

<https://doi.org/10.62837/2025.2.126>

XANIMANA MANAFLI

BDU

Zahid Xəlilov, 23

xanim.manafli@mail.ru

KÜTLƏ QARŞISINDA NİTQİN ƏSAS VASİTƏLƏRİ XÜLASƏ

Dil oxumaq, yazmaq, dinləmək və danışmaq kimi 4 bacarıqdan ibarətdir. Bunlardan danışmaq bacarığı insanın həyatında çox önəmli yer tutur. Danışmaq ətrafımızla ünsiyyət qurmağımıza səbəb olan və insanların istedadını üzə çıxaran bir bacarıqdır. Onun vasitəsilə insan biliklərini, düşüncələrini sürətlə ötürə bilir, öz duyğularını ifadə etmək üçün ən uyğun kəlmələri seçir, öz fikirlərinə güvənməyi, problemləri ortaya qoymağı öyrənir. Əgər qarşınızda birdən çox (ən az on beş nəfər) insan varsa, artıq kütlə qarşısında çıxış etmiş olursunuz. Toplum qarşısında danışmaq müxtəlif səbəblərdən bir çox insanın qorxulu rəyasıdır. Əgər ilk dəfə kütlə qarşısına çıxırsınızsa, bu, əslində normaldır. Çünki, ilk dəfə görülən hər işdə bir az qorxu, bir az həyəcan olur. Lakin elə sahələr var ki, tez-tez iş görüşmələrində çıxış etmək, auditoriya qarşısında mühazirə söyləmək lazım gəlir. İnsan bu vaxt bəzən gərgin olur, stress keçirir, ovuc içi tərləyir, ürək döyüntüləri artır, əllərin-ayaqların titrəməsi, nəfəs almada çətinlik çəkmək, ürəkbulanma, diqqəti toplaya bilməmək kimi neqativ hallara məruz qalır. Bu vəziyyət idarə edilməzsə, həm işimizdə, karyeramızda irəli getməyimizə, həm də şəxsi həyatımızda bir sıra əngəllər törədə bilər. Xüsusilə, bizim kimi tez-tez auditoriya qarşısına çıxıb mühazirə söyləyən müəllimlər bu fobini aşsa bilsə, peşəkar fəaliyyəti daha asanlaşar. Məqalədə bu qorxunu yaradan səbəblər və onlarla mübarizə etmənin yolları sadalayıb.

Şübhəsiz ki, danışmaq üçün kütlə qarşısına çıxarkən əli-ayağı bir-birinə dolaşan birinin dinləyicilər üzərində heç bir təsiri ola bilməz. Kiçik həyəcanlar çıxış edəni dinamik tutsa da, böyük həyəcan onun imajını yerlə bir edə bilər. Üstəlik böyük həyəcan dinləyicilərin də stressə girməsinə səbəb ola bilər. Stres içində dinlənən bir çıxış nə qədər təsirli ola bilər.. Cəsarətli olmaq elə də çətin deyil. Hətta bunun üçün əyləncəli yollar da var. Sadəcə zehnimizdə hördüyümüz divar var. Özünəinamın yaranması çox zaman əhəmiyyət vermədiyimiz adətləri dəyişməklə də başlaya bilər. Ən bərbad vəziyyət belə bizim cəsarətimizə görə möhtəşəm nəticə verə bilər. Yəni danışmaq üçün qarşısına çıxdığımız auditoriya nə qədər bizi qorxutsa da, mütləq bir çıxış yolu vardır və bizim işimiz bu yolu tapmaqdan ibarətdir. Öz nitqləri ilə insanlar üzərində böyük təsir buraxan şəxslərə baxaq. Onlar da bizim kimi eyni fiziologiyaya sahibdirlər, üstəlik də bəziləri ilk vaxtlarda bəlkə bu qədər cəsarətli olmayıblar. Bizim onlardan fərqimiz əksik təcrübə və biliklərdir.

Məqalədə kütlə qarşısında çıxışa hazırlaşarkən həyəcana səbəb olan bir çox psixoloji məqamlar təhlil olunmuş, çıxış yolları tövsiyə olunmuşdur.

Açar sözlər: *ünsiyyət, dil bacarıqları, dinləmə mədəniyyəti, danışmaq mədəniyyəti, kütlə qarşısında çıxış etmə qorxusu, gözəl və təsirli nitq, natiqlik məharəti, çıxışa psixoloji hazırlıq*

Publik çıxış kütlə qarşısında söylənilən nitqlərdir və natiqlik sənətinin tərkib hissəsidir. Bu nitqlər hər bir natiqdən ritorikanın qanunlarını bilməyi və natiqlik sənətinə ciddi şəkildə yiyələnməyi tələb edir. Konkret bir auditoriya, qrup və ya bir neçə adamla ünsiyyət qurmaq o qədər də çətin deyildir. Kütlə isə artıq fərqlidir, o, müxtəlif xarakterli, dünyagörüşlü insanların, sosial qrupların, hətta təsadüfi insanların bir yerə toplanmasıdır. Onların içində nədən danışılacağını bilməyən, təsadüfən orda iştirak edən insanlar da ola bilər. Yəni kütlənin tərkibi “zəngin” olur. Aristotelin inamına görə, dinləyiciləri əvvəlcədən qiymətləndirmədən nitqə başlamaq dənizə xəritəsiz çıxmaq kimidir. Aristotel dinləyiciləri şərti olaraq belə qruplara bölürdü: 1. Yetkinlik yaşında olanlar. 2. Əsilzadə kökü olanlar 3. Varlılar 4. Qüdrətli (hakimiyyətə malik olanlar) 5. Xoşbəxtlər. (2, 217)

Auditoriyanın bu “zəngin” tərkibini nəzərə alaraq, kütlə qarşısına çıxış etməyə hazırlaşan natiq konkret bacarıq və keyfiyyətlərə malik olmalıdır. Bunlardan ən birincisi özünəinamdır. Əgər söyləyəcəklərinizə siz inansanız, qarşınızdakı insanlar da inanar. Bu səbəbdən əvvəlcə inanın, daha sonra inandırın. D.Karnegi qeyd edir ki, “Özünə inamlı olmaq çox mühümdür, lakin özündən müştəbeh olmaq lazım deyil.” F.Şiriyev “Ritorika” kitabında məsələyə başqa cür yanaşır. O, yazır ki, “Əslində natiq başqalarına təlqin etdiklərini hiss etməyə və duymağa borclu deyil. O, dinləyiciləri inandırmaq istədiyinə özü inanmaya bilər.” (2, 344) Şübhənin uğur üzərində böyük təsiri var. Əgər çıxış etməyə başlayanda fikirləşsənsə ki, mən uğur qazana bilməyəcəm, o zaman çıxışı başlamamış sonunu təyin etmiş olursan.

Aristotel öz nitqlərində təsirli arqumentlər istifadə edən və güclü inandırma qabiliyyətinə malik insan kimi tanınırdı. Aradan əsrlər keçsə də, arqumentlərin inkişafı sahəsində onun araşdırmaları hələ də etalon olaraq qalır. Aristotel insanları inandırmanın 3 yolunu göstərirdi: Etos – hal-hazırda dilimizdə geniş istifadə olunan “etika” sözü ethosdan törəmişdir və natiqin əxlaqını, xarakterini təmsil edir. Bu sözü ilk dəfə Aristotel istifadə etmişdir. Ona görə dinləyicilərin etibarlı və əxlaqlı insanın nitqinə inanma və arqumentlərini qəbul etmə ehtimalı yüksəkdir. Əgər auditoriya sizə inanmırsa, sizin nitqinizin təsiri olmayacaqdır. Aristotel “Ritorika” əsərində ethosla bağlı bunu deyir: “Yaxşı insanlara başqalarından daha çox və daha asan şəkildə inanırıq. Xarakterin insanın sahib olduğu ən asan inandırma yolu olduğunu deyər bilərik.”

Pathos – natiqin auditoriya üzərində xoş emosional təsir yaratması deməkdir. Aristotelə görə pathosdan yoxsun ünsiyyət uğurla nəticələnə bilməz. Natiq onu dinləyənlərin ruhunu analiz edə bilməli və onun duyğularına göz yummamalıdır.

Logos – qədim yunan düşüncə sistemində söz, nitq, düşüncə, ağıl mənalara gəlməkdədir. Natiqin öz düşüncələrini ifadə etmək üçün sözləridir. Başqa sözlə desək, natiq çıxışını formalaşdırmaq üçün öz beynini necə istifadə etməsidir. Doğrudan da, insanlar güvəndikləri, onları anlayan və özlərini düzgün ifadə edən şəxslərlə ünsiyyətə daha çox əhəmiyyət verirlər.

Natiqdə həmçinin liderlərə xas bir sıra xüsusiyyətlər də olmalıdır: insanların diqqətini öz üzərində toplamaq, onlara güclü təsir göstərmək, insanlarda özü haqqında xoş təəssürat yaratmaq və s. Bu, elmi dildə “xarizma” adlanır. “Xarizma” yunan sözü olub, mənası “Allah tərəfindən verilmiş, bəxş edilmiş, bağışlanmış” deməkdir. Xarizmatik insanlar həmişə digərləri üçün diqqət mərkəzində olur, onlara bənzəməyə çalışırlar. Antik yunan filosofu, natiqi Siserona görə, öz gözəl nitqi ilə insanlara bilik verən və eyni zamanda güclü təsir göstərən şəxs əsl natiqdır. Öyrətmək natiqin borcudur, güclü təsir göstərmək isə zəruridir. Belə təsir olmasa, dinləyicilərin diqqətini toplaya bilməzsən. Dünyanın görkəmli natiqləri Siseronun bu mülahizəsini məqbul saymışlar.

Heç də bütün natiqlər mükəmməl deyil. A.Monra nitq tərzini mükəmməllikdən uzaq olan natiqlərin aşağıdakı tiplərini göstərir:

1. Aktyorluq edən, ünsiyyətdən daha çox özünü nümayiş etdirmək üçün danışan boşboğaz tiplər
2. Hər şeyi bildiyini nümayiş etdirən, gələcəkdən xəbər verən münəccim tiplər. Bunlar dinləyicilərin onu anlamasından daha çox alqışlamasının qayğısına qalırlar.
3. Auditoriyanı heçə sayan adamayovuşmaz tiplər
4. Günahkar, yəni öz danışdıqlarından utanan tiplər
5. Çərənçi, auditoriyanı sözləri ilə yoran tiplər. (2, 223)

Bəzi insanlar var ki, onlar çox gözəl şifahi nitq qabiliyyətinə malikdirlər. Heç bir çətinlik çəkmədən istənilən anda, istənilən mövzu haqqında nitq söyləyib dinləyicilərə xoş duyğular bəxş edə bilirlər. Lakin heç də hamı natiqlik qabiliyyətinə malik deyil və belə insanlar bir neçə şəxs qarşısında danışmaq lazım gələndə elə dəhşətli qorxu içində olurlar ki, düşünməz, heç bir şey xatırlamaz hala gəlirlər. Əslində bəlkə onlar da özünə güvənmək, cəsur olmaq, düşüncələrini məntiqli ardıcılıqla çatdırmaq, dinləyicilər üzərində təsir yaratmaq arzusundadırlar. Bunu kim istəməz ki...

Toplum qarşısında danışmaq müxtəlif səbəblərdən bir çox insanın qorxulu rəyasıdır. Əgər ilk dəfə kütlə qarşısına çıxırsınızsa, bu, əslində normaldır. Çünki, ilk dəfə görülən hər işdə bir az qorxu, bir az həyəcan olur. Lakin elə sahələr var ki, tez-tez iş görüşmələrində çıxış etmək, auditoriya qarşısında mühazirə söyləmək lazım

gəlir. İnsan bu vaxt bəzən gərgin olur, stress keçirir, ovuc içi tərləyir, ürək döyüntüləri artır, əllərin-ayaqların titrəməsi, nəfəs almada çətinlik çəkmək, ürəkbulanma, diqqəti toplaya bilməmək kimi neqativ hallara məruz qalır. Bu vəziyyət idarə edilməzsə, həm işimizdə, karyeramızda, həm də şəxsi həyatımızda bir sıra əngəllər törədə bilər. Xüsusilə, bizim kimi tez-tez auditoriya qarşısına çıxıb mühazirə söyləyən müəllimlər bu fobini aşsa bilsə, peşəkar fəaliyyəti daha asanlaşar.

Əslində heç həyəcan olmaması normal deyil. Bir az həyəcanlanmaq yaxşıdır, bu, bizi arxayın olub səhv etməyimizə mane olar. Deyl Karnegi yazır: "Nə qədər ki həyəcan keçirirəm, uğur qazanmaq şansım da var. Auditoriyaya laqeyd yanaşan natiq bir müddət sonra onu itirəcək. Buna görə həyəcan keçirmək mütləqdir." (1, 171)

Xoşbəxtlikdən bu qorxuların öhdəsindən gəlmənin bir sıra yolları vardır. Əsas onu yadda saxlamaq lazımdır ki, qorxunuzun heç bir real səbəbi yoxdur. Yəni, auditoriyada sizə nifrət edən və məğlubiyyətinizi arzu edən insanın olması ehtimalı çox aşağıdır. Bütün narahatlıqlar sizin beyninizin məhsuludur. Ona görə də həyəcanın ilk signalı gələndə bu həqiqəti yada salın. Diqqətinizi həyəcanınıza deyil, çatdırmaq istədiyiniz fikrə yönəldin.

Riçard Bransona görə, "Əgər çıxışınızı yuxuda görmürsünüzsə, deməli kifayət qədər hazır deyilsiniz." Çıxış öncəsi mövzuya yaxşı hazırlaşmaq hər zaman insanı vəziyyətdən çıxardır. Uğursuzluğun 90%-nin kökündə hazırlıqsız olmaq dayanır. İnsan hazırlıqsız olanda düşünür ki, hər şey keçəcək, lakin keçmir. Napoleonun "Hərb elə bir sənətdir ki, ən kiçik bir düşüncə tənbelliyini, ən kiçik bir hesab xətasını daha bağışlamaz" sözləri natiqlik sənəti üçün də keçərlidir. Necə ki hərbdə komandir həm ordusuna, həm də silahlara nəzarət etmək, onları planlı şəkildə idarə etmək məcburiyyətindədirsə, yaxşı natiq də sözlərinə hakim olmağa və fikirlərini planlı şəkildə çatdırmağa məcburdur. Amerika tarixçisi və senatoru Albert Beveric natiqlik sənəti ilə bağlı tövsiyələrində çıxışa hazırlaşarkən bunlara riayət etməyi məsləhət bilirdi: "Natiq mövzuya hakim olmalıdır. Bunun üçün mövzu ilə bağlı məlumatlar toplamalı, onları saf-çürük etməli, sonra sistemləşdirməlidir. Toplanan materialların mövzunu bir istiqamətdən deyil, hərtərəfli aydınlatmasına diqqət etməlidir." (6, 37)

Bəzi mütəxəssislər xəbərdarlıq edirlər ki, çıxışın mətnini əvvəlcədən öyrənmək lazım deyil. Bu, çox zaman qeyri-təbii, çevik olmayan bir şərhlə çevrilir. Natiq tələsməyə meyilli olur, sözləri mənasına varmadan tələffüz edir. Bundan başqa mətnin əzbərlənməsi metodu ona görə pisdır ki, nitqə auditoriyanın münasibətinə uyğun şəkildə dəyişikliklər etməyə imkan vermir. Çıxışın üzündən oxunması zamanı danışan gözlərini mətnə zillədiyi üçün öz dinləyicilərinə baxa bilmir, yalnız hərdən nəzər salır. Göz təması təkcə dinləyicilərlə ünsiyyət üçün lazım deyil, həm də onun sayəsində dinləyicilərin reaksiyalarını, nə hiss etdiklərini müşahidə edib çıxışınızı ona görə yönləndirə bilərsiniz. Göz təması olmasa, dinləyicilərlə danışan arasında həm bağ qurulmur, həm də güvən hissi yaranmır. Danışığ əsnasında ən nümunəvi

göz teması müddəti 2-3 saniyə, hətta bir cümləni deyib bitirmə müddətidir. Siz insanın gözünə baxanda baxışınızla sözlərinizə və mövqeyinizə əminliyinizi və inamınızı nümayiş etdirirsiniz. Ona görə də mətnin həm əzbər söylənilməsi, həm də üzündən oxunması doğru metod deyil və danışanla auditoriya arasında sədd yaradır. Yaxşı nətiqlərin çoxu improvizasiya metodundan istifadə edirlər. Yəni hazırlanmış mətni təbii danışığa çevirmək. Yazılı mətnlərin dil quruluşu və fikri çatdırma xüsusiyyətləri canlı danışığından çox fərqlidir. Ona görə də mətni özünüküləşdirmək lazımdır. Amerikanın 16-cı prezidenti Avraam Linkoln rəsmi çıxışlarını üzündən oxuyurdu. Bundan başqa çıxışlarında qeydlərdən istifadə etməzdi. “Danışan zaman qeydlərə baxmanız dinləyiciləri yorar və məyus edər” deyirdi.

Çıxışdan öncə hazırlaşmaq çox vacibdir. Dünyanın ən qədim və məşhur nətiqlərindən olan Demosfen istedadına güvənib hazırlaşmadan heç vaxt danışmazdı. Həmişə yazılmış mətni öyrənərdi, diqqətlə hər sözü götür-qoy edərdi, məzmun və forma gözəlliyinə dönə-dönə nəzər salarmış. Demosfen çıxışa belə tələblər qoymuşdur:

1. Nitq üçün zəruri materialların toplanması, sübutların, faktların seçilməsi
2. Materialın məqsədəuyğun söylənilməsi üçün planın tərtibi
3. Məzmunun sözlə ifadəsi
4. Nitqin öyrənilib yadda saxlanması
4. Məzmunun dinləyicilər qarşısında söylənilməsi.

Çıxışa hazırlıq uğurun yarısı hesab olunur. Bu hekayəyə diqqət yetirək. Nyu-York Azadlıq abidəsinin açılış mərasimində bir nitq söylənilməsi planlaşdırılır. Bunun üçün Amerikanın ən məşhur natiqi Corc Körtisə müraciət olunur. Lakin onun verdiyi cavab hamını təəccübləndirir, çünki o, təklifi rədd etmişdi. Belə əhəmiyyətli təklif necə rədd edilə bilərdi? Üstəlik bu mərasim tarixi bir mərasim idi. Körtis bu əhəmiyyətli tarixi təklifi üç səbəbə görə rədd etmişdi. O, özü bunu belə izah edirdi: Nitq üçün mərasimdən ancaq 1 ay qabaq mənə xəbər verdilər. Əgər mənə 3 ay möhlət verilmirsə, ən vacib nitqləri belə rədd edirəm. Bəli 3 ay. Bir ay araşdırmaq və diqqətli bir hazırlıq üçün. Bir ay hazırladıqlarımı bir kənara qoyub, beynimin mövzunu mənim məcbur etməməyə görə qalmadan özbaşına qavraması üçün və son bir ay da mükəmməl bir nitqin tələb etdiyi son hazırlıq üçün.”

Amerikanın 32-ci prezidenti Franklin Ruzvelt qeydlərini də, onların əsasında hazırladığı çıxışın mətnini də dəfələrlə gözdən keçirir, hətta bəzi hissələrini yenidən yazırdı. Çıxışı üçün öncədən uyğun bildiyi şəxslərdən tənqidi fikirlər almağı da adət etmişdi. Çıxışını da kağıza baxaraq deyil, içindən gəldiyi kimi danışardı. Yazılı mətnlə çıxışı bir-biri ilə üst-üstə düşməsə də, əvvəlcədən çox gözəl hazırlıq gördüyü üçün heç bir xətası da olmazdı. Mümkün qədər çıxış öncəsi bir neçə dəfə məşq etmək lazımdır. Nitqi dəfələrlə oxumaq-canlandırmaq şəklindəki hazırlıq bütün tanınmış nətiqlərin ortaq nöqtəsidir. Kütlə qarşısında danışarkən diqqət dağıdan ən əsas səbəblərdən biri eşidilən “ee”, “ı” kimi doldurucu səslər və demək, deməli, demək

istədiyim kimi doldurucu sözlərdir. Əgər hansısa bir kontekst əsasında istifadə edirsinizsə, təbii ki, bu normaldır. Amma hər bir yaranan boşluqda siz bu sözlərdən istifadə edirsinizsə, artıq sizin nitqinizin və təqdimatınızın keyfiyyətinə mənfi təsir etmiş olur. Bu səsləri azaltmaq özümüzə olan inamı artırır. Buna görə də evdə güzgü qarşısında həm diksiyamıza, həm də mimika və jestlərimizə diqqət edərək praktika etmək olar. Özünüzü üçüncü bir şəxs kimi izləmək və ya dinləmək bu istiqamətdə irəlisyə doğru addım üçün çox faydalı olacaq. Bu məqsədlə də səsinizi və ya görüntünüzü qeyd edə bilərsiniz. Sonra qüsurlarınızı və yaxud daha nə etsəniz çıxışınızı qüsursuz edə biləcəyinizi özünüz üçün dəqiqləşdirə bilərsiniz. A.Linkoln deyirdi: “Yüksək səslə oxuduğum fikirləri iki hissəyə yadda saxlayıram. Həm görürəm, həm eşidirəm. Buna görə də onları daha yaxşı xatırlayıram.”

Səhv etməkdən qorxmayın. Xəta insanlara məxsusdur. Mükəmməl olmağa çalışmayın. Sadəcə əlinizdən gələnin ən yaxşısını edin. Bilmədiyiniz bir şey haqqında “bilmirəm” deməyi bacarın. Amma onu araşdırmağı unutmayın. Heç bir nətiq çıxışa nə qədər diqqətlə hazırlaşsa belə uğursuzluqdan tamamilə sığortalanmayıb. Lakin təcrübəli nətiq nitq prosesində baş verən müxtəlif qüsurlara sürətlə və dəqiq münasibət göstərməsi ilə digərlərindən fərqlənir. Tutaq ki, nətiq yanılib, düzgün olmayan məlumat verib. Bu zaman necə hərəkət etməlidir? Auditoriyadan üzr istəməli yaxud heç bir şey olmamış kimi davranmalıdır? Hər şey səhvin mahiyyətindən asılıdır. Bu səhv nəticəsində mülahizənin mənasının dəyişib-dəyişmədiyini tez müəyyənləşdirmək lazımdır. Az əhəmiyyətə malik olan səhvləri düzəltməyə dəyməz, sadəcə çıxışı davam etdirmək lazımdır. Bəzi dinləyicilər bu səhvi, ümumiyyətlə hiss etməyəcək, hiss edənlərin çoxu da nətiqə güzəştə gedəcəklər. Əgər bu səhvə görə, hər halda mülahizənin mənası pozulursa, həmin anda səhvinizi düzəltməlisiniz. Yaxud başqa bir misal. Bir nətiqin hazırlıq və tədbirlərinə baxmayaraq, bir an heç bir şey xatırlamadığını düşünün. Hər şey uçub getmişdir və hafizəsi bomboşdur. Halbuki dinləyicilər qarşısında birdən-birə susmaq böyük fəlakətdir. Belə bir vəziyyətə düşən biri nə etməlidir? Təcrübəsiz nətiq daha nə deyəcəyini bilmədiyi üçün nitqini bitirəcək, yaxud başqa mövzuya keçəcək. Təcrübəli nətiq hər şeydən əvvəl hafizəsini yenidən bərpa etmək üçün zaman qazanmalı olduğunu bilir. Söylədiyi son cümləni açar kimi istifadə edib başqa bir cümlənin qapısını açarsa, hafizəsinə oyun oynamış ola bilər və beləliklə də, nitqi öz axarına düşər. İşə yaramadıqda son cümlədəki bir sözə bağlı danışib mövzunu bu istiqamətdə irəlilətmək olar. Düzdür, bir az mövzudan kənara çıxmış olacaqsınız və bu, bəlkə diqqət çəkəcək, amma susub baxmaqdan çox yaxşıdır. Bir insana özündən bəhs etsən, səni dinləməz, ondan bəhs etsən, diqqəti səndə olar. Mövzu sizə çox vacib və maraqlı gələ bilər, lakin bu o demək deyil ki, orda yığılmış insanlar da sizinlə eyni fikirdədirlər. Heç şübhəsiz ki, onlar mövzunun vacibliyini fərqli qiymətləndirəcəklər; kimsə çox önəmli, bir qismi az əhəmiyyətli hesab edəcək, bəziləri də mövzunu ilk dəfə sizdən eşidəcək! Ona görə də dinləyicinin ehtiyaclarına

uyğun çıxış hazırlayın, şablon cümlələrdən, mövzulardan uzaq durun, dinləyicini tanıyın, onların kim olduğunu, nəyə önəm verdiklərini, maraq dairələrindəki mövzuları, sizin deyəcəklərinizin onlara nə qazandıracağını, danışdığınız mövzu haqqında qabaqcadan nə bildiklərini və necə qarşılayacaqlarını, problemin həlli ilə bağlı onlara necə kömək edə biləcəyinizi düşünün. “Çıxış zamanı hansı misallar gətirəcəyimizi də auditoriyaya görə təyin etməliyik. Misal gətirmək döyüşdə silah istifadə etmək kimidir: bir yerdə ağır artilleriya uyğundursa, digər vəziyyətdə əlbəyaxa döyüş zəruridir”.(1, 41) Məsələn, yerin cazibə qanununu yuxarı sinif şagirdlərinə izah etməli olsanız, elmi dildən və riyazi düsturlardan istifadə edə bilərsiniz, amma aşağı sinif şagirdlərinə izah etməli olsanız, yəqin ki, Nyutonun başına ağacdan düşən alma əhvalatından istifadə edə bilərsiniz. Gördüyünüz kimi, həqiqət bir olsa da, onu təqdim etmə formaları müxtəlif ola bilər. Ən uyğun formanın seçimi isə məlumatın kimə, yəni hansı auditoriyaya çatdıracağınızdan asılı olacaq. Bura dinləyicilərinizin cinsi, yaşı, təhsili, peşəsi, dini mənsubiyyəti, dil bilikləri və s. daxildir. “Adətən, insanların bir araya toplaşıb kimisə dinləməyinin beş əsas səbəbi ola bilər: məlumat almaq (əməkdaşlar şirkət rəhbərliyini dinləmək və son korporativ yeniliklər haqqında məlumat almaq üçün toplaşırlar), göstəriş almaq (tabeliyinizdə olan insanlar ilə həftəlik iclaslar keçirib, onların həftəlik məqsəd və vəzifələrini izah edirsiniz), razı salmaq (müşəriniz məhsulu əldə etmək üçün sizdən onu əmin etməyinizi gözləyir), öyrənmək (insanlar treyninqlərə yeni biliklər əldə etmək, işdə və həyatda daha çox uğur qazanmaq üçün gəlirlər), əylənmək (insanlar şənliklərdə əylənmək üçün sağlıqlar dinləyirlər) (1, 38)

Həyatımız boyunca saysız-hesabsız fərqli vəziyyətlərlə qarşılaşmışıq. Bunlardan bəziləri xoş, bəziləri qorxunc, bəziləri isə heç yuxuda belə görmək istəməyəcəyimiz vəziyyətlər olub. Belə halların başımıza gəlməsini, yaxud gəlməməsini biz təyin edə bilmirik. Əsas olan bizim bu vəziyyətlər qarşısında nə edəcəyimizdir. Məsələn, tələbə imtahan suallarını dəyişdirə bilməz, amma suallara yaxşı hazırlaşa bilər. Ən bərbad vəziyyət belə bizim cəsarətimizə görə möhtəşəm nəticə verə bilər. Yəni danışmaq üçün qarşısına çıxdığımız auditoriya nə qədər bizi qorxutsa da, mütləq bir çıxış yolu vardır və bizim işimiz bu yolu tapmaqdan ibarətdir. Qorxunu dəf etməyin yalnız bir yolu var – onunla üz-üzə gəlmək, ona meydan oxumaq. Madam üzməyi öyrənmək istəyirsiniz, o zaman suya girməlisiniz, tarlada üzməyi öyrənə bilməzsınız. Əgər kütlə qarşısında danışmaqdan çəkinirsənsə, deməli, tez-tez kütlə qarşısında çıxış etməlisən. Ola bilsin ki, ilk vaxtlar uğur qazanmayacaqsan, bu, normal haldır. İstənilən işdə ilk cəhdlər çox vaxt uğursuz olur. Səhv etməzsən, öyrənməzsən. Öz nitqləri ilə insanlar üzərində böyük təsir buraxan şəxslərə baxaq. Onlar da bizim kimi eyni fiziologiyaya sahibdirlər, üstəlik də bəziləri ilk vaxtlarda bəlkə bu qədər cəsarətli olmayıblar. Bizim onlardan fərqimiz əksik təcrübə və biliklərdir. Yadda saxlayın ki, peşəkar nətiqlər yüzlərlə çıxışdan sonra həyəcana qalib gələ biliblər. Ona görə də çıxış etmək üçün hər bir imkandan istifadə

edin, qazandığınız təcrübə sizdə inam yaradacaq, bu isə öz növbəsində həyəcanı dəf edəcək. Mark Tven ilk dəfə kütlə qarşısındakı çıxışı üçün belə deyirdi: “Elə zənn etmişdim ki, ağzımda bir ovuc pambıq var”. Fransız sosialist hərəkatının öndə gedən isimlərindən biri olan Jan Jores Parlamentdəki ilk çıxışı üçün ləl gözləmişdi. İrlandiyada Parlament partiyasının yaradıcısı olan Çarlz Stüart Pernel danışmağa başlayanda elə həyəcan keçirmiş ki, yumruğunu dırnaqları etini qanadacaq qədər sıxarmış. Yəni bu gün güclü natiq olaraq tanınan bir çox insan bir zamanlar dizləri titrəyən, başı dönənlər arasında olublar. Roma natiqi Siseronun adı ilə bağlı bu aforizm geniş yayılmışdır. “Şairlər anadan şair doğulur, natiqlər isə həyatda yetişirlər”. Yəni natiq olmaq üçün fitri istedadın olub-olmaması müzakirə oluna bilər, amma zəngin dünyagörüşü, yuxusuz gecələr, yaradıcılıq axtarışları, ciddi səy və s. mühüm şərtidir. Siseronun aforizmi istedadın inkişafı kimi başa düşülməlidir, yəni hər adam yox, istedadı olan hər şəxs öz üzərində ciddi çalışsa, bu sənətin sirlərini dərinlən öyrənsə, natiq kimi yetişə bilər. Yəni gözəl natiq olmanın yolu qüvvətli bir arzudan keçər. Bunu çox istəməlisiniz, istəyincə zəhmət çəkər, zəhmətin qarşılığında isə zirvəyə nail ola bilərsiniz.

ƏDƏBİYYAT

1. Bayramov R. Sözüənə güvən, Bakı, Parlaq imzalar, 2018, 272 s.
2. Şiriyev F. Azərbaycan dilinin nitq mədəniyyəti və ritorika. Bakı, Nurlar, 2014, 395 s.
3. Michael P. Nichols. Dinləmə sanatı, İstanbul, 2016, 368 s.
4. Sırrı Er. Topluluk önündə etkili konuşma teknikləri, Hayat yayınları, 2014, 239 s.
5. Sırrı Er. Altın sözlər və başarılı konuşma teknikləri. Hayat, 2010, 260 s.
6. Karnegi D. Söz söyləmək və iş başarmaq sanatı, İstanbul, 1994, 216 s.
7. Karnegi D. Etkili konuşmanın çabuk və kolay yolu, İstanbul, Sistem yayıncılık, 1995, 277 s.
8. Bukley R. Topluluk önündə konuşma, İstanbul, Sistem yayıncılık, 2001, 395 s.

ХАНЫМАНА МАНАФЛЫ ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ РЕЗЮМЕ

Язык состоит из 4 навыков, таких как чтение, письмо, аудирование и говорение. Из всех перечисленных умение говорить очень важно в жизни человека. Говорение – это навык, который позволяет нам общаться с окружающими и раскрывать способности людей. С его помощью человек может быстро передать знания и мысли, выбрать наиболее подходящие слова для выражения своих чувств, учиться полагаться на собственные суждения и формулировать проблемы. Если перед вами более одного (не меньше пятнадцати) человек, то вы уже выступаете перед публикой. По разным причинам публичные выступления для многих людей становятся кошмаром. Если вы впервые выступаете перед толпой, это нормально. Потому что во всем,

что делается впервые, есть определенная доля страха, волнения. Однако есть области, где часто приходится выступать на деловых встречах, читать лекции перед аудиторией. В это время человек зачастую сталкивается с такими негативными факторами, как состояние напряжения, стресс, потение ладоней, учащение пульса, дрожание рук и ног, затрудненное дыхание, тошнота, невозможность сконцентрироваться. Если не контролировать данную ситуацию, то это может вызвать ряд препятствий нашей работе, продвижению в дальнейшей карьере и в личной жизни. В особенности, если такие учителя, как мы, которые часто читают лекции перед аудиторией, смогут преодолеть эту фобию, то их профессиональная деятельность станет намного проще. В статье перечислены причины этого страха и способы борьбы с ними.

Несомненно, неуверенный в себе человек, выступая перед публикой, не может иметь какого-либо влияния на аудиторию. Слабые волнения хотя и придают динамику выступлению, однако более сильные переживания могут полностью подорвать авторитет. Кроме того, сильное волнение может вызвать у слушателей стресс. Насколько убедительной может быть речь, воспринимаемая в стрессовой ситуации? Проявить смелость не так уж и сложно. Есть даже забавные способы сделать это. Проще говоря, в уме существует построенная нами стена. Возникновение уверенности в себе часто можно начать с изменения привычек, которым мы не придаем значения. Даже в самой неподходящей ситуации мы можем иметь грандиозный успех благодаря нашей смелости. То есть, как бы ни пугала нас аудитория, перед которой собираемся выступать, выход есть всегда, и наша задача состоит в том, чтобы найти этот выход. Взглянем на личности, которые своими выступлениями оказывают большое влияние на людей. Они имеют такую же физиологию, как и мы, к тому же некоторые из них, возможно, поначалу не были такими уверенными. Наше отличие от них – отсутствие опыта и знаний.

В статье анализируются многие психологические моменты, вызывающие волнение при подготовке к публичному выступлению, даются рекомендации по выходу из ситуации.

Ключевые слова: общение, языковые навыки, культура аудирования, культура речи, боязнь публичных выступлений, красивая и эффектная речь, ораторское мастерство, психологическая подготовка к выступлению.

Khanimana F. Manafli

THE MAIN TOOLS OF PUBLIC SPEAKING

SUMMARY

The language consists of 4 skills such as reading, writing, listening and speaking. The speak ability as one of them is very important in a person's life. Speaking is a skill that allows us to communicate with others and reveal abilities of

people. With its help, a person can quickly convey knowledge and thoughts, choose the most appropriate words to express their feelings, learn to rely on the own judgments and formulate problems. If you have more than one (at least fifteen) people in front of you, then you are already speaking to the public. For various reasons, public speaking becomes a nightmare for many people. If this is your first time performing in front of a crowd, that's fine. Because in everything that is done for the first time, there is a certain amount of fear and excitement. However, there are areas where you often have to speak at business meetings, lecture in front of an audience. At this time, a person has often faced with such negative factors as a state of tension, stress, sweating palms, increased heart rate, trembling of hands and feet, shortness of breath, nausea, and inability to concentrate. If you do not control this situation, then this can cause a number of obstacles to our work, advancement in our future career and in our personal life. Especially if teachers like us, who often lecture in front of an audience, can overcome this phobia, then their professional activities will become much easier. This article lists the causes of this fear and ways to deal with them. Undoubtedly, an insecure person speaking in front of an audience cannot have any influence on the one. Mild excitement, although it gives dynamics to the performance, but stronger feelings can completely undermine the authority. In addition, intense excitement can stress the listeners. How persuasive can speech be perceived in a stressful situation? It is not hard to show courage. There are even funny ways to do it. As speaking simply, we have built a virtual wall in our mind. The building of self-confidence can often begin with changing our unimportant habits. Even in the most inappropriate situation, we can have tremendous success thanks to our courage. That is, no matter how fright us the audience before which we are going to speak, there is always a way out, and our task is to find one. Let us look at the individuals who, through their performances, have a great influence on people. They have the same physiology as us, and some of them may not have been so confident at first. Our difference from them is the lack of experience and knowledge.

The article analyzes many of the psychological moments that cause excitement in preparation for a public speech, gives recommendations on how to get out of the situation.

Keywords: communication, language skills, listening culture, speech culture, fear of public speaking, beautiful and effective speech, public speaking, psychological preparation for a performance.

Rəyçi: prof. Tofiq Hacıyev