

<https://doi.org/10.62837/2025.8.174>

MANAFLI XANIMANA FƏTƏLİ QIZI
Bakı Dövlət Universiteti
Azərbaycan dili və nitq mədəniyyəti
xanimmanafli8@gmail.com
İD 0009-0004-4261-3486

AKADEMİK KOMMUNİKASIYA ZAMANI ÇIXIŞA HAZIRLIQ
Xülasə

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 röyasıdır. 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 aşı bilsə, peşəkar fəaliyyəti daha asanlaşar. Məqalədə bu qorxunu yaradan səbəblər və onlarla mübarizə etmənin yolları sadalanıb.

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.

Açar sözlər: akademik kommunikasiya, şifahi nitq vərdişləri, kütlə qarşısında nitq, səhnə qorxusu, həyəcanla mübarizə metodları, natiqin auditoriyada davranış tərzii.

Yaşadığımız dövr ünsiyyət, kommunikasiya dövrüdür. Ailə içində belə özünü və fikirlərini müdafiə etmək çox əhəmiyyət daşıyır. Uşaqların tərbiyəsində bu məsələyə daha çox diqqət ayrılmalıdır. Haqlı olduqları zaman özlərini müdafiə edə bilmələri onların sosial cəsarətlərini gücləndirəcəkdir. Amerikalı böyük natiq Vilyam Bryan “Gözəl danışmaq sadəcə Allah vergisi deyil, əziyyətlə də qazınan bir nemətdir” deyirdi. Yəni gözəl natiq olmanın yolu qüvvətli bir arzudan keçər. Bunu çox istəməlisiniz, istəyincə zəhmət çəkər, zəhmətin qarşılığında isə zirvəyə nail ola bilərsiniz. 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. Yaxşı hazırlanmış olsanız, qarşılaşacağınız bütün çətin vəziyyətlərin öhdəsindən gələcəksiniz, unutmaq ehtimalları çox aşağı olacaq, özünü inamlı olacaqsınız. Napoleonun “Hərb elə bir sənətdir ki, ən kiçik bir düşüncə tənbelliyini, ən kiçik bir hesab xətasını belə bağışlamaz” sözləri natiqlik sənəti üçün də keçərlidir. Necə ki hərbdə komandır 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.” (1, 37) Amerikan siyasətçisi Daniel Vebster dinləyici qarşısında yarı hazırlıqlı olan birinin yarı geyinmiş kimi göründüyünü söyləyirdi.

Çox önəmli bir məqam: Çıxışınızı üzündən oxuyacaqsınız, yoxsa əzbər söyləyəcəksiniz? Bəzi mütəxəssislər xəbərdarlıq edirlər ki, çıxışın mətnini əvvəlcədən öyrənmək lazım deyil. Bu, çox zaman qeyri-təbii, çevik olmayan bir şərhlə çevrilir. Əzbərlənmiş çıxışda üz və bədən hərəkətləri yoxdur. Natiq tələsməyə meyilli olur, sözləri mənasına varmadan tələffüz edir. Çünki o, davamlı şəkildə söyləyəcəyi bir sonrakı sözləri düşünür. Bundan başqa mətnin əzbərlənməsi metodu ona görə pisdirdir ki, nitqə auditoriyanın münasibətinə uyğun şəkildə dəyişikliklər etməyə imkan vermir. Çox zaman da kəlmə-kəlmə əzbərlənmiş nitq dinləyicilərlə göz-gözü gələndə anidən unudulur. Vinston Çörçil gəncliyində çıxışını yazıb əzbərləyirdi. Sonra bir gün Parlamentdə əzbərlədiyi nitqi söyləyərkən tutuldu və sanki beyni boşaldı. Çox utandı, üzü qızarmış halda yerinə oturdu. O gündən sonra V.Çörçil heç vaxt əzbərlənmiş nitq söyləmədi. (2, 43)

Çıxışı əzbərləmənin yeganə faydası odur ki, natiq söyləmək istədiklərini olduğu kimi çatdırır. Sırrı Er “Topluluk önünde etkili konuşma teknikleri” adlı kitabında yazır: “Okunan bir konuşma yanlış yorumlara yer vermez. Bir cumhurbaşkanı, bir başbakan konuşmalarını hemen hemen okumak mecburiyetindedir. Yanlış bir ifade onların siyasi hayatlarına son verebileceği gibi, beynelmilə anlaşmazlıklara dahi yol açabilir. Normal şartlar altında dahi hatipler, çok defa ellerinde olmayarak, söylemek istediklerini unuttur ve bazen de, söylemek istemediklerini söylemekten kendilerini alamazlar. Kağıttan okunan bir konuşma için bunlar varid değildir.” (3, 72)

Düzdür, dövlət adamları hər kəlməsini ölçüb-biçib, düşünüb danışmalıdır. Belə bir tələb qarşısında onlar üzündən oxuya bilər, lakin siz təsirli, gözəl, bəlağətli çıxış etmək istəyirsinizsə, üzündən oxumamağa özünüzlü alısdırmalısınız, çünki 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. Dinləyicilər fiziki olaraq həmin auditoriyada olsalar da, zehinləri ordan çox uzaqlarda olur. Danışmaq əsnasında ən nümunəvi göz təması 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.

Lakin çoxumuz yenə də üzündən oxumaqda israrçı olacağımız üçün heç olmasa yazılı mətni üzündən necə oxumaq lazım olduğuna baxaq. Yadda saxlayaq ki, mətni kağızdan səslə şəkildə oxumaq elə də asan deyil. Yazılanları təsirli bir şəkildə oxumaq üçün illərin təcrübəsi və böyük zəhmət lazımdır. Lakin ən gözəl tərzdə oxunan çıxış yenə də bədahətən söylənən çıxışdan daha az təsirli olacaq. Buna baxmayaraq, biz üzündən oxumaq istəyənlərə bəzi tövsiyələr verək: Rahat oxuya bilmək üçün sətirlərarası interval iki və ya üç olsun, son məqamda mətnə heç bir dəyişiklik etməyin, kağızın kənarlarına qeydlər etməyin. Dinləyicilərinizin qarşısına çıxmamışdan qabaq çıxışı dəfələrlə səslə şəkildə oxuyun ki mümkün olduğu qədər dinləyicilərə baxa bilərsiniz. Bəziləri harda qaldıqlarını itirməmək üçün barmaqlarını oxuduqları sətirlərin üzərində gəzdirlər. Bu zaman əllər məşğul olduğu üçün jest edə bilmirlər. Mənasız, monoton oxumamaq üçün kəlmələrdən daha çox fikirlər üzərində durun. Tələsməyin, dəqiqədə 125-175 sözü keçməyin. Fikirlərinizin dinləyicilərə aydın olması üçün arabir fasilə edin, səsinizin tonunu və tempini dəyişin. Yəni, çıxışı hər hansı səbəbdən üzündən oxumalı olacaqsınızsa, heç olmasa yaxşı oxuyun. Çıxışınızda şeir varsa, onu mütləq əzbərləyin, dörd misralıq bir şeiri kağızdan oxumağa çalışsan biri mənəcə, kənardan çox zavallı görünər.

Yaxşı natiqlərin çoxu improvizasiya metodundan istifadə edirlər. Yəni hazırlanmış mətni təbii danışığa çevirmək. Yazılı mətnlərin dil quruluşu və fikri çatdırma xüsusiyyətləri canlı danışıqdan çox fərqlidir. Ona görə də mətni özünü küləşdirmək lazımdır. Əgər yaxşı məruzəçi olmaq istəyirsinizsə, bu metod üzərində israrla durun. Çünki bu zaman natiq yarana biləcək istənilən vəziyyətə asan uyğunlaşa bilər. Amerikanın 16-cı prezidenti Avraam Linkoln rəsmi çıxışlarını üzündən oxuyurdu. Lakin başqa çıxışlarında qeydlərdən istifadə etməzdi. “Danışan zaman qeydlərə baxmanız dinləyiciləri yorar və məyus edir” deyirdi. İmprovizasiya metodundan istifadə edən natiq çıxışını dəfələrcə məşq edir və hər dəfə fikrini ifadə etmək üçün dəyişik, fərqli sözlərdən istifadə edir. Bu minvalla həm dinləyicilərə çatdırmaq istədiyi fikirlərin ardıcılığı yaddaşında sağlam şəkildə yerləşir, həm də natiq öz fikirlərini müxtəlif şəkillərdə təqdim etməyi bacarır. Sanki o anın verdiyi ilhamla bədahətən danışan biri kimi görünür. Bu metodun əzbərlənmiş nitqdən fərqi də budur. Əzbərlənmiş çıxışda bir sözü belə unudan natiq çıxılmaz vəziyyətə düşə bilər. İmprovizasiya metodundan istifadə edəcək natiqin özünə olan güvənini artırmaq üçün əlində çıxışın mətni olmalıdır, lakin bu mətnə bağlı qalmamalıdır. O, sadəcə ona arxayın olmaq, ilham vermək üçün lazımdır. Əgər yaxşı hazırlanmışınızsa, inanın, on çıxışın doqquzunda qeydlərə baxmağa ehtiyacınız olmayacaq, amma yenə də bu qeydlərin gözünüzün qabağında, yaxud əlinizdə olması sizi rahatladacaq.

Çıxışa hazırlaşmaq çox vacibdir. “Hazırlıq olmadan da danışa bilərəm” düşüncəsini beyninizdən çıxardın. Düzdür, hazırlıq olmadan da bir şeylər danışa bilərsiniz, amma söyləyəcəyiniz “bir şeylər” gəlişigözəl, ağızdan çıxmış düşüncə qırıntısından başqa bir şey ola bilməz. Natiq öyrənmək üçün onu dinləməyə gəlmiş insanlara hörmət etməyə məcburdur. Hazırlıqsız dinləyicilərin qarşısına çıxmaq hörmətsizlikdir, nəzakətsizlikdir. Dünyanın ən qədim və məşhur natiqlərindən olan Demosfen istedadına güvənib hazırlaşmadan heç vaxt danışmazdı. Həmişə yazılmış mətni öyrənərdi, diqqətlə hər sözü götür-qoy edərdi, məzmun və forma gözəlliyinə dönmə-dönmə nəzər salarmış.

Mümkün qədər çıxış öncəsi bir neçə dəfə məşq etmək lazımdır. Nitqi dəfələrlə oxumaq-canlandırmaq şəklindəki hazırlıq bütün tanınmış natiqlərin ortaq nöqtəsidir. Kütlə qarşısında danışarkən diqqət dağıdan ən əsas səbəblərdən biri eşidilən “ee”, “ıı” 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 özümüzlə olan inamı artırır. Buna görə də evdə güzgü qarşısında həm diksiyamıza, həm də mimika və jestlərimizə diqqət edərək praktika etmək olar.

Kütlə qarşısında ediləcək çıxışlara bir sıra tövsiyələr verilir. Onlardan bəzilərini müəyyənləşdirək:

1. Yaxşı nitq maraqlı və diqqətə dəyər mövzuları əhatə etməlidir. Seçəcəyimiz mövzu həm özümüz, həm də dinləyicilər üçün maraqlı olmalıdır. Təbii ki, bizim üçün maraqlı olmayan bir mövzuda rahat danışa bilmərik. Yəni nitqin keyfiyyəti üçün mövzu seçimi çox önəmlidir. Əgər yaxşı bir mövzu seçmişsinizsə, özünüə olan inamınız da artacaq, bədən hərəkətləriniz – jestlər daha təbii, canlı, səsiniz qüvvətli, enerjili olacaqdır və bunun da nəticəsində kəlmələr ağızınızdan daha rahat “töküləcəkdir”. Dinləyicilərin marağını çəkəcək bir mövzu tapan natiq bu mövzuya hər zaman öz “möhürünü” basa bilər. Düşüncə və fikirlərini müxtəlif qaynaqlardan toplamasına baxmayaraq, onlara özünəxas şəkildə şəffaflıq və rəng qatar, bunları fərdi üslubu ilə birləşdirər.

2. Gözəl nitq danışanın şəxsiyyəti ilə bütünləşməlidir. İkiüzlü, yalançı kimi tanınan biri “Yalan danışmağa niyə ehtiyac duyuruq” mövzusunda çıxışı ilə kimsəni inandıra bilməz. Ona görə insanın şəxsiyyəti ilə söylədiklərinin üst-üstə düşməsi də çox əhəmiyyətlidir.

3. Çıxışın məqsədindən asılı olaraq danışmaq 15 dəqiqə ilə 1 saat arasında olmalıdır. 1 saatdan sonra hər nə qədər maraqlı çıxış etsəniz belə, sizi dinləmək istəməyəcəklər. Ona görə vaxtdan səmərəli istifadə edin, hər şeyi əhatə etməyə çalışın. Sona yığılıb qalmış fikirləri tələm-tələsik çatdırmağa çalışıb çıxışınızı səliqəsiz formaya salmayın. Dəfələrlə şahid olmuşuq ki, yüksək elmi potensialı olan məşhur bir alimin müəyyən bir tədbirin açılışında söylədiyi dərin məzmunlu məruzəsi sırf uzun və yorucu olduğu üçün prosesin sonrakı gedişini gözdən salmışdır. Düzdür, belə hallarda dinləyicilər məruzəçinin yaşını, çıxışın akademik səviyyəsini nəzərə alıb nəzakətlə oturur, qulaq asırlar, lakin quru, sxolastik fikirlərin aşıladığı donuqluq yığıncığının sonuna kimi iştirakını tərki eləmir.

4. Danışarkən cümlələrin mümkün qədər qısa olmasına diqqət edin. Ən uzun cümlədə sözlərin sayı 12-ni keçməməlidir. Oxucunun yazıda anlamadığı cümləni təkrar oxuma şansı var, amma çıxışlarda dinləyici uzun bir cümləni qaçırsa, təkrar dinləmə şansı olmayacaqdır. Zəncir qırıldısa, davamını dinləmək maraqsız olacaq. Bəzi natiqlər nitqlərini həddindən artıq elmi şəkildə qurur. Bu, bəzən bilərəkdən edilir, savadlı görünmək xətrinə, sadə, aydın nitq əvəzinə fikri təmtəraqlı şəkildə ifadə edirlər. Təcrübəli natiqlər isə apardıqları müşahidə ilə birlikdə dərin elmi bilikləri nitqə köçürüb sadə, lakin təsir qüvvəsi olan çıxış hazırlayırlar. Belə nitq daha çox dinləyici rəğbəti qazanır.

5. Səsinizi yüksəltməkdən qorxmayın. Hərəkətləriniz də sözlərinizi təsdiq etsin. Söz söyləyən birinin səsindeki enerji onun sağlamlığını əks etdirir. Dinləyiciyə bu sağlam görüntü xoş təsir edir. Natiqlərin ən uğurlu olanları ən canlı olanlardır. Bütün jest və mimikalarında, hər hərəkətlərində həyatın canlılığını əks etdirən, enerjisini çıxışının hər bölümünə bərabər və estetik paylaya bilən natiqlər uğur qazana bilirlər. Dinləyicilər qarşısında təbii davranmaq üçün bir neçə dəfə məşq etməlisiniz. Bunu aktyorlar daha yaxşı bilirlər. Əgər siz beş yaşında bir uşaq

olsaydınız, ürəyiniz istəyən kimi davrana bilərdiniz, 45 yaşında birinin 5 yaşındakı bir uşaq kimi təbii davranması mümkün deyil, amma gərəkdir. D.Karnegi yazır ki, “Bir insan hissələrini saxlamazsa, əsl kimliyi ortaya çıxar....Bunun üçün həyəcanını saxlamağa çalışmayan bir adam o həyəcanın təsiri ilə təbii davranır.”(1, 84)

Jestləri kitablardan öyrənməyə çalışmayın. Jest içdən gələn hiss-həyəcanın əl-qol hərəkətləri vasitəsilə ifadəsidir. Ən dəyərli jest o anın ilhamı ilə edilən jestdir. Hər insanın özünə xas olan təbii davranışları vardır, ona görə də insanın özünəməxsus yüngül bir əl-qol hərəkəti kitabların öyrətdiyi yüzlərlə mexaniki jestdən daha təsirlidir. Bir də ki, insanın söyləməyə dəyər sözü varsa, onun əl-ayağı kimsənin diqqətini çəkməz.

6. Mövzunun ana xəttindən kənara çıxmayın. Natiqin əsas keyfiyyətlərindən biri də davamlı olaraq bir mövzuda danışmaq bacarığının olmasıdır. O, nitq zamanı bir mövzunu həll etməmiş digər mövzuya keçməməlidir. Əgər belə olarsa, dinləyicinin diqqəti dağılar və ümumi anlaşılmazlıq yaranar. Natiq və dinləyici eyni problemi, eyni məsələni öz aralarında müzakirə etməli, konkret bir düşüncə xəttinə sahib olmalıdırlar. Əgər natiq bir məsələ, dinləyicilər başqa məsələ barəsində düşünürsə, deməli, onlar arasında kommunikasiya-əlaqə baş tutmayıb. Yeni çıxış etməyə başlayan birinin ən böyük səhvlərindən biri çıxışlarına əminsizliklə başlamasıdır. “Mənə elə gəlir ki, bəlkə, mənə qalsa, zənnimcə, ola bilsin...” kimi sözlər çıxışın enerjisini məhv edir. İradəsiz bir görüntü verməyə səbəb olur. Yəni sizin tam əmin olmadığınız bir şeylə başqaları niyə maraqlansın? Siz özünüz tam dəqiqləşməmiş qənaətlərinizlə başqalarında necə fikir oyada bilərsiniz? Belə tərəddüd dolu çıxış dinləyici marağına səbəb olmaz. Bundan başqa çıxışa üzr istəyərək də başlamaq olmaz. Məsələn: “Bağışlayın, bu çıxışı planlamadığım üçün qarşınıza bir az hazırlıqsız çıxmışam”, yaxud “Sizlərdən üzr istəyirəm, mənim elə də gözəl şifahi nitq söyləmək bacarığım yoxdur, amma əlimdən gələni etməyə çalışacam”. Əslində sizin hazırlıqsız olduğunuzu dinləyicilər onsuz da bir az sonra hiss edəcəklər. İndidən insanları oyandırmağa nə gərək var? Bura yığışmaqda insanların məqsədi sizin üzrlərinizi dinləmək deyil, bir şeylər öyrənməkdir. Çıxışa başlayanda bütün gözlər üzərinizdə olacaq, ona görə də elə ilk saniyələrdən üzr istəmək yerinə diqqətləri sağlam tutacaq cümlələr qurmalısınız. Bir çıxışın ən mühüm hissəsi nəticə hissəsidir. Düzdür, bəzən təcrübəsiz natiqlər çıxışın sonunu “Söyləyəcəklərim bundan ibarət idi”, “deməyə bir şey qalmadı”, “sözün bitdiyi yerə gəldik” kimi xətalı cümlələrlə bitirirlər. Bu cümlələr əsla bir çıxışın sonu olmamalıdır. Bəzən də təcrübəsiz natiqlər çıxışa necə yekun vuracaqlarını bilmədikləri üçün dönüb-dolaşır eyni şeyləri təkrar edirlər. Ona görə də çıxışın sonu əvvəldən hazırlanmalıdır. Yəni çıxış əsnasında o gərginlik içində insan bir də çıxış necə bitirəcəm deyə düşünməməlidir. Hətta bəzi natiqlər çıxış üçün bir neçə nəticə hazırlamağı məsləhət görürlər ki, həmin anda vəziyyətə görə hansı uyğun gəlsə, istifadə olunsun. Çıxış dinləyicilərin əhvalını yüksəldən bir sonluqla, şeir oxumaqla

da bitirmək olar. Mövzuya uyğun seçilmiş şeir, ya da şeirdən bir parça mükəmməl nəticə verə bilər. D.Karnegiyə görə çıxışı ən təsirli sonlandırmanın yollarından biri də onu maraqlı yerində bitirməkdir. Səbəbi isə odur ki, bu nöqtədə artıq dinləyici doyar və bundan sonra marağı azalmağa başlayar.(4, 138)

Çıxışa başlamadan öz-özünü bunları söyləyin: “Mən uzun müddətdir bu mövzuya hazırlaşırım, bu mövzu haqqında kimsə mənim qədər məlumatlı deyil. Bu insanlar qarşısında çıxış etmək fürsətim olduğu üçün çox şanslıyam. Bəlkə, sənətim üzrə yüksəlməyimə köməyi dəyəcək”. Sizi təqdim etdikdən sonra nələrlə olacağını gözünüzün önündə canlandırmağa çalışın. Oturduğunuz yerdən qalxacaqsınız, özünüzdən əmin şəkildə kürsüyə doğru irəliləyəcəksiniz, başınızı, çiyinlərinizi dik tutacaqsınız. Əgər bunları düşünəndə uğurunuz inam yaranırsa, çıxışın da öhdəsindən uğurla gələcəksiniz. Rəssam fırçası ilə rəsmlər çəkir, natiq də sözləri ilə eyni işi görür. Məsələn, əgər baharı təsvir edəcəksinizsə, dinləyicilərin fikrini, xəyalını bağçalarda gəzdirə bilməlisiniz, əgər Nizami Gəncəvi, Molla Pənah Vaqif haqqında danışırınsınızsa, onları Nizaminin, Vaqifin yaşadığı dövrə apara bilməlisiniz. Əgər siz sözlərinizlə təsirli bir rəsm çəkə bilməsəniz, dinləyicilər öz xəyallarında dolayan rəsmlərə baxmağı seçəcəklər.

Ədəbiyyat:

1. Carnegie D. Söz söylemek ve iş başarmak sanatı. İstanbul: “Timaş yayınları”, 1994, 216 səh.
2. Carnegie D. Etkili konuşmanın çabuk ve kolay yolu. İstanbul: “Sistem yayıncılık”, 1995, 277 səh.
3. Sırrı Er. Temel konuşma teknikleri ve diksiyon. İstanbul: “Hayat yayınları”, 2009, 256 səh.
4. Carnegie D. Dostları necə qazanmalı və insanlara təsir etməli. Bakı: “Qanun” nəşriyyatı, 2015, 800 səh.
5. Nəzərli C. Danışığınla həyatı qazan. Bakı: “Teas Press” nəşriyyatı, 2020, 328 səh.

Ханымана Манафлы

Подготовка к речи во время академического общения

РЕЗЮМЕ

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.

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

Khanimana F. Manafli

**PREPARATION FOR A PRESENTATION IN ACADEMIC
COMMUNICATION
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.

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

Rəyçi: Filologiya elmləri doktoru Tofiq Müzəffər oğlu Hacıyev