**Mövzu:13**

 **Kütlə qarşısında nitqin əsas vasitələri**

 İşgüzar ünsiyyət müxtəlif formalarda ifadə oluna bilər. Bu həm müşavirə, həm söhbət, həm polemikadır... Lakin ünsiyyət hansı formada olur-olsun, o həmişə özündən 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, tövr, mövzü və istofadə edilən vasitələrə görə yaxşı bir müsahibənin 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 baölı olmalıdır. Nitqin mövzusunun seçilməsi sizin biliklərinizə və maraqlarınıza uyğun gəlməlidir. Bu zaman aşağıdaki sadə tövsiyələr nəzərə alınmalıdıq:

a) ədəbiyyata, təcrübəyə, yaxud şəxsi biliklərinizə müraciət etmək;

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

c) çıxışın mümkün varıantlarını 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;

f) 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, əgər onlar mücərrəd şəkildə qoyulmayıbsa, həvəslə qoşulurlar. Qrup maraqları- çıxış üçün digər yaxşı mövzudur. Natiq onları müəyyənləşdirdikdən sonra öz nitqi ilə kollektivi daha çox birləşdirir, insanları qrup maraqları ətrafında cəmləşdirir. Belə maraq kollektiv hobbi, yaxud qtupları birləşdirən motiv ola bilər. Mühüm maraqlar-bunlar təxirəsalınmaz, çox aktual maraqlardır. Belə mövzünun 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 ən 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 olunaa bilər. Məsələn: «Mən sizə yeni vəzifə təlimatlarını izah edərəm». Belə məqsəd sadə və anlaşıqlıdır. Alnız bir şeyi nəzərə almaq lazımdır ki, konkret məqsəd hamıya məlum olan anlayışlarla formalaşdırılmalıdır. Konkret məqsədi müəyyənləşdirdikdən sonra konkret məqsəd istiqamətini formalaşdırmaq lazımdır. O, auditoriyaya, və natiqin özünə istiqamət verir. Məsələ bundadır ki, dinləyicilər öz özlüyündə natiqin hansı motivlərlə hərəkət etdiyini araşdırmağa meylli deyillər.

Buna görə natiq özü nitqlə nəyə nail olmaq istədiyini (məsələn, dinləyicilərə vəzifə bölgüsünün yeni prinsipləri haqqında məlumat vermək istəməsi barədə onları xəbərdar etmək və bu bölgünün tanışlıqdan dərhal sonra qüvvəyə minəcəyini söyləmək) aydınlaşdırmalıdır. Kütlə qarşısında çıxışın vasitələri sırasında məhz məntiqi vasitələri, isbat və dəlilləşdirmə metodlarını, faktik vasitələri, tatkita metodlarını, psixoloji üsulları, quruluş-kompozisiya və təşkilati-metodik vasitələri, xüsusi üsulları və qeyri-verbal təsir üsullarını müəyyənləşdirmək lazımdır.

Kütlə qarşısında nitqin məntiqi vasitələri nitqin mübahisəli predmeti, yaxud müddəalarını ziddiyətsiz və nəzakətlə əsaslandırmağa imkan verən qaydaların birliyindən ibarətdir.

 Hökm- dildə ifadə olunan təfəkkür forması olub, əşya haqqında nəyinsə təsdiqi, yaxud inkarından ibarətdir. Hər bir hökmdə iki komponenti müəyyənləşdirmək lazımdır: subyekt və predikat. Hökmün subyekti onun predmetini bildirir, predikat isə subyektə aid edilən xassə, yaxud münasibətləri bildirir. Konkret məzmunundan asılı olmayaraq bütün hökmlər bu şəkildə məntiqi formada ifadə edilə və həqiqilik mənasına görə öz aralarında uyğunlaşdırıla bilər. Hökmlər aşağıdaki kimi ola bilər:

• ümumi təsdiq edənlər;

• qismən təsdiq edənlər;

• ümumi inkar edənlər;

• qismən inkar edənlər. Hökmlərin növləri onların təbiətini və məntiqi formasını xarakterizə edir. Tərif-istifadə edilən termininin mənasını aydınlaşdırmaq üçün, naməlum terminin artıq məlum vasitəsilə ifadə edilməsindən ötrü nəzərdə tutulan, bu məna və əhəmiyyəti dəqiqləşdirən məntiqi əməliyyatdır. Tərifin nitqdə məntiqi vasitə kimi istifadə edilməsi bir neçə qaydaya əməl olunmasını nəzərdə tutur:

1. S termininin həcmi P termininin həcminə bərabər olmalıdır. Bu qaydanın pozulması tərifin məntiqi əməliyyatlarının mütənasibliyinin pozulmasına səbəb olur.

2. Tərifi «qüsurlu dairənin» köməyi ilə vermək olmaz. Məsələn, «fırlanma-fırlanma hərəkətidir» .

3. Tavtologiya təriflər də səhv hesab edilir, yəni naməlum predmetin tərifi onun özü vasitəsilə, yəni «yağ yağlıdır» kimi verilə bilməz.

4. İnkardan istifadə edən, yaxud inkar edən bütün təriflər səhv hesab edilir.

5. Obrazlı ifadələr, atalar sözü və məsəllər, metafora, hiperbola, aydın olmayan və çoxmənalı sözlərdəb istifadə edilən və məişət ifadələri ilə bağlı olan təriflər məntiqi baxımdan qeyri-ciddi və səhv hesab edilir. Nitqdə təriflərdən istifadə dinləyicilərin mənasını bilmədiyi sözlərin izah edilməsi, onların mənasını dəqiqləşdirmək, yeni terminlərin artıq məlum olanlar vasitəsilə izah edilməsi ilə əlaqədardır.

Təsnifat- tərifin növlərindən biridir. Bu, əşyaların, termin və ya digər dəlillərin siniflər üzrə yerləşdirilməsinə aid məntiqi əməliyyatdır. Təsnifatın məqsədi- anlayışın həcminin onun tərkibinə daxil olan terminlərin sadalanması vasitəsilə açılmasıdır. Kütlə qarşısında nitq anlayış və terminlərin sadalanması vasitəsilə açılmasıdır. Kütlə qarşısında nitq anlayış və terminlərin məntiqi baxımdan doğru şəkildə istifadəsini nəzərdə tutur. Anlayış ümumiləşdirmə, əşyaların sinfinin ümumi əlamətlərinin müəyyənləşdirilməsi, bir ümumi, əhəmiyyətli və əhəmiyyətsiz, cins və növ əlamətinin göstərilməsi prinsipi üzrə sinfin qruplaşdırılması ilə əlaqədar fikri əməliyyatları nəzərdə tutur. Tərifin dil əsası sözlər, adlar, terminlərdir.

Təriflərin yaranması müqayisə, təhlil, sintez, mücərrədləşdirmə və ümumiləşdirmə ilə bağlıdır. Hər bir tərifdə həcm (müəyyən edilmiş əlamətə malik olan predmetlərin sinfi) və məzmun (əlamət və əlamətlərin birliyi) mövcuddur. Kütlə qarşısında nitqin faktiki vasitələri. Nümunəni, statistikanı, illüstrasiyaları, əyani vəsaitləri faktiki vasitələrə aid edək. Bütün bu vasitələr bu və ya digər dərəcədə «isbatın əlahəzrəti» faktı ifadə edir. Nümunə- kütlə qarşısında nitqin ən tez anlaşılan üsuludur. Nüsxə hökmü nümunə ola bilər. Əgər natiq «Nümunə kimi aşağıdakı hadisəyə istinad edə bilərəm...» deyirsə, bu, nüsxə hökmüdür. Nümunə- fakt nüsxə hökmündən fərqli olaraq, dinləyicini hadisəyə, yaxud təcrübəyə yox, konkretfakta tərəf istiqamətləndirir. Əgər birincisi aydınlaşdırmadırsa, ikincisi isbatın ünsürüdür. Nümunə-cümlə nümunə- faktdan çıxan nəticədir. Əgər natiq «Beləliklə, faktlar deyir ki,...»- söyləyirsə, deməli o, nümunə-cümləni formalaşdırır. Bu növ nümunələrdə tipik hadisələr təsnif edilir, xüsusi və ümumi xassələri qeyd edilir, nəticələr çıxarılır və təkliflər verilir.

Zarafatyana nümunələr də kütlə qarşısındaki nitqlərdə istifadə olunur və o, çox zaman kifayət qədər ciddi məsələləri kölgədə qoya bilər. Nümunədən istifadə qaydaları aşağıdakıları nəzərdə tutur:

1. Nümunə məqsədli olmalıdır.

2. Nümunənin mənasını zorla qəbul etdirmək olmaz.

3. Bir nümunənin köməyi ilə olduqca çox məsələni izah etmək olmaz.

 4. Eyni nümunəni bir neçə dəfə təkrar etmək olmaz. Nümunənin tətbiqi zamanı aşağıdakı qaydaları nəzərə almaq lazımdır:

a) Nümunə nə qədər yerinə düşür?

b) O, tipikdirmi?

c) Nitqdə kifayət qədər nümunə varmı?

 d) Nümunədə dinləyicilərin hisslərinə müraciət varmı?

Statistik məlumat-rəqəmlərin mütənasibliyi ilə ifadə olunan nümunədir. Mahiyyəti etibarilə statistika-rəqəmlərdə əks olunan faktlardır. Statistik məlumatlardan istifadə qaydaları bunlardır:

1) Statistik məlumatları peşəkarlıq və mənbəyin bitərəfliyi baxımından yoxlamaq zəruridir;

2) Mütləq mənbə göstərilməlidir;

3) Statistik faktları formalaşdırarkən qeyri-müəyyən ifadələrdən çəkinmək lazımdır;

4) Yalnız bir meyarla ölçülə bilən amilləri statistik baxımdan müqayisə etmək mümkündür;

5) Yalnız məlumatların toplumu ilə təsdiq edilənləri təsdiqləmək mümkündür.

Əyani vəsaitlər də kütlə qarşısında çıxışın faktik dəlilidir. Əyani vəsaitlər sırasına çizgilər (o cümlədən lövhədə), sxemlər, xəritələr, plakatlar, illüstrasiyalar, modellər ( son dövrlərdə İKT vasitəsilə təqdim edilən nümunələr) daxildir. İstənilən əyani vəsait nəinki fikri təsdiq edir, həm də sadəcə, diqqəti cəlb edir, maraq doğurur.

Əyani vəsaitlərdən istifadə edərkən aşağıdakıları nəzərə almaq lazımdır:

a) əyani vəsaitlərdən məqsədyönlü şəkildə, yəni yalnız şərh edilən materialın aydınlaşdırılması, maraq oyadılması və diqqətin başqa istiqamətə yönəldilməsi məqsədilə istifadə edilməlidir;

b) əyani vəsait qabaqcadan hazırlanmalıdır;

c) onlar hamı üçün görünməlidir;

 d) nitq əyani vəsaitlərin istifadəsi ilə sıx əlaqələndirilməlidir;

e) nitq söyləyərkən əyani vəsaitə yox, dinləyicilərə müraciət etmək lazımdır;

f) ona olan ehtiyac ödənildikdən sonra əyani vəsaiti yığışdırmaq lazımdır, yoxsa o, dinləyicilərin diqqətini yayındıra bilər.

 Şifahi çıxış ustalığı Ali məktəblərin qeyri-dil ixtisaslarında, təəssüf ki, nitq ünsiyyətinin əsaslarının, natiqlik ustalığının tədrisi nəzərdə tutulmayıb. Bu isə məişət və rəsmi-işgüzar ünsiyyətin bütün səviyyələrində nitq mədəniyyətinin aşağı səviyyədə olmasına gətirib çıxarır. Halbuki xarici təhsil sistemində, o cümlədən Rusiyada, Türkiyədə ritorikaya kifayət qədər böyük diqqət yetirillir. Nitq ünsiyyətinin öyrənilməsi nəinki tədris planlarına daxil edilir, həmçinin auditoriyadankənar işdə də nəzərə alınır. Xüsusilə, müntəzəm olaraq natiqlik sənəti üzrə müsabiqələr keçirilir.

Natiqin ustalığı dinləyicilərin emosional-iradi və əqli imkanlarını öz nitqində nəzərə almaqla bəlağətli nitqin üsullarını və nitq taktikasını yerində tətbiq etmək bacarığından ibarətdir. Əslində, natiq başqalarına təlqin etdiklərini hiss etməyə və duymağa borclu deyil. O, dinləyicilərini inandırmaq istədiyinə özü inanmaya da bilər. Lakin o, nitqin qavranılması zamanı dinləyicilərin nə hiss edəcəklərini, yaxud hansı addımı atacaqlarını aydın təsəvvür etməlidir. Natiq, sadəcə gözəl nitqə malik insandan, natiqlik ustalığı, istedadı, həm də hansı dinləyici qrupu üçün və hansı məqsədləri həyata keçirməyin yerinə düşəcəyini, daha təsirli olacağını düşünə bilmək qabiliyyəti ilə fərqlənir. Beləliklə, natiqin nitqinin səmərəliliyi, təsirliliyi ilk növbədə onun səmimiliyi ilə müəyyənləşdirilir. Şifahi monoloji nitq ustalığı təcrübə nəticəsində yaranır. Bəzi cavan natiqlər (belələri heç də az deyil) camaat qarşısında çıxxışla bağlı sıxıntı, hətta qorxu hiss edirlər. Kifayət qədər çıxış təcrübəsinə malik olmayan belə natiqlər çox zaman öz imkanlarını düzgün qiymətləndirmir, lazım olan səviyyədə psixoloji baxımdan məqsədyönlü və ritorik baxımdan səmərəli nitq üsulları və taktikasına malik olmurlar.

 Natiqin sıxıntı keçirməsinin bəzi səbəbləri bunlardır: Daxili narahatlığa həddindən artıq aludə olma. Bu maneəni aradan qaldırmaq, yaxud zəiflətmək üçün mütəxəssislər natiqə diqqətini nitqin məzmununa istiqamətləndirməyi və bu zaman «Mənim təmsil etdiyim mövqe mənim şəxsiyyətimdən daha mühümdür» fikrini özünə təlqin etməyi məsləhət görürlər. Lakin bunun üçün,ən azı, dəqiq, düşünülmüş mövqeyə malik olmaq lazımdır. İmkanlarının lazımınca qiymətləndirilməməsi. Özünü çıxışa əla hazırlamış olmağınıza, mövzü üzrə toplanmış materialın çox zəngin olduğuna və dinləyicilərə lazımi təsir göstərə biləcəyinə inanmağa məcbur etmək lazımdır.

Yeri gəlmişkən, insanların başqaları tərəfindən anlaşılmamasının adi səbəblərindən biri onların ifadə etmək istədikləri fikri özlərinin lazımınca anlaya bilməmələridir. Bu səbəbdən, qarşıdaki nitq ünsiyyətinə diqqətlə hazırlaşmaq öz imkanlarınıza inanmağa imkan verər. Təcrübə çatışmazlığı. Bunu yalnız bir vasitə ilə- təcrübə toplayaraq aradan qaldırmaq mümkündür. Təklif edilir ki, ünsiyyət biliklərinizi bütünlükdə inkişaf etdirmək üçün istənilən imkandan istifadə edəsiniz: tez-tez seminarlarda çıxış etmək, idman, siyasət, mədəniyyət və başqa mövzularda, xüsusilə dostlarınızın əhatəsində müzakirələrə qatılmaq və s. səmərəlidir.

**Dinləyicilərin səhv qiymətləndirilməsi.**

Bəzi təcrübəsiz natiqlər auditoriyanın istənilən kiçik mənfi davranışını özlərinə pis münasibət kimi qiymətləndirməyə meyllidirlər. Bəzən bu, həqiqətən də belə olur, lakin çox vaxt auditoriya xüsusilə cavan, yeni işə başlayan natiqə münasibətdə bitərəf, yaxud xeyirxah mövqe tutur. Bu səbəbdən natiq dinləyiciləri pisniyyətli, bədxah adamlar kimi yox, onu başa düşən tərəfdaşlar kimi qəbul etməyə hazır olmalıdır. Uğursuzluq haqqında xatirələr. Belə bir fikirlə barışmaq lazımdır ki, çxıışlarınızdan biri həqiqətən də uğursuz alına bilər (yeri gəlmişkən, hətta təcrübəli natiq də uğursuzluqla rastlaşa bilər, heç də bütün çıxışların tam bir razılıq hissi doğurmadığını isə ümumiyyətlə söyləmirik). Uğursuzluğun nəticələrinin aradan qaldırılması natiqin formalaşması prosesinin tərkib hissəsidir, özü də uğursuz çıxışın, məlumatın şərhi üsullarının, əsas müddəaların dəlillərlə möhkəmləndirilməsi, şərhin tərzinin və çıxış zamanı qeyri-verbal davrabışın (mimika, jestlər, duruş və s.) incəliklərinə qədər təhlili yolu ilə həyata keçirilir. Bu zaman cavan natiq söz birləşməsi natiqin yaşını yox, təcrübəsini nəzərdə tutur. Heç bir natiq, çıxışa nə qədər diqqətlə hazırlaşsa belə, uğursuzluqdan tamamilə sığortalanmır. Lakin təcrübəli natiq nitq prosesində baş verən müxtəlif qüsurlara sürətlə və dəqiq münasibət göstərməsi ilə digərlərindən fərqlənir. Məsələn, çıxış edən birdən məzmunun «ip ucunu itirir « , sözünü yarımçıq kəsir və daha nə deyəcəyini bilmir. Onun yerində başqası, sadəcə, nitqi bitirər, yaxşı halda, yeni mövzuya keçər. Bəs peşəkar natiq nə edər? Hər şeydən əvvəl o, sakitliyini mühafizə edər: qorxulu heç nə olmayıb, hamının başına gələ bilər, mövzunun davamı üçün nəqlin «ip ucunu tapmalıyam!» fikrini cəmləyib, nitqinin sonuncu cümləsini bir daha təkrar etdikdən sonra başqa sözlərlə, «Mən bir daha qeyd etmək istəyirəm ki,... « dil modelindən istifadə edir. Əgər bu kömək etməsə, vaxtı uzatmaq lazımdır. Məsələn, sonuncu cümlədəki fikri yeni cümlənin başlanğıcı etmək, yaxud sanki sonuncu cümlə ilə əlaqədar olan maraqlı bir hadisəni danışmaq olar- bu həm çıxışı gözəlləşdirər, həm də bəlkə onun ardını xatırlamağa kömək edər. əgər bu da bir nəticə verməsə, təəssüf ki, çıxışı bitirmək lazımdır (təxminən aşağıdaki sözlərlə); «Məsələ ilə bağlı demək istədiklərim, əsasən bu qədərdir. əgər müzakrələrin gedişində daha bir imkan yaranarsa, mən öz çıxışıma əlavələr etməyə haıram».

Daha bir nümunə-natiq yanılıb, düzgün olmayan ifadə istifadə edib. Bu zaman necə hərəkət etməli? Auditoriyadan üzr istəməli («Xahiş edirəm, üzrlü sayasınız, mən səhv etdim. Hər kəsin başına gələ bilər. Mən,əlbəttə, aşağıdaki məsələni nəzərdə tuturdum... « ), yaxud heç bir şey olmamış kimi davranmalı? Hər şey səhvin mahiyyətindən asılıdır. Bu səhv nəticəsində mülahizənin mənasının dəyişib-dəyişmədiyini tez müəyyənləşdirmək lazımdır.

Dinləyicilər əvvəldə danışdıqlarımızdan əslində nə deməli olduğunuzu aydınlaşdıra bilərmi7 buna uyğun olaraq sonraki nitq davranışı variantini seçmək mümkündür.

Az əhəmiyyətə malik olan (əhəmiyyətsiz) səhvləri düzəltməyə dəyməz-sadəcə, çıxışı davam etdirmək lazımdır. Bəzi dinləyicilər bu səhvi, ümumiyyətlə hiss etməyəcək, hiss edənlərin çoxu da natiqə güzəştə gedəcəklər. əgər bu səhvə görə, hər halda mülahizənin mənası pozulursa, həmin anda səhvinizi düzəltməisiniz.

Belə də olur: dinləyicilər əsnəyir, bir-biri ilə söhbət edir, kinayə ilə ağızlarını əyir, yerdən nə isə qışqırır, bəzziləri isə çxıışın ortasında zalı tərk edirlər. Burada yadda saxlamaq lazımdır ki, dinləyicilərin hər bir mənfi (yaxud mənfi kimi qəbul etdiyimiz) reaksiyasının səbəbi natiq deyil, yaxud məhz ona aid deyil. Bu münasibəti şəxsiyyətiniz üçün təhqir, yaxud çıxışın məzmununa hörmətsizlik kimi qiymətləndirmək lazım deyildir. Ayri-ayrı dinləyiciləri zalı vaxtından əvvəl tərk etməyə başqa səbəblər məcbur edə bilər: həkimin qəbuluna getməli olmaları, yaxud mənzil istismarı idarəsinin rəisinin yanına düşmək eçen vaxtın çatması, evə təmir ustalarının çağırılması, yaxın adamının xəstəliyi və s. Onlarən bu işləri görmək üçün əvvəlcədən vaxt müəyyənləşdirmələri, lakin bunu natiqə xəbər verməmələri mümkün ola bilər ( bu faktl da mühazirədən sonra dəqiqləşdirmək arzuolunandır). əgər dinləyicilərdən bəzilərinin gözləri yumulursa, tələsmək, həyəcanlanmaq lazım deyil. Bəlkə onlar qarşıdaki imtahana hazırlaşaraq, xəstə uşağa qulluq edərək, gecə yarıyadək oturmuş qonaqlarla söhbət edərək və s. yuxusuz bir gecə keçiriblər? Bu səbəbdən onların ünvanına sərt atmacalar atmaq lazım deyil, bu, qalan dinləyicilərə də mənfi təsir göstərə bilər. əksinə, dinləyicilərin diqqətini bir şəkildə cəlb etmək üçün, konkret nitq vəziyyəti nəzərə alınaraq, nitqinizi nitq taktikaları ilə (həyatdan nümunələr, maraqlı məlumat, yüngül yumor və s.) canlandırmağa çalışmalısınız.

Auditoriyadakı söhbətlər onunla da bağlı ola bilər ki, sizdən əvvəlki natiq eynilə sizin dediklərinizi, yaxud tamamilə zidd olan fikirlər söyləmişdir, və dinləyicilər təəssüratlarını bölüşür, bəlkə də uğurlu verilmiş məlumatı müxakirə edirlər. əgər dinləyicilərr şüurlu surətdə çıxışa mane olurlarsa, onlara çıxışın mövzüsunun və sonraki şərhinin zalda əyləşənlər üçün əhəmiyyətini bir daha xatırlatmaq və bütünlükdə dinləyicilərin nüfuzuna əsaslandırmaq olar. Zaldan atmacalar eşidilir- təcrübəli natiq bununla əlaqədar nitq vəziyyətinin dəyişilməsini o an qiymətləndirir: bu atmaca nitqin məqsədinə nə dərəcədə mane olacaq (heç bir halda, əhəmiyyətsiz dərəcədə, əhəmiyyətli şəkildə? ) bu dəyərləndirməyə müvafiq olaraq, natiq ya sadıcı, həmin atmacaya əhəmiyyət verməmək, ya onu qeyd etmək, ya da onlara həmin anda, bəzən isə çıxışın müvafiq hissəsində dəlillərlə cavab vermək qərarına gələ bilər. Mənasız, ya da adi atmacaya əhəmiyyət verməmək də olar. əgər dinləyici həmin atmacanı təkrar edirsə, ona öz fikrini çıxış etməklə bildirmək təklif oluna bilər. Əgər atmaca, natiqin fikrincə, müzakirə edilən problemlə bağlı müəyyən bir əhəmiyyətə malikdirsə, onda bu fikrə həmin anda münasibət bildirmək və çıxışın müvafiq hissəsində onu bir daha nəzərdən keçirməyə söz vermək lazımdır. Lakin bu «sonradan nəzərdən keçirməyi» qətiyyən unutmaq olmaz. Əgər dinləyicinin kobud atmaca ilə natiqi özündən çıxarmaq və bu zaman nitqin məqsədini şübhə altına almaq istəyi aydın olarsa, bu haldao saat hücuma keçmək, ağıllı və gözlənilməz ifadə ilə, lakin əlbəttə, təhqirə yol vermədən yerdən gələn atmacalara cavab vermək lazımdır. Sosial iş üzrə mütəxəssislər, sosial menecerlər, xidmət sahəsində müxtəlif səviyyəli rəhbər vəzifə tutanlar üçün mürəkkəb şifahi nitq ünsiyyəti sistemində daha çətin olan şifahi monoloji nitqin əsaslarına yiyələnmək çox mühümdür.

Məlumdur ki, idarəetmə sahəsində və işgüzar aləmdə daha böyük uğurlar çox zaman öz peşə bilikləri ilə yanaşı həm də yaxşı danışmaq, insanları inandırmaq, öz tərəfinə çəkmək, özünü və ideyalarını reklam etmək bacarığına malik olan şəxslərin payına düşür. Sonda Bebel və X.Şvalbenin “Şəxsiyyət,karyera,uğur” kitabında gətirilmiş məsləhətlərdən bir neçəsini nümunə kimi veririk.

1. Auditoriyaya köklənin.

2. Əvvəlcə sizin nitqinizin məzmununun auditoriyanın maraqlarına uyğun olub-olmadığını araşdırın.Əgər sizin maraqlarınız onların maraqlarından fərqlənirsə,qarşılıqlı anlaşma körpüsü yaratmağa səy göstərin.

 3. Çıxış zamanı inamlı olun və öz sözlərinizə qəti inam nümayiş etdirin.

4. Baxışlarınız suditoriyaya, dinləyicilərə yönəlməlidir. Heç bir halda sizə yönəlmiş baxışlardan qaçmayın.Bir nöqtəyə baxmayın.Çıxışa başlamazdan əvvəl auditoriyanı nəzərdən keçirin,sanki onların sizin sözlərinizi qəbul etməyə hazır olub-olmadığını yoxlayırsınız.

5. Yalnız sakitlik yarandıqdan sonra danışmağa başlayın.

6. Nitqinizi auditoriyaya qısa xitabla başlayın,bunun ardınca ani (ehtiyac yaranarsa daha uzun) pauza verilməlidir.

7. İlk sözünüzdən başlayaraq,auditoriyanın reaksiyasını diqqətlə müşahidə edin.

8. Nitqin aydın olmasını nəzarətdə saxlayın, çox sürətlə və heç bir halda yeknəsəq danışmayın.

 9. Əgər auditoriyanın bir qismi sizi az diqqətlə dinləyirsə, sanki məhz onlara müraciət edirmiş kimi,baxışlarınızı onlara tərəf yönəldin.

10.Əgər auditoriyanın yorulduğunu hiss edirsinizsə,yavaş danışmağa başlayın,sonra birdən səsinizi ucaldın (lakin o qədər yox ki,auditoriya sizin onları canlandırmaq üçün bunu qəsdən etdiyinizi başa düşsün).

11.Əgər indicə dediyiniz sözlərin auditoriya tərəfindən müdafiə edildiyini hiss edirsinizsə, toxunduğunuz məsələni ləngitmədən inkişaf etdirməyə səy göstərin.

12. Auditoriya tərəfindən müsbət reaksiyaya nail olduğunuz anda çıxışın əsas hissəsinə keçin. Dinləyicilərdə yaratdığınız müsbət emosiyalar sizə sözlərinizi onlara bəyəndirmək imkanı verər.

13. Auditoriyanın fikirlərinizi bəyənməsindən doğan mənəvi coşqunluq anında da özünənəzarəti itirməyin.

14.Ən təhrikedici atmacalar da sizi müvazinətdən çıxarmamalıdır.

 15.Çıxış zamanı hətta yerdən təhrikedici səslər eşidilsə belə,diskussiyaya girməyin.Söyləyin ki, çıxış bitdikdən sonra böyük həvəslə istənilən suallara cavan verməyə hazırsınız. Bununla diskussiyaya köklənmək üçün vaxt qazanmış olarsınız. Bundan başqa, çıxışınızın sonrakı gedişində diskussiya suallarının hamısı,yaxud böyük bir qismi öz aktuallığını itirə bilər və deməli, diskussiyaya da ehtiyac öz-özünə aradan qalxar.

16. Çıxışın böhranlı anlarında inamla,hər sözü vurğu ilə deyərək danışmaq lazımdır.

17.Çıxışınızın auditoriya üçün xoşagəlməz ola biləcəl hissələrini aydın görünən nümunələrlə əsaslandırmağa səy göstərin. Qeyd edin ki, yalnız zərurət sizi bu cür mövzuya toxunmağa məcbur edir, sonra isə bu sərt fikirlərinizi bir neçə xoş sözlə yumşaltmağa çalışın.

18.Hətta əgər auditoriyanın sizdən məhz bunu gözlədiyini düşünürsünüzsə belə,səmərəlilik baxımından mühüm olmayan ümumiləşdirici nəticələr çıxarmayın.

19. Heç bir vəchlə nitqi çətinliklə söylədiyinizi,yorulduğunuzu,yaxud bəzi anlarda özünüzü inamsız hiss etdiyinizi büruzə verməyin.

20.Nitqi başa çatdırdıqdan sonra iştirakçılara diqqətlərinə görə təşəkkür etməyi unutmayın. Heç bir zaman, hətta bu, çox cəlbedici olsa da, çıxışdan sonra sizə hər hansı formada təzim etməyə və yaxud susmayan alqışlarla yola salmağa yol verməyin.