради.

Армия ҳаётидаги вазият. Буйруқни етказиш.

1. Капитан – адъютантга.

Маълумки, эртага куёш тугилиши бўлади ва бу ҳар куни содир бўладиган ҳодиса эмас. Ходимларни эртага соат 5 да юриш кийимида парад майдонида тўпланг. Бу ҳодисани кузатсинлар ва мен уларга керакли тушунтиришларни бераман. Агар ёмғир ёға-

диган бўлса, ҳеч нарсани томоша қилиб бўлмайди, унда аскарларни казармада қолдирасиз.

2. Адъютант – навбатчи сержантга.

Капитаннинг буйруғи билан эртага эрталаб соат 5 да юриш шаклида қуёш тугилиши бўлади. Парад майдонидаги капитан керакли тушунтиришларни беради ва бу ҳар куни ҳам бўлмайди. Агар шундай бўладиган бўлса ёмғир ёғади, томоша қиладиган ҳеч нарса бўлмайди, лекин ҳодиса кейин барақда содир бўлади.

3. Онлайнда навбатчи сержант.

Капитаннинг буйруғи билан эртага эрталаб соат 5 да юриш кийимида юрган одамларнинг парад майдонида тугилиши бўлади. Капитан ҳар куни бўлмайдиган ёмғир ёғадиган бўлса, бу камдан кам кузатиладиган ҳолат ҳақида казармада керакли тушунтиришларни беради.

4. Аскарлар олдидаги вазифа.

Эртага соат 5 да парад майдонида юриш шаклида қуёш тугилиши бўлади. Агар ёмғир ёғса, бу камдан кам учрайдиган ҳодиса казармада бўлади ва у ҳар куни ҳам содир бўлмайди.

5. Бир аскар бошқасига.

Эртага эрталаб соат 5 да, парад майдонидаги қуёш, казармадаги капитанни тутати. Агар ёмғир ёғадиган бўлса, унда бу ноёб ҳодиса юриш шаклида бўлади ва у ҳар куни ҳам содир бўлмайди.

Маълумотни етарли даражада тушуниш учун қарама-қарши фикрлаш фаолияти тингловчиларнинг нутқни олдиндан тушуниш механизми

башорат қилишни ишга солади. Шундай қилиб, мантиқий тўсиқни енгиб ўтиш учун маърузачи «аудиториядан кетиши» керак. Аргументларнинг заиф ва кучли томонларини кўриб чиқиш, ўз аудиторияси позициясидан келиб чиқиб унинг хусусиятларини ҳисобга олиш лозим.

Нутқнинг коммуникатив вазифалари

Нутқнинг коммуникатив вазифаларига унинг тўғрилиги, ифодалилиги, қисқалиги, долзарблиги, равшанлиги, бойлиги, аниқлиги, изчиллиги каби-лар киради.

Нутқнинг тўғрилиги

Нутқнинг тўғрилиги – адабий тил меъёрларини ўзлаштириш орқали амалга оширилади. Тўғри ва чиройли нутқ болаликдан кўп адабиёт ўқиш ва тўғри гапирадиган одамлар билан мулоқот қилиш орқали шаклланади. Хатоликни (нотўғри стресс, морфологик меъёрларнинг бузилиши, сўзларнинг номувофиқлиги ва бошқалар) фақат мулоқот жараёнида аниқлаш мумкин, шунинг учун ўз нутқингизни кузатиб боришингиз ва турли тилдаги луғатларга тез-тез мурожаат қилишингиз керак.

Қуйидагиларни эсланг:

- Рус тилида женский роддаги бир бўғинли ўтган замон феълларида урғу охирига тўғри келади (жилА, былА, пилА ва бошқалар);
- мужской родга шампун, пианино, санатория, қаҳва каби сўзлар; женский родга маккажўхори, ловия, муз тешиги, фамилия, пойабзал, ажратилган ўрин-

дик; средний родга олма, мураббо, факс, такси ва бошқалар киради.

• миннатдорчилик сўзлари ўз-ўзидан ҳал қилувчи нуқтани талаб қилади (масалан, шартномага биноан, сизга раҳмат) ва бошқалар.

Бир пайтлар давлат кутубхонаси қаршисида қаҳвахона бор эди. Ўқувчилар қаҳва ичиш учун у ерга тез-тез бориб туришарди. Тилшуносликда эмпирик тадқиқотлар олиб борганлар рус тили нормаларидаги ўзгарувчанликни кузатиш учун ажойиб имкониятга эга бўлдилар.

Бир куни ўша қаҳвахонада аспирант ўқувчи ўтирганди ва у ердагиларнинг гапларини тинглаб турарди. Бир мижоз хизматчиларга қараб, «Битта қаҳва, битта қаҳва, битта қаҳва», деб буюрди.

Аспирант ўзича: «рус халқи бунчалик саводсиз бўлмаса», деб ўйлади ичида. Ва қутилмаганда узоқроқдан озгина кавказча талаффуз билан: «Битта қаҳва ва битта булочка» дейилган сўзлар эшитилди.

Шуни ҳам ёдда тутиш керакки, пальто, кино, метро каби сўзлар рус тилида сонда ҳам, келишиқда ҳам ўзгармайди. Шу ўринда А. Блокнинг қуйидаги сатрларини мисол тариқасида келтирамыз:

*На улице стало темно,
Мы в полях осенних сидели.
Друзья растворили окно,
Зачем-то галоши надели.*

Бу ерда «пальто» сўзи муаллифнинг поэтик ниятига мувофиқ атайлаб нотўғри ишлатилган. Агар қўлингизда луғат ёки бошқа маълумотнома бўлмаса, интернетдан www.gramota.ru веб-сайтини очиб кўришингиз мумкин.

Нутқнинг экспрессивлиги

Экспрессивлик сўзловчи нутқининг коммуникатив вазифаси сифати тингловчиларнинг ҳис-туйғуларига таъсир қилади. Экспрессив нутқ ёрқин, мажозий, умумий нутқ фонидан ажралиб туради. Унинг экстра-лингвистик (лингвистикадан ташқари) ва лингвистик хусусиятлар қуйидагича:

- тингловчиларнинг эътиборини ушлаб турадиган реакцияга сабаб бўлувчи нотиклик қобилиятига бефарқ бўлмаслик керак;

- тилнинг экспрессив воситаларини билиш (риторик фигуралар, афоризмлар, мақол ва маталлар, фразеологик иборалар ва калит сўзлар);

- тилнинг функционал услубларини яхши билиш. Уларнинг ҳар бири ўз қўлланиш соҳасига хизмат қилади ва ўзига хос хусусиятларга эга.

Ёдда тутинг!

- Нутқингиз мажозий, чиройли ва ифодали бўлиши учун афоризмлар, мақоллар, ҳикматли сўзларни ёд олинг ва уларни кундалик нутқ амалиётингизда қўланг.

- Ҳар куни «кун ибораси» бўлишини қоидага айлантинг. Афоризмларни ёзиб, иш столингизга осиб қўйинг ва вақти-вақти билан унга қаранг. Бу усул ҳам эслаб қолишингизга ёрдам беради!

Ёдда тутинг!

- Оила, дўстлар ва ҳамкасблар даврасида улар билан биргаликда афоризмларни ўрганинг, ким кўпроқ билса ўша инсон билан беллашинг. Бу жуда фойдали.

Фонетикадан синтаксисгача бўлган тилнинг бошқа бўлимлари ҳам нутқни ривожлантириш учун кўпгина имкониятларга эга:

- нутқ товушларининг аниқ талаффузи, бу нутқ техникасини такомиллаштиришга ёрдам беради: тўғри нафас олиш, нутқ аппаратининг қисмларини фаол ҳаракатланишга ўргатиш, нутқ оқимида алоҳида талаффуз қилинувчи товушларнинг диксияси устида ишлаш;

- интонация, нутқ тезлиги, овозни кўтариш ва тушириш, пауза, мантикий урғу – буларнинг барчаси нутқнинг экспрессивлигини сезиларли даражада оширади.

Учқур сўзлар ҳамда мажозий иборалар луғатига асосланиб, ўзингизнинг риторик манбангизни тайёрлашингиз керак.

Мисол

- Қадим замонларда ҳам саҳрода йиғлаётган одамнинг овози ҳеч кимга эшитилмаган, демак, бугун ҳам эшитилмайди.

- Шунинг учун ҳамма «мен саҳрога кирдимми, бас, бақирингизга ҳожат йўқ» деган сўзларни ёдда тутиши керак.

- Дамоклнинг бошидаги қилич муаммоларнинг муаммосидир.

- Бизга, фақат Дамокл дубулғаси ёрдам бериши мумкин.

- Йўқ, менга Геростратнинг шон-шухрати керак эмас.

- Бизнес амалиётини Прокруст қонунлари тўшагига олиб кириш қийин.

Нутқнинг алоқадорлиги

Нутқнинг долзарблигини маълум бир аудиторияга, сўз-ибораларнинг мулоқот мақсади ва шартларига мувофиқлиги деб тушуниш керак. Маълум бир

тилдаги нутқ услублари хабар мавзусига, вазиятга, тингловчилар таркибига ва бошқаларга қараб танланади. Сиз ҳамкасбларингиз, мижозларингиз, илмий конференция иштирокчилари билан иш муҳитида ва бошқа вазиятларда деярли бир хил усулда гаплаша олмайсиз. Улар билан мулоқотда бўлганингизда расмий муҳитда баъзи тил воситалари, норасмий муҳитда бошқа бир тил воситаларини қўллайсиз. О.Любченконинг расмий иш услубидаги лингвистик штамплардан тузилган «Яхши кайфиятни бузишга қандай йўл қўйиш мумкин?» номли юмори бор. Бунда нутқингизни тузаётганингизда қандай хатоларга йўл қўймаслигингиз кераклиги кўрсатилади. XX аср ўрталарида ёзувчи К. Чуковский тилнинг «тиқилиб қолиши» ҳодисасини ўрганиб, уни бронхит, простатит ва бошқалар билан таққосларкан, тилни «офис» деб атаган.

Ишдан уйга қайтганимдан сўнг мен шляпам, ёмғирда ивиган пальтом, этигимни ечиб, эгнимга пижама, оёғимга шиппак кийиб, газетани қўлимга олганча стулга ўтирдим. Бу вақтда хотиним картошка тозалаш, гўшт қайнатиш, уй супуриш ва идишларни ювишга қаратилган бир қатор муҳим тадбирларни амалга оширмақда эди. Бироз вақт ўтгач хотиним баян овозда ўзи ўтказаяётган тадбирларда бемалол қатнашим мумкинлиги, менда бундай ваколатлар борлиги ҳақидаги далилларни кўтаришни бошлади. Ўз навбатида мен муносиб дам олиш учун қонуний ҳуқуқим бўлган вақтда бундай масалалар бўйича даъволарни эшитишни хоҳламаслигим тўғрисида қатъий баёнот бердим. Бироқ хотиним менинг сўзларимдан тегишли хулосалар чиқармади ва ўз баёнотларини тўхтатмади. Бунда, хусусан, у менда виждон, одоб, уят ва ҳоказо каби ижобий фазилатлар йўқлигида айблади. У нутқи охирида мен-

га ишчилар ва колхозчилар фойдаланадиган турли уй жониворларининг номларини бериш билан ҳам машғул бўлди.

Нутқнинг аниқлиги

Нутқнинг аниқлиги деб маърузачи нима деяётганини аудиториядагилар етарли даражада тушунишларига айтилади. Нутқнинг аниқлиги унинг тўғрилиги ва равшанлиги билан аниқланади. Нутқнинг аниқлиги маърузачининг ўз нутқини тингловчиларга қулай тарзда етказиш истаги билан узвий боғлиқдир.

Нутқнинг софлиги

Нутқнинг софлиги деганда унда тил элементларининг ишлатилишида адабий тил меъёрларига амал қилиш-қилмаслик тушунилади. Яхши, намунавий нутқ ҳозирги ўзбек адабий тили талабларига мос ҳолда шакланган бўлиши, турли ғайриадабий ва ғайриахлоқий тил элементларидан холи бўлиши керак. Нутқимиз софлигига салбий таъсир кўрсатадиган воситалар нима? Булар маҳаллий диалект ва шевага хос сўз, иборалар, шунингдек, грамматик шакллар, сўз ва сўз бирикмаларининг талаффузи, урғуси, вулгаризмлар, жаргонлар, арголар, канцеляризмлар, варваризмлар, нутқда ортиқча такрорланадиган «паразит сўзлар». Бадиий матнларда бу воситалар маълум бадиий-эстетик вазифани бажариши, муаллифнинг маълум ғоясини, ниятини амалга оширишга хизмат қилиши мумкин.

Болалар боғчасида ўқитувчи тарбияланувчиларга мурожаат қилди:

– Болажонлар! Келинг, ҳеч қачон ва ҳеч қаерда айтмаслигингиз керак бўлган сўзларни такрорлаймиз.

- Диалектизмлар – маълум бир ҳудуд вакиллари-гагина хос бўлган сўзлар ва иборалар.

- Вулгаризмлар – нафақат тингловчининг, балки сўзловчининг ўзини ҳам камситадиган сўзлар. Оғзаки нутқда баъзан учраб қоладиган сўкиниш, ҳақорат сўзларни ишлатиш ахлоқ меъёрларига, шарқона муомала маданиятимизга мутлақо тўғри келмайдиган ишдир. Аммо бадий адабиётда персонажларнинг кучли ҳаяжонини, ғазабини ифода этиш мақсадида вулгар сўзларга мурожаат қилган ҳолатларга дуч келаемиз.

Рус тилидаги вулгаризмларга қуйидаги сўзларни мисол қилиб келтираемиз: лицо – харя, морда, рожа, рыло; плохой человек – скотина, свинья, козел, мурло. Имкони борича, бадий адабиётда ҳам вулгаризмларни ишлатишдан қочиш керак. Чунки бадий адабиёт кишиларга эстетик таъсир ўтказиш воситаси бўлиш билан бирга тарбия манбаи эканлигини ҳам унутмаслигимиз керак.

- Жаргон – бирор ижтимоий гуруҳнинг ўзига хос лекцикаси, фонетикаси ва грамматикаси билан умум сўзлашув тили ва маҳаллий диалектлардан фарқ қиладиган тили. Масалан, кончилик (нефтьчилар учун), компас, Мурманск (денгизчилар учун), инсульт (шифокорлар учун); ёшларнинг жаргони деб қараладиган сўзлар, масалан, «кетдим» ўрнида «сирпандим», «пул» ўрнида «соққа», «доллар» ўрнида «кўки»; санъаткорлар орасида «хизмат учун ҳақ олмаслик» ўрнида «том сувоқ», «пул» ўрнида «якан» ва ҳ.к. Жаргонлар бадий ижодда асар қаҳрамони хусусияти, табиатини очиб бериш учун хизмат қилади.

• Арголар – ўғрилар, безорилар, қиморбозлар ўртасида ишлатиладиган яширин маъноли сўзлардир: лой, якан (барчаси пул маъносини билдиради), бедана (тўппонча), замри (қимирлама), атамри (ишингни давом эттир), шухер (қоч) ва бошқалар. Шунингдек, арголарга кирувчи иборалар: «Учиб ўтинг Париждаги контрплак каби». Бундан ташқари, нутқнинг бузилган версиясидан ҳам фойдаланилади: «Париж устидан контрплак каби уч».

• Варваризм – маълум бир тил учун меъёр бўлмаган сўзлар. Рус тилида ҳам варваризмлар четдан ўзлашган ҳамда русчага таржима қилинмайдиган сўзлар сифатида ифодаланган. Масалан, мадам, сэр, оъкэй, консенсус, рейтинг, муниципалитет, мэр, спикер, эксклюзивный ва бошқалар. Имкони бори-ча, бадиий адабиётда ҳам, нутқда ҳам вулгаризмларни ишлатишдан қочиш керак. Чунки бадиий адабиёт, нотикнинг нутқи ҳам кишиларга эстетик таъсир ўтказиш воситаси бўлиш билан бирга тарбия манбаи эканлигини ҳам унутмаслигимиз керак.

• Канцеляризм деб аталадиган расмий-идоравий услубга хос бўлган сўзлар ҳам нутқнинг тозалигига ҳамиша хавф солиб туради. Улар расмий услубда фикрни ихчам ва мантиқий ифодалашга жуда қулай. Илмий услубда ҳам тайёр жумлалар, шаблон иборалардан фойдаланилади. Аммо бундай сўз ва ибораларни сўзлашув ва бадиий нутқ услубида ишлатиш матнга путур етказишдан бошқа нарса эмас.

• Паразит сўзлар деб аталувчи лекцик бирликлар ҳам тил маданияти учун ётдир. Улар асосан сўзлашув нутқида кўп ишлатилиб, нотикнинг ўз нутқини кузатиб бормаслиги, эътиборсизлиги натижасида пайдо бўлади ва бора-бора одатга айланиб қолади. Масалан, айрим кишилар ўзлари сезмаган ҳолда

демак, хўш, айнан, шу, ўша, худди шундай каби сўзларни қайтараверишга ўрганиб қолганлар.

Юқоридаги сўз ва ибораларни (албатта, паразитлар, вулгаризмлар, шунингдек, одобсиз иборалар бундан мустасно) таниқли кишиларнинг тор доирасида маълум даражада ишлатишга рухсат этилади, лекин расмий доиралар, оммавий нутқларда эмас.

Нутқнинг бойлиги

Нутқ бойлиги, аввало, тилнинг лекцик бойлигини назарда тутати. Сўз бойлигининг ривожлантириш учун сиз кўп ўқишингиз, билимли одамлар билан мулоқот қилишингиз ва тилимиздаги изоҳли луғатга тез-тез мурожаат қилишингиз, уларни ёд олишингиз керак. Албатта, инсон 120 мингдан ортиқ сўзни ўз ичига олган замонавий рус тилининг академик изоҳли луғатининг тўлиқ лекцик захирасини ўзлаштира олмайди. Ҳар биримизда сўзлашиш учун фаол ва пассив сўз бирикмалари мавжуд бўлиб, биз улардан ёзиш, ўқиш ва тинглашда (тинглашни тушуниш) ишлатамиз. Она тилида сўзлашувчи инсонларнинг фаол ва пассив сўз захиралари фоизи бир-бирлариникига ўхшамаслиги мумкин. Шунинг учун баъзи одамлар оғзаки нутқни, бошқалари эса ёзма нутқни ривожлантирганлар. Пассив сўз бойлиги ўқиш ва тинглаш орқали, фаол сўз бойлиги эса, бадий китоб ўқиш, инсонлар билан фикр алмашиш, изоҳли ва таржима луғатларидаги сўзларни ёд олиш орқали шакллантирилади. Шу сабабли нутқни бойитиш истагида бўлганлар барча нутқ фаолиятини ривожлантирмоғи лозим: ўқиш, гапириш, ёзиш ва тинглаш.

Тилнинг лекцик бойлигини ўзлаштиришда инсон қандай юксакликка эриша олади? Бу борада рус

адабиётида ҳамон тенгсиз саналган А. С. Пушкин ўз асарларида 21 минг фаол сўзни қўллаган. Ҳозирги замонда олий маълумотли одам 10-12 минг сўз бойлигига эга бўлиши керак. Бироқ, кўпчилик тилининг бир неча лектик бойлигини ўзлаштириш билан чекланмоқда ва шу сабабли нутқлари сезиларли даражада камбағал. Нутқнинг қашшоқлиги турли хил воқелик ҳодисаларини тавсифлашда бир хил сўзлардан фойдаланишда, тилининг сўз бойлигидаги тизимлараро муносабатлар имкониятларини билмасликда намоён бўлади. Масалан: полсемия, синонимия, омонимия ва бошқалар. Маърузачи ўз нутқида ишлатадиган четдан ўзлашган сўзлар, неологизмларнинг маъносини яхши тушуниши, тингловчилар томонидан нотўғри талқин қилинмаслиги учун уларнинг маъносини тўлиқ етказиб бериши лозим.

Нутқнинг аниқлиги

Сўзларнинг ўзаро маъносига тўлиқ мос келиши орқали тингловчилар нутқнинг аниқ тушунишига ёрдам беради. Нутқни қандай қилиб тўғри тузиш мумкин? Бу оратордан меҳнат, билим ҳамда сабр талаб қилади. Нутқни тўғри тузиш учун тилнинг лектик тизимини (полсемия, синонимия, омонимия, паронимия, антонимия ва бошқалар), айниқса, синонимларни яхши билиш керак. Бу сизга энг керакли, энг аниқ сўзни танлаб олиш имконини беради, воқелик ҳодисасига яқиндан мос келади ва спикернинг унга нисбатан муносабатини акс эттиради...

Мисол

Таниқли, машҳур шахсларга нисбатан ишлатиладиган қуйидаги сўзларни кўриб чиқинг. Бу сўзлар-

нинг барчаси бир нарсани англатади, лекин уларнинг ҳар бирининг ўзига хос маъно-мазмуни бор:

- буюк олим – объектив хусусият;
- таниқли олим – характеристикага қиёсий жиҳат кўшилмоқда;
- ажойиб олим – унга нисбатан алоҳида қизиқишни кўрсатади;
- машҳур олим – унинг машҳурлигидан хабар беради.

Синонимлар луғати сизга керакли маънодош сўзни танлаб олишингизга ёрдам беради. Номаълумлик ва сўзнинг маъноларини фарқлай олмаслик маълумотни нотўғри қабул қилишга олиб келиши мумкин.

Мисол

«Ўткир ақл» ва «ўткир пичоқ» ибораларидаги «ўткир» сўзи ҳар хил маънога эга. Сўзнинг маъноси, шунингдек, нутқнинг ҳолати ва маърузачининг мақсадига боғлиқ бўлиши мумкин. Шунинг учун маърузачи ва тингловчининг ниятидаги тафовут алоқа тўсиқларига ҳам олиб келади.

Иккита фан номзоди ёнма-ён туришибди. Бири, иккинчисининг портфели тўлалигини кўриб ҳасади келди ва портфелга ишора қилиб, сўради:

– Эҳтимол, бу ерда докторлик дипломингиз бордир?

Иккинчиси жавоб берди:

– Афсуски, ундай эмас.

Четдан ўзлашган сўзларнинг маъносини билмаслик туфайли кўп хатоларга йўл қўйилади.

Мисол

- Менга уларнинг тафсилотларини айтинг (бу ерда манзил, телефон рақами каби координаталар билдирмоқда).

Шу ўринда сизга изоҳли луғат ва хорижий сўзлар луғати у ёки бу сўзни ишлатишдаги хатолардан қочишингизга ёрдам беради.

Нутқнинг мувофиқлиги

Нутқнинг мувофиқлиги унинг аниқлиги билан чамбарчас боғлиқ. Лекин унга нафақат лекцик, балки синтактик воситалар ёрдамида ҳам эришилади. Агар нутқ бир неча босқичлардан иборат бўлса, у аргументлар занжирида битта мантиқий чизиқдан маҳрум бўлади ва ҳатто умумий сўзларнинг маъносини ҳам бузади.

Мисол

- Мен сизга халақит бериб баҳслашишни хоҳламайман, аксинча, сизнинг фикрингизга қўшилишни хоҳлайман.

- Мен ҳамма билан ҳар қандай тилда гаплаша оламан, лекин бу воситадан фойдаланмасликка ҳаракат қиламан.

- Ҳеч ким вазифамизни тўлақонли адо этишимизга халақит бермайди.

- Кимга бериш ва кимга бермасликни назорат қилиш керак.

- Нега биз «бунга ҳамма ҳам эга бўлиши мумкин» деб, шошилиб қарор қабул қилдик?

Марваридлар худди Одессага ўхшайди, Сиз бу ерда ўтирмадингиз... Ушбу гапда ташқи синтактик алоқалар тўлиқ бузилган. Замонавий тилшуносликдаги бепарволик маъно бузилишига олиб келади, бу фақат маълум мулоқот шароитида аниқ бўлади. Нотўғри қурилган нутқ, айниқса, ўзига хос мантиқий номувофиқликлар рекламаларда яққол сезилади.

Мисол

- Гўшт учун бир эркак керак («гўшт майдалайдиган»).
- Ёлғиз эркаклар учун совға: тухум кесувчи.
- Мен храпни даволайман: «Гилётин» аппарати.
- Рус халқ зулуклари: даволаш ва тинчлантириш.
- озиш – 100%.

Баёнотнинг изчиллиги жумланинг охирида янги муҳим маълумотларни жойлаштиришни таъминлайдиган тўғри сўз тартибини назарда туттади. Бутун матннинг изчиллиги унинг таркибига боғлиқ. Риторика тарихида нутқ икки, уч, тўрт, беш ва ҳатто етти қисмдан иборат композицион тузилиш схемаларига эга бўлган. Матннинг уч қисмли тузилиши – кириш, асосий қисм ва хулоса. Шундай қилиб, оратор нутқи юқорида санаб ўтилган коммуникатив вазифаларга тўлиқ амал қилса ҳамда алоқа тўсиқлари бўлмаса, спикерни етарлича самарали тил паспортига эга деб тахмин қилиш мумкин.

Нутқнинг лисоний талаблари

*** Аниқлик**

Конкретлик – нутқнинг лисоний талаблари орасидаги энг муҳими ҳисобланади. Конкретлик нимани англатади? Нотиқлик амалиётчиси П. Сопер бу борада қуйидаги маслаҳатларни беради:

- Юрмадим, лекин югурдим, чалғимадим, тортдим, судраб кетдим, деб гапиринг. Бу сўзлар тасвир яратади.
- Саволни шундай қўйинг: «Қандай қилиб деярли кўринмас ва фақат микроскоп орқали кўринадиган эмбрион уруғлантирилган тухумдан оғирлиги икки юз килограмм бўлган футболчига айланади?» Аниқ бир одамга эмас, футболчига!

• «Москва катта илмий ва тиббиёт маркази» деган жумла ўрнига: «Бу ерда 350 та касалхона ва 100 та институт бор», деб айтинг.

✳ **Феъллардан фойдаланинг.**

Исмларни феъллар билан алмаштиришга ҳаракат қилинг.

✳ **Пассив эмас, фаол сўз бирикмаларидан фойдаланинг.**

✳ **Мураккаб сўзлардан сақланинг.**

Қисқа ибораларни танланг, узун ва мураккаб сўзлардан фойдаланманг. Нутқингизни кириш сўзларисиз бошлашга ҳаракат қилинг, битта сўзга бир нечта таъриф берманг (масалан, зерикарли, чарчаган оқшом). Бўрттиришлардан қочинг (масалан, мен аминманки, бу ерда шубҳанинг соясига ўрин йўқ каби).

✳ **Овозингиз, интонациянгиз билан асосий ғоянгизнинг остига чизиб қўйинг (таъкидлаш маъносида).**

Д. Карнеги бу маҳоратни ривожлантириш учун махсус машқ таклиф қилади: «Уч миллион»дан ошишини истасангиз «ўттиз минг доллар» деб айтинг.

✳ **Муҳим фикрларни айтишдан аввал ва кейин пауза қилинг.**

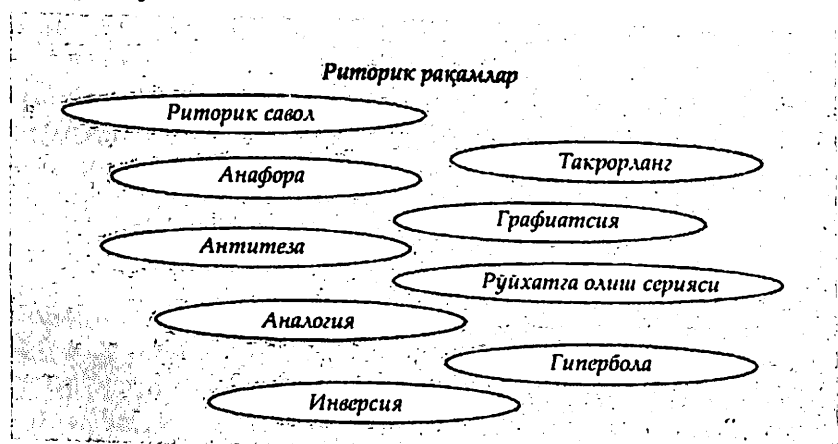
✳ **Нутқингизда хорижий сўзлар ва атамалар бўлса, уларнинг маъно-мазмунини тушунтириб ўтинг.**

Нутқнинг фигура ва троплари

Нутқнинг гўзаллиги сунъий безакка айланмаслиги керак. Қадим замонларданок нутқий гўзаллик бошқа нарсалардан ажралиб турса, унинг таъсир кучи ошишига ишонар эдилар. Қасддан нейтрал

нутқ стандартидан четга чиқиш қадимги риторикада троп ва фигура деб аталган. Хаёлимизда қора ва оқ қалам билан ишланган картинани жонлантинг. Қанчалик моҳирона ишланган бўлмасин, сиз бу ерда, фақат оқ-қора рангларни идрок қиламиз. Ана шу ерда қўлимизга чўтка олиб, биринчи харақатни бошлаймиз. Қизил бўёқ билан тонг отишини тасвирлаймиз ҳамда бу ҳодиса дарёда акс этади. Яна бир қора-қўтир дарё кўк рангга айланди ва фалакка кўтарилган қуёшнинг олтин нурлари булутлар бағрини тешиб ўтди. Ўтлар яшил тусга кирди, ранг-баранг капалаклар гулдан гулга кўниб, учиб юрибди. Кўп ҳолларда бизнинг нутқимиз ҳам қуруқ ва ҳиссиётсиз кўринишда бўлади. Бу гўёки, оқ-қора расм дегани. Келинг, рангларни, риторик фигураларни ишга солайлик ва нутқимизни образли, равшан, ифодали ва ишонарли қилайлик!

Савол шаклида тасдиқлаш. Бу ғояни «ҳеч қандай тўсқинликсиз» юклайдиган энг кучли ва самарали риторик фигура ҳисобланади. Томошабинлар нутқингизни ҳаяжон билан қарши олаётганларида, айниқса, риторик саволларнинг самарадорлиги юқори бўлади.



Мисол

Риторика кўпинча адвокат Ф.Н. Плеваконинг суд амалиётидан мисол келтирилади. У француз булочкасини ўғирлаган бир кампирни судда ҳимоя қилади. Аммо прокурорнинг айтиши бўйича, ўғирлик кичик бўлса-да, бу жиноят империя қонунларига путур етказди. Адвокат Плевако судьяга мурожаат қилиб, шундай деди:

– Ҳурматли судья жаноблари! Сизга буни айтишнинг ҳожати йўқ, биласизки, бизнинг давлатимиз бошига қанча синовлар ёғилди, урушлар бўлди, қанчасида Россия ғолиб чиқди. На татар-мўғул, на шведлар, ва на турклар ва французларнинг босқини Россия империясининг пойдеворига путур етказа олди. Сизнингча, Россия империяси битта француз нонига муҳтожми? Адвокатнинг бу ўткир сўзларидан сўнг кампир оқланди.

Аниқ риторик саволларни қулоқ яхши қабул қилади (ҳар қандай савол каби), шунинг учун уларни тақдимотда ҳар доим ишлатиш тавсия этилади.

* Такрор

Фикр онгда сақланиб қолиши учун уни камида уч ёки тўрт марта такрорлаш керак, деб ишонилади. Такрорлашга ундовчи шиорнинг классик намунаси: ўқинг, ўқинг ва ўқинг. Такрорлаш ёдда муҳрланишга олиб келади (ёдда тутинг: такрорлаш – ўрганишнинг онаси).

Ёдда тутинг

© Тингловчига маълум бир фикрни етказиш учун уни турли шаклларда такрорлаш керак.

Мисол

Фикрларни турли шаклларда такрорлаш.

- Биз мижозга барча маълумотларни айтиб беришимиз керак...
- Мижозга тўлиқ маълумот бериш бизнинг бурчимиздир...
- Мижоз ҳамма нарсани билиши керак...
- Мижозга ҳақиқатни айтиш керак...

⊗ Анафора

Анафора (такрор) – ибора, гапларнинг бошидаги сўз ёки сўз бирикмасининг бошқа мисралар бошида айнан такрорланиб келиши. Анафора публицистик материаллар, учрашув нутқида, реклама матнларида, презентацияларда, ҳар хил ҳиссий нутқларда самарали бўлган жуда кучли риторик қурилма.

Мисол

- Биз билиб олишимиз керак...
- Биз ўрнатишимиз керак...
- Биз айтишимиз керак... ва ҳоказо.

⊗ Градация

Градация деганда сўзларнинг даражаланиши, маъно кучига қараб тартибланиши тушунилади. Бунда ҳар бир кейинги сўз аввалгисига қараганда, анча таъсирли ва кучлироқ бўлади.

Мисол

Бу шаҳарда йиллар, ойлар, ҳафталар, кунлар, соатлар, дақиқалар, сонияларнинг ҳам ўтиши у учун жуда қийин эди.

⊗ Антитеза

Нутқда воқеа ёки тушунчаларни бир-бирига қаршилантириш орқали бир-бирига зид тушунчаларни яққол ифодалаш ва уларга қиёсий характеристика бериш

Мисол

Давлат шишади – халқ чарчайди; фуқаролар аҳволи оғирлашмоқда – мамлакат бойиб бормоқда.
(М. Жванецкий)

◎ Қаторларни рўйхатга олиш

Санаб ўтилган, вергул билан ажратилган ёки биринчидан, иккинчидан ва ҳоказо сўзлар ёрдамида ажратилган жумлалар гуруҳи. Рўйхат қатори узун бўлмаслиги керак.

◎ Аналогия

Предмет ва ҳодисаларда бирор хусусиятнинг ўхшашлиги. Бунда нутқдаги икки воқеа-ҳодисанинг қандайдир бир хусусияти ўхшаса, бошқа хусусиятлари ҳам ўхшашлиги ҳақида хулоса чиқарилади. Аналогия ҳукмларни янада аниқроқ қилади, лекин ишонарли эмас.

◎ Гипербола

Бирор бир воқеа-ҳодисани ҳаддан зиёд ошириб, бўрттириб кўрсатиш.

Мисол

• Уни ҳаётда танлаган йўлдан қайтишга мажбур қиладиган ҳеч қандай куч йўқ.

• Мен сени минг йилдан бери кўрмаганман ва ҳоказо.

◎ Инверсия

Гапда сўзлар тартибининг ўзгариши. Рус тилидаги жумлалар, одатда, ахборот таркибининг қуйидаги тақсимланиши билан тартибланади: энг юқори маълумотга эга бўлган сўз иборанинг охирида, камроқ маълумот берувчи сўз бошида жойлаштирилади. Сўзнинг ўртасида эса, энг кам маълумотга эга бўлган сўз ўрин олади.

Мисол

Болаларнинг кулгиси бу бино йўлакларида бошқа эшитилмайди.

Троп – нутқнинг ифодавийлиги ва таъсирчанлигини ошириш мақсадида сўз ва ибораларнинг кўчма маънода қўлланишидан иборат поэтика ва стилистика тушунчаси; шундай маънода қўлланган сўз ва ибораларнинг умумий номи. Тропик матнда мазмун янги семантик ва эмоционал бўёқлар билан бойитилиб, тингловчилар учун мураккаб ассоциациялар мажмуаси шакллантирилади.

ССР халқ депутатларининг биринчи қурултойида мамлакатда миллатлараро муносабатларнинг кескинлашуви ҳақида кўп фикрлар айтилган. Ўз нутқининг катта қисмини шу муаммога бағишлаган депутат нутқини қуйидагича бошлаши мумкин:

– Ҳурматли ўртоқлар, қайта қуришнинг амалга оширилиши этник низолар туфайли мураккаблашади, бу эса баъзида қон тўкилишига олиб келади.

Бироқ, нутқнинг бошланишида шоир Е. Евтушенко шоҳсупада ўтирган эди. Унинг нутқида бу фикрлар бошқача тарзда айтилди:

– Ҳурматли ўртоқлар, этник низолар туфайли емирилган ва ёрилган ерга қайта қуриш уруғини сепиш осон эмас. Стол оёқлари остидан қон оқаётган бир вақтда, халқлар дўстлик ўрнатиш мақсадида шароб тўлдирилган қадаҳларни бир-бирига уриб айтаётган тостларидан нима фойда?

● Метафора

Риторик троплар орасида метафора алоҳида ажралиб туради, бу жонли ва жозибали образдир. Нутқингизда метафора яратишда сиз қуйидагиларни билишингиз шарт:

- ҳар хил предмет, объектларни солиштириш мумкин эмас (масалан, чўчқа билан балиқ);

- объектнинг асосий, муҳим хусусиятини аниқлаш зарур;

- объектни баҳолаш керак (метафора уни ижобийлаштиради ёки салбийлаштиради);

- метафора яратиш, уни нутқда «айлантириш» яхши, лекин тасвирнинг бирлигини кузатиш мақсадга мувофиқ.

Мисол

(Менежернинг фирма лойиҳаси тақдимотидаги нутқидан парча)

Ҳурматли жаноблар! Бугун сизни бу ерга компаниямизнинг охириги икки йил давомида ишлаб чиққан лойиҳасини тақдим этиш мақсади билан йиғдик. Ишончимиз комилки, бу лойиҳа тез орада нақд пулсиз ҳисоб-китоблар бозорининг асосий маёғига айланади.

Нутқда бекорга тасвир учун «маёқ» сўзи танланмаган, сабаби у дарҳол тақдимот мавзусини чуқурроқ ва тўлиқроқ кўрсатишга ёрдам берди. Метафорани сўз, ибора, жумла ва матнда юзага чиқариш мумкин. Сўзни метафорик қайта кўриб чиқиш унинг янги маъносининг пайдо бўлишига олиб келади.

Мисол

- Тўлқин («сув мавжланиши») – норозилик тўлқини («бирор нарсага қарши кучли оммавий намоёиш»);

- бозор («чакана савдо жойи») – йиғилиш эмас, бу – бозор («шовқин, тартибсизлик»);

- ўлдириш («кескир восита билан ўлдириш») – қизиқишини ўлдириш («олдини олиш, бирор нарса қилиш ёки кимдир бўлиш имкониятидан маҳрум қилиш») ва бошқалар.

Метафора ифодалашнинг энг кенг тарқалган шакли бўлиб, бу икки бўлақдан иборат иборалардан фойдаланишдир.

Мисол

• қонунлар жанги, суверенитет паради, ҳокимият фалажи;

• кўчкини хусусийлаштириш, инфляцион чўкиш, мафкуравий бўшлиқ.

Албатта, рус тилида риторик фигуралар ва троплар анча кўп. Бу ерда, фақат энг кенг тарқалганларигина ўрин эгаллаган. Уларнинг барчаси нутқимизни чиройли, жозибадор қилишига ёрдам беради. Бироқ риторик фигуралар билан нутққа ортиқча зеб бериш ёки монотонга асосланиш тингловчиларга тескари таъсир кўрсатиб, уларнинг ғазабланишига сабаб бўлиши мумкин. Шунинг учун, риторик воситалардан эҳтиёткорлик билан фойдаланинг, аммо уларга, албатта мурожаат қилинг!

Вазифа

Қуйида келтирилган сифатларнинг антонимларини (қарама-қарши маънога, аммо бир хил шаклга эга бўлган сўзлар, масалан: кўп – оз) топинг.

- 1 _____ нархлар, паст
- 2 _____ синф, паст
- 3 _____ ҳаракат қилмоқ, паст
- 4 _____ таъзим қилмоқ, умумий
- 5 _____ фикр, умумий
- 6 _____ ошхона, умумий
- 7 _____ фойда, умумий
- 8 _____ беҳушлиқ, жами
- 9 _____ ишлаш, жами
- 10 _____ қатор, тўғри

- 11 _____ солиқ, тўғри
 12 _____ қийинчилик, тўғри
 13 _____ белги, тўғри
 14 _____ нутқ, тўғри
 15 _____ бурчак

Вазифа

Фразеологик бирликларни ишлатишдаги бузилишларни топинг, уларни тузатинг.

1. Агар сиз барча опа-сингилларингизга ёқилғи берсангиз, электр энергиясини тақсимлашда адолатсизлик бўлади.

2. Дарвозадан навбат олгач, фирма бошқа етказиб берувчиларга мурожаат қилди.

3. Тижорат дўконлари энди бир тийинга тенг.

4. Яшириш учун нима бор, почта орқали юборилган пулнинг келиши узоқ вақт талаб этади.

5. Биз истамай нарсаларимизни йиғиб, йўлга чиқдик.

6. Менимча, бир нечта бюрократ панжаларини бу ҳужжатга қўйган.

7. Биз директоримиз билан тош орқасидамиз.

Вазифа

Хатоларни топинг, ибораларни таҳрирланг.

1. Бундан ташқари, ушбу ҳужжатга имзо чекиш ҳуқуқи префектнинг мутлақ ҳуқуқи бўлиб, бу битим тузиш имкониятини истисно қилади.

2. Яқин ўтмишда ҳудудий субъектларга шунчаки эътибор берилмаган, лекин улар умуман ҳисобга олинмаган.

3. Ислоҳот эски ва янги тузилмаларнинг бир вақтда яшаши билан амалга оширилади.

4. Матбуот сайлов натижаларига ижобий баҳо беради.

5. Ишончли манбалардан олинган маълумотларга кўра, миллий келишув битимини имзолаш режалаштирилган.

6. Товар биржалари акциядорлик жамияти шаклида шаклланди.

7. Компанияда ҳали махсус маркетинг бўлими йўқ ва барча вазифаларни маркетинг инженерей бажаради.

Вазифа

«Услугларни аралаштириш» ҳолатини нутқ вазиятларининг расмий характерини ҳисобга олган ҳолда кўрсатинг, гапларни тўғриланг.

1. Ҳозирги вақтда иқтисодий сиёсат кескин равишда ана шундай мақсадларга йўналтирилиши керак.

2. Бу вазифаларни фақат янги иқтисодий тизимларни яратиш орқали амалга ошириб бўлмайди.

3. Банк тўловлари уч ойгача тўхтатилди.

4. Асар муаллифининг фикрига кўра, бундай таҳлилга ҳали ҳам катта эҳтиёж бор.

5. Энди асосий калит сифатида инсон омилидан фойдаланиш муҳим.

6. Тараққиёт келгуси йилнинг бошида пайдо бўлиши мумкин.

7. Сиёсатдаги босимлардан кўрқмай, депутатлар Федерация субъектининг суверенитетини тасдиқловчи махсус қарор қабул қилиб, марказни ларзага келтирдилар.

Вазифа

Теффининг «Реклама» ҳикоясидан парчада қандай риторик фигуралар ишлатилганлигини аниқланг.

Янги рекламалар қандай тузилишини пайқадин-гизми? Ҳар куни уларнинг оҳанглари янада ёқимли-роқ ва таъсирлироқ бўлади. Олдин таклиф қилин-ган жой бизга ҳозир керак. Бу ҳақда илгари қаерда маслаҳатлашган бўлсак ҳам, ҳозир менда яна бир таклиф туғилди. Улар бу таклифни шундай ёзишди: «Биз ҳурматли харидорларимиз эътиборини шўрланган сельдга қаратмоқчимиз».

Энди:

«Ҳар доим ва ҳамма жойда бизнинг нозик сельдни келтиришларини талаб қилинг!»

Ва эртага шундай бўлади:

«Ҳой, сиз! Ҳар куни эрталаб кўзингизни очганин-гиздан бизнинг сельднинг орқасидан югуринг».

Ҳикматли сўзлар

• Нотиқлик – бу ҳар қандай масала ҳақида бемалол гапириш ва шу орқали бошқаларда фикрингизга нисбатан мойиллик уйғотишдир.

М. В. Ломоносов

• Нотиқлик – қалбларни ларзага келтириш, уларга эҳтиросларингизни тўкиш, ўз тушунчаларингиз қи-ёфасини етказиш тухфасидир.

М. М. Сперанский

• Ҳақиқий нотиқлик – ҳамма нарсани керакли ва зарур бўлганидан ортиқ айтмасликдир.

Ф. Ларошфуко

• Мен сени нутқинг орқали кўраман. Сени кўри-шим учун гапир.

Саъдий

- Кучли сўзлар ҳар доим ҳам кучли далил бўла олмайди.

В. О. Ключевский

- Одамларга зўравонлик қилиб узоқ вақт муваффақиятга эришиб бўлмайди. Улар билан очиқ ва оддий гаплашиш керак.

Ли Якокка

- Қисқа сўзингиз бўлса, ҳеч қачон узун сўзни ишлатманг.

В. Черчилл

- Агар биргина сўз инсонни бахтли қила оладиган бўлса, бу сўзни айтмаслик учун қандай ҳайвон бўлиш керак.

Р. Ролланд

- Бу дунё – театр. Ундаги аёл, эркакларнинг барчаси актёрлардир. Ва бунда ҳамма бир неча роль ўйнайди.

В. Шекспир

ЕТТИНЧИ БОБ ҲАР ХИЛ ТУРДАГИ НУТҚ

Ҳар бир нотик оммавий нутққа тайёргарлик кўраётган вақтда ўз мақсадини шакллантириш билан бирга асосий вазифаси ҳақида ҳам ўйлаши керак.

Режалаштириш асосида қилинаётган ишнинг асосий мақсадларини қуйидагича ажратиш мумкин:

- протоколга амал қилиш;
- кўнгил очиш;
- хабар бериш;
- ишонтириш.

Ушбу тўртта мақсадга мувофиқ, нутқнинг тўртта асосий тури ажратиб кўрсатилади:

- протокол-одоб;
- кўнгилочар;
- ахборот;
- ишонарли.

Протокол-одоб нутқи

Қадимги Юнонистон ва Қадимги Римда нотиклик таълимоти айнан протокол-одоб нутқларидан бошланган.

Мақсад – муайян расмий вазиятда мулоқот қилиш анъаналарини кузатиш, маросимнинг одоб ва тегишли талабларини бажариш.

Бундай нутқларга қуйидагилар киради: расмий зиёфатдаги нутқ, кун қаҳрамонининг расмий табриги; мотам нутқи; биров билан учрашганда, бирор жойнинг очилиш маросимидаги нутқ; кимнингдир хизматларини баҳолайдиган нутқ; бирор

бир одамни қисқача тавсифлаб томошабинларга таништириш; кимгадир ёки бирор нарсага қаратилган мақтов нутқи; зиёфат ёки юбилейлардаги расмий тост; тантанали йиғилишлардаги руҳлантирувчи нутқ; катта раҳбарнинг қўлостидагиларига йўллаган табрик сўзи; бирор нарсани яқунлашдаги сўнгги сўз.

Бундай нутқда қуйидаги қоидаларга амал қилиши керак:

- қисқа бўлиши;
- тингловчиларни руҳлантириш;
- мўътадил, бақувват ва ҳиссиётли бўлиш;
- ихтилофга олиб келадиган баҳс-мунозарани ўз ичига олмайди;
- ёддан гапирилади, ўқилмайди;
- олижаноб ҳис-туйғуларни уйғотиш (завқланиш, миннатдорчилик, садоқат, меҳр-муҳаббат, тан бериш ва ҳ.к.).

Нутқнинг протокол-одоби мақтовга асосланган.

Мақтов сўзлар

Мақтов сўзлар одамнинг хизматларини нишонлаш ва уни қўллаб-қувватлаш одат тусига киради, томошабинларда яхши кайфиятни уйғотиб, улар онгида мақтовга сазовор бўлган одамнинг ижобий қиёфасини шакллантиради. Муборак сўзлар юбилейда, корпоратив партиядо, дўстлар учрашувида ўринли бўлади. Бу табрик нутқи ёки инсоннинг хизматларини баҳоловчи мустақил чиқишнинг бир қисми бўлиши мумкин.

Ёдда тутинг!

• Инсонни нима учун мақташ керак? Яхшилик, бошқаларга ёрдам беришга тайёр тургани учун; дўстлар ва бегоналарга ёрдам бергани учун; ақл-заковат,

билимдонлик, хулқ-атвор ва мулоқотда юксак маданият соҳиби эканлиги, адолатлилиги, кичикларга ва ожизларга нисбатан олижаноблиги учун; моҳирлиги учун; ўзи билган ёки тушунган нарсаларни бошқаларга етказиб бериш қобилияти учун; ҳар қандай соҳадаги иқтидори, истеъдоди учун; одамлар билан мулоқот қилиш қобилияти, ақл-идроки ва шу каби ижобий фазилатлари учун мақташ лозим.

● Ташкилотларни нима учун мақташ мумкин? Яхши анъаналарни шакллантириш ва мустаҳкамлаш учун; муваффақиятли фаолият учун; ишнинг самарадорлиги учун; дўстона, аҳил жамоа, ақлли раҳбарни тайинлаш учун; қийин шароитда ишлаш қобилияти ва бошқа шу кабилар учун.

● Қобилиятли одамлар гуруҳини ёки жамоасини нима учун мақташ мумкин? Бирлик, яқдиллик, жамоадаги яхши муносабатлар, берилган вазифаларни жойида ҳал қилиш, жамоада ишлаш қобилияти; яхши ташкил этилган ўзаро ёрдам, ёшлар ва тажрибалиларни бирлаштириш, иқтидорли одамларни жамоада ушлаб туриш, раҳбар ва ишчи ходимлар ўртасидаги анъанавий ижобий муносабатлар учун.

● Сиз хўжайинингизни нима сабабдан мақташингиз мумкин? Жамоани муваффақиятли бошқариш учун одамлар билан тил топишиш, ўз мақсадига эришиш, ўз ходимларини юқори органлар олдида ҳимоя қилиш, қийин шароитларда ишлаш қобилияти ва бошқалар.

Мақтов сўзлари:

- қисқа бўлиши;
- ҳиссиётли бўлиши;
- мақтовга сазовор бўлган одам ижобий фазилатлари билан ҳаммага ўрнак бўлади деган фикрни ўз ичига олиши;

- биз мақтаётган одамнинг ахлоқий фазилатларига изоҳ бериши (меҳрибон, атрофдагиларга эътиборли, ёрдам беришга тайёр ва бошқалар);

- мақтовга сазовор бўлган кишининг яхши ишларини қисқача санаб ўтиши;

- маърузачининг инсонларга шахсий муносабати ҳамда миннатдорчилигини кўрсатиш;

- келажакка яхши тилакларни билдириш.

Мисол

Питерга мақтовлар

Нега бунчалик яхшисан, юрагим шаҳри Санкт-Петербург?! Нега турфа хил инсонлар асрлар давомида сени улуғлаб куйлашди? Нима учун бутун дунёдан баҳорда ҳам, ёзда ҳам, кузда ҳам, қишда ҳам зиёратчилар сенинг бағрингдаги муқаддас тошларга қўл теккизиш учун келишади? Ҳа, сенинг кўчаларинг жуда ҳам тоза эмас ва Амстердам кўчалари каби хушбўй сув билан ювилмаган. Сенинг каналларинг бўйлаб Венециянинг гўзал гондоллари сузиб ўтмайди. Лекин мрамор қопламасидаги оёқ товушлари, ёзги боғдаги шамолнинг шивирлаши, саройларнинг нозик чизгилари – буларнинг барчаси дунё хайратларига лойиқ эмасми? Ҳа, Санкт-Петербург, сен йиртқич хайвонларга тўла, қувурлар билан ўралган саноат марказисан. Лекин мағрур Неванинг бурилишида, кичкина сокин кўчаларда, қудуқлар ҳовлисида ўз руҳини очадиган гўзал жонзот бор. Бу ҳам бўлса сен! Йилнинг исталган вақтида мен сени яхши кўраман. Мен сени қорли ёпинчиқ, кулранг ёмғирлар остида ухлаб ётган вақтимда, деразани очиб кўкка боққанимда кўзларимга қуёш нурлари тушиб қамаштирганда, лойқа чироқларнинг силуэти кўзларимни қисиб қўйган вақтда ҳам севаман... Ҳар доим шундай сирли, тушу-

нарли, ажойиб ва эртакнамо бўл, менинг сеvimли шахрим!

Табрик ва мақтов нутқи

• Ҳурмат маъносини англатувчи сўзлардан фойдаланинг: ҳурматли эркаклар, ҳурматли аёллар, қадрли опа-сингиллар, қадрлигим; азизим – катта кишиларга, хўжайинга, раҳбарга расмий табрик билан мурожаат қилганда. Агар сиз «кун қаҳрамони» билан илиқ, дўстона муносабатда бўлсангиз, унга азизим, азизам деб мурожаат қилишингиз мумкин. Агар ҳис-туйғулар ифодасини кучайтиришни хоҳласангиз, азиз мурожаатига бизники ёки меники маъносини англатувчи қўшимчаларни қўшишингиз мумкин. Масалан, азизим, азизам.

• Сиз ниманинг шарафига нутқ сўзлаётган бўлсангиз, уни тасвирлаб беринг.

• Бугун биз... нишонлаймиз ...

• Бугун биз бу ерга ...ни табриклаш учун йиғилдик.

• Бугунги тадбир ҳаммамиз учун катта аҳамиятга эга.

• Нега табрик сўзларини айтаётганингиздан хурсанд эканлигингизни тушунтиринг.

• Мен бу сўзни айтишдан жуда мамнунман, чунки мен...

• Бугунги тадбир, айниқса, мен учун жуда муҳим, чунки...

• Табриклаётган одамингиз шахсиятини, инсоний фазилатларини мақтанг (масалан, унинг хизматларини эътироф этинг, ижобий фазилатларини санаб беринг), айниқса, унинг қайси фазилатларини яхши кўришингизни таъкидланг, ҳар қандай вазиятда сизга ёрдам бергани ва қўллаб-қувватлагани учун

миннатдорчилик билдиринг (бу ерда, албатта, ҳар ким ўз миннатдорчилик сўзларини ўзи танлайди).

- Оддий, маъноси бўш сўз ва иборалардан қочинг, табригингиз ўзига хос, гўзал ва таъсирчан бўлишига ҳаракат қилинг.

- «Воқеа қаҳрамони»га қараб илиқ табассум қилинг, самимий оҳангда гапиринг.

- Табрикларингизни ҳиссий истаклар билан яқунланг.

Мисол

Қадрли Евгений! Қарангки, бахтли тасодиф билан, бугунги риторика дарси сизнинг туғилган кунингизга тўғри келди! Мен бугун назарияни ҳаётий амалиётга татбиқ этиб, сизга бу сўзларни айтаётганимдан мамнунман. Мен самимийлигингиз, мавзуга бўлган қизиқишингиз, ҳар доим янги нарсаларни ўрганиш ва олган билимларингизни реал ҳаётда қўллашни ишанишингизни сизни биринчи бора кузатганимдаёқ ҳис қилганман. Самимий кўринишингиз, дўстона кўзларингиз, ёқимли табассумингиз, фикрни маъқуллаш ва қўллаб-қувватлаш имо-ишораларингиз, сиздаги сўзлаш ва баҳслашиш истаги мен ўтаётган мавзу сиз учун қанчалик қизиқарли ва қимматли эканлигини билдиради. Евгений, сизга ҳар доимгидек самимий ва мақсадли бўлишингизни, қалбингизда барча эзгу инсоний фазилатларнинг ўчмас оловини сақлашингизни тилайман. Янги билимларни ўрганиш, ички ўзни тасдиқлашга интилиш, севиш ва севилиш истаги мақсадга эришиш учун энг кучли рағбатдир. Сизга узоқ умр, ҳар доим ҳозиргидек ёш ва беғубор бўлиш, йиллар давомида муҳаббат, ҳаётий тажриба ва доноликнинг юқори чўққиларини эгаллашингизни тилайман. Туғилган кунингиз муборак бўлсин!

Нутқ устида ишлаш

Нутқ кўп жиҳатдан мақтов сўзларига ўхшайди, чунки меҳмон (маърузачи) одатда қизиқарли, ёқимли, билимли одам сифатида намоён бўлади. Маърузачи томошабинларга кимнидир расман таништириганда, маълум қоидаларга амал қилмоғи лозим бўлади. Меҳмонларни оммага таништиришда бир маросим бор. У бошловчининг меҳмон (нотиқ) ва аудитория ўртасидаги асосий вазифаси нима эканлигини англаши билан бошланади. Меҳмон (нотиқ) дастлабки қизиқарли ва таъсирчан тақдироти билан бошловчи ҳамда томошабинни ўз дунёсига олиб киради, натижада йиғилганлар бўлажак нутқ мавзуси ва маърузачининг шахсияти билан қизиқа бошлайдилар.

- Нутқингиз (маърузангиз)ни номланг, тингловчиларга тушунарли бўлиши учун унинг қандай маъно англашишни билиб олинг.

- Иштирокчиларни маърузачининг илмий фаолияти (илмий ютуқлари) ва иш тажрибаси ҳақида хабардор қилинг.

- Тингловчиларга оратор ҳаётида рўй берган бирор қизиқарли воқеа ҳақида қисқача сўзлаб беринг, бу унинг нутқининг мавзуси қай даражада аҳамиятли эканлигини кўрсатади.

- Нотиқнинг исмини айтинг.

Агар сиз оратор ҳақидаги маълумотларни у сизнинг ташкилотингизга келишидан анча вақт олдин билиб олган бўлсангиз, бу жуда яхши. Тингловчиларга сиз таништирмоқчи бўлган одам ҳақидаги ўзингиз билган барча қизиқарли маълумотларни айтиб беринг. Шунда улар ҳам ташриф буюрган меҳмон (нотиқ)нинг саҳнага чиқишини интизорлик билан кута бошлашади.

Ёдда тутинг!

☉ Ишнинг қоникарсизлиги ҳар қандай маърузачининг фаолиятига салбий таъсир кўрсатади!

☉ Меҳмон (спикер) исмини талаффуз қилаётганингизда, интонация ва овоз баландлигини оширишни унутманг. Бу сизнинг нутқингизнинг энг юқори нуқтаси ҳисобланади.

Нотиқ нутқидан олдинги нутқ қанча давом этиши керак? Унинг давомийлиги 60 сониядан ошмаслиги лозим!

Агар сиз ўзингизни таниш меҳмон (маърузачи) мақомида кўрсангиз, модератор томонидан сизни таништиришнинг ўзига хос версиясини таклиф қилинг ёки буни у билан муҳокама қилинг.

Мақтовлар

Мақтов – бу ажойиб совға, аммо шунга қарамай, ишбилармонлик алоқалари амалиётидан кўриниб турибдики, инсонлар учун мақтовларни миннатдорчилик билан қабул қилиш жуда қийин.

Ишбилармонлик алоқаларини ўрнатиш учун қўлланиладиган мақтовлар

Агар илтифотлар сизга айтилса, уни қандай қабул қиласиз?

Ҳар бир инсон нафақат илтифотли бўлиши, балки уларни тўғри қабул қила олиши ҳам керак. Кўпчилик тезда илтифотни рад этади, баъзида эса илтифот эгасини хафа қилади. Масалан: «Бугун сиз ажойиб кўринишдасиз...» илтифотига жавобан: «Мен бугун ўзимни жуда ёмон ҳис қиялман. Қандай қилиб шу аҳволда сизга яхши кўринишим мумкин? Мени калака қиялпсизми?!» ёки: «Одатда, сиз

мени ёмон кўринади, деб ўйласангиз керак ёки ундан ҳам ёмонми? Буни рад этманг!»

Ёдда тутинг!

Ҳар қандай вазиятда ҳам илтифот рад этилмаслиги керак:

• биринчи навбатда, сизга ёқимли сўзларни айтган одамни хафа қилиб кўйманг;

• иккинчидан, сизга йўлланган мақтовларни миннатдорчилик билан қабул қилишингиз керак.

Оддий қоидага «Раҳмат!» деб жавоб бериш орқали амал қилинг. Бошқа сўз керак эмас.

Кўнгилочар нутқий чиқишлар

Мақсад – тингловчиларнинг кўнгил очишлари, мароқли дам олишлари учун ўйин-кулгига тортиш, уларга табассум билан муомала қилиш. Бўш вақтларида ёқимли мулоқот қилиш, тингловчиларда яхши кайфият уйғотиш, диққат ва қизиқишларини ошириш мақсадида улар учун мўлжалланган нутқ қизиқарли бўлмоғи лозим. Бундай нутқда жиддий фикрларни ҳазил, ҳақиқатни эса фантастика билан алмаштириш мумкин. Сиз бу нутқда бирор бир мавзу танлаб, унинг матнини юмористик тарзда тузишингиз ҳам мумкин. Кўнгилочар маърузалар, одатда стол атрофидаги суҳбатлар, хусусан, дўстлар давраси, зиёфат ва бошқа шу каби кичик тадбирлар учун хосдир.

Кўнгилочар нутқда қуйидаги хусусиятлар бўлиши керак:

- конфликтсиз бўлиш;
- нутқ вақтида тингловчилар эътиборини жалб қилиш;

- қисқа бўлиши, лекин бир жумладан иборат бўлмаслиги;
- жиддий ва кулгили ҳикояни кейинги маърузалар билан боғлаб кетиш;
- нутқ эгасининг шахсий ҳаётидан мисоллар келритиш;
- таққослаш ва метафораларни ўз ичига олиш;
- иккиланмасдан, ёддан, узоқ муддат, танаффуслар билан ижро этилади;
- импровизацияни ўз ичига олади ва олдиндан ўйлаб қўйилган афоризм билан тугайди (ҳазил мурожаат ёки сўзлар).

Қизиқарли нутқларни кўринг

- *Тарих*
- *Ҳазил*
- *Қадаҳ сўзи*



Ҳикоялар

Тасаввур қилинг, сиз аллақачон нутқингизни тайёрлаб қўйгансиз. У ибратли, тингловчиларни ҳиссий ўйлашга мажбур қиладиган, уларни ҳаракат қилишга ундайдиган нутқ бўлиши керак. Аммо сизнинг нутқингизда одамларни кўзғатишга қодир бўлган бирор туйғу ҳам, руҳ ҳам, иштиёқ ҳам, яъни

«хамма нарсани тутиб турадиган тиргак» йўқ ва бунинг натижасида нутқий чиқишингиз узоқ вақт ёдда қоларли бўлмайди. Армстронг Интернационал бош директори Девид Армстронг нутқининг тингловчиларга таъсирини кучайтириш учун ҳикоя қилиш усулини ихтиро қилди. Маълумки, одамлар инсон онгини эмас, балки ҳис-туйғуларини ишга соладиган ҳикояларни тинглашни яхши кўришади. Тўғри ва ўз ўрнида айтилган ҳикоя «туйғу – хулоса – ҳаракат» занжирини яратади. Тингловчиларда маълум тажрибаларни уйғотиш орқали сиз уларни керакли хулосаларга келтиришингиз, сўнгра ҳаракатга ундашингиз мумкин. Маърузачи нутқи учун фойдали бўлган турли хил ҳикояларни тўплаши лозим. Бунинг учун куйидаги турдаги ҳикоялар мос келади.

✳ Ҳаётий эпизодлар

Ўзингиз ёки бошқалар ҳаётидаги қизиқарли воқеалар.

Мисол

Микеланжело ўзининг «Сикстин ибодатхонаси» асарини 88 ёшида яратган. Қиш эди. Ўрмондаги совуқ собор гумбази остида рассом кўзларига теккан бўёқни ҳам ҳис қилмасдан ишларди. У дунёга қалбини тўлатган гўзалликни кўрсатишни хоҳларди!

✳ Характерли ҳикоялар

Маърузачи ўз ҳаётининг мотивларидан фойдаланган ҳолда ўзига хос ҳикояни яратиши керак. Уни деярли ҳар бир нутқда ишлатиши мумкин.

✳ Ўйлаб топилган ҳикоялар

«Қадим замонларда» нима бўлганлиги тўғрисидаги ҳикоялар. Бундай ҳикоялар тингловчиларнинг диққатини ўзига жалб қилиш билан бирга уларнинг тасаввурини ҳам ишга солади.

Мисол

Бир чол ўлим тўшагида ётар экан, босиб ўтган ҳаёт йўлини эслади ва шу зайлда хаёлан Худо билан гаплашарди:

– Раббим, сен менга доим ёрдам берганмисан, доим мен билан бўлганмисан, сендан шуни билмоқчи эдим. Шу вақт чол ўз излари қолган қорли майдонга кўзи тушди. Ва унинг ёнида яна бошқа бир излар бор эди. Бу Худонинг излари эди.

– Ҳа, Раббим, сен ҳақиқатан ҳам бутун умрим давомида ёнимда юрдинг. Раҳмат сенга!

Тўсатдан шу онда қадамлар орасидан бир из узилганини кўрган чол ғазабланиб хитоб қилди:

– Кўряпсанми, лекин ҳар доим ҳам ёнимда бўлмаган экансан! Сен мени, ташлаб кетдинг, унутдинг!

– Йўқ, – деб жавоб берди Раббий. – Мана, қара, мен сени ўз бағримга олдим.

* Классик ҳикоялар

Муаллиф номи сақланмаган машҳур ҳикояларни қуйидаги сўзлар билан бошлаш тавсия этилади: Ҳикоя қилишларича... эҳтимол, сиз буни эшитгандирсиз... Бундай бошланиш тингловчиларнинг сизнинг нутқингизга янада катта қизиқиш билан эътибор беришларига сабаб бўлади.

* Шеърӣ ҳикоялар

Шеърлар ёд олинг! Бу фақат хотирани мустаҳкамлабгина қолмай, балки нутқингизга шеърӣ безак беришга ҳам имкон беради!

* Ҳақиқӣ ҳикоялар

Бу ҳикоялар маърузачи нутқ ижро этадиган жойига борадиган вақтда йўлда дуч келган турли воқеа-ҳодисаларни тасвирлашга мўлжалланган (бу ерга келаётганимда... ва ҳ.к. кўринишида). Оратор нутқини бошлаганидан сўнг тингловчилар ҳақидаги шахсий фикрлари қандай эканини бўлишиши

мумкин, бу эса бўлаётган воқеаларга тингловчилар эътиборини қаратади ва уларга ҳис-туйғуларингиз самимий эканлигини кўрсатади.

Тост (қадаҳ сўзи)

Тост нима? Бу кимнингдир ёки қандайдир муҳим воқеа-ҳодисалар шарафига стакан кўтариб тилаклар ва яхши ниятларнинг билдирилиши. Тостлар – кўп миллатларда дўстона ва расмий зиёфатларнинг ажралмас қисми. Тостлар аниқ ва мавҳум шаклда бўлади.

*** Аниқ тостлар**

Уйда ёки офисда маълум бир шахс ёки воқеа шарафига бир дастурхон атрофига жам бўлганлар томонидан бахт, омад, соғлиқ, тинчлик тилаб қадаҳ кўтарилишига махсус тостлар дейилади.

*** Абстракт (мавҳум) тостлар**

Муайян вазиятга ва ҳозир бўлганларга бевосита алоқадор бўлмаган ҳамма одам, бутун жамиятга нисбатан умумий тилакларни ўз ичига олади. Масалан, барчанинг бахтига, гўзал хонимларга, кучли ва меҳрибон эркакларга, яхши фазилатли инсонларга, дўстлик, муҳаббат, меҳрибонлик, гўзаллик, тартиб ва барқарорлик, шунингдек, бошқа сабаблар учун.

Абстракт тостлар одатда, байрам охирида кечки вақт аниқ тостлардан кейин уюштирилади. Ҳар бир мамлакатда тост тайёрлашнинг ўзига хос анъаналари бор. Бунинг моҳир усталари тостларни қандай қилиб тайёрлаш, уларни қай тарзда тугатиш ҳамда нимага бағишлашни яхши биладилар.

Мисол

Италиядан келган меҳмонларни қабул қилган грузин (уйининг эгаси) тостмастер томонидан тайёрланган тост.

Бошланиши:

– Дўстларим! Бугун биз биргаликда Жаварига бордик ва қадимий монастирдан шам сотиб олдик.

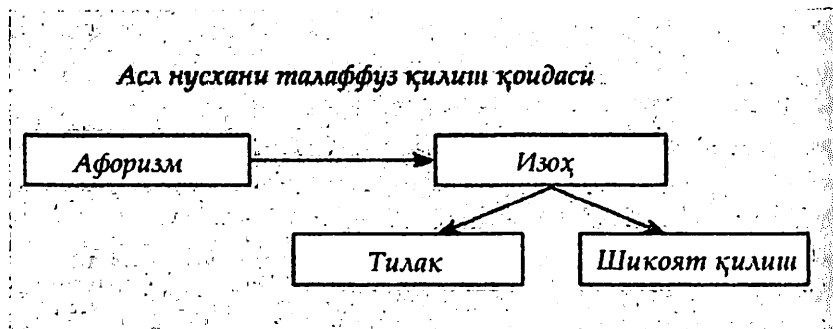
Асосий қисм (ривожланиш):

– Кичкина Катарина биз билан эди. Бизнинг хонадонимизга чексиз қувонч олиб келган меҳмонларимиз эртага уйлари, ўз диёрлари бўлмиш тарихий шаҳар – Римга қайтишади. Катарина ўсиб-улғайиб, атрофдагиларга қувонч ва бахт келтирсин, ушбу ёниб турган шам каби атрофдагиларга илиқлик ва ёруғлик таратсин.

Мавзуни яқунлаш:

– Жавари монастиридан олиб келинган бу шамларни Катаринанинг тўйида ёқинг. Токи, бу бахтли кундан кўп йиллар ўтса ҳам ушбу шамларнинг нури бугунги байрамимизни, учрашувимизни, дўстлигимизни эслатиб турсин.

Тостнинг тузилиши унчалик мураккаб бўлмаслиги мумкин.



Мисол

Дўстга бағишланган тост

Бугун ҳаммангиздан ҳаётнинг энг қимматбаҳо совғаларини туҳфа қилишдан қарздор бўлган, мен учун жуда қадрли бир инсонимнинг шарафига

қадақ кўтаришингизни сўрайман. Буни энг катта совға деб ҳисоблаш мумкин, чунки...

Қуйидагилар қисқа ва ҳиссий исботдир: бу, у, шу, ўша ва ҳоказоларни олиб келади. Бу совға сиз тахмин қилганингиздек дўстликдир. Келинг, унинг шарафига ва совғалар борасида сахий бўлганлиги учун ичайлик!

Тостнинг узун бўлиши миллий анъаналарга боғлиқ. Масалан, Кавказда узун тостлар ижобий қабул қилинади (тост қанча узоқ бўлса, байрам қаҳрамонига шунчалик ҳурмат кўрсатилади), Россияда эса қисқа тостларни афзал кўришади (бир дақиқадан кўп бўлмаган).

Тостлар қуйидаги сўзлар билан бошланиши лозим:

- мен қадақ кўтаришни таклиф қилмоқчиман ...
- мен сизларни тушликка таклиф қилмоқчиман

...

- келинг ичамиз ... учун;

Ўзингиздан олдинги тостларни такрорланг, лекин иложи бўлса, уларда билдирилган фикрларни ривожлантиринг ва тўлдиринг:

- биз ... ҳақида гапирган эдик...
- биз аллақачон ... учун тост кўтарган эдик...
- мен юқорида айтилганларга яна бир нечта тилак қўшмоқчиман...

Спикернинг тост айтилаётган одам ёки ҳодисага бўлган шахсий муносабатини ва бу муносабатларнинг тост сабабчисига қандай ижобий таъсир ўтказганлигини кўрсатинг:

- бугун биз қутлаш мақсадида йиғилган одам ҳаммамиз учун кўп иш қилди. Лекин мен шахсан унга қарздор бўлган сўзларимни айтмоқчиман ...

- бугун биз юбилейини нишонлаётган ташкилот менинг ҳаётимда катта роль ўйнади. Бу ерда мен би-

ринчи тажрибамни олдим (ўргандим, имкониятга эга бўлдим) ...

Бу шахс ёки воқеа ҳақида янги фактларни етказиш учун:

- мен биламан, у ...
- мен бир сафар унинг олдига қандай келганликларини гувоҳи бўлдим ва у ... сўраши мумкин эди ... ва ҳоказо.

Хулоса ёки тилак билан якунланг:

- шундай қилиб, соғлиғи учун ичамиз ...
- шундай қилиб, дўстлигимиз учун ичамиз ... ва ҳоказо.

Иккиланмасдан, узоқ танаффусларсиз, самимий, таъсирли ва ҳиссий тарзда сўзланг.

Риторика сизга одатдагидек тез-тез эшитиладиган тилаклар эмас, балки оригинал тостлар тайёрлашни ўргатади. Бундай тостлар нутқ бошида айтилган ҳикматли сўзларга асосланган бўлади. Бундан ташқари бу тантанали фикр кимга ёки нимага бағишланганида ўз тасдиғини топишини кўрсатиш керак. Бундай тостлар кўпинча энг қисқа бўлади, чунки асосий ғоя афоризмда аллақачон ифода этилган, лекин нутқни тугатишдан олдин уни тост қилинган маълум бир шахс ёки ҳодисанинг шарафига тилак, истак ёки муурожаат билан боғлаш керак.

Мисол

Доно кишиларнинг айтишича, СЕВГИ – бу икки кишининг бир-бирига қарамаслиги, балки бир томонга қараши экан. Ёшларимизни бирга кечирадиган ҳаётларида уларни фақат никоҳ узуги ва сабр-тоқат эмас, балки умумий қарашлар, мақсадлар, тақдирлар, интилишлар, бир-бирига бўлган чуқур ҳурмат ва меҳр-муҳаббат бирлаштириб турсин.

Хурматли Сергей ва Ольга! Бахтли ва бир-бирингизга муносиб бўлишга ҳаракат қилинг. Сиз учун, бахтингиз учун, СЕВГИ учун! Бальзак ёзганидек, яхши эр ҳеч қачон уйдан эрта чиқиб кетмайди, кеч қайтмайди. Сергей! Бу таниқли ёзувчининг шахсий тажрибаси орқали тасдиқланган жуда масъулиятли баёнот. Агар бу сўзларга амал қилсангиз, Ольга ҳар бир вазиятда сизга ёрдамчи бўлади, доимо сизни севиб ардоқлайди ва унинг қариндошлари ҳам сизни ҳурмат қилади. Келинг, куёвимиз ва унинг ўз эркаклик вазифаларини муносиб бажариши учун қадаҳ кўтарайлик! Математик Пифагор ўзига хос аниқлик ва лаконизм билан шундай деган эди: «Яхши ва ақлли аёл! Агар эрингиз сиз билан вақт ўтказишини хоҳласангиз, у меҳрни, эътиборни, завқни бошқа жойдан топишга ҳаракат қилмаслигига ишонч ҳосил қилинг».

Азизам Оленька! Ҳар доим ақлли, фаҳм-фаросатли, сабр-тоқатли, сеvimли ва қадрли бўлинг! Шунда эрингиз доимо сизнинг ёнингизда бўлади ва шинамгина уйингизда тинчлик, хотиржамлик, барака ҳукмронлик қилади. Аёлнинг айёрлик ва донолик билан эри, оиласи, хонадонининг бахти ва фаровонлиги учун қилган ишлари шарафига қадаҳ кўтарамиз!

Ахборот берувчи нутқлар

Мақсади – маълум воқеа-ҳодиса, шахслар ҳақида янги маълумот бериш, тингловчиларнинг қизиқишини уйғотиш. Ахборот берувчи нутқларига ҳикоя (воқеалар ҳаракати ҳақидаги ҳикоя – «Чехияга сафарим»), тавсиф (нутқ мавзусини қисмларга ажратиш ва қисмлар орасига аниқлик киритиш «Прага – Европанинг энг гўзал шаҳарларидан бири») ва тушунтириш (мавзу нима ҳақида эканлиги ҳақида сўз-

лаб бериш ва бошқалар – Прагадаги Чарльз кўприги) киради.

Ахборот берувчи нутқларда қуйидаги хусусиятлар бўлиши керак:

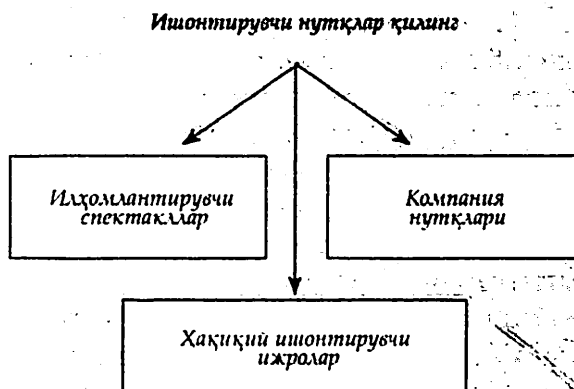
- баҳсли ва ҳал қилиб бўлмайдиган мавзуларни ўз ичига олмайди;
- қизиқиш уйғотади;
- кенг қамровли маълумотларни тақдим этади;
- тингловчиларга тегишли бўлади;
- кўплаб аниқ фактларни ўз ичига олади;
- драманинг элементларини ўз ичига олади;
- икки ёки учта микро мавзунини ўз ичига олади.

Ишончли нутқлар

Мақсади – маърузачининг фикрлари тўғрилигига тингловчиларни ишонтириш, ҳар қандай қоидаларни мантиқий исботлаш ёки рад этиш, ҳодисаларнинг моҳияти ва уларнинг ўзаро боғлиқлигини тушунтириш.

Фикрлаш – ишонтиришнинг марказидир. Фикрлаш ўз шахсий фикрларингизни баён қилиш, хулоса чиқариш, ҳар қандай фикрни исботловчи мантиқий изчил ҳукмларни чиқариш демакдир. Фикрлашда, киши тезисдаги ғояларни илгари суради ва уни қўллаб-қувватловчи далиллар келтиради ёки баъзи позицияларни рад этади.

Фикрлашдан ташқари, ишонтириш жараёнида сўзловчининг ҳиссий ва психологик таъсири иштирок этади. Лекин ишончнинг асоси, одатда, маърузачининг жамоатчилик олдидаги мулоҳазасига боғлиқ бўлади. Ишончли нутқларга руҳлантирувчи, тарғиб ва ташвиқ қилувчи ҳамда ишонтирувчи нутқлар киради.



Руҳлантирувчи нутқлар

Мақсади – тингловчиларда ижобий ҳиссий муносабатни шакллантириш, уларнинг ўз шахсий қобилиятларига ишонч билдиришларига ёрдам бериш ва уларда оптимистик кайфият вужудга келтириш. Бундай нутқлар ҳис-туйғуларни уйғотиш, одамларга маълум бўлган, лекин тўлиқ англамаган нарсани аниқ етказиб бериш, диққатни содир бўлган улкан воқеаларга қаратишга ёрдам беради. Масалан, бу мураббийнинг ўйиндан олдинги нутқи бўлиши мумкин, чунки у жамоани ғалабага тайёрлайди; сайловда номзоднинг ўз тарафдорлари олдидаги нутқи, унда у ғалабага ишонч билдиради; ғолиб партиянинг курултойида раҳбарларнинг нутқи; ташкилот ходимларининг муваффақият қозонишларига бағишланган нутқ ва бошқалар.

Ҳақиқатан ҳам, руҳлантирувчи нутқ сўзлаш осон иш эмас. Шунга қарамай, уни ўрганиш жуда муҳим. Руҳлантириш сўзи лотинча «инспирай» – илҳомлантирувчи сўздан келиб чиққан. Сиз нотик сифатида

нутқингизга ва тингловчиларингизга «жон бағишлайсиз». Илҳомлантирувчи нутқ маълум бир ҳикоядан келиб чиқиши ва ҳикоя қилиш тамойилига асосланиши лозим. Бу одамларни ишонтиришга қаратилган нутқда бўлгани каби ҳаракатга чақириш эмас. Балки ҳикоядан келиб чиқадиган мантиқий хулосани англаб етиш демакдир.

Руҳлантирувчи нутқ:

*** таъсирли ҳикоя билан бошланиши керак.**

Бу сизга кучли таъсир қилган, ҳаётингиздаги маълум бир воқеаларга асосланган ҳикоя ёки бошқа биров билан содир бўлган бўлса-да, ўзингиз билан содир бўлгандек ҳис қилган ёрқин воқеа бўлиши мумкин;

*** маърузачининг тажрибадан ўтган ҳис-туйғуларини акс эттириши керак.**

Олдин ўзингиз билан бўлган воқеани сўзлар, имо-ишоралар ва энергия билан тўлдиришга ҳаракат қилинг, шунда тингловчилар сиз билан нима содир бўлганини кўришади, эшитишади ва ҳис қилишади. Нутқингизга тўлиқ ўзингизни бағишлаш орқали ички кечинмаларингиз билан ўртоқлашинг, ҳиссиётингизни кўрсатинг (аммо меъёрида);

*** олдинга интилиш тушунчаларини ўз ичига олган фикрлар билан якунланиши лозим.**

Агар сиз одамларни янги ишларга илҳомлантирмоқчи бўлсангиз, нутқингизнинг сўнгги сўзлари уларни руҳий юксалишга ва ҳаракат қилишга чорламоғи керак.

Қандай қилиб руҳлантирувчи нутқ сўзлаш мумкин?

Дастлаб нима қилиш керак: сизга кучли ҳиссий таъсир кўрсатган ҳикояни танланг; ҳикоядаги воқеалар ахлоқ қоидаларига риоя қилинган ҳолда баён

қилинганлигига ишонч ҳосил қилинг; ҳикояни равон, ҳиссиёт билан айтиб беринг.

Нималарга аҳамият бериш керак: ҳикоянгиз орқали кўп нарсани тушунтиришга ҳаракат қилинг (ҳамма нарса ҳикоянинг ўзидан аниқ бўлиши керак); муваффақиятга катта умид боғлаб, алоҳида ҳаракат қилинг. Гапираётган воқеаларингизни томошабинлар кўз олдида қайта жонлантиринг.

Тарғибот нутқи

Мақсади – тингловчиларни янада кучли ҳаракат қилиш, бошлаб қўйган ишларини давом эттириш ёки тўхтатишга (хато бўлса, албатта) ундаш. Тарғибот нутқида ҳар доим тингловчиларни қандайдир иш қилишга чақирилади, далиллар эса фақат ҳимоя қилинаётган тезисни қўллаб-қувватлаш учун берилади.

Бу сиёсий митингларда қўлланувчи нутқ бўлиб, у ёки бу номзодни сайловда қўллаб-қувватлашга, ҳар қандай тадбир ёки оммавий ҳаракатда қатнашишга, бирор нарсани бошлаш ёки бирор бир нарсадан воз кечишга ундовчи чақириқ нутқлари ҳисобланади. Шунингдек, бу нутқдан сиёсий реклама роликларида ҳам фойдаланилади.

Бундай нутқлар, одатда, куйидаги сигнал сўзлари билан яқунланади.

- Харид қилинг!
- Ўз ҳаётингизни суғурталанг, бу сизнинг кўчмас мулкингиз!
- Чекишни ташланг!
- Ёғли овқатлардан воз кечинг!
- Бизларга қўшилинг!
- Хайрия қилинг!
- Исмингизни муҳрланг!

Тарғибот нутқи баёнотида қуйидагилар бўлиши лозим:

- ихчам, ҳиссиётга ва тасаввурга бой бўлиши;
- тингловчиларга зудлик билан қарор қабул қилишлари учун зарур бўлган барча маълумотларни бериш;
- учун (кимдир, нимадир) аргументларини ўз ичига олиши;
- аниқ бўлган ҳаракат-ҳолатга тўғридан-тўғри қақириш билан яқунланиши лозим.

Ишонарли нутқ устида ишлаш

Мақсади – томошабинларни маълум бир нуқтаи назарга, воқеаларга баҳо беришга, фикр билдиришга ундаш. Ораторнинг ишонтирувчи нутқида ўз фойдаси учун ишлайдиган ҳамда ўзгаларга қарши бўлган аргументлар мавжуд бўлиб, оратор томонидан ҳимоя қилинган тезис энг асосли эканлиги кўрсатиб берилади.

Ишонтирувчи нутқ нутқ турлари орасида энг қийини бўлиб, нутқнинг бу турида омма қаршисида маъруза қилиш нотик учун анча қийинчилик туғдиради. Баъзида ўзимиз ҳам, ҳатто яқин инсонларимизни бирор нарсага ишонтиришда қийинчиликка дуч келамиз, аммо бу томошабинларни ишонтиришдан анча осонроқ.

Омма қаршисида ишончли нутқ сўзлаш ҳар қандай сиёсатчи, раҳбар, журналист, телебошловчи, олимнинг орзуларидан биридир. Бундай нутқ нотикнинг барча билим, кўникма ва малакаларининг синтези, унинг умумий риторик тайёргарлигининг юқори даражадаги аксидир.

Бундай нутқларга сиёсатчилар ва бирор бир лавозимга тайинланишдан олдин номзодлари

илгари сурилган шахсларнинг ўз дастурларини таклиф қилишлари; йиғилишлардаги публицистик нутқлар; таниқли одамларнинг ҳар қандай муаммо юзасидан у ёки бу ечим таклифи билан ўз фикр-мулоҳазаларини билдирган ҳолда чиқишлари; маърузалар, тақдимотлар киради.

Ишончли нутқ тайёрлаётганда қуйидагиларга эътибор бериш лозим:

- жамиятда ҳар хил қарашларга сабаб бўлаётган ҳақиқатан ҳам долзарб мунозарали масалани кўтариш;

- нутқнинг давомийлиги уч-беш дақиқадан ошмаслиги;

- ўртача ҳиссиётга эга бўлиш;

- олижаноб ҳис-туйғуларни акс эттириш;

- ҳақиқатни излаш – нима рост ва нима ёлғон эканлигини очиқ бериш;

- қисқа ибораларни ўз ичига олиши;

- фаол баҳслашиш усулларида фойдаланиш.

Нутқнинг ишончлилигини ошириш техникаси

Нутқнинг ишончлилигини ошириш учун «техник» манипуляция усуллари мавжуд бўлиб, улар «риторика сирлари» деб аталади. Улар нутқнинг ишончлилигини таъминлаш ва реклама қилишда айниқса самарали ҳисобланади. Улар билдирилган факт ёки позициянинг ишончлилигини оширади. Мазмун-моҳиятидан қатъи назар, ушбу техникадан фойдаланиш ҳар қандай иш фаолиятини яхшилаши мумкин.

*** Фактни янги далил сифатида тақдим этиш.**

- Яқинда ўрнатилган ...

- Мен ҳозиргина ўқидим ...

- Кеча маълум бўлди ...

✳ Амалга оширилган ишлар натижасида аниқланган фактни тақдим этиш.

- Экспериментал тарзда ўрнатилган ...
- Тажрибалар шуни кўрсатдики ...

✳ Психологлар томонидан тасдиқланган далилларни тақдим этиш.

☉ Америкалик ёки япониялик олимлар томонидан тасдиқланган фактни тақдим этиш (француз, венгер, фин олимлари ва бошқалар томонидан аниқланган фактларни ҳавола қилишнинг рус аудиториясига таъсири йўқ).

☉ Ёш олимлар томонидан тасдиқланган фактни тақдим этиш.

☉ Профессор ёки академиклар томонидан тасдиқлаган бирор бир фактни эшлаш.

☉ Тақдим этилаётган ҳақиқатни тасдиқлаган олимларнинг, айниқса, чет элликларнинг номларини эслатиб ўтиш.

☉ Пётр I, И. Грозний, донишманд Я.Л. Толстойга ҳавола қилиш.

☉ У ёки бу усулни барча учун маълум ва машҳур бўлган, доно подшоҳлар, фиръавнлар, буюк саркардалар қўлаганига ишора қилиш.

• Ҳатто Рамзес II ҳам бор эди.

• Буюк Кетрин ҳам фойдаланган.

• Барча француз қироллари, барча рус князларида ҳар доим бўлган.

• Наполеон, Александр Македонский ҳар доим ... ҳисобга олган.

☉ Узоқ вақтдан бери маълум бўлган бир ҳақиқатни улар ҳозиргина эшлашди.

• XVI асрда улар бу усулдан фойдаланишган ...

• Улар бу ҳақда XIX асрда билишган ... ва ҳоказо.

Шунга ўхшаш техникалар жуда кўп. Улар турли мамлакатларда турли йўллар билан «ишлаш»и-

ни ёдда тутиш керак. Масалан, европалик томошабинлар учун нутқда Муқаддас китоблардаги ҳикояларнинг ҳавола қилиниши уларнинг ишонтириш қобилиятини янада оширса, рус аудиторияси учун бундай усул самарасиздир.

Ёдда тутинг!

• Нутқнинг ишонтирувчанлик қобилиятини кучайтириш учун манипулятив усуллардан жуда эҳтиёткорлик билан фойдаланиш керак!

• Ҳар қандай ҳолатда ҳам ўз фикрингизни асослашда ушбу техникага тўлиқ ёпишиб олманг!

Вазифа

Мақтовларга асосланган матн тайёрланг:

ҳамкасблар: талабчан, сабрли, меҳрибон, ҳеч қачон овозини баланд кўтариб гапирмайди ...

раҳбар: доно, адолатли, ақлли, малакали, ишбилармон ...

шерик: ақлли, билимли, интилувчан ...

Вазифа

Ўзингизнинг портфелингиз, компьютерингиз, сеvimли иш столингиз, танаффус вақтида ичишни хуш кўрадиган бир чашка қаҳвангиз, сеvimли қаламингиз ва ҳоказоларнинг номига табрик сўзи ёзинг. Уларни бирор бир ўзингиз хоҳлаган байрам билан ё бўлмаса, юбилей билан қутланг.

Вазифа

Қуйидаги афоризмлардан фойдаланиб, иккита аниқ ва мавҳум тост ёзинг.

• Бир донишманд айтганидек, ҳаётда инсон пастига қулайди ёки юқорига кўтарилади.

• «Яхшилик қилишга шошилинг!» дея хитоб қилган эди ўтган асрнинг афсонавий шифокори Гааз.

• Шоҳ Саламон: «Ҳар кунни байрамдек ўтказинг!» дея буйруқ берган.

• Оёқларингизни бир марта чўзишдан кўра, қўлларингизни юз марта чўзиш афзалроқдир, деб тўғри айтилган.

• Агар бошқалар баҳам кўришни хоҳлайдиган инсон бўлса, ҳар қандай кайфият яхши деб аташ мумкин.

• Ўтмишда одамлар: совға учун гул бермоқ афзал дейишган экан.

Қуйидаги истаклардан фойдаланинг:

• соғлик (хўжайинга унинг туғилган кунда);

• ишдаги муваффақият (ҳамкасбининг туғилган кунда);

• ҳаётдаги бахт ва қувонч (хотинига ёки эрининг уларнинг туғилган кунда);

• янги йилда янги омад, бахт, муваффақият (дўстларга янги йилда);

• янги фойдали шартномалар (шартнома тузилган кун);

• илмий ишда муваффақият (тезисини ҳимоя қилувчи кишига).

Вазифа

Тезисингиз учун қуйидаги аргументларни кучайтириш усулларидан фойдаланиб, далилларни солиштиринг.

• Сиз камида 9 соат ухлашингиз керак.

• Ҳамма суза олиши керак.

• Имо-ишоралар маълумотни сўзлар сингари етказди.

- Бирор бир кишига қанчалик яқин бўлсанг, уни ишонтириш шунчалик осонроқ бўлади.
- Ким тез югурса, демак, у тез ўйлайди.
- Секин овқатланадиган киши секин ишлайди.

Вазифа

Бирор бир мақол (афоризм) асосида ишонарли матн тайёрланг. Уни тасдиқланг ёки инкор қилинг. Биринчидан, мақолнинг маъносини ўз сўзларингиз билан изоҳланг, сўнгра ундаги фикрларни тасдиқловчи ёки инкор этувчи бирор ҳикояни эсланг ё бўлмаса, ўзингиз ўйлаб топинг, фикрингизни қўллаб-қувватлайдиган камида учта далил келтиринг. Бу нутқингизнинг икки қисмида (одатда, бошида ва охирида) керак бўлади. Хулосангизни аниқ қилинг.

Нутқ учун қўллаш мумкин бўлган афоризмлар

- Ким бошқаларга яхшилиқни раво кўрмаса, ўзи ҳам бундан маҳрум бўлади.
- Бизнинг муваффақиятсизликларимиз биз учун муваффақиятларимиздан ҳам кўра кўпроқ сабоқ бўлади. Г. Форд.
- Сўраб ўрганиш уят эмас, билмаслик уят.
- Ўзингиз тўлашингиз керак бўлган билим яхшироқ ўзлаштирилади.
- Агар инсон ҳақоратни ҳам табассум билан тинглай олса, у раҳбар бўлишга лойиқдир.
- Кўпчилик ташқи қиёфасидан норози бўлади, аммо ҳеч ким мияси ҳақида шикоят қилмайди.

Ҳикматли сўзлар

- Дорининг дозаси жуда катта бўлса, кўзланган мақсадга эришиб бўлмагани каби, адолат ҳам чегарасидан чиқиб кетса, айб ва танқидлар ёғилади.

А. Шопенгауэр

- Кайфиятингизни кўтаришнинг энг яхши усули – бошқаларнинг кўнглини олишдир.

М. Твен

- Шундай одамлар борки, уларни ишонтириш учун довдираб қолиш керак.

К. Гелвеций

- Аҳмоқлар фактларни ҳам, аргументларни ҳам рад этишади.

Д. Флавий

- Аҳмоқ пешонага энг яхши далил – мушт.

Ф. Нитше

- Инсон ўзи ўйлаб топган далиллар, одатда, бошқаларнинг хаёлига келганидан кўра кўпроқ ишонарли бўлади.

Б. Паскал

- Бошқаларни ишонтиришга ҳаракат қилишдан олдин, биз ўзимизни ишонтиришимиз керак.

Д. Карнеги

САККИЗИНЧИ БОБ АУДИТОРИЯ ТУРЛАРИ

Аниқ тингловчиларга қаратилмаган ҳеч бир нутқ муваффақиятли бўлмайди. Шунинг учун маърузачи нутқни тайёрлашдан олдин қандай инсонлар билан сўзлашишини аниқлаб олиши керак. Баъзида бўлажак тингловчилар ҳақида қуйидагиларни билишнинг ўзи кифоя қилади.

- Улар ким?
- Аудиторияда қанча инсон бўлади?
- Улар неча ёшда?
- Улар орасида эркаклар ҳам, аёллар ҳам бўладими?
- Уларнинг иш малакаси қандай?
- Улар нутқдан нимани кутишади?
- Уларнинг соҳаси нима?
- Улар нутқий чиқишни томоша қилишни хоҳлайдиларми?
- Уларда бирор бир нотўғри қараш борми?
- Уларда кучли диний ёки сиёсий эътиқод борми?
- Нега улар сизни тинглашлари керак?
- Улар сизга ўхшайдими ёки йўқми?

Томошабинларнинг барча параметрларини субъектив ва объективга ажратиш мумкин. Маълумки, турфа хил одамга бир мавзуну турлича тақдим этиш керак, чунки ҳар бир гуруҳ маълумотни ижтимоий ҳолати, ёши, жинсига мувофиқ қабул қилади. Субъектив равишда, биз бу нарсаларни ҳисобга

олмаслигимиз мумкин, лекин бизга улар ҳақидаги маълумотларни олдиндан билиш зарар қилмайди.

Мисол

- Кекса инсонлар: «Тухум товукқа ўргатмайди», «Ёш – яшил».

- Эркаклар: «Аёлларнинг ақллари эркакларникига қараганда анча паст».

- Қўл остидагилар: «Бошлиқлар хоҳлаганларини қилишади» ва ҳоказо.

Фикрлашнинг бундай стереотиплари тингловчиларнинг ўзига хос хусусиятларини кўрсатади ва бу, албатта, спикер томонидан нутқни тайёрлаш жараёнида, шунингдек, нутқ вақтида ҳам ҳисобга олиниши лозим. Шунини ҳам ёдда тутиш керакки, яқка бир шахснинг ақли ҳар доим жамоа ақлидан юқори бўлади. Субъектив баҳолашда, масалан, тингловчиларнинг психологик ҳолати, уларнинг тайёргарлик даражаси ҳисобга олинади. Одамларнинг психологик жиҳатдан турлари кўп, лекин нутқ сўзлаш жараёнида тингловчиларни уч турга бўлиш мумкин: фикрларида қатъий туриб оладиган, мослашувчан ва ўртача. Фикрларида қатъий тингловчи мавжуд ҳокимиятга қаттиқ ишонади, шакланган фикрга содиқ қолади, ўз фикрини ўзгартиришга мойил бўлмайди.

Мослашувчан тингловчи ҳар сафар янги вазиятни ҳисобга олган ҳолда ўз фикрини ривожлантиради, ҳамма масалада ўз ҳукмига эга, ҳокимият олдида бош эгмайдиган, мустақил баҳо бера оладиган инсон бўлади. Ўртача тингловчи ўзида қатъий ва мослашувчанлик хусусиятларини бирлаштиради. Шахснинг маълум бир турга мансублиги экспериментал тарзда аниқланади. Катта авлод, одатда, анъаналарга содиқликка мойил бўлади. Шунинг учун уларни

янги нарсаларни қабул қилишга ишонтириш жуда қийин. Ёшлар эса мослашувчанликка мойил.

Ўз фикрларида қатъий туриб оладиган томошабинларни енгиб ўтиш деярли мумкин эмас. Ҳаддан ташқари қатъий амал қилувчи тингловчиларни ишонтириш қийин, шунинг учун улар қаршисида, фақат маълумот берувчи нутқ сўзлаган маъқул. Энг миннатдор бўладиган аудитория – мослашувчан тингловчилари бор бўлган аудитория ҳисобланади. Улар осонгина маърузачи билан мулоқотга киришади, фаол тарзда жавоб беришади, келтирилган далилларни тушунишга ва қабул қилишга ҳаракат қилишади.

Объектив баҳолаш аудиториянинг ажралмас бўлаги бўлган маърузачи ва унинг нутқига боғлиқ эмас. У тингловчилар сони, уларнинг ёш хусусиятлари, жинси, интеллектуал даражаси, касбий хусусиятларидан келиб чиқади. Бу хусусиятларни ҳисобга олган ҳолда тингловчиларни қуйидаги турларга бўлиш мумкин:

- ёш, ўрта ёш, катта ёш;
- эркак, аёл;
- тайёрланган, тайёрланмаган;
- кўп маълумотга эга, кам маълумотга эга;
- гуманитар, техник;
- дўстона, танқидий;
- манфаатдор, бетараф, душман.

Шуни эсда тутиш керакки, нутқни тингловчиларнинг ёши, жинси ва интеллектуал хусусиятлари жиҳатидан бир хил бўлганларнинг тинглаши, айниқса, бир ёшдагилар ёки бир эркак ё бўлмаса, бирор мутахассис тинглаганидан кўра муҳим аҳамиятга эга. Шундай қилиб, профессионаллар, кизиқувчилар билан гаплашганда нотик дарҳол нутқнинг моҳиятини ифода воситаларига чалғимасдан

чуқур очиб бериши лозим. Аудитория қанчалик кам билим ва малакага эга бўлса, маърузачи нутқида шунчалик аниқ мисоллар, таққослашлар, диққатни жалб қилиш ва сақлаш техникаси бўлиши керак. Аёллар аудиториясидаги нутқ қоида тариқасида, эркак томошабинлар йиғилган аудиториядаги нутққа қараганда кўпроқ ҳиссиётли бўлмоғи лозим. Гуруҳ учун мўлжалланган нутқ мураккаб тузилишга эга бўлиши мумкин, лекин тингловчилар қанча кўп бўлса, нутқ таркиби шунчалик содда, қисмлар орасидаги чегаралар аниқроқ бўлиши мақсадга мувофиқ бўлади.

Олти ёшли ўғил олма еди ва ўйланиб туриб отасидан сўради:

– Дада, нега сиз олма тишлаганингизда тишларингизни ўрни жигарранг бўлиб қолади?

«Гап шундаки, – жавоб беради отаси, олма таркибида турли хил кимёвий моддалар бор. Шу жумладан, темир ҳам. Темир ҳавода кислород билан кимёвий реакцияга киришганда, оксидланиш содир бўлади. Натижада олмада жигаррангга айланадиган модда пайдо бўлади». Бу жавобдан сўнг хонада бир муддат сукунат ҳукм суради. Кейин бола қўрқибгина сўради:

– Дада, сиз ҳозир ким билан гаплашдингиз?

Маърузачи кўпинча нейтрал аудитория билан шуғулланиши керак. Бундай аудиторияни, аввало, қизиқарли старт, диққатни тортиш техникаси, ҳиссиётнинг ошиши, томошабинларга ва индивидуал тингловчиларга тез-тез мурожаат қилиш билан эътиборини тортиш керак. Нотиқ томошабинларга нутқининг афзалликларини кўрсатиши керак:

Мен сизга қуйидагиларни тушунтирмақчиман ...

Мен сизга кўрсатаман ...

Мен айтмоқчиманки, ...

Бундай аудиторияларда, айниқса, ҳаётӣй ҳикоялар яхши қабул қилинади. Тингловчилар орасида билимли одамлар аудиторияси жуда кам ўрганилган. Бундай инсонлар бошқа барча томошабинларнинг хусусиятларини ўзида бирлаштиради.

Турли аудитория учун далил тақдим этиш қоидалари

Тезиснинг матннинг асосий қисмида ишлаб чиқилган далиллар билан мазмунӣй боғлиқ бўлиши фактга асосланган нутқ учун муҳим ҳисобланади, чунки аргументларни танлашда маърузачи ҳар сафар маълум бир баёнот (тезис)ни нима учун тўғри деб ҳисоблаш мумкин эканлиги ҳақида тингловчиларга савол беради. П. Сопер бу борада шундай деб ёзган эди: «Одамлар ҳар доим нима учун деб савол беришади? Улар нима учун қотиллик содир этилганини, нима учун нархлар кўтарилганини ёки пасайганини ёки нима учун маълум бир давлат лавозимига фақатгина битта номзод бошқасидан яхшироқ деб даъво қилинишининг сабабларини билишни хоҳлайдилар».

Мисол

Биз ўз шаҳримиз билан фахрланамиз, чунки:

- 1) у қадим ва шонли тарихга эга;
- 2) бугунги кунда у йирик саноат ва маданият марказига айланган;
- 3) у чиройли ва бетакрор.

Мисол

Яхши мумтоз адабиётни ўқиш керак, чунки:

- 1) ўтмиш нафаси уфуриб турган китоблар – бошқа даврларга олиб борадиган имкон берадиган вақт машинаси;

2) мумтоз ёзувчиларнинг китоблари фикрлаш доирасини кенгайтиради, чунки даҳо инсонлар билан гаплашиш осон иш эмас;

3) буюк аждодларнинг китоблари инсонда ижодкорликни ривожлантиришга ёрдам беради, чунки улар ухлаб ётган тасаввурни уйғотади.

Ҳар бир далил ўз навбатида алоҳида микромавзу (блок)нинг тезис марказига (хукмига) айланиб, сабаб-оқибат муносабатларнинг ривожланишини давом эттириши ҳам мумкин. Микромавзулар сонини олдиндан қатъий белгилаб бўлмайди, лекин риторика томонидан тавсия этилган уч рақам ҳам бу ерда ўзини оқлайди: учта аргумент – учта микромавзу. Шундай қилиб, нутқнинг асосий қисмида учта семантик блокнинг яратилиши уни мазмунан бой ва ишонарли қилади.

Ҳар бир нотикда куйидаги саволлар туғилиши мумкин: аргументларнинг кучлилик даражаси ва микромавзулар тартибини қандай аниқлаш мумкин? Бу аудитория учун энг кучли далиллар нима? Микромавзулар тартибидаги кетма-кетликни таъминлашда оратор нималарга аҳамият қаратиши лозим? Агар аудитория ўзгарадиган бўлса, нутқ тартиби сақланиб қоладими? Арасту исботни тингловчиларнинг қадриятлар тизимига, ўзлари нимани оқилона, тўғри, ёқимли деб билиш, нимани севиш ёки ёмон кўришларига боғлиқ, деб ҳисоблар эди. А.С. Пушкин лицей ўқитувчиси Н.Ф. Кошанскийга ўзининг «Умумий риторика» китобидаги тингловчилар учун «Қизиқиш ошгани сайин» номли материалини қайтадан кўриб чиқиб, тартибга солишни маслаҳат берган. Ҳар қандай далил рационал эътиқод ва ҳиссий таъсирга асосланган бўлади.

Нутқи орқали тингловчиларига таъсир қилмоқчи бўлган маърузачи уларнинг умумий хусусиятларини, қадрият ва манфаатлари соҳасини ҳисобга олиши керак. Демак, биз ҳеч иккиланмасдан микромавзуларни Гомер аргументлаш тартибига мувофиқ жойлаштиришнинг умумий тамойилларини қабул қилишимиз мумкин. Аниқ далиллар билан мантикий фикрлашни афзал кўрган аниқ фан соҳаси вакилларининг билимли аудиториясида, мантикий далиллар билан бирлаштирилган фикрни ўз ичига олган микромавзу энг юқори ишонтириш эффектини беради, шунинг учун уни далиллар занжирига охиригача жойлаштириш керак.

Ёшлардан иборат ёки билими паст аудитория ё бўлмаса, ҳиссий нутқни фактларга асосланган нутқдан афзал кўрадиган ижодий касб вакиллари билан суҳбатлашганда, ҳиссий мулоҳазалар ва ҳиссий далилларни ўз ичига олган баҳс юзага келадиган бўлса, нутқингизга микромавзуни жойлаштириш тўғри бўлади.

Мисол

Театрга бориш керак, чунки:

1) театр – бу ажойиб дам олиш маскани (+ ҳиссий далиллар (масалан): байрам муҳити ёки театрнинг ички қисми тавсифи);

2) театр – бу ҳар доим янги таассуротлар ва янги билимлар маскани (+ рационал далиллар (масалан): янги спектакллар билан боғлиқ фикрлар ва далиллар; + ҳиссий (масалан): у ердаги картиналар, шахсий таассуротларнинг тавсифи);

3) театр – бу ижодкорликка кириш эшиги (+ рационал далиллар (масалан): томошабинлар руҳиятига ижодий импульснинг таъсири ҳақидаги

фактлар ва маълумотлар; + ҳиссий (масалан): уларнинг маълум бир спектакль билан боғлиқ ҳолда пайдо бўлган ҳис-туйғуларининг тавсифи).

Биринчи микромавзу ҳис-туйғуларга, иккинчиси ақлга ва ҳис-туйғуларга, учинчиси кўпроқ ақлга қаратилган. Бундан ташқари, маъноси ҳамма тоифадаги тингловчилар учун тушунарли бўлган биринчи иккита микромавзудан фарқли ўлароқ, учинчисининг маъноси кўпчилик учун унчалик аниқ бўлмайди. Микромавзуларнинг бу тартиби интеллектуал аудитория учун афзалроқ бўлиб, маърузачининг сўзларига кўра, бунинг учун ижодкорлик билан яқинлашиш аниқ қийматга айланади. Агар томошабин унчалик кўп маълумотга эга бўлмаса ва ўйин-кулги, кўпроқ завқ олишга интилса, унда микромавзулар тартибини ўзгартириш керак: нутқ учинчисидан бошланиб, биринчиси билан тугаши лозим. Агар тингловчиларни ҳеч нарса қизиқтирмаса, яхши китобларни ҳам ўқишни ёқтиришмаса (шунинг учун нотик томошабинларнинг ҳиссий дунёсига ижобий таъсир кўрсатиш учун уларни театрга таклиф қилиш билан таваккал қилгани маъқул), нотик иккинчи ва учинчи микромавзудан (улар қанчалик қимматли бўлишидан қатъи назар) воз кечишига ва фақат биринчи микромавзуга, яъни ҳиссиётларга эътибор қаратишига тўғри келади.

Тингловчилар учун энг кучли микромавзунини аниқлашда энг катта қийинчилик туғдирадиган нарса маълум бир мавзу фонида маълум бир аудиториядаги доминант хусусиятни аниқлаш бўлади. Сиёсат, иқтисод, таълим, театр ва бошқа шу каби соҳалар ҳақида гап кетганда, техник университетнинг талаба қизлари, ёш бўлиши ва аёл жинсида эканлигига қарамай, баъзи эркак чилангарларга нисбатан анча оқилона фикрга эга бўлиб чиқишлари мумкин.

Аmmo агар биз одамлар ўртасидаги ўзаро муносабатлар, оила, ҳаётий қадриятлар ва бошқа нарсалар ҳақида гапирадиган бўлсак, ҳатто аёллар ҳам ўқимаган эркакларга қараганда кўпроқ ҳиссиётли бўлишларини кўришимиз мумкин. Ҳар сафар маълум бир аудитория учун энг муҳим аргументни аниқлаш ва тақдим этишда баҳслашиш услубини танлаш маърузачининг тажрибаси ҳамда сезгисига боғлиқ бўлади. Мунозара самарадорлигига маърузачиларнинг бир-бири билан ўзаро баҳслашиш тартиби ҳам таъсир қилади.

Ёдда тутинг!

◎ Агар маърузачи рақибдан олдин гапирса, унда тезис ва далилларни келтириш, рақибни қисқача танқид қилиш, нутқини аргументлаш асосида томошабинларга олдиндан шубҳа уруғини сепиш самаралироқ бўлади.

◎ Агар маърузачи рақибдан кейин гапиришга мажбур бўлса, унда аввал унинг нутқини, далилларини таҳлил қилиш, сўнгра ўз исботларини келтириб, хулоса чиқариш самаралироқ бўлади.

Вазифа

Томошабинларингизни тавсифланг

1. Гуманитар синфни битирган мактаб ўқувчилари университет талабалари билан учрашувда.

2. Офицерлар сиёсатчи В.В. Жириновскийнинг мухолифлари билан сайловолди учрашувида.

3. Университет ўқитувчилари, «Адолатли Россия» партияси тарафдорлари ушбу партия вакиллари билан учрашувда.

4. Техника университетининг талабалари, рок мухлислари, замонавий жаз бўйича маърузада.

5. Ип-йигирув фабрикасидаги кекса ишчилар, туман маъмурияти билан пенсия таъминоти бўйича учрашувда.

6. Компьютер ускуналарини сотувчи ўрта ёшдаги тадбиркорлар етакчи техник компаниянинг янги технологиясини ишлаб чиқувчилар билан учрашувда.

7. Иқтисодий фанлар соҳасидаги кекса мутахассислар Россия иқтисодиёт вазири билан учрашувда.

Ҳикматли сўзлар

• Бу дунё жуда ҳам ғалати, чунки бу ерда икки киши бир нарсага қарайди, аммо икки хил аксни кўради.

А. Кристи

• Биз жамоатчилик фикри деб атайдиган нарса аслида жамоат туйғусидир.

Б. Дизраели

• Одамлар дарёга ўхшайди: сув ҳамма жойда бир хил, лекин ҳар бир дарё гоҳида тор, гоҳ тез, гоҳ сокин, гоҳ тоза, гоҳ совуқ, гоҳ лойқа, гоҳо илиқ бўлади.

Л. Толстой

• Инсоният учун ҳамма одамлар тенг экани тўғрисидаги сўзлардан кўра бемаъни ва зарарли гап бўлмаса керак. Аслида, табиатда мутлақо тенг келадиган иккита нарса йўқ.

Г. Форд

• Нотиқ яхши билимга эга инсон бўлиши мумкин, лекин у агар бугун нима демоқчи эканини диққат билан кўриб чиқмаган бўлса, қимматли вақтини беҳуда сарфлаши шарт эмас.

Ли Якокка

ТЎҚҚИЗИНЧИ БОБ МУНОЗАРА ТЕХНИКАСИ

Мунозара – бу турфа хил нуқтаи назарларни солиштириш (тушунарсиз нарсани аниқлаш ва максимал маълумот олиш) орқали муаммонинг тўғри ечимини топишга қаратилган оммавий баҳс. Мунозарада публикатив нутқ, шу жумладан, тақдимот, тингловчиларнинг саволларига жавоб беради.

Фаолиятини эндигина бошлаган, тажрибасиз маърузачилар тингловчиларнинг саволларидан қўрқишади ва баъзида савол берилмаса, ўз нутқларини муваффақиятли бўлди деб ҳам ҳисоблайдилар. Бу хато ҳукм. Агар саволлар бўлмаса, демак, нутқ тингловчиларни унчалик қизиқтирмаган, маърузачи тингловчиларни «забт этолмаган». Савол, албатта, бўлиши керак! Сиз эса улардан қўрқмаслигингиз лозим! Аксинча, тингловчиларнинг бераётган саволлари рағбатлантирилиши ва ҳатто нутқнинг таъсирини кучайтириш учун саволлар атайлаб «қўзғатилиши» ҳам керак. Нутқингиз қораламасини тайёрлаганингиздан сўнг, уни бир неча марта диққат билан ўқинг ва савол туғдириши мумкин бўлган қисмига эътибор беринг. Тақдимот вақтида ўзингизга бўлган ишонч-ни мустаҳкамлаш учун берилиши мумкин бўлган саволларга олдиндан жавоб топиб қўйинг.

Томошабинлар баҳсга жалб қилиниши керак. Бунинг учун сиз бирор бир тингловчидан дастлабки саволни бериши учун тайёргарлик кўриб туришини сўрашингиз мумкин. Биринчи саволдан сўнг аудитория-

да «занжирли реакция» пайдо бўлади ва мунозара бошланади. Шу билан бирга, оратор умумий нутқ вақтининг 30% дан ортиғи мунозарага бағишланмаслиги кераклигини эсдан чиқармаслиги лозим. Шунинг учун у даставвал тингловчиларни вақт чегараси ҳақида огоҳлантириб қўйиши керак (масалан, савол ва жавоблар учун 10 дақиқа).

Қадимги юнон файласуфи Сукрот олиб борган диалоглар истехзоли эканлиги билан ажралиб турарди. Маълумки, Сукрот ўзларини «билимдон» деб тасаввур қилувчиларнинг ўзига бўлган ишончини яширинча масхара қилар эди. Донишманд ўзини оддий одамдек кўрсатар ва доимий равишда атрофида жам бўлганларга савол бериб турар эди. Баъзида суҳбатдошларини боши берк кўчага олиб кириб, уларнинг жаҳолатини фош қилар эди. Умуман олганда, Сукротнинг истехзоси суҳбатдошини фош этиш ёки йўқ қилишга қаратилмаган, аксинча, у инсоннинг ўзини таниб олиши, эркин бўлиши, ижодий қобилиятини намоён этишига ёрдам берган. Файласуф моҳирона берилган саволлар ва жавоблар ёрдамида мунозара ўтказиш усулини маевтика деб атаган. Чунки бу суҳбат ҳақиқат туғилишини осонлаштиради, суҳбатдошни ҳақиқий билимга олиб келади, деб ҳисоблаган. Сукротнинг машҳур «Менинг донолигим ҳеч нарсани билмаслигимни билишимдadir» деган сўзлари унинг коммуникатив кредосидир.

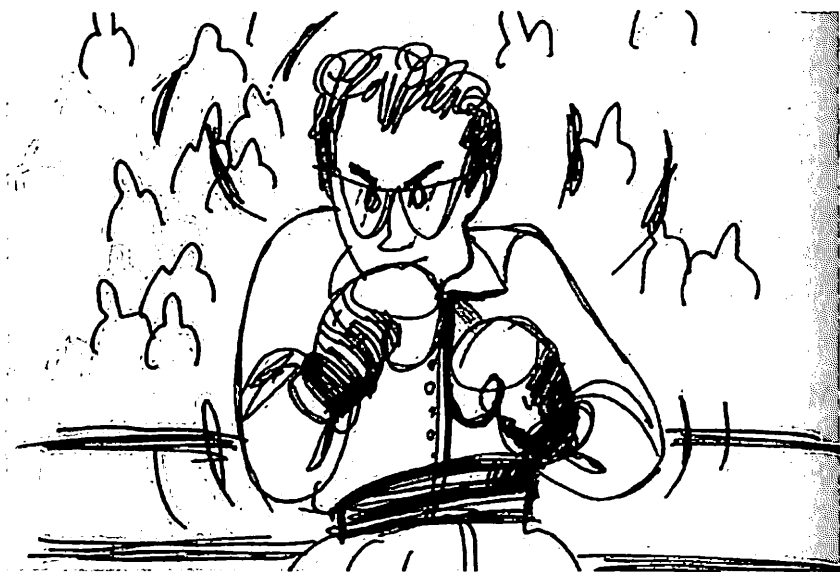
Савол-жавоб техникаси

Маърузачининг саволларга тўлақонли жавоб бера олиши унинг касбий маҳоратидан далолат беради. Бу нотиклик вақтининг «ҳақиқий лаҳзаси» бўлиб, нотикнинг ички кучи, у танлаган мавзуси ва энг муҳими, ўзини қанчалик кучли эканлигини кўрсатиб беради.

«Асосий инстинкт» дастурининг бир сониди Москва давлат университети инсон психологияси кафедраси мудир, профессор А. Асмолов дастур бошловчиси Светлана Сорокинага «бағрикенглик кубиги»ни топширди. Унинг четларига қуйидаги сўзлар ёзилган эди:

- таклиф қил
- қабул қил
- тингла
- узр сўра
- тушун
- табассум қил

Бу воситалар кўпинча саволларга жавоб беришда талаб қилинади. Одатда, бундай ҳолатда нотикларни боксчиларга ўхшатиш мумкин: улар ҳужум қилишади ёки ўзларини ҳимоя қиладилар (оқлайдилар), гарчи улар учун нейтрал позиция афзалроқ бўлса-да.



*** Нима қилиш керак?**

• Берилиши мумкин бўлган саволлар рўйхатини олдиндан тузиб чиқинг.

• Фактларнинг тўғрилигига ишонч ҳосил қилиш учун жавобларни мутахассисларнинг фикрига асосан тайёрланг ва тўлдиринг.

• Фақат битта одам билан эмас, балки бутун аудитория билан мулоқот қилинг.

• Саволни эшитганингиздан сўнг, жавоб беришдан аввал уни ичингизда такрорланг.

• Ҳар бир саволнинг моҳиятини очиб беринг.

*** Нима қилмаслик керак?**

• Саволни қайта ёзишга вақт кетказмасдан зудлик билан жавобни ўйланг.

• Савол берувчига ишора қилиб жавоб беринг. Кейин у, албатта, сиздан бошқа савол сўрайди.

• Берилиши мумкин бўлган саволларга жавоб тайёрлашга эътибор берманг.

- Савол берувчиларга эътироз билдирманг. Томошабинлар буни кечиришмайди.

Савол турлари

Саволлар

- Ёпиқ саволлар
- Очиқ саволлар
- Риторик саволлар
- Тугатиш нуқтасидаги саволлар
- Фикрлашга ундовчи саволлар

*** Ёпиқ саволлар**

Ҳа ёки йўқ деб аниқ жавоб бериладиган саволлар. Бундай саволлар мунозарани келтириб чиқармайди ва уларга берилган жавоб тўлиқ маълумот бермайди. Улардан фақат зудлик билан розилик олиш ёки олдиндан эришилган келишувни тасдиқлаш учун қўлланилади. Масалан, сиз бунга қўшиласизми?..

*** Очиқ саволлар**

Қандайдир тушунтириш талаб қиладиган саволлар. Уларга жавоб беришда ким, нима, қаер, нима учун ва ҳоказо сўроқ сўзлари ишлатилади. Бу саволларга ҳа ёки йўқ деб жавоб бериб бўлмайди.

Мисол

- Бу ҳақда нима деб ўйлайсиз?
- Бу саволга қандай жавоб берасиз?
- Нима учун бундай деб ўйлайсиз?
- Бу вазиятдан қандай қилиб чиқиш мумкин?
- Рақибларингиз сизга қарши қандай далил бериши мумкин?

*** Риторик саволлар**

Саволлар муаммоларни чуқур кўриб чиқишга қаратилган, шунингдек, кўп ҳолларда нутқни «суюлтириш» учун ишлатилади. Бундай саволларда тўғридан-тўғри жавоб талаб қилинмайди, чунки уларнинг мақсади янги савол туғдириш, ҳал қилинмаган муаммоларни кўрсатиш ёки тингловчиларнинг яширин розилигини олиш орқали маърузачини қўллаб-қувватлашдир. Риторик саволлар аудитория учун қисқа ва тушунарли бўлмоғи лозим. Тингловчиларга хос бўлган сукунат эса маърузачининг нуқтаи назарини маъқуллашни билдиради.

*** Фикрлашга ундовчи саволлар**

Ижобий натижаларга эришишга имкон берадиган ўзаро тушуниш муҳитини яратишга қаратилган саволлар.

Мисол

- Мен сизнинг расмингизни чизишга муваффақ бўлдимми?
- Мен сизнинг гапларингизни тўғри тушундимми?
- Сизнингча, ...?

*** Тугатиш нуқтасидаги саволлар**

Суҳбатни маълум бир йўналишда ушлаб турадиган ёки маърузачининг малакасини аниқлашга ёрдам берадиган бир қатор янги муаммоларни келтириб чиқарувчи саволлар.

Мисол

- Сиз буни қандай тасаввур қиласиз?
- Сизнингча, тубдан ўзгартириш керакми?
- Сиз ... билан қандай иш қиляпсиз?
- Буни исботловчи фактларни келтира оласизми?

• Сизнингча, қайси мутахассис нуқтаи назарингизни қўллаб-қувватлай олади?

Жавоб бериш қоидалари

✳️ **Барча саволларга жавоб бериш керак.**

Ҳамма саволга дарҳол жавоб бериш шарт эмас.

✳️ **Сиз қисқача жавоб беришингиз керак, лекин айни пайтда жавобни лекцияга ўхшаб айланторманг.**

Саволга жавоб бериш учун бир ярим дақиқа кифоя қилади.

✳️ **Жавоб бераётганда: «Сиз мени нотўғри тушундингиз», деб айтмаслигингиз лозим.**

«Кўриниб турибдики, мен ўзимдаги жавобларни муваффақиятсизлик билан ифода этдим, ёки: «Кўриниб турибдики, мен ўз фикримни сизга етказа олмадим ...» ва ҳоказо кўринишида узр сўраш маъқулроқ.

✳️ **Саволларга тенг жавоб беринг.**

Маърузачи савол берган ҳар бир кишига ҳурмат кўрсатиши, томошабинларнинг ҳар қандай саволини қонуний деб тан олиши керак. Сиз саволга бефарқ муносабат кўрсатолмайсиз, саволнинг аҳмоқона деб уни исбот қилишга ҳаракат қила олмайсиз. Ҳар қандай савол қонуний бўлиб, тўғри жавобни талаб қилади. Ҳатто енгил саволга ҳам жиддий жавоб бериш яхшироқдир.

✳️ **Жавобни кечиктиришингиз мумкин.**

Мисол

• Мен сизни тушуниб турибман, аммо бироздан сўнг жавоб бераман.

• Бу саволингизни бизнинг мавзумизга алоқаси йўқ, лекин мен суҳбатимиз охирида сизга жавоб беришга ҳаракат қиламан ...

• Бу шахсий савол, биз буни танаффус пайтида муҳокама қилишимиз мумкин.

✳ **Ҳар бир саволни диққат билан тингланг.**

Тингловчи фақат «ўзини кўрсатиш» учун савол берганида ҳам уни диққат билан эшитиш керак.

Ёдда тутинг!

✳ **Агар маърузачининг ёзма саволларга жавоб беришга вақти бўлмаса, шундай деб аудиторияга муурожаат қилиши лозим: Менга савол, эслатмалар юборган жаноблар ва хонимлар, маърузадан сўнг менинг олдимга келишингиз мумкин. Саволларингизга жавоб бераман.**

«Қийин» саволлар

Бундай саволлар қоида тарихида кўп ҳолларда маърузачини қийин аҳволга солиб қўяди. Лекин уларга ҳам жавоб бериш керак.

✳ **«Тузоқли» савол**

Маърузачи саволга жавоб бера олмаслигини билган киши бундай савол беради. Бундай саволларга энг яхши жавоб – истехзо.

С. Михалков Италияда эканлигида ундан сўрашди: «Нега сиз таниқли одам бўлсангиз ҳам Сталин даврида тирик қолдингиз? Д. Кугултинов қатағон қилинган, аммо сиз четлаб ўтилгансиз?» «Ҳатто энг ёвуз браконерлар ҳам ҳамма кушларни отиб ўлдириша олмайди», деб жавоб берди С. Михалков.

Бу рақибни спикерни самарасиз мунозарага тортиб олишига тўсқинлик қиладиган классик қайтариш техникаси.

* Қарама-қарши савол.

Тингловчининг фикрини рад этишга интилаётган савол. Бундай вақтда оратор мисол учун: Нега десангиз..., бир муддат... Бундай саволларга билдирилган нуқтаи назарнинг тўғрилигини тан олиш орқали жавоб бериш яхшироқ.

* Келишмовчилик туғдирадиган савол.

Тингловчининг сўзини рад этишга интиладиган савол, масалан: нега бунақа деяпсиз ..., нега ...? Бундай саволларга билдирилган нуқтаи назарнинг тўғрилигини тан олиш орқали жавоб қайтариш самарали бўлади.

Мисол

- Ҳа, бундай қарашлар ҳам мавжуд.
- Мен бу фикрни кўп эшитганман, у жуда кенг тарқалган.

Аммо кейин бу нуқтаи назарни фақат мумкин бўлганлардан, мавжудларидан бири сифатида кўрсатиш керак.

Мисол

Лекин мен бошқача нуқтаи назарга эгаман. Позициям менга янада тўғри кўриняпти. Мен ўз далилларимни такрорламоқчи эмасман.

* Блокловчи савол.

Блокловчи савол тингловчи атайлаб сўзловчини чалғитиш ёки «ўзини кўрсатиш» учун берилади. Бундай ҳолларда сиз унга худди шундай «ақлли» жавоб беришингиз мумкин.

Мисол

Кўряпсизми, йигит, бизнинг интеллектуал тараққиёт асримизда, ҳар бир шахс утопик субъективлик мезонларига асосланса ҳам, онгнинг ёлғон мурасиси унга сабаб бўладиган натуралистик тенденциялардан юз баробар муҳимроқдир.

Баҳслашиш техникаси

Мулоқот маданияти кўп нарсани талаб қилади:

- суҳбатдош шахсиятига ҳурмат;
- бошқа одамни тинглаш ва эшитиш қобилияти;
- низони тўғри ҳал қилиш қобилияти.

Ҳар қандай фаолият соҳасидаги ҳар бир мутахассис ҳаётий муаммоларни ижобий ва самарали ҳал қилиши, исботлаши ва ишонтириши, ўз фикрларини оқилона ҳимоя қилиши ва рақиб нуқтаи назарини рад этиши, полемик маҳоратнинг барча жанрларини эгаллаши лозим. Бу ўз миждозини ҳимоя қиладиган адвокат, учрашув ёки муҳокамани бошқарувчи менежер ва музокарачи учун муҳим саналади.

Баҳс – бу ҳар ким ўз фикрини ҳимоя қиладиган бирор бир мавзу ёки муаммо ҳақидаги мунозара. Мунозара оммавий ёхуд шахслараро бўлиши мумкин. Шунини ёдда тутиш керакки, баҳсда ҳар доим етакчи томон савол беради, шунинг учун иложи борида ташаббусни қўлингизда ушлаб туришга ҳаракат қилинг.

Сукрот баҳс-мунозараларда рақибларига қараганда кучлироқ бўлган. Шу сабабли уни тез-тез калтаклаб, сочидан судраб масхара қилишган. Аммо у ҳаммасини эътиборсизлик билан қабул қилди. Бир кун у омма олдида жуда кучли зарбага учради ва бунга ҳам чидаш берди. Саҳнадаги бўлган воқеалар-

ни кузатиб турганлардан бири Суқротнинг бу хатти-ҳаракатидан ҳайрон қолди. Суқрот қаршисидагиларга шундай жавоб қайтарди:

– Агар эшак мени туёғи билан тепса, уни судга берармидим?

Суқрот ҳикмат излаб, шоирлар, файласуфлар, хунармандлар билан бир неча бор суҳбатда бўлган. У тезда кўп нарсани тушуниб етди: «Одамлар ўз ишларида яхши бўлишларига қарамай, уларнинг ҳар бири ўзини ҳамма нарсада, ҳатто энг муҳим масалаларда ҳам ўзларини энг доносиман деб бйлишади ва бу алданиш улардаги бор доноликка ҳам соя солади».

Бу баҳслардан сўнг, баъзи афиналиклар Суқротдан нафратланишган бўлса, бошқалари уни ҳақиқатан ҳам файласуф деб билишган. Лекин Суқротнинг ўзи ҳеч қачон донишмандликка даъво қилмаган. У ҳақиқатнинг эгаси эмаслигини ҳаммадан олдин тушуниб етганди.

Аммо шундай буюк файласуфнинг ҳаёти фожиали тарзда якунланди. У жуда машҳур бўлишига қарамай, судга беришди. Уни барча фуқаролар ҳурмат қиладиган худоларни тан олмаганликда, шунингдек, янги худоларни улуғлашда айблашди. Афиналиклар уни одамларни доимо «синовдан ўтказгани», уларнинг жаҳолатини фoш қилганини, унинг ортидан эргашган ёшлар ҳам ўз оқсоқолларини «синовдан ўтказгани» боис уларни ноқулай аҳволга солиб қўйганлигини кечиришмади. Амалдорлар Суқротнинг «хушмуомала» истехзосига дош беролмай, уни ўлимга ҳукм қилишди. Суқрот қамоқдан қочиши ҳам мумкин эди, аммо у барибир ўз тамойилларига охиригача содиқ қолди ва ўзига келтирилган захар косасини ҳеч иккиланмасдан сипқорди.

Сукрот заҳарли идишни қўлига олганида, бир шогирди ундан сўради:

– Устоз, нега гуноҳингиз, ҳеч бир айбингиз бўлмаса ҳам ўлмоқчисиз?

Бу саволга Сукрот шундай жавоб қайтарди:

– Аҳмоқ! Мени айбдор бўлиб ўлишимни хоҳлайсанми?

Нутқ хатти-ҳаракати қоидалари

Тингловчиларга эътибор қаратиш, уларда қизиқиш уйғотинг.

Узр сўрамасдан нутқ хатти-ҳаракати ҳақида бирор нарса тушунтиринг.

Тинч ҳолатда қизиқиш билан гапиринг.

Тез-тез суҳбатдошингизга мурожаат қилинг, уни исм-шарифи билан чақирмасликка ҳаракат қилинг.

Партнёрингиз томонидан билдирилган фикр ёки ўз маърузангиздаги сиз учун энг муҳим бўлиб туюлган жиҳатни ривожлантиришга ҳаракат қилинг, айниқса, баҳс-мунозарали мавзуларни.

Ёдда тутинг!

Мунозарани олиб боришдаги нутқ этикаси қуйидагиларни ўз ичига олади:

• мулойим сўзлаш, саломлашиш ва хайрлашув сўзлари;

• кечирим, миннатдорчилик, келишув, маъқуллаш, мақтов ифодаси;

• рақиб сўзларини охиригача тинглаш, ўз далилларини келтира олиш, мунозара мавзуларини такрорлаш ва иқтибос келтириш.

Эшитиш қобилияти

Мулоқотнинг муваффақияти нафақат сўзлашиш қобилиятига, балки оз даражада тинглаш қобилиятига ҳам боғлиқ. Тинглаш инсоний муносабатлар табиатини белгилайди. Тинглаш маълум кўникмаларни талаб қиладиган фаол жараён ҳисобланади, чунки биз тингловчимиз билан мулоқот қилиш жавобгарлигини биргаликда баҳам кўраемиз.

Маълум бўлишича, замонавий раҳбарлар ҳар кунги иш вақтларининг 40 фоизини эшитиш учун сарфлашади ва бу жараённинг самарадорлиги (ахборотни идрок этиш аниқлиги, нутқ маданияти, тушуниш эффекти ва бошқалар), қоида тариқасида, атиги 25 % га яқин экан. Бу қуйидаги сабабларга боғлиқ:

- ҳар қандай фаолият вақтида нутқни тушунмасдан қабул қилиш;
- овозли нутқнинг фақат алоҳида қисмларини бўлақларга бўлиб қабул қилиш;
- хабар мазмунини танқидий таҳлил қила олмаслик ва фактлар ўртасида боғлиқлик ўрнатиш имконияти йўқлиги сабабли тор идрок қилиш.

Нега эшитиш керак? Бу савол оғзаки тақдимот вақтида суҳбатдошнинг сўзларини ва бошқаларни тинглаш орқали нотик ўзи учун қандай фойда олишини баҳолашга ёрдам беради.

Қуйидагилар фойдали бўлиши мумкин:



✳ **Маълумот олиш.**

Бу профессионал фаолиятда тинглашнинг асосий мақсади ҳисобланади, аммо ўзингиз учун фойдали маълумотларни нафақат бизнесда, балки дўстона мулоқотда ҳам тўплашингиз мумкин.

✳ **Ўйин-кулги.**

Бу инсоннинг энг муҳим эҳтиёжларидан биридир. Ўйин-кулгига бой суҳбатлар оддий диалог тарзидаги радиоэшиттиришларда ва телевидениенинг турли кўнгилочар шоу дастурларида бўлади.

✳ **Илҳом.**

Кўпинча инсон маълумот олиш, ўз билимларини ошириш учун эмас, балки илҳом олиш учун тинглайди. Бу ҳам инсон эҳтиёжларидан биридир.

✳ Факт ва ғояларни таҳлил қилиш.

Нутқни тўлиқ тушуниш ва олинган маълумотни мавжуд тажриба ва билимлар таркибига киритиш учун керак.

✳ Нутқни яхшилаш.

Бошқаларнинг нутқини кузатиш инсонни ўз нутқига диққатли бўлишга ўргатади.

Вазифа

Саволлар ҳужуми.

Юлиан Семёновнинг «Баҳорнинг ўн етти лаҳзаси» романидан олинган қуйидаги парчани ўқинг ва саволларга жавоб беринг.

Бир вақтлар Штирлиц Берлиндаги, совет элчихонасидаги қабул маросимига Шелленберг билан бирга борган эди. Ўшанда у ёш совет дипломати билан сиёсий разведка шефи ўртасидаги инсоннинг тумор, афсун, нишон ҳақидаги, элчихона секретарининг айтишича, бошқа «ваҳшиёна бемаъни одатлар»га ишониш ҳуқуқи тўғрисидаги баҳсларига одатдагидай қовоғини уйиб қулоқ солиб турган эди. Бу хушчақчақ баҳсда Шелленберг одатдагича ўзини одобли сақлар, ўз гапини исбот этар ва баъзан ён босиб ҳам қўярди. Унинг рус йигитини баҳсга тортаётганини кўриб, Штирлиц жуда аччиқланди. «Чироқ ёқиб душманни кузатмоқда, – ўйларди у. – Инсон характери баҳс пайтида жуда яхши билинади, бунга эса Шелленбергдек уста одам йўқ, албатта».

– Агар бу дунёдаги ҳамма нарса сизга тушунарли бўлса, – давом этарди Шелленберг, – унда сиз, табиийки, инсоннинг туморга ишончини рад қила олишга ҳақингиз бор, албатта. Аммо ҳамма нарсанинг ҳам тагига ета олганмисиз? Мен мафкурани эмас, физика, химия, математикани назарда тутяпман... – Фи-

зик ва математиклардан қайси бири, – ҳаяжон билан гапирарди элчихона секретари, – бўйнига тумор осиб ишга киришган экан? Бундайини топа олмай-сиз. «Гапни савол билан тугатиши керак эди, – деб қўйди Штирлиц ичида, – у эса ўзини тута олмай ўз саволига ўзи жавоб қайтарди. Баҳслашувда савол бериш муҳим нарса: шунда рақиб кўзга ташланиб туради, бунинг устига савол беришда жавоб қайтариш мураккаброқ иш...» – Балки физик ёки математик тумор тақар-у, лекин буни ҳеч кимга билдирмас? – сўради Шелленберг. – Ёки бундай имкониятни рад этасизми?

– Имкониятни рад этиш гўллик бўлади. Имконият категорияси истиқбол маъносига тенгдир. «Яхши жавоб берди, – хаёлидан ўтказди Штирлиц. – Аммо сал усталик қилиши керак эди. Масалан, «Сиз бунга қўшилмайсизми? – деб сўраш керак эди. У буни сўрамади ва яна ўзини зарба остига қўйди».

– Балки туморни ҳам мавҳум имконият категориясига киритишимиз керақдир? Ёки сиз бунга қаршимисиз? Штирлиц ёрдамга келди. – Немислар вакили баҳслашувда ғолиб чиқди, – хулоса қилди у, – аммо адолат юзасидан тан олиш керакки, Германиянинг ажойиб саволларига Россия ҳам яхши жавоб қайтариб турди. Бир мавзуни тугатдик, аммо агар руслар вакили ташаббусни ўз қўлига олиб, саволлар билан ҳамлага ўтганда бизнинг аҳволимиз қандай бўлишини Худо биларди... «Ука, тушундингми?» – Штирлицнинг кўзларида худди шу савол чакнаб турарди ва рус дипломатининг бир зум тикилиб қолганидан Штирлиц берган сабоғи тушунарли бўлганлигини пайқади... »

Штирлиц айтган полемиканинг «дарси» нима эди?

Суҳбатдаги ташаббус кимнинг қўлида эди? Нима учун?

Суҳбат иштирокчиларидан ким ҳужум, ким эса ҳимоя қилди?

Ким низо учун энг қулай шартларга эга эди? Нима учун?

Штирлиц суҳбатни тугатиш учун қандай ҳийла ишлатди?

Ҳикматли сўзлар

• Мунозара ғалаба ҳақида бўлиши эмас, балки ғалаба қозониши керак.

Ж. Жоуберт

• Баҳс-мунозаралар баёнот нотўғри эканлигини англатмайди, аксинча, умумий келишув унинг тўғрилигини билдиради.

Б. Паскал

• Баҳсда ютиб бўлмайди. Агар сиз баҳсда ютқазган бўлсангиз, демак, ҳақиқатан ҳам мағлуб бўлгансиз; агар сиз ғалаба қозонган бўлсангиз, демак, яна мағлубиятга учрагансиз.

Д. Карнеги

• Суҳбатдошингиз билан кўчанинг қайси томонидан юриш кераклигини баҳслашманг. У хоҳлаган йўлни кесиб ўтинг, аммо ўзингиз истаган жойга олиб боринг.

НН

• Ҳақиқат сўзловчининг сўзида эмас, балки тингловчининг қулоғидадир.

Шарқ ҳикматларидан

- Яхши менежер ҳеч бўлмаганда гапира оладиган даражада тинглай олиши керак. Кўпгина одамлар ҳақиқий мулоқот икки томонлама жараён эканлигини тушунишмайди.

Ли Якокка

- Агар сиз ишхонангиздаги ҳамкасбларингизда яхши ишлаш ва ташаббускор бўлиш истагини уйғотмоқчи бўлсангиз, аввал диққат билан тинглашни ўрганинг.

Ли Якокка

ЎНИНЧИ БОБ НУТҚ ФАОЛИЯТИНИ БАҲОЛАШ

Қандай ижрони самарали деб ҳисоблаш мумкин? Самарадорликни турфа хил омма чиқишларида ҳар хил тушуниш мумкин.

– Ишончли нутқда, – дейди П. Сопер, – самарадорликка фақат муҳолифат партиясининг икки ёки уч тарафдори ишонганида эришилади. Ахборот нутқларида самарадорлик материалнинг равшанлиги ва унинг қанчалик яхши эслаб қолинишига боғлиқ.

Протокол-одоб ва кўнгилочар нутқларда самарадорлик маърузачини тинглаш ва унга қараш қанчалик ёқимли бўлганлиги, қанчалик ақлли эканлиги, шунингдек, одоб-ахлоқ қоидаларига қандай риоя қилинганлиги билан белгиланади.

Маърузачиларнинг оммабоп чиқишлари самарали бўлади ва керакли маълумотларнинг тўғри дозаси туфайли машҳурликка эришилади.

Аниқланишича, тингловчиларга камида 30% янги, 40% мажбурий ва 30% дан ортиқ бўлмаган маълумотни тақдим этувчи спикерлар оммалашиб бормоқда. Бундай маърузачилардан тингловчилар 70% материални ўрганадилар.

Янги маълумотларнинг 30% дан камини ва кераксиз маълумотларнинг 30% дан кўпроғини тақдим этувчи маърузачилар оммабоп деб ҳисобланади, шунинг учун уларнинг тингловчилари материалнинг атиги 30% ини ўзлаштиради. Спикернинг машҳурлиги томошабинларнинг у билан яна учрашиш истаги билан ҳам белгиланади.

Ёдда тутинг!

☉ Ахборот нутқлари ҳар доим самарали бўлади.

☉ Агар нутқ аудиториянинг ярмидан кўпини жалб қилган бўлса, самарали бўлади.

Шунингдек, сиз оммавий нутқни «техник жиҳатдан» баҳолайсиз. Бундай баҳолаш маърузачи учун жуда муҳим, чунки у ўз фаолиятининг кўшимча иш, такомиллаштириш ва тузатишни талаб қиладиган томонларини кўришга имкон беради.

Маърузачининг ўзини ўзи баҳолаши

Маърузадан сўнг нотикнинг қуйидаги саволларга жавоб бериб, ўз ораторик тажрибасини баҳолаши мумкин.

1. Мен томошабинлар эътиборини ўзимга жалб қила олдимми?

2. Нутқ давомида томошабинлар диққатини бир жойда ушлаб тура олдимми?

3. Мен қоидаларга амал қилдимми?

4. Барча хоҳлаган нарсаларимни айтдимми?

5. Хулосада мен асосий фикрни таъкидладимми?

6. Мен саросимага тушиб қолдимми ёки мавзудан четлашдимми?

7. Мен ўзимга ишондимми, ёки тингловчиларда ваколатимга нисбатан шубҳа пайдо бўлишига имкон бердимми?

8. Бу аудитория билан яна сўзлашишни хоҳлайманми?



Саволларнинг жавоблари ўн баллик тизимда баҳоланади:

- ҲА – 10 балл
- ЙЎҚ – 1 балл
- қолган жавоблар 1 дан 10 баллгача баҳоланади.

Ёдда тутинг!

• Агар сиз 50 баллдан кам тўплаган бўлсангиз, натижангиз муваффақиятсиз деб ҳисобланади.

• Қайси параметрлардан паст балл олганингизни аниқланг ва хатолар устида ишланг.

Тингловчиларнинг эксперт баҳоси

Қуйидаги саволларга жавоб бериш орқали оратор нутқини тингловчилар ҳам баҳолаши мумкин.

1. Нутқнинг бошланиши муваффақиятли бўлдими?
2. Тақдимот давомида драма бўлдими?
3. Мисоллар ва тасвирлар муваффақиятли бўлдими?
4. Овоз баланглиги етарли бўлдими?
5. Тезлик етарли даражада бўлдими?
6. Тингловчиларга тушунарли бўлиши учун тил ва тақдимот услуби етарли бўлдими?
7. Нутқ муваффақиятли якунландими?
8. Маърузачи белгиланган вақтга амал қилдими?
9. Нутқ жараёнида нотик ўзини яхши тутдими?
10. Тақдимот қизиқарли бўлдими?
11. Нутқ оригинал эдими?
12. Нутқнинг асосий ғояси аниқ бўлдими?
13. Тақдимот ишончли бўлдими?

Саволларга жавоблар ўн баллик тизимда баҳоланади:

- **ҲА** – 10 балл
- **ЙЎҚ** – 1 балл
- қолган жавоблар 1 дан 10 баллгача баҳоланади.

Бу баллик тизим ҳар қандай оммавий чиқиш учун ишлатилиши мумкин, лекин кўнгилочар нутқларни баҳолашда 12 ва 13-саволлар ҳисобга олинмайди.

Ёдда тутинг!

• Агар нотик максимал баллнинг камида учдан икки қисмини (камида 86) тўплаган бўлса, нутқ муваффақиятли деб ҳисобланади. Ўз-ўзини баҳолашдан келиб чиққан баллар тингловчиларнинг эксперт баҳоси билан бирлаштирилади.

Вазифа

А. Ширвиндтнинг 3. Гердт юбилей оқшомидаги нутқини эксперт баҳоси нуқтаи назаридан таҳлил

қилинг. Нутқда ишлатилган нутқ техникасига эътибор беринг.

Дўстлар!

Айни дамда бизнинг ҳаётимизнинг мафтункор беагаи – Зинови Гердт учун аталган рамзий қадаҳни кўтаришга изн беринг!

Ҳаваскорликнинг улкан ғалабаси даврида, юқори профессионалликнинг ҳар қандай кўриниши ақл бовар қилмайдиган даражада бўлади. Гердт юқори билимга эга, кўп қиррали санъаткор. Ўйлашимча, Гердт артист бўлмаганида ким бўлар эди?

Агар у артист бўлмаганида ажойиб дурадгор ёки жарроҳ бўларди. Самолёт ёки болта ушлаб турган Гердтнинг мохир, кучли кўллари, бизнинг гўдаклик давримизда камдан-кам учрайдиган мўъжизавий ходиса. Чиройли Гердт кўллари бу мохир уста, актёрнинг кўллари дир.

Агар у артист бўлмаганида, албатта шоир бўларди. Чунки у нафақат чуқур шеърий табиатга эга, балки мен биладиган камдан-кам одамлардан биридир. У шеър ўқимади, лекин уларни ўзига хос нектар каби сингдиради (Агар сиз уйингизда шеърият кечаси уюштирганингизда – Александр Володин, Булат Окуджава, Михаил Козаков, Зинови Гердт – сиз оқ рангли ҳасадингиз билан кўк рангга айланардингиз).

Агар у санъаткор бўлмаганида, аниқ нозик, хайрихоҳ, ажойиб поп – пародист бўларди. Л.О.Утесовнинг миллионлаб инсонларнинг орасидан Гердтни севгани бежиз эмас эди.

Агар у пародист бўлмаса, қўшиқчи ёки мусиқачи бўлар эди. Мутлақ баяндалик, камдан-кам вокал қобилиятлари ва мусиқий билимлар бизга ўз Азнавуримизни беради. Фарқи шундаки, Гердт ҳам яхшигина овозга эга.

Агар у мусиқачи бўлмаганида, ёзувчи ёки журналист бўларди. Гердт нима ёзмасин, хоҳ ёшлигидаги поп монологи, хоҳ журналдаги мақоласи бўлсин, у ҳар доим индивидуал, жанр услуби жиҳатидан дадил ёзган бўларди.

Агар у ёзувчи бўлмаса, буюк шоу-бошловчига айланиши мумкин эди. Лекин, афсуски, телекўрсатувларимиз даражаси бизнинг Гердтни ҳали телевизор экранларида акс эттиришга қодир эмас.

Агар у шоумен бўлмаганида ҳам ноёб қобилиятли диктор бўла олган бўларди. Гердтнинг овози ҳали ўрганилмаган, лекин шубҳасиз санъатнинг энг қийин туридир. Унинг овозини тембр, интонация ва ўзига хос қирралари жиҳатидан бошқаси билан чалкаштириб бўлмайди. Бу хоҳ содда мультфильм, хоҳ «Ўн икки стул» ёки Шимолий денгиз мушукларининг ҳаёти ва муаммолари ҳақидаги ҳикоя бўлсин.

Артист бўлмаганида эди... Лекин у артист! Худо берган қобилиятга эга артист. Аминманки, Худо ҳам бўронли табиатнинг барча профессионал «комбинация»си билан у (Худо) Мелпоменага ва санъатга ҳамроҳ бўлган бошқа худоларга Гердтни беришдан мамнун бўлган.

Актёр Гердтнинг диапазони жуда катта.

Володинскда Чаплин чўққисига кўтарилган «Сехргар» ёки Илфовскийда Паниковскийнинг энг қудратли умумлашмасига етган Гердт қилаётган иши қанчалик кулгили бўлмасин, аммо у ҳар доим қайғули кўринишда бўлган. Албатта, нозик дид ва юқори интеллект унинг поп-дунёсидаги кино карьерасига халақит беради, лекин у бундан воз кечолмайди. «Жонли» театр Гердтни яқинда ўзиники қилди. Худди шу номдаги спектаклда унинг либосчиси бу ўйчан актёрлик техникаси, ғазабланган ритм ва

нутқ тезлигининг ажойиботларини кўрсатиб берди. У чарчаб нафас олиш учун пауза қилишни ўйлади, ammo бундай қилмади. Рухий бурилишни ўтказиб юбормай олдинга югурди. Гердтга ижодий муваффақият тилаш жуда ҳам соддалик ҳисобланади. Чунки унинг ўзи муваффақият тимсолидир. Унга абадий ёшлик келтириш учун курашга бордим – мана кўриб турганингиздек у ҳозир ўттиз ёшда бўлса-да, жуда ёш кўринади. Биз ҳаммамиз унга ёрдам беришни, уни асабийлаштирмаслик, унга ғамхўрлик қилишни хоҳлашимиз керак. Шунда у атрофидагилар ҳамда уни яратгандан ҳеч қачон норози бўлмайди.

Ҳикматли сўзлар

- Агар сиз оч одамга балиқ берсангиз, у бир кунга тўяди. Лекин унга балиқ овлашни ўргатсангиз, у бутун умр тўяди.

Ҳинд ҳикматларидан

- Мен сенатор жаноблари ёзилганларга кўра эмас, балки фақат ўз сўзлари билан гапиришни буюраман. Шунда уларнинг аҳмоқлиги ҳаммага кўринади.

Пётр Биринчи

- Ўз олдингизга мақсад қўйинг. Қўлингиздан келганча билим олинг, лекин кейин, Яратган учун эзгу амаллар қилинг. Бирор нарса ўз-ўзидан содир бўлишини кутиб ўтирманг. Бу осон иш эмас. Агар сиз тинимсиз меҳнат қилсангиз, жамиятда ўзингиз хоҳлаган ҳамма нарсага эришишингиз мумкин ва бунга ўзингиз ҳам ҳайрон қоласиз. Албатта, сизга берилган барча неъматлар учун Раббий Худодан миннатдор бўлинг.

Ли Якокка

- Фарзандларим нимани ўрганиш кераклигини сўрашганда, мен доимо гуманитар фанлар бўйича яхши таълим олиш керак, деб жавоб бераман...Энг асосийси адабиёт соҳасидаги билимларнинг мустаҳкам пойдеворини қўйиш, оғзаки ва ёзма нутқни раво билишдир.

Ли Якокка

- Риторика – инсонлар онгини назорат қилиш санъатидир.

Платон

ИЛОВАЛАР

ВАЗИФАЛАР ЖАВОБИ

БИРИНЧИ БОБ

Вазифа

1. Бу ерда аниқлик киритиш (зарур) муҳим
2. Шу сабабли
3. Мен бу ҳақда айтмоқчиман ...
4. Мутахассисларнинг фикрича
5. Ушбу лойиҳа иштирокчилари
6. Алоҳида эътибор қаратиш керак
7. Биз имкониятга эга бўламиз (қўлга киритамиз)
8. Ўзининг самарадорлигини кўрсатди
9. Биз буни муҳим (зарур) деб ҳисоблаймиз
10. Бу ерда сиз сотиб олишингиз (харид қилишингиз) мумкин
11. Бу товарларнинг нарҳини сезиларли даражада пасайтиришга ёрдам беради.

УЧИНЧИ БОБ

Вазифа. Мен телевизорни нима учун яхши кўраман? (вариант)

* Кириш

1. Бугунги кунда ҳамма телевизорни яхши кўради.
2. Телевизор томоша қилиш мароқли.
3. Телевизор – дам олишнинг арзон ва бепул усули.

(Кириш ва асосий қисм ўртасидаги боғланиш)

✳ **Асосий қисм.** Мен телевизорни нима учун яхши кўраман?

1. Мен телевизор кўрсам, дам оламан.

2. Телевизорни кечаси ва эрта тонгда кўриш мумкин.

3. Хотиним бу вақтда менга халал бермайди (турмуш ўртоқ ва болалар. ТВ оиланинг йиғилишига имкон беради).

4. Телевизор инсонни ташвишлардан чалғитади.

4.1. Телевизор стрессдан халос бўлишга ёрдам беради.

4.2. Телевизор кундалик ҳаётда бўлаётган воқеликларни ёритади.

4.3. Телевизор – ёлғизликка малҳам бўлувчи восита / ТВ мулоқот иллюзиясини яратади.

5. Телевизор дунё ҳақида маълумот беради.

5.1. ТВ инсоннинг тиббиёт, ҳуқуқ, адабиёт соҳасидаги билимларини оширади.

5.2. Телевизор эстетик билимларни олиш учун асос яратади.

5.3. Диний дастурлар ахлоқ ва маданиятни шакллантиради.

5.4. Муסיқий дастурлар замонавий муסיқаларни намоиш этади.

5.5. Телевизорда тақдим этиладиган рекламалар маълумот манбаидир.

✳ **Хулоса**

Бугунги ҳаётимизни телевизорсиз тасаввур қилиб бўлмайди.

ТЎРТИНЧИ БОБ

Вазифа. Мен нима учун ўз шаҳримни яхши кўраман? (вариант)

© Ҳодиса, вақт ва жой ҳақида

Ҳар биримиз ўз уйимиз, ўз кўчамиз, ўз худудимизда яшаймиз. Аммо биз ҳаммамиз бир шаҳарда яшаймиз. Эנסке кўчалари бўйлаб сайр қилинг, боғлари ва майдонларида юринг, шинам ҳовлиларда ўтиринг. Биз ҳаммамиз номаълум хиёбон, номаълум майдон ва ҳар бир кўчага яқин бошқа жойларни яхши биламиз. Агар биз бирор ерга кетадиган бўлсак, ўз шаҳримизга қайтиш ҳар доим биз учун бахт ҳисобланади. Нима сабабдан? Бунинг сири нимада?

*** Қизиқишни рағбатлантириш.**

Мен кўплаб каттаю кичик мамлакатларда ва шаҳарларда бўлдим. Яқинда телевизор орқали кўплаб шаҳарларни кўрдим ва қайси шаҳар энг яхши эканлигини билиб олдим. Сиз бу борада нима деб ўйлайсиз?

*** Муаммо, зиддият, қарама-қаршиликларни ҳал қилиш.**

Москваликлар мамлакатнинг энг яхши шаҳри Москва эканига аминлар, Петербургликлар эса Петербургни энг яхши шаҳар деб билишади. Москва ва Санкт-Петербург ўртасидаги бу тортишув бир неча асрлардан буён давом этиб келмоқда. Бутун эса «учинчи пойтахт» унвонини талаб қила бошлаган Нижний Новгород уларга кўшилди. Бу баҳсда қайси бири ҳақ? Қайси шаҳар энг зўр? Келинг, яхшиси буни холисона кўриб чиқамиз.

✳ **Объектни намоиш қилиш.**

Менинг қўлимда эски бир нишон бор. У камида 30 ёшда. Унда тоғ ёнбағрида ётган кўзада сув оқаётгани ва ёзув остида «Энск» тасвирланган. Бу шахримизнинг биринчи пиктограммаларидан биридир. У камдан-кам учрайди, коллекционерлар уни излаб топишади. Бу эса менга тасодифан келиб қолган. Нега ҳозирда Энск нишонларини сотувда кўрмаймиз? Биз ўз шахримиз билан фахрланмаймизми? Бизда фахрланадиган нарса йўқми? Йўқ, асло ундай эмас.

✳ **Ўзингиз ҳақингиздаги ҳикоя, шахсий тажрибангиз, ҳаётингиздан мисоллар.**

Менинг оиламдагиларнинг ҳаммаси Энсқда туғилган. Бобом ва бувим, онам ва отам бошқа барча қариндошлар ҳам Энсқда туғилиб ўсган. Бобом Энсқдан урушга кетган, кейин вайрон бўлган шаҳарни қайта қурган, бу ерда бувим билан учрашган. Отам билан онам ҳам шу ерда учрашишган экан. Мен ҳам бу ерда рафиқам билан учрашдим, болаларим шу ерда туғилишди. Оиламизнинг бутун ҳаёти шу ерда, ўз шахримизда ўтди. Шаҳар бизнинг кўз ўнгимизда ривожланди. Эҳтимол, шунинг учун ҳам ҳаммамиз киндик қонимиз тўкилган Энсқимизни жуда яхши кўраммиз. У ҳақиқатан ҳам севишга арзийдиган шаҳар.

✳ **Машҳурлар ҳаётидан иқтибос, тарихий эпизод**

Буюк рус подшоҳи ва ислоҳотчиси Пётр Биринчи флот қурилиши учун Энсқни танлагани тасодиф эмас эди, чунки унга шаҳар жойлашган ер жуда ёққан. Бундан ташқари, унинг аҳолиси Россия учун ҳарбий кемалар қуриши мумкинлигига ишонган.

Ва мен ҳам сира адашмаяпман. Бу шаҳарда кемалар қурилди ва Энск Россиянинг муҳим ҳарбий ва саноат марказига айланди. Биз Энск ўлкасида яшаган аждодларимиз ва унинг шонли тарихи билан фахрлансак арзийди.

*** Машҳур ва ҳаммага маълум бўлган маълумот манбасига ҳавола.**

Кеча яна марказий телевидениеда шаҳримиз кўрсатилди. Ва бу тасодиф эмас, сабаби Энскнинг мамлакатимиз ҳаётидаги аҳамияти тобора кучайиб бормоқда. Биз ҳақли равишда ўз шаҳримиз билан фахрлансак бўлади.

*** Риторик савол.**

Бизнинг орамизда ким шаҳаримизни севмайди? Эҳтимол, бундайлар йўқдир. Бўлмаса, нега биз уни севамиз? Эҳтимол, ҳамма ўз шаҳрини ўзига хослигию, ўзи учун муҳим бўлган нарсаларнинг борлиги боис севар.

Топшириқ

Тўғри жавоблар – 8, 9, 11, 12, 13, 14.

БЕШИНЧИ БОБ

Вазифа (вариант)

*** 1-вазият.** Ишдан қандай жавоб олиш керак (менежер билан суҳбат)

Ариза берувчининг муваффақиятсизлиги унинг 1-қоидани (Ҳомер қоидаси) бузганлиги билан боғлиқ. Биринчидан, унинг далиллари орасига заиф далил кириб келди (эри иши кўп бўлгани учун қўйиб юборилмади). Бундан ташқари у битта бўлса ҳам кучли далилга эга эмас эди. Унинг раҳбари билан

бўлган баҳси (опа синглиси билан учрашиш керак) кучлилиқ даражасига кўра ўртача ҳам эмас эди.

*** Тўғри вариант!**

– Виктор Павлович, бугун мен ишга бир соат олдин келдим ва тушлиқ қилмасдан ишладим, шунинг учун эртароқ амалдаги бугунги ишимни тугатдим.

– Бу ишингиз мақтовга сазовор, албатта. Лекин ишдан эрта кетишингизга нима сабаб бор?

– Гап шундаки, синглим болалари билан келяпти. Мен уни кутиб олишим керак. Шунинг учун сиздан 2 соат олдин ишдан рухсат сўрамоқчиман.

– Демак, вазифалар аллақачон бажарилган, шундайми?

– Ҳа. Агар сизда қандайдир шошилиш топшириқ берилиб қолса, бошқа ходимларимиз уни бажаришга ваъда беришди. Мабодо, агар улар топшириқни кўнгилдагидек қила олишмаса, мен эртага эрта келиб сиз келгунингизча ҳаммасини бажариб, тайёрлаб қўяман.

– Икки дақиқа.

– Эҳтимол, кўп нарсалар ...

– Ҳозир мен сизга ёрдам беришга ҳаракат қилман. (Телефонга кўнғироғи орқали).

– Салом, диспетчер? Бизга бир ярим соатга Газел автомобилени бера оласизми? Берасизми? Раҳмат ... Асосий киравериш йўлагида машина бўлади.

– Вой, катта раҳмат сизга!

Агар сиз ушбу суҳбатни изчил таҳлил қилсангиз, 1-қоидадан (Ҳомер қоидаси) усталик билан фойдаланилганлигини кўришингиз мумкин. Биринчидан, бир нечта кучли далиллар келтирилган: ҳам иш бажарилди, ҳам керакли вақтдан олдин якунланди. Кейин ўртача баҳс (етакчи нуқтаи назаридан) ундаги куч – сингил билан учрашиш керак аргументининг

келтирилишида. Ва охиридаги энг кучли далил бу: тўсатдан шошилиш топшириқ берилган тақдирдаги келишув.

✳ 2-вазият. Қабулда.

Меҳмон ичкарига кирмоқчи бўлиб туриб олди, котиба эса сўзини давом эттиряпти. Бунда қарама-қаршилик пайдо бўлди. Котибнинг тамойилларига бундай риоя этилиши 6-сонли қоидани бузганлик билан изоҳланади: котибага эътибор бермай, у қабулхоначи мақомини камситди, чунки унинг вазифаларига ташриф буюрувчилар оқимини тартибга солиш ҳам киради.

Вазиятни котибага тушунтириб, имзо чекувчилар рўйхатига ўзгартириш киритишни сўраш орқали газаб ва жанжалдан осонликча қочиш мумкин эди. Яъни унинг мақомига хурмат кўрсатиш кифоя қиларди.

✳ 3-вазият.

Автомобил эгаларининг муаммолари.

Ушбу вазиятда 2-қоида (Сукрот қоидаси) қўлланилган. Кеч қолган ходим раҳбарининг берган иккала саволига ҳам ижобий жавоб берди. Унга 9-қоида қийин вазиятдан чиқишга ёрдам берди. Бўйсунувчи ҳамма учун умумий бўлган нарсадан, яъни машиналар тўхташ жойидаги қийинчиликлар тўғрисидаги муаммо билан бошлади.

Топшириқ.

Рақамлардан фойдаланиш (вариант)

1. Ўтган йили вилоятимизда электр энергияси ишлаб чиқариш 50 фоизга (икки баробар) камайди.
2. Тўғри.

3. Олимлар ақлий меҳнат билан шуғулланадиган одам кунига камида 8 соат (тахминан 9 соат) ухлаши кераклигини ҳисоблаб чиқишди.

ОЛТИНЧИ БОБ

Вазифа

Тўғри жавоблар: 1 – баланд, 2 – юқори, 3 – олижаноб, 4 – осон, 5 – хусусан, 6 – индивидуал, 7 – шахсий, 8 – маҳаллий, 9 – ўзига хос, 10 – эгри, узилган чизиқ, 11 – билвосита, 12 – яширин, ёпик, 13 – яширин, 14 – билвосита, 15 – аччиқ, аҳмоқ

Вазифа (вариант)

1. Агар сиз опа-сингилларнинг барчасига ёқилғи берсангиз, у ҳолда электр энергиясини тақсимлашда адолатсизлик бўлади.

2. Дарвозадан навбат олгач, фирма бошқа етказиб берувчиларга мурожаат қилди.

3. Тижорат дўконлари энди бир тийинга тенг.

4. Ростини айтсам, почта орқали юборилган пул узоқ вақтда етиб келади.

5. Қалбан хоҳламасак ҳам нарсаларимизни йиғиб, йўлга чиқдик.

6. Менимча, бу ҳужжатда бир нечта бюрократнинг кўли бор эди.

7. Биз тош девор каби режиссёримизнинг орқасида турибмиз.

Вазифа (вариант)

1. Бундан ташқари, ушбу ҳужжатни имзолаш префектнинг ҳам ҳуқуқидир, бу битим тузиш имкониятини инкор қилади.

2. Яқин ўтмишда ҳудудий тузилмалар умуман ҳисобга олинмаган.

3. Ислоҳот бир вақтнинг ўзида эски ва янги тузилмаларнинг мавжудлиги билан амалга оширилади. (Ислоҳот эски ва янги тузилмаларнинг ҳамоҳангликда яшаши билан амалга оширилади).

4. Матбуот сайлов натижаларига ижобий баҳо беради.

5. Ишончли манбаларга кўра, Миллий бирлик тўғрисида Шартномани имзолаш режалаштирилмоқда.

6. Товар биржалари акциядорлик жамиятлари сифатида шаклланди.

7. Компанияда махсус маркетинг бўлими йўқ ва барча вазифаларни ҳалигача муҳандис бажаради. (Компанияда бозорни тадқиқ қилиш бўйича махсус бўлим йўқ ва барча вазифаларни маркетинг муҳандиси бажаради).

Вазифа (вариант)

1. Ҳозирги вақтда иқтисодий сиёсат тобора ана шундай мақсадларга йўналтирилган бўлиши керак.

2. Бу вазифаларни янги иқтисодий тизим яратишдан бошқа нарса ҳал қила олмайди (бу вазифаларни янги иқтисодий тизим яратмасдан туриб ҳал қилиб бўлмайди).

3. Банк тўловлари уч ойгача кечиктирилди.

4. Асар муаллифининг кузатувиغا кўра, бундай таҳлилга эҳтиёж ҳали ҳам юқори.

5. Энди асосий омил сифатида инсон омилидан фойдаланиш муҳим аҳамият касб этади.

6. Ўзгаришлар келгуси йилнинг бошида содир бўлиши мумкин.

7. Босим сиёсатидан кўрқмай, депутатлар марказга қўшилмадилар ва Федерация субъектининг суверенитетини тасдиқловчи махсус қарор қабул қилдилар.

Вазифа

Янги рекламалар қандай тузилганини пайқадин-гизми? (Риторик савол).

Ҳар куни уларнинг оҳанглари янада ёқимлироқ ва таъсирли бўлади.

(Тугатиш)

Олдин таклиф қилинган жой бизга ҳозир керак. Буни қачон маслаҳатлашганимиздан қатъи назар ҳозир тавсия этилади (Антитеза, анапҳора).

Улар бу таклифни шундай ёзишди:

«Биз ҳурматли харидорларимиз эътиборини шўрланган сельдга қаратмоқчимиз».

Энди:

«Ҳар доим ва ҳамма жойда бизнинг нозик сельдни келтиришларини талаб қилинг!»

Ва эртага шундай бўлади:

«Ҳой, сиз! Ҳар куни эрталаб кўзингизни очганингиздан бизнинг сельднинг орқасидан югуринг!»

(Гипербола)

ЕТТИНЧИ БОБ

Вазифа (вариант)

Афоризмлар ёрдамида аниқ ва мавҳум тостлар ёзинг.

Шундай дейишган: ҳамма нарсани ҳаётдан олинг, лекин ҳар доим қаердан нима олганингизни эсланг. Мен олижаноб, қувноқ ва инсофли инсонлар орасида бахтли ва тинч-тотув ҳаёт кечираётган бу меҳмондўст уйни хонадон соҳиблари сабабли ҳар доим эслайман.

Айтишларича, дунё ҳар кимга ўз қиёфасини кўрсатадиган кўзгу. Қошларини чимирса ҳаёт аччиқ кўринади, қоқиласиз. Табассум билан боқсангиз, у сизнинг қувноқ ва ширин ҳамроҳингизга айланади. Келинг, табассум ва дўстлик учун ичайлик!

Вазифа (вариант)

Қуйидаги тезислар учун аргументларни кучайтириш усулларидан фойдаланиб, далилларни солиштиринг.

Сиз ҳар куни тишларингизни ювишингиз керак. Бун қадимги одамлар ҳам қилишган. Дастлаб махсус тиш пичоқлари, кейин тишларни тозалаш учун чўткалар асрлар тубида илдиз отган. Япониялик археологлар эса, миллодан аввалги Биринчи минг йилликка тегишли стоматологик буюмларни топишди.

САККИЗИНЧИ БОБ

Вазифа

1. Ёшлар, тайёр, кам маълумотга эга, инсонпарвар, қизиқувчан.
2. Ўрта ёшли, эркак, ўқитилган, маълумотли, техник, танқидий, душман.
3. Ўрта ёшли, тайёр, билимли, дўстона, ғайратли.
4. Ёшлар, тайёргарликсиз, савияси паст, танқидий, душман.
5. Кекса, урғочи, тайёр, кам маълумотга эга, танқидий, қизиқувчан.
6. Ўрта ёшли, эркак, дўстона.
7. Кекса, тайёр, ўқимишли, ғайратли.

ТЎҚҚИЗИНЧИ БОБ

Вазифа

Саволлар ҳужуми

1. Штирлиц таъкидлаганидек, полемика «дарси» шундан иборат эдики, совет дипломати «бу саволга тўхталиб ўтиши керак эди, лекин у бу саволга дош

беролмади». Мунозарада савол бериш жуда муҳим. Шундагина контрагент кўринади, бундан ташқари сўрашдан кўра жавоб бериш ҳар доим қийинроқ масала бўлган.

2. Суҳбат ташаббуси Шелленберг қўлида эди, чунки у тинимсиз савол бериб, баҳслашарди.

3. Шелленберг баҳсда ҳужумга ўтди ва ёш совет дипломатини ҳимоя қилди.

4. Совет дипломатида низо учун қулай имконият бор эди, чунки баҳс Совет элчихонаси ҳудудида бўлган эди.

5. Штирлиц томонларни яраштириш, мақташ, иккала рақибга илтифот кўрсатиш усулини қўллади.

ГЛОССАРИЙ (ЛУҒАТЛАР)

Баҳслашиш (аргументация) – бирор нарсани исботлаш учун сабаблар келтириш.

Аргумент – бирор нарсани исботлаш учун келтирилдиган сабаб, далил.

Мунозара – ҳар қандай баҳсга сабаб бўлувчи муаммонинг жамоатчилик билан қилинадиган очиқ муҳокамаси.

Имо-ишора (жест) – бу тананинг экспрессив ҳаракати, асосан қўллар билан қилинадиган ёки қасддан қилинган ҳаракат.

Кластерлаш – бу нутқ матнини эслаб қолиш усули бўлиб, у учун олдиндан алоҳида семантик гуруҳларга бўлиниш керак бўлади.

Мулоқот тўсиқлари – бу маълумотни тарқатиш ва қабул қилишнинг психологик тўсиқлари бўлиб, у турли сабабларга кўра одамларнинг бир-бирини тушунишига тўсқинлик қилади.

Лексикон – сўз ва иборалар луғати, сўз бойлиги.

Кўп маъноли сўзлар (полисемия) – бир сўзда бир нечта маъноларнинг мавжудлиги, масалан, калит (қулфнинг калити, муаммонинг калити, ечими).

Оғзаки бўлмаган нутқнинг таъсири – нутқни оғзаки бўлмаган сигналлар билан бирга олиб бориш (имо-ишоралар, юз ифодалари, ташқи қиёфаси, сўзловчининг хатти-ҳаракати).

Омоним – шакли бир хил, лекин маъносидан фарқ қилдиган сўз. Масалан, соч (инсоннинг сочи, ҳаракат).

Пароним – талаффузи, эшитилиши ва морфем таркиби ўхшаш, лексик маънолари бошқа-бошқа ёки қисман яқин бўлган сўзлар. Рус тилшунослигида кўпинча пароним деганда бир сўз туркумига мансуб, бир хил ўзакли сўзлар тушунилади. Масалан, адресат – адресант (олувчи – юборувчи), представитя – преставитя (ўзини танитмоқ – ўлмоқ).

Сизга бу нима учун керак – у тингловчиларни ўзлари учун фойдали бўлишига ишонтириш лозим бўлган маълум бир аудитория учун мўлжалланган нутқнинг асосий ғояси.

Оммавий нутқ – бу уюшган аудитория қаршисидаги расмий нутқ.

Фикрлаш – ўз фикрларини ифода этиш ва ҳар қандай мавзу бўйича хулосалар чиқариш ёки манتيкий изчил фикрлар, ҳукмлар, хулосалар тузиш.

Риторика – нотиклик назарияси, нотиклик илми ҳақидаги фан.

Синоним – бу бошқа сўзга ўхшаш, яъни шакли ҳар хил, маъноси бир хил бўлган сўзлар. Масалан, юз, бет, афт, башара, чехра, узор, рухсор каби.

Баҳс – бирор нарсани муҳокама қилишдаги оғзаки рақобат. Унда томонлар ўз фикрини, айбсизлигини ҳимоя қилади. Баҳс оммавий ёки шахслараро бўлиши мумкин.

Структура – нутқ компонентларининг ўзаро жойлашуви ва алоқаси.

Тезаурус – бу индивидуал маълумот ташувчиси ёки ташувчилар гуруҳига тегишли бўлган воқелик ҳақидаги билимлар тизимининг лугати ёки тавсифи.

Тезис – ҳақиқат маърузачи томонидан исботланиши керак бўлган баён. Шунингдек, тезислар – ҳисобот асосий қоидаларининг қисқа формуллари ҳамдир.

Харизма – иқтидорли инсоннинг жозибали кучи, бошқаларни ишонтиришга ва уларни бошқаришга қодир. Харизматик раҳбар гўзал кўриниши, мулоқот қилиш қобилияти, кучли характери, риторик қобилияти, ўзига ишончи ва профессионаллиги билан ажралиб туради.

Мақсад – инсоннинг нимагадир интилиши, нимагадир эришмоқчи бўлиши.

МУНДАРИЖА

Кириш.....	3
Биринчи боб. Риторика тушунчаси ҳақида	6
Иккинчи боб. Спикер ҳаракатларининг тингловчилар томонидан идрок этилиши.....	27
Учинчи боб. Нутқ олди тайёргарлик.....	47
Тўртинчи боб. Омма қаршисига чиқиш композицияси	67
Бешинчи боб. Нутқнинг асосий қисми	89
Олтинчи боб. Тақдимот услуби ва тили	109
Еттинчи боб. Ҳар хил турдаги нутқ.....	145
Саккизинчи боб. Аудитория турлари	173
Тўққизинчи боб. Мунозара техникаси	183
Ўнинчи боб. Нутқ фаолиятини баҳолаш.....	201
Иловалар. Вазифалар жавоби	209
Глоссарий (луғатлар).....	221

Олмабон нашр

Лешутина Ирина

РИТОРИКА. НОТИҚЛИК САНЪАТИ

Мухаррир
Маъмура ҚУТЛИЕВА

Бадий муҳаррир
Абдуқодир ЮЛДАШЕВ

Мусахҳиҳ
Сайёра МЕЛИҚЎЗИЕВА

Дизайнер ва саҳифаловчи
Абдуқодир ЮЛДАШЕВ

«Yosh kuch» нашриёти,
Тошкент шаҳар, Содиқов-13.
Лицензия рақами: АІ № 001. 20.07.2018 да берилган.

Босишга 11.11.2021 йилда рухсат этилди.
Бичими 84x108^{1/32}.
Босма табағи 7,0. Шартли босма табағи 11,76.
Гарнитура "Palatino Linotype". Офсет қоғоз.
Адади 1000 нусха. Буюртма № 43.
Баҳоси келишилган нарҳда.

«Yosh kuch matbuoti» МЧЖ босмахонасида чоп этилди.
Манзил: Ташкент шаҳар, Чилонзор тумани,
Сўгалли ота кўчаси, 84-уй.

Мурожаат учун тел.: (99) 403-45-66