

<https://doi.org/10.62837/2024.8.289>

**baş müəllim İRADƏ ƏLİYEVƏ BƏBİR QIZI**  
Azərbaycan Tibb Universiteti  
Azərbaycan dili kafedrası  
[iradaazeri@mail.ru](mailto:iradaazeri@mail.ru)  
Səməd Vurğun 167

## **KÜTLƏ QARŞISINDA NITQIN ÜMUMİ QAYDALARI, VASITƏLƏRİ VƏ XÜSUSİYYƏTLƏRİ**

**Açar sözlər:** *orator nitqi, işgüzar ritorika, çıxış formaları, qrup maraqları, konkret maraqlar, əsas maraqlar, nitq hazırlanmasının etapları, əyani vasitə, rezonator, nitqin xüsusiyyətləri.*

**Ключевые слова:** *ораторская речь, деловая риторика, формы выступления, групповые интересы, конкретные интересы, основные интересы, этапы подготовки речи, наглядное пособие, резонаторы, свойства речи.*

**Key words:** *oratory speech, business rhetoric, forms of public speaking, group interests, specific interests, main interests, stages of speech preparation, visual manuals, resonators, speech properties.*

Kütlə qarşısında nitq - işgüzar kommunikasiya formalarından biridir. Bir sıra mənbələrdə işgüzar kommunikasiyada kütlə qarşısında çıxışı orator nitqinin sinonimi kimi göstərilir. Bəs orator nitqi nədir? Natiqin inandırmaq və təlqin etmək məqsədilə çoxsaylı auditoriya qarşısında monoloji nitqlə çıxışına orator nitqi deyilir. Bu nitq inandırıcı olmaqla yanaşı, sübutlu, məntiqli, ölçülüb-biçilmiş olmalıdır.

Qədim zamanlardan bu günə kimi tarixdə məşhur oratorlar çox olub. Bu natiqlər dinləyicilərə öz ideyalarını təlqin etmək və fikirlərini çatdırmaq üçün onların qarşısında anlaşılıq olan dildə çıxış ediblər. XX – XXI əsrlərdə oratorluq özünü daha çox siyasətdə realizə etmişdi. (V.Çerçil, M.L.Kinq, F.Kastro, H.Əliyev)

Bəs işgüzar kommunikasiyada oratorluq, yəni işgüzar ritorika nə dərəcədə tələb olunandır?

İşgüzar ritorika – işgüzar ünsiyyətin fərqli situasiyalarında inandırıcı və effektiv danışmaq bacarığıdır. Fiziki işlə məşğul olanları istisna olmaqla, hər bir peşə sahibi üçün bu bacarığa yiyələnmək vacibdir. Napoleon demişdir ki, danışmaq bacarığı olmayan insan heç vaxt karyera qura bilməz. Kütlə qarşısında çıxış etmək bacarığı həkimin peşəkarlıq inkişafı və təkmilləşməsi faktoru kimi özünü göstərir. Klinikalarda iş günü iclasla başlayır. Burada gecə növbəsində olan həkimlər rəhbərlik və həmkarları qarşısında növbə zamanı şöbədə baş verənlər (hansı xəstənin vəziyyəti ağırlaşmışdır, ona nə kimi müalicəvi tədbirlər görülmüşdür), həmin günə planlaşdırılmış əməliyyatlara hazırlıq və s. haqqında məlumat verirlər. Çıxış edənin nitqi hər bir cəhətdən düzgün olmalıdır (quruluş, intonasiya, qrammatika, sərbəstlik,

ardıcılıq və s.). Məşhur alim, cərrah S.S.Yudin yazırdı: "Cərrah üçün elmi konfransda kütlə qarşısında çıxış zamanı öz işinin nəticələrini təqdim etmək və dinləyicilərə yeni ideyaları çatdırmaq bacarığı onun professional həyatında böyük rol oynayır" [6, 29].

Kütlə qarşısında çıxışların fərqli formaları var. Bura elmi konfransda, iclasda edilən məruzə, ali məktəblərdə oxunan mühazirə, tələbələrin praktiki dərslə çıxışı və s. aiddir.

Kütlə qarşısında nitq – işgüzar məqsədlərə çatmaq vasitəsidir. O, bir sıra tələblərə cavab verməlidir. Məs.,

1. Nitq düşünülmüş, ardıcıl və məntiqli olmalıdır ki, dinləyicilərin marağını oyadıb özünə cəlb etsin, onlar üçün faydalı olsun.

2. Kompozisiya baxımından monoloji nitq kimi üç hissədən ibarət olmalıdır: giriş, əsas hissə, yekun.

3. Dinləyicilərin səviyyəsi, yaşı, ixtisası və s. nəzərə alınmalıdır.

4. Eşitməklə qavranılmalıdır.

Nitqin mövzusunun seçərkən mütəxəssislərin tövsiyyələrini nəzərə almaq lazımdır.

a) ədəbiyyata, təcrübəyə yaxud şəxsi biliklərimizə müraciət etmək;

b) mütəxəssislərlə, bu məsələdə maraqlı olan şəxslərlə, yaxud gözlənilən dinləyicilərlə ilkin söhbətlər keçirmək;

c) çıxışın mümkün variantlarını düşünüb qeyd etmək;

ç) mövzunu daha yaxşı əhatə etmək üçün mövzudan doğan və yaxud dinləyicilərin verəcəyi sualları müəyyənləşdirmək;

d) vəziyyətə, şərtlərə, zamana uyğun mövzu seçmək;

e) auditoriyaya uyğun gələn mövzunu seçmək [1, 227];

Auditoriyanın spesifik maraqlarının bir neçə növü var:

**Başlıca maraqlara** insanların sağlamlığı, təhlükəsizliyi, etibarlılığı və s. məsələlər aiddir.

**Qrup maraqları** – bir qrupda olan insanları birləşdirən motivlərdir.

**Mühüm maraqlar** – təxirəsalınmaz maraqlardır.

**Konkret maraqlara** – yaşayış və iş şəraiti, qida, nəqliyyat və s. məsələlər aiddir.

Kütlə qarşısında nitqin bir sıra vasitələri var. Bunlardan ən çox istifadə edilən nümunə və əyani vasitələrdir.

Bir məsələni anlatmaq üçün nümunə gətirmək ən yaxşı üsuldur. Nümunədən istifadə etdikdə bir neçə qaydaya riayət etmək vacibdir.

1) "Nümunə məqsədli olmalıdır;

2) Nümunənin mənasını zorla qəbul etdirmək olmaz;

3) Bir nümunənin köməyi ilə olduqca çox məsələni izah etmək olmaz;

4) Eyni nümunəni bir neçə dəfə təkrar etmək olmaz" [1, 231].

Bəzən natiqlər zarafatyana nümunələrdən istifadə edirlər. Bu isə auditoriyanın diqqətini əsas məsələyə yox, əhəmiyyəti olmayan məsələlərə yönəldir.

**Əyani vasitələr** auditoriyanın diqqətini cəlb etmək, deyilənləri təsdiq etmək, inandırmaq, sübut etmək, nəticə çıxartmaq, daha yaxşı başa düşmək və yadda saxlamaq üçün istifadə edilən üsuldur. Əyani vasitələrə illyüstrasiyalar, diaqramlar, sxemlər, İKT vasitəsi ilə verilən nümunələr aiddir. Əyani vasitələrin nümayişi həddən artıq olmamalıdır ki, dinləyicilər yorulmasın, onların diqqəti söylənilən nitqdən yayılmasın. Əyani vasitələr əvvəlcədən hazırlanmalı və deyilənlərə uyğun olub, onları təsdiq etməlidirlər. Bu vasitələri elə yerləşdirmək lazımdır ki, auditoriyada oturan hər bir dinləyiciyə görünən olsun. Əyani vasitəni nümayiş edərkən vasitəyə yox, dinləyiciyə müraciət etmək məsləhətdir. Əks halda həm auditoriya ilə göz təması pozulur, həm də çıxış edən mikrafondan uzaqlaşır və onun səsinə eşitmək çətin olur. Əyani vasitəyə ehtiyac olmadıqda onu göz önündən götürmək lazımdır ki, dinləyicilərin diqqəti yayınmasın.

Deyərlər ki, insan bir kütlə qarşısında çıxışa başlayanda, bir də ölüm qarşısında tam tənha qalır. Buna görə bəzi cavan natiqlər çıxışla bağlı sıxıntı, hətta qorxu hiss edirlər. Belə halların bir sıra səbəbləri var:

1. Daxili narahatlıq və gərginlik. Bunları aradan qaldırmaq üçün bir neçə fiziki hərəkət etmək olar. Lakin bunu hər yerdə etmək mümkün olmadığından tribunaya (səhnəyə) cəld addımlarla getmək məsləhətdir.

2. “İmkanlarının lazımınca qiymətləndirilməməsi;

3. Təcrübə çatışmazlığı;

4. Dinləyicilərin səhv qiymətləndirilməsi;

5. İlk çıxışın uğursuz olduğu haqqında xatirələr” [1, 233].

Natiqin özünə olan inamı onun peşəkar həyatında bəlkə də ən əsas şərtidir. O, auditoriya qarşısında olan qorxuya qalib gəlsə, uğurlu çıxış etməyə mane olan ən böyük səddi aradan qaldıracaq.

Heç bir natiq uğursuzluqdan tamamilə sığortalanmır. Məsələn, natiqin nitq söylədiyi zaman atılan yersiz replikalar, müəllimin mühazirə oxuduğu zaman diqqətini yayındıran gecikən tələbələr və nitqin rəbitəliliyinin pozulmasına gətirib çıxarır. Bu zaman qısa fasilə verib, qarşıda olan yazılara baxıb öncə deyilənləri yada salmaq olar. Nitq söyləyərkən natiq yanlış ifadə istifadə edə bilər. Bu zaman onun səhvi əhəmiyyətsiz olduqda onu düzəltməyə dəyməz, əks halda üzr istəyib düzəliş etmək lazımdır.

Amerikalı filosof R.U.Emerson deyirdi: “Dünyanın bütün yaxşı oratorları öz fəaliyyətinə pis orator kimi başlamışdır” [6, 30].

Yaxşı orator olmaq üçün təcrübə lazımdır. Tələbələr bu təcrübəni dərslərdən, danışıqlardan, konfranslarda və disputlarda çıxış edərkən əldə edə bilərlər.

Nitqə hazırlıq Aristotel tərəfindən 5 mərhələdən ibarət sxem şəklində təklif edilmişdir.

1. **İxtira.** Bu mərhələdə mövzu təyin edilir. Nitqin məqsədləri müəyyənləşdirilir. Material seçilir. Materialın seçimi mövzudan başqa auditoriyanın səviyyəsinə də uyğun olmalıdır. Müasir zamanda işgüzar çıxışlarda rəsmi sənədlərə istinad edildikdə onlardan mənbə kimi istifadə etmək məsləhətdir. İnternetdən əldə edilən məlumat mütləq dəqiqləşdirilməlidir, mənbə və müəllif göstərilməlidir. Natiqin mövzuya aid topladığı material çıxış zamanı dediklərindən çox olmalıdır. Belə halda natiq özünü daha rahat və inamlı hiss edəcək, reqlamentə uyğun vaxt qaldıqda onlardan istifadə edə biləcək. Məs., həkim mövzuya aid təcrübəsində olan qeyri-adi əməliyyat, xəstəlik gedişatı, hətta uğursuzluqlar haqqında diqqət çəkən əhvalatlar danışa bilər.

2. **Yerləşdirmə.** Bu mərhələdə plan və ona uyğun nitqin mətni tərtib edilir. Mətnin yazılı şəkildə olmağı nitqdə düzəliş, əlavələr etməyə imkan yaradır. Yazılan mətn ardıcıl, rəbitəli və məntiqli olmalıdır.

3. **İfadə.** Bu mərhələdə mətnin üzərində işləyib əlavələr və düzəliş etmək, auditoriyanın diqqətini cəlb etmək üçün nitq vasitələrindən seçib, istifadə etməyi dəqiqləşdirmək olar.

4. **Yaddaş.** Bu mərhələdə mətni bir neçə dəfə oxuyub yadda saxlamaq lazımdır. Bunun üçün bir neçə qaydaya riayət etmək məsləhətdir:

- a) yazılı mətnin əsas hissələrini rəngli qələmlə qeyd etmək;
- b) mətni oxuyub onu söyləmək sonra yazılı variantla müqayisə etmək və unutduğunuz hissələri qeyd etmək;
- c) mətni bir neçə dəfə oxumaq və çıxışdan əvvəl təkrar etmək [8,30].

Mütəxəssislər mətnin əzbərlənməsini məsləhət görmürlər, çünki söylənilən zaman nitqdə (ehtiyac olarsa) dəyişiklik etmək çətindir. Mətni əvvəldən sona qədər üzündən oxumaq da bəzi problemlər yaradır. Nitq quru və cansız olur, natiqlə dinləyicilərin arasında olan göz təması pozulur, dinləyicilərin diqqəti yayınır.

5. **Tələffüz.** Bu mərhələdə natiq dediklərinə maraq oyadıb dinləyicilərə təsir göstərməyi bacarmalıdır. Buna görə onun tələffüzü düzgün, söz ehtiyatı zəngin, nitqi aydın və ifadəli, intonasiyası deyilənlərə uyğun olmalıdır, mimika və jestlərdən yerli-yerində, pauza və nitqin sürətindən, düzgün istifadə edilməlidir. Nitqin ucadan səslənməsi üçün səs tellərini gərginlətmək yox, rezonatorlardan – yəni səsi qüvvətləndirən orqanlardan istifadə etmək olar. Bura ağız boşluğu, burun boşluğu, döş qəfəsi aiddir. Yalnız bu halda natiq öz dəyərli fikirlərini effektiv şəkildə auditoriyaya çatdırıb dinləyiciləri özünə tərəfdaş etmək imkanı qazana bilər. Bundan başqa səs diapazonu, tonu nitqdə böyük rol oynayır. İngiltərə Dövlət xadimi B.Dizraeli deyirdi ki, insanın səsi onun xarakterinin güzgüsüdür. Səs insanın barmaq izləri kimi təkrar olunmazdır.

Platon qeyd edirdi ki, hər bir nitq canlı varlıq kimi qurulmalıdır. Onun başı, bədəni, ətrafları olmalıdır, həm də bunlar bir-birinə uyğun olmalıdır. Nitqin tərkib hissələrinin hər biri önəmlidir. Onlar bir-birinə uyğun və əlaqəli olmalıdır. Nitqin giriş hissəsi qısa, cəlbedici olmalıdır. Bu hissədə adətən, mövzunun əhəmiyyəti və

aktuallığı izah edilir. Bu zaman ilk kəlmələrdən dinləyicilərlə kontakt yaratmağa çalışmaq lazımdır. Bunun üçün pozitiv olmaq, gülümsəmək, qeyri-verbal vasitələrdən istifadə etmək, dinləyicilərə rəğbət göstərməklə, onların inamını qazanmaq və ötürülən məlumatı dinləmək, anlamaq imkanı yaratmaq olar. Bu əlaqəni nitqin sonuna qədər saxlamaq lazımdır.

Əsas hissə daha geniş olur. Burada əsas məzmun izah edilir. Bu hissə bir-biri ilə bağlı bir-neçə bölümdən də ibarət ola bilər.

Sonda deyilənlərə yekun vurulur, nəticə çıxarılır.

Natiqlərin nitqi tamamlamaq üçün daha tez-tez istifadə etdiyi metodlar:

- 1) çağırış və yaxud müraciət;
- 2) nəticə;
- 3) sitat;
- 4) illüstrasiya;
- 5) həvəsləndirici stimül;
- 6) şəxsi istək. [1, 223]

Nitq bitəndən sonra dinləyicilərin mövzuya aid sualları ola bilər. Sualları mütləq cavablandırmaq lazımdır. Sualın cavabını dəqiq bilmədiyiniz halda sual verəndən bir az sonra yaxınlaşmağı xahiş etmək olar. Ona qədər məsələni araşdırmaq və suala cavab vermək lazımdır.

F.Şiriyev kütlə qarşısındakı nitqin aşağıdakı xassələrini qeyd edir:

1. Kütlə qarşısında düşünmənin hiss olunması;
2. Dialoqlu;
3. Situasiyaya uyğun;
4. Planlaşdırılmış və təşkil olunmuş, lakin çıxışın gedişində dəqiqləşdirilmiş;
5. Yazıya nisbətən az, şifahiyyə nisbətən çox ətraflı;
6. Frazoloji quruluşuna görə sadə;
7. Şifahi nitqin qanunlarına əsasən qurulmuş;
8. Anlaşıqlı, obrazlı, emosional. [1, 226]

Təəssüflər olsun ki, bəzən biz özünü hamıdan üstün, hər şeydən məlumatlı göstərən, mövzuya aid olmayan məsələlərdən danışan, sözcülük və təkrarçılıq edən natiqlərlə də rastlaşırıq. Onlar heç vaxt dinləyicilərə xoş təsir bağışlamır.

Gözəl nitqdən başqa natiq zahiri görünüşü ilə də auditoriyanın müsbət reaksiyasını əldə etməlidir. O, səliqəli, zərif, çıxış etdiyi məkana, hətta söylədiyi mövzuya uyğun geyinməlidir. Məs., məhkəmədə vəkil xanım heç vaxt qısa, al-əlvan rəngli paltar, qeyri-adi saç düzümü, zinət əşyaları ilə kütlə qarşısında çıxış etməz. Natiqin rahat duruşu, aldığı mənalı pozalarında rolu böyükdür. Yerində vurnuxmaq, ya əksinə, heykəl kimi dayanmaq yox, rahat və sərbəst olmaq lazımdır.

Mark Tuli Siseron deyirdi ki, yaxşı orator təsir bağışlamağı, öyrətməyi və nitqi ilə zövq verməyi bacarmalıdır. Yalnız özünün danışdığı mövzu haqqında dərinəndən və hərtərəfli biliyi olan natiq öyrədə bilər, dinləyicilərin səviyyəsini və

maraqlarını nəzərə alıb onların başa düşdüyü kimi danışan və gözəl nitqi ilə öz ideyalarına maraq artıraraq dinləyicilərə təsir bağışlaya bilər.

### **Kütlə qarşısında nitqin ümumi qaydaları, vasitələri və xüsusiyyətləri**

#### **X Ü L A S Ə**

Kütlə qarşısında nitq – işgüzar kommunikasiya formalarından biridir. Bu nitq inandırıcı, sübutlu, məntiqli, dinləyicilərin marağını oyadıb özünə cəlb edən olmalıdır. Kütlə qarşısında nitq – işgüzar məqsədlərə çatmaq vasitəsidir. Kütlə qarşısında çıxış etmək bacarığı həkimin peşəkarlıq inkişafı və təkmilləşməsi faktoru kimi özünü göstərir. Çıxışın mövzusunun seçərkən auditoriyanın başlıca, qrup, mühüm və konkret maraqlarını nəzərə almaq lazımdır. Kütlə qarşısında nitqin ən çox istifadə edilən vasitəsi nümunə və əyani vasitələrdir. Nitqə hazırlıq Aristotel tərəfindən 5 mərhələdən ibarət sxem şəklində təklif edilmişdir: ixtira, yerləşdirmə, ifadə, yaddaş, tələffüz.

Kütlə qarşısında nitq 3 hissədən ibarət olur: giriş, əsas hissə, sonluq. Bu hissələr bir-birinə uyğun və əlaqəli olmalıdır.

**Ирада**

**Алиева**

### **Правила, средства и особенности публичной речи**

#### **Р Е З Ю М Е**

Публичное выступление является одной из форм деловой коммуникации. Такое выступление должно быть доказательным, убедительным и логичным. Оно должно вызывать интерес и привлечь внимание аудитории. Умение врача выступать перед публикой является показателем его профессионального развития. Публичное выступление – это способ добиться деловых целей. Выбирая тему выступления необходимо помнить об основных, групповых, существенных и конкретных интересах аудитории. Наиболее часто используемыми во время выступлений средствами являются примеры и наглядные пособия. Для подготовки речи Аристотель предложил схему, состоящую из 5-ти этапов: изобретение, расположение, выражение, память и произношение.

Публичная речь состоит из 3-х частей: введение, основная часть и заключение. Эти части должны быть взаимосвязаны и соответствовать друг-другу.

**Aliyeva İrada**

### **Rules, ways and characteristics of public speaking**

#### **S U M M A R Y**

Public speaking is one of the means of business communication. Public speaking should be evidential, convincing and logical. It should wake the interest and

attract attention of the audience. Public speaking is a way of achieving business goals. While choosing the topic of the speech, it is important to take the main interests of the audience into account. The most important means used during the public speaking are visual materials and examples. Aristotle proposed a following plan for preparing a speech. It consists of 5 stages: invention, sequence, expression, memory, pronunciation.

A speech consists of 3 parts: introduction, main part and conclusion. It is crucial that those parts are correlated and make sense together.

### Ə D Ə B İ Y Y A T

1. Şiriyev F. Azərbaycan dilinin nitq mədəniyyəti və ritorika. Ali məktəblər üçün dərs vəsaiti. "Nurlan, Bakı 2014";
2. Xəlilov B. Azərbaycan dilində İşgüzar və akademik kommunikasiya. "Adiloğlu" Bakı, 2021;
3. Məmmədli N. Azərbaycan dilində İşgüzar və akademik kommunikasiya. "Elm və Təhsil" Bakı, 2021;
4. Mark Tuli Seseron. <http://dar-slova.ru/oratorstvo/aforizmi-oratora/aforizmi>;
5. Юдин С.С. Размышления хирурга. «Медицина Москва 1968».
6. Большунова А.Я., Киселёва Н.И., Марченко Г.И., Новиков А.Б., Тюриков А.Г., Чернышова А.И. Деловые коммуникации. Учебник для бакалавров. Москва, Финансовый Университет 2018;

**Rəyçi: filologiya üzrə fəlsəfə doktoru, dosent Kadiyeva Sevda**