

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI
DAXİLİ İŞLƏR NAZİRLİYİ

POLİS AKADEMİYASI



Fərqanə Əliyeva

RİTORİKA





Ə. Əliyev

**Ümummilli Lider
Heydər Əliyev**



*“Hər bir Azərbaycan vətəndaşı, hər bir azərbaycanlı öz
ana dilini – Azərbaycan dilini mükəmməl bilməlidir”*



Azərbaycan dili o qədər zəngindir ki, heç bir xarici kəlməyə ehtiyac yoxdur. Bir daha demək istəyirəm ki, biz əsrlər boyu dilimizi qorumuşuq. Bu gün də qorumalıyıq. Biz Azərbaycan dilinin saflığını təmin etməliyik.

İlham Əliyev



AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI
DAXİLİ İŞLƏR NAZİRLİYİ



POLİS AKADEMİYASI

FƏRQANƏ ƏLİYEVƏ

İxtisasın şifri və adı: 050206 “Hüquqşünaslıq”

RİTORİKA

DƏRS VƏSAİTİ

**(Ali təhsil müəssisələrinin tələbə, kursant və
dinləyiciləri üçün)**

*Azərbaycan Respublikası DİN-in
Polis Akademiyasının Elmi Şurasının
28.09.2023-cü il tarixli 1 nömrəli
qərarı ilə təsdiq edilmişdir.*

BAKİ-2023

Tərtib etdi: DİN-in Polis Akademiyasının Dil hazırlığı
kafedrasının dosenti, filologiya üzrə fəlsəfə
doktoru

Əliyeva Fərqanə Aydın qızı

Elmi redaktor: DİN-in Polis Akademiyasının Dil hazırlığı
kafedrasının rəisi, polis polkovnik-leytenantı

Orucov Elçin Meyvəddin oğlu

Redaktor: DTX-nın H.Əliyev adına Akademiyasının
Xarici dillər kafedrasının
müəllimi, fil. elmləri namizədi, dosent

Məmmədova Kəminə Həvil qızı

Rəyçilər: BSU-nun “Azərbaycan ədəbiyyatı”
kafedrasının dosenti, filologiya
üzrə fəlsəfə doktoru

Əliyeva Gültəkin Ağacan qızı

DİN-in Polis Akademiyasının
“Dil hazırlığı” kafedrasının müəllimi,
polis baş leytenantı, filologiya
üzrə fəlsəfə doktoru

Səfərli Aynur Mətləb qızı

Əliyeva Fərqanə Aydın qızı

“Ritorika” (dərs vəsaiti), “Bakı” MMC, 2023, 324 səh.

*Ali təhsil müəssisələrini bitirmiş ziyalı, savadlı insan
Azərbaycan dilində, öz dövlət dilində həm şifahi, həm də yazılı
nitq nümayiş etdirməyi bacarmalıdır. Ana dilində ədəbi
normalara, kinesikaya, gözəl nitq texnikasına yiyələnmiş
səviyyədə çıxış etməyi bacarmalıdır. Bu fənn tətbiqi xarakter
daşıyır və bir sıra elmi araşdırmaların nəticələrinə əsaslanır.*
DOI <https://doi.org/10.36719/0828/2025>

ÖN SÖZ

**Söz gözəl olursa-olsun nə qədər,
Pis əda o sözü tamam məhv edər.**

Nizami Gəncəvi

R ritorika – nitq texnikasında sərbəst və qüsursuz bacarıq, yaddaşın lazımlı sözləri dərhal seçə bilməsi, tələffüz səhvlərinin olmaması, düzgün nitq tənəffüsü və səsin inkişafı, eləcə də nitqin zəngin və məntiqi qaydalara uyğun olması ilə izah olunur. Bu cür nitqə hər bir ziyalı, hər bir savadlı insanın sahib olması üçün R ritorika fənninin böyük əhəmiyyəti vardır.

İnsanın daxili aləmi tam şəkildə və ya qismən nitqdə təzahür edir: bu, məntiqi düşüncə, emosiyalar, intuisiya və təxəyyül, dəyərlər və əxlaq prinsipləri, özünütəhlil və özünüqiymətləndirmə, həmçinin inam dünyasıdır və bütün bu zənginliklər daxili və xarici nitqlə, onun mədəniyyəti ilə əlaqədardır.

Ümummilli liderimiz Heydər Əliyevin Azərbaycan dilinə sonsuz sevgisi və bu dilin inkişafı naminə həyata keçirdiyi irimiqyaslı tədbirlər, qəbul edilən qanun, fərman, sərəncam və qərarlar dilimizin sabahına işıq salmaqdadır. Fenomen şəxsiyyət H.Əliyevin bəlağətli nitqi hər bir insana nümunədir.

23 may 2012-ci ildə Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyev "Azərbaycan dilinin qloballaşma dövründə zamanın tələblərinə uyğun istifadə edilməsi və ölkədə dilçilik sahəsinin inkişafına dair" bir sərəncam imzalayıb, 9 aprel 2013-cü ildə isə bu mövzu ilə bağlı Dövlət Proqramını təsdiqləyib. Sərəncamda və Dövlət Proqramında dövlət dilinin geniş şəkildə inkişaf etdirilməsi, tətbiqi və tədrisi ilə bağlı müxtəlif tövsiyələr və məqsədlər irəli sürülüb. Bu sənədlərdə Azərbaycan dilində nitq mədəniyyətinin inkişafına xüsusi əhəmiyyət verilib və bu sahənin tədrisi və öyrənilməsi ön planda tutulub.

Hər bir insan öz fikirlərini dəqiq, yığcam və gözəl şəkildə ifadə etməyi bacarmalıdır. Tədris fənni olaraq ritorikanın ali təhsil müəssisələrində əsas məqsədi, tələbənin cəmiyyətə faydalı bir üzv olaraq yetişdirilməsi, peşəsinin incəliklərini dərinlən bilən, şüurlu və mövqeyi müəyyən edilmiş, yüksək mənəvi-ictimai prinsipləri təbliğ edən və nitq ünsiyyətinin təşkili yollarını mənimsəyən bir şəxsiyyətin formalaşdırılmasıdır. Bu, həm də sosial məsuliyyətin yerinə yetirilməsidir. İxtisasını tam mənimsəmiş peşəkar kadrlar yetişdirən Polis Akademiyasında da “Ritorika” fənninin tədrisindəki başlıca məqsəd hər bir kursant üçün müasir Azərbaycan dilinin ədəbi dil normaları, üslubi xüsusiyyətlərini mənimsətməklə ədəbi dil qaydalarına uyğun nitq hazırlamaq, çıxış etmək bacarıqlarını formalaşdırmaq və bu zaman jest və mimikalardan düzgün istifadəni bilmək bacarığının formalaşdırılmasıdır.

Ana dili yalnız ünsiyyət aləti deyil, həm də xalqın dünya-görüşünü, düşüncə şəklini və ümumilikdə mənəvi kimliyini ifadə edən bir vasitədir. Cəmiyyətdə işgüzar ünsiyyət, nitqin etik qaydaları, həmsöhbətin tiplərinin müəyyənləşdirilməsi və ona uyğun kommunikasiyanın qurulması dövrün əsas tələbidir.

Fənnin tədrisi zamanı əldə olunacaq bilik, bacarıq və vərdişlərin Polis Akademiyası kursantlarının ali təhsilli peşəkar mütəxəssis kimi gələcək fəaliyyətlərində, insanlarla ünsiyyət qurarkən onlara düzgün dəyər vermək istiqamətində aparılan işlərdə də gərəkli olacaqdır.

“Ritorika” fənninin tədrisinin nəticəsində kursantlar öz fikir və düşüncələrini istər yazılı, istərsə də şifahi şəkildə ifadə etməyi, çıxış hazırlamağı öyrənəcəklər.

Müəllifdən

I BÖLMƏ

RİTORİKA ELMİNİN YARANMASI VƏ İNKİŞAFI

Ritorika fənninin predmeti, məqsəd və vəzifələri.

Nitq ritorikanın predmeti kimi

Ritorika, insan nitqinin təsirli və düzgün istifadəsini öyrənən elmdir. Bu elmin əsas predmeti, insanın danışığ bacarıqlarını inkişaf etdirərək başqalarına təsir etməsi və düzgün ünsiyyət qurmasıdır. Ritorika, həmçinin dilin, nitqin və ifadələrin əsas prinsiplərini araşdıraraq, bu vasitələr vasitəsilə insanların düşüncələrini və duyğularını necə yönləndirə biləcəyini öyrənir.

Ritorikanın əsas məqsədi, nitqin və ifadələrin düzgün və təsirli şəkildə istifadə olunmasını təmin etməkdir. Bununla yanaşı, ritorikanın məqsədi, insanların başqalarına öz fikirlərini və duyğularını doğru və inandırıcı şəkildə çatdırmalarına kömək etməkdir. Ritorika həm də insanlara dil və nitq vasitəsilə effektiv ünsiyyət qurma bacarıqları qazandırmağı hədəfləyir.

Ritorika, danışanın nitqini təşkil etmə, düzgün istifadə etmə və dinləyiciyə təsir etmə yollarını öyrədir. Ritorika, fikrin və arqumentlərin əsaslı, məntiqli və inandırıcı bir şəkildə təqdim edilməsini təmin edir. Bu həmçinin, sözlərin düzgün seçilməsi, cümlələrin strukturunun optimallaşdırılması və dinləyicinin ehtiyaclarını nəzərə alaraq nitqin formalaşdırılmasıdır.

Bu sahə, nitqin düzgün tərtib edilməsi, arqumentasiya proseslərinin aparılması, stilistik və oratorik bacarıqların inkişaf etdirilməsi üzərində cəmləşir. Nitq ritorikanın əsas predmeti, insanların fikirlərini başqalarına düzgün və

təsirli şəkildə çatdırmaq üçün istifadə etdikləri metodlardır.

Ritorika bir tərəfdən elm, digər tərəfdən incəsənət olaraq qəbul edilir. Elm olaraq ritorika, müəyyən qaydalara və prinsiplərə əsaslanır. Bu qaydalar danışan şəxsin nitqini düzgün, məntiqli və təsirli qurmasına kömək edir. Lakin ritorikada yalnız qaydalar kifayət etmir, çünki burada həm də yaradıcı təfəkkür önə çıxır. Yalnız yaxşı təcrübə və qaydalara riayət etmək kifayət etmir, ritorikada fərd öz üslubunu və yaradıcı yanaşmasını tapmalıdır. Burada təfəkkürün məntiqi və ifadəli aspektlərindən bacarıqla istifadə etmək vacibdir.

Ritorika, həmçinin dil və nitqin düzgün və məqsədəuyğun istifadə edilməsini öyrədir. Nitq ədəbi dil normalarına uyğun qurulmalı və dilin bütün imkanlarından faydalanmalıdır. Burada dilin ifadə vasitələri, stilistik təfərrüatlar və digər dil nüansları əhəmiyyətlidir.

Bu elm, dilçilik sahəsi olaraq, nitqin üslubunu, strukturlarını və dil hadisələrinin inkişafını araşdırır. Məsələn, dilin müxtəlif səviyyələri (morfologiya, sintaksis və s.) ritorikada müvafiq olaraq istifadə edilir və nitqin məqsədinə uyğun şəkildə formalaşdırılır. Bu proseslər həm də üslubiyyat məsələlərinə yönəlir və ritorikanın əsas məsələlərindən biri olan danışanın təfəkkür və ifadə bacarığını təkmilləşdirməyə xidmət edir.

Ritorika, insanın yüksək ictimai mədəniyyəti və təfəkkür mədəniyyəti ilə bağlıdır. Bu, danışanın dil və ünsiyyətə şüurlu sevgisini və bu sevgini yüksək səviyyədə ifadə etməsini əks etdirir. Antik dövrün

filosofu Sokratın "Ey insan, danış səni tanıyım" kəlamı ritorikanın cəmiyyət qarşısında danışan insanın şəxsiyyətini necə təmsil etdiyini və onun dərin təfəkkürünün necə ifadə olunduğunu vurğulayır.

Ritorika digər fənlərdən fərqlənir, çünki onun öyrənilməsi yalnız biliklər ilə deyil, həm də bacarıq və vərdişlərlə bağlıdır. Məsələn, digər fənlərdə müəyyən bilikləri öyrənmək (kimi, nə zaman, nəyə görə və s.) yetərli ola bilər. Lakin ritorika, xüsusən natiqlik (auditoriyaya təsirli çıxış etmək bacarığı), sadəcə nəzəri biliklərlə öyrənilən bir sahə deyil. Natiqlik qabiliyyəti əldə etmək üçün praktikada təcrübə və bacarıqların inkişaf etdirilməsi lazımdır. Məsələn, bir insanın auditoriya qarşısında danışmaq üçün sadəcə qaydalara yiyələnməsi kifayət etmir. O, həm də bu qaydalardan bacarıqla istifadə etməli, müxtəlif situasiyalarda özünü düzgün şəkildə ifadə etməyi öyrənməlidir. Bu bacarıqların əldə olunması zaman alır və praktik təcrübə tələb edir.

Qədim dövrün ritorika müəllimləri bunu nəzərə alaraq, şagirdlərinə söhbətlər və gəzintilər vasitəsilə praktiki təlimlər verirdilər. Bu, onların yalnız nəzəriyyə ilə deyil, həm də praktikada təcrübə qazanaraq, təlimlərini daha təsirli və uzunmüddətli etmələrini təmin edirdi. Şagirdlər belə təlimlər vasitəsilə böyük nəşildən artıq mövcud olan qayda və üsulları öyrənərək, bu bilikləri təcrübəyə tətbiq etməyi öyrəndilər. Bu yanaşma, ritorikada praktikanın nə qədər vacib olduğunu, nəzəri biliklərin isə yalnız tətbiq edildikdə əhəmiyyət daşıdığını göstərir. Ritorika, praktik bacarıqlar vasitəsilə daha da inkişaf edir və təcrübə ilə daha da təkmilləşir.

Ali məktəblərdə ritorikanın başlıca məqsədi, tələbələrə şüurlu mövqe və yüksək mənəvi ictimai normalar aşılaraq onları yaxşı bir şəxsiyyət kimi formalaşdırmaqdır. Burada tələbə yalnız nitq bacarıqları ilə deyil, həm də cəhd göstərərək və etik prinsiplərə riayət edərək cəmiyyətdə öz yerini tapmalıdır. Tələbələrə ümumi ünsiyyət qurma üsullarını öyrətmək, onların düzgün və səmərəli danışq bacarıqlarını inkişaf etdirmək bu təhsil prosesinin mərkəzindədir.

Ritorikanın tədrisində pedaqoji yanaşma xüsusi yer tutur. Ritorikanın nəzəriyyəsi və praktikasısı zamanla ritorik-pedaqogika şəklində inkişaf etmişdir. İlk dəfə sofisler ritorikanı bir tədris sahəsi olaraq inkişaf etdirmiş, gözəl danışq qabiliyyəti və ustalıqı öyrətmişlər. Onlar yalnız nəzəriyyəni deyil, həm də danışq qabiliyyətlərini inkişaf etdirən praktik üsulları şagirdlərə öyrədirdilər.

Bu tədris metodu, sadəcə danışq üslubunun öyrədilməsi ilə kifayətlənmir, həm də informasiyanın düzgün və təsirli şəkildə çatdırılmasını, auditoriyanı cəlb etməyi və hörmətlə dinlənməyi öyrənməyi əhatə edir. Bu səbəbdən ritorika, yalnız akademik təhsil üçün deyil, həm də praktik həyat üçün son dərəcə vacib bir sahədir. Ritorika təhsilli insanlara öz fikirlərini aydın, inandırıcı və cəmiyyətdə yerinə yetirəcəkləri sosial məsuliyyətləri düzgün şəkildə ifadə etmə bacarığı qazandırır.

Nitq mədəniyyəti, insanın cəmiyyətində necə qəbul edildiyini və necə təəssürat yaratdığını əks etdirən mühüm bir amildir. Nitqin düzgün və mədəni şəkildə qurulması, həm hörmət qazandırır, həm də müsbət təsir bağışlayır. Nitqin yalnız məlumat ötürmə vasitəsi olmadığını, həm də insanın daxili mədəniyyətinin,

intellektual səviyyəsinin və şəxsi keyfiyyətlərinin göstəricisi olduğunu söyləmək mümkündür. Bu səbəbdən, nitq mədəniyyəti insanın sosial və professional həyatında mühüm rol oynayır.

Peşəkar natiqlik, hər hansı bir peşə sahəsində fəaliyyət göstərən insanın öz ideyalarını və fikirlərini düzgün və təsirli şəkildə təqdim etməsi üçün vacibdir. Diplomatlər, hüquqşünaslar, psixoloqlar, pedaqoqlar, həkimlər və ticarət işçiləri kimi müxtəlif sahələrdə fəaliyyət göstərən mütəxəssislər, gündəlik işlərində insanlarla intensiv ünsiyyət qurduqları üçün natiqlik bacarıqlarına malik olmalıdırlar. Bu bacarıqlar yalnız şəxsi inkişaf üçün deyil, həm də qarşı tərəfi inandırmaq, anlaşmanı asanlaşdırmaq və peşəkar etimad qazanmaq üçün vacibdir.

Peşəkar mütəxəssis yetişdirmək üçün ritorika kurslarının tədrisi vacibdir. İstənilən ixtisas üzrə, xüsusilə insanlarla intensiv ünsiyyətdə olan sahələrdə çalışanların yaxşı bir natiq olmaları lazımdır. Ritorika, yalnız danışiq bacarıqlarını inkişaf etdirməkdən ibarət deyil; o, həm də dinləmə, reaksiya vermə və intellektual səviyyədə qarşılıqlı təsir yaratmağı öyrədir. Beləliklə, ritorika kursları mütəxəssislərin peşəkar inkişafını dəstəkləyir, onların işində uğurlu olmalarına və cəmiyyətdəki mövqelərini möhkəmləndirmələrinə kömək edir.

Ritorikanın mütəxəssis hazırlığının ayrılmaz hissəsi olmasının əhəmiyyəti böyükdür. Hər bir mütəxəssis, öz sahəsində yüksək səviyyədə natiqlik bacarıqlarına sahib olaraq, həm şəxsi inkişafını, həm də cəmiyyət qarşısındakı təsirini artırmalıdır.

Ritorika, dilin normalarına, o cümlədən şifahi və yazılı ünsiyyətin təməl qaydalarına, tələffüzə, vurğuya,

qrammatikaya və üslubiyyətə uyğun şəkildə nitq qurmağı öyrənmək bacarığıdır. Bu fənn insanın nitqini təşkil etmə, doğru və təsirli şəkildə fikir və hisslərini başqalarına çatdırma qabiliyyətini inkişaf etdirir. Ritorika, yalnız düzgün söz seçimi və qrammatika qaydalarına riayət etməkdən ibarət deyil, həm də ünsiyyətin məqsəd və şəraitinə uyğun olaraq dilin ifadə vasitələrindən necə istifadə etməyin vacibliyini öyrədir.

Ritorikanın məqsəd və vəzifələri aşağıdakılardır:

1. Nitq ünsiyyətinin əsaslarını başa düşmək: Ritorikanın ən mühüm vəzifələrindən biri, tələbələrin nitq ünsiyyəti prosesinin əsas ünsürlərini dərk etmələrini təmin etməkdir. Buraya dilin quruluşu, müvafiq üslubun seçilməsi, qarşılıqlı əlaqə və təsirli ünsiyyətin təmin edilməsi daxildir. Tələbələr, ünsiyyətin müxtəlif şəraitlərində, müxtəlif auditoriyalar qarşısında təsirli nitq nümayiş etdirməyi öyrənirlər.

2. Bacarıq və vərdişlərin formalaşdırılması: Ritorikanın tədrisi yalnız nəzəri biliklərlə məhdudlaşmır; eyni zamanda praktiki bacarıqların inkişaf etdirilməsini hədəfləyir. Bu, tələbələrin müxtəlif ünsiyyət vəziyyətlərində istifadə edəcəkləri bacarıqların (natiqlik, inandırıcılıq, müzakirə və s.) inkişafını əhatə edir. Bu bacarıqların formalaşması, həmçinin praktiki təcrübə və davamlı məşqlərlə mümkün olur.

3. Effektiv nitq bacarığı: Tələbələrin yalnız nitqin qrammatikasını öyrənmək deyil, həm də istənilən nitq şəraitində, məsələn, bir müzakirədə, təqdimatda və ya rəsmi çıxışda düzgün və təsirli şəkildə öz fikirlərini ifadə etmələri önəmlidir. Effektiv nitq nümayişi, auditoriyanın

diqqətini çəkmək, onları inandırmaq və mesajı düzgün şəkildə çatdırmaq bacarığını inkişaf etdirir.

4. **Nitq mədəniyyəti və etikası:** Ritorikanın bir başqa mühüm vəzifəsi, tələbələrə nitq mədəniyyəti və etikası haqqında məlumat verməkdir. Yüksək səviyyəli bir nətiq yalnız sözləri düzgün seçmək deyil, həm də hörmətli, əxlaqlı və yüksək etik qaydalara riayət edərək, başqaları ilə ünsiyyət qurur. Nitqin bu tərəfi, həm şəxsi, həm də peşəkar həyatda uğur qazanmağa kömək edir.

Ritorikanın inkişaf istiqamətləri:

1. **Nitq mədəniyyəti:** Ritorikanın ilk istiqaməti, düzgün və ədəbi dilin istifadəsidir. Bu, danışanın dilin normalarına (tələffüz, vurğu, qrammatika və üslub) riayət etməsi deməkdir. Nitq mədəniyyəti həm də hörmətli və ehtiyatlı bir şəkildə ünsiyyət qurmağı öyrədir.

2. **Nitq məntiqi:** Bu istiqamət, məntiqin və rəsmi qaydaların natiqlik sənətində necə tətbiq edildiyini göstərir. Nitq məntiqi düzgün dəlillərlə mövqeyi əsaslandırmağı və ya müxtəlif mövqeləri müqayisə etməyi tələb edir. Bu, auditoriyanı inandırmağın əsas vasitələrindən biridir.

3. **Nitq texnikası:** Natiqlik sənətinin texniki tərəfi, auditoriyaya qarşı davranış və danışanın şəxsi inamı ilə bağlıdır. Natiqin təhlükəsiz və təkmil bir şəkildə auditoriya qarşısında özünü ifadə etməsi vacibdir. İnsanın nitqi yalnız məzmunla deyil, həm də onun təqdimatı ilə güclü olur.

Müsbət nəticə əldə etmək üçün məzmunla və formaya eyni dərəcədə diqqət yetirmək lazımdır. Nitqin mətnin düzgün qurulması və ifadə üsulunun təkmilləşdirilməsi bu iki elementin uyğunluğuna bağlıdır.

Bu səbəbdən, natiqlik sənətinin əsaslarını mənimsəmək üçün həm təfəkkür (məntiq), həm də praktika (formanın düzgün tətbiqatı) vacibdir.

Natiqlik sənətinin ictimai əhəmiyyəti böyükdür. Sosial hadisələrin, məsələlərin müzakirəsi və həlli zamanı düzgün müddəaların irəli sürülməsi və mövqeyin müdafiəsi natiqlik sənətinin təməl funksiyalarındandır. Bu sənət auditoriyanı inandırmaq və onları seçim etməyə yönləndirmək qabiliyyətini formalaşdırır. Bu, yalnız şəxsi, həm də cəmiyyətin inkişafı üçün əhəmiyyətli bir amildir.

Ritorika və natiqlik sənətinin inkişafı, xüsusilə demokratik idarəetmə formaları ilə sıx əlaqəlidir. Demokratiyanın tələbləri ilə bağlı müzakirələr, insanların siyasi həyatla bağlı qərarlarına təsir etmək, ictimaiyyətin fəal iştirakı ilə mümkün olur. Bu baxımdan natiqlik sənəti, demokratiyanın mənəvi övladı adlandırılır, çünki demokratik proseslərdə iştirak və ictimai müzakirələr üçün əsas vasitədir.

Ritorika elm və bələğət sənəti kimi. Natiqlik sənəti və onun yaranma tarixi

Ritorikanın tarixi və inkişafı çox maraqlıdır, çünki bu sahə çox qədim zamanlara, xüsusən Yunanıstanın və Roma imperiyasının dövrlərinə gedib çıxır. Bu dövrlərdə ritorika yalnız danışmaq sənəti kimi deyil, həm də sosial, siyasi və hüquqi sahələrdə çox əhəmiyyətli bir yer tuturdu. İndiki dövrdə də ritorika müxtəlif sahələrdə – siyasət, hüquq, biznes, təhsil və hətta gündəlik həyatımızda istifadə olunur.

Ritorika, həm elm, həm də bəlağət sənəti kimi qiymətləndirilə bilər. Elm olaraq ritorika, nitq mədəniyyəti, məntiq, dilin ifadə vasitələri, sözlərin düzgün seçilməsi və inandırma metodları ilə əlaqəlidir. Bəlağət sənəti isə ritorikanın əksinə, daha çox duyğulara təsir etmə və sözün gücünü istifadə etmə ilə bağlıdır. Bu sənət insanın nitqini o qədər qüvvətli və təsirli şəkildə formalaşdırır ki, o, auditoriyanı yalnız məntiqi sübutlarla deyil, həm də emosional təsirlərlə inandırır.

Elm kimi ritorika, riyazi və məntiqi prinsiplərə əsaslanaraq nitqin düzgün strukturu və təqdimatı üzərində dayanır. Bu sahədə tələb olunan biliklər praktiki istifadə üçün nəzəriyyə və təcrübəni birləşdirir.

Bəlağət sənəti kimi ritorika, daha çox estetik, poetik və emosional tərəf ilə məşğuldur. Sözün gözəlliyi, üslubun təkmilləşdirilməsi, dinləyicilərin hisslərinə toxunmaq və onları qəbul etməyə inandırmaq məqsədini güdür. Bəlağət sənətində ritorika, daha çox gözəl danışığ və inandırıcı üslub ilə diqqəti cəlb etməyi hədəfləyir.

Natiqlik sənəti, zamanla retorika və bəlağət sənətinin praktiki tətbiqi kimi formalaşmışdır. O, xüsusilə auditoriya qarşısında fikirləri aydın və inandırıcı şəkildə təqdim etmək bacarığına sahib olmaq deməkdir. Natiqlik sənəti ilk dəfə Antik Yunan və Roma dövrlərində sofistlər və filosoflar tərəfindən inkişaf etdirilmişdir. Bu dövrün mütəxəssisləri, natiqlik sənətinin şifahi təcrübə və məntiqi qaydalar əsasında təşkil edildiyini və onun yalnız gözəl danışığından ibarət olmadığını başa düşmüşlər.

Çox vaxt inandırıcı və təsirli nitq bacarığı kimi xarakterizə edilən natiqlik sənəti zəngin və mürəkkəb tarixə malikdir. Bu, xüsusilə siyasi, hüquqi və sosial

kontekstlərdə aydın və güclü ünsiyyət ehtiyacından yaranmışdır. Natiqlik tarixi bir çox sivilizasiyaları əhatə edir, kökləri qədim dövrlərə gedib çıxır və burada ictimai həyatın formalaşmasında mühüm rol oynayır.

Natiqliyin ən erkən formalarını qədim Misir və Mesopotamiyaya aid etmək olar, burada kral fərmanları və qanunları ictimai yerlərdə çatdırılırdı. Bu ilk nitqlər çox vaxt formal xarakter daşısa da və əsas diqqət hüquq və ya idarəetməyə yönəldilsə də, nitq ənənələrinin əsasını qoydu.

Natiqlik tarixi qədim Yunanıstanda formalaşmağa başladı. Xüsusilə Afina natiqlik sənətinin inkişafı mərkəzinə çevrildi. Azad söz ideyasına əsaslanan Afina demokratiyası vətəndaşlardan ictimai müzakirələrdə iştirak etməyi tələb edirdi. Solon, Perikl və Demosfen kimi mühüm şəxsiyyətlər inandırıcı nitq texnikalarını təkmilləşdirməyə başladılar.

Eramızdan əvvəl V əsrdə səyahət edən müəllimlər qrupu olan Sofistlər tez-tez ritorikanın bir intizam kimi rəsmiləşdirilməsinə borcludurlar. Onlar arqumentin doğru olub-olmamasından asılı olmayaraq nitqin inandırmaq üçün güclü bir vasitə ola biləcəyini öyrədirdilər. Ritorika Yunan təhsilinin mərkəzinə çevrildi və natiqlik siyasətdə və ya ictimai həyatda iştirak edənlər üçün həyatı bir bacarıq kimi qəbul edildi.

Aristotel “Ritorika” (b.e. əvvəl 335-ci il) adlı əsas əsərində natiqlik sənətinin nəzəri əsasını qoydu. O, ritorikanı “hər hansı bir halda mövcud inandırma vasitələrini müşahidə etmək qabiliyyəti” kimi müəyyən etmişdir. Aristotelin diqqəti auditoriyanı inandırmaq üçün məntiqdən (loqos), emosiyadan (pathos) və xarakterdən

(ethos) istifadə etmək idi. Bu prinsiplər sonrakı əsrlər boyu natiqlik praktikasının ayrılmaz hissəsinə çevrildi.

Qədim Romada natiqlik bir sənət növünə yüksəldi. Siseron, Kvintilian və Avqustin kimi Romalı natiqlər siyasi və hüquqi nitqdən tutmuş mənəvi nəsihətlərə qədər müxtəlif məqsədlər üçün inandırıcı nitq texnikasını təkmilləşdirməyə diqqət yetirdilər. Xüsusilə Siseron Romalı natiqlər üçün nümunə oldu və natiqin fəlsəfədən tutmuş tarixə qədər geniş mövzularda yaxşı təhsil almasının vacibliyini vurğuladı.

Müasir dövrdə natiqlik yeni siyasi və sosial kontekstlərə uyğunlaşaraq təkamülünü davam etdirirdi. Maarifçilik dövrü və demokratik hərəkətlərin yüksəlişi, nitqin ictimai dəyişiklik üçün bir vasitə kimi istifadə edildiyini gördü, Volter, Jan-Jak Russo və Tomas Peyn kimi şəxsiyyətlər azadlıq, bərabərlik və demokratiyanı müdafiə etmək üçün nitq gücündən istifadə etdilər.

Müasir dövrdə natiqlik mühüm bacarıq olaraq qalır, baxmayaraq ki, onun formaları ənənəvi podium nitqindən kənara çıxmışdır. Kütləvi informasiya vasitələrinin, o cümlədən radio, televiziya və internetin yüksəlişi ilə natiqlər indi daha geniş və daha müxtəlif auditoriyaya müraciət edə bilirlər. Sosial medianın yaranması inandırıcı nitqin çatdırılma tərzini də dəyişdi və səslərini eşitdirmək üçün rəqəmsal platformalardan istifadə edən təsir edənlərə, fəallara və siyasi xadimlərə səbəb oldu.

Təqdimat vasitələri dəyişsə də, nitqin əsas prinsipləri – inandırmaq, natiqlik və tamaşaçıların cəlb edilməsi – mərkəzi olaraq qalır. Bu gün natiqlər təkcə nitq sənətini deyil, həm də müasir media mənzərəsindəki ünsiyyətin dinamikasını dərk etməlidirlər.

Qədim Yunanıstanda ritorika sənətinin inkişafına əhəmiyyətli dərəcədə təsir edən əsas amillərdən biri Solon qanunları idi. Bu qanunlara görə, hər bir Afina vətəndaşı öz hüquqlarını məhkəmədə müdafiə etməli idi. Bu tələb afinalıları hüquqi biliklərə yiyələnməyə və ən əsası öz hüquqlarını müdafiə etmək üçün aydın, inandırıcı, məntiqli və ardıcıl danışmaq bacarığını inkişaf etdirməyə vadar edirdi. Afinada məhkəmə prosesləri 501 vətəndaşdan ibarət münisflər heyəti tərəfindən aparılıb və kiminsə günahkar olub-olmaması səs çoxluğu ilə müəyyən edilib. O vaxt məhkəmədə peşəkar hüquqşünaslar yox idi, ona görə də vətəndaşlara loqoqraflar yardım edirdilər - baxılan işlərlə bağlı çıxışlar yazmaq üçün pul alan hüquqi təhsilli şəxslər. İşdə iştirak edən vətəndaş loqoqrafın yazdığı nitqi əzbərləyib məhkəməyə təqdim edərək özünü müdafiə edərdi.

Dövrün görkəmli loqoqrafları və natiqləri arasında Lisi, Hiperid, Esxin, Trasimax, Demosfen var idi. Bunların arasında antik ritorikanın formalaşmasında və inkişafında Demosfen xüsusilə mühüm rol oynamışdır. Onun ritorika sənətinə yiyələnmək yolu asan deyildi. Demosthenesdə nitq pozğunluqları var idi, məsələn, cücərmə, müəyyən səsləri tələffüz etməkdə çətinlik ("r" hərfi kimi) və danışarkən çiyinlərin tez-tez bükülməsi də daxil olmaqla, yöndəmsiz bədən hərəkətləri. Demosfen nitqini təkmilləşdirmək üçün dəniz sahillərində ağzında kiçik çınqıllarla danışmağı məşq edirdi, sözləri daha aydın ifadə etməyi qarşısına məqsəd qoydu. Çiyinini atmağa meylini aradan qaldırmaq üçün danışarkən asılmış qılıncın altında dayanardı. O, dalğaların səsinə qalib gəlmək üçün yüksək səslə qışqıraraq səsinə də məşq

etdi. Bu uzun saatlıq məşq nəticədə Demosfeni ritorik məharətin zirvəsinə qaldırdı. Siseron demişdi: “Demosfen olmaq istəməyən adam natiq deyildir”.

Demosfen həm də ritorika nəzəriyyəçilərindən biri olub, bu mövzuda bir neçə əsər yazmış, ritorika elminin nəzəri və praktiki şərtlərini vermişdir. O, natiqlər üçün bir neçə əsas prinsipi qeyd etdi, bunlara aşağıdakılar daxildir:

1. Materialın toplanması.
2. Materialın effektiv şəkildə çatdırılması üçün plan yaratmaq.
3. Nitqin məzmununu öyrənmək və mənimsəmək.
4. Təlaşaçılar qarşısında çıxış etmək.

Demosfenin çıxış tərzı aydın və başa düşülən idi. Onun dərin məntiqi, müxtəlif intonasıyaları, xıtab formaları, ritorik suallar və digər üsullar dinləyicilərini cəlb edirdi. Çıxışlarında o, Afınanın korrupsioner və fəaliyyətsiz hakimlərini tənqid edərək, onları ədalətli olmağa, düzgün siyasət yürütməyə çağırıb. Bu keyfiyyətlərinə görə afınalılar Demosfenin ehtıraslı və inamlı çıxışlarını böyük həvəs və diqqətlə sona qədər dinləyəcəkdilər.

Lakin Afına dövlətinin tənəzzülü ilə yunan ritorikasında geriləmə baş verdi. Bələğətli nitqlər öz siyasi xarakterini itirmiş, dövrün reallıqlarına daha az əsaslanmış, daha çox mərasim nitqlərinə çevrilmişdir.

Yunan ritorikasının tənəzzülündən sonra onun mərkəzi qədim Romaya keçdi. Roma demokratiyası, Yunan demokratiyasından fərqli olaraq, ritorika doktrinasını tələb etmirdi, lakin dinamik və günün tələblərinə cavab verən natiqlik formasını tələb edirdi. Bu tələb Roma natiqlik sənətinin inkişafına əhəmiyyətli töhfə verdi.

Roma dövləti natiqlik sənətinə töhfə verən bir çox görkəmli şəxsiyyətlər yetişdirmişdir. Katon (e.ə. 234-149), Qrakx (e.ə. 163-132) və Mark Antoni (e.ə. 83-30) kimi görkəmli natiqlər Roma ritorikasının formalaşmasına kömək etdilər. Onların arasında ən məşhur natiq, dövlət xadimi, filosof və ritorik Mark Tullius Siserondur (e.ə. 106-43). Siseron ritorikaya dair bir neçə mühüm əsər yazmışdır, o cümlədən ritorika, stilistika və nitq mədəniyyəti tarixinə mühüm nəzəri və praktiki fikirlər vermiş, “Natiqlik haqqında”, “Natiq” və başqa traktatlarını töhfə vermişdir.

Siseron və digər Roma natiqlərinin bu töhfələri həm Qədim Romada, həm də ondan kənarda natiqlik sənətinin gələcək inkişafının əsasını qoydu və bütün qədim dünyada ritorika sənətində əhəmiyyətli təkamülü qeyd etdi.

Roma dövləti, natiqlik sənətinin inkişafında və ritorikanın nəzəriyyəsinin formalaşmasında böyük rol oynamışdır. Bu dövrdə yetişən bir çox görkəmli natiq və dövlət xadimi, ritorikanın təməl prinsiplərini və üsullarını inkişaf etdirərək bu sahəyə diqqət vermişdir.

Katon, Roma Respublikası dövründə tanınmış dövlət xadimi və natiq idi. O, çox sərt, prinsipial və bəzi zamanlarda qəddar çıxışları ilə tanınırdı. Katon, xüsusən dövlətin maraqlarını və Roma cəmiyyətinin ənənələrini qorumaq məqsədilə çox təsirli nitqlər irəli sürürdü. Onun ritorikası, yüksək dərəcədə cəsarətli və qətiyyətli idi.

Tiberius və Gaius Gracchus qardaşları, Roma cəmiyyətindəki sosial bərabərsizliyi dəyişdirmək üçün mübarizə aparmışdılar. Onların natiqlik qabiliyyətləri də çox güclü idi və hər iki qardaşın nitqləri Roma

cəmiyyətində geniş rezonans doğurmuşdu. Xüsusilə, sosial islahatları təbliğ etmək məqsədilə etdikləri çıxışlar, onlar üçün mühüm siyasi silah olmuşdu.

Mark Antoni Roma cəmiyyətində yüksək mövqeyə sahib olan bir dövlət xadimi və orator idi. O, həm döyüş sahəsində, həm də siyasətdə uğurlu idi. Onun çıxışları, xüsusilə Sezarın ölümündən sonra etdiyi nitq (Roma xalqını inandıran və Oktavian ilə mübarizəni legitimləşdirən) geniş məşhurluq qazandı. Bu nitq Roma natiqlik sənətindəki təməl prinsipləri və tərzləri təbliğ etmişdir.

Siseron, Roma natiqlik sənətinin ən böyük şəxsiyyətlərindən biri hesab olunur. O, həm dövlət işlərində, həm də filosof olaraq, Roma cəmiyyətinin və ritorikasının inkişafına böyük təsir göstərmişdir. Onun əsərləri, yalnız Roma cəmiyyətində deyil, həm də sonrakı dövrlərdə ritorikanın nəzəriyyəsini və tətbiqini təsirli şəkildə formalaşdırmışdır.

Siseron və digər Roma natiqləri, natiqlik sənətini təkcə gözəl danışmaq və şeir deyil, həm də strateji düşüncə və etik bir məsuliyyət olaraq qiymətləndirmişlər. Onların ritorikaya verdiyi töhfələr, həm antik dövrdə, həm də sonrakı əsrlərdə ritorikanın inkişafına zəmin yaratmışdır. Siseronun əsərləri, xüsusilə renesans dövründə təkrar kəşf edilmiş və o dövrün məşhur mütəfəkkirləri tərəfindən böyük maraqla öyrənilmişdir.

Roma ritorikasının əsas prinsipləri, həm də orta əsrlərdə, müasir dövrlərdə hüquq və siyasət sahələrində, eləcə də gündəlik həyatımızda tətbiq edilən nəzəriyyələrə çevrilmişdir. Həmçinin, Siseronun ritorika haqqında verdiyi dərslər, yunan ritorikasına əsaslanaraq daha da

inkişaf etdirilmiş və bütün qərb dünyasında natiqlik sənətinin təməlini qoymuşdur.

Qədim Roma dövründə natiqlik sənəti, yalnız bir danışiq bacarığı deyil, həm də çox ciddi və əhəmiyyətli bir sənət forması idi. Roma cəmiyyətində bu sənətə böyük maraq göstərilirdi və natiqlər yalnız öz çıxışları ilə deyil, həm də başqalarının söylədikləri nitqləri əzbərləyərək, həmin söz ustalarının metodlarından istifadə edirdilər. Natiqlik, xüsusilə dövrün siyasi və hüquqi mübahisələrində mühüm rol oynayırdı və insanların düşüncə tərzini, sosial münasibətləri təsir etmək üçün təsirli bir vasitə idi.

Roma dövründə natiqlik sənətinin inkişafı uzun sürmüşdür. Bu dövrdə natiqlik, daha çox hüquq və siyasətlə əlaqəli olmuş, natiqlər həm məhkəmələrdə, həm də ictimai çıxışlarda öz bacarıqlarını nümayiş etdirərək böyük nüfuz qazandılar. Bu dövrdə məşhur natiqlər, məsələn, Siseron, ritorikanın ən yüksək zirvələrinə çatmış və ritorikanı elmi bir sahəyə çevirmişdir.

Lakin Roma İmperiyası dövründə, xüsusilə diktatura rejiminin hökm sürdüyü zamanlarda natiqlik sənəti tənəzzülə uğradı. İmperatorların hakimiyyəti altında dövlətin mərkəzləşdirilmiş gücü, xalqın fikirlərinin azad şəkildə ifadə olunmasına mane olurdu. Natiqlik sənəti, daha çox din xadimlərinin əlində moizə söyləmək, dini qanunları və ehkamları təbliğ etmək üçün bir vasitəyə çevrilmişdi. Bu vəziyyət, Roma İmperiyasının süqutundan sonra da davam etmiş, natiqlik sənətinin inkişafı məhdudlaşmışdır.

Eyni tendensiyalar, Rusiyada və Azərbaycanda da müşahidə edilmişdir. XVII, XVIII və XIX əsrlərdə bu

ölkələrdə natiqlik sənəti, əvvəlki dövrlərdəki kimi geniş şəkildə inkişaf etməmişdir. Bəzi dövrlərdə natiqlik, daha çox dini məqsədlər üçün istifadə edilirdi, məsələn, dini moizələrdə və təlimlərdə. Bununla belə, M.V. Lomonosov kimi böyük alimlər və söz ustaları, bu sahədəki inkişafı stimullaşdırmışlar.

M.V. Lomonosov (1711–1765) Rusiyada natiqlik sənətinin inkişafında mühüm rol oynamışdır. O, yalnız bir alim və filosof deyil, həm də gözəl söz ustası idi. 1748-ci ildə çap etdirdiyi "Краткое руководство краткореции" (Qısa danışiq təlimatı) adlı kitabında natiqlik sənətinin əsas prinsiplərini və metodlarını izah etmişdir. Lomonosovun bu əsəri, Roma ritorikasına əsaslanaraq yazılmışdır və o, natiqliyin müdriklik və hazırcavablıq kimi xüsusiyyətləri önə çəkir.

Lomonosovun fikrincə natiq yalnız öz məntiqini və fikirlərini təqdim etməklə kifayətlənməməli, həm də dinləyicinin hisslərinə təsir etməlidir. Bu məqsədlə natiq, ritorikanın təsirgöstərmə vasitələrindən istifadə etməyi bacarmalıdır. Natiqlik sənətində təbii istedad, təcrübə, dünyagörüşü, elmi hazırlıq və müəaliə vacib şərtlər kimi qeyd olunurdu. Lomonosov, eyni zamanda, bir natiqin yalnız təbii istedadla deyil, həm də fəlsəfi və elmi biliklərlə silahlanmış olması lazım olduğunu vurğulamışdır.

Natiqlik sənətinin inkişafı və tənəzzülü, cəmiyyətin ümumi siyasi və sosial vəziyyəti ilə sıx əlaqədar olmuşdur. Natiqlərin cəmiyyətin fikirlərini formalaşdırmaq və insanları müəyyən məsələlərdə inandırmaq qabiliyyəti, çox zaman siyasi güc və ictimai təsir vasitəsi olaraq istifadə edilmişdir. Qədim Romada

olduğu kimi, Rusiyada və Azərbaycanda da natiqlik yalnız şəxsi ifadə vasitəsi olmaqla yanaşı, həm də cəmiyyətin dəyərlərinə və mədəniyyətinə təsir edən mühüm bir amil olmuşdur.

Bu cür sənət və bacarıqların inkişafı, hər bir cəmiyyətdə və dövrün tələblərinə uyğun olaraq, fərqli şəkildə formalaşmışdır. Lakin Lomonosov kimi natiqlik sənətini ciddi şəkildə öyrənmiş və bu sahədə nəzəri və praktiki töhfələr vermiş şəxslər, bu sənətin gələcək inkişafına önəmli təsir etmişlər.

Ritorikanın tarixindən bəhs edərkən Qədim Şərqi böyük natiqlik ənənələrini qeyd etməmək çox böyük səhv olardı. Şərq fəlsəfəsində dil və nitq mühüm əhəmiyyət kəsb edirdi, sözlər çox vaxt insanların təkcə şüuruna deyil, həm də qəlbinə təsir edə bilən güclü alət kimi qəbul edilirdi. Şərq ədəbiyyatının görkəmli nümayəndəsi Füzulinin dediyi kimi, söz ölkələri, sarayları zəbt edən fatehlərdən daha güclü idi. Onun fikrincə, sözlər əsl hökmdarlar və sərkərdələr idi, tarixin gedişatını dəyişməyə istənilən hərbi qüvvədən daha qadirdirlər.

Şərq natiqlik ənənəsi Qədim Fars, Mesopotamiya, Hindistan və Ərəbistan kimi müxtəlif sivilizasiyalarda dərin kök salmışdır. Bu mədəniyyətlər nəinki ritorika sənətini yüksək qiymətləndirirdilər, onu həm siyasi, həm də fəlsəfi kontekstlərdə həyati ünsiyyət və inandırma vasitəsi kimi görürdülər.

Məsələn, Qədim Farsda ritorika kral saray və dövlətçiliklə sıx bağlı idi. Krallar və hökmdarlar fərmanlarını çatdırmaq, dəstək toplamaq və diplomatiya ilə məşğul olmaq üçün tez-tez mahir natiqlərə etibar edirdilər. Fars saraylarında ritorikanın təsirini Zərdüş

kimi alim və filosofların və daha sonrakı İslam Qızıl Dövrünün şəxsiyyətlərinin əsərlərində görmək olar ki, onlar öz yazılarında və ictimai çıxışlarında bəlağətli nitqdən istifadə edirdilər.

Eyni zamanda, Qədim Mesopotamiyada nitq sənəti idarəçilikdə və dində həlledici rol oynamışdır. Şumer və Babil mətnləri dini ayinlərdə, qanun məəcəllələrində və idarəçilikdə natiqliyin əhəmiyyətini göstərir. Ritorika təkcə inandırmaq üçün deyil, həm də ictimai asayışı qorumaq və hikmət vermək üçün bir vasitə idi.

Bununla belə, ərəbdilli dünyada, xüsusən İslamın Qızıl Dövründə ritorika sənəti əhəmiyyətli dərəcədə çiçəkləndi. Ərəb natiqləri inandırmaq, biliyi çatdırmaq və sədaqətə ilham vermək üçün dildən istifadə etməkdə yüksək bacarıqlı idilər. Quranın özü poetik və ritmik quruluşu ilə bir çox alim və natiqlərin ritorik üsulları üçün ondan istifadə etdiyi bir bəlağət modeli oldu. Bundan əlavə, filosof Əl-Farabi və ilahiyyatçı Əl-Qəzali kimi məşhur şəxsiyyətlər ritorikanın inkişafına böyük töhfələr vermiş, onu təkcə inandırma sənəti deyil, həm də fəlsəfi və mənəvi danışığ üçün mühüm vasitə hesab etmişlər.

Şərq fəlsəfəsində dil və söz həqiqətən çox mühüm yer tutmuşdur və bu, xüsusilə Şərqin ədəbiyyatında, fəlsəfəsində və mədəniyyətində özünü daha aydın göstərir. Sözün və dilin bu qədər xüsusi əhəmiyyət kəsb etməsi, insanın öz düşüncələrini ifadə etməsinin, həm də digər insanlarla əlaqə qurmasının ən vacib vasitəsi olması ilə əlaqədardır. Söz, həmçinin mənəvi və fəlsəfi bir güc olaraq qəbul edilir, çünki o, bir tərəfdən yaradıcı güc daşıyır, digər tərəfdən isə insanların dünyanı anlama və onu dəyişdirmə qabiliyyətini simvollaşdırır.

Füzuli kimi böyük mütəfəkkirlər və şairlər, sözün bu dərin və güclü təsirini ifadə edərkən, onu yalnız sadə bir ünsiyyət vasitəsi kimi deyil, həm də bir cəmiyyətin və mədəniyyətin inkişafında mühüm rol oynayan bir amil kimi qiymətləndirirdilər. O deyirdi:

*Xəlgə ağzın sirrini hərdəm qılır izhar söz,
Bu nə sirdir kim, olur ləhzə yoxdan var söz,*

*Artıran söz qədrini sidq ilə qədrin artırar,
Bu nə sirdir kim, olur hər ləhzə yoxdan var söz.*

Füzuli XVI əsrin böyük Azərbaycan və Şərq ədəbiyyatının ən mühüm nümayəndələrindən biridir. Onun poeziyasında dil və sözün gücü, xüsusilə "sözün fəth edici" qüdrəti çox mühüm yer tutmuşdur. Füzuli, sözün bəzən fəth (fəth – fəth edən şəxs) kimi bir rol oynadığını vurğulamış, dilin və sözün insan ruhunun dərininə işləyən, cəmiyyəti və insanları dəyişdirə biləcək gücə malik olduğunu qeyd etmişdir. Bu fikirlər, Şərq fəlsəfəsinin dərin ənənələrini özündə əks etdirir.

Füzulinin ifadəsindəki "fəthlik" məfhumu, dilin təkcə gündəlik həyatla bağlı deyil, həm də cəmiyyətin düşüncə və əxlaqını formalaşdıran bir güc olduğunu vurğulayır. Söz, insanların həyatını dəyişdirə bilər, cəmiyyətləri yola gətirə və ya onları sarsıda bilər. Həmçinin, söz bir xalqın mədəniyyətini, tarixini və kimliyini qoruyan bir vasitədir. Şərq fəlsəfəsində isə sözün gücü, insanın özünü və ətrafını anlamaq üçün çox mühüm bir alət kimi nəzərdən keçirilir.

Bu baxımdan, Füzulinin söz haqqında dediyi fikirlər, həm Şərq fəlsəfəsindəki, həm də ümumiyyətlə fəlsəfədəki dərin ənənələrə uyğun gəlir və dilin, sözün nə qədər böyük

bir gücə malik olduğunu təsdiqləyir. Sözün içindəki mənalar, onun səlahiyyətləri və təsir gücü, yalnız romantik deyil, həm də fəlsəfi bir qüvvədir.

Azərbaycanda natiqlik uzun bir tarixə və zəngin ənənəyə malikdir. Bu sənət, ölkəmizin mədəniyyəti və təfəkkürü ilə sıx əlaqəli olaraq zamanla inkişaf etmiş, həm qədim dövrlərdə, həm də müasir dövrdə böyük əhəmiyyət kəsb etmişdir. Azərbaycanın natiqlik ənənəsi, həm şifahi, həm də yazılı formasında özünü göstərmişdir. Xüsusilə məhkəmə nitqləri, ictimai çıxışlar və əyləncəli ədəbiyyat sahəsində natiqlik sənətinə böyük diqqət ayrılmışdır.

Azərbaycanda natiqlik ənənəsinin əsası, Qədim dövrlərə qədər gedib çıxır. Şərq dünyasında sözün gücü çox yüksək qiymətləndirilirdi və burada natiqlik həm hökmdarların, həm də rəhbər şəxslərin siyasi gücünü artırmaq, həmçinin xalqı birləşdirmək və onlara təsir göstərmək üçün mühüm vasitə olmuşdur.

Əsrlər boyu Azərbaycanda şifahi ənənə çox inkişaf etmişdir. Bu dövrün önəmli xüsusiyyətlərindən biri də, söz ustalarının — şairlərin, dastançıların, müdriklərin — öz çıxışlarını bədii və təsirli bir şəkildə ifadə etmələri idi. Məclislər və yığıncaqlar şairlərin və müdriklərin çıxışlarının dinlənildiyi yerlər idi. Həmçinin, İslam dövrü ilə əlaqədar olaraq, dini mübahisələrdə və məhkəmələrdə natiqlik də mühüm yer tuturdu.

XX əsrin əvvəlindən etibarən Azərbaycanda natiqlik sənəti daha da inkişaf etmişdir. Bu dövrün xüsusiyyəti, hüquq sisteminin inkişafı və siyasi həyatın zənginləşməsilə əlaqədardır. Azərbaycanda parlamentarizm və ictimai fəaliyyətdə natiqlik mühüm rol oynamışdır. Azərbaycan Cümhuriyyəti dövründə, natiqlik

həm də dövlətin əsas işlərində, ictimai müzakirələrdə və demokratik proseslərdə iştirak edən əsas vasitə olmuşdur.

Müasir dövrə gəldikdə isə, natiqlik sənəti əsasən ictimai-siyasi və mədəni tədbirlərdə, konfranslarda, seminarlarda, debatlarda və mediya nümayişlərində özünü göstərir. Azərbaycanlı natiqlər, istər dövlət səviyyəsində, istərsə də gündəlik həyatda nitq söyləyərkən yüksək etik standartlara riayət edir və həm də cəmiyyətdə müsbət təsir yaratmağa çalışırlar.

Azərbaycanda natiqlik ənənəsinin inkişafına mühüm töhfələr vermiş bir neçə görkəmli şəxsiyyət var. Bu şəxsiyyətlər, həm tarixi, həm də müasir dövrdə natiqlik sənətinin inkişafında mühüm rol oynamışlar:

Mirzə Fətəli Axundzadə – XIX əsrin sonunda Azərbaycan ədəbiyyatının ən böyük nümayəndələrindən biri olan Axundzadə, həm də böyük bir natiq idi. O, teatr əsərləri və komediyalar yazmaqla yanaşı, dini təbliğat və sosial məsələlər haqqında cəsur çıxışlar etmiş, bu yolla Azərbaycan cəmiyyətində maarifçilik və islahatların təbliğinə çalışmışdır. Onun natiqlik qabiliyyəti və sözün gücü dövrünün ən mühüm xüsusiyyətlərindən biri olmuşdur.

Həsən bəy Zərdabi – Azərbaycanın ilk müstəqil mətbuatını təsis edən və maarifçilik hərəkatının rəhbərlərindən biri olan Zərdabi, sözün və dilin əhəmiyyətini müasir dövrdə dəstəkləyərək, natiqlik sənətinin inkişafına böyük təsir göstərmişdir.

Əli bəy Hüseynzadə – O, təkcə maarifçi, yazıçı deyil, həm də böyük bir natiq kimi tanınmışdır. Hüseynzadə, xalqı maariflənməyə və tərəqqiyə təşviq etmək məqsədilə çox sayda təsirli nitqlər söyləmişdir.

Azərbaycanda natiqlik sənətinin inkişafında təhsil böyük rol oynayır. Son illər natiqlik və ritorika üzrə müxtəlif kurslar, seminarlar və təlimlər keçirilməkdədir. Bu təlimlər, həm gənclərin, həm də təcrübəli natiqlərin nitq bacarıqlarını inkişaf etdirmələrinə kömək edir. Universitetlərdə, mədəniyyət mərkəzlərində və peşəkar təlim kurslarında natiqlik sənətinin öyrədilməsi, gənclər arasında bu sənətə olan marağı artırır.

Azərbaycanda natiqlik sənətinin gələcəyi, həm məktəblərdə, həm də peşəkar təlim mərkəzlərində bu sahəyə olan diqqət və təlimlərin daha da artırılması ilə bağlıdır. Natiqlik sənətinin cəmiyyətin müxtəlif sahələrində tətbiqi, həm siyasi, həm də sosial baxımdan çox əhəmiyyətlidir.

Azərbaycanda natiqlik ənənəsi hələ də güclüdür və bu sənət davamlı olaraq inkişaf etməkdədir. Gələcəkdə bu sahəyə olan maraq daha da artacaq və yeni natiqlər yetişəcəkdir. Bu prosesin sürətlənməsi üçün ritorika təlimləri, görkəmli natiqlərin seminarları və ictimai müzakirələr mühüm rol oynayacaqdır.

Azərbaycanda natiqlik sənətinə olan marağın və inkişafın davam etməsi, həm cəmiyyətin əxlaqi və mədəni inkişafı, həm də insan hüquqları və demokratiya sahəsindəki nailiyyətlər üçün vacibdir.

Ritorikanın başqa elmlərlə əlaqəsi

Ənənəvi olaraq inandırma sənəti kimi təyin olunan ritorika uzun müddət ünsiyyət, mübahisə və dilin öyrənilməsində əsas intizam kimi qəbul edilmişdir. O, ilk növbədə təsirli nitq vasitəsi kimi qədim Yunanıstan və Romadan yaranıb, lakin zaman keçdikcə onun aktuallığı

və tətbiqi genişlənib. Bu gün ritorika nitqlə məhdudlaşmır, fəlsəfə və siyasi elmdən tutmuş psixologiya və dilçiliyə kimi digər tədqiqat sahələri ilə əhəmiyyətli kəsişmələrə malikdir.

Ritorika və fəlsəfə. Ritorika və fəlsəfə Qərb düşüncə tarixində dərin kök salmış simbiotik əlaqəyə malikdir. Aristotel, Platon və Sokrat kimi qədim filosoflar dilin, ağılın və inandırıcılığın gücünə müraciət etmişlər. Onların ritorika ilə bağlı müzakirələri insan düşüncəsi, arqumentasiya və etika anlayışının ayrılmaz hissəsi idi.

Aristotelin Ritorikası Qərb ritorikasının çox hissəsinin əsasını qoydu, ethos (etibarlılıq), pathos (emosional cazibə) və loqos (məntiqi arqument) vasitəsilə inandırmağı vurğuladı. O, ritorikaya etik qərarların verilməsinə rəhbərlik etmək və həqiqəti axtarmaq, onu həm sənət, həm də elm kimi yerləşdirmək üçün bir vasitə kimi baxırdı.

Platon isə ritorikaya daha çox tənqidi yanaşırdı. Qorgias və Fedr kimi əsərlərində Platon ritorikanı ağılla deyil, aldatmaq üçün istifadə olunan manipulyasiya aləti kimi təsvir etmişdir. O, eqoist və ya qeyri-etik səbəblərlə hakimiyyətə can atanların əlində onun sui-istifadə edilməsinə qarşı xəbərdarlıq etdi. Platonun ritorikaya baxışı sonrakı fəlsəfi fikrə, xüsusən də etika və inandırmanın mənəvi sərhədləri baxımından əhəmiyyətli təsir göstərmişdir.

Sokratik ritorika dialektikaya - həqiqəti açmaq üçün sual və cavab mübadiləsinə yönəldi. Bu rasionel nitq prosesi məntiqi arqumentasiyanın tədqiqi üçün zəmin yaratdı və ritorika ilə fəlsəfi sorğunun daha da qarışaraq müasir məntiqin inkişafına məlumat verdi.

Fəlsəfə və ritorika bir-biri ilə sıx bağlıdır, çünki fəlsəfə arqumentasiyanın əsas prinsiplərini təmin edir, ritorika isə bu prinsipləri effektiv şəkildə çatdırmaq üçün üsulları əlavə edir. Etik fəlsəfədə ritorika çox vaxt əxlaqi arqumentlər təqdim etmək və auditoriyanı tənqidi müzakirələrə cəlb etmək üçün istifadə olunur. Qnoseologiyada (biliyin öyrənilməsi) ritorika biliyin necə çatdırılması və qəbul edilməsində rol oynayır və onu həqiqət və inanc haqqında müzakirələrdə əsas vasitəyə çevirir.

Ritorika və dilçilik. Dilçilik dilin elmi tədqiqidir və ritorika ilə müxtəlif yollarla kəsişir. Ritorika tətbiqi dilçiliyin bir forması kimi görünə bilər, burada dilin yalnız mənasını çatdırmaq üçün deyil, başqalarının qavrayışlarına və hərəkətlərinə təsir etmək üçün istifadə olunur.

Sintaksis və semantika: Ritorika inandırıcı arqumentlər yaratmaq üçün dilin strukturuna və mənasına əsaslanır. Sözlərin düzülüşü (sintaksis) arqumentin necə qəbul edilməsinə təsir göstərə bilər, sözlərin özü isə (semantika) mesajın emosional və ya məntiqi cəlbediciliyinə təsir göstərə bilər. Məsələn, ritorika izləyicilərin şərhinə rəhbərlik etmək üçün metafora, analogiya və söz seçimi kimi ritorik vasitələrdən strateji istifadə edə bilər.

Praqmatika: Dilçiliyin bu alt sahəsi kontekstdə dilin istifadəsini, xüsusən də kontekstin mənanın təfsirinə necə təsir etdiyini araşdırır. Ritorika dərinlən praqmatikaya əsaslanır, çünki inandırıcı ünsiyyət çox vaxt auditoriyaya, kontekstə və sosial dinamikaya uyğunlaşdırılır. Dilin praqmatikasını başa düşmək ritoriklərə öz auditoriyasının

gözləntiləri, dəyərləri və fərziyyələri ilə uyğun gələn mesajlar qurmağa imkan verir.

Diskurs təhlili: Bu, mətnlərin və söhbətlərin strukturlarının öyrənilməsinə əhatə edir. Ritorika diskurs təhlili ilə sıx bağlıdır, çünki inandırıcı diskurs onun arxasında duran strategiyaları - məsələn, arqumentlərin necə qurulduğu, ardıcılığın necə qorunduğu və nətiqin səlahiyyətinin necə qurulduğunu başa düşmək üçün parçalana bilər.

Buna görə də ritorika təkcə inandırıcı dillə bağlı deyil, həm də dilin müxtəlif səviyyələrdə (sintaksis, semantika, pragmatika) necə fəaliyyət göstərdiyinə və konkret effektlərə nail olmaq üçün onun necə strateji manipulyasiya edilə biləcəyinə mahiyyətə bağlıdır.

Ritorika və psixologiya. Ritorika və psixologiya arasındakı əlaqə insan davranışını, duyğularını, idrakını və qavrayışını öyrənir. Ritorika, mahiyyət etibarı ilə insanlara təsir etmək və onları inandırmaq məqsədi daşıyır, izləyicilər ilə rezonans doğuran inandırıcı mesajların necə tərtib olunacağını başa düşmək üçün psixoloji anlayışları vacib edir.

Koqnitiv psixologiya: Koqnitiv elm və psixologiya insanların məlumatı necə emal etdiyini və qərar qəbul etməsini başa düşməyimizə kömək edir. İnandırma insan şüurunun necə işlədiyinə uyğunlaşdıqda daha təsirli olur. Məsələn, koqnitiv qərəzləri başa düşmək (məsələn, təsdiqləmə qərəzi və ya lövbərləmə) ritoriklərə bu zehni qısa yollara müraciət edən və istədiyiniz nəticələrə gətirən arqumentlər hazırlamağa kömək edə bilər.

Emosiya və motivasiya: İnsan duyğularını başa düşmək inandırıcı mesajlar hazırlamaq üçün çox vacibdir.

Ritorika tez-tez hərəkətə sövq etmək üçün qorxu, qəzəb, sevinc və ya empatiya kimi psixoloji prinsiplərdən istifadə edərək emosional çağırışlardan (pafos) istifadə edir. Psixoloqlar müxtəlif emosional çağırışların auditoriyada spesifik reaksiyalara necə səbəb ola biləcəyini, emosional zəkanın effektiv ritorika üçün mühüm əhəmiyyət kəsb etdiyini öyrəniblər.

Sosial psixologiya: Fərdlərin başqalarından necə təsirləndiyini öyrənmək də ritorikanı məlumatlandırır. Qrup davranışı, uyğunluq, inandırma və münasibət dəyişikliyinə sosial dinamikası ritorikanın siyasi kampaniyalardan tutmuş reklama qədər müxtəlif kontekstlərdə necə fəaliyyət göstərməsində həlledici rol oynayır. Sosial sübut, səlahiyyət və qarşılıqlılıq kimi anlayışlar inandırıcı ünsiyyətdə tez-tez istifadə olunur.

Davranış Psixologiyası: Ritorika tez-tez davranışı dəyişdirməyi hədəfləyir ki, bu da fərdlərin necə qərar qəbul etdiyini və onların hərəkətlərinə hansı amillərin təsir etdiyini başa düşməyi tələb edir. Davranış psixologiyasının prinsiplərini tətbiq etməklə ritoriklər tamaşaçıların xüsusi inandırıcı üsullara necə reaksiya verəcəyini proqnozlaşdırma və maksimum təsir üçün strategiyaların hazırlanmasına kömək edə bilərlər.

Ritorika və təhsil. Ritorika və təhsil həm nəzəriyyədə, həm də praktikada sıx bağlıdır. Təhsil kontekstində ritorika yazı, nitq və tənqidi düşünmə bacarıqlarının inkişaf etdirmək üçün vacibdir.

Ritorik təhsil tələbələrə məntiqi, inandırıcı arqumentlər qurmağı və başqaları tərəfindən irəli sürülən arqumentləri necə qiymətləndirməyi və tənqid etməyi öyrədir. Təhsil kurikulumlarının əsas hissəsi olan tənqidi təfəkkür ritorik

təhlillə dərinlən qarışır, belə ki, tələbələr müxtəlif iddiaların gücünü və əsaslılığını qiymətləndirməyi öyrənirlər.

Ritorika pedaqoqlar tərəfindən şagirdlərin fəallığını və iştirakını gücləndirmək üçün istifadə olunur. Təlimdə istifadə olunan ritorik strategiyalar – sual vermə, hekayə və nümayiş etdirmə – tələbələri həvəsləndirməyə, mürəkkəb anlayışları əlçatan etməyə və öyrənməni asanlaşdırmağa xidmət edir.

Hər bir akademik intizam ritorik söhbətin xüsusi formalarından istifadə edir. Məsələn, elmi yazı, hüquqi əsaslandırma və tarixi təhlilin hamısının öz konvensiyaları və ritorik strategiyaları var. Tələbələrə müxtəlif sahələrin spesifik ritorik təcrübələrini öyrətmək ali təhsilin əsas hissəsidir.

Ritorika və ədəbiyyat. Ritorika ilə ədəbiyyat arasındakı əlaqə dərin, mürəkkəb və tarixi əhəmiyyətlidir. Hər iki sahə dil və onun auditoriyaya təsir, hərəkət və məlumat vermək gücündə ortaq bir təməli paylaşır. Ritorika ənənəvi olaraq inandırma və təsirli ünsiyyət sənətinə diqqət yetirsə də, ədəbiyyat dillə insan anlayışına təsir və formalaşdırmağı hədəfləyən üsullarla, lakin çox vaxt daha bədii, emosional və simvolik vasitələrlə məşğul olur. Ədəbiyyatşünaslıq və ya ədəbi tənqid mətnlərdə dilin bu istifadələrini araşdırır, ritorikanın ədəbiyyatda necə işlədiyini və ədəbiyyatın öz növbəsində bədii və intellektual məqsədlər üçün ritorik strategiyalardan necə istifadə etdiyini üzə çıxarır.

Ritorika ilə ədəbiyyatın əlaqəsi antik dövrlərə gedib çıxır. Qədim dünyada ritorika natiqlər, siyasətçilər və filosoflar üçün vacib bir sənət hesab olunurdu. Aristotel,

Siseron və Kvintilian kimi şəxsiyyətlər tərəfindən inkişaf etdirilən ritorik nəzəriyyələr həm inandırma sənəti, həm də dilin ədəbi istifadəsi üçün zəmin yaratdı.

Aristotelin təsiri: Aristotelin ritorikası (e.ə. IV əsr) ethos (xarakter), pathos (emosiya) və loqos (məntiq) vasitəsilə inandırma prinsiplərini təsvir edir. Məsələn, onun ethos və pafos haqqında fikirləri təkcə ritorika üçün deyil, həm də xarakterin inkişafı və ədəbiyyatda emosional iştirak üçün əsasdır. Şekspirdən tutmuş müasir romançılara qədər ədəbiyyat xadimləri oxucuların xüsusi reaksiyalarını oyatmaq üçün bu ritorik elementləri tez-tez manipulyasiya edirlər.

Ədəbiyyat inandırma, emosional cəlbətmə və mənanın qurulması kimi müxtəlif effektlərə nail olmaq üçün ritorik vasitələrdən geniş istifadə edir. Bu cihazlar bədii mətnin estetik, intellektual və emosional təsirini artırır.

Ədəbi əsərlər öz mənalərini dərinləşdirmək və ya auditoriyanı cəlb etmək üçün tez-tez metafora, bənzətmə, ironiya, hiperbola, kinayə və anafora kimi ritorik fiqurlardan istifadə edir. Məsələn, Şekspirin pyeslərində metaforalar (məsələn, İstədiyiniz kimi "Bütün dünya bir səhnədir") təkcə bədii deyil, həm də tamaşaçının personajları və ya mövzuları necə qəbul etdiyini formalaşdırmaqda inandırıcıdır.

Stilistik fiqurlardan başqa, ədəbiyyat strukturunda və hekayətində ritorik strategiyalardan istifadə edir. Bu, oxucuları müəyyən bir perspektivi qəbul etməyə və ya mövcud dünyagörüşünə etiraz etməyə inandırmaq üçün istehza və ya təlaşdan istifadəni əhatə edə bilər. Corc Oruellin 1984-cü ildə "Yeni danışıq" konsepsiyası vasitəsilə dilin ritorik manipulyasiyası həm siyasi

mövzuda, həm də povestin inandırıcı funksiyasında mərkəzi yer tutur.

Ritorika ilə ədəbiyyat arasındakı əlaqə dərin qarşılıqlı əlaqədir. Ritorika, inandırma sənəti, dil istifadəsinə, hekayə quruluşuna və xarakter inkişafına təsir edərək ədəbi yaradıcılığa məlumat verir. Öz növbəsində ədəbiyyat dilin insan təcrübəsini formalaşdırmasının, şəxsiyyətin qurulmasının və güc strukturlarına meydan oxumasının çoxsaylı üsullarını nümayiş etdirməklə ritorik təhlil üçün zəngin material təqdim edir. Ədəbiyyat-şünaslıq ritorika obyektivindən istifadə edərək dilin inandırıcı təbiəti və onun təkcə ədəbiyyatın deyil, onun əks etdirdiyi sosial və siyasi reallıqların formalaşmasında rolu haqqında dərin fikirlər təklif edir.

Ritorika və üslubiyyat. Dilin üsullarının hamısının ən yüksək zirvəsində ritorika dayanır. Üslubları bilmədən danışacağın mövzunun hansı üslubda yazmalı olduğunu, kimin qarşısında necə çıxış etməli olduğumuzu anlama bilmərik və nəticə etibarilə uğur əldə etmərik.

Ritorika və tarix. Ritorika inandırma sənəti kimi həm tarixi hadisələrin formalaşdırılması vasitəsi kimi, həm də tarixi hekayələrin işlənmə yollarını əks etdirən bir araşdırma sahəsi kimi həmişə tarixlə sıx bağlı olmuşdur. Afina demokratiyasında qədim nətiqlərdən tutmuş müasir siyasi çıxışlara və mediaya qədər ritorika ictimai rəyə təsir etməkdə, ideologiyaları formalaşdırmaqda və tarixin gedişatını istiqamətləndirməkdə əsas rol oynamışdır. Ritorika və tarix arasındakı əlaqə çoxşaxəlidir, bu, təkcə tarixi şəxsiyyətlərin başqalarını inandırmaq üçün ritorikadan necə istifadə etməsini deyil, həm də tarixçilərin və alimlərin tarixi povestləri hazırlamaq və

şərh etmək üçün ritorik üsullardan necə istifadə etmələrini əhatə edir. Məsələn, uzun illər Azərbaycanın torpaqları – Qarabağımız düşmən tapdağı altında idi. Bu hadisələr haqqında danışarkən erməni vandallarının törətdiyi cinayətləri, xüsusilə, Xocalı soyqırımını, faciəsini böyük yanğı, təəssüf hissi ilə ifadə edirik. Torpaqlarımızı işğaldan azad etdiyimiz, qələbə çaldığımız gün, ümumiyyətlə, 44 günlük müharibə haqqında böyük fəxarət hissi ilə, zövq və şövq ilə danışırıq. Çünki, bu tarixi faktları dəqiqliklə biirik.

Ritorika və tarix ayrılmaz şəkildə bağlıdır. Ritorika təkcə inandırma vasitəsi deyil, həm də tarixin formalaşması, yazılması və yadda saxlanması vasitəsidir. Tarixi şəxsiyyətlər hadisələrə təsir etmək üçün ritorikadan, tarixçilər və alimlər isə keçmişə şərh etmək və təhlil etmək üçün istifadə edirlər. Üstəlik, ritorika kollektiv yaddaşın və milli kimliyin formalaşmasında mərkəzi qüvvədir. Tarixi kontekstlərdə ritorikanı öyrənməklə biz dilin və inancın tarixin gedişatını necə formalaşdırdığını daha dərinlən dərk edirik və keçmişə necə başa düşməyimizə təsir etməyə davam edirik.

Natiqliyin sahələri

1. İctimai-siyasi natiqlik

İctimai-siyasi natiqlik dedikdə, əsas diqqəti siyasi, sosial və mədəni məsələlərə yönəldən, çox vaxt ictimai rəyə təsir etmək, dəyişiklikləri müdafiə etmək və ya ictimai normaları formalaşdırmaq məqsədi daşıyan çıxışlar və ya ictimai müraciətlər nəzərdə tutulur. Natiq bütövlükdə cəmiyyətə təsir edən məsələlərə inandırmaq,

məlumatlandırmaq və ya hərəkətə gətirmək üçün natiqlikdən və ya natiqlik sənətindən istifadə edir.

- *Prezidentlərin inaqurasiya nitqləri.* Bu çıxışları prezidentlər inauqurasiya zamanı edir. Onlar tez-tez ölkənin gələcək baxışlarına, xalqa müraciətlərinə və onların idarəçiliyi üçün ton təyin etmələrinə diqqət yetirirlər.

- *Siyasi mövzularda məruzələr.* Bunlar adətən siyasətçilər, analitiklər və ya beyin mərkəzləri tərəfindən konkret siyasi məsələlərin dərin təhlilini təmin edən hesabatlardır.

- *İstənilən iclasda hesabat, müzakirədə çıxış.* Bu, tez-tez məlumat, anlayış və ya suallara cavab verən görüşlər və ya forumlar zamanı edilən çıxışlara və ya təqdimatlara aiddir. Bunlar siyasi müzakirələrdə və ya debatlarda tez-tez olur.

- *Siyasi mövzularda çıxış (istənilən bir ölkədə digər Prezidentin çıxışı).* Bu, müxtəlif ölkələrdə siyasi liderlərin əsas siyasi məsələlərə, milli məsələlərə və ya qlobal narahatlıqlara toxunan çıxışlarını əhatə edir.

- *Mitinqlərdə olan çıxışlar.* Bunlar siyasətçilər və ya fəallar tərəfindən ictimai mitinqlər zamanı edilən çıxışlardır və çox vaxt hansısa səbəbə, seçkiyə və ya hərəkətə ilham vermək, həvəsləndirmək və ya dəstək toplamaq məqsədi daşıyır.

- *Parlament müzakirələri.* Bunlar qanunvericilərin qanun layihələrini, qanunları və ya milli məsələləri müzakirə etdiyi parlamentdə müzakirələrdir. Onlar tez-tez konkret təkliflərin lehinə və əleyhinə çıxışları əhatə edir.

2. Diplomatik nətiqlik

- *Xarici işlər nazirlərinin çıxışları:* Xarici işlər nazirlərinin öz ölkələrinin xarici siyasətini təmsil etmək üçün verdiyi çıxışlar, adətən beynəlxalq forumlarda və ya görüşlərdə.

- *BMT-də dövlət başçıları:* Birləşmiş Millətlər Təşkilatında dövlət başçıları tərəfindən tez-tez qlobal problemlərə, diplomatiyaya və beynəlxalq münasibətlərə toxunan çıxışlar.

- *Diplomatik debat:* Çox vaxt münaqişələrin həllinə və ya beynəlxalq müqavilələrin müzakirəsinə yönəlmiş diplomatların iştirak etdiyi müzakirələr və ya debatlar.

3. Akademik nətiqlik

- *Universitetlərdə mühazirələr:* Universitet şəraitində müxtəlif mövzularda akademik çıxışlar və ya mühazirələr, tez-tez professorlar və ya ekspertlər tərəfindən verilir.

- *Elmi toplantılarda (konfranslarda) mühazirələr:* Elmi toplantılardakı çıxışlar və ya təqdimatlar, müəyyən bir sahədə tədqiqat nəticələrinin və ya inkişafının müzakirəsi.

- *Elmi mövzu üzrə debat:* Rəqabətli elmi baxış və ya nəzəriyyələri əhatə edən müzakirələr.

- *Dissertasiyanın müdafiəsi nitqi:* Tədqiqatın nəticələrini komitə qarşısında müdafiə edən dissertasiya və ya dissertasiyanın rəsmi təqdimatı.

4. Məhkəmə nətiqliyi

- *Prokurorun ittiham etmə nitqi:* Prokurorun cinayət işi üzrə ittiham və sübutların təqdim edilməsinə yönəlmiş çıxışı.

- *Vəkilin və ya müdafiə vəkili çıxışı:* Müvəkkilinin təqsirsizliyini mübahisə etmək və ya ittihamları

yüngülləşdirmək üçün müdafiə vəkilləri tərəfindən edilən çıxışlar.

- *Cavabdehin cinayət haqqında çıxışı*: Müttəhimin öz hərəkətlərini və ya cinayətdə iştirakını izah etdiyi və ya müdafiə etdiyi çıxışı.

- *Cavabdehin özünümüdafiə nitqi*: Təqsirləndirilən şəxsin ittihamlara qarşı özünü müdafiə edən şəxsi arqumenti, əksər hallarda özlərini təmsil etdikləri hallarda.

- *Şahidlərin dindirilmə (nitqi)*: Şahidlərin məhkəmə şəraitində dindirilməsi zamanı edilən çıxışlar.

- *Hakimin çıxışı - İttiham aktı*: İttiham aktı zamanı hakimin ittihamları və hüquqi kontekstini izah edən çıxışı.

5. Məişət natiqliyi

- *Masada təbrik nitqi*: Tez-tez ailə toplantısı və ya xüsusi bir hadisə zamanı edilən bayram nitqi.

- *Yas mərasimindəki çıxış (Nekroloq)*: Dəfn mərasimində və ya anım mərasimində tez-tez mərhumun xatirəsini yad edən nitq.

- *Ev təsərrüfatı müraciət etikətləri*: Ev təsərrüfatları daxilində qeyri-rəsmi çıxışlar və ya sorğular, məsələn, əməkdaşlıq etmək və ya ehtiyacları ifadə etmək.

6. Bədii gecələrdə çıxış

- *Şair və yazıçı haqqında məruzə*: Şair və ya yazıçının əsərini təqdim etmək və ya təhlil etmək üçün verilən nitq, çox vaxt akademik və ya bədii şəraitdə.

- *Şair və yazıçının çıxışı*: Şair və ya yazıçının tez-tez əsərlərini və ya ədəbi fəlsəfəsini müzakirə etdiyi ictimai nitq.

7. Səhnə nitqi

- *Komik aktyorun çıxışı*: Komediya rolunda olan aktyorun tez-tez əyləndirmək və ya gülüş doğurmaq üçün etdiyi çıxış.

- *Faciəli aktyorun çıxışı*: Faciəli rolda olan aktyorun ifa etdiyi nitq, adətən tamaşaçılardan kədər və ya empatiya kimi emosiyaları oyatmaq üçün nəzərdə tutulmuşdur.

8. Dini natiqlik

- *Mouəzələr və Xütbə*: Din xadimləri tərəfindən tez-tez kilsə və ya məsciddə edilən, mənəvi mesajlar və ya təlimlər ötürən çıxışlar.

- *Məscidlərdə və kilsələrdə din xadimlərinin çıxışı*: Çox vaxt iman, doktrina və icma dəyərlərinə diqqət yetirən dini çıxışlar.

- *Surələrin, Quranın və Duaların oxunması*: Qurandan ayələrin və ya dini duaların müxtəlif şəraitlərdə oxunması, çox vaxt dini ayinlərin bir hissəsi kimi.

9. Hərbi natiqlik

- *Hərbi personalı ruhlandırmaq üçün çağırış nitqi*: Əsgərləri ruhlandırmaq məqsədi daşıyan motivasiya nitqi, tez-tez hərbi rəhbərlər tərəfindən verilir.

- *Hərbi and*: Əsgərlərin və ya zabitlərin adətən orduya və ya millətə sədaqət andı içdikləri anddır.

- *Hərbi Nizamnamələrin təfsiri*: Hərbi qaydaları və protokolları izah edən və ya aydınlaşdıran çıxışlar.

- *Komandirlərin müxtəlif vəziyyətlərdə çıxışları*: Hərbi rəhbərlər tərəfindən müxtəlif əməliyyatlar və ya vəziyyətlər zamanı şəxsi heyəti istiqamətləndirmək, həvəsləndirmək və ya məlumatlandırmaq üçün nəzərdə tutulmuş çıxışlar.

İctimai-siyasi natiqlik

İctimai-siyasi natiqlik nitq söyləmək və ictimai və siyasi məsələlərə toxunan ictimai ünsiyyətdə iştirak etmək sənətidir. O, ictimai rəyə təsir etmək, icmaları gücləndirmək və siyasi diskurs formalaşdırmaq üçün güclü vasitədir. Natiqlik tarixən klassik ənənədən qaynaqlanır, lakin müasir siyasi sistemlərdə həlledici rol oynamağa davam edir. İctimai-siyasi natiqliyin məqsədi, çox vaxt müəyyən bir işə, siyasi namizədə və ya ictimai hərəkətə dəyişiklik etmək və ya dəstək toplamaq məqsədi ilə auditoriyanı inandırmaq, maarifləndirmək və ruhlandırmaqdır.

Natiqlik qədim sivilizasiyalara, xüsusən də Yunanıstan və Romaya gedib çıxan uzun və zəngin tarixə malikdir. Perikl, Siseron, Demosfen və Yuli Sezar kimi məşhur natiqlər ictimai rəyə təsir etmək və vətəndaşları motivasiya etmək üçün nitqdən istifadə edirdilər.

İctimai-siyasi natiqliyin məqsədləri çoxşaxəlidir və kontekstdən, natiqdən və nəzərdə tutulan nəticədən asılıdır.

Natiqlik ictimai rəyi, çox vaxt müəyyən bir səbəbin və ya siyasi mövqeyin lehinə dəyişmək üçün istifadə olunur. Siyasətçilər, fəallar və ictimai liderlər çıxışlardan tamaşaçıları fikirlərini dəstəkləməyə və ya hərəkətə keçməyə inandırmaq üçün istifadə edirlər.

İctimai-siyasi natiqlik insanları ümumi məqsəd ətrafında birləşdirə bilər, məsələn, siyasi kampaniya, sosial ədalət hərəkəti və ya milli iş üçün toplaşmaq. Natiqin dinləyiciləri ilə emosional əlaqə qurmaq bacarığı

həmrəylik yaratmaq və kollektiv fəaliyyəti səfərbər etmək üçün əsasdır.

Bir çox çıxışlar ictimaiyyəti aktual sosial və siyasi məsələlər haqqında maarifləndirmək məqsədi daşıyır. Bu, vətəndaş hüquqları, iqtisadi siyasət və ya qlobal münaqişələr kimi mürəkkəb məsələlərin həlli zamanı xüsusilə vacibdir. Natiqlər bir məsələnin maraqları haqqında ictimaiyyəti məlumatlandırır və həll yollarını təklif edirlər.

Liderlər və hərəkətlər idealları, dəyərləri və prinsipləri müəyyən etmək və çatdırmaq üçün tez-tez natiqlikdən istifadə edirlər. Martin Lüter Kinq, Mahatma Qandi və Nelson Mandela kimi şəxsiyyətlərin çıxışları ədalətli cəmiyyət üçün vizyonu ilhamlandırmaq və müəyyən etmək üçün natiqlikdən istifadə edən liderlərin əsas nümunələridir.

Effektiv ictimai-siyasi natiqlik ritorik bacarıq və texnikanın birləşməsini tələb edir. Natiqin etibarını yaratmaq auditoriyanın etibarını qazanmaq üçün vacibdir. Natiqlər səlahiyyət, bilik və əxlaqi dürüstlük nümayiş etdirməlidirlər. Siyasi kontekstlərdə bu, çox vaxt təcrübəyə, təcrübəyə malik olmaq və ya auditoriyanın dəyərləri və narahatlıqları ilə uyğunlaşmağı əhatə edir.

Emosiya ictimai-siyasi natiqlikdə həlledici rol oynayır. Effektiv natiqlər tez-tez güclü təsvirlər, lətifələr və həyəcanverici dildən istifadə edərək dinləyicilərinin emosiyalarına müraciət edirlər. Bu emosional əlaqə insanları hərəkətə keçməyə və ya yeni perspektivlər qəbul etməyə həvəsləndirməyə kömək edir.

Emosiya vacib olsa da, məntiqi düşünmə də effektiv ictimai-siyasi natiqliyin əsas komponentidir. Natiqlər

dinləyicilərini rasiyal şəkildə inandırmaq üçün faktlar, statistika və sübutlarla dəstəklənən aydın arqumentlər təqdim etməlidirlər. Sağlam əsaslandırmadan istifadə etmək bacarığı skeptik dinləyiciləri inandırmğa kömək edir.

Nitqin vaxtı onun effektivliyi üçün çox vacibdir. Yaxşı natiq dinləyicilərin mesajı ən çox qəbul etdiyi məqamdan istifadə etməlidir. Bunun üçün ictimai-siyasi ab-havanın dərinədən dərk edilməsi, cari hadisələrə və ictimai əhval-ruhiyyəyə reaksiya vermək bacarığı tələb olunur.

Çatdırılma və üslub nitqin müvəffəqiyyətində böyük rol oynayır. Effektiv bədən dili, ton və fasilələrlə güclü, inamlı çatdırılma nitqin təsirini xeyli artırma bilər. Natiqin səsi, jestləri və fiziki iştirakı onların diqqəti cəlb etmək qabiliyyətinə kömək edir.

İctimai-siyasi natiqlik tarixin gedişatını formalaşdıran, ictimai şüura təsir edən siyasi həyatın mühüm elementidir. İstər dəyişiklik üçün toplaşmaq, istər hüquqları müdafiə etmək, istərsə də bir milləti inandırmaq üçün istifadə olunsada, nitqin gücü həm ictimai dəyərləri formalaşdıran, həm də əks etdirən ən güclü qüvvələrdən biri olaraq qalır. Rəqəmsal əsrə doğru irəlilədikcə, natiqliyin tətbiqi və qəbul edilməsi yolları inkişaf etməyə davam edəcək, lakin onun sosial və siyasi transformasiya vasitəsi kimi rolu dəyişməz qalacaq.

Bəs diskurs nədir? Bir mövzunun şifahi, ya da yazılı şəkildə davamlı və ciddi təhlili, yaxud müzakirəsi. Diskurs da bir çox sahələrdə özünü göstərir: sosiologiya, politologiya, fəlsəfə, dilçilik və s. Dilçilikdə “diskurs” – ünsiyyət şəraitindən asılı olaraq iki və ya daha çox

insanın aktiv iştirakını tələb edən birgə ünsiyyət fəaliyyətidir.

Rus alimi T.M.Nikolayevanın fikrincə, diskurs – mətn linqvistikasının polisemantik (çoxmənalı) bir terminidir, mətnin ardıcılığı və əlaqəliliyi, nitqin yazılı və ya şifahi olması, ünsiyyət tərəfdaşları arasında dialoqun mövcudluğu kimi fərqli xüsusiyyətləri öyrənir. Jan Blommart isə deyirdi: “Diskurs cəmiyyətdən, mədəniyyətdən və siyasətdən kənarda öyrənilə bilməz, çünki məhz diskurs bizim cəmiyyətimizi sosial və mədəni əhəmiyyətli mühitə çevirən qüvvədir”.

Azərbaycanda siyasi diskurs XVI əsrdə Şah İsmayıl Xətayinin dövründə yaranmışdır. Siyasi diskurs – ictimai-siyasi münasibətlərin ayrılmaz tərkib hissəsidir, mürəkkəb dil vahidini, bilik və fəaliyyəti birləşdirir, hətta bəzən onları müəyyən edir. Siyasi diskursun iştirakçıları siyasətçilər, siyasi kommunikasiya prosesində iştirak edən digər “alıcılar” – dinləyicilər, ictimaiyyət, xalq, nümayişçilər, seçicilər və s.

Plutarx nitqin gücü barədə danışan zaman qeyd etmişdir: “ümumiyyətlə nitqin gücü az söz ilə çox şey söyləmək qabiliyyətidir”. Siyasi diskurs isə nitq deyil, o daha az sözlərlə böyük fikirləri ifadə etmək bacarığıdır. Bu fikirlər uzun-uzadı müzakirə olunmuş məsələlərin nəticəsi olaraq söylənilən siyasi gücə malik olan fikirlərdir. Biz siyasi diskursa Prezidentimiz, cənab Ali Baş komandanımız İlham Əliyevin Vətən müharibəsi ərəfəsindəki siyasi nitqlərində rast gəlirik. Dövlət başçımızın həmin ərəfədə söylədiyi fikirlər xalqın son zamanlar ürəyində yığılıb qalmış ifadələr idi. Bu ifadələr əsgərlərimizə torpaqlarımız uğrunda mübarizədə güc,

qüvvət verir, qələbəyə səsləyirdi. Ümumiyyətlə, Ali Baş komandanın cavabı tələb olunmayan ritorik sualları xalqımızın heç vaxt yadından çıxmıyacaq. O deyirdi: “Nə oldu, Paşinyan, yol çəkirdin Cəbrayıla? Rəqs edirdin? Nə oldu bəs status? Cəhənnəmə getdi status. Yoxdur status və olmayacaq!” Bu cür siyasi diskurslar siyasi nəticəliyin tərkib hissəsi olub nitqin təsir gücünü daha da artıraraq xalqın dilində aforizmə çevrilir. İlham Əliyevin Vətən müharibəsi dövründə informasiya müharibəsində də əzmlə xalqına xidmət etməsi Azərbaycan həqiqətlərini beynəlxalq aləmə diktə edirdi. O, siyasi diplomatik bacarığı sayəsində söz cəbhəsində də düşməyə zərbələr endirirdi.

Akademik nətiqlik

Akademik ictimai nitq, adətən rəsmi və ya yarı-formal şəraitdə auditoriya qarşısında akademik mövzuda çıxış və ya təqdimatla çıxış etmək aktına aiddir. Bu, sinif otaqlarında, konfranslarda, seminarlarda, tədqiqat təqdimatlarında, mühazirələrdə və ya ictimai forumlarda baş verə bilər. Effektiv akademik ictimai nitq tədqiqatı, artikulyasiyanı və elmi mövzularda auditoriya ilə əlaqə qurmaq bacarığını birləşdirir.

Əsas məqsəd tez-tez auditoriyanı müəyyən bir akademik mövzu haqqında məlumatlandırmaq və ya maarifləndirməkdir. Elmi nitqdə tədqiqat nəticələrini bölüşmək, nəzəriyyələri izah etmək və ya bir sahədə yeni ideyalar təqdim etmək məqsədi daşıya bilər.

Bəzən akademik ictimai nitq dinləyiciləri müəyyən bir nöqteyi-nəzəri qəbul etməyə, fərziyyəni qəbul etməyə və

ya sübut və araşdırmaya əsaslanaraq müəyyən bir hərəkət etməyi görməyə inandırmağı əhatə edir.

Akademik nətiqlər tənqidi düşüncə və analitik bacarıqlar nümayiş etdirməyi, tez-tez mövcud nəzəriyyələri qiymətləndirməyi, tədqiqatdakı boşluqları aradan qaldırmağı və ya öyrənmə üçün yeni istiqamətlər təklif etməyi hədəfləyirlər.

Akademik nətiq öz nitqini auditoriyanın bilik səviyyəsinə uyğunlaşdırmalıdır. Məsələn, tədqiqatçı yoldaşlara verilən mühazirə məzmun və üslub baxımından bakalavr və ya geniş ictimaiyyət üçün təqdimatdan çox fərqlənəcək.

Nətiq intellektual cəhətdən müxtəlif ola biləcək auditoriyanı necə cəlb edəcəyini düşünməlidir. Effektiv akademik ictimai nitq mürəkkəbliyi aydınlıqla tarazlaşdırır və suallar, müzakirələr və ya interaktiv fəaliyyətlər vasitəsilə qarşılıqlı əlaqəni təşviq edir. Qlobal akademik şəraitdə ünsiyyət tərz, dil və akademik gözləntilərdəki mədəni fərqləri nəzərə almaq vacibdir.

Tədqiqatın güclü təməli çox vacibdir. Nətiq mövzunu yaxşı bilməli və əsas tədqiqatlara, nəzəriyyələrə və tapıntılara istinad edə bilməlidir. Bunlara daxildir:

- Ədəbiyyat icmalı - mövcud iş sahəsi ilə tanışlıq və boşluqları müəyyən etmək.
- Sübut əsaslı arqumentasiya - mənbələrə istinad etmək, məlumatlardan istifadə etmək və arqumentləri dəstəkləmək üçün əsaslı sübutlar təklif etmək.
- Struktur - nitqin aydın, məntiqli formatda təşkili vacibdir.

Akademik natiqlik çox vaxt mürəkkəb ola bilər. Natiq fikirləri aydın çatdırmağa çalışmalı, mümkün olduqda jarqondan qaçmalı və ya lazım gəldikdə izah etməlidir. Yaxşı templi nitq çox vacibdir. Akademik danışıqlarda tez-tez vaxt məhdudiyyətləri olur, ona görə də məruzəçi təqdimatın hər bir hissəsinin müddətini nəzərə almalıdır. Ton mövzunun ciddiliyini və dərinliyini əks etdirməlidir. Əsas məqamları vurğulamaq onların əhəmiyyətini vurğulamağa kömək edir. Natiqin duruşu, jestləri və göz təması özünə inam və bağlılığı çatdırmağa kömək edə bilər. Müxtəlif ton, uyğun səs və aydın tələffüz tamaşaçıların diqqətini saxlamağa və monotonluğun qarşısını almağa kömək edir.

Bir çox akademik təqdimatlar multimediyadan ibarətdir, o cümlədən videolar, qrafiklər və s. Məzmunu yayınlamaq, anlayışı artırmaq üçün bunlar təqdimata qüsursuz şəkildə inteqrasiya edilməlidir. Daha dinamik parametrlərdə tamaşaçıları cəlb etmək və qarşılıqlı əlaqəni gücləndirmək üçün canlı sorğular, sual-cavab sessiyaları və tamaşaçı rəyi kimi alətlər daxil edilə bilər. Yaxşı hazırlanmış natiq potensial sualları təxmin edir və xüsusilə tədqiqatın çətin aspektləri üçün cavablar hazırlayır. Suallara cavab verərkən peşəkarlığı qorumaq vacibdir. Əgər sual aydın deyilsə, natiq nəzakətlə izahat tələb edə bilər. Bundan əlavə, məruzəçi diqqətini mövzuya yönəltməklə cavabların qısa və əsaslı olmasını təmin etməlidir. Akademik təqdimatlar bəzən çətin və ya kritik sualları cəlb edə bilər. Bacarıqlı natiq sakit qalmaq, sualın əsaslılığını qəbul etmək və yaxşı düşünülmüş cavab təklif etməklə bunu idarə edə bilər.

Akademik natiqlikdə auditoriya qarşısında çıxış etməzdən əvvəl əsəbi hiss etmək normaldır, lakin bu əsəbləri dəf etmək vacibdir. Hazırlıq, məşq və istirahət üsulları narahatlığı azaltmağa kömək edə bilər. Akademik ictimai nitqdə ümumi tələb dinləyiciləri həddən artıq məlumatla sıxışdırmaqdır. Əlçatanlıq ilə dərinliyi balanslaşdırmaq vacibdir.

Akademik sahələrdə çox vaxt xüsusi dil var. Yadda saxlamaq lazımdır ki, tamaşaçı jarqonla o qədər də tanış olmaya bilər. Təriflərin verilməsi və ya mürəkkəb terminlərin sadələşdirilməsi söhbəti daha əlçatan edə bilər.

Məhkəmə natiqliyi

Məhkəmə natiqliyi məhkəmədə istifadə olunan effektiv ünsiyyət, inandırma və ritorika sənətinə aiddir. Müştəriləri müdafiə etmək, hakimlərə, andlı iclasçılara və ya müxalif vəkilə təsir etmək və qanuni arqumentləri inandırıcı şəkildə təqdim etmək üçün dildən məharətlə istifadə etməyi əhatə edir. Məhkəmə natiqliyi həm prokurorlar, həm də müdafiəçilər üçün vacibdir və məhkəmə prosesində mühüm rol oynayır.

Məhkəmə natiqliyi təcrübəsi məhkəmə prosesinin nəticələrinə təsir etmək üçün məntiqi əsaslandırma, emosional cəlbedicilik və etik inandırma kimi müxtəlif texnika və strategiyaları özündə birləşdirir. Tarixən məhkəmə natiqliyi Yunanıstan və Romadakı qədim təcrübələrdən müasir məhkəmə zalına qədər inkişaf edərək hüquqi mədəniyyətin mühüm hissəsi olmuşdur.

Məhkəmə natiqliyinin əsas məqsədi inandırmaqdır. Vəkillər hakimləri, münsiflər heyətini və ya qarşı tərəfi

öz arqumentlərinin etibarlılığına inandırmaq üçün natiqlik bacarıqlarından istifadə edirlər. Bu inandırma təkcə qanuna deyil, həm də iddianı tutarlı və inandırıcı təqdim etmək bacarığına əsaslanır.

İnandırıcı nitq söyləmək üçün nəinki öz fikrinin doğruluğuna əmin olmaq, hətta sərbəst danışma qabiliyyətinə, ana dilinin zəruriliyinə də malik olmaq lazımdır. Məhkəmə qarşısında çıxış etməyə hazırlaşan natiqin məqsədi hər bir müəyyən halda öz fikirlərini ən zəruri, dəqiq və ifadəli sözlərlə ifadə edilməsindən ibarətdir. Hər natiq məhkəmədə sözə diqqətlə yanaşmalıdır. Dil və üslub üzərində iş nitqə hazırlığın vacib mərhələsi sayılır. Öz mülahizəsini qorumaq üçün natiq onu yüksək nitq mədəniyyətinə məcbur edən fikir və hisləri söyləmək üçün ən münasib dil formasını tapır.

Prokuror termini mənşəcə latın sözü olub, hərfi mənada tərcüməsi “qayğısına qalmaq” deməkdir. Vaxtilə qədim Roma və Yunanıstanda “prokuror” adlı məmur vəzifəsi mövcud olmuşdur və onun əsas vəzifəsi dövlət hakimiyyət orqanlarının və qanunlarının tələblərinə əməl edilməsi ilə yanaşı, həm də “natiqlər” vasitəsilə məhkəmədə ittihamı həyata keçirmək olub, amma dövlət idarəetmə mexanizminin tərkib hissəsi kimi prokurorluğun əsası XIV əsrin əvvəllərində Fransada kral IV Filip tərəfindən qoyulmuşdur. Prokuror dövlət orqanlarına aid olan cinayət təqibi subyektləri sırasında yeganəsidir ki, cinayət təqibini cinayət mühakimə prosesinin həm məhkəməyədək mərhələlərində, həm də məhkəmədə həyata keçirir.

Prokurorun məhkəmədə ittiham nitqi ilə çıxış etməsi, onun məhkəmə baxışında həyata keçirtiyi ittiham

fəaliyyətinin mühüm hissəsini təşkil edir. Prokurorun nitqi məhkəmədə baxılan iş üzrə onun aparmış olduğu bütün fəaliyyətin nəticəsidir. Məhkəmə çıxışlarında dövlət ittihamçısı yəni, prokuror nitq söyləyərək məhkəmə istintaqını yekunlaşdırır, məhkəmədə baxılmış sübutları qiymətləndirir, ittihamın sübuta yetirilməsi haqda gəlmiş olduğu nəticələri məhkəməyə bildirir. Məhz bu da, demək olar ki, dövlət ittihamçısının ittiham nitqi baxılan iş üzrə onun prosesual fəaliyyətinin yekunudur.

İttiham nitqinin tərtib edilməsinin ümumi qəbul edilmiş forması yoxdur. İttiham nitqinin məzmunu və quruluşu fərdi xarakter daşmalıdır. Bu, məhkəmə istintaqının məzmunundan, ittiham mövqeyinin istiqamətindən, elan olunan ittihamın xarakterindən, sübut materiallarının xüsusiyyətlərindən və baxılan işin digər hallarından asılıdır.

İttiham nitqi bir qayda olaraq aşağıdakıları özündə əks etdirməlidir:

- giriş hissə;
- cinayətin faktiki hallarının ümumi xarakteristikası (işin fabulası);
- iş üzrə toplanmış sübutların təhlili və qiymətləndirilməsi;
- cinayətin təsvif edilməsi və bunun əsaslandırılması;
- təqsirləndirilən və zərərçəkmiş şəxsin şəxsiyyətinin xarakteristikası;
- cəza tədbiri haqda mülahizə;
- cinayət nəticəsində vurulan maddi ziyanın ödənilməsi ilə əlaqədar olan məsələlərə baxılması;

- cinayətin baş verməsinə kömək etmiş halların təhlili və bu halların aradan qaldırılması üçün təkliflər;

- nəticə.

İttiham nitqinin göstərilən hissələrə bölünməsi təbiidir ki, təxmini xarakter daşıyır. Nitqin məzmunu, onun hissələrinin qarşılıqlı münasibəti və materialların ardıcıl təsviri işin hallarından asılı olaraq fərdi xarakter daşmalıdır.

Prokurorun ittiham nitqinin əsas vəzifəsi təqsirləndirilən şəxsə elan edilən ittihamı müdafiə etməkdən və cinayəti etməkdə təqsirləndirilən şəxsin təqsirkar olması barədə gəldiyi nəticələrin düzgün və əsaslı olmasını məhkəməyə və məhkəmə iclasında iştirak edən vətəndaşlara inandırmaqdan ibarətdir. Prokuror bunun üçün məhkəmə iclası salonu ilə əlaqə yaratmalı və onun diqqətini özünə cəlb etməlidir.

İttiham nitqinin giriş hissəsi müxtəlif formalarda tərtib edilə bilər. Nitq baxılan cinayət işinin ictimai-siyasi cəhətdən qiymətləndirilməsi ilə, yaxud işin spesifik xüsusiyyətlərini göstərməklə, habelə təqsirləndirilən şəxsin şəxsiyyətinin xarakteristikası ilə başlaya bilər. İttiham nitqinin giriş hissəsini cinayət işinin spesifik xüsusiyyətlərinin, yaxud cinayətin xarakterik əlamətlərinin göstərilməsi ilə də başlamaq olar. Bu kimi əlamətlər cinayət etmiş şəxsə və iş üzrə toplanmış sübut materiallarına aid ola bilər.

Dövlət ittihamçısı-prokuror cinayətin spesifik xüsusiyyətlərini və xarakterik əlamətlərini məhkəmə qarşısında söylədikdən sonra cinayətin faktiki hallarının ümumi xarakteristikasına keçir. Cinayətin faktiki hallarının ümumi xarakteristikası ittihamın nitqinin

mütləq hissəsini təşkil edir. Nitqin bu hissəsində prokuror cinayətin nə vaxt?, harada?, hansı vasitələrin köməyi ilə? və nə məqsədlə? edilməsini, habelə onun nəticələrini göstərməlidir. Bu zaman prokuror çalışmalıdır ki, məhkəməyə və məhkəmə iclasında iştirak edən vətəndaşlara baxılan cinayət işinin nədən ibarət olduğu və onun kim tərəfindən edildiyi tam aydın olsun.

Dövlət ittihamını müdafiə edən prokuror yalnız təqsirləndirilən şəxsə istinad olunan və cinayət qanunu ilə nəzərdə tutulan əlamətləri özündə əks etdirən əməlin onun tərəfindən törədildiyinə əmin olduğu, tam inandığı halda məhkəmədə ittiham nitqi ilə çıxış etməlidir. Əks halda, tam və obyektiv tədqiqatı nəticəsində irəli sürülmüş ittiham dəlillərinin təsdiq olunmadığı və ya əsaslı olaraq təkzib edildiyi təqdirdə dövlət ittihamçısı ittihamdan imtina etməlidir.

Prokurorun məhkəmədə iştirakının səmərəliliyi onun kifayət qədər hazırlıqlı olmasından aslıdır. İttiham nitqini dövlət ittihamının kulminasiya nöqtəsi kimi nəzərdən keçirməklə qeyd etmək lazımdır ki, ibtidai araşdırmanın qanuniliyi üzərində nəzarət də daxil olmaqla, prokurorun bütün ilkin fəaliyyəti yalnız tərəflərin çəkişməsində çıxış üçün hazırlıq xarakteri daşıyır. Ona görə də F.N.Fatkulin tərəfindən prokurorun məhkəmə iclasında ittiham nitqi ilə çıxış etməsi üçün hazırlıq prosesinin üç mərhələyə bölünməsinə düzgün hesab etməklə həmin mərhələləri aşağıdakı kimi xarakterizə etmək olar:

1. Məhkəməyədək hazırlıq mərhələsi cinayət işinin materiallarının öyrənilməsini, iş üzrə mövcud olan sübütlarla və digər məlumatlarla dərinlən tanışlığı, onların təhlilini və qiymətləndirilməsini nəzərdə tutur.

Hətta az əhəmiyyətli görünən faktlar da öyrənilməli və qiymətləndirilməlidir. Məhkəmə iclasında ittiham nitqi ilə çıxışa hazırlığın bu mərhələsində prokurorun cinayət və cinayət-prosessual qanunvericiliyin müvafiq normaların mənasının öyrənilməsinə və aydınlaşdırılmasına, həmin işlə bağlı Azərbaycan Respublikasının Konstitusiyaya Məhkəməsinin şərtlərinə, habelə Azərbaycan Respublikasının Baş Prokurorluğunun əmr və göstərişlərinə, Respublika Ali Məhkəməsinin Plenumunun qərarlarına, habelə məhkəmə təcrübəsinə dair digər məhkəmə qərarlarına məhkəmədə işin araşdırılması zamanı meydana çıxacaq məsələlərlə bağlı xüsusi ədəbiyyata diqqət yetirməsi məqsədmüvafiqdir. Məhz belə yanaşmanın mövcudluğu şəraitində dövlət ittihamçısı müdafiə tərəfinin bütün dəlillərini puça çıxaracaqdır.

2. Məhkəmə araşdırması gedişində prokuror tərəfindən ittiham nitqi üçün hazırlanmış materiallara müəyyən düzəlişlər edilir. Belə ki, məhkəmə iclasında ibtidai araşdırma məlumatları tam şəkildə tədqiq olunduqda belə, bəzən bu və ya digər şifahi dəyişikliklərə məruz qalır, bütün məsələlər dəqiqləşdirilir və ya onlara hər hansı digər formada aydınlıq gətirilir. Məhkəmə çəkişməsinin istənilən iştirakçısı kimi prokurorun da ittiham nitqi yalnız bilavasitə məhkəmə istintaqında tədqiq edilən sübutlarla əsaslandırılı bilər.

3. İttiham nitqinə hazırlığın yekun mərhələsində prokuror ittiham nitqinin məzmunu və strukturu, xüsusən də öz çıxışında ifadə etməyi planlaşdırdığı dəlillər barədə bir daha ətraflı düşünməlidir. Prokuror ittiham nitqi ilə çıxışa hazırlığı tamamlamaq üçün məhkəmədən ona

müəyyən vaxt verilməsini tələb etmək hüququna malikdir.

Həqiqətən də Azərbaycanda məhkəmə natiqliyi zəngin tarixə malikdir, çoxlu hüquqşünas və vəkillər məhkəmə zalında ehtiraslı və təsirli çıxışlar etmiş, tez-tez ayrı-ayrı şəxslərin hüquqlarını müdafiə etmiş və ədaləti müdafiə etmişlər. Bu çıxışlar təkcə hüquqi argument forması deyil, həm də ictimai dəyərlərə, insan hüquqlarına və qanunun aliliyinə dərin bağlılığın ifadəsidir.

Azərbaycan mədəniyyətində natiqlikdə natiqlik, inam və məharət nümayiş etdirən hüquqşünaslar uzun müddətdir ki, ictimaiyyət tərəfindən bəyənilib. Bu çıxışlar tez-tez ədalətsizliyə qarşı mübarizə, zalım qüvvələrə meydan oxumaq və həqiqəti axtarmaq yolu kimi qəbul edilirdi. Məhkəmə zalında dilin qüdrəti tarixin bir çox məqamlarının hüquqi və siyasi hüquqlar uğrunda mübarizənin, xüsusən də sovet dövründə və müstəqillik uğrunda mübarizənin yaşandığı Azərbaycanda xüsusi əhəmiyyət kəsb edir.

Azərbaycanın məhkəmə zallarındakı bu cür tarixi çıxışlar həm də müasir hüquqşünaslara və vəkillərə təsir edərək Azərbaycan ritorikasının və hüquq diskursunun inkişafına öz töhfəsini verib. Ənənə bu gün də davam edir, hüquqşünaslar hələ də ədalət, dürüstlük və insan hüquqlarının müdafiəsi kimi dəyərləri qoruyur, natiqlik sənətindən istifadə edərək məhkəmələrdə qalib gəlir və ictimaiyyəti cəlb edir.

Məişət natiqliyi

Məişət nitqi şəxsi və ya məişət məkanında, adətən ailə üzvləri, dostlar və ya kiçik bir icma arasında rəsmi nitq və ya ritorika praktikasına aiddir. Məişət natiqliyi ilə bağlı bacarıqlar ailə dinamikasında, şəxsi münasibətlərdə və fikir mübadiləsində mühüm rol oynaya bilər.

Natiqlik anlayışı siyasi, məhkəmə və təhsil mühitində rəsmi nitqin istifadə edildiyi qədim sivilizasiyalara gedib çıxır. Yunan və Roma mədəniyyətlərində Siseron, Demosfen və Aristotel kimi şəxsiyyətlər ritorika nəzəriyyəsi və praktikasına töhfə verən natiqlərə böyük hörmət bəsləyirdilər. Ev şəraitində isə natiqlik daha çox qeyri-rəsmi və praktik idi.

Orta əsrlərdə ev təsərrüfatları çox vaxt kiçik təhsil və mədəniyyət mərkəzləri idi. Ev təsərrüfatlarının üzvləri, xüsusən də zadəgan və ya alim ailələrdə, təhsillərinin və ya sosial praktikalarının bir hissəsi kimi debat və ya müzakirələrlə məşğul ola bilirdilər. Məişət natiqliyi bu mənada ailənin intellektual və əxlaqi inkişafına xidmət edirdi.

Məişət nitqinin müasir anlayışına ailə həyatında ünsiyyət bacarıqlarının artan əhəmiyyəti, ictimaiyyətin iştirakı və getdikcə mürəkkəbləşən cəmiyyətdə fikir mübadiləsi təsir göstərir.

Məişət nitqinin əsas xüsusiyyəti mühitdir. Təmasçıların böyük və qeyri-şəxs ola biləcəyi ictimai nitqdən fərqli olaraq, məişət natiqliyi intim mühitdə baş verir. Nitq tez-tez ailə üzvlərinə və ya yaxın dostlara müraciət edir ki, bu da nitqi daha emosional və şəxsi edə bilər. Bu parametrlər natiqlə auditoriya arasında daha dərin

əlaqə yaratmağa imkan verir, tez-tez çatdırılmada daha çox zəifliyə, yumora və ya istiliyə imkan verir. O, həmçinin nitq və ünsiyyət ilə öyrənmək və təcrübə aparmaq üçün təhlükəsiz yer təmin edir.

Məişət natiqliyi çox vaxt inandırmaq ətrafında fırlanır. Məsələn, uşaqlar valideynləri öz istəklərinə inandırmaq üçün inandırıcı üsullardan istifadə edə bilər və ya ailə üzvləri münaqişələri həll etmək və ya kollektiv qərarlar qəbul etmək məqsədi daşıyan müzakirələrə qatıla bilər (məsələn, ailəvi tətillər yeri seçmək və ya məişət mübahisəsini həll etmək). Belə bir mühitdə inandırmaq bacarığı münasibətlərin qurulmasında və ev daxilində effektiv ünsiyyətin inkişaf etdirilməsində mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Məişət nitqinin əsas xüsusiyyəti arzu olunan nəticəyə nail olmaq üçün loqolardan (məntiqi əsaslandırma), ethosdan (natiqin etibarlılığı) və pathosdan (emosional cəlbədarlıq) istifadə edilməsidir.

Bir çox ailələrdə ev təsərrüfatlarının natiqliyi müxtəlif üzvlərin bir-birinə zidd fikirlər səsləndirdiyi debatlar və müzakirələrdə özünü göstərir. Bu söhbətlər tez-tez tənqidi düşünmə bacarıqlarının və fikirlərini ifadə etmək və müdafiə etmək bacarığının inkişafına imkan verir. Debatlar gündəlik məsələlərdən (məsələn, ev işlərini təşkil etməyin ən yaxşı yolu) daha dərin mövzulara (məsələn, fəlsəfi müzakirələr və ya cari hadisələr haqqında düşüncələr) qədər geniş mövzuları əhatə edə bilər. Fərqli perspektivləri dinləmək və düşünülmüş şəkildə cavab vermək prosesi ailə üzvləri arasında hörmət və anlayışı inkişaf etdirərək, məişət nitqinin mühüm hissəsidir.

Bəzi mədəniyyətlərdə şifahi ənənələr, bilik və müdrikliyin şifahi ötürülməsinin uzun tarixləri ilə ailə həyatının vacib hissəsidir. Bu baxımdan nağıl dinləyiciləri cəlb edən və mesajı daha təsirli edən canlı dilin, metaforaların və digər ritorik vasitələrin istifadəsini əhatə edə bilər.

Bu gün sürətlə inkişaf edən rəqəmsal dünyada məişət natiqliyi ailə həyatının mühüm aspekti olaraq qalır. Bir çox cəhətdən texnologiyanın və rəqəmsal kommunikasiyanın yüksəlişi ailələrin qarşılıqlı əlaqəsini dəyişdi, lakin məişət natiqlik prinsipləri qiymətli olaraq qalır. Ailələr hələ də hekayələri bölüşmək, fikirlərini bildirmək və problemləri birlikdə həll etmək üçün yemək süfrəsi ətrafında toplaşırlar.

Üstəlik, sosial media və onlayn müzakirələrin yayılması ilə məişət natiqlik sənəti ailə üzvlərinin debatlar, video zənglər və ya birgə qərar qəbul edə biləcəyi virtual məkanlara da yayılır. Bu virtual qarşılıqlı əlaqə çox vaxt ənənəvi məişət natiqlik prinsiplərini əks etdirir və müasir dövrdə onun davamlı aktuallığını nümayiş etdirir.

Dini natiqlik

Dini natiqlik dini ənənələr kontekstində ictimai natiqlik və ünsiyyət sənətinə aiddir. Bu, liderlərin, təbliğatçıların və natiqlərin iman və mənəvi rəhbər mesajlarını çatdırdığı müxtəlif dini icmalarda mühüm təcrübədir. Dini natiqliyin məqsədi təkcə məlumatlandırmaq deyil, həm də dinləyiciləri daha çox anlayışa, sədaqətə və əxlaqi yaşamağa ruhlandırmaq, yüksəltmək və hərəkət etdirməkdir.

Dini natiqliyin əsas məqsədi müəyyən bir inancın təlimlərini, dəyərlərini və inanclarını cəmiyyətə çatdırmaqdır. Bu natiqlik forması xütbələr, məclislər, nitqlər və dualar kimi bir çox formada ola bilər ki, bunların hamısı fərdləri mənəvi səfərlərində hidayət etmək, onları imanlarına təşviq etmək və əxlaqi həyat sürmələrinə kömək etmək məqsədi daşıyır.

Azərbaycanda dini natiqlik xalqın mürəkkəb tarixi və dini müxtəlifliyi ilə formalaşan mühüm mədəni və mənəvi təcrübədir. Azərbaycan zəngin islam natiqlik ənənələrinə malik olan müsəlman ölkəsidir. Azərbaycanda dini natiqlik ayrı-ayrı şəxslərin mənəvi səfərlərinə yol göstərməkdən tutmuş, sosial məsələlərin həllinə, insanlar arasında birliyin möhkəmləndirilməsinə qədər müxtəlif məqsədlərə xidmət edir.

Azərbaycanın qədim dini və mənəvi ənənələri var. İslam VII əsrdə ərəblərin işğalından sonra bölgədə hakim dinə çevrildi. İslamın təsiri Azərbaycanda dini natiqliyi dərinlən formalaşdırmışdır. İslam imanı kontekstində dini çıxışlar, xütbələr və ictimai çıxışlar çox vaxt möminləri istiqamətləndirmək və təlimatlandırmaq üçün Quran, hədis (Məhəmməd peyğəmbərin sözləri) və digər islam mətnlərindən istifadə edir.

Azərbaycanda İslam dini natiqliklərinə daha çox məscid və mədrəsələrdə (İslam məktəbləri) rast gəlinir, burada xütbələr, xüsusən də cümə günləri camaat namazı zamanı oxunur. Burada dini natiqlik cəmiyyətin əxlaqi-mənəvi həyatının formalaşmasında mühüm rol oynayır.

Azərbaycanda dini natiqlik ölkənin zəngin dini tarixini və müxtəlif mədəni mənzərəsini əks etdirən dinamik və çoxşaxəli təcrübədir.

Təfəkkür mədəniyyəti. Nitqin məntiqi

Təfəkkür mədəniyyəti bizim necə düşündüyümüz, qavradığımız və ünsiyyət qurduğumuza toxunan dərin və geniş bir sahədir. Düşüncənin əsas elementi daxili idrak proseslərimizlə həmin fikirlərin dil vasitəsilə zəhəri ifadəsi arasında körpü rolunu oynayan nitq məntiqidir. Nitqin məntiqi təkcə sözlərin quruluşu və ya cümlələrin sintaksisi ilə bağlı deyil; o, mənanın işlənməsi, çatdırılması və başa düşülməsi üçün bütün çərçivəni əhatə edir.

Özündə nitqin məntiqi dilin ünsiyyətdə necə işlədiyini tənzimləyən qaydalara, nümunələrə və mülahizələrə istinad edir. O, ideyaların təşkili yollarını, sözlər arasındakı əlaqələri və bu əlaqələrin ardıcıl mənalara necə formalaşdırdığını ehtiva edir. Mahiyyət etibarı ilə nitqin məntiqi düşüncələrimizi dilə necə tərcümə etdiyimizi əks etdirir, mənanın təkcə aydın deyil, həm də uyğun və inandırıcı olmasını təmin edir.

Geniş mənada nitq məntiqi müxtəlif linqvistik strukturlara daxil edilmişdir: fonologiya, morfolojiya, sintaksis, semantika və pragmatika. Bu linqvistik komponentlərin hər bir təbəqəsi bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqədə olur, məna qurur və başa düşməyi asanlaşdırır.

Aristotelin məntiq və onun inkişafı barədəki fikirləri hələ də müasir düşüncənin təməlini təşkil edir. Onun "Məntiq" əsəri, məntiqi düşüncə, mühakimə və arqumentlərin qurulması sahəsində əsrlər boyu qəbul edilən qaydaları müəyyən edib. Aristotel, düşüncə prosesini ardıcıl və sisteməlik şəkildə təhlil edərək, əslində, məntiqin bir alət olaraq necə istifadə edilməsi barədə dərinlən düşüncə. Bu dövrdə məntiqin məqsədi

yalnız mühakimələr qurmaq deyil, həm də insanın düşünmə qabiliyyətini inkişaf etdirmək, doğru və səhv arasındakı fərqi ayırd etmək olub. Bu məntiqi sistemin müasir dövrdə necə inkişaf etdiyini və bizim həyatımıza necə təsir etdiyini düşünəndə, həqiqətən də, bu qədim prinsiplərin günümüzdə çox geniş istifadə olunduğunu görürük. Həm akademik, həm də gündəlik həyatda qərar qəbul etmə prosesində məntiq və təfəkkür çox önəmlidir.

Bununla yanaşı, Aristotelin dövründəki məntiqin «kəşf» adlandırılması və təfəkkürün bir yaradıcı proses kimi qəbul edilməsi çox diqqətəlayiqdir. Bu yanaşma, yalnız məlumatın əldə edilməsi və düzgün qurulmuş fikirlərin çıxarılması deyil, həm də yeni ideyaların yaranması və insanın düşüncə həmsərhədlərini genişləndirməsi üçün vacib bir rol oynayır.

Dilin və məntiqin qarşılıqlı əlaqəsi, həqiqətən də, çox vacibdir, çünki dil, insanların düşüncə tərzini və dünyaya baxışını ifadə etməyin ən mühüm vasitəsidir. Bu iki sahə, yəni dil və məntiq, bir-birini tamamlayır və bir-birinin təməlini təşkil edir. Nitqin məntiqi əsasları olmadan anlaşma mümkün olmazdı, eyni zamanda məntiq də, dilin köməyi ilə insanların düşüncə qabiliyyətini ifadə etməyə imkan verir. Həqiqətən də, bu gün bir çox məktəb və universitetlərdə məntiq dərslərinin əhəmiyyəti bəzən azaldılsa da, məntiqi düşüncə, qətiyyə, gündəlik həyatda və müxtəlif sahələrdə öz əhəmiyyətini itirmir. Hər bir cümlə və fikri qurarkən məntiqi quruluşların tərkibi mövcuddur. Məsələn, yazılı və şifahi kommunikasiya vasitələrində — xüsusilə bədii ədəbiyyat, publisistika və elmi mətnlərdə — məntiqin və düzgün arqumentasiya qaydalarının tətbiqi olduqca vacibdir. Bundan əlavə, dilin

məntiqə sıx bağlı olması, bizim düşüncəmizin və qərarlarımızın dəqiq və ardıcıl olmasını təmin edir. Dilin quruluşu, necə düşünməyimizi və danışmağımızı, hətta necə mühakimə yürütməyimizi təsir edir. Təfəkkürümüz də dil vasitəsilə formalaşır. Əslində, dil, məntiqi təfəkkürü formalaşdırmağın bir alətidir. Beləliklə, məntiqi qanunlar yalnız riyaziyyat və fəlsəfə kimi sahələrdə deyil, hətta danışq dilində və gündəlik müzakirələrdə də tətbiq olunur.

Hər bir məntiq növü özünəməxsus şəkildə düşüncə proseslərini təşkil edir və müxtəlif sahələrdə, o cümlədən elmdə, gündəlik həyatda və bədii ifadə vasitələrində tətbiq olunur.

Nitqin qurulmasında istifadə olunan əsas məntiq növləri aşağıdakılardır:

- **Formal məntiq.** Formal məntiq, təfəkkürün müəyyən formalarını və onların əlaqələrini öyrənir. Bu növ məntiqin əsas məqsədi doğru və səhv fikirlərin müəyyən edilə biləcəyi qaydaları yaratmaqdır. Formal məntiqdə, bütün mühakimələr əvvəlcə düzgün müəyyən edilmiş anlayışlara əsaslanır. Hər bir anlayışın dəqiq və aydın tərfi verilməlidir. Formal məntiqin əsas quruluşları olan hökmlər, müəyyən bir anlayış haqqında verilən mühakimələrdir. Formal məntiq, əsasən, riyaziyyat, fəlsəfə və elmi mühakimələrdə istifadə edilir və düzgün arqumentlər qurmağı təmin edir.

- **Dialektik məntiq.** Dialektik məntiq, təfəkkürün inkişafını və onun ziddiyyətlər içərisində necə dəyişdiyini öyrənir. Dialektik məntiqin əsas prinsipi, hər şeyin qarşılıqlı əlaqədə olduğu və ziddiyyətlərin nəticədə inkişaf və dəyişiklik yaratdığı fikrində dayanır. Dialektik məntiq

ziddiyyətlərin və əksliklərin qarşılıqlı əlaqəsindən inkişaf edərək, mübahisə və diskussiyalarda fikir ayrılıqlarını bir növ həll etməyə çalışır. Dialektik məntiqin bir digər vacib aspekti sübut və təkziblər vasitəsilə inkişaf etməsidir. Burada bir fikir ortaya qoyulur, sonra həmin fikirə qarşı dəlillər və ya arqumentlər irəli sürülür, və nəticədə yeni bir anlayış və ya qərar ortaya çıxır. Dialektik məntiq daha çox fəlsəfədə, sosial elmlərdə və tarixdə istifadə olunur, çünki burada hadisələrin inkişafı və dəyişməsi, həmçinin qarşılıqlı təsirlər və ziddiyyətlər əhəmiyyətlidir.

• **Riyazi məntiq.** Riyazi məntiq, mücərrəd quruluşlarda yüksək dəqiqlik və etibarlılığı təmin edən riyazi modellərin tətbiqinə əsaslanır. Bu məntiq növü təfəkkürü, mücərrəd və formal qaydalara görə sistemləşdirir. Riyazi məntiq çox dəqiq və etibarlı düşüncə strukturları üzərində qurulur. Riyazi məntiq mücərrəd cümlələr və modellərdən istifadə edərək məntiqi nəticələr çıxarır. Riyazi məntiq, simvollar və formulalar vasitəsilə mühakimələr qurur. Bu sahədə təhlil və mühakimə zamanı xüsusi məntiqi simvollar və riyazi terminlərdən istifadə olunur. Riyazi məntiq, kompüter elmlərində, avtomatik düşüncə sistemlərində, alqoritmlərdə və süni intellektin inkişafında çox mühüm rol oynayır.

Bu məntiq növləri, hər biri öz sahələrində və məqsədlərində çox faydalıdır. Formal məntiq məntiqi əsas prinsipləri izah etməyə kömək edir, dialektik məntiq ziddiyyətlər və inkişafı əhatə edir, riyazi məntiq isə daha dəqiq və formal mühakimələr aparmağa imkan verir. Bu məntiq növlərinin hər biri, fərqli kontekstlərdə və problemlərin həlli zamanı mühüm rola malikdir.

Məntiq qanunları. Məntiq qanunları, təfəkkürün və mühakimənin düzgün və məntiqli olmasını təmin edən əsas prinsiplərdir. Bu qanunlar, arqumentlərin və düşüncənin doğru və etibarlı olmasını təmin edir və insanlara məlumatı düzgün və aydın şəkildə təşkil etməyə kömək edir. Məntiq qanunları aşağıdakı əsas qanunlardan ibarətdir:

1. *Eyniyyət (bərabərlik) qanunu.* Bu qanuna görə, hər bir şey özünü müəyyən edir. Yəni, bir şey özündən başqa bir şey ola bilməz. Hər hansı bir anlayış, o anlayışın tərifinə və xüsusiyyətlərinə uyğun olaraq qəbul edilir.

2. *Ziddiyyət qanunu.* Bu qanuna görə, bir fikrin və ya cümlənin eyni zamanda həm doğru, həm də yanlış olması mümkün deyil. Yəni, bir şeyin həm özünə uyğun olması, həm də ona zidd olması mümkünsüzdür.

3. *Əsaslandırma qanunu.* Bu qanuna görə, hər hansı bir vəziyyət və ya fikir yalnız iki mümkün nəticə ilə məhdudlaşır: ya doğru, ya da yanlış. Bir şey həm doğru, həm də yanlış ola bilməz.

Təfəkkürün formaları. Təfəkkürün formaları, insanın düşüncə və məntiqi fəaliyyətini təşkil edən əsas strukturlardır. Hər bir forma insanın düşüncə prosesini daha aydın və məqsədyönlü edir. Təfəkkürün formaları insanın ətraf aləmi, hadisələri və ideyaları necə başa düşdüyünü və necə mühakimə etdiyini göstərir.

Əsas təfəkkür formaları aşağıdakılardır:

1. **Anlayış.** Anlayış, müəyyən bir predmet və ya hadisə barədə ümumi təsəvvürdür. Bu, ən sadə düşüncə formasıdır və biz bir şey haqqında ümumi fikir yaratdığımız zaman ortaya çıxır.

2. Hökmlər. Hökmlər, müəyyən bir anlayış haqqında verilən mühakimə və ya fikirdir. Hökmdə bir anlayış digər anlayışla əlaqələndirilir və ya ona dair müəyyən bir xüsusiyyət və ya münasibət bildirilir.

3. Əqli nəticə. Əqli nəticə bir neçə hökmdən çıxarılmış nəticəyə gəlinməsi prosesidir. Bu, əlaqəli fikirləri birləşdirərək daha böyük nəticələr əldə etməyə kömək edir.

Məntiqin şifahi nitqə aid tələbləri. Məntiqin şifahi nitqə aid əsas tələbləri sırasında aşağıdakıları qeyd etmək mümkündür:

- ***Müəyyənlik, aydınlıq;***
- ***Ziddiyyətsizlik;***
- ***Ardıcılıq;***
- ***Əsaslandırılma.***

Dinləyicilər tərəfindən hökmlərin müəyyənlik və aydınlıqla təqdim edilməsi istənilir, çünki qeyri-müəyyənlik və anlaşılmazlıq yaranarsa, auditoriya mövzunu düzgün başa düşməyəcək. Dekartın bu məsələyə diqqət yetirərək, dilin mənasını dəqiq müəyyən etmənin vacibliyini qeyd etməsi, kommunikasiyada aydınlıq və dəqiqlik üçün mühüm bir prinsipə işarə edir. Onun fikrinə əsasən, dünyadakı aldanışlardan azad olmaq üçün doğru və dəqiq anlayışların olması lazımdır. Bu yanaşma həm də dilin gücünü və onun bizə dünyanı necə təqdim etdiyini yaxşı anlamağa kömək edir.

Natıqlıq sənətin əsas xüsusiyyətləri, keyfiyyətləri

Nitqin mədəniyyəti və keyfiyyətləri dedikdə, şübhəsiz ki, doğru, aydın və səmimi ifadə tərzini nəzərdə tutulur. Bununla yanaşı, nitqin sadə və anlaşıqlı olması da

vacibdir ki, dinləyicilər və ya oxucular heç bir çətinlik çəkmədən fikrinizi qavraya bilsinlər. Yığcamlıq və dəqiqlik isə çox vaxt nitqin effektivliyini artırır, çünki gərəksiz uzatmalar və ya qarışıqlıqlar mənanı itirə bilər.

Aydınlıq, düzgünlük, zənginlik və təmizlik kimi prinsiplər də, şübhəsiz ki, yaxşı bir nitqin formalaşmasında əhəmiyyətli rol oynayır. Bu prinsiplər, həm də cəmiyyətə münasibətdə mədəniyyətin, etik və estetik dəyərlərin qorunmasını təmin edir.

Ümumiyyətlə, belə məqamlar həm nitqin inkişafını, həm də sözün sosial və mədəni funksiyalarını daha dərindən anlamağa kömək edir.

Nitqin əsas keyfiyyətləri barədə yığcam formada aşağıdakıları qeyd etmək mümkündür:

Nitqin aydınlığı. Nitqin aydınlığı, bir fikrin, məlumatın və ya düşüncənin qarşı tərəfə tam və düzgün şəkildə çatdırılmasıdır. Aydın nitq, dinləyicinin və ya oxucunun söyləyənlərə çətinlik çəkmədən, səhv anlamadan və ya əlavə izahata ehtiyac duymadan başa düşməsinə təmin edir. Nitqin aydınlığı yalnız məzmunun düzgünlüyü ilə əlaqəli deyil, həm də təqdimatın düzgünlüyü ilə bağlıdır. Bu, yalnız məlumatların düzgün çatdırılması ilə kifayətlənmir, həm də onların ən səmərəli və anlaşılan şəkildə dinləyiciyə təqdim edilməsinə tələb edir.

Nitqin aydınlığı, uğurlu və təsirli bir kommunikasiya üçün vacib bir elementdir. Sadə dil, düzgün quruluş, qısa cümlələr, vurğu və intonasiya, dəqiqlik və auditoriya ilə uyğunlaşma kimi faktorlara diqqət yetirilməklə nitqin aydınlığı təmin edilə bilər. Bu, yalnız mesajın düzgün başa düşülməsinə təmin etməklə kifayətlənmir, həm də

dinləyici ilə effektiv və təsirli bir əlaqə qurulmasına imkan verir. Aydın nitq, həm şəxsi, həm də peşəkar həyatda uğurlu kommunikasiya üçün təməl bir bacarıqdır.

Nitqin təmizliyi. Nitqin təmizliyi, dilin düzgün, qarışıqsız və anlaşılr şəkildə istifadə edilməsini təmin edən bir xüsusiyyətdir. Təmiz nitq, həmçinin nitqin düzgün və aydın olması üçün əsas şərtlərdən biridir. Nitqin təmizliyi dilin düzgün qrammatik və leksik qaydalara uyğun olmasını, ifadələrin təhrif olunmaması və mənanın səliqəli şəkildə çatdırılmasını nəzərdə tutur. Bu, həm də nitqin sağlam və hər hansı bir çirkin və ya qeyri-etik ifadələrdən azad olması deməkdir.

Nitqin təmizliyi, ən birinci növbədə dilin qrammatik qaydalara uyğunluğuna əsaslanır. Nitqdə səhv qrammatika və səhv istifadə olunan sözlər, mesajın yanlış və ya qarışıq başa düşülməsinə səbəb ola bilər. Məsələn, "mənim dostumdan" əvəzinə "mənim dostumla" demək daha doğru olacaq. Nitqin təmizliyi üçün qrammatik və leksik qaydalara əməl etmək və düzgün dil formalarından istifadə etmək vacibdir.

Həmçinin, təmiz nitq üçün dilin leksik tərəfi də çox önəmlidir. Məsələn, yerli və ya qeyri-adi sözlərdən, terminlərdən həddindən artıq istifadə etmək və ya qarşı tərəfin anlamadığı kəlmələri demək, nitqi qarışıq və təhrifli edə bilər. Bunun əvəzinə daha sadə və ümumi anlayışa uyğun sözlər istifadə etmək, nitqin təmizliyini qorumağa kömək edir.

Bəzi hallarda, nitqdə yerli ləhcə və ya dialektlərin istifadə olunması təmizlikdən kənara çıxı bilər. Ləhcələr müəyyən mühitlərdə və ya şəxslərlə ünsiyyət zamanı təbii olaraq istifadə olunsa da, rəsmi və ya ümumi

auditoriyaya təqdim edilən nitqlərdə mümkün qədər standart dilə uyğunlaşmaq daha təmiz və düzgün olur. Ləhcə və dialektlər yalnız xüsusi vəziyyətlərdə, məsələn, məzmunu zənginləşdirmək və ya daha səmimi bir atmosfer yaratmaq məqsədilə istifadə edilə bilər.

Təmiz nitq, həmçinin çirkin ifadələrdən, vulgarizm və qeyri-etik sözlərdən uzaq olmağı tələb edir. Nitqdə istifadə olunan sözlər həm də dinləyicilərin emosional vəziyyətini təsir edə bilər. Bu səbəbdən, təmiz nitqdə heç bir şəkildə qarşı tərəfi təhqir etməyən və ya onların hörmətini ala biləcək ifadələrdən istifadə etmək vacibdir. Nitqdə heç bir zaman kəskin və ya mənfi emosiyalar yarada biləcək sözlərə yer verilməməlidir. Məsələn, ləkəli, təhqiramız və ya stereotipik ifadələrdən çəkinmək lazımdır.

Nitqin düzgünlüyü. Nitqin düzgünlüyü, bir şəxsin danışdığı zamanı dilin qaydalarına və tələffüzünə uyğun şəkildə ifadə etməsidir. Bu, danışanın söz və cümlələri düzgün qurması, doğru sözlər seçməsi və fikirlərini anlaşıqlı bir şəkildə çatdırması deməkdir. Nitqin düzgünlüyü bir neçə əsas sahəni əhatə edir:

Birincisi, qrammatika çox önəmlidir. Cümlələrin və sözlərin dilin qrammatik qaydalarına uyğun qurulması vacibdir. Düzgün qrammatika, cümlələrin ardıcıl və məna baxımından aydın olmasına kömək edir.

İkincisi, lüğət düzgünlüyü vacibdir. Danışan, istifadə etdiyi sözlərin doğru və uyğun olmasına diqqət etməlidir. Bununla yanaşı, söz birləşmələri də düzgün olmalı, sözlər bir-birini tamamlamalıdır.

Üçüncüsü, tələffüz məsələsi önəmlidir. Sözlərin düzgün tələffüzü nitqin anlaşılıqlığını artırır. Yanlış tələffüz insanlar arasında anlaşılmazlığa səbəb ola bilər.

Dördüncüsü, cümlə quruluşu düzgün olmalıdır. Cümlələr həm sintaktik, həm də məna baxımından düzgün və ardıcıl qurulmalıdır ki, qarşı tərəf danışanın nə demək istədiyini rahatca anlasın.

Nitqin düzgünlüyü, həmçinin, sosial və mədəni kontekstə uyğun ünsiyyət qurmağa kömək edir. Aydın və düzgün danışmaq, insanların bir-birini daha yaxşı başa düşməsinə və qarşılıqlı əlaqələrində müsbət təsir yaradır. Bu, insanın fikirlərini dəqiq şəkildə ifadə etməsinə və dinləyicinin onu anlamasına imkan yaradır.

Nitqin orijinallığı. Nitqin orijinallığı, bir şəxsin danışqda özünəməxsus, təkrarsız və şəxsiyyətinə uyğun ifadə etməsidir. Orijinal nitq, danışanın şəxsi düşüncə və hisslərini açıq şəkildə, təbii və yaradıcı şəkildə çatdırmasına əsaslanır. Bu, insanların eyni mövzuları və fikirləri müxtəlif yollarla, öz dil üslublarına uyğun ifadə etməsinə imkan verir. Orijinal nitq, danışanın öz şəxsiyyətini, dəyərlərini və düşüncələrini əks etdirir. Hər bir insanın danışq tərzı fərqlidir və bu fərqlilik nitqin orijinallığını yaradır. Orijinal nitq, dilin qaydalarına riayət etməklə yanaşı, bəzən qeyri-adi söz birləşmələri və ifadələrdən istifadə edərək, müxtəlif və maraqlı şəkillərdə təqdim edilir. Bu, danışanın fərqli düşünmə qabiliyyətini və dilə olan yaradıcı yanaşmasını göstərir.

Orijinal nitq, çox vaxt təbii və səmimi olur. Danışan, süni və ya təkrarlanan ifadələrdən qaçaraq, öz hiss və düşüncələrini dürüst və açıq şəkildə dilə gətirir.

Orijinal nitq həmçinin emosional olaraq da fərqli ola bilər. Danışan, duyğularını və düşüncələrini, anlaşılan və təsirli bir şəkildə ifadə etməklə nitqini daha orijinal və fərqi edir.

Nitqin orijinallığı, danışanın şəxsi kimliyini və yaradıcı qabiliyyətlərini vurğulayan bir ünsiyyət formasıdır. Bu cür nitq həm daha yaddaqalan olur, həm də dinləyicini daha çox təsirləndirir. Orijinal olmaq, bir şəxsin fikir və hisslərini yalnız başqalarına uyğun şəkildə deyil, həm də özünə uyğun şəkildə çatdırmasına imkan verir.

II BÖLMƏ ÜSLUB VƏ ÜSLUBİYYAT

Üslub və üslubiyyat anlayışı, üslubiyyatın tarixi

Üslub və üslubiyyat anlayışları dil və ədəbiyyat sahəsində, xüsusilə də nitq və yazılı ifadə ilə bağlı mühüm mövzularıdır. Bu anlayışlar bir-biri ilə sıx bağlıdır, amma fərqli məna və funksiyalara malikdir.

Üslub, dilin və ya yazının müəyyən bir şəxs, mühit, dövr və ya janra uyğun şəkildə qurulmasıdır. Üslub, şəxsin, müəllifin və ya danışanın istifadə etdiyi dilin xüsusiyyətlərini, onun təkrarsız və fərdi istifadə tərzini ifadə edir. Bu, həm sözlərin seçimi, həm də cümlə quruluşu, məna və səslənmə ilə əlaqəli bir termindir.

Üslub, müxtəlif kontekstlərdə fərqli şəkildə tətbiq oluna bilər. Məsələn:

Ədəbi üslub: Yazıçıların öz əsərlərini ifadə etmə tərz.

Rəsmi üslub: Dövlət orqanları və ya mühafizəkar təşkilatlar tərəfindən istifadə olunan ciddi və məntiqi dil.

Danışq üslubu: Hər hansı bir gündəlik, qeyri-rəsmi söhbət zamanı istifadə edilən dil.

Üslub, həmçinin yazının məqsədinə, auditoriyasına və mövzusunə uyğun olaraq dəyişir.

Üslubiyyatın yaranması və formalaşması

Üslubiyyat, dilin və ya yazının üslubunun araşdırılması və təhlili ilə bağlı bir elmi sahədir. Bu sahə dilin və ədəbiyyatın üslubunu, tərzini, xüsusiyyətlərini və bu xüsusiyyətlərin necə ortaya çıxdığını öyrənir. Üslubiyyat, həmçinin müxtəlif üslub növlərinin, janrların və dillərin müqayisəli təhlilini təmin edir.

Üslubiyyat, dilin müxtəlif üslublarını və onların təhlilini şərh edən bir sahə olaraq, dilin quruluşunu, ifadə üsullarını,

söz birləşmələrini, təsvir üsullarını və dilin digər xüsusiyyətlərini araşdırır. Üslubiyyatın əsas məqsədi dilin necə istifadə edildiyini, yazının məqsədinə uyğun olaraq necə dəyişdiyini və fərdi üslubların necə formalaşdığını anlamaqdır.

Üslubiyyatın tarixi çox qədim zamanlara gedib çıxır. Bu sahənin inkişafı həm klassik dövrlərə, həm də müasir dövrə aiddir.

Üslubiyyatın başlanğıcı antik Yunanıstan və Roma dövrünə gedib çıxır. Aristotel və digər fəlsəfi mütəfəkkirlər, nitq və ədəbiyyatın müxtəlif üslublarını təhlil edərək onların təsirini və məqsədini izah etməyə çalışmışlar. Bu dövrdə əsas diqqət dilin estetik tərəflərinə və təsirli yazı tərzlərinə yönəlmişdi.

Orta əsrlərdə üslubiyyat daha çox dini və fəlsəfi mətnlər üzərində qurulmuşdu. Renesans dövrü isə insan düşüncələrinin və ifadə tərzlərinin daha geniş bir spektrini əhatə etməyə başladı. Bu dövrdə yazılı ədəbiyyatın müxtəlif üslubları, xüsusən də poeziya və teatrın üslubları tədqiq edilməyə başlandı.

Üslubiyyatın inkişafı ədəbiyyatın müxtəlif dövrlərdəki dəyişikliklərini, dilin sosial kontekstini, estetik baxışları və təsir imkanlarını araşdırmağa imkan verir. Bu sahə yalnız ədəbiyyatla məhdudlaşmayıb, həm də dilin başqa sahələrində – məsələn, hüquq, jurnalistika, siyasət və elmi yazılarda da əhəmiyyətli yer tutur.

Son nəticədə, üslubiyyat dilin incəliklərini, yazının və danışığın məqsədinə uyğun olaraq necə təşkil edildiyini və müxtəlif üslubların necə formalaşdığını öyrənir, həm də dilin kreativ və kommunikativ imkanlarını genişləndirir.

Azərbaycan dilinin funksional üslubları aşağıdakılardır:

1. Bədii üslub. Burada terminlər işlənmir. Əsas şərt bədiilik – obrazlılıqdır. Növləri – qəzəl, qəsidə, şeir, nəsr, dram və s. üslubu. Bundan əlavə hər sənətkarın öz üslubu olur.

2. Elmi üslub. Burada terminlər əsas yer tutur. Bədiiliyə yol vermək olmaz. Elmi üslubda: monoqrafiya, dərslik, elmi rəy və s.

3. Publisistik üslub. Bu üslub hamının başa düşə biləcəyi şəkildə olmalıdır. Qəzet, jurnal, radio, televiziya, mitinq dili, müxtəlif yığıncaqlarda istifadə olunan dil.

a) bədii-publisistik: oçerk, felyeton və bədii məqalələr.

b) elmi-publisistik: siyasətə, dinə aid elmi məqalə və kitabların dili.

c) rəsmi-publisistik: mətbuatda dərc edilən bəyanatlar.

4. Rəsmi-kargüzarlıq üslubu – Dəftərxana sənədləri üslubudur.

5. Natiqlik üslubu. Məruzə, Mühazirə, çıxış.

6. Ailə-məişət üslubu. Gündəlik insanların bir-biri ilə ünsiyyət saxladığı dildir.

Fərdi üslub funksional üslublardan fərqli olaraq, xüsusi səciyyə daşıyır, bir şəxsə və ya bir qrupa aid olur. Məsələn: Sabir üslubu, molla-nəsrəddinçilər üslubu, Füzuli üslubu və s.

Fərdi üslub funksional üslublar sisteminə daxil deyil, o, ayrı-ayrı üslublarda özünü göstərir. Fərdi üslub özünü daha çox bədii üslubda əks etdirir. Elmi, publisistik və məişət üslublarında da fərdi üslub özünü göstərə bilər. Rəsmi-işgüzar üslubda isə, demək olar ki, fərdi üslub təzahürünə yer verilmir.

Müasir Azərbaycan dilinin funksional üslubları

Hər üslubun özünəməxsus əlamətləri, dil vasitələri, tarixi inkişaf prosesləri mövcuddur. Məhz həmin əlamətlərlə üslublar bir-birindən fərqlənir.

Funksional üslublar	Fərqli əlamətləri	Ortaq əlamətləri
--------------------------------	--------------------------	-----------------------------

Bədii üslub	Obrazlılıq və emosionallıq	Ədəbi dilin normalarına tabe olmaları
Elmi üslub	Məntiqlik, ardıcılıq, konkretlik, termin sıxlığı	
Publisistik üslub	Kütləvi anlaşıqlılıq, aydınlıq, təsirlilik	
Rəsmi-işgüzar üslub	Standart formalardan istifadə və arxaik leksika	
Məişət üslubu	Nitqin sərbəstliyi. təbiiliyi və dioloji nitq	

Ədəbi dilin bədii üslubu

Ədəbi dilin bədii üslubu, ədəbiyyatın dilində istifadə olunan xüsusi üslublardan biridir və əsərin estetikasını, duyğusal və fikri məzmununu formalaşdırır. Bədii üslub ədəbiyyatın tərtibatında dilin ifadə imkanlarını zənginləşdirir, oxucunun təsəvvürünü, hisslərini və düşüncələrini oyadır. Bu üslubda dil çox zaman obrazlı, simvolik, metaforik və poetik olur.

Bədii dilin ən əhəmiyyətli xüsusiyyətlərindən biri obrazlılıqdır. Burada metaforalar, simvollar, təcəssümlər və digər obrazlı ifadələr geniş istifadə olunur. Məsələn, "qara gecə" ifadəsi həmçinin qorxu və ya kədər kimi mənalar daşıya bilər. Bədii dilin güclü ifadə vasitələrindən biri təkrarlamalardır. Bu üsul əsərdəki əsas fikirləri vurğulamağa kömək edir və oxucuya mövzunun əhəmiyyətini daha dərinləndirən anlamağa imkan verir.

Bədii əsərlər, xüsusilə poeziyada, ritm və melodiya ilə yanaşı, sözlərin seçimi və ardıcılığı ilə də oxucunun diqqətini cəlb edir. Bədii üslubda dil, çox vaxt bir şeyin üzərində deyil, o şeyin arxasında duran məna üzərində qurulur. Simvolik ifadələr və şəkillər vasitəsilə ideyalar daha geniş və dərin şəkildə ifadə edilir.

Bədii üslubda dilin adi və ya sadə quruluşlarından fərqli olaraq qeyri-adi sintaktik quruluşlar və söz birləşmələri istifadə olunur. Bu da mətnin poetik xüsusiyyətini artırır.

Bədii üslub, ədəbiyyatın müxtəlif janrlarında fərqli cür inkişaf edə bilər: roman, şeir, dram, esse və s. Hər bir janrda bu üslubun xüsusiyyətləri bir qədər dəyişə bilər, lakin hər halda dilin bədii imkanlarından tam istifadə olunur.

Bu üslub həm də müəllifin sənətkarlıq qabiliyyətini, təxəyyülünü və dünyagörüşünü ifadə etmək üçün istifadə olunur.

Bədii üslubun hər iki formasında janrlarla əlaqədar bir sıra üslublar da olur; məsələn:

- 1) Qəzəl üslubu;
- 2) Qoşma üslubu;
- 3) Dram üslubu;
- 4) Hekayə üslubu;
- 5) Satira üslubu və s.

Ədəbi dilin üslubunun özünəməxsus bir sıra xüsusiyyətləri vardır ki, bunlar onu başqalarından fərqləndirir. Həmin fərqlər, əsasən, aşağıdakı sahələrdə özünü göstərir:

Söz seçməkdə. Bədii üslubda yazılan əsərlərdə müxtəlif söz qruplarına müraciət olunur və oradan rəngarəng sözlər seçilib işlədilir. Dildə elə bir söz qrupu ola bilməz ki, bədii üslub oradan istifadə etməsin. Dildə hər nə varsa, bədii üslubun ixtiyarındadır.

Sözlərin işlədilməsi. Bədii ədəbiyyat dil sahəsində geniş novatorluq meydanıdır. Burada mövcud sözlərə yeni məna vermək, sözə emosional çalarlıq gətirmək və bunları çox müxtəlif formalarda, müxtəlif məqam və vəziyyətdə işlətmək olur. Bədii ədəbiyyatda ayrı-ayrı sözlərdən yeni mənalarda istifadə olunması onların məcazi məna kəsb etməsi imkanları ilə bağlıdır.

Qrammatik vasitələrin istifadəsində. Bədii üslubda bəzi dil vasitələrinə bədii meyarla yanaşılır. Bu və ya başqa bir

vasitə bədii qanunlara müvafiq olaraq bədii zərurət əsasında işlənir. Bədii üslubda **sintaktik fiqurlar** – ritorik suallar, bədii nidalar və xitablar çox işlənir.

Fonetik materialın istifadəsində. Bədii üslubda dilin səs sistemi bir növ estetik təsir vasitəsinə çevrilir. Xüsusən poeziyada gözəl ahəng, musiqililik səslərlə yaradılır. Eyni zamanda, səslərin fonetik sıralanması ilə bəzən ifadənin təsiri də qüvvətləndirilir. Belə bir vəziyyət, əsasən, bədii üslub üçün xarakterikdir.

Sitatlardan istifadə. Bədii üslubda sitatlardan geniş istifadə olunur. Burada işlənən hər bir **poetik sitat** öz vəzifəsinə görə elmi sitatlardan fərqlənir. Poetik sitatlar bədii surətlərin nitqini fərdiləşdirmək və sair kimi üslubi cəhətlər üçün işlənir.

Epigrafların verilməsi. Bədii üslubda epigraflara tez-tez müraciət olunur. Hər bir epigraf mətnin əvvəlində verilərək həmin mətnin məzmunu ilə uyğun gəlir. Bədii üslub bütün öz xüsusiyyətləri ilə olduqca obrazlı, emosional və ekspressivdir.

Üslubi fiqurlar

Nitq mədəniyyətinin vəhdətdə olduğu problemlərdən biri də üslublardır. Üslubi fiqurlar elə ritorik fiqurların özüdür. Nitq zamanı natiqin öz fikrini daha tez çatdırmaq üçün – fikrinin ekspressivliyini artırmaq üçün istifadə etdiyi üsullar nitqin üslubi fiqurları adlanır. Bu üslubi fiqurlar təxminən aşağıdakılardır:

1. Anafora - (sözün başlanğıc səslərinin cümlənin şəirdə başlanğıc sözlərinin təkrarı) Məsələn, Gözəl bahar, gözəl bahar, yurdumuza tez gəl bahar və ya səslərin anaforası – Çap çaylardan çapayım (buradakı “ça” səs anaforasıdır).

2. Epifora - anaforanın əksidir. Bu da təkrardır. Amma anaforada sözün başlanğıc səsləri, beytlərin başlanğıc sözləri təkrar olunursa, burada son səslər və son sözlər təkrar olunur.

Habelə şəkilçilərin təkrarı da epiforaya aiddir. Məsələn, Səs epiforası: Arzum budur boy atasız, Ananıza tez çatasız! (T.Mütəllibov) Burada təkrar olunan “sız” səslər kompleks epiforik fiqur yaratmışdır.

Doğdu günəş qırmızı, Can, gülüm, can-can,

Topladı oğlan, qızı, Can, gülüm, can-can. (A.Şaiq)

3.Ellipsis - cümlədə və ifadədə zəruri bir elementin buraxılmasıdır. Bu element asanlıqla bərpa olunur. Antiteza – qarşı-qarşıya qoymaq . Bu müqayisə və zidd bənzətmələrlə yaradılır. Məsələn, Evin həm nökəriyəm, həm ağası (El məsəli)

4. Paralelizm – Paralel fikirlərin ifadəsi ilə yaranan fiqur. Bu, daha çox poetikada işlədilir, oxşar və eyni elementlərin bir kiçik mətnə yanaşı işlənməsi. Məsələn,

Yaşıl meşə,yaşıl çəmən Bir
sənsən, bir də mən.

6.Üslubi fiqurlardan biri də susmadır. Susmaq bir üslubi fiqur kimi daha çox monoloji nitqə aiddir. Dialoji nitqdə susmaq nisbətən zəif ekspressivliyə malik olur. Məsələn, - Sənə deyirəm, düş aşağı!

- ...

- Eşitmirsən?

- ... (Mir Cəlal)

Natiqin öz nitqinin dayandırılıb susması daha çox ekspressivliyə malik olur.

Ədəbi dilin elmi üslubu

Ədəbi dilin elmi üslubu, elmi məqalələrdə, dərsliklərdə, tədris materiallarında və digər elmi əsərlərdə istifadə olunan xüsusi dil üslubudur. Bu üslub, elmi bilikləri dəqiq, aydın və obyektiv şəkildə çatdırmağa yönəlmişdir. Elmi üslubun əsas məqsədi məlumatı mümkün qədər dəqiq və anlaşılan şəkildə təqdim etməkdir. Bu, həmçinin elmi fikrin və nəzəriyyənin

doğruluğunu, etibarlılığını və obyektivliyini vurğulamağa kömək edir.

Fikrin elmi izahı. Elm təbiət və cəmiyyət qanunlarını aydınlaşdırır. Buna görə də elm mövcud anlayışlara dair dəqiq izahat tələb edir; müəyyən məsələ şərh olunarkən elmi təfəkkür əsas götürülür. Bu xüsusiyyət elmi üslubu digər üslublardan fərqləndirir.

Terminlərin çox işlənməsi. Məlum olduğu üzrə, termin elmin əlifbasıdır. Elə buna görə də elmi üslubda elmin müxtəlif sahələrinə dair aparılan tədqiqatla əlaqədar teminlərdən geniş istifadə olunur.

Sözün həqiqi mənada işlənməsi. Elmi üslub üçün əsas əlamətlərdən biri sözü ilk mənasında işlətməkdir. Bu üslubda sözün məcazi, yaxud bir neçə mənada işlədilməsinə, əsasən, yol verilmir. Çünki elmi üslubda sözlərin çox mənalılığı bəzən dolaşıqlığa, anlaşılmazlığa səbəb ola bilər.

Xüsusi ifadələrin işlədilməsi. Elmi üslubda bu və ya digər məsələ şərh olunarkən “tədqiqat göstərir ki”, “belə nəticəyə gəlmək olar ki”, “bu nöqtəyi nəzərdən” və s. kimi xüsusi ifadələrdən tez-tez istifadə olunur. Bunlar elmi üslubun xüsusiyyətləri ilə bağlı ifadələrdir.

Mürəkkəb sintaktik konstruksiyaaların tələb olunması. Elmi üslubda bu və ya digər anlayışı dəqiq və düzgün ifadə etmək üçün dilin bütün qrammatik vasitələrindən, o cümlədən, mürəkkəb sintaktik quruluşlu cümlələrdən istifadə olunur.

Müxtəlif ifadələrin işlədilməsi. Ayri-ayrı elm sahələri ilə əlaqədar olaraq elmi üslubda yazılan əsərlərdə müxtəlif işarələr sistemindən istifadə edilir. Dialektlərə aid yazılmış əsərlərdə transkripsiya ilə əlaqədar işarələr buna misal ola bilər.

Ədəbi dilin rəsmi-kargüzarlıq üslubu

Ədəbi dilin rəsmi-kargüzarlıq üslubu yazılı və şifahi formal sənədlər, məktublar, müraciətlər, qərarlar, qanunlar, protokollar və digər rəsmi sənədlər üçün istifadə olunan xüsusi dil üslubudur. Bu üslub, əsasən idarəetmə orqanlarında, hüquqi sənədlərdə, dövlət və qeyri-dövlət təşkilatlarında rəsmi münasibətlərin yazılı şəkildə tənzimlənməsində tətbiq edilir. Buraya bütün dövlət sənədlərinin - **protokol, akt, nota, əmr, qərar, fərman, bəyanat, qətnamə** və s. sənədlərin dili daxildir.

Azərbaycan ədəbi dilinin rəsmi üslubu, əsasən XIX əsrdə, yəni milli ədəbi dilin sabitləşməsi dövründə formalaşmağa başlamışdır.

Rəsmi üslubda yazılan sənədlərdə fikrin konkret şəkildə izahı tələb olunur. Buna görə həmin üslub üçün aşağıdakı cəhətlər xarakterikdir:

- a) hər bir məsələ aydın və olduqca qısa izah edilir;
- b) artıq və lüzumsuz sözlərə, təkrarlara, bədii vasitələrə yol verilmir.
- c) iki mənalılığa, dolayıcılığa yol verməmək üçün hər bir anlayışa dair dəqiq terminlər seçilir;
- ç) hər hansı bir məhfumun izahı üçün ədəbi dilin qrammatik normalarına düzgün riayət olunur;
- d) şamp xarakterli xüsusi tərkiblərdən, ifadələrdən geniş istifadə edilir.

Əmali yazıların özünəməxsus üslubu vardır. Bu yazıların forması, hər şeydən əvvəl, onun məzmununu təyin edir, forma məzmunu ifadə etmək üçün bir qayda olaraq ölçü yaratmış olur.

Ədəbi dilin publisistik üslubu

Ədəbi dilin publisistik üslubu ədəbiyyatın, jurnalistikanın və ictimai fikrin formalaşmasında mühüm rol oynayan bir üslubdur. Bu üslub, xüsusilə mətbuatda, televiziya və radio verilişlərində, həmçinin sosial şəbəkələrdə geniş istifadə olunur. Məqsəd, ictimaiyyətdəki aktual məsələlərə diqqət çəkmək, insanları düşündürmək, məlumatlandırmaq və onların davranışına təsir etməkdir. Publisistik üslub həmçinin oxucunu və ya dinləyicini təsir etmək, müəyyən mövzulara münasibət bildirmək məqsədini güdür.

Publisistik üslubun 3 növü vardır:

a) Bədii publisistik; b) elmi publisistik; c) rəsmi publisistik.

Publisistik üslubda dil tez-tez emosional, təsirli və hətta çox vaxt qızgın olur. Məqsəd oxucunun və ya dinləyicinin duyğularına təsir etmək, onu məsələyə münasibət bildirməyə təşviq etməkdir. Burada təəssüf, sevinc, qəzəb, üzüntü kimi emosiyalar güclü şəkildə ifadə olunur. Publisistik üslubda obrazlı ifadələrdən geniş istifadə edilir. Metaforalar, təcəssümlər, bənzətmələr və digər obrazlı dil vasitələri ilə fikir daha canlı və təsirli təqdim olunur. Publisistik üslubda tez-tez ictimaiyyətdə və gündəmdə olan məsələlər müzakirə olunur. Bu üslubda yer alan yazılar cəmiyyətin diqqətini çəkmək və müzakirələrə səbəb olmaq məqsədi güdür. Ən çox aktual sosial, siyasi, iqtisadi məsələlərə toxunulur. Publisistik üslubda yazılar daha çox çağırış və hərəkətə keçirmə məqsədi güdür. Müəlliflər oxucunu və ya dinləyicini hərəkətə təşviq edirlər.

Publisistik üslubda yazılan mətnlərdə cəmiyyətin qarşısında duran problemlər, ədalət, hüquq və sosial məsələlər geniş yer tutur. Müəlliflər bu məsələlərə diqqət çəkir və oxucularını bu mövzularla bağlı düşünməyə və hərəkət etməyə çağırır. Publisistik üslubda, gündəlik dilə yaxın, anlaşılan və sadə bir

dil istifadə olunur. Lakin bu dil çox zaman təsirli və güclü ifadələrlə zənginləşir. Həmçinin oxucuya daha yaxın olmaq məqsədilə yerli və sosial dil formalarına da yer verilə bilər. Publisistik üslubda çox zaman qısa və yığcam cümlələrdən istifadə edilir. Bu, mətnin dinamikliyini artırır və oxucunun diqqətini saxlamağa kömək edir.

Publisistik üslubda sosial, siyasi və mədəni məsələlərin təhlili geniş yer alır. Məqsəd, oxucuların bu mövzulara dair məlumatlandırılması, eyni zamanda onların düşünmə qabiliyyətinin artırılmasıdır.

Azərbaycan ədəbi dilinin ictimai publisistik üslubu, əsasən, XIX əsrdə milli mətbuatın meydana çıxdığı dövrdən formalaşmağa başlamışdır. 1875-ci ildə Həsən bəy Zərdabi tərəfindən “Əkinçi” qəzetinin nəşri bu üslubun ilk nümunəsidir.

İctimai-publisistik üslubun səciyyəvi cəhətləri aşağıdakılardan ibarətdir:

- 1) sözün istehza ilə işlədilməsi;
- 2) sarkazmlar yaradılması;
- 3) frazeoloji vahidlərdən geniş istifadə olunması;
- 4) bədii ədəbiyyatdan sitatlar verilməsi;
- 5) ifşa və tənqid üçün ən kəskin sözlərin işlədilməsi.

İctimai-publisistik üslub, ümumiyyətlə, aydın üslubdur.

Ədəbi dilin məişət üslubu

Ədəbi dilin məişət üslubu gündəlik həyatın müxtəlif sahələrində, insanların bir-biri ilə ünsiyyətində istifadə olunan dil üslubudur. Bu üslub daha çox insanların gündəlik danışqda istifadə etdiyi, sadə və təbii bir üslubdur. Məişət üslubunda dil, bədii və elmi üslublardan fərqli olaraq, daha az rəsmi və daha çox sadə, rahat və təbiidir.

Məişət üslubunda istifadə olunan dil çox sadə, aydın və rahatdır. Burada çətin və mürəkkəb ifadələrdən qaçılır, məqsəd, insanların bir-birini asanlıqla başa düşməsidir.

Cümlələr qısa, sadə və konkret olur. Məişət üslubunda emosiyalar da öz əksini tapır. İnsanlar arasında ünsiyyət zamanı çox vaxt duyğular, hətta zarafatlar və qeyri-ciddi ifadələr olur.

Məişət üslubu çox vaxt yaxın münasibətdə olan şəxslər arasında, məsələn, ailə üzvləri, dostlar, qonşular və ya tanışlar arasında istifadə olunur. Hər hansı bir rəsmi və ya süni üslubdan qaçılır, əksinə, münasibətlərin təbii və səmimi olması vacibdir.

Natiqlik üslubu

Natiqlik üslubu, nitq və təqdimat sahəsində istifadə olunan bir üslub növüdür. Bu üslubda natiq sözün və dilin məqsədli şəkildə istifadə etməsini təmin edərək, auditoriyaya müəyyən bir mesajı təsirli bir şəkildə çatdırmağa çalışır. Natiqlik üslubunun əsas xüsusiyyətləri aydınlıq, uyğunluq, təsir gücü və ritm kimi xüsusiyyətlərdən ibarətdir.

Ən önəmli xüsusiyyətlərdən biri, aydınlıq və sadəlikdir. Natiq fikirlərini açıq və aydın şəkildə ifadə etməli, mürəkkəb və qarışıq dillə auditoriyanı çaşdırmamalıdır. O, dinləyicinin asanlıqla anlaya biləcəyi bir dil istifadə etməli, hər kəsin rahatlıqla başa düşə biləcəyi sözlərdən istifadə etməlidir. Eyni zamanda, natiqlik üslubunun auditoriyaya və məqsədə uyğun olması vacibdir. Natiq, təqdimatın və ya çıxışın məqsədinə uyğun şəkildə danışmalı, auditoriyanın yaşına, təhsil səviyyəsinə, maraq dairəsinə uyğun sözlər və ifadələr seçməlidir. Məsələn, rəsmi tədbirlərdə istifadə olunan natiqlik üslubu, gündəlik və qeyri-rəsmi mühitlərdə istifadə olunan üslubdan fərqli olur.

Natiqlik üslubunun başqa bir vacib xüsusiyyəti təsir gücüdür. Natiq, öz fikirlərini inandırıcı və təsirli bir şəkildə çatdırmağa çalışmalıdır. Bunun üçün müxtəlif retorik vasitələrdən istifadə edilir: suallar, müqayisələr, nümunələr və

s. Bu vasitələr, dinləyicinin diqqətini çəkməyə və onları düşündürməyə kömək edir.

Natiqlik üslubunda nitqin ritmi də mühüm rol oynayır. Natiq, dinləyiciləri maraqla izləməyə cəlb etmək və onların diqqətini saxlamaq üçün nitqini müəyyən bir ritmlə qurmalıdır. Ardıcıl olaraq müxtəlif sürətlə danışmaq, pauzalar vermək və vurğular etmək ritmik olaraq dinləyicinin diqqətini artırır və onları daha çox təsir altına alır.

Son olaraq, dil və ifadə vasitələri də natiqlik üslubunda mühüm əhəmiyyət daşıyır. Natiq, nitqində metaforalar, oxşatmalar, təkrarlamalar kimi vasitələrdən istifadə edərək sözün gücündən yararlanır. Bu, danışq prosesində dinləyicinin duyğularına və düşüncələrinə təsir etmək üçün istifadə olunur.

Nəticə etibarilə, natiqlik üslubu insanları məlumatlandırmaq, inandırmaq və hərəkətə keçirmək məqsədi güdür. Natiq bu üslubu istifadə edərək dinləyiciləri cəlb edir və onların fikirlərini və davranışlarını yönləndirməyə çalışır.

III BÖLMƏ ƏDƏBİ DİLİN NORMALARI

Dil və nitq

Ümumxalq dili və ədəbi dil anlayışları. Ümumxalq dil, bir millətin bütün sosial və coğrafi təbəqələri tərəfindən ünsiyyət məqsədilə istifadə olunan dildir. Bu dil, rəsmi və qeyri-rəsmi mühitlərdə, müxtəlif peşə sahələrində, təhsil, mədəniyyət, gündəlik həyat və digər sahələrdə geniş yayılmışdır. Ümumxalq dilinin əsas xüsusiyyəti, onun hər hansı bir dialekti və ya regionla əlaqəli olmaması, bütün xalq tərəfindən qəbul edilməsidir. Məsələn, Azərbaycan dilinin ümumxalq versiyası, bütün Azərbaycan ərazisində istifadə edilən dil formasıdır, hansı ki, hər kəs tərəfindən başa düşülür və qəbul olunur.

Ümumxalq dilində istifadə olunan ləksik və qrammatik elementlər gündəlik həyatda, təhsil, iş, sosial münasibətlərdə istifadə edilir. Bu dil forması insanlar arasında təbii, sərbəst və təbii şəkildə baş verir. Ümumxalq dilinin xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, o, dilin müxtəlif dialekt və şivələrindən formalaşsa da, ən geniş qəbul olunmuş və yayılmış dildir. Eyni zamanda, ümumxalq dilindəki müəyyən dəyişikliklər və yeniliklər, zamanla digər dil formalarına da təsir göstərə bilər.

Ədəbi dil isə dilin rəsmi və mədəniyyətlə bağlı istifadə olunan formasıdır. Bu dil, xüsusi qaydalara uyğun olaraq yazılı və şifahi ədəbiyyat, rəsmi sənədlər, məktublar, əsərlər və mədəniyyətin digər sahələrində istifadə edilir. Ədəbi dil, dilin yüksək səviyyədə tənzimlənmiş, normativ və düzgün formasıdır. Ədəbi dilin formalaşmasında dilin qrammatik və ləksik normativləri, yazılı ədəbiyyatın inkişafı və dilin rəsmi istifadəsi əsas rol oynayır. Bu dilin məqsədi kommunikativ effektivliyi artırmaq, mədəniyyətin inkişafına xidmət etmək və geniş auditoriyaya çatmaqdır.

Ümumxalq dil daha geniş və müxtəlif sosial və coğrafi mühitlərdə istifadə olunur. Bu dil forması həm gündəlik həyatda, həm də qeyri-rəsmi ünsiyyətdə istifadə edilir. Ədəbi dil isə daha çox yazılı ədəbiyyat, rəsmi sənədlər, təhsil və mədəniyyət sahələrində istifadə edilir. O, təcrübəli və ya xüsusi təhsil almış insanlar tərəfindən istifadə olunur. Ümumxalq dil gündəlik həyatla əlaqəli olan daha sadə və təbii dil formalarından ibarətdir. Bu dil çox zaman dialektlərdən və şivələrdən təsirlənə bilər. Ədəbi dil isə dilin daha təkmilləşmiş və normativ formasıdır. O, hər hansı bir dialekt və ya şivəyə əsaslanmaz və yalnız müəyyən qaydalara uyğun istifadə edilir.

Ümumxalq dil müəyyən dərəcədə sərbəst və dəyişkəndir. Burada insanların yerli xüsusiyyətlərinə, adət-ənənələrinə, sosial və coğrafi şəraitlərinə görə dil dəyişə bilər. Ədəbi dil isə sərt normativlərə uyğun gəlir. Qrammatik qaydalar və söz ehtiyatı bu dilin əsasını təşkil edir. Ədəbi dilin düzgün və təkmil olması vacibdir, çünki bu dil, xüsusi sahələrdə (məsələn, elm, ədəbiyyat, təhsil) istifadə olunur.

Ümumxalq dil adətən sadə və anlaşılır dildir. O, hər kəs tərəfindən istifadə edilə bilər və təbii ünsiyyətə xidmət edir. Ədəbi dil isə daha rəsmi, yazılı və strukturlaşdırılmış dildir. O, mətnin dərinliyini və mürəkkəbliyini əks etdirir və daha formal ünsiyyətə xidmət edir.

Ümumxalq dil və ədəbi dil arasında müəyyən fərqlər olsa da, hər iki dil forması xalqın mədəniyyətində, gündəlik həyatında və sosial münasibətlərində əhəmiyyətli rol oynayır. Ümumxalq dil insanların gündəlik ünsiyyətini təmin edərkən, ədəbi dil bu ünsiyyətin daha formal və mükəmməl şəkildə həyata keçirilməsinə kömək edir. Hər iki dil forması bir-birini tamamlayır və dilin zənginliyini və çoxşaxəliliyini göstərir. Ümumxalq dilinin daha geniş yayılması və təbii istifadəsi ilə yanaşı, ədəbi dil də cəmiyyətin mədəniyyətini, tarixini və inkişafını əks etdirən bir vasitədir.

Ədəbi dil və dialekt arasındakı fərqlər dilçilikdə əsas anlayışlardan biridir. Dialekt bir dilin, müəyyən bir coğrafi ərazinin, sosial qrupun və ya cəmiyyətin fərqli alt qruplarında istifadə edilən, ədəbi dildən fərqlənən, yerli və regional xüsusiyyətlərə malik dil formasıdır. Dialektlər, ümumiyyətlə, ədəbi dilin qrammatik qaydalarına və leksik normalarına uyğun gəlmir, lakin bunlar da dilin müxtəlif və təbii inkişafını əks etdirir.

Dialekt - dilin müəyyən bir ərazidə, cəmiyyətdə və ya sosial təbəqədə danışılan xüsusi formasıdır. Dialektlər, ədəbi dilin standart normativlərinə uyğun gəlmir və müəyyən bir yerli xüsusiyyətlərə malikdir. Bu yerli xüsusiyyətlər fonetik, qrammatik və leksik dəyişikliklər şəklində özünü göstərə bilər.

Ədəbi dilin normaları dilin bütün sahələrinə aid olur:

- 1) fonetik normalar;
- 2) orfoepik normalar;
- 3) leksik normalar;
- 4) onomastik normalar;
- 5) semantik normalar;
- 6) frazeoloji normalar;
- 7) derivatoloji normalar;
- 8) morfoloji normalar;
- 9) sintaktik normalar;
- 10) üslubi normalar.

Dialektlər, bir dilin təbii inkişafının və coğrafi xüsusiyyətlərinin nəticəsidir. Hər bir dialekt özünəməxsusluğu ilə seçilir və yerli əhalinin mədəniyyəti, tarixi və sosial həyatı ilə sıx bağlıdır. Dialektlər, eyni zamanda, dilin zənginliyini və çoxşaxəliliyini göstərir. Azərbaycan dilində də müxtəlif dialektlər mövcuddur və bu dialektlər müxtəlif bölgələrdə yaşayan insanlar arasında ünsiyyətin formalaşmasında mühüm rol oynayır.

Azərbaycanın müxtəlif bölgələrində danışılan dialektlər, həm fonetik, həm də leksik baxımdan ədəbi dildən fərqlənir. Məsələn, şimal, cənub, qərb, şərq bölgələrində danışan insanların istifadə etdiyi dialektlərdə tələffüzdə və söz ehtiyatında fərqliliklər ola bilər. Bu dialektlər, hər bir bölgənin özünəməxsus xüsusiyyətlərini, tarixini və mədəniyyətini əks etdirir.

Dialekt və ədəbi dil arasında fərqlər dilin müxtəlif formalarının mövcudluğunu və inkişafını göstərir. Ədəbi dil, dilin normativ, rəsmi və universal formasıdır, dialekt isə müəyyən bir ərazinin yerli danışığıdır. Dialektlər, dilin təbii inkişafında mühüm rol oynayır və ədəbi dilin zənginləşməsinə, onun daha geniş və müxtəlif tələblərə uyğunlaşmasına kömək edir. Hər iki formanın özünəməxsus yeri və əhəmiyyəti vardır.

Fonetik norma

Fonetik norma dilin tələffüz qaydalarını tənzimləyən, müəyyən bir dövr və məkan üçün dilin səs quruluşunu və düzgün tələffüzünü göstərən bir anlayışdır. Bu norma, dilin düzgün və anlaşılan şəkildə istifadəsini təmin etmək üçün vacibdir. Fonetik norma həm dilin təbii inkişafını əks etdirir, həm də sosial və mədəni amillərdən asılı olaraq dəyişə bilər.

Fonetik norma dilin müəyyən bir dövrdə qəbul olunmuş tələffüz qaydalarını təyin edir. Bu, dilin istifadəçilərinin sözləri düzgün şəkildə tələffüz etməsi, səslərin düzgün yerləşdirilməsi və hərflərin düzgün oxunması ilə əlaqədardır. Fonetik norma həmçinin dilin dialektlərindəki fərqlilikləri və bu fərqliliklərin sosial, mədəni və coğrafi şərtlərlə necə əlaqələndiyini göstərir.

Fonetik norma, dilin səslərini təsnif etməyi əhatə edir. Bu, samit və sait səslərinin düzgün istifadəsini, vurğuların necə qoyulacağını və intonasiya qaydalarını müəyyən edir. Sözlərin

düzgün tələffüzü fonetik normanın əsas hissəsidir. Bu, sözlərin necə və hansı səslərlə oxunacağını, müəyyən dialektlərdəki fərqləri və tələffüzün qəbul edilmiş standartlara uyğunluğunu göstərir. Dilin intonasiyası və vurğu qaydaları fonetik normanın digər mühüm elementləridir. Hər bir dilin özünəməxsus intonasiya qaydaları və vurğu sistemləri vardır.

Fonetik norma düzgün tələffüzün və intonasiyanın təmin edilməsində əsas rol oynayır. Bu da ünsiyyətin daha aydın və anlaşılan olmasına kömək edir. Dilin fonetik normaya uyğun istifadəsi dilin mədəniyyətini və zənginliyini qorumağa kömək edir. Bu, həmçinin dilin digər istifadəçiləri tərəfindən anlaşılmasını asanlaşdırır. Fonetik norma, dilin cəmiyyətdəki bütün təbəqələri arasında ortaq bir dil anlayışı yaratmağa kömək edir. Bu, cəmiyyətin dil birliyini və əlaqələrini gücləndirir.

Fonetik norma zamanla dəyişə bilər. Dilin tələffüzü, ümumiyyətlə, dilin təbiətinə uyğun olaraq təkamül edir. Sosial və mədəni dəyişikliklər, yeni sözlərin və ifadələrin dilə daxil olması fonetik normanın yenilənməsinə səbəb ola bilər.

Fonetik norma ilə dialektlər arasında fərqlər mövcuddur. Dialektlər müəyyən bir bölgənin, etnik qrupun və ya sosial təbəqənin istifadə etdiyi xüsusi tələffüz formalarını əhatə edir. Dialektlər fonetik normadan fərqlənə bilər, lakin fonetik norma dilin ümumi istifadəçiləri arasında qəbul edilmiş tələffüz qaydalarını müəyyən edir.

Fonetik norma, dilin düzgün istifadəsinin və anlaşılabilirliyinin təmin edilməsi üçün vacib bir rol oynayır. Bu norma, dilin inkişafında və dəyişməsində əhəmiyyətli bir yer tutur, həmçinin dilin mədəniyyətini və zənginliyini qoruyur. Hər bir dilin fonetik norması onun sosial və mədəni mühitindəki dəyişikliklərlə təkamül edir, amma ümumilikdə doğru və düzgün tələffüzün təmin edilməsi məqsədini güdür.

Orfoqrafik norma

Orfoqrafik norma, dilin yazılı şəkildə istifadəsində müəyyən qaydalara riayət edilməsi prinsipini ifadə edir. Orfoqrafiya, sözlərin düzgün yazılmasını təmin edən qaydaların sistemidir. Bu norma dilin vizual ifadəsini təşkil edir və onu bir növ rəsmi yazılı dilə çevirir. Orfoqrafik normaya uyğun yazılış dilin düzgünlüyünü təmin edir və ünsiyyətin aydın və başa düşülən olmasına kömək edir.

Orfoqrafik norma, dilin yazılı formalarının düzgünlüyünü müəyyən edir. Bu qaydalar, həmçinin dilin strukturunu, səslərin yazılışını, sözlərin düzgün tərkibini və yazılı şəkildə düzgün istifadə edilməsini təyin edir. Orfoqrafik norma yalnız hərflərin düzgün istifadəsini deyil, həm də dilin yazılı və tərcümə olunmuş formalarında tətbiq olunan xüsusi yazılış qaydalarını ehtiva edir.

Orfoqrafiya, hər bir dilin yazılı şəkildə qəbul etdiyi standartları müəyyən edir və bu standartlar dilin tədrisində, rəsmi sənədlərin hazırlanmasında, hüquqi məsələlərdə və gündəlik ünsiyyətdə böyük əhəmiyyət kəsb edir.

Orfoqrafik norma dilin yazılı şəkildə düzgün istifadəsini təmin edir və beləliklə, yazılı ünsiyyətin aydın və başa düşülən olmasını təmin edir. Bu, oxucunun mətnin mənasını düzgün qavramasını və düzgün anlamasını təmin edir.

Orfoqrafik norma dilin mədəniyyətini və təmizliyini qorumağa kömək edir. Həmçinin, dilin inkişafını və müasir dövrə uyğunlaşmasını təmin edir. Düzgün yazı dilin gücünü və onun cəmiyyətdəki əhəmiyyətini artırır. Orfoqrafik norma, hüquqi və rəsmi sənədlərin yazılmasında, təhsil sahəsində və dövlət işlərində vacibdir. Çünki düzgün yazılmış sənədlər həm hüquqi baxımdan düzgün, həm də cəmiyyət tərəfindən asanlıqla qəbul olunur. Orfoqrafik norma dilin tərtibində nizam-intizamın qorunmasına kömək edir və dilin düzgün tərtib edilməsində nəzarət işini həyata keçirir.

Orfoqrafik norma zaman-zaman dəyişə bilər. Bu dəyişikliklər dilin təbii inkişafına, ictimai və mədəni dəyişiklərə, həmçinin dilin beynəlxalq və milli əlaqələrinə əsaslanır. Məsələn, yeni texnoloji vasitələrin yaranması, yeni sözlərin dilə daxil olması, qrammatik və sintaktik dəyişikliklər orfoqrafik qaydalarda müəyyən yeniliklərə səbəb ola bilər. Bu zaman orfoqrafik normanın yenilənməsi vacib olur ki, dilin yazılı forması hər dövrün tələblərinə uyğunlaşsın.

Dialektlər arasında orfoqrafik fərqlər mövcud ola bilər, çünki hər bir bölgə və ya sosial qrup özünəməxsus tələffüz və yazı formalarına malik ola bilər. Lakin dilin orfoqrafik normasına əsasən, müəyyən yazı qaydaları mövcuddur ki, bunlar bütün dil istifadəçiləri tərəfindən qəbul edilir. Dialektlərdəki fərqliliklər orfoqrafik norma daxilində bəzi hallarda istisnalar yarada bilər, amma ümumiyyətlə, yazılı dilin vahid qaydalarına riayət edilir.

Leksik normalar

Leksik normalar dilin istifadə qaydaları və normalarını müəyyən edən, həm də dilin təbiətini və strukturunu təşkil edən prinsiplərdir. Bu normalar dilin mənasını və qaydalarını müəyyən edir və dilin inkişafında vacib rol oynayır. Leksik normalar dilin müvafiq sahələrində düzgün ifadə tərzini, sözlərin mənalı və istifadəsi ilə əlaqəli təlimatlardır.

Leksik normalara aid olan bəzi aspektlərə aşağıdakılar daxildir:

1.*Sinonimlər və antonimlər*: Bir sözün başqa sözlərlə sinonim və ya antonim əlaqələri. Bu, bir sözün sinonimləri ilə əvəzlənməsi və ya antonimləri ilə qarşılaşdırılması kimi anlayışları əhatə edir.

2.*Sözün mənası*: Sözlərin konkret anlamı və bu anlamın istifadəsi. Hər bir söz müəyyən bir kontekstdə müəyyən bir mənə daşıyır.

3.*Söz birləşmələri və ifadələr*: Hər hansı bir dildə müəyyən bir qaydada istifadə olunan ifadələr və söz birləşmələri. Məsələn, “sabahınız xeyir” ifadəsi müəyyən bir kontekstdə düzgün bir leksik normalardır.

4.*Sözün düzgün istifadəsi*: Sözlərin dilin qaydalarına uyğun olaraq düzgün işlədilməsi. Bu, dilin qrammatik və stilistik xüsusiyyətlərinə uyğun olmalıdır.

5.*Tələffüz və yazılış*: Leksik normalar həm də sözlərin düzgün tələffüzü və yazılışına dair qaydaları müəyyən edir.

6.*Dil dəyişiklikləri*: Leksik normalar zaman-zaman dilin inkişafına, dəyişməsinə uyğun olaraq yenilənə bilər.

Leksik normaların dili effektiv və düzgün istifadə etmək üçün böyük əhəmiyyəti vardır. Bu qaydalara riayət etmək, dilin strukturunu qorumağa və insanları bir-biri ilə düzgün əlaqə qurmağa imkan verir.

Qrammatik normalar

Qrammatik normalar dilin strukturu və qaydalarını müəyyən edən, cümlələrin quruluşunu və düzgünlüyünü təmin edən təlimatlardır. Qrammatik normalar dilin düzgün və anlaşılar istifadə olunmasını təmin edən əsas prinsipləri müəyyən edir. Bu normalar dilin hərtərəfli inkişafında və istifadəsində vacib rol oynayır. Qrammatik normaların yerinə yetirilməsi dilin mükəmməl və təmiz olmasını təmin edir. Qrammatik normaların tətbiqi dilin düzgün tələffüzü və yazılışı ilə birbaşa əlaqəlidir.

Morfologiya sözün quruluşunu və tərkibini araşdırır. Sözlər müəyyən qaydalara əsasən şəkildə və köklər vasitəsilə dəyişir. Morfoloji normalara aşağıdakılar daxildir:

- *Söz növləri*: Hər bir söz öz funksiyasına və mənasına uyğun olaraq müəyyən bir söz növünə aiddir (isim, fə, sifət, zərf və s.). Qrammatik normalar, bu söz növlərinin düzgün istifadə olunmasına istiqamətlənir.

- *Şəkilçilər:* Azərbaycan dilində sözlərə şəkilçilər əlavə olunaraq onların müxtəlif qrammatik funksiyaları müəyyən olunur. Məsələn, isimlərin cəm şəkli "-lar/-lər", işləklik şəkilçisi "-ı" və s.

- *Söz birləşmələri:* Sözlər müəyyən qaydalarla birləşərək mənalı bir cümlə və ya ifadə yaradır. Məsələn, "gözəl ev" ifadəsi düzgün bir qrammatik normalara uyğun bir söz birləşməsidir.

Sintaksis dilin cümlə quruluşunu araşdırır. Cümlələrin düzgün qurulması üçün müəyyən qrammatik qaydalara əməl edilməlidir.

Cümlə subyekt (iş yerinə yetirən) və predikat (iş bildirən) kimi əsas hissələrdən ibarət olur. Cümlə quruluşunda digər elementlər də (obyekt, atribut, zərf və s.) mövcud ola bilər. Bu elementlərin doğru sırada yerləşməsi çox vacibdir. Qrammatik normalara əsasən, sadə və mürəkkəb cümlələrin quruluş qaydalarına riayət edilməlidir. Qrammatik normalara görə cümlə üzvləri arasında razılıq olmalıdır. Məsələn, subyektin tək və ya cəm olması predikatın düzgün formasını tələb edir.

Fel qrammatikasının özünəməxsus qaydaları var. Felin istifadə qaydalarına aşağıdakılar daxildir:

- *Felin zamanları:* Felin zamanına uyğun olaraq cümlənin mənası dəyişir. Qrammatik normalar zamanı düzgün istifadə etməyi təmin edir.

- *Felin şəxs və çoxluq normaları:* Fel şəxsə və sayına görə dəyişir. Bu zaman cümlənin subyektinə uyğunluq yaranır.

Dil və nitq onların mahiyyəti, oxşar və fərqli cəhətləri

Dil və nitq bir-birinə bağlı anlayışlar olsa da, fərqli mahiyyətlərə sahibdir.

Dil, insanlar arasında ünsiyyətin qurulmasında istifadə edilən sosial bir vasitədir. Dil, düşüncələrin, hisslərin və

məlumatların başqalarına ötürülməsi üçün strukturlaşdırılmış bir sistemdən ibarətdir. Bu, sözlər, qrammatik qaydalar və ifadə formalarından ibarətdir. Dil həm yazılı, həm də şifahi şəkildə istifadə edilə bilər.

Dil xüsusiyyətləri:

- *Qlobaldır*: Bütün insan cəmiyyətində ünsiyyət vasitəsidir.
- *Strukturlaşdırılmışdır*: Qrammatik qaydalar, sözlər və cümlələr dilin əsas hissələridir.
- *Vahid məna daşıyır*: Dil, müəyyən mənalara ötürmək üçün istifadə edilir.

Nitq, dilin praktik istifadəsidir və daha çox bir insanın dil vasitəsilə danışması, ifadə etməsi ilə əlaqəlidir. Nitq, dilin istifadə olunduğu konkret anı və situasiyanı əhatə edir. Yəni, nitq bir şəxsin danışq qabiliyyətini, ifadə üsulunu və nitq intonasiyasını əks etdirir.

Nitq xüsusiyyətləri:

- *Fərdidir*: Nitq, fərdi şəkildə və konkret bir şəxs tərəfindən edilən bir fəaliyyətdir.
- *Dinamikdir*: Nitq anında dəyişən, çevik və şəxsi üslublara malikdir.
- *Sosialdır*: Nitq ünsiyyət məqsədli, konkret şəraitə və ünsiyyətə əsaslanan bir fəaliyyətdir.

Oxşar cəhətlər:

- *Ünsiyyət vasitəsi*: Həm dil, həm də nitq insanların arasında ünsiyyətin qurulmasında istifadə olunur.
- *İfadə vasitəsi*: Həm dil, həm də nitq insanların düşüncələrini, hissələrini və məlumatlarını başqalarına çatdırmaq üçün istifadə edilir.
- *Bir-birini tamamlayır*: Dilin quruluşu, nitqin formalaşması üçün əsasdır, nitq isə dilin həyata keçirilməsini təmin edir.

Fərqli cəhətlər:

1. *Mahiyyət*: Dil ümumi və abstrakt bir ünsiyyət vasitəsidir, nitq həmin dilin konkret istifadə formasıdır.
2. *Tətbiq sahəsi*: Dil hər kəsin mülküdür və insanlar arasında bir anlaşma vasitəsidir, nitq isə şəxsi ünsiyyətin konkret formasıdır.
3. *Struktur*: Dil çox vaxt qaydalara əsaslanır (qrammatika, söz ehtiyatı), nitq isə insanların sərbəst istifadə etdiyi, bəzən qeyri-rəsmi, özünəməxsus bir formadır.

Beləliklə, dil və nitq bir-birini tamamlayan, amma fərqli rola sahib olan anlayışlardır. Dil, insanların ünsiyyətini təşkil edən sistemdir, nitq isə bu sistemin həyatdakı praktik və konkret istifadəsidir.

Nitqin tipləri

Eramızdan əvvəl II əsrdə yunan natiqləri nitqin iki əsas tipini müəyyən etmişlər:

1. **Daxili nitq** – Bu, şəxsin öz düşüncələrini, hisslərini və ideyalarını yalnız özü ilə müzakirə etməsidir. Daxili nitq təfəkkürün və daxili zəkanın inkişafını təmin edən bir üsul kimi qəbul edilir. İnsan öz fikirlərini səsli şəkildə ifadə etmədən, yalnız öz düşüncələrində müzakirə edir və bu şəkildə müəyyən nəticələrə gəlir.

2. **Xarici nitq** – Bu, insanın öz düşüncələrini başqalarına bildirməsi və ya müzakirə etməsidir. Xarici nitq, daha çox ictimai və kommunikasiya proseslərində istifadə olunur. Bu, həm yazılı, həm də şifahi şəkildə reallaşan bir nitq növüdür.

Daxili nitq insanın öz hissləri və düşüncələri üzərində düşünməsinə, onlara daha dərindən nəzər salmasına kömək edir. Bu nitq növü şəxsiyyətin və zehni qabiliyyətlərin inkişafında mühüm rol oynayır. İnsanlar daxili nitq vasitəsilə

öz qərarlarını qəbul edir, emosional vəziyyətlərini anlamağa çalışır və müxtəlif həyat situasiyalarını təhlil edirlər.

Daxili nitq insanın fikir və düşüncələrini daha məqsədyönlü şəkildə təşkil etməyə kömək edir. İnsan əvvəlcə öz daxili nitqini qurur və sonra həmin fikirləri xarici nitqə çevirmək və ya başqalarına çatdırmaq üçün istifadə edir.

Daxili nitq şəxsiyyətin emosiyalarını və duyğularını anlamağa və idarə etməyə imkan verir. Məsələn, insanlar öz daxili nitqləri vasitəsilə stress və narahatlıq kimi duyğuları idarə etməyə çalışırlar.

Daxili nitqin əsas xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, bu nitq yalnız bir şəxsə məxsusdur və başqalarına çatdırılmır. İnsan öz düşüncələrini yalnız öz daxilində formalaşdırır, heç kimlə paylaşmır. Bu da daxili nitqin gizli və fərdi xarakterini ortaya qoyur.

Xarici nitq şifahi və yazılı şəkildə həyata keçirilə bilər. Şifahi nitqdə insanlar danışq yolu ilə öz fikirlərini ifadə edirlər, yazılı nitqdə isə yazılı şəkildə fikir mübadiləsi aparılır. Məsələn, danışq zamanı ünsiyyət qurmaq, müzakirələr aparmaq və ya fikirlərini başqalarına çatdırmaq üçün xarici nitq istifadə olunur.

Xarici nitq başqaları ilə sosial əlaqələr yaratmaq, məlumat paylaşmaq və ya təsir etmək məqsədi güdür. Məsələn, siyasətçilər, müəllimlər, və digər ictimai fiqurlar insanlara öz fikirlərini, baxışlarını və təlimlərini başqalarına çatdırmaq üçün xarici nitq istifadə edirlər.

Xarici nitq insanlara təsir etmək və onları müəyyən fikirlərə yönəltmək üçün istifadə edilə bilər. Reklam və siyasətdə bu xüsusiyyət xüsusilə əhəmiyyətlidir. Danışq yolu ilə insanlar başqalarını öz tərəflərinə çəkmək və ya bir qərar verməyə inandırmaq məqsədini güdürlər.

Xarici nitq ictimai müzakirələr və fikir mübadilələri üçün vacibdir. Məsələn, konfranslarda, seminarlarda və ya debatlarda insanlar fikirlərini başqaları ilə paylaşır və

müəyyən məsələlər ətrafında müzakirələr aparırlar. Bu tip nitq şəxsiyyətin cəmiyyətdəki rolunu və yerini göstərir.

Daxili nitqin məqsədi şəxsin öz düşüncələrini anlamaq, təşkil etmək və emosional vəziyyətini idarə etməkdir. Xarici nitq isə başqalarına informasiya vermək, müzakirə aparmaq və ya təsir etmək məqsədi daşıyır.

Daxili nitq daha çox şəxsi və gizli olduğu üçün şəxsin öz emosiyalarını və düşüncələrini içində yaşamasına imkan verir. Xarici nitq isə bu emosiyaların və fikirlərin başqalarına ötürülməsidir, bu da ictimai həyatın bir hissəsi olur. Daxili nitq səsli şəkildə deyil, ancaq insanın beynində baş verən düşüncə prosesləri ilə formalaşır. Xarici nitq isə şifahi və ya yazılı şəkildə reallaşır.

Yunan natiqlərinin bu iki növ nitq haqqında qeyd etdikləri, insanın psixoloji inkişafını və sosial əlaqələrini başa düşməyimizə kömək edir. Daxili nitq insanın daxili dünyasını anlamaq və inkişaf etdirmək üçün vacibdirsə, xarici nitq isə insanın cəmiyyətlə əlaqəsini və təsirini qurmağında mühüm rol oynayır. Hər iki nitq tipi bir-birini tamamlayır və insanın həm fərdi inkişafına, həm də sosial mühitdə effektiv olmasına şərait yaradır.

Xarici nitqin formaları

Xarici nitq insanın başqalarına fikirlərini və hisslərini ifadə etməsi, məlumat və ideyaları paylaşması üçün istifadə etdiyi dil və ünsiyyət formasını əhatə edir. Xarici nitqin müxtəlif formaları mövcuddur və bunlar insanların sosial həyatında, əməkdaşlıqda və kommunikasiya proseslərində mühüm rol oynayır.

Şifahi nitq insanların danışmaq yolu ilə bir-biri ilə əlaqə qurduğu ən geniş yayılmış xarici nitq formasıdır. Bu nitq forması birbaşa ünsiyyət və mübadilə üçün istifadə edilir və çox zaman real vaxtda baş verir.

Şifahi nitqin xüsusiyyətləri:

- *Danışıq yolu ilə* başqalarına fikir, hiss və məlumat çatdırmaq.
- *İnsanların qarşılıqlı əlaqəsi*: Şifahi nitq daha çox iki və ya daha çox şəxsin bir-biri ilə birbaşa ünsiyyət qurmasına imkan verir.
- *Ünsiyyətin sürətli və anında olması*: Şifahi nitq tez-tez dərhal reaksiya tələb edir və adətən bir növ dialoq formasında olur.

Yazılı nitq, insanların fikirlərini, məlumatlarını və ideyalarını yazılı şəkildə ifadə etməsidir. Bu formanın ən böyük üstünlüyü odur ki, yazılı ifadə zamanla qorunur və arxivləşdirilə bilər.

Yazılı nitqin xüsusiyyətləri:

- Yazılı nitq bir çox hallarda uzunmüddətli məlumat paylaşımı və sənədli mübadilə üçün istifadə edilir.
- Yazılı nitq daha dəqiq, təfərrüatlı və analitik ola bilər. Yazılı ifadə insanlara düşüncələrini daha aydın və təsirli şəkildə təşkil etməyə kömək edir.

Xarici nitq bir çox fərqli forma qəbul edə bilər və insanlar bu formaları müxtəlif məqsədlər üçün istifadə edirlər. Şifahi və yazılı nitq, ictimai çıxışlar, müzakirələr, və rəqəmsal kommunikasiya vasitələrindən istifadə etməklə insanlar arasında əlaqə qurulur, məlumat paylaşılır və ideyalar mübadilə edilir. Hər bir forma özünəməxsus məqsədlər və üstünlüklər təmin edir və insanların sosial həyatında mühüm rol oynayır.

Nitqin növləri

Nitq insanların düşüncə və hisslərini başqalarına çatdırmaq üçün istifadə etdiyi dilin və ünsiyyətin əsas vasitəsidir. Nitqin müxtəlif növləri vardır və bunlar kommunikasiya məqsədinə, istifadə olunan mühitə və ünsiyyətin xarakterinə görə fərqlənir.

Dialogi nitq. Dialogi nitq insanların bir-biri ilə qarşılıqlı ünsiyyət qurduğu, düşüncə və məlumat mübadiləsinin olduğu nitq formasıdır. Bu növ nitqdə iki və ya daha çox şəxs bir-birilə danışır, fikir mübadiləsi aparır, suallar verir və cavablar alır. Dialogi nitq, şifahi kommunikasiya prosesində ən geniş yayılmış və təbii ünsiyyət növüdür.

Dialogi nitqin əsas xüsusiyyəti, qarşılıqlı ünsiyyətdir. Hər iki tərəf həm dinləyici, həm də danışan rolunu oynayır. Bir şəxs sual verir, digəri cavab verir, və bu şəkildə əlaqə davam edir.

Dialogi nitq çox vaxt gündəlik həyatda baş verir və daha səmimi, qeyri-rəsmi olur. Danışanlar bir-birini başa düşmək və hisslərini, fikirlərini düzgün ifadə etmək üçün təbii bir üslubda ünsiyyət qururlar. Dialoq çox vaxt qısa olur və tez-tez suallar və cavablarla idarə edilir. Bu, ünsiyyətin təbii və çevik olmasını təmin edir. Həmçinin, dialoqda tez-tez kəsilmələr, cümlələrin tamamlanmaması və ya təkrarlanmalar ola bilər, çünki insanlar daha çox spontan şəkildə danışirlər. Dialogi nitq müxtəlif məqsədlər üçün istifadə edilə bilər. Bu, informasiyanın mübadiləsi, sosial əlaqələrin qurulması, problem həlli və ya emosional dəstək vermə kimi müxtəlif məqsədləri əhatə edir. Dialogi nitqdə hər iki tərəf həm danışır, həm də dinləyir. Dinləmə, ünsiyyətin düzgün şəkildə qurulması üçün əsasdır. Dinləyicinin digər tərəfi başa düşməsi, verilən cavablara əsaslanaraq daha düzgün suallar verməsi və doğru anlaşma təmin etməsi vacibdir.

Dialogi nitq müxtəlif kontekstlərdə istifadə oluna bilər və buna görə müxtəlif növləri mövcuddur. Bu növlər dialoqda iştirak edən şəxslərin məqsədinə, mühitə və ünsiyyətin xarakterinə görə dəyişir.

Qeyri-rəsmi dialoq: İki və ya daha çox insanın gündəlik həyatlarında, adətən dostlar, ailə üzvləri, iş yoldaşları arasında baş verən səmimi və təbii söhbətlərdir.

Rəsmi dialoq: Bu, daha çox iş mühitində, təhsil və ya dövlət qurumlarında baş verən dialoqlardır. Burada iştirak edən şəxslər arasında rəsmi münasibət və üslub mövcuddur.

Monoloqla qarışıq dialoq: Bu halda, bir tərəf əsasən danışır, amma digər tərəf cavablar və suallar verərək daha çox reaksiya göstərir. Məsələn, bir nətiqin auditoriyaya verdiyi məlumatlar, sonra isə dinləyicilərin suallarına cavab verməsi.

Dialoji nitq, insanların bir-biri ilə qarşılıqlı olaraq ünsiyyət qurmasına, düşüncələrini paylaşmasına və emosional əlaqə yaratmasına imkan verən təbii və mühüm bir ünsiyyət formasıdır. Gündəlik həyatımızda çox geniş istifadə edilən dialoq, həmçinin təhsil, iş və sosial mühitdə effektiv əlaqələrin qurulmasına kömək edir.

Nitq etikətləri

Nitq etikətləri (və ya **danışiq etikətləri**) insanlar arasında ünsiyyət zamanı nəzərə alınmalı olan qaydalar və davranış normalarıdır. Bu etikətlər, düzgün, hörmətli və təvazökar ünsiyyətin təmin edilməsinə kömək edir, qarşılıqlı anlaşma və harmoniya yaradır. Nitq etikətləri, şifahi və yazılı ünsiyyətdə tətbiq olunan müxtəlif qaydalar və prinsipləri əhatə edir və hər bir ünsiyyətin keyfiyyətini artırır.

Nitq etikətlərinin əsas prinsipləri:

1. Hörmət və nəzakət. Danışarkən qarşı tərəfi dinləmək və ona hörmət göstərmək çox vacibdir. Dinləyici tərəfin fikirlərini diqqətlə qəbul etmək, kəsməmək və onun fikirlərinə hörmətlə yanaşmaq lazımdır. Təvazökar və nəzakətli olmaq, qarşı tərəfi tənqid etməkdən çəkinmək, şəxsiyyətinə hörmət etmək və onlara aid fikirlərə açıq olmaq müsbət ünsiyyətin əsas prinsiplərindəndir.

2. Aydın və düzgün ünsiyyət. Nitqdə aydınlıq və dəqiqlik çox vacibdir. Fikirinizi başa düşülən və sadə şəkildə ifadə edin. Qarışıq və ya anlaşılmaz ifadələr qarşı tərəfi çaşıdır.

bilər. Təsdiqləmələr, nümunələr və izahlarla fikrinizi dəstəkləmək faydalıdır.

3. *Dinləmə qabiliyyəti.* Gözəl bir ünsiyyətin əsas hissəsi yaxşı dinləyici olmaqdır. Qarşı tərəfin sözünü kəsmədən və ya ona qarşı tələsik cavab vermədən dinləmək vacibdir. Dinlədiyinizdə bədən dilinizlə də onu göstərməlisiniz (başınızı yüngülcə tərpətmək, gözlə əlaqə qurmaq və s.).

4. *Sözlərinizin seçimi.* Nitqinizdə nəzakətli və müsbət sözlərdən istifadə etmək lazımdır. Qarşı tərəfi incitməmək və ya tənqid etməmək üçün seçdiyiniz sözlərə diqqət edin. Nəzərə alın ki, təriflər və müsbət ifadələr insanları ruhlandırır, neqativ ifadələr isə anlaşılmazlığa və münaqişəyə səbəb ola bilər.

5. *Qarşılıqlı hörmət.* Nitq etiketində ən vacib prinsiplərdən biri qarşılıqlı hörmətdir. Bu, həm şifahi, həm də yazılı ünsiyyətdə qarşı tərəfə təhqir etmədən, ona diqqət və dəyər vermək deməkdir. Sözlərinizi seçərkən, qarşı tərəfi tənqid etməmək, yalnız münasibətləri və məsələləri müzakirə etmək önəmlidir.

6. *Əlaqə zamanı vaxtın idarə edilməsi.* Nitqdə vaxtı düzgün istifadə etmək lazımdır. Çox uzun danışmaq və ya qarışıq ifadələrdən istifadə etmək qarşı tərəfi yorur. Həmçinin, qarşı tərəfi dinləyərkən də vaxtında danışmağa imkan vermək lazımdır.

7. *Bədən dili və mimika.* Nitqdə yalnız sözlər deyil, həm də bədən dili mühüm rol oynayır. Gözlə əlaqə qurmaq, başınızı tərpətmək, əl jestlərindən istifadə etmək, səs tonunuza diqqət etmək dialoqun keyfiyyətini artırır. Həddindən artıq sərt və ya aqressiv bədən dili qarşı tərəfi qorxudaraq ünsiyyəti poza bilər.

8. *İnsanların sözünü kəsməmək və danışmağa imkan vermək.* Dialoqda iştirak edən şəxsləri kəsməmək və onlara danışmağa imkan vermək vacibdir. Hər kəsin fikrini ifadə etməsi üçün vaxt verin və yalnız sonra cavab verin.

9. *Empatiya və anlayış.* İnsanların emosiyalarına və hisslərinə hörmət etmək, onların vəziyyətini anlamağa çalışmaq da çox vacibdir. Empatiya quraraq qarşı tərəfə diqqət göstərmək, daha sağlam və hörmətli münasibətlərə gətirib çıxarır.

Yazılı ünsiyyətdə də etikaya uyğun davranmaq lazımdır. Bu, rəsmi məktublarda, e-maillərdə və sosial media postlarında diqqət edilməli olan bəzi qaydaları əhatə edir.

Nitq etikətləri, insanlar arasındakı ünsiyyəti asanlaşdırmaq və daha sağlam əlaqələr qurmaq üçün çox vacibdir. Düzgün nitq etikas, qarşı tərəfi dinləmə, hörmət göstərmə, müsbət və aydın ifadələr istifadə etməklə ünsiyyəti daha təsirli və xoş edə bilər. İyi bir ünsiyyət və düzgün davranış qaydalarına riayət etmək həm sosial, həm də peşəkar mühitdə uğurlu nəticələrə gətirib çıxarar.

IV BÖLMƏ

ÜNSİYYƏT VASİTƏLƏRİ VƏ NİTQ FƏALİYYƏTİ

Ünsiyyət vasitələri və onların nitqdə rolu, əhəmiyyəti

Ünsiyyət insanlar arasında məlumat mübadiləsi prosesi olub, məqsədi təqdim edilən və qəbul edilən informasiyanın anlaşılmasının təmin olunmasıdır.

Ünsiyyətin funksiyaları:

- İnformasiyaverici – məlumatların verilməsi;
- İnteraktiv – insanlar arasında qarşılıqlı fəaliyyətin təşkili (inandırma, əmr, xahişdən istifadə etməklə hərəkətlərin razılaşdırılması həmsöhbətin əhval-ruhiyyəsinə, inamına, davranışına təsir göstərmək;
- Perseptiv – ünsiyyət tərəfdaşlarının bir-birini qəbul etməsi, qarşılıqlı anlaşma yaradılması;
- Ekspressiv – emosional təəssüratların yaradılması;
- İnformasiyanın ötürülməsi: a) başqa adamlara, b) vəzifələrin yerinə yetirilməsi üçün;

Ünsiyyət prosesinin həyata keçirilməsi üçün dörd əsas ünsürün mövcud olması vacibdir:

- 1) informasiyanı göndərən;
- 2) məlumat-informasiyanın özü;
- 3) kanal - informasiyanın ötürülmə vasitəsi;
- 4) 4) informasiyanı qəbul edən.

Kommunikasiya (ünsiyyət) prosesi şərti olaraq *beş mərhələyə* bölünür:

I mərhələ - informasiya mübadiləsinin başlanğıcı;

II mərhələ - ideyaların sözdə, simvollarla, məlumatlarda təcəssümü;

III mərhələ - informasiyanın seçilmiş rabitə kanalları vasitəsilə ötürülməsi;

IV mərhələ - informasiyanı qəbul edənin verbal (söz) və qeyri-verbal simvolları öz fikirlərinə köçürməsi – bu prosesi dekodlaşdırma adlandırırlar;

V mərhələ - əks-əlaqə mərhələsi olub, informasiyanı qəbul edənin ona cavabıdır. Müəssisədə çalışanların idarə edilməsinin səmərəliliyi həmin müəssisədəki ünsiyyət proseslərinin səmərəliliyi ilə bağlıdır.

Bir qayda olaraq, ünsiyyətin aşağıdakı növlərini qeyd edirlər:

- formal (təşkilati struktur tərəfindən müəyyən edilir);
- qeyri-formal (məsələn, şayiələrin yayılması kanalı);
- şaquli (səviyyələrarası): yuxarıdan aşağıya və aşağıdan yuxarı;

- üfüqi (eyni şöbənin əməkdaşları) - hərəkətləri əlaqələndirməkdən ötrü həmsöhbətlər arasındakı məlumat mübadiləsi;

- şəxsiyyətlərarası – opponentlərin ünsiyyətin yuxarıda sadalanan istənilən növündə şifahi əlaqəsi.

Təşkilatlarda məlumatların üfüqi axınlarına şaquli axınlardan daha çox rast gəlinir. Bunun səbəblərindən biri insanların öz tay-tuşları ilə sərbəst və açıq danışmağa yaş fərqi olanlarla danışmaqdan daha artıq həvəs göstərməsidir.

Ünsiyyət səriştəsi – başqaları ilə zəruri əlaqələri yaratmaq və davam etdirmək prosesidir. Səmərəli ünsiyyət üçün aşağıdakılar xarakterikdir: tərəfdaşlar arasında qarşılıqlı anlaşma əldə olunması, ünsiyyət vəziyyəti və məqsədinin daha yaxşı anlaşılması.

Aristotələ görə nitq situasiyasının quruluşu 3 ünsürdən təşkil olunur: natiqin özü, danışdığı mövzu, müraciət etdiyi şəxs,

Ünsiyyətin aşağıdakı strategiyalarını müəyyən etmək mümkündür:

1. açıq-qapalı ünsiyyət;
2. monoloji-dialogi;
3. rollu (sosial rolundan asılı olaraq) –şəxsiyyətli (ruhi ünsiyyət).

Açıq ünsiyyət – öz nəzər nöqtəsini ətraflı ifadə etmək arzusu və bacarığı, həmçinin başqalarının mövqeyini nəzərə almağa hazır olmaq.

Qapalı ünsiyyət – öz nəzər-nöqtəni, öz münasibətini aydın şəkildə ifadə etməyi, həmsöhbətinə mövcud olan məlumatı çatdırmağı istəməmək, yaxud bacarmamaq.

Qapalı ünsiyyətdən istifadə olunmasına aşağıdakı hallarda haqq qazandırılı bilər:

1) əgər məsələ ilə bağlı səriştəlilik səviyyəsində əhəmiyyətli dərəcədə fərq varsa və “aşağıda duran tərəfin” səriştəlilik səviyyəsinin yüksəldilməsinə zaman və qüvvə sərf etmək mənasızdırsa;

2) əgər münaqişəli vəziyyət yaranıbsa; bu halda qarşı tərəfə öz hiss və planlarınızı açmaq məqsədəuyğun deyil.

Açıq ünsiyyətlər qarşılıqlı müqayisə mümkün olduğu, lakin məsələ ilə bağlı mövqelərin eyniliyi olmadığı halda səmərə verir.

Ünsiyyətin aşağıdakı növləri müəyyən edilmişdir:

• “*maskaların təması*” - həmsöhbətin şəxsi xüsusiyyətlərini başa düşmək və nəzərə almaq meyilləri olmadıqda formal ünsiyyət meydana gəlir, bu zaman vərdiş olunmuş maskalardan (nəzakətlik, ciddilik,

laqeydlilik, təvazökarlıq, mərhəmətlilik və s.) – həqiqi hissləri, həmsöhbətinə münasibəti gizlətməyə imkan verən üz ifadələrindən, jestlər və standart ifadələrdən istifadə olunur;

- *Bəsit* – digər insanı lazım olan, yaxud mane olan obyekt kimi qiymətləndirirlər: əgər lazım olarsa, fəal surətdə əlaqəyə girirlər, əgər mane olarsa – uzaqlaşdırır, yaxud aqressiv, kobud atmacalar ünvanlayırlar. Əgər müsahibindən istədiyini almış olurlarsa, ona maraqları itir və bunu gizlətmirlər;

- *Formal-rollu* – ünsiyyətin həm məzmunu, həm də ünsiyyət vasitələri reqlamentləşdirilir; həmsöhbətin şəxsiyyətini öyrənmək əvəzinə onun sosial rolunu öyrənməklə kifayətlənirlər;

- *İşgüzar* – həmsöhbətin şəxsiyyəti, xüsusiyyətləri, xarakteri, yaşı, əhval-ruhiyyəsi nəzərə alınır, lakin iş maraqlarının şəxsi münasibətlərdən daha əhəmiyyətli olması əsas götürülür;

- *Mənəvi, şəxsiyyətlərarası* – dostların ünsiyyəti; bu zaman xüsusi söz və ifadələrdən istifadə etmədən, istənilən mövzudan söz açmaq olar. Dostunuz sizi üzünüzün ifadəsindən, hərəkətinizdən, səsizin tonundan başa düşər. Belə ünsiyyət o zaman mümkün olur ki, hər bir iştirakçı həmsöhbətini yaxşı tanıyır, onun yanaşmasını, inam və münasibətlərini əvvəlcədən duya bilir.

- *Manipulyasiyaedici* – həmsöhbətin şəxsiyyətinin xüsusiyyətlərindən asılı olaraq, müxtəlif üsullar (yaltaqlıq, qorxutma, “gözdən pərdə asma”, yalan, xeyirxahlıq nümayiş etdirmə və s.) vasitəsilə ondan “xeyir əldə etməyə” yönəldilir;

- *Kübar (ziyalı)* – bunun mahiyyəti mövzusuzluqdan ibarətdir, yəni insanlar düşündüklərini yox, belə hallarda deyilməsi lazım olanı deyirlər; bu qapalı ünsiyyətdir, çünki insanların bu və ya digər məsələ haqqında rəyi heç bir əhəmiyyət daşımır və ünsiyyətin xarakterini müəyyən etmir.

Kübar (ziyalı) ünsiyyətin kodeksi:

1. nəzakətlilik, mərifətlilik – “başqasının mənafeələrini nəzərə al”;

2. razılaşma, qəbul etmə - “başqasını inkar etmə”, “etiraz etməkdən çəkin”;

3. rəğbət – “xeyirxah”, xoşrəftar ol”.

Əgər həmsöhbətlərdən biri nəzakətlilik, digəri isə kooperativlik prinsipini əsas götürürsə, onlar anlaşılmaz, səmərəsiz bir ünsiyyət vəziyyətinə düşə bilərlər. Deməli, ünsiyyət qaydaları razılaşdırılmış olmalı və hər iki iştirakçı onlara əməl etməlidir.

Ünsiyyətin taktikası – ünsiyyət texnikasına bələd olma və ünsiyyət qaydalarına yiyələnmə əsasında konkret şəraitdə ünsiyyət strategiyasının həyata keçirilməsidir.

Ünsiyyət texnikası – danışmaq və dinləmək kimi konkret ünsiyyət bacarıqlarının birləşdirilməsidir.

Ünsiyyət vasitələri

Ünsiyyət vasitələri, insanların bir-biri ilə məlumat və hisslərini paylaşmaq, fikir mübadiləsi aparmaq, münasibətlər qurmaq və problemləri həll etmək üçün istifadə etdiyi müxtəlif yolları və vasitələri əhatə edir. Bu vasitələr insanın sosial təbiətini təmin edən əsas faktorlardan biridir və bir çox müxtəlif formaları vardır.

Dil və sözlü ünsiyyət. Dil, ünsiyyətin əsas vasitələrindən biridir. İnsanlar arasında söhbət, müzakirə və ya danışqların keçirilməsi üçün ən çox istifadə edilən vasitədir. Sözlü ünsiyyət, danışq yolu ilə həyata keçirilir və bəzən yazılı şəkildə də özünü göstərir. Hər bir mədəniyyətin öz dili olduğu üçün dil, insanların mədəniyyətini, dəyərlərini və dünyagörüşünü əks etdirir. Ünsiyyətin bu növü arasında ən çox rast gəlinən formalar şifahi (yazılı və ya şifahi) ünsiyyət və telefon vasitəsilə ünsiyyətdir.

Vizual ünsiyyət. Vizual ünsiyyət şəkillər, videolar, diagramlar, qrafiklər və simvollar vasitəsilə həyata keçirilir. Bu, mətnin və sözün əksinə olaraq, məlumatı daha sürətli və təsirli şəkildə ötürə bilər. Vizual ünsiyyət, reklamda, film və televiziya proqramlarında, iş təqdimatlarında və sosial mediada çox geniş istifadə olunur. Şəkil və videolar insanlar arasında emosional təsir yaratmağa daha müsbət təsir göstərə bilər.

Simvolik ünsiyyət. Simvollar və işarələr vasitəsilə ünsiyyət, gündəlik həyatda qarşılaşdığımız müxtəlif vizual əlamətlər və işarələr vasitəsilə həyata keçirilir. Trafik işarələri, şirkət loqoları, ikona və emoji-lər buna nümunədir. Bu simvollar insanların fikirlərini və hisslərini sözlərdən asılı olmayaraq başqalarına çatdırır. Simbolik ünsiyyət, xüsusilə qlobal miqyasda məlumatın anlaşılmasını asanlaşdırır.

Sosial ünsiyyət. Sosial ünsiyyət, insanların şəxsi münasibətlərini və sosial həyatlarını təşkil etmək məqsədilə qurduqları əlaqələri əhatə edir. Bu ünsiyyət forması, ailə, dostlar, iş yoldaşları və digər sosial qruplar arasında həyata keçirilir. Sosial ünsiyyətin əsas məqsədi

insanları bir araya gətirmək, emosional dəstək göstərmək və sosial normativləri bölüşməkdir.

Bədən dili, sözlü ünsiyyətin tamamlayıcısıdır. İnsanların üz ifadələri, əl ilə işarələr, duruş və digər qeyri-şifahi hərəkətləri çox vaxt verbal ünsiyyətdən daha təsirli ola bilər. Bədən dili, insanların duyğularını və niyyətlərini ifadə etmək üçün istifadə olunur. Bu, qarşı tərəfin sözlərini daha yaxşı başa düşməyə və münasibətləri düzgün qiymətləndirməyə kömək edir.

Son illərdə informasiya texnologiyalarının inkişafı ünsiyyət vasitələrini daha da zənginləşdirib. İnternet, mobil telefonlar, sosial media platformaları, videokonfranslar və digər alətlər, insanların bir-biri ilə əlaqə qurma üsullarını dəyişdirdi. Bu yeni vasitələr sürətli və geniş əlaqə imkanları təqdim etsə də, bəzən insanları bir-birindən uzaqlaşdırmağı və təcrid etməyi də gətirir.

Ünsiyyət vasitələri insanların düşüncələrini, hisslərini və ideyalarını başqalarına çatdırmaq üçün çox mühüm rol oynayır. Fərqli ünsiyyət vasitələrinin müxtəlif üstünlükləri və çatışmazlıqları olsa da, onların hər biri gündəlik həyatımızda mühüm yer tutur. Ən əsası, düzgün ünsiyyət vasitəsini seçmək və onu düzgün şəkildə istifadə etmək, qarşılıqlı anlaşmanı və əlaqələri gücləndirir.

Nitqin məqsədə görə prinsipləri və növləri

Nitqin məqsədə görə növləri bunlardır: Məlumatverici (informasiyaverici) nitq, inandırıcı nitq, çağırışedici nitq, ruhlandırıcı nitq, əyləncəli nitq, fərdi (şəxsi) nitq, salamlama nitqi.

Məlumatverici nitqin formalaşdırılmasının aparıcı prinsipləri aşağıdakılardır:

1. *Natqın “ehtiyat bilikləri” prinsipi.* Bu prinsip, məlumatverici nitqin əsasında mükəmməl və geniş bilik ehtiyatının olmasının vacibliyini vurğulayır. Bu ehtiyat sayəsində natiq, lazımi məlumatları seçərək auditoriyaya təqdim edə bilir. Təqdim edilən materialların böyük bir hissəsi yalnız natiqin özünün məsələnin dərinədən və hərtərəfli anlaşılmasını təmin etmək məqsədilə lazımlıdır. Nitqin əvvəlində isə bu çoxlu məlumatlar arasında yalnız ən vacib olanlar seçilməlidir.

2. *İşıqlandırılan faktların seçilməsində sərtlik prinsipi.* Məlumatın təqdim edilməsi zamanı faktların doğru və əsaslandırılmış olması tələb olunur. Bu, o deməkdir ki, hər bir təqdim olunan fakt (rəqəm, tarix, sitat və s.) doğruluğunu sübuta yetirən və etibarlı mənbəyə əsaslanmalıdır. Natiq həmçinin, faktların mənbələrini dəqiq qeyd etməli və mənbələrin etibarlılığını yoxlamalıdır. Bu prinsip, nitqin ciddi və inandırıcı olmasını təmin edir.

3. *Məlum olan ilə yeninin qarşılıqlı əlaqə prinsipi.* Dinləyicilərin və ya oxucuların diqqətini cəlb etmək üçün, yeni mövzuların mövcud məlumatlarla əlaqələndirilməsi vacibdir. Əgər mövzu yeni və qeyri-adıdırsa, bu mövzu artıq məlum olan faktlarla əlaqələndirilərək daha asan başa düşülən hala gətirilir. Yəni, yeni məlumat köhnə ilə müqayisə edilir və bu yolla yeni mövzu daha anlaşılqı və maraqlı olur.

4. *Natqın nitqi zamanı təfəkkürün hərəkətinin əks edilməsi prinsipi.* Bu prinsipə əsasən, dinləyicinin düşüncə prosesi nitqin hərəkətini izləyərək, ardıcıl və

məntiqi şəkildə inkişaf etdirilməlidir. Natiq, fikirlər arasında təbii və mantiqlı keçidlər təmin etməli, diqqətin dağılmasının qarşısını almalıdır. Bu, natiqin mövzuya olan ardıcıl yanaşmasını və düzgün strukturu təmin edir. Suallar və cavablar arasındakı əlaqə, məsələlərə giriş və nəticələr arasında ardıcıl keçidlər təmin edilərək dinləyicinin diqqəti qorunur.

5. *Elmi məlumatın geniş yayılmasının prinsipləri:* Elmi məlumatların geniş auditoriyaya çatdırılmasında istifadə edilən əsas prinsiplərdən biri, məlumatın anlaşıqlı və konkret şəkildə təqdim edilməsidir. Leksik-semantik tərcümə, konkretləşdirmə və əyləncəlilik kimi metodlarla, mürəkkəb elmi məlumatlar sadə və hər kəs üçün başa düşülən şəkildə şərh edilir. Bu, həmçinin izah edilən terminlərin və anlayışların aydın şəkildə təqdim edilməsini tələb edir. Şərh edilən ideyanın sadələşdirilməsi yalnız bəsitləşdirmək deyil, eyni zamanda məlumatın daha geniş auditoriya tərəfindən qəbul edilməsini təmin edən izah üsullarının tətbiqidir. Bununla yanaşı, elmi kütləvi mühazirələrdə elmi anlayışların təqdim olunması mühazirəçinin düzgün izahı və xüsusi leksikanın açığlanması ilə mümkün olur.

6. *Müərrədin konkretə çevrilməsi:* Məlumatverici nitqin məqsədi, müərrəd və abstrakt anlayışların konkretləşdirilməsi və dinləyicilərə təqdim edilməsi olduğu halda, müxtəlif üsullarla məsələnin daha konkret və başa düşülən olması təmin edilir. Bu, məsələn, nümunələr, izahlar, canlı təsvirlər vasitəsilə həyata keçirilir.

Bu prinsiplər məlumatverici nitqin düzgün qurulmasına və effektiv olmasına kömək edir. Natiqin

yalnız faktları düzgün təqdim etməsi yetərli deyil, həmçinin onun auditoriya ilə əlaqəsi və fikirlərin aydın şəkildə inkişaf etdirilməsi vacibdir.

İnandırıcı nitq. Bu nitqin məqsədi dinləyici və ya oxucunun fikrini, davranışını və ya münasibətini dəyişdirmək olan bir nitq növüdür. İnandırıcı nitq, yalnız məlumat verməklə məhdudlaşmır, həm də dinləyicinin inamını qazandırmaq, onun fikirlərini yönləndirmək və müəyyən bir ideyanı qəbul etməyə təhrik etmək məqsədi güdür. Bu tip nitqdə nətiq, faktlar, arqumentlər, emosiya və etibar kimi vasitələrdən istifadə edərək, auditoriyanı təsir altına alır.

İnandırıcı nitqin əsas məqsədi, dinləyicini müəyyən bir mövzu haqqında təsdiq etməyə və ya hərəkətə keçirməyə yönəltməkdir. Bu, məsələn, bir məhsulun alıcıları cəlb etmək, müəyyən bir siyasətə dəstək vermək və ya sosial bir məsələ barədə düşüncəni dəyişdirmək ola bilər. Hədəf auditoriyanı düzgün müəyyənləşdirmək və ona uyğun strategiya qurmaq vacibdir.

İnandırıcı nitqdə, təqdim olunan fikirlər əsaslandırılmalı və arqumentlərlə dəstəklənməlidir. Bu arqumentlər faktlara, məntiqə və mövcud tədqiqatlara əsaslanmalı, qarşı tərəfin suallarına və etirazlarına cavab verə biləcək şəkildə hazırlanmalıdır. İnandırıcı nitqdə şəxsi təcrübələr, müvafiq nümunələr və rəy, həmçinin sosioloji və ya elmi araşdırmaların nəticələri də böyük rol oynayır.

İnandırıcı nitqin ən vacib komponentlərindən biri də emosional təsirdir. İnsanlar yalnız məntiqə deyil, eyni zamanda hissələrinə də əsaslanaraq qərar verirlər. Dinləyicinin emosiyalarına hitab etmək, onu hər hansı bir

məsələyə qarşı müəyyən bir hisslərlə (məsələn, həyəcan, qorxu, sevgi, empatiya və s.) əlaqələndirmək inandırıcılığı artırır. Natiq auditoriya ilə güclü əlaqə qurmalı və onun ehtiyac və narahatlıqlarına qarşı duyarlı olmalıdır.

İnandırıcı nitqdə natiqin şəxsi etibarı və nüfuzu böyük əhəmiyyət kəsb edir. Dinləyicilər, natiqin biliklərinə, təcrübəsinə və dürüstlüyünə güvənirlərsə, onun söylədiklərinə daha çox inanacaqlar. Natiq, öz sahəsində təcrübəli və etibarlı bir şəxsiyyət kimi təqdim edilməli və ideyasına müsbət münasibət bəslənilməlidir.

İnandırıcı nitqin dil üslubu sadə, amma təsirli olmalıdır. Dilin yığcam və anlaşıqlı olması auditoriyanın diqqətini qoruyur. Eyni zamanda, nitqdə istifadə olunan ifadələr, xüsusən bənzətmələr, metaforalar və təkrarlamalar güclü təsir bağışlaya bilər. Dilin emosional yükü, vurğulama və xüsusi kəlmələrin seçilməsi inandırıcılığı artırır.

İnandırıcı nitqdə, natiq öz mövqeyini müdafiə etməklə yanaşı, qarşı tərəfin mövqeyinə hörmətlə yanaşmalı və onun arqumentlərini də nəzərə almalıdır. Dinləyicinin qarşı çıxdığı fikirləri nəzərə alaraq, onları əks arqumentlərlə inandırmağa çalışmaq daha effektiv olur. Bu, natiqin nə qədər obyektiv və ədalətli olduğunu göstərir və auditoriyanı daha çox inandırır.

Sosial təsir, xüsusən də tanınmış şəxslərin dəstəyi və ya populyar fikirlərin dəstəklənməsi vasitəsilə güclənə bilər. İnsanlar əksər hallarda başqalarının davranışlarına görə hərəkət edirlər. İnandırıcı nitqdə, natiq, öz mövqeyini geniş auditoriyaya uyğunlaşdırmaq və sosial təsir yaratmaq üçün müvafiq strategiyalardan istifadə edə

bilər. Məsələn, sosial sübutlardan (digər insanların bu fikri dəstəkləməsi) və ya məşhur şəxslərin bu ideyanı dəstəkləməsi vasitəsilə təsir etmək mümkündür.

İnandırıcı nitqin mühüm janrları müxtəlif sahələrdə tətbiq olunan və fərqli məqsədləri olan nitq növlərini əhatə edir. Bu janrların hər biri özünəməxsus xarakteristikalarına, məqsədinə və təsir vasitələrinə malikdir.

Siyasi nitq - siyasətçilər və ya siyasi liderlər tərəfindən müxtəlif məsələlər haqqında dinləyiciləri məlumatlandırmaq, düşündürmək, hərəkətə keçirmək və ya müəyyən bir siyasi mövqeyə dəstək qazanmaq məqsədilə edilən nitqdır. Siyasi nitqin məqsədi yalnız informasiya vermək deyil, həm də cəmiyyətdə müəyyən bir dəyişiklik yaratmaq, seçiciləri təsir altına almaq və siyasi gücü artırmaqdır. Bu növ nitqdə natiq, siyasi ideologiyalarını, siyasət proqramlarını təqdim edir və müəyyən məsələlərə dair mövqeyini açıqlayır.

Siyasi nitqin əsas məqsədi, dinləyicilərin və ya seçicilərin müəyyən bir siyasətə dəstək verməsini təmin etməkdir. Bu məqsəd, bir siyasi partiyayı seçmək, bir liderə səs vermək, bir siyasi ideyanı qəbul etmək və ya hər hansı bir ictimai təşəbbüsə qoşulmaq ola bilər.

Siyasi nitqdə ideologiya mühüm yer tutur. Natiq, müəyyən bir siyasi ideyanı və ya partiyanın siyasətini təbliğ edərək, insanların onun ideologiyasını qəbul etməyə çalışır. Bu, bəzən vətəndaşların dünyagörüşü ilə əlaqədar ola bilər, çünki insanlar daha çox öz fikirlərinə uyğun gələn siyasi ideologiyaları dəstəkləməyə meyillidirlər.

Siyasi nitqlərdə tez-tez sosial ədalət, hüquqların bərabərliyi, yoxsulluqla mübarizə, təhsil və səhiyyə islahatları kimi məsələlər ön plana çıxır. Bu anlayışlar vasitəsilə natiq, sosial dəyişiklikləri dəstəkləmək və daha yaxşı bir gələcək qurmaq məqsədini gəzdirir. Siyasi nitqlərdə çox vaxt dinləyicinin emosiyalarına təsir edəcək ifadələr və vurğular istifadə edilir. Dinləyicinin qəzəbini, həyəcanını və ya sevincini oyandıran sözlər, seçiciləri daha çox hərəkətə gətirə bilər. Siyasi nitqlərdə bu cür emosional çağırışlar xüsusilə seçkilər və ya siyasi hərəkətlər zamanı güclü rol oynayır. Siyasi nitqlərdə natiq, öz mövqeyini müdafiə etməklə yanaşı, əks tərəfi və ya rəqibləri də təhlil edir. Bu təhlil, adətən, qarşı tərəfin səhvlərini, ideoloji zəifliklərini və ya siyasətini tənqid etməkdən ibarət olur. Bu, dinləyicini öz tərəfinə çəkə bilər və ya auditoriyanı qarşı tərəfin mövqeyini inkar etməyə təşviq edə bilər. Siyasi nitqin etibarlılığı natiqin dürüstlüyü və etikasına əsaslanır. Dinləyicilər, bir liderin və ya siyasətçinin səmimiyyətinə, dürüstlüyünə və etibarlılığına güvənmək istəyirlər. Beləliklə, natiq müsbət və etibarlı bir obraz yaratmağa çalışmalıdır. Bəzi hallarda isə, siyasi liderlər öz şəxsi təcrübələrini və keçmişdəki uğurlarını təqdim edərək auditoriyanı özlərinə cəlb edirlər.

Siyasi nitqdə faktlar, məntiq və statistik məlumatlar vasitəsilə arqumentlər irəli sürülür. Natiq, bu vasitələrlə mövqeyini əsaslandırır və qarşı tərəfi təkzib edir. Emosional çağırışlar və təsirli ifadələr istifadə edilərək dinləyicinin hisslərinə təsir edilir. Bu, xüsusən seçkilər zamanı çox vacibdir, çünki seçicilər çox vaxt emosional təsirlər əsasında qərar qəbul edirlər. Siyasi nitqdə natiqin

etibarlılığı və nüfuzu çox önəmlidir. Dinləyicilər, öz liderinə güvənməli və onu öz təcrübəsinə, biliklərinə əsasən dəstəkləməlidirlər. Siyasi nitqlərdə, digər tanınmış və nüfuzlu şəxslərin dəstəyi və ya müraciətləri, natiqin mesajının gücləndirilməsi üçün istifadə oluna bilər. Bu, sosial sübut təsiri yaradır və auditoriyanı təsir altına alır.

Məhkəmə nitqləri hüquq mühafizə orqanlarında, məhkəmələrdə, müdafiə və ittiham tərəfi tərəfindən aparılan çıxışlardır. Məhkəmə nitqinin əsas məqsədi, konkret bir hüquqi məsələnin həllində müvafiq mövqeyi əsaslandırmaq, mühakimə olunan şəxsin günahkar və ya günahsız olduğunu sübut etmək, ya da ona veriləcək cəzanın məntiqini təqdim etməkdir. Məhkəmə nitqləri çox zaman hüquqi və etik prinsiplərə əsaslanır və onların təsiri, məhkəmənin verdiyi qərarın nəticələrini əhəmiyyətli dərəcədə dəyişə bilər.

Məhkəmə nitqləri hüquqi arqumentlərə əsaslanır. İttihamçı və müdafiəçi məhkəməyə çıxarılmış şəxsin hüquqlarını, qanunları, hüquqi presedentləri və konkret işin xüsusiyyətlərini nəzərə alaraq, öz mövqelərini təqdim edirlər. Bu növ nitqlərdə, konkret faktlar və hüquqi sübutlar əsaslandırılır və məhkəmənin qərarının ədalətli olacağına dair arqumentlər verilir.

Məhkəmə nitqlərində əsas diqqət faktlara yönəlidir. İttihamçı, günahkarlıq hallarını və müvafiq sübutları təqdim edir, müdafiəçi isə, əksinə, müttəhimə müdafiə edir və şübhələr yaratmağa çalışır. Sübutlar, şahidlərin ifadələri, sənədlər və digər hüquqi dəlillərlə möhkəmləndirilir.

Məhkəmə nitqləri məntiqi qaydalara uyğun şəkildə qurulmalıdır. Hər bir arqument ardıcıl və aydın şəkildə

təqdim edilməli, hər hansı bir yanlış anlaşılmamanın qarşısı alınmalıdır. Nitqin ümumi quruluşu belə olur: təqdimat, sübutların və faktların təsdiqi, əks arqumentlərin təkzibi və nəticə.

Məhkəmə nitqlərində bəzən emosional çağırışlar da istifadə edilir, lakin bunlar çox diqqətlə seçilməlidir, çünki məhkəmələrdə hüquqi ədalət və faktlar ön planda olmalıdır. Natiq, məhkəmənin və tərəflərin məsuliyyətini vurğulaya bilər, amma şəxsi hücumlar və ya emosional manipulyasiyalar yolverilməzdir.

Məhkəmə nitqində istifadə olunan dil çox peşəkar və etik olmalıdır. Hüquqşünaslar, məhkəmə iclasları zamanı hörmət və ədalət prinsipinə riayət etməli, qarşı tərəfi aşağılamaq və ya hüquq pozuntusuna yol verməmək üçün diqqətli olmalıdırlar. Eyni zamanda, hüquqi dildəki konkret ifadələrdən və terminlərdən istifadə etməli, qarışıqlıq yaratmamalıdır.

Məhkəmə nitqlərinin növləri:

İttiham nitqi. İttiham nitqi, ittihamçı tərəfindən verilən çıxışdır. İttihamçı burada müttəhimin günahını sübut etməyə çalışır, hadisənin hüquqi və faktiki aspektlərini təqdim edir, müvafiq qanunları və hüquqi normativləri nəzərə alaraq, müttəhimin cəzalandırılmasını tələb edir. İttiham nitqi, cinayət işlərində xüsusi rol oynayır və əksər hallarda auditoriyadakı emosiyaları da hədəf alır.

Fəaliyyət: Cinayətin necə baş verdiyi və təqsirkarın mövqeyi.

Sübutlar: Faktlar, şahidlərin ifadələri, sənədlər.

Təklif: Müvafiq cəzanın və ya tədbirin tətbiq olunması.

Müdafiə nitqi: Müdafiə nitqi, müttəhimə qarşı irəli sürülən ittihamlara cavab olaraq müdafiəçi tərəfindən

edilən çıxışdır. Müdafiəçi, müttəhimin günahsız olduğunu sübut etməyə çalışır və ya əgər müttəhimin təqsiri varsa, daha yumşaq bir cəza təklif etməyə çalışır. Bu nitqdə müdafiəçi hüquqi faktları təqdim edir, ittihamın zəif tərəflərini vurğulayır və mümkün hüquqi səhvləri göstərir.

Fəaliyyət: Müttəhimin təqsirsizliyini sübut etmək və ya şübhə yaratmaq.

Sübutlar: Şahid ifadələri, alibi, digər dəlillər.

Təklif: Cəzanın yüngülləşdirilməsi və ya azadlığa buraxılma.

Özünümüdafiə nitqi: Özünümüdafiə nitqi, müttəhim tərəfindən özünü müdafiə etmək üçün verilən çıxışdır. Burada müttəhimin öz versiyasını təqdim etməsi, ittihamları təkzib etməsi və hadisələrə dair öz baxışını təqdim etməsi vacibdir. Məhkəmə prosesində şəxsi müdafiə hüququna əsasən, müttəhimin özü də hüquqi prosesdə aktiv iştirak edir.

Nəticə nitqi (sonrakı nitq): Məhkəmənin sonunda, hər iki tərəf - ittihamçı və müdafiəçi - öz nəticələrini təqdim edir. Bu nitqdə tərəflər yekun arqumentləri və məhkəmənin qərarına təsir edəcək əsas məsələləri vurğulayır. İttihamçı, müttəhimin cəzalandırmaq üçün əsaslandırmaclarını, müdafiəçi isə yüngülləşdirici amilləri təqdim edir.

Məhkəmə nitqinin strukturu:

Giriş. Natiq məhkəməyə və iştirakçılara salam verir. İşin mahiyyəti haqqında qısa məlumat verir. Təqdim etdiyi arqumentlərin əsas məqsədini izah edir.

Əsas hissə. Faktlar və sübutlar təqdim edilir. Hər bir fakt və sübutun hüquqi məna və əhəmiyyəti izah edilir.

Natiq, hüquqi presedentlər və qanunları təqdim edərək mövqeyini əsaslandırır.

Nəticə. Natiq yekun olaraq, mövqeyini təkrarlayır və məhkəmənin verdiyi qərarın əsaslandırılmasına dair şərh verir. İttihamçı cəza və ya tədbir tələb edir, müdafiəçi isə cəzanın yüngülləşdirilməsini və ya bəraət tələb edir.

İnandırıcı nitqin qurulması prinsipləri, müxtəlif psixoloji və retorik təsirlərdən istifadə etməklə auditoriyanı öz mövqeyinə cəlb etməyi və onların düşüncə və emosiyalarını yönləndirməyi hədəfləyir. Bu prinsiplərin birləşdirilməsi nəticəsində nitq daha effektiv və güclü olur. u prinsipləri daha ətraflı şəkildə nəzərdən keçirək:

1. *Dəlillər sisteminin qurulması: məqsədəuyğun məntiqi və emosional-ritorik əsaslandırma*

İnandırıcı nitqin əsasında məqsədəuyğun və məntiqi bir dəlil sistemi dayanır. Nitqin təsir gücü yalnız məlumatın düzgünlüyü ilə deyil, həm də təqdim edilmə formasının dəqiqliyi və gücü ilə bağlıdır. Nitqin məqsədəuyğunluğu və emosional çəkisi harmonik şəkildə uzlaşmalıdır.

Bu, dinləyicilərə təqdim edilən məlumatın, faktların və arqumentlərin möhkəm və doğru olmasını təmin edir. Burada əsas məqsəd, təqdim edilən ideyanın məntiqi şəkildə qurulması və hər bir məqamın ardıcıl və əlaqəli olmasını təmin etməkdir. Dəlillər, faktlar və araşdırmalar kimi məlumatlar vasitəsilə inandırıcılıq artırılır.

Emosional elementlər, auditoriyanı həm şüurla, həm də təhtəşüurla təsir etməyə yönəlmişdir. Bu, intonasiya, mimikalar, jestlər və səs tonunun istifadəsi ilə əlaqədardır. İnandırıcı bir nitq, yalnız ağıl və məntiqə deyil, həm də dinləyicinin emosiyalarına da təsir göstərir. Bu da

auditoriyanı daha çox təsir altına alır və onları təqdim edilən ideyaya yaxınlaşdırır.

Bu iki əsas prinsipin birləşməsi, nitqin həm məntiqi, həm də emosional olaraq cəlbəedici və güclü olmasına kömək edir. Həm faktik, həm də psixoloji təsirlərdən istifadə etməklə, nitqin həm məlumatlandırıcı, həm də inandırıcı olması təmin edilir.

2. Məzmun və formanın dialektik birliyi

Şifahi nitqin təsirli olması üçün məzmun və formanın qarşılıqlı əlaqəsi olduqca vacibdir. Bu dialektik birlik nitqin həm informativ, həm də emosional baxımdan təsirli olmasına kömək edir.

Məzmunun dolğunluğu, onun aydınlığı və dinləyici üçün əhəmiyyətliyi inandırıcı nitqin əsasını təşkil edir. Əgər təqdim edilən məlumat məntiqlə və fakta əsaslanarsa, dinləyicinin inandırılması daha asan olur. Nitqin təqdim edilməsi forması, məsələn, jestlər, səs tonu və intonasiya, təqdim edilən mövzunun daha dolğun və emosional şəkildə auditoriyaya ötürülməsini təmin edir. Nitqin forması, dinləyicinin diqqətini cəlb etmək və onları daha dərinlən təsir altına almaq üçün əhəmiyyətlidir. Burada, həm vizual, həm də səsli komponentlər birləşir.

3. Obrazlı və əyani vasitələrin istifadəsi

Emosional təsiri artırmaq və inandırıcı nitqi daha dolğun etmək üçün obrazlı və əyani vasitələrdən istifadə etmək vacibdir. Nümunələr, hekayələr, metaforalar, haşiyəçıxmalar və digər obrazlı ifadələr nitqi daha canlı və unudulmaz edir.

Məcəzlar və obrazlı ifadələr, məsələn, simvollar və metaforalar, auditoriyanın ağılında güclü bir iz buraxır. Bu, mövzunun daha anlaşıqlı və unudulmaz olmasına

kömək edir. İncə metaforalar və təsviri ifadələr, konkret fikrin daha yaxşı başa düşülməsini təmin edir.

Əyani nümunələrdən istifadə, dinləyiciləri mövzunun mənasına daxil edir və onu daha real və anlaşıqlı edir. Bu, həm də nitqin emosional təsirini gücləndirir.

4. Şüur və şüuraltı təsiri

İnsan fəaliyyətinin üç əsas tərkib hissəsi olan şüur, şüuraltı (təhtəşüur) və motorika inandırıcı nitqin effektivliyində mühüm rol oynayır.

İnandırıcı nitq, dinləyicinin aqlını cəlb etməli və onun məntiqini hərəkətə gətirməlidir. Burada əsas diqqət, nitqin məntiqi dəlillərlə gücləndirilməsinə və dinləyicinin aqlında şübhə yaratmadan konkret nəticələrə gətirilməsinə yönəlik.

Emosional təsirlər və ritorik üsullar dinləyicinin şüuraltını hədəf alır. Nitq, dinləyicinin emosional vəziyyətini dəyişərək, onların nitqə daha çox inanmasını təmin edir. Burada intonasiya, jestlər, bədən dili və digər qeyri-şifahi vasitələr mühüm rol oynayır.

Nitq həm də fiziki hərəkətləri aktivləşdirir. Məsələn, bir ideyanı dəstəkləyən müəyyən hərəkətlər və ya jestlər dinləyiciləri fiziki olaraq hərəkətə keçirə və onları ideyanın tərəfdarı edə bilər.

5. Zəruri əhval-ruhiyyənin yaradılması

İnandırıcı nitqin effektivliyi, zəruri əhval-ruhiyyənin yaradılmasına bağlıdır. Nitqdə istifadə olunan parlaq və emosional ifadələr, dinləyicinin nitqə olan marağını artırır və onların mövzuya diqqətini cəlb edir. Nitqin məqsədi yalnız məlumat vermək deyil, həm də dinləyiciləri müəyyən bir əhval-ruhiyyəyə və psixoloji vəziyyətə salmaqdır.

Nitqin emosional yüklə təqdim edilməsi, dinləyiciləri daha çox təsir altına alır. Məsələn, düzgün emosional vəziyyət yaratmaqla, dinləyicilərin rəğbətini və ya qəzəbini oyandırmaq mümkündür. Nitqin məqsədinə uyğun olaraq əhval-ruhiyyə idarə edilməli və ona uyğun jestlər və intonasiya seçilməlidir.

İnandırıcı nitqin qurulmasında məqsədəuyğun məntiqi əsaslandırma ilə emosional-ritorik təsirin uzlaşdırılması, məzmun və formanın dialektik birliyi, obrazlı və əyani vasitələrin istifadəsi, dinləyicinin şüuruna və şüuraltına təsir göstərmək əsas prinsiplərdən biridir. Bu prinsiplər birləşərək, nitqin təsir gücünü artırır və dinləyicini öz mövqeyinə inandırmağa çalışır.

İnandırıcı nitqin məqsədi, dinləyicini müəyyən bir məqsədə yönəltmək, onun düşüncəsini və fəaliyyətini müəyyən bir istiqamətə doğru dəyişdirməkdir. İnandırıcı nitqdə məntiqi dəlillər və psixoloji təsirlər bir-birini tamamlayır və qarşılıqlı olaraq gücləndirirlər. Məntiqi dəlillər daha çox intellektual səviyyəyə əsaslanarkən, psixoloji təsirlər daha çox emosional səviyyədə işləyir.

Məntiqi dəlillər: Bu, mövcud olan faktların və mülahizələrin təhlilinə, statistik məlumatların və mütəxəssis fikirlərinin tətbiqinə dayanır. Məntiqi dəlillər, natiqin əsas ideyasını, arqumentini və təkliflərini gücləndirir. Bu zaman iki əsas məntiqi üsuldən istifadə edilir:

- **İnduktiv üsul** (fərddən ümumiyyə): Bir çox xüsusi halların müşahidəsi nəticəsində ümumiləşdirilmiş nəticə çıxarılır. Məsələn, müəyyən sahədəki bir neçə uğurlu nəticə üzərində ümumiləşmə edərək, daha geniş nəticələrə gəlmək.

- **Deduktiv üsul** (ümumidən xüsusiyyə): Ümumi bir prinsip və ya inama əsaslanaraq, bu prinsipi müəyyən hallara tətbiq etməklə nəticə çıxarılır. Bu, ümumi qaydalardan konkret nəticələrə doğru gedir.

Hər iki üsul məntiqi dəlillərin qurulmasına kömək edir və onları inandırıcı edir. Dinləyicinin intellektual səviyyəsinə uyğun olaraq, yaxşı qurulmuş məntiqi sübutlar onların inamını artırır və daha etibarlı təsir göstərir.

İnandırıcı nitqdə məntiqi dəlillər və emosional təsirlər bir-birini tamamlamalıdır. Məhz bu qarşılıqlı əlaqə, inandırma prosesinin əsasını təşkil edir. Natiqin yalnız məntiqi cəhətlərə fokuslanması və ya yalnız emosional tərəflərə üstünlük verilməsi, nitqin effektivliyini azalda bilər. Buna görə də, hər iki yanaşma müvafiq şəkildə uzlaşdırılmalı, həm intellektual, həm də emosional yanaşmalarla dinləyici təsir altına alınmalıdır.

Dəlillərin doğru qurulması ilə yanaşı, onları təqdim etməkdə istifadə olunan emosional vasitələr — intonasiya, bədən dili, mimika, jestlər — dinləyicinin hisslərini oyatmaq və nitqi daha təsirli etmək üçün istifadə olunur. Nitqdə doğru balansı tapmaq, həm psixoloji, həm də məntiqi təsirin gücünü artırır.

Dinləyicinin qərarını yönləndirmək üçün onların məqsədlərinə və maraqlarına uyğun təsir göstərmək lazımdır. Bu, onların psixoloji vəziyyətini düzgün dəyərləndirmək və hər iki təsir üsulunu uyğun şəkildə tətbiq etmək deməkdir. Natiq, həmçinin dinləyicinin tələblərini, ehtiyaclarını nəzərə alaraq nitqini qura bilər. Əgər dinləyicinin arzuları və ehtiyacları ilə uyğunlaşan bir inandırıcı nitq qurularsa, bu, onların konkret fəaliyyətə keçməsinə səbəb ola bilər.

Məsələn, dinləyici bir məsələyə qarşı tərəddüd edirsə, natiq məntiqi dəlillərlə yanaşı, emosional təsirlərdən istifadə etməli və dinləyicinin inamını artırmalıdır. Həmçinin, nitq nəticəsində yaranan emosional və psixoloji təkan, dinləyicini müəyyən bir hərəkətə yönəldə bilər — məsələn, hansısa fəaliyyətə başlamağa, bir qərar verməyə və ya bir ideyaya qoşulmağa təşviq edə bilər.

İnandırıcı nitqin məqsədinə aid tələblər geniş və müxtəlif sahələri əhatə edir, çünki insanın davranışları və qərarları yalnız şüurlu düşüncələrdən deyil, həm də emosional, fiziki və psixoloji amillərdən asılıdır. İnandırıcı nitq bu müxtəlif amilləri nəzərə alaraq qurulmalıdır. Beləliklə, natiqin auditoriyanın instinktiv və emosional ehtiyaclarına, həmçinin sosial və peşəkar motivasiyalarına uyğun şəkildə inandırma prosesini həyata keçirməsi tələb olunur. İnandırıcı nitqin məqsədi, dinləyicinin təbii ehtiyacları və motivasiyaları ilə bağlı olur.

İnsanların təhlükəsizliyə, şəxsi azadlığa və fəaliyyətə ehtiyacı var. Bu ehtiyaclar təkcə fiziki təhlükəsizlik deyil, həm də psixoloji azadlıq və həyatda özünü həyata keçirmək istəyini əhatə edir. Dinləyicilərin öz həyatlarını daha rahat və tanıdıq vərdislərə uyğun şəkildə qurmaq istəyini nəzərə alaraq, nitq onların komfort hissəsinə uyğun olmalıdır. Bu, həm fiziki, həm də psixoloji rahatlığı təmin edən bir dil və yanaşma tələb edir. İnsanlar həmçinin iqtisadi və peşəkar maraqları ilə də idarə olunurlar. Natiq, dinləyicilərinin öz işləri, peşəkar inkişafı və ailə rifahı kimi məsələlərə yönələn tələblərini nəzərə almalıdır.

Dinləyicilər üçün ən güclü inandırıcı amillərdən biri də ədalət və həqiqət anlayışıdır. Ədalət, mərhəmət və həqiqət axtarışı insanın psixikasında mühüm yer tutur və bu

xüsusiyyətlər dinləyicilərinin qərarlarını əhəmiyyətli dərəcədə təsir edə bilər. Natiq, əgər ədalət və həqiqət anlayışlarını doğru şəkildə vurğulaya bilsə, dinləyicilər, hətta onlar üçün çətin və riskli olsa belə, təklif edilən fəaliyyətə keçəcəklər. Ədalətə və doğruluğa əsaslanan arqumentlər çox vaxt dinləyicilərin vicdanına və psixologiyasına güclü təsir göstərir.

İnandırıcı nitqin qurulması zamanı natiq insanın şüuruna sistemli təsir göstərməyi hədəfləyir. Bu təsir sxemi aşağıdakı ardıcılığı izləyir:

1. *Diqqət*: Dinləyicinin diqqətini cəlb etmək üçün qeyri-adi və diqqətçəkici elementlərdən istifadə edilir. Bu, yeni məlumat, maraqlı nümunə və ya vizual vasitələrdən yararlanmaqla mümkündür.
2. *Maraq*: Dinləyicinin diqqətini çəkdikdən sonra, onun marağını oyatmaq lazımdır. Marağı artırmaq üçün auditoriyaya konkret bir şeyin onların ehtiyaclarına və istəklərinə cavab verdiyini göstərmək lazımdır.
3. *Arzu*: Dinləyici, məqsədin əlçatan olduğunu gördükdə arzu yaradır. Burada natiq, məqsədin real olduğunu və ona çatmaq üçün nə etməli olduğunu izah edir.
4. *Fəaliyyət*: Nəhayət, arzuya əsaslanaraq dinləyici müəyyən bir fəaliyyətə keçməyə təşviq olunur. Bu, onlara konkret addımlar göstərərək və ya hərəkət etməyə sövq edərək edilir.

Natiq inandırıcı nitqdə məntiqi və psixoloji dəlilləri qarşılıqlı şəkildə istifadə etməlidir. Məntiqi dəlillər, məsələn, faktlar, nümunələr və mütəxəssis fikirləri, dinləyiciləri məlumatlandırır və təklif edilən fəaliyyətin

doğruluğunu sübut edir. Eyni zamanda, psixoloji təsirlər, auditoriyanın hisslərinə təsir edərək onların emosional vəziyyətlərini dəyişdirir və onları müəyyən bir fəaliyyətə yönəldir. Məsələn, natiq, dinləyicilərin vicdanına müraciət edərək və onları ədalətli bir qərar verməyə təşviq edərək, təklif etdiyi həlli ətraflı izah edir. Bütün bunlar, auditoriyanın şüuruna və vicdanına güclü təsir göstərərək, onları inandırır və hərəkətə keçmələrini təmin edir.

İnandırıcı nitqdə dilin bədii ifadə vasitələri də mühüm rol oynayır. Dil yalnız məlumat vermək üçün deyil, həm də dinləyicinin emosiyalarını oyatmaq, təsir etmək və onları hərəkətə keçirmək üçün istifadə olunur. Obrazlar, müqayisələr, aforizmlər, məsəl və bənzətmələr, dinləyicinin şüurunda canlı təsəvvürlər yaradır və onları inandırıcı nitqin təəssüratı ilə əlaqələndirir.

Natiqin inandırıcı nitqini qurarkən istifadə etdiyi bədii təsvir vasitələri, onun söylədiklərinin məzmununu daha da aydınlaşdırmağa və dinləyicilərin yaddaşında qalmasına kömək edir. Bu vasitələr insanların emosiyalarını və intellektini hədəf alaraq, onlara nitqin əsas məzmununu daha yaxşı anlamağa imkan verir. İndiki halda, sübut üsullarından, bədii təsvir vasitələrindən və müqayisə etmə vasitələrindən istifadə natiqin məqsədinə çatmasında əsas rol oynayır.

Natiq öz fikirlərini parlaq, təsirli və yaddaqalan şəkildə ifadə etməyə çalışmalıdır. Obrazlar və bədii təsvir vasitələri, sözün canlılığını artıran, dinləyicilərin yaddaşında daha uzun müddət qalan və məzmunu daha aydın göstərən üsullardır. Obrazlar, həyatı müşahidə edərkən yaranır və onlar reallığı əks etdirir. Həqiqi və maraqlı obrazlar, mücərrəd mülahizələrdən daha çox təsir

gücünə malikdir, çünki onlar insanların gündəlik həyatda gördükləri və hiss etdikləri ilə əlaqəlidir.

Müqayisə və bənzətmə bu cür təsvir vasitələrindən biridir. Nətiq, öz fikrini izah edərkən tez-tez reallıqda baş verənləri konkret obrazlarla müqayisə edir. Məsələn, "Onun uğuru, nəhayət, gözlənilən fırtınadan sonra gəlib" – burada uğur, fırtına ilə müqayisə edilir və bu, dinləyicilərə uğurun çətinliklərlə və dözümlə əsaslanan bir nəticə olduğunu xatırladır.

Digər bir bədii təsvir üsulu isə məsəl və aforizm istifadəsidir. Məsəl və aforizmlər qısa və anlaşılan şəkildə verilmiş, müdrik fikirlərdir ki, onlar dinləyicinin şüurunda dərinlən təsir qoyur.

Bilavasitə sübut, müəyyən bir tezisnin həqiqiliyini birbaşa qəbul edərək ona əsaslanan nəticələrə gəlməkdir. Bu, çox konkret və açıq şəkildə təqdim edilən məlumatlara dayanır. Məsələn, "Bu işin həqiqiliyini göstərən ən güclü sübut, elmi təcrübələrdir. Bu təcrübələr göstərir ki, bizim mövqeyimiz doğruludur" – burada "elmi təcrübə" konkret və bilavasitə sübutdur.

Bilvasitə sübut başqalarının müşahidələri və ya məlumatlarına əsaslanaraq çıxarılır. Bu üsul, bir hadisənin doğru olduğuna inanmaq üçün başqalarının verdiyi məlumatların düzgünlüyünü araşdırmağa əsaslanır. Nətiq bir tərəfdən bilavasitə sübutlardan, digər tərəfdən isə başqalarının məlumatlarına əsaslanan bilvasitə sübutlardan istifadə edir. Hər iki üsul birləşdirildikdə, dinləyici üçün təqdim olunan dəlillər daha inandırıcı və möhkəm olur.

Nətiq bir tərəfdən məntiqi və rəasional dəlilləri, digər tərəfdən isə bədii və emosional təsir göstərən vasitələri istifadə edərək, nitqini həm məntiqə, həm də dinləyicilərin

duygularına uyğunlaşdırır. Dilin obrazlı və təsirli olması dinləyicinin diqqətini daha asan cəlb edir və sözü yaddaşlarında qalıcı edir. Məcazlar və simvolizm istifadə edərək, nətiq mürəkkəb ideyalara daha sadə və anlaşılan formada izahlar verə bilər.

Obrazlar yalnız süni surətdə yaradılmaz, əksinə onlar həyatda müşahidə olunan reallıqlardan qaynaqlanır. Hər bir nətiq, öz auditoriyasını yaxşı tanıyaraq, onların həyat təcrübələrindən yararlanma bilər. Həyatdan götürülən nümunələr və obrazlar dinləyicinin tanıdığı bir dünya ilə əlaqələndirilir və bu da onların nitqi daha asan qavramalarına səbəb olur.

Bilvasitə sübutlar məntiqi və filosofik əsaslarla tezis doğruluğunu təsdiq etməyə kömək edir. Bu cür sübutlar, məsələn, müxtəlif hallarda istifadə edilən **apaqogik** və **ayırıncı** üsullarla daha da dərinləşdirilə bilər. Bu üsulların hər biri müəyyən növ sübutlar tələb edən vəziyyətlərə görə tətbiq olunur.

Apaqogik sübut, yunan dilindəki "apagog" (nəticə) sözündən götürülür və nəticələrdən çıxarılarq aparılan bir sübut növüdür. Bu üsulda tezis doğruluğunu sübut etmək üçün əks tezis (tezis tərsi) həqiqiliyinə əsaslanılır. İdeya belə işləyir:

1. İlk olaraq, tezisə zidd olan bir düşüncə (tezis tərsi) müvəqqəti olaraq doğru olaraq qəbul edilir.
2. Bu zaman həmin zidd düşüncədən çıxan nəticələr analiz edilir.
3. Əgər həmin nəticələr gerçək dünyaya uyğun gəlmirsə və ya ziddiyyət təşkil edərsə, bu, tezis tərsinin yalan olduğunu göstərir.

4. Nəticə olaraq, zidd düşüncənin yanlış olduğu sübut edilir və buna əsaslanaraq orijinal tezisın doğruluğu göstərilir.

Bu sübut növü, ziddiyyətdən çıxış edərək bir tezisın doğruluğunu təsdiqləməyə çalışır. Yəni, əgər qarşı tərəf tərəfindən irəli sürülən fikir, gerçək dünyada düzgün nəticələrə gətirib çıxarmırsa, bu, həmin fikrin yalan olduğuna və bununla da əks fikrin doğru olduğuna işarə edir.

Ayırıcı bilvasitə sübut, xüsusən alternativlər arasındakı fərqləri və seçimləri nəzərə alaraq bir tezisın doğruluğunu isbatlamağa çalışır. Bu üsulda, natiq bütün mümkün alternativləri tamamilə istisna edərək yalnız birini doğru olaraq qəbul edir. Əgər bütün alternativlər səhv və ya ziddiyyətli olduğu sübut edilərsə, bu zaman tək doğru seçim qalır.

Bu üsul, alternativlərin tam istisnası prinsipinə əsaslanır. Yəni, əgər bir tezisın doğru olduğunu sübut etmək istəyirsinizsə, bütün digər mümkün seçimlərin səhv və ya qeyri-kafi olduğunu göstərməlisiniz.

Hər iki sübut növü, ən çox müxtəlif mübahisələrdə, məhkəmə mübahisələrində, elmi işlərdə və praktiki həyatın müxtəlif sahələrində istifadə olunur. Apaqogik sübut, daha çox ziddiyyətlərdən çıxarılaraq bir nəzəriyyənin doğruluğunu göstərmək üçün istifadə edilir, ayırıcı sübut isə daha çox bütün alternativləri sübut edərək konkret bir həllə yönəlmək üçün tətbiq olunur.

Bu sübut növləri, dinləyiciləri və ya auditoriyanı inandırarkən həm məntiqi, həm də emosional təsirlə yanaşı, konkret nəticələrə gətirən praktik alətlərdir.

İnandırıcı nitqin qurulması zamanı istifadə edilən isbat metodları xüsusilə təsirli və sistemli şəkildə təqdim edilməlidir. Müxtəlif isbat üsullarının, məsələn, ayırıcı sübut, bilvasitə sübut, dəlillərin seçilməsi, və dəlillərin nizamı kimi prinsiplərin tətbiqi dinləyici üzərində daha güclü təsir yaradır.

Ayırıcı sübut, bir mövzunun alternativlərini istisna edərək yalnız bir doğru variantın qaldığını isbat etmək üçün istifadə olunur. Məsələn, əgər bir hadisənin dörd səbəbi – A, B, C və Ç – var və artıq A, B və C-nin mümkün olmadığını göstərsək, bu zaman hadisənin səbəbi Ç olacaqdır. Bu üsul, *alternativlərin təsdiqlənməsi* prinsipinə əsaslanır və çox güclü təsirli sübut formasıdır, çünki qarşı tərəf hər hansı bir alternativni təklif etməyə imkan tapmır.

Bilvasitə sübut fərziyyəyə əsaslanan bir üsuldur. Bu metodda, nətiq bir müddət ərzində müzakirə edilən tezis tərsini qəbul edir və bu tərsin ardıcıl nəticələrini çıxarır. Əgər həmin nəticələr səhvdirsə, onda orijinal tezis doğru olmalıdır. Bu metod müzakirə edilən məsələyə dair daha geniş təhlil tələb edir və onun mürəkkəbliyini artırır. Məhkəmələrdə və hüquqi proseslərdə də bilvasitə sübut istifadə olunur; burada faktlar müəyyən digər faktlarla dəstəklənərək, hadisənin doğru şəkildə baş verdiyini sübut etmək məqsədi güdülür.

İnandırıcı nitqin qurulmasında dəlillərin kəmiyyətindən daha çox, keyfiyyətinə diqqət yetirilməlidir. Burada əsas məqsəd, düzgün və inandırıcı dəlillər təqdim edərək, dinləyicinin məntiqi və emosional baxımdan təsirlənməsini təmin etməkdir. Nəticə olaraq, dəlillər nə qədər yaxşıdır, nə qədər təsir edicidir bu, nitqin

etibarlılığını müəyyən edir. Dəlil sayı ilə deyil, onun möhtəşəmliyi və həqiqiliyinin təsdiqlənməsi inandırıcılığa daha çox təsir edir. Dəlillər həmçinin möhkəm olmalı və təcrübədə təsdiqlənmiş olmalıdır ki, inandırıcılıq səviyyəsi yüksəlsin.

Dəlillərin ayrılması və birləşdirilməsi də inandırıcı nitqin mühüm xüsusiyyətlərindəndir. Əgər təqdim edilən dəlillər çox güclüdürsə, onları bir-birindən ayıraraq və təfərrüatlı şəkildə izah etmək lazımdır. Əksinə, zəif dəlillər birləşdirilərək təqdim edilməlidir. Bu halda, kvintilian prinsipi tətbiq olunur ki, zəif dəlillər bir-birini dəstəkləyərək inandırıcı olar.

Çağırışedici (fəaliyyətə səsləyən) nitq. Çağırışedici nitq, əsas məqsədi dinləyiciləri müəyyən bir hərəkətə və ya fəaliyyətə yönəltmək olan inandırıcı nitq növüdür. Bu cür nitqin məqsədi, auditoriyanı sadəcə müəyyən bir mövzu haqqında düşünməyə deyil, həmin mövzu ilə bağlı konkret bir hərəkət etməyə təşviq etməkdir. Çağırışedici nitq, həm **emosional**, həm də **məntiqi** təsirlərdən istifadə edir və dinləyicinin şəxsi münasibətini dəyişdirərək onu hərəkətə keçirməyə çalışır.

Çağırışedici nitqdə əsas məqsəd dinləyiciləri konkret bir hərəkətə çağırmaqdır. Nəticə, dinləyicilərə nə etməli olduqlarını, hansı addımları atmalarını və niyə bunu etməli olduqlarını dəqiq şəkildə izah etməlidir. Bu, auditoriyanın qarşısında dəqiq və ölçülə bilən hədəflər qoymaq deməkdir.

Çağırışedici nitqdə çox zaman auditoriyanın emosiyalarına və psixoloji vəziyyətinə təsir göstərmək üçün müxtəlif taktikalar istifadə olunur. İnsanların qorxularından, arzularından, sosial məsuliyyətlərindən və

mənəvi dəyərlərindən istifadə edərək onları hərəkətə keçirmək məqsəd qoyulur. Empatiya, vətənpərvərlik, ədalət və insani dəyərlər kimi motivlər burada mühüm rol oynayır.

Çağırışedici nitq sadə və anlaşılan olmalıdır. Dinləyicilər çağırışa reaksiya verə bilmək üçün nəyin baş verdiyini və necə hərəkət etməli olduqlarını aydın şəkildə başa düşməlidirlər. Bu səbəbdən, mürəkkəb cümlələrdən və texniki terminlərdən çəkinmək, mesajı qısa və anlaşılar saxlamaq vacibdir.

Çağırışedici nitq çox vaxt qısa və vurğulu olur. Dinləyicilərin diqqətini cəlb etmək və onlara aydın şəkildə mesaj vermək üçün natiq, məntiqi və emosional aspektləri balanslaşdıraraq mesajını qısa şəkildə təqdim etməlidir. “Nə etməliyik?”, “Niyə bunu etməliyik?” və “Necə etməliyik?” kimi suallara cavab vermək vacibdir.

Çağırışedici nitq, dinləyicinin özünü hərəkətə keçməyə və müsbət dəyişiklik yaratmağa təşviq etməlidir. Bu cür nitqdə müsbət nəticələrə diqqət çəkilir və dinləyicinin konkret şəkildə necə dəyişə biləcəyi göstərilir. Natiq, dinləyicinin gücünü, potensialını hiss etməsini təmin etməli, hərəkət etmələri üçün onlara ilham verməlidir.

Natiq, dinləyiciləri hansı məsələnin həllini tapmaq üçün fəaliyyət göstərməyə çağırır. Problemin təsvir olunması, dinləyicilərin problemlə bağlı marağını artırır və onlarda dəyişiklik etmə arzusu yaradır. Problemin ciddiliyini göstərmək, onlara mövcud vəziyyətin nə qədər ciddi olduğunu anlatmaq, çağırışın qəbul edilməsini asanlaşdırır.

Dinləyicilərə yalnız problemin nə olduğunu deyil, eyni zamanda bu problemi necə həll etməli olduqları

göstərilməlidir. Natiq, hərəkətə keçmələri üçün konkret addımları və seçimləri təqdim etməlidir. Bu, hər hansı bir dəyişiklik, layihə, sosial təşəbbüs və ya təkmilləşdirmə üçün ola bilər.

Dinləyicilərə hansı səbəblə bu hərəkəti etmələrinin vacib olduğunu izah etmək vacibdir. Hədəfə çatmaq üçün tələb olunan addımlar, onların fərdi, ictimai və ya mənəvi baxımdan nə qədər əhəmiyyətli olduğunu göstərmək də mühüm rol oynayır. Çağırış edici nitqin məqsədi, dinləyiciləri yalnız məntiq ilə deyil, həm də hisslərlə təsir altına salmaqdır. Natiq, nitqini hərəkətə çağırışla yekunlaşdırmalıdır. Bu çağırış çox güclü və inandırıcı olmalıdır ki, dinləyici nə etməli olduğunu tam olaraq başa düşsün və dərhal hərəkətə keçsin.

Siyasi liderlər seçkilərdə və ya müəyyən bir sosial hərəkətdə insanları hərəkətə keçirmək üçün bu cür nitqlərdən istifadə edirlər. Məsələn, bir seçki kampaniyasının sonunda, liderlər öz tərəfdarlarını səsləyir və onları seçkiyə qatılmağa çağırırlar.

Cəmiyyətin müəyyən bir məsələyə qarşı hərəkət etməsi üçün çağırış edildikdə (ekoloji qoruma, sağlamlıq məsələləri, hüquq və bərabərlik məsələləri və s.), natiq dinləyiciləri konkret addımlar atmağa dəvət edir. Motivasiya mütəxəssisləri, şəxsi inkişaf və uğur əldə etmək üçün insanları hərəkətə keçirməyə çağırırlar.

Mitingdə çıxış edən natiqin diqqət etməli olduğu əsas məqamlar:

1. Nitqin lakonik olması. Nitqin lakonikliyi, onun qısa və konkret olmasını tələb edir. Bu, natiqin dinləyicilərin diqqətini itirməməsi və vacib məlumatları aydın şəkildə təqdim etməsi deməkdir. Nitq nə qədər qısa olsa da, əsas

ideyanı çatdırmalıdır. Üzücü təkrarlamalardan və uzun, mürəkkəb cümlələrdən qaçmaq lazımdır. Bu, həm də auditoriyanın diqqətini dağılmasının qarşısını alır. Natiq zamanın qiymətini dərk etməli və fikirlərini öz məqsədinə uyğun olaraq düzgün şəkildə formalaşdırmalıdır.

2. Yalnız bir tezis olması. Mitingdə əsas məqsəd bir ideya üzərində dayandırmaqdır. Natiq bir neçə müxtəlif fikri müzakirə etmək yerinə yalnız bir əsas tezisə fokuslanmalıdır. Bu, nitqin aydın və məqsədyönlü olmasını təmin edir. Yalnız bir əsas fikir üzərində dayanmaq, dinləyicilərə vacib olan mövzunu mənimsəməkdə kömək edir və qarışıqlığın qarşısını alır. Natiq bu əsas ideyanı dəstəkləyən faktlar və arqumentlərlə möhkəmləndirməli, lakin bir neçə mövzuya toxunmaqdan çəkinməlidir.

3. Artıq məlum olan dəlilləri təkrar etməmək. Nitqdə istifadə edilən dəlillərin təkrarı dinləyiciləri yorduğu kimi, mesajın təkrarlanması da təkrarlanan informasiyanı mənasız edir. Buna görə də natiq artıq qəbul edilmiş, müzakirə edilmiş və geniş yayılmış faktları təkrarlamamalıdır. Mitingdə yeni, diqqət çəkən məlumatlar təqdim etmək lazımdır ki, dinləyicilər üçün məlumat faydalı və əhəmiyyətli olsun. Yenilikləri paylaşmaq, iştirakçıların daha çox diqqətini cəlb edir və nitq daha təsirli olur.

4. Tənqiddə yanaşma. Mitingdə başqa natiqlərin və ya ideyaların tənqidi ola bilər, amma bu zaman şəxsiyyətə hücum etməkdən qaçılmalıdır. Kritik yanaşma yalnız ideyaların üzərində olmalıdır. Başqa sözlə, bir ideya tənqid edilə bilər, lakin natiq həmin ideyanı irəli sürən şəxsin şəxsiyyətinə və ya şəxsi həyatına müdaxilə

etməməlidir. Bu cür yanaşma auditoriyada qarşıdurmaya səbəb ola bilər və etika qaydalarına ziddir. İdeya tənqidi konstruktiv və obyektiv olmalıdır.

5. Aydınlıq və emosionallıq: Nitq aydın və anlaşılıqlı olmalıdır. Dinləyicilər hansı mövzuda danışıldığını dərhal başa düşməlidir. Bunun üçün nitqdə sadə, lakin təsirli dil istifadə edilməli, uzun və mürəkkəb cümlələrdən çəkinilməlidir. Natiqin istifadə etdiyi sözlər dinləyicilərin anlayışına uyğun olmalı və heç bir şübhəyə yol verməməlidir. Eyni zamanda, nitqin emosional tərzı də çox önəmlıdır. Mitinqin məqsədi insanları bir məqsəd üçün birləşdirmək və hərəkətə keçirməyə çağırmaqdır, buna görə də nitq emosional olmalı, dinləyicilərin hisslərinə toxunmalıdır. Natiq dinləyiciləri ruhlandırmalı, onlara təsir etməlidir. Bu emosionallıq, səslənən fikirləri daha çox təsirli edər və insanların qərarlarını dəyişdirməyə imkan yaradar.

6. Vərəqdən oxumamaq: Mitinqin ən mühüm məqamlarından biri də natiqin vərəqdən oxumamaqdır. Vərəqdən oxumaq natiqin nitqini monoton və təbii olmayan edir. Bu, həm də dinləyicilərlə əlaqənin zəif olmasına səbəb olur. Natiq nitqini təbii və özündən, qarşısındakı auditoriyaya uyğun şəkildə ifadə etməlidir. Gözlərlə auditoriya ilə əlaqə qurmaq, onlara müraciət etmək, nitqə daha canlılıq qatır və dinləyicilərin iştirakını artırır.

Mitinqin əsas məqsədi, mövcud hadisələrə, məsələlərə və ya ümumi bir hədəfə diqqət çəkmək, insanları hərəkətə keçirməkdir. Mitinqin mövzusu daxili, xarici siyasi məsələlər, beynəlxalq hadisələr və ya xüsusi bir fakt ola

bilər. Lakin əhəmiyyətli olan, bu mövzunun insanların diqqətini cəkəcək şəkildə təqdim edilməsidir.

Mitinqdə natiqin məqsədi insanları müəyyən bir hərəkətə səfərbər etməkdir. Bu, həm siyasi, həm də sosial məqsədlər üçün ola bilər. Məsələn, seçkilərə hazırlıq, müxtəlif məsələlərə qarşı ictimai etiraz və ya dəstək göstərmək, insanları müəyyən bir məqsəd uğrunda birləşdirmək.

Mitinqin sonunda edilən çağırış, insanların müəyyən bir fəaliyyətə keçməsinə təmin etmək üçün mühüm rol oynayır. Bu, həm təbliğat, həm də hərəkətə keçmək üçün bir vasitədir. Çağırış, natiqin məqsədinə uyğun olaraq, dinləyiciləri istənilən fəaliyyətə çağırmalıdır – bu, seçkilərə dəstək vermək, sosial məsələlərə etiraz etmək və ya konkret bir fəaliyyətə qoşulmaq ola bilər.

Mitinqdə söylənen sözlər yalnız ideyaları çatdırmaqla kifayətlənmir, eyni zamanda onları reallaşdırmaq üçün insanların fəaliyyətinə təsir edir.

Müasir dövrdə çağırışların müxtəlif formaları gündəlik həyatımıza daxil olub və çox fərqli məqsədlərə xidmət edir. Bu çağırışlar geniş bir spektrdə ola bilər: kommersiya məqsədli, sosial məqsədli, humanitar və ya fərqli ictimai məqsədlər üçün. Hər birinin özünəməxsus xüsusiyyətləri və strategiyaları mövcuddur.

Kommersiya çağırışları, əsasən, insanları müəyyən bir məhsul və ya xidmət almağa təşviq etmək məqsədini güdür. Bu çağırışlar marketinq və reklam sahəsində geniş istifadə olunur və müəyyən bir iqtisadi fayda təmin etmək üçün hazırlanır.

Bir çox kommersiya çağırışında birbaşa "alın", "satin" və ya "əldə edin" kimi birbaşa ifadələrdən istifadə

edilmir. Bunun yerinə dolayısı ilə taktikalar tətbiq olunur. Məsələn, məhsulun yüksək keyfiyyətini vurğulamaq, müştərilərin məmnuniyyətini qeyd etmək və ya digər insanların fikirlərini, müsbət rəylərini təqdim etmək üstünlük təşkil edir. Kommersiya çağırışlarında tez-tez reklamlar və nüfuzlu şəxslərin fikirləri istifadə olunur. Məsələn, cəmiyyətin tanıdığı bir şəxs və ya məşhur bir sima məhsulu tərifləyərək onu almalı olduqlarını vurğulaya bilər. Bu, məhsula olan etibar artırır və alıcıları cəlb edir. "Endirim", "kampaniya", "sərfəli alış-veriş" kimi ifadələr çox istifadə olunur. Bu təkliflər insanları daha yaxşı şərtlərlə alış-veriş etməyə təşviq edir və onları müəyyən məhsul və ya xidmətə yönəldir. Məhsulun özəlliklərini nümayiş etdirən reklamlar, bəzən hətta müəyyən sosial və emosional təsir yaradan reklamlar istifadə edilir. Bu reklamlar müştərilərdə ehtiyac yaradır və onları alış-verişə cəlb edir.

Sosial çağırışlar isə ümumiyyətlə cəmiyyətin inkişafını və sosial rifahını artırmağa yönəlikdir. Bu çağırışlar müxtəlif sosial problemlərin həllinə xidmət edir və ictimaiyyətin müəyyən məsələlərə diqqətini cəlb etməyə çalışır.

Sosial çağırışlar, ümumiyyətlə, cəmiyyətin və ya onun müəyyən bir qrupunun həyatının yaxşılaşdırılması məqsədi güdür. Bu, məsələn, ətraf mühitin qorunması, təhsil sisteminin təkmilləşdirilməsi, sosial ədalətin təmin edilməsi, və s. ilə bağlı çağırışlar ola bilər. Sosial çağırışlar, həmçinin insanları ictimai fəaliyyətlərə, könüllülük işlərinə və sosial layihələrə dəvət edə bilər. Məsələn, "şəhərin abadlaşdırılması", "yaşlılara və

uşaqlara yardım edək", "ağac əkək" kimi çağırışlar ictimai təşəbbüsləri dəstəkləyir.

Bəzi sosial çağırışlar insanlar arasında müəyyən xəstəliklər və ya çətin vəziyyətlər yaşayanlara yardım etmək üçün edilir. Məsələn, bir şəxsin ciddi xəstəliklə mübarizəsini dəstəkləmək və ya maddi çətinlik yaşayan insanlara yardım toplamaq məqsədilə çağırışlar edilir. Sosial çağırışlar, həmçinin cəmiyyətdəki ədalətsizlikləri və bərabərsizlikləri aradan qaldırmaq məqsədini güdür. İnsan haqları, bərabərlik və sosial ədalət mövzusunda edilən çağırışlar insanları müəyyən mövzularda daha fəal olmağa çağırır.

Kommersiya və sosial çağırışlar hər biri öz növbəsində vacibdir, lakin hər biri fərqli məqsəd güdür və fərqli yanaşmalar tələb edir. Həm kommersiya, həm də sosial çağırışlar müasir dövrdə insanları müəyyən bir fəaliyyətə yönəltmək üçün mühüm vasitələrdir. Hər iki çağırış növü də cəmiyyətə təsir edərək insanların həyatını dəyişdirmək və ya müəyyən sahələrdə inkişaf etmək məqsədini güdür.

Sosial çağırışlar, şəxsi təkmilləşmə və cəmiyyətin inkişafı üçün bir vasitə olaraq, insanların hisslərinə, mənəvi dəyərlərinə və sosial məsuliyyətlərinə müraciət edir. Bu cür nitqlərin məqsədi dinləyiciləri həmrəyliyə, mərhəmətə və dəyişiklik üçün hərəkətə keçirməyə təşviq etməkdir. Belə nitqlər, insanlar arasında daha güclü bir əlaqə qurmağa və onları müəyyən bir məqsəd üçün birləşdirməyə yönəlir.

Sosial çağırışlar insanların emosional vəziyyətinə toxunur və onları hisslərə, vicdana müraciət etməyə təşviq edir. Bu çağırışlar çox vaxt insanların empatiya göstərməsinə, başqalarına yardım etməyə və ya

cəmiyyətin rifahı üçün fəaliyyət göstərməyə yönəlib. Məsələn, bir şəxsə yardım edilməsi və ya xeyriyyə işlərinə qatılmaq çağırışı emosional təsir yaratmaq üçün güclü bir vasitədir.

Sosial çağırışlarda müraciətin səbəbi təmkinlə, lakin təsirli şəkildə təqdim edilməlidir. Burada vurğulanan əsas məqam odur ki, dinləyici ya da iştirakçı heç bir halda laqeyd qala bilməz. Bu çağırışlar, insanların öz məsuliyyətlərini hiss etmələrinə və konkret bir addım atmağa hazır olmalarına kömək edir.

Bu növ çağırışlar daha çox şəxsi inkişaf və özünü təkmilləşdirmə mövzularına aiddir. Məsələn, sağlam həyat tərzinin mənimsənilməsi, siqareti tərgitmək, narkotiklərdən imtina etmək və ya digər mənəvi və fiziki inkişafı təşviq edən çağırışlar şəxsiyyətin öz daxili aləminə müraciət edir. Belə çağırışlar insanların öz həyatlarına daha ciddi yanaşmalarını, vərdişlərini dəyişdirmələrini və yeni vərdişlər qazanmalarını hədəfləyir.

Burada çağırış insanların sağlamlıqlarını qorumağa, fiziki və ruhi vəziyyətlərini yaxşılaşdırmağa istiqamətlənir. İnsanları şəxsi inkişaflarına, özlərinə daha yaxşı baxmağa və həyatlarını təkmilləşdirməyə səsləyən çağırışlardır. Bu çağırışlar insanların öz daxili güclərini kəşf etmələrinə, daha müsbət dəyişikliklər etmələrinə kömək edir.

Siyasi çağırışlar daha çox cəmiyyətin və dövlətin siyasi, iqtisadi və sosial problemlərinin həllinə yönəldilmiş çağırışlardır. Bu çağırışlar seçkilər, referendumlar, mitinqlər, etiraz aksiyaları və ya sosial problemlərin gündəmə gətirilməsi zamanı fəallaşır. Siyasi

çağırışlarda müraciətin səbəbi və məqsədi əsaslandırılmalıdır. Bu, dinləyicinin və ya iştirakçının çağırışı daha yaxşı anlamağına və ona inanmağa başlamasına kömək edir. Siyasi çağırışlar, geniş əhali kütlələri üçün sadə, aydın və yığcam formada təqdim edilməlidir. İstifadə olunan dil həm aydın olmalı, həm də çox mürəkkəb və ya texniki olmamalıdır ki, hər kəs rahatlıqla başa düşə bilsin. Siyasi çağırışlar, hərəkətə çağırış olmalıdır. İnsanları müəyyən bir mövzu üzərində düşünməyə, ictimai və siyasi məsələlərə cəlb etməyə çalışır.

Şüar, siyasi və sosial çağırışlarda çox mühüm rol oynayır. Şüar bir ideyanı və ya məqsədi qısa, yığcam və cəlbedici şəkildə ifadə edən çağırışdır. Şüarların özəlliyi ondan ibarətdir ki, onlar dinləyicinin yaddaşında tez qalar və tez bir şəkildə qəbul edilir.

Şüarların yüksək tribunadan səslənməsi, geniş kütləyə təsir etməyə imkan verir. Lakin şüar yalnız emosional təsir yaratmamalıdır, onun arxasında ciddi və əsaslandırılmış bir ideya durmalıdır. Şüarlar sadə və unikal olduğu üçün bəzən təhsil səviyyəsi daha aşağı olan dinləyicilər üçün daha təsirli ola bilər. Bu zaman nətiq məntiqdən daha çox, hisslərdən istifadə edir.

Sosial çağırışlar, şəxsi və ictimai dəyişiklikləri təşviq edən, insanları müəyyən bir hədəf üçün hərəkət etməyə çağıran güclü vasitədir. Bu çağırışlar, insanlara öz daxili güclərini aşkar etməyə, həmrəyliyə və empatiya göstərməyə, eləcə də sosial məsuliyyətlərini yerinə yetirməyə kömək edir. Eyni zamanda, siyasi çağırışlar, müəyyən sosial və siyasi məsələlərə dair dəyişikliklər yaratmağa yönəlik fəaliyyətə təsir göstərir. Şüarlar isə,

sadə və emosional yanaşmalarla kütləni hərəkətə gətirə bilən güclü vasitədir.

Fəaliyyətə səsləyən (çağırışedici) nitqin yaradılması zamanı nəzərə alınmalı olan prinsiplər çox vacibdir, çünki bu prinsiplər natiqin məqsədinə çatmasını və dinləyiciləri hərəkətə keçirməsini təmin edir. Bu prinsiplər auditoriyanın reaksiyasını stimullaşdırmağa və çağırışın effektivliyini artırmağa yönəlib. Aşağıda qeyd edilən prinsiplər hər bir çağırışedici nitqin uğurlu olmasını təmin edəcək:

1. Arzu olunan hərəkətin kompleks motivasiyası prinsipi: Bu prinsipə əsasən, natiq fəaliyyətə çağırarkən auditoriyanın müxtəlif ehtiyaclarını nəzərə almalıdır. Fəaliyyətin motivasiyası yalnız fərdi və konkret olmalı deyil, həm də dinləyicilərin sosial, iqtisadi və psixoloji tələbatlarına müraciət etməlidir. Natiq müxtəlif motivləri birləşdirərək fəaliyyətə çağırışı gücləndirir. Məsələn, bir çağırış sosial məsuliyyət, şəxsi maraq və borc hissini birləşdirə bilər.

- *Kompleks motivasiya.* Fəaliyyətə səsləyən nitqdə auditoriyanın müxtəlif ehtiyaclarına müraciət edilməlidir: fiziki, iqtisadi, sosial və digər ehtiyaclar. Motivlərin daha tez-tez uyğunlaşması bir tərəfdən məsuliyyət hissini, digər tərəfdən şəxsi mənafe və maraqları birləşdirir.

- *Motivlərin uyğunlaşması.* Məsələn, bir çağırış həm borc hissini, həm də şəxsi mükafatları, qazanc əldə etməyi nəzərdə tuta bilər. Natiq bu motivləri birləşdirərək auditoriyanın hərəkətə keçməsinə təmin etməlidir.

2. Müsbət çağırışların mənfi çağırışlara nisbətən üstünlük təşkil etməsi: Fəaliyyətə səsləyən nitqlərdə müsbət motivasiya mənfi motivasiyadan üstün olmalıdır.

İnsanları hərəkətə keçirməyə çalışan natiq, auditoriyanın vaxt və resurslarını sərf etməyə razı olmalarını təmin etmək üçün müsbət hisslər yaratmalıdır. Mənfi çağırışlar (məsələn, məcburiyyət hissi, qorxu) motivasiyanı zəiflədə bilər və insanların iradəsini qıra bilər.

- *Müsbət hisslər yaratmaq.* Natiq çağırışın mənfi tərəflərini daha az vurğulamalı, əksinə, fəaliyyətin müsbət nəticələrini, fərdlərə və cəmiyyətə faydasını vurğulamalıdır. Məsələn, "İndi bir addım atmaqla gələcəkdə böyük dəyişikliklərə səbəb ola bilərik!" kimi ifadələr daha motivasiyaedici və inandırıcıdır.

- *Fəaliyyətin xeyri.* Natiq borc hissində əsaslanan çağırışlar etməməli, daha çox qürur və özünə inamı artıran çağırışlarla auditoriyanı cəlb etməlidir. Bu, insanların fəaliyyətə keçməsinə asanlaşdırar.

3. *Gözlənilən fəaliyyət reaksiyasının maksimum konkretləşdirilməsi prinsipi.* Dinləyiciləri müəyyən bir fəaliyyətə yönəldən natiq konkret və aydın nümunələrdən istifadə etməlidir. Çağırışda məqsədə çatmaq üçün dinləyicilərə nə etməli olduqları, hansı konkret addımları atmalı olduqları barədə aydın və dəqiq məlumat verilməlidir. Bəzi hallarda, çağırış yalnız yekunda verilən bir neçə ifadə ilə kifayətlənə bilər, əgər əvvəlki hissələrdə yaxşı əsaslandırılmış motivasiya varsa.

- *Konkret nümunələr.* Fəaliyyətə yönələn çağırışda konkret hərəkətlər göstərilməli və bu hərəkətlərin necə həyata keçirilməsi barədə ətraflı izah verilməlidir.

- *Sadə və təsirli şüarlar.* Natiq şüarları və çağırışları seçərkən, onlar çox sayda izah və faktla qarışmamalıdır. Bu zaman sadə, lakin təsirli ifadələr auditoriyanı daha asan cəlb edəcəkdir.

- *Çağırışın sadəliyi.* Çağırış edilən fəaliyyətlər asan və sadə olmalı, auditoriyanın qarşı çıxma bilməyəcəyi qədər bəsit göstərilməlidir.

4. *Usandırıcı olmayan göstərişvermə prinsipi:* Fəaliyyətə çağırış zamanı göstəriş vermək çox həddindən artıq olmamalıdır. Xüsusilə qeyri-ordu tipli auditoriyalarda sərt əmr və göstərişlər, tənqidlər dinləyiciləri birbaşa müqavimətə sövq edə bilər. Bu səbəbdən natiq, sərt ifadələrdən və kəskin tələblərdən qaçmalıdır. Dinləyicilərlə dialoqda, onları əmr etməkdənsə, onları məsləhətlərlə təhrik etmək daha faydalıdır.

- *İstiqamət vermək, amma sərt əmr etməmək.* Natiq auditoriyaya göstəriş verməkdən çox, onları doğru yola yönəltməyə çalışmalıdır. Hərəkətə keçirmə natiqin məqsədi olmalıdır, lakin sərt əmr və tələblərdən qaçınmalıdır.

- *Empatiya ilə yanaşmaq.* Dinləyicilərin qərarlarına hörmət etmək və onları sərt ifadələrdən qorumaq vacibdir. Natiq, auditoriyanın düşüncələrinə uyğun olaraq incə və hörmətli ifadələrdən istifadə etməli, eyni zamanda onları inandırmalıdır.

Fəaliyyətə səsləyən nitqin yaradılmasında əsas məqsəd dinləyiciləri hərəkətə keçirməkdir. Bunun üçün natiq, müxtəlif motivasiyalardan istifadə etməli, müsbət çağırışlarla auditoriyanı təsir altına almalı, konkret və aydın bir şəkildə nə etmələri lazım olduğunu göstərməli və göstərilən göstərişləri təhrik edici, amma yumuşaq bir şəkildə təqdim etməlidir. Bu prinsiplər insanları müsbət bir şəkildə hərəkətə gətirməyə, onların qərarlarını doğru yönəltməyə kömək edəcək.

Ruhlandırıcı nitq — insanların hislərinə təsir edərək, onları müəyyən bir fəaliyyətə, hərəkətə və ya ideyaya səsləyən, motivasiya verən və təsir edən bir nitq növüdür. Ruhlandırıcı nitq həm də insanlarda təkan yaradan, onları gələcəyə inandıran, həyatda müsbət dəyişikliklər etməyə təşviq edən bir vasitədir. Belə bir nitq auditoriyanı həyəcanlandırmaq, gücləndirmək və hərəkətə keçirmək məqsədi güdür. Ruhlandırıcı nitqdə əsasən emosiyalar, enerjili ifadələr və güclü çağırışlar ön planda olur.

Ruhlandırıcı nitq çox vaxt duyğusal bir dildə yazılır və ya söylənir. Natiq auditoriyanın hisslərinə müraciət edir və onları inandıрмаğa çalışır. Bu tip nitq, qürur, sevgi, həvəs, cəsarət, optimizm, inam kimi pozitiv emosiyalarla dolu olur.

Ruhlandırıcı nitqin əsas məqsədi dinləyiciləri hərəkətə keçirmək, onları müəyyən bir məqsəd uğrunda çalışmağa həvəsləndirməkdir. Bu məqsədə çatmaq üçün natiq şəxsi təcrübələrdən, uğurlu nümunələrdən və ya müsbət nəticələrdən bəhs edə bilər. Nitqin məqsədi, dinləyicilərdə güclü motivasiya yaratmaqdır. Ruhlandırıcı nitqin sonunda hər bir dinləyici nəyin vacib olduğunu, nə etməli olduğunu və hansı məqsədə çatmaq üçün addımlar atmalı olduğunu anlamalıdır. Nitqin əsas çağırışı konkret olmalı və dinləyiciləri irəliləməyə təşviq etməlidir. Ruhlandırıcı nitqlər, insanların üzləşdikləri çətinliklərə baxmayaraq, müsbət düşünməyə və hər şeyin mümkün olduğuna inanmağa çağırır. Belə bir nitq, hətta neqativ vəziyyətlərdə belə ümidverici mesajlar verir və insanlara onların gücünü xatırladır. Ruhlandırıcı nitqdə natiq özünü dinləyicilərlə əlaqələndirir və onların həyatını, hisslərini, arzularını başa düşdüyünü göstərir.

Bu, dinləyicilərin özlərini daha yaxın hiss etmələrini və daha inandırıcı bir çağırışa reaksiya vermələrini təmin edir.

Ruhlandırıcı nitq, insanlar üzərində böyük təsir yaratma qabiliyyətinə malikdir. O, insanları müsbət düşünməyə, özlərinə inamı artırmağa və hərəkətə keçməyə təşviq edir. Bu tip nitqlər həmçinin sosial, siyasi və iqtisadi dəyişiklikləri təşviq etmək, insanları kollektiv məqsəd uğrunda birləşdirmək üçün istifadə edilir.

Ruhlandırıcı nitqin yaradılmasının aparıcı prinsipləri:

1. Təmkinli coşqunluq prinsipi. Ruhlandırıcı nitq insanların emosiyalarına təsir göstərmək məqsədini güdür, lakin bu təsirin təmkinli və səmimi olması vacibdir. Əgər natiq həddindən artıq emosional, sentimentallıqla danışarsa, bu nitqin qeyri-səmimi və manipulyativ olmasına səbəb ola bilər. Natiq, dinləyicilərin hisslərini nəzərə alaraq, müsbət emosiyalar yaratmağa çalışmalıdır, amma bunu çox dərindən və aşırı dərəcədə etməməlidir. Emosional ifadələr, yalnız etibarlı faktlarla dəstəklənməli və həddindən artıq dramatik olmamalıdır. Dinləyicilər, təbii və əslində inandığı bir hissi qəbul edərlər, buna görə də natiqin emosiyaları doğru formada və təmkinlə ifadə etməsi lazımdır. Məsələn, natiq dinləyicilərə böyük bir dəyişiklik üçün çağırış edərkən onları müsbət perspektivlərə yönəltməli, amma bu perspektivləri real və təmkinli şəkildə təqdim etməlidir ki, insanlar onu realist olaraq qəbul etsinlər. Yəni, yalnız emosiyalardan yox, müsbət nəticələrin də mümkünlüyünü hiss etdirmək lazımdır.

2. *Nitqin qəlib formalarının qarşısının alınması prinsipi*: Ruhlandırıcı nitqlərdə istifadə olunan sözlər və ifadələr hər zaman orijinal, yeni və təfresh olmalıdır. Dinləyicilər artıq şablonlaşmış və tanınan ifadələrdən yorulmuşdur və bunlar səmimiyyətin azaldığı, təkrarlanan və cəlbədicə olmayan bir forma alır. Nitq bəzəkverici ünsürlərə (epitetlər, metaforalar və s.) malik olarsa da, bu elementlər çox diqqətlə seçilməlidir və şablonlardan qaçılmalıdır. Hər bir ifadə və seçilən sözlər dinləyiciləri cəlb edəcək şəkildə təsirli olmalıdır. Nitqin məqsədi yalnız mövcud mövzuya yaxınlaşmaq deyil, həm də o mövzuda yeni bir yanaşma, bir fikri və ya ideyanı təqdim etməkdir. Məsələn, bir natiq "Biz hamımız eyni məqsəd uğrunda mübarizə aparırıq!" kimi şablon bir ifadə yerinə, "Hər birimiz fərqli yollarla bu məqsədə doğru gedirik, amma bütün bu fərqliliklərə baxmayaraq, biz birlikdə güclü oluruq" kimi yeni bir yanaşma təqdim edə bilər. Bu, daha çox emosional əlaqə yaradır və dinləyiciləri düşündürür.

3. *Mədhiyyəçilik prinsipi*. Ruhlandırıcı nitqdə əksər hallarda tərəfedici və müsbət məzmunlu sözlərdən istifadə olunur. Nitq dinləyicilərə tərif, təşəkkür, və ya müsbət dəyərləndirmə təqdim edir. Lakin burada diqqət yetirilməli olan əsas məqam, tərifin həddindən artıq və qeyri-realist olmamasıdır. Natiq, məqsədli şəkildə həm təriflərdən istifadə etməli, həm də nitqdə mənfi ünsürlərdən (tənqid, aqressiv ifadələr və s.) qaçmalıdır. Tərifin səmimi, müsbət və həqiqi olmasına diqqət yetirilməlidir ki, dinləyicilər bu nitqi inandırıcı qəbul etsinlər.

Ruhlandırıcı nitqlərdə, müsbət mesajların verilməsi vacib olsa da, tənqid və ya mənfi düşüncələrin tətbiqi, dinləyicilərin hisslərini pozmamalıdır. Buna görə də,

nitqin məqsədi insanların daxilindəki gücü və müsbət düşüncəyi oyatmaq, təriflərlə onları təşviq etməkdir.

Ruhlandırıcı nitqin yaradılmasının prinsipləri insanları motivasiya etməyə, onlara ilham verməyə və həyatlarında müsbət dəyişikliklər etməyə təşviq etməyə yönəlib. Nitq təmkinli, səmimi, təsirli və təfresh olmalı, eyni zamanda dinləyicilərin hisslərinə düzgün müraciət etməlidir. Nitqin istifadə etdiyi hər bir element — sözlər, ifadələr, metaforalar — dinləyiciləri inandırmaq və onlarda hərəkətə keçmək motivasiyası yaratmaq məqsədini güdür. Bu prinsiplər hər bir ruhlandırıcı çıxışın gücünü artırır və dinləyicilərin diqqətini və inamını qazanmağa kömək edir.

Salamlama nitqi, əsasən tədbirə əvvəlcədən təqdimat və ya tanıtma məqsədini daşıyan nitqlərdir. Bu nitqlər tədbirin mərkəzi hadisəsinə bir çərçivə yaratmaq məqsədilə istifadə edilir. Məsələn, bir müəssisənin açılışı, bir konfrans, seminar və ya digər tədbirlər zamanı salamlama nitqi söylənir. Bu cür nitqlər, tədbirin önəmli hissəsi olmasa da, əsas məruzəçinin çıxışını çərçivələyir və onun təqdimatını təmin edir.

Salamlama nitqi, əsas məruzəçini təqdim edərkən qısa və nüfuzlu bir məlumat verir. Bu təqdimatın çox uzadılmaması lazımdır, çünki uzun-uzadı təriflər dinləyiciləri narahat edə bilər. İnsanların yüksək dərəcəli keyfiyyətlərinin sadalanması, çox vaxt xoşagəlməz narahatlıq doğurur və auditoriyanın diqqətini yayındıra bilər. Belə ki, təqdimat qısa və sadə olmalıdır.

Salamlama nitqində məruzəçi haqqında çox mükəmməl və ya ifrat təriflərdən çəkinmək vacibdir. Məsələn, natiqi əsrin nəhəng xadimi kimi təqdim etmək,

həddindən artıq bir ifadə ola bilər və auditoriyanı çaşdırma bilər. Düzgün təqdimat, məruzəçinin və ya iştirakçıların diqqətini yönəldəcək əsas məlumatları sadə və obyektiv şəkildə təqdim etməyi tələb edir.

Salamlama nitqində ən böyük səhvlərdən biri, məruzəçinin çıxışının məzmununu əvvəlcədən açıqlamaqdır. Natiq yalnız məruzəçini təqdim etməli və onun haqqında qısa məlumat verməli, amma məruzənin özünü iki-üç cümlə ilə şərh etməməlidir. Çünki bu, məruzəçinin çıxışını əvvəlcədən açmaq və auditoriyanı hazırlamaq əvəzinə, çıxışın təsirini azalda bilər. Məruzəçi öz çıxışında dinləyicilərə mövzunu təqdim etməlidir.

Bəzi hallarda salamlama nitqi söyləyən natiqlər, özlərini çox bacarıqlı və məlumatlı göstərmək istəyərək, məruzəçinin mövzusuna çox girməyə çalışırlar. Bu, "rəqabət kompleksi" yaratmağa səbəb ola bilər, yəni salamlama nitqi söyləyən şəxs, məruzəçinin çıxışı ilə "yarışa" girərək, onun mövzusuna müdaxilə etməyə çalışması. Bu, məruzəçinin işini çətinləşdirir və onun çıxışını gözləyən auditoriyanın diqqətini yayındıra bilər. Həmçinin, belə davranış dinləyicilərdə narahatlıq yaradır, çünki onlar məruzəçinin sözlərinin tam və doğru formada təqdim edilməsini gözləyirlər.

Salamlama nitqinin əsas məqsədi, məruzəçini təqdim edərkən, həmçinin tədbirin mövzusunu və məqsədini auditoriyaya qısa şəkildə izah etməkdir. Lakin, məruzəçinin çıxışının məzmunu haqqında çox geniş açıqlamalar vermək, bu nitqin əsas məqsədinə ziddir və düzgün təqdimat sayılmaz.

Salamlama nitqinin ardıcılığı:

1. *İclası açmaq və iştirakçıları salamlamaq.* Salamlama nitqində tədbirin başlanğıcını elan edərkən iştirakçılara təşəkkür edilməsi vacibdir. Bu zaman "məne yüksək şərəf qismət olub" kimi standart ifadələrdən qaçınmaq tövsiyə olunur. Əgər tədbirdə məşhur ictimai və ya siyasi xadimlər iştirak edirsə, bu şəxsləri xüsusi olaraq salamlamaq və onların ad, soyad və vəzifələrini dəqiq şəkildə vermək lazımdır. Lakin, bu təqdimatlar şişirdilmiş təriflərdən qaçınaraq, sadə və nüfuzlu olmalıdır.

2. *Məruzəçini və ya məruzəçiləri təqdim etmək.* Salamlama nitqinin əsas məqsədi məruzəçiləri tanıtmaktır. Natiq, təqdimatın yığcam və aydın olmasına diqqət etməlidir. Məruzəçini təqdim edərkən, sadə və səmimi şəkildə təqdimat etmək tövsiyə edilir. Giriş nitqində yumoristik ifadələr və parlaq fikirlər yerinə düşər, amma bu, məruzəçinin mahiyyətinə zərər verməməlidir.

3. *Sözü məruzəçiyə vermək.* Salamlama nitqinin sonunda, natiq məruzəçini təqdim edərək, sözü ona verməlidir. Bu, tədbirin növbəti mərhələsini düzgün şəkildə keçirmək üçün vacibdir.

Salamlama nitqində tədbirin başlanğıcını elan edərkən iştirakçılara təşəkkür edilməsi vacibdir. Bu zaman "məne yüksək şərəf qismət olub" kimi standart ifadələrdən qaçınmaq tövsiyə olunur. Əgər tədbirdə məşhur ictimai və ya siyasi xadimlər iştirak edirsə, bu şəxsləri xüsusi olaraq salamlamaq və onların ad, soyad və vəzifələrini dəqiq şəkildə vermək lazımdır. Lakin, bu təqdimatlar şişirdilmiş təriflərdən qaçınaraq, sadə və nüfuzlu olmalıdır.

Bayram nitqləri, təntənəli və bayram əhval-ruhiyyəsi yaratmaq məqsədini daşıyan, dinləyiciləri sevindirmək və onları ruhlandırmaq üçün istifadə olunur. Bu cür nitqlər əksər hallarda yubiley və ya xüsusi bayramlarda söylənilir.

1. *Təntənəli və emosional nitq*. Təbrik nitqi təntənəli səbəblərə həsr olunmuş bir çıxışdır. O, bayram əhval-ruhiyyəsi yaratmağa, insanları sevinclə doldurmağa və ümumi ruh yüksəkliyi yaratmağa yönəlir. Bu nitqin hazırlanması zamanı insanın daxili hissləri və auditoriyanın ruhu nəzərə alınmalıdır. Təbrik nitqi, "poeziyanın nəfəsi"ni əks etdirməli və dinləyicilərə həyatın gözəlliklərini xatırlatmalıdır.

2. *Yubiley nitqi*. Yubiley nitqi, iki növə bölünür: birincisi, təşkilatın və ya müəssisənin ildönümünə həsr olunan yubiley nitqi, ikincisi isə bir şəxsin xüsusi xidmətlərinə görə ona həsr olunan yubiley nitqidir. Bu nitq bayram xarakteri daşıyır və həm işgüzar, həm də şəxsi əlaqələrə dair əlamətdar hadisələri qeyd etmək məqsədini güdür. Əməkdar şəxslərin şərəfinə söylənilən yubiley nitqi isə adətən dostluq və təbrik xarakteri daşıyır, burada zarafatlar, yumor və şəxsin xasiyyətinə aid nümunələr də yer alır.

Yubiley nitqinin hazırlanması üçün təklif olunan plan:

- *Salamlama*. Nitqin başlanğıcında iştirakçılara salam verilir.
- *Nitqin səbəbi*. Yubileyin və ya əlamətdar hadisənin səbəbini açıqlamaq.
- *Yubilyarın həyat yolunun mərhələləri*. Yubilyarın həyatında əlamətdar mərhələlərin xatırlanması.

- *Şəxsiyyətinin və müsbət keyfiyyətlərinin vurğulanması.* Yubilyarın keyfiyyətləri və nailiyyətləri haqqında danışmaq.
- *Müsbət nümunələrin göstərilməsi.* Yubilyarın həyatından konkret nümunələr vermək.
- *Gələcək üçün arzular.* Yubilyara və tədbir iştirakçılarna xoş arzularla bitirmək.

Məzarüstü (xatirə) nitqləri. Məzarüstü nitqlər, dünyadan köçmüş şəxslərə həsr olunan nitqlərdir. Bu nitqlər, adətən, kədərli və faciəli bir tonla, amma həm də qiymətləndirici xarakterdə olur.

Xatirə nitqinin xüsusiyyətləri:

Məzarüstü nitq, dünyadan köçmüş şəxsin həyatına və işlərinə dair xatırlamalarla doludur. Bu cür nitqlər, insanın uğurlarını, yaxşı əməllərini və onun cəmiyyətə qatqılarını önə çıxarır. Nitqdə çox zaman "Ölənin dalınca danışmazlar" anlayışı ilə yanaşı, o insanın həyatı, yaxşı əməlləri, adəti və xasiyyətləri vurğulanır. "Quran"-dan və ya başqa dini mətnlərdən sitatlar, şeir parçaları bu cür nitqin bir hissəsi ola bilər.

Sadə və ləyaqətli nitq. Məzarüstü nitq sadə və ləyaqətli olmalıdır. İnsanların yaxşı tərəfləri barədə sadə sözlərlə danışmaq, hər şeydən əvvəl onun şəxsiyyətini xatırlamaq vacibdir. Həddindən artıq təriflərdən qaçmaq lazımdır. Bu cür nitqlər təkcə dinləyicilərin kədərlerini bölüşmək üçün deyil, həm də həmin şəxsin irsini və mirasını yaşatmaq məqsədini güdür.

Dini natiqlik və moizə. Dini natiqlik, xüsusilə müsəlman icmasında, mühüm və təsirli bir nitq növüdür. Ən yaygın forması "moizə"-dir. Moizə dini mərasimlərdə söylənilən, əxlaqi və dini təlimlər verən bir çıxışdır.

Moizənin xüsusiyyətləri:

Moizə, "mütləq həqiqət"ə əsaslanır və həyatın mənası haqqında dinləyicilərə düşündürücü suallar verir. O, dini dəyərlər, əxlaq və etik qaydalar üzərində qurulur və dinləyiciləri inandırmağa deyil, onlara daxili sülh və rəhbərlik verməyə yönəlir. Moizə zamanı, "Allahın sözü" ön plana çəkilir, çünki bu sözlər təftiş edilə bilməz və dini qanunlara uyğun olaraq qəbul edilir.

Salamlama, təbrik, məzarüstü və dini nitqlər, hər biri öz xüsusiyyətləri və məqsədi ilə dinləyicilər üzərində müxtəlif təsirlər yaradır. Hər bir nitq növü, uyğun vəziyyətə və məqsədə uyğun olaraq düzgün formalaşdırılmalı, dinləyicinin diqqətini və hisslərini nəzərə almalıdır.

Əyləncəli nitq. Əyləncəli nitq, dinləyiciləri güldürmək, əyləndirmək və onlara sevinc aşılayan bir növ çıxışıdır. Bu cür nitqlər əsasən tədbirlərdə, bayramlarda, dostlar arasında və ya qeyri-rəsmi şəraitdə istifadə olunur. Əyləncəli nitq demək olar ki, hər zaman yumor və zarafatlarla zəngin olur və natiq dinləyicilərini gülməyə təşviq edir.

Əyləncəli nitqin əsas xüsusiyyəti zarafatlar və yumoristik ifadələrdən istifadə etməkdir. Bu, nitqə həzz qatır və auditoriyanın marağını cəlb edir. Yumor nitqin tonunu yüngülləşdirir və dinləyicilərin diqqətini cəlb edir.

Bəzi hallarda əyləncəli nitq, ironik və ya satirik elementlərdən də istifadə edir. Bu cür nitqlər cəmiyyətdəki və ya müəyyən hadisələrdəki gülünc tərəfləri ön plana çıxara bilər. Əyləncəli nitqlərdə tez-tez şəxsi hekayələr və təcrübələr də yer alır. Bu hekayələr

dinləyiciləri maraqlandırır və onlara daha yaxın olur. Şəxsi təcrübələr, natiqin özünü göstərməsinə və dinləyicilərlə yaxın əlaqə qurmasına kömək edir. Əyləncəli nitqlər çox vaxt sadə və anlaşıqlı dildə olur. Çətin sözlər və mürəkkəb fikirlərdən qaçılır, çünki əsas məqsəd dinləyiciləri güldürmək və onları əyləndirməkdir. Əyləncəli nitq daha ciddi və ağır mövzular üzərində yumorla işləyir, beləliklə dinləyicilərin mövzudan yayındırılmadan maraqlı qalmasını təmin edir.

Toyda, ad günlərində və digər bayramlarda nitq söyləyən şəxslər əyləncəli və gülməli ifadələrdən istifadə edərək tədbirin əhval-ruhiyyəsini yüngülləşdirə bilirlər. İşdə, konfranslarda və təqdimatlarda natiqlər zaman-zaman əyləncəli, qeyri-ciddi anekdotlar və zarafatlarla auditoriyanın diqqətini cəlb edirlər. Dostlar arasında və ya daha kiçik tədbirlərdə şəxsən nitq söyləyənlər tez-tez əyləncəli nitq vasitəsilə əyləncəli atmosfer yaradırlar.

Şəxsi nitq daha çox şəxsi münasibətlərə və təcrübələrə, bir insanın həyatına dair danışığa əsaslanır. Bu tip nitqlər əksər hallarda daha intim, yaxın və daha dərin hisslərdən yaranır. Şəxsi nitqin məqsədi dinləyicilərə natiqin öz həyatından, düşüncələrindən və hisslərindən daha yaxından məlumat verməkdir.

Şəxsi nitqlər çox vaxt natiqin öz həyatı ilə əlaqəli hekayələrdən ibarət olur. Bu hekayələr dinləyicilərə natiqin həyatını, düşüncə tərzini və hisslərini daha yaxşı başa düşməyə kömək edir. Şəxsi nitq səmimiyyət və açıq ürəklə yazılır və söylənilir. Natiq dinləyicilərlə şəxsi təcrübələrini paylaşır, bu da qarşılıqlı etimad yaratmağa kömək edir. Bu nitqlər çox vaxt öz həyatına dair dərinə düşünməyə və özünə dair qiymətləndirmələrə səbəb ola

bilər. Şəxsi nitqlər daha çox duyğusal çalarlarla zəngindir. Natiq bəzən hətta ağrı və kədərini də dinləyicilərlə paylaşa bilər. Bu növ nitq insanlar arasında daha yaxın və şəxsiyyətə yönəlik əlaqələr qurur. Şəxsi nitq bəzən ilhamverici ola bilər. Natiq öz həyat təcrübələrindən danışaraq dinləyicilərə müsbət mesajlar verə bilər. Bu növ nitqlər çox vaxt motivasiya və inam yaratmağa yönəlir.

Şəxsi nitq natiqin öz şəxsi həyatına dair dərin fikirlər və təcrübələrini bölüşmək istədiyi zamanlarda istifadə olunur. Bu, xüsusilə şəxsi inkişaf, motivasiya və ya qeyri-rəsmi tədbirlərdə yaygındır. Ailə və dostlar arasında şəxsi nitq çox vaxt həyat təcrübələrini paylaşmaq və daha intim münasibətlər qurmaq məqsədi daşıyır. Şəxsi nitqlər, həyatın yeni mərhələlərinə keçid (məsələn, toylarda, vəfat zamanı, məzuniyyət mərasimlərində) zamanı da yaygın olaraq istifadə olunur.

Əyləncəli nitqin əsas məqsədi dinləyiciləri əyləndirmək və güldürmək, şəxsi nitqin əsas məqsədi isə dinləyicilərə şəxsi təcrübələr və hisslər barədə məlumat verməkdir. Əyləncəli nitqin tonu yüngül, zarafatlı və gülməli olur. Şəxsi nitq isə daha dərin, emosional və şəxsidir. Əyləncəli nitq dinləyiciləri əyləndirir və onları güldürür, şəxsi nitq isə onlara ilham verir, onların düşüncələrini dəyişdirir və öz həyat təcrübələrindən istifadə etməyə təşviq edə bilər.

Əyləncəli və şəxsi nitqlər hər ikisi də fərqli məqsədlərlə yazılır və söylənilir, amma hər iki halda da əsas hədəf dinləyicilərə dərin bir təcrübə yaşatmaqdır. Əyləncəli nitq insanları gülməyə və əylənməyə təşviq

edərkən, şəxsi nitq onlara daha yaxından və şəxsiyyətli bir təcrübə təqdim edir.

Yumor, əsasən, sosial həyatda insanların davranışlarının və mövcud vəziyyətin gülünc tərəflərini, əsassız iddiaları və ya yanlışları gülüşlə təqdim edir. Yumoristik vəziyyətin yaradılması üçün çox vaxt insanlar arasında əslində ciddi olmayan və təhlükə yaratmayan səhvlər və ya qəribəliklər mövcuddur. Yumor bu yanlışları şən bir şəkildə təqdim edir, amma bunlar heç bir şəkildə cəmiyyətə və ya fərdlərə zərər vermir. Yumorun məqsədi insanların əhvalını yüksəltmək, gülüş yoluyla onları rahatlatmaq və gülüşlə birlikdə bir növ sosial bağ qurmaqdır.

Yumor əksər hallarda müsbət bir şəkildə təqdim edilir, insanları gülməyə təşviq edir. Yumor heç bir zaman başqalarına zərər verməz və əksər hallarda əyləncəli və yüngül xarakter daşıyır. Yumor insanların təbii olaraq gülməsinə səbəb olur, bu da onların sosial münasibətlərini yaxşılaşdırır və zehni rahatlamalarına səbəb olur.

Satira isə cəmiyyətdə və ya bir insanın həyatında ciddi olan, amma səhv və ziddiyyətli olan davranışları, fikirləri və ya hətta bütöv sosial qrupları təhqir edən və ələ salan bir üslubdur. Satira, insanların səhvlərini üzə çıxarmaq və onları güldürərək təhlil etmək deyil, daha çox cəmiyyətin yanlışları, tərbiyəsizlikləri və zərərli fikirləri tənqid edərək, bu problemləri cəmiyyətin diqqətinə çatdırmaq məqsədi güdür.

Satira bir çox hallarda insanlar və ya qrupların səhvlərini, ziddiyyətli davranışlarını ciddi şəkildə tənqid edir. Satira, adətən cəmiyyətin ziddiyyətlərini, mənfi

tərəflərini sərt bir şəkildə açığa çıxarır. Satira çox vaxt həqiqətləri şişirərək və ya dramatikləşdirərək daha sərt və diqqət çəkən şəkildə təqdim edilir.

İstehza, ya yumoristik, ya da satirik bir xarakter daşıyan komik bir stil olaraq hər iki növün arasında keçid funksiyasını yerinə yetirə bilər. İstehza çox zaman əşyanın və ya bir vəziyyətin əksinə olan bir fikri, yəni əslində mənfi və ya qərribə olanı pozitiv və ciddi bir tərzdə təqdim edir. İstehzanın məqsədi insanın və ya hadisənin gözlənilməz tərəflərini göstərmək və ya əks fikirləri qəlbdən ifadə etməkdir.

İstehzada əşyanın və ya vəziyyətin əslində olduğu mənadan fərqli bir ifadə istifadə olunur. İstehza çox vaxt güldürmək üçün deyil, əksinə, ciddi, dərin düşüncələrin gizlədildiyi bir üslubda olur. İstehzada ciddiyyət maskası altında gülüş yaratmaq məqsədini güdür, amma nəticədə bu, daha çox sosial tənqiddə xidmət edir.

Yumor və satira insan davranışları və ictimai məsələlər üzərində fərqli yanaşmalar təklif edir. Yumor, əyləncə və pozitiv əhval yaratmaq məqsədi daşıyarkən, satira daha çox sosial və şəxsi səhvləri üzə çıxarır və bu səhvləri ciddi şəkildə tənqid edir. İstehza isə bu iki üslubun arasında yerləşir, həm komik, həm də satirik elementlərə malik ola bilər. Hər bir üslub, özündə həm güldürmək, həm də düşündürmək məqsədi daşıyır.

Əyləncəli nitqin yaradılmasının aparıcı prinsipləri, bu növ nitqin məqsədinə xidmət edən, dinləyiciləri əyləndirmək və şən əhval-ruhiyyə yaratmaq üçün istifadə olunan əsas qaydalardır. Bu prinsiplər əyləncəli nitqin təsirli olmasını təmin edir və onu daha maraqlı edir.

Əyləncəli nitq dinləyiciləri şənləndirmək və yaxşı əhval-ruhiyyə yaratmaq məqsədini güdür. Bu, öz növbəsində, yumoristik çalarların üstünlük təşkil etməsi ilə mümkündür. Şən qayğısızlıq, rahat psixoloji atmosfer və əyləncəli gülüş əsas elementlərdir.

Əyləncəli nitqin müxtəlif komik üsullardan istifadə etməsi onun dinamik və rəngarəng olmasına səbəb olur. Tez-tez dəyişən komik üsullar, dinləyicilərin diqqətini cəlb edir və onlara əyləncə hissi bəxş edir.

Əyləncəli nitqdə dinləyicilərin emosional reaksiyalarını oyandırmaq üçün səmimi və təbii bir yanaşma vacibdir. Bu, onların diqqətini cəlb etməyə və onları güldürməyə kömək edir.

Əyləncəli nitq müvafiq kontekstdə təqdim edilməlidir. Nitqdəki komik elementlər dinləyicilərin və vəziyyətin xüsusiyyətlərinə uyğun olmalıdır. Məsələn, müəyyən bir yığıncaqda və ya tədbirdə istifadə olunan yumor, auditoriyanın əhval-ruhiyyəsi ilə uyğun olmalıdır.

Əyləncəli nitqdə ironiyanın və estetikanın düzgün balansı vacibdir. Yumorun və satiranın dozası, dinləyicinin rahatlığını pozmadan, onları güldürəcək şəkildə olmalıdır.

Əyləncəli nitqdə istifadə olunan komik elementlər, dinləyicinin anlamaqda çətinlik çəkməməsi üçün aydın və izah edici olmalıdır. Aydınlıq, nitqin təsirini gücləndirir və əyləncəni artırır. Komik vəziyyətlər və zarafatlar dinləyicinin asanlıqla başa düşəcəyi şəkildə təqdim olunmalıdır. Aydın və sadə dildə qurulan nitq, daha geniş auditoriya üçün əlverişlidir.

Əyləncəli nitqlərdə sadə gülüşlərdən daha dərin və zəka tələb edən komik elementlər də istifadə oluna bilər.

Bu, dinləyiciləri düşündürmək və onlara daha zərif bir komik yanaşma təqdim etmək məqsədi güdür.

Əyləncəli nitqin yaradılması bir çox müxtəlif prinsipləri əhatə edir, lakin ən əsas məqsəd dinləyiciləri əyləndirmək, yaxşı əhval-ruhiyyə yaratmaq və şən atmosferdə onlarla əlaqə qurmaqdır. Bu prinsiplər, əyləncəli nitqin həm təsirli, həm də təbiətinə uyğun olmasına imkan verir.

Nitq fəaliyyəti. Çıxışın kompozisiyası

Nitq situasiyası və nitq fəaliyyəti. Nitq insanlar arasında, toplum önündə müəyyən şəraitə, kontekstə və məqsədə uyğun olaraq dəyişir. Nitq fəaliyyətinin məqsədi dinləyiciyə məlumat çatdırmaq, fikirləri bölüşmək, mübahisə etmək və ya müəyyən bir reaksiyanı oyandırmaq ola bilər. Nitq situasiyası isə, bu fəaliyyətin həyata keçirildiyi mühit və şəraitdir. Nitq fəaliyyətinin inkişafı, onun həyata keçirildiyi situasiyaya bağlı olaraq müxtəlif formalarda özünü göstərir.

Nitq situasiyası, nitqin baş verdiyi konkret sosial və mədəni şəraitdir. Bu, yalnız nitqin özü ilə bağlı deyil, həm də həmin anın mühiti, iştirakçıları, onların mövqeləri, məqsədləri, yer və zaman kimi elementləri əhatə edir.

Nitq fəaliyyətində iştirak edən insanlar arasında münasibətlərin mövcudluğu, bu münasibətlərin rəsmi və ya qeyri-rəsmi, dostca və ya rəqabətçi olması situasiyanın xarakterini dəyişə bilər. Məsələn, müəllim və tələbə

arasında baş verən dialoq ilə iki dost arasında aparılan müzakirənin formaları fərqli olacaq.

İnsanlar bir-birilə ünsiyyət qurarkən müəyyən məqsədlərə xidmət edirlər. Bu məqsəd bir məlumatı paylaşmaqdan tutmuş, dinləyicinin inandırılması və ya hər hansı bir hərəkətə təşviq edilməsinə qədər geniş diapazonla sahib ola bilər. Kontekst, situasiyanın məzmunu və mühitidir. Həm sosial, həm də mədəni kontekstdə nitqin məqsədini və məzmununu dəyişdirə bilər. Məsələn, eyni sözlər fərqli mədəniyyətlərdə və ya fərqli sosial şəraitdə fərqli mənalar daşıya bilər.

Nitq fəaliyyətinin baş verdiyi zaman və məkan, nitqin tərzini və formalarını əhəmiyyətli dərəcədə dəyişdirə bilər. Hər bir zaman kəsiyində və məkan şəraitində dilin istifadəsi müəyyən qaydalarla tənzimlənir. Məsələn, rəsmi mühitdə aparılan müzakirə ilə qeyri-rəsmi mühitdə edilən danışiq arasında təbii fərqlər vardır.

Nitq fəaliyyəti dilin müəyyən bir məqsədlə istifadəsidir və onun baş verməsi üçün müəyyən bir şəraitin mövcudluğu vacibdir. Nitq fəaliyyəti dilin praktikada tətbiqi, yəni dilin birbaşa olaraq istifadəsidir. Nitq fəaliyyəti müxtəlif şəkildə özünü göstərə bilər:

Monoloq: Bir şəxsin öz fikirlərini ardıcıl olaraq bildirməsi və başqalarına təsir etməsi məqsədilə istifadə olunur. Monoloq daha çox rəsmi nitq fəaliyyətlərində rast gəlinir və müxtəlif formalarda baş verə bilər, məsələn, təqdimatlar, çıxışlar, seminarlar.

Dialoq: İki və ya daha çox şəxs arasında qarşılıqlı ünsiyyətin qurulmasıdır. Dialoqda iştirakçılar bir-birlərinə suallar verir, cavablar alır və fikirlərini bölüşürlər. Bu, gündəlik həyatın bir parçasıdır və həm

rəsmi, həm də qeyri-rəsmi vəziyyətlərdə meydana gələ bilər.

Müzakirə: Müxtəlif mövzularda fikir mübadiləsi etmək məqsədilə təşkil edilən nitq fəaliyyətidir. Müzakirə zamanı iştirakçılar müəyyən mövzu ətrafında fərqli mövqelərdən çıxış edirlər və hər birinin məqsədi öz fikrini doğrultmaqdır.

İnformasiya paylaşımı: İnsanlar arasında bilik və məlumatın ötürülməsi, müəllim və şagird arasındakı dərslər, ya da iş yerindəki müzakirələr bu növ nitq fəaliyyətinə aid edilir. Burada məqsəd, qarşı tərəfə müəyyən məlumatı doğru şəkildə çatdırmaqdır.

Nitq fəaliyyəti həm də sosial ünsiyyətin formalarını müəyyən edir. Dil, yalnız hər hansı bir vasitə deyil, həm də insanın sosial varlıq kimi qarşılıqlı əlaqələrinin formalaşmasında mühüm rol oynayır. Nitqdə ünsiyyət növünün seçilməsi, vəziyyətdən və məqsəddən asılıdır. Məsələn, dostlar arasında söhbət ilə işgüzar görüşdəki danışiq arasında struktur, dilin tərzı və istifadə olunan ifadələr fərqlənir. Həmçinin, nitqin tərzı və məqsədi, qarşı tərəfin anlayış və qəbul qabiliyyətinə uyğun olaraq seçilməlidir.

Nitq fəaliyyəti yalnız dilin ötürülməsi ilə bağlı deyil, həm də dinləyicinin emosional və intellektual reaksiya verməsinə səbəb ola bilər. Bəzən dil vasitəsilə tək-cə məlumat ötürülmür, həm də qarşı tərəfdə müəyyən hisslər, düşüncələr və ya hərəkətlər oyandırılır. Nitq, sosial münasibətləri formalaşdıran və dəyişdirən bir vasitədir. Həmçinin, nitq müxtəlif təsir güclərinə malikdir – bir tərəfdən, insanları inandırmaq və ya inandırmamaq gücünə sahib olduğu halda, digər tərəfdən qarşı tərəfin

fikirlərini dəyişdirmək və ya mübahisə etməyə məcbur etmək bacarığına malikdir.

Nitq fəaliyyəti həm də psixoloji cəhətdən mühüm əhəmiyyət kəsb edir. İnsanlar arasında ünsiyyət zamanı, qarşı tərəfin mövqeyini anlamaq, müvafiq şəkildə reaksiya vermək və düzgün cavablar vermək həm fərdi, həm də sosial inkişaf üçün vacibdir. Həmçinin, nitq fəaliyyətinin təhlilində iştirakçıların psixoloji vəziyyəti, onların nitqi necə qəbul etməsi və hansı şəkildə reaksiya verməsi də nəzərə alınmalıdır.

Nitq situasiyası və nitq fəaliyyəti bir-biri ilə sıx bağlıdır. Birinin mövcudluğu digərini tələb edir və hər iki amil ünsiyyətin düzgün qurulmasında əhəmiyyətli rol oynayır. Nitq sosial həyata aid olan ən vacib funksiyalarından biri olaraq, dilin tətbiqinin ən müxtəlif formalarda və vəziyyətlərdə işlənməsini təmin edir. Nitqin effektivliyi, yalnız dilin strukturuna deyil, həm də onun tətbiq edildiyi şəraitə, məqsədə və qarşı tərəfin reaksiya göstərməsinə əsaslanır.

Yaranış mərhələsində ritorik fəaliyyət

Ritorika insanın toplum önündə nitqinin təsirli və məqsədyönlü şəkildə qurulması sənətidir. O, hər hansı bir mövzuya dair öz fikirlərini müdafiə etmək, başqalarını inandırmaq və ya müəyyən bir məqsədə çatmaq üçün dil və ünsiyyətin gücünü istifadə edir. Ritorika qədim zamanlardan bəri fəlsəfə, siyasi və sosial fəaliyyətlərdə mühüm rol oynamışdır. Ritorik fəaliyyətin yaranış mərhələsi isə dilin inkişafı, insanların sosial ehtiyaclarının artması və təcrübələrin mübadiləsi ilə sıx bağlıdır.

Yaranış mərhələsində fəaliyyətin iki əsas mərhələsi olduğunu qeyd etmək əhəmiyyətlidir: analitik-konseptual mərhələ və komplektləşdirici – işlənilmə mərhələsi. Bu mərhələlər natiqin çıxış hazırlığının düzgün və təsirli olmasına şərait yaradır.

1. Analitik-konseptual mərhələ

Bu mərhələdə, natiq çıxışının strateji ideyasını formalaşdırmağa başlayır. Hər bir çıxışın arxasında müəyyən bir məqsəd, ideya və strategiya olmalıdır. Analitik-konseptual mərhələnin əsas məqsədi aşağıdakılardır:

Mövzunun seçilməsi. Çıxışın mövzusu ya natiq tərəfindən müstəqil seçilir, ya da kənardan təklif olunur. Mövzu seçimi natiqin maraq dairəsinə uyğun olmalı və onun mövzuya olan münasibətini əks etdirməlidir. Həmçinin, mövzu dinləyicilərin maraqlarına uyğun olmalı və onların diqqətini cəlb etməlidir. Yenilik, aktualıq və mübahisəlilik mövzu seçimi üçün əhəmiyyətli meyarlardır.

İdeyanın müəyyənləşdirilməsi. Natiq çıxışın əsas ideyasını müəyyənləşdirərək, məqsədini aydın şəkildə başa düşməlidir. Bu mərhələdə çıxışın məqsədi nəyin çatdırılacağı və dinləyicinin hansı reaksiyasının gözləniləndiyi müəyyənləşir. İdeya ilə yanaşı, mülahizənin dəqiq tərtibi və konkretləşdirilməsi vacibdir.

Nitqin adının formalaşdırılması. Nitqin adı, çıxışın mövzusu ilə bağlı diqqət çəkici və maraqlı bir şəkildə təqdim edilməlidir. Natiq dinləyicilərin diqqətini cəlb etmək üçün parlaq və təkrarsız bir ad seçməyə çalışmalıdır. Mövzunun adını seçərkən onun reklam və maraq oyandırıcı olmasına diqqət yetirilməlidir. Nümunə olaraq,

“Jestlər: dilin gizli dünyası” kimi bir ad dinləyicilərin marağını artıracaqdır.

Çıxışın başlanğıc mərhələlərində ilkin plan hazırlanmalıdır. Bu plan nitqin ümumi strukturu, təqdimatın ardıcılığına uyğun olmalıdır. Burada həmçinin müvafiq materialların toplanması və işlənməsi lazım olacaqdır.

2. Komplektləşdirici – işlənilmə mərhələsi

Bu mərhələdə natiq konkret materialı seçir və onu daha sistemli və strukturlu şəkildə hazırlayır. Məlumatların seçilməsi, onların uyğunluğunu və nizamını təmin etmək üçün vacibdir. Həmçinin, bu mərhələdə təhlil edilən materiallar, çıxışın reqlamentinə uyğunlaşdırılmalıdır.

Materialın seçilməsi. Çıxışın mövzusuna və məqsədinə uyğun məlumatlar toplanır. Bu mərhələdə müvafiq nümunələr, faktlar, araşdırmalar və sübutlar daxil edilir. Yığılmış material natiqin ideyasını dəstəkləməli və çıxışın məqsədinə xidmət etməlidir.

Informasiyanın təqdim edilməsi. Seçilmiş materialın təsirli şəkildə təqdim edilməsi vacibdir. Burada diqqət etməliyik ki, materiallar izləyicinin diqqətini yayındırmamalı, əksinə, ideyanı gücləndirməli və dinləyicinin mövzu ilə bağlı anlayışını dərinləşdirməlidir.

Çıxışın təşkilində dəqiqlik və sistemlilik əsas rol oynayır. Məlumatların sıralanması, təqdimatın ardıcılığının qurulması və əlaqəli məlumatların bir araya gətirilməsi çıxışın gücünü artıracaqdır.

3. Mövzunun seçilməsi və adının formalaşdırılması

Çıxışın mövzusunun seçilməsi mərhələsində natiq öz maraqlarına uyğun bir mövzu seçməli və dinləyicilərin

maraqlarını da nəzərə almalıdır. Məsələn, “Stresslərin profilaktikası və ya onların aradan qaldırılması” kimi bir mövzu geniş bir kütlənin marağını çəkmə bilər. Eyni zamanda, mövzu yeni, aktual və mübahisəli olmalıdır. Mübahisəli və problemləli mövzular, məsələnin dərinliyinə gedinməsi və dinləyicilərlə daha güclü əlaqə qurulması üçün əhəmiyyətlidir.

Mövzunun seçilməsindən sonra çıxış üçün işçi adı düşünülməlidir. Burada adın diqqət çəkici və “reklamedici” olması vacibdir. Həmçinin, müxtəlif üsullarla, məsələn, obrazlı başlanğıcın, sualların, frazeologizmlərin və qafiyələnmənin istifadəsi ilə mövzuya reklam xarakteri verilə bilər. Nümunələr:

- “Siz jestlərin dilini bilirsinizmi?”
- “İmicinizi öz əllərinizlə yaradın”
- “Jestlər: köməkçilərdir, yoxsa satqınlar?”

4. Ritorik və dil strukturlarının istifadəsi

Çıxışın dilində istifadə olunan ritorik vasitələr də çox vacibdir. Burada obrazlı ifadələr, metaforalar, suallar və frazeologizmlər natiqin çıxışına xüsusi bir parlaqlıq və cazibədarlıq qatır. Bu vasitələr, dinləyicinin diqqətini daha çox çəkir və mesajın daha təsirli şəkildə qəbul olunmasına səbəb olur.

Yaranış mərhələsində çıxışın hazırlanması prosesi çox vacibdir. Həm analitik-konseptual mərhələ, həm də komplektləşdirici işlənmə mərhələsi natiqin çıxışının uğurlu olmasını təmin edir. Bu mərhələlərdə mövzu seçimi, ideyanın müəyyənləşdirilməsi, adın seçilməsi və materialların düzgün şəkildə seçilməsi çıxışın uğurlu və effektiv olmasına kömək edir. Natiq yalnız öz mövzusuna maraq göstərmək və onu dinləyicilərə təsirli şəkildə

çatdırmaqla deyil, həm də düzgün ritorik vasitələrdən istifadə edərək öz mesajını daha güclü şəkildə verə bilər.

Əvvəlcə qeyd edək ki, hər hansı bir çıxışın və ya nitqin uğurlu olması üçün onun məqsədinin düzgün və dəqiq müəyyənləşdirilməsi çox vacibdir. Natiq çıxış etməzdən əvvəl auditoriyanı düzgün qiymətləndirərək və məqsədini dəqiq müəyyən edərək qarşısına qoyduğu məqsədin həyata keçirilməsinə yönəlməlidir.

Filosof Senekanın dediyi kimi: "Kim ki, yolunun hansı limana olduğunu bilmir, onun üçün heç vaxt külək arxadan əsməz." Bu fikrindən çıxış edərək, demək olar ki, hər hansı bir nitq, auditoriya qarşısında baş tutsa da, əgər məqsəd düzgün müəyyən edilməyibsə, bu çıxışın effektivliyi sual altına düşər. Natiq məqsədini dəqiq müəyyənləşdirərək ona uyğun auditoriyanı təsir altına almağı bacarmalıdır.

Nitqin məqsədi dedikdə, auditoriyanın istənilən reaksiya verməsini təmin etmək məqsədi başa düşülür. Bu reaksiya auditoriyanın diqqətini çəkmək, məlumat vermək, təəssürat yaratmaq və ya onları hər hansı bir hərəkətə sövq etmək ola bilər. Həmçinin, nitqin məqsədinin müəyyənləşdirilməsi, natiqin çıxışını daha effektiv və məqsədyönlü hala gətirir. Nitq uğurlu olması üçün bu məqsədin düzgün seçilməsi və şüurlu şəkildə həyata keçirilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Natiqin çıxışın məqsədini dəqiq və dərinlən başa düşməsi onun uğur şansını artırır. Məsələn, əgər bir turizm agentı Böyük Britaniyanın memarlıq abidələri haqqında danışarsa onun əsas məqsədi insanların ölkəyə səfər etməyə cəlb edilməsi, əlavə olaraq isə təqdim etdiyi məlumatlarla auditoriyanı məlumatlandırır.

Ən ümumi məqsəd və konkret məqsəd arasındakı əlaqə, çıxışın strukturunun və nitqin ümumi təsirinin düzgün formalaşmasında mühüm rol oynayır. Natiqin məqsədini doğru müəyyən etməsi onun çıxışının uğurlu olmasına zəmanət verir.

Çıxış hazırlayarkən material seçimi, natiqin məqsədinə, auditoriyanın xüsusiyyətlərinə və nitqin növünə uyğun olaraq diqqətlə planlanmalıdır. Yaxşı seçilmiş material nitqin təsirini artırır və auditoriyanın diqqətini cəlb edir.

Çıxış üçün material seçilməsinin əsas mənbələri aşağıdakılardır:

Elmi və akademik mənbələr. Elmi kitablar, məqalələr, tədqiqatlar və akademik əsərlər çıxış üçün etibarlı və dərinlən analiz edilmiş materiallar təmin edir. Bu cür mənbələrə müraciət etmək, nitqdə təqdim edilən məlumatların doğruluğunu və elmi əsasını təmin edir. Elmi mənbələr, xüsusilə, məlumatverici çıxışlarda vacibdir.

Kitablar və ədəbiyyat. Müxtəlif mövzularda yazılmış kitablar, ensiklopediyalar və ədəbiyyat əsərləri çıxış üçün zəngin mənbələrdir. Klassik və müasir ədəbiyyat da çıxışa estetik dəyər qatmaq üçün istifadə oluna bilər. Natiq, mövzusunə uyğun maraqlı sitatlar və nümunələr təqdim etməklə, dinləyicilər üzərində təsir yarada bilər.

Statistik məlumatlar və tədqiqat nəticələri. Tədqiqatlar, sorğular və statistik məlumatlar, məlumatverici və inandırıcı çıxışlarda çox mühüm rol oynayır. Sayılar, cədvəllər, qrafiklər və təhlillər, mövzunun daha inandırıcı və etibarlı olmasına kömək edir.

Jurnalist mənbələri. Mətbuat, jurnal və xəbərlər aktualıq baxımından çox faydalıdır. Xüsusilə aktual hadisələr, sosial problemlər və mövcud vəziyyət haqqında məlumat verən xəbərlər və jurnalist araşdırmaları çıxışda istifadə oluna bilər.

Tarixi mənbələr. Tarixdən götürülən faktlar, hadisələr və şəxsiyyətlər, xüsusilə ruhlandırıcı və vətənpərvərlik nitqlərində çox təsirli ola bilər. Tarixi mənbələr auditoriyanı motivasiya etmək, mübariz ruhunu artırmaq və ya tarixi ədalət məsələlərini gündəmə gətirmək üçün istifadə oluna bilər.

Rəsmi sənədlər və qanunlar. Xüsusilə hüquqi və ictimai məsələlərlə bağlı çıxışlarda, müvafiq qanunlar, məhkəmə qərarları, dövlət sənədləri və rəsmi bəyanatlar istifadə oluna bilər. Bu cür materiallar nitqdəki arqumentləri möhkəmləndirir və inandırıcılığı artırır.

Həqiqi həyat nümunələri və təcrübələr. Nətiq öz şəxsi təcrübəsindən və ya başqa insanlardan real həyatdan götürdüyü nümunələrlə nitqini zənginləşdirə bilər. Bu, çıxışı daha insaniləşdirir və auditoriyanın daha yaxşı anlamağını təmin edir.

Mədəni və sənət əsərləri. Şəkillər, musiqilər, filmlər və digər mədəniyyət sahələrinə aid əsərlər, xüsusilə əyləndirici və ruhlandırıcı nitqlərdə istifadə edilə bilər. Bunlar auditoriyanın duyğusal reaksiyalarını oyatmağa və mövzuya maraq göstərməyə kömək edir.

Müzakirələr və təcrübəli şəxslərin fikirləri. Müxtəlif sahələrdə mütəxəssislərin fikirləri, müzakirələrdə səslənən dəyərləndirmələr çıxışın məzmununu daha zəngin və dərin edir. Mütəxəssis rəyləri və fikirləri də auditoriyanın etibarını qazanmağa kömək edir.

Rəylər və ictimai fikirlər. Sosial media, forumlar və ictimaiyyətin rəyləri də müasir dövrdə çox mühüm mənbələrdir. Bu, xüsusilə aktual məsələlərə dair çıxışlarda faydalıdır. Burada natiq, cəmiyyətin mövqeyini və müzakirə olunan məsələyə qarşı reaksiya göstərən insanların düşüncələrini daxil edə bilər.

Çıxışın məqsədinə uyğun olaraq seçilən materiallar, onun təsirini artırır və dinləyicilərin daha yaxşı başa düşməsinə təmin edir. Natiq, doğru materialları seçərək auditoriyanı cəlb edə, mövzusu ilə əlaqədar olan dərin məlumatları təqdim edə və nitqini effektiv şəkildə qurmağı bacarır.

Nitqin məzmununu anlamaq məqsədilə evristik sxemlərdən istifadə olunması. Nitqin məzmununun kəşf edilməsi və təşkil edilməsi, natiqin çıxışının məqsədinə uyğun və təsirli olması üçün mühüm əhəmiyyətə malikdir. Bunun üçün istifadə olunan ən mühüm üsullardan biri evristik sxemlərdən faydalanmaqdır. Evristik sxemlər, natiqin fikirlərini və arqumentlərini təşkil etmək, mövzular arasındakı əlaqələri tapmaq və yaradıcı düşünmə prosesini asanlaşdırmaq üçün istifadə olunur.

Evristik sxemlər, problemlərin həlli və yeni ideyaların tapılması üçün düşüncə yolunu istiqamətləndirən alətlərdir.

Evristik sxemlər, nitqin məqsədinin və auditoriyanın xüsusiyyətlərinin müəyyənləşdirilməsi üçün istifadə edilə bilər. Natiq, auditoriyanı yaxşı başa düşmək və onların ehtiyaclarına uyğun olaraq çıxışını qurmaq üçün bu sxemlərə əsaslanmaqla bilər. Nitqdə istifadə ediləcək fikirlər və arqumentlər çox zaman çoxsaylı ola bilər. Evristik

sxemlər, natiqin fikirlərini qruplaşdırmağa, əlaqələndirməyə və düzgün struktura salmağa kömək edir. Bu, nitqin aydın və məntiqli olmasına imkan verir. Evristik sxemlər, düşüncənin müxtəlif mərhələlərdəki inkişafını idarə etməyə kömək edir. Natiq, öz fikirlərini və arqumentlərini düzgün ardıcılıqla yerləşdirə bilər, beləliklə, dinləyici hər addımı asanlıqla izləyir. Evristik sxemlər natiqə yeni ideyalar tapmaq, mövzu ilə bağlı daha dərin düşünmək və daha effektiv təqdimat yollarını aşkar etmək üçün yaradıcı düşünmə metodlarını təmin edir.

Natiq çıxışının müxtəlif hissələrində istifadə edəcəyi anlayışları və konseptləri daha dərinləndirərək anlamaq üçün təsvir və analiz metodlarını tətbiq edə bilər. Hər bir anlayış, fakt və ya fikir müxtəlif prizmalardan analiz edilərək, çıxışın məzmununu daha geniş şəkildə işlənir.

Evristik sxemlər, natiqi daha məqsədyönlü və fokuslanmış şəkildə düşünməyə yönəldir. Bu, çıxışın məqsədini daha dəqiq müəyyənləşdirməyə kömək edir. Fikirlərin və məlumatların təşkilinin asanlaşdırılması, çıxışın daha aydın və təsirli olmasına gətirib çıxarır. Evristik sxemlər, natiqə mövzu ilə bağlı yeni fikirlər və yanaşmalar tapmağa kömək edir, nəticədə çıxış daha maraqlı və innovativ olur. Natiq, evristik sxemlərdən istifadə etməklə, fikirlərini və məlumatlarını sadə, lakin effektiv bir şəkildə təqdim edə bilər.

Yaradılış prosesində ədəbiyyat mənbələri ilə effektiv işləmək üçün tövsiyələr. Yaranış zamanı ədəbiyyat qaynaqları ilə səmərəli iş görmək, natiqin çıxışının zəngin və informativ olmasına, həmçinin təqdim olunan məlumatların doğruluğuna və inandırıcılığına

böyük təsir göstərir. ədəbiyyat qaynaqları ilə işləyərkən effektiv yanaşmalar və metodlar izləmək, nəticədə nitqin daha peşəkar və məqsədyönlü olmasına kömək edir.

Çıxış hazırlayarkən istifadə olunan ədəbiyyatın etibarlı və mövzu ilə əlaqəli olmasına diqqət edin. Elmi, akademik mənbələr, mütəxəssislərin yazıları, rəsmi sənədlər və etibarlı jurnalist mənbələri seçilməlidir. Həm tarixi, həm müasir mənbələrdən, həmçinin müxtəlif növ ədəbiyyatdan istifadə etmək, təqdim edilən məlumatların zənginliyini artırır. Bu, müxtəlif perspektivlərdən yanaşmağa imkan yaradır. İstifadə etdiyiniz mənbələrin ən son nəşrlər olmasına diqqət yetirin. Köhnəlmiş məlumatlardan çəkinin, çünki müasir dövrdə baş verən dəyişikliklər, yeni tapıntılar və inkişafalar əhəmiyyətli ola bilər.

Çıxışınızın məqsədinə uyğun olaraq, ədəbiyyatın konkret hissələrindən istifadə edin. Məsələn, məlumatverici çıxışlar üçün statistik mənbələrdən, inandırıcı çıxışlar üçün isə mübahisəli məsələlər və dəlillərlə zəngin mənbələrdən istifadə etmək daha effektivdir. Oxuduğunuz və istifadə etmək istədiyiniz materialları mövzuya və alt mövzularda qruplaşdırın. Bu, nitqinizin strukturunu daha səlis və məntiqli etməyə kömək edəcək.

Çıxışın məqsədinə uyğun olaraq, təqdim etmək istədiyiniz əsas fikirləri və əlavə məlumatları ayırın. Hər bir məlumatın nitqə necə daxil edilməsi lazım olduğunu düşünün. Əsas məqsədə xidmət etməyən məlumatları çıxarın. Məlumatları sadəcə təqdim etmək deyil, onları təhlil edin və şərh edin. Həmçinin, dəlilləri auditoriya üçün daha anlaşılan və asan qəbul edilə bilən şəkildə

təqdim etməyə çalışın. Xüsusilə ruhlandırıcı və inandırıcı nitqlərdə, dəyərli ədəbi əsərlərdən, məşhur şəxsiyyətlərin sitatlarından və tarixi nümunələrdən istifadə etmək nitqə əlavə dəyər qatır. Ancaq bu sitatların və nümunələrin kontekstə uyğun olmasına diqqət edin.

Yaranış zamanı ədəbiyyat qaynaqları ilə səmərəli iş görmək, nitqin zənginliyini və təsirini artırır. Bu tövsiyələrə əməl etməklə, natiq çıxışını daha düzgün, məqsədli və auditoriyanı cəlb edəcək şəkildə hazırlaya bilər. Həmçinin, ədəbiyyatın düzgün və tərtibli istifadəsi, məlumatın doğruluğunu və nitqin inandırıcılığını artırır.

Natiq obrazı şəxsiyyətin keyfiyyətlər sistemi kimi

Natiq obrazı şəxsiyyətin keyfiyyətlər sistemi kimi, nitqin və çıxışın təsirli və uğurlu olması üçün mühüm rol oynayır. Natiqin obrazı, onun şəxsi keyfiyyətlərinin, davranışlarının, danışq üslubunun və ünsiyyət bacarıqlarının auditoriyaya necə təqdim edildiyini əks etdirir. Yaxşı formalaşmış natiq obrazı, dinləyicilərlə əlaqə qurmağa, onları cəlb etməyə və nitqini inandırıcı şəkildə çatdırmağa kömək edir. Natiqin obrazı, həmçinin onun şəxsiyyətinin müxtəlif aspektlərini təşkil edən bir sıra keyfiyyətlərdən ibarətdir.

Etibar və doğruluq (səmimiyyət). Natiqin ən vacib keyfiyyətlərindən biri etibardır. Natiq öz mövqeyində inandırıcı və dürüst olmalıdır. Dinləyicilər yalnız onun sözlərinə güvənərək nitqini qəbul edəcəklər. Əgər natiq təbii və səmimi təsir bağışlayırsa, auditoriya onun fikirlərinə daha çox hörmət göstərəcək. Səmimiyyət həm də natiqin dinləyicilərlə emosional bağ qurmasına kömək

edir. Natiqin sözü, davranışları və jestləri özünə inam yaratmalıdır. Səmimi və dürüst yanaşma natiqin obrazını gücləndirir.

Özünəinam və qətiyyət. Özünəinam, natiqin təqdim etdiyi məlumatların doğruluğuna və öz bacarıqlarına inamını əks etdirir. Özünə inamlı bir natiq auditoriyanı inandırmaqda daha uğurludur, çünki o, özünü və nitqini əminliklə təqdim edir. Qətiyyət də çox vacibdir, çünki natiq mövqeyini israrla qoruyub müdafiə etməli, dinləyicilər qarşısında güclü mövqedən çıxış etməlidir. Bu, onun liderlik və nüfuz xüsusiyyətlərini də ortaya qoyur.

İntellektual bacarıqlar və məlumatlılıq. Natiqin obrazı onun intellektual səviyyəsi ilə sıx bağlıdır. Natiq çox vaxt mürəkkəb mövzulara toxunur, buna görə də onun məlumatlı olması və mövzunu dərinlən bilməsi vacibdir. Natiqin təqdim etdiyi məlumatlar dəqiq, məntiqli və elmi əsaslı olmalıdır. Natiq həmçinin auditoriyaya məlumatsızlıq və ya yanlış məlumat verməməlidir, çünki bu, onun etibarını sarsıdacaqdır.

Empatiya və psixoloji yanaşma. Empatiya – natiqin auditoriyasını, onun ehtiyaclarını, maraqlarını və duyğularını başa düşmək qabiliyyətidir. Empatik natiq dinləyicilərlə daha yaxşı əlaqə qurur, onları anlamağa çalışır və bunun nəticəsində daha təsirli olur. Natiq, auditoriyanın ruh halına uyğun olaraq, danışq üslubunu, tonunu və mövzularını uyğunlaşdırmalıdır. Bu, onun auditoriya ilə qarşılıqlı əlaqədə daha uğurlu olmasını təmin edir.

Zarafat və emosional təsir. Zarafat qabiliyyəti natiqin obrazını daha cazibədar edə bilər. Təsirli və uyğun bir

zarafat, gərginliyi azaldar və auditoriyanı cəlb edər. Ancaq komik elementlər, çıxışın məqsədinə uyğun olmalı və zərərli olmamalıdır. Emosional intellekt, natiqin auditoriyanı ruhlandırması və ya təsirləndirməsi üçün vacibdir. Natiq öz emosiyalarını düzgün şəkildə ifadə etməli və auditoriyanın emosional vəziyyətini başa düşməlidir.

Düzgünlük və qavrayış. Düzgünlük və təfərrüatlara diqqət natiqin obrazının vacib aspektləridir. Natiq nitqindəki kiçik nüanslara diqqət etməli, nitqin düzgün və aydın şəkildə ifadə olunmasını təmin etməlidir. Tələsik və ya qaydasız çıxışlar natiqin obrazını zəiflədir. Qavrayış qabiliyyəti isə natiqin müxtəlif vəziyyətlərə və auditoriyanın reaksiyalarına uyğunlaşmaq, sözlər və hərəkətlər vasitəsilə auditoriyanı yönləndirmək üçün vacibdir.

Ünsiyyət bacarıqları və danışq üslubu. Ünsiyyət bacarığı, natiqin auditoriya ilə necə əlaqə qurması və mesajını necə çatdırması ilə bağlıdır. İyi bir natiq dinləyicilərini cəlb etmək üçün açıq, dolğun və təbii bir üslubda danışmalıdır. Danışq üslubu auditoriyaya uyğun olmalıdır. Məsələn, gənclərlə danışarkən daha rahat və qeyri-rəsmi dil istifadə etmək, akademik auditoriya qarşısında isə daha ciddi və elmi üslubda olmaq lazımdır.

Fiziki təqdimat və bədən dilinin idarə edilməsi. Bədən dili natiqin sözlərini tamamlayır və auditoriya ilə əlaqənin vizual tərəfini təşkil edir. Göz təması, əllərin və bədənə düzgün istifadə edilməsi, jestlər və mimikalar auditoriyaya mesajın gücünü artırır. Natiq çıxışı zamanı düz duruş, səslənən sözlərlə uyğun olan mimikalar və rahat jestlər istifadə edərək, özünə inamını nümayiş etdirə bilər.

Təsirli yekun və hədəf qoyma. Təsirli yekun çıxışın ən vacib hissələrindən biridir. Natiq, çıxışın sonunda auditoriyanı öz məqsədinə yönəltməli, təklif etdiyi ideya və ya təşəbbüsün əhəmiyyətini vurğulamalıdır. Yekunda auditoriyaya aydın bir çağırış etmək, onları fəaliyyətə təhrik etmək və ya yeni fikirlər irəli sürmək, natiqin təsirini daha da artırır.

Səmərəli və təsirli nitq üçün natiqin şəxsi keyfiyyətləri və nitq davranışı həqiqətən də əsas amillərdən biridir. Aristotelin və Plutarxın fikirləri, nitqin gücünü anlamaqda və onun təsirini artırmaqda çox mühüm yer tutur. Danışanın şəxsiyyəti, dinləyicilərin ona olan inamını birbaşa təsir edir və nitq uğurunun açarını təşkil edir. Bu yanaşmalar, natiqin şəxsiyyətinin, həm də onun çıxışını necə idarə etməsi ilə əlaqədar bir sıra mühüm aspektləri vurğulayır.

Aristotelin dediyi kimi, dərrakə, yaxşı adamlıq və xoş əhval-ruhiyyə danışanın etibarını qazanmaq və dinləyiciləri inandırmaq üçün ən vacib keyfiyyətlərdir. Natiq yalnız emosional deyil, həm də intellektual şəkildə auditoriyaya təsir etməlidir. Onun nitqində zəngin məlumat, doğru arqumentlər və analizlər yer almalıdır. Dərrakə, natiqin fikirlərinin doğruluğunu və inandırıcılığını təmin edir. Dinləyicilər yalnız o natiqə inanır ki, o, doğru və dürüstdür. Yaxşı adamlıq, həmçinin natiqin səmimi və inandırıcı olmasını təmin edir. Əgər auditoriya natiqin etibarlı olduğuna inanarsa, o zaman o, heç bir əlavə arqumentə ehtiyac duymadan onu qəbul edəcək. Xoş əhval-ruhiyyə natiqin dinləyicilərlə əlaqə qurmasını asanlaşdırır. Yaxşı ruh halı olan bir natiq, auditoriyanı cəlb edir və onlarla emosional bağ qurur.

Dinləyicilər pozitiv enerji ilə əhatə olunarsa, nitq daha təsirli olacaqdır.

Plutarx, Demosfen və Fokion arasında fərqləri müzakirə edərkən, natiqin yalnız nitq bacarıqları ilə deyil, həm də şəxsi keyfiyyətləri ilə auditoriyaya təsir etdiyini vurğulayır. Bu müqayisə, şəxsi keyfiyyətlərin nitqin gücündə nə qədər böyük rol oynadığını göstərir.

Demosfenin mahir nitq qabiliyyətinə sahib olması, onun mükəmməl dəlillər və ritorik vasitələrlə auditoriyanı inandırması ilə əlaqəli idi. Onun çıxışları, düşüncələrini dəqiq və aydın şəkildə ifadə etməsi ilə diqqət çəkirdi. Demosfenin natiqlik bacarığı çox güclü idi və auditoriyanı özü ilə aparmağı bacarırdı.

Fokion isə yalnız nitq ilə deyil, həm də həyat tərzini və əxlaqi keyfiyyətləri ilə təsir edirdi. O, yalnız sözləri ilə deyil, həm də öz nümunəsi ilə auditoriyanı təsirləndirirdi. Fokionun davranışları, düzgün və qüsursuz həyatı onun nitqinin təsirini artırırdı. Bu, Plutarxın nə qədər vacib olduğunu vurğuladığı məqamdır – natiqin şəxsiyyəti, onun çıxışlarının dəyərini və gücünü müəyyən edir.

Natiqin şəxsiyyəti onun nitqinin səmərəliliyini, auditoriya ilə əlaqəsini və təsirini birbaşa müəyyən edir.

Natiqin özünə inamı və nitqə qətiyyəti dinləyiciləri təsirləndirir. Özünə inamlı bir natiq auditoriya qarşısında daha təbii, səmimi və inandırıcı görünür. Natiqin qətiyyətli yanaşması, onun mövqeyini və fikirlərini müdafiə etməsində böyük rol oynayır. Natiqin dinləyiciləri anlama qabiliyyəti, onların emosional vəziyyətini və ehtiyaclarını hiss etməsi çox vacibdir. Dinləyici ilə yaxşı əlaqə qurmaq və ona uyğun bir üslubda nitq söyləmək, dinləyiciləri təsir altında saxlamağa kömək edir. Natiq yalnız öz şəxsi

keyfiyyətləri ilə deyil, həm də danışarkən səmimi və həssas olmalıdır. Həssaslıq, auditoriyanın ehtiyaclarını, reaksiyalarını və ruh halını nəzərə alaraq nitqi idarə etməyə imkan verir. Natiqin danışiq üslubu çox önəmlidir. O, nitqində məntiqi, anlaşılan və aydın olmalı, eyni zamanda auditoriyanı özünə cəlb etməlidir. Həmçinin, sözlərin düzgün istifadəsi və bədən dilinin idarə edilməsi, nitqin təsirini daha da artırır.

Aristotel və Plutarxın dedikləri, natiqin yalnız nitq bacarığından deyil, həm də onun şəxsi keyfiyyətlərindən, şəxsiyyətindən, əxlaqından və davranışından asılı olduğunu göstərir. Dərrakə, yaxşı adamlıq və xoş əhval-ruhiyyə kimi keyfiyyətlər, auditoriya ilə əlaqəni qurur və natiqin sözlərinin gücünü artırır. Natiq yalnız yaxşı danışmaqla kifayətlənməməli, həm də öz həyatını, davranışlarını və şəxsiyyətini həmin nitqlə uyğunlaşdırmalıdır. Fokionun nümunəsi göstərir ki, şəxsiyyətin və həyat tərzinin keyfiyyətləri, nitqin özünün təsirindən çox daha böyük ola bilər.

Roma ritoru Kvintilian və Siseron natiqin şəxsiyyəti və xarici xüsusiyyətləri ilə bağlı verdikləri tövsiyələr, natiqlik sənətinin əsasında duran vacib prinsipləri nümayiş etdirir. Bu tövsiyələr həm nitqin daxili gücünü, həm də xarici təqdimatını əhatə edir və nitqin uğurunu təmin edən əhəmiyyətli amillərdir.

Kvintilianın aforizmi "yaxşı natiq olmaq istəyirsənsə, əvvəlcə yaxşı insan ol" nitq sənətində şəxsiyyətin əhəmiyyətini vurğulayır. Kvintilian natiqin yalnız sözləri ilə deyil, həm də daxili keyfiyyətləri ilə təsir etdiyini göstərir. Natiqin əxlaqi və mənəvi xüsusiyyətləri, dinləyicilər üzərindəki təsirini artırır. İstər şəxsi

həyatında, istərsə də nitqində dürüstlük, etibar və yaxşı niyyətlər aydın şəkildə özünü göstərməlidir. Bu, auditoriyanın natiqə olan inamını təmin edir və onun mesajını daha təsirli edir.

Siseron, natiqin xarici görkəmi və danışiq üslubu barədə çox dəyərli məsləhətlər verir. O, natiqin xarici davranışını və bədən dilini tənzimləyərək auditoriya ilə əlaqə qurmağın vacibliyini vurğulamışdır. Natiqin görünüşü dinləyicilər üçün xoş olmalı və ümumiyyətlə, təbii olmalıdır. Siseron natiqin gözlərini idarə etməli olduğunu, çünki gözlərin ruhunun ifadəsi olduğunu qeyd edir. Göz təması auditoriya ilə əlaqə qurmağa və onun diqqətini cəlb etməyə kömək edir.

Natiq düzgün qamət ilə durmalı, danışarkən bədəninin hərəkətləri sakit olmalıdır. Siseron, artıq hərəkətlərdən çəkinməyə və yalnız yerində, ehtiyatla hərəkət etməyə tövsiyə edirdi. Nadir hallarda gəzişmək, lakin natiq hərəkətlərini sərbəst və nəzarətsiz etməməlidir. Bu, natiqin özünə inamını və nitqinə verdiyi əhəmiyyəti göstərir.

Siseron, səsin nitqdəki rolunu çox önəmli sayırdı. O, səsin təbiiliyi və sədasının düzgün olması ilə bağlı çoxlu məsləhətlər verir. Siseron, hərflərin ayrı-ayrı və incə şəkildə qabardılmasından narahat olduğunu bildirir. Onun fikrincə, səsin təbii və sadə olması çox vacibdir. Səsin zəif və ya ağır tənqənfəsliklə səslənməsi auditoriya üçün çox yorucu və inandırıcı olmayacaqdır. Səsin rahat və yumşaq olmasını tövsiyə edirdi.

Siseron həmçinin nitq ritminin və səsin tənzimlənməsinin vacibliyini qeyd edirdi. Nitq aralıqsız və rəvan şəkildə davam etməli, ritmində müəyyən bir bəzək olmalıdır. Natiq nitqində sözləri sanki çay kimi axan

şəkildə söyləməlidir ki, bu da dinləyicilərin zövqünü oxşasın.

Siseronun yanaşmasında nitqin yalnız məzmunu deyil, həm də estetik təsiri önəmlidir. Qədim Yunanıstanda və Roma dövründə natiqlik sənəti təkcə obrazlı nitq deyil, həm də gözəl nitq və onun estetik həzzi ilə əlaqəli idi. Musiqinin və nəğmənin dinləyicilərə verdiyi zövq kimi, gözəl nitq də auditoriyanı təsirləndirməli və ona həzz verməlidir. Natiq, gözəl və ahəngdar nitq ilə auditoriyaya bədii zövq verməli, danışarkən sözləri ritmik şəkildə yerləşdirməli və ifadələri düzgün tonla söyləməlidir.

Siseron, bədii əsərlərdən və poetik mətnlərdən mümkün qədər çox parçalar əzbərləməyi tövsiyə edirdi. Bu, natiqin dilindəki zənginliyi artırmağa və onu daha təsirli etməyə kömək edirdi. Eyni zamanda, tarixi öyrənmək və natiqin dünyagörüşünü genişləndirmək vacibdir. Çünki geniş şəxsi biliklər və dünya haqqında dərinlən məlumat natiqin nitqinə zənginlik qatır və dinləyicilərin onun nitqini daha diqqətlə dinləməsinə təmin edir.

Siseron və Kvintilianın təlimləri, natiqin yalnız söz bacarıqlarından, həm də şəxsi keyfiyyətlərindən asılı olduğunu göstərir. Natiqin şəxsiyyəti, xarici görünüşü, səs tonu və bədən dili, onun auditoriya ilə əlaqə qurmasına və fikirlərini inandırıcı şəkildə çatdırmasına kömək edir. Natiqin mükəmməlliyə səy göstərməsi, nitqini daha təsirli və estetik hala gətirməsi, həmçinin şəxsi inkişafı və bilgi zənginliyi üzərində çalışması, onun uğurlu natiq olma yolunda atdığı vacib addımlardır.

Siseronun nitqdə sözlərin düzgün seçilməsinin və ifadələrin gücünün əhəmiyyəti barədəki fikirləri, gözəl və

təsirli nitqin qurulmasında sözlərin düzgün istifadəsinin vacibliyini vurğulayır. O, nitqdə istifadə edilən sözlərin gözəl, aydın, cəlbedici və yerində olmasının önəmli olduğunu qeyd edir. Bu prinsipə əsaslanaraq, aşağıdakı tövsiyələr verilir:

1. *Ümumişlək və çox işlədilən sözlərdən qaçmaq.* Siseron məsləhət görürdü ki, nitqdə çox işlədilən və artıq dinləyiciləri bezdirmiş sözlərdən, məsələn, “deməli”, “yəni” və s. kimi klassik ifadələrdən qaçmaq lazımdır. Bunlar nitqə rəng qatmaz və dinləyiciləri maraqsız edə bilər. Sözlərin canlı və parlaq olması vacibdir. Hər bir söz diqqətlə seçilməli, onunla mesajın gücü artırılmalıdır.

2. *Qədim və yeni sözlər arasında tarazlıq yaratmaq.* Siseron həm qədim, həm də yeni sözlərdən istifadə etməyi tövsiyə edirdi, amma yalnız müasir dilin tələblərinə uyğun gələn sözləri seçmək vacibdir. Qədim və bədii sözlər, natiqin zənginliyini artırırsa da, neologizmlər (yeni sözlər) ilə müasirliyini və aktuallığını qoruyur. Bununla belə, çox köhnəlmiş sözlərdən qaçmaq, çox müasir və çox texniki olanlardan isə həddindən artıq istifadə etməmək lazımdır.

3. *Metafora və bədii ifadələrdən istifadə.* Metafora və digər bədii ifadələr, nitqə dərinlik və bədii gözəllik qatır. Lakin Siseron vurğulayır ki, metafora düzgün yerdə işlədilməlidir. Hər bir metafora və obrazlı ifadə öz mövzusuna, məqsədinə və dinləyici auditoriyasına uyğun olmalıdır. Məqsəd, dinləyicinin düşüncələrini və hisslərini canlandırmaqdır.

4. *Müasir ritorikanın tələb etdiyi xüsusiyyətlər.* Müasir ritorikada natiqin şəxsiyyətinin nitqin uğurlu olmasında mühüm rolu vardır. Natiqin cazibədarlığı, məlahəti, artistizmi, inamı, səmimiyyəti, maraqlılığı və həvəsliliyi

auditoriyanı özünə cəlb edir. Ən təsirli natiq təbii və səmimi olandır. Dinləyicilər sadəcə nitqi deyil, danışan insanı dinləyirlər. Bu səbəbdən natiqin xarici görkəmi, mülayim davranışı və səmimiliyi onun uğurunu müəyyənləşdirən əsas amillərdən biridir.

Cəlbedicilik və məlahətlilik bir natiqin dinləyicilərlə qurduğu tamaşa formasında ünsiyyət ilə sıx bağlıdır. Lakin burada əsas odur ki, natiq öz rolunu təbii və səmimi şəkildə oynamalıdır. Əgər natiqin emosiyaları və artistlik davranışı səmimidir və çıxışının məqsədinə uyğun olaraq yaxşı nəticəyə yönəlmişsə, bu davranış dinləyicilərə doğru şəkildə çatır və onların reaksiyası da müsbət olur. Təbiilik natiqin əsas hissəsini təşkil edir və natiqin auditoriya ilə bağlı əlaqəsini gücləndirir.

Ritorika hər hansı bir natiqin və ya mühazirənin əsas prinsiplərindən biri olaraq dinləyiciyə hörmət etməyi vurğulayır. Bu, yalnız sosial etiketi nəzərə almaq deyil, həm də natiqin hər bir anında dinləyicinin ehtiyac və gözləntilərinə diqqət yetirmək deməkdir. Natiq, dinləyicinin səbrini və zamanını qiymətləndirməli, onun diqqətini düzgün şəkildə cəlb etməlidir. Natiq nitqini hazırlayarkən və təqdim edərkən dinləyicinin səviyyəsini, maraq dairəsini və ehtiyaclarını nəzərə almalıdır.

Bu, həm də natiqin kommunikativ bacarıqlarını inkişaf etdirməyə kömək edir və dinləyicinin nə qədər məlumat aldığını və onu necə dəyərləndirdiyini göstərir. Dinləyici ilə düzgün əlaqə qurmaq, qarşılıqlı anlaşmanı və əlaqəni gücləndirir.

Natiq yalnız dinləyicisini maraqlandıran və aktuallığı olan məsələlərə toxunmalıdır. Natiqin nitqinin məqsədi, dinləyicinin diqqətini çəkib, onun fikrini mövzuya

yönəltmək və lazımlı məlumatı ötürməkdir. Bunun üçün isə natiq yalnız özü üçün maraqlı olan mövzulardan deyil, dinləyicinin gözləntilərini və maraqlarını nəzərə alaraq danışmalıdır. Bu, həm də zamanın düzgün idarə edilməsi ilə bağlıdır. Natiq uzun, mövzuya aid olmayan və dinləyicinin marağını itirə biləcək cümlələrdən çəkinməlidir.

Natiq dinləyiciləri çox vaxt itirməməli, yalnız onların maraq dairəsinə aid olan məlumatları təqdim etməlidir. Əks təqdirdə, dinləyici nitqi mənasız və yorucu hesab edə bilər, bu isə əlaqənin zəifləməsinə səbəb olar.

Ritorika natiqin nitq davranışını formalaşdırarkən müxtəlif prinsiplərdən istifadə edir. Dinləyiciyə hörmət etmək, mövzunun maraqlı və aktuallığını qorumaq və nitqdə inam, mehribanlıq və obyektivlik kimi xüsusiyyətləri ötürmək, bir natiqin təsirini artırmaq üçün vacibdir. Bu prinsipləri izləyən natiq, daha effektiv və inandırıcı olur və dinləyiciləri ilə güclü bir əlaqə qurur.

Nitqin obrazlılığı və emosional ifadəliliyi

Nitqin obrazlılığı və emosional ifadəliliyi dilin əsas xüsusiyyətlərindən biridir və yazılı və şifahi ünsiyyətdə böyük rol oynayır. Nitqin obrazlılığı, dilin zəngin və təsirli ifadə vasitələrindən biri olan metaforalar, bənzətmələr, simvollar və digər poetik vasitələrin istifadəsidir. Bu cür ifadələr, hər hansı bir hadisəni, şəxsiyyəti və ya vəziyyəti daha aydın, təsirli və canlı şəkildə canlandırmağa kömək edir. Məsələn, "O gülümsəyəndə günəş kimi parlayır" ifadəsi sadə bir gülümsəməni obrazlı şəkildə təqdim edir, oxucunu və ya dinləyicini daha dərinləndirir.

Emosional ifadəlilik, nitqin duyğusal tonunu və dinləyicinin emosional vəziyyətinə təsir etmə qabiliyyətini ifadə edir. Bu, nitqdə istifadə olunan sözlərin və ifadələrin duyğusal rəngini, tembrini və vurğusunu müəyyən edir. Həmçinin, emosional ifadəlilik, şifahi ünsiyyətdə ton, səs həcmi, vurğular və mimikalarla, yazılı ünsiyyətdə isə söz seçimi və dil strukturu ilə ifadə edilir. Məsələn, "O qədər kədərləndim ki, gözlərimdən yaşlar axır" cümləsi, sadəcə bir məlumat verməkdən daha çox, şəxsin hisslərini və ruh halını əks etdirir.

Nitqin obrazlılığı və emosional ifadəliliyi, dinləyiciyə və ya oxuyucuya güclü təsir etmək, onların duyğularını oyandırmaq və hadisələrə daha fərqli bir prizmadan baxmaq imkanı verir. Bu xüsusiyyətlər həm də dilin estetik gücünü artırır, onu sadə məlumat ötürməkdən daha çox, sənətə və duyğusal ifadəyə çevirir.

R ritorik məcaz anlayışı. R ritorik məcaz (və ya bədii məcaz) dilin gözəlliyini və təsirini artırmaq məqsədilə istifadə olunan bir dil vasitəsidir. R ritorik məcazlar, ifadələrin mənalarını dəyişdirərək, daha dərinlən və güclü şəkildə çatdırılmasını təmin edir. Bu cür məcazlar daha çox ədəbiyyat və bədii yazı sahələrində rast gəlinir, amma gündəlik nitqdə də geniş istifadə olunur.

R ritorik məcazlar, dilin monotonluğunu aradan qaldırır və ifadələri daha maraqlı və təsirli edir. Məqsəd oxucu və ya dinləyicidə müəyyən bir duyğu yaratmaqdır. Məsələn, bir fikri güclü şəkildə vurğulamaq üçün məcazdan istifadə olunur.

R ritorik məcazlar çox vaxt simvollarla əlaqəli olur. Bir obyekt və ya hadisə başqa bir mənəni ifadə etmək üçün simvol olaraq istifadə edilir.

Məcazlar çox vaxt metaforalarla əlaqələndirilir. Metafora, bir şeyin digərinə oxşar olması üzərində qurulan bir dil quruluşudur. Bu, çox vaxt bir obyektin və ya hadisənin başqa bir obyekt və ya hadisə ilə müqayisə edilməsi yolu ilə yaranır. Məsələn, "həyat bir səfərdir" cümləsində həyat, səfərə bənzədilir. Məcazlar isə bu cür müqayisələri daha geniş şəkildə tətbiq edir.

Metafora bir tip məcazdır və daha çox fərdi, konkret hallarda istifadə edilir. Məcazlar isə ümumiyyətlə, geniş, daha dərin mənalar daşıyan ifadələrdir və bir çox metaforadan ibarət ola bilər.

Məsələn, "göy üzünü üzünə tutub baxmaq" deyimi həm fiziki, həm də ruhi mənada istifadə edilə bilər. Bunu həm göyə baxmaq, həm də mənəvi olaraq bir şeyə diqqət yetirmək kimi qəbul etmək olar. Məcazlar və metaforalar arasındakı bu əlaqə dilin zənginliyini və təfəkkürün dərinliyini göstərir.

Kataxreza Yunan dilindən gələn və "sözdən sui-istifadə" və ya "düzgün olmayan istifadə" kimi tərcümə edilən bir ədəbiyyat və dilçilik terminidir. Bu, bir sözün və ya ifadənin onun normal və ya doğru mənasından fərqli bir şəkildə istifadəsini nəzərdə tutur. Kataxreza, bəzən şüurlu olaraq məqsədli şəkildə istifadə edilir və bu, bədii dilin və ya poetik təsirin gücləndirilməsi məqsədilə edilir. Ancaq bəzi hallarda bu, anlaşılmazlıq və ya səhv istifadə kimi də qəbul edilə bilər.

Sinesteziya (yunanca synesthesia - qavrama) bir növ neyroloji fenomen və ya bədii təzahürdür, burada fərqli duyğuların birləşməsi və ya qarışması baş verir. Yəni, bir duyğu stimulu digər duyğuları tətikləyə bilər. Sinesteziya yaşayan bir şəxs, məsələn, rəngləri eşidə bilər, musiqini

hiss edə bilər və ya hərfləri və rəqəmləri müəyyən rənglərlə əlaqələndirə bilər.

Sinesteziya təkcə neyroloji bir fenomen deyil, həm də bədii ifadədə istifadə edilən bir vasitədir. Bir çox yazıçı, şair və sənətçi sinesteziyanı bədii təsir yaratmaq məqsədilə istifadə edirlər. Məsələn, bir şair bir rəngi müəyyən bir səs və ya zövqlə əlaqələndirərək oxucunun duyğularını daha güclü şəkildə oyandırmağa çalışa bilər.

Sinesteziya həmçinin bədii yazıda da geniş şəkildə istifadə olunur. Məsələn, bir şairin "şirin notalar" və ya "yumşaq rənglər" ifadələrini istifadə etməsi, oxucuda duyğuların qarışmasını yarada bilər. Bu, sinesteziyanın bədii istifadəsinə bir nümunədir.

Allegoriya (yunanca allegoria - "kinayə", "eyham") ədəbiyyat və fəlsəfədə bir ifadə və ya anlayışın simvolik şəkildə istifadə edilməsi, bir şeyin bir başqasının vasitəsilə təsvir edilməsi anlamına gəlir. Yəni, allegoriya bir hekayə və ya əsər içində daha dərinə bir mənanı və ya mesajı çatdırmaq üçün simvollar, personajlar və hadisələrdən istifadə etməkdir. Bu üsulda, görünən və ya sözügedən səhnə və hadisələr yalnız zahiri mənalərini ifadə etmir, daha dərinə bir təhlil edildikdə, məxfi və ya sosial, etik və ya siyasi mənalara ortaya çıxarır.

Allegoriyada bir şeyin mənası əslində başqa bir şeylə əvəzlənir və simvolik olaraq bir fikir və ya konsepsiya əks olunur. Allegoriya tez-tez çox qatlı mənaya sahib olur, oxucu müxtəlif təfsirlər və analizlər edə bilər. Bir allegoriya çox zaman müəyyən bir ideya və ya mesajı çatdırmaq məqsədi güdür, məsələn, etik, siyasi və ya sosial bir mövzuda.

Allegoriya, həm bədii əsərlərdə, həm də gündəlik dil və düşüncədə dərin mənaların ötürülməsi üçün güclü bir vasitədir.

Metonimiya. Bir obyektin adının, onunla əlaqəli və ya yaxın olan başqa bir obyektin adı ilə dəyişdirilməsi. Məsələn, "qızıl" deyildikdə, real olaraq qızıl maddəsi deyil, bəzən mülkiyyət və zənginlik mənasında istifadə olunur.

Sinekdoxa. Bir bütövün, onun bir hissəsi ilə və ya əksinə, hissənin bütövlə təqdim edilməsi. Məsələn, "Erməni gəlib Gəncəbasara çatmışdı" ifadəsi, erməninin bir fərd olaraq Gəncəbasara çatmasından daha geniş bir mənaya da işarə edir.

Antonomaziya. Xüsusi adın ümumi bir adla əvəzlənməsi. Məsələn, "Hacı Qara" bir xəsis adamı təsvir etmək üçün istifadə edilən bir çağırışdır.

Epitet. Bir şəxs, obyekt və ya hadisənin xüsusiyyətlərini vurğulayan, obrazlı bir təyin. Məsələn, "soyuq su", "isti aş" ifadələrində, su və aşın xüsusiyyətləri ilə bağlı bir bədii təsvir var.

Müqayisə (təşbeh). İki əşyanın bənzər tərəflərini vurğulamaq. Məsələn, "Sərasər dişlərin dürdanədəndir" misrasında, dişlərin inci kimi ağ və parlaq olması müqayisə edilir.

Təmsil. Cansız əşyaların canlılara aid olan xüsusiyyətlərlə təsvir edilməsi. Məsələn, "Çox zaman sərsəri küləklər bixəbər" ifadəsində küləyin insan kimi bir xüsusiyyətlə təsvir olunduğunu görürük.

Hiperbola. Bir şeyi çox böyütmək və ya şişirtmək. Məsələn, "Fələklər yandı ahımdan" misrasında mübaligə var.

Litota. Bir şeyi zəif şəkildə, kiçiltməklə ifadə etmək. Məsələn, "Bir qarışqa minsəm aparar məni" misrasında kiçik bir qarışqanın belə böyük təsir göstərməsindən bəhs olunur.

Parafraz. Bu, bir məcazdır ki, bir obyektin, şəxsin və ya hadisənin adının onların əsas xüsusiyyətləri ilə ifadə edilməsi ilə əvəzlənməsidir. Məsələn, "şahın heyvanı" deyildikdə "şir" nəzərdə tutulur. Digər bir misal olaraq "Odlar yurdu" ifadəsi Azərbaycanın adıdır.

Kinayə. Kinayə, bir ifadənin və ya sözün həm birbaşa (həqiqi) mənasını, həm də gizli (məcazi) mənasını bir arada işlətməkdən ibarət bir ritorik vasitədir. Kinayə, tez-tez ziddiyyətli mənalara bir araya gətirərək incə, gizli istehza yaratmaq üçün istifadə edilir. Məsələn, Bəxtiyar Vahabzadənin şeirlərindəki "Yalanlar həqiqət qiyafəsində" kimi ifadələr kinayə ilə yazılıb və gerçək mənanın gizli bir tənqidini ortaya qoyur.

Antifraz. Kinayənin ən sadə formasıdır və burada sözlər əks mənada istifadə olunur. Məsələn, zəif birini "güclü" adlandırmaq və ya kasıbı "zəngin" kimi təqdim etmək, gerçək mənanın tam əksini söyləmək məqsədini güdür. Bu, kinayənin bir növüdür və əsasən ziddiyyətli təsvirlər yaratmaq üçün istifadə edilir.

Kinayənin estetikası. Kinayə komizmin bir növü kimi qəbul edilə bilər və həmçinin qrotesk, paradoks, parodiya kimi üslub elementləri ilə birləşdirilərək daha da gücləndirilir. Kinayə, həmçinin nitqin struktural və emosional gücünü artırmaq məqsədilə istifadə edilir.

Məcəzlərin və kinayələrin çox istifadə edilməsi, ifadəliliyi artırırsa da, çoxlu məcazın bir arada istifadə edilməsi təbii nitqin harmoniyasını poza bilər. Kvintilianın

fıkrincə, yaxşı bir nitq özünü ifadə edən sözləri təbii şəkildə tapmalıdır. Nitqin çox "bəzədilməsi" onu ifadəsiz hala gətirə bilər. Bununla yanaşı, cəsarət də əhəmiyyətlidir – nətiq düşüncələrini daha yaxşı ifadə etmək üçün təsvirlər və məcazlar istifadə etməlidir, amma bu ifadələrin təbiiliyini itirməməlidir.

Məcazlar və fiqurlar, dilin ifadə gücünü artıran və mətnin daha təsirli və obrazlı olmasına kömək edən dil vasitələridir. Bu terminlər həm də nitqin strukturunun və üslubunun formalaşmasında mühüm rol oynayır.

Fiqur (məcaz). "Fiqur" sözü latın dilindəki "figura" sözündən götürülüb və " ritorik fiqur" (məcaz) termininin tərkibində istifadə olunur. Bu, "nitq forması", "ümumi çevrə", "təsvir" və "görünüş" kimi mənaları ifadə edir. Yunan dilindəki "schema" (sxem) sözü ilə də əlaqələndirilir, bu da obrazlı ifadənin quruluşunu və düzülüşünü göstərir. Məcazlar və fiqurlar dilin bədii və təsirli tərəflərini önə çıxarmağa kömək edir.

Fiqurlar dilin şərti, obrazlı istifadə formalarıdır və əslində nitqin quruluşunu dəyişdirərək daha maraqlı və diqqət çəkici edir. Bu məcazlar sözün mənalarını daha dərin, fərqli və çoxqatlı şəkildə təqdim edir. Bu da oxuyuculara və ya dinləyicilərə daha geniş düşünmə imkanı yaradır.

Məcazlar, birbaşa mənadan uzaqlaşaraq müəyyən bir anlayışın daha geniş və ya gizli mənalarını ortaya çıxarır. Məsələn, metafora, metonimiya və kinayə kimi fiqurlar, konkret anlamı daha təsirli və geniş şəkildə ifadə etməyə imkan verir. Bu həm də sözlərin təkrarını və sadəliyini qıraraq nitqi daha rəngarəng və diqqət çəkici edir.

Məcazların düzgün istifadəsi nitqin strukturunu və emosional tonunu formalaşdırır. Onlar həmçinin, mətnin və ya nitqin estetik təsirini artırır. Məsələn, yunan fəlsəfəsində, "schema" sxemləri dilin quruluşunu və mənanın daha yaxşı ifadə edilməsini nəzərdə tutur. Məcazların (fiqurların) öyrənilməsi və onların nitqdə istifadəsi müxtəlif nəzəriyyələrə və yanaşmalara əsaslanır.

Təkrar bu yanaşmalardan ən təsirli və geniş istifadə olunan bir vasitədir. Bu yanaşma, xüsusən də nitqin gücləndirilməsi və məlumatın yaddaşda daha qalıcı olması məqsədilə çox vacibdir.

Təkrar bir sözün, cümlənin, ifadənin və ya bədii elementin eyni şəkildə bir neçə dəfə istifadə edilməsidir. Bu, şifahi nitqdə xüsusilə əhəmiyyətlidir, çünki şifahi nitq yazılı nitqdən fərqli olaraq, dinləyicinin diqqətinin yayılmasına və məlumatın asanlıqla yadda qalmasına səbəb ola bilər. Təkrarlama, dinləyicilərə verilən informasiyanın vacibliyini vurğulamaq və bu informasiyanın yadda saxlanmasını asanlaşdırmaq məqsədi güdür.

Təkrarın növləri:

Söz təkrarı. Bir sözün müəyyən bir mütədavilə təkrarlanması. Məsələn, şair və ya nətiq bir fikri vurğulamaq üçün müəyyən bir söz və ya ifadəni təkrarlamaq bilər.

Cümlə təkrarı. Eyni cümlənin müxtəlif formalarda təkrarlanması. Bu, həm də ritmik təsir yaratmaq və dinləyicinin diqqətini yönəltmək üçün istifadə edilir.

Konstruktiv təkrar. Müxtəlif cümlələrdə eyni strukturların təkrarı, oxşar təkrar konstruksiyaların

yaradılması. Bu, mətnin ritmini qurur və ifadənin gücünü artırır.

Nitqin təkrarı, yalnız ifadə gücünü artırmaqla yanaşı, həm də dinləyicilərin diqqətini cəlb etməyə və onların məlumatı yadda saxlamasına kömək edir. Şifahi nitq, xüsusən də birbaşa və ya canlı ünsiyyət vasitəsilə baş verdikdə, cümlələrin və ya ifadələrin bir neçə dəfə təkrarlanması, dinləyicinin onları daha yaxşı qavramasına və yaddasında saxlamasına səbəb olur.

Şifahi nitqin xəttiliyi və dönməzliyi, yəni danışanın bir anda nə dediyini tam olaraq dəyişdirmə imkanı olmaması, məlumatın diqqətlə qavranılmasını çətinləşdirə bilər. Buna görə də təkrar, şifahi nitqdə effektiv bir vasitədir. Dinləyici, təkrar olunan ifadələrlə məlumatı daha yaxşı mənimsəyə bilər.

Təkrar nitqdəki məsələlərin və ya problemlərin üzərində dayanmaq, onları vurğulamaq və dinləyicinin diqqətini cəmləşdirmək üçün təsirli bir üsuldur. Məsələn, bir şair və ya natiq, müəyyən bir mövzunun əhəmiyyətini və ya mənasını göstərmək üçün eyni hissəni təkrarlaya bilər, bu da həm şairin, həm də dinləyicinin məqsədini gücləndirir.

Təkrarlama üsulunun təkə yaddaş üzərində deyil, həm də nitqin ritmik quruluşunda və estetik təsirində mühüm rolu vardır. Bu, şifahi nitqin dinamikliyini təmin edərək dinləyicinin diqqətini cəlb etməyə kömək edir. Nəticədə, təkrar, həm təsvir etmənin, həm də informasiyanın yadda saxlanmasının və kommunikasiyanın gücləndirilməsinin mühüm vasitəsidir.

Nitqin müxtəlif səviyyələrində yaradılan təkrarlar, ədəbi dilin zənginliyini və ifadə gücünü artıran mühüm

elementlərdən biridir. Sizin verdiyiniz nümunələr çox gözəl və fərqli təkrar növlərini əks etdirir. Hər bir təkrar növü özünəməxsus bir rola malikdir və mətnin təsirini gücləndirir. Bu təkrar növləri aşağıdakılardır:

Hemenasiya – Hərfi təkrardır, yəni eyni söz və ya ifadənin təkrarı birbaşa olaraq istifadə olunur. Bu, adətən ritmik və emosional təsir yaratmaq məqsədilə istifadə edilir. Məsələn, "illər ötür, ötür, ötür..." cümləsində "ötür" sözünün təkrarı həm səs təkrarını, həm də mənanı vurğulayan bir ifadə yaradır.

Anafora – Eyni başlanğıcın təkrarıdır, yəni paralel cümlələrin və ya misraların başlanğıcında eyni söz və ya ifadə təkrarlanır. Bu təkrar müəyyən bir mövzunun və ya ideyanın qüvvətləndirilməsi üçün istifadə edilir. Misal olaraq, Bəxtiyar Vahabzadənin "Barmaqlar pul sayır, çiçək də dərir..." şeirindəki "Barmaqlar" sözünün təkrarı müxtəlif fəaliyyətləri bir araya gətirir və məna dərinliyi yaradır.

Epifora – Eyni sonluğun təkrarıdır. Burada cümlənin və ya misranın sonunda eyni söz və ya ifadə təkrarlanır, bu da mənanın vurğulanmasını təmin edir. Məsələn, M.Arazın şeirindəki "Gülünclərə gülünc gələn bu ada güldüm, Yüyəninə hər əl yetən bu ata güldüm..." misralarında "güldüm" sözünün təkrarı, nəticədə yaranan mənanı daha güclü və aydın edir.

Antiteza ədəbiyyat və fəlsəfə sahəsində istifadə olunan bir nəzəriyyə və ya ritorik bir üsuldur. Bu, iki ziddiyyətli və ya zidd ideyanın bir-birinə qarşı qoyulmasıdır. Məqsəd, hər iki fikrin güclü tərəflərini və fərqlərini vurğulamaq, oxucuda və ya dinləyicidə təsir yaratmaqdır.

Məsələn, "ışıqlı günlər və qaranlıq gecələr" kimi ifadələrdə, işıq və qaranlıq bir-birinə antitezadır. Bu, zidd konseptlərin bir arada təqdim olunmasıdır.

Antitezadan bədii əsərlərdə və ya məruzələrdə istifadə edildikdə, müsbət və mənfi tərəflər arasındakı fərqləri göstərə bilər və beləliklə, güclü bir təsir yaratmağa kömək edir.

Ellipsis dil və nitq qənaətinin fiqurlarındandır. Burada əsas fikir, ellipsisin müəyyən fraqmentlərin, məlumatın və ya ifadənin qəsdən çıxarılması və ya bərpa edilə bilməsidir. Dilin daha effektiv və yığcam olmasını təmin etmək məqsədilə, ellipsis çox vaxt həm yazılı, həm də şifahi nitqdə istifadə edilir.

Ellipsisin bu növ istifadəsi, dilin sadələşdirilməsinə və daha qısa, lakin mənalı ifadələrin yaranmasına imkan verir. İfade və ya məlumatın bir hissəsi "itirilir", amma qalan hissə oxucuya və ya dinləyiciyə mənanı başa düşmək üçün lazım olan konteksti təmin edir.

Period (yunanca periodos - çevrə və ya əhatə) — quruluş yaxud məzmun baxımından tamamlanan tabeli mürəkkəb cümlədir. Period cümləsi müəyyən bir fikri əhatə edir və adətən bir neçə cümlədən ibarət olur. Bu, cümlələrin arasında əlaqələr quraraq ümumi bir məna ortaya qoyur.

Şifahi nitqdə, xüsusilə, danışq zamanı, uzun cümlələr və mürəkkəb quruluşlar çox zaman qarışıqlıq yarada bilər, çünki şifahi nitq dinləyici tərəfindən tez bir zamanda qavranmalıdır. Şifahi variantlarda cümlələr adətən qısa və aydın olur, bu da dinləyicinin fikri daha yaxşı anlanmasını təmin edir. Lakin period, yeganə geniş və mürəkkəb konstruksiyadır ki, bu qaydaları pozur. Yəni, period

cümlələri şifahi nitqdə də işlədilə bilər və adətən normal qavranılır. Bunun səbəbi periodun strukturunun daha simmetrik və ritmik olmasıdır. Məsələn, bir period cümləsi məntiqi əlaqə və qarşılıqlı bağlarla təşkil olunduğu üçün dinləyici onun məzmununu başa düşməkdə çətinlik çəkmir. Periodun uzunluğu və mürəkkəbliyi dinləyicinin diqqətini davamlı saxlamağa kömək edir, eyni zamanda ifadə edilən fikrin zənginliyini və dərinliyini artırır.

Qüvvətləndirmə yəni, qradasiya fiquru (latınca gradatio – tədricən artım, "pilləkən" mənasında) anlayışın əsasını təşkil edir və bu, xüsusiyyətin tədricən dəyişməsi (artması və ya azalması) prosesini göstərir. Qüvvətləndirmə, əsasən dilin və ya kontekstin sinonimlərindən yaranır və sinonimlərin sayı ən az üçdür.

Qüvvətləndirmə, əsasən bir fikrin və ya məzmunun şiddətini artırmaq üçün istifadə edilir və hər bir addımda təkrarlanan sinonimlər və ya oxşar ifadələrlə mövzunun vurğusunu gücləndirir.

Qüvvətləndirmənin əsasında dil və ya kontekst sinonimləri dayanır. Hər bir sinonim ardıcıl şəkildə daha güclü və təsirli bir şəkildə təqdim olunur. Bu üsulda, sinonimlərin ən azı üç fərqli forması olmalıdır, çünki bu, fikrin tədricən güclənməsini təmin edir.

Qüvvətləndirmə fiquru, xüsusilə, ədəbi əsərlərdə, nitqlərdə və şərhlərdə tez-tez istifadə olunur, çünki o, fikir və ya duyğunun güclü və təsirli şəkildə ifadə olunmasına imkan verir.

R ritorik sual – sual şəklində ifadə olunan bir təsdiqdır və iki fərqli şəkildə istifadə olunur: birincisi, mühazirədəki vacib məqamları önə çıxarmaq üçün verilən ritorik suallar silsiləsi, ikincisi isə bir sıra olaraq tətbiq olunmasıdır.

*Ömür başdan-başa, beşikdən-qəbrə,
Həyatın sevinci, qəmi deyilmi?
Ölüm bir ömürlük izzatların,
Ağrının, acının cəmi deyilmi?* (B. Vahabzadə)

Paradoks – (yunanca paradoxos – gözlənilməz, qəribə) – ilk baxışda məntiqlə uyğun gəlməyən, lakin daha dərinə analiz edildikdə dərin və mürəkkəb bir mənanaya sahib olan bir fikirdir. Paradoks, şərti olaraq qəbul edilmiş və adi düşüncənin əksinə gələn, gözlənilməz və qeyri-adi nəticələrə gətirib çıxara bilən ifadə və ya fikir formasıdır.

Paradokslar, adətən, məntiqlə gözlənilən nəticəyə zidd olaraq ortaya çıxan, lakin əslində doğru olan fikirlərdir. Bu, bizim ümumiyyətlə qəbul etdiyimiz qaydalara və normalara qarşı bir qarşıdurma yaradır, nəticədə daha dərinə düşünmək və anlayışa sahib olmaq üçün insanı təhrik edir. Paradokslar həm də düşüncənin mürəkkəbliyini və qeyri-müəyyənliyini göstərir.

Bir çox paradoksda kinayəli bir element mövcud olur. Bu element, bəzən fikirin ironik və ya tərs bir şəkildə təqdim olunmasına gətirib çıxarır və dinləyici və ya oxucu üçün əlavə bir təəccüb və düşüncə yaradır.

Nitqin emosionallığı. Nitq, insanın düşüncələrini, hisslərini və fikirlərini ifadə etmək üçün istifadə etdiyi ən əsas vasitədir. Ancaq yalnız sözləri deyil, nitqin tonunu, ritmini, vurğuları və bədən dilini də nəzərə alaraq, emosional ifadələrin formalaşmasında mühüm rol oynayır. Emosional nitq, bir insanın daxili dünyasını, həyəcanlarını və duyğularını dinləyiciyə çatdırmaq üçün istifadə etdiyi üsullardır.

Emosional nitq sadəcə məlumat verməkdən daha çox, müəyyən bir hissiyatı, əhvalı və ya duyğunu dinləyiciyə

çatdırmaq məqsədini güdür. Bu cür nitq çox vaxt şiddətli hisslər və ya dərin duyğularla əlaqələndirilir və insanların qarşılıqlı əlaqələrində xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Emosional nitq bir insanın digər insanlarla əlaqəsini gücləndirə, onları təsir edə və hətta onların düşüncə və davranışlarını dəyişdirə bilər.

Emosional nitqin təsiri həm şifahi, həm də qeyri-şifahi ünsiyyət vasitələri ilə daha da güclənir. Məsələn, sözlərin istifadəsi, cümlələrin quruluşu, vurğular, səsənin tonlaması, həcmi və sürəti nitqin emosional xarakterini formalaşdırır. Eyni zamanda, bədən dili və üz ifadələri də nitqin emosional təəssüratını artırır.

İnsanların əhval-ruhiyyəsi və duyğuları nitqlərinə birbaşa təsir edir. Məsələn, həyəcanlı bir insanın nitqi sürətli, yüksək tonlu və bəzən qeyri-səlis ola bilər, bu isə onun emosional vəziyyətini əks etdirir. Tərsinə, sakit və dərin düşünən bir insan daha ölçülü, nizama salınmış və sabit tonda danışa bilər.

Nitqin emosionallığı çox vaxt mühitə və şəraitə də bağlıdır. Bir insanın yüklü olduğu emosiyalar, iş yerində və ya ailə mühitində fərqli şəkildə ortaya çıxar bilər. Bir iş mühitində profesional bir şəkildə danışan şəxs, eyni zamanda şəxsi həyatında daha emosional, azad bir dil istifadə edə bilər.

Emosional nitqin əsas məqsədi qarşı tərəfi təsirləndirmək, onu inandırmaq və ya müəyyən bir mövzuya dair reaksiyasını dəyişdirməkdir. Psixoloji baxımdan, emosional nitq insanlar arasında empatiya yaradır, qarşı tərəfin hisslərinə toxunur və əlaqə qurmağa şərait yaradır.

Emosional nitq dinləyicinin hisslərini anlamağa və onlara həssas yanaşmağa imkan verir. Məsələn, bir insan kədərləndikdə və ya sevincləndikdə, emosional bir nitq onun bu hisslərinə uyğun şəkildə reaksiya verməyə kömək edə bilər. Emosional nitq, bir şəxsə və ya qrup insanına ilham vermək və ya onları müəyyən bir hərəkətə təşviq etmək məqsədini güdür. Məsələn, bir liderin və ya motivasiya natiqinin nitqi dinləyicilərini hərəkətə gətirmək üçün emosional təsirlərdən istifadə edir. İnsanlar arasındakı əlaqə və qarşılıqlı münasibətlərin qurulmasında emosional nitqin rolu böyükdür. Yalnız məntiqi və obyektiv məlumatlar deyil, həm də hisslər və duyğular insanlar arasında güclü əlaqələr yaradır.

Emosional nitq müxtəlif formalarda ifadə oluna bilər. Bu formalara aşağıdakılar daxildir:

- *Təqdimatlar və nitqlər.* Bu, insanın müəyyən bir məqsəd üçün, məsələn, bir tədbirdə və ya konfransda danışarkən istifadə etdiyi emosional nitq formasıdır. Bu tip nitqlər dinləyiciləri təsirləndirmək və onlara müəyyən hisslər yaşatmaq üçün hazırlanır.

- *Şəxsi dialoqlar.* İnsanlar arasında şəxsi söhbətlərdə emosional nitq çox təbii şəkildə inkişaf edir. Bir dostla danışarkən, insan özünü sərbəst ifadə edə bilər və duyğularını açıq şəkildə ortaya qoyur.

- *Sosial və politika nitqləri.* Sosial və siyasi mövzularda istifadə olunan nitqlər də güclü emosional təsirə malikdir. Bu tip nitqlər çox zaman insanları bir məqsəd uğrunda birləşdirmək və ya müəyyən bir ideya ətrafında toplamaq məqsədini güdür.

Emosional nitqin istifadəsi bir çox üstünlük təmin etsə də, bəzi çətinliklərlə də qarşılaşa bilər. Birincisi,

emosional nitq bəzi hallarda münaqişələrə səbəb ola bilər, çünki emosiyalar bəzən qarşı tərəfi qıcıqlandırabilir və ya yanlış anlaşılmalara səbəb ola bilər. Həmçinin, emosional nitqin həddindən artıq istifadəsi, dinləyicinin diqqətini yayındıra bilər və ya üzərindən lazımı məlumatın ötürülməsini çətinləşdirə bilər.

Nitqin emosionallığı insanların ünsiyyətində çox mühüm yer tutur. Bu cür nitq yalnız hissləri və duyğuları ifadə etməklə qalmır, həm də insanlar arasında dərin əlaqələr qurulmasına, empatiya yaranmasına və qarşılıqlı təsirin güclənməsinə səbəb olur. Hər bir insanın duyğu və hisslərini ifadə etməsi üçün emosional nitq müxtəlif yollarla inkişaf etdirilə və tətbiq oluna bilər. Bu nitqin effektivliyi, bəzən insanın özünə inamından və bacarığından asılıdır.

Materialın yerləşdirilməsi mərhələsində ritorik fəaliyyət

Kompozisiya termini və nitqin təşkilində natiqin rolu və fəaliyyəti. Kompozisiya, ümumiyyətlə bir əsərin, məqalənin, nitqin və ya hər hansı bir yazılı və ya şifahi materialın müəyyən bir məqsədə xidmət edəcək şəkildə qurulması, təşkil edilməsi və strukturlaşdırılması prosesidir. Kompozisiya termini, hər hansı bir yazılı və ya şifahi əsərin düzgün tərtib edilməsi, məzmununun oxucu və ya dinləyici üçün anlaşılın və maraqlı olmasına yönələn fəaliyyətləri ifadə edir. Nitq kompozisiyası isə, məhz natiqin (yazıçı, danışqçı, təbliğatçı və s.) fikirlərini düzgün və təsirli şəkildə təqdim etməsini təmin edən bir sənətdir.

Kompozisiya, əsasən yaradıcı fəaliyyətin tərkib hissəsi olaraq hər bir əsərin strukturunun təşkili və məzmununun əsas hissələrə bölünməsidir. Müxtəlif formalarda təqdim edilən əsərlərdə, kompozisiya bu əsərlərin öz aralarındakı uyğunluğunu və strukturunu təmin edir.

Kompozisiyanın məqsədi verilən mövzu və ya ideyanın dəqiq bir şəkildə ifadə edilməsi və oxucuya və ya dinləyiciyə çatdırılmasıdır. Kompozisiya bir neçə hissədən ibarət olur: giriş, inkişaf və nəticə. Bu hissələr bir-birini tamamlayır və məzmunun düzgün təqdim olunmasını təmin edir. Kompozisiya elementləri arasında bir-birini tamamlayan və əlaqələndirən ifadələr, arqumentlər, nümunələr və fikirlər yer alır. Kompozisiya, oxucu və ya dinləyicinin təbii və asanlıqla izləyə biləcəyi bir axışa sahib olmalıdır. Bu, məzmunun təqdimatında ritm və harmoniya yaradır.

Natiq nitqini təşkil edərkən müxtəlif strategiyalardan istifadə edərək məqsədinə çatmağı hədəfləyir. Natiqin nitqini təşkil etməzdən əvvəl, o, müəyyən bir məqsəd qarşısında dayanır. Bu məqsəd informativ ola bilər (məlumat vermək), təsirli ola bilər (hörmət qazanmaq, inandırmaq) və ya təsəlli verici ola bilər. Natiq bu məqsədi nəzərə alaraq öz nitqinin strukturunu qurur və doğru məzmunu seçir. Natiq, özünün nitqini təqdim etməyə başlamazdan əvvəl auditoriyanın diqqətini cəlb etməlidir. Bunun üçün təkrarlanmayan, maraqlı bir giriş hissəsi yaratmaq vacibdir. Giriş hissəsi əsasən dinləyicini mövzuya hazırlayır, onun marağını oyadır və təklif ediləcək fikirlərlə tanış edir.

İnkişaf hissəsi natiqin əsas mesajlarını aydın şəkildə təqdim etdiyi bölmədir. Bu hissədə, əsas arqumentlər,

faktlar, nümunələr və misallar istifadə olunur. Burada təqdim edilən ideyalar müvafiq olaraq strukturlaşdırılmalı və ardıcıl bir şəkildə inkişaf etdirilməlidir. Hər bir fikir, digərinə təbii bir keçid ilə əlaqələndirilməli və ardıcıl bir məntiqi axış olmalıdır. Natiq, nitqinin sonunda dinləyicini əsas nəticə ilə qarşılaşdırmalı və ona bu nəticəni dəqiq bir şəkildə təqdim etməlidir. Nəticə, verilən məlumatı ümumiləşdirir və natiqin əsas fikirlərini vurğulayan bir yekun olur. Eyni zamanda, nəticə hisssəsi dinləyicinin düşüncələrini oyandıraraq ona bəlli bir təsir göstərməyi hədəfləyir.

Nitqin effektiv olması üçün natiq yalnız məzmunu deyil, həm də üslubunu diqqətlə seçməlidir. Dilin zənginliyi, təsirli ifadələr, obrazlı nitq və ritorik vasitələr (məsələn, metaforalar, retorik suallar) auditoriyanın daha yaxşı başa düşməsinə və verilən ideyalara daha çox təsir etməsinə səbəb olur. Natiqin fəaliyyətində onun nitqinin dinləyicilər tərəfindən necə qəbul edilməsi böyük rol oynayır. Natiq auditoriyanı nə qədər yaxşı başa düşərsə, onun reaksiyalarını, hisslərini və düşüncələrini nəzərə alarsa, nitqi daha təsirli və uğurlu olar. Buna görə də, natiq dinləyici ilə əlaqə qurmaq, onun emosiyalarını idarə etmək və fikirlərinə uyğun strategiyalar qurmaq bacarığına sahib olmalıdır.

Kompozisiya yalnız yazılı əsərlərdə deyil, həm də şifahi nitqdə natiqin fəaliyyətini təşkil etməkdə mühüm rol oynayır. Natiq təqdim etdiyi mövzuya uyğun kompozisiya quraraq nitqini məzmun baxımından təsirli edir və dinləyicinin diqqətini çəkməkdə və onları inandırmaqda daha uğurlu olur. Kompozisiyanın düzgün qurulması, natiq üçün həm mütəşəkkil, həm də intellektual bir çərçivə

təmin edir, ona mövzuya dair güclü və effektiv argumentlər təqdim etməyə imkan verir.

Kompozisiya və nitqin təşkilində natiqin rolu və fəaliyyəti, hər iki sahədə uğurlu nəticələr əldə etmək üçün vacib olan bir birləşdirici qüvvədir. Natiqin kompozisiyanı düzgün qurması, auditoriya ilə əlaqə qurması və öz fikirlərini effektiv şəkildə təqdim etməsi ona uğurlu nitq yaratma imkanı verir. Nitqin təşkilində kompozisiya, yalnız məzmunun düzgün yerləşdirilməsi və təqdim edilməsindən ibarət deyil, həm də onun emosional və intellektual təsirini artırmaq üçün istifadə olunan vasitələrdir.

Antik ritorikada "dispozisiya" termini natiqin nitqinin qurulması mərhələsini bildirirdi və bu mərhələdə o, öz fikirlərini düzgün şəkildə yerləşdirir, təşkil edir və dinləyiciyə təqdim etməyə hazırlaşdırırdı. "Dispozisiya" — yəni yerləşdirmə — hər bir ideyanın yerinin tapılması, müvafiq hissələrə ayrılması və hər birinin məqsədəuyğun şəkildə sıralanmasıdır. Antik dövrdə bu, bir növ döyüş hazırlığı kimi qəbul olunurdu: ordu döyüşə hazır olmaq üçün düzgün mövqelərini almalı və güclü bir strateji plan qurmalı idi.

Bu məntiqə uyğun olaraq natiq də öz "fikirlər ordusunu" düzgün mövqeyə qoymalı və bu fikirləri ən effektiv şəkildə təqdim etməlidir. Onun məqsədi dinləyicini inandırmaq və ona məntiqli bir struktura əsaslanaraq təsir etməkdir.

Tolstoyun "Hərb və Sülh" əsərində istifadə olunan "dispozisiya" termininə gəldikdə, bu, döyüş hazırlığı ilə bağlı verilən əmrlərin necə yerinə yetirildiyini, hərbiçilərin düzgün mövqelərdə və cəbhələrdə necə yerləşdirildiyini

ifadə edir. Bu, natiqin fəaliyyətinə paralel bir anlayışdır, çünki hər bir natiq öz fikirlərini təqdim etməzdən əvvəl bir növ döyüş planı qurur, ideyalarını müəyyən bir nizamla yerləşdirir və ən təsirli şəkildə təqdim etməyə hazırlaşdırır.

Məhz bu, natiqin dispoziisiya mərhələsindəki fəaliyyətinə bənzəyir: o, öz arqumentlərini, faktlarını və nümunələrini ən yaxşı şəkildə təşkil etməli, beləliklə dinləyicilərin diqqətini cəkbərək onları fikirlərinə inandırmalıdır. Natiq öz "ideya ordusunu" müxtəlif hissələrə ayıraraq, hər birini düzgün ardıcılıqla təqdim etməlidir. Bu mərhələdə ona lazım olan yalnız məzmunu deyil, həm də məzmunun necə təqdim ediləcəyini və dinləyicinin necə qəbul edəcəyini müəyyənləşdirməkdir.

Kompozisiya və dispoziisiya arasındakı əlaqə isə çox aydındır. Kompozisiya artıq yerləşdirilən fikirlərin təqdim edilməsini və onların müvafiq şəkildə təqdim olunmasını təmin edir. Dispoziisiya mərhələsində ideyalar hələ "hazır" deyildir, amma kompozisiya mərhələsində bu ideyalar artıq düzgün ardıcılıqla sıralanır, dolayısı ilə natiq mövzunu dinləyiciyə ən təsirli şəkildə təqdim edir.

Nitqin kompozisiya quruluşu

Nitqin kompozisiya quruluşu, nitqin daha aydın və məntiqli olmasına kömək edir və bunun nəticəsində dinləyici və ya oxucu tərəfindən daha yaxşı anlaşılır. Nitqin strukturu müəyyən bir məqsədə və mövzuya uyğun olaraq formalaşdırılır. Bu quruluş üç əsas hissəyə bölünür: giriş, əsas hissə (bədi və ya məlumat verici) və nəticə.

1. Giriş

Giriş, nitqin başlanğıcıdır və dinləyicinin diqqətini çəkmək üçün ən vacib hissədir. Burada mövzu tanıtılır, nitqin məqsədi müəyyən edilir və dinləyicinin marağını oyatmaq üçün təqdim edilən məlumatların ilkin ümumiləşdirilməsi yer alır. Giriş hissəsində aşağıdakı amillər nəzərə alınır:

- *Mövzunun təqdimatı:* Əsas mövzu təqdim edilir. Həmçinin, bu mövzunun niyə vacib olduğu, müasir dövrdə bu məsələnin aktuallığı haqqında da qısa məlumat verilir.

- *Təqdimatın məqsədi:* Nə məqsəd güdülür? Məqsədin müəyyən edilməsi vacibdir. Məsələn, məlumat vermək, fikirləri mübahisə etmək, müəyyən bir mövzu ilə bağlı bir nəticəyə gəlmək və s.

- *Dinləyicinin diqqətinin cəlb edilməsi:* Girişdə dinləyicinin marağını cəlb etmək çox vacibdir. Bu məqsədlə, suallar vermək, maraqlı faktlar və ya statistikalar təqdim etmək, həmçinin anekdot və ya birbaşa sitatlar istifadə etmək mümkündür.

Misal: "Bu günki müzakirəmizdə biz insan təbiətinin dəyişməz yönlərini və onun cəmiyyətə necə təsir etdiyini nəzərdən keçirəcəyik."

2. Əsas Hissə

Əsas hissə, nitqin ən geniş hissəsidir və mövzunun dərin təhlilini və araşdırmasını əhatə edir. Bu hissədə aşağıdakılar yer alır:

- *Fikrin inkişafı*: Burada, mövzu ilə bağlı əsas fikirlər və arqumentlər irəli sürülür. Məsələnin müsbət və mənfi tərəfləri, müxtəlif baxış açıları təhlil edilir. Fikir daha dərinədən izah olunur.

- *Sübutlar və faktlar*: Bu hissədə, mövzunun dəstəklənməsi üçün faktlar, rəqəmlər, statistika, sitatlar və digər sübutlar təqdim edilir. Sübutlar mövzunun inandırıcılığını artırır və fikrin daha güclü olmasına kömək edir.

- *Məsələnin müxtəlif tərəflərinin müzakirəsi*: Əgər mövzu mürəkkəbdirsə, onun müxtəlif aspektləri nəzərdən keçirilir. Məsələn, bir mövzu sosial, iqtisadi və ya psixoloji baxımdan araşdırıla bilər.

- *Əlaqəli məsələlərin müzakirəsi*: Bəzən, əsas mövzudan başqa əlaqəli məsələlər də bu hissədə yer alır. Bu, əsas mövzu ilə bağlı daha geniş bir anlayış yaratmağa kömək edir.

- *Dəlillər və nümunələr*: Fikirləri daha da əsaslandırmaq üçün konkret nümunələr və hadisələr göstərilə bilər.

Misal: "Son illərdə müxtəlif tədqiqatlar göstərmişdir ki, sosial medianın təsiri gənc nəslin psixoloji vəziyyətinə çox böyük təsir göstərir. Belə ki, müəyyən araşdırmalara görə, 20 yaşdan aşağı olan şəxslər sosial şəbəkələrdə

keçirdikləri zaman dilinin bir hissəsini özünə qapalı vəziyyətdə keçirirlər. Bu isə birbaşa onların sosial əlaqələrini pozur."

3. Nəticə

Nəticə hissəsi nitqin sonlandırılma mərhələsidir. Bu hissədə əsas fikirlər təkrarlanır, verilən suallara cavablar verilir, yekun nəticələr təqdim edilir və dinləyicinin mövzu ilə bağlı qalan suallarına cavab verilir. Nəticə hissəsinin əhəmiyyəti çox böyükdür, çünki:

- *Əsas fikirlərin yekunlaşdırılması*: Bu hissədə əsas fikirlər və arqumentlər qısa şəkildə ümumiləşdirilir. Fikrinizin əsas nöqtələri bir daha vurğulanır.

- *Təvsiyələr və gələcək perspektivlər*: Əgər məqsəd bir təklif və ya dəyişiklik etməkdirsə, nəticədə həmin təkliflər təqdim edilir. Həmçinin, gələcəkdə mövzunun necə inkişaf edəcəyinə dair düşüncələr bildirilməsi də mümkündür.

- *Dinləyicini hərəkətə gətirmək*: Nəticədə bəzən çağırış edilməsi (məsələn, "Gəlin bu məsələyə daha dərinləndirən baxaq və həll yolları axtaraq!") da vacibdir.

Misal: "Son olaraq, qeyd etmək lazımdır ki, sosial şəbəkələrin gənclərin psixoloji vəziyyətinə təsir artıq hər kəs tərəfindən qəbul edilməlidir. Bu məsələyə daha çox diqqət ayrılmalı və cəmiyyət olaraq müvafiq addımlar atılmalıdır."

Nitqin düzgün qurulması məlumatların sistemli şəkildə təqdim edilməsini təmin edir. Bu, dinləyicinin və ya oxucunun mövzunu daha asan mənimsəməsinə kömək edir. Müvafiq faktlar və arqumentlərin təqdim edilməsi, mövzunun düzgün izah olunması nitqin inandırıcılığını artırır. Giriş hissəsində dinləyicinin diqqətini cəlb etmək,

nəticədə isə dinləyicinin düşüncələrinə təsir etmək, nitqin əsas məqsədidir. Əsas hissə vasitəsilə mövzunun dərin təhlili, mövzuya müxtəlif baxış açılarından yanaşmağa imkan verir. Bu da daha obyektiv bir nəticəyə gəlməyə şərait yaradır.

Çıxışın təşkilinə dair əsas prinsiplər. Çıxışın təşkilinə dair əsas prinsiplər, çıxışın səmərəli və inandırıcı olmasına kömək edən əsas qaydalardır. Hər bir çıxışın məqsədi, dinləyiciləri cəlb etmək, onları məlumatlandırmaq, düşündürmək və ya müəyyən bir hərəkətə təhrik etməkdir. Bu prinsiplər çıxışın strukturunun və məzmununun necə qurulacağını, eləcə də nitqin effektiv olmasını təmin edir.

Çıxışınızın məqsədi dinləyicilərə asanlıqla başa düşüləcək bir mesaj verməkdir. Beləliklə, **aydınlıq** və **sadəlik** prinsipinə əməl etmək çox vacibdir. Bu prinsiplər aşağıdakıları nəzərdə tutur:

- *Aydın və düzgün dil:* Çıxış zamanı istifadə olunan dil sadə və hər kəsin başa düşəcəyi şəkildə olmalıdır. İstifadə olunan terminlər və sözlər çox mürəkkəb olmamalıdır, çünki bu, dinləyicilərin diqqətini yayındıra bilər.

- *Qısa və konkret fikirlər:* Hər bir fikrinizi və arqumentinizi konkret şəkildə izah edin. Çox uzun və dolaşlıq cümlələrdən çəkinin.

Misal: "Bu gün müzakirə edəcəyimiz mövzu, insanların sosial şəbəkələrdəki davranışlarını necə dəyişdirir" - çox sadə və aydındır.

Çıxışın yaxşı qurulması üçün aydın və məntiqli bir struktura malik olması vacibdir. Bu, dinləyicilərin mövzunu asanlıqla izləyə bilməsi üçün lazımdır.

Çıxışın məzmunu və dili, hədəf kütləsinin maraq dairəsinə, yaş qrupuna, təcrübəsinə və bilik səviyyəsinə uyğun olmalıdır. Çıxış hazırlayarkən, kimə müraciət etdiyinizi bilmək çox vacibdir, çünki fərqli dinləyicilər fərqli yanaşmalar tələb edir.

Dinləyicilərinizin mövzu ilə bağlı nə qədər məlumatlı olduğunu nəzərə alın. Məsələn, bir akademik auditoriya üçün daha dərin və mürəkkəb məlumatlar təqdim etmək lazımdır, amma ümumi auditoriya üçün daha sadə, gündəlik həyatla əlaqəli nümunələr istifadə etmək daha uyğun olacaq. Hədəf kütləsinin maraqlarına uyğun bir dil və üslub seçmək də əhəmiyyətlidir. Həmçinin, müəyyən bir auditoriya üçün daha rəsmi və ya daha qeyri-rəsmi üslub istifadə edilə bilər.

Çıxışın əsas fikirlərini bir neçə dəfə təkrarlamaq dinləyicilərin diqqətini mövzuda saxlayır və bu fikirlərin yaddaşda qalmasını təmin edir. Təkrarlama effektiv şəkildə istifadə edilməlidir, amma çox təkrarlamaq lazımdır ki, dinləyicilər bunları monoton bir şəkildə qəbul etməsinlər.

Çıxışın əsas nöqtəsini ilk olaraq təqdim edin, sonra isə əsas fikirləri yekunlaşdıraraq bir daha təqdim edin. Çıxış zamanı müəyyən vacib hissələrə vurğu etmək, dinləyicilərin diqqətini toplamaq üçün faydalıdır. Bu, müəyyən cümlələrdə səs tonunun yüksəldilməsi, yavaşlatılması və ya qısa fasilələrlə edilə bilər.

Çıxışınızı inandırıcı etmək üçün təqdim etdiyiniz məlumatlar, faktlar və dəlillər mövzu ilə bağlı düzgün olmalı və etibarlı mənbələrdən alınmalıdır. Sübutlar təqdim edərək fikrinizi dəstəkləmək, çıxışınızı daha güclü və inandırıcı edir.

Çıxışın qurulmasının ümumi qaydaları natiqin daha effektiv, aydın və inandırıcı olması üçün vacib prinsipləri və yanaşmaları müəyyən edir. Bu qaydalar natiqin dinləyicilər üzərində doğru təsir yaratmasına və onların diqqətini saxlamağa kömək edir.

“Qızıl kəsmə” qaydası bir çıxışın giriş, əsas hissə və nəticə hissələrinin optimal tənasübünü təmin etmək üçün nəzərdə tutulmuş bir prinsipdir. Bu qaydada çıxışın giriş və yekunu ümumi məzmunun üçdə birindən artıq olmamalıdır. Bu, natiqin diqqəti asanlıqla dinləyicilərə yönəldə bilməsini və nitqini daha səmərəli təşkil etməsini təmin edir.

“Kənar amili” ya da “sərhəd effekti”, çıxışın başlanğıcı və yekunu arasındakı fərqi vurğulayan bir psixoloji prinsipdir. Bu prinsipə görə, dinləyicilər bir nitqin yalnız başlanğıcını və sonunu daha yaxşı xatırlayırlar, orta hissə isə tez unudula bilər.

Çıxışın qurulmasının ən vacib qaydalarından biri də onun düzgün və məntiqli bir struktura malik olmasıdır. Çıxışın quruluşu üç əsas hissədən ibarət olmalıdır: giriş, əsas hissə və nəticə. Hər bir hissə öz funksiyasını yerinə yetirərək, dinləyicinin diqqətini qoruyub saxlamağa kömək edir.

Çıxışın effektiv olması üçün dinləyicilərlə əlaqə qurmaq çox vacibdir. Natiq dinləyicilərinin reaksiyalarını izləməli və ehtiyac olduqda nitqini uyğunlaşdırmalıdır. Çıxış zamanı dinləyicilərlə əlaqə qurmaq, çıxışın daha təsirli olmasını təmin edir.

Qısa və məzmunlu çıxış hazırlamaq çox vacibdir. Həddindən artıq uzun və əlaqəsiz məlumatlar dinləyiciləri yorur və çıxışın əsas məqsədindən

yayındırır. Çıxışın uzunluğu hədəf auditoriyasına uyğun olmalı və əsas məzmunu əhatə etməlidir.

Giriş və nəticə hissələrinin funksiyaları və onların tərtib edilmə metodları. Nitqin giriş və yekun hissəsini hazırlayarkən ritorikanın əsas müddəalarını nəzərə almaq vacibdir. Hər iki hissə özünəməxsus məqsəd və vəzifələri yerinə yetirir, ona görə də nitqin bu hissələrinin formalaşdırılması üçün müxtəlif ritorik üsullar və metodlar mövcuddur. Girişin və yekunun funksiyaları və tələbləri aşağıdakı kimi sıralana bilər:

Girişin məqsədləri:

1. *Diqqətin cəlb edilməsi* – Dinləyiciləri cəlb etmək üçün, onların marağını oyatmaq vacibdir. Girişdə buna nail olmaq üçün müxtəlif metodlardan istifadə olunur, məsələn, parlaq nümunə, provokativ sual, və ya maraqlı bir hekayə.

2. *Dinləyicilərin inamını qazanmaq* – Natiq öz mövqeyini təqdim edərkən auditoriyanın güvənini qazanmalıdır. Bunu, şəxsi əlaqə və ya mövzuya dair yetərli biliklə dəstəkləmək mümkündür.

3. *Mövzunun təqdim edilməsi* – Girişdə mövzu aydın şəkildə bəyan edilməli və onun aktuallığı, əhəmiyyəti vurğulanmalıdır.

4. *Planın təqdim edilməsi* – Natiq, dinləyiciləri çıxışın strukturuyla tanış etməli və əsas mövzuya dair ümumi xətt təqdim etməlidir.

5. *Marağın artırılması* – Mövzunun əhəmiyyətinin açılması və ya suallar vasitəsilə dinləyicinin diqqətinin artırılması.

Girişdə istifadə edilə biləcək üsullar:

- *Təsadiüfi olmayan, lakin maraq doğuran nümunələr.*
- *Maraqlı və ya əhəmiyyətli sitatlar.*
- *Yumoristik elementlər və ya satirik üslub.*
- *Fəal daxili reaksiya üçün suallar.*
- *Əfsanələr, hekayələr və ya analoji misallar.*

Yekunun məqsədləri:

Əsas fikirlərin təkrarı və yekunlaşdırılması – Yekunda əsas mövzu bir daha vurğulanmalı, müzakirə olunan məsələlər təkrarlanmalıdır.

Fəaliyyətə səsləmə və ya çağırış – Yekunda dinləyicilər fəaliyyətə dəvət oluna bilər, məsələn, bir mövzuda daha çox düşünmək, hərəkətə keçmək və ya məsələyə daha dərinləndən yanaşmaq üçün çağırış.

Minnətdarlıq və vidalaşma – Natiq, dinləyicilərə təşəkkür edərək çıxışını yekunlaşdırma bilər.

Gələcək perspektivlərin təqdim edilməsi – Mövzunun inkişafı və perspektivləri haqqında fikirlər təqdim olunaraq, yeni suallar ortaya qoyula bilər.

Yekunda istifadə edilə biləcək üsullar:

- *Təsirli sitatlar və ya əhəmiyyətli fikirlər.*
- *Məsləhətlər və tövsiyələr.*
- *Dinləyicilərə sualların verilməsi.*
- *Əyaniliyin artırılması.*

Ümumiyyətlə, giriş və yekun hissələrinin ritorikasını formalaşdırarkən bu müddələrin düzgün tətbiqi dinləyicinin diqqətini cəlb etməyə və çıxışın effektivliyini artırmağa kömək edəcək. Həmçinin, giriş və yekun bir-birini tamamlayaraq nitqin əsas hissəsinə hazırlıq və yekunlaşdırma funksiyasını yerinə yetirir.

Giriş və nəticə hissələrinin müxtəlif formaları.

Ritorika və mühazirəçilik, insanları inandırmaq, məlumat vermək və düşüncələrini izah etmək məqsədilə istifadə edilən təsirli vasitələrdir. Bu sənətlərin əsas komponentlərindən biri də giriş və yekunlardır. Nitqin başlanğıcı və yekunu həm mövzunun qəbul edilməsində, həm də dinləyicinin marağının davamlılığında mühüm rol oynayır. Giriş və yekunlar, nitqin strukturunda xüsusi bir yer tutur və bunların düzgün qurulması çıxışın uğurlu olmasına təsir edir. Hər bir nitqin giriş və yekunları müxtəlif növlərə bölünə bilər və bu növlər müxtəlif məqsədlər üçün istifadə olunur.

Nitqin başlanğıcı, yəni giriş, dinləyicinin diqqətini cəlb etmək, mövzu ilə tanış etmək və mövzuya olan marağını artırmaq məqsədilə qurulur. Girişin məqsədi, auditoriyanın diqqətini cəlb etmək və onları mövzuya hazırlamaqdır. Girişin əsas növləri birbaşa (bilavasitə) giriş və bilvasitə (dolayısı ilə) giriş olaraq iki kateqoriyaya bölünür.

1. Birbaşa (bilavasitə) giriş

Bu növ girişdə natiq dinləyiciləri dərhal mövzunun mərkəzinə daxil edir. Yəni, natiq nitqə başlar başlamaz auditoriyanı mövzunun əsas məqamları ilə tanış edir və hər şeyin aydın şəkildə izahına başlayır. Bu cür girişdə məqsəd, dinləyicinin nitqin məzmununa dərhal daxil olub onun nə ilə bağlı olduğunu anlamasını təmin etməkdir.

Horatsinin məşhur ifadəsilə desək, birbaşa giriş, “şeylərin tən ortasına daxil olmaqdır.” Natiq mövzunun mərkəzinə dərhal qapı açır və heç bir həngamə olmadan məsələyə keçir. Bu girişin xüsusiyyətləri:

- *Sadə və aydın.* Natiq dərhal mövzunu təqdim edir, heç bir əlavə informasiya və ya təsvirlər olmadan.
- *İşlək və məqsədyönlü.* Dinləyiciləri dərhal mövzuya yönəldir və diqqətini cəlb edir.

Məsələn, fizika mühazirəsində natiq belə başlaya bilər: *"Bu gün biz sizinlə ümumdünya cazibə qanunu haqqında danışacağıq. Qanunun mahiyyəti, əşyaların cazibəsinin onların çəkisindən və arasındakı məsafədən necə asılı olduğunu izah etməyə çalışacağıq..."*

Bu şəkildə başlanğıc, dinləyiciləri dərhal mövzu ilə tanış edir və onların diqqətini cəlb edərək, müzakirəyə başlanır.

2. Bilvasitə (dolayısı ilə) giriş

Bilvasitə giriş isə daha incə və maraqlı bir yanaşmadır. Burada natiq əvvəlcə auditoriyanı mövzuya hazırlayır. Natiq mövzunu təqdim etməzdən əvvəl, diqqətini cəlb edəcək və dinləyiciləri düşündürəcək bir hekayə və ya təsvir təqdim edir. Bu giriş növü, daha çox auditoriyanın emosional təsir altına alınmasına, onların marağının artırılmasına və mövzuya daha dərin düşüncələrlə yanaşılmasına imkan verir.

Bilvasitə girişin xüsusiyyətləri:

- *Yaradıcılıq və təsir.* Natiq bir hekayə, fakt və ya maraqlı bir hadisə ilə dinləyiciləri cəlb edir.
- *Dinləyicinin emosiyalarına toxunmaq.* Hekayələr və təsvirlər vasitəsilə auditoriya emosional olaraq mövzuya daxil edilir.

Məsələn, fizika haqqında bir mühazirə belə başlaya bilər: *"1642-ci ilin yeni il gecəsində İngiltərədə, orta gəlirli bir fermerin ailəsində böyük bir çaxnaşma yaşanırdı. Dünyaya gələn bu oğlan o qədər balaca idi ki,*

onu böyük bir pivə bokalında çimizdirmək belə mümkündür. Həmin oğlanın adı isə İsaak Nyuton idi. İndi isə gələk onun kəşf etdiyi ümumdünya cazibə qanununa..."

Bu şəkildə, natiq əvvəlcə dinləyicinin marağını oyadır və sonra mövzunu təqdim edir. Bu cür giriş, daha çox dinləyicinin psixoloji cəhətdən mövzuya cəlb edilməsinə yönəlir.

Bir çıxışın yekunu, nitqin tamamlanmasında, əsas mövzunun vurğulanmasında və dinləyicilərə son düşüncənin təqdim edilməsində əhəmiyyətli rol oynayır. Yekun, nitqin yekunlaşdırılması və mövzu ilə bağlı son mesajın verilməsi üçün istifadə edilir. Yekunlar da iki əsas növə ayrılır: *birbaşa yekun* və *bilvasitə yekun*.

1. Birbaşa yekun

Birbaşa yekun, nitqin əsas hissəsindən irəli gələn və birbaşa çıxışın sonunda təqdim olunan yekundur. Bu, daha çox nəticə və ya əsas fikrin təkrarı olaraq təqdim edilir. Natiq əvvəlcə bütün mövzuları və müzakirə edilən fikirləri ümumiləşdirir, sonra isə konkret bir nəticə çıxarır. Birbaşa yekunun məqsədi, mövzu ilə bağlı dinləyicilərə aydın və konkret bir nəticə təqdim etməkdir.

Birbaşa yekunun xüsusiyyətləri:

- *Sadə və aydın:* Dinləyici, yekunun sonunda mövzu ilə bağlı son və açıq bir nəticə alır.
- *Məntiqi və konkret:* Natiq çıxışının əsas fikrini yekunlaşdırır və əsas nəticəni vurğulayır.

Məsələn, bir fizika mühazirəsinin yekunu belə ola bilər: *"Beləliklə, ümumdünya cazibə qanunu, əşyaların bir-birinə çəkdiyi gücün onların kütləsindən və arasındakı məsafədən asılı olduğunu göstərir. Bu qanun,*

təbiət dünyasının fundamental qanunlarından biridir və əşyaların hərəkətini anlamağımıza kömək edir."

2. Bilvasitə Yekun

Bilvasitə yekun, birbaşa yekundan fərqli olaraq, çıxışın əsas hissəsindən az asılıdır və daha çox auditoriyanın duyğusal təcrübəsini və marağını nəzərə alır. Bilvasitə yekun, daha çox diqqət toplamaq, dinləyiciləri düşündürmək və mövzu ilə bağlı yeni düşüncələr yaratmaq məqsədi güdür. Bu növ yekun daha az konkret olur, amma daha çox yenilik və təsir yaratmağa yönəlikdir.

Bilvasitə yekunun xüsusiyyətləri:

- *Təsirli və düşündürücü:* Dinləyiciləri mövzuya yeni bir perspektivlə yanaşmağa təşviq edir.
- *Daha geniş şərh:* Yekun, mövzunun əsas məqamlarından daha geniş bir mənada təqdim olunur.

Məsələn, fizika mühazirəsinin bilvasitə yekunu belə ola bilər: *"Görünür ki, ümumdünya cazibə qanunu yalnız əşyaların hərəkətini izah etmir. Həm də kainatın və həyatın necə işlədiyini anlamağımıza imkan verir. Bəlkə də bu qanun, bizə yalnız fizikanı deyil, həyatın təbiətini və özümüzü başa düşməyə də kömək edir."*

Nitqin giriş və yekunları, bir çıxışın ən mühüm elementləridir. Giriş və yekunların düzgün seçilməsi və tətbiq edilməsi, natiqin auditoriya ilə əlaqəsini gücləndirir, mövzunun anlaşılirlığını artırır və dinləyicinin çıxışın məqsədini anlamasını təmin edir. Birbaşa və bilvasitə girişlər, auditoriyanı mövzuya cəlb etmə üsulunu müəyyən edir, birbaşa və bilvasitə yekunlar isə çıxışın tamamlanmasında və dinləyicilərin fikrini

toplamasında mühüm rol oynayır. Hər iki elementin uyğun və təsirli şəkildə istifadə edilməsi, nətiqin çıxışını daha da təsirli edir.

Mülahizənin əsas bölümünün detallı izah metodları.

Mülahizə, bir mövzunun təhlil edilməsi, əsaslandırılması və əsas məsələlərin açıqlanması məqsədini güdən nitq və yazı strukturudur. Mülahizənin əsas bölümü, mövzunun hərtərəfli təhlil edilməsi və əsas fikirlərin izahı üçün əsas yer tutur. Bu bölümə müxtəlif metodlardan istifadə edilir ki, bu da mətnin daha inandırıcı, aydın və maraqlı olmasına imkan yaradır. Mülahizənin əsas bölümü vasitəsilə nitq və ya müəllif oxucuya və ya dinləyiciyə mövzu haqqında daha dərinlən məlumat verir, bu mövzu ilə bağlı mövcud fikirləri təqdim edir və öz fikirlərini əsaslandırır.

1. Analiz və sintez

Analiz və sintez mülahizənin əsas bölməsində istifadə olunan ən mühüm izah metodlarından biridir.

- *Analiz.* Mövzunun müxtəlif hissələrə ayrılması və hər bir hissənin təhlil edilməsi prosesidir. Bu metod vasitəsilə mövzunun müxtəlif aspektləri, xüsusiyyətləri və əlaqələri nəzərdən keçirilir. Məqsəd, mövzunun əsasını anlamaq və onu daha kiçik, daha asan başa düşülən hissələrə ayırmaqdır.

- *Sintez.* Analiz nəticəsində əldə edilən məlumatların birləşdirilməsi və ümumi bir nəticəyə gəlmək prosesidir. Bu metod, mövzunun ümumi strukturu və əlaqələrini təqdim etməyə imkan verir. Sintez, xüsusilə müxtəlif fikirlərin bir araya gətirilməsi və mövzunun bütöv bir şəkildə təqdim edilməsi üçün vacibdir.

Məsələn, bir mövzuda iqtisadi böhranları təhlil edərkən əvvəlcə fərqli iqtisadi nəzəriyyələri və böhran dövründə baş verən hadisələri analiz edə bilərsiniz. Daha sonra bu təhlilləri birləşdirərək ümumi bir nəticə çıxara bilərsiniz.

2. Nümunələr və təsvirlər

Mülahizənin əsas bölümündə nümunələr və təsvirlər təqdim etmək, mövzunun daha aydın və inandırıcı olmasına kömək edir. Nümunələr konkret halları, faktları və ya hadisələri təqdim edərək mövzunun daha praktik və real olduğunu göstərir.

- *Nümunələr.* Mövzunu daha yaxşı başa düşmək üçün istifadə edilən real və konkret hadisələr və ya fikirlərdir. Nümunələr mövzunun təhlilini gücləndirir və auditoriyanı düşünməyə təşviq edir.

- *Təsvirlər:* Mövzunun müxtəlif hissələrini daha detallı şəkildə izah etmək üçün istifadə edilən metodlardır. Təsvirlər, mövzunun incəliklərinə və detallara diqqət yetirməyə kömək edir.

Məsələn, əgər mövzu ətraf mühitin qorunmasıdırsa, natiq müxtəlif ölkələrdə həyata keçirilən ətraf mühitin qorunması ilə bağlı layihələri nümunə gətirə bilər. Eyni zamanda, bu layihələrin təsiri və müsbət nəticələri barədə təsvirlər verərək mövzunu daha canlı və inandırıcı edir.

3. Qrafik və cədvəllərdən istifadə

Qrafiklər, cədvəllər və vizual materiallar mülahizənin əsas bölməsində verilən məlumatların daha aydın şəkildə təqdim edilməsinə kömək edir. Bu metod auditoriyanın mövzunun əsas məqamlarını daha yaxşı anlamasına kömək edir və onları vizual olaraq təsdiqləyir.

- *Qrafiklər:* Rəqəmləri və statistik məlumatları vizual şəkildə təqdim etməyə imkan verir. Qrafiklər, verilən

məlumatların müqayisəsini və ya zamanla necə dəyişdiyini göstərmək üçün istifadə olunur.

- *Cədvəllər*: Fərqli məlumatları ardıcıl şəkildə və sıralı şəkildə təqdim etməyə imkan verir. Cədvəllər oxucunun və ya dinləyicinin müxtəlif məlumatları asanlıqla müqayisə etməsinə kömək edir.

Məsələn, bir iqtisadi təhlil mövzusunda, bir neçə il ərzində iqtisadi artımı göstərən bir qrafik təqdim oluna bilər. Bu qrafik, iqtisadi göstəricilərin necə dəyişdiyini və hansı amillərin bu dəyişikliklərə təsir etdiyini daha asan başa düşülən şəkildə göstərir.

4. Analitik və məntiqi izah

Analitik və məntiqi izah, mövzunun əsaslandırılmasında mühüm bir yer tutur. Bu metodda əsas məqsəd, dinləyicilərə və ya oxuculara mövzu ilə bağlı mantıksal əlaqələr və səbəb-nəticə əlaqələri təqdim etməkdir. Məntiqi izah, mövzunun daha aydın şəkildə başa düşülməsinə və dinləyicinin ya da oxucunun mövzu ilə bağlı fərqli baxış açıları əldə etməsinə imkan verir.

- *Səbəb-nəticə əlaqələri*. Hər bir hadisənin və ya fikrin müəyyən səbəblərə və nəticələrə əsaslandığını göstərmək.

- *Əsaslandırma*. Müvafiq faktlar və arqumentlərlə mövzunun əsaslandırılması, həmçinin mövzunun dəstəklənməsi.

Məsələn, bir mübahisə və ya mülahizə mövzusunda, müəyyən bir qərarın nəticələrinin necə ortaya çıxdığını izah edə bilərsiniz. Bu zaman səbəb-nəticə əlaqələrini və məntiqi ardıcılığı təqdim etmək vacibdir.

5. Müqayisə

Müqayisə metodları, mülahizənin əsas bölümündə istifadə olunan digər effektiv metodlardandır. Bu metod

vasitəsilə fərqli mövzuların və ya ideyaların bir-birinə necə bənzədiyini və fərqləndiyini izah etmək mümkündür. Müqayisə iki və ya daha çox ideya və ya vəziyyətin oxşar cəhətlərini göstərməkdir.

Məsələn, iki fərqli ölkənin iqtisadi inkişaf modelini müqayisə etmək, onların istifadə etdikləri strategiyaları və nəticələrini göstərmək yolu ilə oxucuya daha geniş və dolğun bir anlayış təqdim edə bilər.

6. Ritorik suallar və ironiya

Ritorik suallar və ironik yanaşmalar mülahizənin əsas bölməsində auditoriyanın diqqətini çəkmək və onları düşündürmək məqsədilə istifadə edilə bilər. Bu metodlar, mövzu ilə bağlı dərin düşünməyə və müzakirə etməyə təşviq edir.

- *Ritorik suallar:* Auditoriyanı düşündürmək üçün verilən suallar, cavabı özündə ehtiva etməyən və sadəcə düşüncə yönləndirici olan suallardır.

- *İroniya:* Əks bir fikirin vurğulanması ilə mövzunun daha yaxşı anlaşılmasına kömək edən bir dil metodudur.

Məsələn, bir mühazirə zamanı "İqtisadi artımın mənbəyi yalnız texnologiya olsa, bəs bəşəriyyətin əhəmiyyətli problemlərini necə həll edirik?" kimi suallar auditoriyanın mövzuya daha dərinlən yanaşmasını təmin edə bilər.

Çıxışın nitq tərkibi

Kütlə önündə çıxışın üslubunun müəyyənləşdirilməsi. Kütlə qarşısında çıxış edən şəxs üçün yalnız məlumatı düzgün çatdırmaq, onu dinləyicilər üçün anlaşılacaq şəkildə yerləşdirmək (invensiya və dispoziisiya)

kifayət deyil. Çıxışın məqsədi həm də bu məlumatı müəyyən bir üslubda təqdim etməkdir. Üslub, sadəcə məlumatın təqdim edilməsindən ibarət olmayıb, eyni zamanda, bu məlumatın dinləyici üzərində təsirini artırmaq və onu inandırmaq üçün vacib olan vasitədir. Bu üslubun formalaşdırılması isə ritorikanın elokusiya bölməsi ilə əlaqəlidir.

Ritorikanın elokusiya bölməsi, məhz çıxışın üslubunu müəyyənləşdirən sahədir. Elokusiya, qədim dövrlərdə daha çox siyasi və ictimai danışığa əsaslanmışdır. Roma respublikasının süqutundan sonra (e.ə. 31-ci il) elokusiya, məktəb müəllimlərinin əlinə keçdi və ritorika məktəblərdə tədris edilən bir sahəyə çevrildi. Bu dövrdə müəllimlər, şagirdlərə ritorik üslubda danışmaq bacarıqlarını öyrətmək üçün ən yaxşı ifadələri, obrazlı nitq formalarını seçməyə çalışırdılar. Müəllimlər bu dövrdə şagirdlərinə bir növ bədii ifadələr təklif edirdilər ki, bu da ritorikanın bədii tərəfini gücləndirirdi.

Çıxışın məqsədi, yalnız informasiya vermək deyil, həm də dinləyicini inandırmaq və onları müəyyən bir düşüncə tərzinə yönəltməkdir. Mülahizənin xarakteri və danışanın məqsədinə çatmasında istifadə etdiyi nitq vasitələri, nitq vəziyyətindən asılı olaraq seçilir. Nitq vəziyyəti dedikdə, dinləyici auditoriyasının xüsusiyyətləri, çıxışın keçirildiyi mühit, həmçinin mövzunun mahiyyəti nəzərə alınır. Buna əsasən, çıxış üçün uyğun funksional nitq üslubu seçilir. Bu üslubun seçimi, nitqin nə dərəcədə effektiv olmasına təsir göstərir və dinləyicilərin çıxışa olan marağını artırır.

Nitqin funksional üslubları, nitq vəziyyəti nəzərə alınmaqla müxtəlif ünsiyyət sahələri üçün uyğunlaşdırılmışdır. Funksional üslublar, dilin və üslubun

müəyyən məqsəd və auditoriya qarşısında ən yaxşı şəkildə istifadə edilməsini təmin edir. Nitq üslublarının seçimi, nitq strukturunu və təqdimatını müəyyənləşdirir.

Kütlə qarşısında çıxış edərkən, natiq yalnız sözləri düzgün seçməkdən və dəqiq ifadə etməklə kifayətlənməməlidir. Eyni zamanda, onun danışma üslubu həm də dinləyicilərinin psixologiyasına və diqqətinə uyğun olmalıdır. Natiqin üslubu, həm yazılı nitqin qanunlarına, həm də şifahi nitqin xüsusiyyətlərinə uyğun olmalıdır. Bu, elə bir üslub yaratmaq deməkdir ki, həm ədəbi dilin gözəlliklərini, həm də şifahi nitqin təbii və aydın olmasını birləşdirə bilsin.

Natiqin nitqi yazılı və şifahi dillə uyğunlaşdırması, onların üstün cəhətlərini birləşdirərək özünəməxsus bir üslub yaradılması, auditoriyanı daha yaxşı cəlb etmək və onu mövzuya daha çox cəlb etmək üçün vacibdir. Şifahi dilin xüsusiyyətləri, dinləyicilərin daha rahat anlamasına imkan verir, eyni zamanda yazılı dilin dəqiqliyi və rəsmi tonunun üstünlüklərindən faydalanılır.

Kütlə qarşısında çıxış edərkən istifadə edilən üslub, danışanın məqsədinə çatmasında və dinləyiciləri təsir altına salmasında mühüm rol oynayır. Nitqin funksional üslubları, natiqin hansı mühitdə danışdığından asılı olaraq dəyişir və müəyyən bir vəziyyətə uyğun olaraq seçilir. Natiq çıxışın tələblərinə uyğun olaraq ədəbi dilin və şifahi nitqin xüsusiyyətlərini birləşdirərək özünəməxsus bir üslubda çıxış etməlidir. Bu, onun çıxışının effektivliyini və dinləyicilər üzərindəki təsirini artırır.

Bədii danışiq, müasir çıxışın əsas "üzü" olaraq çıxış edir, çünki o, dinləyicilər tərəfindən ilk növbədə görünən və duyulan elementdir. Kütlə qarşısında çıxış edərkən,

natiqin üslubu onun anlaşılıqlığını və səmərəliliyini müəyyən edən mühüm faktorlardan biridir. Müasir ritorikada kütlə qarşısında nitqin uğurlu olmasını təmin edən bəzi əsas üslub əlamətləri və keyfiyyətləri vardır. Bu keyfiyyətlər, həmçinin danışığın dinləyicilər üzərindəki təsirini artırır və ona dərinlik qazandırır.

1. Düzgünlük (Ədəbi normalara əməl edilməsi)

Natiqin istifadə etdiyi dil ədəbi dil normalarına uyğun olmalıdır. Bu, həm üslubun zənginliyini, həm də aydınlığını təmin edir. Düzgünlük, həmçinin danışan şəxsin cəmiyyətin qəbul etdiyi dil qaydalarına uyğun olaraq düzgün ifadə etməsini, dilin strukturunu və tələffüzünü də düzgün seçməsinə nəzərdə tutur. Çıxış zamanı nitqin düzgün olması, dinləyicilərə mesajın daha dəqiq və düzgün çatdırılmasına kömək edir.

2. Aydınlıq və sadəlik

Aydınlıq nitqin əsas keyfiyyətlərindən biridir və hər şeydən əvvəl təqdim edilən materialın dinləyicilər üçün anlaşılıqlı olması ilə əlaqədardır. Aydınlıq, düzgün kompozisiyanın, məntiqli və ardıcıl dəlillərin, sadə və anlaşılıqlı dilin istifadəsi ilə təmin edilir. Dinləyicinin məhz nə söyləndiyini anlaması, nitqin ən mühüm məqsədidir. Aydınlıq həm də natiqin fikrini, təklifini və arqumentlərini çox qarışıq və mürəkkəb etmədən ortaya qoymasına imkan verir.

Sadəlik isə bu aydınlığı daha da artırır. Sadə dilin istifadəsi mürəkkəb və ciddi məsələlərin belə daha anlaşılın olmasına kömək edir. Mürəkkəb məsələlər haqqında danışarkən, natiq daha sadə və anlaşılır dillə mürəkkəbləşdirilmiş mövzuları izah etməyə çalışmalıdır. Bu, auditoriyanın nitqi daha asan qəbul etməsinə və başa

düşməsinə imkan yaradır. "Sadəlik" dedikdə, məsələnin dərinliyini yitirmədən, onu dinləyici üçün əlçatan və asan başa düşülən hala gətirmək nəzərdə tutulur.

3. *Qısalıq*

Qısalıq, bəzən "istedadın bacısı" kimi də adlandırılır. Bu prinsipin ardında duran əsas fikir, lazım olanları ifadə etmək, lakin lazımsız sözlərdən çəkinməkdir. Cicero, natiqin ən böyük üstünlüyünün yalnız lazım olanı söyləmək olmadığını, həm də lazım olmayanı söyləməmək olduğunu vurğulamışdır. Mark Tvenin məşhur nümunəsi də bu prinsipin əhəmiyyətini göstərir: çox uzun çıxışlar dinləyicinin diqqətini itirə bilər. Uzun, mürəkkəb və ya lazımsız ifadələr danışmanın effektini azaldır. Qısa, lakin dolğun bir ifadə güclü təsirə malikdir və dinləyicinin diqqətini cəlb edir.

4. *Zənginlik və emosionallıq*

Zənginlik və emosionallıq da nitqin əsas əlamətlərindəndir. A.F. Koni "öz doğma dilini bilmək və ondan istifadə etməyi bacarmaq lazımdır" deyərək nitqin zənginliyinin dilin fəal və qeyri-fəal lüğət və frazeoloji ehtiyatından istifadə etməklə əlaqəli olduğunu qeyd edir. Natiqin dilində zənginlik, onun çevikliyini və düşüncələrinin müxtəlifliyini göstərir. Dilin sinonimik ehtiyatlarının istifadəsi natiqin çıxışının daha ifadəli və zəngin olmasına kömək edir.

Emosionallıq isə çıxışın dinləyicilər üzərində daha böyük təsir bağışlamasına imkan verir. Emosionallıq, dilin tonunu, intonasiyasını, vurğularını və bədii ifadə vasitələrini istifadə edərək auditoriyanın ruhuna təsir etməkdir. Bu, dinləyiciləri duyğusal olaraq hərəkətə gətirmək və çıxışın mövzusunə dərinlən diqqət yönəltmək

məqsədini güdür. Nitqdəki emosional vurğular, dinləyicilərin mövzuya münasibətini formalaşdırır.

Nitqin zənginliyi yalnız geniş lüğət ehtiyatından istifadə etməklə deyil, həm də məcazların, obrazlı ifadələrin düzgün tətbiqi ilə təmin edilir. Məcazlar, metaforalar, müqayisələr və digər bədii vasitələr nitqdə təbii şəkildə yerləşməli, sanki onlarsız həmin nitq mümkün olmamalıdır. Nitqdə obrazlı ifadələr "gözə girməməli", sadəcə bir əlavə və ya gözəllik üçün istifadə olunmamalıdır. Bu, nitqin təbii axarına zərər verə bilər və çıxışın məqsədini aşar bilər.

Bədii ifadələr, məqsədi yalnız əzəmətli, gözəl və təsirli səslənmək deyil, həm də mesajın düzgün və anlaşıqlı şəkildə ötürülməsidir. Natiq, istifadə etdiyi obrazlı ifadələrə görə təbii və səliqəli olmalı, hər bir sözün, hər bir bədii vasitənin yeri və funksiyası aydın olmalıdır.

Dinləyicilərə nitqin təsir etmə növləri. Nitq təsiri, danışanın dinləyicilər üzərində yaratmaq istədiyi təsir və onların hərəkətlərinə yön verən strateji yanaşmadır. Bu təsir, əsasən iki müxtəlif taktika üzrə həyata keçirilir: bilavasitə (birbaşa) və bilvasitə (dolayısı ilə). Hər iki taktikanın özünəməxsus xüsusiyyətləri, istifadə məqsədləri və tətbiq sahələri vardır.

1. Bilavasitə taktikası (birbaşa təsir)

Bilavasitə taktika, açıq və aydın şəkildə dinləyici ilə ünsiyyət qurmaq, ona konkret mesaj və məlumat vermək məqsədini güdür. Bu taktika birbaşa, dəqiq və qətiyyətli şəkildə dinləyicinin fikrini və davranışını yönəltməyə çalışır.

Şaquli model taktikası şaquli ünsiyyət modelinə əsaslanır. Yəni, danışan və dinləyici arasında bir növ iyerarxiya mövcuddur. Danışan, məlumatı dinləyiciyə

birbaşa təqdim edir və dinləyici həmin məlumatı olduğu kimi qəbul etməli, ona uyğun hərəkət etməlidir. Bu, adətən təlim, qanunverici sənədlər və ya əmr və ya göstəriş verən vəziyyətlərdə mövcud olur. Dinləyici məlumatı qəbul etməli və buna uyğun qərar verməlidir.

Bilavasitə taktika, məlumatın çox açıq və hərtərəfli şəkildə təqdim edilməsini təmin edir. Dinləyicinin məlumatı heç bir çətinlik və ya anlaşılmazlıq olmadan qəbul etməsi təmin edilir. Bu taktika tənqidi münasibət və ya qarşıdurma yaratmadan, səmimiyyət və etibar üzərində qurulmuş ünsiyyət qurmağa imkan verir.

2. Bilvasitə taktikası (dolayısı ilə təsir)

Bilvasitə taktika isə dinləyicinin mesajı birbaşa qəbul etməyini istəmədən, onu dolaylı yollarla yönəltməyə çalışır. Burada məlumatın təqdimatı daha mürəkkəb, mətnin və ya ifadələrin müxtəlif təfsirlərinə açıq olur. Dinləyici məlumatı özünəməxsus şəkildə dərk edir və onun məzmununu fərqli cür anlamış ola bilər. Bu taktika daha çox diskusiya, persuasiv danışmaq və ya sosial vəziyyətlərdə istifadə edilir.

Üfüqi model taktikası üfüqi ünsiyyət modelinə əsaslanır. Dinləyici yalnız mesajı qəbul etmir, həm də məlumatın qurulmasında iştirak edir. Bu cür ünsiyyət daha çox qarşılıqlı təsir və qarşılıqlı razılıq tələb edir. Burada dinləyici, məlumatı müxtəlif aspektlərdən qəbul edib düşüncələrini formalaşdırır.

Nitqin bədii ifadə vasitələri, nitq təsirinin bilavasitə və dolayısı ilə taktikalarının həyata keçirilməsində mühüm rol oynayır. Bunların vasitəsilə dinləyicinin emosional reaksiya verməsi, məzmunu daha yaxşı başa düşməsi və informasiya ilə əlaqə qurması asanlaşır.

Bilavasitə taktikalar bədii ifadələrlə konkretləşdirilir və dinləyicinin məlumatı birbaşa qəbul etməsini asanlaşdırır.

Dolayısı ilə taktikalar daha mürəkkəb və subyektiv anlayışlara əsaslanır. Dinləyici həmin məlumatı öz tərzində anlamalı və ona uyğun davranmalıdır.

Nitq təsirinin hər iki taktikasının öz tətbiq sahələri və üstünlükləri vardır. Bilavasitə taktika daha çox nizam və idarəetmə kontekstində istifadə edilərkən, dolayısı ilə taktika sosial münasibətlərdə və diskussiyalarda daha effektiv olur. Hər iki taktika danışanın məqsədinə və auditoriyanın tələblərinə uyğun şəkildə istifadə edilərək, mesajın dinləyici üzərində təsirini artırır.

Eksprompt (spontan) çıxış bacarığının təkmilləşdirilməsi. Eksprompt çıxış, hazırlıqsız və qəflətən edilən çıxışlardır. Belə çıxışlarda məqsəd, verilən mövzu və ya vəziyyətə uyğun sürətli, aydın və təsirli bir şəkildə fikir bildirməkdir. Spontan çıxışın təkmilləşdirilməsi, danışma qabiliyyətini inkişaf etdirmək və özünə inamı artırmaq üçün müntəzəm təcrübə tələb edir.

1. Mövzuların seçilməsi və təkrarlanan çalışmalar

Bir neçə müxtəlif mövzunu ayrı-ayrı kartoçkalara yazın (məsələn, gündəlik həyat, aktual hadisələr, şəxsi təcrübələr və s.). Sonra bunları bir yerə yığın və istədiyiniz bir mövzunu çıxarın. Bu şəkildə müxtəlif mövzularda çıxış etmək üçün müxtəlif vərdişlər əldə edirsiniz.

2. Mövzunu daraltmaq və fikrinizi qurmaq

Çıxış etmək üçün seçilən mövzunu mümkün qədər daraldın. Məsələn, geniş bir mövzu yerinə (məsələn, "Qloballaşma"), daha spesifik bir hissəsini seçin (məsələn, "Qloballaşmanın müasir dövrün iqtisadiyyatı üzərindəki

təsiri"). Bu, sizin fikrinizi daha asan və effektiv şəkildə ifadə etməyinizə kömək edəcək.

Fikrinizin auditoriyanın anlayışına uyğun olması vacibdir. Çıxışın məqsədi nədirsə onu auditoriyanı nəzərə alaraq formalaşdırın.

3. Əsas fikrin və bəndlərin təhlili

Hər mövzu haqqında danışarkən onun əsas fikrini müəyyənənləşdirin. Həmin əsas fikri təsirli şəkildə təqdim etmək, dinləyicilərinizin diqqətini cəlb etmək üçün vacibdir.

Mövzunu təqdim etdikdən sonra hansı məsələləri vurğulamaq lazım olduğunu düşünün. Məsələn, mövzu barədə üç əsas məqam müəyyənənləşdirin və bu bəndlər üzərində dayanın.

4. Yekun və məqsədin müəyyənənləşdirilməsi

Danışma prosesinə başlamadan əvvəl, çıxışınızın sonunda nə deyəcəyinizi düşünün. Hər çıxışın yekunu təsirli olmalıdır. Nə etməyi hədəfləyirsiniz? Dinləyicilərə hansı mesajı çatdırmaq istəyirsiniz? Bu suallara cavab vermək, çıxışın məqsədinə xidmət edəcək.

5. Giriş nitqi və hazırlıq

Eksprompt çıxışlarda zaman məhdud olduğu üçün, giriş nitqi cəmi 15 saniyəni keçməməlidir. Bu zaman ərzində çıxışın mövzusu, məqsədi və strukturunu aydın şəkildə təqdim etməlisiniz. İdeal olaraq, çox qısa, lakin aydın bir təqdimatla başlayın.

6. Uzaqdan danışmağa başlamaq

Hazır olduğunuz zaman, özünüzü rahat hiss etdiyiniz mövzuda sərbəst şəkildə danışmağa başlayın. Mümkünsə, danışdıqlarınızı diktofona yazın. Bu, öz çıxışınızı dinləyərək gələcəkdəki inkişafı izləməyə və yaxşılaşdırmalara kömək edəcək.

7. Çıxışın təhlili və özünü dəyərləndirmə

Çıxışınız bitdikdən sonra, onu təhlil etmək çox vacibdir. Çıxışınızı qiymətləndirmək üçün aşağıdakı suallara cavab verin:

- *Mövzudan kənara çıxmadınız mı?* Çıxışınızın əsas mövzusunun kənara çıxaraq, yersiz mövzulara toxunmadığınızdan əmin olun.
- *Fikrinizdəki əsas bəndlərə toxundunuz mu?* Mövzunun əsas məqamlarını əhatə edib-etmədiyinizi və düzgün şəkildə izah etdiyinizi qiymətləndirin.
- *Yekununuz güclü oldumu?* Çıxışın sonunda yekun fikriniz dinləyicilərə təsir etməli və mövzunun önəmini vurğulamalıdır.

8. Müxtəlif çalışmaların təkrarı

Eksprompt çıxış bacarıqlarını artırmaq üçün müxtəlif mövzulara dair çıxışları təkrarlayın. Təsəvvür edin ki, vaxtınız məhduddur və yalnız müəyyən bir mövzu haqqında bir neçə dəqiqə danışmalısınız.

Müxtəlif çətin mövzular seçin və həmin mövzular barədə çıxış etməyə çalışın. Bu, həm də təcrübə qazanmağınıza kömək edəcək.

Eksprompt çıxış bacarığı, daimi məşq və özünü təhlil etməklə inkişaf edir. Bu cür çıxışlarda məqsəd nə qədər doğru mövzunu seçib, onun üzərində necə sərbəst danışmağı bacarmaqdır. İrəlilədikcə, daha yaxşı və təsirli çıxışlar edə bilərsiniz.

İclaslarda spontan çıxış etmək tələb olunduqda aşağıdakı məqamlar nəzərə alınmalıdır.

Spontan çıxış etmək iclaslarda tez-tez tələb olunur və bu zaman bir sıra mühüm məqamları nəzərə almaq çıxışın effektivliyini artırır. Aşağıda iclaslarda spontan çıxış

zamanı diqqət etməli olduğunuz əsas məqamlar qeyd olunub:

1. İclasın gündəliyini öyrənin. İclasın hansı mövzularda olacağına dair gündəliyi əvvəlcədən öyrənin. Bu, sizə iclasın əsas mövzuları barədə məlumat verəcək və spontan çıxış etməyinizi asanlaşdıracaq.

Gündəliyin hansısa bəndi sizin fəaliyyətiniz və ya məsələlərinizlə bağlıdırsa, həmin bəndə dair hazırlıqlı olun. Bu, sizin çıxışınızı daha məqsədyönlü edəcək.

2. İclasda kimlərin iştirak edəcəyini bilin. İclasda kimlərin iştirak edəcəyini əvvəlcədən müəyyənləşdirin. Bu, sizə dinləyicilərinizin kim olduğunu və hansı mövzuda daha çox maraqlı ola biləcəyini öyrənməyə kömək edəcək.

Bəzi iştirakçıların sizinlə bağlı müəyyən planları ola bilər. Bu da çıxışınızı formalaşdırmaq üçün vacibdir. Hər hansı bir şəxs tərəfindən yönləndirilən suallara və ya fikirlərə hazırlıqlı olun.

3. Əvvəlki və mövcud məlumatlarla tanış olun. İclasın gündəliyinə daxil olmasa belə, özünüzün üzərində işlədiyiniz və ya əvvəllər işlədiyiniz məsələlərə dair məlumatları yenidən gözdən keçirin. Bu, hər hansı bir mövzu ilə əlaqədar məlumatlı olmağınıza və çıxışınızı dəstəkləməyinizə imkan verəcək.

Əgər əvvəlki işlərinizə aid yeni faktlar və göstəricilər varsa, onları öyrənin. Bu məlumatlar sizə iclasda daha inandırıcı və məntiqli çıxış etməyə kömək edəcək.

4. Sual aldıqda. Sual veriləndə dərhal cavab vermək yerinə, sualı düzgün başa düşdüyünüzdə əmin olun. Əgər sual qeyri-şübhəlidirsə, onu başqa bir şəkildə ifadə edib dəqiqləşdirməyi xahiş edə bilərsiniz.

Sualı verən şəxsin gözlərinə baxmaqdan çəkinin, əksinə fikrinizi söyləmək istədiklərinizə yönəldin. Bu, daha çox özünə inam və etibar hissi yaradır.

Qısa zamanda sualın əsas məqamını tapın. Sonra, məsələnin nəticəsi ilə bağlı necə yekunlaşdıracağınızı düşünün. Ekspromt çıxışın bir çox effektiv formalarından biri əsas bəndlərin keçmiş, indini və gələcəyi əhatə etməsidir.

5. *Fikrinizə xüsusi məlumatlarla dəstək verin.* Fikrinizin əsasını təşkil edən əsas məqamları xüsusi məlumatlarla dəstəkləyin. Bu, çıxışınızı daha inandırıcı edəcək.

Əgər lazım olan məlumat əlinizdə deyilsə, bu barədə məlumat verin və gələcəkdə maraqlananlara çatdıracağınızı bildirərək inandırıcı olun.

6. *Vaxtdan səmərəli istifadə edin.* Sizin üçün ayrılmış vaxt ərzində sakit və nəzarət altındakı bir şəkildə danışmağa davam edin. Diqqət və soyuqqanlılıq, daha aydın və effektiv çıxış etməyinizə kömək edəcək.

7. *Mənasız və artıq hərəkətlərdən çəkinin.* Çıxışınızda mövzudan kənara çıxmaq, qarışıqlıq yarada bilər. Bu, həm də dinləyicilərin diqqətini itirməyinizə səbəb ola bilər.

Spontan çıxış edərkən üzrxahlıq etmək, özünə inamsızlıq hissi yaratmağa səbəb ola bilər. Çıxışınızı tamamilə etibarlı şəkildə təqdim edin.

Spontan çıxış zamanı təəccüblənmək və ya çaşmaq təbii olsa da, buna əhəmiyyət vermədən fikrinizi davam etdirin. Özünü etibar edin və çıxışınıza davam edin.

8. *Çıxışınızı yekunlaşdırın.* Çıxışınızı yekunlaşdırarkən, fikrinizi aydın şəkildə yekunlaşdırın. Bəzi hallarda, sadəcə olaraq danışığınızı bitirmək də yaxşı bir yanaşma ola bilər.

Məsələn, "Fikrimi tamamlamaq üçün bunları qeyd etmək istəyirəm..." kimi bir ifadə ilə çıxışınızı sonlandırın.

9. *Praktik məsləhət.* "Qalxın, fikrinizi tutarlı söyləyin, sonra susun". Bu məşhur ifadə, spontan çıxışlarda ən yaxşı nəticəni əldə etmək üçün çox faydalıdır. Kifayət qədər danışın, lakin çox sözlərlə qarışdırmayın və sonda bir yekunla bitirin.

Məhkəmə nitqlərinin planlaşdırılması

Məhkəmə nitqlərinin planlaşdırılması və təqdimatı hüquqi prosesin ən vacib hissələrindən biridir. Hər hansı bir mülki, cinayət və ya inzibati işdə müvafiq tərəf, öz mövqeyini məhkəmə qarşısında dəqiq və inandırıcı şəkildə təqdim etməlidir. Bunun üçün nitqin düzgün qurulması və effektiv təqdimatı çox önəmlidir.

Məhkəmə nitqinin hazırlanmasının ilk mərhələsi müvafiq hüquqi məsələnin dəqiq şəkildə müəyyənləşdirilməsidir. Vəkil və ya hüquqşünas ilk növbədə mühakimə edilən məsələnin nə olduğunu və onun hüquqi əsaslarını anlamalıdır. Bu mərhələdə aşağıdakı məqamlar diqqətə alınmalıdır:

- *İddianın və ya müdafiənin məqsədi.* Nə məqsədlə məhkəməyə müraciət olunur? İddianın nəticəsi nə ola bilər? Bu sualların cavabı nitqin əsas məğzini təşkil edəcəkdir.

- *Hüquqi əsaslar.* Hər bir hüquqi məsələnin özünə uyğun qanunvericiliyi, presedentləri və hüquqi doktrinaya əsaslanması vacibdir. Müvafiq qanunlar, qərarlar və hüquqi mülahizələr araşdırılmalı və hər bir məsələnin hüquqi çərçivəsi diqqətlə müəyyənləşdirilməlidir.

- *Müvafiq hüquq sahələri.* Məhkəmə işində hansı hüquq sahəsi tətbiq olunacaq (cinayət, mülki, iş, inzibati və s.) və bu sahəyə uyğun olaraq hüquqi yanaşma necə olacaq.

Məhkəmə nitqi ümumiyyətlə müəyyən bir struktura malik olmalıdır. Bu struktur nitqin ardıcılığını təmin edir və məhkəməyə təqdim edilən fikirlərin başa düşülməsini asanlaşdırır. Məhkəmə nitqi üçün ümumi struktur aşağıdakı hissələrdən ibarətdir:

- *Giriş (İntroduksiya).* Nitqin ilk hissəsində vəkil və ya hüquqşünas məhkəmənin qarşısında təqdim etdiyi məsələyə dair ümumi bir təqdimat etməlidir. Burada əsas iddia və mövzu müəyyənləşdirilməli, məhkəmənin diqqətini cəlb etmək üçün qısa və dəqiq cümlələrlə mövzuya giriş verilməlidir. Məsələn, "Hörmətli hakim, mənim müvəkkilimə qarşı irəli sürülən ittihamların əsassız olduğunu və müvafiq qanunlara uyğun olaraq təqsirsiz olduğunu sübut edəcəyəm."

- *Əsas Hissə (Argumentasiya).* Bu hissə nitqin ən əhəmiyyətli və geniş olan hissəsidir. Burada, əsas arqumentlər təqdim edilir, hər bir arqumentin dəstəkləyən sübutlar və hüquqi dəlillər ilə əsaslandırılması vacibdir. Hər bir arqument konkret faktlarla və hüquqi normativlərlə dəstəklənməli, müvafiq qanunvericiliyə və presedentlərə istinad edilməlidir.

- *Faktlar və sübutlar.* Məhkəməyə təqdim olunan faktlar və sübutlar əhəmiyyətli rol oynayır. Bu sübutlar təqdim edilən iddiaların doğruluğunu sübut etməli və qarşı tərəfin təqdim etdiyi sübutların etibarsız olduğunu göstərməyə kömək etməlidir.

- *Hüquqi mülahizələr.* Bu hissədə hüquqi argumentlər mövqeyin dəstəklənməsi üçün vacibdir. Məsələn, müvafiq hüquq normalarına, presedentlərə və qanunların tətbiqinə əsaslanaraq iddiaların düzgünlüyü və ya yanlışlığı izah edilməlidir.

- *Nəticə (qənaət).* Nitqin sonunda, təqdim edilən argumentlərə və sübutlara əsaslanaraq yekun nəticə təqdim edilməlidir. Burada, məhkəmədən nə tələb edildiyi açıq şəkildə bildirilir. Bu, ya müvafiq qanunvericiliyə uyğun qərar vermək, ya da iddianı rədd etmək ola bilər. Yekunlaşma hissəsi qısa, dəqiq və inandırıcı olmalıdır.

Məhkəmə nitqində argumentlərin düzgün və ardıcıl şəkildə qurulması çox vacibdir. Hər bir argument öz ardıcılığı ilə təqdim edilməli, hər bir nöqtə məhkəmə dəlillərlə dəstəklənməlidir. Hər bir argumentə əsaslanaraq, qarşı tərəfin iddialarına qarşı cavablar verilməlidir.

Qanunlar, məhkəmə qərarları, hüquqi doktrina və digər hüquqi mənbələr argumentlərin dəstəklənməsində əsas rol oynayır. Hər bir argumentə uyğun olaraq müvafiq hüquqi mənbələrə istinad olunmalıdır.

Məhkəməyə təqdim edilən sübutlar hərtərəfli təhlil edilməli və onların etibarlılığı qiymətləndirilməlidir. Hər bir sübutun hüquqi əhəmiyyəti müvafiq olaraq vurğulanmalı, sübutun doğruluğu ilə bağlı hər hansı bir şübhə mövcud deyilsə, bu barədə müsbət fikirlər bildirilməlidir.

Məhkəmə nitqinin təqdimat tərzinin onun uğurunu müəyyən edir. İntonasiyanın, bədən dilinin, danışığın sürətinin və təkrarlamaların düzgün istifadə olunması vacibdir.

Məhkəmə nitqi sadə və başa düşülən olmalıdır. Sözlər çox mürəkkəb və ya qeyri-adi olmamalıdır. Həmçinin, iddialar açıq şəkildə və ardıcıl izah edilməlidir. Məhkəmədə hər zaman nəzakətli və təmkinli olmaq lazımdır. Qarşı tərəfi və məhkəməni təhqir etmək, şəxsi hücumlar etmək məhz hüququn pozulmasına səbəb ola bilər.

Məhkəmə nitqi vaxt yönündən yaxşı idarə edilməlidir. Vaxtın düzgün bölüşdürülməsi vacibdir. Nitq çox uzun olmamalıdır, lakin lazımi məlumat və arqumentlər daxil edilməlidir. Nitqin təqdimatını dəqiqliklə planlaşdırmaq və lazım olan vaxtı diqqətlə izləmək lazımdır.

Qarşı tərəfin mövqeyini də əvvəlcədən öyrənmək və onun təqdim edəcəyi arqumentlərə hazırlıq etmək vacibdir. Bunun üçün hüquqi analiz aparılmalı, qarşı tərəfin əsas iddialarına qarşı cavablar planlaşdırılmalıdır. Bu, nitqə daha inamlı və möhkəm bir quruluş verəcəkdir.

Məhkəmə nitqi hazırlığına başlamadan əvvəl, müvafiq arqumentləri bir neçə dəfə təkrar etmək və məşqlər etmək çox vacibdir. Bu, nitqin səlis və inandırıcı şəkildə təqdim olunmasına kömək edəcəkdir.

Nitqin sonunda təsirli və dəqiq bir yekunlaşdırma etmək vacibdir. Burada, əsas arqumentlər bir daha qısa şəkildə vurğulanmalı və məhkəmədən nə tələb edildiyi açıq şəkildə ifadə olunmalıdır. Yekun, məhkəmənin qərarını təsirli şəkildə istiqamətləndirəcəkdir.

Məhkəmə nitqinin düzgün planlaşdırılması hüquqi müvəffəqiyyətin əsas şərtlərindən biridir. Yalnız doğru hüquqi əsaslarla qurulmuş və peşəkar şəkildə təqdim edilən nitq müvafiq nəticəni əldə etməyə kömək edə bilər.

Bu prosesdə diqqət, hazırlıq və düzgün təqdimat tərzı ən vacib elementlərdir.

A.D. Baykovun işin öyrənilməsinin başlanmasında prokurorun işin açılması haqqında qərardan başlaması fikri müəyyən məntiqə əsaslanır və bu, cinayət işinin tədqiqi prosesində bəzən səmərəli ola bilər. Onun bu yanaşmasına görə, prokurorun işi açmaqla, müstəntiqin əvvəlcə seçdiyi istintaq istiqamətinə uyğun olaraq hərəkət etməsi, müəyyən bir nöqtədə işin daha düzgün və məqsədli şəkildə tədqiq edilməsinə kömək edir.

Baykovun fikrinə əsasən, prokurorun işin açılmasından başlaması, həmin işdə ortaya çıxan əsas ittihamları, şahid ifadələrini və ekspert rəylərini diqqətlə araşdırmağa imkan verir. Bu yanaşma, müstəntiqin işə sıfırdan başlamasından fərqli olaraq, ittihamın və onun əsaslandırılmasının ətraflı şəkildə qiymətləndirilməsini təmin edir. Beləliklə, işin daha dərindən təhlil edilməsi mümkün olur, çünki prokuror daha əvvəlcə nəzərdən keçirdiyi hər hansı əsas məsələyə diqqət yetirə bilər.

Prokurorun mövqeyinin təsdiqlənməsi üçün, müstəntiqin adətən işə sıfırdan başlaması, yəni birbaşa obyektiv araşdırmalara yönəlməsi lazımdır. Lakin bu zaman baş verməsi mümkün olan çətinliklərdən biri, hərtərəfli və düzgün şübhə altına alınmış arqumentlərin və sübutların nəzərdən keçirilməsi zərurətidir.

Bu yanaşmanın faydalı tərəfi odur ki, prokuror işin açılmasından sonra ən vacib məsələləri nəzərdən keçirir və ittihamın əsaslandırılmasına daha uyğun şəkildə müdaxilə edir. Bu, xüsusilə şahidlərin ifadələrinin və ekspert rəylərinin diqqətlə tədqiq edilməsi zamanı əhəmiyyətlidir. Şahid ifadələrinin doğruluğunu müəyyən etmək üçün,

yalnız onların verdikləri məlumatların nəticələrinə deyil, həm də həmin məlumatların əsaslandırıldığı hissələrə diqqət yetirilməlidir.

Ekspert rəyinə diqqət yetirilərkən, prokurorun bu məsələyə yanaşması da vacibdir. Əgər ekspertin verdiyi rəylər və nəticələr düzgün şəkildə təqdim edilməyibsə, həmin nəticələr üzərində təsnifat və ya təhlil etmək zərurəti yaranır. Məhkəmə prosesində müdafiəçi və dövlət ittihamçısının səhv yanaşmalarını görmək mümkündür. Çünki, bəzən onlar şahidin ifadələrinə qarşı etibarlılığı itirən təfsilatları tədqiq etməyə başlayır və beləliklə, məsələnin əsas məqamını unudurlar.

Şahidlərə və ekspertə veriləcək suallar məsələsi də bu kontekstdə xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Sualların yaxşı düşünülməməsi və mövqeyin təsdiqlənməsinə yönəlik olmaması nəticəsində çox vaxt işin düzgün şəkildə təhlili çətinləşir. Bu halda, təfsilatların təhlilinə və ya şübhələrin araşdırılmasına qərq olmaq, əsas məsələlərdən yayına bilər və nəticədə işin yekunlaşdırılması çətinləşər.

Məhkəmə nitqini qurarkən işlə tanış olduqdan sonra, sübutların və faktların düzgün və tam qiymətləndirilməsini həyata keçirərək istintaqın və müstəntiqin etdiyi araşdırmaları daha ətraflı şəkildə araşdırmaq lazımdır. Bu mərhələdə məhkəmə natiqinin əsas vəzifəsi yalnız təqdim edilmiş sübutlara və faktlara diqqət yetirmək deyil, həmçinin şübhəli və ziddiyyətli məsələləri ayırmaq və izah etməkdir. Məhkəmə prosesi, sadəcə əvvəlki tədqiqatların qəbul edilməsi ilə bitmir; əksinə, natiq həmin faktları və sübutları öz mövqeyinə uyğun olaraq müstəntiqin izah etdiyi şəkildə qiymətləndirməyi və ya başqa cür təhlil etməyi tələb edir.

Məhkəmə nətiqi işə başladıqda, əvvəlcə müstəntiqin verdiyi sübutları və faktları dərinlən araşdırmalıdır. Bu mərhələdə, yalnız müstəntiqin təqdim etdiyi sübutlara əsaslanmaq, yalnız işin nəticələrinə tələsmək olmaz. Sübutların qiymətləndirilməsi zamanı, şübhəli, etibarsız və ziddiyyətli məsələlərə xüsusi diqqət yetirilməlidir. Hər bir sübutun etibarlılığı və məhkəməyə təsiri nəzərdən keçirilməli, müvafiq izahlar və mübahisələr aparılmalıdır.

Məhkəmə nətiqi müstəntiqin qiymətləndirdiyi sübutları təkrarlamak əvəzinə, öz müstəqil qiymətləndirməsini aparmalıdır. Bu, işin daha obyektiv şəkildə araşdırılmasına kömək edir. Çünki bəzi hallarda sübutların qiymətləndirilməsi zamanı müstəntiqin təqdim etdiyi şərhlər və izahlar hər zaman düzgün olmaya bilər. Hər hansı bir sübutun, məsələn, şahid ifadələrinin və ya ekspert rəylərinin təfsirinə yenidən baxılmalıdır.

Məhkəmənin əsas vəzifələrindən biri şübhəli və etibarsız məlumatları müəyyən edərək onların işə təsirini qiymətləndirməkdir. Bu məlumatların təhlili çox vacibdir, çünki bəzi məsələlər ilk baxışdan mənasız və ya zəif görünə bilər, amma əslində işin nəticələrinə ciddi təsir göstərə bilər. Bu məlumatların diqqətlə araşdırılması, nəticədə məhkəmənin işə daha dərinlən yanaşmasına və real vəziyyətə daha yaxın bir qiymətləndirmə aparmasına kömək edir.

Bəzən izah olunmamış və ya görməzdən gəlinən faktlar əsas məsələlərin aydınlaşdırılmasına və ya məhkəmənin mövqeyinin dəqiqləşməsinə gətirib çıxara bilər. Məhkəmə nətiqi əsas faktların aydınlaşdırılması üçün bu cür məlumatları müəyyən etməli və onların işə olan təsirini qiymətləndirməlidir.

Məhkəmə prosesi, faktların yalnız bir cür izah edilə biləcəyi anlamına gəlmir. Faktların alternativ şərtləri mümkündür. Məhkəmə natiqi təqdim edilən hər bir sübutu və faktı yalnız müstətiqin verdiyi izahlarla məhdudlaşmadan alternativ təhlil və qiymətləndirmə aparmalıdır. Bu, işin daha geniş aspektdən araşdırılmasına, məhkəmə qərarının daha sağlam və ədalətli olmasına kömək edir.

Məsələn, şahid ifadələri və ekspert rəyləri yalnız bir cür təfsir edilə bilər, lakin bəzən onların daha geniş və ya fərqli şəkildə izah edilməsi mümkündür. Məhkəmə natiqi hər bir faktın mümkün olan digər versiyalarını nəzərdən keçirərək, faktları daha dərinə və obyektiv şəkildə qiymətləndirməli, hər hansı bir yanlış təfsirə yol verməməlidir.

İşin təhlilində bəzən əhəmiyyətsiz görünən məlumatlar belə vacib ola bilər. Şübhəsiz ki, bu məlumatlar ilk baxışda mənasız və ya detallı olsalar da məhkəmə natiqi diqqətini bu cür məlumatlara yönəltməlidir. Çox vaxt əsas məsələlərin həlli həmin "kiçik" detallarda gizli ola bilər. Məhkəmə natiqi bu cür məlumatların işə olan təsirini qiymətləndirərək onların əhəmiyyətini ortaya çıxara bilər.

İzah olunmaz faktlar və ya etinasız yanaşılmış sübutlar, bəzən əsas məsələlərə dair yeni və ya unudulmuş halları ortaya qoya bilər. Bu səbəbdən, məhkəmə natiqi yalnız müstətiqin təqdim etdiyi faktlarla kifayətlənməməli, həmçinin hər bir faktı daha ətraflı şəkildə qiymətləndirməli və onun işin nəticələrinə necə təsir etdiyini nəzərdən keçirməlidir.

Məhkəmə nitqinin giriş hissəsi onun ən vacib və diqqət çəkən hissələrindən biridir. Bu hissə məhkəmənin başlanğıcında dinləyiciləri mövzu ilə tanış etmək,

diqqətlərini işə yönəltmək və ümumilikdə məhkəmə prosesinin gedişatını hazırlamaq üçün mühüm rol oynayır. Nitqə giriş, hər bir natiqin öz üslubuna və mövcud vəziyyətə görə fərqli şəkildə qurula bilər və bu da nitqin daha təsirli olmasını təmin edir.

M.İ. Kalinin məhkəmə nitqinin trafaret (standart) şəkildə başlanmamasını məsləhət görürdü. Onun fikrincə, hər dəfə eyni natiqin eyni girişlə nitqə başlaması, dinləyicilərin diqqətini çəkməz və bunun nəticəsində marağın azalma riski yaranır. Natiq, məhkəmənin təkrarlanan dinləmələrində fərqli hakimlər qarşısında çıxış etdikdə, hər dəfə eyni çıxışı etmək, monotonluğa səbəb ola bilər və dinləyicilər daha az maraq göstərə bilərlər. Bu halda, eyni cümlələrlə nitqə başlamaq onun təsirini azalda bilər, çünki dinləyicilər artıq proqnozlaşdırılan girişdən yorulmuş olurlar.

Kalininin məsləhətinə əsasən məhkəmə natiqləri girişlərini dəyişməli, hər bir vəziyyətə uyğun şəkildə yeni və maraqlı cümlələrdən istifadə etməlidir. Bu, həmçinin dinləyicilərin diqqətini artırmaq, onların yeni məsələlərə diqqətini cəlb etmək və məhkəmənin başlanğıcında güclü bir təsir yaratmaq üçün vacibdir.

Nitqin girişinin maraqlı və təsirli olması həm natiqin özünü, həm də məhkəmə prosesini daha cəlbədicidir. Giriş hissəsi, həmçinin dinləyicilərə, xüsusən də hakimlərə, natiqin mövqeyini və əsaslandırmaclarını tanıtdırır. Girişin çox standart və təkrarlayıcı olması, həm natiqin çıxışını, həm də işin həlli ilə bağlı veriləcək qərarı monotonlaşdırır və bunun nəticəsində daha az inandırıcı ola bilər.

Bir məhkəmə natiqi girişin tərzini və formatını hər bir işə uyğun şəkildə təyin etməlidir. Natiq məsələnin

spesifikasına və işin şəraitinə uyğun olaraq daha yaradıcı və fərdi yanaşma ilə giriş etməli, hər dəfə yeni bir nəticə və ya yeni bir perspektiv təqdim etməlidir. Bu, yalnız məhkəmənin təsirini artırmaqla qalmaz, həm də natiqin dərin hazırlığının göstəricisi olur.

Nitqin girişinin əsas məqsədi dinləyiciləri cəlb etmək, onlara işin əsas məqamları barədə məlumat vermək və mövzunu qısa və dəqiq şəkildə təqdim etməkdir. Girişdə hər şeyin sadə və başa düşülən olmasına çalışılmalıdır. Bu, natiqin ilk növbədə öz mövqeyini aydın və inandırıcı şəkildə təqdim etməsi deməkdir.

Girişin orijinal və gözlənilməz olması, dinləyiciləri nitqə cəlb etmək və onların bütün ardınca gələn məzmunu başa düşmək üçün əqli və emosional açar təqdim edir. Natiq işə necə başladığını seçməklə, yalnız məhkəmə prosesinin başlanğıcını deyil, həm də dinləyicilərin bu məsələyə necə yanaşacağını müəyyən edir. Yaxşı hazırlanmış bir giriş, dinləyicilərin diqqətini çəkir, onların təxəyyülünü və emosiyalarını oyadır, və ən əsası, mövzunun daha dərin təhlilinə hazırlıq verir. Bu, məhkəmə prosesinin bütün gedişatında əhəmiyyətli təsir göstərir, çünki dinləyicilər işin başlanğıcında onlara təqdim olunan məlumatlara əsaslanaraq qalan prosesin mənasına daha yaxşı daxil ola bilirlər.

Qədim natiqlər girişini üç kateqoriyaya ayırmışdılar: süni, təbii və qəfildən. Bu təsnifat, natiqin girişində seçəcəyi yanaşmanın müxtəlif yollarını nümayiş etdirir və hər bir yanaşma özünəməxsus məqsədlərə xidmət edir.

Süni çıxış natiqin, dinləyiciləri nitqin əsas mövzusunun şərh olunması üçün tədricən hazırladığı bir üsuldur. Bu yanaşma, xüsusilə mürəkkəb və uzun

mühakimələrdə, dinləyicilərin diqqətini tədricən mövzunun əsas hissələrinə yönəltmək üçün çox faydalıdır.

Natiq əvvəlcə ümumi bir kontekst yaradır, sonra isə konkret məsələlərə keçərək işin mahiyyətinə daha dərinlən daxil olur. Məsələn, «Möhtərəm hakim! Son on ay ərzində siz «N» qəsəbəsində yaşayan gənclər və yeniyetmələr tərəfindən törədilmiş dəstə dələduzluğu haqqında dördüncü işi araşdırırsınız...» kimi bir giriş dinləyiciləri işin ümumi şəkli ilə tanış edir və onları mərhələli şəkildə əsas məsələlərə hazırlayır.

Bu üsulun üstünlüyü ondadır ki, dinləyicilər mövzuya tədricən daxil olurlar və nə baş verəcəyini əvvəlcədən hiss edirlər. Həmçinin, bu cür giriş dinləyicilərin diqqətini bölməmək və onları məlumatlı şəkildə mövzuya yönəltmək üçün yaxşı bir vasitədir.

Təbii çıxış isə daha az hazırlıq tələb edir və natiqin dinləyiciləri dərhal işin mahiyyəti ilə tanış etməsini təmin edir. Burada natiq, əvvəlcədən heç bir mürəkkəb hazırlıq etmədən, mövzuya dərhal və birbaşa giriş edir. Bu yanaşma, daha canlı və təbii bir effekt yaradır. Dinləyicilər dərhal məsələnin əsaslarına daxil olur və heç bir mürəkkəb izah etmədən mövzu ilə tanış olurlar. Bu, xüsusilə təcili vəziyyətlərdə və ya emosional ağırlığı olan məhkəmə işlərində faydalıdır, çünki natiq dinləyicilərə dərhal məsələnin ciddiliyini və vacibliyini çatdırmaq istəyir.

Qəfildən çıxış daha dramatik və emosional bir yanaşmadır. Burada natiq birbaşa dinləyicilər qarşısında onun hisslərini və işlə bağlı həyəcanını açır. Bu cür giriş adətən xüsusi bir hadisə və ya təcili mövzu ilə bağlı olur və dinləyiciləri dərhal hadisənin əhəmiyyətinə inandırmağa çalışır. Natiq qəfildən başlanğıc edir,

məsələnin dramatikliyini vurğulamaq və dinləyiciləri emosional cəhətdən işə cəlb etmək istəyir.

Bu yanaşmanın gücü ondadır ki, hissələrin gücü ilə dinləyicilər arasında təmas qurur. Natiq özünün və ya ümumi mövzunun həyəcanını ifadə edərək, məsələnin vacibliyini çox qısa və təsirli şəkildə təqdim edir. Bu yanaşma, dinləyicilər üçün güclü bir emosional təəssürat yaradır və onları müvafiq məsələnin dərinliyinə cəlb edir.

Natiq məhkəmə nitqinin girişini seçərkən vəziyyətə və mövzunun əhəmiyyətinə görə uyğun yanaşmanı müəyyən etməlidir. Süni, təbii və qəfildən çıxışlar müxtəlif məqsədlər üçün istifadə edilə bilər. Girişin məqsədi yalnız dinləyiciləri cəlb etmək deyil, həm də işin əsasını başa düşmək və müvafiq əqli və emosional açarları təqdim etməkdir.

Bir məhkəmə natiqi üçün girişin doğru seçilməsi, nitqin effektivliyini və dinləyicilərin mövzuya olan münasibətini formalaşdıracaqdır. Bu, həm hüquqi aspektlərin doğru təqdim olunmasına, həm də dinləyicilərin qərar qəbul etmə prosesinə müsbət təsir göstərəcəkdir.

Məhkəmə natiqi məntiqi düşüncə və arqumentasiya prosesində yüksək səviyyədə düzgünlük və aydınlıq təmin etməli olduğundan, məntiqin əsas qanunlarını yaxşı bilməli və tətbiq etməlidir. Bu qanunlar, məhkəmə prosesində düzgün nəticələrə gəlinməsinə təmin edir və hüquqi mübahisələrin düzgün təhlilini mümkün edir.

Məntiq qanunları və onların məhkəmə nitqində tətbiqi:

1. Eyniyyət (bərabərlik) qanunu

Eyniyyət qanunu bir fikrin müəyyən, möhkəm və tam konkret məzmunu sahib olması lazım olduğunu bildirir.

Bu qanun, məhkəmə mübahisələrində təhlil olunan məsələlərin aydın və müəyyən olmasını tələb edir. Hər hansı bir mühakimə və ya nəticə başqa bir fikrlə əvəz edildikdə, onun dəqiqliyi pozulmuş olur və nəticədə səhv çıxarılma ehtimalı yaranır.

Natiq nitqində dediyi hər bir fikri dəqiq və tam şəkildə ifadə etməlidir. Təqsirləndirilən şəxsə və ya digər tərəflərə qarşı çıxarılan ittihamlar və dəlillər qeyri-müəyyən olmamalıdır. Məhkəmə natiqi eyni arqumentləri təkrarlayarkən onların konkret və dəqiq olmasını təmin etməlidir. Mühakimə zamanı hansısa məlumat və ya faktı digər məlumatla əvəz etmək məntiqi səhvə səbəb ola bilər, çünki hər bir fakt öz xüsusi məzmunu və konteksti ilə təqdim edilməlidir.

2. Ziddiyyət qanunu

Ziddiyyət qanunu eyni suala eyni vaxtda, eyni mənada "bəli" və "xeyr" cavablarının verilməməli olduğunu bildirir. Bu qanun hər hansı bir arqumentin və ya fikrin öz daxilində ziddiyyət təşkil etməməsini təmin edir.

Məhkəmə nitqində təqdim olunan arqumentlər və sübutlar bir-birinə zidd olmamalıdır. Hər hansı bir arqumentin ziddiyyətli olması həmin arqumentin etibarlılığını və ya inandırıcılığını azaldır. Natiq məhkəmədə təqdim etdiyi şahidlərin ifadələri və ya ekspert rəyləri arasında ziddiyyətlərdən qaçmalıdır. Əgər natiq və ya digər tərəflər arasında ziddiyyətlər varsa, məhkəmə bu ziddiyyətləri aydınlaşdırmalı və məhkəmənin qərarı onlara əsaslanaraq verilməlidir. Həmçinin, istinad edilən faktlar və verilən qərarlar arasında uyğunluq olmalıdır ki, məhkəmə prosesində hər

hansı bir səhv çıxarılma və ya yanlış şərh edilmənin qarşısı alınsın.

3. Xaric edilmiş üçüncünün qanunu

Bu qanun, bir-birinə zidd olan iki mülahizənin eyni zamanda doğru olduğunun qəbul edilməməli olduğunu bildirir. Bu qaydaya əsasən, məntiqi çıxarışlar iki ziddiyyətli mülahizənin doğruluğunu bir arada qəbul etməməlidir.

Məhkəmə mühakiməsi zamanı, hər hansı iki mülahizə və ya fikir bir-birinə zidd olduqda, bu ziddiyyətlərin ortasını tapmağa çalışmaq doğru olmaz. Nətiq hər hansı bir mübahisəli məsələdə yalnız müvafiq və uyğun arqumentləri qəbul etməli və ziddiyyətli olanları və ya qeyri-adi nəticələri rədd etməlidir. Xaric edilmiş üçüncünün qanunu, tərəflərin təqdim etdiyi sübutların düzgünlüyü ilə bağlı da tətbiq edilir. Məhkəmədə təqdim olunan iki ziddiyyətli fakt varsa, orta yolu tapmaq cəhdi, həqiqəti ortaya çıxarmağa xidmət etmir, çünki hər bir fakta tam diqqət yetirilməlidir.

4. Kifayət əsas qanunu

Kifayət əsas qanunu, məntiqi düşüncənin vacib xüsusiyyətlərindən biri olan əsaslılığı təsdiqləyir. Bu qanuna görə hər düzgün fikir, digər doğru fikirlərlə əsaslandırılmalı və təcrübə ilə sübut olunmalıdır. Yəni, hər hansı bir nəticə yalnız düzgün dəlillərlə və məlumatlarla dəstəklənməlidir.

Nətiq hər bir arqumentini yalnız doğru və əsaslı sübutlarla dəstəkləməli və təcrübə və ya faktlarla doğrulamalıdır. Sübutlar və mühakimələr bir-biri ilə uyumlu olmalı və təqdim edilən hər bir fikir mövcud hüquqi təcrübə ilə uyğun olmalıdır. Həmçinin, məhkəmə

qərarlarının da kifayət qədər əsaslı olması vacibdir ki, qərar çıxarılan məsələlərə aydınlıq gətirsin və istənilən tərəf tərəfindən etibarlı sayılsın. Təcrübə ilə sübut edilmiş arqumentlər, tərəflərin təqdim etdiyi dəlillər üzərində təhlil edilərək qəti qərar qəbul edilməlidir. Beləliklə, məhkəmə kifayət qədər sübutlara əsaslanaraq öz mühakiməsini təqdim etməlidir.

Məhkəmə nitqində sübutetmə prosesinin düzgün həyata keçirilməsi hüquqi mübahisələrin ədalətli və düzgün qərarlarla nəticələnməsi üçün çox vacibdir. Bu prosesin müxtəlif üsulları vasitəsilə məhkəmə nətiqi təqdim olunan sübutları düzgün təhlil edib qiymətləndirir, məntiqi dəlilləri təqdim edir və nəticələri əsaslandırır.

1. Sübutların təhlili və qiymətləndirilməsi

Sübutların təhlili və qiymətləndirilməsi prosesi məhkəmə mübahisələrinin ən mühüm hissələrindən biridir. Bu prosesin məqsədi təqdim olunan hər bir sübutu diqqətlə araşdırmaq və onun işə aidiyyətini müəyyən etməkdir.

Hər bir sübut ayrı-ayrılıqda təhlil edilir ki, onun işə aid olan faktiki məlumatları aydın şəkildə müəyyənləşdirilsin. Natiq hər bir sübutun formalarını yoxlayır və onların qanunun tələblərinə uyğun olub-olmaması ilə bağlı nəticə çıxarır.

Bu mərhələdə sübutların nisbətlik və mümkünlük xüsusiyyətləri qiymətləndirilir. Məsələn, təqdim olunan sübut işin konkret aspektinə uyğun olmalıdır, ona görə də yalnız mövcud və etibarlı sübutlar məhkəməyə təqdim edilməlidir.

Qiymətləndirmə təqdim olunan sübutların bir-biri ilə tutuşdurulması yolu ilə həyata keçirilir. Bu, müəyyən

etməyə imkan verir ki, hansı sübutlar həqiqidir, hansıları şübhəlidir və hansılar ziddiyyət təşkil edir.

Vəkil təqsirləndirilən şəxsə haqq qazandıran və ya onun məsuliyyətini yumşaldan sübutları taparaq qiymətləndirir. Bu, müdafiə tərəfinin strategiyasıdır və həmin sübutların məhkəmədə istifadə edilməsi üçün xüsusi diqqət tələb edir.

2. Məntiqi dəlillərin gətirilməsi

Məntiqi dəlillər sübutların təqdim edilməsində və nitqin qurulmasında istifadə olunan əsas vasitələrdəndir. Bu dəlillər məntiqi prinsipləri və qanunları tətbiq edərək mövcud sübutları dəstəkləyir və həqiqətin axtarılması prosesində istiqaməti müəyyən edir.

Həqiqi sübutlar ilə yanaşı, məntiqi dəlillər də təqdim edilir. Bu mülahizələr, sübutların məntiqi əsaslarla izah edilməsini təmin edir. Məsələn, alibi məsələsini mübahisələndirərkən məntiqi ziddiyyətlik qanununa uyğun olaraq, bir suala eyni vaxtda həm «bəli», həm də «xeyr» cavabının verilməsi qadağan edilir.

Bu cür məntiqi qanunlar tətbiq edildikdə, məhkəmə mülahizələrinin ziddiyyətli olmaması təmin edilir və yalnız etibarlı məlumatlar üzərində nəticə çıxarılır.

Xaric edilmiş üçüncünün qanunu da məntiqi dəlillərin istifadəsi zamanı tətbiq edilir. Bu qanun bir-birinə zidd olan mülahizələrin hər ikisinin doğru olduğunun qəbul edilməsini qadağan edir. Yəni, nətiq yalnız bir mülahizənin doğru olduğunu sübuta yetirməyə çalışmalıdır.

3. Məhkəmə nitqinin hər bir tezisinin və son nəticələrinin əsaslandırılması

Məhkəmə nitqində hər bir tezis və onun nəticəsi yaxşı əsaslandırılmalıdır. Bu, nitqin məntiqi və hüquqi əsaslarla təmin olunmasını təmin edir.

Natiq iş üzrə bütün sübutları və faktları bir yerə toplar və onların arasındakı əlaqələri müəyyən edir. Məsələn, təqsirləndirilən şəxsin hərəkətlərinin Cinayət Məcəlləsinin hansı maddələrinə uyğun gəldiyini izah etmək üçün müvafiq sübut və faktlar təqdim olunur.

Natiq, həmçinin, yüngülləşdirici və ağırlaşdırıcı halları da əsaslandırılmalıdır. Bu halların yalnız sadalanması kifayət etmir, onların hər biri haqqında müfəssəl şərh verilməlidir.

Natiq təqsirləndirilən şəxsin hərəkətlərinin hansı cinayət tərkibini təşkil etdiyini, hansı hüquqi maddələrə uyğun gəldiyini izah edir. Bu izahda deduktiv, induktiv, analogiya və digər üsullar tətbiq olunur.

Deduktiv üsulda ümumi qaydalardan xüsusi nəticələr çıxarılır, induktiv üsulda xüsusi hallardan ümumi nəticələr əldə edilir. Analogiya üsulu isə bənzər hadisələrə əsaslanaraq nəticələr çıxarmağa imkan verir.

4. Məhkəmə nitqində müxtəlif üsulların tətbiqi

Natiq, məhkəmə nitqinin təhlilini və şərhini bir neçə üsul ilə həyata keçirə bilər. Hər bir üsulun məqsədi dinləyiciləri düzgün şəkildə yönləndirmək və nitqin məntiqini gücləndirməkdir.

- *Konsentrik (üqummi mərkəzli) üsul.* Bu üsulda, natiq işin əsas nəticəsi ətrafında öz nitqini qurur. Bu üsul, dinləyiciləri daim əsas mövzuya yönəldir və natiq mülahizələrini tez-tez həmin mövzuya qaytarır.

- *Mərhələli üsul.* Bu üsulda, natiq öz mövqeyini ardıcıl şəkildə şərh edir, addım-addım nəticələrə gətirir.

Bu üsul, dinləyicilərə daha aydın və sistemli təqdimat verir, məhkəmə mübahisəsini görülən mərhələlərə bölür.

- *Tarixi (xronoloji) üsul.* Burada, cinayət hadisələri müəyyən ardıcılıqla təqdim olunur. Natiq hadisələrin necə baş verdiyini zaman sırasına görə izah edir ki, bu da dinləyicilərə hadisələri daha yaxşı anlamağa kömək edir.

- *Məkan üsulu.* Bu üsulda, hadisələrin yerini və müvafiq olaraq hadisələrin dinamikasını əyani şəkildə təqdim etmək üçün məkan anlayışından istifadə olunur. Natiq, cinayətin törədildiyi yeri və hadisələrin keçdiyi mühiti konkret şəkildə izah edir.

Məhkəmə nitqinin strukturunda müxtəlif üsullardan istifadə etmək, natiqin nitqinin daha təsirli və inandırıcı olmasına kömək edir. Üsulun seçilməsi zamanı əsas məqsəd, məhkəmənin və digər dinləyicilərin natiqin qənaətlərinin düzgün olduğuna inanmasıdır. Məhkəmə nitqinin müxtəlif hissələrində müxtəlif üsulların tətbiqi, məhkəmə prosesinin dinamikasına uyğun olaraq hərtərəfli və təsirli nəticələr əldə etməyə imkan verir.

Məhkəmə nitqində bir neçə üsuldən eyni vaxtda istifadə etmək mümkündür və bəzən məhz bu üsul daha effektiv olur. Natiq, məhkəmənin auditoriyasını və hakimləri müəyyən bir mövqeyə gətirmək üçün müxtəlif üsulları birləşdirə bilər. Məsələn, xronoloji üsul bir tərəfdən hadisələrin ardıcılığını izah edir, digər tərəfdən isə konsentrik və ya mərhələli üsul istifadə edərək mövqeyini daha təsirli şəkildə təqdim edə bilər.

Xronoloji üsulda, hadisələr zaman sırasına görə təqdim edilir. Bu, ümumiyyətlə, natiqin nitqində faktların daha aydın şəkildə təqdim olunmasına, mübahisənin ardıcılığının və əlaqəliliyinin yaxşıca izah edilməsinə

kömək edir. Təcrübə göstərir ki, prokuror və vəkillər tez-tez xronoloji üsuldan istifadə edirlər, çünki hadisələrin baş verdiyi ardıcılıq dinləyicilərə asanlıqla başa düşülən bir təqdimat verir.

Konsentrik üsulda natiq əvvəlcə əsas mövzunu təqdim edir və sonra həmin mövzu ətrafında hərtərəfli izahlar verir. Əsas mövzu hər zaman nitqin mərkəzində qalır və natiq mülahizələrini bu mövzuya yönəldir. Konsentrik üsul, məsələn, prokurorun təqsirləndirilən şəxsin hərəkətlərinin necə və nə üçün cinayət tərkibini təşkil etdiyini izah etmək üçün faydalıdır.

Mərhələli üsulda natiq öz mövqeyini tədricən və mərhələ-mərhələ izah edir. Beləliklə, dinləyicilərə hər addımda daha çox məlumat verilir və natiq onları öz əsas nəticələrinə yaxınlaşdırır. Bu üsul, xüsusilə müdafiə tərəfinin təqsirli olmadığı barədə izahlar vermək üçün uyğundur, çünki dinləyiciləri addım-addım təqsirləndirilən şəxsin təmizə çıxarılmasına yönəldə bilir.

Xülasə məhkəmə nitqinin ən mühüm hissələrindən biridir, çünki burada natiq öz mövqeyini ən qısa və aydın şəkildə təqdim edir. Xülasənin məqsədi, dinləyiciləri və məhkəməni nəticələrə inandırmaq, onların doğru qərar verməsini təmin etməkdir.

Xülasə qısa və dəqiq olmalı, yalnız ən vacib məsələlərə toxunmalıdır. Natiq heç bir əlavə və ya qeyri-mühüm məlumatı təqdim etməməlidir. Bu, məhkəmənin və dinləyicilərin diqqətini itirməməsi üçün vacibdir. Xülasə nitqin bütün nitqinin əsas məqamlarını birləşdirərək ən vacib nəticələri vurğulamalıdır. Dinləyicilərə əsas fikrin dərhal başa düşülməsi üçün bu hissə açıq və dolğun şəkildə ifadə edilməlidir. Xülasə

həmçinin, məhkəmədən natiqin ricasını və ya nəticəsini çıxarmağa kömək edən son cümlələri əhatə etməlidir. Məsələn, prokurorun və ya müdafiəçinin verdiyi nəticələr məsələnin həlli üçün konkret xahişləri burada qeyd edilir.

Natiqin xülasəsi həm də məhkəmə mübahisəsinin necə nəticələncəyini dinləyicilərə açıq şəkildə təqdim etməlidir. Bu hissə çox vaxt məhkəmənin nəticə çıxarmasında ən güclü təsirə malik olan hissə olur, çünki burada bütün mülahizələr birləşdirilir və yekun qərar təklif olunur.

Xülasə işin əsas nəticələrini və məqsədini ortaya qoymalıdır. Məsələn, əgər prokuror cinayət tərkibini tam olaraq sübut etdiyini vurğulamaq istəyirsə, xülasədə bu əsaslandırılmalıdır. Həmçinin, müdafiəçi təqsirləndirilən şəxsin təqsirsizliyini vurğulasa, həmin arqumentlər də son olaraq xülasədə təkrarlanmalıdır. Xülasə yalnız vacib məlumatları və nəticələri əks etdirməli, amma eyni zamanda mülahizələrin doğru, dəqiq və təsirli olmasını təmin etməlidir.

A.F.Koni yazmışdır: «Nitiqin sonu onu tamamlamalıdır, yəni başlanğıcla əlaqələndirməlidir». Nitiq cəsarətlə başlandığı kimi də bitirilməlidir. Giriş kimi xülasə də əvvəlcədən işlənib hazırlanır, lakin təbii şəkildə yanlış pafossuz səsləndirilməlidir. Giriş kimi o da məhkəmə iclası gedişində dəyişdirilə bilər. A.F.Koninin nitiqindən: «İttihamı bitirərək, mən təkrar etməyə bilmərəm ki, indi olduğu kimi bu iş özünün həll edilməsi üçün əqlin və vicdanın çoxlu çalışmalarını tələb edəcək. Lakin mən əminəm ki, siz vəzifələrin çətinliyi qarşısında ittiham hakimyyətinin geri çəkildiyi kimi geri çəkilməyəcəksiniz, lakin elə ola bilər ki, onu başqa cür

həll edəsiniz. Mən hesab edirəm ki, təqsirləndirilən şəxs dəhşətli bir hərəkət edib, özünün ağır və təqsirli olmayan həyat yoldaşı üzərində amansız və ədalətsiz hökmü qət edərək onu bütün sərtliklə həyata keçirmişdir. Əgər siz, cənab andlılar, zaldan mənim etdiyim mühakiməni çıxarsanız və əgər mənim dəlillərim sizdə bu mühakiməni təsdiqləsə, onda, fikrimcə, gec olmadan, bir neçə saatdan sonra təqsirləndirilən şəxs sizin dilinizdən daha az sərt, lakin şübhəsiz ki, daha ədalətli hökmü eşidəcək».

Nitqin daha effektiv olması üçün onun daha məqsəduyğun nətiq tərəfindən əvvəlcədən düşünülmüş, yaxud da nitqin söylənməsi anında yaranmış taktik üsullardan ibarət olan formasını tapmaq lazımdır. Natiq nitqi nitqin «döyüş sxemi»ndən ibarət olunan taktik gedişlər vasitəsilə bir sıra vəziyyətlərin inkişafını təşkil edir. Nitqin «döyüş sxemi»ndə, planında nitqin mətni, parçası şəklində reallaşan bəndlər göstərilir.

Nitqin məntiqi quruluşu açılan vacib iş sənədi nitqin məzmununu əks etdirən, onun natamam hissələrinin (dağınıq) vahid külliyyata birləşdirən, kompozisiya şəklində onları paylaşdıran plandır. Plan natiqə nitqin məzmununun daha optimal şəkildə şərh edilməsinə, dinləyicilərə isə natiqin çıxışının daha asan qavranılmasına və başa düşülməsinə imkan verir. Plan hər bir iş üzrə vacibdir, onsuz yaxşı nitq söyləmək olmaz. Natiqin sərəncamında bir çox faktlar, sübutlar, fikirlər, ideyalar olduqda planın əhəmiyyəti artır, çünki bu halda hakimlər tərəfindən məhkəmə natiqinin mövqeyinin başa düşülməsini asanlaşdıran nitq materialının dəqiq məntiqi təşkil edilməsi xüsusən vacibdir.

Bəzi natiqlər elə bil ki, «nitqləri insanlar üzərində yaradır», ucadan düşünür, sanki onların heç bir planı yoxdur. Lakin həтта ən parlaq improvizasiya auditoriya hesabı ilə həmişə hər hansı bir yolla planlaşdırılıb. «Ucadan düşünmə» çox vaxt birgə həyəcan çəkmə atmosferini yaradan, dinləyiciləri həqiqətin axtarışı prosesinə cəlb edən effektiv natiq üsuludur.

Beləliklə, auditoriya qarşısında hər hansı nitq, hər hansı çıxış hər halda mütləq planlaşdırılır.

Bütün hallarda nitqin əvvəlcədən yazılı mətninin hazırlanması zərurəti haqqında sual son dərəcə mübahisəlidir və öz kökləri ilə dərin qədim zamana gedib çıxır. Natiq ustalığı diri və vasitəsiz olan yaradıcılıqdır. İstedadlı natiq heç vaxt əzbər öyrənilmiş ibarələrlə danışmayacaq. Öz fikirlərini izah edərək öz hisləri ilə bölüşərək, natiq onları sözlərlə bürüyür, improvizasiya edir. Lakin çıxış üçün hazırlığı və nitq planını bir improvizasiya ilə əvəz etmək lazım deyil, çünki özünü məhkəmə nitqinə hazırlamadan, öz peşəkar və mənəvi borcunu yerinə yetirmək mümkün deyil. Bu cür improvizasiya məhkəmə natiqini nüfuzdan salır. İmprovizasiya onların özünə yalnız geniş təhsilli və hərtərəfli inkişaf etmiş (geniş bilik sahibi olan) natiq yol verə bilər.

Əlbəttə improvizasiya nitqin yaradıcılıq xüsusiyyətini, onun təsirliliyini, dinamizmini gücləndirir, natiq zirəkliyini və s. aşkara çıxardır. Bunların hamısı dinləyiciləri natiqə olduqca yaxınlaşdırır, lakin improvizasiya natiqi məhkəmə nitqinin əsas məzmunundan, əsas mövzudan qırağa apara bildiyi üçün təhlükəlidir. Ona görə də improvizasiya özü məqsəd ola bilməz, «bəzək», xarici effekt vəzifəsinin daşıya bilməz. O, natiqun

dinləyicilərə çatdırmaq istədiyi onun birbaşa çıxış mövzusu, əsas fikri ilə əlaqələndirilir. Həqiqətdə, o, nətiq incəsənətinin çətin üsullarından biridir.

İmprovizasiya mümkündür, bəzi hallarda isə hətta vacibdir, lakin onunla çox ehtiyatlı olmaq lazımdır, çünki P.Sergeyiçin ədalətli olaraq qeyd etdiyi kimi, «qanadlı at aldada bilər». İmprovizasiya vergisi (istedadı) tez və hər kəsə verilmir. O yalnız o kəsi ziyarət edir ki, onun geniş mədəni dünyagörüşü, dərin elmi hazırlığı, nətiq məharəti var, o kəs ki həqiqətən, maraqlı, qeyri-adi şəxsiyyətdir. Ona görə də məhkəmə nətiqinə ilhama, qəfildən gələn improvizasiyaya etibar etmək lazım deyil. Dinləyicilər qarşısında doğan yaradıcılıq həqiqətdə əvvəlcədən düşünülmüş, planlaşdırılmış ola bilər. Düsturlar-stereotipləri məsləhət görmək olar: «mənim indi yadıma düşdü», «mənim bu saat düşündüyüm budur ki» və s.

Beləliklə, nitq mütləq əvvəlcədən planlaşdırılmalıdır, nitqin mətni yazılır. Hər şey hazırlıqdan, təcrübədən, nətiqin qabiliyyətindən, işin xasiyyəti və tərkibindən və onun həcmindən asılıdır. Lakin istənilən halda nətiq özünü nitqə hazırlamalıdır, öz çıxışını düşünməlidir. Yüksək peşəkarlıq, iş materiallarına, qanunlara mükəmməl (nöqsansız) bələd olma məhkəmə müzakirələrində çıxışa uğurlu hazırlaşmaq üçün kömək edir.

Məhkəmə nitqinin hazırlanması və təqdim edilməsi prosesi, xüsusilə gənc nətiqlər üçün ciddi hazırlıq və məşq tələb edir. Gənc nətiq üçün düzgün və təsirli nitq hazırlamağın əsas prinsiplərindən biri, nitqi əvvəlcə tam yazmaq və sonra onu düşünərək təkrarlamaqdır. Bu metod onun nitqinin möhkəm və strukturlaşdırılmış

olmasını təmin edir və həmçinin natiqin öz fikirlərini daha aydın və düzgün şəkildə ifadə etməyə kömək edir.

Gənc natiqin ilk addımı nitqini tam şəkildə yazmaqdır. Bu, nitqin hər bir hissəsinin məzmununu və ardıcılığını müəyyən etməyə kömək edir. Nitq yazıldıqdan sonra natiq bu nitqi düşünərək və təhlil edərək onun planını və strukturunu yaxşıca başa düşməli və qurmalıdır. Bu mərhələdə hər hansı bir təkrar etmə və ya ifadələrin dəqiqliklə yerində olmasına diqqət yetirilməlidir. Əsas məqsəd nitqin məzmununun düzgünlüyü və aydınlığıdır.

Nitqin yazılması prosesi gələcəkdə bu nitqin auditoriya qarşısında təqdim edilməsi zamanı ən vacib olan mövzuya və fikirlərə diqqət yetirilməsinə imkan verir. Natiq əvvəlcə öz sözlərini təsdiqləyərək auditoriyanın qarşısında onları daha düzgün və aydın şəkildə ifadə etmək üçün məşq etməlidir. Bu məşqlər, natiqin beynində nitqin ümumi quruluşunu və fikirlərini mükəmməl şəkildə formalaşdırır, nəticədə daha təbii və təsirli bir çıxış əldə edilir.

Nitqin yazılması prosesində natiq nitqinin strukturunu və əsas tezislərini müəyyən etməlidir. Konspekt nitqin planına əsaslanır, lakin burada materialın şərhə daha ətraflıdır. Konspektdə hər bir mövzu ilə əlaqəli əsas fikir və arqumentlər qeyd edilir və natiq həmin materiala əsaslanaraq təqdimat zamanı hansı fikirləri necə ifadə edəcəyini daha yaxşı başa düşür. Konspekt həmçinin, natiqin nitqini daha sistemli şəkildə təşkil etməsinə kömək edir, çünki nitqin hər bir hissəsi (giriş, əsas hissə, nəticə) burada dəqiq şəkildə ayrılır.

Tezislər əsas fikirlərin qısa şəkildə ifadə edildiyi nöqtələrdir. Natiq bu tezisləri işləyərək onların əsasında

əsas məqamları vurğulaya bilər. Bu, həmçinin nitqin ümumi məntiqi quruluşunu qorumağa və auditoriyanın diqqətini cəlb etməyə kömək edir.

Gənc natiq yazdığı nitqi mütəmadi olaraq təkrarlamalıdır. Bu məşqlər nitqin hər bir hissəsini dərinlən mənimləməyə kömək edir. Ən önəmlisi bu məşqləri məhkəmə şəraitinə yaxın şəkildə həyata keçirməkdir. Yəni, natiq yalnız öz nitqinin planına və strukturuna diqqət yetirməli, lakin ifadələrini və sözlərini dəqiq şəkildə təkrarlamamalıdır. Əsas məqsəd nitqin məzmununu, arqumentləri və izahları düzgün və aydın şəkildə təqdim etməkdir.

Məşqlər həmçinin, natiqin sözlərinin beyində də mükəmməl şəkildə formalaşmasına kömək edir, çünki natiq nitqini təqdim etməyə hazır olduğu zaman artıq həmin sözlər və fikirlər onun zəhnində daha möhkəm olur. Bu da natiqin çıxışını daha inamlı və təsirli edər.

Gənc natiq öz nitqini hazırladıqca müxtəlif təcrübələr və məşqlərlə onu daha da inkişaf etdirir. Nitqin üzərində işləmək və onu təkmilləşdirmək üçün öz təcrübələrini mütəmadi olaraq nəzərdən keçirmək və yeni yollarla təqdim etməyə çalışmaq çox vacibdir. Təcrübələr zamanı natiq özünü yaxşı tanımalı və nitqini nə cür təqdim etməyin ona daha təsirli və uğurlu nəticə verəcəyini analiz etməlidir.

Planlaşdırılmış çıxışa hazırlıq

Planlaşdırılmış çıxışa hazırlıq hər hansı bir ictimai və ya məhkəmə nitqinin uğurlu olmasının əsas şərtlərindən biridir. Gələcək çıxışın həm məzmununu, həm də təqdimatını yaxşı planlaşdırmaq vacibdir. Çıxışın hazırlanması prosesi sadəcə

nitqin yazılmasından ibarət deyil, həm də onu necə səlis və inandırıcı şəkildə təqdim etməyə hazırlıqdan ibarətdir.

Konspekt çıxışın əsas planını təşkil edir. Lakin konspekt üzrə danışmaqda yalnız vərdiş etməyin. Çıxışınızın məqsədinə uyğun olaraq bəzi qeydləri və əlavələri oxumaq lazım gələcək. Konspektin yalnız ümumi xətlərini əks etdirməsi kifayət deyil; onu praktikada necə danışmaq lazım olduğunu düşünmək vacibdir. Çıxışınızda hər bir hissənin ətraflı şərh edilməsi və lazımi məlumatların təmin edilməsi, dinləyiciləri inandırıcı şəkildə məzmunla tanış etməyinizə kömək edəcəkdir.

Çıxışın mətnini hazırlamadan əvvəl onun nə qədər vaxt alacağını təxmin edin. Hər hissəyə müəyyən vaxt ayırmaq, ümumi çıxışı nizamlı və səsləndirilmə zamanı rahat hiss etməyə kömək edir. Nitqin uzunluğu barədə hər zaman diqqətli olmaq lazımdır, çünki artıq uzun və dolaylı məzmun dinləyicinin diqqətini itirməsinə səbəb ola bilər.

Çıxış mətnini yazarkən, “danışdığınız kimi yazın” prinsipini rəhbər tutun. Çıxışda yazılı dilin sərt və rəsmi üslubundan qaçın, çünki hər zaman “canlı və təbii” danışq dili ilə yazılmış mətnlər daha yaxşı təsir bağışlayır. Mətnin redaktə olunmasından sonra onu ucadan oxuyun və məruzədən “canlı söz kimi səslənməyən” hər şeyi çıxarın. Beləliklə, yalnız əsas və vacib fikirlər qalacaq və çıxış daha təbii səslənəcəkdir.

Çıxışın hər bir abzası 3-5 cümlə daxil etməlidir. Bu, çıxışın dinamik və anlaşılması asan olmasını təmin edir. Uzun cümlələrdən çəkinin, çünki dinləyicilər uzun cümlələri qavramaqda çətinlik çəkə bilərlər. Cümlələrin qısa və aktiv tərzdə olmasına diqqət yetirin. Məsələn, “Biz beş yeni filial açmışıq” demək, “Bizim tərəfimizdən 5 yeni filial açılmış olmuşdur” deməkdən daha təbii və dinləyici üçün daha anlaşılındır.

Məruzə aydın və səliqəli şəkildə çap edilməlidir. Yazı şriftinin oxunması asan olması üçün aydın və yüngül şrift

seçilməlidir. Şrift ölçüsünü çox kiçik etməməyə çalışın. Mətnin iki interval ilə çap edilməsi natiqin daha rahat oxumasına imkan verir. Abzaslar arasında üç interval məsafə qoymaq lazımdır ki, mətnin daha səliqəli görünməsinə və abzasların biri-birindən seçilməsini təmin edəcək.

Məruzə üzərində xüsusi əhəmiyyət verdiyiniz sözlərə diqqət yetirin. Belə sözlərin altından xətt çəkmək və ya işarələmək, həmin hissələrin dinləyicilər tərəfindən daha çox diqqətə alınmasını təmin edəcəkdir. Əhəmiyyətli fikirləri vurğulamaq auditoriyanın natiqin məqamlarına diqqət etməsinə kömək edir.

Əgər nitqinizi təqdim edərkən müəyyən bir bəndi dramatik fasilə ilə vurğulamaq istəyirsinizsə, həmin bəndin yanında “fasilə” sözünü yazın. Bu, çıxışın dinamikliyini artırır və nitqin daha təəccüblü və inandırıcı olmasına kömək edir. Həmçinin, bu fasilə dinləyicilərə düşünmək və natiqin növbəti bəndinə hazırlaşmaq üçün zaman verir.

Çıxışın uğurlu olması üçün natiq mütəmadi olaraq məşq etməlidir. Çıxışı yazdıqdan sonra onu təkrar təhlil etmək və bəzi yerləri səsləli şəkildə oxumaq lazımdır. Bu şəkildə natiq nitqinin düzgün ifadə olunmasını təmin edə bilər və auditoriyanın diqqətini daha yaxşı cəlb edə bilər.

Məşq etmək çıxışın uğurlu olmasının ən vacib mərhələlərindən biridir. Çıxışın necə təqdim ediləcəyi yalnız mətnin hazırlanmasından ibarət deyil, həm də onu səlis, təbii və inandırıcı şəkildə ifadə etməkdən asılıdır.

Əgər çıxışın mətnini siz yazmamısınızsa çıxışdan əvvəl mətnlə tanış olmaq çox vacibdir. Mətni oxuyun və əsas fikirləri, məzmunu başa düşməyə çalışın. Əzbərləməyə çalışmayın; ideyaları yadda saxlayın, sözləri yox. Bu, nitqinizi daha təbii şəkildə təqdim etməyə kömək edəcək. “Yazılmış mətn” üzrə çıxışın uğuru oxuma bacarığından deyil, məzmunun necə təbii və ifadəli şəkildə çatdırılmasından asılıdır.

Mətnin üzərində işləyərkən ilk növbədə onu ürəyinizdə oxuyun. Bu, nitqin dinləyicilərdə yaratdığı təəssüratı sizin də hiss etməyinizə kömək edəcək. Eyni zamanda, ən başlıca məqamları seçmək və nitqin gedişində onlara xüsusi diqqət yetirmək imkanı verəcəkdir. Mətnin üzərində təkrarlama məşqləri etməlisiniz. Ucadan danışın, amma bunu yalnız mətnə baxaraq etməyin; gözlərinizi kağızdan ayırın və auditoriyanı nəzərinizlə əhatə edin. Bu, sizi daha inandırıcı və təbii edəcək. Hər dəfə məşq edərkən cümlələr arasında fasilələrə diqqət yetirin. Fasilə vermək, dinləyicilərin daha yaxşı başa düşməsi və emosional olaraq əlaqə qurması üçün vacibdir. Əgər mümkün olsa, məşqinizdə dinləyicilərdən istifadə edin. Onlar sizə çıxışınızın güclü və zəif tərəflərini göstərə bilərlər. Məşq edərkən mümkün qədər auditoriyaya doğru baxın, onlarla vizual əlaqə qurun. Bu, çıxışınıza əlavə inam gətirəcək. Gestlər və fasilələr üzərində də işləmək lazımdır. Məsələn, ciddi mövzularda mövqeyinizi daha vurğulamaq üçün hərəkət etməyi unutmayın.

Öz nitqinizi diktör kimi oxumağa çalışın. Yüksək səsli və aydın danışın. Çıxış zamanı başınızı dik tutmağa çalışın, belə ki, bədən diliniz də düzgün və inandırıcı olacaq. Başınızı dik tutmaq dinləyicilərə güvən verdiyinizi göstərir. Nitqin sonunda başınızı aşağıya salmamağa çalışın, çünki bu, sizə inamsızlıq hissi verə bilər. Səsinizi ifadəli şəkildə idarə etmək çox vacibdir. Səsinizi yüksəltmək və ya azaltmaq müvafiq yerlərdə diqqət çəkici ola bilər. Məşq edərkən nitq sürətinə də diqqət yetirin. Həmişə daha aramla danışmağa çalışın, çıxışınız sürətli olarsa, dinləyicilər bunu qavramaqda çətinlik çəkə bilərlər.

Bir neçə məşqinizi videokamera ilə çəkərək özünüzü izləyin. Bu, çox faydalı ola bilər, çünki özünüzü obyektiv şəkildə izləyərək hər hansı çatışmazlıqları görə bilərsiniz. Videoya baxarkən aşağıdakı sualları özünüza verin:

- Yaxşı vizual əlaqə yaradıldımı?

- Səsim maraqlı və canlı səslənirmi?
- Təbii və ciddi görünürəm?
- Fikirlərim məntiqli və sakit səslənir?
- Jestlərim yerində idimi?
- Nitq dinləyicilər üçün aydın idimi?
- Çıxışa uyğun geyim seçilmişdimi?

Mətninizi oxuyarkən barmağınızla oxuma yerinizi göstərin. Bu, sizi daha fokuslanmış və diqqətli edəcək. Gözlərinizi kağızdan ayırın, amma heç vaxt “itirmək” qorxusuna düşməyin. Əgər səhv etdinizsə, sadəcə olaraq cümləni bir daha düzgün vurğu ilə təkrar edin.

Çıxışın sonunda sürətinizi azaldın. Bu, nitqinizin yekun hissəsini vurğulamaq və dinləyicilərin hər bir sözünüzü yaxşı başa düşmələrinə kömək edəcəkdir. Məsələn, xülasə hissəsində daha yavaş danışmaq, mövqeyinizin güclü olduğunu göstərir və dinləyicilərə mövzunun vacibliyini izah edir.

Çıxışdan əvvəl mütləq həmin geyimdə məşq edin. Çünki bu, sizə daha çox rahatlıq və inam verəcək. Məşq etdikcə sanki çox canlı bir auditoriyaya çıxacaqsınız, bu isə çıxışın özünü çox daha inandırıcı və təbii hala gətirəcək.

Çıxışdan əvvəl ediləcək hazırlıqlar çox vacibdir və bu, çıxışınızın uğurlu olmasında əsas rol oynayır.

Qeydlərin və nitqin mətninin düzgün sıralandığına əmin olun. Mətnin ardıcılığına, başlıq və alt başlıqlara diqqət yetirin. Bu, çıxışın daha aydın və nizamlı olmasına kömək edəcək.

Çıxışdan əvvəl gündəlik və ya müvafiq mövzuda olan yeni məlumatları yoxlamaq, dinləyicilərə təqdim edəcəyiniz məlumatların aktuallığını təmin edəcək. Yeni məlumatlar çıxışınızı daha maraqlı və təsirli edə bilər.

Çıxış zamanı bir neçə nəfər iştirak edərsə bütün iştirakçılarla çıxışın məzmununu və zamanını əvvəlcədən razılaşdırmaq çox önəmlidir. Bu, qarışıqlığın qarşısını alacaq və hər şeyin təbii axınını təmin edəcək.

Çıxışın ediləcəyi otağa əvvəlcədən gəlin, buranı yoxlayın və lazımı dəyişikliklərə nəzər yetirin. Otaqda işıqlandırma, səs və vizual materialların düzgün işlədiyini təmin edin.

Çıxış zamanı istifadə edəcəyiniz mikrofonun işlək olduğunu, slaydlardan istifadə edəcəksinizsə onların düzgün sıralandığını və proyektorun funksional olduğunu yoxlayın.

Otaqda dinləyicilərin diqqətini yayındıracaq plakatlar, şəkillər və digər vizual materialların olub-olmamasını nəzərdən keçirin.

Çıxışdan əvvəl öz görünüşünüzü və əhvalınızı qiymətləndirin. Görkəmli olmaq özünüzü yaxşı hiss etmək və inamlı görünmək çıxışınızın təsirini artıracaq.

Mətnin üzündən oxumaq improvizə etməyə nisbətən çətin ola bilər. Bu, dinləyicilərlə əlaqənin itirilməsinə və nitqin monoton olmasına səbəb ola bilər. Hazırlıqla çıxış etmək daha səmərəli və təbii olacaq.

Kağızdan oxuya necə hazırlaşmalı?

Kağızdan oxumağa hazırlaşarkən çıxışınızın uğurlu və təsirli olması üçün bəzi vacib qaydalara riayət etmək lazımdır. Mətnin düzgün hazırlanması, oxuma prosesi zamanı rahatlığınızı təmin etmək və dinləyicilərlə daha yaxşı əlaqə qurmaq üçün bir neçə əsas məqamı nəzərə almaq vacibdir.

Çıxış mətni sadəcə çapdan deyil çıxış üçün xüsusi hazırlanmalıdır. Bu, oxuma zamanı sizin rahatlığınızı təmin edəcək və dinləyicilərin diqqətini cəlb edəcək. Mətni hazırlayarkən aşağıdakı qaydalara əməl edin:

- *Sətirlərin böyük formatda olması.* Çıxış zamanı rahat oxumaq üçün mətnin sətirləri böyük formatda olmalıdır. Bu, göz yorğunluğunu azaldacaq və mətni daha asan oxumağınıza kömək edəcək.

- *Sətirlər və abzaslar arasında interval.* Mətni iki sətir arasına iki interval və abzaslar arasında üç interval ilə çap

edin. Bu, mətnin daha oxunaqlı olmasını təmin edəcək və oxuma zamanı fasilələr yaratmağa imkan verəcək.

- *Yeni səhifəyə başlamaq.* Çıxışın hər bir əsas hissəsini yeni səhifədə başlamaq lazımdır. Bu, mətnin strukturunun daha aydın görünməsinə təmin edəcək və oxuma zamanı vurğulara diqqət yetirilməsi üçün rahatlıq yaradacaq. Yeni səhifəyə keçid zamanı səsinizdə yüksəliş hiss olunmalıdır, bu da dinləyicilərin diqqətini çəkəcək.

- *Vərəqin yalnız bir üzündən istifadə edin.* Çıxışınızda çox sayda vərəq istifadə etmək çıxışın uzunluğunu göstərmir. Bunun əvəzinə, mətnin sadə və səmərəli olmasına diqqət yetirin. Həmçinin, yalnız vərəqin bir üzünü istifadə etməlisiniz ki, mətni çevirməkdə çətinlik çəkməyəsınız.

Çıxış mətni hazırlanarkən səhifələrin düzgün təşkil olunması vacibdir. Səhifələrə düzgün nömrə vermək və kağızları birləşdirmək bu prosesdə rol oynayır. Çıxışın hər səhifəsinə nömrə verin və bu nömrələri səhifənin sağ küncündə yerləşdirin. Bu, çıxış zamanı səhifəni izləməyi asanlaşdıracaq və mətnin strukturunu qorumağa kömək edəcək. Mətnin səhifələrini birləşdirərkən dəftərxana sancaqlarından istifadə etməyin. Çıxışdan əvvəl bütün sancaqları çıxardığınızdan əmin olun ki, səhifələr arasında asanlıqla keçid edə bilərsiniz və mətni itirməyəsınız.

Çıxışa hazırlıq üçün mətn üzərində qeydlər etmək çox faydalıdır. Lakin bu qeydlərin sayını minimal tutmağa çalışın.

Mətni oxuyarkən səsinizin yüksəldilməsi, vurğuların edilməsi və fasilələrin qoyulması lazım olan yerlər üçün qeydlər əlavə edə bilərsiniz. Lakin, qeydlər çox olmamalıdır, çünki bu, çıxışın təbii axışını poza bilər.

Çıxış üçün iki nüsxə hazırlayın – biri məşq üçün, digəri isə yalnız çıxış zamanı istifadə etmək üçün. Çıxış üçün olan nüsxəyə yalnız zəruri olan qeydləri əlavə edin və son məşqinizi çıxış üçün hazırladığınız nüsxə ilə keçirin.

Çıxışın uğurlu olması üçün fiziki mühitin düzgün hazırlanması və çıxışın edildiyi yerin rahat olması vacibdir.

Kağızları qoyacağınız kafedra rahat olmalıdır ki, oxuma zamanı başınızı çox aşağı əyməyəsınız. Bu, həm də sizin rahatlıqla mətni izləməyinizə kömək edəcək.

Çıxış zamanı dinləyicilərin sizi həm görməsi, həm də eşitməsi vacibdir. Bu səbəbdən, kafedranın sizi tamamilə gizlətmədiyinə əmin olun.

Oxuma zamanı cümlələrin və sözlərin düzgün seçilməsi həm sənin, həm də dinləyicilərin üçün faydalı olacaq.

Çıxış mətni sadə, aydın və qısa cümlələrdən ibarət olmalıdır. Çox uzun və mürəkkəb cümlələrdən qaçın, çünki bu, həm oxuma, həm də anlama prosesini çətinləşdirə bilər. Hər cümlə 10-15 sözdən çox olmamalıdır.

Dili sadə və aydın saxlayın, jarqon və çətin terminlərdən istifadə etməyin. Əgər xüsusi terminlərdən istifadə etməyə ehtiyac varsa, əvvəlcədən onların anlamını izah edin.

“Hal-hazırkı vəziyyətdə” kimi artıq söz və ifadələrdən qaçın. Bunun əvəzinə daha sadə və anlaşılan ifadələrdən istifadə edin.

Çıxış mətni hazırlayarkən dil qaydalarına riayət etmək çox vacibdir. Bu, mətnin aydın və anlaşılan olmasına kömək edəcək.

Sadə indiki, keçmiş və gələcək zamanlardan istifadə edin. Bu, çıxışın axınını asanlaşdıracaq və dinləyicilərin anlamağa çalışdığı mətnin qarışdırmaması üçün faydalıdır.

Əgər kitabdan sitat gətirirsinizsə, indiki zaman formalarından istifadə edin. Məsələn, “Mirzə Cəlil bizə xatırladır...” bu daha təbii və aydın bir ifadədir.

Çıxışınızın təsirli olması üçün səsinizdən fəal şəkildə istifadə etməlisiniz.

Çıxış zamanı səsinizdən aktiv şəkildə istifadə edin, sözlərinizin vurğulamaq istədiyiniz hissələrini daha yüksək

səslə oxuyun və dinləyicilərin diqqətini cəlb edin. Bu, çıxışınızı daha effektiv edəcək.

Səsinizi müxtəlif tonlarla istifadə etməklə, sanki aktyor kimi çıxışınızı daha maraqlı və dinamik edin.

Çıxış üçün kağızdan oxumağa hazırlıq çox vacibdir. Düzgün formatlaşdırılmış mətn, səsin düzgün istifadəsi və mühitin rahat olması çıxışınızın uğurlu olmasına kömək edəcək. Bu qaydalara əməl edərək, həm oxuma, həm də dinləyicilərlə əlaqə qurma prosesi asanlaşacaq.

Suallara necə cavab verilməlidir? Suallara cavab vermək, xüsusən ictimai çıxışlar və ya müzakirələr zamanı, doğru yanaşma və soyuqqanlılıq tələb edən vacib bir bacarıqdır. Bu bacarıq, yalnız sizin özünüzdü necə təqdim etməyinizə təsir etməyəcək, həm də dinləyicilərlə əlaqənizi möhkəmləndirəcək.

Suallar müxtəlif formalarda və məqsədlərlə verilir. Onlara düzgün yanaşma, həm mətndə göstərilən qaydalara uyğun olaraq həm də effektiv cavablar verməyə kömək edəcək.

Neytral suallar adətən məlumat vermək və ya aydınlaşdırma tələb edir. Bu suallar verilirərkən sadə və düzgün məlumat vermək kifayətdir.

- *Cavabın forması:* Aydın və dəqiq məlumat verin. Uzun və qarışıq cavablardan qaçın, çünki bu dinləyicinin diqqətini yayındıra bilər.

- *Misal:* "Bu texnologiyanın tətbiqi necə işləyir?" – Bu tip sualda sadəcə tətbiq prosesi haqqında məlumat verin.

Dostyana suallar verilən fikrə qarşı müsbət yanaşmanı əks etdirir və dinləyicinin, ya da sual verənin mövqeyini dəyişdirmək və ya vəziyyəti yaxşılaşdırmaq məqsədini güdür.

- *Cavabın forması.* Bu cür suallar adətən müzakirəni irəlilətmək məqsədi güdür. Cavabınızı belə formalaşdırın: əvvəlcə qarşı tərəfin fikrini təqdir edin, sonra isə öz mövqeyinizi irəli sürün.

- *Misal.* "Dediklərinizlə razıyam, amma biz nə edə bilərik?" – Bu sualı cavablandırarkən əvvəlcə qarşı tərəfin

fikrini qəbul edin, sonra isə sizin təklif etdiyiniz həlli təqdim edin.

Antaqonist (düşməncəsinə) suallar mübahisə etmək və ya mövqeyinizlə razılaşmamaq məqsədini güdür. Burada məqsədiniz mübahisə etməmək, amma mövqeyinizi də müdafiə etməkdir.

- *Cavabın forması.* Bu tip suallar verərkən, əvvəlcə sual verənin niyə belə düşündüyünü başa düşdüyünüzü ifadə edin. Sonra isə öz mövqeyinizi təmkinlə və dəqiq şəkildə müdafiə edin.

- *Misal.* "Siz düşünürsünüz ki... amma biz bunun əksini sübut edə bilərik." Belə bir cavab verərkən, fikrinizi güclü sübutlarla dəstəkləyin.

Suallara cavab verərkən təmkinli və soyuqqanlı olmaq çox vacibdir. Təkəbbürlü olmaq və ya aqressiv yanaşma dinləyicilər arasında mənfi təəssüratlar yarada bilər. Suallara cavab verirken sakit, dəqiq və özünə güvənən bir tərzdə cavab verin. Dinləyicilərin suallarına və fikirlərinə sayğı ilə yanaşmaq hər zaman daha müsbət nəticələr verir.

Sualları düzgün başa düşmədiyiniz halda, cavab vermək çətinləşər. Hər sualı diqqətlə dinləyin və əgər ehtiyac varsa, sualı təkrar edin. Bu, həm sual verənə, həm də auditoriyaya aydınlıq gətirir.

Bəzi hallarda istifadə olunan terminlər anlaşılmaz ola bilər. Buna görə də, cavab verərkən istifadə etdiyiniz terminlərin mənalarını izah edin. Bu, həm sual verənin, həm də auditoriyanın anlayışını asanlaşdıracaq.

Cavablarınız qısa, konkret və məqsəduyğun olmalıdır. Uzun və təkrarlanan cavablar dinləyicini yorur və məsələni qarışdırır. Bu səbəbdən hər suala yalnız əsas cavabı verin. Yeni məlumat əlavə etməyin, mövzudan yayındırmayın. Əgər bir sual çox uzun və mürəkkəbdirsə, onu hissələrə ayırın və hər hissəyə ayrılıqda cavab verin.

Bəzən sual verən şəxs, sizin sözünüzü kəsə bilər və ya mübahisə etmək istəyər. Bu zaman sözünüzü kəsməyə imkan verməyin. Əgər sual verən sözünüzü kəsirsə, sakitcə ona fasilə verin və cavabınıza davam edin. Təsadüfi mübahisələrdən qaçın. Həmçinin, əgər sual verən çox kobud davranırsa, mübahisəni auditoriya ilə izləməkdən çəkinin, çünki insanlar sizin nə qədər sakit və nəzakətli olduğunuzu görərək sizin tərəfinizi tutacaq.

Əgər sualı artıq cavablandırmısınızsa və yenə də eyni sual təkrarlanırsa, dinləyicilərdən kifayət qədər cavab verdiyinizi soruşun.

Bəzi hallarda suallar yalan və ya yanlış məlumat üzərində qurula bilər. Əgər sualda səhv məlumat varsa, bunu düzgünləşdirin və sonra sualı cavablandırın. Əgər sual yanlış məlumat əsasında verilibsə onu düzəldərək cavabınızı verin. Bu, sizə qarşı olan tərəfi daha obyektiv olmağa yönəldir.

Bəzi hallarda suallar bir neçə cəhətdən verilə bilər. Əgər bir nəfər bir neçə sual verirsə, ondan hansı sualın daha vacib olduğunu soruşun və həmin sualı ətraflı şəkildə cavablandırın.

Mənfi münasibətə köklənmiş auditoriya qarşısında çıxış

Mənfi münasibətə köklənmiş bir auditoriya qarşısında çıxış etmək çox mürəkkəb və çətin ola bilər. Belə auditoriya ilə effektiv ünsiyyət qurmaq və çıxışınızı müsbət təsir altına almaq üçün xüsusi hazırlıq və taktika tələb olunur. Həmçinin, özünüzü bu vəziyyətdə saxlamaq, hətta mənfi reaksiyalara qarşı da soyuqqanlı qalmaq vacibdir.

Ən vacib addım çıxışa başlamazdan əvvəl özünə inam və özünə nəzarət etməyi öyrənməkdir. Həm

çıxışınızın əvvəlində, həm də dinləyicilərdən gələn mənfi reaksiyaları idarə edərkən sakit və özünü nəzarət etməlisiniz. Mənfi münasibətə qarşı özünüzü hazırlamaq və buna uyğun düşünmək, həm auditoriyanızla, həm də özünüzlə daha yaxşı münasibət qurmağa kömək edəcək.

Özünə inam mənfi reaksiyalara qarşı müsbət cavab verməkdə sizə yardımçı olacaq. Çıxışdan əvvəl meditasiya və ya dərin nəfəs alma kimi rahatladıcı texnikalardan istifadə edə bilərsiniz.

Auditoriyanızın neqativ münasibətini görərkən heç bir halda emosiyalarınıza tabe olmayın. Əgər auditoriya tənqid edir, etiraz edir və ya sizin fikirlərinizlə razılaşırsa, təmkinli qalmaq və əsəbləri idarə etmək çox vacibdir. Çıxışın bütün müddətində özünüzü soyuqqanlı və intizamlı bir şəkildə təqdim etməlisiniz.

Dinləyicilər mənfi reaksiyalar göstərsələr də, çıxışınızı sakit bir şəkildə davam etdirin. Tələskən və ya əsəbi olmamağa çalışın.

Mənfi münasibətə cavab olaraq mübahisə etməyin. Əgər auditoriya tənqid edirsə və ya mənfi münasibət göstərsə, buna reaksiya vermək əvəzinə, sakitcə dinləyin və onları başa düşdüyünüzü göstərin. Mübahisəyə girmək vəziyyəti daha da pisləşdirə bilər.

Sağlam düşüncə və məntiq bəzi hallarda faydalı olsa da, mənfi və emosional reaksiyalarla mübarizədə bu yanaşma çox effektiv olmaya bilər. Hisslərə tabe olan insanlara məntiq ilə müraciət etmək yerinə, onların hissələrini başa düşdüyünüzü və hörmət etdiyinizi vurğulamaq daha yaxşıdır.

Auditoriyaya necə davranmalı olduqlarını söyləmək və ya onlara təlimatlar vermək çox sərt və aqressiv görünə

bilər. Bunun əvəzində onlara münasibətinizi təqdim edin və müsbət yanaşma sərgiləyin.

Məsələn, ələ salmaq, utandırmaq və ya onları tənqid etmək, dinləyiciləri daha da aqressiv və müdafiəkar edə bilər. Belə yanaşmalardan qaçınmaq lazımdır.

Auditoriyanın əsəbləri ilə oynamaq və onları təxribata çəkmək vəziyyəti daha da pisləşdirə bilər. Bu zaman sizinlə eyni fikirə olmayan auditoriya daha çox tənqidlərlə cavab verə bilər.

Təzyiq və ya zorla mənfi münasibəti dəyişdirməyə çalışmaq, auditoriyanın daha çox istehza ilə cavab verməsinə səbəb ola bilər. Təzyiq altında olan insanlar tez-tez gülər və ya hədələrə qarşı acı cavablar verə bilər. Əgər dinləyicilərdən gələn təzyiqlərə cavab olaraq agresiv davranış sərgiləsəniz, bu onların mövqeyini daha da gücləndirə bilər.

Mənfi münasibətə qarşı daha effektiv və konstruktiv yanaşmalar var:

- Dinləyiciləri daha çox dinləyin və onların narahatlıqlarını başa düşməyə çalışın. Onlara diqqət verin, bununla da mənfi münasibətləri yumşaltmağa çalışın.

- Dinləyicilərinizə qarşı səmimi və hörmətli olun. Onlara nəzarət etməyə çalışmaq və ya onların davranışlarını dəyişdirməyə məcbur etməkdən daha yaxşıdır, sadəcə onları başa düşdüyünüzü göstərmək.

- Mənfi münasibətə qarşı təzyiq etməyi yox, dialog yaratmağı və hər iki tərəfi də razı salacaq müsbət bir həll yolu tapmağa çalışın.

Çıxış edərkən auditoriyanın mənfi reaksiyalarla qarşılaşması mümkündür. Bu halda çıxışınızı və

cavablarınızı düzgün qurmaq, auditoriyanın diqqətini mənfi münasibətləri azaltmağa yönəltmək üçün bir neçə mühüm strateji addım atmalısınız.

Çıxışınıza başlamazdan əvvəl məqsədlərinizi və mövqeyinizi tam olaraq müəyyənləşdirin. Bu, sizə çıxış boyunca qeyri-müəyyənlikdən qaçmağa və verilən suallara səmərəli cavablar verməyə kömək edəcək. Dediğiniz hər bir söz sizin üçün aydın və inandırıcı olmalıdır. "Hər şeyi işin gedişində düşünəcəyəm" yanaşmasını tərk edin və hər şeyi əvvəlcədən planlaşdırın. Çıxışınızın əsas mesajlarını cəmləşdirin və yalnız bu məqamlara fokuslanın.

Dinləyicilərdən gələn suallar sizi çaşdırmasın deyə çıxışdan əvvəl çətin sualları düşünün və onlara hazırlaşın. Bu sualları yazın, cavablarını dəqiq şəkildə hazırlayın və bu cavabları diktofon və ya kasetə yazaraq özünüzi təkrarlayın. Bu, suallara daha səlis və soyuqqanlı cavab verməyinizə kömək edəcək.

Çətin sualları gözləyərək, başdan cavabınızı hazırlayın. Bu, anidən qarşılaşdığınız çətinliklərdən qaçmağa kömək edəcək.

Sual verən şəxs məsələnin dəqiq və aydın formada qoyulmadığını düşünürsə, sualın konkretləşdirilməsini istəyin. Tələsik cavab vermək yerinə, sualı başa düşdüyünüzdən əmin olun. Əgər verilən sualda yanlış bir məlumat varsa onu düzəldin və sonra cavabınızı verin.

Sual çox çətin olsa belə cavab vermədən əvvəl fasilə vermək, bir qədər vaxt qazanmaq və düşünmək faydalıdır. Sualları yazmaq da vaxt qazanmağa kömək edir.

Hər hansı bir təhrikə düşərək, emosional və düşünülməmiş cavablar verməyin. Sualın təhrikedici olduğunu başa düşdüyünüz zaman sakit qalın, özünüzü bir neçə saniyə sayın və sonra düşünülmüş cavab verin. Bu, həm sizin rahatlığınızı qoruyacaq, həm də auditoriyaya daha səmimi və təmkinli görünməyinizi təmin edəcək.

Qısa və düzgün cavablar verin. Uzun, dolaşık izahlar verməkdən çəkinin. Ayrıca cavab üçün müəyyən bir vaxt çərçivəsi təyin etmək, sualların üzərində çox vaxt sərf etməyə imkan verməyəcək.

Əgər sualı artıq cavablandırmısınızsa, cavabınızı təkrarlamaqdan çəkinin. Əgər dinləyicilər sualı yenidən təkrarlayırsa, bunu izah etdiyinizi və artıq bu məsələyə qayıtmamağı təklif edin. “Biz artıq bu sualı müzakirə etmişik, indi digər suala keçək” demək, əlavə izah etmə tələbini qarşısını alacaq.

Suallara cavab verərkən həqiqəti söyləyin. Əgər səhv edirsinizsə, bunu etiraf edin. Bu, auditoriyanızın etibarını qazanmaq üçün vacibdir. Öz maraqlarınızı ifadə etməkdən çəkinməyin, xüsusən də böyük auditoriya qarşısında çıxış edirsinizsə, bu, sizi daha açıq və səmimi göstərəcək.

Etiraf etməkdən çəkinməyin. Səhvlərinizin üzərinə getmək, sizi daha etibarlı və dürüst bir şəxs kimi təqdim edəcək.

Cavablarınız müzakirə olunan mövzuya uyğun olmalıdır. Müzakirədən kənara çıxmayın, təklifləriniz yalnız mövzu ilə əlaqəli olsun. Bununla yanaşı, mənfə münasibət göstərən bir auditoriya ilə müzakirə edərkən

artıq müzakirə edilən məsələlərə qayıtmağa icazə verməyin.

Müzakirə mövzusunda kənara çıxmağa çalışın və suallara yalnız mövzu ilə əlaqəli cavab verin.

Mənfi münasibətə qarşı çıxış edərkən auditoriyanı daha da qıcıqlandırmamaq üçün sarkazmdan, istehza və təhqirlərdən qaçın. Bu cür yanaşmalar auditoriyanı daha da pisləşdirə bilər.

Əgər auditoriyanın qəzəbini azaltmaq istəyirsinizsə, onlara sayğı ilə yanaşın, sarkazmdan və yumordan qaçın.

Zalda səs-küy olduqda və dinləyicilərin diqqəti dağılırsa, bunu sadə və aydın şəkildə qeyd edin: "Əgər otaqda sakitliyi bərpa edib, məni eşitməyimə kömək göstərsəniz, çox minnətdar olaram." Bu, öz hörmətinizi qorumağa və eyni zamanda dinləyiciləri təhqir etmədən diqqətini cəlb etməyə kömək edəcək. Səs-küy və diqqətsizlik zamanı, bunu müsbət və hörmətli bir şəkildə vurğulamaq auditoriyanın diqqətini yenidən cəmləşdirməyə kömək edəcək.

Hisslərinizi düzgün şəkildə ifadə etmək vacibdir. "Siz hırlənirsiniz, başa düşmək olar. Gəlin vəziyyəti düzəltmək üçün nə etmək mümkün olduğunu birlikdə nəzərdən keçirək" cümləsi, dinləyicilərin hissələrini qəbul etdiyinizi göstərərək onların daha sakitləşməsinə kömək edəcək. Hissləri qəbul etmək, dinləyiciləri öz tərəfinizə çəkmək və səmimi bir əlaqə qurmaq üçün yaxşı bir üsuldur.

Çıxışınızı müsbət bir notla bitirmək çox vacibdir. Nəticələri ümumiləşdirin və auditoriyanın maraqlarına uyğun şəkildə yekunlaşdırın. Hər çıxışın sonunda müsbət

anları təkrarlayaraq, dinləyicilərinizin diqqətini mənfi məsələlərdən yayındırın.

Çıxışınızı müsbət və motivasiyaedici şəkildə bitirərək, auditoriyanın sonuncu təəssüratını yaxşı saxlayın.

V BÖLMƏ

KÜTLƏ QARŞISINDA NİTQ VƏ NİTQ TEXNİKASI

Kütlə qarşısında nitq

Nitq iştirakçılarının qarşılıqlı təsir qanunu. Ritorika, nitqin dinləyicilər ilə qarşılıqlı əlaqəsini və bu əlaqənin necə daha təsirli olacağını nəzərə alaraq, hər bir nitqin dinləyicinin ehtiyaclarına, maraqlarına və duyğusal vəziyyətinə uyğun olması vacibdir. Aristotelin dediyi kimi, "dinləyicilərin rəğbətini qazanmaq üçün, natiq əvvəlcədən auditoriyanı qiymətləndirməli və onların duyğularını nəzərə almalıdır". Bu yanaşma, bir natiqin çıxışında, nitqin ən effektiv və məqsədyönlü şəkildə qurulmasını təmin etmək üçün zəruridir.

Nitq bir paltar kimi, dinləyicinin ehtiyaclarına və "ölçülərinə" uyğun olmalıdır. Bu prinsipə əsaslanaraq, natiq dinləyicilərin maraqlarını, hisslərini və ehtiyaclarını nəzərə almalıdır. Nitqə başlamazdan əvvəl dinləyicilərin kim olduğunu, onların düşüncə tərzini, qiymət sistemlərini başa düşmək və buna uyğun hazırlıq görmək çox vacibdir.

Aristotələ görə dinləyicilərin xüsusiyyətlərini nəzərə almadan nitqə başlamaq, xəritəsiz dənizə açılmağa bənzəyir. Bu cür vəziyyətlərdə natiq auditoriya ilə təsirli bir əlaqə qura bilməyəcək və çıxışı nəticəsiz ola bilər. Dinləyicilərin diqqətini cəlb etmək üçün natiq onların duyğusal vəziyyətlərini və motivasiyalarını düzgün qiymətləndirməlidir.

Ritorika həm də dinləyicilərin emosiyalarını hədəf alır. Natiq auditoriyanı inandırmaq və ya onları hərəkətə keçirmək üçün müxtəlif emosiyaları, məsələn, qəzəbi, paxıllığı, qorxunu, itaətkarlığı, məhəbbəti və s.

oyandırmağı bacarmalıdır. Dinləyicilərin duyğularını idarə etmək, onların qəlbinə yol tapmaq və doğru vaxtda doğru duyğuları oyatmaq nitqin gücünü artırır.

Lakin natiq bu duyğuları düzgün yönəltməlidir, çünki auditoriyanın yanlış emosiyalarla hərəkətə keçməsi istənməyən nəticələrə gətirib çıxara bilər. Dinləyicilərin emosiyalarını idarə etməkdə ən böyük məsuliyyət natiqə aiddir və o, auditoriyadakı biliksizlik və ya yanlış anlaşılmalara səbəb olmamalıdır.

Dinləyicilər müxtəlif sosial qruplara, təbəqələrə və vəziyyətlərə görə fərqli xüsusiyyətlərə malik ola bilər. Natiq bu fərqləri nəzərə almalı və auditoriyanı müxtəlif qruplara ayıraraq çıxışını uyğunlaşdırmalıdır. Dinləyiciləri aşağıdakı qruplara bölmək mümkündür:

- *Yetkinlik yaşında olanlar.* Bu qrup artıq həyat təcrübəsinə sahib olan və daha rəşional düşüncəyə meyilli insanlardan ibarət ola bilər. Bu cür dinləyicilərə müraciət edərkən, natiq faktlara əsaslanmalı, dəqiq və inandırıcı dəlillərlə çıxış etməlidir.

- *Əsilzadə kökü olanlar.* Bu qrup, adətən, daha klassik təhsil almış və müəyyən bir tarixə, mədəniyyətə dərin bağlılıq hissi daşıyan insanlardan ibarət ola bilər. Natiq onlarla əlaqə qurarkən onların əxlaqi və mədəni dəyərlərinə hörmətlə yanaşmalı, onları daha incə və mədəni bir dildə müraciət etməlidir.

- *Varlı insanlar.* Bu insanlar maddi imkana və sosial statusa sahibdirlər. Onlarla danışarkən natiq onlara faydalı olacaq və onların iqtisadi maraqlarına uyğun mövzulara toxunmalıdır. Əgər natiq bu auditoriyanı düzgün başa düşərsə ona uyğun təkliflər və həll yolları təqdim edə bilər.

- *Qüdrətlilər (hakimiyyətə malik olanlar)*. Bu qrup dövlət və ya özəl sektorda yüksək mövqelərdə olan insanlardan ibarət ola bilər. Natiq onların liderlik xüsusiyyətlərini nəzərə almalı, çıxışında dövlət idarəçiliyi, təşkilati inkişaf və ya geniş strateji hədəflərə dair məsələlərə toxunmalıdır.

- *Xoşbəxtlər (uğur qazananlar)*. Bu insanlar həyatlarında müəyyən uğurlar əldə etmiş və məmnuniyyət hissi yaşayan insanlardır. Onlar üçün daha motivasiyaedici, ruhlandırıcı və həvəsləndirici nitqlər hazırlamaq vacibdir. Natiq bu qrupla əlaqə qurarkən onların uğurlarını tanımalı və gələcəkdəki uğurlarını necə daha da artıracaqları barədə müsbət istiqamətlər göstərməlidir.

Dinləyicilərlə qarşılıqlı təsir qurarkən natiq öz çıxışını dinləyicilərin ehtiyaclarına uyğun şəkildə hazırlamalıdır. Onlarla dialoq qurmaq, onların reaksiyalarına uyğunlaşmaq və nitqi bu reaksiyalara cavab olaraq tənzimləmək çox önəmlidir. Ritorikanın əsas məqsədi yalnız sözləri deyil, həm də dinləyicilərin düşüncələrini və hisslərini düzgün istiqamətləndirməkdir.

Aristotelin ritorika haqda təsəvvürləri və onun nitq ünsiyyətinə yanaşması çox əhəmiyyətlidir, çünki bu yanaşma yalnız natiqin deyil, həm də dinləyicilərin rolunu müəyyən edir. Aristotel nitqin iştirakçılarının qarşılıqlı fəaliyyətini və onların fəallığını əsas götürərək nitq və kommunikasiya prosesini daha dərinlən analiz edir.

Aristotela görə nitq vəziyyəti yalnız danışanla deyil, həm də dinləyici ilə qarşılıqlı fəaliyyətə əsaslanır. Bu, natiqin dinləyiciləri fəal iştirakçılar kimi qəbul etməsidir. Aristotelin ritorikasına görə nitq prosesi təkcə məlumatın

ötürülməsi deyil, həm də dinləyicinin düşüncələrini, hislərini və qərarlarını formalaşdırmağa yönəlmiş bir fəaliyyətdir.

Dinləyicilər fəal iştirakçılardır – onlar dinləyərkən, nitqi qiymətləndirir, mənasını anlamağa çalışır, razılaşır və ya etiraz edirlər, qərarlar çıxarırlar. Bu qarşılıqlı fəaliyyət zamanı dinləyicinin mühakimə qabiliyyəti və onun reaksiyaları natiqin çıxışının uğurlu olub-olmamasına təsir edir.

Aristotel ritorikanın dialoq xarakteri daşmalı olduğunu vurğulayır. Bu o deməkdir ki, dinləyici sadəcə məlumatın passiv alıcısı deyil, onun nitq prosesi ilə qarşılıqlı əlaqəsi olmalıdır. Müasir ritorikada da bu yanaşma əsas götürülür: nitq ünsiyyəti bərabərhüquqlu iştirakçıların qarşılıqlı fəaliyyəti kimi qiymətləndirilir. Bu yanaşma, dinləyiciləri daha fəal hala gətirərək, natiqin və dinləyicinin arasında qarşılıqlı inam və anlayışın yaradılmasına imkan verir.

Nitqdə irəli hərəkət və nitqin ünvanlandığı şəxsə meyli qanunu. Klassik ritorika və müasir yanaşmalar, dinləyicinin sosial tərkibi, yaşı, şəxsi xüsusiyyətləri, maraq dairəsi və s. nəzərə alınmaqla natiqin auditoriyaya uyğunlaşdırılmasını təklif edir. Bu, nitqin daha effektiv olması üçün çox vacibdir, çünki yalnız dinləyicinin ehtiyaclarını və gözləntilərini nəzərə alaraq natiq onları düşüncə prosesinə cəlb edə bilər.

Dinləyici auditoriyanın müsbət və ya mənfi reaksiyalarını təhlil edərək, natiq çıxışını uyğunlaşdırmağa başlamalıdır. Aristotel bunun niyə bu qədər vacib olduğunu belə izah edir: dinləyicinin artıq nitqin əvvəlində onun məqsədini anlaması lazımdır, bu da

öz növbəsində onun nitqin doğru və məqsədyönlü şəkildə irəliləməsini təmin edəcəkdir.

Aristotelin ritorikasında nitqin məzmununun və strukturunun düzgün təşkil edilməsi çox önəmlidir. Nitqin quruluşu, sürəti, yüksəkliyi və digər xüsusiyyətlər, dinləyicinin fikrini cəlb etməyə kömək edir və onun diqqətini toplamağa imkan verir. Klassik ritorikanın təklif etdiyi bir çox üsuldən biri də dövr (period) və təkrar kimi ritorik üsullardan istifadədir.

Dövr - Aristotələ görə nitqin strukturunda ritm və harmoniya yaratmaq üçün istifadə edilən bir üsuldur. Dövrün başlanğıcı və sonu arasında balans olmalı, hər bir hissə düzgün şəkildə təkrarlanmadan bir-birinə keçməlidir. Bu üsul həmçinin dinləyicinin nitqin məqsədini görməsini təmin edir. Siseron, dövrün nitqin ritminə və estetik tələblərə uyğun qurulmasında çox mühüm rol oynadığını qeyd etmişdir.

Təkrar – Təkrarlar nitqin müəyyən ideyalarını və əsas tezislərini gücləndirmək və dinləyicinin onları mənimsəməsini təmin etmək üçün istifadə edilir. Təkrarlar həm də mövzunun əhəmiyyətini vurğulamağa kömək edir.

Natiq çıxışında dinləyici ilə qarşılıqlı əlaqə qurmalı, onun reaksiya və ehtiyaclarını nəzərə almalıdır. Dinləyici müsbət və ya mənfi reaksiya verə bilər, buna görə də natiq öz çıxışını daim bu reaksiyalara uyğun şəkildə dəyişdirməli və uyğunlaşdırmalıdır. Natiq dinləyicilərini çox vaxt daha çox məlumatlandırmağa və onları ruhlandırmağa çalışır, bu zaman natiq özünün əvvəlki səhvlərini etiraf etməsi kimi yanaşmalar da auditoriya ilə daha yaxın əlaqə qurmağa kömək edir.

Siseronun Katilina əleyhinə birinci nitqi ritorika üzrə klassik yanaşmalara uyğun olaraq, çox mühüm ritorik üsullardan istifadə edir. Burada təkrar və sualın istifadəsi xüsusilə diqqətəlayiqdir. "Nə vaxta qədər?" sualının dəfələrlə təkrarı, Siseronun məqsədini yerinə yetirmək üçün güclü bir vasitədir və həm də dinləyicilərin yaddaşını möhkəmləndirir.

Siseronun nitqindəki təkrar ritorikanın əsas prinsipinə uyğun olaraq dinləyicilərin diqqətini cəlb etməyə xidmət edir. Siseron bu təkrarı yalnız sözlərin müəyyən bir mənasını gücləndirmək üçün deyil, həm də təhlükənin ciddiliyini və Katilinanın davranışlarının həddini aşdığını vurğulamaq üçün istifadə edir. "Nə vaxta qədər?" ifadəsi, Katilinanın artıq dözülməz və təhlükəli bir şəxsiyyətə çevrildiyini göstərir. Bu sualın təkrarı həm Katilinanın, həm də dinləyicilərin üzərinə təzyiq yaradır, bu isə dinləyiciləri nitqin məqsədini daha yaxşı anlamağa və Siseronun mövqeyinə daha çox razılaşmağa sövq edir.

Sualın təkrarı yalnız dinləyicilərin diqqətini çəkmir, həm də Siseronun öz mövqeyini möhkəmləndirir. Burada suallar dinləyici üçün güclü bir narahatlıq yaradır, çünki onlar bu suallara cavab tapmağa çalışırlar. "Nə vaxta qədər?" sualı Katilinanın davranışlarını və fəaliyyətini nəzərdən keçirərək onun qarşısında duran təhlükəni gündəmə gətirir və dinləyiciləri daha çox hərəkətə keçirməyə sövq edir.

Nitqin yadda saxlanmasına təsir edən digər bir amil isə ifadələrin təkrarıdır. Bu, natiqin sadəcə öz fikirlərini izah etməsi ilə kifayətlənməyib dinləyicilərin nitqin əsas mesajını yadda saxlamalarına şərait yaradır. Siseronun "Nə vaxta qədər?" təkrarı həmçinin ritmik təsir yaradır,

nitqin qavranılmasını asanlaşdırır və dinləyiciləri nitqə daha çox daxil edir. Bu təkrarı dinləyicilərin özləri də təkrarlaya bilər, bu da nəticədə Siseronun mövqeyini təsdiqləyir və onun fikirlərini daha geniş auditoriyaya yaymağa kömək edir.

Nitqin emosionallığı qanunu ritorikada çox mühüm bir prinsiptir. Bu qanuna əsasən nitq yalnız sözləri deyil, eyni zamanda ifadələrinin gücünü və emosional təsirini də idarə etməlidir. Emosional təsir nitqin gücünü artırır və dinləyicilərlə daha dərin bir əlaqə qurmağa imkan verir. Lakin bu emosiyaların dərəcəsi və xarakteri həm nitqin məqsədinə, həm də dinləyicinin xüsusiyyətlərinə uyğun olmalıdır.

Nitqin emosional təsirindən istifadə etməklə nitq yalnız məlumatı çatdırmaqla kifayətlənmir, həm də dinləyicinin hisslərini oyadır. Bu hisslər, dinləyicinin nitqə qarşı münasibətini formalaşdırır. Nitqə emosional yükləmə əlavə edərkən hisslərin düzgün idarə edilməsi çox vacibdir, çünki çox güclü emosiyalar, məsələn, aşırı qəzəb və ya həyəcan, auditoriyanı itirə bilər və onların diqqətini yayındıra bilər. Eyni zamanda, emosiyaların zəif olması və ya sıxıcı bir şəkildə təqdim edilməsi də dinləyicinin marağını azalda bilər.

Emosional təsirin ən vacib vasitələrindən biri metaforalardır. Metaforalar nitqdə düşündürülən mənalara daha canlı və emosional şəkildə ifadə etməyə kömək edir. Nitq sadə və monoton ifadələrdən deyil, güclü, canlı obrazlardan istifadə etməlidir. Məsələn, "gözəl" və ya "yaxşı" kimi sadə, ümumi sözlər yerinə "gözlərində ulduzlar parlayır", "ruhunu alov kimi sarmış" kimi daha

yaratıcı və emosional təsir göstərən ifadələrdən istifadə etmək daha təsirli olacaqdır.

Metaforalar dinləyicilərin xəyalını işə salır, onlara müəyyən bir şəkil və hiss yaradır. Metaforaların təsviri daha əhatəli və dərinidir, çünki onlar konkret obrazları göstərir və həmin obrazlar vasitəsilə dinləyicinin hisslərinə təsir edir.

Metaforanın effektivliyi yalnız onun yeniliyi və təzəliyi ilə bağlıdır. Klassik və artıq istifadə olunmuş ifadələr zamanla dəyərini itirə bilər və dinləyicilərin gözündə adılşar. Buna görə də, natiqlər yaratıcı, təzə və xüsusi metaforalardan istifadə etməlidirlər ki, nitq dinləyicilər üçün daha mənalı və yadda qalan olsun. Təzə metaforalar daha çox diqqət çəkir və daha təsirli olur, çünki onlar dinləyicinin diqqətini yeni bir şeyə yönəldir və alışılmış təsvirlərin xaricinə çıxar.

Nitq zamanı emosiyaların xarakteri dinləyicinin xarakteri ilə uyğun olmalıdır. Məsələn, rəsmi və ciddi bir auditoriya qarşısında emosional ifadələrin çox sərt və qızgın olmaması lazım ola bilər. Lakin müasir gənclərdən ibarət bir auditoriya qarşısında daha dinamik və emosional ifadələr istifadə etmək daha təsirli ola bilər.

Nitqdə emosional təsir, ölçülü və balanslı olmalıdır. Həm çox az, həm də çox güclü emosiyalar auditoriyanı itirməyə səbəb ola bilər. Emosiyalar məntiqi və faktları tamamlamağa, mövzunu daha dərinləşdirməyə xidmət etməli, amma hörmətsiz və yersiz olmamalıdır.

Bir natiq bir ölkənin müstəqilliyi uğrunda mübarizənin önəmindən danışarkən, sadəcə "biz müstəqilliyimizi qorumağa çalışmalıyıq" demək əvəzinə, "Müstəqilliyimiz üçün canımızı fəda edən qəhrəmanlarımızın qanı bu

torpaqda axmışdır, onların vəsiyyətinə sahib çıxmalıyıq" kimi daha emosional və təsirli bir dil istifadə edə bilər. Bu, dinləyiciləri daha çox həyəcanlandırır və onlara dərinlən təsir edir.

Dinləyiciyə hörmət və ünsiyyətdən ləzzət almaq qanunu ritorikada çox mühüm bir prinsipdir. Bu qanuna görə, natiq yalnız məlumat verməyi deyil, həm də dinləyiciləri məmnun etməyi və onlara sevinc və zövq verməyi məqsəd etməlidir. Hər hansı bir çıxış və ya təqdimat yalnız məzmun baxımından deyil, həm də emosional və estetik baxımdan dinləyicini cəlb etməlidir. Bu, nitqin daha təsirli və yada qalan olmasına kömək edir.

Ritorika dinləyicilərin diqqətini çəkmək və onları xoş bir təəssüratla baş-başa qoymaq üçün müxtəlif vasitələrdən istifadə edir.

Nitqin dinamizmini artıran və dinləyiciləri yormayan ifadələr. Bu ifadələr, çox vaxt daha səmimi və gündəlik həyatdan alınmış olur, beləliklə, auditoriya natiqlə daha yaxın və açıq hiss edir.

Yumor nitqin ən güclü vasitələrindən biridir. Yumor dinləyiciləri rahatladır, onları daha açıq və diqqətli edir. Natiq nitqində yumordan istifadə edərək gərgin atmosferi aradan qaldırmaq və daha ənənəvi bir ünsiyyət yaratmaq mümkündür. Ağıllı zarafatlar, təkrarlanan motivlər və ya yumoristik müqayisələr dinləyicilərin diqqətini cəlb edir.

Poetik sitatlar və aforizmlər nitqə zənginlik qatır və ona dərinlik əlavə edir. Hətta sadə bir mövzu belə gözəl, poetik sitatlar ilə daha maraqlı və təsirli ola bilər. Belə ifadələr həm dinləyicilərin yaddaşında qalır, həm də natiqə hörmət qazandırır. Aforizmlər qısa və zərif sözlər

ilə həyati təcrübəni ifadə edən və ya müəyyən bir fikir üçün dərinlən düşünölmüş həqiqətləri qeyd edən ifadələrdir. Aforizmlər həm məntiqi, həm də emosional təsir göstərir, eyni zamanda intellektual cəlbədicilik yaradaraq dinləyicinin rəğbətini qazanır. Zarafatlar da pozitiv bir atmosfer yaratmaqda rol oynayır. Təbii ki, zarafatlar hər bir auditoriya üçün uyğun olmalıdır və heç vaxt hörmətsizlik və ya təhqir kimi anlaşılmamalıdır. Zarafatlar, mühitin rahatlatıcı bir hissəsini formalaşdırmaq üçün istifadə oluna bilər.

R ritorik vasitələrin seçilməsi müxtəlif faktorlardan asılıdır. Hər bir nitq vəziyyəti özünəməxsus olduğu üçün natiq bu vasitələrdən doğru və hədəf auditoriyasına uyğun şəkildə istifadə etməlidir.

Nitq vəziyyətinin xüsusiyyətləri:

- *İştirakçılar kimlərdir?* (müəyyən yaş qrupları, peşə sahələri, sosial status)
- *Münasibətlər necədir?* (rəsmi, qeyri-rəsmi, dostça və s.)
- *Mövzu nədir?* (ciddi, yüngül, təhsil, əyləncə, siyasi məsələlər)

Bu xüsusiyyətlərdən asılı olaraq natiq istifadə edəcəyi dil və üslubu seçməlidir. Məsələn, rəsmi tədbirlərdə daha ciddi və mülayim ifadələr istifadə edilərkən dostca bir mühitdə daha rahat və yumorlu ifadələr seçilə bilər.

Natiqin temperamenti və xarakteri də ritorik vasitələrin seçilməsində vacib rol oynayır. Məsələn, açıq sözlü, enerjili bir natiq daha çox yumordan istifadə edə bilər, lakin ciddi və ehtiyatlı bir natiq daha çox poetik sitatlara və ya aforizmlərə müraciət edə bilər.

Mədəniyyətlər arasında nitq və ünsiyyət tərzləri dəyişir. İtalyanlar adətən daha daxili yaxınlıq və canlı ünsiyyət istehsal edirlər, buna görə də onların nitqində daha çox ifadəli və göstərici ünsiyyət formaları mövcuddur. İngilislər isə daha çox formallıq və kənarlaşma prinsipinə riayət edirlər, buna görə də ağır şüar və ya zarafatlar onlara uyğun olmaya bilər.

Ritorikanın dörd qanunu – dinləyicilərin nəzərə alınması, emosional təsir, nitqin aydınlığı və təsirli kommunikasiya – hamısı bir-biri ilə sıx bağlıdır və mükəmməl bir ünsiyyətin yaradılması üçün bir-birini tamamlayır. Natiq bütün bu qanunları tətbiq edərək dinləyiciyə hörmət göstərir və onunla effektiv ünsiyyət qurur. Nitqin məqsədi yalnız məlumat vermək deyil, həm də dinləyici ilə əlaqə qurmaq və onu xoşbəxt və məmnun etməklə nəticələnir.

Kütlə qarşısında çıxışa hazırlıq

Kütlə qarşısında çıxışa hazırlıq ritorikanın ən vacib aspektlərindən biridir. Effektiv çıxış yalnız yaxşı nitqə deyil, həm də düzgün hazırlığa və auditoriyanın psixoloji vəziyyətini başa düşməyə əsaslanır.

Çıxışın uğuru auditoriyanın ehtiyaclarını və gözləntilərini başa düşməkdən asılıdır. Hər bir auditoriya fərqlidir və çıxışçı bunun fərqində olmalıdır. Auditoriyanın xüsusiyyətləri, mədəniyyəti, yaşı, təhsil səviyyəsi, maraq dairəsi və hətta emosional vəziyyəti çıxışın tərzini və məzmununu təsir edir.

Çıxış zamanı davranış natiqin auditoriya ilə əlaqəsini və çıxışın effektivliyini təmin edən mühüm bir faktordur.

Çıxış zamanı doğru davranış, dinləyicilərin diqqətini cəlb etməyə, onların fikrini saxlamağa və çıxışın məqsədinə çatmağa kömək edir. Bu, yalnız nitqin məzmunu ilə deyil, həm də bədən dili, səs tonu, və ünsiyyət bacarıqları ilə bağlıdır.

Bədən dili çıxış zamanı dinləyici ilə əlaqəni gücləndirən ən təsirli vasitələrdən biridir. Natiq bədən dilinin düzgün istifadəsi ilə öz mesajını daha təsirli şəkildə çatdırı bilər.

Göz təması qurmaq dinləyicilərlə əlaqə yaratmağa və onlara diqqət göstərməyə kömək edir. Göz təması, natiqin özünə inamını göstərir və dinləyicilərin nitqi izləməsini asanlaşdırır. Dinləyicilərlə əlaqə qurduqda bütün auditoriyaya göz təması verməyə çalışın, lakin uzun müddət bir şəxsə baxmaqdan çəkinin.

Düzgün duruş dinləyicilərdə etibar yaradır və natiqin özünə inamını göstərir. Çıxış zamanı arxaya əyilmək və ya əlləri cibə qoymaq kimi davranışlardan qaçınmaq lazımdır, çünki bunlar qeyri-ciddi və narahatlıq hissi yarada bilər. Ayaqları düzgün yerləşdirmək və düz durmaq müsbət təsir yaradır.

Əl hərəkətləri, natiqin sözlərini gücləndirən və mesajını daha aydın edən bir vasitədir. Amma həddindən artıq əl hərəkətləri dinləyicini çaşdırır və ya diqqətini yayındırır bilər. Əl hərəkətləri natiqin fikirlərini vurğulamaq üçün uyğun şəkildə istifadə olunmalıdır.

Çıxış zamanı gərginlik hissi və ya narahatlıq bədən dilində özünü göstərə bilər (məsələn, əlləri titrəmək və ya ayaqları əsdirmək, üzün qızarması). Bu cür hərəkətlər dinləyicilərdə inamsızlıq yarada bilər. Gərginlikdən

qaçınmaq və rahat olmaq üçün çıxış öncəsi nəfəs alma və rahatlama üsullarından istifadə etmək faydalıdır.

Çıxış zamanı səs tonu və tembr çox mühüm rol oynayır. Bu, yalnız sözlərin deyil, həm də nitqin tonunu, emosional təsirini və auditoriyanı necə təsirləndirəcəyini müəyyən edir.

Nitq zamanı monotondan qaçınmaq lazımdır. Hər bir cümlə və ya fikir müxtəlif səs tonlarında ifadə olunmalıdır. Məsələn, bir fikri vurğulamaq üçün səsin yüksəldilməsi, sakitləşdirmək üçün isə səsin aşağı salınması vacibdir. Bu, dinləyicilərin diqqətini cəlb etməyə və onları nitqin gedişinə cəlb etməyə kömək edir.

Nitqin sürəti də çıxışın təsirini müəyyən edir. Nitqin çox sürətli və ya çox yavaş olması dinləyicilərdə rahatlıq hissini azalda bilər. Orta sürətdə danışmaq, dinləyicilərin fikrini dağılmadan izləmələrinə imkan verir. Qısa fasilələrlə bəzədilmiş bir tempo, dinləyicilərin daha yaxşı mənimsəməsini təmin edir.

Çıxış zamanı dinləyicilərlə əlaqə qurmaq və onların reaksiyalarını izləmək çox önəmlidir. Dinləyici auditoriyanın ruh halını və reaksiyalarını nəzərə alaraq çıxışı uyğunlaşdırmaq lazımdır.

Dinləyicilərin üz ifadələri və bədən dili, nitqin necə qəbul edildiyini göstərir. Əgər dinləyicilər qeyri-məqsədli şəkildə əllərini çarpaz edirlərsə, ya da bədənlərini geri atırlarsa, bu, onların marağının azaldığını və ya narahat olduqlarını göstərir. Bu zaman natiq nitqini qısaltmaq və ya daha təsirli ifadələrlə auditoriyanı yenidən cəlb etmək gərəkdir.

Çıxış zamanı yüngül yumor və ya zarafatlar istifadə etmək, auditoriyanı rahatlaşdırmağa kömək edir. Lakin,

burada diqqət yetirilməli olan məqam zarafatlarla auditoriyanı hədəf almamalı və ya onları incitməməlidir. Yumor auditoriyanın təbii reaksiyalarını təhlil edərək düzgün şəkildə seçilməlidir.

Nətiq çıxış zamanı auditoriyadan suallar ala bilər və ya dinləyicilərə öz suallarını təqdim etməyə imkan verə bilər. Bu, dinləyici ilə qarşılıqlı əlaqəni gücləndirir və çıxışın interaktivliyini artırır.

Çıxış zamanı nətiqin duyğusal ifadəsi auditoriyanın daha yaxşı reaksiyasını almasına kömək edir. Bir mövzuda duyğusal ifadələrin istifadə edilməsi, dinləyicilərin daha dərin bir əlaqə qurmasına imkan verir.

Nitq zamanı müxtəlif emosiyaların ifadə edilməsi (məsələn, sevinc, hüzn, həyəcan, kədər) mesajın daha güclü təsir göstərməsinə səbəb ola bilər. Lakin emosiyalar çox aşırı olmamalıdır, çünki bu, çıxışın səmimiyyətini zədələyə bilər. Emosional təsir yalnız dinləyicilərin təcrübəsi ilə uyğunlaşarsa təsirli olur.

Nitqin ifadəli şəkildə təqdim edilməsi çox vacibdir. Hətta ən sadə mesajlar belə düzgün intonasiya və ifadə ilə daha təsirli ola bilər. Sözlərin aydın tələffüzü nitqin anlaşılın və doğru olmasına səbəb olur. Çıxış zamanı hər bir sözü düzgün tələffüz etmək və nitqin açıq, anlaşılın olması vacibdir. Çox sürətli danışmaq dinləyicinin məlumatı qəbul etməsini çətinləşdirə bilər. Yavaş və açıq danışmaq, mesajın daha yaxşı anlaşılmasına kömək edir.

Çıxışçı auditoriyanın reaksiyalarını qeyri-verbal şəkildə idarə etməlidir. Məsələn: Gülümsəmək. İstifadə olunan yumor, müsbət və ya mənfi təəssürat yaratmaq üçün gülümsəmə ilə gücləndirilə bilər.

Çıxış zamanı əsas məqamları vurğulamaq üçün qısa fasilələr vermək, dinləyicilərin dediklərinizi həzm etmələrinə kömək edir.

Kütlə qarşısında çıxışın ümumi qaydaları nitqin təsirini və auditoriya ilə əlaqəni maksimum dərəcədə gücləndirən əsas prinsiplərdir. Hər bir çıxışın məzmunu, üslubu, istifadə olunan intonasiya, jestlər və mimika həm dinləyicilərin diqqətini cəlb etmək, həm də mesajın düzgün şəkildə ötürülməsi üçün kritik əhəmiyyət daşıyır.

Nitq hazırlığının əsas mərhələləri natiqin uğurlu və təsirli çıxış etməsi üçün mühüm addımlardır. Bu mərhələlərə riayət etmək, həm mövzunu, həm də auditoriyanı düzgün anlamağa kömək edir, nitqin təbii və əhəngdar olmasına imkan verir.

1) Nitqin məqsədlərinin müəyyən edilməsi

Nitq hazırlığının ilk mərhələsi məqsədlərin dəqiq şəkildə müəyyən edilməsidir. Natiq öz nitqindən nəyi əldə etmək istədiyini bilməlidir. Bu məqsəd auditoriyanı məlumatlandırmaq, inandırmaq, ruhlandırmaq, əyləndirmək və ya təlimat vermək ola bilər. Müəyyən edilmiş məqsəd nitqin strukturu və məzmunu üçün təməl olacaqdır.

2) Auditoriya və vəziyyətin təhlili

Auditoriyanın tərkibi, maraq dairələri, təhsil səviyyəsi, yaş qrupu, sosial vəziyyəti və digər xüsusiyyətlər nəzərə alınmalıdır. Bu, nitq məzmununun və təqdimat üslubunun seçilməsində kömək edir. Natiq öz auditoriyasını tanıdıqca, onları necə cəlb edə biləcəyini və nitqdə hansı nüanslara xüsusi diqqət yetirəcəyini daha yaxşı başa düşər.

3) Nitqin predmetinin seçilib məhdudlaşdırılması

Mövzunun seçilməsi və onun hədudlarının müəyyənləşdirilməsi vacibdir. Nitqin çox geniş və hərtərəfli olması dinləyicilərin diqqətini itirməsinə səbəb ola bilər. Natiq mövzunu daraltmalı və yalnız əsas məsələlərə fokuslanmalıdır.

4) Material toplanması

Bu mərhələdə natiq çıxışının məzmunu ilə əlaqəli məlumatları toplamalıdır. Bu məlumatlar müxtəlif mənbələrdən — kitablar, məqalələr, mütəxəssislərlə söhbətlər və ya şəxsi təcrübədən əldə edilə bilər. Material toplamaq, nitqdə təqdim ediləcək faktları və arqumentləri gücləndirmək üçün vacibdir.

5) Nitq planının tərtib edilməsi

Nitq planı nitqin strukturu, ardıcılığı və təqdimat üsulunu müəyyən edir. Bu mərhələdə natiq çıxışını mükəmməl bir şəkildə planlaşdırmalı və müəyyən etməlidir ki, dinləyicilər nitqi necə izləyəcəklər. Bu plan bir neçə hissədən — giriş, əsas hissə və yekun — ibarət olmalıdır.

6) Nitq üçün sözlərin seçilməsi

Dil və ifadə seçimi çox önəmlidir. Nitq üçün istifadə olunan sözlər sadə və aydın olmalıdır, amma eyni zamanda dinləyicilərə təsirli və anlamlı olmalıdır. Natiq öz auditoriyasına uyğun söz və ifadələrdən istifadə etməli, mürəkkəb terminlərdən və həddindən artıq rəsmi dilin istifadəsindən çəkinməlidir.

7) Ucadan söyləmənin təcrübə edilməsi

Natiq çıxışını hazırladıqdan sonra onu dəfələrlə təkrar etməli və üzərində işləməlidir. Bu, nitqdəki səhvlərin, mürəkkəb ifadələrin, zəif intonasiyanın və s. aradan qaldırılmasına kömək edir. Təcrübə həm də çıxış zamanı

rahatlıq hissi yaratmağa kömək edir və natiqin özünə inamını artırır.

Çıxışın sonunda natiq müəyyən üsullar istifadə edərək fikrini gücləndirə bilər. Bu üsullar auditoriyanı yekun mesaj ilə bağlamağa və nitqi təsirli şəkildə başa çatdırmağa kömək edir.

- *Çağırış və müraciət.* Auditoriyanı müəyyən bir hərəkət etməyə və ya düşünməyə təşviq etmək.
- *Nəticə.* Çıxışın əsas fikirlərini qısa və aydın şəkildə yekunlaşdırmaq.
- *Sitatlar.* Məşhur bir şəxsiyyətin, filosofun və ya yazıçının sözlərindən istifadə etmək, çıxışa daha çox ağırlıq və təsir əlavə edir.
- *İllüstrasiya.* Mövzunu daha yaxşı izah etmək üçün nümunələr və konkret hadisələr göstərmək.
- *Həvəsləndirici stimulye.* Dinləyiciləri müsbət bir şəkildə ruhlandırmaq, çıxışın məqsədini vurğulamaq.
- *Şəxsi istək:* Natiqin şəxsi duyğuları və istəkləri ilə əlaqələndirərək daha təsirli bağlama.

A.Monranın göstərdiyi natiq tipləri - aktyorluq edən boşboğaz, hər şeyi bildiyini nümayiş etdirən "gələcəkdən xəbər verən", auditoriyanı heç sayan adamayovuşmaz, günahkar və öz danışdıqlarından utanan, çərənçi — natiqlərin çıxışlarına mənfi təsir edə biləcək davranış nümunələridir. Çıxışın təbiiliyi və sərbəstliyi daha təsirli olacaq, buna görə də hazırlıq mərhələləri hər zaman natiqin çıxışının canlı və sərbəst olmasına imkan verir.

Çıxışın mətnini əvvəlcədən öyrənmək, çox zaman qeyri-təbii və sərbəst olmayan çıxışa gətirib çıxara bilər. Natiq əvvəlcədən hazırlıq etdikcə öz çıxışını daha təbii

şəkildə həyata keçirə bilər və nitq yaratma prosesi daha əhəngdar və təsirli olur.

Kütlə qarşısında nitqin təsirli və uğurlu olması üçün bir sıra mühüm xüsusiyyətlərə sahib olmalıdır. Bu xüsusiyyətlər natiqin auditoriya ilə daha yaxşı əlaqə qurmasına və nitqinin effektiv olmasına kömək edir.

Kütlə qarşısında çıxış edən natiq yalnız hazırlıqdan asılı qalmaz, həm də spontan şəkildə düşünmə qabiliyyətini nümayiş etdirməlidir. Nitq kütlə ilə canlı bir əlaqə qurmaq, auditoriyanın reaksiyalarına uyğun olaraq dəyişmək və təbii olaraq inkişaf etmək lazımdır. Dinləyicilərin reaksiyalarını nəzərə alaraq çıxışa uyğunlaşmaq, çıxışın səmimiyyətini və təsirini artırır.

Kütlə qarşısında çıxış etmək bir növ dialoq qurmaq kimidir. Bu dialoq təbii şəkildə aparılmalıdır və bəzən birbaşa suallar və cavablarla deyil, auditoriyanın düşüncələri və reaksiya formaları ilə qurulur. Nitqin formatı, auditoriyanın iştirakını təmin etməli, dinləyicilərin diqqətini cəlb etməli və onlarla münasibət qurmalıdır.

Çıxış zamanında auditoriyanın reaksiyalarına uyğun olaraq natiq gedişatını idarə etməlidir. Bu, dinləyicilərin vəziyyətinə və nitqin gedişinə görə reaksiyaları nəzərə almağı və dəyişikliklər etməyi tələb edir. Natiq çıxış zamanı auditoriyanın diqqətini cəlb edərək onları inandırmalı və ya ruhlandırmalıdır.

Kütlə qarşısında çıxış əvvəlcədən planlaşdırılmalı və təşkil olunmalıdır. Lakin nitq canlı və təsirli olmaq üçün dinləyicilərin reaksiyasına uyğun olaraq dəyişdirilə bilər və əlavə məsələlər də çıxışın gedişində formalaşa bilər.

Problemlı məsələlərə toxunaraq auditoriyanın marağını çəkmək və onların düşüncələrini yönləndirmək vacibdir.

Kütlə qarşısında edilən çıxış yazılı nitqlə müqayisədə daha şifahi və ətraflı olmalıdır. Natiq daha sadə və aydın şəkildə ifadə etməli, dinləyicilərin rahatlıqla başa düşəcəyi dildə danışmalıdır. Şifahi nitq yazılı nitqdən fərqli olaraq daha çevik və təbii olmalıdır.

Çıxışın şifahi forması zaman baxımından məhdudiyyətlərlə üzləşir. Natiq zamanın keçməsinə qarşı diqqətli olmalı və auditoriya ilə qarşılıqlı əlaqəni davam etdirmək üçün zaman məhdudiyyətlərini yaxşı idarə etməlidir. Dinləyicilərin diqqətini saxlayarkən çıxışın gedişində geri qayıtmaq və ya təkrarlamalar etmək lazım deyil.

Çıxışın dil quruluşu sadə olmalıdır. Kompleks frazeoloji quruluşlar dinləyicilərin başa düşməsini çətinləşdirə bilər. Nitq sadə və aydın olmalıdır ki, dinləyicilər başa düşsün və rahatlıqla izləyə bilsinlər.

Çıxışda dilin ədəbi qaydalara uyğunluğu önəmli olsa da, dostcasına çıxışda bu məsələ də öz vacibliyini itirir. Natiqin nitqi, əslində, şifahi nitq olmalı və spontan olmalıdır. Nitqin qanunlarına əsasən qurulmuş nitq auditoriya ilə canlı və təbii bir əlaqə yaratmağa kömək edir.

Nitq obrazlı olmalı, anlaşıqlı və emosional bir təsir yaratmalıdır. Dinləyicilər yalnız məntiqi deyil, həm də emosional olaraq natiq ilə əlaqə qurmalıdırlar. Bu, auditoriyanı daha çox cəlb etməyə və mesajın yaddaşda qalmasına kömək edəcəkdir.

Kütlə qarşısında çıxış edərkən suallar hər zaman ortaya çıxmağa bilər və bu suallardan qaçmamaq çox vacibdir. Natiq

sualları açıq və dürüst şəkildə cavablandırılmalıdır. Əgər bir suala cavab bilmirsə, bunu etiraf edərək, daha sonra cavabı hazırlamaq üçün şəxsi əlaqə qurmağı təklif edə bilər. Bu yanaşma nətiqin dürüstlüyünü və etibarını artırır, həmçinin auditoriya ilə əlaqəni gücləndirir.

Kütlə qarşısında nitqin əsas vasitələri

Kütlə qarşısında nitqə verilən tələblər. İşgüzar ünsiyyət müxtəlif formalarda ifadə oluna bilər. Bu həm müşavirə, həm söhbət, həm polemikadır. Lakin ünsiyyət hansı formada olur-olsun, o həmişə özündə iştirakçıların monoloq və dialoqlarını, kiçik və böyük çıxışlarını birləşdirir.

Kütlə qarşısında nitq - incə söz sənəti, ritorik çalışma deyil. O, məqsəd yox, işgüzar *məqsədlərə çatmaq* vasitəsidir. Bununla bərabər, o, bir sıra tələblərə cavab verməlidir ki, nitqi inandırıcı, bəlağətli, sübutlu, məntiqli, düşünülmüş, həm də, sadəcə, gözəl edir.

Nitq işgüzar ünsiyyətin komponenti kimi səs, tərz, mövzu və istifadə edilən vasitələrə görə yaxşı bir müəssisənin keyfiyyətlərinə malik olmalıdır.

Bu *tələblərdən* bir neçəsini müəyyənləşdirək:

1.Nitq əvvəldən axıra qədər çox maraqlı, cəlbedici və faydalı olmalıdır.

2.O, kompozisiya baxımından düzgün tərtib edilməli və girişə, mənanın yerləşdiyi əsas hissəyə və yekuna malik olmalıdır.

3.Nitq fərdi həmsöhbət, yaxud böyük auditoriya qarşısında çıxış üçün nəzərdə tutulmasından asılı olaraq dinləyicilərə yönəlmiş olmalıdır.

4. Nitq tərkibi müxtəlif olan auditoriyaya hesablanmalıdır.

5. O yalnız eşitməklə qavranılaraq, məqsədə yetişməlidir.

Nitqin məqsədi tam olmasa da, bilavasitə çıxışın mövzusu ilə bağlı olmalıdır.

Nitqin mövzusunun seçilməsi sizin biliklərinizə və maraqlarınıza uyğun gəlməlidir. Bu zaman aşağıdakı sadə tövsiyələr nəzərə alınmalıdır:

- a) ədəbiyyata, təcrübəyə, yaxud şəxsi biliklərinizə müraciət etmək;
- b) mütəxəssislərlə, bu məsələdə maraqlı olan şəxslərlə, yaxud gözlənilən dinləyicilərlə ilkin söhbətlər keçirmək;
- c) çıxışın mümkün variantlarını düşünüb qeyd etmək;
- d) mövzunu daha yaxşı əhatə etmək üçün mövzudan doğan və yaxud onların verəcəyi sualları müəyyənləşdirmək;
- e) vəziyyətə, şərtlərə, zamana uyğun mövzu seçmək;
- ə) auditoriyaya uyğun gələn mövzunu seçmək.

Sonuncu halda auditoriyanın spesifik maraqlarını nəzərə almaq lazımdır. Bunun üçün onun əsas, qrup halında, ən mühüm və konkret maraqlarının nə təşkil etdiyini müəyyənləşdirmək lazımdır.

Başlıca maraqlar, adətən, əsas həyat fəaliyyətinə (həyat, sağlamlıq, təhlükəsizlik, nüfuz, etibarlılıq və gələcək rifahın təminatı) aiddir. Əsas maraqlarla əlaqədar olan mövzunun seçilməsi həmişə aktualdır və dinləyicilər adətən bu növ sualların müzakirəsinə həvəslə qoşulurlar.

Qrup maraqları - çıxış üçün digər yaxşı mövzudur. Nətiq onları müəyyənləşdirdikdən sonra öz nitqi ilə kollektivi daha çox birləşdirir, insanları qrup maraqları

ətrafında cəmləşdirir. Belə maraq kollektiv hobbi, yaxud qrupları birləşdirən motiv ola bilər.

Mühüm maraqlar - bunlar təxirəsalınmaz çox aktual maraqlardır. Belə mövzunun seçilməsi də nitqi uğurlu edir. Nəzərə almaq lazımdır ki, istənilən mövzu aktuallaşdırıla bilər. Başlıcası, bunu süni şəkildə etməməkdir, bunun üçün konkret maraqlara diqqət yetirmək lazımdır.

Konkret maraqlar - insanların gündəlik maraqları, onları çox məşğul edən məsələlərdir. Konkret maraqlar öz mahiyyətinə görə insanların çoxluğunun aktuallaşdırılmış əsas maraqları, onların konkret əşyalara tələbatlarıdır (yaşayış yeri, qida, nəqliyyat, iş şəraiti, əyləncələr və s.).

Müxtəlif maraqları nəzərdə tutaraq, camaat qarşısında çıxışın məqsədlərini formalaşdırmaq tələb olunur. Nitqin konkret məqsədi sadə və anlaşıqlı tezislə ifadə oluna bilər. Məsələn: “Mən sizə yeni vəzifə təlimatlarını izah edəram”. Belə məqsəd sadə və anlaşıqlıdır. Yalnız bir şeyi nəzərə almaq lazımdır ki, konkret məqsəd hamıya məlum olan anlayışlarla formalaşdırılmalıdır.

Natiqin xarici görünüşü

Kütlə qarşısında çıxış edərkən natiqin xarici görünüşü və davranış tərzii böyük əhəmiyyət kəsb edir. Dinləyicilər çıxışın ilk anlarından etibarən, natiqin xarici görkəmi ilə bağlı ilkin təəssüratlar yaradırlar. Bu, nitqin təsirini və mesajın qəbulunu birbaşa təsir edir.

Xarici görkəm. Natiqin xarici görkəmi çıxışın əvvəlində dinləyicilərin onun haqqında formalaşdırdıqları ilk təəssüratlara təsir edir. İnsanlar çox vaxt natiqin

dediklərinə deyil, onun görünüşünə əsaslanaraq qərar verirlər. Bu səbəbdən nətiq çıxış etməzdən əvvəl öz xarici görkəmini auditoriyanın və çıxışın şəraitinin tələblərinə uyğunlaşdırmalıdır.

Çıxış zamanı geyimin səliqəli və uyğun olmasına diqqət yetirilməlidir. Məsələn, rəsmi geyimlər auditoriyaya hörmət göstərdiyinizi və müvafiq bir şəraitə uyğun hazırladığınızı göstərir. Geyimdə həddindən artıq şıqlıqdan və cəlbədicə bəzəklərdən qaçınmaq lazımdır; sadəlik və təvazökar təəssürat daha yaxşı nəticə verə bilər.

Çıxış zamanı baş geyiminin olmaması vacibdir, çünki bu, dinləyicilərdə müəyyən bir məsuliyyətsizlik və qeyri-ciddilik hissi yarada bilər.

Nətiq rahat hərəkət etməli və özünü sərbəst hiss etməlidir. Dar və məhdudlaşdırıcı geyimlərdən qaçınmaq lazımdır. Kişilər üçün isə cibindəki əlavə əşyaların (məsələn, qələm və ya karandaş) görünməməsi önəmlidir.

Davranış tərz. Nətiqin davranış tərz, xarici görkəmdən daha böyük əhəmiyyətə malikdir. Dinləyicilər, nitq zamanı nətiqin bədən dilini, jestlərini və hərəkətlərini diqqətlə izləyir. Bu, onun gücünü və mesajını daha da təsirli etmək üçün böyük rol oynayır.

Nətiqin rahat duruşu və sərbəst hərəkətləri, onun özünəinamını və gücünü göstərir. Eyni zamanda, auditoriyanın diqqətini çəkmək və onların rahatlığını təmin etmək üçün bədən dili müsbət olmalıdır.

Dinləyicilərlə əlaqə qurmaq üçün nətiqin onlarla göz kontaktı saxlaması çox vacibdir. Bu, auditoriya ilə birbaşa əlaqə qurmağı və onların diqqətini cəlb etməyi təmin edir.

Dinləyicilərin gözləmələri daha yüksək olduğu üçün, natiq özünü əmin hiss etməli və sərbəst danışmalıdır. Əgər natiq qətiyyətsiz davranır və ya söhbət zamanı gərginlik hiss olunursa, auditoriya tez bir zamanda əlaqəni itirə bilər.

Dinləyicilər bir neçə mühüm psixoloji xüsusiyyətə malikdir. Bu xüsusiyyətləri nəzərə alaraq, natiq öz çıxışını daha effektiv edə bilər. Dinləyicilər, natiqin çıxışını izləyərkən, onun diqqətini cəlb etmək qabiliyyətini qiymətləndirirlər. Diqqətin saxlanması üçün natiq həm emosional, həm də məntiqi baxımdan güclü olmalıdır. Dinləyicilər kütlə qarşısında çıxışın rəsmi və ya qeyri-rəsmi atmosferindən asılı olaraq, daha rahat bir əlaqə qurmaq istəyirlər. Çıxışın çox rəsmi və ciddi olması dinləyicilər üçün bəzən sərt və qeyri-cəlbədicə ola bilər.

Dinləyicilər çox vaxt çıxışın şəraitini çox rəsmi və gərgin tapırlar. Bu halda, natiq daha çox şəxsi söhbət atmosferi yaratmağa çalışmalı, auditoriyanı daha yaxın hiss etməlidir. Bu, onları çıxışa daxil etməyə və əlaqəni gücləndirməyə kömək edəcək.

Duruş və jestlər. Duruş kütlə qarşısında çıxış edən natiqin bədən dilində əsas amillərdən biridir. O, auditoriyaya nəinki nitqin məzmununu, həm də natiqin özünü necə hiss etdiyini və nə qədər inamlı olduğunu göstərir. Düzgün duruş vərdişi qazandıqda, çıxışın hər anı daha təbii, rahat və güclü olur.

Kütlə qarşısında çıxış edən şəxslər, bəzən düzgün duruşu təmin etməkdə çətinlik çəkirlər, xüsusilə də bu sahədə təcrübəsi olmayanlar. İlk dəfə kütlə qarşısında çıxış edənlər gərginlikdən və sıxıntıdan xilas olmaq üçün bəzən pis vərdislərə yiyələnirlər. Məsələn, bir yerdə ayaq

döymək, irəli-geri əyilmək, sağa-sola yırğalanmaq kimi hərəkətlərdən qaçınmaq vacibdir.

Lakin düzgün duruşu qəbul etmək və bunu təbii şəkildə həyata keçirmək çox vacibdir. Yaxşı duruş həm inam hissi yaradır, həm də nitqin axıcı və aydın olmasına kömək edir. Əgər natiq duruşunu yaxşı bir şəkildə qura bilirsə, onun nitqi dinləyicilər tərəfindən daha yaxşı qəbul edilir və nəticədə daha təsirli olur.

Düzgün duruşun xüsusiyyətləri

- *Baş və çiyinlərin düz olması.* Natiq başını düz tutmalı və çiyinlərini geriye aparmalıdır. Bu, ona həm daha inamlı, həm də rahat görünməyə kömək edir.

- *Ayaqların bərabər məsafədə olması.* Ayaqların bir yerdə və bərabər məsafədə durması balansı qorumağa kömək edir və natiqə daha sabit bir görünüş verir.

- *Gözlə əlaqə.* Gözlə əlaqə qurmaq auditoriya ilə bağ yaratmağa və dinləyiciləri daha çox cəlb etməyə kömək edir.

- *Hərəkətlərin təbii və sərbəst olması.* Hərəkətlər çox gərgin və mexaniki olmamalıdır, amma natiq həmçinin heç bir hərəkət etmədən dura bilməməlidir.

Jestlər də natiqin çıxışını gücləndirən mühüm bir amildir. Jestlər bədən dilinin təbii hissəsi olaraq, sözlərə əlavə emosional məna qatır. Natiq öz sözləri ilə əlaqədar jestlərdən istifadə edərək, mesajını daha təsirli və güclü şəkildə auditoriyaya çatdırır.

Jestlərin çeşidləri və istifadəsi

- *İfadəedici jestlər.* Əllər, baş və digər bədən hissələri ilə edilən hərəkətlər sözlərin emosional təsirini artırır. Bu jestlər, xüsusilə, nitqin güclü və kulminasiya

hissələrində təsirli olur. Natiqin əlləri ilə etdiyi ifadəli hərəkətlər, dinləyicilərdə dərin təsir yaradır.

- *Təsviri jestlər.* Bu jestlər, müəyyən bir görüntünü və ya hərəkəti canlandırmaq üçün istifadə olunur. Məsələn, bir hadisənin yerini göstərmək və ya bir obyektin formasını təsvir etmək üçün əl jestləri istifadə edilə bilər.

- *İşarəverici jestlər.* Bu jestlər müəyyən bir fikri və ya konsepti vurğulamaq məqsədilə istifadə edilir. Məsələn, bir şeyin vacib olduğunu bildirmək üçün əl və barmaqla işarə etmək.

- *Təqlidi jestlər.* Natiq, başqasının hərəkətini və ya davranışını təqlid edərək mesajını gücləndirə bilər.

Jestlərin faydaları:

- *Emosional təsir.* Jestlər, sözlərin emosional gücünü artırır və dinləyicilər üzərində daha böyük təsir yaradır. Sözlərlə birləşən jestlər, həm də dinləyicilərə nitqin daha dərin mənasını çatdırır.

- *Rahatsızlıq hissinin qarşısını alır.* Natiq jestlərdən istifadə etdikdə, özünü daha sərbəst və rahat hiss edir. Hərəkətlərin təbii olması, həm də onun nitqinin daha təbii və inamlı səslənməsinə səbəb olur.

- *Görmə və eşitmə ilə dəstək.* Dinləyicilər, həm nitqi eşidirlər, həm də natiqin hərəkətlərini görürlər. Bu, onların mesajı daha yaxşı qəbul etmələrinə kömək edir.

- *Natiqin bədən dili və duruşu ilə ahəng.* Düzgün və təbii jestlər, natiqin duruşu ilə uyğunlaşdıqda, çıxışın bütünlüklə ahəngdar olmasına kömək edir.

Natiqlikdə jestlərə aid tövsiyələr:

- *Təbii olmağa çalışın.* Əgər jestlər spontan olaraq yaranırsa, onları istifadə etmək daha yaxşıdır. Qeyri-təbii

və mexaniki jestlərdən çəkinin, çünki onlar inamsızlıq yarada bilər.

- *Məşq edin.* Jestlərin düzgün istifadəsi üçün məşq etmək vacibdir. Əl jestləri, bədən hərəkətləri və başın mövqeyi üzərində təcrübə etmək, bu vərdişləri təbii hala gətirəcək.

- *Təkrarlanan jestlərdən çəkinin.* Çıxışın zamanı eyni jesti çox təkrarlamaq, monotonluğa və diqqətin yayılmasına səbəb ola bilər. Jestlər müxtəlif və tərəvətli olmalıdır.

- *Jestləri düzgün anlarda istifadə edin.* Natiqin dediyi sözlərlə uyğun olan jestlər, dinləyicilərdə daha güclü təsir yaradır. Nitqin emosional tərəfini vurğulayan anlarda jestlərdən istifadə edin.

Nitq texnikası və onun komponentləri

Natiq üçün səs və nitq texnikası böyük əhəmiyyət kəsb edir, çünki nitqin tərtibatı, tələffüzü və səsin gücü çıxışın təsirini birbaşa müəyyən edir. Düzgün nitq texnikası tələffüz, səs və nəfəsin harmonik əlaqəsindən ibarətdir və auditoriyanı nə dərəcədə cəlb edə biləcəyimizi müəyyənləşdirir.

Üç fərqli natiq kateqoriyasından bəhs edilə bilər:

1. *Bir qismini dinləmək mümkündür.* Bu cür natiqlər danışarkən auditoriyanın müəyyən hissəsini cəlb edə bilərlər, amma bütün dinləyiciləri rahatlıqla qoruya bilməzlər.

2. *Digərlərini dinləmək mümkün deyil.* Bu natiqlərin çıxışı heç bir şəkildə dinləyicilər üzərində təsir yaratmaz və auditoriyanın diqqətini çəkməkdə çətinlik çəkirlər.

3. *Üçüncüləri dinləməmək mümkün deyil.* Bu cür natiqlər danışdıqları zaman dinləyiciləri ətraflarına cəlb edir və onları tutan təsirli çıxışlar edirlər. Onlar üçün nəinki səsin gücü, həm də nitqin ritmi və dinamizmi çox vacibdir.

Natiq üçün ən vacib olan səsinin təbii diapazonunda danışmasıdır. Səsin təbii tonlarında çıxış etmək qeyri-səmimi təsir bağışlaya bilər. İnandırıcı çıxış üçün səsin nə qədər təbii və harmonik olduğu önəmlidir. Səsin gücü və sürəti tədricən dəyişməli və müəyyən bir ahəng yaratmalıdır.

Səsin ahəngdarlığı və nəfəsin düzgün alınması vacibdir. Nəfəs almaq və verməkdə düzgün texnika tətbiq etmək, nitqin düzgün və ifadəli olması üçün əsasdır. Nəfəs alarkən diafraqmanın istifadəsi və dərinədən nəfəs almaq vacibdir, çünki bu, səsin daha dolğun və güclü səslənməsinə kömək edir.

Natiq çox uzun cümlələri tələffüz edərkən səsinin gücü və tembrini tədricən azalacaq, çünki nəfəs ehtiyatı tükənməyə başlayır. Buna görə də, nəfəsalma və nəfəsvermə arasında balanslı bir nisbət olmalıdır. Nəfəsin düzgün alınması və məntiqi pauzalar zamanı həyata keçirilməsi də çox önəmlidir.

Natiqin səsinin keyfiyyəti, onun psixi vəziyyətindən də asılıdır. Səs natiqin ruh halını əks etdirir. Məsələn, əgər natiq yorğun, əsəbi və ya qəzəbli bir halda çıxış edərsə, səsi buna uyğun olaraq dəyişir. Bu, auditoriya tərəfindən hiss edilə bilər və çıxışın təsirini azalda bilər.

Natiq nə qədər yaxşı hazırlaşsa o qədər özünə inamlı olacaq və bu da səsinin təbii ahəngdarlığını artıracaq. Yaxşı hazırlıq çıxışın hər anında təbii və ifadəli səsin yaranmasına kömək edəcək.

VI BÖLMƏ SİFAHİ NİTQ

Diskussiya mədəniyyəti

Diskussiya mədəniyyəti insanların müxtəlif mövzulara dair fikirlərini açıq şəkildə mübadilə etməsi və bir-birinin mövqeyini anlamağa çalışmasıdır. Fərqli anlayışlar arasında anlaşılma yaratmaq və öz mövqeyini müdafiə etmək məqsədilə istifadə edilən dildən bəhs edərkən, **diskussiya**, **mübahisə**, **disput**, **polemika**, **müzakirə**, **debat** kimi müxtəlif anlayışlar mövcuddur. Bu anlayışlar bəzən sinonim olaraq istifadə olunsada, hər birinin özünəxas məzmunu və xüsusiyyətləri var.

Diskussiya sözü daha neytral və elmi bir mübahisə prosesini ifadə edir. Bu, fərqli fikirlərin açıq şəkildə müzakirə edildiyi və mövqelərin dəlillərlə əsaslandırıldığı dialoq formasıdır. Diskussiya, məsələlərin müxtəlif aspektləri ilə tənqidi və yaradıcı şəkildə müzakirə edilməsini nəzərdə tutur. Burada məqsəd yalnız öz mövqeyini müdafiə etmək deyil, həm də yeni ideyalar və yanaşmalar üzərində düşünməkdir.

Mübahisə isə çox zaman ziddiyyətli və daha emosional şəkildə, tərəflərin hər biri öz mövqeyini müdafiə etməyə çalışdığı bir dialoqdur. Burada tərəflərin qarşılıqlı olaraq bir-birinin fikirlərini təkzib etməsi əsas ola bilər. Mübahisədə, emosional ifadələr, bəzən isə sərt ifadələrdən istifadə oluna bilər.

Disput termininin istifadəsi, əsasən, gənclər arasında mənəvi tərbiyə, ictimai təcrübə və həyatın mənası kimi məsələlər üzərində düşünlərək həyata keçirilən fikir mübadiləsini bildirir. Bu, insanların daha açıq və fəlsəfi suallarla bağlı dərinləşmiş dialoqlarını əks etdirir. Disputun məqsədi mövcud məsələlərə dair yeni baxış bucaqlarının irəli sürülməsi və müzakirənin inkişaf etdirilməsidir.

Polemika, daha kəskin və bəzən qarşıdurmalara yol açan bir dialoq formasıdır. Bu termin, qədim yunan dilindən gəlir və "döyüşkən" və ya "düşməncəsinə" bir anlam daşıyır. Polemika, əsasən, fikrin qarşı tərəfini kəskin şəkildə rədd etmək və öz fikrini müdafiə etmək məqsədini güdür. Polemikanın məqsədi daha çox opponentin nəzər nöqtəsini səhv olaraq sübut etmək və ona qarşı mübarizə aparmaqdır.

Q.Qırqinovun izahına əsasən, diskussiya insanları daha çox dəlillərlə yanaşmağa, yeni ideyalar və problemlərin çoxşaxəli təhlilinə yönəldir, polemika isə mövcud fikirlərin radikal şəkildə rədd edilməsi və qarşı tərəfin inkarı ilə əlaqəlidir.

Müzakirə və **debat** terminləri də bir-birinə bənzərdir, lakin müəyyən fərqliliklər vardır. Müzakirə daha geniş və qeyri-formal bir dialoq formasıdır, burada iştirakçılar müxtəlif mövzular üzərində, fərqli məqsədlər üçün fikir mübadiləsi aparırlar. Bu, həm də sosial və işgüzar mühitlərdə baş verən dialoqları əhatə edir.

Debat isə daha formal bir şəraitdə, məsələn, siyasi və ya akademik mühitdə keçirilən, hər iki tərəfin öz mövqeyini elmi və ya rəsmi şəkildə müdafiə etdiyi bir dialoq növüdür. Debatlar qaydalara və struktura əsaslanır və adətən hər iki tərəf konkret mövzuda düşünülmüş arqumentlərlə çıxış edir.

Q.Qırqinov bu iki anlayış arasında fərq qoyaraq, diskussiyanın daha çox yenilik və yaradıcı yanaşmaların müzakirə edildiyi bir proses olduğunu, polemikanın isə qarşı tərəfi mütləq şəkildə təkzib etmək və öz mövqeyini müdafiə etmək məqsədini güddüyünü bildirir. Diskussiya daha çox ideya mübadiləsi və fəlsəfi düşüncələr üzərində qurulur, polemika isə birmənalı və mübarizə xarakteri daşıyan bir ünsiyyətdir.

Diskussiya, ümumiyyətlə, iki və ya daha çox şəxsin müəyyən bir mövzu ətrafında fikir mübadiləsi apardığı və hər kəsin mövqeyini dəlillərlə müdafiə etdiyi bir prosesdir. Bu ünsiyyətin məqsədi, yalnız hər hansı bir fikrin müdafiəsi deyil,

həm də müzakirə edilən məsələ haqqında yeni anlayışların və ümumi fikirlərin tapılmasıdır. Diskussiyanın təşkilində əsas məqsəd iştirakçıların anlaşmalarına və mövqelərinin aydınlaşdırılmasına kömək etməkdir.

Diskussiyanın məqsədi iştirakçılara qarşı tərəfin mövqeyini aydın şəkildə başa düşmək, öz mövqelərini əsaslandırmaq və qarşı tərəfin də dəlillərini məntiqi şəkildə cavablandırmaqdır. Diskussiya, əsasən, "tezis-dəlillər-nəticə" strukturuna uyğun şəkildə qurulur və mövzunun müxtəlif tərəfləri haqqında mülahizələr irəli sürülür. Bu strukturda iştirakçıların təklif etdiyi fikirlər və dəlillər bir-birinə qarşı qoyularaq daha obyektiv bir nəticəyə gətirilir.

Diskussiya zamanı mülahizələr adətən deduktiv formada qurulur. Yəni, ümumi qəbul edilmiş prinsiplərdən (tezislərdən) xüsusi nəticələrə doğru irələnir. Bu mülahizələr yalnız fəlsəfi və məntiqi deyil, həm də əxlaqi və psixoloji tərəfləri də əhatə edir.

Diskussiya yalnız məntiqi deyil, həm də psixoloji cəhətdən mürəkkəb bir prosesdir. Bu ünsiyyət növündə hər bir iştirakçının psixoloji vəziyyəti və sosial rolu vacibdir. Diskussiyanın gedişində, iştirakçıların qarşılıqlı münasibətlərində müxtəlif psixoloji təsirlər mövcuddur.

Diskussiyanın əsas məqsədi, iştirakçıların bir mövzu ətrafında daha obyektiv, məntiqi və dəlillərlə əsaslandırılmış bir fikir ortaya qoymasıdır. Bu, bir tərəfin başqa tərəfi inandırması və ya mövqe dəyişməsinə səbəb olması ilə nəticələnmə bilər. Bununla yanaşı, diskussiyanın yekunu heç də yalnız tərəflərin fərdi fikirlərinin birləşməsi olmamalıdır; əksinə, bütün iştirakçılar tərəfindən qəbul edilən bir ümumi fikir tapılmalıdır.

Diskussiyada iştirakçıların başlıca məqsədi, fikirlərini məntiqi əsaslarla izah etmək və qarşı tərəfi bu fikrin düzgünlüyünə inandırmaqdır. Bununla yanaşı, diskussiya zamanı aldadıcı üsulların və ya birləşmələrin istifadəsindən qaçınmaq vacibdir. Düzgün və etibarlı metodlarla fikrin irəli

sürülməsi, iştirakçılar arasında daha sağlam və ədalətli bir müzakirənin yaranmasına səbəb olar.

Diskussiya zamanı iştirakçılar bəzi texniki və taktiki üsullardan istifadə edə bilirlər. Texniki üsullar, daha çox mövzunun müzakirə olunmasında, problemlərin təhlilində istifadə olunan vasitələrdir. Bu, müəyyən bir mövzuda məntiqi dəlillərin təqdim olunması, məsələnin hər tərəfdən nəzərdən keçirilməsi və ümumi nəticəyə çatmaq üçün strukturlaşdırılmış üsullardan istifadə etmək deməkdir.

Taktiki üsullar isə, qarşı tərəfin zəif cəhətlərini müəyyənləşdirərək bu nöqtələrə vurğu etməklə müzakirə prosesini yönləndirməyə çalışmaqdır. Bura gözlənilməzlik effekti və ya qarşı tərəfin zəif dəlillərini məqsədli şəkildə çatdırmaq kimi vasitələr daxil ola bilər.

Diskussiya, yalnız informasiya mübadiləsi deyil, həm də psixoloji və sosial aspektləri olan mürəkkəb bir kommunikasiya prosesidir. Hər bir iştirakçının öz sosial rolu, psixoloji vəziyyəti və mövqeyini izah etmə tərzini diskussiyanın nəticəsini müəyyən edir. Diskussiyanın məqsədi yalnız fərdi fikirlərin təmsil olunması deyil, həm də ümumi bir anlayışın və obyektiv nəticənin ortaya qoyulmasıdır. Bu cür bir müzakirə mühiti, daha açıq, konstruktiv və faydalı kommunikasiya üçün vacibdir.

Diskussiyanın strategiyası. Diskussiya strategiyalarının seçilməsi, onun iştirakçılarının məqsədlərinə və münaqişənin mahiyyətinə görə dəyişir. Fərqli davranış variantları, münaqişənin həlli prosesində müxtəlif nəticələrə gətirib çıxara bilər. Diskussiyanın strategiyası, həmçinin iştirakçıların öz aralarındakı münasibətləri və qarşılıqlı təsirlərini nəzərə alaraq müəyyənləşdirilir.

1. Yarış strategiyası. Bu strategiya münaqişənin tərəflərindən birinin qalib, digərinin məğlub olması ilə nəticələnir. Yarış strategiyasına əsaslanan şəxslər, qalib gəlmək üçün bütün qüvvələrini ortaya qoyurlar. Bu yanaşma əsasən, qarşı tərəfi məğlub etməyə, öz mövqeyini sübut etməyə yönəlir. Lakin bu strate-

giyanın tətbiqi gələcəkdə tərəflər arasındakı münasibətlərin gərginləşməsinə səbəb ola bilər. Bu strategiyanın mənfi tərəfi, münasibətlərin pozulması və tərəflərin qarşılıqlı etibarının zədələnməsidir.

2. *Qaçmaq strategiyası*. Qaçmaq strategiyası, məsələnin müzakirəsindən və ya münaqişədən qaçmağı nəzərdə tutur. Bu yanaşma, müxtəlif formalarda tətbiq edilə bilər:

- *Neytrallıq*: Münaqişə ilə əlaqədar fikir bildirməkdən qaçma, məsələn, "Hazırda bu məsələyə münasibətimiz yoxdur" kimi ifadələrlə.

- *Təcrid*: Tərəflər öz maraqlarını qorumaq üçün bir-birindən uzaq dururlar, məhdud qarşılıqlı fəaliyyət göstərirlər.

- *Çıxıb getmə*: Tərəflər tamamilə münaqişə və ya müzakirəni tərk edirlər.

Qaçmaq strategiyası münaqişənin qarşısını almağa və ya bir tərəf üçün daha sərfəli nəticə əldə etməyə xidmət edir, amma bu zaman münasibətlərin dondurulması və ya daha sonra baş verə biləcək gərginliklərə səbəb ola bilər.

3. *Uyğunlaşma strategiyası*. Uyğunlaşma, opponentin maraqlarına uyğunlaşmaq və şəxsi maraqları qurban verməkdən ibarətdir. Bu strategiya, yaxşı münasibətləri qorumaq üçün daha çox sosial bir yanaşma təqdim edir. Münaqişə tərəfləri, qarşı tərəfi qane etmək və konfliktin həllini tapmaq üçün öz tələblərini bir qədər yüngülləşdirir. Bu yanaşma xüsusilə, münaqişənin nəticəsi tərəflərdən biri üçün daha az əhəmiyyətli olduqda və ya münasibətlərin gələcəkdə yaxşılaşdırılması lazım olduqda faydalıdır.

4. *Kompromis strategiyası*. Kompromis strategiyası, tərəflərin öz maraqlarını və ehtiyaclarını tam ödəməyəcəyi, amma ortada razılaşdırılmış bir həll yolunun tapılması üçün istifadə olunur. Bu halda, tərəflər qarşılıqlı razılaşmağa gəlməyə çalışır, amma bütün məsələlər həll olunmaya bilər. Kompromis, tərəflər arasında güvən və etibarın olmaması və ya

münaqişənin həlledilməsinin vaxtında qeyri-mümkün olduğu hallarda üstünlük təşkil edir.

5. Maraqların mərkəzləşdirilməsi strategiyası. Bu strategiya, münaqişə iştirakçılarının hər birinin razı qalacağı bir həllə gətirib çıxarır. Münaqişənin həllində iştirak edən tərəflər arasında inamın və qarşılıqlı əlaqənin mövcudluğu tələb olunur. Bu yanaşmada tərəflər arasında bərabərlik prinsipinə əsaslanılır, qarşı tərəfin gücü nisbətində imtina edərək, uzunmüddətli maraqlar və gələcək münasibətlərin əhəmiyyəti daha çox önə çıxır. Bu strategiyanın tətbiqi, tərəflərin gələcəkdə daha yaxşı münasibət qurmaq və daha böyük itkilərdən qaçmaq arzusu ilə edilir.

Diskussiyanın təsir vasitələri və taktikaları.

Diskussiyaların aparılmasında təsir vasitələri və taktikalar-dan istifadə edilməsi vacibdir. İştirakçılar, qarşı tərəfi inandırmaq, mövqelərini sübut etmək və ya müzakirəni öz lehinə yönəltmək üçün müxtəlif üsullar tətbiq edirlər.

Emosional-pozitiv taktikalar. Bu taktikalar qarşı tərəfin razı qalmasını təmin etməyə yönəlib:

- *Həmrəylik nümayişi.* Qarşı tərəfin mövqeyini yüksəltmək və ona dəstək olmaq.

- *Gərginliyin azaldılması.* Razılaşma, anlaşma və müsbət münasibətlərin nümayişi.

- *Təbəssüm və zərəfatlar.* Diskussiyanın gərginliyini yüngülləşdirmək və qarşı tərəfə rahatlıq hissi yaratmaq.

Vəzifəyə istiqamətlənmiş taktikalar. Bu taktikalar, müəyyən məsələlərin və fikirlərin aydınlaşdırılması və dəqiqləşdirilməsi məqsədini güdür:

- *Məlumatın təqdim edilməsi.* Fikir və məlumatları izah etmək, şübhələri aradan qaldırmaq.

- *Hisslərin və arzuların ifadəsi:* Tərəflər öz mövqelərini, fikirlərini və ya hisslərini açıq şəkildə bildirirlər.

Emosional-negativ taktikalar. Bu, daha çox qarşı tərəfin mövqeyini zəiflətmək və ya inkar etmək məqsədi güdür:

- *Razı olmadığıı ifadə etmək.* Qeyri-fəal inkar, köməkdən imtina etmək.

- *Fərqlərin qabardılması.* Qarşı tərəfin mövqeyini zəiflətmək, özünü müdafiə etmək.

Konfliktin həlli və təsir taktikaları. Diskussiyaların və münaqişələrin həlli zamanı müxtəlif taktikalardan istifadə olunur. Bu taktikalara aşağıdakılar daxildir:

- *Səmərəli inandırma.* Mövqeyinizi təsdiqləmək və qarşı tərəfi inandırmaq üçün faktlardan və məntiqdən istifadə etmək.

- *Təzyiq.* Əmr və ya hədələr vasitəsilə qarşı tərəfi bir mövqeyə gəlməyə məcbur etmək.

- *Hakimiyyətə əsaslanma.* Təhmət və mükafatlandırmadan istifadə etmək.

- *Dostyana münasibət.* Qarşı tərəfi cəlbəedici şəkildə təqdim etmək və onun keyfiyyətlərini vurğulamaq.

Diskussiya prosesində hər bir iştirakçının strategiyası və taktikası münaqişənin həllinə və nəticəsinə təsir edir. İştirakçılar, doğru strategiyayı seçərək, müzakirəni öz lehinə yönəldə və həmçinin qarşı tərəflə daha konstruktiv münasibətlər qura bilərlər.

Əsaslandırma taktikası

Taktika anlayışı çox zaman mübarizə və münaqişə şəraitində məqsədə çatmaq üçün istifadə olunan üsul və metodları ifadə edir. Bu cür taktikalardan istifadə edərək, mübahisələrdə iştirak edən tərəflər öz mövqələrini daha möhkəm təsdiq etmək və qarşı tərəfi öz mövqeyinə inandırmaq üçün müxtəlif metodlardan yararlanırlar. Əsaslandırma taktikası isə mübahisələrin və diskussiyaların əsas strateji alətidir, çünki qarşı tərəfin mövqeyini zəiflətmək və öz mövqeyini gücləndirmək məqsədi güdür.

Taktikanın əsas məqsədləri:

1. *Dəlillərin səmərəli keçirilməsi.* Taktikanın əsas məqsədi qarşı tərəfin dəlillərinin təsirini azaltmaq və öz dəlillərini maksimum səmərə ilə təqdim etməkdir.

2. *Dəlil mübadiləsinə nəzarət etmək.* Taktika həmçinin dəlillərin mübadiləsinə idarə etməyə, qarşı tərəfin sübutlarını zəiflətməyə imkan verir.

3. *Strateji məqsədləri əldə etmək.* Taktika, ümumi strateji məqsədlərə çatmaq üçün istifadə olunan üsul və metodlardan ibarət bir sistemdir.

Əsaslandırma taktikalarının müxtəlif üsulları:

1. *“Qarşı tərəfə çətinliklər yarat” prinsipi:* Bu üsul, qarşı tərəfin mövqeyini zəiflətməyə və onun mübahisələrini çətinləşdirməyə yönəlmiş bir taktika olaraq istifadə edilir. Tərəflər bir-birinin dəlillərini zərərsizləşdirmək və zəifləndirmək üçün müxtəlif yollarla hücum edirlər.

2. *“Öz məqsədləri üçün qarşı tərəfin dəlillərindən istifadə etmək”.* Bu taktika, qarşı tərəfin öz dəlillərini, hətta onların tezislərini təkzib etmək üçün istifadə etməyi nəzərdə tutur. Bu üsulda qarşı tərəfin mövqeyinin zəif yerləri tapılaraq onlardan istifadə edilir.

3. *Dəlillərin mərkəzləşdirilməsi.* Bu taktika “Güc birlikdədir” prinsipi ilə ifadə olunur. Burada, mübahisənin müxtəlif tərəflərindən gələn dəlillər bir yerdə toplanır və bir-birini tamamlayaraq güclü bir əsaslandırma yaradır. Bu üsul öz tərəfin dəlillərinin daha da gücləndirilməsinə və qarşı tərəfin zəif nöqtələrinin tapılmasına kömək edir.

4. *Mərkəzləşdirmənin pozulması (parçala, hökm sür).* Bu metodda, qarşı tərəfin mövqeyinin parçalanması, zəif nöqtələrin tapılması və həmin nöqtələrə hücum edilməsi məqsəd qoyulur. Beləliklə, qarşı tərəfin ümumi mövqeyinə qarşı şübhə yaradılır.

5. *İsbatın ağırlığı və təhlükəsiz həllər:* Bu taktika, tərəfin çox dəlillə qarşı tərəfi məğlub etməyə çalışması ilə əlaqədardır. Tərəf daha çox dəlil təqdim etməklə öz mövqeyini daha etibarlı və güclü göstərə bilər, lakin bu da tərəfin zəif nöqtələrini ortaya çıxarır.

6. *Puntuasiya (fasilə) taktikası*. Bu üsul daha güclü dəlilləri sona saxlamağa yönəlmişdir. Bu taktikada əsas məqsəd, mübahisənin sonunda ən güclü dəlil və arqumentləri irəli sürməkdir. Bu metod həm də “adətən, danışan qalib gəlir” prinsipinə əsaslanır.

Taktiki üsulların praktiki tətbiqi:

- *Zəif dəlillərin ayrılması və birləşdirilməsi*. Zəif dəlillərin bir-biri ilə əlaqələndirilməsi və gücləndirilməsi, onların qarşı tərəf tərəfindən tənqid edildikdə daha az zərər görməsini təmin edir. Güclü dəlillər isə hər birinin müstəqil şəkildə təsirli olmasına diqqət yetirilərək təqdim edilir.

- *Hücumdan müdafiəyə keçmək*: Taktik müdafiə metodları, hücum zamanı qarşı tərəfi çaşdırmaq və müdafiə olunarkən hücum etmək üsullarını əhatə edir.

- *Zərbələrin gözlənilməz olması*. Taktikada, qarşı tərəfi çaşdırmaq və zərbələri gözlənilməz şəkildə yönəltmək əhəmiyyətlidir.

Əsaslandırma taktikasının məqsədi yalnız güclü dəlillərdən istifadə etmək deyil, həm də qarşı tərəfin zəif nöqtələrini tapmaq və onları şübhə altına almaqdır. Bu üsullar mübahisələrdə iştirak edən tərəflərin öz mövqelərini müdafiə etmələrinə və qarşı tərəfi məğlub etmələrinə kömək edir. Taktikaların düzgün seçilməsi və tətbiqi diskussiyanı idarə etməkdə və qarşı tərəfi inandırmaqda mühüm rol oynayır.

Bəzi xüsusi taktiki məsləhətlər mövcuddur. Məsələn, əgər kiçik bir dəlil kifayət edirsə, daha böyük bir dəlilə müraciət etməmək; mübahisədə lazım olmayan məsələləri izah etməmək; eyni zamanda, prinsiplə izahı mümkün olmayan, heç bir sübut və ya ehtimal olmayan, həmçinin özünü də tam olaraq anlamadığınız və inanmadığınız fikirləri açıqlamamağı tövsiyə edir. *Taktika*, şərhlərdə qarışıqlığa səbəb olmamağı və faktlara cavab olaraq nəsihət və aforizm istifadə etməməyi vurğulayır.

Əsaslandırma prosesində istifadə edilən bəzi fəndlər və üsullar çox vaxt qanuni (loyal) və qeyri-qanuni (qeyri-loyal) olaraq iki kateqoriyaya ayrılır. Bu fərqlər əsaslandırmanın etik və qaydalara uyğunluğuna əsaslanır. Qanuni fəndlər, mübahisə və diskussiyada tərəflərin mövqelərini gücləndirərkən müvafiq hüquqi və etik çərçivələrə riayət edir, yəni bu fəndlər əsaslandırmanın prinsiplərinə və konvensiyalarına zidd deyil. Qeyri-qanuni fəndlər isə daha çox etik və hüquqi hədləri aşan, qarşı tərəfin mövqeyini zəiflətmək məqsədini daşıyan üsullardır.

Qanuni fəndlər

1. *Etirazın gecikdirilməsi (uzadılması)*. Etirazın gecikdirilməsi, mürəkkəb və çətin vəziyyətlərdə qarşı tərəfin dəlilinə dərhal cavab verməkdə çətinlik yaşandıqda tətbiq edilən bir taktika olaraq qiymətləndirilir. Bu üsul, suallar verərək və ya məsələyə aid daha çox məlumat əldə etməyə çalışaraq vaxt qazanmağa yönəlir. Hətta qarşı tərəfin cavabını düzgün anlamamaq və ya məsələnin müəyyən aspektlərini başa düşməkdə çətinlik çəkmək kimi arqumentlərlə bu taktika həyata keçirilə bilər.

Cavab verməzdən əvvəl qarşı tərəfin mövqeyinin zəif və ya qarışıq olduğunu göstərmək məqsədilə müvafiq suallar verilir. Müəyyən bir vaxt çərçivəsində məsələyə tam hakim olmağa çalışılır və dərhal cavab verilmir. Suallar və verilən gecikmələr qarşı tərəfi öz mövqeyini daha ətraflı izah etməyə və səmərəli əsaslandırmaqlarını təqdim etməyə məcbur edə bilər.

Qanunilik və qeyri-qanunilik kriteriyaları. Etirazın gecikdirilməsi taktikası qanuni şəkildə həyata keçirilə bilər, əgər məqsəd yalnız qarşı tərəfin mövqeyini daha yaxşı anlamaq və səmərəli cavab verməkdirsə. Əgər gecikdirmə yalnız vaxt qazanmaq və mübahisənin əsas məqsədinə uyğun olmayan məqsədlər üçün istifadə edilirsə, o zaman bu metod qeyri-loyal hesab edilə bilər.

2. *Zəif nöqtələrin tapılması və hücum edilməsi.* Əsaslandırma istifadə edilən bir digər fənd, qarşı tərəfin əsaslandırma sistemindəki zəif nöqtələri aşkara çıxarmaq və onlara hücum etməkdir. Bu taktika mübahisənin təməlində duran zəif dəlilləri və arqumentləri taparaq onların etibarlılığını zəiflətməyi hədəfləyir.

3. *Məlumatın seçilməsi və nəzərə alınması.* Bəzi hallarda tərəflər yalnız öz mövqelərinə dəstək verən məlumatları seçərək təqdim edirlər. Bu üsul müəyyən şəkildə qanunidir, amma məlumatın təhrif edilməsi və yalnız müəyyən tərəfin baxış açısını əks etdirən sübutların seçilməsi qeyri-loyal bir taktika ola bilər.

4. *Cavab verərkən məqsədli vurğulamalar.* Mübahisələrdə və ya diskussiyalarda, öz mövqeyini daha güclü göstərmək üçün məqsədli vurğulamalar etmək də istifadə olunan bir üsuldur. Bu, məsələnin müəyyən tərəflərini önə çıxarmaq və əhəmiyyətli olan dəlilləri diqqət mərkəzində saxlamaqla tətbiq olunur.

Qeyri-qanuni fəndlər:

1. *Sui-istifadə və çirkli taktikalar.* Qeyri-qanuni fəndlər, mübahisə və əsaslandırma zamanı əxlaqi və hüquqi qaydalara zidd olan taktikalardır. Bu, məsələn, rəqibin şəxsi xüsusiyyətlərinə hücum etmək, təhqir və ya alçaltma, səmərəli cavab verməmək üçün sualları təhrif etmək və ya məqsədli şəkildə yanlış məlumat vermək kimi fəndlərdir.

2. *Sizə aid olmayan mövzulara çəkilmə.* Bəzən mübahisələrdə iştirak edən tərəflər öz mövqelərini qorumaq üçün mövzudan yayına bilər və qarşı tərəfi fərqli bir məsələyə cəlb edə bilərlər. Bu, məsələnin əsas mahiyyətini kənara qoymaq və daha az mübahisə edilə bilən mövzulara yönəlmək üçün istifadə olunur.

3. *Şəkilçəkmə və yalançı faktların irəli sürülməsi.* Məlumatı təhrif etmək və ya yanlış faktlar təqdim etmək qeyri-qanuni fəndlərdəndir. Bu, qarşı tərəfin mövqeyini zədələmək

və öz mövqeyini gücləndirmək üçün məqsədli şəkildə edilən bir manipulyasiyadır.

Qanuni fəndlər mübahisə və əsaslandırma zamanı etik və hüquqi çərçivəyə uyğun qalır, lakin qeyri-qanuni fəndlər bu çərçivəni pozur. Əsaslandırmada uğur əldə etmək üçün qanuni və səmərəli taktikalardan istifadə etmək, qarşı tərəfi məntiqi və hüquqi əsaslarla məğlub etməyə yönəlmiş olmalıdır. Qeyri-qanuni fəndlər isə yalnız müvəqqəti və etik olmayan üsullarla nəticə əldə etməyə xidmət edir və uzunmüddətli dövrdə mövqeyin zəifləməsinə səbəb ola bilər.

Beləliklə, əsaslandırma fəndlərinin qanuni və qeyri-qanuni üsulları arasındakı fərqləri bilmək və onlardan düzgün şəkildə istifadə etmək, mübahisə və müzakirələrin nəticəsini əhəmiyyətli dərəcədə təsir edə bilər.

Tələ, əsaslandırma prosesində istifadə edilən strateji bir üsuldur və qarşı tərəfi müəyyən mövzulara cəlb etmək, ya da diqqətini yönəltmək məqsədini güdür. Bu üsulun əsas məqsədi, mübahisənin müəyyən bir istiqamətinə qarşı tərəfi cəlb edərək, həmin mövzuda əlavə müzakirələr aparılmasına səbəb olmaqdır. Lakin, tələni istifadə edərkən ehtiyatlı olmaq lazımdır, çünki bu metodun qeyri-qanuni şəkildə tətbiqi mübahisəni manipulyasiya etməyə və qarşı tərəfi yanıltmağa səbəb ola bilər.

Tələ tətbiq edildikdə, qarşı tərəf sizin əvvəlcədən hazırladığınız mövzuya cəlb olunur. Bu, onun hərəkətlərini müəyyən mənada nəzarət altına alır, beləliklə, mübahisə prosesini istədiyiniz istiqamətə yönəldə bilərsiniz. Bu taktika, əgər düzgün tətbiq edilsə, mübahisənin səmərəli şəkildə aparılmasını təmin edir.

Tələ qarşı tərəfi sizin hazırladığınız sahədə dəlil mübadiləsi etməyə məcbur edir. Bu halda, qarşı tərəfin diqqətini zəif cəhətinizdən yayındıraraq, güclü mövqelərinizi qoruyub saxlaya bilərsiniz. Tələni istifadə edərək, mübahisəni öz xeyrinizə yönəldə bilərsiniz.

Tələ sizin zəif nöqtələrinizdən diqqəti yayındırmaq üçün güclü bir alət ola bilər. Məsələn, siz öz zəif tərəfinizi "axilles dabanı" olaraq təqdim edərək, qarşı tərəfi bu sahədə mübahisəyə cəlb edirsiniz. Bu zaman qarşı tərəf sizin zəif nöqtənizi vurğulamağa çalışır, lakin siz həmçinin başqa sahələrdə mövqeyinizi gücləndirirsiniz.

Tələni tətbiq edərək mübahisə zamanı qarşı tərəfi istədiyiniz sahəyə cəlb etməklə, müzakirə vaxtını yönləndirə bilərsiniz. Qarşı tərəf, tələni qəbul edərək, vaxtını sərf etməyə başlayır və bəzən mübahisənin vaxtı bitə bilər. Bu, məğlubiyyətdən qaçmaq üçün effektiv bir taktika ola bilər, çünki qarşı tərəf mövzu ətrafında daha çox müzakirə etməyə başladıqca, sizin əsas mövqeyinizə təzyiq azalır.

Tələ həm də qarşı tərəfin qeyri-qanuni fəndlərinə qarşı müdafiə reaksiyası olaraq istifadə edilə bilər. Əgər qarşı tərəf sizin təqdim etdiyiniz dəlili inkar edərsə və bu dəlili isbatsız olduğunu iddia edərsə, onda bu tələni əksinə çevirmək mümkündür. Beləliklə, qarşı tərəfi onun öz mövqeyinə qarşı bir "tələyə" salmaq olar. Bu, ona qarşı sübutları çürütmək məqsədini güdür və qarşı tərəfi qeyri-məntiqli və ya zəif mövqeyə qoyur.

Məsələn: Əgər mübahisədə qarşı tərəf hər şeyi inkar edir və sizin əsaslandırmalarınızı rədd edərsə, siz öz mövqeyinizə zidd olan bir fikri irəli sürə bilərsiniz. Məsələn, əgər siz qarşı tərəfi inandırmaq istəyirsinizsə ki, müəyyən bir prinsip doğrudur, amma qarşı tərəf hər şeyə qarşı çıxırsa, onu həmin prinsipin tamamilə əksinə olan bir fikri qəbul etməyə məcbur edə bilərsiniz. Əgər qarşı tərəf bu fikri rədd edərsə, siz öz mövqeyinizin etibarlılığını gücləndirə bilərsiniz.

Əgər tələ mübahisənin qaydalarına zidd şəkildə, sadəcə olaraq diqqəti yayındırmaq və ya qarşı tərəfi yanıltmaq məqsədilə istifadə edilirsə, bu, qeyri-qanuni hesab edilə bilər. Qeyri-qanuni fəndlər mübahisənin qaydalarını pozaraq mövzudan kənar məsələlərə yönəlməklə və ya yanlış dəlillər

irəli sürməklə mübahisəni manipulyasiya etməyə çalışır. Belə hallarda, tələ yalnız vaxt qazandırmaq və ya qeyri-etik məqsədlər güdmək üçün istifadə olunur və bu, mübahisənin səmərəliliyini pozar.

Mübahisənin əxlaq kodeksi: Səmərəli mübahisə zamanı tətbiq edilən metodlar müəyyən əxlaqi və hüquqi qaydalara uyğun olmalıdır. Qeyri-qanuni üsullar mübahisə mövzusunun əsl mahiyyətindən uzaqlaşmağa və təhrif etməyə səbəb olur. Mübahisədə məqsəd sadəcə olaraq qarşı tərəfi məğlub etmək yox, həmçinin müvafiq qaydalara riayət edərək, düzgün və əsaslı nəticəyə nail olmaqdır.

Mövzudan yayınma, mübahisədə ən çox istifadə edilən qeyri-qanuni və qeyri-loyal üsullardan biridir. Bu üsul, müzakirə olunan əsas mövzudan diqqəti yayındırmaq və mövzuya bağlı olmayan tezislər irəli sürmək yolu ilə tətbiq edilir. Bu metodun tətbiqi müxtəlif yollarla özünü göstərə bilər və mübahisənin səmərəliliyini ciddi şəkildə poza bilər.

1. *Tezislərin dəyişdirilməsi və yeni təqdimatlar.* Bu üsul, əvvəldən müzakirəyə daxil edilməyən və əsas mövzudan kənar olan tezislərin ortaya atılması ilə başlayır. Bu cür dəyişikliklər mübahisənin əvvəlki yönünü təhrif edərək, diqqəti başqa məsələlərə yönəldir.

2. *Tezisin daraldılması və qarşı tərəfin sahəsinin genişləndirilməsi.* Mövzudan yayınma, həmçinin mövzu ətrafında müzakirə edilməsi lazım olan tezislərin daraldılması və ya qarşı tərəfin mövqeyinin genişləndirilməsi ilə həyata keçirilə bilər. Bu zaman mövzu ətrafında mübahisə əslində lazımsız sahələrə yönəlir, beləliklə müzakirə əsas predmetindən uzaqlaşır.

3. *Məhdudlaşdırma və düzgün qiymətləndirmə tələblərinin pozulması.* Mövzudan yayınma zamanı mübahisə qarşı tərəfin əsaslandırmaqlarının qiymətləndirilməsi meyarları dəyişdirilərək, təsdiq tələbləri müxtəlif şəkildə əvəz edilir. Bu, tərəflərin əsaslandırmaqlarını qiymətləndirmək üçün istifadə

edilən normal və razılaşdırılmış metodlardan uzaqlaşmağa səbəb olur.

Mövzudan yayınmanın qarşısını almaq üçün mübahisənin bütün sahələri, məsələn, mübahisə predmetinin, tərəflərin tezislərinin və polemikanın qaydaları dəqiq müəyyənləşdirilməlidir. Əgər mübahisənin sərhədləri əvvəlcədən dəqiqliklə müəyyən olunarsa, mövzudan yayınmaq daha çətinləşər və tərəflər yalnız əsas məsələlərə fokuslanmağa məcbur olurlar.

Şəxsiyyətə yönələn dəlil, mübahisə zamanı konkret mövzudan çıxaraq, mübahisə edən tərəflərin şəxsi keyfiyyətlərinə, xarakterinə və ya etibarına hücum etməyə yönəlir. Bu üsul fakt və isbatdan daha çox, tərəflərin şəxsi xüsusiyyətlərini və ya səhvlərini vurğulamağa çalışır. Əsasən, mübahisə predmetinin dəyişdirilməsi və tərəflərin şəxsi xarakterlərinə yönələn ittihamlar vasitəsilə tətbiq olunur.

Şəxsiyyətə yönələn dəlil, mübahisə edənlərin şəxsi keyfiyyətlərini təhrif edərək onlara ittihamlar yönəldir. Bu üsul mübahisə tərəflərinin mövqelərinin zərər görməsinə səbəb ola bilər, çünki tərəflərin şəxsi keyfiyyətləri və ya etibarsızlıq halları mübahisənin predmetindən kənara çıxarılır.

Nüfuzlu şəxsiyyətə istinad və sitatlarla əvəzləmə üsulunda, mövzu ətrafında konkret isbat və ya dəlillər əvəzinə, nüfuzlu şəxslərin fikirlərindən sitatlar gətirilir. Bu cür yanaşma mübahisə prosesini zəiflədir, çünki mübahisə məsələsinə konkret əsaslandırma və sübut gətirilməsi yerinə, yalnız nüfuzlu şəxslərin rəylərinə istinad edilir.

Auditoriyaya yönələn dəlil, mübahisə edən şəxsin mövqeyini müdafiə etmək üçün auditoriyaya, yəni dinləyicilərə, tamaşaçılara və ya oxuculara müraciət etməsinə əhatə edir. Bu üsulda əsas məqsəd, mübahisə edənlərin əhval-ruhiyyəindən, psixoloji vəziyyətlərindən və sosial əlaqələrindən istifadə edərək mübahisəni qazanmaqdır.

Mübahisə zamanı tərəflər, auditoriyanın psixoloji vəziyyətini və sosial mövqeyini nəzərə alaraq, öz tərəflərini müdafiə

edirlər. Bununla yanaşı, auditoriyanın rəğbətini qazanmaq və mübahisəni sadəcə emosional şəkildə idarə etmək cəhdi mümkündür.

Bu üsulda, qarşı tərəfi doğru və ya mövzuya uyğun faktlarla deyil, sadəcə olaraq auditoriyanın üstünlüyündən istifadə etməklə yola çıxırlar. Bu zaman qarşı tərəfi məğlub etmək üçün sadəcə olaraq səs çoxluğuna güvənilir, beləliklə mübahisə məntiqi əsaslardan deyil, auditoriyanın hissiyatından asılı olur.

Auditoriyaya yönələn dəlil çox güclü bir taktika ola bilər, çünki o, mübahisənin konstruktiv üsullarından daha böyük təsirə sahibdir. Bu üsulun dağıdıcı gücü, mübahisə edənlərin əslində yalnız emosional təsir göstərərək, əsas müzakirə mövzusunda yayınması ilə əlaqədardır. Bu şəkildə, mübahisənin məqsədi və mövzusu unudularaq, qarşı tərəfi səs çoxluğu ilə təzyiq altına almaq məqsədinə xidmət edilə bilər.

Güc tətbiqi etməklə əsaslandırma, mübahisə və dialoqda qeyri-loyal və qeyri-qanuni üsullardan biridir. Bu üsul, təzyiq, hədə-qorxu və manipulyasiya vasitəsilə qarşı tərəfi öz mövqeyinə uyğunlaşdırmağa çalışır. Əsas məqsəd, qarşı tərəfi qorxutmaq, hədəfə yönəltmək və onların mövqeyini dəyişdirməkdir. Bu, əsasən mübahisənin məntiqi və dəlil əsaslı tərəfini kənara qoyaraq, güc və təsir vasitəsilə məsələnin həllinə yönəlir.

Güc tətbiqinin növləri:

1. *Hədələrlə əlaqədar əsaslandırma.* Bu üsulda, mübahisənin mövzusu dəyişdirilərək, qarşı tərəfə müxtəlif hədə-qorxular yönəldilir. Bu hədəflər müxtəlif formalarda ola bilər:

✓ *Müzakirənin dayandırılması hədəsi.* Qarşı tərəfə əgər təklif edilən mövzu qəbul edilməzsə mübahisəni dayandıracağı ilə bağlı hədə qoyulur.

✓ *Qarşı tərəfi müsbət və ya mənfi kodekslərlə bağlamaq.* Mübahisə əsnasında qarşı tərəfi əxlaqi dəyərlər, sinfi maraqlar və ya başqa ümumbəşəri məsələlərlə əlaqələndirərək onları müdafiə etməyə məcbur etmək.

Bu cür hədəflər mübahisənin obyektiv və məntiqi tərəfini pozaraq, psixoloji təzyiq yaradır və mübahisənin konstruktiv şəkildə irəliləməsinin qarşısını alır.

2. *Süründürməçilik və reqlamentin uzadılması.* Güc tətbiq etməklə əsaslandırmanın başqa bir növü süründürməçilikdir. Bu üsul, mübahisənin və ya müzakirənin vaxtını uzadaraq, qarışıqlıq və gecikmələr yaradır:

✓ *Müzakirənin reqlamentinə qarşı əməliyyatlar:* Mübahisənin düzgün və səmərəli şəkildə aparılmasını təmin edən qaydaların pozulması, mübahisənin idarə edilməsini çətinləşdirir. Məsələn, qarşı tərəfin mövqeyini möhkəmləndirmək üçün müzakirənin zamanını uzatmaq, mövzuya dair qeyri-adi bəyanatlar vermək və ya süründürmək. Bu zaman məqsəd, mübahisənin vaxtını uzadaraq, dinləyiciləri və ya qarşı tərəfi yorub, onları diqqətdən salmaq və ya mövqeyini zəiflətməkdir.

3. *Dinləyiciləri aldatmaq və sensasiya arxasınca qaçmaq.* Digər güc tətbiq etmə üsulu isə, dinləyiciləri və ya mübahisə iştirakçılarını aldadaraq, müzakirə mövzusunun dəyişdirməkdir. Bu zaman sensasiya yaradan təhriflə və ya həqiqətə uyğun olmayan məlumatlarla diqqət cəlb edilir.

✓ *Aldatma və sensasiya.* Müzakirə mövzusunun aid olmayan, lakin çox diqqət çəkən sensasiyalı məlumatlar ortaya atılaraq, əsas müzakirə mövzusunun yayındırılır.

✓ *İfşa oyunu oynamaq.* Qarşı tərəfi ifşa etməyə və ya onun etibarını sarsıtmağa çalışan yanaşmalar, həmçinin qarşı tərəfi həqiqəti təhrif etməkdə ittiham etmək bu üsula daxildir.

4. *Müzakirədən çıxmaq və qeyri-qanuni hərəkətlər.* Güc tətbiq etməklə əsaslandırmanın ən kəskin formalarından biri isə mübahisənin tamamilə dayandırılması və ya müzakirədən çıxmaqdır. Bu üsul, qarşı tərəfi bezdirərək, müzakirənin məntiqi gedişatını pozmağa xidmət edir:

✓ *"Zalı tərk etmək" bəyanatları.* Qarşı tərəf və ya mübahisə iştirakçılarından biri, mübahisə mövzusunda öz fikirlərinin dinlənilmədiyini iddia edərək, müzakirəni tərk etməyi təklif edir. Bu tip bəyanatlar, məsələn, "Əgər burada məni başa düşmürlərsə, mən zalı tərk etməyə məcburam" və ya "Əgər mənim dəlillərimi nəzərə almırlarsa, mübahisə etməyin də mənası yoxdur" kimi ifadələrlə müşayiət oluna bilər.

Bu cür üsulların məqsədi, müzakirəni dayandırmaq və mübahisəni qazanmaqdır. Lakin bu, yalnız güc və təzyiq yolu ilə əldə edilən qeyri-loyal qələbədir.

Yuxarıda sadalanan üsulların bir çoxu reqlamentin pozulmasına gətirib çıxarır. Müzakirənin düzgün keçirilməsi üçün razılaşdırılmış qaydaların pozulması, mübahisənin şəffaf və ədalətli şəkildə irəliləməsini çətinləşdirir.

• *Əsaslandırma sahəsinin pozulması.* Reqlamentin pozulması mübahisə prosesində müxtəlif manipulyasiya və təhrifləri mümkün edir. Məsələn, mübahisə mövzusunun və qaydalarının dəyişdirilməsi, müxtəlif növ fitnəkarlıqların aparılması və ya mövzudan yayınmağa cəhdlər bu cür pozuntulara daxil edilə bilər.

• *Müzakirədən çıxmaq.* Mübahisə iştirakçısının öz mövqeyinə və dəlillərinə əsaslanmaq yerinə, yalnız mövzuya qeyri-loyal yanaşmalarla müdaxilə etməsi

nəticəsində mübahisənin düzgün nəticələnməsi mümkün olmur.

Güc tətbiq etməklə əsaslandırma, mübahisənin məntiqi və ədalətli irəliləməsini pozan, qeyri-loyal üsulların ən kəskin formalarından biridir. Bu üsul, qarşı tərəfi qorxutmaq, hədələmək və ya manipulyasiya etmək məqsədilə tətbiq edilir və mübahisənin konstruktiv şəkildə irəliləməsinin qarşısını alır. Müzakirələrin ədalətli və məqsədyönlü aparılması üçün bu cür qeyri-qanuni fəndlərdən uzaq durulmalı və mübahisə tərəfləri arasında qarşılıqlı hörmət və obyektiv yanaşmalar təmin edilməlidir.

Nümayiş əleyhinə dəlillər, mübahisədə sübutların səhv şəkildə təqdim edilməsi, məqsədli olaraq yanlış yönəldilməsi və ya saxtalaşdırılması məqsədilə istifadə olunan qeyri-qanuni üsullardır. Bu üsullar əsaslandırmanın və sübut əməliyyatlarının təftişini həyata keçirərək, mövzunun həqiqətə yaxın mülahizələrlə dəyişdirilməsini təmin edir. Nümayiş əleyhinə yönəlmiş dəlillərin bəziləri aşağıdakılardır:

1. Sofizm və paralogizm.

- *Sofizm.* Qəsdən səhv təqdim edilən dəlildir, məqsəd qarşı tərəfi çaşdırmaq və mübahisəni manipulyasiya etməkdir. Bu, qəsdən yaranmış səhvdir və qarşı tərəfi düzgün düşünməyə qoymur.

- *Paralogizm.* Qəsdən edilməmiş səhvdir, yəni yanlış dəlil təqdim edilir, amma səhv təqdimatın məqsədi yoxdur.

Hər iki halda da, mübahisənin düzgün və obyektiv şəkildə aparılmasını pozmaq və qarşı tərəfi çaşdırmaq məqsədilə istifadə edilir.

2. İsbatın uzadılması (kreditlə isbat və təkzib)

Bu üsulda, əslində mövqeyin isbatı verilmir və dəlil təqdim edilmir. Bunun əvəzinə, "Biz bu fikrin həqiqiliyini isbat etməyəcəyik", "Biz yalan olması hamı üçün aşkar olan bu dəlil üzərində dayanmayacağıq" və ya "Hələlik daha əhəmiyyətli olanları nəzərdən keçirək" kimi boş ifadələrdən istifadə edilir. Bu metodun məqsədi, mübahisənin təxirə salınması və ya isbatın əhəmiyyətsizləşdirilməsidir.

İkili mənalı istifadəsi. Bu metod, bir tərəfdən mübahisənin gərginliyini azaltmaq və diqqəti əsas məsələyə yönəltmək məqsədilə istifadə oluna bilər. Digər tərəfdən isə, bu üsul insanları yanıltmaq məqsədini güdür.

3. Yalançı aksiomatik dəlil

Bu üsulda, çox zaman "hamı tərəfindən qəbul edilən" və ya "bütün insanlar üçün məlum olan" həqiqətlərə əsaslanılır. Yalançı aksiomatik dəlilin məqsədi, heç bir sübut və dəlil təqdim etmədən mövqeyi doğrulamağa çalışmaqdır. "Hər kəs bilir ki...", "Bu hamıya məlumdur..." kimi ifadələrlə təsdiqlənir.

4. Qəti şəkildə isbat olunmuş müddəa

Mübahisədə bəzən "müasir elm sübut etmişdir ki..." və ya "Alimlərin fikrincə, bu hadisə..." kimi ifadələr istifadə olunur. Bu, həmçinin qəzetlərdə, müasir mətbuatda çox rast gəlinən bir üsuldur. Bu dəlillər ümumiyyətlə daha çox "müasir elm" və ya "alimlərin fikri" kimi qəbul edilmiş anlayışlara əsaslanır və konkret suallar, dəqiqləşdirmələr verilmədikdə asanlıqla yanlış ola bilər.

5. Protokol əleyhinə yönəldilmiş dəlillər

Bu dəlillər, mübahisənin hər iki tərəfi tərəfindən qəbul edilmiş hökmləri saxtalaşdırmaq və ya dəyişdirmək məqsədilə istifadə edilir. Mübahisə zamanı dəlillərin köməyi ilə

əsaslandırma sahəsi dəyişdirilir, qarşı tərəfin demədiyi fikirlər ona aid edilir və ya əksinə, onun əvvəl dedikləri inkar edilir. Bu üsulda məqsəd, mübahisə mövzusunun manipulyasiya etməkdir.

Əks üsul. Belə dəlillərə qarşı ən effektiv üsul müzakirə protokolunun dəqiq aparılmasıdır. Protokolun düzgün aparılması, hər iki tərəfin nə dediyini qeyd etmək və hər hansı bir yanlışlığı ortaya qoymaq üçün vacibdir.

6. Şəxsiyyətə yönəldilən dəlillər

Şəxsiyyətə yönəldilən dəlillər, qeyri-qanuni üsulların ən əhəmiyyətli növlərindən biridir. Bu üsulda mübahisə subyektinə yönəlik hücumlar edilir, onun şəxsi keyfiyyətləri, nüfuzu və ya şəxsi həyatına dair ittihamlar irəli sürülür.

- *Dəyənək dəlilləri.* Bu dəlillər, qarşı tərəfi qorxutmaq və ya məcbur etmək məqsədilə istifadə edilir. Məsələn, "pul kisəsi, ya ölüm" tipli təkliflər. Polemikada belə dəlillər, təzyiq altında məcbur edici rol oynayır və mübahisənin səmərəli şəkildə davam etməsinə mane olur.

Polemikada analoji dəlil istifadəsi. Hədə və təzyiq mübadiləsi mübahisədə heç bir konstruktiv nəticə vermir. Bu üsullar yalnız mübahisəni pozur və qarşı tərəfi daha da qorxudur.

7. İftira və ifşəetmə cəhdləri

Siyasi mübahisələrdə tez-tez rast gəlinən bu dəlil növü, mübahisə edən tərəfin öz mövqeyini gücləndirmək üçün qarşı tərəfi əxlaqi və ya şəxsi yöndən ifşa etməyə çalışmasıdır. Bu zaman iftira və şaiyələrdən istifadə edilir, məsələn, "viddansız məlumatlar", "sensasiya yaratmaq məqsədilə şaiyələr" və s.

- *"Nə qədər çox şərləsən, o qədər həqiqətə yaxın olar":* Bu prinsip ilə ifşa etməyə çalışan tərəf, qarşı tərəfin dəlillərinə olan etibarını qırmağa çalışır. Məsələn, qarşı tərəfin hər hansı bir məqamını şübhəli göstərmək, onların nüfuzunu zədələmək məqsədilə yayılan yanlış məlumatlar.

Əsaslandırmanın ritorik aspekti. Ritorika, natiqlik sənətinin nəzəriyyəsi kimi, əsasən məntiqi və psixoloji vasitələrlə dinləyiciləri təsir altına almağa yönəlir. Bu sahədəki nəzəriyyələr qədim dövrlərdən bu yana inkişaf etmişdir və bir çox dəyərli natiqlərin düşüncələri bu sahənin inkişafında mühüm rol oynamışdır. Mark Tulli Siseron, qədim dövrün ən böyük natiqlərindən biri olaraq, natiqin əsas vəzifələrini belə müəyyənləşdirmişdir:

1. Deməyə söz tapmaq. Natiqin ilk və ən vacib vəzifəsi, mübahisə mövzusunə uyğun düzgün və təsirli ifadələr tapmaqdır. Bu, qarşı tərəfi və ya auditoriyanı inandırmağın ilkin addımıdır. Düzgün sözlər və ifadələr seçmək, mövzuya uyğun argümentlər yaratmaq natiqin əsas vəzifəsidir.

2. Tapdıqlarını nizama salmaq. Yaxşı bir natiq yalnız söz tapmaqla kifayətlənməz, həm də tapdıqlarını ardıcıl və məntiqi şəkildə nizama salmalıdır. Bu, qarşı tərəfi doğru məntiqi ardıcılıqla və inandırıcı şəkildə izləməyə yönəlir. Mübahisədə hər hansı bir səhv və ya boşluq olmamalıdır.

3. Ona söz forması vermək. Düşüncələri doğru ifadə etməyin növbəti addımı, tapılmış sözlərin və fikirlərin müvafiq formaya salınmasıdır. Bu, ifadələrin aydın və qısa olmasından əlavə, ritmik və bədii cəhətdən cəlbedici olmalıdır ki, dinləyicilərin diqqətini cəlb etsin və onlarda emosional təsir yaratsın.

4. Hər şeyi yaddaşında möhkəmləndirmək. Natiq yaxşı bir yaddaşa sahib olmalıdır ki, mübahisə zamanı lazım olan bütün məlumatları düzgün şəkildə təqdim edə bilsin. Bu, mübahisəyə hazırlıq və əvvəlcədən düşünülmüş struktura əsaslanaraq, dinləyiciləri təsir altına almağa

imkan verir. Yaddaşın yaxşı olması, bir çox əlavə təfərrüatı düzgün təqdim etməkdə kömək edir.

5. *Düzgün tələffüz etmək.* Sözün düzgün tələffüzü, natiqin təsir gücünü artırır. Tələffüz yalnız sözün düzgün çatdırılmasından ibarət deyil, həm də onun ritmi, vurğusu və tembri dinləyicinin qəbul etmə prosesini təsir edir. Düzgün tələffüz həmçinin dinləyicilərə natiqin nə qədər hazırlıqlı olduğunu göstərir.

6. *Dinləyicilərin hüsn-rəğbətini qazanmaq.* Ritorik sənət dinləyiciləri yalnız məntiqi cəhətdən inandırmağa deyil, həm də emosional cəhətdən təsir etməyə yönəlir. Natiq, auditoriyanın rəğbətini qazanmalı, onları öz tərəfini tutmağa razı salmalıdır. Bu, güclü emosional ifadələr, dilin ustalıqla istifadə edilməsi və auditoriya ilə əlaqənin qurulması ilə mümkündür.

7. *İşin mahiyyətini şərh etmək.* Natiqin işi yalnız mövzu haqqında danışmaq deyil, həm də bu mövzunun mahiyyətini dinləyicilərə izah etməkdir. İşin mahiyyətini anlamaq, dinləyicinin mövzunu daha yaxşı qavramasını təmin edir və mübahisənin əsas məqamlarını aydınlaşdırır.

8. *Mübahisəli məsələni müəyyənləşdirmək.* Hər mübahisənin özünün mərkəzi mövzusu və problemi vardır. Natiq, mübahisənin mahiyyətini düzgün müəyyənləşdirərək, əsas məsələyə fokuslanmalıdır. Bu, bütün digər nöqtələrin əsas məsələyə xidmət etməsini təmin edir.

9. *Öz mövqeyini möhkəmləndirmək.* Natiq mübahisədə yalnız öz mövqeyini təqdim etməklə kifayətlənmir, həm də onu möhkəmləndirir. Bu, dəlillərin və arqumentlərin güclü və inandırıcı təqdimatı ilə əldə edilir. Öz mövqeyini möhkəmləndirmək üçün həm də qarşı tərəfin zəif

tərəflərini müəyyən edib onlara qarşı əsaslı cavablar vermək lazımdır.

10. Qarşı tərəfin rəyini təkzib etmək. Mübahisə zamanı natiq yalnız öz mövqeyini müdafiə etmir, həm də qarşı tərəfin mövqeyinə cavab verir və onu təkzib edir. Bu, mübahisənin qarşısında dayanmaq və onu məntiqi, etibarlı şəkildə refutasiya etməkdir.

11. Yekunlaşdırarkən öz ifadələrinin parlaqlığını, qarşı tərəfin zəifliyini qabartmaq. Mübahisənin sonunda natiq, öz mövqeyinin gücünü və parlaqlığını daha da vurğulamalı və qarşı tərəfin zəif tərəflərini ortaya çıxarmalıdır. Bu, mübahisənin yekununda sonuncu, təsirli ifadələr vasitəsilə dinləyicilərin fikrini öz tərəfində cəmləməyə kömək edir.

İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT

Azərbaycan dilində

1. Abdinova R., Hüseynova N. “Azərbaycan dili və nitq mədəniyyəti”, “Elm və təhsil”, Bakı-2020.
2. Abdullayev A.S. “Nitq mədəniyyəti və natiqlik sənəti”, Bakı-1981.
3. Abdullayev N.Ə. “Nitq mədəniyyətinin əsasları”, Bakı-2013.
4. Abdullayev N.Ə. “Orfoepiya və orfoqrafiya təlimi məsələləri”, Bakı-1995.
5. Abdullayev N.Ə., Məmmədov Z.T. “Nitq mədəniyyəti məsələləri”, Bakı-2002.
6. Axundov A.A. “Dil və mədəniyyət”, Bakı-1992
7. Azərbaycan dilinin orfoepiya sözlüyü. Bakı-1983
8. Babayev A. “Azərbaycan dili və nitq mədəniyyəti”, Bakı-2011.
9. Babayev A. “Müasir Azərbaycan dilinin funksional üslubları”, Bakı-2001.
10. Bayramov A., Məhərrəmov Z., İsgəndərzadə M. “Azərbaycan dili və nitq mədəniyyəti”, Bakı-2015.
11. Budaqova Z.İ. “Azərbaycan dilinin durğu işarələri”, Bakı-1977
12. Dəmirçizadə Ə. “Müasir Azərbaycan dili”, Bakı-2007
13. Əfəndiyeva T. “Azərbaycan dilinin bədii ifadə vasitələri”, Bakı-1973.
14. Əfəndiyeva T. “Azərbaycan dilinin leksik üslubiyyəti”, Bakı-1980.
15. Əfəndiyeva T. “Azərbaycan dilinin üslubiyyət problemləri”, Bakı-2001.
16. Əhmədov Ş. “Mühazirəçinin nitqi”, Bakı-1975.
17. Əhmədov Ş. “Mühazirəçilik məharəti, natiqlik sənəti”, Bakı-1985.

18. Əliyev H.Q., Kazımov A.S.. “Dürğü işarələrinin işlədilməsi qaydaları”, Bakı-2011.
19. Əliyev K. “Natiqlik sənəti”, Bakı-1994.
20. Əliyev K. “Nitq mədəniyyəti və üslubiyyatın əsasları”, Bakı-2001.
21. Əliyev V. “Heydər Əliyevin dil siyasəti”, Bakı-2003.
22. Fərəcov Ə.A. “İzahlı dilçilik lüğəti”, Bakı-1969.
23. Həsənov H. “Nitq mədəniyyəti və üslubiyyat”, Bakı1999.
24. Hüseynova H. “Nitq inkişafına dair praktik məşğələlər”, “Elm və təhsil”, Bakı-2014.
25. Xudiyev N. “Heydər Əliyev və Azərbaycan dili”, Seçilmiş əsərləri, X cild, “Elm və Təhsil”, Bakı-2014.
26. Xəlilov B. “Azərbaycan dilində işgüzar və akademik kommunikasiya”, Bakı -2021.
27. Xəlilov B. “Azərbaycan dili antologiyası”, Bakı-2013.
28. Xəlilov B. “Dil – söz çəngi”, Bakı-2013.
29. Xəlilov B. “Dil, ədəbiyyat, mədəniyyət”, Bakı-2013.
30. Kərimov Ş., Həsənov E. “Dövlət ittihamçısı”, Bakı2021.
31. Qasimov Ə.H “Məhkəmə nitq və mübahisələr mədəniyyəti”, Bakı-2022.
32. Qurbanov A.M. “Müasir Azərbaycan ədəbi dili”, Bakı2003.
33. Mustafayeva S. “Nitqin inkişafı”, Bakı-2011
34. Məmmədli N. ”Azərbaycan dilində işgüzar və akademik kommunikasiya”, “Elm və təhsil”, Bakı2022.
35. Şiriyev F. “Azərbaycan dilinin nitq mədəniyyəti və ritorika”, “Nurlar” Nəşriyyat Mərkəzi, Bakı-2014.
36. Vəliyev X. “Dövlət ittihamçısının müdafiə edilməsinin müasir problemləri” Bakı- 2014.
37. Yusifov M. “Nitq mədəniyyətinin əsasları”, Bakı- 1998
38. Zamanov N.T. “Heydər Əliyev və Azərbaycan nitq mədəniyyəti” (I kitab), “Elm və təhsil”, Bakı-2013.
39. Zamanov N.T. “Heydər Əliyev və Azərbaycan nitq mədəniyyəti” (II kitab), “Elm və təhsil”, Bakı-2014.

Rus dilinda

1. Александров Д.Н. Риторика: Учеб, пособие для вузов., Мос-2000.
2. Андреев В.И. Конфликтология: Искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов., Мос-1995.
3. Андреев В.И. Деловая риторика., Мос-1995.
4. Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение., Минск-2002.
5. Браим И.Н. Культура делового общения., Минск1998.
6. Васильева А.Н. Основы культуры речи., Мос-1990
7. Головин Б.Н. Основы культуры речи., Мос-1988.
8. Ключев Е.В. Риторика., Мос-2001.
9. Козаржевский А. Ч. Античное ораторское искусство., Мос-1980.
10. Кохтев Н.Н. Риторика., Мос-1994.
11. Кузнецов И.Н. Современная риторика., Мос-2003.
12. Львов М.Р. Риторика. Культура речи., Мос-2002.
13. Павлова Л.Г. Спор, дискуссия, полемика., Мос1991.
14. Розенталь Д.Э. Культура речи., Мос-1964.
15. Совкова З.И. Техника речи., Мос-1988.
16. Успенский Л.В. Культура речи., Мос-1976.

İngilis diinda

1. Evaluation of the teaching learning process of pronunciation in English as a foreign language with emphasis in intonation in 10th grade, at Instituto Nacional Héroes y Mártires De La Reforma (INHMARE) Masaya, second semester 2019 // <https://repositorio.unan.edu.ni/14427/1/14427.pdf>
2. Modupe Olubunmi Onwochei. Intonation: Meaning and its implication on teaching. Studies in Aesthetics and Arts Criticism, Volume 1, Issue 1, 2021

- <https://royalliteglobal.com/saac>
3. Suzanne Rose. Intonation ESL Lesson Plan // <https://study.com/academy/lesson>
 4. Stress. About It. 7 Tips for Teaching English Intonation // <https://busyteacher.org/16149-teaching-englishintonation-tips.html>

MÜNDƏRİCAT

ÖN SÖZ	2
--------------	---

I BÖLMƏ

RİTORİKA ELMİNİN YARANMASI VƏ İNKİŞAFI

Ritorika fənninin predmeti, məqsəd və vəzifələri. Nitq ritorikanın predmeti kimi	5
Ritorika elm və bəlağət sənəti kimi. Natiqlik sənəti və onun yaranma tarixi.....	12
Ritorikanın başqa elmlərlə əlaqəsi.....	27
Natiqliyin sahələri.....	35
İctimai-siyasi natiqlik.....	40
Akademik natiqlik	44
Məhkəmə natiqliyi	47
Məişət natiqliyi.....	54
Dini natiqlik.....	56
Təfəkkür mədəniyyəti. Nitqin məntiqi.....	58
Natiqlik sənətin əsas xüsusiyyətləri, keyfiyyətləri	63

II BÖLMƏ

ÜSLUB VƏ ÜSLUBİYYAT

Üslub və üslubiyyat anlayışı, üslubiyyatın tarixi	69
Üslubiyyatın yaranması və formalaşması	69
Müasir Azərbaycan dilinin funksional üslubları	71
Ədəbi dilin bii üslubu.....	72
Üslubi fiqurlar	74
Ədəbi dilin elmi üslubu.....	75
Ədəbi dilin rəsmi-kargüzarlıq üslubu	76
Ədəbi dilin publisistik üslubu.....	78
Ədəbi dilin məişət üslubu.....	79
Natiqlik üslubu	80

III BÖLMƏ ƏDƏBİ DİLİN NORMALARI

Dil və nitq.....	82
Fonetik norma.....	85
Orfoqrafik norma.....	87
Leksik normala	88
Qrammatik normalar	89
Dil və nitq onların mahiyyəti,oxşar və fərqli cəhətləri	90
Nitqin tipləri	92
Xarici nitqin formaları	94
Nitqin növləri	95
Nitq etiketləri	97

IV BÖLMƏ ÜNSİYYƏT VASİTƏLƏRİ VƏ NİTQ FƏALİYYƏTİ

Ünsiyyət vasitələri və onların nitqdə rolu, əhəmiyyəti	100
Ünsiyyət vasitələri	104
Nitqin məqsədə görə prinsipləri və növləri.....	106
Nitq fəaliyyəti. Çıxışın kompozisiyası.....	155
Yaranış mərhələsində ritorik fəaliyyət.....	158
Natiq obrazı şəxsiyyətin keyfiyyətlər sistemi kimi	168
Nitqin obrazlılığı və emosional ifadəliliyi	178
Çıxışın kompozisiyası. Materialın yerləşdirilməsi mərhələsində ritorik fəaliyyət	193
Nitqin kompozisiya quruluşu	198
Çıxışın nitq tərəfi	213
Məhkəmə nitqlərinin planlaşdırılması	225
Planlaşdırılmış çıxışa hazırlıq	249
Kağızdan oxuya necə hazırlaşmalı?.....	254
Mənfi münasibətə köklənmiş auditoriya qarşısında çıxış	259

V BÖLMƏ
KÜTLƏ QARŞISINDA NİTQ VƏ NİTQ TEXNİKASI

Nitq iştirakçılarının qarşılıqlı təsiri qanunu	266
Kütlə qarşısında çıxışa hazırlıq	276
Kütlə qarşısında nitqin əsas vasitələri.....	285
Natqin xarici görünüşü.....	287
Nitq texnikası və onun komponentləri.....	292

VI BÖLMƏ
SİFAHİ NİTQ

Diskussiya mədəniyyəti	294
Əsaslandırma taktikası	300
İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT	318

FƏRQANƏ ƏLİYEVƏ

RİTORİKA

DƏRS VƏSAİTİ

**(Ali təhsil müəssisələrinin tələbə, kursant və
dinləyiciləri üçün)**

Yığılmağa verilmişdir: 12.07.2023

Çapa imzalanmışdır: 19.08.2023

Tiraj 500; format 80x64

Şərti çap vərəqi 20,25

“Baku” MMC mətbəəsində çap olunmuşdur

