

Илҳом ҚАҲҲОРОВ

ЦОТИҚЛИК САПЪАТИ

170 маслаҳат

- ахборот етказиш
- расмий одоб
- омма олдида чиқиш
- расмий чиқиш
- аудитория олдида чиқиш
- ишонтирувчи нутқ
- кўнгилочар йигинлардаги нутқ

TOSHDO TAU



0000001563

Илхом ҚАҲҲОРОВ

НОТИҚЛИК САЎБАТИ

170 масъала

2235/29

Тошкент
«Turon zamin zayo»
2015

TOPIKSHER NAVOIY NOMIDAGI
2860
TOSHBU'LATU
Axborot-Risurs Markazi

УЎК 808.5

КБК 83.7

Қ-35

Қаҳҳоров, Илҳом

Нотиқлик санъати 170 маслаҳат / И.Қаҳҳоров. – Т.: «Turon zamin ziyo» нашриёти. 2015. – 216 б.

ISBN 978-9943-4548-8-0

Ушбу қўлланма нотиқлик санъатини мустақил ўрганаётган барча соҳадаги раҳбар ходимлар, устоз-мураббийлар, ўқувчи ва талабалар, қолаверса, имом-хатиблар ҳамда омма учун мўлжалланган бўлиб, улар мазкур китобдан қисқа ва лўнда шаклда баён қилинган нутқ маданияти тўғрисидаги амалий маслаҳатлардан фойдаланадилар, деган умиддамиз.

УЎК 808.5

КБК 83.7

Тақризчи:

Абдумурод Тилавов,
филология фанлари номзоди

ISBN 978-9943-4548-8-0

© И.Қаҳҳоров,
© «Turon zamin ziyo»,
Тошкент, 2014 й.

СЎЗБОШИ

Ўз фикрини мутлақо мустақил, она тилида равон гўзал ва лўнда ифода эта олмайдиган мутахассисни, авваламбор, раҳбар курсисида ўтирганларни бугун тушуниш ҳам, оқлаш ҳам қийин.¹

И.А.Каримов.

Чиройли гапириш пул, ҳокимият ва машҳурликдан қимматроқдир. Чунки уларнинг барчасига кўпинча чиройли гапириш билан эришилади.

Скилеф

Яхши нотик бўлиш осон эмас. Бунинг учун фикрлаш ва гапириш услуби устида узоқ ва давомли машқ қилиш лозим. Кўпгина олимлар борки, уларнинг илмлари чиндан-да бисёр, аммо уни оммага кўнгилдагидек етказа олмайдилар. Аммо, кутилмаганда уларнинг қўлига нотиклик санъати ҳақида бирор қўлланма тушиб қолса-чи?! Улар дарҳол бу илмни ҳам ўзлаштириб оладилар. Чунки уларда илмий салоҳият, қобилият бор! Уларга фақат йўлланма кўрсатилса, бас.

Инсонларнинг кўпчилиги нотиклик қўлларидан келмаслигини тан оладилар: “Нотиклик жуда мушкул иш!.. Бу менинг қўлимдан келмайди. Буни уйдлашга лаёқатсизман!..” дейдилар. Бироқ айни пайтда ўзлари билиб-билмай нотиклик қила олмасликлари ҳақида нутқ сўзлайдилар. Сўзлашни биладиган ҳар бир инсон нотикликни ҳам, албатта, уйдалайди. Фақат бунинг учун нотиклик санъатининг қонун-қоидаларини ўрганиб, сўнгра кўпроқ машқ қилса, кифоя. Кундалик ҳаётимизда

¹ Каримов.И.А. Баркамол авлод – Ўзбекистон тараққиётининг пойдевори. Т.: Шарк НМК.1999. 15-бет.

қўллайдиган ҳар бир жумламиз, саволимиз, суҳбатимиз – муъжазгина нутқ. Нима учун энди шуларни кенгроқ қилиб, омма олдида гапира олмас эканмиз?!

Нотиқлик санъатини ўрганишга киришган кишининг ва-зифаси – ушбу китобни тезда варақлаб, танишиб чиқиш эмас, балки уни бошидан охиригача диққат билан ўқиб, шубҳасиз, ундаги кўрсатмаларни ҳар куни (камида 30 дақиқа!) машқ қилиш, ўрганганларини эса барча маърузаларида қўллашдан иборат. Ҳар бир кўрсатмани диққат билан, шошмасдан, чуқур таҳлил қилиб ўзлаштириш керак. Албатта, бу салмоқли меҳнат талаб қилади. Аммо сабр ва қатъият билан машқларни давом эттирса, бир неча ой ўтмасданок қилган меҳнатларининг самараси сезилади, ҳаттоки буррогина нотиқ бўлиб қолганига ўзи ҳам ҳайратланади. Халқ орасида машҳур нотиқ сифатида танилиб қолиши ҳам ҳеч гап эмас! Яхши нотиқнинг эса, қайси соҳа вакили эканлигидан қатъи назар, иш фаолиятида юқори мавқеларга кўтарилиши осон бўлади!

“Ҳеч бир қобилият, – деган эди Чонси М. Депью, – инсонни жамият томонидан зудлик билан тан олиниши ва юқори мавқеларга эришишида *нотиқлик*дек имкон яратиб бера олмайди”.

Кайковус “Қобуснома”да: “Билгилким, ҳамма ҳунардан сўз ҳунари яхши”, дейди. Бунинг ҳикмати сўзга чечан, сўзамол нотиқ ҳамма жойда обрў-эътибор, хурмат топади, деганидир.

Гапира билиш – тўхтамасдан гапириш дегани эмас. Сўзларни эҳтиёт бўлиб, жавобгарликни ҳис қилган ҳолда қўллаш керак. Сўз қалблар ўртасига кўприк қура олади. Аммо у нотўғри ишлатилса, икки дилни бир-биридан тўсадиган деворга айланиши ҳам мумкин. Сўз фойда ёки зарар келтиради, қолаверса, у тил эгасини нобуд қилиши ҳам мумкин.

Ушбу китобни диққат билан мутолаа қилган ҳар бир китобхон ҳам кучли нотиқ бўла олмаслиги мумкин, аммо нотиқлик санъти сирларидан анчагина бохабар бўлади, албатта. Шунинг ўзи ҳам унинг салоҳиятига катта манфаат келтириши шубҳасиз.

Раҳбар ходимга нотиқлик санъати керакми?

Ҳар бир раҳбар, қайси соҳада бўлишидан қатъи назар, нотиқлик санъатидан хабардор бўлиши лозим. Чунки у ўз қўли остидагилар билан ишлаши, уларга вазифалар топшириши, уларни назорат қилиши, мажлислар ўтказиши, улар билан суҳбатлашиши тайин. Ушбу жараёнларда, у ўз нутқига нисбатан талабчан ва эҳтиёткор бўлиши, ҳар бир фикрини пухта ўйлаб, уни мазмунли, тўғри ва тушунарли тарзда ифодалаши лозим. Чунки қўл остидагилар унинг ҳар бир сўзига диққат қиладилар, уни тинглаб раҳбар ҳақида хулоса чиқарадилар. Бекорга “Тил – инсон маданиятининг кўзгуси”, дейилмаган. Одамлар тилдан чиқаётган лафзларга қараб, инсоннинг маданияти, дунёқараши, илм савияси ҳақида хулоса чиқарадилар. “Ҳар бир кишининг маданий даражаси, ўқиб қанчалик тарбия кўргани унинг ёзма ва оғзаки нутқидан билинади” (С. Иброҳимов). Демак, ҳар бир раҳбар нотиқлик санъатини чуқур ўзлаштириши, имкон қадар кўпроқ бадиий адабиёт ўқиши, ўз она тили грамматикаси ва мантқиқни чуқур билиши зарур. Унинг нафақат ташқи кўриниши, балки нутқи ҳам гўзал бўлиши лозим, чунки нутқ орқали кишининг ижобий ёки салбий хислатларини билиб олиш мумкин.

Устоз-мураббийларга нотиқлик санъати нима учун зарур?

“Ўқитувчининг нутқи ноқис, заиф бўлса, унинг билими қанчалик чуқур ва тугал бўлмасин, ўзига ҳам, ўқувчига ҳам жабр. Она тилида пухта, лўнда ва ширадор нутқ туза олиш тажрибаси ва маҳорати математика ўқитувчиси учун ҳам, она тили ўқитувчиси учун ҳам бирдай зарурий эҳтиёждир. Ўқитувчи раво ва гўзал ифодаларга бой нутқи билан ўқувчиларини маҳлиё этиб, бермоқчи бўлган билимини ёш авлод шуурига осонликча сингдиради. Зотан, она тили миллий маънавиятимизнинг, дунёни теран идрок этишимизнинг заминидир”².

² Маҳмудов. Н. Маърифат манзиллари. – Т.1999. 28-бет.

Кўп ҳолларда педагогнинг илм савияси юқори, маъруза-си пишиқ тайёрланган бўлади. Аммо унинг нотик сифатида тажрибасизлиги ва ўзига ишончсизлиги туфайли маъруза мазмуни ўқувчиларга – тингловчига кўнгилдагидек таъсир кўрсатмайди. Айтайлик, педагог минбарда туриб, маърузани ҳеч қандай ҳиссиётларсиз, матндан бошини кўтармай ўқиб берди. Албатта, бундай маърузанинг фойдасидан кўра зарари кўпроқ. Чунки мазкур жараёнда тингловчилар беэътибор ўтиришади, зерикишади ва, оқибатда, уларни мудроқ босади, тушунишмайди. Натижада, нотикнинг ҳам педагог сифатида ҳурмати пасаяди. Ўқувчилар билан мулоқотга киришаётган ўқитувчининг ишонарли гапириши, нутқи далилланган, пухта асосланган бўлиши муҳимдир. Ўқувчиларнинг меҳрини, ишончини қозонган ўқитувчинигина ҳақиқий устоз дейиш мумкин. Демак, ўқувчиларни қизиқтириб, дарсни эркин, эмоционал, таъсирчан етказиш, манфаатли таълим бериш учун ҳар бир педагог нотиклик санъатини мукамал билиши лозим.

Ушбу қўлланма нотиклик санъатини мустақил ўрганаётган барча соҳадаги раҳбар ходимлар, устоз-мураббийлар, ўқувчи ва талабалар, қолаверса, имом-хатиблар ҳамда омма учун мўлжалланган бўлиб, улар мазкур китобдан қисқа ва лўнда шаклда баён қилинган нутқ маданияти тўғрисидаги амалий маслаҳатлардан фойдаландилар, деган умиддамиз.

Ёзилган ҳар қандай китобни янада мукамаллаштириш мумкин. Шу мақсадда мазкур қўлланма юзасидан ўринли танқидий фикр ва мулоҳазалар бўлса, уларни, албатта, эътиборга оламиз.

РИТОРИКА - НОТИҚЛИК САНЪАТИ

Риторика (грекча *rheterike* – “нотиқлик санъати”) – нотиқлик санъати ҳақидаги фан бўлиб, у аудитория олдида нутқ қилиш маҳоратини, ўз нутқи ёрдамида тингловчиларга самарали таъсир қилиш сирларини, нотиқлик маданиятини ўргатади.

Риториканинг асосчиси қадимги грек файласуфи Аристотель (милоддан аввалги 384-322 йй.) бўлиб, унинг риторика деб номланган китоби ҳозир ҳам маълум ва машҳур.

Буюк нотиқ Цицерон: “Тарихда ё яхши ҳарбий саркарда, ё яхши нотиқ бўлиш керак”, деган экан. Бу билан ҳарбий саркарда ўз лашкарлари ёрдамида қандай ғалабаларга эришса, яхши нотиқ ўз тили ёрдамида шундай ютуқларга эришиши мумкинлиги назарда тутилмоқда.

Нотиқлик санъатини, нутқ маданиятини ўрганиш барча соҳа мутахассислари учун, қолаверса, ҳар бир маданиятли инсон учун зарурдир.

Нима учун нотиқлик санъат дейилади? Бунинг сабаби нутқ қилиш қобилияти милоддан олдинги даврлардаёқ санъат даражасига кўтарилганидир. Унга санъатни эъвозлагандек муносабатда бўлишган. Махсус нотиқлик мактабларида мазкур санъат сирларини ўргатишган. У орқали оммага таъсир қилиш, унинг қаршисида чиройли, тўғри ва ишончли гапира олиш қобилияти ўргатилган. Бу санъатни астойдил қизиқиши бўлган ҳар қандай инсон ўрганиши мумкин.

ЧИҚИШЛАР

Омма олдида чиқиш – бу нотиқнинг анча катта ва уюшган аудитория олдида расмий чиқиши.

Расмий чиқиш – бу олдиндан эълон қилинган, ким, қачон, қаерда чиқиши, вақти ва мавзуси аниқ бўлган нотиқнинг чиқишидир.

Аудитория олдида чиқиш – тингловчилар сони 10-12 тадан бошланадиган йиғилиш. Агар одамлар сони 10 тадан кам бўлса, одатда “чиқиш” эмас, “суҳбат” дейилади. Нотиқ учун энг қулай аудитория – 25-30 кишидан иборат жамоа ҳисобланади.

Омма олдида чиқиш **мақсадига кўра** тўрт турга бўлинади:

1. Ахборот етказиш. Бу нутқ кўпроқ илмий маъруза, хабар, талабаларга оид маъруза, ўқитувчининг дарс жараёнидаги монологи, дарсда ўқувчи саволига жавоб бериш, бирор воқеа ёки ҳодисани тавсифлаб бериш, эълон ёки кўрсатмаларни ўқиб эшиттиришда қўлланилади.

2. Расмий одоб. Бу нутқ кўпроқ расмийлик билан алоқадор йиғинларда қўлланилади. Масалан, расмий делегацияни кутиб олиш, бирор расмий йиғилишни бошлашдан олдин юбилярни табриклаш, расмий даврада кимнидир мақташ, мотам маросимидаги нутқ ва ҳ. к.

3. Кўнгилочар йиғинлардаги нутқ. Бу нутқ қизиқарли ёки кулгили воқеаларни, латифаларни айтиб бериш асносида базм, тўй, концерт ва ҳ. к. ларда қўлланилади.

4. Ишонтирувчи нутқ. Бунда нотик бирор йўлнинг тўғрилигини кўрсатишга уринади. Мазкур услуб кўзланган мақсадни мустақамлашга, шу масала бўйича тингловчилар фикрини ҳам ўзгартиришга қаратилган бўлади.

Омма олдида чиқиш **шаклига кўра** қуйидаги турларга бўлинади:

- **Маъруза** – кенгайтирилган хабар бўлиб, у бирор бир муҳим илмий ёки ижтимоий-сиёсий масалани очиб беради. Маъруза жиддий, илмий, ишлаб чиқариш ёки сиёсий мавзуларда бўлади. У 10-15 дақиқадан бир неча соатгача давом этиши мумкин.

- **Хабар** - 5-10 дақиқа давом этиб, унда унча катта бўлмаган масала ёки муаммо кўриб чиқилади.

- **Чиқиш** – 3-5 дақиқа давом этиб, олдиндан маълум масала юзасидан маълумот етказилади.

- **Баёнот** – бирор илмий ёки илмий оммабоп масалани мутахассис томонидан кенгайтириб баён қилиниши. У мактабларда, олийгоҳларда, илмий-оммабоп маърузаларда кенг даврадаги тингловчилар учун қилинади. Одатда 20-30 дақиқадан 1, 5 соатгача давом этади.

- **Сухбат** – нотик томонидан олдиндан тайёрланган тингловчилар билан ўтказиладиган мулоқот. Унда сухбатнинг кўп қисмини нотик монолог шаклида олиб бориб, вақти-вақти билан тингловчиларга саволлар беради, фикрларини эшитади, уларни изоҳлайди, таҳлил қилади.

I БОБ

ҚЎРҚУВ

**Кўпчилик олдида гапириш қўрқувини қандай
енгиш мумкин?**

Кўрқув – инсоният ривожланиш жараёнининг ажралмас ҳалқаси бўлиб, у инсон ҳаёти учун хавфли бўлган импульсив, ўйламасдан қилинадиган ҳаракатлардан сақлаб туради. Олимлар 350 га яқин қўрқув турларини аниқлаганлар. Сўровларнинг кўрсатишича, инсон учун омма олдида гапириш қўрқуви ўлим қўрқувидан кейин иккинчи ўринда турар экан.

Кўрқув, қўрқув, қўрқув... Нутқ сўзловчи олдидаги энг ёвуз ва баҳайбат “аждар” – қўрқувдир. Маърузамиз қанча пухта тайёрланган бўлмасин, қўрқувни енга олмаслик оқибатида аянчли аҳволга тушиб қолиш ҳеч гап эмас:

- оёқ-қўлларнинг қалтираши;
- тўхтаб-тўхтаб нафас олиш;
- фикрларнинг чалкашиб кетиши;
- узиловчан ва титроқ товуш;
- кўзларнинг ҳар томонга аланглаши;
- овознинг бўғиқ ва зўрга эшитилиши...

Неча соатлик тайёргарликнинг барчаси одамлар олдида чиқишимиз биланоқ бесамар кетди. Чунки қўрқувга ён босдик.

Кўрқув билан курашишга энди мажбурмиз. Кўрқувнинг қирралари кўп бўлгани учун, унга қайси томондан яқинлашишни, қайси қурол билан унга қарши курашишни билишимиз шарт. Ёки қандай инъом билан бу “аждар”ни ўзимиз томонга ағдариб олишимиз мумкин? Бу саволларга жавоб топиш учун эса, қўрқувнинг илдизини, унинг қаердан унишини-ю, қаердан қувват олишини билишимиз лозим.

Икки хил ҳиссиёт бор: **қўрқув ва ҳаяжон.**

Кўрқув инсоннинг оёқ-қўларини карахт қилади, фикрлаш қобилиятига ғов бўлади. *Ҳаяжон* – асабий ҳолатларга нисбатан организмнинг нормал жавоб реакцияси. Кўрқув билан ҳаяжоннинг фарқини билишимиз зарур. Юлий Цезарь ўз армиясига жангчиларни ёллашда уларни хавф билан имтиҳондан ўтказар экан. Агар жангчи хавф пайти ҳаяжондан қизарса, уни ёллар, кўрқувдан ранги оқарса, ҳайдаб юборар экан. Яхши нотик ҳар бир чиқишдан олдин, албатта, ҳаяжонни ҳис қилиши керак. Бу табиий ҳол ва яхши аломат ҳисобланади. Аммо ҳаяжон кўрқувга ўтиб кетса, у ўзингизга бўлган ишончни йўқотади, ҳолсиз, иродасиз қилиб қўяди.

Кўрқувнинг сабаблари нима бўлиши мумкин?

Бошқалар фикрига боғланиб қолиш. Кўрқувнинг асосий сабабларидан бири – одамлар фикрига боғланиб қолганлигимиз. Ҳар бир кишининг қалбида оз бўлса-да, кибр мавжуд, шу боис эса уялиб қолишни, ноқулай ҳолатга тушишни хоҳламайди. Мазкур ҳиссиёт нотикнинг кўрқувини янада кучайтиради.

Дангасалик ва маърузага яхши тайёрланмаслик. Кўпинча, ўзимизда бўлган ишонч туфайли маърузага тайёрланмаймиз. Бу эса бизга панд бериши мумкин. Маърузадан бирор соат олдин тезислар билан танишиб, кейин уларни чиқиб ўқиб бериш тўғри иш эмас. Бизнинг дангасалигимиз сабабли тингловчи мукамал, манфаатли илмни меъёрида англолмайди.

Тажрибасизлик. Бошловчи нотикларда тажриба бўлмайди. Маърузани қандай тайёрлайди-ю, тингловчиларнинг жавоб таъсири қандай бўлади. Шу нарсаларни билолмаслик унинг юрагига кўрқув солади. Бу кўрқув, агар янги жамоа олдида гапиришга тўғри келса, ҳатто тажрибали нотикларда ҳам пайдо бўлиши мумкин.

– Уддалай олармиканман? Кўринишим уларда қандай таассурот уйғотади? Фикрларимни етарлича тушунтира оламанми? Тингловчилар мен ҳақимда қандай тўхтамади? Овозим бирданига узилиб қолса-чи? Тўсатдан мен билмайдиган савол билан мурожаат қилишса-чи? Шунга ўхшаш

кўплаб саволларга жавоблар мавҳум. Бу эса қўрқувга олиб борадиган яна бир восита.

Кўрқувни йўқотиш учун нима қилиш керак?

1-маслаҳат. “Тажрибани орттиринг”.

Қулай имконият туғилиши биланоқ одамлар даврасида гапиринг, гапиринг, гапиринг...

Тажрибалар шуни кўрсатадики, гавжум давраларда 10-20 марта “омадли” чиқиш қилсангиз, кўрқув сўнар экан. Энди ҳамма ҳислар таниш, энди кўрқмаса ҳам бўлади.

Юқорида “омадли” сўзи бежиз ишлатилмади. Агар чиқишингиз омадсиз бўлиб, сизни хўштак чалиб ҳайдашган ёки қулоқ солишмаган ёки уялтиришган ёхуд савол бериб ноқулай ҳолатга туширишган бўлса, кейинги чиқишларингизда бу кўрқув янада кучаяди.

Шунинг учун бошланғич тажрибани оилангиз, дўстларингиз, сизга муносабати яхши бўлган кичикроқ давраларда орттирганингиз маъқул. Агар талаба бўлсангиз, ўзингизга ўхшаган бошқа талабалар билан бирга машқ қилиш яхши натижа беради.

2-маслаҳат. “Энг даҳшатлиси”ни тасаввур қилинг.

Бу усул шундан иборатки, сиз: “Агар шу ҳаётимдаги энг омадсиз чиқиш бўлса – энг ёмони нима бўлиши мумкин?”, деб фикрлай бошлайсиз. Жавобни кўз олдингизга иложи борича бўрттириб келтирасиз. Шу даражада бўрттирасизки, ҳатто кулгили бўлсин:

Фараз қилинг, маърузангиз одамларга ёқмагач, улар сизга помидор ва тухумларни ота бошлангиди. Сиз эса уларга моҳирлик билан чап беряпсиз. Кулгилими? Ҳамма гап шунда.

Бу усул нима учун фойда беради? Кўпинча, нотик: “Агар чиқишим омадсиз бўлса, нима бўлишини тасаввур ҳам қила олмайман”, дейди. Шу нарсани ўйламасликка ҳаракат қилади. Натижада, кўрқув баттар кучаяди. Лекин агар шу нарсани кўз олдига келтирса, кўрқув совун кўпигидай ёрилиб кетади. Ҳатто у айрим пайтларда, омадсиз чиқиши одамлар учун қанчалик аҳамиятсиз эканини тушуниб, хафа ҳам бўлади.

3-маслаҳат. “Қўрқинчли фильм”ни тасаввур қилинг.

Хаёлан қўрқинчли фильмни тасаввур қилинг:

Сиз минбарга чиқдингиз. Одамлар ўз суҳбати билан овора. Сизга ҳеч ким эътибор ҳам бермаяпти. Маърузани бошлашингиз ҳамона, одамлар гапингизни бўлиб, ноўрин саволлар беришяпти. Улар сизни уялтирмоқчи!.. Баъзи бировлар ўсмоқчилаб, тўсатдан баланд овозда кулишяпти. Айрим пайтлар: “Қисқароқ қилишнинг иложи йўқми, жонга тегдику?!” каби овозлар эшитилади. Одамлардан тинчланишини сўрасангиз”, сен ким бўлибсан, қабилида иш тутишяпти.

Нотиқ учун бундан ортиқ даҳшатли фильм бўлмаса керак! Ана шу фильмни тўлиқ ривожлантириб, кўз олдингиздан 10-20-30 марта ўтказинг. Кўп марта тасаввурингиздан ўтказсангиз, охири кўникиб, бундан чўчимайдиган бўласиз. Бу жуда фойдали усул ҳисобланади.

4-маслаҳат. “Яхши фильм”ни тасаввур қилинг.

Энди фақат яхши нарсаларни ўйланг. Кўз олдингизга яхши фильмни келтиринг:

Сиз нутқ қилишга чиқяпсиз. Ҳамма сизни хурсанд қутиб оляпти. Сиз ўзингизни жуда бемалол тутяпсиз. Одамлар билан осон мулоқотга киришяпсиз. Овозингиз баланд ва ишончли. Энди шу фильмни кўз олдингизга 10-20-30-100 марта келтиринг. Шундай бўлишига ўзингизни ишонтинг.

Қўрқув йўқолди! Энди унинг ўрнини нима эгаллаши керак?

Айримлар қўрқув йўқолгач, ўзини ҳаддан ташқари эркин, шўх, бемалол тута бошлайди, лекин маъруза мавзуси бўйича у ўзини жиддий, камтарона тутиши керак. Айрим ҳолларда одамларнинг кайфиятини кўтарадиган, байрамона, шўх мавзуни жиддийлик ёки бефарқлик билан гапира бошлайди. Албатта, бундай хатоларга йўл қўймаслик лозим. Нотиқ гапирадиган мавзусига қараб ё жиддий, ё қувноқ, ё камтар, ё салобатли бўлиши лозим.

5-маслаҳат. “Сеҳрли жумлалар”дан фойдаланинг.

Ўзингизни одамлар олдида эркин, бемалол ҳис қиладиган сеҳрли жумлаларни топиб олинг.

Фараз қилинг, нотаниш жамоа, одамлар кўп. Ҳамма сизга

қизиқиш билан қараяпти, сиздан ниманидир кутяпти. Натижада, сиз асабийлашяпсиз. Шу ҳолатингизда қандай жумла сизни эпақага солади? – Айни ҳолатда қуйидаги жумла сизга ёрдам бериши мумкин: “Бу ерда мен ўзимни худди уйимдагидек бемалол ҳис қиляпман, ҳатто уйимдагидан ҳам яхшироқ ҳис қиляпман!”

Фараз қилинг, одамлар олдида гапиряпсиз, аммо айримларни уйқу элитяпти. Уларни сергаклантириш, ўзингизнинг ҳам, тингловчиларнинг ҳам диққатини ошириш учун қандай сеҳрли жумла керак? Жавобини ўзингиз топинг...

Фараз қилинг, маъруза пайти тўсатдан кимдир сизга кутилмаган, ўринсиз савол берди. Натижада, ўзингизни йўқотиб қўйдингиз. Оёқ-қўлларингизда куч қолмай, овозингиз қалтираб қолди. Энди яна ўзингизга бўлган ишончини қайтариш учун қанақа сеҳрли жумлани ишлатишингиз керак? Жавобини ўзингиз изланг...

Агар сизнинг руҳиятингизга тўғри келмаса, бошқаларнинг тайёр жумлаларидан фойдаланмаслик керак. Ўзингизга ёрдами тегадиган жумлаларни қўллаганингиз маъқул.

6-маслаҳат. Зарур бўлса, “кескин буйруқ” беринг.

Ҳаётда тез-тез учрайдиган ҳолатлардан бири:

Бирор маросимда кимгадир сўз берилади. У одам “нима дейман?”, “гапира олмайман”, деб ўзини ҳам, сўз берувчини ҳам ноқулай ҳолатга қўя бошлайди. Бундай пайтда киши ўзига кескин буйруқ бериши керак: “Тур ва гапир! Шунчалик қўрқоқмисан? Бошқалар гапирганда сен гапира олмайсанми? Қўрқма, сўзлашни уддалайсан!..”

Буйруқ қанчалик кескин бўлса, одамлар олдидаги қўрқув шунчалик кичик кўринади.

7-маслаҳат. “Одамлар нима дейди?” деб минбарга чиқманг.

Залда сиз учун аҳамиятли одамлар (бошлиқ, устоз, қариндош, дўстлар)нинг борлиги ҳаяжонингиз кўпайишига хизмат қилиши мумкин. Минбарга чиққач, уларга эътибор берманг. Бизни, асосан, уларнинг фикри ҳаяжонлантиради. “Одамлар нима дер экан?” деб яшовчи кишининг ўзига

ишончи бўлмайди. Сиз шунча одамнинг олдига маъруза ўқиш учун чиқдингизми, тамом, вазифангизни бажаринг. Бир нечта одамнинг фикри маърузангиз сифатига салбий таъсир қилмасин.

8-маслаҳат. Маърузангизга бошқача баҳо беринг.

Биз, кўпинча, тингловчилардан кўрқамиз:

– “Улар мендан устун” (илмли, маҳоратли, кучли, ўз ишининг устаси ва ҳ. к.);

– Мен тажрибасизман, шу боис улардан камроқ биламан. Уларнинг олдида мен кичкина одамман;

– “Бу маъруза мен учун ниҳоятда зарур...” ва ҳ. к.

Бу ерда бизнинг хатомиз шундан иборатки, биринчидан, тингловчиларни жуда юқори баҳоляпмиз; иккинчидан, ўзимизни пастга уряпмиз; учинчидан, маърузанинг биз ва тингловчилар учун аҳамиятини кўтариб юборяпмиз. Нима қилиш керак?

Уч қадамда бераётган баҳомизни ўзгартиришимиз лозим:

1. Тингловчиларнинг наздимиздаги баҳосини пасайтирамиз: “Улар ҳам мендек оддий инсон. Уларнинг барчаси – яхши одамлар. Маърузам муваффақиятли яқунланмаса, мени тушунишади, изза қилишмайди. Улар менга ёмонликни раво кўрмайди ахир”. Ўйлаб қарасак, аслида ҳам шундай!

2. Ўзимизга бўлган баҳони оширамиз: “Менинг бошқалардан кам жойим йўқ. Бошқалар ҳам вақтида менинг кўйимга тушган. Буюк нотиклар ҳам ўз даврида менга ўхшаб ҳаяжонланишган. Мен ҳам фурсати келиб, албатта, буюк нотик бўламан! Бу иш мени кўлимдан келади. Мен, албатта, буни уддалайман!” Агар олдимизга аниқ мақсад қўйиб, қийинчиликлар олдида чекинмасдан, доимо шу мақсад сари дадил ҳаракат қилсак, албатта, кўзлаган мақсадимизга эришамиз.

3. Маърузанинг баҳосини туширамиз: “Нега мен бу маърузадан кўрқим керак? Ахир у менинг ҳаёт-мамотимни ҳал қилмайди-ку! Омадсиз чиқса, осмон узилиб ерга тушармиди! Одамлар мени тошбўрон қилишмайди-ку! Нима бўлиши мумкин?.. Ҳеч нарса!.. Мен бўлса, кўрқиб ўтирибман!”

Бунақа баҳо бергандан кейин ўзингизни анча енгил ҳис қиласиз.

9-маслаҳат. Маърузангиз натижасига хотиржам муносабатда бўлинг.

Омадсиз маърузанинг аҳамиятини ҳаддан ошириб юборманг. Нутққа ўйиндек муносабатда бўлинг: “Бугунги чиқишим омадсиз бўлди. Ҳечқиси йўқ. Хатоларимни топиб, кейинги маърузага (ўйинга) чиққанда, албатта, омадга эришаман!”

Агар нотик омадсиз чиқишдан кейин: “Тамом! Ҳаммаси тугади! Энди одамларнинг юзига қандай қарайман? Нима учун ҳам шу соҳани танладим? Энди ҳеч қачон маъруза қилмайман”, деб тушкунликка тушадиган бўлса, бу унинг қийинчиликлар олдида дарҳол таслим бўладиган оддийгина ҳаваскор эканлигини кўрсатади.

Устамон нотик эса бошқача фикрлайди: “Хўш, бугун жуда бўш маъруза қилдим. Нега? Биринчидан, маърузани чўзиб юбордим. Иккинчидан, кўпчилик тушунмайдиган атамаларни кўп қўладим. Учинчидан, одамлар чарчаганда мавзуни алмаштирмадим. Тўртинчидан, кўз мулоқотини фақат марказдагилар билан ўрнатиб, четдагиларга эътибор қаратмадим. Бешинчидан, маърузанинг охириги қисмини мужмал ва зерикарли яқунладим. Хўш, энди хатоларимни англадим. Кейинги маърузага шундай тайёрланайки, ҳамма қойил қолсин!”

Бир нарсани тушунинг: маъруза омадсиз чиқса, сизни ҳеч ким ўққа тутмайди, ишдан бўшатмайди. Ҳаёт биргина омадсизлик билан тўхтаб қолмайди. Ер ўз ўқи атрофида айланаверади. Одамлар залдан чиқиб ўз ишини давом эттираверади. Кўпчилик сизнинг омадсиз маърузангизни эсламайди ҳам, ҳатто улар учун бунинг ҳеч қанақа аҳамияти йўқ. Ана шу нарсани вақтида тушуниб, ҳис қилсангиз, барча тундлингиз осон тарқалади, яна илгарига интила бошлайсиз.

10-маслаҳат. Ўзингизни чўчитманг.

Одамлар лиқ тўла залга кирдингиз ва уларнинг орасидан нимадандир норози, кайфияти йўқ, зериккан ё бефарқ

одам ёки бир нечта шу каби тингловчиларга кўзингиз тушди. Булардан ташқари залда сизга яхши муносабатда бўлган жуда кўп одамлар ҳам бор. Аммо, диққатингизни фақат ўша норозилар ўзига жалб қилиб, қўрқув ошиб бораверади.

Аслида, уларнинг дилхиралиги боиси сиз эмас, аксинча, ўзининг бирор муаммоси бордир (касалдир, чарчагандир, хожатхонага чиқмоқчидир...). Ҳатто тажрибали нотиклар ҳам норози қиёфадаги тингловчини кўришса, ўзларини йўқотиб қўйишади.

Залда норози одамлар бўлса, нима қилиш керак?

11-маслаҳат. “Тарафдорлар”ни топиб олинг.

Залга киришингиз билан чеҳрасидан сизга самимий муносабатда бўлган одамларни топиб олинг. Аввало, шу кишилар билан кўз мулоқотини ўрнатинг ва улардан ижобий қувват олинг. Аввал бир одам билан, 5-10 сониядан кейин иккинчи одам билан, яна 5-10 сониядан сўнг учинчи одам билан кўз мулоқотини ўрнатиб бораверинг. Айрим пайтлар норози одамлар билан ҳам алоқа ўрнатиб турунг, уларни бутунлай назардан четда қолдирманг. Фақат улар сизни қўрқитмасин ва бутунлай диққатингизни ўзига тортмасин ҳам. Ўзингизга бўлган ишонч камаяётганини сеза бошлагангиз, яна сизга яхши муносабатда бўлган тингловчиларга эътибор қаратинг.

Агар залдагиларнинг ҳаммаси норози бўлса-чи?

12-маслаҳат. Агар ҳамма норозидек туюлса...

Биринчидан: пашшадан фил ясаманг. Бундай бўлиши мумкин эмас. Ҳар қандай аудиторияда ҳам ҳеч бўлмаганда бир нечта нейтрал одам бўлади.

Иккинчидан: бу ҳолатга синов ёки ўйиндек қаранг, ваҳимага тушманг. Ишонинг, бир неча дақиқадан кейин маъруза ҳам, синов ҳам тугайди.

Учинчидан: одамларнинг нимадан норозилигини тушунишга ва уни ечишга ҳаракат қилинг.

13-маслаҳат. “Жанг майдони” билан олдиндан танишинг.

Имкон бўлса, нутқ қиладиган жойингизни олдиндан бориб кўринг, у билан танишинг, унга кўникинг. Залга тингловчилардан олдинроқ келинг. Бу залдаги муҳитга яхшироқ кўникишга, мослашишга ва ўзингизга бўлган ишончнинг ортишига ёрдам беради.

14-маслаҳат. Чиқишларни ўз майдонингиздан бошланг.

Имкон бўлса, токи тажрибангиз ошиб, ўзингизга бўлган ишонч ортгунча, ўз майдонингиз (оилангиз, қариндошларингиз, дўстларингиз, курсдошларингиз, маҳалладошларингиз давраси)да чиқишга ҳаракат қилинг. Чунки улар ҳар доим сизга яхши муносабатда бўлишади, уялтиришмайди, фойдали маслаҳатларни беришади...

15-Маслаҳат. Залга ўз одамларингизни қўйинг ёки уларнинг айримлари билан олдиндан танишинг.

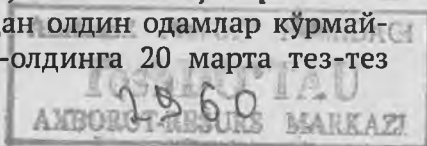
Имкон бўлса, залга ўз одамларингиз (дўстларингиз, қариндошларингиз, курсдошларингиз, танишларингиз)ни жойлаштиринг. Чунки улар маъруза пайти сизга далда бўлиб, сизни ижобий қувват билан таъминлаб туришади. Ёки маъруза бошланмасдан олдин айрим тингловчилар билан олдиндан танишиб олишга интилинг. Чунки бу янги танишлар нутқ пайтида сизга дўстлардек муносабатда бўлишади ва улардан ижобий қувват олишингиз мумкин.

16-маслаҳат. Камида уч марта машқ қилинг.

Ҳар доим маърузани энг ками уч марта бошидан охиригача машқ қилиб, такрорлаб олишингиз лозим. Ойна олдида туриб, худди ҳақиқатда мавжуд тингловчиларга мурожаат қилгандек гапиринг. Бунда қоматингизни тўғри тутишга, имо-ишораларга, қўл ва танангиз ҳаракатларига етарлича эътибор беринг. Кўпинча, ана шу жараёнда маърузадаги камчиликлар намоён бўлади ва уларни такрорлаш пайтида тузатиб олиш лозим. Бу тингловчилар олдидаги қўрқувнинг йўқолишига катта ёрдам беради.

17-маслаҳат. Ҳаяжонлансангиз, жағингизни қимирлатинг.

Ҳаяжон кучли бўлса, чиқишдан олдин одамлар кўрмайдиган жойда жағингизни орқа-олдинга 20 марта тез-тез



ҳаракатлантиринг. Бу ҳаракатлар натижасида адашган асаб толасининг томирчалари қўзғалиб, марказий асаб тизимига сигнал юборади. Бу эса норадреналин ажралиб чиқиб, сизни анча тинчланишингизга олиб келади.

18-маслаҳат. Қўлларингизни ҳаракатлантиринг.

Ҳаяжонни босиш учун панжаларингизни қимирлатинг, бармоқларни ҳавода ҳаракатлантиринг, қўлларни букиб-ёйинг. Рухшуносларнинг таъкидлашларича, қўл панжаларининг гимнастикаси ҳаяжоннинг шол қилувчи самарасини камайтириб, нутқ аппаратининг ишини рағбатлантирар, зеҳни ўткирлаштириб, чиройли гапирришга ёрдам берар экан.

19-маслаҳат. Чиқишдан олдин яхши ҳаракат қилиб олинг.

Чиқишдан олдин тингловчилар кўрмайдиган томонга ўтиб, тез-тез қадам ташлаб, қўлларни елка бўғинидан ҳаракатлантириб, қонингизни юриштириб олсангиз, кўрқувни енгишга катта фойдаси тегади Чунки, ҳар қандай жисмоний фаоллик асабий кучланишни камайтиради. Аммо бу ҳаракатлар ҳансирашга олиб келмасин!

20-маслаҳат. Гавдангизни мағрур тутинг. Секин, чуқур ва текис нафас олинг.

Ҳаяжонланганда одам кўрққанидан, худди айб иш қилиб қўйгандек, елкаларини кўтариб, бошини олдинга эгади. Бу ҳолат кўрқувни янада оширади. Шунинг учун энгакни кўтаринг, елкаларни туширинг, умуртқа поғонасини тик тутинг. Ташқи кўринишингиз вазмин, ўзига ишонган одамлардек бўлсин. Бу руҳиятингизга ижобий таъсир қилиб, ҳаяжонни камайтиради.

Ҳаяжонланаётган одам тез-тез ва юзаки нафас олади. Вазмин одам эса секин ва чуқур нафас олади.

21-маслаҳат. Ҳеч қачон тинчлантирувчи воситалардан фойдаланманг.

Айримлар омма олдидаги кўрқувни енгиш учун ичимлик ёки тинчлантирувчи дори воситаларидан фойдаланишади. Асло бундай йўл тутманг. Тинчлантирувчи воситалар

таъсирни сусайтиради, миянинг ишини секинлаштиради. Гапириш тезлигини пасайтиради. Камроқ ҳаяжонлансак-да, маърузанинг сифатига путур етади.

22-маслаҳат. Ҳамма вақт ёнингизда матнлар бўлсин.

Нотиқнинг энг кўрқинчли туши – матнни эсдан чиқариб, одамларга қараб нима дейишни билмай турибди... Шундай ҳолга тушмаслик учун ҳамма вақт ёнингизда (қўлингизда, минбар ёки стол устида, чўнтагингизда) маъруза матни бўлиши лозим. Шунда:

- “эсимдан чиқиб қолса, нима қиламан?” деган кўрқув йўқолади ва ўзингизга бўлган ишонч ортади;
- мавзудан четга чиқиб кетмайсиз;
- чалғиган бўлсангиз, мавзуга дарҳол қайтасиз;
- қайси қисмдан қайси қисмга ўтиш кераклигини билиб турасиз.

Фақат ёдда сақлайлик: матн бизга мавзу йўналишини кўрсатиб туради, холос. Аслида у тингловчи учун уликдир. Матнни ўз сўзларимиз билан тўлдириб, бойитиб, унга ҳаёт бағишлаш, тингловчиларнинг қалбига етказиш – биз, нотиқларнинг асосий вазифамиздир! Шу вазифани уддалаш нотиқнинг маҳорат даражаси қанчалик баландлигини кўрсатади. Тезисни бошидан охиригача ўқиб бериш эса – нотиқ маърузага яхши тайёрланмаганлигини кўрсатади.

II БОБ

ЧИҚИШГА ТАЙЁРЛАНИШ

Чиқишга тайёрланишнинг усуллари

Чиқишга тайёрланишнинг тўрт хил усули бор:

1. Экспромт – тайёрланмасдан чиқиб сўзлаш.
2. Режа тузиб – олдиндан чиқишнинг режаси тузилади. Бунда режанинг ҳар бир бўлагига асосий фикр кўрсатилади.
3. Нутқ матнини ёзиш – бунда матн тўлиқ ёзилиб, чиқиш пайти бошидан охиригача ўқиб берилади.
4. Ёдлаб айтиш – чиқиш матни бошидан охиригача ёдланиб, қоғозсиз айтиб берилади.

Табиийки, бу усуллардан ҳар хил комбинацияда ҳам фойдаланиш мумкин.

Бу усуллардан қайси бири яхши? Бу нотикнинг тайёргарлигига ва нутқнинг жавобгарлик даражасига боғлиқ. Тажрибали нотиклар, одатда режали матндан фойдаланадилар. Нутқ пайти улардан тўғри фойдаланиб билиш лозим. Энг яхши вариант эса ёнингизда ёзувлар бўлсин-у, аммо улардан имкон борича камроқ фойдаланинг.

Чиқишни ўйлаш

Бирор масала бўйича чиқишингиз керак. Нимадан бошлаш керак?

Дарҳол бировнинг олдига маслаҳатга боришга шошилманг. Аввал чиқиш масаласи бўйича барча нарсаларни ўзингиз яхшилаб ўйлаб олинг.

Шу мавзу бўйича дарҳол китоб ҳам қидирманг. Олдин ўзингиз биладиган ҳамма фикрларни йиғинг. Шундан кейингина китоб ва интернетдан маълумот излашга киришинг.

Ҳамма вақт йиғган маълумотларингиз гапирадиганингиздан 30-40% кўпроқ бўлсин. Психологик таҳлиллар шуни кўрсатадики, илм заҳираси кўпроқ бўлса, нотик ўзини жуда ишончли ҳис қилар экан.

Режа – конспектни тайёрлаш

Аниқ бир мавзу бўйича конспект қандай тайёрланади?

1. Шу мавзуга алоқаси бўлган барча далилларни бир бошдан ёзиб чиқинг. Бунда уларни классификация қилишга ҳаракат қилманг. Сўнг мавзуга бевосита эмас, билвосита алоқаси бор нарсаларни ҳам эслаб ёзиб чиқинг. Чунки улар кейинроқ керак бўлиши мумкин.

2. Кейин шу рўйхатдагиларни ичидан асосий ва иккинчи даражалиларини ажратинг. Асосийларини тагма-таг ёзиб, уларнинг орасига қўшимча маълумотлар ёзиш учун жой қолдиринг.

3. Бу оралиқларга иккинчи даражали маълумотларни мавзуга қараб ёзиб чиқинг.

4. Мавзуга алоқаси бўлмаган нарсаларни умуман ўчириб ташланг.

5. Яна бир марта ўқиб чиқиб, нима етишмаётганини ўйлаб кўринг. Уларни топиб, режага киритинг.

6. Режани учга бўлинг: 1) кириш қисми; 2) асосий қисм; 3) хулоса қисми. Кириш ва хулоса қисмини чиройли, ёрқин, таъсирчан шаклда сўзма-сўз ёзинг.

7. Асосий қисмини ёзаётганда масалаларни рақамлаб чиқинг. Масалан, “Биринчи масаламиз шуки...”, “Энди иккинчи масалага ўтамиз...” ва ҳ. к.

Ҳар бир масалани қувватловчи бир нечта фактлар бўлсин.

Маъруза матнига саволлар эмас, балки аниқ исботлар, далиллар, фикрлар киритилиши керак.

23-маслаҳат. Ҳафта давомида тайёрланинг.

Имкон бўлса, нутққа бир ҳафта олдин (ёки ундан ҳам аввалроқ) тайёрланишни бошланг. Асосий режани тузиб олгач, ҳар куни, ҳар соатда, ҳамма жойда, ҳатто ухлаётганда ҳам мавзу ҳақида ўйлайверинг. Эрталаб уйғонганда, ювинаётганда, соқол олаётганда, овқатланаётганда, машинада кетаётганда, бошқа ишлар билан банд бўлганда ҳам ўйларингиз нутқ ҳақида бўлсин. Дўстларингиз, танишларингиз билан шу мавзуда кўпроқ гаплашишга ҳаракат қилинг. Айрим пайтлар мавзуга мос ажойиб фикр келади ёки бирор

маълумот эсга тушиб қолади ёхуд бирор гапни эшитиб ёки ўқиб қоласиз. Хотирадан кўтарилмаслиги учун дарҳол уни қўлингизга тушган хоҳлаган қоғоз бўлакчасига ёзиб қўйинг. Сўнг бундай бўлакчаларни бирор қутича ёки конверт ичига солиб қўяверинг. Кун давомида уларнинг сони бир нечтага етиши мумкин. Ҳар кечқурун бироз вақт ажратиб, уларни тартибга солинг, қўшимчалар қўшинг, ривожлантиринг. Шу қисқа бўлақларни тингловчилар олдида гапиргандек машқ қилинг. Шу жараёнда яна қўшимча фикрлар келаверади, нутқ китобий ёки расмий эмас, балки қалбингиздан чиқаётган фикрлар билан тўлиб бораверади. Натижада, ҳафта давомида, аста-секинлик билан Сизнинг нутқингиз пишиб етилади. Энди ундаги маълумотлар, қайси манбадан олинганлигидан қатъи назар, сизнинг миянгида таҳлил қилиниб, қалбингиз орқали ўтган бўлади. Бундай нутқ энди нафақат тилдан, балки юракдан ҳам чиқади ва, албатта, тингловчиларнинг қалбига етиб боради.

Энг қизиғи шундаки, худди шу нутқни, айнан шу сўзлар билан бир кун тайёрланиб айтиб берсангиз, тингловчиларга бир ҳафталик тайёргарликдагидек таъсир қилмайди. Сабаби, бир кунлик тайёрланган маълумотлар нотикнинг мияси орқалигина ўтади, холос, аммо қалби орқали ўтмаган бўлади!

Конспектдан фойдаланиш

Ҳар хил нотиклар маъруза матнidan ҳар хил фойдаланадилар. Техник томондан энг қулайи конспектни бир нечта майдароқ қоғозларга ёзиш ҳисобланади. Чунки улар билан залга кириш, қўлда ушлаш осон ва қулай. Аммо, имкон бори-ча уларга камроқ қараш керак. Айримлар қоғозлардан фойдаланиш нутққа бўлган қизиқишни 50 % га камайтиришини ҳисобга олиб, улардан умуман фойдаланмасликни маслаҳат берадилар. Бироқ бу ишни бир мавзуда жуда кўп марта нутқ қилган тажрибали нотикларгина эплай олишлари мумкин. Бошқаларни эса вақти-вақти билан матнга қарашларининг айби йўқ.

34-маслаҳат. Сўз бойлигингизни оширинг.

Кўпинча, эндигина нотикликни бошлаган кишилар нутқ пайтида уларга сўз бойлиги етишмаслигини, керакли сўзларни топа олмай қийналаётганларини ёки улардан чиройли жумлалар туза олмасликларини тушуниб етадилар. Натижада, равон нутқ қила олмайдилар ёки маъруза қилган тақдирда ҳам, ишлатадиган сўзларининг захираси жуда гариб, жўн ва ғўр бўлади.

Барчамиз ҳаётда жуда кўп сўзларни эшитганмиз ва уларни тушунамиз. Нега уларни нутқ пайтида қўллай олмаймиз?

Биринчидан, кундалик ҳаётимизда кўп сўз ишлатмаймиз. Чунки кўп сўз ишлатишга, яна улардан ҳар хил кетма-кетликда фойдаланишга ҳожат ҳам йўқ. Ҳар биримиз кундалик ҳаётимизда ўртача 1000-1500 та сўз ишлатар эканмиз. Лекин ҳар бир тилнинг луғатида юз минглаб сўзлар бор!

Иккинчидан, сўзлар ва жумлалар захирасини кўпайтириш учун кўпроқ ўқиш, ёзиш ва гапириш керак. Бадиий китобларни кўп ўқишнинг, айниқса, фойдаси катта! Улар ўқувчининг дунёқарашини кенгайтиради, унинг сўз захирасини оширади. Бадиий китоб ўқимаган киши ҳамма воқеаларга ўзининг нуқтаи-назаридан баҳо бера олади, холос. Кўп китоб ўқиган киши эса, нечта муаллифнинг китобларини ўқиган бўлса, масалага ўшаларнинг дунёқараши билан ҳам баҳо бера оладиган бўлади.

Керакли сўзларни тез топиш ва улардан фойдаланиш учун ёзишнинг ҳам фойдаси катта. Шунинг учун кўпроқ иншо, баён, хат ёзинг, интернет орқали кўпроқ ёзма мулоқот қилинг. Бунда беҳато, чиройли ва мантқиқли ёзиб, янги-янги сўзлардан фойдаланишга ҳаракат қилинг. Эсингиздан чиқарманг, *ёзувингиздаги хатолар сизнинг илм даражангизни кўрсатиб туради!*

Агар қўлингиздан келса, шеър ёзишга ҳаракат қилинг. Майли, ёзган шеърингизни ўзингиздан бошқа ҳеч ким ўқимасин. Лекин бу машғулот сўз захирангизнинг кескин кўпайишига, нутқингизнинг сифати ошишига олиб келади. Чунки шеър ёзиш пайтида сиз керакли сўзларни қидиришга,

улардан жумлалар тузишга, бу жумлаларни маълум шаклга келтиришга мажбур бўласиз. Аввалига бу машғулот қийин кечади, аммо борган сайин осонлашиб бораверади.

*Сўздурки, нишон берур ўликка жондин,
Сўздурки, берур жонга хабар жонондин.
Инсонни сўз айлади жудо ҳайвондин,
Билким, гуҳари шарифроқ йўқ ондин.*

(Алишер Навоий)

25-маслаҳат. Чиқишингизнинг мақсадини аниқлаб олинг.

Маърузангизнинг мақсади нима? Унинг натижасида тингловчилардан нима кутмоқдасиз? Буларни аниқлаб олинг. Масалан:

- тингловчи биз учун овоз берсин;
- бизнинг маҳсулотни сотиб олсин;
- бизнинг хизматлардан фойдалансин;
- маълум бир мансабга сайлашсин;
- биз бераётган фойдали илмни олсин;
- маълум бир ёмон иш ёки йўлдан қайтсин;
- маълум бир яхши ишни қилсин ва ҳ. к.

26-маслаҳат. Маърузангизнинг режасини тузиб олинг.

Маъруза режасини тузаётганда уч гуруҳ саволларга жавоб беринг:

1-гуруҳ саволлар: Залда кимлар бўлади? Улар нимага қизиқади? Уларнинг илмий даражаси қандай? Уларни бир жойга йиғишдан мақсад нима? Улар сиздан нимани кутишяпти? Уларни нима хафа қилади-ю, нима хурсанд қилади? Улар сиз ҳақингизда қандай фикрда? Уларнинг умумий суратини чизишга ҳаракат қилинг.

2-гуруҳ саволлар: Маърузангиздан сўнг улар нима қилишади? Маърузангизнинг мақсади нима? Уларнинг нима қилишини хоҳлайсиз?

3-гуруҳ саволлар: Шу мақсадга эришиш учун нима қилиш керак? Уларни қайси далиллар билан ишонтириш керак? Бунинг учун қайси гаплардан фойдаланган маъқул? Ва қайси гапларни ишлатиш мумкин эмас?

Бу саволларга жавоб топгач, қуйидаги бир неча талаблар асосида режани тузиб чиқишингиз мумкин. Масалан:

1. Далилларни келтириш.
2. Келтирилган далиллардан хулоса чиқариш.
3. Шу хулосаларга кўра бирор ҳаракатга даъват қилиш.

Яна бир режа тузилиши:

1. Бирор ёмон нарсани тақдим этиш.
2. Бу ёмонликни тузатиш йўлини кўрсатиш.
3. Бу ишда ҳамкорликка чақириш.

Бошқа бир режа тузилиши:

1. Мана бу тузатишимиз керак бўлган ҳолат.
2. Бу ҳолатни тузатиш учун мана бу ва мана бу ишларни

бажаришимиз лозим.

3. Мана бу сабаблар туфайли сизлар бу ишда ёрдам беришингиз шарт.

Яна бир бошқача режа:

1. Тингловчиларни қизиқтириш.
2. Уларнинг ишончига кириш.
3. Фактларни келтириб, уларнинг яхши томонларини ту-

шунтириш.

4. Ишонтирувчи сабабларни келтириб, ҳаракатга даъват қилиш.

27-маслаҳат. Нутқ матнини бошидан охиригача тўлиқ ёзма.

Айрим нотиклар маъруза матнини бошидан охиригача ёзадилар. Бу нотўғри. Ёзилган нутқни ёдлаб, қоғозга қарамасдан айтиб берса ҳам, барибир ёзма эканлиги билиниб туради. Нутқни бошидан охиригача тўлиқ ёзиш фақатгина масалани қийинлаштиради.

28-маслаҳат. Чиқишингизни шунчаки режангизга қараб машқ қилинг.

Айрим пайтлар қоғозда ёзилган нарсаларни ўқиб беришга тўғри келиб қолиши мумкин. Ойнанинг олдида машқ қилаётганда қоғоздагиларни тўлиқ ўқимай, фақатгина режангизга қараб-қараб кўйинг. Ҳар бир машқ ўтган сари, қоғозларга иложи борича камроқ қараб, тасаввурдаги тингловчиларга кўпроқ назарингизни қаратишга урининг.

29-маслаҳат. Ўз нутқингизни диктофонга ёзиб олинг.

Ўз нутқингизни диктофонга ёки қўл телефонига ёзиб олинг. Нутқни қоғозга қарамай, ўз сўзларингиз билан сўзланг. Нутқингиздаги камчиликларга, ўринсиз сўзларга, ортиқча сукутларга, нафас олишингизга эътибор беринг. Камчиликларни топиб, уларни тузатиш устида ишланг. Нутқингиздаги ўсишни кузатиб бориш учун олдинги ёзувларни ўчириб ташламанг.

30-маслаҳат. Маъруза режасининг ҳар бир пунктини ҳар хил рангдаги алоҳида қаттиқ қоғозларга ёзинг.

Бу усул керак бўлганда уларни топишни, улардан фойдаланишни осонлаштиради.

31-маслаҳат. Сизни қўллаб-қувватлайдиган тингловчилар (қариндошлар, дўстлар) олдида машқ қилинг.

Ўзингиз яхшилаб эслаб қолмоқчи ва тингловчиларга алоҳида таъкидламоқчи бўлган асосий фикрларни қариндошларингиз, дўстларингиз, ҳамкасбларингизга имкон бўлганда кўпроқ айтишга ҳаракат қилинг. Натижада, шу масалани ўзингиз ҳам яхши тушуниб оласиз ҳамда маълум бир шаклланган фикрга эга бўласиз.

32-маслаҳат. Маърузадан олдин, албатта, дам олинг.

Чарчаган нотик тингловчиларни ўзига тортадиган магнетик қувватга эга бўлмайди, ҳаётини кучи камлиги сезилиб туради. Хотира пасаяди, нутқдаги равонлик йўқолади. Шунинг учун маърузадан олдин жисмонан ёки руҳан қаттиқ чарчатадиган бирор иш қилманг. Чиқишдан 1 – 1,5 соат олдин кутилмаган, ноодатий ёки янги иш билан шуғулланманг – бу сизнинг диққатингизни чалғитади. Нутқдан олдин жуда қаттиқ оч қолманг ва шу билан бирга, жуда тўйиб овқатланманг.

III БОБ

ТИНГЛОВЧИЛАР ҲАҚИДА МАЪЛУМОТ

Сигирни гўшт билан боқиш мумкинми? Йўқ! Чунки у гўштни ёқтирмайди. У пичанни, хашакни хуш кўради. Демак, унга ўзи яхши кўрадиган нарсаларни бериш керак.

Нотик ҳам тингловчиларга қизиқ бўлган мавзуларда гапириши керак. Албатта, мактаб ўқувчиларига улар тушунмайдиган қийин мавзуларда, аёллар жамоасига эркаклар тушунадиган техник атамаларни қўллаб, 3-4 та тингловчи олдида бир неча юз одамга мурожаат қилгандек нутқ қилиш мумкин эмас.

Ҳар бир нотик нутқни тайёрлаётганда аудитория ҳақида олдиндан кўпроқ маълумот йиғиши керак. Тингловчиларнинг руҳий портретини тузиб чиқиб, уларни нима қизиқтиришини таҳлил қилиши лозим. Қуйидаги саволларга жавоб излаш керак:

- Нечта одам бўлади?
- Эркакларми ёки аёллар?
- Уларнинг ёши нечада?
- Уларнинг ўзаро муносабатлари қандай?
- Уларнинг социал даражаси, мансаби?
- Уларнинг илмий даражаси қандай?
- Уларга қандай (илмий, оддий, жуда содда) нутқ қилиш керак?
- Қарорни ким қабул қилади?
- Тингловчилар нотикдан нимани кутишмоқда?

Нечта одам бўлади?

Албатта, 3-4 та кишининг олдида маъруза қилиш билан 20-30 ёки юзлаб одамларнинг олдида нутқ қилишнинг фарқи жуда катта.

- Илантирувчи саволлар, мулоқот, диалог каби усуллар унча катта бўлмаган аудитория учун жуда манфаатли бўлсада, катта омма олдида уларнинг фойдаси йўқ, ҳатто зарарли бўлиши мумкин.

- Юқори қувват, кенг ва фаол имо-ишоралар, руҳий босим катта омма олдида яхши натижа берса-да, бир нечта одамлар олдида бемаъниликка айланиб қолади.

- Қийин графикали слайдлар, илмий кўргазмали жадваллар, схемаларни 15-20 та одам бор залда кўрсатиш ва тушунтириш мумкин. Аммо юзлаб одамлар олдида бу иш бефойда бўлиб, уларнинг оз қисмигина тушуниши мумкин, холос.

Эркакларми ёки аёллар?

Агар залда фақат аёллар бўлса – бу бир муҳит. Фақат эркаклар бўлса – бошқачароқ муҳит. Эркак ва аёллар аралаш бўлса – учинчи муҳит.

- Аёлларга маъруза қилганда болалар, муносабатлар, кийим-кечак ва пардоз-андоздан мисоллар келтирсангиз, улар яхшироқ тушунишади.

- Эркакларга эса спорт, техника, автомобиллардан мисоллар келтирсангиз, улар бу маълумотларни қизиқиб, яхши қабул қилишади.

- Аёллар руҳий таъсирга берилувчан бўладилар. Шунинг учун уларга таъсирчан воқеа, ривоят ёки ҳаётий мисоллар келтириш фойдалидир.

- Эркаклар эса кўпроқ натижага қизиқадилар. Шунинг учун ҳар бир айтаётган нарсангиз қандай натижага олиб келишини айтиш керак.

Тингловчиларнинг ёши?

Залда кимлар бўлади? Ёш болаларми ёки кексаларми? Таалабаларми ёки катталарми? Шуларни билсангиз, уларнинг ёшига ва дунёқарашига мос мисоллар, воқеалар, далиллар танлашингиз мумкин бўлади.

- Янги мультфилмдан мисол келтирсангиз, буни ёшлар хурсандлик билан қабул қилишади, аммо бу нафақадагиларга хуш келмайди.

- 30-40 йил олдинги фильмдан мисол келтирсангиз қариялар қалбига етиб бориши мумкин, бироқ ёшлар буни тушунишмайди.

- Еши катталарга босиқлик билан, далил-исботлар билан таъбириш мумкин, лекин бундай маърузани болалар қабул қилишмайди.

- Еш болалар учун эса жўшқин маъруза тайёрланиб, унда воқеалар ҳар 2-3 дақиқада ўзгариб туриши лозим.

Ижтимоий статус қай даражада?

Тингловчиларнинг ижтимоий даражасини, уларнинг мансабини, корхонадаги ва жамиятдаги ҳурматини ҳисобга олиб маъруза тузиш керак. Агар раҳбарлар даврасида нутқ қилишга тўғри келса, уларга у ёки бу ишни “қилиш керак” тарзида эмас, балки “маълумот учун айтиб ўтиш керак” шаклида тавсия қилиш лозим. Имкон бўлса бир неча вариантларни айтиб, қайси бирини танлашни уларнинг ихтиёрига ташлаш керак.

Раҳбарларга нутқ қилганда уларнинг ҳурматини сақлаб қилишга алоҳида эътибор бериш керак. Уларга ҳар хил гумонли саволлар бериш, ҳазиллашиш, машқларни бажартириш мумкин эмас. Акс ҳолда, улар бошқаларнинг олдида ноқулай вазиятга тушиб қолиши мумкин.

Оддий одамлар даврасида эса бемалол ҳар хил ўйинлар, ҳазиллар, машқларни бажарса бўлади ва улар буни жуда яхши қабул қилишади.

Қатнашчилар ўртасидаги муносабатлар қандай?

Қатнашчиларнинг ҳаммасининг даражаси бир хилми (фақат раҳбарлар, фақат ишчилар, фақат олимлар) ёки ҳар хилми (раҳбарлар ва ишчилар)? Улар ўртасидаги муносабатлар қандай (дўстона, рақобат, душманлик)?

Шуларни ҳисобга олиб маъруза ўқиш керак.

- Агар раҳбар ва ишчилар бир жойда бўлса, субординацияга риоя қилиш керак. (“Субординация” – хизматда кичикларнинг даражама-даража катталарга бўйсунуши) Хусусан, савол-жавоблар вақтида савол навбатини мансаби юқорироққа кўпроқ бериш керак.

- Агар йиғилишда икки рақобатчи гуруҳ қатнашаётган

бўлса, иккала томонни ҳам тенг кўриб, уларга навбат билан мурожаат қилиш ўринли. Савол навбатини ҳам галма-гал, адолат билан бериш керак. Шундай қилиш керакки, иккала томон ҳам ўзини камситилгандек ҳис қилмасин.

• Агар қатнашчилар олдиндан бир-бирига душманлик кайфиятида юрган бўлса, маърузанинг бошида шу нарса ҳақида қисқача гапириб, ушбу адоватни вақтинча унутиш кераклигини айтиб ўтиш керак. Бу вазиятда маърузани ҳеч нарса бўлмагандек бошлаш мумкин эмас. Олди олинмаса, маъруза жанжалга айланиб кетиши мумкин.

Тингловчиларнинг илмий даражаси қандай?

Сиз кўтариб чиқаётган мавзу бўйича тингловчиларнинг илм даражаси қандай? Улар бу масалада ҳаваскорми ёки профессионал?

Агар улар профессионал бўлса, албатта, унда қийин атамалардан, мураккаб жадвал ва диаграммалардан фойдаланиш мумкин. Аммо, ҳаваскорлар олдида бундай мураккаб маълумотлардан фойдаланиш бефойда, улар барибир тушунишмайди. Уларнинг олдида бу қийин атамаларни ишлатмаслик керак ёки улардан фойдалангач, содда тилда уларнинг маъносини тушунтириб бериш лозим. Масалан:

• Бизнинг компания кейтеринг билан шуғулланади, яъни...

• Кўп эркакларда простатит касаллиги учрайди. Простатит – бу...

• Бу ишда капитализациянинг аҳамияти катта, яъни...

• Бу эса дефольтга олиб келиши мумкин. Дефольт – бу...

Бундай атамаларни бир марта тушунтириб берсангиз кифоя, кейинги марта ўшанга таяниб давом эттираверасиз.

Агар залда ҳаваскорлар билан профессионаллар бирга ўтиришган бўлса, нотикқа анча қийин бўлади. Чунки, жуда содда тилда гапирса, профессионаллар зерикиб қолади, мураккаброқ атамалардан фойдаланса, ҳаваскорлар тушунишмайди.

Бундай вазиятда шу масалани ҳал қиладиган одамлар-

нинг илм даражасига қарайсиз. Ҳал қилувчи овозга эга кишилар ҳаваскор бўлса, содда тилда гапирасиз. Агар улар профессионал бўлса, мураккаб атамалардан фойдаланаверасиз.

Жамоадаги сўзлашув услуби қай тарзда?

Ушбу жамоада аввалдан қандай сўзлашув услуби одат бўлган? Ҳазиллашиш мумкинми ёки жиддий равишда суҳбат олиб бориш керакми? Дўстона руҳда бўлса-чи?

- Шулардан келиб чиқиб, слайдларни ҳам жиддий ёки ҳажвий шаклда тайёрлайсиз.
- Жиддий ҳаётий мисолларни келтирасиз ёки кулгили латифаларни танлайсиз.
- Адабиёт ўқитувчилари олдида ҳеч қачон кўча тилида гаплашмайсиз.
- Диндорлар олдида ўткир латифалар айтмайсиз ва ҳ. к.

Қарорни ким қабул қилади?

Сизнинг масалангиз бўйича қарорни қабул қиладиган кишилар ҳақида кўпроқ маълумот йиғинг. Улар кимлар? Улар неча киши? Уларнинг бошқа тингловчилардан фарқи нима?

- Уларга кўпроқ эътибор қаратинг.
- Уларнинг саволларига мукамалроқ жавоб беринг.
- Уларга саволлар билан муурожаат қилинг.
- Агар уларнинг бирор қизиқадиган соҳасини билиб олсангиз, ўша соҳадан мисоллар келтиринг. Масалан, раҳбар автооламга қизиқса, автомобиллардан мисоллар келтиринг. Спортга қизиқса, ўша спорт тури ҳақида маълумотлар айтинг ва ҳ. к.

Тингловчилар нотикдан нимани кутишмоқда?

Тингловчилар нотикни танийдими? Уларнинг нотикқа муносабати қандай? Улар минбарда кимни кутишяпти?

- Агар тингловчилар олдида обрў-эътиборингиз баланд бўлса, кўп гапларингизни исботлаб ўтиришни ҳожати йўқ. Одамлар гапингизга шундоқ ҳам ишонишади.

- Агар сизга муносабат аввалдан яхши бўлмаса, унда ҳар бир гапингизни исботлаш учун икки баравар кўпроқ исбот ва далиллар келтиришингиз керак бўлади. Акс ҳолда, тингловчилар сизга ишонишмайди.

- Агар бошқа нотик (масалан, раҳбар) ўрнига сизни нутқ қилишингизга тўғри келиб қолса, аввал нима сабабдан бировнинг ўрнига чиқаётганингизнинг сабабини тушунтиришингиз керак бўлади. Сўнг, сизга ишонишлари учун имкон қадар кўпроқ исбот ва далилларни келтириб нутқ қилишингиз лозим.

Нотикнинг кийими ҳақида...

“Кийимга қараб кутиб олишади, ақлга қараб кузатишади”. Кўпинча, шу мақолни эсдан чиқариб қўямиз. Агар тингловчилар кутганидек кийинмаган бўлса, биринчи сонияданоқ ўзимизга салбий муносабатни нақд қилиб қўямиз. Сўнг шу муносабатни ижобий томонга ўзгартириш учун кўп куч ва вақт сарфлашимизга тўғри келади. Демак, ўзимизга ортиқча муаммо пайдо қилмаслик учун, вазиятга мос кийинишимиз лозим.

- Агар расмий йиғинга костюм ва галстукда бориш керак бўлса, ҳеч қачон у ерга жинси шим ва майкада борманг.

- Агар норасмий йиғилиш бўлса, у ерга костюм ва галстукда бориш мумкин эмас.

- Агар бирор узрли сабаб туфайли вазиятга мос кийина олмасангиз (масалан, вокзалда чемоданингизни йўқотиб қўйдингиз), бошидан 2-3 жумла билан ғайриоддий кийинишингизнинг сабабини тушунтиринг.

- Нотик учун нутқ – юксак масъулият, ўзига хос имтиҳон. Бу имтиҳонга алоҳида муносабат ва алоҳида тайёргарлик талаб этилади. Нутқ учун махсус олиб қўйилган чиройли, дазмолланган кийимларингиз бўлиши лозим. Нутқ куни киядиган кийимларингиз оддий кунлардагидан фарқ қилсин. Шунда тингловчиларнинг ҳам сизга нисбатан муносабати, иззат-ҳурмати ўзгача бўлади.

- Кийинишда модага бино қўйиб, ҳаддан ошмаслик

мақсадга мувофиқ. Ортиқча тақинчоқлар тақмаслик лозим, чунки улар тингловчиларни чалғитади. Аёл нотиқнинг қийими баданига ёпишиб турмасин, акс ҳолда одамлар унга фақат сексуал объектга қарагандек назар ташлаб, нутқига татибор беришмайди.

• Нотиқнинг қийими ёшига мос бўлсин. Ёши катта нотиқнинг ёшларга тақлид қилиб қийиниши ёки тескариси тингловчиларнинг ғашига тегади.

Тингловчилар залга нима учун келишди?

Тингловчилар бу ерга нима сабабдан келди? Уларнинг мавзуга муносабати қандай?

Балки, улар раҳбариятнинг буйруғи ёки бирор бошқа сабаб туфайли мажбур келишгандир. Бундай вазиятда нутқнинг бошидаёқ ушбу маъруза уларга қандай манфаатлар келтириши мумкинлигини тушунтириш лозим. Имкон бўлса, бундай тингловчиларга илм бермагандай илм беринг. Ҳар хил қизиқарли ривоятлар, ҳаётий воқеалар, латифалардан унумли фойдаланиб, маълумотларни (илмни) етказинг.

Агар мавзу тингловчилар учун жуда зарур бўлса, унда илмий далиллар, исботлар, жадваллардан кўпроқ фойдаланишингиз мумкин. Зарур эканми, демак, кулоқ солишади, ўрганишади.

Тингловчилар ҳақидаги қуйидаги маълумотлар ҳам муҳим аҳамиятга эга бўлиши мумкин:

- Тингловчиларнинг динга муносабати?
- Тингловчиларнинг сиёсий қарашлари?
- Тингловчиларнинг миллати?
- Тингловчиларнинг бошқа миллатларга муносабати?
- Тингловчиларнинг даромади?

Бу саволларга жавоб топиш учун 5-10 дақиқа етарли бўлади. Уларнинг айримлари мавзу учун аҳамиятсиздек кўринса-да, аслида маъруза натижасига катта таъсир қилиши мумкин.

IV БОБ

МАЪРУЗАНИНГ ТУЗИЛИШНИ ШАКЛЛАНТИРИШ

Режа шакли қандай бўлиши керак?

Режамиз шакли куйидагилардан иборат бўлиши керак:

1. Кириш қисми (маърузанинг тахминан 20 фоизини ташкил этиши керак);
2. Асосий қисм (60 фоиз);
3. Кульминация (асосий қисмнинг охирида);
4. Хулоса (охирги, хайрлашув) қисми (20 фоиз).

33-маслаҳат. *Маърузанинг кириш қисмига алоҳида эътибор беринг.*

Маърузани қандай бошлаб, унга қандай руҳият бағишласангиз, охиригача шундай давом этади. Кириш қисми тингловчилар билан кўз алоқасини ўрнатиш, уларни киздириш, асосий қисмга тайёрлаш учун керак.

34-маслаҳат. *Кириш қисмида маърузанинг мавзуси ва давомийлигини эълон қилинг.*

Кириш қисмида, агар тингловчилар маълумотга эга бўлмасалар, маърузангиз нима ҳақида ва қанча давом этишини, албатта, эълон қилинг. Агар одатий – доимо маълум бир вақтда тугайдиган маъруза бўлса, унда мавзу эълон қилинади, аммо қачон тугагини айтиш шарт эмас.

35-маслаҳат. *Асосий қисмда муаммо ҳақида гапиринг.*

Ҳаммамиз ҳам радио орқали нохуш хабар айтилса, зудлик билан бориб уни баландлатамиз. Агар ютуқлар ҳақида гапирилса, унча эътибор бермаймиз. Бунга сабаб, мияда безовталаниш марказлари роҳатланиш марказларига нисбатан анча кўп. Шундан фойдаланган кўпгина телеканаллар ҳам кўпроқ зўравонлик ва ҳалокатлар тўғрисида маълумотлар беришади. Бу уларнинг аудиториясининг ошишига сабаб бўлади.

Айтайлик, мавзу гиёҳвандлик ҳақида. Киришдан сўнг, асосий қисмда 60 фоиз вақт давомида шу муаммонинг келиб

иниши, ҳозирги кундаги аҳвол, унинг даҳшатли оқибатлари ва шунга доир мисолларни келтирасиз. Берилган ташвишли маълумотлардан таъсирланган тингловчилар етилгач, энди кульминацион қисмга ўтамыз.

36-маслаҳат. Кульминацион қисмни чўзманг.

Бунда гиёҳвандликка қарши курашиш учун қанақа чоралар кўриш кераклигини санаб ўтамыз. Кульминацион қисмда ҳамма нарса аниқ, қисқа, лўнда бўлиши лозим. Уни чўзини керак эмас. Масалани ҳал қилишнинг аниқ чораларини потиқнинг ўзи санаб ўтган маъқул.

37-маслаҳат. Ҳеч қачон маърузага тайёр эмаслигингизни ёки ҳаяжонланаётганингизни эълон қилманг.

Агар ҳаяжонланаётганингизни, қўрқаётганингизни ёки тайёр эмаслигингизга иқроор бўлсангиз, тингловчилар маърузанинг охиригача сизни паст назар билан кузатади. Сиздаги ҳаяжон ва қўрқув аломатларини қидириб, хаётий ҳаракатларингизни эътибордан қочирмайди. Ҳеч кимнинг сизга раҳми келмайди, маъруза омадсиз чиқади. Агар тан олмасангиз, кўпчилик уни сезмаган ҳам бўларди. Аммо айтиб, ҳаммага ошкор қилиб қўясиз.

38-маслаҳат. Маърузанинг сўнгига алоҳида эътибор беринг.

Нутқингизнинг охирига ҳам алоҳида эътибор беринг – у юқоридагиларни мустаҳкамлайди. Маърузани муваффақиятли адо этиб, охирида: “Шу билан маърузам якунига етди”, деб чиқиб кетсангиз, бу сиз ҳақингиздаги яхши таассуротни ўчиради.

39-маслаҳат. Эслаб қолинг: маърузанинг боши ва охири ақлга эмас, балки ҳиссиётлар билан боғлиқдир.

Тугаш қисми асосий қисм билан боғланган, юқори ва кўтаринки руҳда бўлиши керак. Тугаш қисмига шундай руҳият бериш керакки, у гаплар тингловчининг қалбигача етиб борсин, беихтиёр чапак чалгиси келсин. Агар маърузанинг бошидаги гаплар билан охиридаги гаплар бир занжирга бирлашса, бу тингловчилар томонидан жуда ижобий қабул қилинади.

40-маслаҳат. Маърузанинг бошловчи ва тугатувчи жумлаларини ёдлаб олинг.

Маърузанинг бошидаги ва охиридаги 3-4 та жумлани яхшилаб ёдлаб, унга имо-ишораларни, нутқ оҳангини қўшиб қайта-қайта машқ қилиш мақсадга мувофиқ. Шунда ўзимизга бўлган ишонч ортади, агар қайдларимиз бўлмаса, матн эсдан чиққан тақдирда ҳам, қаердан бошлаб, нима билан тугатишни биламиз.

Нима учун биринчи жумлаларни ёдлаш керак?

Айрим нотиклар минбарга чиқаётганда мавзу нималигини биладилар-у, аммо маърузани қайси жумлалар билан бошлаш кераклигини тасаввур ҳам қила олмайдилар. Натижада, маъруза зерикарли, бўш, сўлғин бошланади. Агар бошидаги жумлаларни олдиндан тайёрлаб, ёдлаб, уларга кучли қувват бера олса, маъруза охиригача шу руҳда давом этади.

41-маслаҳат. Саволларга жавобни асосий қисмининг охирида берган маъқул.

Агар тингловчилардан саволлар тушган бўлса, уларга маърузанинг асосий қисмининг охирида, якуний қисмдан олдин жавоб бериш керак.

42-маслаҳат. Маърузани чўзмасдан, сизга ажратилган вақтда тугатинг.

Акс ҳолда, тингловчиларнинг асабийлашиб, сизга нисбатан салбий муносабатда бўлишига сабабчи бўласиз. Ўз фикрларини қисқа, лўнда ва аниқ ифодалай олиш – нотик маҳоратининг аломати. А. П. Чехов: “Қисқалик – истеъдоднинг сингиси”, деганда тамоман ҳақ эди.

43-маслаҳат. Маърузани бошлашдан олдин, унинг режасига жиддий ўзгартиришлар киритманг.

Ҳафта давомида маърузага тайёрланиш, нимадан кейин нимани айтишни яхши биласиз. Аммо, маърузани бошлашдан олдин жуда қизиқарли маълумотни топиб олдингиз. Унга тайёрланишга эса улгурмаяпсиз ёки эсингиздан чиқариб қўйиш эҳтимоли бор. Нима қилиш керак?

Энг хавфсиз йўли – бу маълумотдан фойдаланманг, режангизга ўзгартириш киритманг. Акс ҳолда, ҳаммаси чалкашиб кетиб, маърузангиз омадсиз чиқиши мумкин.

V БОБ АУДИТОРИЯНИ ТАЙЁРЛАШ

Аудиторияни тайёрлашда қуйидагиларга эътибор беринг

44-маслаҳат. *Аудиторияда тоза ҳаво ва ёқимли фон бўлсин.*

Агар зарур бўлса, деразани очиб хонани шамоллатинг.

Имкон бўлса, ёқимли фон бўлсин. Чиқиш учун энг яхши фон – орқа томонда қорамтир-кўк духоба (бахмал) парда. Бунда тингловчиларнинг диққати фақат нотикқа қаратилган бўлади. Агар орқада ҳар хил рангли пардалар ёки гуллар бўлса, бунақа фонда чиқиш тавсия этилмайди. Чунки улар тингловчиларни чалғитади ва қўзғатувчи таъсир кўрсатади.

45-маслаҳат. *Тингловчиларни олдида туринг.*

Сиз тингловчиларнинг рўпарасида, якка ҳолда чиқиб нутқ қилишингиз лозим. Ҳеч қачон уларнинг орасида туриб гапирманг. Имкон бўлса ўтирмасдан, минбарни орқасига яширинмасдан, одамларнинг олдида бутун гавдангизни кўрсатиб, тик турган ҳолда нутқ қилинг. Тингловчилар нотикни тўлиқ кўриб туришни хоҳлайдилар.

46-маслаҳат. *Тингловчиларни шундай жойлаштирингки, улар сизни кўриб турсин. Сиз ҳам уларни кўриб туришингиз керак.*

Ҳаммага яхши кўринадиган жойда туринг. Имкон бўлса, минбар, сахна, баландликдан фойдаланманг. Аудиториядан сунъий баландликда туриш билан нотик ўзининг устунлигини кўрсатгандек бўлади. Баландда туриб эса дилкаш суҳбат қуриб бўлмайди. Шунинг учун тингловчилар сони 75 тадан кам бўлса, улар билан бир хил сатҳда туриб гаплашиш керак.

47-маслаҳат. *Орқа томонингизда ҳалақит берадиган ҳеч нарса бўлмасин.*

Агар бемалол, хотиржам маъруза қилмоқчи бўлсангиз, орқа томонингиздаги эшик ва деразаларни ёпинг (орқа томондан ҳеч қандай хавф йўқлигига амин бўлиш учун), пардаларни туширинг (дарахтдаги қуш ҳам диққатни

чалғитмасин), ортиқча нарсалар бўлса олинг. Орқангизда жиҳозлар ва бошқа нарсалар бўлмасин ёки улар камроқ бўлсин. Имкон бўлса, улардан узоқроқда туриб нутқ қилинг. Ён томонингизда ҳам жиҳозлар бўлмасин.

Одатда, нотиқнинг орқа томонида географик карта, ҳар хил жадвал ва диаграммалар осилган бўлади. Уларни фақат керак бўлган пайтдагина осиб, фойдаланиб бўлгач, дарҳол пастга олиб қўйиш керак. Акс ҳолда, улар тингловчиларнинг диққатини чалғитиб туради.

Нотиққа ён томони билан ёки орқасини қилиб турган кишилар ҳам бўлмасин.

48-маслаҳат. Президиум нотиқнинг орқасида қолмасин.

Агар залда президиум бўлиши кўзда тутилган бўлса, унда у нотиқнинг минбари билан бир чизикда ёки олдинроқда бўлиши керак. Шундай турунги, назарингизни чети билан уларни кўриб туриш имкони бўлсин. Акс ҳолда, онг ости даражасида улардан хавфсираб турасиз.

49-маслаҳат. Тингловчиларни олдинги сафларда, ёнма-ён ва зич жойлаштиринг.

Ёнма-ён, зич ўтирган тингловчиларга латифа айтиб берсангиз, улар қотиб-қотиб кулиши мумкин. Аммо худди шу латифани, худди шу одамларга катта залда, улар тарқоқ ҳолда ўтирганларида айтиб берсангиз, уларнинг кўпчилиги бор-йўғи кулимсираб қўйиши мумкин, холос. Нега?

Алоҳида ўтирган пайтда ҳар бир шахс ўзининг индивидуаллигини сақлаб қолади, ҳар бир масалага ўз нуқтаи назари билан қарайди. Бир жойда йиғилганда эса, энди у омманинг бир қисмига айланади: омма кулса – кулади, йиғласа – йиғлайди, нотўғри гапни омма тўғри деса – тўғри дейди, тўғри гапни омма нотўғри деса – нотўғри дейди. Чунки, омма ичида мустақил фикрлаш қобилиятини йўқотади. Бу ҳолатда унга таъсир қилиш осон бўлади. Кўп одамлар омма билан бирга бирор нотўғри иш қилиб, оммадан ажралгач, нима учун шундай қилганларини ўзлари ҳам тушунтириб бера олмайдилар.

Шунинг учун, агар тингловчилар сони кам бўлишини олдиндан билсангиз, уларни катта залда эмас, балки кичикроқ

хонада йиғинг. Агар бунинг иложи бўлмаса, уларни биринчи қаторларда ёнма-ён, зич жойлаштиринг. Маърузани бош-лашладан олдин тарқоқ тингловчиларни олдинги сафларга солишиб, зичроқ жойлашишларини илтимос қилинг ва то бу ишни амалга оширмагунларича кутиб туринг.

Агар тингловчилар сони кам, минбар эса узоқроқда жойлашган бўлса, у ҳолда минбарни тарқ қилиб, одамларга яқинроқ келиб нутқ қилинг. Нутқни расмий эмас, балки суҳбат тарзида ўтказинг.

50-маслаҳат. Мебелларни қулай жойлаштиринг.

Хонада мебелларни шундай жойлаштирингки, маъруза пайти ҳеч нарсага урилмасдан ҳаракатланишга имкон бўлсин.

51-маслаҳат. Маърузага алоқаси бўлмаган барча нарса ва кишиларни хонадан ташқарига чиқаринг.

Маърузага алоқаси бўлмаган ва тингловчиларнинг диққатини чалғитадиган ҳеч нарса, ҳатто стол устида графинда сув ва стакан ҳам бўлмасин. Агар залда фаррош, элек-трик ёки бирор бошқа техник ишчилар бўлса, уларнинг ҳам чиқиб туришларини илтимос қилинг. Акс ҳолда, тингловчи-лар сизни эшитмай, уларни томоша қилишади.

52-маслаҳат. Экран ва доска чап томонда бўлсин.

Нарса ва ускуналарни шундай жойлаштирингки, натижада, экран ёки кўргазма тахтаси нотиқнинг чап томонида бўлсин.

53-маслаҳат. Кириш эшигини кўриб туринг.

Залда минбарни шундай жойлаштирингки, у ердан ки-риш эшигини бемалол кўриб туринг.

54-маслаҳат. Кечикканлар халақит бермасин.

Одамларни залдаги курсиларга шундай жойлаштирингки, кечикиб келганлар уларга халақит бермасин. Ўтирганлар фақат нотиқни кўрсин-у, эшиқдан кечикиб келаётганларни кўрмасин.

55-Маслаҳат. Ёруғликни тўғри танланг.

Залдаги ёруғликни шундай танлангки, одамларга нотиқ ҳам, кўргазма тахтаси ҳам, экран ҳам яхши кўринсин. Имкон бўлса залнинг энг ёруғ жойида туринг.

56-Маслаҳат. Норозилигингизни кўрсатманг.

Нутқни бошлашдан олдин ҳеч қачон одамларнинг камлиги,

уларнинг кечикаётганлиги ёки бирор бошқа сабабдан норозилигини кўрсатманг. Аудиториянинг ҳаммасига нисбатан асло танбеҳ берманг, койиманг, танқидий фикр билдирманг.

57-маслаҳат. “Қонхўр объект”лардан эҳтиёт бўлинг.

Тингловчиларнинг диққатини чалғитадиган одамлар ва нарсалардан эҳтиёт бўлинг. Уларни шартли равишда диққатни ўзига жалб қилувчи “қонхўр объект”лар деб атаемиз. Бу қонхўрлар ҳамма вақт нотикдан кучли бўлади. Тингловчилар ҳам диққатини нотикқа қаратишга ҳар қанча ҳаракат қилмасин, барибир бунга ожизлик қилади.

Бир ривоятда айтилишича, фаришталарнинг шахмат ўйнашини узоқ вақт кузатиб турган маймун, шунчалик яхши ўйнашни ўрганибди-ки, одамларнинг ҳаммаси унга ютқаза бошлабди. Фақат бир олимгина инсон онги маймунниқидан устун эканлигини исботлаш учун “қонхўр объект”дан фойдаланибди. У маймунлар шафтолини жуда яхши кўришини билгани учун, ўйинни бошлашдан олдин стол устига товоқда бир неча яхши пишган шафтолини келтириб қўйибди. Ўйин давомида маймуннинг диққати фақат шафтолиларга чалғиб, охири ютқазиб қўйибди ва уни қатл этишибди.

Ҳаётий воқеа. Маъруза пайти хона исиб кетгач, тингловчилардан бири ўрнидан туриб, деворга ўрнатилган вентиляторлардан бирини ёқмоқчи бўлди. Лекин у ишламади. Бир неча дақиқа давомида уни ёқишга уринаверди. Буни кузатиб турган тингловчиларнинг барчаси ундан кўзини узолмай қолди. Шу вақт оралиғида нотикқа ҳеч ким қарамади ва қулоқ ҳам солмади. Мен мутахассис сифатида бу “қонхўр объект” эканлигини тушуниб, нотикқа диққат этишга ҳаракат қилдим, аммо барибир уддалай олмадим. Қимирлаб турган объектдан кўзни узишнинг деярли иложи йўқ экан. Бир неча дақиқали уринишлар бесамар кетгач, “уста” жойига ўтирди. Шундан кейингина тингловчилар яна нотикқа қарадилар. Шу вақт оралиғида нотикнинг айтган ҳамма гаплари ҳавога учиб кетди, уларни ҳеч ким эшитмади.

Бундан бир неча йил олдин бутун дунё телеканаллари орқали намойиш қилинган воқеа ҳам бу мавзуга яққол мисол бўлади. Жорж Буш Америка халқининг дунё цивилизацияси олдидаги

одамияти тўғрисида жўшқин маъруза қиларди. Бу пайтда унинг ордасида турган сариқ кўйлакли семиз болакай эснай бошлади. У шундай эснадики, оғзи йиртилиб кетишига оз қолди.

Буш эса нима учун шундай жиддий нутқ пайтида одамлар кулаётганини тушунмас эди. Бу ерда бола – “қонхўр объект” эди.

Яна бошқа бир йиғилишда нотиқ яхши нутқ қилаётган эди. Шунда президиумда ўтирганлардан икки киши ўзаро ниманидир гаплаша бошлади. Уларнинг пичирлашаётган овози ҳеч кимга халақит бермаса ҳам, аммо бошлари ва кўллари қимирлаб, ҳаммани чалғитарди. Тингловчиларнинг кўни нотиқда эмас, балки “қонхўр”ларда эди.

“Қонхўр объект”ларга имкон берманг. Тингловчиларни улардан ҳимоя қилинг. Нутққа алоқаси бўлмаган ҳамма нарсани олиб ташланг. Танангиз ва қўлингиз билан қиладиган тартибсиз имо-ишораларни йўқотинг. Чунки улар ҳам тингловчиларни чалғитиб, асабига тегади. Керак бўлмаган пайтда проектор чироғини дарҳол ўчиринг. Залда одамларни у ёқдан бу ёққа юришига йўл қўйманг.

Агар бирор кўзда тутилмаган вазият содир бўлса, кўпоровчиликни қонунлаштириш усулидан фойдаланинг.

“Кўпоровчиликни қонунлаштириш” усули

Фараз қилинг, сиз маърузага яхши тайёрланиб, нутқни чиройли бошладингиз. Маълум вақт ўтгач, тўсатдан:

- очик деразадан хонага қуш учиб кирди;
- қаердандир мушукнинг миёвлаган овози кела бошлади;
- очик эшик ёки дераза олдидан спортчи қизлар тўдаси шошмасдан, шовқин билан ўтиб кета бошлади;
- чироқ ўчиб қолди;
- микрофон ишламай қолди;
- норози тингловчи ўтирган жойидан бақириб қолди ва ҳ. к.

Хуллас, ҳар қандай вазият юзага келиб қолиши мумкин ва бу кўпоровчиликларни олдиндан билиб бўлмайди.

Айрим ҳолларда кўпоровчиликка ўзимиз сабабчи бўламиз: микрофонни олдиндан текширмаймиз, тингловчиларнинг жаҳлини чиқарамиз...

Юқоридагига ўхшаш кўзда тутилмаган ҳоллар юзага келганда, “қўпоровчиликни қонунлаштириш” усулидан фойдаланамиз. Агар қўпоровчиликни қонунлаштирадик, у ўз кучи ва таъсирини йўқотади, оддий ҳол бўлиб қолади.

Ҳаётий мисол. Император Николай II тушлиқдан сўнг чекишни яхши кўрарди. Аммо қонун подшонинг оила аъзолари иштирокида чекишни таъқиқларди. Ўз аъёнлари олдида хотини ёки фарзандларидан рухсат сўраш ноқулай эди. Шунда у бу қоидабузарликни қонунлаштириб қўйди ва у энди бошқалар кўзи олдида қонун бузиш эмас эди.

Ҳар сафар овқатланиб бўлгач, император баланд овозда: “Жаноблар, чекиш мумкин”, деб эълон қиларди. Аслида бу буйруқ фақатгина унинг ўзига тегишли эди. Бошқа ҳеч ким, албатта, чекишга ботина олмас эди. Шундан сўнг, у бемалол чека бошларди. Натижада, бўрилар ҳам тўқ, қўйлар ҳам омон.

Агар нутқ пайтида “қўпоровчилик” содир бўлса, уни тингловчилар билан хотиржам муҳокама қилинг. Энг асосийси – ўзингизни ҳеч нарса бўлмагандек тутманг. Агар камчиликни ҳаммага эълон қилсангиз, унга камроқ эътибор берадиган бўлишади. “Қонхўр объект”га бошқалар эътибор бермаслиги учун, ҳамманинг диққатини унга бир марта қаратинг. Агар ёрдам бермаса, худди режангизда олдиндан бордек танаффус эълон қилинг. Бунда “қўпоровчи”нинг ўзидан ҳам фойдаланишингиз мумкин.

Юқоридаги мисолларда келтирилган вазиятларда нима қилиш мумкин?

- Хонага очиқ деразадан қуш учиб кирди. Ҳамма қушга қараб, нотикқа эътибор бермай қўйди. Тўхтаб, қушнинг чиқиб кетишини озгина кутдингиз. Қуш чиқиб кетиш йўлини топа олмади. Тингловчиларга:

- Биродарлар, бу қуш маъруза тинглашга келганга ўхшамайди. Илтимос, биттамит туриб, унга озор бермай чиқиб кетишига ёрдам берайлик.

Жараён чўзилаверса, танаффус эълон қилишга мажбур бўласиз:

- Бу қуш билан капитуляция шартномасини тузиб олгунга қадар, беш дақиқали танаффус эълон қиламиз.

VI БОБ

ЧИҚИШНИНГ БОШЛАНИШИ

58-маслаҳат. *Минбарга чиқаётганда ўзингизга тинибор беринг.*

Нотиқ минбарга чиқяпти. Бунда ҳамма нарса: кийиниши, кийимининг тозалиги, дазмолланганлиги, ўзига ярашганлиги, орасталиги, ўзини тутиши, қадам ташлаши, шошилмай, салобат ва ўзига ишонч билан юриши, одамларга назар ташлаши ва бошқалар муҳим аҳамиятга эга.

Мутахассисларнинг таъкидлашларича, нотиқнинг омад-ли чиқиши 60 фоиз ташқи кўринишига, 30 фоиз нутқига ва бор-йўғи 10 фоиз нимани гапиришига боғлиқ экан!

59-маслаҳат. *Дарров гапиришни бошламанг.*

Нутқ сўзлаш олдидан яхши кайфиятда бўлишингиз, ўзингиз ва кўзингизда хурсандлик ва мулойимлик акс этиб туриши, чехрангиз очик бўлиши лозим. Шундагина тингловчиларга ёқишингиз, уларни жалб қила олишингиз мумкин. Чиқиш биланоқ дарров гапиришни бошламанг. Тингловчиларга қараб бир неча сониялик сукут сақлаб, уларнинг тинчланишини кутинг, одамларнинг назарини бир жойга жамлаб, улар билан кўз алоқасини ўрнатинг. Бу ҳақида кейинги саҳифаларимизда батафсил маълумотларни берамиз. Ундан кейин саломлашинг.

60-маслаҳат. *Шошмасдан.*

Кўпинча бошловчи нотиқлар жуда тез гапиришади. Тингловчиларнинг кўзига нотиқ тинмай вайсаётган, ўзига ишонмайдиган ва тезроқ тугатишга ҳаракат қилаётган кишига ўхшаб кўринади. Қолаверса, тез гапираётган одамнинг талаффузида аниқлик пасаяди, унинг гапларини тушуниш кийин бўлади.

Масаланинг бошқа томони ҳам бор: Инсон мияси ҳар бир қабул қилинган маълумотни таҳлил қилиб, кейин уни хотирасига жойлаб қўяди. Бунга эса вақт керак. Агар секин га-

пирадиган бўлсак, мия ҳам эшитишга, ҳам таҳлил қилишга, ҳам хотирасига жойлашга улгуради. Агар тез гапирадиган бўлсак, эшитишга улгуради-ю, аммо таҳлил қилиб хотирага жойлаштиришга улгурмайди. Натижада 90 фоиз маълумот бир қулоғимиздан кириб, иккинчисидан чиқиб кетади! Шунинг учун ҳам нотикларга тез-тез сукут қилиб туриш тавсия қилинади. Айниқса, зарур гап ёки хулоса олдидан ҳам, уни айтгандан кейин ҳам бироз сукут сақлаш керак. Бу унинг яхши тушуниб, хотирада мустаҳкам сақланишига ёрдам беради. Шунинг учун:

- секинроқ гапиришга ҳаракат қилинг;
- гаплар орасидаги паузаларни кўпайтиринг;
- нутқ суръатини ўзгартириб туринг (гоҳ тез, гоҳ секин).

61-маслаҳат. Соддароқ тилда гапиринг.

Куйидаги қоида эслаб қолинг:

Омманинг илм савияси уни ташкил этган субъектларнинг илм савиясидан ҳамма вақт пастроқ бўлади.

Яъни, залдаги тингловчига яккама-якка ўтирган ҳолда шу гапларни айтсангиз тушунади. Аммо омма олдида шу гапларни сўзма-сўз такрорласангиз ҳам тушуниши қийин кечади. Шунинг учун омма олдида улар тушунадиган содда тилда, содда жумлалардан фойдаланиб гапириш керак. Айрим нотиклар тингловчиларни қойил қолдириш мақсадида қийин атамалар, мураккаб жумлалар, омма тушунмайдиган маълумотлардан фойдаланишади. Натижада, маърузанинг фойдали иш коэффициенти пасайиб кетади, одамлар керакли маълумотни олмайди. Яхши нотик залдаги илм даражаси энг тор одам ҳам тушунадиган даражада содда тилда гапириши, маълумотларни “чайнаб” бериши керак.

62-маслаҳат. Аввал аудиторияни қиздириг.

Саломлашгандан сўнг дарҳол асосий мавзуга ўтмай, аввал аудиторияни қиздириш керак. Қиздирилмаган жамоага тўсатдан асосий мавзунини ташлаш, кўпинча, зерикарли, уйқуни келтирадиган, омадсиз маърузага сабаб бўлади.

Қиздириш учун олдиндан тайёрланган зуваладан фойдаланамиз. Қиздиришдан мақсад:

- диққатни ўзига жалб қилиш;
- тингловчилар билан алоқа ўрнатиш;
- аудиторияни руҳан тайёрлаш.

Қуйида бир нечта зувалаларни мисол тариқасида келтирамиз.

Масалан, **нотиклик санъати ҳақидаги мавзуни** бошлашдан аввал:

Тарихий воқеа:

“Ассалому алайкум! Бугунги маърузани қуйидаги воқеа билан бошламоқчи эдим. Бундан 25 аср олдин буюк файласуф Аристотелнинг олдига ўта сергап бир ёш йигитни шогирдликка олиб келишди. Анча суҳбатлашгандан кейин ёш йигит устозидан ўқиш учун қанча ҳақ олишини сўради.

– Сендан бошқаларга нисбатан икки баробар кўп ҳақ оламан, – деди устоз.

– Нега? – ҳайрон қолиб сўради шогирд.

– Чунки сен билан икки баробар кўп ишлашим керак: сени гапиришга ўргатишдан олдин, аввал жим туриб эшитишни ўргатишим керак, – деди устоз. Бу воқеа бизга ибрат бўлишидан ташқари, нотиклик санъати бундан 2500 йил олдин ҳам мавжуд бўлганлигини кўрсатади...”

Бўлган воқеа:

“Эсимда, бундан ўн йилча олдин, биринчи марта менга сўз бериб қолишди. Ҳаяжондан оёқ-қўлларим қалтираб, тилим айланмай қолганди. Шундан сўнг, албатта, омманинг олдида гапиришни ўрганаман, деб ўз олдимга мақсад қўйган эдим...”

Бирор газета ёки китобдан иқтибос:

“Ўтган ҳафта “Тадбиркор” газетасида нотиклик санъати тўғрисида мақола чоп этилган эди. Унда, кишининг жамиятда маълум бир мавқега кўтарилишида омма олдида гапира билиш қобилияти нақадар катта аҳамиятга эга эканлиги ёзилган. Жумладан, унда таъкидланишича...”

Кутилмаган савол:

“Дунёдаги энг яхши нарса нима, биласизми? Дунёдаги энг ёмон нарса-чи?.. Тил!.. Энг яхши нарса ҳам, энг ёмон нарса ҳам тил...”

Ноанъанавий бошлаш:

Маъруза мавзусига алоқаси бўлмаган нарса билан бош-лаш.

“Мен бугун маърузамизга автомобилда келганларга мурожаат қилмоқчи эдим. Машинани энди ҳайдашни ўрганаётган даврингизни эсланг. Қийналганларингиз, чорраҳаларда машина ўчиб қолгани ёдингиздами? Эҳтимол, машина ҳайдашни маърузачилик санъатига нима алоқаси бор, деб ўйлаётган бўлсангиз керак? Униси ҳам, буниси ҳам – ўгит. Машина ҳайдашни аста-секин ўрганганингиздек, гапириш санъатини ҳам ўрганишингиз мумкин...”

Қизиқтирувчи таъриф:

“Овози паст, нафас олиши қийин, елкасини қимирлатиб туришга одатланган одамни тасаввур қилинг. Тўғри гапира олмайди, озгина дудуқланади. Кучли нотикқ учун яхши мисол эмас, албатта. Лекин, дунёдаги энг кучли нотикқ ҳисобланган Демосфен, нотикқлик санъатини ўрганмасдан аввал, айнан шундай бўлган...”

Қизиқарли далил:

“Рухшунослар шуни аниқладиларки, омма олдида гапиришдан кўрқиш, ўлимдан кўрқишдан кейин иккинчи ўринда турар экан...”

Лол қолдирувчи сон:

“Арнольд Шварценеггернинг “Терминатор-2” фильмидаги олган ҳақини шу фильмда айтган сўзларининг сонига бўлсак, ҳар бир айтган сўзи учун 32000 (31645) доллар олганини кўрамиз. Албатта, нотикқлик санъатини ўрганиб, ҳар бир сўзимиз учун бунча ҳақ олишимизга кафолат бера олмайман-у, лекин...”

Оригинал матн парчаси:

“Бугунги маърузани буюк файласуф Скилефнинг қуйидаги гаплари билан бошламоқчиман:

“Чиройли гапириш пул, ҳокимият ва машхурликдан қимматроқдир. Чунки уларнинг барчасига, кўпинча, чиройли гапириш билан эришилади”.

Гапириладиган мавзуну ўйнаш:

“Бугун биз нотиклик санъати ҳақида гапирмоқчимиз. Мен “санъат” деган сўзга алоҳида эътибор қаратишингизни сўраган бўлардим. Чунки...”

Мақтов:

“Бу ерда ўз устида ишлайдиган, ривожланишни хоҳлайдиган, изланувчан кишиларни кўриш мен учун жуда қувонарлидир. Бу одамларнинг ҳаётдаги мақсадлари жуда буюк. Улар илмни қадрлайдилар...”

Ҳазил-аския:

“Ассалому алайкум! Маърузамизни черковга келган бир одам ҳақидаги воқеа билан бошламоқчиман. Беш дақиқалик маърузадан таъсирланган бу киши черковга 10 доллар ҳадя қилишни ният қилибди. Лекин яна беш дақиқа эшитгач, 10 доллар эмас, балки 5 доллар беришга қарор қилибди. Маъруза яна беш дақиқага чўзилгач, умуман пул бермайдиган бўлибди. Яна 10 дақиқа ўтгач, бориб черков қутисини очиб, ичидан 5 доллар олиб: “Шунча узун маърузани чидаб эшитганим учун бу менга мукофот пули бўлсин”, дебди. Шундан хулоса қилиб, маърузамни чўзмасдан, ўн дақиқада тугатишга ҳаракат қиламан...”

63-маслаҳат. Имкон бўлганда, тингловчиларни мақтанг.

Аудиторияга ёқиш учун, уни ўз томонингизга оғдириб олиш учун, унга аввал ёқиш керак, унга ёқадиган мақтовли гапларни айтиш керак. Лекин мақтовни ҳаддан оширса, тингловчилар устидан кулаётгандек туюлиши мумкин. Мақтов лаганбардорликка ўхшамаслиги, қисқа, самимий, ҳаққоний бўлиши керак. Мақтовда бор нарса ёки сифатни озгина бўрттириб, биров безаш керак. Бу иш қуйидаги усуллар билан қилинади.

1. Устунлик даражаси билан (“Сизлар энг зўр..., энг ажойиб..., энг яхши..., энг чиройли..., энг заковатли...”).

2. Солиштириш билан (“Сизлардаги ... бошқаларда йўқ, бошқаларниқидан устун., баланд., чиройли...”).

3. Нутқ оҳанги билан.

4. Юқоридаги уччала усулни ҳам бирга ишлатиш билан.

Тингловчиларни қай жиҳатини мақташ мумкин?

Мисол учун: тажрибасини, ёшлигини, ёши улуғлигини, ташқи кўринишини, жинсини, кечикмасдан келганлигини, изланувчанлигини, қизиқувчанлигини, қизиқиш доирасини ва ҳ. к.

Масалан:

– Маърузамизга барвақт келганингиз – бу сизларни илмга чанқоқ эканлигингизни, илм учун вақтингизни аямаслигингизни, мақтовга арзигулик инсонлар эканлигингизни кўрсатади. Сиздек илмни қадрловчи инсонлар билан фахрланса арзийди. Бунақа жамоа олдида гапириш – мен учун бахт!

Бунақа мақтовлардан кейин тингловчилар сизни маърузанинг охиригача жон қулоғи билан эшитади, ҳар бир айтган гапингизни ижобий қабул қилади.

64-маслаҳат. Агар тингловчилар кеч қолаётган бўлишса...

Сиз нутққа яхши тайёрланиб келгансиз, ammo, тингловчилар кеч қолмоқда. Нима қилиш керак?

Умумий қоида йўқ. Бунда вазиятга қараб йўл тутасиз.

Қуйидаги вазиятларда вақтида бошлаш керак.

- Агар маърузаларингиз доимий ёки бир нечта бўлса ва уларнинг бошланиш вақти ҳаммага маълум бўлса. Масалан, маъруза ҳар душанба ёки жумъа куни соат 13:00 да бошланадиган бўлса, унда кечиктирмай, ўз вақтида бошлашингиз керак бўлади. Доимо вақтида бошлашингизни билган тингловчилар кейинги маърузага кечикмай келишга ҳаракат қиладилар. Агар тингловчилар келишини кутиб кечроқ бошласангиз, улар бунга кўникиб, кейингиларига янада кечроқ келадиган бўлишади.

- Агар асосий (ҳал қилувчи) кишилар келишган бўлса. Бунда уларни олдинроққа ўтишларини илтимос қиласиз. Акс ҳолда

кечкикиб келадиганлар уларга халақит беришади.

- *Агар вақтингиз кам бўлса.* Нутқ учун сизга 15 ёки 20 дақиқа вақт ажратилган бўлса ва сиздан кейин бошқа нотиқ чиқиши керак бўлса, бунда кечиктирмай дарҳол бошлайсиз.

Қуйидаги вазиятларда кечиктириб бошлаш мумкин.

- *Кечикиш одат бўлиб қолган бўлса.* Агар тингловчилар доимо 5-10 дақиқа кечикишга одатланган бўлсалар, кечроқ бошлаш мумкин. Бунда ташкилотчилардан бири келган тингловчиларга маъруза 10 дақиқа кечроқ бошланишини ёллон қилиши керак. Нотиқнинг ўзи эълон қиладиган бўлса, одамлар ундан норози бўлишлари мумкин.

- *Келиши керак бўлган одамларнинг жуда кўп қисми ҳали келмаган бўлса.* Агар 90-100 киши келиши керак бўлган тадбирга 10 та одам келган бўлса, унда уларнинг 30-40 фоизи келгунича кутиш керак. Бу пайтда олдин келганлар китоб ўқиб туриши ёки нотиқ билан савол-жавоб қилиб туриши мумкин.

Мурса йўли: Вақтида бошлайсиз, аммо иккинчи даражали нарсалар ҳақида гапириб турасиз. Масалан:

- *Тайёрлаб келинган зуваладан (ҳаётий воқеа, ривоят, латифа ва ҳ. к.) бошланг.* Уни айтатуриб, келган тингловчилар билан мулоқот ўрнатасиз ва шу билан кечикаётганларни кутасиз.

- *Агар тарқатиладиган илмий материаллар бўлса, шу фурсатдан фойдаланиб, уларни тингловчиларга танишиб олишлари учун тарқатиб чиқиш керак.* Бунда кеч қолганлар ҳам бемалол маърузанинг асосий қисмига қўшилиб кетадилар.

- *Савол-жавоблардан бошланг.* Бунда асосий омма келгунча тингловчиларни қизиқтирган саволларга жавоб бериб туришингиз мумкин.

- *Маърузанинг асосий қисмини кейинроққа қолдириб, унча зарур бўлмаган бандларини айтиб туришингиз мумкин.*

- *Олдинги маърузада қуйидаги қизиқ савол тушган эди, деб ҳамма учун қизиқ ва фойдали бирор мавзуда гапираверишингиз мумкин.*

Кечикканлар ҳам мавзуга етиб олишлари учун қўлланиладиган усуллар:

- Биринчи 5-10 дақиқада айтган гапларингизга хулоса ясанг. Масалан:

- “Ҳозиргача айтганларимизга хулоса ясайдиган бўлсак...”;

- “Демак, олдинги айтганларимиздан хулоса шуки...”

Натижада кечикканлар ҳам нутқ мавзусини тушуниб оладилар.

- Маърузанинг охирида кечикканлар учун кенг ва мукамал хулоса ясанг:

- “Бугунги маърузамиздан хулоса шуки...”;

- “Маърузамизни яқунлар эканмиз, қуйидагиларни яна бир марта такрорлаб ўтишни лозим топдик...”

- Тарқатиладиган илмий материалларни кечикканларга ҳам бериб чиқинг.

Кеч қолувчилар якка-якка бўлса, эътибор бермай давом эттираверинг. Агар бир гуруҳ одамлар кечикиб келса, улар жойлашиб олгунча кутиб туринг. Шу орада пауза катта бўлмаслиги учун, асабийлашганингизни асло кўрсатмасдан, дўстона кайфиятда уларга жой кўрсатинг ёки ҳазиллашинг. Масалан, кулиб туриб: “Сизларни кутмасдан бошлаб юборганимиз учун узр”, дейишингиз мумкин.

VII БОБ

ДИҚҚАТНИ ЖАЛБ ҚИЛИШ ВА УШЛАБ ТУРИШ
КЎЗ БИЛАН МУЛОҚОТ

Ҳар бир нотик уни тингловчилар диққат билан тинглашини, ухламасдан, чалғимасдан, гапирмасдан эшитишини хоҳлайди. Бунини амалга ошириш учун нима қилиш керак?

Аввало, нотик билан тингловчи ўртасида кўз билан алоқа ўрнатиш керак. Шунини удаласа, нотик маърузанинг бошидан охиригача тингловчиларни назорат остида сақлаб тура олади. Муҳими, залдаги *ҳар бир тингловчи билан* кўз алоқаси ўрнатилсин. Лекин маърузачида бор-йўғи иккита кўз! Тингловчилар эса юзлаб ёки минглаб бўлса-чи?

Инсон ҳаётда 90 фоиз маълумотни кўзлари орқали, қолган 10 фоизни эса эшитиш, ҳид билиш, таъм билиш ва бошқа сезги аъзолари орқали олади. Ана шундан тингловчи билан кўз алоқаси ўрнатишнинг аҳамияти қанчалик катта эканлигини билса бўлади. Тингловчи сизни кўриб турса, гапларингиз билан бирга кўзларингиздан ҳам кўп нарсани билиб олади.

Кўз билан мулоқот амалда қандай ўрнатилади?

Куйидаги тавсияларни яхшилаб тушуниб, ўрганиб олинг ва кейинги чиқишингиздаёқ амалда қўллашни бошланг. Бу тавсияларимиз бошида қийиндек туюлиши мумкин, лекин уни ҳар қандай нотик бемалол, қийналмасдан амалга ошира олади.

Минбарга чиққач дарров маърузани бошламасдан, зални бир чеккасидан иккинчи чеккасига қараб секин, шопилмасдан, диққат билан назар солиб чиқамиз. Бунда кўзларимиздан меҳр ва чехрамиздан сезилар-сезилмас табассум барқ уриб туриши керак. Деярли ҳар бир одамнинг юзидан назар билан сирғаниб ўтамыз. Тингловчиларнинг бирортаси бизга кулиб, очиқ чехра билан қараб турган бўлса, гарчи у одамни танимасак ҳам, кўзимиз билан зўрға сезиладиган даражада: “Салом, Сиз ҳам шу ердасизми? Сизни кўрганимдан хурсандман”,

деган маънони билдириб қўямиз. Шундай қилиб, ўз кўзимиз билан ҳар бир тингловчи кўзи ўртасида кўринмас ипчаларни тортиб чиқамиз. Кейин маърузани охиригача шу ипчаларни бўшатмасдан, таранг тортиб турамиз. Ана шу услубда ҳар бир киши билан алоқа ўрнатгандан кейингина маърузани бошласа бўлади. Яна бир бор таъкидлаб ўтамыз, бу шунчаки залдагиларга кўз югуртириш эмас, балки ҳар бир тингловчи билан кўз алоқасини ўрнатишдир.

Бу унча катта бўлмаган аудиториялар учундир.

Агар зал жуда катта бўлса-чи? Ёки кўзимизга чироқ нурлари тушиб, одамларни яхши кўра олмайётган бўлсак-чи?

Унда уларни яхши кўрмаётганимизни сездирмасдан, худди яққол кўраётгандек ясама ҳаракат (имитация) қилишимиз керак. Шунда тингловчи нотик менга қараб гапиряпти, мени кўряпти, деган тушунча билан ҳушёрроқ ўтиради. Акс ҳолда, бефарқ бўлиши, чалғиши ёки ухлаб қолиши мумкин.

Бутун зал билан кўз алоқасини ўрнатишга ҳаракат қилманг. Бунинг иложи йўқ. **Кўз алоқасини залда ўтирган ҳар бир тингловчи билан алоҳида-алоҳида ўрнатинг.**

Кўпинча, ўқувчилардан бу жуда кўп вақтни олади-ку, деган эътирозни эшитамиз. Йўқ, кўп вақтни олмайди. Чунки ҳар бир тингловчига сониянинг юздан бир бўлагини сарфлаймиз.

Аввал кўз мулоқотини бизга шундоқ ҳам қараб турган кишилар билан ўрнатамиз. Сўнг токи нотик гапини бошламагунча ўз иши билан овора бўлиб турадиган кишилар бизга қарашларини кутиб, улар билан ҳам кўз мулоқотини ўрнатамиз. Энди улар анча вақтгача кўзларини пастга қаратмайдилар.

Кейин нотикқа умуман қарамайдиган одамларни бошларини кўтаришларини кутамиз ва улар билан ҳам кўз мулоқотини ўрнатамиз. Залда ўтирганларнинг барчасини биз томонга қарашини кутамиз. Маърузанинг омадли чиқиши учун бу жуда зарурдир.

Тасаввур қилинг, бизнинг кўзимиз билан тингловчилар кўзи орасида кўринмас симлар тортилган бўлиб, биз бераётган маълумотни одамлар шу симлар орқали оляпти. Агар сим узилса, маълумот ҳам етиб бормайди. Аслида ҳам шун-

дай бўлади. Шу сабабдан биз яккама-якка суҳбатда заруратини айтмоқчи бўлсак, суҳбатдошдан кўзимизга қараб туришини талаб қиламиз ва унинг кўзларидан тушунган-тушунмаганлигини билиб оламиз.

Шундай қилиб, кўз мулоқоти – нафақат тингловчилар билан алоқа ўрнатиш ва уларга маълумот етказиш усули, балки яна:

– тингловчи биз бераётган маълумотларни тушунган ёки тушунмаганлигини билиш усули (тушунмаган бўлса, яна биринчи марта такрорлаш керакдир);

– одамларнинг чарчаганлигини билиш усули (чарчаган бўлса танаффус қилиш керакдир. Агар танаффус қилишнинг иложи бўлмаса, қисқа ва қизиқарли ривоят айтилса, чарчок тезда тарқалиб кетади);

– тингловчиларга шу мавзу қизиқ ёки қизиқ эмаслигини билиш усули (ушбу мавзу тингловчиларга қизиқ бўлмаса, балки бошқасига ўтиш керакдир).

КЎЗ МУЛОҚОТИДА НОТИҚНИНГ ЖИДДИЙ ХАТОСИ

Кўп нотиқлар энг охири қатордагиларни ва яна ўнг ва чап томондаги чекка қатор тингловчиларни эътибордан четда қолдирадilar. Айнан шу сабабдан ўша тингловчилардан нохуш саволлар тушади, ўшалар гаплашиб ўтиради, китоб ўқийди, ёзади, йўталади, кулади, бошқаларга халақит беради ёки ухлайди. Нега?

Сабаби, биз нотиқлар уларга етарли даражада эътибор қаратмаймиз, улар билан кўз мулоқотини ўрнатмаймиз. Тажрибасиз нотиқнинг кўриш сектори 30-35 даражани, тажрибали нотиқники эса 40-45 даражани ташкил этади. Шундай қилиб, биз фақатгина залнинг марказий қисмини кўз билан қамраб оламиз ва шулар билангина мулоқотга киришамиз. Айнан шулар бизни тинглашади, бошларини қимирлатиб бизни маъқуллаб туришади.

Чеккадагилар билан мулоқот ўрнатиш учун нима қилиш керак?

Заллар ҳар хил бўлади. Шунинг учун барча тингловчилар билан кўз мулоқотини ўрнатишга имкон берадиган қулай

жойни танлаш керак. Зарур бўлса, минбарни қулай жойга кўчириш керак.

Қоида: Ўнг ва чап томондаги биринчи қатор чекка тингловчиларга нисбатан шундай турунги, орангизда текис учбурчак пайдо бўлсин. Айнан **текис учбурчак!** Мана шу жой нотик учун идеал ҳисобланади. Шу жойдан маърузани **бошлаш** керак. Айрим залларда минбар бўлмай, юриб туриб, одамларга гоҳ яқинлашиб, гоҳ узоқлашиб маъруза қилишга тўғри келиши мумкин. Шу ҳолларда ҳам маърузани **бошлаш нуқтаси** ўша учбурчакнинг учи бўлиши керак.

Залнинг қайси қисмида одамлар гапираётганини, ухлаётганини, бошқа ишлар билан машғул бўлаётганини сезсак, шу жойларга тез-тез кўз билан алоҳида эътибор қаратиб турамыз. Шундай қилсак улар бизни диққат билан тинглашади. Аввал ўнг чеккадаги биринчи қаторларга қараб бир неча жумлаларни айтамыз. Кейин бирор савол билан мурожаат қилиб (масалан, жумла тугагач, “шу гаплар тўғрими?” деб) қўл ҳаракатимиз билан охириги қатордагилардан жавоб кутаётганимизни кўрсатамыз. Кейин чап томондагиларга қараб бир неча жумла айтамыз. Шу усул билан кўз мулоқотини ўрнатгач, маъруза охиригача шу хавfli қаторлар билан алоқани узмай турамыз.

Айтайлик, охириги қатордагилардан бир нечтаси ўзаро пичирлашиб, бошқаларга халақит беряпти. Биз уларга қарасак ҳам, улар бизга эътибор бермаяпти. Нима қилиш керак?

Ҳар хил усуллар бор. Масалан, ўшаларга қараб туриб, тўсатдан гапиришдан тўхтаимиз. Сезиларли сукут бўлгач, қоидабузарлар ҳам нима учун нотик жим бўлиб қолди, деб биз томонга қарайди. Бизнинг назаримиз уларга қаратилганини сезгач, анчагача халақит бермай, бизни эшитиб ўтиришади.

Ёки жумлани тугатгач, “тўғрими охириги қатордагилар?” деб улар томонга мурожаат қиламыз.

Тингловчи бизнинг кўзларимизда бефарқликни эмас, балки уларга нисбатан қизиқиш борлигини сезиши, ҳис қилиши керак. Биз нотикларнинг вазифамиз қоғоздаги маълумотларни ўқиб бериш эмас, балки уларни содда тилда, яхшилаб тушунтириб, маъноларини очиб, тингловчининг қалбига етказишдир.

Катта залларда омма билан фойдали кўз мулоқотини ўрнатиш учун, ва шу билан бирга залнинг у четидан бу четига кўз билан чошиб юрмаслик учун, **зални худди тарвузни настандек бўлақларга бўлиш керак.**

Ёки зални худди **шаҳмат доскасидек катакларга бўламиз.** Фақат 64 бўлақка эмас, балки тўққиз бўлақка (зал 100-400 кишилик бўлса) ёки ўн олти бўлақка (зал 500-2000 кишилик бўлса) бўламиз. Натижада, бир нечта кичик залларга эга бўламиз ва уларнинг ҳар бири билан кўз алоқасини ўрнатиш бизга қийинчилик туғдирмайди. Фақат бунда бутун бошли қисмга қараб гапирамиз. Шунда ушбу бўлақдаги одамларнинг ҳар бири, нотик менга қараб гапиряпти, деб ўйлайди. Бир бўлақ билан бир неча сония гаплашиб, кейин тўсатдан бошқа бўлақка қараб гапира бошлаймиз. Бўлақларни ўнгдан чапга ёки чапдан ўнгга қараб бир бошдан ўтиш керак эмас. Акс ҳолда, одамлар бунга кўникиб, зални тўлиқ айланиб келгунимизча бепарво бўлишади. Агар бўлақларни битта-иккита ташлаб ўтиб, кейин яна тўсатдан қайтсак, тингловчилар бизни қачон уларнинг бўлагига қайтишимизни билмай, доимо огоҳ ва сергак туришга мажбур бўлишади. Катта залдаги тингловчиларнинг ҳаммаси биздан кўзини узмай туришади.

Кучли нотикдан фарқли равишда, кучсиз нотиклар ерга, осмонга, қўлларидаги қоғозларига қарашади-ю, фақатгина тингловчиларнинг кўзига қарашмайди.

Агар бирор қисмга узоқроқ вақт қарамай қўйсак, ўша жойда “ўлик минтақа” пайдо бўлади. Бу минтақадаги тингловчилар қувват билан таъминловчи озуқасиз қолишади. Натижада, уларнинг тонуси сусаяди, диққат билан эшитиш, қабул қилиш, тушуниш қобилиятлари пасаяди, уларни уйқу элита бошлайди.

“Эркатой” тингловчиларимиз бўлмасин, яъни фақат маълум бир кишиларга қараб гапирмаслик керак. Аслида, бу бечоралар бизнинг қарашларимиздан қаёққа қочишни билмаётган бўлиши мумкин.

Назардан четда қолган кишилар ҳам бўлмасин. У бечоралар маърузанинг бошидан охиригача бизнинг биргина на-

заримизни тутиш учун ҳаракат қилиб, бу орзуларига эриш-масалар, бу бизнинг нотик сифатида катта камчиликка йўл қўйганимизни кўрсатади.

Демак, маъруза пайти диққатимизни адолат билан, ҳаммага тенг тақсимлашимиз керак. Вақт бўйича ҳам тенг тақсимлашимиз керак. Масалан, маърузанинг биринчи қисмида фақат ўнг томондагиларга қараб, иккинчи қисмида фақат чап томонга қарасак, бу ҳам нотўғри бўлади. Бунда одамлар маърузанинг бир қисмини тинглаб, иккинчи қисмида қатнашмагандек бўлишади.

Агар нотик тажрибали бўлса, унинг маърузасидан кейин ҳар бир тингловчида, бугун воиз кўпроқ менга қараб гапирди-я, деган яхши таассурот қолади.

65-маслаҳат. Агар залда бошлиқ бўлса...

Агар залда бошлиқ, ҳурматли устоз ёки бошқа бирор алоҳида эътиборга сазовор кишилар бўлса, уларга, ҳолатга қараб, бошқаларга нисбатан озгина кўпроқ эътибор қаратасиз. Фақат бу ишни хушомадсиз амалга ошириш керак.

Кўз мулоқоти бир одам билан неча сония давом этиши керак?

Жавоблар ҳар хил: бир сониядан беш сониягача. Ўртача икки-уч сония.

Умумий қоида: Мулоқот ўрнатилгунча қараймиз.

Алоқа нима?

Киноя сифатида – бу нотик билан тингловчи ўртасида пайдо бўладиган учқун бўлиб, бу учқун уларни бир-бирига яқинроқ, меҳрлироқ қилади.

Алоқа пайдо бўлганлигини қандай билиш мумкин?

Қуйидаги аломатлар алоқа пайдо бўлганлигини билдиради: бошини қимирлатиб қўйиш, озгина табассум, танасини олдинга озгина ҳаракатлантириш, мимикасини ўзгариши ва ҳ. к. Буларнинг барчасига эътиборли бўлинг.

Одамлар ҳар хил. Кимгадир бир назарнинг ўзи кифоя. Кимгадир эса кўпроқ қараб туриш керак. Шунинг учун бизнинг қарашимизга тингловчи қандай жавоб берганига эъти-

бор беришимиз керак. Ришта пайдо бўлдими, демак кейинги тингловчига ўтишимиз керак.

Тингловчига қандай қараш керак?

Фақат кўз билан қарасагу бош қайрилмаса! Бу, албатта, нотабий. Хунук чиқади. Ёки фақат бош ҳаракатланса-ю, танамиз қимирламаса. Бу ҳам унчалик чиройли чиқмайди. Афсуски, айрим тажрибасиз нотиклар айнан шундай қилишади: тингловчиларга фақат бошлари билан қайрилиб қарашади-ю, таналари эса “қоққан қозик”дек қимирламай тураверади. Яхши нотик қайси томонга қайрилса, бутун танаси билан қайрилади, кўкрагидаги юраги билан қарайди. Юракдан юракка эса алоқа ўрнатиш, меҳр узатиш осон. Ўзимизни тингловчини ўрнига қўйсақ, буни тушуниш осон бўлади. Бирор нотик танаси бошқа томонга қараб туриб, фақатгина боши билан биз томонга қараб гапирса яхшими, ёки бутун танаси билан биз томонга қараб мурожаат қилсами?

Алоқа таъсирини кучайтириш усуллари

Ҳар бир назаримизнинг таъсирини уч-тўрт баравар кучайтириш, янада таъсирчанлигини ошириш мумкинми?

Бунинг учун қуйидаги усуллардан фойдаланган маъқул:

Имо-ишора + назар

Агар сиз тингловчига назар солиб, яна у томонга қараб қўл ёки бош билан бирор имо-ишора ҳам қилсангиз, бу алоқа таъсирини бир неча марта кучайтиради.

Яқинлашиш + назар

Минбар бўлмаган залларда тингловчининг яқинига келиб қарасангиз, бу қарашнинг таъсири жуда кучли бўлади. Икки метр масофадан қараш 8-10 метр масофадан қарашга нисбатан анча кучли таъсир қилади.

Савол + назар

Залдагиларга савол бериб, шу пайтнинг ўзида уларнинг бирига қараймиз. Бу қарашимизни ва саволдан кейинги паузани тингловчи узоқ вақт эсидан чиқармайди. Фақат ҳаддан ошмаслигимиз керак. Чунки бу усул тингловчини сиздан қўрқадиган қилиб қўйиши мумкин.

VIII БОБ

ҚОҒОЗГА ҚАРАБ НУТҚ ҰҚИШ

Албатта, энг яхши йўл – қоғозга қарамай нутқ сўзлаш. Лекин, кўпинча, маърузага қоғоз билан чиқишга тўғри келади. Ёзилган қоғоз – бу тош девор бўлиб, у нотик билан тингловчи ўртасида тўсиқ бўлади. Чунки нотик диққатининг катта қисмини қоғозга сарфлашга мажбур бўлади.

Қоғозга қараб нутқ ўқиш қоидалари

Кўз мулоқоти

Ҳаётда фақат қоғозга қараб маъруза қиладиган, қоғозга “ёпишиб” олган нотиклар оз бўлса-да учраб туради. Бу иш катта хатодир. Агар биз тингловчини кўрмасак, тингловчи ҳам бизни кўрмайди. Агар биз айтган гапларимизни назаримиз билан қувватлантириб турмасак, улар тингловчининг қалбига етиб бормайди. Шунинг учун кўпроқ тингловчиларга қарайлик. Паузаларни узоқроқ сақлайлик. Чунки бу пайтда одамларга назар солиш билан бирга, ўзимиз ҳам қоғозга қараб олишга улгураемиз. Пауза учун тингловчилар ҳам биздан миннатдор бўлишади. Пауза одамларни бизни яхшироқ тушунишига ёрдам беради. Қоғозга эмас, тингловчига қараб гапирсак, одамлар ҳам биздан кўпроқ миннатдор бўлишади. Шунинг учун қондани эслаб қолинг: *гапирганда – қараш*, яъни гапирётганда ҳамма вақт тингловчиларга қараш керак. Қоғозга қараганда эса жим туриб ўқийсиз.

Нутқ суръати (тезлиги)

Одатда, қоғозга қараб гапирадиган киши қоғозсиз гапирадиган нотикдан 1, 5 – 2 баравар тез гапира бошлайди. Жумлалар ичидаги маъновий паузалар йўқолади. Нотик матндаги барча нуқта, вергул ва бошқа белгиларни кўриб туради. Унинг хаёлида тингловчиларга ҳам ҳамма нарса шундай тушунарлидек туюлади.

Нутқ оҳанги (интонация)

Қоғоздан ўқиганда нутқ оҳанги йўқолади. Натижада, маъруза зерикарли, қуруқ, монотон бўлиб қолади. Шунинг учун матнни нутқ оҳангига эътибор бериб, ифодали ўқиш керак.

Ана шу нарсаларни эсдан чиқармаган ҳолда, *с-е-к-и-и-р-о-қ* гапиришимиз керак! Сўзлар орасидаги сокинликни қўлашимиз керак. Нутқ оҳангини кўпайтириш керак. Гапларимизга ҳиссиётларимиз қўшилсин.

Имо-ишора ва ҳаракатлар

Одатда, қоғоз билан гапирганда бир қўлимиз банд бўлади. Нутқ давомида, симметрия қоидасига амал қилиш учун қоғозларни бир қўлимиздан иккинчисига олишимиз мумкин. Бунда нутқимизга ҳаёт бахш этиш учун имо-ишораларни, иккинчи қўлимиз ва танамизнинг ҳаракатларини қўшишимиз керак бўлади. Агар биз “қоққан қозик”дек қимирламай, ҳаракатсиз нутқ ўқийдиган бўлсак, тингловчиларнинг назари залдаги ёки деразадан ташқаридаги бирор-та ҳаракатланаётган объектга қараб кетаверади.

Агар биз ҳаракатланиб гапирсак, ва бу ҳаракатларимиз нутқимизга мос келса, тингловчилар бизни яхшироқ тушунишади, кўзларини биздан узмай ўтиришади.

Китобимизнинг кейинги саҳифаларида имо-ишоралар ҳақида батафсил гаплашамиз.

Жумла ва паузаларнинг узунлиги.

Матнни ўқийдиганда паузалар жуда ҳам кўп ва тез-тез инплатилмасин. Масалан: “Ҳурматли (пауза) дўстлар (пауза). Ҳозир (пауза) мен сизларга (пауза) қуйидаги (пауза) воқеани (пауза) айтиб бермоқчиман (пауза)...”. Шу билан бирга жуда узун жумладан кейин биттагина пауза бўлса, у ҳам албатта, камлик қилади. Шунинг учун ҳамма нарса меъёрида бўлишига ҳаракат қилиш керак.

Ўзимизнинг сўзларимиз билан сўзлайлик.

Қоғоздаги матнни сўзма-сўз ўқиб берган афзал. Матнни ўзимизнинг сўзларимиз билан қайта айтиб беришга ҳаракат қилишимиз зарур. Қоғоздаги битта жумлага ўзимизнинг 2-3 та жумламизни қўшишимиз керак. Шунда бизнинг нутқимиз ёзилган эмас, балки оғзаки – тирик, тўлдирилган, табиий бўлади. Шунда ўз-ўзидан ҳиссиётлар ҳам пайдо бўлади. Чунки бу жумлалар энди ўзимизники, қалбдан чиққан!

Матндан четга чиқишдан, ўз фикримизни эркин изҳор қилишдан, ўз мисолларимизни келтиришдан қўрқмайлик.

Ундан кўра қоғоздан ўқилган матннинг тингловчининг қалб торларига тегмасдан, бир қулоғидан кириб, иккинчисидан чиқиб кетишидан қўрқайлик. Нутқимиз қоғоздагидек беҳато, аммо ўлик бўлганидан кўра, озгина хатолар билан бўлса ҳам, тирик бўлсин!

Агар бирор бир ҳикояга оид матнни ўқиб бераётган бўлсак, унда уни шарҳлаб ўтиришнинг ҳожати йўқ. Бу пайтда телевизион суҳандон каби тингловчиларни муҳокамага қўшиш мумкин. Масалан:

“Мана Абдулла Қодирийнинг “Ўткан кунлар” романидан бир парча келтирамиз. Қулоқ солинг, унда нима дейиляпти...”

Бу усул билан биз тингловчини ўқиш жараёнига қўшиб юборяпмиз, уни иштирокчилардан бирига айлантиряпмиз.

Матнни “тирилтириш учун” риторик саволлар беринг.

Матндан тингловчи зерикмаслиги учун залдагиларга ёки аниқ бирор кишига риторик саволлар бериб туриш керак. Саволни эшитгач, барча унга хаёлан жавоб беради, натижада уларнинг диққати бир жойга жамланади. (Риторик саволлар ҳақида кейинги саҳифаларимизда батафсил маълумот берилади)

Агар рақамларни ўқиб беришга тўғри келса-чи?

Агар нотик тингловчиларга зериктирувчи қуруқ рақамларни ўқиб беришга мажбур бўлса, уларнинг диққатини шунга қаратиши керак:

“– Айтганларимни тасдиқловчи қуйидаги бир неча рақамларни келтирмоқчиман...” (Қуруқ огоҳлантириш);

“– Албатта, рақамлар жонли суҳбатдан кўра зерикарли, аммо улар моҳиятга етишишга ёрдам беради...” (Ҳазиломуз огоҳлантириш);

“– Ҳозир тайёрлаб қўйилган бир нечта рақамларни келтирмоқчиман...” (Тўғридан-тўғри огоҳлантириш).

Қўштирноқ ичидаги сўзларни ўқиш қондаси

Агар тайёрланган ёзма нутқда қўштирноқ ичидаги сўзлар бўлса, уларни оғзаки ўқишда “қўштирноқ ичидаги”, “ўзларича”, “деб номланадиган” каби сўзлар ёрдамида ифодалаймиз. Масалан:

- Ушбу қўштирноқ ичидаги “ҳақиқатгўйлар”, аслида... ;
- Юқорида санаб ўтилган ўзларича “зўравонлар”... ;
- “Тадбиркор” деб номланадиган бундай кимсалар...

IX БОБ

ДИҚҚАТНИ САҚЛАБ ТУРИШ УСУЛЛАРИ

Тингловчи диққатини тез-тез янги маълумот билан алмаштириб туринг.

Ҳар сафар маълумотни алмаштирган пайтимизда тингловчи диққатини қайтадан бир жойга жамлайди. Бир мавзуда энг кўпи 20 дақиқа гапириш мумкин. Бундан орттириб бўлмайди. Энг яхшиси эса ҳар 5-10 дақиқада мавзунини алмаштиришдек, янги нарсага диққатни жалб қилиш керак. Айнан шу сабабдан мактаб дарси 45 дақиқа: 2 дақиқа саломлашиш ва тайёргарлик, 20 дақиқа олдинги дарс ва уйга вазифани сўраш, 20 дақиқа кейинги дарсни тушунтириш, 3 дақиқа уйга вазифа бериш ва хайрлашиш. Яъни, дарс 4 бўлақдан иборат бўлиб, энг катта бўлими ҳам 20 дақиқадан ошмайди. Чунки ундан ошса мия чарчайди, маълумотни қабул қилмайди.

Бу иш амалда қандай бўлади?

Айтайлик, нотик ўз мавзусини бўйича 40 дақиқа гапириши керак. Лекин бунча узок вақт тингловчининг диққатини сақлаб туриш жуда қийин. Тахминан 10 дақиқа мавзунини бўйича гапириб, тингловчиларнинг юзидан чарчаш ёки бефарқлик аломатларини сеза бошласа, олдиндан тайёрлаб келган шу мавзуга мос бирор воқеани айтиб беради: “Азиз биродарлар! Энди қуйидаги ҳаётини воқеага диққатларингизни қаратмоқчиман...” Чарчаган ва бефарқлар ҳам ўрнидан кўзғалиб, диққатини нотикқа жамлайди. 4-5 дақиқа давомидан ҳаётини воқеани айтиб бергач, яна мавзуга қайтади: “Энди яна мавзунини давом эттирамиз...” 8-10 дақиқалардан кейин яна чарчоқ аломатларини сезгач, олдиндан мавзуга мос қилиб тайёрлаб келинган ривоятни бошлайди: “Энди қуйидаги ажойиб ривоятга эътибор беринглар...”

Ривоятни ёш боладан бошлаб то қарияларгача ҳамма яхши кўради! Ривоятни эшитиб уйқуси келганлар ҳам уйғонади, уни қизиқиб тинглайди. Фақат сийқаси чиқиб кетган, ҳамма биладиган ривоятни эмас, янгироқ ва қизиқроғини топиш

керак. Агар ривоят мавзуга мос бўлса, унда мавзуни тушуниш, уни қабул қилиш янада осон кечади. Ривоятдан кейин: “Энди мавзумизнинг давомига қулоқ тутайлик...”

Энг қийини охирги 5-7 дақиқа. Энди мавзуни бутунлай бошқасига алмаштирмаса, тингловчининг диққатини сақлаб қолиб бўлмайди. Лекин қандай қилиб? Ахир мавзу эълон қилинган-ку? Одамларга сездирмай, худди мажбур бўлгандек: “Азиз биродарлар! Мавзу якунланяпти. Биламан, ҳаммамиз ҳам бироз чарчаб қолдик. Олдинги маърузамизда қуйидаги қизиқ савол тушган эди. Лекин, вақт танқислиги сабаб жавоб беришга улгурмаган эдик. Ҳозир шу саволга жавоб бермоқчиман...”, деб тингловчиларга фойдаси тегадиган ва уларни зериктирмайдиган хоҳлаган мавзуда 5-7 дақиқа гапиришимиз мумкин. Чарчаган тингловчилар ҳам энди сизни яна диққат билан тинглай бошлайдилар.

66-маслаҳат. Бошқача усул! Тўғридан тўғри мавзуни алмаштирамиз:

“Азизлар! Кўриб турибман, айримлар чарчаб қоляпти. Шу сабабдан мияга дам бериш учун қуйидаги нарсани (ривоятни, ҳикояни, воқеани, саволга жавобни...) сизларга айтиб бермоқчиман...” Бу жумлалардан кейин тингловчиларга хоҳлаган мавзудаги қизиқ ва манфаати тегадиган нарсаларни айтиб бериш мумкин. Маъруза 40-45 дақиқа давом этадиган бўлса, бу усулни ҳар 10-12 дақиқада икки ёки уч марта ҳам қўллаш мумкин. Натижада, маърузанинг бошидан охиригача тингловчилар ухламай, зерикмай, чарчамай бизни тинглашади, манфаатли илм олишади.

67-маслаҳат. Яна бир усул! Йиғиб қўйган саволларга жавоб берамиз.

Бу усул маърузанинг охирги 5-10 дақиқаси учун бўлиб, йил давомида одамлардан тушган қизиқарли ва фойдали саволларни қоғозчаларга ёзиб юрамиз ва уларга тингловчилардан тушган савол сифатида улгурганимизча жавоб берамиз. Бу ҳам тингловчининг диққатини сақлашда яхши самара беради. Шу ишларни қилмасак, ҳар қанча яхши нотик бўлмайлик, маърузанинг охирги қисмида чарчаган,

зериққан, ухлаётган одамларга кўзимиз тушади. Бунга сабаб ношиқнинг ёмон маърузаси эмас, балки бир мавзуда 20 дақиқадан ортиқ гапирганимиздир. Бу нарсага эътибор бериб, юқорида айтилган усулларни ҳар бир маърузамизда қўллашга ҳаракат қилишимиз лозим.

68-маслаҳат. Маърузани босқичларга бўлиб, тингловчи хотирасига маҳкамлаб қўйинг.

Маърузангизни ҳар бир босқичидан кейин, берилган маълумотларни тингловчи хотирасига маҳкамлаб қўйинг. Қандай қилиб? Масалан:

- “Ҳаммаси тушунарлими?” деб савол беринг;
- “Шундай қилиб...” деб бошлаб, зарур жойларни яна бир марта такроран айтиб беринг;
- каттароқ пауза қилин;
- шу пайтгача айтганларингизга қисқача хулоса ясанг ва ҳ. к.

Шундай қилсангиз, тингловчи шу қисмлар учун ўзига хулоса ясаб, уни хотирасида мустаҳкамлаб қўяди. Чиқишингиз бир узун чарчатувчи маъруза эмас, балки бир неча қисқа бўлақлардан иборат бўлади.

Диққатни сақлашнинг бошқа усуллари

Жалб қилиш усули.

Одам эшитган нарсасининг 90 фоизини, кўрган нарсасининг 60 фоизини, ўзи қилган ишининг 10 фоизини эсидан чиқарар экан.

Ишонмайсизми? Ўйлаб кўринг, қайси бирини яхшироқ эслаб қоласиз: қўшнингиз Эшматни калтаклашганини кимдандир эшитганингизни, ёнингизда Эшматни калтаклашганини ёки ўзингизни калтаклашганини? Демак, жараёнга ўзингиз қанча яқин қатнашган бўлсангиз, шунчалик хотирангизда яхши қолар экан.

Болалар сахна кўринишини эсланг: Ялмоғиз кампир томошабин-болалардан қорқиз қаёққа кетганини сўрайди. Болалар ҳаммаси жўр бўлиб: “У ёққа!!!” деб, тескари томонни кўрсатишади (Жамоа бўлиб ёлғон гапириш дарсини шу ерда олишади). Ялмоғиз эса тушунмагандек: “Бу ёққами?” деб,

тўғри томонни кўрсатади. Болалар эса сакраб туриб: “Йўқ, у ёққа!!!”деб яна тескари томонни кўрсатишади. Бир неча мартадан кейин болалар, ҳатто терлаб кетишади. Бу томошабинларни жалб қилиш усули ҳисобланади.

Нотиқ ҳам тингловчиларга нисбатан шунга ўхшаш усулларни қўллаши мумкин. Масалан:

– залдагиларга савол беради;

– хато қилсам мени тузатинглар деб, “билмасдан” хато қилади;

– бугунги мавзу кимга қизиқ бўлса, қўлини кўтаришини сўраб, ўзи ҳам уларга ибрат бўлиб қўлини кўтаради;

– нотиққа қараб яқинроқ силжишларини сўрайди;

– овозим яхши эшитиляптими, гапларим тушунарлими? деб сўраб, жавобини кутади;

– ҳали чарчаб қолмадингларми, уйқу келмаяптими? деб сўрайди ва ҳ. к.

Шундай қилиб, тингловчилар маъруза жараёнига жалб қилинади. Улар бизни “ўзимизнинг одам”дея қабул қиладиган бўлишади, ўзлари сезмаган ҳолда бизга меҳр қўйишади. Бу эса ҳар бир нотиқнинг орзуси бўлса керак.

Фақат савол бераётганда эҳтиёт бўлиб, ўзимиз жавоб бера оладиган нарсалар ҳақида сўраш керак. Масалан, “Кўчадаги йўлга асфальт қоплаётган машинанинг овози халақит бермаяптими?” деб сўраганимиздан кейин, одамлар: “Халақит беряпти”, дейишса, у машинанинг ишини тўхтатиш барибир қўлимиздан келмайди! Натижада ноқулай аҳволга тушиб қоламиз. Ёки, тингловчиларга маърузамиз мавзуси қизиқ эмаслигини сезиб турган бўлсакда, “Мавзумиз қизиқми?” деб сўрашимиз ноўрин. Чунки одамлар: “Йўқ, қизиқ эмас, бошқа мавзуга ўтинг”, деб талаб қилиб қолишлари мумкин. Бунда ҳам жуда ноқулай бўлиб қолади.

Бу усул анча оддий кўринса-да, жуда яхши фойда беради. Кейинги маърузамизда қўллаб кўриб, бунга ишонч ҳосил қилишимиз мумкин.

Жалб қилишнинг манипулятив усули

Жалб қилишнинг бу усулида биз тингловчилардан бирор нарсада **ёрдам беришни** сўраймиз:

- илтимос, деразани очинг (ёпинг);
- илтимос, чироқни ёқинг (ўчиринг);
- илтимос, кечикканларни ичкарига киритинг;
- илтимос, қўшнингизни тинчлантириб қўйинг;
- илтимос, ўн дақиқа ўтгач, менга эслатинг ва ҳ. к.

Бу ерда бир кишидан илтимос қилаётган бўлсак ҳам, жамoa ўзини бир тану бир жондек ҳис қилади ва “нотикқа биз ёрдам бердик” деган ҳиссиёт билан ўтиради.

Аввалига оддийгина нарсалар илтимос қилиниб, сўнг қийинроқ нарсаларни илтимос қилса бўлади. Шунингдек, савол берганда ҳам, қийин саволларни бермай, оддийгина “ҳа” ёки “йўқ” ёхуд бош қимирлатиб қўйишни талаб қиладиган саволларни бериш керак. Масалан: “Тўғрими?”, “Тушунардимми?”, “Давом этамизми?”, “Шундай эмасми?”, “Розимисиз?”, “Чарчамадингизларми?” ва ҳ. к.

Кескин фарқли таъсирлаш усули

Агар нотик кескин фарқли таъсирлаш усулидан фойдаланса, тингловчи ундан бошқа ҳеч кимни кўрмайди, ундан кўзини уза олмайди. Бу усулдан амалда қуйидагича фойдаланилади:

Паст овозда гапираётган нотик, бирданига бир неча жумлаларни деярли бақриб айтиб юборади. Кейин эса деярли пичирлаб гапира бошлайди. Сўнг тўхтаб қолади. Каттароқ паузадан кейин секин, шошилмай гапира бошлайди. Сўнгра бирданига тезлашиб кетади. Яна секин ва паст гапира бошлайди...

Талабалик даврини эсланг: маъруза пайтида ўқитувчи бир хил овозда, бир маромда, суръатда, баландликда, ҳаракатланмасдан гапира бошласа, бир неча дақиқадан кейин ҳаммани уйку босади. Биз ҳам тингловчиларимиз ухлаб қолишни хоҳламасак, гоҳ тез, гоҳ секин, гоҳ баланд, гоҳ паст, гоҳ бақриб, гоҳ пичирлаб, гоҳ ҳаракатланиб, гоҳ тўхтаб, нутқ оҳангига эътибор бериб гапирайлик. Шунда залдаги бутун диққат бизга қаратилган бўлади.

69-маслаҳат. “Илинтирувчи” усуллардан фойдаланинг.

Тингловчилар диққатини илинтириб, сўнг уни нутқ охиригача ушлаб туришни хоҳлайсизми? Улар сизга ром бўлиб, кўзини узмасдан туришини-чи? Ундай бўлса, қуйидаги “илинтирувчи” усуллардан фойдаланинг. Бу усулларнинг ва-зифаси нималардан иборат? Улар:

1. Нутқингизнинг хоҳлаган қисмида тингловчилар билан мулоқот ўрнатиш, уларга мурожаат қилиб туриб, “ўзларининг одам”и бўлиб олиш.

2. Маърузага диққат қилмаётган ёки “мураккаб” тингловчиларнинг диққатини жалб қилиш, хаёли бошқа жойда бўлган кишини бир савол билан жойига қайтариш.

3. Ҳар бир саволдан кейин, албатта, бир неча сониялик сукут бўлади. Бу нотиқнинг ўзига ҳам дам олиш, фикрларини бир жойга жамлаш имконини беради.

Бу усуллар ҳақида китобимизнинг бошқа қисмларида ҳам тўхтаб ўтилган.

1. Бутун залга риторик саволлар бериш. Бу саволлар тингловчилардан жавобни талаб қилмайди ёки бир бўғинли (“ҳа” ёки “йўқ”) жавобини талаб қилади. Масалан:

– “Ҳозир ҳаммамиз ривожланган техника тараққиёти даврида яшаяпмиз, тўғрими?”;

– “Охирги пайтларда қулайликлар жуда кўпайиб кетди, шу фикримга қўшиласизларми?”;

– “Орамизда савдо-сотиқ билан шуғулланадиганлар ҳам борми?”

– “Орқа қатордагилар, сизларга яхши эшитиляптими?” ва ҳ. к.

Бу усул нима учун иш беради? Инсон саволни эшитганда (гарчи савол айнан унинг ўзига берилмаган бўлса-да) хаёлан унга жавоб беради. Саволни эшитдими, жавоб бериш учун диққатини ихтиёрсиз нотиққа қаратишга мажбур бўлади, фикрлари чалғиб кетган бўлса, яна бир жойга жамланади.

2. Аниқ бир одамга риторик савол бериш. Бунда аниқ бир тингловчига қараб (имкон бўлса, исмини тилга олиб) мурожаат қилинади. Масалан:

– “Наимжон, сиз Россиядаги олийгоҳни тугатгансиз, шундайми?”;

– “Мана, сиз, бундан олдин бирор мусобақада қатнашганмисиз?”;

– “Чекка қатордаги кўк кўйлакли йигит, сизга жадвал яхши кўриняптими?” ва ҳ. к.

3. Бўлаётган воқеа-ҳодисани шарҳлаш, изоҳлаш. Бу усул оддийлиги ва таъсирчанлиги билан ажралиб туради. Бу усул тингловчиларни ҳозир ва шу ерда бўлаётган воқеа-ҳодисага маърузага алоқаси бор ҳар қандай нарсани боғлашдан иборат. Бунда тингловчилар ўзларини шу воқеаларга алоқадордек ҳис қилиб турадилар. Масалан:

– “Мен бугунги маърузанинг сизлар учун қизиқлигини қарашларингиздан сезяпман. Келинг, унинг муҳокамасини давом эттирайлик...”;

– “Биз ўтирган мана шу бино собиқ Иттифоқ даврида...”;

– “Деразадан кўриниб турган мана шу дарахт юз йилдан ошиқ вақтдан бери...”;

– “Мен айтган фикрни кимлардир маъқуллаб, кимлардир рад этаётганини кўриб турибман...”;

– “Сизларнинг чехраларингиздаги табассумни кўриб шундай ҳулосага келдимки, ...”;

– “Мана шу, биз турган ердан олдин дарёнинг ирмоғи оқиб ўтган экан...”;

– “Шу гапни айтганимдан сўнг кўпчилигингиз бош қимирлатиб маъқулладингиз...” ва ҳ. к.

4. Нотиқнинг “эсидан чиқиб қолиши”.

Агар нотиқ нутқи давомида ниманидир унутса (ёки ўзини эсидан кўтарилгандек тутса), тингловчиларнинг ҳаммаси унга ёрдам бермоқчи, ўша нарсани эсига туширмоқчи бўладилар. Ва агар ёрдам бера олсалар, ўзларини яхши иш қилгандек ҳис этадилар. Инсон ҳеч қачон ўзи ёрдам берган кишисига салбий муносабатда бўла олмайди. Ана шу руҳий ҳолатдан ақлли нотиқ уddaбуронлик билан фойдаланиши мумкин. У кўпчилик биладиган бирор нарсани гўёки “эсдан чиқариб”, тингловчилардан “ёрдам сўрайди”. Тингловчилар дарҳол ёрдам бериб, ундан сўнг бутун вужудлари билан

маърузанинг давомини тинглайдилар, нотикни қўллаб-қувватлайдилар. Масалан:

– “Олма билан боғлиқ энг машҳур ихтирони ҳамма билади. Дарахт тагидан ўтаётганда олма тушгач, у ..., ким эди-я?... , ҳалиги... . Ҳа, раҳмат! Ньютон...” (Аудиториядагилар хурсанд – улар нотикқа ёрдам беришди!);

– “Кимё фанидан ҳаммамизга таниш “кимёвий элементлар жадвали”ни тузган машҳур олим..., ҳалиги..., э-э... Катта раҳмат! Менделеев...”;

– “Дунёнинг кўп жойларини босиб олган мўғул босқинчиларининг қўмондони ..., ҳалиги... Ҳа-ҳа! Катта раҳмат! Чингизхон...”;

– “Шўролар келишидан олдин, охирги Бухоро амири..., ҳалиги..., э-э... Раҳмат сизга! Амир Олимхон...” ва ҳ. к.

70-маслаҳат. Куйидагиларга эътибор беринг:

1. Саволга жавобни ўзингиз тарғиб қилинг: агар тингловчилар бошларини қимирлатиб жавоб беришларини хоҳласангиз, ўзингиз улардан олдинроқ бош қимирлатинг. Агар қўл кўтаришларини хоҳласангиз, ўзингиз олдинроқ қўл кўтаринг.

2. Саволларни имкон борича юмшоқроқ, дўстона руҳиятда беринг, акс ҳолда, бу усуллар иш бермайди.

3. Кескинликни ифода қилувчи сўзлардан камроқ фойдаланинг. Имкон борича уларнинг ўрнига юмшоқроқ сўзларни ишлатинг. Масалан:

– “ҳамма вақт” ўрнига – “кўпинча”;

– “ҳамма жойда” ўрнига – “кўп жойларда”;

– “қилиши шарт” ўрнига – “қилиши лозим”;

– “ҳамма” ўрнига – “кўпчилик”;

– “ҳеч қачон” ўрнига – “бирор дафъа”;

– “ҳар бир одам қилиши керак” ўрнига – “одамлар қилишлари лозим”;

– “доим учрайди” ўрнига – “учраб туради”;

– “бундайларни орамиздан йўқотиш керак” ўрнига – “бундайларни сафимизга яқинлаштирмасликка ҳаракат қилишимиз лозим”.

4. Саволларни шундай беринги, уларга тингловчилар “йўқ” ўрнига “ҳа” деб жавоб қайтаришсин. Масалан, “Сиз гуноҳ ишларни яхши кўрасизми?”, деган саволга “йўқ” деган жавобни олгандан кўра, “Сиз гуноҳ ишларни ёмон кўрасиз-а?” деган савол бериб, “ҳа” деган жавобни олган яхшироқ. Чунки, руҳшуносларнинг таъкидлашларича, “йўқ” сўзи кейинги фикрларни ҳам инкор қилишга чорлайди. “Ҳа” сўзи эса, кейинги гапларни ҳам тасдиқлашга ундайди.

Х БОБ

НУТҚНИНГ ҚУВВАТИ

Икки хил нотикни кўз олдимизга келтирайлик: бирининг қилаётган нутқидан ҳамманинг уйқуси келяпти. Иккинчиси эса футбол майдонидаги ишқибозларга шунақанги қайноқ нутқ сўзляптики, одамлар унинг ортидан эргашиб кетишга тайёр туришибди. Улар бир-биридан нимаси билан фарқланади? Нима учун тингловчилар биринчисини “қачон тугатар экан?” деб зерикиб кутишяпти-ю, иккинчисининг нутқидан сўнг ўз футбол клублари учун, ҳатто жангга ҳам тайёр туришибди?

Ҳамма гап **нутқнинг қувватида!** Нутқ пайтида қонимизда қанча кўп адреналин айланса, нутқнинг қуввати шунчалик кучли бўлади. Нутқ нотикнинг қалбидан чиқса, унинг ўзини ҳам ҳаяжонлантирса, гаплари тингловчиларнинг юрагигача етиб боришини хоҳласа, айтаётган гаплари ўзининг ҳам дил торларини ўйнатиб чиқса, ҳатто кўзига ёш келадиган даражада бўлса, бундай нутқ ҳаммани сеҳрлаб қўяди! Бундай нутқни ҳаяжонсиз тинглаб бўлмайди! Бундай нутқ, албатта, тингловчиларнинг қалбигача етиб боради!

Айрим пайтлар нотик хотиржам туриб маъруза қилади, аммо ичимиздаги олтинчи ҳиссиёт билан уни қалбдан нутқ сўзлаётганини, айтаётганларига ўзи бепарво эмаслигини, гаплари кўзга кўринмас қувват билан чиқаётганини ҳис қилиб турамыз.

Нутқ қуввати маърузага омад келтирувчи, нотикни тезда халқ орасида машҳур қилувчи, тингловчилар сонини кўпайтирувчи омил ҳисобланади.

Талаффузимизда нуқсон бўлиши мумкин, маърузамизнинг сифати пастроқ бўлиши мумкин, хатоларимиз борлиги ҳам эҳтимолдан холи эмас, аммо нутқимизнинг қуввати кучли бўлса, нотик сифатида ғолибмиз! Кўпчилик бизни эшитиш учун келади! Кейинги маърузамизни кутади!

Нутқ қувватини бошқариш

Нутқ қуввати 0 дан 20 даражагача ораликдаги шкалада ўлчанади.

0 – бу чуқур, тинч уйқу.

5-6 – гипноз ҳолати. Бунда нотик ўтириб паст, секин, хотиржам ҳолда гапириб, деярли ухлатади.

10 – маъруза пайти ҳаммага “алла” айтадиган нотик.

12-16 – яхши нотикнинг иш ҳолати ҳисобланиб, шу ораликда маъруза қилиш тавсия қилинади.

20 – нотикнинг оғзидан кўпик сачратиб, бақир-чақир қилиши.

Имо-ишораларнинг баландлиги ва амплитудаси:

10 даража – қўллар бутунлай пастга осилган;

11-12 даража – қўллар қориннинг пастигача кўтарилган;

13-14 даража – қўллар қориннинг юқори қисмигача кўтарилган;

15-16 даража – қўллар кўкрак қисмигача кўтарилган;

17-18 даража – қўллар кўз соҳасигача кўтарилган;

19-20 даража – қўллар юқорига кўтарилган (“Орқамдан, олға!").

Нутқ қувватига таъсир қилувчи кўрсаткичлар

Ҳаракатлар

Нотик бир жойда турмасдан, ҳаракатланишни бошлаши билан – нутқ қуввати 1-2 даражага кучаяди. Агар саҳнада югура бошласа (рок концертларни эсланг), қувват 3-4-5 даражага кучайиб кетади.

Тингловчиларга яқинроқ бўлиш

Агар нотик 20 даражада бақир-чақир қилиб нутқ сўзласа-ю, тингловчилар ундан камида 10 метр узоқроқда ўтирган бўлса, одамларгача бор-йўғи 12-14 даража қувват етиб келади, холос. 6-8 даража қувват эса, орадаги 10 метр масофада йўқолиб кетади. Тингловчига ҳар бир қадам яқинлашиш, нутқ қувватини 1 даражага кучайтиради, узоқлашиш эса 1 даражага сусайтиради. Шу сабабдан, нутқ қувватини ошириш

учун иложи борича тингловчиларга яқинроқ бўлиш талаб этилади.

Имо-ишораларнинг кенглиги ва фаоллиги

Ленин ва Гитлерни эсланг. Улар тана, қўл билан кенг ва фаол имо-ишоралар қилиб оламонни қўзғаб юбора билганлар. Чунки бу ҳаракатлар нутқ қуввати даражасини ошириб юборади. Бу имо-ишораларнинг камлиги, секинлиги, кичиклиги эса биздан чиқаётган нутқ қуввати даражасини пасайтиради.

Баланд товуш кучи

Одатда овоз қанча баланд бўлса, унинг қуввати шунча кучли бўлади. Қанча паст бўлса, шунча кучсиз бўлади. Аммо, сахнада ҳаракатланиб, одамларга яқинлашиб, имо-ишораларни кучайтириб, ҳатто пичирлаб ҳам 17-18 даражадаги нутқ қувватига эришиш мумкин.

Нутқ оҳангининг бойлиги

Нутқимизда ҳис-ҳаяжон қанча кўп бўлса, нутқ қуввати шунча кучли бўлади. Буни энг асосий кўрсаткичлардан бири десак ҳам бўлади. Чунки паст овозда, имо-ишорасиз, аммо қаттиқ ҳаяжон билан гапирсак, тингловчиларнинг юрагини тез уришга мажбур қила оламиз. Нутқ оҳангини тўғри ишлатиб тингловчининг қалбини эритиш ҳам мумкин, музлатиш ҳам мумкин. Бутун зални кулдириб турган аскиячининг бирдан нутқ оҳангини ўзгартириб, унга ҳис-ҳаяжонларни қўшиб, паст овозда бўлса ҳам тингловчиларни йиғлатишига сабаб шудир.

71-маслаҳат. Ўз овозингизни четдан эшитинг.

Ўз овозингизни четдан эшитиб машқ қилинг. Бунинг учун овозингизни диктофонга, телефонга, ёки камерага муҳрлаб, кейин эътибор билан эшитинг. Нутқ оҳангига, тезлигига, қувватига, баланд-пастлигига, ҳар хиллигига ва ҳ. к. Бу машқ ўзингизга билинмайдиган кўплаб хатоларни топиш ва тузатиш имконини беради.

Тингловчиларга қараб гапириш.

Агар биз тингловчиларга эмас, балки ерга ёки шифтга қараб гапирадиган бўлсак, ҳар қанча юқори нутқ қуввати билан гапирмайлик, бу қувват мўлжалга етиб бормади.

Шунинг учун тингловчиларнинг кўзига қараб гапириш керак. Бунда биз шахсий алоқа ҳисобига қувватни тингловчига кучлироқ етказамиз.

Бир хилликдан қочинг.

Бу кўрсаткич олдинги барча кўрсаткичларга тегишлидир. Агар овоз доимо баланд бўлса, тезда унга кўникишади ва у энди таъсир қилмай қўяди. Кенг ва фаол имо-ишоралар доимо бир хил шаклда бўлса, асабга тегади. Ҳис-ҳаяжон доимо бир хил кўринишда бўлса, тингловчи ундан безикади ва ҳ. к. Шунинг учун бир хилликдан қочинг, нутқ қуввати кўрсаткичларини доимо ўзгартириб туринг.

Бошқа машҳур нотикларнинг нутқларини олиб эшитинг ва уларнинг нутқ қувватига ўрганган ҳар бир кўрсаткич бўйича алоҳида баҳо беринг. Бу нотик сифатида ўсишингиз учун катта ёрдам беради.

Қачон қайси қувватдан фойдаланиш керак?

Юқори қувват

Агар тингловчини бирор нарсага кўндириш, ишонтириш, илҳомлантириш, қалбидаги “оловни ёқиш”, бирор нарсани асослаш, ҳиссиётларни етказиш, аския айтиш, ҳаётий воқеани айтиш, минбардан туриб нимагадир даъват қилиш керак бўлса, бунда юқори нутқ қувватидан фойдаланамиз. Бу пайтда кўтаринки руҳият билан, тез-тез, баланд овозда, ҳис-ҳаяжон билан, имо-ишоралар билан, нутқ оҳангини чиройли қилиб гапириш керак бўлади.

Ўртача қувват

Ахборотга оид, мантикий, илмий маърузаларда маълумотларни тингловчиларга етказиш учун ўртача қувватдан фойдаланамиз. Масалалар, фикрлаш учун илмий ҳақиқатлар, сонлар шошилмасдан, ўртача тезлик ва қувват билан етказилиши керак. Агар булар юқори қувват билан етказилса, ҳис-ҳаяжон ва имо-ишоралар олдинги ўринга ўтиб, айрим далиллар эътибордан четда қолиб кетиши мумкин. Чунки бунда тингловчи илмий далилларга эмас, кўпроқ нотикнинг ҳиссиётларига эътибор беради.

Паст қувват

Одамларни медитатив ҳолатга туширишда, умумий гип-ноз сеансларида, тингловчи ўзининг ички дунёсига қулоқ солиб кўриши тавсия қилинган ҳолларда, уйқудан олдин болаларга эртақ айтиб беришда нутқнинг паст қувватидан фойдаланилади. Бунда тинч, секин, паст овозда, ҳаракатлан-масдан, имо-ишораларсиз бир хил тонда гапирилади.

Тингловчиларнинг ҳолатига қараб мослашиш

Фараз қилинг, одамлар залда ухляпти. Сизнинг мақсадингиз эса уларни душманларга қарши жангга олиб чиқиш... Нима қилиш керак?

Айрим тажрибасиз нотиклар тингловчиларнинг ярим уйқу ҳолатига эътибор бермай, бирданига юқори қувват билан нутқни бошлаб юборади. Буни ухлаб ётган одамнинг ёнига секингина келиб, бирданига қулоғига бақирганга ўхшатса бўлади. Албатта, бунда уйқудан кўрқиб уйғонган одам хурсанд бўлмайди.

Тажрибали нотик эса, одамларнинг ҳолатини ҳисобга олиб, аввалига шошмасдан, вазминлик билан нутқни бошлаб, аста-секин унинг қувватини керакли даражагача кўтариб олади.

Худди шунингдек, ҳаддан ташқари қўзғалган, бақир-чақир қилиб турган одамларга бирданига оғир, ғамгин ёки илмий мавзуни гапириб бўлмайди. Бунда аввал уларга мослашиб, 3-5 дақиқа юқори қувватда, тез-тез ва баланд гапириб, сўнгра нутқнинг қувватини пасайтириб бориб, тинч ва вазминлик билан давом эттириш керак бўлади.

Диққатни жалб қилиш

Тингловчилар нутқингизга нисбатан бефарқ бўла бошлаганини сезсангиз, унинг қувватини бирданига 3-4 даражага кўтаринг. Одамлар сергаклангач, яна керакли даражагача пасайтиринг.

Ташаббусни қўлга олиш

Фараз қилинг, ишхонага кириб келдингиз. У ерда икки ениши сиз яхши биладиган мавзуда қизишиб баҳслашяпти. Сиз ҳам бу баҳсга қўшилмоқчисиз, аммо сизни эшитишмаяпти. Нега? Чунки уларнинг нутқ қуввати сизникидан анча баланд. Демак, бу баҳсга аралашиш учун сиз ҳам нутқ қувватингизни камида ўшаларнинг даражасига, ёки ундан ҳам юқорироққа кўтаришингиз керак.

Яна бир ҳолат: Шовқин-суронли даврада сизга сўз беришди. Сизни эшитишлари учун, камида бир неча сонияга нутқ қувватингизни даврадагилар қувватидан юқорироққа кўтаришингиз керак. Шундан сўнг, ҳамманинг диққат марказига айлангач, гапни давом эттиришингиз мумкин.

Яна бир ҳолат: Нутқ қилаётган пайтингизда тингловчилардан бири ҳаяжон билан, баланд овозда савол бера бошлади. Лекин савол чўзиляпти... Уни тўхтатиш керак. Лекин наст овозда уни тўхтата олмайсиз. Тўхтатиш учун нутқ қувватингизни савол берувчининг қувватидан юқорироққа кўтаришингиз лозим...

XI БОБ

НАЗАР ВА ИМО-ИШОРАЛАР

Инсоннинг ўзини тутиши, назари ва имо-ишоралари-га қараб унинг ички дунёси ҳақида кўп нарсаларни билиб олиш ва шунга қараб у билан муомала қилиш мумкин. Қуйида санаб ўтадиганларимизни яхшилаб тушуниб олсангиз, тингловчи, нотик ёки суҳбатдошингизнинг феълени, руҳий ҳолатини, кайфиятини, сизга ёки атрофдагиларга бўлган муносабатини билиб олиш имконига эга бўласиз.

- *Бошини баланд кўтариб туриш* – ўзига бўлган ишонч, тўлиқ очиқлик, атрофдагиларга эътибор.

- *Бошини намойишкорона, таъкидлаб кўтариш* – суҳбатдошидан ўзини баланд тутиш, ундан ўзини узоқлигини намойиш этиш.

- *Бошини орқага ташлаш* – баҳсга ёки жанжалга чақирув.

- *Бошини ён томонга эгиб туриш* – фаолликдан воз кечиш, суҳбатдошга нисбатан тўлиқ очиқлик, унинг айтганини маъқуллаш, ҳатто унга бўйсуниш.

- *Бошинг пастга осилиб туриши* – бўшлиқ, иродасизлик аломати.

- *Кўзлар тўлиқ очиқ* – умумий тийраклик (живость), ҳиссиётларга юқори берилувчанлик.

- *Бироз туширилган кўзлар* – бефарқлик, такаббурлик, зерикиш ёки чарчоқ аломати.

- *Қисилган кўзлар* – диққат билан кузатиш.

- *Қисилган кўзлар билан ён томондан назар солиш* – айёрлик, маккорлик.

- *Суҳбатдош юзига тўғри ва очиқ қараш* – ишонч, қизиқиш, очиқлик, ҳамкорликка тайёрлик.

- *Ён томондан кўзларнинг чети билан нигоҳ* – ишончсизлик, суҳбатдошга ишонмаслик.

- *Боши эгилган ҳолда пастдан юқорига қараш* – тажовузкор ҳаракатга тайёрлик.

- *Тананинг орқа қисми букилган ҳолда пастдан юқорига қараш* – бўйсинувчанлик, қарамлик, хизматга тайёрлик.
- *Бошини орқага тайлаб, юқоридан пастга назар* – ўзини катта тутиш, манманлик, кибр, паст назар билан қараш, қукмронликни излаш.
- *Назарни олиб қочиш* – ўзига ишонмаслик, камтарлик, журъатсизлик, эҳтимол, айбдорлик ҳисси.
- *Оғизни икки бурчаги пастга тортилган* – ҳаётга салбий муносабат, хафалик, ёмон кайфият.
- *Оғизнинг икки бурчаги юқорига кўтарилган* – ҳаётга ижобий муносабат, хурсандлик, яхши кайфият.
- *Қалин лаблар* – ҳаётий ҳиссиётлар кучли.
- *Майин, кесилгандек ўткир лаблар* – ақл идроки кучли.
- *Тананинг икки томонига бўш осилган қўллар* – тушкунлик, ирода сустлиги, курашга тайёр эмаслик.
- *Кўкрак устида букилган қўллар* – ҳимояланиш, қисман изоляция, ниманидир кутиш.
- *Юқорига очилган панжа* – тушунтириш, ишонтириш, очик намоийиш қилиш, бериш.
- *Бир ёки иккала қўл чўнтакда* – қийинчилик ёки ишончсизликни яширишга ҳаракат қилиш, бемалолликни йўқотиш.
- *Қўлларни мушт қилиш* – диққатни бир жойга йиғиш, хаяжонни бошқариш.
- *Қўлларни ишқалаш* – хурсанд қиладиган, ёқимли нарса-ни эслаш, ўйлаш.
- *Қўллар ёрдамида юзнинг ҳаммасини ёки бир қисмини ёпиш* – ўзининг ҳолатини яширишга ҳаракат қилиш, қийин ҳолат ёки ўйланиб қолиш.
- *Пешонани артиш* – бирор масала устида фикрни жамлаш.
- *Кўрсаткич бармоқ қаттиқ тикланган* – бутун диққати ички ҳолатига қаратилган.
- *Букилмаган кўрсаткич бармоқ лабларнинг четига тегяпти* – ишончсизлик, сабаб қидирш, ёрдам кутиш.
- *Бармоқ оғзига тиқилган* – соддалик, тушунмовчилик, бепарволик, паришонхотирлик, эътиборсизлик.

• Бармоқ кўзларнинг ёки қулоқнинг четига тегиб туриши – бироз ноқулайлик, журъатсизлик, ишонтиришга ҳаракат.

• Кўрсаткич ва бош бармоқнинг учлари бир-бирига тегиб, қолганлари кўтарилиб туриши – ҳар бир майда-чуйдага ҳам юқори даражада диққат қилиш.

• Кўллар белга тиралган – ўзининг устунлигини, кучлилигини кўрсатиш, қарши чиқиш, курашга чақириш, чираниш, мақтаниш, ном чиқариш учун мардлик кўрсатиш. Кўпинча уялиш ёки ожизликни яшириш.

• Кўллар билан бирор нарса (масалан, стол, стул суянчиғи, минбар)га суяниш – ўзига руҳий мадад қидириш, ишончсизлик, ожизлик.

• Лунжини ушлаб туриш – чуқур ўйга ботганлик.

• Бош олдинга эгилган – диққат билан эшитиш. Агар тингловчиларнинг кўпчилигини боши олдинга эгилмаган бўлса, демак, уларга мавзу қизиқ эмас.

• Иягининг остини қашиб туриш – “келинг, ўйлаб кўрайлик”, бирор қарорга келиш.

• Кўзойнакнинг бандини оғзига солиш, уни артиш – ўйлаб олиш учун пауза, ҳолатдан чиқиш учун йўл қидириш.

• У ёқдан бу ёққа юриш – оғир муаммони ҳал қилиш, қийин қарорга келиш.

• Зерикиш белгилари – оёғи билан полни тикиллатиш, ручкани чиқиллатиш, бошни панжа орасига олиш, қоғозга кераксиз нарсаларни чизиб ўтириш, бўш назар: “Мен сизга қараяпман, лекин эшитмаяпман”.

• Гавда ёки оёғи билан эшикка қараб туриш – гапни яқунламоқчи, чиқиб кетмоқчи.

• Тез-тез нафас олиш, ғўлдираш, “уф” ёки “ух” тортиш – асаб бузилиши, тажовуз олди ҳолати. Буни сезганда, дарҳол баҳсни, суҳбатни тўхтатиш ёки бошқа мавзуга ўтиш керак.

• Кўллар орқага боғланган, энгак кўтарилган – кўпинча ҳарбий бошлиқлар, ДАН ходимлари, катта раҳбарлар ўзларини шундай тутишади. Ўзининг устунлигини, мавқеи баландлигини кўрсатишга ҳаракат.

- *Йўталиб қўйиш, томоғини қириш* – бу ишончсизлик, ха-вотирланиш аломати ҳисобланади.
 - *Қулоғини орқасига тегиб туриш* – суҳбатни яқунламоқчи, аммо суҳбатдошининг гапини бўлишдан ўзини тийиб турибди.
 - *Гавдани бўш тутиш, олдинга эгилиб туриш* – итоаткор-лик, бўйсуниш, ўзини паст тутиш, тавозе, хушомадгўйлик, лаганбардорлик.
 - *Елкалар юқори кўтарилган, тананинг орқа қисми олдинга озгина эгилган, энгак ичкарига тортилган* – бардавом қўрқув, ўзига ишонмаслик, асабийлашиш, ожизлик.
 - *Олдинга тушиб турувчи елкалар* – ожизлик, руҳий туш-кунлик, ўзини нуқсонли ҳис қилиш.
 - *Елкалар бемалол туширилган* – ўзига ишонч, бемалол-лик, ҳолатни бошқара олиш.
 - *Елкалар орқага кетган* – ўзида кучни сезиш, қўрқмасдан ҳаракат қилиш, фаоллик, айрим ҳолларда ўзига ҳаддан зиёд ишониб юбориш.
 - *Кўкракни олдинга чиқариб юриш* – фаоллик, ўзининг ке-ракли инсон эканлигини ҳис қилиш.
 - *Кўкрак қафаси ичкарига тортилган* – итоаткорлик, бе-парволик, сустлик, руҳан эзилганлик.
 - *Нотиқнинг классик туриши* – ўзига ишонган, кучли, хо-тиржам, босиқ, ҳар қандай ҳолатга мослаша оладиган.
 - *Нотиқнинг ҳаракатланмасдан кескин қотиб туриши* – ҳолатга мослаша олмайдиган, ўзига ишонмайдиган, қайсар, ўжар.
 - *Нотиқ гавдасининг аниқ бир ҳолатда турмасдан, оғирликни бир оёқдан иккинчисига ташлаб туриши* – қаттиққўллик ва тар-тибнинг йўқлиги, қўрқоқлик, ишончсизлик.
 - *Оёқларни кенг ёйиб туриш* – ўзини баланд баҳолаш, кўп нарсани хошлаш, ўзини кўрсатиш.
- Одамнинг ҳар бир имо-ишораси – тилдаги сўздек. Имо-ишораларни ўқиб, биз одамлар билан тескари мулоқот ўрнатамиз. Бу бизга керакли натижага эришишимиз учун қилаётган амалимизни тўхтатиш, давом эттириш ёки ўзгартириш ҳақида огоҳлантиради.

Нутқ пайтида қўлларимиз билан қиладиган имо-ишораларимиз тингловчиларга гапларимизни тушунишга ёрдам беради ёки халақит беради. Имо-ишоралар тингловчига бизнинг нотиклигимиз ҳақида кўп нарсаларни айтиб беради. Нутқнинг омадли чиқишида улар катта ҳисса қўшади.

Имо-ишораларнинг йўқлиги, яъни қўлларнинг доимо пастга осилиб туриши ёки минбарни ушлаб туриши ҳам ўзига хос имо-ишора бўлиб, бу ҳам биз ҳақимизда тингловчиларга маълум бир маълумотларни беради.

ИМО-ИШОРАЛАР ҲАҚИДА МАЪЛУМОТЛАР

Имо-ишораларингизда мутаносиблик бўлсин.

Агар нотик нутқ пайтида фақатгина бир қўли билан имо-ишора қилса, бу ғайритабиий кўринади. Шунинг учун иккала қўлни ҳам баробар ишлатиш керак. Ёки уларни навбат билан ишлатганда ҳам тенг миқдорда ишлатишга ҳаракат қилиш керак. 7-8 та ҳаракатни ўнг қўл-у 2-3 тасини чап қўл қилмасин.

Имо-ишораларни кенг қилинг.

Агар сиз бир метр наридаги одамга гапираётган бўлсангиз, албатта, унда кенг имо-ишораларнинг ҳожати йўқ. Лекин 50-100-500 одам сиғадиган залда бўлсангиз, қўл билан қилинадиган кичик имо-ишоралар биринчи қатордагилардан бошқа ҳеч кимга кўринмайди. Шунинг учун бу жойларда кўрқмасдан қўл билан кенг имо-ишоралар қилаверинг.

Кенг имо-ишоралар нотик ҳақида тингловчиларга ўзига ишонган, раҳнамо, кичик имо-ишоралар эса ўзига ишонмайдиган, ожиз шахс сифатида маълумот беради.

Қисилиб ҳаракат қилишнинг яна бир тури – тирсакларнинг белга ёпишиб туриши. Яъни, қўлларнинг елкадан тирсаккача бўлган қисми ишламайди. Натижада ҳаракатлар эркин бўлмайди. Шунинг учун қўлларни елкадан бошлаб ҳаракатлантиринг.

Харакатларни мукаммал қилинг.

Кўз олдингизга келтиринг: Нотикнинг қўллари икки ёнига осилган. Фақат панжа бўғинидан пастигина ҳаракатланади. Энди ҳаракат билак ва елкаларга ўтади, деб ўйлайсиз, кутасиз! Бироқ, ҳаракат чала қолиб, панжа бўғинидан юқорига ўтмайди. Ёки ҳаракат бошланиб, ярмигача келади, аммо афсуски, қаердадир ўрталарда сўнади. Натижада, тугалланмаган, чала имо-ишоралар пайдо бўлади. Бу нарса четдан хушқўринади.

Хулоса шуки, қўл билан бирор ҳаракатни бошладингизми, уни охиригача етказинг, мукаммал бажаринг! Чала ҳаракат қилманг!

Очиқ ҳаракатлар қилинг.

Тез-тез учраб турадиган ҳолат: Нотик имо-ишоралар қияпти, аммо ҳамма вақт панжаларининг орқа томонини тингловчиларга қаратган ҳолда, яъни, фақат **ёпиқ ҳаракатлар** қияпти. Нега? Мабодо панжасининг ичида бирор нарсани яширмаяптими?

Тавсия: Фақат ёпиқ ҳаракатлар қилмасдан, камида 50 фоиз ҳаракатларингизни очиқ қилинг. Яъни, панжаларингизнинг ички томонини ҳам тингловчилар кўрсин. Шунда табиий кўринади, асабга тегмайди.

Беҳуда имо-ишоралардан қутулинг.

Айрим пайтлар ҳеч қандай маънога эга бўлмаган имо-ишоралар тез-тез такрорланаверади. Буларни “текинхўр имо-ишоралар” деб атайдилар. Масалан, тез-тез бурунни, энсани ёки энгакни қашиб туриш, кўзойнакни қайта-қайта тузатиш, қўлида бирор нарсани айлантириб туриш, бармоқлари билан минбар ёки столни дўмбира қилиш, ҳар замонда сочни тахлаб туриш ва ҳ. к. Агар шунга ўхшаш бирор-та ҳаракатни ўзингизда сезсангиз, тезда уни йўқотинг. Маърузангизни маъносиз, ортиқча ҳаракатлар билан тўлдириб, тингловчиларнинг фикрини бузманг, асабига тегманг.

Имо-ишораларингиз матнга мос тушсин.

Агар имо-ишораларингиз гапираётган гапларингизга мос тушса, жуда яхши. Чунки бу нарса маълумотни тушунишни, қабул қилишни осонлаштиради. Лекин махсус машқларсиз бунақа имо-ишораларни ўрганиш анча қийин бўлади. Қуйидаги ўйин ва машқлар бу тажрибани оширишга катта ёрдам беради:

Тимсоҳ ўйини. Бу ўйин талабалар ўртасида машҳур бўлиб, “гапирувчи имо-ишоралар”ни яхши ривожлантиради. Охириги йилларда бу ўйин телевидение орқали бериб борилаётган “Имкон шоу” кўрсатувида машҳур бўлиб кетди.

Ўйинда 1та кўрсатувчи ва 4-5 та топувчи қатнашади. Кўрсатувчининг вазифаси – фақатгина имо-ишоралар ёрдамида топшириқдаги бир сўзни кўрсатиш. Топувчилар эса бу пантомиманинг жавобини топишлари керак.

Бу ўйинда кўрсатувчи икки хил имо-ишораларни ўзида ривожлантиради:

1. “Кўрсатувчи имо-ишоралар” – булар ёрдамида сўзни кўрсатади.

2. “Коммуникацион имо-ишоралар” – булар ёрдамида нотик бошқаларнинг диққатини ўзига қаратади, одамларни илҳомлантиради, нотўғри талқинларни инкор қилади, тўғри йўналишдаги фикрларни маъқуллайди. Аудитория билан сўзсиз муомала қилади.

Бундан ташқари кўрсатувчида аудиторияни эшитиш тажрибаси пайдо бўлади.

Ўйин шарти бўйича ким сўзни топса, ўша кўрсатувчи бўлади.

Ойна. Болалар қандай ўрганишади? Улар катталар нима қилса, шуни тақлид қилишади. Бу ўрганишнинг энг тез ва самарали усулидир.

Ўзингизга ёқадиган, имо-ишоралари ёрқин, тирик, яхши нотикнинг видео ёзувини топиб олинг. Телевизорни ёқинг ва унинг қарама-қаршисида туриб ҳамма нарсада: гавданинг туриш вазияти, имо-ишоралар, нутқ оҳанги,

овоз, нутқ ва бошқаларда унга тақлид қилинг. Аввалига кеч қоласиз, улгурмайсиз. Аммо бир қанча вақтдан кейин бемалол уни такрорлайдиган, улгурадиган бўласиз. Бу машқни ҳар сафар 30 дақиқадан кам қилмаслик керак. Иложи бўлса 4-5 та кучли нотиқларнинг видеоёзувларини топиб, уларнинг ҳар биридан яхши томонларини олиш керак. Акс ҳолда бир нотиқнинг нусхаси бўлиб қолиш мумкин. Улардан олган ўғитларга ўзингизнинг шахсий тажрибангизни қўшсангиз, ҳеч кимга ўхшамаган ноёб нотиққа айланасиз!

Ойна билан суҳбат. Ойна олдида турунг. Ўз аксингизга қараб: "Сен ажойибсан!" деб айтинг. Энди шу жумлани қуйидаги қиёфаларга кирган ҳолда нутқ оҳанги, имо-ишоралар, ҳаракатлар ва ҳиссиётларни қўшиб айтинг:

- бахтли;
- камтар;
- жаҳлдор;
- ҳазилкаш;
- хотиржам;
- қўрқоқ;
- шошқалоқ.

Энди жумлани қуйидагиларга алмаштириб яна юқоридаги қиёфаларга кириг:

- мен ишдан келяпман;
- сен мени ўзингга ром қилдинг;
- ассалому алайкум! Яхшимисиз?
- кечирасиз, кутубхонага қандай борса бўлади?
- мабодо ёрдам керак эмасми?
- кечирасиз, мен сизни танимадим.

Машқ пайтида қиёфаларга шундай киришингки, ҳақиқий актёрлар ҳам қойил қолсин. Бу машқлар нотиқлик маҳоратингизни жуда юқори даражага кўтарилишига ёрдам беради.

Тартибсиз имо-ишоралар

Айрим ҳолларда имо-ишоралар ўта тартибсиз қилинаверади ва уларнинг гапирилаётган нутққа умуман алоқаси бўлмади. Одатда бу тингловчиларнинг озгина жаҳлини чиқаради. Уларга нотик саросимага тушаётган, ортиқча ҳаракатлар қилаётган, нима қилишни билмаётган-дек туюлади.

Тартибсиз имо-ишоралардан қандай қутилиш керак?

Ойна олдида машқ қилаётган пайтингизда иккала қўлингизга ҳам биттадан катта китоб олинг. Қўлда бундай оғир нарсалар бўлса, улар билан тартибсиз имо-ишоралар қилиш анча қийин кечади. Бир неча машқлардан кейин бу ёмон одат ўз-ўзидан йўқолиб кетади. Келажакда ҳам доимо ўз-ўзингизни назорат қилиб, бунақа тартибсиз имо-ишоралар пайдо бўлишига йўл қўйманг.

Айрим нотикларда қўл бармоқларини навбат билан ҳаракатга келтириш (бармоқлари билан дўмбира чалиш) одати бор. Бу одатдан қутулиш учун бош ва кўрсаткич бармоқларнинг юмшоғини бир-бирига теккизиб, овал ҳалқа ҳосил қиламиз ва машқнинг охиригача шу ҳолатда гапирамиз. Бу усул анча оддий бўлса ҳам, жуда яхши фойда беради! Имо-ишораларни яхшилашдан ташқари, нотикнинг ўзига бўлган ишончини ҳам оширади.

Имо-ишораларнинг номувофиқлиги

Имо-ишораларнинг номувофиқлиги маърузага жуда катта зарар келтириши мумкин. Қуйидаги ҳолларни кўз олдингизга келтиринг:

– “Ассалому алайкум, ҳурматли онахонлар ва отахонлар” – нотик “онахонлар” деганда эркаклар томонини, “отахонлар” деганда аёллар томонини кўрсатса...

– “Сизларни кўрганимдан хурсандман”, деб туриб мажбуран қийналиб кулса...

– “Ушбу мусобақаларда бизнинг спортчиларимиз қўшни мамлакат спортчиларидан анча устун эканликларини намо-

ён қилдилар” – нотик “анча устун” деганда бош ва кўрсаткич бармоқлари орасида 1 сантиметрлик орани кўрсатса...

– Завод мажлисида дангаса, ишга кеч қоладиган ишчилар муҳокама қилиняпти. Цех бошлиғи: “Бунақа дангасалар доимо ишга кеч қолиб келадилар. Бу муттаҳамларни ишдан ҳайдаш керак!” – ва “дангаса” ва “муттаҳам” деган сўзларни айтаётганда завод директорини кўрсаткич бармоғи билан кўрсатса...

– “Шунинг учун мактабимизга озгина молиявий ёрдам керак”, деб қўлларини икки томонга кенг ёйса...

– “Бу соҳада олимларимиз олдинга катта қадам ташлашди”, деб туриб орқага қадам ташласа...

– “Кўрсаткичларимиз йил сайин ўсиб бормоқда” – “ўсиб бормоқда” деганда қўли юқоридан (чапдан) – пастга (ўнгга) ҳаракат қилса... Тасаввур қилдингизми?

Психологик тадқиқотлар шуни кўрсатадики, тингловчи эшитаётган сўзларига нисбатан, кўраётган новербал (оғзаки айтилмаган) нарсаларга (имо-ишоралар, гавданинг туриш вазияти, нутқ оҳанги, ва ҳ. к.) га кўпроқ ишонар экан. Шунга мувофиқ, қачонки имо-ишоралар бир нарсани, сўзлар маъноси эса бошқа нарсани гапирса, тингловчида тушунмовчилик, ва бунинг натижасида нотикнинг сўзларига нисбатан ишонч камаяди.

Хулоса шуки, имо-ишораларда эҳтиёт бўлинг. Имкон борича ойна олдида машқ қилиб, ўзингизнинг имо-ишораларингизга, уларнинг нутқ матнига тўғри келишига эътибор беринг. Маслаҳат:

Гапирмай турган пайтда имо-ишораларни таҳлил қилиш осон. Яъни, ойнага қараб машқ қилаётган пайтда, сўзларни ичингизда айтиб, ташқарида эса худди ҳақиқий маърузадагидек имо-ишоралар қиласиз. Ана шунда танангиз нима деганини тушуниш янада осон бўлади.

Яна бир тадқиқот натижаси: тингловчилар имо-ишоралар билан қилинган маърузанинг 80 фоизини эслаб қолар эканлар! Имо-ишорасиз маърузанинг эса бор-йўғи 40 фоизини хотирада қолар экан.

72-маслаҳат. Имо-ишораларингиз табиий бўлсин.

Юқорида имо-ишоралар ҳақида жуда кўп маълумот ва кўрсатмалар берилди. Уларни билиш, албатта, фойдадан холи эмас. Аммо, бир нарсани эздан чиқармаслик керакки, ҳар бир инсон ўзига хос бўлиб, бир нотикқа ярашган имо-ишора, иккинчисига ярашмайди, тингловчиларнинг гашини келтиради. Шунинг учун, имо-ишораларингиз ички ҳиссиётларингиздан, ақлингиздан, қалбингиздан табиий ҳолатда, ўз-ўзидан, ихтиёрий равишда, бемалол чиқиши керак. Уларни қандайдир мажбурий қолипга солиш керак эмас. Имо-ишораларингиз китобий эмас, балки шахсан ўзингизники бўлиши, сизни нотик сифатида бошқалардан ажратиб туриши лозим. Улар сизнинг ички дунёнгизни намоён қилишда ёрдам бериши керак.

ХИ БОБ

ПАУЗА

Пауза – керакли пайтда нутқни тўхтатиши, сукут сақлаши. Пауза – нотикнинг ажойиб қуроли бўлиб, у ифодали ва аҳамиятли бўлиши керак. Шунчаки, сабабсиз, мақсадсиз пауза қилиш мумкин эмас. У, албатта, бирор мақсадга хизмат қилиши керак. Пауза нутқни тушунишни осонлаштиради. Маълумот паузалар билан, шошилмасдан берилса, тингловчи уни жиддий ва аҳамиятли маълумот сифатида қабул қилади, ихтиёрсиз унга бўйсунгиси келади. Пауза нутқнинг оҳангини ва суръатини яратади.

Тиниш белгилари (нуқта, вергул, ундов, сўроқ белгилари ва ҳ. к.) ёзма нутқнинг асосий қисмлари ҳисобланади. Масалан, улар гап тугаганини ёки унинг сўроқ гап эканлигини кўрсатади. Қолаверса, улар гап бўлаклари орасида мазмуний боғланиш борлигини ҳам билдиради. Матнни қоғозда ўқиётганда биз бу белгиларни кўриб турамиз. Бошқаларга ўқиб бераётганда эса, уларни нутқ оҳанги ёрдамида билдиришимиз керак бўлади.

Агар нотик тиниш белгилари бор жойларда пауза қилмаса, тингловчиларга у матннинг маъносини тушуниш қийин бўлади. Ёки маъно бутунлай ўзгариб кетиши мумкин. Айримлар эса керак бўлмаган жойларда ҳам ихтиёрсиз пауза қиладилар. Натижада нутқлари тушунарсиз ва ифодасиз бўлади. Паузалардан моҳирона фойдаланиш эса, нутқни безайди, уни пурмаъно қилади.

Нотикнинг пауза қила олиш қобилияти жуда юқори баҳоланиб, бу унинг шошқалоқ эмаслигини, ўзига ишончи юқорилигини, вазиятни хотиржамлик билан бошқараётганини кўрсатади.

Пауза туфайли биз тингловчиларга маълумотни бўлақларга тақсимлаб, маълум бир мўлжалланган миқдорда улашамиз. Чақалоққа бўтқани қошиқчада мўлжалланган

миқдордан оширмай берамиз. Оғзидаги бўтқани еб бўлгунча кутиб, кейин иккинчи қошиқчани оғзига соламиз. Агар шошилиб кейинги қошиқдаги бўтқани унинг оғзига солсак, бола ё тикилади, ёки бўтқа оғзидан тўкилиб кетади. Тингловчиларга берилаётган маълумотлар ҳам худди шунга ўхшайди. Шошилиб, тез ва кўп берсак, тингловчи уларни “ҳазм” қилишга улгурмайди. Аммо секин, шошилмасдан, паузалар ёрдамида бўлақларга бўлиб-бўлиб берсак, тингловчи уларни тушунишга ва эслаб қолишга улгуради.

73-маслаҳат. Паузалардан қўрқманг.

Кўпчилигимиз паузадан қўрқамиз. Бунга мактаб давридан қолган қарашларимиз сабабдир. Мактабда ўқитувчи бизга савол берганда тўхтамасдан, тез, “шариллатиб” жавоб берсак, демак, биз яхши тайёрланган ҳисобланар эдик. Агар ўйлаб, паузалар билан, секин жавоб берсак, демак, дарсга яхши тайёр эмас, деган хулосага келинар эди. Ана шу нарса онгимизга сингиб қолган бўлиб, уни ўзгартириш осон эмас. Паузадан қуйидаги сабаблар туфайли ҳам қўрқадилар:

- “Маърузага яхши тайёр эмас экан”, деган фикрга боришларидан;
- “Ўзига ишонмас экан”, деган хулоса чиқаришларидан;
- маълумотларнинг ҳаммасини беришга улгура олмасликдан;
- пауза пайтидан фойдаланиб, бошқалар гапга аралашиб кетишидан ва ҳ. к.

Паузанинг мақсадига кўра турлари

Паузанинг мақсадига қараб қуйидаги турлари фарқланади:

1. Қотиб қолувчи пауза – бирор нарсани билмай қолганда, эсдан чиқарганда, нима дейишни билмай қолганда пайдо бўладиган ихтиёрсиз пауза. Нотиқ бунда кўпинча “ммм...” ёки “ааа...” ёхуд “эээ...” деб орадаги бўшлиқни тўлдирмоқчи бўлади.

2. Тингловчиларнинг диққатини ўзига қаратиш учун. Бу паузани нотиқ минбарга энди чиққан пайтда қўлласа, жуда

яхши бўлади. Қолаверса, маъруза пайтида ҳам вақти-вақти билан тўхтаб, ҳамманинг диққати нотикқа қаратилганини назорат қилиш учун пауза қилиб туриш керак. Бу иш қандай амалга оширилади?

Тингловчилар йиғилган залда шовқин. Бир неча нотик ҳаяжон билан ўз навбатини кутиб турибди. Биринчи нотик чиқди. Одамлар эса ўз ишлари билан банд: телефонда гаплашиш ёки хабар ёзиш, ўзаро суҳбат, китоб ёки газета ўқиш... Нотик нима қилишни билмай ўз нутқини бошлади. Шовқинда уни эшитишлари учун жуда баланд гапиришга мажбур бўляпти. Залда эса кимдир уни эшитяпти, бошқалар эса ўз ишлари билан банд. Шовқин тинмади. Нотик ўз нутқини тугатиб, жойига бориб ўтирди.

Сўнг иккинчи нотик чиқди. У минбар ёнида туриб, ҳаммага талабчан назар билан қарай бошлади. Шовқин тинди. Айрим жойлардан пичирлаш овози келяпти. Сўнг у ҳам тинди. Ҳамма жой сув қуйгандек жим бўлиб қолди. Тингловчилар нотикқа: “Хўш? Нима?” дегандек қараб, кутиб туришибди. Ҳатто телефонига хабар ёзаётганлар ҳам бошини кўтарди. Шундан кейингина талабчан нотик юзида: “Ассалому алайкум! Сизларни кўрганимдан хурсандман!”, деган табассум пайдо бўлди ва у ўз нутқини бошлади.

Биринчи нотик бажармаган қайси ишни иккинчиси бажарди?

Пауза! У пауза қилди. Бу пауза зарур эди. У тингловчиларнинг диққатини бир жойга йиғиш учун, тартиб учун керак эди. Ушбу паузасиз нутқни бошламаслик лозим эди.

Энди ҳаммаёқ жимжит. Бу жимжитликни тингловчи бузишга уялади, бу – маданиятдан эмас. Маданиятсиз деган номни олишни эса ҳеч ким хоҳламайди.

Бир неча дақиқалик нутқдан сўнг яна кимлардир пичирлаша бошлади. Буни сезган нотик яна бирдан жимиб қолиб, шовқин келаётган томонга қараб қотиб қолди. Жимлик чўзиляпти. **Бу – тинчлантирувчи, тартибга чақирувчи пауза.** Унинг афзаллиги шундаки, бировга гапириш, хафа қилиш, бошқаларни олдида уялтириш шарт эмас.

Тўполончилар ўз-ўзидан жимиб қоладилар. Залда тартиб ўрнатилди. Бундан ташқари, бошқаларнинг ҳам диққати яна нотикқа қаратилди. Бу нарсага пауза ва назар билан эришилди.

Зарур бўлса бу жараёнга ёрдамчи сўзларни ҳам қўшиш мумкин. Масалан:

– “Азиз дўстлар, диққат қилинг!...”;

– “Хурматли ҳамкасблар, диққатни жамлаймиз...”;

– “Қадрли жамоадошлар! Энди ҳаммамиз диққатимизни маърузамизнинг давомига қаратамиз...” ва ҳ. к.

Бу жумлалардан бирортасини ишлатгач, яна бир марта пауза қилиб, назаримизни залдагиларга қаратамизда, сўнг нутқни давом эттирамиз.

74-маслаҳат. *Минбарга чиққач, барча тингловчиларнинг назари сизга йўлланмагунча, маърузани бошламанг.*

Бу нарсани ўзингиз учун қоида қилиб олинг. Бундай бош-лаш жуда фойдали бўлиб, четдан чиройли кўринади.

3. Ўзига бўлган ишончни кўрсатиш учун. Паузалардан фойдаланиб, шопилмасдан гапирадиган киши, четдан жуда савлатли, ўзига ишонган нотик сифатида таассурот қолдиради. Қолаверса, пауза хаяжонни енгилга ҳам яхши ёрдам беради. Нотик паузадан қанча кўп фойдаланса, бу унинг нотиклик даражасининг шунча юқорилигини кўрсатади.

4. Маълумотнинг зарурлигини таъкидлаш учун.

Ҳар бир муҳим маълумотни айтишдан олдин ҳам ва айтиб бўлгандан кейин ҳам кичикроқ пауза қилинса, бу ўша маълумотнинг даражасини кўтаради. Тингловчилар уни алоҳида эътибор билан қабул қилишади. Муҳим маълумотни беришдан олдин, масалан, “Ҳозир эса мана бунга эътибор беринг...”, деб, каттароқ пауза қилинса, шу пайтгача эътибор қилмай турган тингловчилар ҳам энди қулоқ солишади.

Муҳим хабарни айтиб бўлгач, пауза қилсак нима бўлади? – Нотикнинг охириги сўзлари тингловчилар қулоғи остида жаранглаб туради. Бу пайтда улар унинг маъносини англаб, хотирага жойлашга улгурадилар.

5. Тингловчи маълумотни ўзлаштириб олишига вақт бериш учун.

Овқатни тез-тез, чайнамасдан, шошилиб кўп ейиш мумкин. Аммо бу ошқозон касаллигига олиб келади. Шунинг учун уни шошмасдан, яхшилаб чайнаб ейиш керак. Нутқ ҳам шунга ўхшаш: уни тез ва кўп ҳажмда бериш мумкин. Аммо тингловчи унинг маъносини чақиб, хотирасига жойлашга улгурмайди. Агар уни шошмасдан, паузаларни кўпроқ ишлатиб, яхши тушунтириб берсак, тингловчи уни тушуниб, хотирасига сақлашга ҳам улгуради. Ана шу жараёнга паузалар орқали эришилади.

Тингловчиларга бирор ифодали қиёфани таърифлаб бердингиз. Энди улар уни кўз олдига келтириши учун бир неча донияли пауза керак.

6. Маърузанинг бир қисми тугаб, иккинчи қисми бошланганини билдириш учун.

Агар маърузанинг бир қисмини тугатиб, янги қисмига бирданига ўтиб кетилса, тингловчилар нотик нима учун тўсатдан бир мавзудан иккинчисига ўтиб кетганини тушуна олмай қийналадилар. Аммо орада каттароқ пауза қилинса, бу нотикқа янги мавзуга ўтиш ҳуқуқини беради. Бу нарса тингловчиларга ҳам озгина ўйлаб олиш имконини беради, уларга мавзу янги йўналишга ўтаётганини кўрсатади, ва уларни шунга тайёрланишига ёрдам беради. Бу пайтда, паузадан ташқари нутқ оҳангини ҳам кескин ўзгартириш керак бўлади. Бурилишда тормозни босиб, тезликни камайтириш қанчалик зарур бўлса, янги фикрга ўтаётганда пауза қилиш ҳам шунчалик зарурдир.

7. Тингловчиларга мулоҳаза қилиш ва саволларга жавоб бериш имконини берадиган пауза.

Нутқ давомида тингловчиларга савол билан мурожаат қилиб, сўнг уларга мулоҳаза қилиб олишлари учун *пауза қилиб вақт бермасак*, бу савол билан мақсадимизга эриша олмаймиз. Агар нутқимизнинг режасида тингловчилар билан савол-жавоб кўзда тутилмаган бўлса ҳам, уларга (овоз чиқармасдан, ичида) мулоҳаза қилиб олишга имкон бериш керак.

8. Дам олиш ва ўйлаб олиш учун вақт.

Бу пауза нотиққа ҳам, тингловчиларга ҳам зарурдир. Тўхтовсиз гапириш ва дам олмасдан эшитиш иккала томон учун ҳам оғир иш бўлиб, вақти-вақти билан қилинадиган катта паузалар уларга дам олиш ва ўйлаб кўриш имконини беради. Шундай қилинмаса, тингловчилар тез чарчаб, нотиқни тушунмай қолишади.

75-маслаҳат. Мураккаб маълумот берилаётганда...

Тушуниш қийин бўлган мураккаб маълумот берилаётганда, ҳар бир сўздан кейин пауза қилинг. Ҳар бир сўзга урғу беринг. Жуда секин гапиринг. Нутқ оҳангини кучайтиринг. Сўнгра шу маълумотни яна 2-3 марта бошқа сўзлар билан қайтаринг.

9. Пауза нотиққа ўзига хос қиёфа (имидж)га эга бўлиш имконини беради.

Бу қиёфа сизни бошқа нотиқлардан ажратиб туради, сизга ўзига хос савлат бахш этади.

10. Маъруза яқунланганини билдириш, тингловчиларнинг миннатдорчиликларини, олқишларини қабул қилиш ва уларга ҳурмат кўрсатиш учун.

Агар тингловчилар сизнинг хизматингиздан рози бўлса ва бунинг учун сизни олқишлай бошлашса, уни қабул қилмасдан кетиб қолиш – яхшиликни билмаслик деб баҳоланади. Кўпинча нотиқ олқишларни қабул қилмай саҳнадан қочиб кетади ёки тез жойига бориб ўтиради. Натижада тингловчиларда қуйидаги таассуротлар қолиши мумкин:

- нотиқ тингловчиларни ҳурмат қилмас экан;
- нотиқ ўзига ишонмас экан;
- нотиқ ёмон маъруза қилдимикан?;
- нотиқ олқишларни қабул қилиш одобини билмас экан.

Шунинг учун, саҳнани олқишлардан кейин ёки унинг авжи ўтгандан кейин тарк этиш керак.

76-маслаҳат. Яна билиб қўйинг:

- бошқаларга қўшилиб ўзингизни олқишламанг;
- олқиш учун тингловчиларга ўз миннатдорчилигингизни изҳор қилинг;

- паузани чўзиб юборманг;
- сахнадан жуда тез қочиб кетманг;
- маърузани тугатиб, тез чиқиб кетмасдан пауза сақлаб турсангиз, олқиш бўлмаган тақдирда ҳам, тингловчилар қандай таассурот билан қолаётганини билиш имконига эга бўласиз.

77-маслаҳат. Паузларнинг ўрнини паразит сўзлар билан тўлдирманг.

Пауза нотиққа саволнинг жавобини ўйлаб олишга, фикрларини бир жойга йиғишга, сўз ёки жумлани эшлашга фурсат беради. Тажрибасиз нотиқлар мана шу пайтдаги пауза ўрнини “хўўш”, “ээээ”, “аааа”, “ҳмммм” каби паразит сўзлар билан тўлдирмоқчи бўладилар. Бу пайтда қўрқмасдан пауза қилиш керак. Пауза пайти янги фикр туғилади. Фақат паузани ҳаддан ташқари чўзмаслик керак. Тажрибалар шуни кўрсатадики, 3-4 сониягача бўлган паузларни тингловчилар жуда яхши қабул қилишади.

78-маслаҳат. Паузани ўрганиш учун машқ.

Китобдан бир бет матнни олиб овоз чиқариб ўқинг. Бунда матнни маъносига эътибор бермасдан, ҳар бир сўздан кейин (жумладан эмас!) кичкина пауза қилинг. Бир неча машқлардан кейин нутқингиз бир текис ва аниқ бўлиб, пауза ва урғулар “ўз жойига тушади”.

79-маслаҳат. Матнга қўшимча белгилар қўйиб чиқинг.

Нутққа тайёргарлик даврида қоғоздаги матнга қўшимча белгилар қўйиб чиқинг:

- кичкина пауза қилиш керак бўлган жойга битта вертикал чизиқча қўйинг;
- каттароқ пауза жойига иккита вертикал чизиқ қўйинг;
- матнни тез ўқимаслик учун ҳар бир хат боши (абзац)дан олдин: “С!” ёки “Секинрок!” деб белги қўйинг;
- кўз мулоқотини эслатиб туриш учун ҳар икки хат бошидан кейин: “КМ!” деб белги қўйинг;
- зарур гапларнинг тагини, 2-3 марта такрорлаш учун, қизил ранг билан белгиланг;
- агар бирор жумлани доимо ўқишга қийналиб, ўша

жойда кераксиз пауза пайдо қиладиган бўлсангиз, қўшиб ўқилиши керак бўлган ушбу сўзларни қалам билан бирлаштиринг. Сўнг шу жумлани тил равон бўлгунча бир неча ўн марта такрорланг. Кўп нотиклар шу усулдан фойдаланадилар.

80-Маслаҳат. Паузалар ҳақида маълумотларга эга бўлдингиз, энди уларни амалиётда қўллашни бошланг!

Амалиёт, амалиёт, амалиёт. Ҳар бир ўрганган нарсангизни амалда қўллашга тиришинг. Уларнинг бирортасини аҳамиятсиз санаманг. Фақат шундагина буюк нотикқа айлашингиз мумкин.

ХIII БОБ

ГАВДАНИ ТУТИШ

81-маслаҳат. Танангиз ҳолати турғун бўлсин.

Оёқларни чалиштирманг, уларни бир жойга, ёнма-ён қўйманг. Танангизнинг ҳолати турғун, мустаҳкам бўлиши учун оёқларни елка кенглигида ёйинг. Нотик оёқларини жуда кенг қўйиб турса, бу четдан манманликка, агар оёқларини бир-бирига жуда яқин қўйса, ўзига ишонмайдиган кишига ўхшайди.

Оёқ учлари 30-35 даража бурчак остида озгина ташқарига букилган ҳолда турсин. Ундан ошса Чарли Чаплин юришига ўхшаб қолади. Ундан кам бўлса, ўзига ишонмайдиган нотикдек таассурот қолдиради.

Бир оёқ иккинчисидан ярим товон олдинроқда жойлашсин.

82-маслаҳат. Тик турганда тиззалар букилмасин.

Тик туриб маъруза қилаётган пайтингизда тиззаларингизни тик ва бир оз бўшроқ тутинг. Улардан бири ёки иккаласи букилмаслигига эътибор беринг. Агар тизза букилган бўлса, қўрқувдан ерга кириб кетаётган нотикқа ўхшаб қоласиз. Агар ҳарбийлардек жуда таранг турсангиз, бу ҳам нотабий кўринади.

83-маслаҳат. Умуртқа поғонангиз тик бўлсин.

Умуртқа поғонасини тик тутинг, юзингизга довьюраклик тусини бериш учун энгакни озгина кўтариброқ турун.

84-маслаҳат. Танангизнинг оғирлик марказини сал олдинроққа силжитинг.

Яъни, тингловчилар томонга қараб озгина эгилиброқ, улар томонга ён босгандек, яқинлашгандек турун. Бу туриш – ҳаётда фаол ўринда турган, ўзига ишонган, айтганида турадиган, олдинга қадам ташлашга тайёр одамнинг туриши.

Лекин, асло улардан узоқлашгандек, орқа томонга эгилиброқ ўтирманг. Оғирлик марказини орқага ташлаш – чекинишга тайёр, ўзига ишонмаган, бўйсинувчан одам-

нинг туриши. Тингловчининг онг остига шунақа сигнал боради. Улар эса нотикнинг етакчи, фаол бўлишини истайдилар.

Фақат шу тавсия қилинган ҳолатда ҳайкалдек қотиб қолмаслик керак. Бу гавданинг асосий туриш вазияти бўлиб, нутқ пайтида уни доимо ўзгартириб туриш туриш тавсия этилади.

85-маслаҳат. Елкаларингизни тўғрилаб, бўш тутинг.

Тасаввур қилинг, елкангиздаги оғир пўстинни орқага ирғитиб ташляпсиз. Натижада, елкаларингиз тўғриланади. Энди уларни шу ҳолда бўш тутинг.

86-маслаҳат. Ҳар тарафлама қулай ҳолатни топинг.

Юқоридаги кўрсатмалар бўйича гавданинг туриш вазиятини топгач, ўзингиз учун қулай ҳолатни топинг. Кўрсатмалардагидан 2-3 см. ўзгарса ҳам майли, фақат шу туриш ўзингиз учун қулай бўлса бўлди.

87-маслаҳат. Имо-ишора қилаётган пайтда қўлларингизни белдан баланд чизиқда сақланг. Қўл панжаларини яширманг.

Имо-ишора пайтида қўл панжаларингизни яширмасдан, уларни иккала томонини ҳам тингловчиларга кўрсатинг. Бу нотикқа бўлган ишончни оширади.

XIV БОБ

САҲНАДА ҲАРАКАТЛАНИБ НУТҚ ҚИЛИШ

88-маслаҳат. *Агар имкон бўлса, бир жойда турмасдан, саҳнада ҳаракатланиб юриб нутқ сўзланг.*

Ҳаракатланаётган инсон ҳаракатсиз объектга нисбатан диққатни етти марта кўпроқ жалб этиши исботланган. Нотиқ ҳам тингловчиларнинг диққат марказида бўлиши керак. Бунинг учун эса, имкон бор жойларда ҳаракатланиб нутқ қилиш лозим.

Ҳаракатланиб нутқ қилишнинг мақсадлари

Ҳаракатланиб нутқ қилишнинг мақсадлари қуйидагилардир:

- *тингловчилар диққатини ўзига жалб қилиш;*
- *ҳаяжонни йўқотиш.* Ҳаяжондан оёқлар қалтираб турган пайтда ҳаракатланишни бошласангиз, ҳаяжон тезда йўқолади;
- *нутқ қувватини ошириш.* Агар нотиқ чарчаса ёки тингловчилар ухлай бошласа, саҳнада ҳаракатланиш билан нутқ қуввати ошади;
- *фойдали жойни эгаллаш.* Айтайлик, биздан олдин яхши нотиқ нутқ сўзлади. Энди биз ҳам тезда унинг жойини эгаллашимиз керак. Агар жонга тегадиган нотиқ чиққан бўлса, унда биз саҳнанинг бошқа томонига ўтиб нутқ қилишимиз керак;
- *“мураккаб” тингловчиларнинг диққатини жалб қилиш учун.* Эсланг, талабалар маъруза пайтида шовқинни бошласа, маърузачи улар томон ҳаракатланса бўлди, қоидабузарлар дарҳол тинчланиб қоладилар. Нутқ пайтида ҳам бирор тингловчи бошқаларга халақит бериб ўтирган бўлса, нотиқ унга яқинлашиб келса, у жим бўлиб қолади;
- *чиқишимизнинг бир қисмидан иккинчи қисмига ўтаётганимизни билдириш учун.* Бунда бир жойдан иккин-

чи жойга силжиб, тингловчиларга янги қисмга ўтганимизни билдирамиз.

Саҳнада қандай ҳаракатланиш керак?

1. Қоида: 20 фоизга 80 фоиз. Яъни, 80 фоиз вақт бир жойда туриб, 20 фоиз вақт саҳнада ҳаракатланиш керак. Шуни тушуниш керакки, юришдан мақсад тингловчиларнинг диққатини жалб қилиш, ҳаяжонни йўқотиш, зарарли тингловчиларни тинчлантириш... Агар бу нарсалар керак бўлмаса, сизни шундоқ ҳам диққат билан тинглашаётган бўлишса, унда 95% вақт бир жойда туриб, фақатгина 5% вақт юришингиз мумкин.

2. Ҳамма вақт тингловчиларга юзингиз билан қараб туринг. Ҳеч қачон уларга ён томонингиз ёки орқангиз билан ҳаракатланманг. Зарур бўлса, 45 даража бурчак остида, кўз мулоқотини сақлаган ҳолда ҳаракат қилинг.

3. Ҳар хил тезлик ва йўналишда ҳаракат қилинг. Доим бир жойдан иккинчи жойга, бир хил тезликда ҳаракат қилсангиз, тезда тингловчиларни ухлатиб қўясиз.

4. Саҳнада ўзингиз учун бир нечта асосий нуқталарни белгилаб олинг ва ҳар сафар шу жойга борганда нотиқнинг асосий қадни ростлаш вазиятида туриб олинг. Сўнг шу вазиятда 10 сониядан то 2 дақиқагача туриб гапиринг. Акс ҳолда, беқарор кишига ёки рақсга тушгандек ҳаракатлар қилаётганга ўхшаб қоласиз.

5. Ҳеч қачон гапираётган пайтда орқага қадам ташламанг. Бу айтаётган гапига ўзи ҳам ишонмайдиган нотиққа ўхшайди. Фақат пауза пайтида орқага қадам ташлаш мумкин. Агар зарур гап бўлса, уни олдинга қадам ташлаб турган пайтда айтинг.

6. Оёқларингизни чалиштирманг. Юрсангиз – чиройли юринг. Акс ҳолда, четдан хунук кўриниши мумкин.

7. Залда ўтирганларга кўп яқин келманг ва ҳеч қачон уларга тегманг.

XV БОБ

АСОСИЙ ФИКРНИ ТАКРОРЛАШ

Авал бир фикр айтмоқчи эканингизни айтинг. Кейин уни айтинг. Сўнг айтганингизни такрорланг.

Икки марта такрорланган фикр яхши эсда қолади.

Бир нарсани 4 марта такрорласа – эслаб қолувчилар сони икки бараварга ошар экан.

Киши олмосни қўлига олиб, шошилмасдан айлантириб томоша қилгандек, тингловчи ҳам нутқни шундай эшитиш имконига эга бўлиши керак. Бунинг учун эса нотик ўз нутқини ҳар хил кўринишларда такрорлаши керак. Эсдан чиқарманг, нотик маърузага неча кун тайёрланган, меҳнат қилган, бу маълумотларни ўзи таҳлил қилиб, уни етказиш йўллари қидирган. Тингловчи эса бу маълумотларни бир неча дақиқа ичида қабул қилиши керак. Албатта, бу осон эмас! Бу қийин ишда унга ёрдам бериш керак. Қандай қилиб? – Асосий фикрни ҳар хил шакл ва мисолларда қайта-қайта такрорлаш билан.

Такрорлаш – берилган маълумотни эслаб қолиш учун жуда зарур! Нотиклик санъатида қўлланиладиган такрорлаш усули мавзунинг асосий ғоясини хотирада мустаҳкамлаб, уни яхшироқ тушуниш имконини беради. У нутқнинг ишончлигини оширади, янги маълумотни худди танишдек тақдим қилади. Агар тингловчилар маълумотларни яхшироқ эслаб қолишларини истасангиз, уни кўпроқ такрорланг.

Ҳар бир чиқишдан олдин нотик ўз маърузасининг асосий фикрларини, ғояларини қоғозга ёзиб олиши лозим. Уларнинг сони 2-3 тадан ошмаслиги ва тингловчилар нутқдан сўнг бу фикрларни, албатта, эслаб қолишлари керак. Гоҳида тажрибасиз нотикнинг маърузасидан чиқиб кетаётган тингловчилардан бугунги мавзу ҳақида сўрасангиз, уларнинг кўпчилиги ҳатто эслаб олмайди. Бунга сабаб асосий ғоянинг кўп марта такрорланмаганлигидир.

Кўпинча тингловчи бор-йўғи бир неча сонияга чалғиганда (масалан, уйи ҳақида, чала қолган иши ҳақида, бирор муаммо ҳақида ўйлаб қолганда), асосий ғоя эълон қилинади. Энди шу ғояни тушунмаса, қолган масалаларни ҳам тушуна олмайди. Шунинг учун асосий ғоя (фикрлар)ни бир неча марта такрорлаш керак. Ҳатто ҳеч ким чалғитмаган бўлса ҳам, қайта-қайта такрорланган фикрни чуқурроқ тушуниш ва яхшироқ эслаб қолиш мумкин бўлади. Катта миҳни тахтага уриш учун уста болға билан бир неча зарбаларни бериши керак. Чунки, мақсадга эришиш учун бир зарба камлик қилади. Худди шунга ўхшаб, тингловчи асосий ғояни яхши тушуниши ва хотирасида мустаҳкам сақлаши учун ҳам, нотик уни бир неча марта турли шаклларда такрорлаши лозим. Агар доим бир хил сўзлар билан такрорласа, албатта, бу қулоққа ёқмайди. Аммо, ҳар хил сўзлар билан турли шаклларда такрорласа, буни тингловчилар сезмайдилар, такрорлаш деб ҳисобламайдилар. Масалан:

“Агар бир нарсани ўзингиз тушунмасангиз, уни бошқаларга ҳам тушунтира олмайсиз. У нарсани ўзингиз қанчалик ойдинроқ тасаввур қила олсангиз, бошқаларга ҳам шунчалик тушунарлироқ тарзда баён қила оласиз. Шунинг учун масалани аввал ўзингиз яхшилаб тушуниб олишингиз керак, ундан сўнг уни бошқаларга етказишингиз мумкин бўлади. Демак, бу гаплардан хулоса шуки, токи бир нарсани ўзимиз тушуниб олмас эканмиз, уни бошқаларга етказишга уриниб ўтирмасак ҳам бўлар экан. Ўзимиз тушунмаган нарсани бошқаларга тушунтиришга ҳаракат қилиш – бу вақтни бекорга сарфлаш!”

Бу жойда 40 сония давомида битта асосий ғоя кетма-кет беш марта турли шаклларда такрорланыпти! Аммо уни шу тарзда етказсангиз, тингловчи уларнинг такрор эканлигини сезишга улгурмайди. Бироқ мавзу унга янада *тушунарлироқ* бўлганини ҳис қилади.

Яна бир мисол. “Сайловчиларимизга ҳамма далилларни айтишимиз керак. Уларга тўлиқ ҳисобот бериш – бизнинг бурчимиз. Сайловчилар ҳамма нарсани билишлари шарт. Уларга ҳақиқатни айтишимиз лозим”.

Асосий ғояни неча марта такрорлаш мумкин? Тажрибалар шуни кўрсатдики, тўрт дақиқали нутқ давомида асосий ғояни 10-15-20 мартагача қайтариш мумкин экан! Бу жуда кўпдек кўриниши мумкин. Аммо амалда такрорлашлар сони 4 дақиқада 30 тадан ошсагина, унинг кўплиги сезилиб қолар экан. 10-20 мартадан кейин эса, экспертлар яна 5-6 марта айтса ҳам бўларди, деган фикрни билдирганлар.

Такрорлашнинг турли усуллари

Такрорлашнинг қуйидаги усуллари мавжуд:

- **Сўзма-сўз такрор**

Такрорнинг бу тури нисбатан кам ишлатилиб, асосан бирор матндан парча келтирилганда ёки айнан бир жумлага урғу берганда ёхуд ундов гапларда қўлланилади. Масалан:

– Биз ғалаба қозонишимиз керак! Биз ғалаба қозонамиз! Биз, албатта, ғалаба қозонамиз!

- **Сўзларни иккилантириш**

Бу ҳам сўзма-сўз такрорга мисол бўла олади. Бунда иккилантириш ғояни янада кучайтириб, тингловчилар томонидан исботланган ҳақиқатдек қабул қилинишига сабаб бўлади. Масалан:

– Ҳеч қачон, ҳеч қачон Ватанимизни душманларга бериб қўймаймиз!

– Албатта, албатта, Ватанимизни ҳимоя қиламиз!

– Улар узоқ-узоқлардан секин-секин қайта бошладилар.

Одамга бир неча марта такрорлаб айтилган сўз бир марта айтилган сўздан кучлироқ таъсир қилади. Масалан, “Мен сени, албатта, жазолайман, жазолайман, жазолайман!” деган жумла, “Мен сени қаттиқ жазолайман!” дегандан кучлироқ таъсир қилади.

Бундан ташқари, сўзма-сўз такрорга яқин яна бир усул бўлиб, унинг номи “анафора” дейилади.

- **Анафора усули**

“Анафора” (грекча “юқорига кўтарилиш” деган маънони) – билдиради. Асосий фикрни янада ёрқинроқ ва кўринарлироқ

қилишнинг энг осон йўлларида бири бўлиб, **бунда асосий ғоя (фикр) бир нечта тахминан тенг бўлақларга бўлинади ва уларнинг ҳар бири асосий ғоя билан боғланган ҳолда такрорланади.**

Қайси бирининг таъсири кучлироқ эканлигини солиштиринг: Нотиқлик санъатини ўрганмоқчи бўлсангиз кўпроқ китоб ўқинг, устозлардан дарс олинг, мустақил машқ қилинг, қийинчиликлар олдида чекинманг.

Нотиқлик санъатини ўрганмоқчи бўлсангиз – кўпроқ китоб ўқинг. Нотиқлик санъатини ўрганмоқчи бўлсангиз – устозлардан дарс олинг. Нотиқлик санъатини ўрганмоқчи бўлсангиз – кўпроқ мустақил машқ қилинг. Нотиқлик санъатини ўрганмоқчи бўлсангиз – қийинчиликлар олдида чекинманг. Фақат шундагина нотиқлик санъатининг юқори чўққиларига чиқа оласиз!

Фақатгина шу мисолнинг ўзида асосий фикр 30 сония давомида 5 марта такрорланяпти! Бу усул тингловчиларга жуда кучли таъсир қилади. Лекин уни ишлатишда ҳаддан ошиш мумкин эмас. Уни фақатгина кульминацион пайтда, нутқни юқори қувват билан тугатаётганда қўлласа, чиройли чиқади. Яна бир мисол:

Анафора – гапларингизнинг таъсирчанлигини оширади. *Анафора* – фикрингизни силлиқ қилади. *Анафора* – нутққа руҳий қувват беради. *Анафора* – нотиқлик санъатида ёнингиздаги дўст бўлади!

Ривоятдан парча. Қари ота кўзларида ёш билан:

– Бундан ўттиз йил олдин, *айнан* мана шу дарахтнинг остига отамни эшак аравада олиб келувдим. *Айнан* шу йўлақдан отамни дарё бўйига олиб тушувдим. *Айнан* шу тошнинг устидан отамни сувга итариб юборувдим! Фарзандларим, қайтар дунё экан! Сизлар ҳам мени *айнан* шу дарахт остидан, *айнан* шу йўлақдан, *айнан* шу тошнинг устига олиб келдингизлар! Аллоҳнинг адолатли жазосига розиман! Ўлимга тайёрман! Лекин билиб қўйинглар. Орадан ўттиз йил ўтар-ўтмас, сизларнинг фарзандларингиз ҳам, *албатта, албатта, айнан* мана шу дарахтнинг остига олиб келиб,

айнан мана шу йўлақдан қирғоққа тушириб, айнан мана шу тошнинг устидан сувга итариб юборади! *Қайтар дунё экан! Қайтар дунё бу! Қайтар дунё бу!*

Ўрнида ишлатилган кўп мартали ҳар хил такрор усуллари ривоятнинг таъсирчанлигини қанчалик оширганига эътибор беринг.

• Эпифора усули

Эпифора (грекча “келтириш, қўшиш”) – анафорага зид усул бўлиб, *унда сўзлар жумланинг бошида эмас, балки охирида такрорланади*. Масалан:

– Тинимсиз ўз устида ишлаш – *мана бу нотиқнинг асосий вазифаси*. Маърузаларга олдиндан пухта тайёрланиш – *мана бу нотиқнинг асосий вазифаси*. Тингловчиларга манфаатли илмни етказиш – *мана бу нотиқнинг асосий вазифаси*.

– Охирги йилларда қишлар ҳам олдингидек эмас. Қорлар ҳам олдингидек эмас. Совуқлар ҳам олдингидек эмас.

– Немисларда ҳамма жой *тоза* – кўчалар ҳам *тоза*, ишхоналар ҳам *тоза*, уйлар ҳам *тоза*, ҳатто ҳожатхоналар – ўшалар ҳам *тоза*.

• Амплификация усули

Амплификация (лотинча – “кенгайтириш”) – нутқ шакллариининг ёки алоҳида сўзларнинг такрорланиши. Бунда солиштиришлар ва синоним сўзлардан кўп фойдаланилади. Натижада ўша фикр янада чуқурроқ тушунилади, кўпроқ далиллар келтирилади. Масалан:

– Бизлар қўшниларимиз билан *яхши, дўстона, ишончли ва мустаҳкам муносабатларни ўрнатмоқдамиз*;

– Дўст дегани мана шундай *ишончли, содиқ, вафодор, мушкулнингни энгил қиладиган, оғир кунингда ярайдиган бўлса*;

– Нотиқлик санътини ўргангач, биз *маърузаларга яхши тайёрландиган, тингловчилар олдида ўзимизни тўғри тута оладиган, уларни зериктирмайдиган, ўзимизга қаратадиган, уларга манфаатли илмни чиройли кўринишида бера оладиган* бўламиз.

- **Антитеза усули**

Антитеза (қадимги грек. “қарама-қарши туриш”) – бир жумланинг ичида иккита зид маъно ёки қарама-қарши образ, тушунча ёнма-ён қўйилади. Масалан:

- Эрни эр қиладиган ҳам, қаро ер қиладиган ҳам хотин;
- Бойнинг семириши – камбағалнинг ориқлаши;
- Илм – кун, саводсизлик – тун;
- Гўёки сув ва олов;
- Тирик мурда;
- Иссиқ қор;
- Ўзи шоҳ, ўзи гадо.

- **Санаб ўтувчи қатор**

Бу усулда бир гуруҳ сўзлар вергул орқали келади ёки уларни “биринчидан”, “иккинчидан” ва ҳ. к. деб санаб ўтилади. Бунда саноқ сони қанча кўп бўлса, тингловчиларга шунчалик кучли таъсир қилади. Аудитория учтадан ортиғини “кўп” деб қабул қилади. Шунинг учун саноғингиз сони учтадан кам бўлмаслигига ҳаракат қилинг.

- **Шакли ўзгарган такрор**

Ушбу усул асосий ғояни такрорлашда қўлланилиб, бунда ўша жумланинг ўзи бошқа сўзлар билан айтилади. Натижада, такрорнинг маъноси тингловчиларга бошқача кўринишда тақдим этилиб, асосий ғоя янада бойроқ ва ёрқинроқ кўринади. Тингловчилар қанча талабчан бўлса, шунча кўп шаклларда такрорлаш керак. Масалан:

- бошқача айтганда, нотиклик санъати...
- айтиб ўтганимиздек, нотиклик санъати...
- демак, ҳаммамиз тушундикки, нотиклик санъати...
- бошқача сўзлар билан айтадиган бўлсак, нотиклик санъати...
- такрорлайман, нотиклик санъати...
- яна бир марта такрорламасам бўлмайди, нотиклик санъати...
- хулоса қилиб айтадиган бўлсак, нотиклик санъати... ва ҳ. к. .

Яна бир мисол:

- ҳеч қачон жиноят кўчасига қадам қўймаслик керак...

– демак, асло жинойт кўчасига қадам қўймаслик лозим...
– шунинг учун зинҳор жинойт кўчасига қадам қўймаслик муҳим...

– ҳар қандай шароитда ҳам жинойт кўчасига қадам қўймаслик зарур...

– мажбур бўлганда ҳам жинойт кўчасига қадам қўймаслик йўлини топиш керак... ва ҳ. к.

Яна бир мисол:

– Ушбу китобда ҳам такрорлаш усулидан кўп марта фойдаланилгани гувоҳи бўласиз;

– Китобни ўқир экансиз, унда такрорлаш усули қайта-қайта қўлланганини кўрасиз;

– Китобимизни ўқиб чиққан ҳар бир ўқувчи, унда такрорлаш усули тез-тез ишлатилганига ишонч ҳосил қилади;

– Китоб билан танишар экансиз, унда такрорлаш усулига қайта-қайта мурожаат қилинганига шохид бўласиз.

• **Кенгайтирилган такрор**

Бу усулда айтилган фикрга янги сўзлар қўшилиб, ғоя янада ривожлантирилади, унга қўшимча изоҳлар бериб тўлдирилади. Фақат бу усулда ҳам ҳаддан ошмаслик керак, акс ҳолда тингловчилар ундан безикиб қолиши мумкин. Масалан:

– Ватан сотқинини ўз уйидагилари ҳам ёмон кўради. Қўшнилари ҳам ёмон кўради. Бутун шаҳар ёмон кўради. Бутун мамлакат қарғайди!

– Бизнинг маҳалламиз, бизнинг туманимиз, бизнинг вилоятимиз, ҳатто бутун мамлакатимиз бу хабардан хурсанд бўлди;

– Биз, уруш даврини кўрмаганлар, ундаги очлик ва азоб-уқубатларни бошидан ўтказмаганлар, унинг қийинчиликларини ҳис қилмаганлар...

– Қўшнинг тинч – сен тинч, қўшнинг хурсанд – сен хурсанд, қўшнинг хафа – сен хафа...

– Шартларимнинг ҳаммасини бажарасан. Кейин, шундан кейин, фақатгина шундан кейин сени кечираман!

• **Қисман такрорлаш ва умумлаштириш**

Бу усул олдин айтиб ўтилганларга қисқача хулоса яшаш, тингловчига йўналиш бериш учун ёки янги қисмга ўтиш олдидан қўлланилади. Бу умумлаштирувчи такрор бўлиб, бир неча қисқа ва лўнда жумлалардан ташкил топиши керак. Ушбу усулдан ўргатувчи, дарс берувчи маърузаларда фойдаланиш яхшидир. Масалан:

– хулоса қиладиган бўлсак, нотиқлик санъати...

– фикримизга яқун ясайдиган бўлсак, нотиқлик санъати...

– хулоса шуки, нотиқлик санъати...

– хуллас, нотиқлик санъати...

– маърузанинг шу қисмини яқунлар эканман, нотиқлик санъати...

– хулоса ўрнида шуни айтмоқчиманки, нотиқлик санъати...

Такрорлашни шундай мохирона қилиш керакки, тингловчи уни ҳозир туғилган янги фикрдек қабул қилсин. Агар у ҳаддан зиёд кўпайиб кетса, ҳафсалани пир қилади, уйқуни келтиради.

XVI БОБ

САВОЛЛАРГА ЖАВОБ БЕРИШ

Савол-жавоб – бу тингловчи билан нотик ўртасидаги ўйин бўлиб, унда ҳеч ким ютқазмаслиги ва жабрланмаслиги керак. Айрим пайтлар тингловчи сизнинг шаънингизга тегиш учун савол бераётганга, ҳужум қилаётганга ўхшайди. Бунақа пайтда унга бошлаб жавоб қайтармоқчи ҳам бўласиз. Тўхтанг! Яхши нотик ҳеч қачон бундай қилмайди! У ўзини босиб, жаҳл билан эмас, балки ақл билан иш тутаяди.

89-маслаҳат. Саволларга олдиндан тайёрланинг.

Маърузага тайёрланаётганда тахминан қанақа саволлар тушиши мумкинлигини яхшилаб ўйланг ва уларга олдиндан тайёрланинг. Шундай қилсангиз, тушадиган саволларнинг ярмидан кўпини топишингиз мумкин. Демак, уларга қандай жавоб беришни, бу пайтда қандай имо-ишоралардан фойдаланишни, қандай далиллар, исботлар, қизиқарли фактлар, ҳазиллардан фойдаланишни машқ қилинг. Бу тингловчиларда сиз ва маъруза ҳақида ижобий таассурот қолдиришга ёрдам беради.

90-маслаҳат. Сиз ҳамма саволларга жавоб беришга мажбур эмассиз.

Эслаб қолинг: сиз тингловчилардан тушган ҳамма саволларга жавоб беришга мажбур эмассиз. Ҳеч ким дунёдаги ҳамма нарсани, ҳатто ўз соҳасидаги барча илми ҳам мукамал била олмайди! Амалда бунга эришиб бўлмайди. Сиз саволга жавоб беришни лойиқ кўрмаслигингиз ёки унинг жавобини билмаслигингиз мумкин.

91-маслаҳат. Тўғридан-тўғри жавоб беришни хоҳламаслигингизни айтманг.

Агар тўғридан-тўғри саволга жавоб беришни хоҳламаслигингизни айтсангиз, тингловчилар буни салбий қабул қилиши мумкин. Яхшиси: “Бу савол бўйича менда ҳозир маълумот йўқ” ёки “Бу саволга текширилмаган маълумотни

бермоқчи эмасман”, деб ҳолатдан чиқиш керак. Агар савол берувчи қўярда-қўймай қайта-қайта саволини бераверса, синовдан ўтган эски усулни қўллайсиз: сўровчининг саволини ва телефон рақамини ёзиб оласиз ва 24 соат ичида унга жавобни етказишингизни айтасиз. Бу усул четдан жуда чиройли кўринади, қолаверса, сизни тингловчилар саволларига эътиборли эканлигингизни намойиш этади. 24 соат ичида жавоб бериш эса, сизнинг шахсий ишингиз бўлиб, хоҳиш бўлмаса, бу ишни қилмаслигингиз ҳам мумкин.

92-маслаҳат. Агар тингловчи сиз айтган маълумотни нотўғри деса...

Агар тингловчи сизнинг фикрингизга қўшилмаса, сиз айтган маълумотларни нотўғри деса, уни диққат билан эшитинг. Саволини тугатмагунча, кўзингизни ундан узманг (кўз контакти), хатти-ҳаракат ва бошингизни қимирлатиш билан унинг гаплари сиз учун аҳамиятли эканлигини намойиш қилиб туринг. Ундан сўнг жавоб беришга ўтинг. Ҳеч қачон ҳақоратомуз шаклда эътироз билдирманг, акс ҳолда, ғала-ғовур бошланиб кетиши мумкин. Эҳтимол, у тингловчи қасддан шунга интилаётган бўлиши мумкин. Шунинг учун жуда эҳтиёт бўлинг. Фитнали савол ёки эътирозлардан хижолат бўлаётганингизни асло сездирманг.

Жавобни: “Ўтқир саволингиз учун раҳмат” ёки “Сиз айтётган муаммо, албатта, мавжуд”, деб бошлаш керак. Кейин эса: “Сиз берган саволга жавоб бериш учун қуйидагиларни айтиб ўтишим керак”, дейсиз-у, ўзингиз билган нарсаларни санаб ўтасиз. Кўпгина сиёсатчилар шу усулдан жуда унумли фойдаланишади.

Қалтис саволни тингловчи нима учун беради?

Аслида, қалтис савол берувчи кишига сизнинг жавобингиз муҳим эмас. Унинг мақсади сизнинг обрўингизни тўкиб, шунинг ҳисобидан ўзиникини кўтариш. Бу нарсани сўровчини ўзи ҳам ўйламайди, билмайди. Бу фикр онг ости даражасида кечади. Унга эътибор етишмайди. У “одамлар мени ноҳақ тан олишмайди, ҳурмат қилишмайди. Аслида, мен нотикқа нисба-

тан кўпроқ ҳурматга лойиқман”, деган ҳиссиёт билан яшайди. Бунақа шахс одамлар олдида ҳурмат қозониш учун бошқа бир кишини ҳурматсиз қилишга, унинг обрў-эътиборини ер билан яксон қилишга тайёр бўлади. Савол бераётган пайтда ҳам у ўзининг билимдонлигини, кўрқмаслигини кўз-кўз қилмоқчи бўлади. Агар баҳсга киришсангиз, у янада авжига чиқади ва ўзини тўхта олмайди. Бу каби шахс билан баҳслашиш бефойда. Яхшиси, бунақа ҳурматталаб шахсни ўз томонингизга оғдириб олинг. Масалан:

– “Азиз тингловчилар. Мана бу савол берувчидўстимизнинг илм доираси кенглигига эътибор беринг...”

– “Бундай ажойиб саволни сизга ўхшаган илмли кишидан эшитиш мени хурсанд қилди...”

– “Кўриб турибман, сиз бу мавзуни жуда чуқур тушунар экансиз. Сиздек тингловчилар олдида нутқ сўзлаш мен учун шараф. Сиздан ўрнак олса арзийди...”

93-маслаҳат. Қалтис саволга қариши яна бир усул...

Қалтис саволни эшитгач, савол берувчининг қандай шахслигини тушундингиз. Энди унга жавоб бериб ўтирмасдан, авзойингизни бузмасдан, хотиржам ҳолда кейинги саволга ўтасиз. Масалан: “Тушунарли, кейинги саволга ўтамиз” ёки “Бўлдими? Раҳмат. Кейинги саволга ўтамиз”.

94-маслаҳат. Агар қийин саволлар тушишини тахмин қилаётган бўлсангиз, ўзингиз тингловчиларга “Ўтқир” саволлар бериш мумкинлигини айтинг.

Бу усул тескарийдан юришга асосланган. Агар кўчадаги лўли болакай олдингиздан кетишини хоҳласангиз, унга қатъи ва баланд овозда: “Тўхта! Қани, бу ёққа кел-чи!” деб айтишингиз лозим. Шунда бола ихтиёрсиз қочиб кетади. Бу пайтда ҳаракат кучи тескари ҳаракат кучига тенг бўлиб қолади.

Агар залда сизга қалтис савол бериши мумкин бўлган кишилар борлигини билсангиз ёки шунақа саволлар тушишини пайқасангиз, шу усулдан фойдаланиб уларнинг олдини олишингиз мумкин бўлади. Масалан: “Энди эса саволларга ўтамиз. Илтимос, иложи борица жиддийроқ саволлар-

ни беринг” ёки “Навбат саволларга. Қалтисроқ саволларни берсангиз хурсанд бўламан”. Бу гаплардан кейин ҳар бир қалтис, ўткир савол берувчи шахс энди сизга қарши эмас, балки сизнинг айтганингизни бажараётган бўлади. Кўпинча, шундан сўнг қалтис савол тайёрлаб қўйган шахсларда уни бериш хоҳиши йўқолади. Чунки улар сизга бўйсинишни хоҳламайди.

95-маслаҳат. Агар қалтис савол сизни ноқулай ҳолга солиб қўйса...

Агар тингловчидан тушган савол жуда қалтис бўлиб, сизни руҳий ҳолатингизни мувозанатдан чиқариб, уялтириб, боши берк кўчага тикиб қўйса, нима қилиш керак? Савол берувчининг мақсади айнан шу бўлса-чи? Бунда ҳолатингизни қанча яширишга ҳаракат қилсангиз, четдан шунча кулгили кўринасиз. Бу пайтда энг кучли йўл – ноқулай ҳолатингизни тан олиш. Фақат: “Мен уялиб қолдим” ёки “Ўзимни йўқотиб қўйдим”, деб айтманг. Шу ҳолатга тушиб қолишингизга сўровчи айбдор эканлигини билдилинг:

– “Биласизми, тан олишим керак, сиз мени хижолатга солиб қўйдингиз...”

– “Қойил! Сиз мени боши берк кўчага тикиб қўйдингиз...”;

– “Тан оламан, сиз билан муҳокама олиб бориш қийин экан – мени деярли карахт қилдингиз...”

– “Тан бердим. Саволингиз мени шу ҳолатга туширади, деб сира ўйламаган эдим...”

– “Жуда қийин ва қалтис савол! Зўр ўйинчи экансиз. 1:0, сизни фойдангизга!”

Бугаплардан уялманг. Сиз ҳақиқатдараўй берган воқеликни салгина бўрттириб тан оляпсиз, холос. Мағлубиятни тан олганингизни тингловчилар “мардлик” деб қабул қилишади.

96-маслаҳат. Агар баҳслашишга тўғри келиб қолса...

Аудитория ўзини ягона танадек ҳис қилади. Уларнинг биттаси билан баҳслашсангиз, уларнинг ҳаммаси биз билан баҳслашяпти, бизга қарши чиқяпти, деб ҳисоблайди. Аммо, айрим ҳолларда бу қоида ишламаслиги ҳам мумкин. Масалан, сиз кўтарган масала бўйича тингловчилар-

нинг кўпчилиги сиз тарафда. Улар сизни маъқуллаб туришибди. Лекин шунда бир шахс сизга қарши саволлар билан чиқа бошлади. Залдагиларнинг кўпчилиги унинг фикрига қаршилигини, сиз томонга ён босаётганини сезиб турибсиз. Ана шу пайтда савол берувчи билан озгина баҳслашиб, унинг ноҳақлигини исботлашингиз мумкин бўлади. Бу пайтда сиз аудиторияга қарши эмас, балки кўпчиликни ташкил қилган тарафдорларингиз томонига ўтган ҳисобланасиз. Шунда одамлар ўтирган жойидан сизни қўллаб-қувватлаб, сўровчига норози қарай бошлайдилар. Лекин, иложи борича маърузаларни баҳсгача олиб бормаслик лозим.

97-маслаҳат. Фикрингизни тугатиб, кейин саволга навбат беринг.

Айрим пайтлар нотик гапириб турганда кимдир қўл кўтарди. Шунда нотик бошлаган гапини чала қолдириб: "Эшитаман. Саволингиз борми?" дейди. Бу билан ўзининг гаплари аҳамиятсиз эканлигини, унинг нутқини хоҳлаган пайтда тўхтатишингиз мумкинлигини намойиш қилгандек бўлади.

Шуни ҳисобга олиб, агар бирор киши савол бермоқчи бўлса, аввал фикрингизни охиригача тугатинг, ундан сўнг саволга навбат беринг.

98-маслаҳат. Қўл кўтарганларни эътиборсиз қолдирманг.

Айрим ҳолларда нотик маърузага берилиб кетиб, саволларга вақт ажратмайди. Бу унчалик тўғри иш эмас. Агар тингловчи сиздан бир нарсани сўрамоқчи бўлса-ю, бунга имкон топа олмаса, маърузани охиригача сизга қулоқ солмайди. Савол бериш ҳаракатида бошқаларни ҳам чалғитиб ўтиради.

Энг ёмони, бир нечта қўллар кўтарилган бўлишига қарамай, нотик уларга эътибор бермаслигидир. Энди бошқа тингловчилар ҳам нотикқа қулоқ солмай, кўтарилган қўлларга қараб, бу қарама-қаршилик нима билан тугашини кута бошлайдилар.

Бу пайтда савол берувчиларга уларни кўриб турганингиз-

ни (масалан, бош қимирлатиб, назар билан ёки қўл ҳаракати билан) секингина билдиринг. Сўнг имкон бўлиши биланоқ уларга сўз беринг.

Сиз имо қилгач, улар қўлларини тушириб, тартибни бузмай ўтиришади. Кейин, албатта, уларга сўз беришни унутманг. Акс ҳолда, ваъдага вафо қилмайдиган нотик сифатида ҳурматингизни йўқотасиз.

99-маслаҳат. Тингловчилар савол беришни бошласа, савол навбатини кимга беришни ўзингиз бошқаринг.

Агар бирданига бир неча киши савол беришни бошласа, тезда бунинг олдини олинг. Дарҳол ўз қоидангизни жорий қилинг: “Кўриб турганингиздек, савол беришни хоҳловчилар сони кўп. Лекин, илтимос, навбат билан биттадан савол берамиз. Учинчи қаторда қўл кўтариб турган тингловчи, марҳамат, саволингизни беринг...”

Асосийси, ўзингиз жорий қилган қоидани бузишга йўл қўйманг. Қўл кўтариб турган тингловчи қолиб кетиб, ўтирган жойидан бақириб берилган саволга жавоб берманг. Агар қоида бузилса, ғала-ғовур бошланиб кетади. Дарҳол қоидани эслатинг: “Навбат билан, қўл кўтариб, биттадан савол берамиз...” Одатда, шу гап икки марта такрорланса, етарли бўлади.

Берилган савол юзасидан кимга қараб жавоб бериш керак?

100-маслаҳат. Ҳаммага қараб жавоб беринг.

Албатта, бу қандай савол ва кимдан тушганлигига боғлиқ...

Агар нотик залдагиларни унутиб, фақат савол берган кишига қараб жавоб берадиган бўлса, унда қолган тингловчиларнинг диққати чалғийди.

Умумий кўрсатма: савол берган одамга жавобнинг боши ва охирида кўпроқ қарайсиз ва бу диққатнинг 30 фоизидан ошмаслиги керак. Жавобнинг 70 фоизини тингловчиларга қараб гапирасиз.

101 маслаҳат. Қисқа жавоб беринг.

Саволларга қисқа ва лўнда жавоб беринг. Жавобингиз маърузага айланиб кетмасин. Энг яхши вариант – бир жумла билан жавоб бериш. Жавобларни чўзишингиз тингловчиларнинг иштиёқини, яна савол бериш хоҳишини сўндиради.

102-маслаҳат. Тушунарсиз саволни аниқлаштириб олинг.

Айрим пайтлар кимдир ҳаяжонланиб ёки нутқи йўқлигидан сизга тушунарсиз савол бериб қолиши мумкин. Шунда қуйидаги вариантлардан бирини танлашингиз мумкин:

- саволни қайтадан такрорлашини сўрайсиз;
- саволни қандай тушунган бўлсангиз, шундайлигича ўз сўзларингиз билан такрорлаб сўрайсиз;
- “Ўйлаб олишимга бир оз вақт беринг”, дейсиз-да, шу пайтда бошқа саволларга жавоб бераверасиз. Эҳтимолки, шу пайтда тушунарсиз савол бошқаларнинг ҳам эсидан чиқиб кетади.

103-маслаҳат. Паст овозда берилган саволни бошқалар эшитиши учун ўзингиз такрорланг.

Агар савол паст овозда ёки ноаниқ берилган бўлса, уни ҳамма эшитиши учун яна бир марта такрорлаш керак. Чунки тингловчи саволни эшитмаса, жавобга ҳам эътибор бермайди. Кўпинча савол берувчи сизга юзланиб тургани билан бошқа тингловчиларга орқасини қилиб туради. Шунинг учун сизни диққат билан тинглашларини хоҳласангиз, саволни бошқаларга қараб яна бир мартта такрорланг.

104-маслаҳат. Савол учун ҳеч кимни жазоламанг.

Ҳар қандай қалтис савол берилишга қарамай, назарингиз билан сўровчига миннатдорчилик билдириб қўйинг. Савол сизни ноқулай ҳолатга қолдирганини сездирманг, бирор хил гап билан сўровчининг шахсиятига тегманг.

105-маслаҳат. Сўровчи жавобингиздан қониққанига ишонч ҳосил қилинг.

Жавоб бераётганда вақти-вақти билан сўровчининг ҳам кўзларига қараб қўйинг. Жавоб бергач, сўровчининг

кўзларига савол назари билан қаранг. Ёки қуйидаги саволлар билан жавобингиздан қониқиш ҳосил қилганига ишонч ҳосил қилинг:

- жавобимдан қоникдингизми?;
- жавобим тушунарли бўлдимми?;
- саволингизга тўлиқ жавоб бердимми?
- жавобим мукаммал бўлдимми? ва ҳ. к.

106-маслаҳат. Тушган саволларни мақтаб қўйинг.

Агар савол тушганда мақтаб қўйсангиз, бу тингловчиларнинг фаоллигини оширади, саволларнинг ёғилиб келишига сабаб бўлади. Фақат ҳамма ишлатадиган, сийқаси чиққан “яхши савол”, деган жумлани ишлатманг. Одатда, бу жумлани нотик савол ҳақида бошқа фикр билдира олмаганда ишлатади. Шу боис тингловчиларда нотик самимий эмас экан, деган фикр пайдо бўлиши мумкин. Сиз қуйидаги вариантларни қўллашингиз мумкин:

- сиз жуда муҳим савол беряпсиз...
- қойил қолдирувчи савол бердингиз...
- хаёлга келмаган, ноодатий савол...
- бу каби ўткир саволни менга ҳали ҳеч ким бермаган эди...
- қойил қолдирадиган қалтис савол бердингиз...
- о, кутилмаган қизиқарли савол тушди...
- сизнинг саволингиз мақтовга арзигулик...
- қандай ёқимли ва чиройли савол...
- қўрқмасдан берилган, кучли савол...
- анчадан бери шу саволни кутаётган эдим... ва ҳ. к.

107-маслаҳат. Саволни охиригача эшитинг.

Агар саволнинг маъноси биринчи сўзларданок сизга тушунарли бўлса ҳам, жавобини олдиндан билсангиз ҳам, ҳеч қачон савол берувчининг гапини бўлманг, шоширманг, тўхтатманг. Бу ишингиз нафақат сўровчига, балки тингловчиларнинг барчасига ҳақоратдек, ҳурматсизликдек туюлади. Шунинг учун саволни охиригача эшитиб, жавобини ҳам ўйлаб олиб, кейин жавоб беришни бошланг. Агар саволни чўзиб юбораётган бўлса, сўровчининг ҳурматини

жойига қўйган ҳолда, имо-ишора ёки хатти-ҳаракат билан ёхуд: “Хўш...”, “Шундай қилиб...” каби сўзлар билан асосий мақсадга ўтишни таклиф қилиш мумкин.

108-маслаҳат. *Ҳеч қачон жавоб беришни “йўқ” ёки “сиз ноҳақсиз” каби сўзлар билан бошланг.*

Ҳар қандай нохуш савол тушганда ҳам, жавобни ҳеч қачон “йўқ”, “сиз ноҳақсиз”, “бу тухмат” ёки “нотўғри” каби сўзлар билан бошланг. Саволда сизни айблашаётган бўлишса ҳам, жавобни “ҳа” деган сўз билан бошланг. Фақат бунда сиз айбловнинг шаклигагина рози бўласиз, аммо моҳиятини инкор қиласиз. Бунда қуйидаги 3 хил жавоб андозасидан фойдаланишингиз мумкин:

1. Ҳа, лекин аввал таҳлил қилайлик-чи...

2. Тўғри ва бу нарса яхши ҳамдир...

3. Ҳа, ундан ҳам баттар...

Биринчи андозага мисол:

Савол: Сизнинг шогирдингизни илмсизликда айблашяпти, шунга нима дейсиз?

Жавоб: Ҳа, бу гап менинг ҳам қулоғимга чалинди. Лекин, келинг, ҳар хил гап-сўзларга кўр-кўрона ишонавермасдан, ишнинг натижасига қараб баҳо берайлик. Ўша шогирдининг маърузаларига қатнашаётган тингловчилар сони кун сайин кўпайиб боряпти. Агар у ростдан ҳам илмсиз бўлса, неча юзлаб одамлар айнан уни тинглашга борармиди?

Иккинчи андозага мисол:

Савол: Нега ёшингиз катта бўлишига қарамасдан бу лавозимга ўз номзодингизни қўйяпсиз?

Жавоб: Тўғри, ёшим катта. Лекин бу қайтага яхши-ку. Демак, менинг ҳаётий тажрибам кўп, нима иш бажарсам ҳам ўйлаб амалга ошираман. Етти ўлчаб бир кесаман. Ёшларга ўхшаб шошма-шошарлик билан қарор чиқармайман.

Учинчи андозага мисол:

Савол: Сизни жуда қаттиққўл раҳбар деб танқид қилишади, шу ростми?

Жавоб: Ҳа, тўғри. Ҳали сизга ҳаммасини айтишмабди. Мен ишга кеч қолганларнинг оёқ-қўлини боғлаб, устунга осиб

қўяман, ишга келмаганнинг қўлини чопаман, режани бажармаганнинг қонини ичаман. Ҳа, мен шунақа қаттиққўлман!

Ҳамма кулиб, юборди. Кулги тўхтагач: “Келинглр, энди жиддий масалаларга ўтайлик...”.

109-маслаҳат. Агар савол тушмаса, ўзингиз бошланг.

“Саволлар бўлса марҳамат...” Сиз кутиб турибсиз, лекин ҳеч ким савол бермаяпти. Саволлар бўлмаса, тугатамиз, дейишга шошилманг. Бу, албатта, чиройли тугатиш ҳисобланмайди.

Одатда, тингловчилар учун биринчи саволни бериш қийин ҳисобланади. Уларни рағбатлантириш учун қуйидаги усуллардан фойдаланиш мумкин:

– чин кўнгилдан, қўллаб-қувватловчи табассум билан: “Марҳамат, биринчи савол, хў-ў-ўш...”;

– тингловчилардан бирортаси озгина қимирлаганини сезсангиз, дарҳол унга сўз беринг. Одатда, бунақалар саволни беришга иккиланиб ўтирган бўлади;

– маърузадан олдин танишларингизнинг бирортасидан маълум бир саволни беришни илтимос қилинг. Бу савол-жавобларнинг бошланиб кетишига ёрдам беради;

– барибир савол тушмаса, ўзингиз савол бериб, ўзингиз жавоб беринг: “Кўпинча савол беришади...” ёки “Маърузадан олдин менга қуйидаги қизиқ саволни бериб қолишди...”

Жавоб беришни бошлашингиз билан, тингловчилардан саволлар оқиб кела бошлайди.

110-маслаҳат. Билмайдиган савол тушса, “билмайман” деб жавоб беринг.

Тингловчилар саволларига жавоб бериш – бу имтиҳон эмас. Сиз ҳамма илмларни билишга мажбур эмассиз. Дунёда ҳамма нарсани биладиган инсон йўқ. Ҳатто ўз соҳаси бўйича ҳам ҳамма нарсани мукамал биладиган мутахассис йўқ. Қолаверса, биладиган нарсангиз ҳам эсингиздан чиқиб қолган бўлиши мумкин. Ўзингизни ҳамма нарсани биладиган сохта олим қилиб кўрсатиб, имтиҳондаги талабадек гапни қуруқ олиб қочмасдан, саволга жавоб бера олмайдиган бўлсангиз – “билмайман” деб жавоб беринг. Самимият тин-

гловчилар учун чуқур билимга эга бўлишдан юқори туради: “Билмайман”, деб билишнинг ўзи мардликдир!

111-маслаҳат. Кераксиз саволларни бера бошлашса...

Маърузангиз ўртасида бир гуруҳ тингловчилар ўзига диққатни тортиш учун керакли ёки кераксиз саволлар билан мурожаат қилиб, сизга халақит бера бошлади... Бунақа пайтда нотиқ устунликни қўлдан бермаслиги керак. Бу ҳолатда: “Фаоллигингиз учун раҳмат. Режа бўйича савол-жавоблар маърузанинг охирида қилинади. Ҳозир эса мавзуни давом эттирамыз”, дейсиз-да, бир неча дақиқагача улар томонга қарамайсиз, улар билан кўз мулоқотини ўрнатмайсиз. Кейинроқ улар тинчланиб қолишгач, яна қайтадан кўз мулоқотини ўрнатишингиз мумкин бўлади.

ХVII БОБ

“ЗАРАРЛИ” АУДИТОРИЯ

Тасаввур қилинг, сиз корхона бошлиғисиз ва мажлисда ишчиларингизга нохуш хабар (масалан, қисқартириш тугайли кўпчилик ишдан кетиши, маош камайгани, иш соати узайтирилгани, байрам кунлари ҳам ишлаш кераклигини ёки бошқа)ни етказишингиз лозим. Ишчилар ҳам бундан хабар топиб, сизга қарши олдиндан созланган. Нима қилиш керак?

Ҳар бир нотик шунга ўхшаш ҳолатларга тайёр бўлиши керак. Айрим пайтлар омма олдиндан нотикқа ёмон муносабатда бўлади. Ёки нотикқа ишонмайди ёхуд унга қарши ичидан қайнаб турган бўлади.

Кўпинча, аудиториядагиларнинг барчаси эмас, балки бир қисми тажовузкор кайфиятда бўлади. Қолганлари эса нотикқа нисбатан нейтрал ёки ижобий муносабатда бўлади. Айрим пайтлар фақатгина битта тингловчи фитначилик билан шуғулланади, гап қўшади, ўзини ёмон тутади, маърузага халақит бериб, залда салбий муҳит пайдо қилади.

Бундай тажовузкорликларнинг олдини олиш, уларга жавоб бериш ёки уни йўқотишнинг бир неча усуллари бор. Агар нотик тайёргарликдан ўтган бўлса, бу усуллар яхши ёрдам беради. Аммо у қўрқув ёки жаҳлдан қалтираб турган бўлса, маҳмадона тингловчини жеркиб жойига ўтқазмоқчи бўлса, ёхуд нима қилишни билмай зўрға ҳазиллашмоқчи бўлса, бу албатта, четдан хунук кўринади. Бундай нотикни зарарли аудитория аяб ўтирмайди. Шунинг учун нотик, аввало, ўзининг руҳий ҳолатини ўнглаб олиши зарур. Қандай қилиб? Масалан, ўзини “яхши хўжайин”дек тутишга руҳан созлаб олиши лозим.

“Яхши хўжайин”

Гоҳида ўзига нисбатан тажовузни ёки ёмон муносабатни кўргач, нотик аччиқланиб, жаҳли чиқа бошлайди. Бунда у залдаги ўз тарафдорларини ҳам йўқотиб қўйиши мумкин. Бундай пайтда нотикнинг **асосий вазифаси** – жаҳли чиққанини, ҳаяжонланаётганини ёки ғазабланганини ҳеч кимга сездирмасдан, ўзини ҳар қандай нохуш муносабатга нисбатан ҳам хотиржам, нейтрал ва ишонч билан тутиш бўлади. Бу пайтда у ўзини “яхши хўжайин” ролига руҳан созлаб олиши зарур. Яъни, ичидан ўзини аудиториянинг хўжайинидек ҳис қилиши керак. Хўжайин бўлганда ҳам ўзига ишонган, кучли, меҳрибон, ҳар қандай ёмон тингловчини кечирадиган, ундан хафа бўлмайдиган хўжайин бўлиши лозим. Агар йиғилганлар нотикдаги кўркүвни, ишончсизликни, ноқулайликни, айбдорлик ҳиссини, ҳаяжонни сезса, бу улар учун “хужумни бошлайверса бўлади”, деган белги сифатида қабул қилинади. Агар дайди итлар тўдасини кўриб қоча бошласангиз, тўда сизни ғажиб ташлаш мақсадида орқангиздан жон-жаҳди билан югура бошлайди. Тажовузкор тингловчилар ҳам нотикни обрўсизлантириш ҳисобига обрў қозониш учун уни аяб ўтирмайди. Уларга бу имкониятни бермаслик учун ўзингизни “ўзига ишонган яхши хўжайин”дек тутинг.

Залдагиларнинг ижтимоий мақоми сизни кўрқитмасин. Улар тенгдошми, касбдошми, бошлиқларми, олий даражали кишиларми, бунинг фарқи йўқ. Минбарга чиққанингизнинг ўзи, ҳамма вақт ва ҳамма ҳолатда ҳам сизга минбар хўжайини бўлиш ҳуқуқини беради.

Тўпланганларга ўзингизнинг ижтимоий мақомингиз уларникидан пастроқ эканлигига ҳатто шама қилсангиз ҳам бўлди, улар сизни еб ташлашга ҳам тайёр кайфиятга ўтишади. Шунинг учун ҳеч қачон:

- “Сиздек одамлар олдида нутқ сўзлаш менга қийин...”
- “Сизларни кўриб мени ҳаяжон босяпти...”
- “Шундай салобатли жамоа олдида мендек оддий...”
- “Албатта, менинг илмим сизларникидек кўп эмас...”
- “Тўғри, мен сизлардек катта тажрибага эга эмасман...”

– “Сиздек олимлар олдида каминаи камтарин...” каби жумлаларни ҳеч қачон ишлатманг, ўзингизни пастга урманг. Тўпланганлар ожизликни кечиришмайди. Хаёлида бўлса ҳам: “Шундоқ экан, саҳнага чиқиб нима қилардинг?..” “Ундоқ бўлса, нима қиласан бизнинг қимматли вақтимизни олиб?..”, “Демак, нотик ожиз, ҳеч нарсага ярамас экан...”, каби хулосаларга боришади.

Одамлар ҳар қандай нохуш хабарни етказаетган бўлса-да, етказувчи кучли, ўзига ишонган инсон эканлигини сезишлари керак. Агар тингловчилар нотикни ҳурмат қилсалар, унинг ҳар қандай нохуш хабарини ҳам таслимият билан қабул қиладилар: “Нима ҳам қила олардик, демак, тақдир экан, маошимизни камайтиришяпти, ишдан бўшатишяпти – ҳақлари бор, зарур экан – дам олиш кунлари ҳам энди ишлаймиз ва ҳ. к. “Хўжайин”нинг ҳурматидан одамлар ҳар қандай ноқулайликларга ҳам чидашга рози бўладилар.

Тарихдаги диктаторларни эсланг. Гитлер буюк нотик ва ҳақиқий хўжайин бўлганлигидан ўз халқини бутун дунёга қарши жангга олиб чиқа олган. У доҳий эди – фақат одамзотнинг ёвузликка хизмат қилган даҳоси эди. Ленин, Троцкий ва бошқа буюк сиёсатчилар ҳам омманинг хўжайини бўла олганлар ва бундан унумли фойдаланганлар.

“Ҳиссиётсиз жавоб” усули

Ҳиссиётсиз жавоб – бу ҳар қандай қийин ва ноқулай вазиятда қолганда ёки ёмон, илмоқли савол тушганда ғазабланмаслик, асабийлашмаслик, ўзини йўқотмаслик, ҳаяжонланмаслик, қўрқмаслик, пинагини бузмасдан, хотиржам, ишонч билан туриш. Бунда ҳатто кичик ҳаракатлар ҳам: кўзини четга олиб қочиш, юзини қийшайтириш, ўкинч билан жағларини қисиш, лабини тишлаш, чуқур нафас олиш, бошини сарак-сарак қилиб қимирлатиш, лабини буриш, истехзоли кулиш ҳам мумкин эмас! Агар шуларнинг бирортасини тўпланганлар кўриб ёки сезиб қолса, сизнинг ожизлигингизга ва гап кўтаролмаслигингизга йўйади. Ожизларни эса ҳурмат қилишмайди.

Бу усул ҳар қандай қийин ҳолатларда ҳам ўз қадр-қиммати ни сақлаб қолиш имконини беради. Аслида бу сахна хўжайинининг ташқи кўринишидир. Бу усулнинг моҳияти шундаки, ёмон ҳолатга тушиб қолсангиз ҳам, тажовузкор тингловчилар сизни “ғажиб ташламоқчи” бўлса ҳам, *пинагингизни бузмасдан, хотиржам ўтираверасиз*. Гўпланганлардан бирортасининг сизга тажовуз қила бошлашини камондан ўқ отаётган кишига ўхшатиш мумкин. Бунда отувчи ўқи мўлжалга тегишини хоҳлайди. Сиз ҳиссиётсиз жавоб усулини қўллаб, пинагингизни бузмасдан, хотиржам ўтираверсангиз, четдан унинг отган ўқи мўлжалга тегмагандек кўринади. Натижада, отувчи ҳам, у отган ўқ ҳам бефойда ва қадрсиз бўлиб қолади. Бошқача жавобни кутган тажовузкор эса, нима бўлганини тушунмай, ўзи ноқулай ҳолатда қолади.

Фильмлардаги ҳамма олийжаноблар ҳам ҳиссиётсиз жавоб усулини қўллайдилар. Агар улар ҳам оддий одамлардек йиғласа, кулса, ҳайрон қолса, хафа ёки хурсанд бўлса – унда уларнинг қахрамонлиги қолмайди. Улар энди оддий инсон бўлиб қолади. Шунинг учун Рембо, Терминатор, Жеймс Бонд, Штирлиц – булар ҳаётнинг барча ҳолатларида ҳам пинагини бузмайдиган, хотиржам қахрамон бўлиб, улар ҳатто қуролини қўлига олиб ўқ отаётганда ҳам, ҳеч қандай ҳиссиётсиз бу ишни амалга оширади.

Арнольд Шварснеггер Калифорния штатининг губернаторлигига сайланаётган пайтда “ҳиссиётсиз жавоб” усулини ажойиб тарзда намоён қилди. У сайловчилар олдига чиқиш учун одамлар орасидан ўтиб бораётган вақтда, тажовузкор одамлардан бири унинг орқасидан тухум отди. Тухум унинг пиджагини булғади. Кўриқчилар дарҳол уни тозаламоқчи бўлдилар. У эса ҳеч нарса бўлмагандек, булғанган пиджагини бир ҳаракат билан ечди-да, йўлида одамлар билан кулиб, қўл беришиб кетаверди. Бирорта ҳаракатидан, имо-ишорасидан унинг ҳолати ўзгаргани сезилмади. Саҳнага чиққандан сўнг: “Менга тухум таклиф қилдингиз, унинг ёнига бекон қани?” деб ҳазиллашди. Ҳамма кулиб юборди ва

ўртадан ноқулайлик кўтарилди. Албатта, у тухум отган кишига ўз мушти билан жавоб қайтариши мумкин эди, лекин у фитнага берилмади, ўзини хотиржам тутди. Натижада, халқ орасида ҳурмати янада ошди ва тез орада губернатор бўлди.

Энди тескари мисолни ҳам келтирайлик. Россиядаги машҳур бир арбоб катта залда чиқиш қилаётган пайтда, тингловчилардан икки киши унга помидор отиб, пиджагини булғади. Кўриқчилар тезда бу икки “террорчи”ни тутиб, қўлини орқага қайиргандан сўнг, ушбу арбоб уларни оёғи билан тепа бошлади... Ҳиссиётларини бошқара олмади. Натижада, ўзининг ижтимоий мақомини пасайтирди, ҳурматини йўқотди. Чунки бундай иш буюк инсонларга ярашмайди.

Бу мисоллардан хулоса шуки, агар қадр-қимматингизни йўқотишни хоҳламасангиз, ҳеч қачон ҳиссиётларга берилиб, тингловчилар билан тортишманг. Ҳиссиётсиз жавоб усулини яхшилаб ўзлаштириб олинг. Тажовузга нисбатан биринчи жавобингиз ҳамма вақт шу усул бўлиши лозим. Ундан сўнги бошқа усуллардан ҳам фойдаланишингиз мумкин бўлади. Қуйида шу усуллардан бир нечтасини кўриб чиқамиз.

Инкор усули

Бу усулни ҳар бир нотик яхшилаб ўзлаштириб олиши лозим. Тажовузкор тингловчининг саволини, фикрини, эътирозини тўғридан-тўғри ва бефаҳмларча инкор қилиш мумкин эмас. Айниқса, у ўз фикрини, чиройли ва ёрқин баён этса, унга:

- йўқ;
- билмайман;
- ёлғон;
- бундай эмас;
- нотўғри, каби жавоблар бериш четдан ачинарли ва хунук кўринади.

Савол-жавоб пайтида бошқа тингловчилар энди томошабинга айланиб, ким чиройли, таъсирчан, яхшироқ гапирётганига баҳо бера бошлайдилар. Тажовузкор тингловчи фикрларини нотикдан ёрқинроқ, ифодалироқ, ўткирроқ

баён қилса-ю, нотик унга ўша даражада жавоб бера олмаса, ёки “йўқ” ёхуд “нотўғри” деб қўя қолса, унда савол берувчи голиб чиққан ҳисобланади. Бундай ҳолда тингловчиларни ким ҳақлиги эмас, балки ким зўрлиги қизиқтиради.

Эътибор берган бўлсангиз, телевизион муҳокамаларда томошабинлар бир томоннинг чиройли нутқидан сўнг қарсак чалиб, уни қўллаб-қувватлайдилар. Лекин орадан бир дақиқа ўтар-ўтмас, муҳолиф томон ундан чиройлироқ жавоб берса, энди унга қарсак чала бошлайдилар. Ва бу ҳол кўрсатув охиригача бир неча марта такрорланади. Нега? Нахотки, одамлар ўз фикрини шунчалик тез ўзгартирса?

Гап шундаки, одамларнинг фикри арғимчоққа ўхшайди. Ким чиройлироқ далилларни келтириб, ёрқинроқ гапирса, дарҳол ўша томонга ўтадилар. Ҳатто, айрим ҳолларда далил билан, аммо камроқ гапирган одам томон эмас, далилсиз бўлса ҳам, кўпроқ гапирган томонга ён босадилар. Кўпинча, бундай муҳокамаларда ҳақ томон эмас, балки чиройли ва ёрқин гапирган томон ютиб чиқади. Демак, нотик ҳам кам гап билан ёки “йўқ”, “ёлғон”, “нотўғри” каби инкор сўзлар билан ютиб чиқа олмайди. Бундай пайтларда жавобни билмасангиз ҳам, жим турмасдан, нимадир дейиш керак. Бу пайтларда жим туриш ёки узоқ пауза тингловчилар томонидан ўзини йўқотиб қўйиш ва билмаслик деб қабул қилинади. Бу пайтда вақтдан ютиш учун:

- илтимос, саволингизни яна бир марта қайтаринг;
- кечирасиз, саволингизни аниқроқ ифода қилинг;
- азизлар, саволни ҳамма эшитдим ёки яна бир такрорлайликми?
- биродарлар, савол ҳаммага тушунарли бўлдим ёки яна бир қайтарсинларми?
- саволингиз учун сизга миннатдорчилик изҳор қиламиз...
- қутилмаган ва ажойиб қийин савол, тўғрими биродарлар? каби жумлалардан фойдаланишингиз мумкин. Бу ораликда пайдо бўладиган бир неча сония вақтда эса мия бирор жавоб топишга улгуради. Ишонаверинг, бундай асабий ҳолатларда инсон мияси жуда тез ишлаб, жавобини бил-

майдиган савол тушганда ҳам, бу қийин ҳолатдан чиқиб кетиш йўлини топади!

Агар инкор қилишга мажбур бўлсангиз, унда тўғридан-тўғри, пешонасига қараб “йўқ” демасдан, аввал сўзни олинг, ҳолатни тушунтиринг, кейин аниқ далиллар ва ишончли нутқ билан инкор қилинг.

Ҳамдардлик билдириш усули

Айрим пайтлар тажовузнинг олдини олиш мумкин. Масалан, ишчиларингизнинг бир нечтасини ишдан бўшатишга тўғри келса, уларга ўз ҳамдардлигингизни билдиринг:

– “Бу хабарни эшитиш сизлар учун қанчалик оғирлигини тушунаман, лекин афсуски...”;

– “Бу нохуш ҳолатдан чиқишнинг бошқа йўллари кўп изладиқ, аммо бахтга қарши...”;

– “Бу хабарни сиз азизларга етказиш менга ҳам жуда оғир. Чунки ҳаммангиз менга қадрдон бўлиб қолган эдингизлар. Лекин минг афсуски, ушбу қарорга келишдан ўзга илож қолмади...”;

– “Мен доим ўз қўл остимдагиларга зарар етказмайдиган чораларни излаганман, лекин афсуслар бўлсинки...”.

Яъни, сиз одамларга чин қалбдан ачинаётганлигингизни билдирсангиз, бу нохуш қарор улар томонидан анча юмшоқлик билан қабул қилинади. Сиз тўғрингизда: “Ишчилари ҳақида қайғурадиган меҳрибон хўжайин, фақатгина иложсиз ҳолат шу қарорни тақозо қилган”, деган хулосага келишади.

Сабабни ечиб бўлмайдиган муаммолар томонига кўчиринг. Масалан: касодга учраш хавфи, рақобатчиларнинг ҳаракатлари, янги қарор, ер қимирлаши, сув тошқини ва ҳ. к. ташқи омиллар. Натижада, нохушлик манбаи сиз бўлмай қоласиз ва уларнинг ғазаби сизга қаратилмаган бўлади.

Айкидо усули

Айкидо – япон жанг санъати бўлиб, у хужум қилувчининг қувватини ўзига қарши йўналтиришга асосланган.

Одатда залдагиларнинг кўпчилиги нотикқа нейтрал ёки ижобий муносабатда бўлиб, фақат битта ёки бир нечта кишиларгина тажовузга мойил бўлади. Агар тажовуз бошланса, айкидо усулидан фойдаланиб, залдаги хужумчининг қувватини бошқа тингловчиларга қараб йўналтириб юборасиз. Энди зарба сизга эмас, балки тингловчиларга қаратилган бўлади.

Масалан, аввалига залда носоғлом муҳитни яратаётган муҳолиф томонга сўз берасиз. У (ёки улар)нинг саволларига юмшоқлик билан *шошилмасдан* жавоб берасиз. Бунда вақтни озгина чўзишга ҳаракат қилинг. Агар тинчланмасдан зарарли саволларни беришда давом этаверса, яна вақтни чўзиб жавоб берасиз. Охир-оқибат, бу нарса вақти бекорга сарфланаётган бошқа тингловчиларнинг асабига тега бошлайди. Шуни сезган заҳотингиз у зараркунандаларни тўпланганларга “ғажиб ташлаш учун” бериб юборасиз. Бу қуйидагича қилинади. Залдагиларга савол билан мурожаат қиласиз: “Келинглр овозга қўямиз: ким шу одамга (ёки одамларга) қайтиб сўз бермаслик тарафдори?” Ишонаверинг, жуда кўпчилик сиз тарафда бўлиб, унга (ёки уларга) қарши овоз беришади.

Яна бир вариант: сизга нисбатан яхши муносабатда бўлган тингловчилардан ёрдам сўрайсиз. Масалан, ўзингиз билмайдиган ёки жавоб бериш ноқулай бўлган савол тушганда тингловчиларга маъноли қараб турасиз-да, кейин барчага мурожаат қиласиз: “Ким шу саволга жавоб бера олади?” Агар ўтирганлар сони ўнтадан кўп бўлса, албатта, кимдир жавоб беришни бошлайди. Энди баҳс ёки можаро давом этса ҳам, у кимлар ўртасида бўлади? Тўғри, сизга хужум қилаётганлар ва сизни химоячиларингиз ўртасида бўлади. Сиз эса четда “оппоққина” бўлиб тураверасиз. Сиз ўзингиз учун хавфли бўлган дақиқаларда диққатдан четга қочиб, хужумни бошқа томонга йўналтириб, бошқаларни қўли билан уни барта-

раф этасиз. Эсда тутинг, залда фақат душманлар эмас, балки кўплаб сизнинг тарафдорларингиз ҳам бор. Зарур бўлганда, айнан ўшаларга мурожаат (ёки шикоят) қилиш мумкин.

Агар тингловчилар сони ўнтадан кам ёки тўпланганлар жуда суст бўлса, саволни ҳаммага бериш бефойда. Бунда саволни аниқ бир кишига йўналтирасиз:

– Мана, сиз шу саволга қандай жавоб берган бўлардингиз? Ёки сиз-чи?

Билмайдиган саволингизни ҳатто савол берган кишининг ўзига ҳам йўналтиришингиз мумкин. Ҳа, ҳа, айнан ўзига! Бунда ўзингизни билагондек тутиб, гўёки:” Мен-ку биламан, қани, сен ўзингни кўрсат-чи, шу саволга ўзинг нима деб жавоб берган бўлардингиз?” деган маънода мурожаат қиласиз. Кўпчилик олдида уялганидан, унинг ўзи нималардир деб жавоб бера бошлайди. Хужумчининг жавобини эшитиб, миннатдорчилик билдириб, унинг гапларига бирор хил хулоса ясаб, гапни ўзингиз тугатасиз (эслаб қолинг: ким гапни тугатса, ўша ғолиб чиққан бўлади!).

Гапиришдан маҳрум қилиш ёки залдан чиқариш

Агар тажовузкорлар тинчланавермаса ёки тўпланганлар ўртасида жанжал чиқиш хавфи пайдо бўлса, бунинг кескин олдини олиш керак. Акс ҳолда вазият назорат остидан чиқиб кетиши мумкин. Гоҳида хужумчиларнинг мақсади жанжал чиқариш бўлиб, бунда улар ниятига эришади. Бунинг олдини олиш учун сиз тажовузкорларни кескинлик билан жойига муҳрлаб қўйишингиз керак. Бунга сизнинг ҳаққингиз бор, чунки сиз саҳнанинг хўжайинисиз. Бундай пайтда “мақсадни очиб бериш” усулидан фойдаланасиз (бу усул ҳақида кейинроқ айтиб ўтамиз) ёки тажовузкорни гапириш ҳуқуқидан маҳрум қиласиз. Агар сизда шундай ҳуқуқ бўлса, уни залдан чиқариб юборишингиз ҳам мумкин. Бу пайтда юмшоқлик ёрдам бермайди. Гапни кўпайтирмай, қисқа ва аниқ қарорни кескин оҳангда эълон қилинг:

– Бўлди, бас! Халақит берадиган бўлсангиз, сизни гапи-

риш ҳуқуқидан маҳрум этамиз. Тинчланинг, энди маърузани давом эттирамиз!;

– Тинчланинглар! Бу кишига энди сўз берилмайди. Жим турмайдиган бўлсангиз залдан чиқиб кетинг! Маърузани давом эттирамиз.

Сўнг пауза қилмасдан, муҳолиф томонга гапиришга имкон бермасдан, дарҳол маърузанинг қолган қисмидан давом эттираверинг. Фақат асабийлашганингизни асло кўрсатманг. Бу пайтда тингловчилар асабларини бошқара олмаётган нотикни эмас, балки ҳамма нарсани ўз назорати остида ушлаб турган хотиржам ва қаттиққўл хўжайинни кўришлари керак.

“Мақсадни очиб бериш” усули

Бу қаттиқ усул бўлиб, ундан бошқа юмшоқроқ усуллар фойда бермагандагина, эҳтиёт бўлиб фойдаланиш керак. Шунда ҳам назоратни қўл остингизда ушлаб турганингизга, жанжал чиқмаслигига ва ўзингизга кўплаб тажовузлар қайтмаслигига ишонсангиз, кейин қўлланг. Қаттиқ салбий савол, одатда ташқи кўринишидан оддий саволга ўхшайди. Масалан:

– охирги пайтлар маърузаларга тайёрланмасдан, фақатгина қайдларни ўқиб бераётганингиз ростми?;

– маърузага тайёргарлик кўрмай, тайёр матнни ўқиб бериш мумкин эмаслигини биласизми?;

– ҳозирги пайтларда ҳам маърузаларга яхши тайёрланмасдан келяпсизми?;

– маърузани билим бериш учун эмас, балки фақатгина мансабдан кетмаслик учун қилаётганингиз ростми?

– хотинингизни ҳозир ҳам уряпсизми?;

– эрталаблар ароқ ичишни ташлаганмисиз?;

– ҳозирги пайтларда ҳам мижозларни алдаяпсизми?;

Аммо, бу саволга қандай (“ҳа” ёки “йўқ”) жавоб беришингиздан қатъи назар, барибир нотик аҳмоқона вазиятда қолади! Масалан, “хотинингизни ҳозир ҳам уряпсизми?” деган саволга “йўқ” деб жавоб берса, демак, олдин урган, ҳозир эса уришни бас қилган, бўлиб чиқади. “Ҳа” деса, ҳозир

ҳам ураётган бўлади. Ёки: “Охирги пайтларда маърузаларга тайёргарлик кўрмасдан, фақатгина қайдларни ўқиб бераётганингиз ростми?”, деган саволга “ҳа” деб жавоб берса, демак, дангасалик қилиб маърузага тайёрланмаганини бўйнига олади. Агар “йўқ” деб жавоб берса, унда олдин шу ишни қилиб юрганини тан олган бўлади. Шунга ўхшаш саволлар тушса нима қилиш керак?

Бундай саволларга ҳеч қачон ва ҳеч қандай жавоб йўлламалик керак. Чунки уларни “ҳа” деб тасдиқласангиз ҳам, ёки “йўқ” деб инкор қилсангиз ҳам, барибир қопқонга тушасиз. Бундай манипулятив саволларга “мақсадни очиб бериш” усули ёрдамида жавоб бериш мумкин. У қанақа усул?

Залдан туриб савол берувчи кишининг саволига жавоб олишдан ташқари, кўпинча яна бир бошқа яширин мақсади бўлади. Аксарият ҳолларда айнан ана шу яширин мақсад асосий бўлиб, саволга жавоб олиш эса унга бир парда бўлиб хизмат қилади. Бунақа саволларни берувчининг мақсади:

- бошқаларни қойил қолдириш;
- ўзини бошқаларга кўз-кўз қилиш;
- бошқаларнинг эътиборини ўзига қаратиш;
- нотикни ерга уриш, устидан кулиш;
- нотикнинг обрўсини тўкиш ҳисобидан ўзиникини кўтариш ва ҳ. к.

Буфеълўзини-ўзияхшиқўрадиганаксаринсонлардабўлиб, уни ҳамманинг олдида эълон қилсангиз хато қилмайсиз. Лекин, шу билан бирга, бу олийжаноб иш бўлмаганлиги учун, бирор киши ўзини кўрсатмоқчи бўлаётганлигини бошқалар сезишини хоҳламайди. Ўткир ҳазиллар қилиб юрадиган кишидан: “Нега бундай қиласан?”, деб сўрасангиз, у бирор сабаб ўйлаб топади. Масалан: “Одамларни кулдириш учун” ёки “Бошқаларга яхши кайфият улашиш учун”, дейди. Лекин ҳеч қачон: “Ҳаммани қойил қолдириш учун, мени мақташлари учун, менга қарсак чалишлари учун, мени бошқалар тан олиши учун”, демайди, бу сабабларни яширади.

Усул шундан иборатки, *тажовузкор савол берувчининг мақсадини ҳаммага ошкор қиласиз.* Масалан:

– “Раҳмат! Бу савол билан ўзингизнинг ўткир ақлингизни ҳаммага намойиш қилмоқчи бўляпсиз. Буни ҳаммамиз кўрдик. Сиздан миннатдормиз! Энди эса маърузамизни давом эттирамиз...”;

– “Бу саволингиз билан ҳаммани қойил қолдирмоқчи бўляпсиз. Раҳмат, қойил қолдик! Энди кейинги саволга ўтамиз...”;

– “Раҳмат! Саволингизга қараганда ҳамманинг олқишига сазовор бўлмоқчисиз. Қарсак чалиб қўйинглар! Кейинги масалага ўтамиз...”;

– “Ўнингиздагиларга ўзингизни кўрсатмоқчи бўляпсиз шекилли. Менимча улар тан беришди! Энди эса мавзудан чалғимайлик. Давом эттирамиз...”;

– “Сиз менинг ҳисобимдан ўз обрўйингизни кўтармоқчисиз. Буни ҳаммамиз тушундик, раҳмат! Энди кейинги масалага ўтамиз...”;

– “Сиз ҳамманинг диққатини ўзингизга қаратмоқчи бўляпсиз. Яхши, буни уддаладингиз! Энди маърузанинг давомига халақит берманг...”;

– “Сиз менга халақит бермоқчи бўляпсиз. Лекин, бошқа тингловчиларнинг ҳурматини жойига қўйишни унутманг! Давом этамиз...”.

Шу жумлалардан бирортасини айтгандан сўнг, хотиржамлик билан, асабийлашганингизни сездирмасдан нутқни давом эттираверасиз. Тўхтамайсиз, баҳсга киришмайсиз, жавобини кутмайсиз ва унга гапиришга ҳам имкон бермай, маърузани баландроқ овозда давом эттираверасиз. Эслаб қолинг, тингловчилар кўзи олдида охириги гапирган ютиб чиқади. Одатда, битта шу жумланинг ўзи етарли бўлади. Бошқа ҳеч нарса керак эмас. Иккинчи марта рақибингиз яна шу қурол билан сизга ташланмайди. Чунки, такроран савол берадиган бўлса, тингловчилар: “Ҳа, яна ўзини кўрсатишни бошляпти, яна бошқаларнинг диққатини ўзига қаратмоқчи бўляпти, яна халақит беришни бошляпти...” деган каби хулосаларга келади. Шу сабаб, ақли бор бирор киши қайтиб саволни ёки баҳсни давом эттирмайди.

Албатта, бу жуда қаттиқ усул. Ҳаммага унинг асл мақсадини очиб бериш – бу барчанинг олдида уни уялтириш. Лекин нотик сифатида маълум даражада бу ишни қилишга мақомингиз ва ваколатингиз бор. Муҳолиф томон очиқ-ойдин устингиздан қулмоқчи, сизни уялтирмоқчи бўлганда, ўзингизни ҳимоя қилиш учун шу қаттиқ усулни қўллашга ҳаққингиз бор. Лекин, имкон борича ишни шунгача олиб борманг. Ёки шу усулни қўллаётганда, савол берувчининг айбига нисбатан, ҳаддан ошиб кетманг. Акс ҳолда, унинг қалбида битмас яра қолдиришингиз мумкин. Қолаверса, ҳаддан ошсангиз “бизникиларни уришяпти” қоидаси ишга тушиб кетиш хавфи пайдо бўлади.

Бизникиларни уришяпти

Аудиторияга ёки унинг айрим вакилларига қарши қаттиқ усулларни, хусусан, “мақсадни очиб бериш” ёки сўздан маҳрум қилиш ёхуд залдан чиқариб юбориш усуллари қўллаётганда, айниқса, эҳтиёт бўлиш керак. Тўпланганлар ҳамма вақт ўзларини бир тану бир жон, деб ҳис қиладилар. Ҳатто залдаги бир тингловчи зарарли но-хуш савол берса-ю, уни дарҳол ўз жойига қўйиб қўйсақ, залдагиларнинг қолган қисми ҳам нотикқа нисбатан та-жовузкорликка ўтиши мумкин. Нега? Чунки у “бизни-киларни урди”, хафа қилди, ерга урмоқчи бўлди. Демак, у “бизга қарши экан”, “ҳамма қўзғолсин, бизникилар-ни уришяпти!” Тингловчилар билан алоқада икки томон бор: бир томонда – нотик, иккинчи томонда – бир тану бир жон бўлган жамоа. Саҳнада – “У”, залдагилар – “Биз-лар”. “Бизлар”дан биттасини хафа қилишингиз, уларнинг ҳаммасини хафа қилган билан баробар. Шунинг учун қаттиқ қарама-қаршилиқнинг олдини олиш учун барча чораларни кўринг. Иложсиз қолганда эса, эҳтиёткорликни эсдан чиқармай, тингловчиларнинг кўпроғи сиз томон-да эканлигига ишонч ҳосил қилгач, қаттиқ усулларни қўлланг.

Залдаги юқумли муҳит

Нотик залда вужудга келтирадиган руҳий муҳит юқумли бўлиб, у тезда ҳаммага юқади. Агар нотик тингловчиларнинг ҳаммасини ёки уларнинг бир қисмини хайрихоҳлик руҳида созлаб билса, яъни ишончига кирса, яхши ҳазил билан кайфиятини кўтарса, залда пайдо бўлган бу ижобий муҳит занжир таъсири тарзида бошқаларга ҳам юқади. Агар бошидан салбий муҳит яратилса, бу ҳам тезда бошқаларга юқиб, ҳатто бошида нейтрал бўлган тингловчилар ҳам тажавузкорга айланиши мумкин.

Агар сиз бошидан жамоани қиздириб, ижобий муҳитни пайдо қила олсангиз, кейинги айтадиганларингизни барчасини тингловчилар хурсандлик билан қабул қиладилар. Борди-ю жамоани қиздирмасдан, бошидан мураккаб ва нохуш маълумотлар билан юклай бошласангиз, уни қаршилигига ва қабул қилмаслигига сабаб бўлишингиз мумкин. Шунинг учун одамларни аввал тайёрлаб, ўзингизга нисбатан созлаб, яхши хўжайиндек ўрнашиб олишингиз керак. Бу нарса саҳнага чиқаётганингиздан, ўзингизни тутишингиздан, биринчи сўзларингиздан сезилиб туриши керак. Булар жуда зарур аҳамиятга эга бўлиб, кейинги муҳитни белгилаб беради.

Битта калла яхши, иккитаси ундан-да ёмон!

Жамоада одам қанча кўп бўлса, муҳит шунча юқумли бўлади. Кичик жамоага нисбатан катта жамоа таъсирга берилувчанроқ ва ақл даражаси пастроқ бўлади. Ҳар бир инсоннинг ўзига хослиги омма ичида йўқолиб кетади. Буни митинглар мисолида кўриш мумкин. Митингда омма фақат оддий жумлаларни, широрларни, содда нарсаларни тушуна олади. “Доно сўзлар”дан, мураккаб жумлалардан фойдаланиш эса қатъиян ман этилади. Чунки омма уни тушунмайди, тушунмагандан кейин эса уни ўзидан итариб ташламоқчи бўлади, унга нисбатан тажовузни бошлайди. Битта калла яхши, иккитаси ундан-да яхши, деган мақол бу ерда ишламайди. Омма орасида каллалар сони қанча кўп бўлса, унинг ақл даражаси шунча пастлашиб бораверади.

Бир кишига тушунтириш мумкин бўлган қийинроқ масалани кўпчиликка тушунтириб бўлмайди. Шу сабабдан омма қанча кўп бўлса, унга шунчалик содда тилда оддий нарсаларни гапирши керак.

Салбий кутишни эълон қилиш усули

Бу усул шундан иборатки, *одамлар ўйлаб ва кутиб турган салбий маълумотни олдиндан эълон қиласиз*. Масалан:

– “Тушунаман, маош камайиши туфайли сизлар мендан норози бўляпсизлар, лекин...”;

– “Биламан, ишдан қисқартирилаётгани учун айримлар мендан хафа, аммо...”;

– “Тўғри, байрам кунлари ишлаш ўзимга ҳам маъқул эмас, бироқ...”;

– “Билиб турибман, сизлар мени корхонани яхши бошқара олмасликда айбламоқчи бўляпсизлар, лекин...”;

– “Кимларгадир менинг нутқим ёқмаётганлигини сезиб турибман, аммо...”

Одамларнинг ҳаёлидаги фикрни олдиндан эълон қилиб, нотик тўпланганлар орасидаги салбий муҳитни анча тарқатади. Ўзига бўлган ишончни, кучни, одамларнинг фикрларини билишини, унга нима айб қўйилаётганидан хабардор эканлигини кўрсатади. Олдиндан ўзи эълон қилгач, одамлар энди иккинчи марта яна шу мавзунини кўтариб ўтирмайдилар.

Қуйидаги ҳаётининг воқеани мисол келтирамиз. Цехдаги ишлар яхши юришмаяпти. Цех бошлиғи лавозимига ўзларининг одамлари қўймоқчи бўлган бир неча киши мажлис йиғиб, бу лавозимга ўзларининг одамларини қўймоқчи. Бундан хабар топган цех бошлиғи мажлисни ўзи очиб: “Азиз дўстлар! Нима сабабдан бу ерга йиғилганимизни яхши тушуниб турибман. Келинлар, кимнидир гуноҳкор қилиб, ҳамма айбни унинг бўйнига ташлаб, вақтимизни бекорга сарфлаш билан шуғулланмайлик-да, унинг ўрнига цехимиз ишларини яхшилаш учун аниқ чора-тадбирларни кўрайлик. Чунки цех ишининг юришиб кетиши фақатгина бир кишига

эмас, балки ҳамманинг жон-жаҳд билан юракдан ишлашига боғлиқ”, деди.

Мухолиф томон тайёрлаб келган режани цех бошлиғи олдиндан ўзи айтди-қўйди. Энди яна шу гапни қайтадан қўзғаш ноқулай, четдан хунук кўринади. Агар гапни бошласалар, демак, айнан шулар вақтни бекорга сарфловчилар бўлиб чиқади. Бу ерда цех бошлиғи кутилаётган салбий гапни олдиндан эълон қилиб, рақибларини қуролсизлантириб қўйди.

Ҳазил

Ўрнига туширилган омадли ҳазил ҳамма вақт муҳитни юмшатади. Аммо ҳазил ўткир қурол бўлиб, ундан эҳтиётлик билан фойдаланган маъқул. Агар уни душманга қарши ишлатсангиз, у ҳам ўзини ҳимоя қила бошлайди ёки ҳазил билан қарши ҳужумга ўтиши мумкин. Шунинг учун ҳазилни бир одамга нисбатан эмас, балки вазиятга қараб умумий қўллаш керак.

Энди бир нечта ҳаётий мисолларни келтирамиз. Катта институтга янги раҳбар овозга қўйиш йўли билан сайланадиган бўлди. Бир нечта номзодлар қатори ёши улуғ олимнинг ҳам номзоди қўйилди. Шунда сайловчилар орасидан бир киши унинг ёши катталигига шама қилиб, соғлиги ҳақида сўради. Шунда олим: “Биласизми, хотиним шикоят қилаётгани йўқ”, деб ҳазиломуз жавоб берди. Ҳамма кулиб юборди ва уни раҳбар қилиб сайлашди. Тўғри ва жойида ишлатилган ҳазил ўз самарасини берди.

Қаттиқ ҳазилга мисол. Узоқ вақт Грузияда яшаган Маяковский мухлислар билан учрашувда деди:

– Мен руслар орасида ўзимни русдек, грузинлар орасида ўзимни грузиндек ҳис қиламан.

Шунда залдан бир заҳарханда овоз сўради:

– Аҳмоқлар орасида-чи?

Шоир ўша қуролни ўзи билан жавоб берди:

– Аҳмоқлар орасида эса биринчи марта турибман.

Жуда қаттиқ жавоб! Лекин тажовузкор ўзи бошлади ва ўз

қуролидан ўзи жароҳатланди. Бу бошқаларга ҳам дарс бўлди. Демак, бу нотиқ билан ёмон ҳазил қилиб бўлмас экан, у билан гапирганда эҳтиёт бўлиш керак экан.

Яна бир мисол. Олийгоҳда маъруза пайтида бир серғайрат талаба профессорнинг эсида қолиш учун бўлар-бўлмас жуда кўп ва оддий саволларни бера бошлади. Навбатдаги саволга жавоб бергандан сўнг профессор сўради:

– Ҳамма айтганларимни тушундингизми? Агар **Сиз** тушунган бўлсангиз, демак, ҳамма тушунибди!

Талабалар жавобнинг маъносини илғаб, кулиб юборишди. Серғайрат талаба эса шундан сўнг тинчиб қолди.

Албатта, бундай ўткир ҳазиломуз жавоблар ҳамма вақт ҳам топилавермайди. Лекин буни изланиш, ўқиш ва машқлар билан ривожлантириш мумкин. Айниқса, талабалар бир хонада тўпланиб, навбат билан чиқиш қилсалар ва бунда ўтирганлар кескин саволлар берса, бунинг фойдаси катта. Чунки бунда нотиқ ўзини ҳақиқий аудитория олдида қандай тутишни, ҳазилларни қўллашни машқ қилиб олади. Машқда қийин бўлса – жангда осон бўлади.

Тўлдириш ва бўрттириш усули

Бу усул шундан иборатки, сиз эътирозни ёки танқидни инкор қилмай, уни янада тўлдирасиз, аниқлик киритасиз. Гўёки, ҳа, тўғри, лекин сиз ҳали ҳаммасини билмайсиз, дегандек. Буни шунчалик бўрттирасизки, ҳатто у бемаъниликка ўхшаб қолади. Натижада, сизга қарши йўналтирилган эътироз ёки айблов қадрсиз бўлиб қолади. Масалан, сизни: “Маърузага яхши тайёрланмай келяпсиз”, деб айблашяпти. Сиз эса буни инкор қилмай, тасдиқлаб туриб тўлдирасиз, бўрттирасиз: “Ҳа, тўғри айтдингиз. Мен маърузага ҳам тайёрланмаганман. Боғчага ҳам бормаганман. Мактабда ҳам футбол ўйнаб дарсларга кечикиб борганман. Олийгоҳда ҳам дарслардан қочиб, кинога борганман. Ҳатто уйланганда ҳам, ҳаётга тайёр бўлмай уйланганман! Сиз жуда ҳақсиз.” Натижада айблов ўз баҳосини йўқотади, жавоб эса кулгига ўтиб кетади.

Ёки: “Сизни шундай ёмон маъруза қилишингиз жамоанинг камайиб кетишига олиб келмайдими?”, деган саволга жавоб:

– Жуда тўғри айтдингиз! Жамоа камайиб кетади. Одамлар кўч-кўронини кўтариб бошқа шаҳарларга ёки вилоятларга, ҳатто бошқа мамлакатларга кўчиб кетишади. Айримлар ўз жонига қасд қилишади. Бошқалар қўлларига кетмон ва панчшаха олиб, мени излаб кўчаларга чиқишади. Менинг ёмон маъруза қилишим мана шундай оқибатларга олиб келади...

Давоми кулгига ўтиб кетиб, айбловнинг баҳоси тушиб кетади. Кулги тўхтагач: “Келинлар, энди жиддий саволларга ўтайлик”, дейсиз.

Бу усул ҳамма вақт ҳам иш бермайди. У залда кимлар ўтирганига, йиғилишнинг жиддийлигига, залдаги вазиятга боғлиқ. Агар лойиқ топсангиз, бу усулни қўллашингиз мумкин.

Заҳарни ечиш усули

Бу усул тушган заҳарли саволга бошқача қараш ва енгилроқ баҳо беришга асосланган. Яъни, заҳарли савол беришганда, сиз ундаги заҳарни сезмагандек жавоб берасиз. Мисоллар келтирамиз.

Савол: “Ҳозир ҳам наҳорда ароқ ичяпсизми?”

Ерга урадиган, устингиздан куладиган савол. Сиз эса буни сезмагандек жавоб берасиз: “Наҳорда нима ичишимни билмоқчисиз, шекилли. Ҳар куни эрталаб сут ёки қаҳва ичман. Яхши овқатланаман. Раҳмат. Марҳамат, кейинги савол”.

Савол: “Хотинингизни ҳозир ҳам уряпсизми?”

Жавоб: “Менимча, сиз хотинимга бўлган муносабатимни билмоқчисиз, шекилли. Хотинимни жуда ҳурмат қиламан. Уни ҳеч қачон хафа қилмаганман. Ахир у фарзандларимнинг онаси! Кейинги саволга ўтамиз”.

Савол: “Мижозларингизни ҳозир ҳам алдаяпсизми?”

Жавоб: “Сизни мижозларимизга бўлган муносабатимиз қизиқтиряптими? Биз мижозларимизни жуда ҳурмат

қиламиз. Уларни ҳеч қачон алдамаганмиз ва ҳаққиға хиёнат қилмаганмиз. Чунки ҳалоллик бизда биринчи ўринда туради. Раҳмат. Кейинги саволга ўтамиз”.

Яна бир марта эслатиб ўтамиз: савол ҳар қанча нохуш бўлмасин, аввало “ҳиссиётсиз жавоб” усулини қўллайсиз (олдинги саҳифаларимизга қаранг). Акс ҳолда санаб ўтилган усулларнинг бирортаси натижа бермайди.

“Зарарли” савол берувчини нейтраллаш

Айрим пайтлар нотикнинг асабига тегишни, уни уялтиришни, бошқаларга ўзини илмли эканлигини кўз-кўз қилишни хоҳловчи “зараркунанда” шахслар учрайди. Улар маърузанинг хоҳлаган қисмида нотикни тўхтатиб савол берадилар. Саволга жавоб бермай ўтиб кетмоқчи бўлсангиз, саволни яна қайтадан, баландроқ овозда сўрайдилар. Агар сиз уларга танбеҳ берсангиз, тартибга чақирсангиз, халақит бермаслигини ёки залдан чиқиб кетишини талаб қилсангиз, баҳслашсангиз, буни аудиториядагилар ўзларига (“бизникиларга”) берилган зарба, деб қабул қилиши мумкин. Бу нарса нотик билан аудитория ўртасидаги қарама-қаршиликка олиб келади.

Бундай “зарарли” тингловчидан қандай қутилиш мумкин? Бунда қуйидаги усулдан фойдаланасиз:

Маърузани бошлашдан олдин аудитория билан иш тартибини келишиб оласиз. Масалан: “Азиз биродарлар! Ҳаммамиз олдиндан келишиб олайлик. Саволлар фақат маърузанинг охирида, қўл кўтариб берилади. Илтимос, шунга амал қилайлик”. Кўпинча бундай таклифга ҳеч ким қаршилик қилмайди. Тамом, энди сиз аудитория билан биргасиз, бу тартиб-қоида ҳамма учун. Ким уни бузса, жамоа рози бўлган қоидага қарши чиққан бўлади. Одатда, бу гаплардан кейин ҳеч ким навбатдан ташқари савол бермайди. Фараз қилинг, ўша шахсда ўзини кўрсатиш хоҳиши шунчалик кучлики, шу келишувдан кейин ҳам барибир ўтирган жойидан савол бера бошлади. Бу пайтда дарҳол тартибни эслатасиз: “Азиз дўстлар! Бошида келишганимиздек, савол-

лар маърузанинг охирида қўл кўтариб берилади. Ҳозир эса, мавзуни давом эттирамиз...”. Бу пайтда қондани бузаётган шахс сизга эмас, балки ҳаммага қарши чиқаётган бўлади. Одатда, агар у яна гап қўшадиган бўлса, бошқа тингловчиларнинг ўзлари дарҳол унга дакки бериб, жим ўтиришини талаб қилишади.

Агар “зарарли” тингловчи вақтини пойлаб, маърузанинг охирида қўл кўтарса, бошқа қўл кўтарганларга навбат берасиз-у, уни инкор қиласиз. Шунда ҳам ўжарлик қилиб, саволига жавоб беришни талаб қиладиган даражага борса ва қалтис саволлар берадиган бўлса, кейинги маърузада бошқача йўл тутасиз. Марузанинг бошида: “Ким савол бермоқчи бўлса, фақат ёзма равишда берсин. Оғзаки саволларга жавоб бермаймиз”, деб олдиндан жамоа билан келишиб оласиз. Шу йўл билан “зараркунанда”ни зарарсизлантирасиз.

“Бефарқ-зарарли” тингловчи

“Зарарли” аудитория (савол берувчилар) билан “бефарқ-зарарли” тингловчиларнинг фарқи шундаки, аввалгилари нотикни уялтиришга, обрўсини тўкишга, ўзларини кўрсатишга ҳаракат қиладилар. “Бефарқ-зарарли” тингловчиларда эса бундай ният бўлмайди. Қуйида уларни “зарарли” тингловчилар деб атайверамиз.

“Зарарли” тингловчи ким? Ўртача зарарли тингловчи белгилари:

- хўмрайиб, норози қараш билан ўтиради;
- намойишкорона эснайди;
- зерикаётганлигини очиқдан-очиқ кўрсатмоқчи бўлади;
- тез-тез соатиға қарайди;
- қўлидаги қоғозларни шитирлатади;
- телефон орқали хабарлар ёзиб ўтиради;
- қўшниси билан пичирлашиб гаплашади ва ҳ. к.

Бундайларни кўрганда кўп нотикларнинг руҳланиб кўтарилаётган қанотлари пастга туша бошлайди. Қўллари совиб, оёқлари қалтирай бошлайди. Саросимага туша бош-

лайдилар. Уларнинг диққатини фақат шу зарарли тингловчи ўзига тортиб, ундан кўзларини уза олмай қоладилар.

Агар нотик ишлаб чиқарилган малака ва тез жавоб реакциясига эга бўлса, бундай тингловчи билан ишлаш қийин кечмайди. Ўрганамиз:

1. Ўзингизни тутиб олинг, руҳингизни чўктирманг.

Ҳаяжонланаётган, саросимага тушган ёки ғамгин нотикнинг ҳолати дарҳол залдагиларга узатилади. Сизнинг қувватингизни ўша зарарли тингловчи тортиб ола бошлайди. Шунинг учун, руҳий қувватни яна тўлдириб олиш мақсадида, залдаги сизга яхши муносабатда бўлган тингловчиларга қаранг. Улардаги ижобий қувватдан тўйиб олиб, сўнг янги куч-қувват билан кўркмай нутқни давом эттираверинг.

Агар нотаниш аудиторияга биринчи марта чиқишга тўғри келаётган бўлса, ҳар эҳтимолга қарши, ижобий қувват ва мадад олиб туриш учун ўз яқинларингиздан бир нечтасини у ерга таклиф қилинг.

Эсингиздан чиқарманг: “Зарарли” тингловчи – бу сизнинг айбингиз эмас! Унинг ўзини бундай тутиши сабабини излаб кўринг:

- эснаяпти – уйқуга тўймагандир;
- хўмрайиб турибди – боши, тиши ёки бошқа жойи оғриётгандир;
- кайфияти йўқ – шахсий муаммоси бордир;
- соатга қараяпти – кечикаётгандир;
- қоғозларни шитирлатапти – шошилич ҳужжатларни кўздан кечираётгандир;
- телефонда хабар ёзаяпти – зарур хабарни шошилич юборишга мажбур бўлаётгандир;
- пичирлашапти – нутқингизнинг тушунмай қолган жойини кўшнисидан сўраётгандир;
- зерикапти – бу айтилаётган мавзунини умуман тушунмайдиган одамдир ва ҳ. к.

2. Сизни қўлловчи тингловчиларни эрдан чиқарманг.

Ҳарқандай аудиторияда ҳам нотикни қўллаб-қувватловчи тингловчилар бўлади. Ана шу тарафдорларни эътибордан

четда қолдирмаслик керак. Айрим нотиклар зарарли тингловчини кўргач, бутун диққатини унга қаратади. Натижада бошқалар эсдан чиқиб кетади. Эътибор кам бўлгач, улар ҳам бепарво бўлиб қолади. Ҳатто, айримлари зарарли тингловчига ҳам айланиши мумкин.

3. Зарарли тингловчини жалб қилинг.

Сизни қўллаб-қувватловчи тингловчиларга эътибор қаратиб, улардан ижобий қувват олгандан сўнг, энди зарарли тингловчи билан кам-кам ишлашни бошлайсиз:

– бошқаларга нисбатан унга кўпроқ назар ташлаб гапирасиз;

– имо-ишораларни ҳам айнан унга қаратасиз;

– унга қараб бир неча марта яқинлашасиз, аммо тегмай-сиз.

4. Зарарли тингловчига риторик савол билан мурожаат қилинг.

Риторик савол билан бутун залга мурожаат қилсангиз ҳам бўлади. Чунки ундан сўнг зарарли тингловчи ҳам бошқаларга қўшилиб ихтиёрсиз жим бўлиб қолади. Агар саволни айнан унинг ўзига қараб берсангиз, таъсири янада кучли бўлади.

5. Нутқ қилиш услубини ўзгартириб туринг.

Зарарли тингловчиларга таъсир қилиш учун нутқ услубингизни тез-тез ўзгартириб туринг:

– кутилмаганда баланд-паст овозларда гапиринг;

– тўсатдан тез-секин маромда гапиринг;

– нутқингиз руҳий ҳиссиётларга бой бўлсин;

– нутқни паузалар билан ифодали қилинг.

6. Зарарли тингловчининг исмини айтинг.

Кишининг исмини айтиб мурожаат қилиш – энг яхши самара берадиган усуллардан бири. Бунда ушбу тингловчи дарҳол тинчланиб, диққат билан қулоқ сола бошлайди. Масалан:

• “Сулаймон Баротовичга ўхшаш эътиборли тингловчиларимиз...”;

• “Мана, масалан Сулаймон Баротовични оладиган бўлсак...”;

• “Бугунги мавзуда кўтарилган масала юзасидан Сулаймон Баротович олдин ҳам ҳақли мурожаат қилган эдилар...” ва ҳ. к.

7. Бўлаётган ишларни шарҳланг.

Залнинг ўзида бўлаётган ишларни шарҳлаш зарарли тингловчиларга жуда кучли таъсир қилади. Бир нечта мисоллар келтирамиз:

– Телефон ишлатиб ўтирган тингловчига нисбатан ҳазиломуз кулиб туриб: “Мана олтинчи қатордаги дўстимиз интернетдан бугунги мавзуга мос маълумотларни қидирипти. Қизиқарли нарса топсангиз, бизларга ҳам айтинг...”;

– Маъруза пайти китоб ўқиб ўтирган тингловчига нисбатан ҳазиломуз кулиб: “Қаранг, ўнг томондаги синчков биродаримиз менинг гапларимнинг тўғрилигини китобдан текшириб боряпти. Хато топдингизми?..”;

– Гаплашиб бошқаларга халақит бераётган тингловчиларга нисбатан табассум билан: “Ана, охирги қатордагилар мавзунини қизғин муҳокама қилишга ўтишди. Демак, бу муаммо уларни қизиқтириб қўйган. Илтимос йигитлар, биз билан ҳам фикрларингизни бўлишсангизлар...”;

– Ухлаб қолаётган тингловчиларга нисбатан ҳазиллашиб: “Сизларга алла айтиш учун маърузага бир ҳафта тайёрландик. Меҳнатларимиз бесамар кетмабди. Мана чеккадагилар ухлашни бошлаптилар...”

Одатда, бундай ҳазиллардан кейин барча тингловчилар бир кулиб, кайфиятларини кўтариб, чарчоқларини чиқариб оладилар. Зарарли тингловчилар эса, маърузанинг охиригача қондани бузмай тинч ўтирадилар.

8. Имкон топсангиз, зарарли тингловчини мақтаб қўйинг.

Зарарли тингловчини ўз томонингизга оғдиришнинг энг яхши йўли – уни бирор нарса учун мақташ, унга ҳурмат кўрсатиш, яхши муносабатда бўлиш. Лекин бу иш лаганбардорликка ўхшаб кетмасин. Одатда зарарли тингловчилар ўз ҳаракатлари билан бошқаларнинг диққатини ўзларига қаратмоқчи бўладилар. Шундай экан, улар хоҳлаган нарсани беринг ва ўз тарафдорингизга айлантинг.

XVIII БОБ

СЎЗ ЖАНГИ УСУЛЛАРИ

Сўз жанги ва тажовузкор саволларга жавоб беришнинг баъзи усулларини олдин айтиб ўтган эдик. Энди яна бир неча янги усулларни санаб ўтмоқчимиз.

“Бумеранг” усули

Бу усулда бизни нимада айблашаётган бўлса, ўша нарсани олиб айбловчини ўзига қайтарамиз. Ҳаётгий мисол.

Революциядан олдин К. И. Чуковский “Сигнал” журналининг муҳаррири эди. Журнал сонларининг бирида имзосиз ҳажвий расм босиб чиқарилди. Шунда прокурор Камишанский таҳририятни император Николай II ни мазах қилишда айблаб, судга берди.

Айблов нутқини прокурорнинг ўзи ўқиди. У қайсидир адабиётчи разиллар ўз журналлари саҳифасида императорга шама қилиб ҳажвий расм чиқарганларини ғазаб билан эълон қилди.

Адвокат Груденберг ҳимоя номидан чиқди:

“Тасаввур қилинг, мен уйим деворига, айтайлик, эшакнинг расмини чизяпман. Шунда ёнимдан ўтиб кетаётган киши, бу прокурор Камишанскийнинг расми, деб айтса... . Айтинг-чи, жаноб суд маслаҳатчилари, бунда прокурорни ким ҳақоратляпти? Менми ёки мен чизган эшакни прокурорга ўхшатаётган кишимми? “Сигнал” журналида чала туғилган овсарнинг расми чизилган. Прокурор Камишанский эса, бу император ҳазратлари, деб тасдиқламоқчи бўляпти. Агар у яна бир марта шу гапини такрорласа, биз уни император ҳазратларини ҳақоратлашда айблаб, судга берамиз”.

Яна бир мисол:

• “Биз билан бирга ичишни хоҳламаяпсанми, демак, бизни ҳурмат қилмас экансан!”

Бу ерда ичмаган одамини ҳурмат қилмасликда айблашяпти. Бумеранг усулидан фойдаланиб, уларнинг ўзини ҳурматсизликда айблаймиз:

- “Менимча, хоҳламаган ишимни қилдирмоқчи бўлиб, сизлар мени ҳурмат қилмаяпсизлар. Келинлар, бир-биримизнинг ҳурматимизни жойига қўййлик!”

Яна бир мисол:

- “Ишхонанинг телефонида иш пайтида шахсий муамоларингни ҳал қилишга уялмайсанми?” Бу ерда бизни инсофсиз ва уятсиз кишига чиқариб қўйишмоқчи.

Бумеранг усулидаги жавоб:

- “Ўзингиз иш пайтида ишламасдан, бошқаларнинг кўнғироқларини билдирмай пойлашга уялмайсизми?”

Яна бир мисол:

- “20 кундан бери мендан бир марта ҳам хабар олмадинг-а? Демак, сен дўстлигимизни умуман қадрламас экансан-да!”

Бумеранг усулида жавоб:

- “Менга қара, агар сен дўстлигимизни озгина бўлса-да қадрласанг, мен билан бунақа оҳангда гаплашма!”

Эсдан чиқарманг, “бумеранг” анча қаттиқ усул бўлиб, ундан эҳтиёт бўлиб фойдаланиш керак. Агар имкон бўлса, бошқа юмшоқроқ усуллардан фойдаланинг.

Метафора усули

Компьютерлар анча ривожланган замонда инсон унга қуйидаги фалсафий савол билан мурожаат қилди: “Ҳақиқат нима? Қалб нима?”

Компьютер озгина ўйлаб, чироқлари ёниб-ўчиб, қоғозга жавобни ёзиб чиқара бошлади: “Бу савол менга бир воқеани эслатди...”

Мана шу ҳазил мисолида метафора усули кўрсатиб берилган.

“Метафора” (қад. грек. “кўчириш”, “кўчма маъно”) – бир номни бошқа синфдаги объект номи билан тавсиф қилиш, кўчма маънода ишлатиш.

Усулнинг моҳияти шундан иборатки, қўйилмаган айбловга ўхшаш нарсани ҳайвонот ёки ўсимликлар дунёсидан, фан ёки илоҳиётдан ёхуд хоҳлаган бошқа соҳадан топиб солиштирасиз-да, шу йўл билан уни инкор қиласиз. Кўпинча, киноя тарзида ишлатилади. Масалан:

- “Биз билан бирга ичишни хоҳламайсанми, демак, бизни ҳурмат қилмас экансан!”

Метафора усулида жавоб:

- “Сизлар ҳали: “Уради – демак яхши кўради” ҳам дерсизлар. Ҳурмат билан ичкиликни бир-бирига аралаштирманг!”

Ёки яна бир жавоб:

- “Мен боғдан келсам, сизлар тоғдан келасизлар. Ҳурмат қилиш билан ичкилик ичишнинг нима алоқаси бор?”

Ишга олувчи суҳбат чоғида ёш иш қидирувчини рад этмоқда:

- “Биласизми, бизга камида 15 йиллик меҳнат тажрибасига эга ишчи керак”.

Метафора усулида жавоблар:

- “Ёш ниҳолни янги жойга кўчириб ўтқазсангиз, у тезда тутиб кетади. Қари дарахт эса, кўпинча қуриб қолади”;

- “Спортда яхши натижаларни қарилар эмас, асосан ёшлар кўрсатади!”

Инфляция сабаб ишчиларнинг маошини кўтариш кераклиги талаб қилинганда раҳбар: “Ҳозирги шароитда бунинг иложи йўқ”, деди. Унга метафора усулида жавоб:

- “Сиз машина ҳайдаяпсиз. Бензин қиммат бўлганлигига қарамай, барибир уни бакка қуйяпсиз. Акс ҳолда машинангиз юрмайди. Ишчиларга яхши маош – машинага яхши бензиндек гап!”

“Бошқача тушунча” усули

Бу усулда айбловнинг (ёки фикрнинг) биринчи ёки иккинчи қисмига бошқача тушунча берасиз. Масалан: “Биз билан ичишни хоҳламайсанми, демак, бизни ҳурмат қилмас экансан!” Бунда ҳурмат билан **ичиш** тенглаштириляпти. Бу усулда сиз улардан бирини бошқа тушунчага алмаштирасиз:

• “Мен учун эса, бошқа кишининг хоҳиш-истакларини эътиборга олиш, уни мажбурламаслик ҳурмат деганидир”;

• “Менимча эса, кимларнингдир бирга ўтириб ичиши – бу уларнинг бир-бирини ҳурмат қилиши эмас, балки ичкиликка муккасидан кета бошлаган кишиларнинг йиғилишидир”.

Бу ерда сиз **ҳурмат** тушунчасини **ичкиликка муккасидан кетганларнинг йиғилиши** тушунчасига алмаштиряпсиз.

• “Бир ўқитувчимиз айтганидек, ҳақиқий мутахассис – бу ўз ишини севиб, уни юракдан бажарадиган кишидир. 15 йиллик **тажрибага** эга бўлса-ю, ўз ишини севмаса...”

Бу усулда сиз **тажриба** тушунчасини **ишга бўлган муҳаббат** тушунчасига алмаштиряпсиз.

“Бошқача тушунча” усулида биз одамларга олдинги тушунча ўрнига янгисини тақдим этиб, уларнинг қайси бири тўғри эканлиги ҳақида ўйлаб олишга, шу масалага бошқача назар билан қарашга, унга янгича баҳо беришга имкон берамиз.

Солиштириш усули

Хитойликларда бир топишмоқ бор. Қоғозга 4 сантиметрлик чизиқ чизилади. Қандай қилиб чизиққа тегмасдан уни қисқартириш мумкин?

(Топишмоқ жавобини мавзу охирида топасиз)

Айрим ҳолларда киши бир камчиликни ушлаб олиб, пашшадан фил ясай бошлайди. Шунда солиштириш усулидан фойдаланиб, унинг фикрини ўзгартиришга тўғри келади.

16 кг. лик тошни оғир деб турган одамнинг олдида 32 кг. лик тошни қўйиб, қайси бири оғирлигини сўрасангиз, солиштиргандан сўнг таъкидлаб турган гапи нотўғри эканлигини тушуниб етади.

Яшаш қийинлигига шикоят қилаётган одамга уруш йилларидаги дахшатли очлик ва азобларни эслатсангиз, солиштиришдан сўнг бекорга нолиётганига ўзи ҳам ишонч ҳосил қилади.

Ўзбекистондаги 40 даражали иссиқдан шикоят қилаётган одамга, дунёдаги энг катта чўл – Саҳрои Кабирда одамлар 60 даражага яқин иссиқда ҳам яшаётганини эслатсангиз, бу солиштириш натижаси ўларок, нолишдан тўхтайтиди.

Топишмоқ жавоби: 4 сантиметрлик чизиқ устидан 6 сантиметрлик иккинчи чизиқни чизасиз. Шунда солиштирилса, биринчи чизиқ қисқароқ кўринади.

Вазни кўпайтириш ёки камайтириш усули

Реал ҳаётда 1 кг. лик тош эталондаги ўз вазнига тенг бўлади. Аммо ички ҳиссиётлар оламида мохирона сўз ўйини билан уни кўпайтириш ёки камайтириш мумкин. Мисоллар:

- Таксига 5000 сўм пулни тежаш учун совуқда қалтираб турган одамга, агар касал бўлиб қолса, дори-дармонга 50000 сўм пули сарфланишини айтсангиз, 5000 сўм кўзига кичик кўриниб қолади.

- “Бизнинг ширкатимиз корхонангизни замонавий ёнғиннинг олдини олиш ва огоҳлантириш асбоблари билан таъминлашни таклиф этади. Арзимаган бир миллион сўм эвазига ушбу асбобларни ўрнатсангиз, неча юз миллион сўмлик молмулкингизни ёнғиндан асраган бўласиз. Қолаверса, ўзингиз ва ишчиларингизнинг ҳаётини хавфдан асраб қоласиз...”

Бу гаплардан сўнг бир миллион сўм раҳбарнинг кўзига анчагина кичик бўлиб кўринади.

“Ижобий синоним” усули

Вақти-вақти билан ҳар бир киши одамлардан, кўпинча яқинларидан ўз томонига қараб отилган “заҳарланган ўқ” – айблов, босим ёки ҳақоратни қабул қилади:

- Бунча дангасасан?!
- Намунча очкўз бўлмасанг?!
- Товуқмия экансан-ку!
- Инсофинг йўқ экан!
- Жуда шошқалоқ экансан!

Шунақа ўқ учиб келаётган пайтда унга нима деб жавоб беришни билиш керак. Акс ҳолда шармандали “дангаса”, “очкўз”, “нодон”, “инсофсиз” ёки “шошқалоқ” деган ном олишга тўғри келади.

Қандай жавоб бериш керак?

Икки хил усул мавжуд: биринчиси – “Ижобий синоним”, иккинчиси – “Мос келувчи ҳолат”.

Ижобий синоним усулида айбловчининг сўзига мос келадиган бошқа синоним сўз топиб алмаштирасиз ва унга ўзингизга керакли руҳий ранг берасиз. Масалан:

- Дангаса – ўз кучини бекорга сарфламайдиган.
- Очкўз – иқтисодни ўйлайдиган.
- Нодон – ноанъанавий ўйлайдиган.
- Жонга тегадиган – айтганини қилдирадиган.
- Шошқалоқ – тез чора кўрадиган.
- Тепса-тебранмас – етти ўлчаб, бир кесадиған.
- Бетга чопар – ҳақиқатни юзига айтадиган.
- Қўрқоқ – андишали.

Бу жуфтликларни ўзига хос “ҳақоратловчи-мақтовчи луғат” десак ҳам бўлади. Уни тўлдириб, керак пайтларда ҳақоратни мақтовга айлантириш учун фойдаланса бўлади.

Бундан кейин ушбу усулни қўллаб, бир сўзни алмаштириш йўли билан айбловни мақтовга айлантиринг:

- Дангаса деманг, шунчаки мен ўз кучимни бекордан-бекорга сарфлайвермайман.
- Мен очкўз эмасман, фақат иқтисод қилиш кераклигини тушунадиган одамман.
- Мени нодонликда айбламанг, мен бор-йўғи бошқачароқ ўйлайман, холос.
- Мен жонга тегадиган эмас, балки айтганини қилдирадиган одамман.
- Мен шошқалоқ эмас, тез чора кўришни яхши кўрадиган кишиларданман.
- Тепса-тебранмас деманг, мен етти ўлчаб, бир кесадиған инсонман.
- Бетга чопар эмас, ҳақиқатни юзига айтишдан қўрқмайдиган одамман.
- Қўрқоқлардан эмасман, фақат андиша қиламан, холос.

Қуйидаги латифада ижобий синоним усули қўлланилган:

Тулки шернинг ҳузурига келиб, эшакка тавсифнома ёзиб беришини сўради. У узоқ ўйлаб ўтирмай: “Тўнка ва қайсар”, деб ёзди.

– Бундай ёзманг, ахир бу тавсифнома унинг мансабини қўтариш учун керак, – эътироз билдирди тулки.

– Нима деб ёзай?

– “Ўз фикрида турғун ва орқага чекинмайдиган, қатъий”, деб ёзинг.

“Мос келувчи ҳолат” усули

Бу усулда сизга қўйилаётган айбловга нисбатан шундай мос ҳолат топасизки, натижада айблов мақтовга айлансин. Масалан:

- “Сен жуда ўзига ишонмайдиган одамсан-да!” – “Аммо, бунинг яхши томони шундаки, мен ҳеч қачон шошма-шошарлик билан аҳмоқона қарорлар қабул қилмайман”.

- “Сен ўжарсан!” – “Аммо, ана шу ўжарлигим мукофоти ўлароқ, бошлаган ҳар бир яхши ишимни охирига етказмай қўймайман. Бу ўжарлигимга бошқалар ҳатто ҳавас қиладилар!”

- “Хотин, сен чиройли эмассан!” – “Бунинг учун сиз мендан миннатдор бўлишингиз керак, чунки бошқа эркаклар гап ташлаб, илантиришга ҳаракат қилиб юрмайдилар”.

- “Хотин, ойна олдида пардоз-андоз қилишга намунча кўп вақт сарфламасанг?!” – “Овқатингизни пишириб, кинрингизни юваётганимда шоширмай, энди пардозимга шоширасизми?!”

Бу усулнинг формуласи қуйидагича: “Аммо, мана бу ҳолатларда бу нарса жуда қўл келади...”

“Ижобий синоним” ва “мос келувчи ҳолат” усуллари-ни қўллаётганда шундай қилинганки, сизга қўйилаётган айбловлар мақтовга ўхшаб кетсин. Яна ўзингизни вазмин ва хотиржам тутинг, асабийлашганингизни ҳеч ким сезмасин.

ХІХ БОБ

ОҒЗАКИ ИМПРОВИЗАЦИЯ (ТАЙЁРГАРЛИКСИЗ ҒАПИРИШ)

Тажрибали нотикни тинглар экансан, унинг нутки қанчалик осон ва эркин қуйилиб келаётганига қойил қоласан. Сўзлари ўз-ўзидан туғилиб, чиройли фикр ва қиёфаларга айланаётганини кўрасан. Худди унга ўхшаб сўзларни айланттириб ўйнатгинг келади.

Оғзаки импровизация (ОИ) – бу ҳар қандай мавзуда ва ҳар қандай жамоа олдидан ўз-ўзидан, ҳеч қандай тайёргарликсиз, тугилмасдан осонлик билан гапира билиши маҳорати. Агар санъат ҳақида гапириб беришни сўрашса, санъат ҳақида гапирасиз. Сўнг сиёсат ҳақида савол беришса, сиёсатдан гапирасиз, яна бошқа мавзуларга ўтилса, улар ҳақида ҳам бемалол гапираверасиз.

Ҳар қандай нотик, ҳатто жуда яхши тайёрланган бўлса ҳам, нутқ пайти тутулиб қолиши, адашиб кетиши, фикр занжирини йўқотиб қўйиши мумкин. Фақат тажрибали нотикларнигина бундай ноқулай ҳолатга тушганини кўрмаганмиз. Чунки улар ОИдан фойдаланиб, шунақа вазиятлардан сездирмай чиқиб кетадилар.

Цирк артистлари дор устида хавфли ҳунарларини кўрсатаётган вақтларида белларига эҳтиёт қилувчи ип боғлайдилар. Агар тўсатдан дордан узилиб тушиб кетадиган бўлсалар, ўша ип уларнинг ҳаётини сақлаб қолади. Нотикликда ҳам худди шундай. Чиқишнинг асосий режаси бор. Нотик унга тайёрланади, йўналишига амал қилади. Агар бирданига “узилиб тушса”, ОИ унга ўша эҳтиёт ип вазифасини бажаради, қийин дақиқаларда қутқариб қолади.

ОИ – қуруқ гап эмас, оғзаки бўрон эмас. ОИ – бир санъат бўлиб, уни ҳар бир киши ўрганиши мумкин. Унинг ёрдамида тингловчиларга сездирмасдан, бир мавзудан бошқа мавзуга ўтиб кетиш мумкин. У нотикликнинг барча соҳаларида ва кундалик турмушда доимо қўлланади.

Оғзаки импровизациянинг асосий вазифалари

1. Саволларга жавоб беришни осонлаштиради. Мавзуга яхши тайёрлангансиз. Бирданига сизга кутмаган савол тушиб қолди. Агар ОИни билмасангиз, саволлар ҳамма вақт сиз учун оғир имтиҳон бўлади. Кўпинча: “Агар мен билмайдиган савол тушиб қолса, нима қиламан, уялиб қоламан, одамларнинг кўзига қандай қарайман?” деб кўрқамиз. Бироқ, ушбу усулларни билсак, савол тушгач, биринчи сонияларни ОИ билан тўлдириб, бу пайт ичида саволнинг жавобини ўйлаб олишга улгурамиз. Тингловчиларда эса: “Нотиқ ҳар қандай саволга тўхтамай жавоб берар экан”, деган таассурот қолади. Бунда ОИ қандай кутқаради?

ОИ бу ерда жавобни ўйлаб олиш учун керак бўлган сукутни тўлдиради.

Биринчи вариант. Ҳали саволга жавоб топмай туриб, ўзингиз биладиган шунга чегарадош мавзуда гапира бошлайсиз. Шу вақт ичида саволга жавобни топсангиз, сездирмай, равон савол мавзусига ўтиб кетасиз. Масалан: Кимёвий элементлар даврий системасини ким яратган? Жавоб Д.И.Менделеев эканлигини мактаб давридан яхши биласиз, аммо ҳозир эсингизга тушмай турибди. Саволга чегарадош мавзудан гапни бошлайсиз:

– Биласизми, бу саволингиз менга мактаб даврларини эслатди. Кимё фанидан жавоб бераётган ўқувчига дастлаб шу савол бериларди. (Жавоб эсингизга тушди!) Мен ҳам сизга худди мактабдагидек Кимёвий элементлар даврий системасини Д. И. Менделеев яратган, деб жавоб бераман.

Агар шу жойда ОИнинг ушбу усулини қўлламаганингизда, бир неча сониялик обрўйингизга путур етказадиган пауза пайдо бўлар эди. Энди эса сиз ҳолатдан чиройли чиқиб кетиш билан бирга, маъруза пайти ўзингизни жуда бемалол тутадиган яхши нотик таассуротини ҳам қолдирмоқдасиз.

Иккинчи вариант. Саволга жавоб беришни бошлайсизда, сўнг қизиқарли далилларни ва фойдали илмларни сездирмасдан равон ҳолда қўшиб юборасиз. Бу сизга ҳам осон, тингловчиларга ҳам қизиқ. Масалан, Савол:

– Амир Темур Бухорони неча ёшида ва нима сабабдан забт этган?

Саволнинг жавобини биласиз, аммо ҳозир эслай олмаясиз. Шунинг учун, ОИнинг иккинчи усулидан фойдаланиб, Амир Темур ҳақидаги қизиқарли далилларни келтира бошлайсиз:

– Амир Темур ҳақидаги ушбу саволингизга жавоб беришдан олдин қуйидаги қизиқ далилларни айтиб ўтмоқчи эдим. Амир Темур ёшлигидан жуда иқтидорли бўлиб, 14 ёшида Қуръони каримни тўлиқ ёдлаган ва “хофизи Қуръон” номини олган. У иккала қўлида ҳам бир хил ёза билган ва қилич ушлаб жанг қила олган. Хотираси шунчалик кучли бўлганки, ҳозиргина эшитган шеърни ўша заҳотиёқ қайтадан айтиб бера олган. У ўта маҳоратли чавандоз бўлиб, югуриб кетаётган учта отнинг унисидан бунисига бемалол сакраб ўтаверган. (Жавоб эсингизга тушди!) Ана шундай иқтидорли саркарда 22 ёшида Бухорони забт этган. Нима сабабдан? – Бухоро амирининг бир гуруҳ жангчилари Амир Темурнинг чўлдан қайтаётган олти нафар аскарини ўлдирадилар. Шунда у Бухоро амирига хат ёзиб, ўлдирилган аскарлари учун хун пули тўлашни ёки айбдор аскарларни унга топширишни талаб қилади. Бухоро амири бунга рози бўлмагач, Бухорога келиб, бир кечадаёқ уни забт этади.

2. Матнни ёдламасдан, эркин етказиш.

Айрим нотиклар нутқ матнини ёдлаб олиб, ундан четга чиқмай гапира бошлайдилар. Агар матн эсдан чиқиб қолса – тамом: “Давомида нима эди-я? Э-э...”

Шунинг учун, яхши нотик бўлмоқчи бўлган киши, бу усулда тайёрланмаслиги керак. Фақатгина қайдларга суяниб, матнни ўз сўзлари билан гапиравериши лозим.

Бунда *ОИ матнни ёдлашдан озод қилади.*

3. Қотиб қолувчи сукутларни йўқотиш ва оғзаки сўзлар оқимини очиш.

Айрим пайтлар нотик фикр йўналишини йўқотиб қўяди, қотиб қолувчи сукут яқинлашаётганини сезади. Қўзлари ҳар томонга югура бошлайди. Қуйидаги сўзлар дарҳол етиб ке-

лади: “Ҳм-м, биласизларми...”, “Э-э-э, хўўш...”, “А-а-а...”. Ҳатто тингловчилар ҳам нотиқ билан бирга ўзларини ноқулай ҳис қила бошлайдилар. Бу ҳол нотиқнинг обрўсига путур етказади. Чунки айнан мана шу ноқулай ҳолат тингловчиларнинг хотирасида қолади.

Бу пайтда *ОИ қотиб қолувчи сукутлардан қутулишга, нутқингизнинг узлуксиз давом этишига, эркин, енгил ва раван оғзаки нутқ очилишига ёрдам беради.*

4. Юқори қувват.

Ҳеч бир нотиқ қўлидаги қоғозга қараб туриб юқори қувватли нутқ қила олмайди. Агар нутқингиз самимий, эркин, қизиқарли ва юқори қувватли бўлишини хоҳласангиз, *ОИ сизнинг асосий қуролингиз бўлади.*

Демак, *ОИ юқори қувватли нутқ қилишга имкон беради.*

5. Қўрқувни камайтириш.

ОИ усуллари билишингиз қўрқувни камайтиради. Чунки ҳар қандай қийин вазиятда ҳам шу усуллардан фойдаланиб, ҳолатдан чиқиб кетишингизга ишонасиз.

Демак, *ОИ қўрқувни йўқотади.*

6. Зериккан аудиторияни қўллаб-қувватлаш.

Тажрибали нотиқ доимо зериккан, чарчаган тингловчиларни қўллаб-қувватлаши керак. Улар чарчай бошлаганини сезиши билан аудиториянинг ҳолатини ўзгартириши керак: мавзуга мос ривоят, ҳаётий воқеа, ҳазил, қизиқарли маълумотни *ОИ ёрдамида айтиб бериш керак.*

Бу жойда *ОИ нотиққа тингловчиларни бир силкитиб, дам олишига имкон беради.*

Оғзаки импровизацияни ўрганиш усуллари

Қуйидаги усуллар ёрдамида *ОИни ўрганиш мумкин.*

Ассоциация усули

Ассоциация – (лотинча *association* – улаш, боғлаш, бирлаштириш) руҳий жараёнлар (сезиш, тасаввур қилиш, фикр, ҳиссиёт, ҳаракатлар) ўртасидаги алоқа бўлиб, бунда уларнинг бирини тасаввур қилиш бошқасини пайдо бўлишига олиб

келади. Масалан, “ўрик” деб айтинг. Шунда тингловчиларнинг хаёлига биринчи навбатда ўрик билан боғлиқ қандай фикрлар, хотиралар, қиёфалар келади? Иккинчи, учинчи, тўртинчи навбатда-чи?

Кимдир катта, сап-сарик пишган ўрикни кўз олдига келтиради. Яна у билан боғлиқ нарсаларни ўйлайверса, ўриқдан пиширилган мураббони, сўнг ўрик шарбатини, сўнг ўрик компотини, сўнг ўрик дарахтини, сўнг катта ўрикзорни, сўнг ўрик сотувчини, сўнг ўрикни яхши кўрадиган дўстини, сўнг “Ўрикзор” ресторанини, сўнг “Ўрикзор” бозорини ва ҳ. к. ўрик билан боғлиқ нарсаларни эслайверади, кўз олдига келтираверади. Ана шу асосий мавзу – “ўрик” билан унга алоқадор нарсаларни боғлашни “ассоциация” дейилади. Ассоциация ОИ усуллари ичида биринчи ва асосий ўринда туради.

Асосий мавзу ҳақида нутқ қиляпсиз. Тўсатдан керак-ли атамани эсдан чиқариб қўйдингиз. Тўхтаб эслайдиган бўлсангиз, кераксиз қотиб қолувчи сукут пайдо бўлади. Вазиятдан чиқиб кетиш учун, эсингизга тушган мавзуга яқин хоҳлаган бир нарсани баён қила бошлайсиз. Атама эсга тушгунча уни ривожлантираверасиз.

Четдан буни дарахт ва унинг шохларига ўхшатиш мумкин. Бунда дарахт – асосий мавзу, шохлар – ассоциация пайти сиз гапириб бераётган мавзуга яқин нарсалар. Гўё сиз дарахтнинг асосий танасидан бир шохига ўтиб меваларини терасиз, сўнг асосий танага қайтасиз. Кейин иккинчи шохга ўтиб меваларни териб, яна орқага қайтасиз. Бу усулнинг яхшилиги шундаки, сизни ноқулай ҳолатдан қутқариш билан бирга, тингловчиларга мавзуга яқин қўшимча маълумотларни ҳам беради. Бу шаклда нутқ қилиш, фақат шу мавзунини ўзи ҳақида гапиргандан кўра қизикроқ ва фойдалироқдир.

Масалан, турналарнинг фақатгина суратини кўриб, учинини билмайдиган ёш бола сиздан: “Турна ҳам учадими?” деб сўради. Унга: “Ҳа, учади”, деб жавоб берганингиз яхши-ми, ёки: “Ҳа, турна ҳам худди қарға, чумчуқ, укки, зағизғон, мусича, лайлак, қалдирғоч каби қуш бўлиб, уларнинг барчаси қанотлари ҳаракати ёрдамида узоқ масофаларга ҳам уча

олади”, деб жавоб берганингиз яхшироқми? Албатта, иккинчи вариантда бола кўпроқ, қизиқроқ, мукамалроқ жавоб олади.

Демак, ОИ асосий мавзуни янада кенгроқ, мукамалроқ, қизиқроқ очиб беришга ҳам ёрдам берар экан. Бу усулни амалда кўрамиз:

Наврўз байрамининг тарихи ҳақида нутқ қила бошладингиз. Шунда тарихий сана ёки шахс номини эсдан чиқариб қўйдингиз. Уни эслашга озгина вақт керак. Шунда сукут қилиб ўтирмасдан, Наврўз ҳақида хаёлингизга келган биринчи фикр (масалан, Наврўз + баҳор)ни бошлаб юборасиз:

– “Наврўз деганда ҳаммамиз хурсандлик билан баҳорни эслаймиз. Табиат энди уйғона бошлаган, дарахтлар гуллаётган, майсалар униб чиқаётган ажойиб давр... “. (Ҳали эсимизга келмади.) Давом эттирамиз (Наврўз + сумалак + ҳалим):

– “Наврўз байрамида ҳар бир қишлоқ, маҳалла ва гузарларда дошқозонларда сумалак ва ҳалимлар пиширилади. Бу баҳорий таомларсиз кўпчилигимиз Наврўзни тасаввур қила олмаймиз...”. (Яна эслай олмадик.) Давом эттирамиз (Наврўз + шодиёна байрам):

– “Мустақиллик йилларида Наврўз шодиёналари бутун Республикамизда катта байрам сифатида нишонланиб келмоқда...”. (Ва, ниҳоят, эсладик!) Энди уни охиригиз жумлага боғлаб кетасиз:

– “Мана шу биз нишонлаб келаётган байрам ҳақида машҳур мутафаккир олим Абу Райҳон Беруний шундай ёзади: «Эрон олимларининг баъзиси шу кунни «Наврўз» деб аташининг боиси шундаки, Жамшид (қадимги Эрон шоҳларидан бири) подшоҳ бўлгач, мажусийлар динини янгилади. Ўшандан буён шу янгилашни эълон қилинган кун «Наврўз – Янги кун» деб аталади.

Бироқ, баҳор байрами Жамшид шоҳдан ҳам олдин нишонланганлиги ҳақида Умар Хайёмнинг «Наврўзнама» аса-рида қайд этилган.

Дарҳақиқат, Наврўз – жуда кўҳна замонлардан буён яшаб

келаётган аънанадир. У 2500 йиллик тарихга эга. Ҳозирга келиб Наврўзни - баҳор, деҳқончилик байрами сифатида кенг нишонлаймиз”.

Шундай қилиб, ОИнинг биринчи усули бизга қийин вазиятдан чиқиб кетишга имкон берди.

112-маслаҳат. Куйидагиларга эътибор беринг:

– имкон борича ассоциация асосий мавзуга яқинроқ бўлсин. Агар ундан жуда узоқ бўлса, тингловчиларнинг гашига тегиши мумкин;

– бир мавзудан иккинчисига жуда тез ўтманг;

– ассоциация жуда кўпол ва тажовузкор бўлмасин;

– келтириладиган ассоциация жуда оддий ва содда бўлмасин. Акс ҳолда тингловчилар зерикиб қолади. Ассоциация қанча ўзига хос ажойиб ва қизиқарли бўлса, шунча яхши.

Охирги сўзга қараб янги мавзуга ўтиш усули

Айрим пайтлар ҳеч қандай ассоциация ҳаёлга келмайди. Аммо, жимиб қолиш мумкин эмас, гапириш керак. Ёки сиз гапираётган мавзу ўзингизга ҳам, тингловчиларга ҳам зерикарли туюлмоқда. Шунинг учун сездирмасдан мавзуни ўзгартирмоқчисиз. Ана шу пайтда “охирги сўзга қараб янги мавзуга ўтиш” усулидан фойдаланасиз. Усулнинг моҳияти шундан иборатки, охирги жумлангизда ишлатган сўзларни олиб, уларни янги йўналиш сифатида очиб бераверасиз. Масалан, “ўрик” мавзусига боғлайдиган бўлсак:

• **Ўрик юрак касалликларида яхши ёрдам беришини эшитганмисиз? (БОШҚА МАВЗУГА ЎТИШ).** Чет элларда ўрикни **юракка қувват** берувчи **восита** сифатида дорихоналарда сотишар экан (ЯНГИ МАВЗУ). Бизда эса бу **даво воситаси** шундоққина **боғларимизда** ўсиб, бозорларимизда **тўлиб-тошиб ётибди** (БОШҚА МАВЗУГА ЎТИШ). Бошқа мамлакатдаги кишилар бундай **боғларни** фақатгина орзу қилишлари мумкин (ЯНГИ МАВЗУ):

Яна бир мисол:

• Қишлоғингиз тарихи ҳақида нутқ қилиясиз. Шунда бир муҳим сана эсингиздан чиқиб қолди. Ассоциация

усулидан фойдаланаман десангиз, ҳаёлга ҳеч нарса келмайпти. Шунда жимиб қолмаслик учун охирги жумлангиздаги сўнги сўзларни оласиз: “Бу бизнинг кўп йиллик тарихга эга **қишлоқ!**” Охирги сўзни олиб, *янги мавзуга* ўтиб кетасиз: “**Қишлоқ!** Қишлоқ деган сўзнинг асл маъноси – “қишлайдиган жой” деганидир. Аввалги замонларда одамлар ёзда узоқ-узоқдаги далаларга кетиб деҳқончилик қилганлар. Қишда эса, совуқ ва очарчиликдан эсон-омон чиқиш учун “қишлайдиган жой”ларига қайтиб келишган. Бора-бора қишлоқларда одамлар кўпайиб, улар шу жойда турғун яшаб, бу ерлар **шаҳарларга айланган**”. (Ҳали ҳам эслай олмадингиз.) Охирги жумлангиздаги “шаҳарга айланган” сўзларини олиб давом эттирасиз: “**Шаҳарга айланган**, дедик. Ҳозирги кунда қайси шаҳар дунёнинг энг катта шаҳрига айланган? Аҳолиси сони кўплигига қараб, дунёдаги энг катта шаҳар Япония пойтахти –Токио шаҳри ҳисобланади. Унинг аҳолисининг сони ўттиз етти миллион кишини ташкил этади. Тасаввур қилиясизми, битта шаҳар аҳолиси бутун бошли **мамлакатимиз аҳолисидан** ҳам кўп экан”. (Муҳим сана ҳали ҳам эсингизга тушмади.) Охирги жумладаги “**мамлакатимиз аҳолиси**” деган сўзларни олиб, янги мавзуни давом эттириб кетаверасиз. Шу услубда керакли маълумотни эслагунча ёки фикрингизни жамлагунча тўхтамайсиз.

Бу усул ҳозир ўрганиш даврида кўпол ва кўзга ташланадигандек туюлиши мумкин. Аммо уни ўз вақтида, эҳтиёткорлик билан 1-2 та сўз доирасида ишлатилса, умуман сезилмай, равон ўтиб кетади. Машҳур нотик ва сиёсатчиларнинг чиқишларини диққат билан кузатсангиз, уларнинг кўпчилиги шу усулдан фойдаланишига гувоҳ бўласиз.

Тингловчиларга риторик саволлар бериш усули

Нутқ пайти фикрингизни тўсатдан йўқотиб қўйдингиз. Энди фикрни бир жойга жамлаш учун вақт керак. Бунинг энг осон йўли – тингловчиларга жавоб талаб қилмайдиган риторик саволлар бериш. Саволни берамиз, сўнг сукут пайтида кейинги гапларимизни режалаштириб оламиз.

Саволлар бизга керакли сонияларни бериши билан бирга, тингловчиларнинг диққатини ҳам жалб қилади, улар билан мулоқот ўрнатиш имконини беради. Чунки инсон саволни эшитганда, хаёлан бўлса-да, унга жавоб беради. Шундай саволларни бериш керакки, улар жавоб беришни талаб қилмасин ёки фақатгина “ҳа” ёки “йўқ” деган жавоблар билан кифоялансин. Акс ҳолда, кимдир ўрnidан туриб, саволингизга узундан-узоқ жавоб бериб, сизни четга суриб қўйиши мумкин.

Энди охириги бир нечта мисолларимизни 3-усул асосида қўллаймиз:

- Ўрик юрак касалликларида яхши ёрдам беришини эшитганмисиз? (БОШҚА МАВЗУГА ЎТИШ). Чет элларда ўрикни юракка қувват берувчи восита сифатида дорихоналарда сотишлариничи? (ЯНГИ МАВЗУ). Бизда эса бу даво воситаси шундоққина боғларимизда ўсиб, бозорларимизда тўлиб-тошиб ётибди, тўғрими? (БОШҚА МАВЗУГА ЎТИШ). Менимча, бошқа мамлакатдаги кишилар бундай боғларни орзу ҳам қила олишмаса керак? (ЯНГИ МАВЗУ).

- “Бу бизнинг кўп йиллик тарихга эга қишлоқ, шундай эмасми?” “Қишлоқ! “Қишлоқ” деган сўз – “қишлайдиган жой” деган маънони билдиришини биласизми? Аввалги замонларда одамлар ёзда узоқ-узоқдаги далаларга кетиб деҳқончилик қилганлари-ю қишда эса, совуқ ва очарчиликдан эсон-омон чиқиш учун “қишлайдиган жой”ларига қайтиб келганларини-чи? Бора-бора қишлоқларда одамлар кўпайиб, улар шу жойда турғун яшаб, бу ерлар шаҳарларга айлангани барчамиз учун қизиқ бўлса керак?” “Шаҳарга айланган, дедик. Ҳозирги кунда қайси шаҳар дунёнинг энг катта шаҳрига айланган? Аҳолиси сони кўплигига қараб, дунёдаги энг катта шаҳар Япония пойтахти – Токио шаҳри ҳисобланади. Унинг аҳолиси сони ўттиз етти миллион кишини ташкил этишини ким билади? Тасаввур қиляпсизми, битта шаҳар аҳолиси бутун бошли мамлакатимиз аҳолисидан ҳам кўп экан! Қойилмисизлар?”

• Эътибор беринг, бу саволларнинг бирортаси тингловчидан жавоб талаб қилмайди ёки бош қимирлатиб қўйиш билан кифояланади. Аммо нотиқнинг савол-жавоб усули доимо уни ҳушёр ушлаб туради. Яна бир хулоса шуки, деярли ҳар қандай нутқ матнини риторик савол шаклига айлантириш мумкин экан, шундай эмасми?..

Оғзаки импровизацияни ўрганиш учун машқлар.

Бу машқларни якка ҳолда ҳам қилса бўлади. Аммо, яхши натижаларга тезроқ эришиш ва зерикмаслик учун кўпчилик бўлиб қилинса яхши бўлади.

113-маслаҳат. Берилган мавзуга тайёргарликсиз гапириш.

Бирор китобни олиб, унинг истаган бетини очасиз. Биринчи учраган сўз сиз учун мавзу бўлади. Сўнг ўша заҳотиёк, ҳеч қандай тайёргарликсиз шу мавзунини ёрита бошлайсиз. У билан боғлиқ ҳар қандай фикрлар, қизиқарли далиллар, воқеалар ҳаёлингизга келса, тўхтамай гапираверасиз.

Машқнинг шарты: 2 дақиқа давомида сукутларсиз, мимика ва имо-ишоралар ёрдамида, нутқ оҳанги ва қуввати билан ҳақиқий тингловчилар олдида гапиргандек қизиқарли қилиб нутқ қилиш.

Агар бу машқни 2-3 киши бирга қилса қувноқроқ ва фойдалироқ бўлади. Бу бир-бирининг камчиликларини таҳлил қилиш имконини беради.

114-маслаҳат. Чексиз мавзуларда тайёргарликсиз гапириш.

Яна тасодифий бир сўзни мавзу қилиб оласиз. У ҳақида 5-6 та жумла гапириб, охириги жумладаги сўздан янги мавзуга ўтасиз. Яна 5-6 та жумладан сўнг охириги сўздан бошқа мавзуга ўтиб кетасиз. Бу машқда асосий мавзуга қайтиш керак эмас. Шундай қилиб чексиз мавзуларда гапиравериш мумкин. Сиз мактаб ҳақидаги мавзудан коинотга, ундан мушукчага, ундан йўл ҳаракати қоидаларига ва ҳ. к. чексиз мавзуларга ўтаверишингиз мумкин. Фақат қайси мавзуда гапиришингиздан қатъи назар, уларнинг барчаси жиддий,

мазмунли, қизиқарли, ҳужжатларга асосланган бўлишига ҳаракат қилинг. Бунда хотирангиздаги маълумотлардан тўлиқ фойдаланинг.

115-маслаҳат. Охирги сўзга қараб тайёргарликсиз гапириш.

Бу машқ учун яна бир киши керак бўлади. Бунда ҳам тасодифий бир сўзни мавзу қилиб оласиз. 5-6 жумла (ёки 20-30 сония) гапиргандан сўнг, шеригингиз тўсатдан қарсак чалади. Қарсак қайси сўзга тўғри келса, ўша сўзни мавзу қилиб олиб, янги йўналишда гапира бошлайсиз. Бунда имкон борича бир мавзудан иккинчисига ўтганингиз тингловчиларга сезилмасин. Охирги сўзни икки марта такрорламаслик учун, уни кириш сўzlари билан қўшиб кетиш керак. Агар ҳар 20-30 сонияда қарсак чалиб турса, мавзуни кенгроқ очиш имкони бўлади. Масалан:

- Бизнинг мамалакатимизда спорт яхши ривожланмоқда. Спортчиларимиз халқаро мусобақаларда олтин (қарсак!) медалларни қўлга киритмоқдалар. Айтганча, мамлакатимизда олтин қазиб олиш ҳам яхши йўлга қўйилган. Бу ишда кончиларимиз (қарсак!) ўзларини кўрсатмоқдалар. Улар ватанимиздаги турли конлардан темир рудаси, уран, кўмир (қарсак!) қазиб олмоқдалар. Қазиб олинаётган кўмирни четга ҳам экспорт қиляптилар...

116-маслаҳат. Йўналтирувчи саволлар.

Бу жуда фойдали машқ бўлиб, ОИнинг ўнлаб йўналишларини кўрсатиб беради. Танланган мавзуга яна қандай ассоциациялар топиш мумкинлигини осонлик билан кўрсатади. Одатда журналистлар мавзуни кенгроқ очиш учун ушбу йўналтирувчи саволлардан фойдаланишади.

Машқни бошлашдан олдин йўналтирувчи андаза саволларни тузиб оламиз. Масалан:

1. Бу нима?
2. Ундан қандай фойдаланишади?
3. У қандай пайдо бўлди?
4. Уни қандай усулларда тайёрлашади?
5. Унинг қайси тури машҳур?

6. Унинг ривожланиш истиқболлари қандай?
7. Унинг бошқаларга фойдаси борми?
8. Уни нима билан алмаштириш мумкин?
9. Олдин унинг ўрнига нимадан фойдаланишган?
10. Келажакда ундан қандай фойдаланиш мумкин?
11. Унинг ёмон томонлари борми?
12. Унинг энг машхур мисоли?
13. Унинг нархи қанча ва у нималарга боғлиқ?
14. У қайси муаммоларни ҳал қилишга ёрдам беради?
15. У қандай зарар келтириши мумкин?
16. Ундан кўпроқ кимлар фойдаланади?
17. Ундан кимлар фойдаланиши мумкин эмас?
18. У қандай қисмлардан (таркибдан) иборат?
19. У қандай химиявий (физикавий, руҳий, физиологик) хусусиятларга эга?

20. Жамиятда унинг ўрни қандай? ва ҳ. к.

Саволларни ўзингиз давом эттиришингиз мумкин. Бу саволларни ўйин шаклида ўзлаштириш осон кечади. Бунинг учун 5*10 см. лик картон қоғозларга 1 тадан савол ёзиб чиқамиз. Сўнгра бир мавзу танланиб, шерик билан навбат-ма-навбат саволларга биттадан (то саволлар тугагунча) жавоб бера бошлаймиз.

Тушунарли бўлиши учун шу андоза асосида “радио” мавзусини ривожлантирамиз:

1. Радио нима?
2. Радиодан қандай фойдаланишади?
3. Радио қандай пайдо бўлди?
4. Уни қандай тайёрлашади?
5. Радионинг қайси тури машхур?
6. Радионинг ривожланиш истиқболлари қандай? ва ҳ. к.

Ҳар бир саволнинг жавоби нотикқа ассоциациянинг янги бир йўналишини кўрсатади.

XX БОБ

АКТЁРЛИК МАҲОРАТИ

Актёрлик маҳоратини ривожлантирувчи машқлар

Яхши нотик, албатта актёрлик маҳоратига ҳам эга бўлиши керак. Акс ҳолда унинг нутқлари унчалик ёрқин ва таъсирчан бўлмайди. Бу маҳоратни қуйидаги машқлар ёрдамида ривожлантириш мумкин.

Диалогизация машқи

Монолог тингловчи диққатини сўндиради. Нутққа жон бағишлайдиган энг кучли ва оддий усуллардан бири – бу тасаввурдаги суҳбатдош билан диалог ўрнатишдир. Бу жараёнда сиз унга саволлар бера бошлайсиз, саволларига жавоб берасиз, унинг гапларини тасдиқлайсиз ёки у билан тортишасиз. Яъни, бир актёр спектаклини яратасиз.

Бу унчалик қийин эмас. Маъруза давомида қуйидаги жумлаларни нутқингизга қўшиб кетаверасиз:

– сизлар менга эътироз билдириб ... деб айтишингиз мумкин, аммо...

– менга кўпинча савол бериб қолишади...

– албатта, сизлар менинг фикримга қўшилмаслигингиз мумкин, бироқ...

– мен сизлар билан баҳсга киришишмоқчи эмасман, лекин...

– кўпчилик бу таклифга балки қўшилмас, аммо...

– албатта, кимлардир бу гапни тасдиқлар, бироқ...

– айрим пайтлар ... каби гаплар қулоғимизга чалиниб қолади, аммо...

– кўпинча, менга қуйидаги учта саволни бериб қолишади ...

– агар орамизда шу фикрга қўшилмайдиганлар бўлса, уларга айтиб қўйишим керакки...

– сизларга қайси бири маъқул, ...ми ёки ...ми?

– агар шу пайтгача бу фикрга қўшилиб юрган бўлсангиз, билиб қўйинг...

- бизлар қайси бирини танлаганимиз яхши, ... ми ёки ... ми?
- баҳслашишни яхши кўрадиғанлар ... дейиши мумкин, аммо ...
- буни ўз соғлигига бепарво кишилар ... мумкин, лекин... ва ҳ. к.

Бу усулнинг яна бир яхши томони шундаки, сиз ҳақиқий эмас, хаёлдаги суҳбатдош билан баҳслашиб (унга сўз бермай туриб!), камчиликларини бемалол айтасиз, хатоларини тузатасиз, уни хафа қилиб қўйишдан қўрқмайсиз. Қолаверса, бу йўл билан ҳақиқий тингловчи билан бўлиши мумкин бўлган нохушликларнинг ҳам олдини оласиз.

Нотикқа тақлид машқи

Ўзингизга маъқул бўлган бир нечта нотикларнинг видеоёзувларини топиб олинг. Телевизорни ёқиб, унинг рўпарасида туринг. Сўнг нотикнинг туриши, мимикаси, имо-ишоралари, овози, нутқ оҳанги ва гапларини такрорлашга ҳаракат қилинг.

Аввалига улгурмайсиз, тақлид қилишга қийналасиз. Бир неча машқлардан кейин бемалол улгуриб, ўхшатиб тақлид қиладиган бўласиз. Фақат битта нотик билан чегараланиб қолманг, акс ҳолда унинг нухасига айланиб қоласиз. Нусха эса ҳеч қачон асл бўла олмайди! 4-5 та нотикларнинг яхши томонларини олиб, кейин ўз услубингизни шакллантиринг. Бошқалардан фарқ қилиб туринг.

Ролни алмаштириш машқи

Ҳар бир нотик ўзи ижро этаётган образни ролига кира олиши керак. Ҳар хил рол учун ҳар хил ҳиссиёт, нутқ қуввати, мимика, имо-ишоралар керак. Масалан, ғазабланган отанинг ўз ўғлига: “Мен сени шу ниятда вояга етказганмидим?! Кет бу уйдан, кўзимга кўринма, оқпадар!” деган гапларини айтиб бераётган нотик қай ҳолда бўлиши керак? Албатта, у бу гапларни ролга кирган ҳолда, ғазаб билан, қўлларини кўзлари баробарида кўтариб, кенг имо-ишоралар билан, баланд овозда, юқори қувват билан айтиши керак. Агар шу

гапларни паст ва ғамгин овозда, ифодасиз, имо-ишорасиз, султ қувват билан айтса, албатта, бу тингловчиларга таъсир қилмайди.

Машқ шарты бўйича, нотикқа бир нечта образлар рўйхати берилади. У 30-40 сония давомида бир образни имо-ишора, мимика, қувват ва ифода билан ижро этиб, кейин бошқасига ўтиши керак. Бир мартада тўхтамасдан рўйхатдаги барча образларга кириши шарт. Масалан:

1. Ҳамма нарсадан нолийдиган киши.
2. Бозордаги чаққон сотувчи.
3. Зерикарли нотик.
4. Маърузани яхши кайфиятда ва юқори қувватда бошлаётган нотик.
5. Кайфияти бузилган йўл автоинспектори.
6. Тиши оғриган бемор.
7. Дарсда икки олиб, кундалигини яширмоқчи бўлаётган бола.
8. Ғазабланган ота.
9. Ғазабланган отадан боласини ҳимоя қилаётган она.
10. Янги йил байрамидаги телебошловчи.

Агар ёнингизда баҳо бериб турадиган шеригингиз бўлиб, у сизга беш ёки ўн балли система бўйича баҳо бериб турса, бу машқнинг фойдаси янада кўпроқ бўлади. Масалан: “Тиши оғриган бемор роли учун 10 балл, ғазабланган ота роли учун 8 балл, аммо телебошловчи роли учун 3 балл. Телебошловчи ролини қайтадан баландроқ овоз ва темпда, юқорироқ қувватда машқ қилишинг керак...”

Хабарни етказиш машқи

Қуйидаги жумлани образга кириб хабар қилинг: “Қайнонам келди”.

- Суҳбатдошга хабарни етказинг.
- Муҳим хабарни етказинг.
- Сиз учун аҳамиятсиз хабарни етказинг.
- Суҳбатдошни ҳайрон қолдиринг.
- Суҳбатдошга ҳайрон қолганингизни кўрсатинг.

- Суҳбатдошни хурсанд қилинг.
- Суҳбатдошга хурсанд бўлганингизни кўрсатинг
- Суҳбатдошни хафа қилинг.
- Суҳбатдошга хафа бўлганингизни кўрсатинг.
- Суҳбатдошни қўрқитинг.
- Суҳбатдошга қўрққанингизни кўрсатинг.
- Суҳбатдошни ҳавасини келтиринг.
- Бездор бўлганингизни кўрсатинг.

Шунга ўхшаш бошқа хабарларни ўйлаб топиб, талабалар билан бирга машқ қилинг.

“Қайси ҳиссиёт?” ўйини

Картон қоғоз бўлакчаларига турли ҳиссиётларни ёзиб чиқинг: хурсандлик, хафалик, мусибат, қўрқув, хавф, ишончсизлик, гумон, ҳайронлик, ишонч, афсус ва ҳ. к.

Ҳар хил хабарларни (масалан, “Ўқиш бошланди”, “Ўйин тугади”, “Мен дам олишга кетяпман”) шу ҳиссиётлар ёрдамида етказишга ҳаракат қилинг. Шерикларингиз эса бу қайси ҳиссиёт эканлигини топсинлар.

XXI БОБ

ХОТИРАНИ ЯХШИЛАШ ЙЎЛЛАРИ

Ҳар кимнинг эслаб қолиш қобилияти ҳар хил бўлади. Кимгадир бир нарсани эслаб қолиш қийин бўлса, кимдир уни осонлик билан эслаб қолади. Кимдир одамларнинг исмини ёки автомобил ёхуд телефон рақамини яхши эслаб қолади-ю, аммо ўзининг бирор нарсасини қаерга қўйганини эслай олмайди. Бошқа бир киши эса уйдаги ҳамма нарсанинг жойини эсида сақлаган ҳолда, қўшнисининг исмини эслай олмайди. Кимдир кўрган нарсасини яхши эсласа, бошқаси эшитган, ушлаган, ҳидлаган, таъмини кўрган нарсасини яхши эслаб қолади. Бунинг сабаби хотиранинг ҳар хил турлари ҳар хил кишиларда турлича ривожланганлигидир. Аммо хотиранинг барча инсонлар учун умумий бўлган қонун-қоидалари ҳам бор бўлиб, уларни билган ҳолда ҳар бир инсон ўзининг эслаб қолиш қобилиятини анча ривожлантириши мумкин.

Инсон хотираси масалалари билан шуғулланган психолог Карл Эмиль Сишорнинг таъкидлашича, ўртача қобилиятли одам ўз хотирасининг имкониятларини 10 фоиздан ҳам фойдаланмас экан. Эслаб қолиш қонуниятларини билмаслиги сабаб, 90 фоиз имкониятлар бесафар йўқолиб кетар экан. Бу фикрнинг тўғрилигини *гипермнезия* касаллиги исботлайди. Бу касалликка чалинган киши ўзи хоҳламаса ҳам, жуда кўп воқеа, ҳодиса ва суҳбатларни ипидан игнасигача эслаб қолади. Уларга бундан 10 ёки 20 йил олдин 17 сентябрда нима иш қилганини сўрасангиз, соатигача аниқ айтиб бера олади. Аммо, бу хотиранинг кучлилигидан эмас, балки касаллик туфайли бўлиб, бу нарса беморга жуда кўп ноқулайликлар келтириб чиқаради. Шунинг учун, камдан-кам учрайдиган бу касалликни орзу қилиб ўтирмаса ҳам бўлади.

Нотиқ ҳам нутққа тайёрланиш жараёнида унинг зарур қисмларини, ҳар хил далилларни, маълумотларни, матн

парчаларини эслаб қолиши керак бўлади. Айрим ҳолларда маълумот кўплигидан ёки ҳаяжон сабаб бу иш қийинчилик туғдириши мумкин. Эслаб қолиш техникаси ва қонунларини билиш эса бу пайтда асқотади. Дейл Карнегининг таъкидлашича, бу қонун-қоидалар асосан уч нарсага асосланган: **та-ассурот, такрорлаш ва ассоциация.**

Бирор нарсани эслаб қолишнинг биринчи шарти – ўша нарсага диққатни жалб қилиб, у ҳақида чуқур, ёрқин ва мустаҳкам **таассуротга эга бўлиш.**

Диққат – бу хиссиёт аъзоларимизни маълум бир нарсага қаратишимиз. Бу уриниш ўша нарсани қисқа муддатда хотирамизга сақлашга имкон беради. Эслаб қолмоқчи бўлган нарсамизга қанчалик кўпроқ ва узокроқ диққат қаратсак, уни хотирамизга шунчалик маҳкамроқ муҳрлаймиз.

Исмларни эслаб қолиш учун нима қилиш керак?

Ўртача қобилиятли одамларнинг анчагина қисми биров билан танишгач, 2-3 дақиқа ўтмасданок унинг исмини эсдан чиқаради. Нега? Сабаби илк учрашувдаёқ унинг ўзига ва исмига эътибор бермайди, диққатини қаратмайди. Бундай кишилар кўпинча хотираси пастлигидан шикоят қилишади. Аслида, эса уларнинг хотираси жойида бўлиб, фақатгина диққат ва эътибор етишмайди.

Агар шундай кишилар сафига қўшилишни хоҳламасангиз, биров билан танишганда унинг исми ва фамилиясига, унинг маъносига эътибор беринг. Ўзингизнинг шундай исмли танишларингиз бўлса, хаёлингизда уларни бирор хил образда боғлаб қўйинг. Масалан, янги танишнинг исми Зафар бўлса ва сизнинг ҳам Зафар деган танишингиз бўлса, уларнинг иккаласини биргаликда кураш тушаётганини тасаввур қилинг. Энди бу одамнинг исми узок вақтгача хотирангиздан кетмайди.

Агар бунақа танишингиз бўлмаса, исмини қайтадан сўраб, бошқа бирор нарса билан хотирангизга боғлаб қўйинг. Масалан, унинг исми Ҳалимжон бўлса, унинг чехрасида ҳалим пишираётган ошпазни тасаввур қилинг ва бу образ энди эсингиздан чиқмайди.

Агар унинг исми кам учрайдиган бўлса, ўзидан исмининг маъносини сўраб олинг. Албатта, у бу эътибордан хурсанд бўлиб, исмининг маъносини мамнуният билан тушунтириб беради. Сиз эса уни яхшилаб эслаб қоласиз.

Юқоридаги мисолларнинг барчасида сизнинг эслаб қолишингиз сабаби – ўша объектга эътибор, диққат қаратиш, ундан таассурот олиш бўлди.

117-маслаҳат. Имкон қадар овоз чиқариб ўқинг.

Киши ўқиётганда маълумот фақат кўз толалари орқали мияга етиб боради. Овоз чиқариб ўқиганда эса, маълумот ҳам кўз, ҳам қулоқ орқали етиб боради. Натижада, у хотирада мустаҳкамроқ ўрнашади. Агар имкон бўлса, ўрганилаётган жисмнинг таъмини билиб, ҳидини сезиб, ушлаб кўрса, ундан ҳам яхшироқ бўлади. Аммо, эсдан чиқармаслик керакки, энг кучли хотира – кўзлардан келган маълумот орқали ҳосил бўлади. “Минг марта эшитгандан, бир марта кўрган яхши”, деган мақол бор. Шунинг учун эслаб қолмоқчи бўлган матнни, маълумотни, телефон рақамини ёзиб олинг ва ёзувларингизни диққат билан ўқиб чиқинг. Сўнг кўзингизни юмиб, уларни кўз олдингизга оловли ҳарфлар шаклида келтиринг.

Такрорлаш

Мусулмонлар орасида Қуръони каримни ёддан биладиган юз минглаб қорилар бор. Улар 600 бетдан ошиқ ҳажмдаги китобни бирор ҳарфини ҳам хато қилмасдан ўрганадилар. Кўп кишилар буни ҳатто тасаввур ҳам қила олмайдилар. Улар бундай ҳайратли натижаларга қандай эришадилар?

Эслаб қолишининг иккинчи табиий қонуни – **такрорлаш** йўли билан!

Сиз ҳам тўғри такрорлаш йўли билан катта ҳажмдаги матнни ёдлашингиз, эслаб қолишингиз мумкин. Бунинг учун эслаб қолмоқчи бўлган маълумотларни кўпроқ такрорланг. Улардан тез-тез фойдаланиб, амалда қўлланг. Сухбатингиз давомида янги атамаларга кўпроқ мурожаат қилинг. Янги танишингизни эслаб қолиш учун тез-тез исмини айтиб чақиринг. Нутқда фойдаланмоқчи бўлган масала-

ларни дўстлар даврасида муҳокамага қўйинг. Шу усуллар билан маълумотни тез-тез такрорлаб турсангиз, хотирангизда мустаҳкам ўрнашиб қолади.

Қандай такрорлаш фойдали?

Такрорлаш билимнинг онасидир, дейилган. Такрорлаш механик, кўр-кўрона бўладиган бўлса, албатта, ундан манфаат жуда кам бўлади. Миянинг қабул қилиш хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда, маълум бир тартиб ва тизим билан такрорлаш эса яхши натижа беради.

Бирор нарсани бир кўриб, сўнг ташлаб қўйса, у кўпинча эсимиздан чиқиб қолади. Аммо унга вақти-вақти билан қайта мурожаат қилса, хотирамизга мустаҳкам ўрнашиб қолади. Бироқ, шунчаки кўп такрорлаш эслаб қолишни кафолатлай олмайди.

Қандай қилиб камроқ куч ва вақт сарфлаб, кўпроқ нарсани эслаб қолиш мумкин?

Халқ орасида кенг тарқалган бир маслаҳат бор: “Кечкурун ёдла, тонгда такрорла”. Шу усул тўғрими? Кузатувлар бу усул психологик тўғри асосга эга эканлигини кўрсатди. Айтайлик, сиз бир шеърни ёдладингиз. Уни биринчи марта ёддан айтиб беришингиз биланок, хотирада янада “мустаҳкамроқ” қолиши учун дарҳол такрорламанг, камида 20 дақиқа дам олинг. Бу пайтда мияга бошқа янги маълумотларни киритманг, ёдлаган шеърни ҳам такрорламанг. Шу вақт оралиғида мия ёдланган материални қайта ишлаб, хотирага жойлаштириш билан банд бўлади ва бу жараёнга халақит бермаслик керак. Сиз ёдлашдан сўнг ухлайдиган бўлсангиз, уйғонгунча миянинг ишига халақит бермайсиз ва натижада эрталабки такрордан сўнг шеър узоқ вақт эсингиздан чиқмайди.

Компьютернинг хотирасидан фарқли равишда инсон хотираси вақт ўтиши билан пасайиб бораверади. Шу сабабдан, маълумот эсдан чиқиб кетмаслиги, хотирада узоқ вақт сақланиши учун, уни вақти-вақти билан такрорлаб туриш керак.

Такрорлаш жараёни қандай давом этиши керак? Бу эс-

лаб қолиниши керак бўлган маълумот турига боғлиқ. Ахир ҳар қандай нарсани такрорлаш мумкин: сонлар, рақамлар, сўзлар, ҳарфлар, шеърлар, хикоялар, кўнгилочар ёки ўқув материаллари ва ҳ. к. Агар сиз шеър ёки сонларни такрорлаётган бўлсангиз, унда уларни сўзма-сўз ва кетма-кет такрорлаш керак. Аммо, ўқув материали ёки бадиий китоб бўлса, уни сўзма-сўз эмас, балки ҳар сафар ҳар хил такрорлашингиз мумкин.

Материални ёдлаш учун махсус техника ва усуллар бўлиб, улар эслаб қолишни яхшилайти. Улардан бири *фаол такрорлаш* бўлса, бошқаси *қайта айтиб беришидир*.

Фаол такрорлаш. Бирор маълумотни узоқ вақт хотирада сақлаш учун фаол такрорлаш усулидан фойдаланиш керак.

Фаол такрорлаш – ўрганилаётган материалнинг маъноси, маъзини, моҳиятини тушуниб, англаб такрорлаш. Бу жараёни фаоллаштириш учун ўз олдингизга қўшимча мақсад, вазифа ва масалаларни қўйинг: маълумотга алоқадор саволларга жавоб беринг, маълумотни эслаб қолишга ёрдам берадиган ҳаётий мисолларни қидиринг ёки ўйлаб топинг ва ҳ. к.

Қайта айтиб бериш. Маълумотни сўзма-сўз ёдлаш шарт бўлмаса, қайта айтиб бериш энг кўп қўлланиладиган усул саналади. Шу билан бирга у фаол такрорлашнинг бир элементи хисобланади. Қайта айтиб бериш жараёнида нутқий фикрлаш фаоллашади. Тил билан айтиш материални хотирада яхши сақлаш билан бирга, уни қандай шаклда гапиришни ҳам эслаб қолиш имконини беради.

Агар катта ҳажмдаги материални сўзма-сўз ёдлаш керак бўлса, уни бир бошдан такрорлаш фойда бермайди. Бу вазиятда яхши натижага эришиш учун:

- Биринчидан, материални *структуралаш*, яъни бир неча кичик бўлақларга бўлиб чиқиш керак. Масалан, 998936242754 телефон рақамини олайлик. Уни шу шаклда эслаб қолиш жуда қийин. Аммо уни бошқача шаклда, бўлақларга бўлиб ёзиб чиқсак: 99(893)624-27-54, уни эслаб қолиш анча осон бўлади. Структуралашнинг асосий мақсади – материални тушунишни соддалаштириш, уни бир-бирига

алоқадор кичик гуруҳларга бўлиш. Натижада, уларни эслаб қолиш, ёдлаш, тушуниш осон бўлади.

- Иккинчидан, ҳар бир кичик бўлакчани ёдлаб, сўнг уни қайта-қайта такрорлаш керак. Ҳар хил бўлакларни такрорлаш орасида паузалар қилиш лозим. Ҳамма кичик бўлакларни ёдлаб бўлгандан кейингина, бутун бошли материални бошидан охиригача такрорлашга ўтса бўлади;

- Учинчидан, такрорлаш яхши самара бериши учун, ёдлаган материални қоғозга қарамай, фақат ёддан такрорлашга ҳаракат қилинг. Имконсиз қолган ҳоллардагина қоғозга қараб олиб, ўша жойни белгилаб ҳам қўйинг. Такрорлаш тугагач, шу жойни қайтадан ёдланг. Шунда ҳам аввал бир марта шу бўлакни мустақил эшлашга ҳаракат қилиб кўринг.

Такрорлашнинг тур ва усуллари

Такрорлаш жараёнининг фойдаси унинг сонига, тезлигига, такрорлашлар орасидаги паузаларга боғлиқ. Шунга кўра у иккига бўлинади:

1. Кўп марта такрорлаш.
2. Вақтга қараб тақсимланган такрорлаш.

Кўп марта такрорлаш. Бу усул диний таълимотларда кенг тарқалган. Масалан, индуизмда мантраларни кўп марта такрорлаш уларни эслаб қолиш билан бирга, унинг моҳиятига етишга, онг остига сингиб қолишига ёрдам беради, деб ҳисобланади. Барча динларда Аллоҳнинг номини ёки сифатларини қайта-қайта такрорлаш, инсонни Худога яқинлаштиради, унинг қалбини тозалайди, маънан юқори босқичга кўтаради, деб қаралади.

Мусулмонлар ҳам Қуръони каримни, хитойликлар ўзларининг жуда катта ҳажмдаги айрим диний ва дунёвий асарларини кўп марта такрорлаш усули билан ёдлайдилар.

Вақтга қараб тақсимланган такрорлаш. Кўп йиллик кузатув ва илмий таҳлиллар шуни кўрсатдики, вақтни тўғри тақсимлаб такрорлаш, кўп марта такрорлашга нисбатан анча

самарали экан. Бу усул вақт ва кучни тежаб қолиб, маълумотни хотирада мустаҳкамроқ сақлаш имконини берар экан.

Вақтга қараб тақсимланган такрорлашнинг қуйидаги эффектлари аниқланди:

- **Вақтинчалик регресс.** Кузатувлар шуни кўрсатдики, ёдлаш жараёни текис тақсимланмас экан. Бир қисм маълумот яхши ёдлангандан сўнг, хотирада узилиш даврлари бўлиб турар экан. Бу пайтда ёдланган нарса эсдан чиқиб кетиб, маълум вақтдан кейин хотира уни тиклаб олар экан.

- **Хотира сакраиллари.** Маълумотни эслаб қолиш ҳамма вақт ҳам бир хил бўлмас экан. Айрим пайтлар яхши, бошқа пайтларда эса ёмонроқ эслаб қолинар экан.

- **Тез старт.** Ёдлаш осон бўлган материални ўрганиш бошида кейингиларига нисбатан анча осон бўлар экан. Кейин эса бу жараён секинлашар, аммо ҳар бир такрорлашдан сўнг, эслаб қолинаётган маълумотлар ҳажми оз-оздан ошиб бораверар экан.

- **Тез финиш.** Олдингидан фарқли равишда, ёдлаш қийин бўлган материални ўрганиш аввалига секин кечиб, кейин эса тез бўлади. Бунда биринчи такрорлардан натижа кам бўлиб, материални жуда кўп марта такрорлашга тўғри келар экан.

- **Реминисценция** – бу эффект шундан иборатки, материални бир марта ўқиганда кўрмай, кейинги такрорлашларда янги-янги маъно, эътибордан четда қолган нарсаларни топилиши. Бунда маълум вақтдан кейин такрорлаётганингиз сабабли, мия маълумотга нисбатан бошқачароқ нуқтаназардан қараб, унинг янги қирраларини кўради. Кетма-кет, кўп марта такрорланса, бу натижа бўлмас эди. Бунга сабаб, такрорлашлар орасидаги вақтларда, ҳатто ухлаб ётган бўлсак ҳам, бизнинг ихтиёримиздан ташқари ҳолда, мия маълумотни анализ қилади ва хотирага жойлайди.

Эббингауз усули бўйича такрорлаш

Инсон хотирасида маълумотни ўрнашиши ва эсдан чиқиши ҳар хил тезликда бўлади. Агар такрорлаш бўлмаса, ўрганилган материалнинг катта қисми биринчи соатнинг ўзидаёқ эсдан чиқиб кетади. Шу сабабдан маълумот ўзлаштирилиши биланоқ дарҳол такрорлаш керак бўлади. Ундан кейинги соат ва кунларда ҳам бизнинг хотирамиз ўзини ҳар хил тутати.

Немис руҳшуноси Герман Эббингауз (1850-1909й. й.) узоқ йиллар хотира ишини текшириб, инсонни ёдлаш ва эсдан чиқариши маълум қоидаларга бўйсунуши ва уларни билган ҳолда камроқ куч ва вақт сарфлаб, кўпроқ нарсани ёдлаш ва эсдан чиқармаслик мумкинлигини исботлади.

Эббингауз фикрлаш жараёни аралашмаган “соф” хотирани ўрганишга берилган эди. Бунинг учун иккита ундош ва бир унлидан иборат, ҳеч қандай маъно англатмайдиган сўзлар рўйхати тузилиб (масалан, зом, хош, риг, воб ва ҳ. к.), уларни ёдлаш ва эсдан чиқариш тезлигининг жадвали тузиларди.

Тажрибалар шуни кўрсатдики, биринчи марта беҳато ёдлаб айтгач, такрорлаш тўхтатилса, биринчи соатнинг ўзида 60% маълумот эсдан чиқар экан. 10 соатдан кейин эса ўрганган маълумотнинг 35%и, 6 кундан кейин 20%и, 1 ойдан кейин ҳам 20%и хотирада қолар экан. Шу кўрсаткичлардан хулоса қилиб, ўрганишнинг маълум бир режимини тузиб чиқиш мумкин бўлади.

Маълумотни қачон такрорлаш керак?

Инсон хотираси шундай хусусиятга эгаки, энди ёдланган нарса такрорлаш билан мустаҳкамланмаган бўлса, пайдо бўлган ассоциатив қатор ва алоқалар тахминан бир соатдан кейин узилиб кетар экан. Шунинг учун биринчи такрор материални ёдлаган заҳотиёқ қилиниши керак. Кейинги такрорлашлар бўйича эса, замонавий мутахассисларнинг фикрларига кўра, икки хил машхур режим бор.

1. Ўқиган нарсани эслаб қолишга **икки кун вақт бўлса**, қуйидаги режимда такрорлаш керак:

- биринчи такрор – ўқигандан сўнг дарҳол;
- иккинчи такрор – биринчи такрордан 20 дақиқа ўтгач;
- учинчи такрор – иккинчи такрордан 8 соат ўтгандан сўнг;
- тўртинчи такрор – учинчи такрордан 24 соат ўтгандан кейин.

2. Агар вақт чегараланмаган ва маълумотни **жуда узоқ муддатга** эслаб қолмоқчи бўлсангиз, қуйидаги режимда такрорлаш керак:

- биринчи такрор – ўқигандан сўнг дарҳол;
- иккинчи такрор – биринчи такрордан 20-30 дақиқа ўтгач;
- учинчи такрор – иккинчи такрордан 24 соат ўтгач;
- тўртинчи такрор – учинчи такрордан 2-3 ҳафта ўтгандан сўнг;
- бешинчи такрор – тўртинчи такрордан 2-3 ой ўтгач.

Албатта, вақт чегаралари ўрганилаётган маълумотга қараб ўзгариб туради. Масалан, сиз **матнда ёзилган** ёки **нутқий маълумотни** эслаб қолган бўлсангиз:

- биринчи такрор- ўқигандан кейин дарҳол;
- иккинчи такрор- биринчи такрордан 15 дақиқа ўтгандан сўнг;
- учинчи такрор- иккинчи такрордан 8 соат ўтгач (ўша куннинг ўзидаёқ);
- тўртинчи такрор- учинчи такрордан 24 соат ўтгач (кейинги кун) қилиниши лозим.

Агар сиз нутқни эмас, балки **аниқ маълумотни** эслаб қолган бўлсангиз, такрорлаш қуйидаги режимда бўлиши лозим:

- биринчи такрор – ўқигандан сўнг дарҳол;
- иккинчи такрор – биринчи такрордан бир соатдан кейин;
- учинчи такрор – иккинчи такрордан уч соатдан сўнг;
- тўртинчи такрор – учинчи такрордан 8 соат ўтгач;
- бешинчи ва кейинги такрорлар – кейинги кун ҳар 3-4 соатда бир марта.

Кўп марта такрорлаш тавсияси сизни қўрқитиб қўймасин. Чунки қоғозга қарамай, хотирадан такрорлаш жуда қизиқ ва осон жараён бўлиб, уни ҳамма жойда: юрганда, ўтирганда, транспортда, овқатланаётганда ва бошқа вазиятларда ҳам амалга оширавериш мумкин. Хаёлда такрорлашни сиз куни бўйи барча қулай шароитда ва тез-тез қилсангиз бўлади.

Юқоридаги маълумотлардан хулоса қилган ҳолда, нутқ қиладиган кун эрталаб ва чиқишдан бир неча дақиқа олдин материалларга яна бир бор кўз югуртириб чиқинг, зарур далилларни такрорланг, хотирангизни янгилаб олинг.

Ассоциация

Ассоциация – инсон хотирасида ўрнашган, намоён бўлган далиллар, воқеалар, ҳодисалар, нарсалар орасидаги алоқалар. Ассоциатив фикрлаш туфайли маълум бир шароитда бирор элементнинг пайдо бўлиши хаёлимизда унга алоқадор бошқа образларнинг пайдо бўлишига олиб келади. Масалан, “қор” деганда ҳаммамиз қишни эслаймиз, ҳеч биримиз қор билан ёзги хотираларни боғламаймиз. Ёки “дарёда чўмилиш” деганда ҳаммамиз ёз фаслини эслаймиз, бирортамиз қиш ва совуқни ўйламаймиз. “Менинг туғилган куним”, деган жумла маълум бир сон, ой ва йил билан ассоциатив боғланган.

Ассоциациянинг турлари

Ҳар хил жисмлар орасидаги ассоциатив алоқаларни топиш учун бир неча усуллардан фойдаланиш мумкин:

1. Вақт ва маконда ўхшашлик: қиш – ёз, стол-стул.
2. Ўхшашлик: ер шари – копток, нок – лампа.
3. Қарама-қаршилик: яхши-ёмон, ёш-қари, оқ-қора; катта-кичик, узун-калта.
4. Сабаб-оқибат алоқалари: момоқалдиरोқ – чақмоқ, олов – иссиқлик, совқотиш – касаллик, бадантарбия – соғлик.
5. Умумлаштириш: ҳайвонлар – мушук, сабзавотлар – сабзи, қушлар – укки.
6. Бўйсунуш: ҳайвон – ит; мева – олма.

7. Бутун ва унинг бир қисми: самолёт – унинг қаноти, дақиқа-сониялар.

8. Бир-бирини тўлдириш: тиш пастаси – тиш чўткаси.

9. Бир мавзуга мос ассоциация: спорт – футбол – дарвозабон – гол, шифокор – бемор-касаллик-дори.

10. Фонетик ассоциация – объектларнинг номидаги ўхшашлик: қоч – соч, бой – мой – лой – сой, тур – сур.

11. Сўз ҳосил қилувчи ўзакка қараб ассоциация: кулги – кулмоқ – кулдирувчи, ўқиш – ўқимоқ – ўқитувчи.

Инсоннинг тасаввури қанча кенг бўлса, у турли хил ўзаро алоқаси бўлмаган нарсаларда ҳам бирор ўхшашликни топиб, уларни бир-бирига боғлай олади. Бу эса уни хотирада яхши сақлашга ёрдам беради. Қуйидаги машқлар билан бу қобилиятни ривожлантириш мумкин.

1-машқ. Ассоциациялар занжирини тузиш.

Хоҳлаган бир сўзни олиб, унга ўхшаш сўзлар занжирини тузинг ва уларни қоғозга туширинг. Бунда ассоциатив сўзларни имкон қадар тезроқ ва кўпроқ, улар ўртасидаги алоқаларни эса ноодатий қилиб тузишга ҳаракат қилинг. Масалан:

- Осмон – булут – самолёт – аэропорт – учини йўлаги – учувчи – йўловчи – касса – билет – навбат ва ҳ. к.

- Магазин – сотувчи – товар – харидор – назорат касса аппарати – чек-солиқчи – жарима ва ҳ. к.

- Қурилаётган бино – қурувчи – прораб – цемент – оҳак – ғишт – кран ва ҳ. к.

2-машқ. Еттишмаётган ассоциацияни топиш.

Бир-бирига алоқаси бўлмаган иккита сўзни олинг ва шундай ассоциацияларни топингки, улар ўзаро боғлансин. Масалан “овқат” ва “пешин” сўзларини “тушлик” сўзи билан боғлаш мумкин. Қуйидаги сўзларга ҳам шу усулда уларни боғловчи сўзларни топинг: қайчи ва китоб, телевизор ва диван, чойнак ва олов, сичқон ва пишлоқ ва ҳ. к.

3-машқ. Мос келувчи ассоциация.

Иккита ҳар хил сўз олиб, шундай ассоциатив сўз топингки, уларнинг иккаласига ҳам мос келсин. Масалан, қуйидаги сўзлар “оқ” ва “енгил” сўзларининг иккаласига ҳам мос келсин.

лади: қор-оқ ва енгил, пар-оқ ва енгил, пат-оқ ва енгил. Ёки, “қаттиқ” ва “оғир” сўзларига: тош-қаттиқ ва оғир, темир-қаттиқ ва оғир, ёмон сўз-қаттиқ ва оғир ва ҳ. к.

Янги маълумотни хотирада яхшироқ сақлаш учун у ҳақида кўпроқ ўйлаш керак. Бир хил маълумотни олган икки кишининг қайси бири шу маълумотни кўпроқ ўйласа, таҳлил қилса, ўша одам уни кўпроқ эслаб қолади.

118-маслаҳат. Далилларни бир-бирига боғланг.

Далилларни бир-бирига боғлаш учун уларнинг моҳиятини тушуниб етиш керак. Ҳар доим янги бир далилга дуч келсангиз, қуйидагига ўхшаш саволларга жавоб беринг:

- Нима учун?
- Қандай қилиб бу воқеа содир бўлди?
- Қачон шундай бўлди?
- Бу воқеа қаерда юз берди?
- Бу хабарни ким айтди?
- Мабодо бундай бўлмаса-чи?
- Бошқачароқ бўлиши мумкинми? ва ҳ. к.

Янги танишингининг ташқи кўринишига эътибор беринг ва қуйидаги саволларга жавоб беринг:

- Сочи ва кўзларининг ранги?
- Гавдасининг тузилиши?
- Бўйининг баландлиги?
- Ўзини тутиши?
- Гапириш услуби?
- Кийиниши?
- Касби? ва ҳ. к.

Шу саволларнинг жавобини, айниқса, касбини бирор асоциация билан исм-фамилиясига боғлаб қўйинг. Иложи борица ёрқинроқ таассурот олиб, ноодатий ва кулгили шаклда боғлаб қўйинг.

Масалан, **Тошматов – сотувчини** эслаб қолиш керак. Савдо дўкони ичида харидорнинг изидан қўлида катта **тош** билан қуваётганини кўз олдингизга аниқ ва кулгили ҳолатда келтиринг. Энди ҳеч қачон унинг фамилияси Тошматов, касби эса сотувчи эканлиги ёдингиздан кўтарилмайди.

Ёки *Шерзод* исмли такси ҳайдовчиси билан танишиб қолдингиз. Эслаб қолиш учун уни ўз машинаси ичида қўрқиб, қалтираб, ранглари оқарган ҳолда, ҳайвонот боғидан катта *шерни* олиб кетаётганини кўз олдингизга келтиринг. Энди унинг исми Шерзод эканлиги узоқ вақтгача эсингиздан чиқмайди.

Саналарни эслаб қолиш

Саналарни ўзингиз аниқ биладиган, хотирангизда мустаҳкам ўрнашган саналар билан боғлаб ўрганинг. Масалан, бобонгиз 1939 йил туғилган. Эслаб қолиш учун: “Менинг бобом фашистлар Собик иттифокқа ҳужум қилишидан (1941й.) икки йил аввал туғилган”.

- Мени туғилишимдан 100 (ёки 101 ёхуд 102) йил олдин Попов (1895 й.) радиони ихтиро қилган.

- Немис-фашист босқинчилари устидан қозонилган (1945 й.) ғалабадан 101 йил олдин (1844 й) Густав Эрик Паш томонидан хавфсиз гугурт ихтиро қилинган эди.

- Юрий Гагарин 1961 йил космосга биринчи парвоз қилганидан сўнг икки йил ўтгач (1963 й.), Дуглас Энгельбарт биринчи компьютер сичқончасини ихтиро қилди.

Ҳар доим бирор санани эслаб қолмоқчи бўлсангиз, уни ўзингиз биладиган бошқа бир сана билан боғлаб қўйинг. Бу ишга бор-йўғи бир дақиқа сарфласангиз, у сана узоқ йиллар ёдингиздан кўтарилмайди.

Нутқ режасини эслаб қолиш

Нотиқ ўзаро алоқаси бўлмаган ҳар хил ҳудудлар, масалалар ёки мавзуларда гапириши мумкин. Қай биридан кейин қайсини гапириш кетма-кетлигини қандай қилиб эслаб қолиш мумкин? Уларнинг бирортаси эсдан чиқиб қолса-чи?

Бунинг олдини олишни бир неча йўллари бўлиб, айримларини санаб ўтамыз.

1. Қоғозга ёзилган режага қараб. Аммо, айрим давраларда қоғозга қараб гапиришнинг имкони бўлмай қолиши мумкин. Қолаверса, тингловчиларга қоғозга қараб гапирадиган

нотикқа нисбатан қоғозсиз гапирадигани кўпроқ ёқади. Шунинг учун, иложи борича қоғозсиз гапиришга ҳаракат қилиш керак.

2. Тингловчиларга кўринмайдиган эслатма ёзиб. Айтайлик, сиз бир-бирига алоқаси бўлмаган “бино”, “уста”, “олма”, “талаба” ва “дарахт” ҳақида гапиришингиз керак. Буларнинг кетма-кетлигини рақамлаб, каттароқ ҳарфлар билан тагма-таг ёзиб, маърузадан олдинроқ келиб, тингловчиларга кўринмайдиган, аммо сизга яхши кўринадиган бирор жойга осиб ёки яшириб қўясиз. Шундай жой бўлсинки (масалан, сиз томонга қараб турган устун, девор, минбар, стол), хоҳлаган пайтда қийналмай ва сездирмай назарингиз тушадиган бўлсин.

3. Эслаб қолувчи жумла тузиб. Бу усул учун бир дақиқагина вақт сарфлайсиз, аммо унинг фойдали иш коэффициенти жуда юқори бўлиб, беҳато ишлайди. Айтайлик, олдинги мисолдаги “бино”, “уста”, “олма”, “талаба” ва “дарахт” ҳақида гапиришингиз керак. Буларни бири-бирига боғловчи қандай жумла тузиш мумкин? Масалан, “Бинони таъмирлаётган уста олма еб кетаётган талабани қўлидан олмасини тортиб олиб, дарахтнинг тепасига чиқиб ея бошлади”. Бунда жумла қанчалик ноодатий ва кулгили бўлса, шунчалик хотирада яхшироқ қолади. Мисолимиздаги уста олмани дарахт остида еса одатий ҳол бўлар эди. Бироқ, уни дарахтнинг тепасига чиқиб ейиши ноодатий ва кулгили ҳол бўлгани учун ҳам хотирада мустаҳкам қолади. Ўйлаб топилган жумлани бир неча марта аниқ кўз олдингизга келтирсангиз, нутқ пайтида бирор нарсени адаштирамайсиз ва эсдан чиқармайсиз. Ҳозирги мисолимизни ҳам кўз олдингизга келтиринг, уни бир марта эслаб қолинг. Энди қарамасдан жавоб берингчи, учинчи навбатда нима ҳақида гапириш керак? Иккинчи навбатдачи? Бешинчи? Тўртинчи? Кўрдингизми, бир мартагина эслаб қолган жумлангизни бирор қисмида ҳам адашмадингиз! Бир ҳафта ёки бир ойдан кейин ҳам шу савол берилса, яна адашмасдан жавоб бера оласиз!

XXII БОБ

ҲАР ХИЛ МАСЛАҲАТЛАР

119-маслаҳат. Ҳеч қачон таслим бўлманг, олға интилинг.

Ҳар бир инсон ўз олдига бирор мақсад қўйса ва шу мақсад сари чидам билан, иштиёқ билан, матонат билан ҳаракат қилаверса, қийинчиликларга учраган пайтда ҳам чекинмаса, таслим бўлмаса, у, албатта, ўз мақсадига эришади. Ундай кишининг мақсади бой бўлиш бўлса, бой бўлади, олим бўлиш бўлса, олим бўлади, зўр нотик бўлиш бўлса, албатта зўр нотик бўлади. Агар юрагингизда ўт бўлса, яхши нотик бўламан деган кучли хоҳиш бўлса, ҳар куни ушбу китоб билан камида 30 дақиқа машқ қилсангиз, бир неча ой ўтмасданок, албатта, зўр нотик бўлиб етиласиз. Шунинг учун кўпроқ машқ қилинг, ўз устингизда ишланг, қийинчиликлар олдида тўхтаманг, чекинманг, таслим бўлманг. Омад сизга ёр бўлишига, меҳнатларингиз бесамар кетмаслигига, бир кун келиб, албатта, мақсадга эришишингизга ишонинг!

120-маслаҳат. Кўпроқ китоб ўқинг.

“Нимани ўқиётганингни айт – мен сенинг кимлигингни айтиб бераман”.

Гёте

Ўқиганда ҳам сифатли, дунёга машҳур асарларни ўқинг. Бу асарлар бежизга машҳур бўлмаган. Қайси тилда маъруза қиладиган бўлсангиз, ўша тилдаги асарни ҳар куни эътибор билан 10-15 бет ўқисангиз, бир неча ой ичида чиройли жумлалар туза оладиган нотикқа айланасиз. Танлаган китобингиз нафақат қизиқ, балки фойдали илм берадиган бўлсин. Ўқиш жараёнида учрайдиган сиз учун янги, жозибадор сўзларни ёзиб олинг ва эслаб қолинг. Сўнг бу сўзлардан ҳар кунги суҳбатларингизда фойдаланишга ҳаракат қилинг. Агар янги сўзни камида уч марта ишлатсангиз, бу сўз энди сизники бўлиб қолади ва нутқ пайтида ундан бемалол фойдаланаверасиз. Ўқиган сари нутқингиз гўзаллашиб бораве-

ради. Гапириш услубингиз ўзгариб бораётганини ўзингиз сезмай қоласиз.

121-маслаҳат. Луғат ва энциклопедиялардан кўпроқ фойдаланинг.

Иш столингизни устида ҳамма вақт луғат ва энциклопедиялар бўлсин ва улардан тез-тез фойдаланиб туринг. Луғатдаги ҳар бир сўзнинг маъносига, унинг синонимларига, келиб чиқиш тарихига эътибор беринг. Бу сўз захирангизни бойитиб, нутқингизни жозибадор бўлишига ёрдам беради. Энциклопедиялар кишининг дунёқарашини кенгайтиради, илмий савиясини оширади, сўз захирасини бойитади.

122-маслаҳат. Таржима билан шуғулланнг.

Агар ўз она тилингиздан бошқа яна бирор тилни билсангиз, ўша тилдаги асарларни таржима қилишга ҳаракат қилинг. Таржима қилганда ҳам чиройли, бехато, адабий бенуқсон қилишга ҳаракат қилинг. Худди шеър ёзгандаги каби таржима қилганда ҳам киши янги-янги сўзларни қидиришга, уларнинг синонимларини топишга, чиройли жумла шаклига келтиришга мажбур бўлади. Бу машаққатли иш аввалига қийин кечса-да, бора-бора тажриба ошган сари енгиллашиб бораверади. Ҳар куни бир бет асарни таржима қилишни одат қилиб олсангиз, бир неча ой ўтмасданок қийналмасдан чиройли жумлалар туза оладиган нотикқа айланасиз.

123-маслаҳат. Дунёқарашингизни фаол кенгайтириб боринг.

Газета ва журналларни ўқинг. Дунё янгиликларини ҳар куни телевидение орқали кузатиб боринг. Дунёда рўй бераётган сиёсий, иқтисодий, маданий, илм-фан, спорт ва бошқа соҳа янгиликларидан доимо бохабар бўлинг. Бу янгиликлардан бир кун ҳам орқада қолманг. Илмий-оммабоп кўрсатувларни кўринг. Дунёда бўлаётган барча воқеаларга нисбатан ўз нуқтаи назарингизга эга бўлинг. Шу тавсияларни ўзингизга одат қилиб олсангиз, хоҳлаган мавзуда бемалол гаплаша оладиган етук инсонга айланасиз.

124-маслаҳат. *Маърузага тайёрланишни кечиктирмай, дарҳол бошланг.*

Одатда маърузага тайёрланишга ҳеч қўлимиз тегмайди. Уни охирги кунгача орқага суриб юрамиз. Кўпинча бир кун қолганда қоғозларни қўлимизга оламиз. Албатта, бир ҳафта тайёрланган маъруза билан бир кун тайёрланган маърузанинг сифати бир хил бўлмайди.

Тайёргарликни бир неча кун олдин бошланг. Режани бир неча қисмларга бўлиб, ҳар куни бир ёки иккитасига тайёрланинг. Шундай қилсангиз уларни эслаб қолиш осон бўлади.

125-маслаҳат. *Ҳамма вақт гапларингиз қалбингиздан чиқсин.*

Мавзу билан яхшилаб танишиб чиқинг. Уни ўзингиз ва тингловчилар учун қанчалик аҳамиятли эканлигини таҳлил қилинг, тушунинг, вужудингиз ва қалбингиз билан ҳис қилинг. Ҳеч қачон: “Нотиқлик мени вазифам, шунинг учун уни адо этяпман, холос”, деган тушунча билан нутқ қилманг. Акс ҳолда, ҳар қанча чиройли маъруза қилманг, у тингловчиларнинг қалбигача етиб бормади. Қачонки нутқ сизни тилингиздан эмас, балки қалбингиздан чиқса, ўшандагина бошқа қалбларгача етиб боради,

126-маслаҳат. *Нутқингиз тоза бўлсин.*

Нутқнинг тозалиги – унинг адабий тилнинг лисоний меъёрига мувофиқ келиши. Тоза нутқ ҳозирги ўзбек тили талабларига мос келиши, турли тил, ғайритабиий тил элементларидан холи бўлиши лозим. Нутқимиз тозалигига нималар халақит беради?

1. Маҳаллий диалект ва шеваларга хос сўз, ибора, сўз ва сўз бирикмаларининг талаффузи, урғуси.

2. Варваризм.

3. Жаргонлар.

4. Вульгаризм.

5. Нутқимизда ортиқча такрорланадиган “паразит” сўзлар.

Юқорида санаб ўтилганлар бадиий нутқни ҳам, кундалик нутқни ҳам хира қилади. Ўз шевасини нутққа ўринсиз олиб кириш нутқни бузади. Айрим нотиқлар тингловчи-

ларнинг ҳаммаси ўзимизнинг одамлар, шунинг учун уларга ўзимизнинг шевамазда гапирсам тушунарлироқ бўлади, деб хато ўйлашади. Эсдан чиқармаслик керакки, шева қўшилиши нутқнинг ҳам, нотикнинг ҳам ҳурмати пасайтириб юборади. Тингловчилар нотикни адабий тилда гапиришни уйдалай олмайдиган, илм савияси баланд бўлмаган инсон сифатида қабул қила бошлайдилар. Шунинг учун, ҳамма вақт, ҳатто тўй-ҳашам, марака ва маросимларда ҳам сўз берилса, шева қўшмай, адабий тилда гапириш керак.

Бошқа тилларга оид сўзларни нутқда ўринсиз ишлатиш **варваризм** деб аталади.

Айрим кишилар керакли сўзни қидиришда эринчоқлик қилиши, русча атамаларнинг ўзбекча шаклларини билмаслиги ёки баъзан ўзининг русчани ҳам билишини намойиш қилиш учун ёки ўз нутқини назорат қилмаслиги натижасида нутққа варваризм кириб келади:

- Соткага звонить қил (қўл телефонимга қўнғироқ қил).
- Библиотекага бормайман (кутубхонага бормайман).
- Шофёр келди, мен кетдим, пока (ҳайдовчи келди, мен кетдим, хайр).

Варваризм четдан жуда хунук кўриниб, ундан қутилиш учун ўз она тилимизни чуқур ўрганишимиз, унга ҳурмат билан қарашимиз, бадий асарларни кўп ўқишимиз, нотаниш сўзларнинг маъноларига эътибор беришимиз лозим.

Жаргон – (французча) бирор ижтимоий гуруҳнинг ўзига хос ва ўзигагина тушунарли бўлган, бошқалар тушунмайдиган “ясама” тили.

Айрим гуруҳларнинг ўз “тили” бўлиб, улар билан бошқалардан ажралишга, ифодаланаётган фикрларини бошқалардан бекитишга ҳаракат қиладилар. Масалан, ичувчилар ароқни – “новча”, винони – “қизил” деб атайдилар.

Вульгаризм – ахлоқ нормаларига тўғри келмайдиган, кишиларни ҳақоратлашда, сўкишда ишлатиладиган сўзлардан фойдаланиш. Бу сўзларни ишлатиш сўзловчининг кўпол, жоҳил, паст маданиятли киши эканлигини кўрсатади. Айрим пайтлар бадий адабиётда ҳам ундан фойдаланилади:

– “Бундан кўра, гўнг титганинг яхши эмасми, қари товуқ?” (Ойбек. “Кутлуғ қон”).

Паразит сўзлар ҳам тил маданиятига ёт бўлиб, улар асосан сўзлашув нутқида кўп ишлатилади. Бу сўзлар нотиқнинг эътиборсизлиги, ўз нутқини назорат қилмаслиги натижасида пайдо бўлиб, бора-бора одатга айланиб қолади. Кўпинча, “хўйш”, “демак”, “э-э-э”, “а-а-а”, “ҳм-м-м” шаклида учрайди.

127-маслаҳат. Тингловчиларни бир жойга йиғинг.

Тингловчиларнинг ҳиссиётларини яхши бошқармоқчи бўлсангиз, уларни ҳаммасини бир жойга тўпланг. Мутахассис-руҳшунослар “**ҳиссий заҳарланиш**” деган фавқуллодда ҳодисани кузатганлар:

– оддий суҳбат чоғида ҳеч кимни кулдирмаган латифа, одамлар тўпланиб турган жойда айтилса, ҳаммани қаҳқаҳа уришга мажбур қилган;

– ёки ғамгин воқеа кўпчиликни йиғлатган;

– ёки нохуш хабар кўпчиликни ғазаблантирган ва ҳ. к.

Шуни ҳисобга олиб, имкон борича тингловчиларни бир жойга, жипсроқ тўплашга ҳаракат қилинг. Улар катта залда ёйилиб ўтиришганидан кўра, кичикроқ залда қисилиб ўтиришса, маърузанинг таъсири анча кучли бўлади. Шунинг учун:

– агар хоналар 2-3та бўлса, бошқаларини қулфлаб, ҳаммани бир залга йиғинг;

– ёки маърузанинг бошида олдинроқ, яқинроқ, жипсроқ жойлашиб олишларини илтимос қилинг. Аввалига ҳеч ким жойидан қимирламайди, аммо қатъият ва одоб билан сўрасангиз, ҳамма бараварига силжийди;

– ёки маърузанинг ўртасида, одамлар толиққанини сезсангиз, шу пайтдан фойдаланиб, кечикканлар олдинроққа силжишларини илтимос қилинг. Бу чарчоқни тарқатишга ҳам ёрдам беради;

– ёки 400 киши сиғадиган залга 200 киши келишини билсангиз, залнинг ярмини бирор нарса ёки белги билан (масалан, ип тортиб, қоғозга ёзиб, стулларни олиб, нарса қўйиб) ёпиб, у ерга ўтишни таъқиқлаб қўйиш керак.

128-маслаҳат. Тингловчиларни тинчлантинг.

Агар аудиторияда гаплар, шивирлашишлар эшитилаётган бўлса, пауза қилинг. Одамлар тинчланишини кутиб, ундан сўнг нутқни давом эттиринг.

129-маслаҳат. Қачон тингласангиз, ўшандагина гапирман...

Маърузани бошламоқчисиз, лекин айримлар сизга бепарво, шовқин қилмоқда. Ёки маърузанинг ўртасида кимдир халақит бера бошлади. Шунда бирданига тўхтаб, ўша томондагиларнинг кўзларига эмас, бошлари устидан қараб, қотиб қоласиз. Залдагилар бутунлай тинчлангунча жим қараб тураверасиз. Қарашингизда ғазаб эмас, балки: “Эй Аллоҳим! Буларнинг қилаётганини ўзлари ҳам билмайдилар. Ўзинг уларни кечир!” деган маъно ўқилиши керак. Шунда ҳар қандай тўполончи аудитория ҳам тинчланиб қолади. Аммо бу усулдан тез-тез эмас, ўта қийин ҳоллардагина фойдаланиш мумкин.

130-маслаҳат. Аввал тингловчининг қалбини очинг.

Сиз бугунги мавзу бўйича гапирадиган қоида, теорема, чақирик, оят, ҳадис ёки панд-насихат тингловчининг қалбигача етиб боришини хоҳлайсизми? Бунинг учун аввал унинг қалбини очиш керак. Кўчадан келаётган одамнинг қалби кўпинча дунёнинг ташвишлари билан банд, муҳрланган бўлади. Уни очиш учун аввал ларзага солиш керак. Масалан, мавзу панд-насихат бўлса, кўзга ёш келтирадиган ривоят ёки ҳаётий воқеани таъсирчан қилиб айтиб бериш керак. Муҳрланган қалб эгасининг кўзига ҳеч қачон ёш келмайди. Ёш келдими, демак қалби очилди. Энди уни ичига хоҳлаган яхши маълумотни киргизиш мумкин. Энди у бу маълумотларни қаршиликсиз қабул қилади ва у қалбгача етиб боради.

Саҳнада актёрнинг самимий йиғлай олиши ва кула билиши юсак маҳорат аломати бўлганидек, воизнинг тингловчини кўз ёши тўкиш даражасига етказиши ҳам унинг ғоят заковатли нотик, улкан сўз устаси эканлигини кўрсатади.

131-маслаҳат. “Сиз” олмошини кўпроқ ишлатинг.

Кўчада, ишхонада, албатта, кишини исмини айтиб чақирсангиз, у одамга хуш ёқади. Лекин залдагиларга бундай қилишнинг иложи йўқ. Шунинг учун уларга:

- “Азиз биродарлар! Бугун *сиз...*”;
- “Шундай қилиб, азиз дўстлар, *сизнинг* рухсатингиз билан...”;
- “Шак-шубҳа йўқки, *сиз* азизлар бу масалани...”;
- “Азиз жамоадошлар! Ҳозир *сизлар...*”;
- “Албатта, менинг *сиздек* азиз тингловчиларим...”;
- “*Сиз* азизлардан тушган қўйидаги савол...”;
- “Дўстлар, *сизларга* бу кўрилаётган масала ҳақида...”, деб мурожаат қилиш керак.

132-маслаҳат. Қатнашчиларга 3-шахс номидан мурожаат қилманг.

Қатнашчиларга фақат 2-шахс номидан мурожаат қилиш керак. Акс ҳолда, уларни ўзингиздан узоқлаштириб, сиз ва улар бошқа-бошқа томонда эканлигини таъкидлагандек бўласиз. Бу иш амалда қўйидагича бўлиши керак:

- “Бу ерда *йиғилганларга* ўз миннатдорчилигимни билдирмоқчиман...”, деган жумла ўрнига “*Сизларга* ўз миннатдорчилигимни билдирмоқчиман...” дейиш керак;
- “Бугунги маърузамизга қатнашаётган *тингловчилар* илмга чанқоқ...”, дейиш ўрнига, “Бугунги маърузамизга қатнашаётган *сиз* азизлар илмга чанқоқ...” деб айтиш керак;
- “*Тингловчилардан* тушган саволларга жавоб бериш учун...”, деган жумлани ўрнига “*Сизлардан* тушган саволларга жавоб бериш учун...” жумласини ишлатиш керак ва ҳ. к.

133-маслаҳат. Ҳеч қачон иккиланаётганингизни кўрсатманг.

Ҳаётда ҳам, нутқ пайтида ҳам ҳеч қачон иккиланаётганингизни кўрсатманг. Одамлар иккиланаётган нотикни эшитишни, унинг орқасидан эргашишни истамайдилар. Улар ўз мақсадини аниқ биладиган ва уни изҳор қила оладиган раҳнамони хоҳлайдилар.

134-маслаҳат. Омма тушунадиган содда тилда гапиринг.

Рухий таҳлиллар шуни кўрсатдики, мураккаб, кўпчиликка тушунарсиз атамаларни, сўзларни, жумлаларни ишлатадиган нотиклар, одатда, омма томонидан ажратиб ташланади ёки яхши қабул қилинмайди. Агар нотикнинг обрўси жамоа олдида баланд бўлса, яхши қабул қилиниши ҳам мумкин, аммо, барибир бундай нутқнинг кўп қисми тингловчилар учун тушунарсиз бўлиб қолаверади. Шунинг учун оммага яқин тилда гапиринг. Шундай сўз ва жумлалардан фойдаланингки, уларни ҳатто мактаб ёшидаги бола ҳам тушунсин. Айтилганидек: *“Буюк нотикнинг буюклиги уни оддий омма тушунадиган содда тилда гапириб билишида намоён бўлади”*.

Китобий ва расмий сўзларни нейтрал ва сўзлашув услубидаги жумлаларга алмаштиринг. Чунки, улар тингловчилар томонидан яхши қабул қилиниб, нотикқа кўпроқ ишонч пайдо бўлишига олиб келади. Масалан:

- “нашриётда” ўрнига – “газеталарда”;
- “бюджет соҳаси ишчилари” ўрнига – “шифокорлар, ўқитувчилар, актёрлар”;
- “оммавий ахборот воситаларида” ўрнига – “газета, радио ва телевидениеда”;
- “конфиденциал маълумот” ўрнига – “махфий маълумот”;
- “суицид” ўрнига – “ўз жонига қасд қилиш”;
- “аутсайдер” ўрнига – “қолоқ”;
- “шовинизм” ўрнига – “миллатчилик”, каби жумла ва сўзларни қўллаш омманинг осонроқ тушунишига сабаб бўлади.

Жуда узун ва мураккаб жумлалардан фойдаланманг. Уларни бир нечта қисмга бўлиб, 2-3та қисқа гаплар ясанг. Агар жумладаги сўзлар сони 13-15 тадан ошса, уни тингловчилар кўпинча тушунишмайди.

135-маслаҳат. Нутқни дўстона, дилкаш суҳбат тарзида олиб боринг.

Тингловчилар билан яккама-якка дилкаш суҳбат қилгандек, бемалол, дўстона гаплашиш лозим. Аудитория шуни хоҳлайди, унга шу ёқади. Агар тингловчилар

нотиқни “ўзини одами”дек қабул қила бошласа, унинг гапларига кўпроқ ишонади. Шу мақсадда кўрилайётган ҳар бир масала, муаммо, қизиқиш ёки қийинчилик нотиқ ва тингловчилар учун умумий эканлигини таъкидлаб туриш керак. Масалан:

- “Албатта, бу кўрилайётган масала шахсан мен учун ҳам жуда зарур...”;
- “Бу камчиликлар нотиқнинг ўзида йўқми? Албатта, бор...”;
- “Бугунги мавзу шахсан мени ҳам жуда қизиқтиради...”;
- “Бу муаммога ўзим ҳам тез-тез учраб тураман...”

136-маслаҳат. Тингловчининг қалбини оғритманг.

Бир подшоҳ туш кўрибди. Тушида барча тишлари тўкилган эмиш. Эрта тонгда муаббир (туш таъбир қилувчи) ни чақириб, тушининг таъбирини сўрабди. Муаббир: “Эй, подшоҳим, бу нохуш тушингизнинг таъбири шуки, барча қариндош-уруғ, хеш-ақраболарингиз ўлиб, охирида ёлғиз ўзингиз қоласиз”, дебди. Подшоҳнинг жаҳли чиқиб, муаббирни 100 қамчи уришни буюрибди. Сўнг бошқа муаббирни чақириб, унга ҳам шу саволини берибди. Муаббир: “Хушхабар! Ажойиб туш! Подшоҳим, табриклайман, сиз қариндош-уруғлар ичида энг узоқ умр кўрар экансиз!” дебди.

Подшоҳ: “Иккаласи ҳам бир хил жавобни айтди. Фақат биринчиси қўполлик ва бефаҳмлик билан, иккинчиси эса мулойимлик ва донолик билан фикрини етказди. Иккинчи муаббирга 100 тилла совға беринг!” деб ҳукм чиқарди.

Бу ривоятдан хулоса чиқарадиган бўлсак, сўзлашда эҳтиёт бўлиш лозимлиги, ўйламасдан айтилган гап кимнингдир қалбини яралаши мумкинлигини унутмаслигимиз керак. Ширинсўз, мулойим бўлинг, аммо қўпол сўзловчи бўлманг.

Минбардан бировларни чақиш, обрўсини тўкиш, қасд олиш учун фойдаланманг. Бу иш ҳалол, фаросатли, ақлли инсонларга ярашмайди ва бир кун, албатта, ўзингизга

қайтади. Ушбу маслаҳатга амал қилиш учун қуйидаги мақол ва ҳикматларнинг маъноларини яхшилаб чақиб, улардан тўғри хулосалар чиқаринг.

- Нотик маҳмадана бўлса, мажлисинг бурди кетар. (Мақол)
- Қиличнинг захри кетса ҳам, сўзнинг захри кетмас.

(Мақол)

- Сўзни кўнгулда пишқормагунча тилга келтурма, Ҳар неким кўнгулда бор – тилга сўрма.

(Алишер Навоий)

- Кўп сўз-иборалар борки, одамларга улар фасоҳатли кўринса-да, Аллоҳ наздида улар номақбулдир – сўзловчини ҳам, эшитувчини ҳам уялтирур.

(М. Замахшарий)

- Сўзингга эҳтиёт бўл, бошинг кетмасин, Тилингга эҳтиёт бўл, тишинг синмасин.

(Юсуф Хос Ҳожиб)

- Бирор масалада фикр-мулоҳаза қила бошлаганингда ҳеч бир ошиқма, ҳар томонлама ўйлаб, обдон фикрлаб иш тутгин.

(М. Замахшарий)

- Сўз буюк нарса. Шунинг учун ҳам буюкки, сўз билан одамларни бирлаштириш, сўз орқали уларни бир-бирлари билан юз кўрмас қилиб юбориш мумкин, сўз билан меҳр қозониш, сўз билан нафрат ва адоватга йўлиқиш мумкин. Одамларни бир-биридан ажратадиган сўзни айтишдан сақлан.

(Л. Н. Толстой)

- Эй фарзанд, ҳеч кишининг олдида ҳаддан ошмагин ва ҳаддан ошишни шумлик деб бил. Ҳар ишда ўрта миёна бўл, сўз айтмоқда ва иш қилмоқда оғир бўл. Сириггни ҳеч кимга айтма, агар айтсанг сўнгра уни сир дема. Ҳар сўзни андиша билан бошлагин, токи айтган сўзингдан пушаймон бўлмагайсан. Совуқ сўзлик бўлмагин. Совуқ сўз бир тухумдир, ундан душманлик ҳосил бўлур.

(Кайковус)

- Агар тилингнинг ортиқча сўзлашига эга бўла олмасанг, унда тизгининг жиловини шайтонга топширган бўласан.

(М. Замахшарий)

- Тил – энг хатарли қурол. Сўз ярасидан кўра тиғ ярасини даволаш осон.

(П. Кальдерон)

137-маслаҳат. Сонлардан унумли фойдаланинг.

Айтилаётган маълумотларни сонлар билан мустаҳкамлаш, нутқнинг ишончилигини ва таъсирчанлигини оширади. Масалан, “Спортчиларимиз халқаро мусобақада жуда яхши натижалар кўрсатишди”, деган жумла ўрнига, “Спортчиларимиз халқаро мусобақада жуда яхши қатнашиб, 3 та олтин, 2 та кумуш ва 4 та бронза медалларини қўлга киритишди”, дейилиши тингловчиларга анча кучли таъсир қилади.

Аммо сонларни келтиришнинг ҳам маълум **қоидалари** бор.

1. Сонлар ҳаддан ташқари кўп бўлмаслиги лозим. Акс ҳолда, тингловчилар уларга ишонмай қўядилар. Қолаверса, кўп маълумотни эслаб қолиш ҳам қийин бўлади.

2. Сонларни майда бўлақларигача айтиб ўтирмай, уларни яхлитлаш лозим. Чунки яхлитласа, эслаб қолиш осон бўлади, бўлақлар эса барибир хотирада қолмайди.

3. Статистик маълумотларни бошқа нарсалар билан солиштирган ҳолда бериш лозим. Масалан: “Шаҳримиз аҳолиси урушдан олдинги вақтга нисбатан тўрт баравар кўпайган”.

4. Аҳоли сони, квадрат километр, кубометр каби сонларни аниқ айтмай, уларни тасаввурга сиғадиган нарсалар билан солиштириб бериш керак. Бунда уларни тасаввур қилиш осон кечиб, таъсири жуда кучли бўлади. Қуйидаги жумлаларнинг қайси бири кучлироқ таъсир қилишини солиштиринг.

- Токио шаҳрининг аҳолиси сони 37 миллиондан ошиқ.

- Азарбайжон, Арманистон, Тожикистон, Грузия, Молдавия, Литва, Латвия, Эстония давлатларининг барча аҳолиси сонини қўшсак, биргина Токио шаҳри аҳолиси сонига ета олмайди.

- Асалари 100 гр. асал йиғиш учун 46000 км. масофани учиб ўтади.

• Асалари 100 гр. асал йиғиш учун 46 минг км масофани учиб ўтади. Ер шарининг экватори 40 минг км эканлигини ҳисобга олсак, ер планетасини айланиб чиқишдан ҳам кўпроқ масофани учиб ўтар экан.

5. Статистик маълумотларни келтирганда унинг манбасини аниқ кўрсатиш керак.

138-маслаҳат. Матн таъсирини кучайтиринг.

Сўз кучидан йиқилур минбар ҳам, дор ҳам,

Сўз бирла чиқар индан илон-мурдор ҳам.

(Абу Шукр Балхий)

Матн таъсирини кучайтириш, унга бўлган ишонч ва диққатни ошириш учун қуйидаги усуллардан фойдаланишингиз мумкин:

– Далилларни янгидек етказиш:

- “Яқинда шуни аниқлашдики...”;
- “Кеча шу нарса маълум бўлдики...”;
- “Ҳозиргина шуни ўқиб билдимки...”;

– Далилларни ҳозиргача нотикнинг ўзи ҳам тан олмагандек етказиш:

- “Бу гапга ўзим ҳам ишонмай юрган эдим...”;
- “Бу нарсанинг ҳақлигига узоқ вақт гумон билан қараганман...”;

- “Наҳотки, шу гап рост бўлса, деб ўйлаб юрардим...”;

– Далилни тажрибалар натижаси сифатида тақдим этиш:

- “Тажрибалар шуни кўрсатдики...”;
- “Олиб борилган тажрибалар натижасида шу нарса аниқландики...”;

• “Бир неча йиллик тажрибалардан шу хулосага келиндики...”;

– Далилни психологлар хулосаси сифатида кўрсатиш:

- “Психолог олимлар шуни аниқладиларки...”;
- “Психологларнинг хулосаларига кўра...”;
- “Психологик тажрибалар шуни кўрсатдики...”;

– Далилни чет эллик олимларнинг хулосасидек етказиш:

• “Япониялик олимларнинг тадқиқотлари натижаси шуни кўрсатдики...”;

- “Россиялик олимларининг хулосаларини оладиган бўлсак...”;

- “Америкалик олимлар шунини аниқлашдики...”;

- Далилни профессор ёки академиклар номидан тақдим этиш:

- “Россия Фанлар Академияси академиги Чазовнинг фикрига кўра...”;

- “Америкалик профессор Джек Торренснинг таъкидлашича...”;

- Далилни буюк шахсларга таяниб тақдим этиш:

- “Улуғ аждодимиз Амир Темур ўзининг “Темир тузуклари”да: “Ўша кеча жума туни эди, тонг отгунча Аллоҳдан мадад сўраб, ухламай чиқдим. Тонг отгач...”;

- “Буюк ватандошимиз Бобур ўзининг “Бобурнома” аса-рида...”;

- “Бутун дунё тан олган Абу Али ибн Сино айтганидек...”;

- Далилни қадимдан ҳамма билган, аммо у ҳақида энди эслатилаётгандек тақдим этиш:

- “Бу нарсани бир неча аср олдин аждодларимиз билишган...”;

- “Бу усул азал-азалдан ота-боболаримизга маълум бўлган...”;

- “Мусулмонлар бундан 1400 йил олдин шу даво усулидан фойдаланишган...”

Юқоридаги усулларнинг қайси биридан фойдаланишингиздан қатъи назар, энг асосий шарт – у ҳаққоний, тўғри, ёлғон аралашмаган бўлиши лозим. Текширилмаган, ёлғон аралашган ёки нотўғри маълумот нотикнинг обрўсига салбий таъсир қилади.

139-маслаҳат. “Парадокс” усулидан фойдаланинг.

“Парадокс” – умум томондан қабул қилинган фикрларга, илмий қоидаларга мос келмайдиган, шунингдек соғлом ақлга зид фикр.

Бу усул анча қийин бўлиб, унга олдиндан махсус тайёр-гарликни талаб қилади. Аммо қўллай олса, жуда яхши таъсир қилади. Масалан:

• Ҳар қандай ҳазилнинг тагида озгина ҳазил бўлади (отани, ҳар қандай ҳазилнинг фақат озгинасигина ҳазил, қолгани чиндир);

• Ҳамма вақт икки тортишувчи одамнинг ақллироғи айбдордир (яъни, ақлли одам тортишмаслиги керак эди);

• Дунёда абадий двигателъ йўқ, аммо абадий тормозлар тикилиб ётибди;

• Ақлли кўринишнинг энг осон йўли – бу пессимист бўлиш;

• Дўст қалбаки бўлиши мумкин, аммо душман ҳамма вақт ҳақиқий бўлади;

• Агар инсон бирор ғоя учун жон берса, бу ҳали ҳақ иш учун жон берди дегани эмас.

• Тарбияли инсон – бир нарсани ўйлаб туриб, бошқа нарсани гапиради. Тарбиясиз инсон эса – нимани ўйласа шуни гапиради.

• Қароқчи ё пулингни, ё ҳаётингни талаб қилади.

Врач эса ҳам пулингни, ҳам ҳаётингни олади.

Амалда аввал парадокс жумла айтилади, сўнг унга ҳаётий мисол келтирилади, кейин хулоса ясалади.

140-маслаҳат. Умумлаштиришдан қочинг, аниқликка интилинг.

Нутқда жуда умумий лафзлардан қочиб, имкон бори-ча уларни аниқ тушунчалар билан алмаштиришга ҳаракат қилинг. Масалан, “Бу нарса бюджет соҳасидаги ишчиларга...”, демасдан, “Бу нарса ўқитувчиларга, шифокорларга...”, десангиз, тингловчиларга анча тушунарли бўлади.

Аудиториядагиларнинг диққатини жалб қилиш, қизиқтириш, ишончини ошириш учун мавзуни бошлаётганда аниқ тафсилотларни келтириш яхши натижа беради. Масалан, “Яқинда бир танишимни учратганимда у менга қуйидаги воқеани айтиб берди...”, деган жумла ўрнига: “Ўтган куни шаҳардан қайтаётганимда автобусда бир дўстимни учратиб қолдим. Биз у билан олийгоҳда 5 йил бирга ўқиганмиз. Ўн беш йилдан бери учрашмаган эдик. Сўрашганимиздан сўнг у менга қуйидаги воқеани айтиб

берди...”, десак, тингловчилар иккинчи вариантни қизиқиш билан тинглай бошлайдилар. Чунки унда аниқ тафсилотлар кўпроқ келтирилмоқда.

141-маслаҳат. Абстракт (умумий) тушунчадан кейин аниқ мисол келтиринг.

Нутқингизда абстракт – умумий тушунчалардан камроқ фойдаланинг, чунки улар нутқни зерикарли қилади. Ҳар бир умумий тушунча ёки даъватдан кейин, албатта, аниқ, конкрет мисол келтиринг. Масалан, тамаки соғлиқка зарар, шунинг учун чекишни ташлаш керак, каби умумий гаплардан сўнг, бир нечта қуйидагига ўхшаш мисоллар келтириш керак:

- Ҳар йили чекишнинг зараридан фақатгина Россиянинг ўзида 300 минг киши ўлади.

- Чекиш туфайли чекувчининг умри 10-20-30 йилгача қисқаради.

- Тамакининг тутуни таркибида 4000 хил кимёвий бирикмалар бор, уларнинг 40 таси айниқса хавфли бўлиб, кўпинча рак касаллигига, юрак-қон томир тизими ва ўпка касалликларига олиб келади.

- Чекмайдиган одамларга нисбатан чекувчиларда ўпка раки 30 барабар, миокард инфаркти 12 барабар, ошқозон яраси 10 барабар кўп учрайди.

142-маслаҳат. Масалага ҳар томонлама ёндашинг ва тушунтиринг.

Ҳаётда ҳам, нутққа тайёрланиш вақтида ҳам ҳар қандай масалага турли хил нуқталардан қарашни ўрганинг. Бу уни яхшироқ ўрганишга, тушунишга ва осонроқ ечишга ёрдам беради.

Агар бир киши, сизнинг фикрингизча, бирор ишни нотўғри қилаётган бўлса-ю, сиз уни шу йўлдан қайтармоқчи бўлсангиз, аввало масалага у одамнинг кўзи билан ҳам қараб кўринг. Нега у одам шу ишни қиляпти? Шу ишга уни нима мажбур қиляпти? Нега у шу ишнинг хатолигини тушунмаяпти ёки тушунишни хоҳламаяпти? Унинг ўрнида ўзингиз бўлсангиз ва худди шу вазиятга ёки муҳитга тушиб қолсангиз, нима қилган бўлар эдингиз? Шу йўлдан

қайтишни у одамнинг ўзи хоҳлаши учун нима қилиш керак? Бу саволларга бирор томонга ҳам ён босмасдан, адолат билан, тўғри жавоб берсангиз, уни ҳал қилишнинг осонроқ йўллари топасиз.

Масалан, фарзандингиз дарс қилишни хоҳламаяпти. Албатта, энг осони, нега дарс қилмайсан, деб уришиш. Лекин масалага бошқа нуқтаи назардан қарасак-чи? Нега бола дарс қилишни хоҳламаяпти? Балки унинг дўстлари шунга сабаб бўлаётгандир? Уни ўша муҳитдан ажратиб олиш керакдир? Боланинг биздан яшириб юрган бирор муаммоси бордир? Уни айтишга биздан уялаётган ёки қўрқаётгандир? Ўқиш унинг келажак ҳаётида муҳим аҳамиятга эга эканлигини тушунмаётгандир?

Шунга ўхшаш саволларга жавоб излаб, ундан сўнг болага маслаҳат қилиш керак бўлади:

- Ўқисанг, ўзингни келажакнинг учун яхши бўлади. Ҳаётда юқори мавқеларга эришишинг осон бўлади. Ўқиган одамни ҳамма ҳурмат қилади ва ҳ. к.

- Дўстларинг ўқишга кириб, сен кира олмасанг, доимо уларни олдида уялиб юрасан...

- Ота-онанг-чи? Улар фарзандим ўқишга кирди, деб фахрланиб юрса яхшими ёки...

- Бобонг, бувинг, ака-уқанг, опа-сингилларинг-чи? Улар сени ютуғингдан қувониб юрса яхшими ёки...

- Қариндош-уруғ, қўни-қўшнилар-чи? Улар сенга қандай баҳо беришларини ўйлаб кўрганмисан? Улар сени ўқишни хоҳламайдиган дангаса, деса яхшими ёки...

- Сенга дарс берган устозларнинг ишончини оқлай олмасанг, ўзингни қандай ҳис қиласан?...

Хуллас, болага масалага ҳамма томондан қараш кераклигини тушунтириб, кейин дарс қилишни талаб қилиш керак бўлади. Ҳар бир саволни бергандан сўнг, боланинг ўзидан таъкид жавобини олиш керак.

143-маслаҳат. Маърузани чўзиб юборманг.

Айрим нотиклар мавзунинг ҳар бир икир-чикирларига гапириб, маърузани чўзиб юборадилар. Тингловчилар бун-

дан зерикиб кетади ёки ҳамма нарсани тушунмайди. Шунинг учун фақатгина зарур атамалардан фойдаланиб, тингловчиларнинг илм даражасига мос содда тилда нутқ сўзланг. Осон қилинг, қийин қилманг.

Нодонлардек юзлаб сўзни қилма қатор,
Донолардек бир сўз дегил, лек маънодор. (Саъдий Шерозий).

144-маслаҳат. “Диалогизация” усулидан фойдаланинг.

Фақат монолог қилиб турсангиз, тингловчилар диққати тезда сўнади. “Диалогизация” усули билан эса тингловчиларни сўзлашувга чақиргандек бўласиз:

- “Айримларингиз айтишингиз мумкинки...”;
- “Қимлардир менга эътироз билдириб айтиши мумкинки...”;
- “Кўпчилигингиз бу фикрга балки қўшилмасиз, аммо...”;
- “Агар мен сизларга ... десам, орангиздан кимдир ... деб жавоб бериши мумкин...” ва ҳ. к.

Бу усул билан тингловчилар сизнинг фикрингизга қўшилаётганини ёки қарши эканини билиб олишингиз мумкин. Буни уларнинг бош қимирлатиши ёки бирор бошқа ҳаракатидан сезса бўлади.

145-маслаҳат. Агар хато қилсангиз, кечирим сўранг.

Агар тингловчиларга текширилмаган маълумот берсангиз, рақамлар ёки далилларда хато қилсангиз, аудиториядагилар билан баҳслашиб ўтирманг ва ўзингизни оқламанг, ҳеч нарса бўлмагандек ҳам тутманг. Ҳақиқий эркаклардек дарҳол хатони тан олинг, кечирим сўранг ва хатони топган “ивғогарга” раҳмат деб қўйинг.

Агар хатони ўзингиз топсангиз ва у кичик ёки аҳамиятсиз бўлса, тузатиб ўтирманг. Одатда, уни бир нечта эътиборли тингловчигина сезади, холос. Аммо кечирим сўраб эълон қилсангиз, унга ҳамма эътибор беради. Бироқ бу хато моҳиятни бузиб юборадиган даражада катта бўлса, унда хатони тузатинг. Масалан:

- Кечирасизлар, мен бу жойда демоқчи эдим;
- Албатта, мен назарда тутган эдим;

- Узр, хато қилибман,

Маданиятли киши ўз хатосини, айбини бўйнига ола би-лиши, унинг учун кечирим сўрай олиши лозим. Узр сўраш ўз ғурурини ерга уриш эмас, балки одоблилик, хушмуомала-лик, тарбия аломатидир.

146-маслаҳат. Агар бирор нарсани эсдан чиқарсангиз...

Маъруза қилаётган пайтда бирор нарсани эсдан чиқарсангиз, ўзингизни йўқотиб, қоғозларни қидириб, кўзларингиз билан ер чизиб ёки осмонга қараб, ноқулай ҳолатга тушиб қолганингизни ҳаммага сездириб ўтирманг. Эсингиздан чиққан атама ёки нарсани бошқа жумлалар билан алмаштириб, ҳеч нарса бўлмагандек давом этти-раверинг. Кўп ҳолларда тингловчилар буни сезмай ҳам қолишади.

Эсингизга тушганда ҳам дарҳол унга қайтманг. Аввал фикрни ёки бўлимни тугатиб олинг, сўнг:

- Мен ҳозир га қайтмоқчи эдим;
- Яна бир нарсани айтиш эсимдан чиқибди....;
- Яна бир маълумотни қўшимча қилишни лозим топяп-ман..., деб давом эттиринг.

Аммо, эсга тушган маълумот унчалик зарур бўлмаса, унга қайтиб ўтирмаганингиз маъқул.

147-маслаҳат. Қўлингиздан келса, ҳазиллашиб туринг.

Ҳар қандай аудитория ҳазилни яхши кўради. Яхши ҳазил нотикнинг обрўсини кўтаради, ўртадаги расмият-чиликни йўқотади, нотик билан тингловчиларни жуда тез “дўстлаштиради”, уларни бир-бирига яқин қилади, хоти-рада яхши қолади. Тингловчиларни уйқусини қочириб, кайфиятини кўтаради. Улар нотикни “ўз одами”дек қабул қила бошлайдилар. Аммо, ҳазиллашиш ҳамманинг ҳам кўлидан келавермайди. Қолаверса, ҳазилингиз ҳар қанча яхши бўлмасин, ёмон кайфиятда ўтирган кишиларга ба-рибир ёқмайди.

Агар бирорта латифа айтадиган бўлсангиз, уни мавзуга боғлиқ жойини дарҳол билдирманг. Аввал тингловчилар уни ўзлари қидириб кўришсин, нега айнан шу латифа айтилга-

нига жавоб қидиришсин, қизиқишлари ортсин. Шундан сўнг жавобини айтсангиз қизиқарли чиқади. Ёки аввал латифани айтиб, кейин маърузанинг охирида унинг мавзуга алоқасини эълон қилсангиз бўлади.

Ҳазил, кулгили воқеа ва *латифа айтишининг қоидалари* бор.

1. Нимани яхши билсангиз, шуни айтинг.

2. Ҳазилингиз қатнашчиларнинг барчасига тушунарли бўлсин.

3. Ҳазил мавзунини ривожлантиришга ёрдам берсин.

4. Ҳазил қисқа бўлсин.

5. Ҳамма биладиган, “сийқаси чиқиб кетган” эски ҳазил ёки латифалардан фойдаланманг.

6. Унда қўпол сўз ёки жумлалар бўлмасин.

7. Ҳазилда қатнашчилардан бирортасининг миллати, касби, жисмоний камчилигига шама қилинмасин.

8. Қатнашчилар кўп бўлса, “нозик” ҳазил ёки латифаларни ишлатманг. Кичик давраларда айтса бўладиган ҳазилни кўпчилик олдида айтсангиз, кўп тингловчилар ўзларини ноқулай ҳис қиладилар.

9. Латифани шошилмасдан, ўртача темпда, жиддий, ўзингиз асло кулмасдан айтиб беринг. Фақат тугатгандан сўнггина табассум қилиб қўйишингиз мумкин. Ҳеч қачон олдиндан кулгили латифа, деб эълон қилманг.

10. Латифани тугилмасдан, адашмасдан, равон ва актёрлик маҳоратидан фойдаланиб, озгина ролга кириб айтиб беринг.

11. Латифани тугатгач унга ўзингиздан ҳеч нарса қўшманг, шарҳламанг. Кулги ва қарсак учун катта паузалар қилманг.

Латифани эшитиш одоблари ҳам бор:

1. Гапни бўлмаслик.

2. Йўл-йўлакай латифани шарҳламаслик.

3. Диққат билан эшитиш.

4. Буни олдин эшитганман ёки эски латифа, демасдан, худди биринчи марта эшитаётгандек тинглаш.

5. Кулгили бўлмаса ҳам одоб юзасидан бошқаларга қўшилиб кулиб қўйиш ёки табассум қилиш.

Тажрибадан мисол. Тингловчилар чарчаб, уйқуси кела

бошлаганини сезган нотик ҳаммани бир силкитиб қўйиш учун савол билан мурожаат қилди:

– Биродарлар, сизларга бир саволим бор (пауза). Ричард Харвини ким танийди? (катта пауза) Наҳотки Ричард Харвини ораларингиздан ҳеч ким танимаса? (яна катта пауза).

Ҳамма бир-бирига савол назари билан қарай бошладди. Уйқучиларнинг уйқуси қочиб, улар ҳам саволга жавоб қидира бошладилар. Залдан “қўшиқчи”, “ёзувчи”, “спортчи”, деган вариантлар айтила бошланди. Нотик чеккадаги уйқуси келганларга қўли билан ишора қилиб сўради:

– Чеккадагилар, наҳотки сизлар ҳам Ричард Харвини танимасангизлар? (пауза). Қойил-э! Тўғриси айтсам, уни кимлигини ўзим ҳам билмайман!

Ҳамма бараварига кулиб юборди. Кулги тўхтагач нотик давом этди:

– Аммо, Ричард Харви ким бўлишидан қатъи назар, унга ўз миннатдорчилигимизни билдирамыз. Чунки у уйқуси келганларнинг уйқусини қочирди, чарчаганларнинг чарчоғини чиқарди ва ҳаммамизнинг кайфиятимизни кўтарди. Энди маърузани давом эттирамыз...

148-маслаҳат. Нотиклик санъатини ўргатинг.

Бошқаларга дарс бераётганда, ўзингиз тезроқ ва яхшироқ тушунасиз.

Роза Люксембург.

Геометрия ўқитувчиси ҳамкасбига шикоят қиляпти:

– Менга жуда ёмон синф тушиб қолди-да! Теоремани бир марта тушунтирдим – тушунишмади. Иккинчи марта тушунтирдим – тушунишмади. Учинчи марта тушунтирдим – ҳатто ўзим тушундим, улар барибир тушунишмади.

Қисқа вақт ичида яхши нотик бўлмоқчи бўлсангиз – бошқаларни машқ қилдиришни бошланг.

• Ўқувчингизга ўн марталаб полга ёки томга эмас, балки тингловчиларнинг кўзларига қараш зарурлигини тушунтирсангиз, кейинги марта сахнага чиққанингизда бу нарса ўзингизнинг ҳам эсингиздан чиқмайди.

• Ўқувчиларингизнинг “э-э-э”, “а-а-а”, “ҳм-м-м”, “х-ў-ў-

ш”лари қулоғингизни кесишни бошласа, ўзингиздаги паразит сўзлар ва товушларни топишингиз осон бўлади.

• Кўп усулларни қайта-қайта тушунтириш натижасида, улар ўзингизнинг миянгиизга ҳам сингиб кетади, уларни янада яхшироқ тушунасиз ва эслаб қоласиз.

Амалда кимгадир дарс бериб, уни қийнашингиз шарт эмас. Моҳият шундаки, бошқа кишининг нутқини тинглаётганда, қолоқ тингловчи сифатида эмас, балки унинг ютуқ ва камчиликларини диққат билан кузатаётган эксперт бўлишингиз керак.

Телевизорда бирорта нотикнинг чиқишини диққат билан кузатинг. Агар мен шу одамнинг устози бўлсам, унинг қандай ютуқлари-ю, қандай камчиликларини санаб ўтган бўлар эдим? Қайси жойларига ўзгартириш киритар эдим? Қаерда хато қиляпти? Унга нималар етишмаяпти? Қайси усуллар устида ҳали ишлаши керак? Шунга ўхшаш саволларга жавоб қидирар экансиз, ўзингиз ҳам нотик сифатида жуда тез ўса бошлайсиз.

Ўзингиз бошқаларнинг маърузаларига бориб қатнашинг, уларни кузатинг, юқоридаги саволларга жавоб қидиринг. Нима учун унинг маърузаси қизиқ ёки зерикарли ўтаётганининг сабабларини изланг. Қандай усуллардан фойдаланяпти? Шу йўл билан бошқаларнинг омади ёки хатосига қараб ўрганасиз, ўсасиз.

Агар бошқаларнинг чиқишларини диққат ва ҳушёрлик билан таҳлил қилишни ўргансангиз, ўзингизнинг хатоларингизни ҳам бемалол топадиган бўласиз, ўз устингизда яхшироқ ишлаб, нутқингиз даражасини оширасиз. Нотик сифатида 5-6 барабар тезроқ ўса бошлайсиз. Чунки сиз нафақат ўзингизни чиқишларингиз вақтида, балки бошқаларнинг чиқишларини кузатиш жараёнида ҳам ўсишда давом этаверасиз.

Талабалар мустақил машқ қилиб, бир-бирларига устозлик қилсалар, хато ва камчиликларини кўрсатсалар, уларни таҳлил қилишни ўргансалар, бу ишлари келажақда яхши нотик бўлишлари учун катта фойда беради.

Ўргата туриб, ўрганамиз.
(Сенека)

149-маслаҳат. Стулга ўтириб нутқ қилишга тўғри келса...

Нотиқ тик турганда гавдани қандай тутса, стулга ўтирганда ҳам шундай тутади:

- умуртқа поғонаси текис;
- оёқлар ораси 20-25 см;
- бир оёқ сал олдинроқда;
- оёқ учлари сал четроққа қараган;
- энгак озгина кўтарилган;
- хотиржам қараш;

– оёқ билан юришнинг иложи йўқлиги сабаб, қўллар билан имо-ишорани кўпроқ қилишга ҳаракат қилади.

150-маслаҳат. Ўзингизнинг видеоёзувларингизни таҳлил қилинг.

Имкон топиб ўз чиқишларингизни видеотасвирга тушириб, сўнг уларни қайта-қайта, ҳар томонлама таҳлил қилинг. Айнан мана шу машқ кишини нотиқ сифатида жуда тез ўсишига ёрдам беради. Ўзингизни четдан кўрсангиз хато ва камчиликларингиз яққол кўринади. Энг кўп миқдорда фойда олиш учун бу ишни бир неча босқичга бўлиб ўтказишни маслаҳат берамиз.

1-босқич: Видеоёзувингизни “ўз ҳолича” кўриб чиқинг. Биринчи кўриб чиқишда камчилик қидирмай, фақат яхши томонларингизни қайд қилиб чиқинг:

- менга ёққан томонлари... ;
- қуйидагилар яхши... ;

– қуйидагиларни ўзгартирмасдан сақлаб қолишим керак ва ҳ. к.

2-босқич: Иккинчи марта овозни ўчириб қўйиб, фақат тасвирни томоша қилинг. Бунда имо-ишора, гавданнинг туриш вазияти ва мимикангиздаги хато ва камчиликларни таҳлил қилиб чиқинг.

3-босқич: Учинчи марта тасвирга қарамай, фақат овозни эшитиб таҳлил қилинг. Бунда қуйидагиларга эътибор беринг:

- зараркунанда сўзлар бор-йўқлигига;
- нутқ оҳанги ва унинг баландлигига;
- нутқ сурати ва мақомига;
- сўзларга берилган урғуларнинг тўғрилигига;
- сукутлардан тўғри фойдаланганлигига;
- жумлалар грамматик нуқтаи назардан тўғри тузилганлигига;

- нутқингизга маҳаллий шева аралашмаганлигига ва ҳқ.

4-босқич: Энди тасвирни тезлаштириб кўринг. Бунда қуйидагиларга эътибор беринг:

- зарарли имо-ишоралар борлигига;
- имо-ишора ва ҳаракатларингизнинг бир хиллиги ёки ҳар хиллигига.

5-босқич: Видеоёзувни яна ўз ҳолича кўриб чиқинг. Биринчи босқичдан фарқли равишда, энди қўшимча ва ўзгартириш киритилиши керак бўлган нарсаларни қидиринг.

Агар маъруза узун бўлса, уни 5 дақиқалик бўлақларга бўлиб-бўлиб, юқоридагидек босқичларда таҳлил қилиш керак. Бу жуда зарур! Кичик бўлақдаги хато ва камчиликларни топиш ва тузатиш осон. Аммо, 30-40 дақиқалик чиқишни бошидан охиригача кўриб, сўнг таҳлил қилишдан фойда жуда кам бўлади.

151-маслаҳат. Чўнтакда ортиқча нарсалар бўлмасин.

Агар бирорта чўнтагингизда овоз чиқарадиган нарса (масалан, гугурт, калитлар, қутичада дорилар) бўлса ва ҳар бир ҳаракатдан кейин улар шиқирлаб тингловчилар диққатини ўзига тортадиган бўлса, бу маърузага жуда халақит беради. Агар маъруза узоқроқ давом этадиган бўлса, бу уларнинг асабига тега бошлайди. Шунинг учун чўнтагингиздан овоз чиқарадиган барча нарсаларни олиб қўйинг.

Яна чўнтакдан бўртиб турадиган нарсалар (букланган рўмолча, кўзойнак, ён дафтарча, қалин ҳамён)ни олиб қўйинг. Белингизга осиб қўйилган эски модели катта қўл телефони бўлса, уни ҳам олиб қўйинг. Чунки у пиджакни четини кўтариб туради. Кўкрак устидаги чўнтакчадан авторучкани олиб қўйинг, чунки бу чўнтакча қўл рўмолча учун мўлжалланган.

Лекин маъруза пайти унга қўл рўмолчани ҳам қўйманг.

Телевидениедаги бошловчи кўрсатув бошлангач ўзини кийимларини, соч турмагини тузата бошласа қандай кўринади? – Тўғри, жуда хунук. Демак, нотик ҳам бу ишларни (тугмаларни ўтказиш, соч турмагини тахлаш, қоғозларни тартибга солиш, кўзойнакни тозалаш ва ҳ. к.) ҳаммасини саҳнага чиқмасдан олдин қилиши керак.

152-маслаҳат. Имкон бўлса кўрғазмали чиқиш қилинг.

Одам эшитганига нисбатан кўрганини яхшироқ эслаб қолади. Шунинг учун имкон бўлса мавзуга мос кўрғазмали (жадвал, чизма, расм, объектнинг ўзи ёки нусхаси, хари-та ва ҳ. к.) чиқиш қилинг. Бу нарсалар маърузани яна-да қизиқарли, таъсирчан, тушунарли ва эсда қоларли бўлишига хизмат қилади. Агар тингловчиларга бирор нарсани қўлингизда кўрсатмоқчи бўлсангиз, уни елка соҳасида ёки ундан 5 см баландроқда тутинг. Ҳаётий мисол. Мавзу – “Наркотиклар”

Нотик қўлида чиройли атиргул билан саҳнага чиқди.

– “Мана бу атиргулнинг чиройлилигига эътибор беринг. Ҳар бир одам ана шу атиргулга ўхшайди...”

Пауза. Нотик одамлар гулга яхшилаб қараб олишларига имкон берди.

– “Аммо, одам наркотикларни истеъмол қила бошласа нима бўлади? Биринчи доза унинг талантини узиб олади, иккинчиси унинг ақлини, учинчиси хотирасини, тўртинчиси орзуларини, бешинчиси...”

Ҳар бирини санаб ўтаётганда нотик биттадан атиргул япроғини узиб, ерга ташларди. Охири унинг қўлида шикастланган гул ғунчаси қолиб, унга қараган кишининг раҳми келар эди.

– “Агар сиз ҳам ҳаётим, қалбим, келажагим ана шу гулдек хазон бўлмасин, шикастланмасин, десангиз, наркотикларга яқинлашманг!”

Албатта, буни тингловчилар оддий гапларга нисбатан анча яхши эслаб қоладилар.

Яна бир мисол. Мавзу – “Оилавий муносабатлар”

Нотик қўлида ўйинчоқ қайиқ ва унинг ичида эркак ва аёлнинг ҳайкалчалари билан чиқди.

– “Бугун сизларга эр-хотин муносабатлари ҳақида гапирмоқчиман. Ҳаммага яхши тушунарли бўлиши учун мана бу ўйинчоқлар мисолида уларни намойиш қилмоқчиман”.

Пауза. Одамлар ўйинчоқларга қизиқиб қарадилар.

– “Агар эркак эшкакни бир томонга, аёл иккинчи томонга эша бошласа, қайиқ қайси томонга сузади?”

Одамлар қайиқ жойида айланиб тураверади ёки тўнтарилиб кетади, каби “тўғри” жавобларни бера бошладилар.

Сўнг нотик қайиқдаги ўйинчоқлар жойини алмаштириб, давом этди:

– “Агар эр-хотин елкама-елка туриб, бир томонга қараб эшкак эшсалар, албатта, улар манзилларига етадилар”.

Кейин нотик яна ўйинчоқлар жойини алмаштириб, давом этди:

– “Аёлни қайиқ учига ўтқазиб, иккала эшкакни ҳам эркакнинг қўлига берса...”

Бундай тушунтириш узоқ вақтгача одамларнинг эсидан чиқмайди ва мавзу ҳам тушунарли бўлади.

Слайдларни кўрсатиш қоидалари

153-маслаҳат. Слайдлар кўрсатилаётганда залдагиларни диққатини ўзингизга тортманг.

Слайдлар кўрсатилаётганда, аудиториядагилар яхшироқ тушунишлари учун, уларни “кадр ортидан” изоҳлаб турунг, холос. Бу пайтда, имо-ишоралар ва хатти-ҳаракатлар билан залдагиларнинг диққатини ўзингизга тортманг. Бунда улар фақатгина овозингизни эшитса бўлди. Бу жараёнда кўпроқ паузалар қилинг, жавоб талаб қилмайдиган (“шундай эмасми?”, “тўғрими?” каби) саволлар беринг. Нутқ суратини тез-тез ўзгартириб турунг. Хуллас, тингловчи кўзи билан слайд-ни томоша қилсин, қулоғи билан сизни эшитсин.

154-маслаҳат. Слайдларни тайёрлаш ва намойиш қилишда қуйидагиларга эътибор беринг:

– слайддаги ранглар сони учтадан ошмасин;

– ранглар ёрқин бўлмасин (рангларнинг кўплиги ва ёрқинлиги тингловчиларни чалғитади);

– ҳамма слайдлар бир хил андаза ва услубда тайёрлансин;

– шрифтлар тури учтадан ошмасин;

– тингловчилар бўлмаган бўш залда слайдларни намоёйиш қиладиган техникани яхшилаб ўрганиб, у билан бир неча марта машқ қилинг;

– агар ёрдамчингиз бўлса, у ҳам ўз вазифасини мукаммал ўрганганига қайта-қайта машқ қилиб, ишонч ҳосил қилинг;

– ҳар эҳтимолга қарши кўзда тутилмаган ҳолатлар (чироқ ўчиб қолиши, ток бўлмаслиги, аппарат бузилиши, ёрдамчи касал бўлиб қолиши ва ҳ. к.)га ҳам тайёр бўлинг.

Фойдаланиб бўлгач доскадаги ёзувларни ўчириб, жадвал, чизма, хариталарни пастга олиб қўйинг, проекторни ўчириб қўйинг, акс ҳолда улар тингловчиларни чалғитиб туради.

155-маслаҳат. Кўргазмали материалларни олдиндан кўрсатиб қўйманг.

Кўп нотиклар кўргазма материалларини олдиндан осиб ёки кўрсатиб қўйишади. Бундай қилиш нотўғри бўлиб, у фақатгина тингловчиларнинг диққатини чалғитиб туради. Кўргазмали материаллар қачон керак бўлса, ўша пайт кўрсатилиши лозим.

156-маслаҳат. Сўзларни аниқ талаффуз қилиш учун қўйидаги машқларни тез-тез бажариб туриг:

– тил учи билан бир неча марта буруннинг учига, ундан сўнг энгакка тегизишга ҳаракат қилинг;

– тилимизнинг учини ўнг ва чап ёноқларимизнинг ичига худди соябон учи билан санчгандек бир неча марта санчамиз;

– тилимизнинг учи билан лаб ва тишлар орасига бир неча марта айлантирувчи ҳаракатлар қиламиз;

– лабларни найсимон шаклга келтирамиз. Ўнгга-чапга. Юқорига-пастга. Айланасига. Бу ҳаракатларни бир неча марта бажарамиз;

– жағни бўшаштириб пастга туширамиз. Бармоқларимиз билан жағни остидан ўнг ва чап томондан тутиб турамиз. Жағ билан ўнгга-чапга, олдинга-орқага бир неча марта ҳаракат қиламиз;

– юз мимикасини яхшилаш учун ойнага қараб ҳар хил даҳшатли чехралар билан ўзимизни-ўзимиз “қўрқитамиз”. Бунда чехра қанча даҳшатлироқ бўлса, шунча яхши. Бу машқ юзга ажин тушишининг ҳам олдини олади;

– сўзларни тўғри талаффуз қилиш учун машқ: қаламни тишлаб туриб, 15-20 та сўздан иборат жумлани талаффуз қиламиз. Кейин қаламсиз шу жумлани такрорлаймиз. Шунда табиий талаффуз осон, аниқ ва тиниқ бўлганини ҳис қиласиз;

– машқни охирида мушакларни бўшаштириш учун отга ўхшаб: “Фр-р-ру-у” деймиз.

157-маслаҳат. Ташқи кўринишингизга эътибор беринг.

Психологик текширишлар шуни кўрсатдики, агар киши тоза, ораста, чиройли кийинган ва яхши кўринишга эга бўлса, ўзига нисбатан ҳурмати ошиб, ўзини ишончли тутар, ўз кучига кўпроқ ишона бошлар экан. Чиройли кийиниб юрганда муаммоларни ҳал қилиш ва омадга эришиш осонлашар экан.

Нутқ қиладиган куни соқолингизни олинг, ҳаммомга киринг, соч турмагини тахланг, кийимларингизни дазмолланг, сифатли пайпоқ кийинг, оёқ кийимингизни тозаланг. Тадқиқотлар шуни кўрсатдики, тингловчилардан маърузадан сўнг нотик ҳақида сўралганда, кўпчилик унинг кийимини рангини эслолмаган, аммо соқоли ўсганини, кийими ёки рўмолчаси дазмолланмаганини, оёқ кийими тоза эмаслигини, пайпоғи осилиб турганини, шимининг дазмоли эгрилигини, қулоғининг ичидан тук ўсиб чиққанини ва ҳ. к. бошқа камчиликларни аниқ эслашган. Ташқи кўринишимиздаги ҳар бир камчиликка тингловчи эътибор беради, бу унинг ғашини келтиради. Бу эса нотикнинг обрўсига путур етказди. Тингловчи: “Нотик дидсиз кийинган, ташқи кўринишига нисбатан шунчалик эътиборсизми, демак унинг ақли ҳам унчалик ўткир эмас экан”, деган хулосага боради.

158-маслаҳат. Соғлом турмуш тарзини кечиринг.

Проффессионал нотик яхши жисмоний тайёргарликка, соғлом юрак ва ўпкага эга бўлиши керак. Чекиш, ичиш ва бошқа ёмон одатларни тарк қилиши керак. Булар нотикни ҳаётда ҳам, тингловчилар олдида ҳам ўзига бўлган ишончини оширади.

XXIII БОБ

ЁШ НОТИҚҚА МАСЛАХАТЛАР

1. Ўзинг яхши биладиган, сени ҳаяжонлантирадиган, ўзингга ҳам қизиқ бўлган нарсалар ҳақидагина гапир.

2. Тингловчиларни ҳурмат қил. Ўзингни улардан ақллироқ деб ўйлама.

3. Бақирма. Овоз кучи билан эмас, балки исбот ва далиллар билан ишонтир.

4. Бирданига кўп нарса ҳақида гапиришга ҳаракат қилма. Қисқа, аммо мантиқли ва ишончли гапир.

5. Оддийроқ ва соддароқ тилда гапир.

6. Тингловчиларнинг фақат ақлига эмас, қалбига ҳам мурожаат қил.

7. Нутқингни тўғрилигини назорат қил. Агар қийин сўзни тўғри талаффуз қила олишингга ишонмасанг ёки унинг маъносини аниқ билмасанг – уни бошқасига алмаштир.

8. Нутқингда мақол, матал, баландпарвоз гаплардан фойдалан. Улар сени нутқингни ёрқинроқ ва таъсирчанроқ қилади.

9. Ҳеч қачон:

▪ “Кечирасизлар, мен нотик эмасман” ёки “Маърузага яхши тайёр эмасман”, деб бошлама;

▪ “Узр, озгина ҳаяжонланаяпман”, деб айтма;

▪ “Кечирасизлар, яна озгина вақтларингизни оламан” ёки “озгина сабр қилинглар, ҳозир тугатаман”, деб якунлама;

▪ “Сизларни чарчатиб қўйганим учун узр” ёки “яхши туншунтира олмаганим учун узр”, деб тугатма;

▪ Чарчаганингни билдирма;

▪ Ҳаяжонланаётганингни ёки қўрқаётганингни сездирма;

▪ Шошилаётганингни кўрсатма;

▪ Асабийлашаётганингни билдирма;

- Жаҳлинг чиққанини сездирма;
- Ўзингга ишонмаётганингни билдирма;
- Ёрдамга муҳтожлигингни кўрсатма;
- Одамларнинг ўзини тутишидан, кечикаётганлигидан, камлигидан, саволлардан, залдаги шароитдан, ташкилий ишлардан норозилигингни кўрсатма.
- Мавзуга алоқаси бўлмаган ҳазил билан нутқни тугатма, чунки тингловчилар бунинг сабабини билолмай ҳайрон қолишади.

10. Тингловчиларнинг руҳини чўктирмасдан, нутқни ҳамма вақт кўтаринки кайфиятда тугат.

11. Дарров саҳнадан қочиб кетма. Тингловчиларни нутқдан сўнг олдингга келишлари, савол беришлари ва муносабат билдиришларига имкон бер. Бу уларда сен ҳақингда яхши таассурот қолишига ёрдам беради.

12. Нутқни ғайратли баён қил. Нутқингнинг бошидан охиригача ғайрат, фаоллик, қатъийлик сезилиб турсин. Бундай нутқ қуввати тингловчиларга ҳам ўтиб, улар зўр диққат-эътибор билан эшита бошлайдилар, ҳар бир гапингга ишондилар.

13. Жисмонан тетик, бардам ва ҳаракатчан бўл. Тингловчилар бўш, ожиз, қувватсиз нотикнинг гапларига ишончсизлик билан қарайдилар. Одамлар унинг тетик, бардам ва жисмонан бақувватлигини кўрсалар, бу ҳиссиёт уларга ҳам юқади ва уни яхши қабул қила бошлайдилар.

14. Ташқи кўринишинг ўзига ишонган одамларникидек бўлсин. Ўзига ишонган нотикни гапларини одамлар танқидий мулоҳаза қилмай, борган сари кўпроқ ишонч билан қабул қила бошлайдилар, унга ижобий муносабатда бўладилар. Шунинг учун қоматни тик тутиб, энгакни юқори кўтариб, одамларнинг кўзига қараб ишонч билан гапир.

15. Фақат яхши ўйланган ва тайёрланган нутқгина омадли чиқиши мумкин.

XXIV БОБ

МИКРОФОН БИЛАН ИШЛАШ

159-маслаҳат. Микрофонни тўғри ушланг.

Микрофонни худди бананни ушлагандек эмас, балки ошхона пичоғи ёки санчқини ушлагандек, бармоқлар билан ушлаш керак. Яъни, панжани ичи билан ўраб олмасдан, фақатгина бармоқларнинг учи билан ушлаш керак. Бу пайтда кичкина бармоғингиз кўтарилиб турмасин. Тирсак эса бўшашган ҳолда пастда, қовурғаларингизга ёпишиб туриши керак. Энг кўп учрайдиган хато – тирсакни энгак соҳасигача кўтариб туриб гапиришади. Четдан бу ҳол хунук кўринади.

160-маслаҳат. Микрофонни ўнг қўлда ушланг. Агар чапақай бўлсангиз, чап қўлда ушланг.

Қўлида микрофон билан маъруза қиладиган нотик, албатта имо-ишораларда анча чегараланган бўлади. Шунинг учун микрофонни ишлайдиган қўлингизда, яъни чапақай бўлсангиз чап қўлда, бўлмаса ўнг қўлда ушланг. Энди имо-ишоралар учун иккинчи қўл ва танангизни кўпроқ ишга солишга тўғри келади.

Кўп учрайдиган хато – нотик микрофонни ушлаб турган қўли билан ҳам имо-ишора қилмоқчи бўлади. Натижада, тингловчилар гоҳ баланд, гоҳ паст овоздан қийналиб кетишади.

161-маслаҳат. Маърузанинг бошидан охиригача микрофонни лабингиздан бир хил масофа ва бир хил бурчак остида тутиб туринг.

Лабдан микрофонгача бўлган бўлган энг мақбул масофани аниқлаш учун қўлимизни мушт қилиб, оғзимизга олиб келамиз. Бунда кўрсаткич бармоқ лабимизга тегсин. Бу пайтда номсиз (тўртинчи) бармоғимизнинг жойи – микрофон турадиган энг мақбул масофа бўлади. Агар шундан узоқроқ тутсангиз овоз чиройли чиқмайди, яқинлаштирсангиз “п” харфини талаффуз қилганда ёқимсиз овоз чиқади. Шунда

микрофон юзингизнинг вертикал чизигига перпендикуляр ҳолда бўлса, энг яхши овоз чиқади. Энди шу ҳолатни маърузани охиригача ўзгартирманг. Эгилсангиз, микрофонни ҳам эгилтиринг. Бурилсангиз, микрофонни ҳам буринг.

Микрофонга қараб чуқур нафас олманг, бу ёқимсиз товуш чиқишига сабаб бўлади. Агар йўталишга тўғри келиб қолса, микрофонни пастга туширинг.

162-маслаҳат. *Агар микрофон тиргакка маҳкамланган бўлса, нутқни бошлашдан олдин уни бўйингизга қараб мослаб олинг.*

Тиргакка ўрнатилган микрофондан фойдаланишдан олдин, унинг баландлигини бўйингизга мос қилиб олинг. Айрим ҳолларда нотик шу ишни қилмасдан, маърузанинг охиригача ноқулай ҳолатда эгилиб ёки бўйинини юқорига чўзиб нутқ сўзлайди. Тиргакнинг баландлигини ўзгартиришдан олдин микрофонни ўчиришни унутманг. Акс ҳолда баланд, нохуш, ғижирлаган товуш эшитилади.

Тиргакни бўйингизга мослаб олгач, микрофонни полга деярли паралелл ва юзингизга перпендикуляр бурчак остида ўрнатинг.

163-маслаҳат. *Микрофоннинг ишлашини текширинг.*

Ҳоҳида микрофоннинг ишлаётгани билинмайди. Натижада, тажрибасиз нотик уни қўли билан (тингловчиларнинг асабига тегиб) тўқиллатади ёки “бир-бир” деб синаб кўради. Бу пайтда микрофон орқали тингловчиларга салом берсангиз кифоя – унинг ишлаш-ишламаслиги дарҳол билиниб қолади.

164-маслаҳат. *Агар микрофон минбар ёки столга ўрнатилган бўлса, унга қараб эгилманг.*

Агар микрофон стол ёки минбарга ўрнатилган бўлса, кўкрагингиз билан стол устига ёки минбарга ётиб олманг. Чунки бу ҳолларда, одатда сезгирлиги баланд микрофонлар ўрнатилган бўлади ва уни овоз операторлари ўзлари бошқариб туришади.

Эслаб қолинг! Нотикқа ҳамма вақт ўз овози радиокарнайлардан паст эшитилаётгандек туюлади. Лекин, аслида бундай бўлмайди. Қолаверса, агар овоз паст эши-

тилса, тингловчиларнинг ўзлари сизга айтишади. Шунинг учун овозингизни баландлатишга ҳаракат қилмай, одатдаги ҳолингизча гапираверинг.

165-маслаҳат. *Агар микрофонни тиргақдан қўлингизга ечиб олсангиз, тиргақни саҳнанинг четига олиб бориб қўйинг.*

Айрим пайтлар нотик берилиб кетганда микрофонни тиргақдан ечиб олиб, юриб маъруза қила бошлайди. Агар сиз ҳам шундай қиладиган бўлсангиз, аввал микрофонни бир неча сонияга ўчириб қўйинг. Сўнг микрофонни ечиб олиб, тиргақни саҳнанинг чап ёки ўнг чеккасига олиб бориб қўйинг. Тиргақ саҳнанинг ўртасида қолиб кетмасин.

166-маслаҳат. *Агар микрофон симли бўлса...*

Агар микрофонингиз симли бўлса, саҳнада ҳаракатланаётган пайтингизда, сим оёғингизга ўралмаслиги учун иккинчи бўш қўлингиздан фойдаланинг. Акс ҳолда микрофон ёки унинг сими қўлингиздан узилиб тушиб кетиши ёки оёғингизга ўралиб ноқулай ҳолатга тушишингиз мумкин.

167-маслаҳат. *Агар радиомикрофондан фойдалансангиз...*

Ҳозирги замонавий радиомикрофонлар жуда қулай, кичик, фон бермайди, имо-ишораларга ва юришга халақит бермайди. Аммо уларни бир камчилиги бор – қувват манбаи тез тугаб қолади. Уларнинг қувват берувчи батарейкаларини алмаштиришни ва ёқиб-ўчиришни маърузадан олдин ўрганиб олинг. Ҳамма вақт чўнтагингизда, ҳар эҳтимолга қарши, захирада иккита батарейка бўлсин.

168-маслаҳат. *Қўлингиздаги микрофон билан радиокарнайларга яқинлашманг.*

Маърузадан олдин овозни кучайтирувчи радиокарнайлар қаерда жойлашганини текширинг. Агар улар нотикнинг орқасида жойлашган бўлса, айниқса эҳтиёт бўлинг. Чунки микрофон мембранаси билан радиокарнай мембранаси бир-бирига қараб қолса, ёқимсиз хуштак овози тарқалади. Бу пайтда микрофонни учини дарҳол бошқа томонга айлан-тириш керак, холос. Агар юриб маъруза қиладиган бўлса, микрофон билан радиокарнайларга яқинлашмаслик керак.

169-маслаҳат. Одамлар бўлмаган пайтда ёқилган микрофон билан, албатта, машқ қилиб олинг.

Энг яхшиси, микрофон билан машқ қилишни уйингизда бошланг. Микрофонга ўшаган бирор нарса (масалан, телевизор пульти)ни топинг ва унинг остига юмшоқ сим боғлаб, нутқингизни имо-ишоралар билан машқ қилинг. Юрганда сим оёқларингизга ўралмаслигига эътибор беринг. Шу билан бир пайтда аудитория билан кўз мулоқотини ҳам узмай туринг. Сўнг маъруза қиладиган залга олдинроқ келиб, сахнада юриб кўринг. Хизматчилардан микрофонни ёқишни сўранг ва у билан сахнада юриб, гапириб кўринг. Радиокарнайллардан келаётган ўз овозингизга кўникинг. Микрофонни бир неча марта ёқиб-ўчириг. Тиргакни кўтариб кўринг, унга микрофонни бир неча марта ўрнатиб-ечиб, кўтариб-тушириг. Шундан сўнг ўзингизни сахнада анча хотиржам ҳис қиласиз.

170-маслаҳат. Мухбир билан суҳбатда...

Агар бирор мухбир билан суҳбат қураётган бўлсангиз, унинг қўлидаги микрофонни тортиб олишга ҳаракат қилманг (у барибир бермайди). Мухбирнинг ўзи микрофонни сиздан қанча масофада ушлаш керак эканлигини яхши билади.

ФЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР

1. А. Аҳмедов. Нотиклик санъати. Т.:1967.
2. А. Ортиқов. Нутқ маданияти ва нотиклик санъати. Т.: 2002.
3. Б. Ўринбоев. А. Солиев. Нотиклик маҳорати. Т.:1984.
4. Р. Расулов. Н. Хусанов. Қ. Муйдинов. Нутқ маҳорати. Т.:2006.
5. С. Иномхўжаев. Нотиклик санъати асослари. Т.:1982.
6. Н. Гойибов. Д. Юсубов. А. Мавлянов. Нотиклик санъати. Т.:2012.
7. Н. Бекмирзаев. Нотиклик асослари. Ўқув қўлланма. Т.:2012.
8. Вайсман Дж. Мастерство презентаций. - М.: Вершина, 2004.
9. Гандапас Р. Камасутра для оратора. - М.: Олимп-бизнес, 2004.
10. Гандапас Р. К выступлению готов! - М.: МИФ, 2008.
11. Гандапас Р. 101 совет оратору. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
12. Далецкий Ч. Риторика. Заговори, и я скажу кто ты. - М.: Высшая школа, 2004.
13. Желязны Дж. Бизнес-презентация. - М.: ИКСИ РАН, 2004.
14. Желязны Дж. Говори на языке диаграмм. - М.: ИКСИ РАН, 2004.
15. И. А. Стернин. Практическая риторика. Воронеж-2011.
16. Пожарская А. Эту речь невозможно забыть. Секреты ораторского мастерства. Санкт-Петербург; 2013
17. Сопер Поль Л. Основы искусства речи. Книга о науке убеждать. - Ростов н/Д: Феникс, 2002.
18. Сергей Шипунов. Харизматичный оратор.
19. Сергей Шипунов. Уроки Риторики и Ораторского Мастерства.
20. Скотт Беркун. Исповедь оратора. Санкт-Петербург-Москва: 2010.
21. Сэмпсон Э. Бизнес-презентация: Творческие идеи для блестящего выступления. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
22. Хофф Р. Я вижу Вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести. - М.: Класс, 1999.

МУНДАРИЖА

Сўзбоши.....	3
Раҳбар ходимга нотиклик санъати керакми?	5
Устоз-мураббийларга нотиклик санъати нима учун зарур?	5
Риторика - нотиклик санъати.....	7
Чиқишлар	7

I БОБ. ҚЎРҚУВ

Кўпчилик олдида гапириш қўрқувини қандай енгиш мумкин?	9
Қўрқувнинг сабаблари нима бўлиши мумкин?	10
Қўрқувни йўқотиш учун нима қилиш керак?	11
Залда норози одамлар бўлса нима қилиш керак?	16
Агар залдагиларнинг ҳаммаси норози бўлса-чи?	16

II БОБ. ЧИҚИШГА ТАЙЁРЛАНИШ

Чиқишга тайёрланишнинг усуллари	20
Чиқишни ўйлаш	20
Режа – конспектни тайёрлаш	21
Конспектдан фойдаланиш	22

III БОБ. ТИНГЛОВЧИЛАР ҲАҚИДА МАЪЛУМОТ

Нечта одам бўлади?	27
Эркакларми ёки аёллар?	28
Тингловчиларнинг ёши?	28
Ижтимоий статус қай даражада?.....	29
Қатнашчилар ўртасидаги муносабатлар қандай?	29
Тингловчиларнинг илмий даражаси қандай?	30
Жамоадаги сўзлашув услуби қай тарзда?	31
Қарорни ким қабул қилади?	31
Тингловчилар нотикдан нимани кутишмоқда?.....	31
Нотикнинг кийими ҳақида... ..	32
Тингловчилар залга нима учун келишди?	33

IV БОБ. МАЪРУЗАНИНГ ТУЗИЛИШINI ШАКЛЛАНТИРИШ

Режа шакли қандай бўлиши керак?.....	34
Нима учун биринчи жумлаларни ёдлаш керак?.....	36

V БОБ. АУДИТОРИЯНИ ТАЙЁРЛАШ

Аудиторияни тайёрлашда қуйидагиларга эътибор беринг	37
“Қўпуровчиликни қонунлаштириш” усули.....	41

VI БОБ. ЧИҚИШНИНГ БОШЛАНИШИ**VII БОБ. ДИҚҚАТНИ ЖАЛБ ҚИЛИШ ВА УШЛАБ ТУРИШ КЎЗ
БИЛАН МУЛОҚОТ**

Кўз билан мулоқот амалда қандай ўрнатилади?	51
Кўз мулоқотида нотикнинг жиддий хатоси.....	53
Алоқа нима?	56
Тингловчига қандай қараш керак?.....	57
Алоқа таъсирини кучайтириш усуллари.....	57

VIII БОБ. ҚОҒОЗГА ҚАРАБ НУТҚ ЎҚИШ

Қоғозга қараб нутқ ўқиш қоидалари	58
---	----

IX БОБ. ДИҚҚАТНИ САҚЛАБ ТУРИШ УСУЛЛАРИ

Тингловчи диққатини тез-тез янги маълумот билан алмаштириб туришг.	61
Диққатни сақлашнинг бошқа усуллари	63
Жалб қилишнинг манипулятив усули.....	65
Кескин фарқли таъсирлаш усули	65

X БОБ. НУТҚНИНГ ҚУВВАТИ

Нутқ қувватини бошқариш	71
Нутқ қувватига таъсир қилувчи кўрсаткичлар.....	71
Қачон қайси қувватдан фойдаланиш керак?.....	73
Тингловчиларнинг ҳолатига қараб мослашиш.....	74
Диққатни жалб қилиш.....	74
Ташаббусни қўлга олиш	75

XI БОБ. НАЗАР ВА ИМО-ИШОРАЛАР

Имо-ишоралар ҳақида маълумотлар	80
Имо-ишораларингизда мутаносиблик бўлсин.....	80
Имо-ишораларни кенг қилинг.....	80
Ҳаракатларни мукамал қилинг.	81
Очиқ ҳаракатлар қилинг.....	81
Бехуда имо-ишоралардан қутулинг.....	81
Имо-ишораларингиз матнга мос тушсин.....	82
Тартибсиз имо-ишоралар	84
Имо-ишораларнинг номувофиқлиги.....	84

XII БОБ. ПАУЗА

Паузанинг мақсадига қараб турлари.....	88
--	----

XIII БОБ. ГАВДАНИ ТУТИШ**XIV БОБ. САҲНАДА ҲАРАКАТЛАНИБ НУТҚ ҚИЛИШ**

Ҳаракатланиб нутқ қилишнинг мақсадлари	97
Саҳнада қандай ҳаракатланиш керак?.....	98

XV БОБ. АСОСИЙ ФИКРНИ ТАКРОРЛАШ

Такрорлашнинг турли усуллари.....	101
-----------------------------------	-----

XVI БОБ. САВОЛЛАРГА ЖАВОБ БЕРИШ

Қалтис саволни тингловчи нима учун беради?	108
Берилган савол юзасидан кимга қараб жавоб бериш керак?.....	112

XVII БОБ. “ЗАРАРЛИ” АУДИТОРИЯ.

“Яхши хўжайин”	119
“Ҳиссиётсиз жавоб” усули	120
Инкор усули.....	122
Ҳамдардлик билдириш усули	124
Айкидо усули.....	125
Гапиришдан маҳрум қилиш ёки залдан чиқариш	126
“Мақсадни очиб бериш” усули.....	127
Бизниқиларни уришяпти	130
Залдаги юқумли муҳит	131
Битта қалла яхши, иккитаси ундан-да ёмон!	131
Салбий кутишни эълон қилиш усули	132
Ҳазил	133
Тўлдириш ва бўрттириш усули	134
Заҳарни ечиш усули.....	135
“Зарарли” савол берувчини нейтраллаш	136
“Бефарқ-зарарли” тингловчи.....	137

XVIII БОБ. СЎЗ ЖАНГИ УСУЛЛАРИ

“Бумеранг” усули	141
Метафора усули	142
“Бошқача тушунча” усули	143
Солиштириш усули	144
Вазни қўпайтириш ёки камайтириш усули	145
“Мос келувчи ҳолат” усули	147

ХІХ БОБ. ОГЗАКИ ИМПРОВИЗАЦИЯ (ТАЙЁРГАРЛИКСИЗ ГАПИРИШ)

Оғзаки импровизациянинг асосий вазифалари.....	149
Оғзаки импровизацияни ўрганиш усуллари	151
Ассоциация усули	151
Охирги сўзга қараб янги мавзуга ўтиш усули.....	154
Тингловчиларга риторик саволлар бериш усули.....	155
Оғзаки импровизацияни ўрганиш учун машқлар.	157

ХХ БОБ. АКТЁРЛИК МАҲОРАТИ

Актёрлик маҳоратини ривожлантирувчи машқлар.....	160
Диалогизация машқи	160
Нотикқа тақлид машқи	161
Ролни алмаштириш машқи.....	161
Хабарни етказиш машқи.....	162
“Қайси ҳиссиёт?” ўйини.....	163

ХХІ БОБ. ХОТИРАНИ ЯХШИЛАШ ЙЎЛЛАРИ

Исмларни эслаб қолиш учун нима қилиш керак?	165
Такрорлаш	166
Қандай такрорлаш фойдали?.....	167
Такрорлашнинг тур ва усуллари	169
Эббингауз усули бўйича такрорлаш.	171
Маълумотни қачон такрорлаш керак?	171
Ассоциация.....	173
Ассоциациянинг турлари	173
Саналарни эслаб қолиш	176
Нутқ режасини эслаб қолиш	176

ХХІІ БОБ. ҲАР ХИЛ МАСЛАҲАТЛАР

Слайдларни кўрсатиш қоидалари	202
-------------------------------------	-----

ХХІІІ БОБ. ЁШ НОТИҚҚА МАСЛАҲАТЛАР

ХХІV БОБ. МИКРОФОН БИЛАН ИШЛАШ

Фойдаланилган адабиётлар	211
--------------------------------	-----

Илмий-оммабон нашр

Илҳом КАҲҲОРОВ

НОТИҚЛИК САНЪАТИ

170 маслаҳат

Муҳаррир:

Мавжуда Саидова

Техник муҳаррир:

Файзулла Азизов

Дизайнер:

Дилмурод Жалилов

Мусаҳҳиҳ:

Ғ. Умурзоқов

«Турон zamin ziyo» нашриёти

Лицензия: АИ № 171. 2010 йил 11 июнь

Теришга 2015 йил 10 сентябрда берилди.

Босишга 2015 йил 05 декабрда рухсат этилди.

Бичими: 60x84 1/16. «PT Serif» гарнитурасида
офсет босма усулида офсет қоғозида босилди.

13,5 шарт. б.т. 12,5 ҳисоб нашр. таб.

Адади 1000 нусха. 159-сонли буюртма.

«Муҳаррир» нашриёти матбаа булимида чоп этилди.

100060, Тошкент шаҳри, Элбек кўчаси, 8-уй

E-mail: muharrir@list.ru

Ҳеч бир қобилият инсонни жамият томонидан зудлик билан тан олиниши ва юқори мавқеларга эришишида нотиқликдек имкон бера олмайди.

Чонси М.Депью.

Нутқнинг ҳам қуввати бўлади. Нутқ нотиқнинг қалбидан чиқса, унинг ўзини ҳам ҳаяжонлантирса, айтаётган гаплари ўзининг ҳам дил торларини чертиб чиқса, ҳатто кўзларни ёшлантирадиган даражада бўлса, ана у нутқ ҳаммани сеҳрлаб қўяди! Бундай нутқ тингловчилар қалбига етиб боради ва у ерда қолади!

Яхши нотиқ қайси томонга қайрилса, бутун танаси билан қайрилади, кўкрагидаги юраги билан қайрилади. Юракдан юракка эса, алоқа ўрнатиши, меҳр узатиши осон.

- Маросимларда сўз беришса нега ўзимизни йўқотиб қўямиз?
- Нотиқликни ҳар биримиз урганишимиз мумкинми?
- Раҳбар ходимга нотиқлик санъати керакми?
- Устоз-мураббийларга нотиқлик санъати нима учун зарур?
- Нутқимиз таъсирини қандай кучайтириши мумкин?
- Хотирани қандай яхшилаш мумкин?

Ушбу китобдан шу ва шунга ўхшаш кўплаб саволларга жавоб топишингиз мумкин.

ISBN 978-9943-4548-8-0



9 789943 454880