

<https://doi.org/10.62837/2025.1.203>

MİRZƏYEVA NƏCİBƏ TARİYEL QIZI
Bakı Slavyan Universitetinin doktorantı
necibemirzayeva1@gmail.com
Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti

AUDİTORİYA QARŞISINDA ÇIXIŞIN ƏSAS VASİTƏLƏRİ

Aşar sözlər: keyfiyyətli nitq, effektiv ünsiyyət, ictimai çıxış, vizual vasitə

Key words: quality speech, effective communication, public speaking, visual media

Günümüzdə insan fəaliyyətinin səmərəliliyi, uğurlu sosiallaşma və həyatı məqsədlərin yerinə yetirilməsi məhz nitq qabiliyyətindən asılıdır. Gələcəyin peşəkar mütəxəssisi olacaq hər bir kəs ixtisas və peşəsindən asılı olmayaraq effektiv kommunikasiya vərdişlərinə yiyələnməlidir. Diqqət etməsənizsə, iş elanlarında vakansiyalarla bağlı işəgötürənlərin tələblərindən biri ünsiyyət qurmaq, yaxşı nitqə sahib olmaq bacarığı ilə bağlıdır. İşəgötürənin bu tələbi təsadüfi deyil. İş yerlərində bütün əməkdaşların keyfiyyətli nitqdən qaynaqlanan ünsiyyətcilliyi (burada qurumdaxili və qurumxarici insanlar arasında olan münasibətlər nəzərdə tutulur), mükəmməl danışıqının olması işin keyfiyyət əmsalına müsbət təsir edən amillərdən biridir. İdarəetmə sahəsində də uğurlar çox zaman öz peşə bilikləri ilə yanaşı, həm də aydın, məntiqli, səlis və düzgün danışmaq, insanları inandırmaq və onları öz arxasınca aparmaq kimi bacarıqlara malik olan şəxslərin payına düşür.

Müasir dövrdə auditoriya qarşısında çıxış etmək - öz çıxışlarını daha cəlbedici, danışıqını daha təsirli, fikirlərini daha yaddaqalan etmək arzusunda olan, karyerasında irəliləməyi hədəf seçmiş işgüzar adam üçün ən vacib bacarıqlardan biridir. Dahilər deyir ki, uğurlu karyeraya yol məhz gözəl nitq qabiliyyətinə malik olmaqdan keçir. Müşahidələr göstərir ki, bəzi insanlar ictimai yerlərdə ünsiyyətdən qaçır, insanlar qarşısında öz fikirlərini ifadə etməkdə, baş verənlərə münasibət bildirməkdə çox çətinlik çəkirlər. Ciddi kompleks yaşayan belə insanlar sanki söz deməkdən qorxur, ətrafdakıların reaksiyasından həyəcanlanır, rabitəsiz cümlələr qurur, yersiz çıxışlar edirlər. Lakin unutmaq olmaz ki, səhvlərdən qorxmaq deyil, onlardan öyrənmək lazımdır. Amerikalı şair, filosof Ralf Emerson deyir ki, "bütün yaxşı nətiqlər pis natiq kimi başlayıblar". İngilis şairi Bayronun fikrincə, "gözəl danışıq qabiliyyəti Allah vergisi olmaqdan çox, çalışmaqla əldə edilən bir şeydir". Bəs həyəcanlanmadan, yerində işlədilən mimika və jestlərə sahib olaraq arzulanan çıxışla kütlə qarşısına çıxmaq üçün nələrə diqqət etmək lazımdır?

Bütün dünyada uğurlu sahibkar kimi tanınan, məşhur "Virgin Group"-un rəhbəri Riçard Branson kütlə qarşısında çıxış etməyin 3 effektiv prinsipini müəyyənləşdirmişdi. Bir vaxtlar insanlar qarşısında çıxış etməkdən qorxan Branson

3 yolla bu qorxunu dəf etməyi məsləhət görərək keyfiyyətli çıxış hazırlamağın yollarını göstərirdi. Həmin prinsiplər aşağıdakılardır:

1. Dostlarınızla söhbət etdiyinizi düşünün

İlkin mərhələdə özünüzü buna inandırın və inanın ki, özünüzü çox rahat hiss edəcəksiniz. Düşünün ki, doğmalarınızın arasındasınız və onlarla söhbət edirsiniz, sərbəst şəkildə fikirlərinizi çatdırın. Hətta yanlış, qarışıq və ya qəliz danışsanız da, qorxmayın, çəkinməyin. İnamlı fikirlərinizə davam edin, əmin olun ki, sizə maraqla qulaq asırlar. Bəyənməsələr, anlamadıqları məqamlar olsa belə, sözünüzü kəsib sizi pərt etməyəcəklər.

2. Hər zaman hazırlıqlı olun

Danışacağınız mövzunu yaxşı araşdırın, məlumat mənbələriniz çox olsun, tapdıqlarınız əsasında çıxışınızı hazırlayın və çıxışınızı yaxşı öyrənin. Çıxışın üzərində çox işləyin, dönə-dönə təkrarlayın, onu tam mənimsəyin. Nitqə hazırlıq natiqlik sənətinin əsas mərhələsidir və yaxşı hazırlanmış nitq uğurun yarısı hesab olunur. Dünyanın ən qədim və məşhur natiqlərindən olan Demosfen heç vaxt istedadına güvənib hazırlaşmadan danışmazdı.

3. Çıxışdan əvvəl dəfələrlə məşq edin

Çıxış edəcəyiniz tarixdən əvvəl hər gün 1 saat ərzində evdə güzgüyə baxaraq danışacağınızı təkrarlayın. Güzgü qarşısında çıxışın edilməsi bir qədər qərribə olsa da, bu təcrübə müsbət nəticə verir. Bu zaman buraxılan səhvləri görmək imkanı yaranır, üz ifadəsinə, duruşa, və əl-qol hərəkətlərinə diqqət yertirilir. Yaxşı nəticənin olmasını istəyirsinizsə, nitqinizi videoya çəkin, onu diqqətlə izləyin, bu halda səhvlərinizi görəcəksiniz. Təbii ki, onları düzəldəcəksinizsə, nitqiniz qüsursuz olacaq.

Auditoriya qarşısında çıxış edərkən nitqin quruluşuna da diqqət etmək önəmlidir. Yazılı və ya şifahi nitq, fərq etməz, üç hissədən ibarətdir: giriş, əsas hissə və nəticə. Tanınmış natiq və psixoloq Deyl Karneqi belə deyir: “Nə demək istədiyinizi auditoriyaya əvvəlcədən bildirin, nitqinizi söyləyin, sonda isə dediyinizi təkrar edin”. Çıxışınızın başlanğıcına – girişinə çox diqqət edin, başlanğıc demək olar ki, nitqin əsasını təşkil edir, mövzunun aktuallığını və əhəmiyyətini özündə əks etdirir. Buna görə də natiq ilk andan məhz nitqin bu hissəsində dinləyiciləri ələ almalı və onların diqqətini özünə cəlb etməlidir. Əgər o, girişdə dinləyiciləri maraqlandırmırsa, ələ ala bilməzsə, onların diqqətini cəlb edibsə, o biri hissələrdə müvəffəqiyyət qazanacağına şübhə yoxdur.

Nitqin uğurlu alınmasında onun ardıcılığı və axarı da mühümdür. Mahir rus hüquqşünası, bəlaqətli nitq nəzəriyyəçisi A.F.Koni yazırdı: “Əgər nitq birindən o birinə çıxarırsa, əgər bir məsələdə qırıqlıq yaranırsa, belə nitqi dinləmək mümkün deyil”. Ardıcılığa riayət etmək üçün o, belə bir məsləhət verirdi: Nitqi elə qurmaq lazımdır ki, ikinci fikir birincidən, üçüncü ikincidən və s. yaransın, ya da bir fikirdən

başqasına təbii şəkildə keçid edilsin. Cümlə və mətn strukturunda müvafiq mənə əlaqələrinin olmamağı və ya pozulması nitqin məntiqiliyinə xələl gətirir.

Alimlər hesablayıblar ki, insanlar çıxış edən şəxsi orta hesabla 20 dəqiqəyə qədər diqqətlə dinləyə bilər. Bundan sonra çıxış edən nətiq hadisələrdən elə maraqlı və cəlbədicə danışmalıdır ki, dinləyicilər ona diqqətlə qulaq asmağa davam etsinlər. Auditoriyanın diqqətini cəlb etmək üçün çıxışa müxtəlif vasitələrlə başlamaq olar:

✓ **Sual vermək.** Nətiqlik sənətində sual vermək çox güclü vasitədir. Sual vermək auditoriya ilə canlı dialoq qurmaq, dinləyicilərin fikrini öyrənməkdir. Təcrübələr göstərir ki, məhz sual ilə başlayan nitq dərhal auditoriyada oyanma, canlanma yaradır, insanların diqqətini cəlb edir, onları nətiqə qulaq asmağa səfərbər edir.

✓ **Əhvalat (hekayə) danışmaq.** Çıxışınıza şahidi olduğunuz hər hansı bir hadisə, şəxsi təcrübənizlə bağlı bir hekayə və ya oxuduqlarınızla bağlı bir əhvalatla başlayın. Bu metod da auditoriyanın marağına səbəb olur, danışılan əhvalatlar bizi həm əyləndirir, həm düşündürür, həm də çətin məsələləri asan başa düşməyimizə kömək edir. Ona görə də mövzuya uyğun olan, onu açıqlayan, təsvir edən qısa bir əhvalat seçib danışsaq, dinləyicilərin bizə qulaq asacağından tam əmin ola bilərik.

✓ **Sitat (aforizm) gətirmək.**

✓ Əhvalat söyləmək kimi sitat da mürəkkəb məsələləri aydınlaşdırmağa kömək edir. Məşhur alimdən, yazıçıdan, ictimai xadimdən (hətta valideynlərinizdən, müəlliminizdən və s.) gətirilən və çıxışda qaldıracağınız məsələləri təsdiq edən sitat həm də auditoriyanı sizin fikrinizin düzgün olduğuna inandıracaq.

İnsan məlumatları 3 hissiyyat sistemi ilə qəbul edir: audial (eşitmə), vizual (görmə) və kinestetik (toxunma və hərəkət). Tədqiqatlar göstərir ki, rəyin 7 faizi məlumatı eşitmə hesabına, 38 faizi çıxış edənin səsinin təəssüratları ilə, 55 faizi isə görülənin əsasında formalaşır. Beləliklə, nitq və nətiq haqqında təəssüratın 93 faizi qeyri-verbal siqnalların (vokal və vizual) sayəsində yaranır və yalnız 7 faizi sözlərin payına qalır. Yaxşı nətiq öz çıxışında hər üç sistemdən düzgün istifadə etməyi bacarmalıdır. Nitqi düzgün qurmaqla yanaşı, prosesə vizual və kinestetik sistemləri də cəlb etmək lazımdır. Əgər nətiq ifadəli, isti, mehribanlıq tonunda danışarsa, əgər onun jestləri pozitiv və açıqdırsa (gülüş, xoş mane, əhəmiyyətli jestlərdən istifadə, təbii poza) auditoriya onun çıxışına pozitiv yanaşır. Dünyanın ən çox ödənişli işgüzar çıxışlarını edən nətiq Ziq Ziqilər hər yarım dəqiqədən bir qeyri-adi bədən hərəkətləri edir ki, dinləyiciləri çıxışa diqqət etməyə qaytarsın. O, oturur və barmaqları üzərinə qalxır, səhnədə hərəkətlər edirdi. Bu olduqca maraqlı üsuldur.

Biz görüntü erasında yaşayırıq. İnsanlar təkcə eşitmək yox, həm də görmək istəyirlər, “yüz dəfə eşitməkdənsə, bir dəfə görmək yaxşıdır” ifadəsi təsadüfən yaranmayıb. Bəzi adamlar gördüklərini, digərləri eşitdiklərini yaxşı yadda saxlayırlar. Vizual vasitələr müxtəlif ola bilər: plakatlar, cədvəllər, slaydlar,

kompüter obrazları, videomateriallar, çap materialları (konspektlər, əlavə məlumatlar), filmlər, dinləyicilərin görə biləcəkləri istənilən illüstrasiyalar. Burada bir məqama da diqqət edək, təqdimat hazırlanıb – vizual vasitələr, slaydlar, plakatlar və c. bütün bunları təqdim edən səs, intonasiyası zəifdirsə, deyilənlər və göstərilənlər auditoriya üçün maraqsız olacaq. Deməli, təqdimatda səs də, intonasiya da çıxışın uğurunda olduqca əhəmiyyətli rol oynayır. Səsin yüksəlməsi və azaldılması ilə müşayiət olunan intonasiya olduqca əhəmiyyətlidir, çünki məruzəçinin monoton nitqindən darıxdırıcı və yatıxdırıcı heç nə yoxdur. Yəqin ki, belə bir söz yadınızdadır: “Susmaq qızıldır.” Yüksək natiqlik mədəniyyətindən danışarkən çıxışın uğurlu olmasında fasilənin (pauzanın) da olduqca böyük rolunu unutmaq olmaz. Əgər natiq dayanmadan danışarsa, dinləyicilər tez yorulacaqlar. Fasilələrdən düzgün istifadə edə bilməmək belə natiqləri “e-ee”, “m-m-m” və s. bu kimi parazit sözlərdən istifadə etməyə məcbur edir. Əslində fasilə dinləyicilərə deyilənləri qeydə almaq və sizin fikrinizə cəmlənmək imkanı verir. Bundan başqa natiqin özü də nitqin davamını düşünmək və bir qədər rahatlanmaq imkanı əldə edir.

Ədəbiyyat

- 1.Əliyev K. Natiqlik sənəti. Bakı 1994
- 2.Həsənov H. Nitq mədəniyyəti və üslubiyyatın əsasları. Bakı 1999
- 3.Əliyev K. Nitq mədəniyyəti və üslubiyyatın əsasları. Bakı 2001
- İsmayılova M. Azərbaycan dili və nitq mədəniyyəti. Dərslik. Bakı 2022
- 4.Şiriyev F. Azərbaycan dilinin nitq mədəniyyəti və ritorika. Dərs vəsaiti. Bakı 2014
- 5.Bayramov R. Sözüünə güvən. Ali məktəblər üçün dərs vəsaiti, Bakı, 2021
- 6.Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Москва 1994

Xülasə

Gələcəyin peşəkar mütəxəssisi olacaq hər bir kəs ixtisas və peşəsindən asılı olmayaraq effektiv kommunikasiya vərdişlərinə yiyələnməlidir. Cəmiyyətin qabaqcıl mütəxəssisinin səviyyəsi, mədəniyyəti ən əvvəl onun nitqində, danışığı və yazı üslubunda özünü göstərir. Mədəni insanda bunları istiqamətləndirən başlıca amil şifahi və yazılı nitqdır. Effektiv ünsiyyət vasitəsi olan nitq alətini öyrənmək, həm də işgüzar ünsiyyət bacarığını formalaşdırmaqdır. Məqalədə auditoriya ilə effektiv ünsiyyət qurulması texnikası, bədən dilinin və insan emosiyalarının düzgün idarə olunmasının yolları araşdırılıb. Auditoriya üçün maraqlı olacaq çıxışın hazırlanması zamanı natiqin istifadə edəcəyi vasitələr, üsullar təqdim olunub. Bununla yanaşı, məqalədə nitq mədəniyyətinə yiyələnməyin əhəmiyyətindən danışılır, mədəni nitqə yiyələnməyin üsulları, yolları göstərilir, natiqlərə, mühazirəçilərə, müəllimlərə, söz sənəti ilə məşğul olan mütəxəssislərə və başqalarına məsləhətlər verilir.

NAJİBA MİRZAYEVA

**THE MAIN MEANS OF SPEAKING IN FRONT OF THE AUDIENCE
SUMMARY**

Anyone who is going to be a professional of the future must acquire effective communication skills, regardless of their qualification or profession. The level and culture of the advanced specialist of the society is first of all manifested in his speech, speaking and writing style. The main factor that directs them in a cultured person is oral and written language and speech. Learning the speech tool, which is an effective means of communication, is also to form business communication skills. The article talks about the importance of mastering speech culture, shows the methods and ways of mastering cultural speech, gives advice to speakers, lecturers, teachers, specialists engaged in the art of speech and others. At the same time, the technique of establishing effective communication with the audience, ways of correct management of body language and human emotions were investigated.

**ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ВЫСТУПЛЕНИЯ ПЕРЕД АУДИТОРИЕЙ
РЕЗЮМЕ**

Любой человек, кто собирается стать профессионалом будущего, должен приобрести эффективные коммуникативные навыки, независимо от своей квалификации и профессии. Уровень и культура передового специалиста общества проявляется, прежде всего, в его манере речи, говорения и письма. Основным фактором, направляющим их у культурного человека, является устная и письменная речь и речь. Изучение речевого средства, которое является эффективным средством общения, также способствует формированию навыков делового общения. В статье говорится о важности овладения культурой речи, показаны методы и способы овладения культурной речью, даются советы ораторам, лекторам, преподавателям, специалистам, занимающимся искусством речи и другим. При этом исследовались методика установления эффективного общения с аудиторией, способы правильного управления языком тела и эмоциями человека.

Rəyçi: filologiya üzrə fəlsəfə doktoru, dosent Salatın Əhmədova