



*İnsan için ən etibarlı
söykənəcək əşyalar və
ideyalar beşiyi olan*
SÖZDÜR

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke extending to the right.

Vəliyulla Cəfərov

Diplomatik
etiket
və
nitq
mədəniyyəti

Azərbaycan Respublikası Təhsil Nazirinin
08 iyun 2007-ci il tarixli 691 sayılı əmri
ilə dərs vəsaiti kimi tövsiyə olunmuşdur

Bakı 2009

- Müəllif:
Vəliyulla Cəfərov- BDU-nun «Diplomatiya və müasir
İnteqrasiya prosesləri» kafedrasının
dosenti, filologiya elmləri namizədi
- Elmi redaktor:
İlqar Hüseynov Azərbaycan Dövlət Mədəniyyət və
İncəsənət Universiteti «Tətbiqi
kulturologiya kafedrasının müdiri,
filologiya elmləri doktoru
- Rəyçilər:
Kərəm Məmmədov BDU-nun «Diplomatiya və müasir
inteqrasiya prosesləri» kafedrası-
nın dosenti, siyasi elmlər namizədi
- Cavanşir Muradov** BDU-nun «Ümumi dilçilik» kafed-
rasının baş müəllimi, filologiya
elmləri namizədi

Kitab Bakı Dövlət Universitetinin
«Diplomatiya və müasir inteqrasiya prosesləri»
kafedrasında 2008-ci ildə çapa hazırlanmışdır

Yer üzünün əsrəf

İNSAN

hər açılan səhərinə yeni
bir xəbər qatılacağı ümidi
ilə yaşayır. Sosial varlıq kimi
o, cəmiyyətdə baş verənlərə,
məmləkətin sınırlarından
kənardakı olaylara maraqsız
olmadığından informasiya ax-
tarışları bir an belə səngimir.

Tuş gəlidiyi çoxsaylı
problemlərin çözülməsi
cəhdiylə insan dilinə güc
verir, danışıqlar ararır və
bu zaman ilahidən qismətinə
pay düşən qiymətsiz

SÖZ

xəzinəsindən bəhrələnməklə
ünsiyyət fəaliyyətinə qatılır,
hadisələri cilovlayıb öz
istəyinə səmtləməyə
çalışır. İnanırıq ki, ünsiyyət
mədəniyyəti və etiket
problemlərinə işıq tutmaq
məqsədi daşıyan bu
kitab hamıya və hər kəsə,
o cümlədən də beynəlxalq
münasibətlər və diplomatiya
sahəsində çalışacaq gələcək
mütəxəssislərə də, faydalı

OLACAQ.

Ön söz əvəzi

1

Dil

və nitq

1. Danışiq fəaliyyət forması kimi
2. Nitq mədəniyyəti. Dil və nitq
3. Nitqin şüur, təfəkkür, gerçəklik və adresatla bağlılığı
4. Nitqin dəqiqliyi
5. Nitqin məntiqiliyi
6. Dilin və nitqin funksiyaları
7. Nitq vərdiş və bacarıqları
8. Üslubiyyat və nitq mədəniyyəti

Danışiq fəaliyyət forması kimi

Danış, görüm sən kimsən.
Sokrat

Bəşər övladı öz təkamül yolunda «Daş dövrünü» də, «Təbaşir dövrünü» də yaşayıb. Gələcək nəsillərin bizim yaşadığımız indiki dövrü necə adlandıracağını qəti bilməsək də, «danışan adam» (**homo loquens**) dövrünün sakinləri olduğumuza şübhəmiz olmamalıdır. Elmi-texniki tərəqqi, güclü informasiya sistemləri, yeni və müasir texnologiyalar da, çox təəsüf ki, insanları danışmaq əzabından xilas etməkdə acizdir. Hər birimizə ilahidən qismət payı olan danışmaq qabiliyyəti ən etibarlı vasitə kimi həyatın dolanbaclarında bizi addım-addım müşaiyət edir və insanlıq zirvəsinə çəkir.

Danışiq insan fəaliyyətinin bütün sferalarını əhatə edir. Bu zaman danışiq yardımçı vasitə yox, insanın konkret fəaliyyətindən asılı olaraq formalaşan məqsədyönlü və şüurlu prosesdir. Məzmun planında danışiq insanın fəaliyyət dairəsini əks etdirir. Məhz bunun nəticəsi olaraq hər kəs öz nitqini fəaliyyət dairəsinə daxil olan dil vahidləri üzərində qurmalı olur. Bəzən məcazi mənada nitqlə bağlı ən böyük peşənin elə həyatın özü olduğu bildirilir. Bu fikirlə razılaşsaq, onda belə bir nəticə çıxarmalıyıq ki, nitq həyatın nəbzidir.

Onu da qeyd etmək lazımdır ki, bəzi peşə sahələrində və fəaliyyət sferalarında dil(nitq) fəaliyyətin əsasında durur. Deyilənə nəşriyyat redaktorunun, jurnalistlərin, dil-ədəbiyyat müəlliminin və s. işi misal ola bilər. Elə sahələr də mövcuddur ki, dil(nitq) vasitə kimi fəaliyyətin qurulması, inkişaf etdirilməsinə xidmət göstərir. Siyasi fəaliyyət sferası,

dövlət idarəçiliyi, diplomatik fəaliyyət sahəsi birbaşa nitqlə (ünsiyyətlə) bağlıdır. Elə bu səbəbdən diplomatiya «Danışqlar aparılması sənəti» (**Jül Kombon**) kimi dəyərləndirilir. Bu sahə ilə bağlı olan mütəxəssislər haqlı olaraq qeyd edirlər ki, «...**Diplomatın ümumi mədəniyyəti, yüksək intellektual səviyyəsi, bir neçə dil bilməsi olduqca zəruridir. Ancaq diplomatların dildən istifadə etmək bacarığı, etiket duyumu, ünsiyyət çevikliyi, qarşı tərəfin fikirlərini oxuya bilmək məharəti siyasətçilərdən də yüksək olmalıdır**».¹

Diplomatik fəaliyyətin özünəməxsusluğu daha çox beynəlxalq münasibətlər, dövlətlərarası əlaqələr və diplomatiya ilə bağlı termin və anlayışların nitqə yol açmasına şərait yaradırsa, tutaq ki, səhiyyə sahəsində, məişət xidməti sferasında və s. çalışanlar üçün bu köklü şəkildə fərqlidir. Buradan belə nəticə çıxarmaq lazımdır ki, danışq nitq prosesinin bir forması kimi, sərbəst proses deyildir. Danışq fəaliyyət formasıdır. Bu fəaliyyət nitq fəaliyyəti olduğundan digər fəaliyyət formalarından fərqlidir. Bunlardan ən əsası danışığın motivlə bağlılığıdır. Bu o deməkdir ki, insanın danışması ixtiyarı deyildir. Bunun üçün hansısa daxili tələbat (ehtiyac, zərurət), yəni motiv olmalıdır. Ümumiyyətlə, insanın digər fəaliyyət formaları üçün də motivlər zəruridir. Lakin kommunikativ motiv iki formada təzahür edir:

1. İnsan sosial varlıq kimi ünsiyyətə möhtacdır.

2. Konkret məqamlara nitq fəaliyyəti ilə müdaxilə etmək tələb olunur.

Birinci halda motivləşmə ümumi «**kommunikativ motivləşmə**» adlandırılır və ikincisi üçün baza rolunu oynayır. İkinci hal isə «**situativ motivləşmə**» adlandırılır. Bu da nitqin məqamdaxili hadisə olması ilə bağlıdır.

Danışq həm də aktiv fəaliyyət formasıdır. Məhz danı-

1. М.Р. Львов. Основы теории речи. М., с.171.

şıq vasitəsi ilə insan ətraf varlığın hadisə və proseslərinə öz aktiv münasibətini ifadə edir. Aktivlik isə yalnız insan danışan zaman deyil, dinləyici qismində çıxış etdikdə də təzahür edir. Əks halda normal ünsiyyət aktı, qarşılıqlı anlaşma, baş tuta bilməz. Hətta danışmadıqda belə insanın varlığında daxili bir aktivlik yaşayır və bu aktivlik hər dəqiqə nitq fəaliyyətinə sövq edə bilər. Nitqin predmetinə dinləyici biganə deyilsə, bu zaman, təbii ki, emosional münasibət oyanır. Bu isə subyektin ünsiyyət prosesinin iştirakçısına çevrilməsi ilə nəticələnir.

Danışiq məqsədlidir. Yalnız danışiq ünsiyyətə xidməq etdikdə məqsəd əldə oluna bilər. Bu o deməkdir ki, hansısa bir kəs özü-özlüyündə müəyyən bir hadisə və yaxud proses haqqında götür-qoy edirsə, təkbaşına danışirsə, hər hansı ünsiyyətdən söhbət gedə bilməz. Bu yalnız daxili nitq və yaxud psixoloji bir hadisədir. Ünsiyyət məqamında danışanın məqsədləri çoxsaylı ola bilər. Misal üçün, qarşı tərəfə təsir göstərmək, təhrik etmək, müsahibini inandırmaq, güldürmək və s. Bu eləcə də nitqin funksiyalarının çoxluğundan, sosial varlıq olan insanın məqamlar daxilində rollarının müxtəlifliyindən irəli gəlir. Başlıca məqsəd isə ünsiyyət aktında informasiyanın ötürülməsi və əldə olunmasıdır.

Bütün bunları kommunikativ məqsəd də adlandırmaq olar. Ünsiyyət «...insanın insan tərəfindən cilalanması» (K.Marks) prosesi olduğundan kommunikativ məqsəd hər hansı informasiyanın ötürülməsi ilə məhdudlaşa bilməz. Danışığın məqsədliliyi birbaşa **taktika** və **strategiya*** ilə bağlıdır. **Strategiya ümumi məqsədin gerçəkləşməsi üçün danışanın seçdiyi xətt, taktika isə strategiyadan asılı olan məsələlərin realizasiyasıdır.** Kommunikativ strategiya problemlərinə kitabın növbəti bölmələrində xüsusi yer ayrıl-

*hər iki termin hər b sənəti ilə bağlı olmuşdur. **Taktika**- qoşunun düzülüşü, **Strategiya**-qoşunun hərəkətə gətirilməsi anlamındadır.

mışdır.

Müsahibinə təsir göstərmək üçün danışan gözəl danışmağı bacarmalı, məqama uyğun deyim tərzini nizamlamaqda çeviklik nümayiş etdirməlidir. Düzgün seçilmiş strategiya sonucda kommunikativ məqsədin uğuruna yol açmalıdır.

Hər kəsə məlumdur ki, fikir daha aydın, mütəşəkkil surətdə danışmaq dilində ifadə olunur. Bunun səbəbidir ki, insanlar bir-birini başa düşmək üçün görüşüb danışmağa üstünlük verirlər. Dövlətlərarası münasibətlərin qurulmasında və inkişaf etdirilməsində də canlı danışmalar ən önəmli vasitələrdən biri, daha doğrusu, ən başlıcasıdır. Müasir dünyamızda baş verən proseslərə bir anlıq diqqət toplaşdırmaqla danışmaların taleyüklü problemlərin həllində oynadığı rolun nə dərəcədə böyük olmasının şahidi olarıq.

Ə.Dəmirçizadənin göstərdiyi kimi, «...İnsanlar arasında ünsiyyət çoxmüxtəlif şəraitdə, müxtəlif tərzdə və müxtəlif məzmununda olur. Buna görə danışmaq da, nitq də müxtəlif çalarlıqlarda təzahür edir. Danışmaq iki şəxs arasında olmur, yoxsa bir şəxs yığıncaqda nitq söyləyir, auditoriyada muhazirəni oxuyur, sinifdə dərsmi deyir, yaxud bir şəxs radioda, televiziya da çıxış edir. Danışan kimdir və kimə müraciət edərək danışır? Danışan qocadırmı, cavandırmı, uşağıdırmı, müsahiblər tanışdırmı, yoxsa tanış deyildirlər? Danışanların savad və təhsilləri necədir, ixtisasları nədir, nə haqda danışirlar, elmi məsələlərdənmi söhbət gedir, məişət məsələlərindən danışırıqmı aparılır? Danışan müəyyən məsələni, fikri sübut etmək üçünmü danışır, yoxsa gördüklərini, eşitdiklərini, bildiklərini sadəcə nəql edir?»¹

Razılaşaq ki, yuxarıdakı deyilənlərdə, həqiqətən, nitqin (ünsiyyətin) çox mürəkkəb bir psixofizioloji hadisə olaraq çoxsaylı funksiyalara malik olduğu, məqam və şəxsiyyət fak-

¹ Ə.Dəmirçizadə. Azərbaycan dilinin orfoepiyasının əsasları.B.1969.s.6.

torlarının təsiri altında formalaşdığı, ehtiyacdan doğduğu və məqsədli olması, nəticənin əldə olunması üçün müvafiq forma və vasitələrin seçilməsi çox uğurla əlaqələndirilmişdir.

Bütün bu cəhətlərin ardıcılıqla öyrənilməsi və tədqiqi hər bir insanın bu fəaliyyət növündən faydalanmasına təminat verə bilər. Təbii ki, bütün bu məsələlər dil, nitq və nitq mədəniyyəti anlayışlarının kompleks şəklində baxılmasını tələb edir. Odur ki, növbəti bölmələrdə dil və nitq, ünsiyyət, dinləmə problemlərinə, qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrindən istifadə olunması prinsiplərinə, diplomatik fəaliyyət sferası üçün vacib sayılan etiket qaydalarına daha geniş baxılmasını məqsədəuyğun sayırıq.

Özünüzü sınayın:

1. Danışığın fəaliyyət forması kimi xüsusiyyətləri hansılardır?
2. Nitq fəaliyyətinin ehtiyacdan asılılığı necə izah oluna bilər?
3. İnsanın sosial varlıq kimi nitqinə hansı tələblər prizmasından yanaşmaq tələb olunur?
4. Dilin (nitqin) peşə sahələri ilə bağlılığını necə izah edə bilərsiniz?

Nitq mədəniyyəti. Dil və nitq

*Varımı talan edin, bircə dilimə toxunmayın.
Çox keçməz yenə hər şeyi özümə qaytararam.*

C.Uebster
(*ingilis dramaturqu*)

Nitq mədəniyyəti məsələlərindən danışarkən ilk öncə dil və nitq probleminə nəzər salmaq lazımdır. Qeyd edək ki, haqqında söz açacağımız problem elmdə yeni deyildir. Dil və nitq anlayışlarının qoşa və yaxud ayrılıqda baxılması nitq mədəniyyəti üçün də əhəmiyyətlidir. Lakin hər vaxt mövcud olmuş və indinin özündə də mövcud olan çeşidli yanaşmalar üzündən nitq mədəniyyətinin predmeti və ona qoyulan tələblər konkretlikdən hələ bir qədər uzaqdır. Ən yaxşı halda nitq mədəniyyəti problemi yalnız ayrı-ayrı dil vahidlərinin(sözlərin) nitq prosesində necə tələffüz olunması tələbi kimi ortaya qoyulur və dilin ictimai hadisə olaraq yerinə yetirdiyi çoxsaylı funksiyalar nəzərdən kənar qalır.

Onu qeyd edək ki, ərəbcədən alınmış **«mədəniyyət»** kəlməsinin kökündə **«şəhər»** anlamı durur. Əslində isə bu anlayış insan fəaliyyətinin bütün sahələrini əhatə edir və **«nitq mədəniyyəti»** ifadəsindəki **«mədəniyyət»** anlayışına birbaşa dildən istifadə olunması, ünsiyyət qurmaq qabiliyyəti, dil vasitəsi ilə fikri çatdırma bilmək, məqsədə nail olmaq, problemlərin həllinə təsir göstərə bilmək bacarığı daxildir.¹

Nitqə verilən tələblər qədimdən bu günümüzdə qədər düşündürücü olmuş, onun kommunikativ keyfiyyətləri ilə

¹ Xarici dilçilikdə də **«nitq mədəniyyəti»** termininə oxşar **«sprachkultur»**, **«sprachpflege»** (alman), **«kultura jazuka»** (polyak) terminlərindən istifadə olunur.

qeyri kommunikativ elementlərinin vəhdəti nəzərdən yayınmamışdır. Təəssüf ki, nitq haqqındakı təsəvvürlər nitqin dəqiqliyi, saflığı, münasibliyi anlayışlarına işıq salınması ilə tamamlanmışdır. Dilçilik meyarlarına görə:

Dil - ünsiyyətin işarələr sistemidir, və yaxud ünsiyyət işarələrinin sistemidir.

Nitq - dil işarələrinin informasiyanın tələbinə müvafiq olaraq, onun qanunauyğunluqları ilə düzülüşüdür.

Nitq mədəniyyəti - İnsanın müxtəlif məqamlarda ünsiyyət məqsədi ilə dildən məqsədyönlü və çətinlik çəkmədən istifadə olunmasına təminat verən biliklərin və vərdişlərin toplusudur.¹

Əgər biz ayrı-ayrılıqda göstərilənləri bir qədər də xırdalasaq, onda dilin ictimai hadisə olduğuna xüsusi diqqət tuşlanmalıdır. Bəs ictimai hadisə nədir? Bu suala birmənalı cavab tapmaq çətin olduğundan **M.Əfəndiyevin** « ...**ictimai hadisə dedikdə təbiətdə, cəmiyyətdə, fərdlərin davranışında və özündə müəyyən dəyişiklikləri şərtləndirən, qarşılıqlı əlaqə daşıyan davranış fəaliyyəti başa düşülür.**»² fikri ilə qənaətlənirik. Dilin təbiətinə bu cür yığcam münasibət onunla əsaslandırılır ki, dil cəmiyyətə xidmət edir.

Təbii ki, cəmiyyətə xidmət edən hadisələr də çoxdur. Onlar da ictimai hadisələr sırasında baxılmalıdır. Lakin ictimai hadisə kimi dil digər ictimai hadisələrdən fərqlidir. Çünki insanların ümumi ünsiyyəti ictimai hadisə kimi dərk olunan səsli dil vasitəsi ilə təmin olunur. Nitq isə üç terminoloji mənada baxıla bilər:

1. Nitq eyni bir dil kollektivinin üzvləri ilə əlaqə üçün danışanların dildən istifadə etməsidir.
2. Nitq dil vasitəsi ilə ünsiyyət növüdür.
3. Nitq sırf qrammatik və sintaktik kateqoriyadır.

1. Б. Головин. Культура речи. М., 1979 .

2 М.Əfəndiyev, А.Şirinov. Sosiologiyanın nəzəri problemləri. B, 2001. s. 140

Nitq hadisəsini akademik **L.V.Şerba** danışıq və anlaşıma mexanizmi kimi başa düşürdü və bunu psixofizioloji hadisə kimi qiymətləndirirdi. Bu sırada professor **A.Axundovun "Nitq insanlar arasında dil vasitəsilə həyata keçirilən fikir mübadiləsi və ünsiyyət prosesidir"** ³ fikri daha uğurlu səslənir. Bəşəriyyət tarix boyu öz fikir və duyğularını bütün əlvanlığı və mürəkkəbliyi ilə əks etdirmək üçün dildən istifadə etmiş və bu istəklə yardımçı vasitələr axtarışında olmuşdur.

Əslində yuxarıda verilən tərifin özündə də "Nitq mədəniyyəti nədir?" sualına cavab bitkin deyildir və bu suala birmənalı cavab axtarmağın özü də xeyli çətinidir. XX əsrin tanınmış filosofu və riyaziyyatçısı **B.Rassel** riyaziyyata tərif verməyə nə qədər baş sındırsa da, sonucda **«Riyaziyyat riyaziyyatın məşğul olduğu hər şeydir»** fikri üzərində dayanmışdı.

Əgər **«Nitq mədəniyyəti nədir?»** sualına Rasselə bənzər cavab versək, onda **«Nitq mədəniyyəti nitq mədəniyyətinin məşğul olduğu hər şeydir»** cavabına haqq qazandırmalıyıq.

Diqqətlə araşdırsaq, ilk səslənmədə bir qədər yaygın təsir bağışlayan, cavabda gizli bir həqiqətin yaşadığını müəyyənləşdirə bilərik. Çünki insan fəaliyyətinin elə bir sferası yoxdur ki, orada dildən istifadə olunmasın və bu zaman nitq mədəniyyəti ilə bağlılıq tələb olunmasın. Yanaşma tərzinə gəldikdə isə birmənalı şəkildə nitq mədəniyyətinin elmi-nəzəri bilgilər və praktik fəaliyyət forması olduğu ilə razılaşmalıyıq. Bizim bu fikrimizi hansısa bir unikal(qeyri-adi) təsadüf kimi qəbul etməməliyik. Digər sahələrdə də, misal üçün təbabətdə, pedaqogikada və s. sahələrdə də belədir. Hətta sırf nəzəri elm sahələri saydığımız fəlsəfə və riyaziyyat da təcrübədən tam təcrid oluna bilməz.

1.A.Axundov. Ümumi dilçilik. B.,1979,s.73.

Hələ Qədim Yunanıstanda və Qədim Romada formalaşan məktəblər natiqlik məharətinin nəzəri və praktik problemlərinə qismən aydınlıq gətirsə də, bu günümüzdə qədr dilin, nitqin və ünsiyyətin vəhdəti, sosial təbiəti axıracan açılmamışdır. Belə qənaətə gəlmək lazımdır ki, dildən məqsədyönlü istifadə olunmasında xüsusi bilgilər vermişlərsiz yetərli sayıla bilməz. **«Nitq mədəniyyəti təfəkkür tərzidir, insanlar arasında ünsiyyət mədəniyyətidir».**¹

Odur ki, nitq mədəniyyətinə yalnız sosial sifariş kimi deyil, həm də fəaliyyət forması kimi baxılmalıdır. Təbii ki, bu tipli fəaliyyət forması birbaşa insanın fəaliyyət sferasının təsiri altında baş verir. Müxtəlif fəaliyyət sferalarında insan hər hansı nəticənin əldə olunması üçün ən müxtəlif əmək alətlərindən, qurğu və mexanizmlərdən istifadə etmək imkanına malik olduğu halda, elə fəaliyyət sferaları da mövcuddur ki, bütün ağırlıq yalnız nitqin (dilin) üzərinə düşür. Bu sırada dövlətlərarası münasibətlər, xarici siyasət və diplomatiya ayrıca qeyd olunmalıdır.

Təsadüfi deyildir ki, diplomatiyanı **"Danışqlar aparılması haqqında elm" (Q.Martenes), «Müstəqil dövlətlərin xarici siyasətində ağıl və taktın tətbiqi»(E.Satou), yaxud «Dövlətlərin münasibətlərində qarşılıqlı maraqlar haqqında elm» (Qarden)** kimi dəyərləndiriblər. Bu bir həqiqəti açıqlayır ki, diplomatik fəaliyyət yalnız danışqlar deyil, çoxsaylı dinc metodlar, şərtlər və əməli tədbirlər toplusudur, dövlətin xarici siyasət kursunun gerçəkləşməsi vasitəsidir.

Lakin bu fəaliyyət sferasında dildən(nitqdən) istifadə olunması aparıcı mövqedə durur. Çünki gündəlik diplomatik fəaliyyətdə istifadə olunan sənədlərin hazırlanması, görüşlər və səfərlər zamanı danışqlar aparılması həm yazılı, həm də şifahi nitqdən istifadə olunması deməkdir. Odur ki, nitq mə-

¹A.Abdullayev. Nitq mədəniyyəti və natiqlik məharəti haqqında. B.1965.s.218.

dəniyyətinin öyrənilməsi xarici siyasət və diplomatiya sahəsində uğurlara təminat verə bilər. Onu da yadda saxlamaq lazımdır ki, diplomatiya dili diplomatik fəaliyyət sferasında dildən istifadə olunması incəlikləri, daha doğrusu nitq mədəniyyəti ilə, eynilik təşkil etmir.

Prof. **M.Adilov** göstərir ki, «...**dil vasitəsi ilə ünsiyyət xüsusi şəkildə nizamlanmış səs kompleksini tələffüz etməkdən ibarətdir**».¹ Səs kompleksləri dedikdə isə dil vahidləri, yəni sözlər nəzərdə tutulur. Təbii ki, ünsiyyət məqsədi ilə sözlər nitqə öz mənalarına görə seçilib daxil edilir və yalnız bundan sonra kommunikativ tələb ödənməmiş olur. İnsan düşünəndə də, danışanda da dil vahidlərinə müraciət edir və eyni zamanda ətraf varlığın sirlərini, hadisə və proseslərini dərk edir, informasiya mübadiləsi aparır.

Odur ki, dil ən başlıca kommunikativ vasitə olaraq qalır. Digər hansısa vasitələr onunla rəqabət aparmaq iqtidarında olmadığından, yalnız köməkçi vasitələr kimi nitqin zənginləşməsinə xidmət edirlər. Alimlər müəyyənləşdirmişlər ki, insanın vaxtının 70 fazini kommunikasiya (ünsiyyət) təşkil edir. Yuxarıdakı deyilənlərdən belə bir məntiqi nəticə çıxarmaq mümkündür ki, ünsiyyət yalnız dil vasitəsi ilə deyil, qeyri-verbal vasitələrlə də gerçəkləşə bilər. Bu zaman isə insanlar məna problemi ilə üzləşir və onu həll etməyə çalışırlar.

Adətən elmdə məna problemi o zaman qarşıya çıxır ki, insanların ünsiyyətində dil öz funksiyalarını icra edə bilmir. Əgər sözlərin bu və ya digər kontekstdə mənasını açıqlamaq mümkündürsə, qeyri-verbal ünsiyyətdə bu olduqca çətinlikdir. Yalnız müəyyən jestlər hamılıqla qəbul olunmuş mənalarda ünsiyyətə xidmət göstərmək iqtidarındadır.

Dilsiz hər hansı nitqdən söhbət gedə bilməz. Bəs "**Dil nitqsiz mövcud ola bilərmi?**" sualına necə cavab vermək olar. Bu tamamilə mümkündür. Misal üçün, latın dili bir vaxt-

1.M.Adilov. Azərbaycan dilinin semasiologiyası. B.,1992. S.5

lar populyar dillərdən biri olmasına baxmayaraq, bu gün ünsiyyətdə istifadə olunmur.

Dilin və nitqin funksiyalarına diqqət yetirildikdə bir daha aydın olur ki, kommunikativ funksiya dilin ən vacib funksiyasıdır. Halbuki, mürəkkəb psixofizioloji proses kimi bir sıra faktorların toplusu kimi özünü biruzə verir. Nitq dedikdə biz həm də ünsiyyət faktoruna üz tutmalı oluruq. Ərəb dilində «insan» və «ünsiyyət» sözlərinin kökdəş olması¹ fikri bir daha təsdiqləyir ki, insan ünsiyyətə möhtacdır. Bir sözlə, **«Yalnız ayrı-ayrı fərdlərin nitqində dil öz həqiqi təsdiqini tapır» (V.Humbolt).**

Dil ünsiyyət vasitəsi olmaqla, həm də fikri təcəssüm etdirmə alətidir. Bu dilin ekspressiv vəzifəsi adlanır. Ekspressivlik həm də emosionallıq anlayışı ilə bağlıdır. Lakin bir çox hallarda bu iki anlayış qarışdırılır. Halbuki ekspressivlik emosionallıqdan daha geniş anlayışdır və özündə həm emosionallığı, həm də intellektual və iradi başlanğıcı əks etdirir. Belə ki, «...**ekspressiya nitqin ifadəli, rəngarəng və təsirli olmasının vacib şərtidir**».¹

Dili işarələr sistemi, nitqi isə bu sistemin təzahürü kimi dəyərləndirməklə nitq mədəniyyəti ilə bağlı sualları cavablandırmaq olar. Qeyd edək ki, bu suallara cavab verilməsi o qədər də asan deyildir. Ən azı ona görə ki, nitqin dəyərləndirilməsi üçün tətbiq olunan meyarların heç biri universal sayıla bilməz.

Nitq mədəniyyəti problemi bu və ya digər dərəcədə normativlik anlayışı ilə də bağlıdır. Bu zaman müəyyən tarixi şəraitdə nitqin bu dildə danışanların tələblərinə nə dərəcədə uyumlu olduğu ön plana çəkilir. Normativlik anlayışı

¹ N.Əhmədli. Jurnalistin vizual nitq mədəniyyəti.B.2002.s.7.

2.A.Qurbanov. Ümumi dilçilik.B., 1977, s.84.

3.Галкина--Федорук Е.М. Об экспрессивности и эмоциональности в языке. М.1958,с.108.

isə, bildiyimiz kimi, nitqin dəqiqliyi, səlisliyi, aydınlığı və s. kimi keyfiyyətləri özündə birləşdirir. Normativlik və norma nitq mədəniyyətinin zəruri anlayışlarıdır. Şəxsiz ki, norma nitq fəaliyyətinin tənzimləyicisi, özü də qaçılmaz və zəruri tənzimləyicisidir. Bununla belə yetərinjə tənzimləyicilik qabiliyyətinə malik deyildir.

Yalnız normalar daxilində ünsiyyət qurulsaydı, onda onun heç bir digər keyfiyyətindən (yaxşı, pis, təsirli, təsirsiz və s.) və təbii ki, hər hansı formada nitq mədəniyyətindən də danışmaq yersiz görünərdi. Həqiqi vəziyyət isə belədir ki, norma yalnız quruluş baxımından nitq mədəniyyətinə daxildir. Həqiqətən, ola bilər ki, nitq norma baxımından bütün tələblərə cavab versin (söz birləşmələri və cümlələr düzgün qurulsun), lakin məntiqi baxımdan ziddiyətli olsun, və yaxud əksinə. Odur ki, nitq mədəniyyətində "normativlik faktoru" daha güclüdür. lakin belə vəziyyət sərbəstlik kimi başa düşülməməlidir. Bunlar haqqında kitabın növbəti bölmələrində ayrıca məlumat veriləcəkdir.

Özünüzü sınayın:

1. Dil və nitq anlayışları arasındakı vəhdət nədən ibarətdir?
2. Nitq mədəniyyəti nədir?
3. Ünsiyyət vasitələri arasında dilin aparıcılığı necə izah oluna bilər?
4. Ünsiyyətin fəaliyyət forması kimi insanın fəaliyyət sferaları ilə bağlılığı necədir?
5. Nitq mədəniyyəti və nitqin ekspressivliyi arasında bağlılıq nədədir?
6. Norma və normativlik nədir?
7. Diplomatik fəaliyyət sferasında dil və nitqin rolunu necə dəyərləndirmək olar?

Nitqin şüur, təfəkkür, gerçəklik və adresatla bağlılığı

Əvvəlki sonrakının nə deyəcəyini bilməz.

Atalar zözü

İnsan onu əhatələyən obyektiv varlığın(gerçəkliyin) predmet, hadisə və proseslərini müşahidə etdikcə bunları öz beynində əks etdirir, necə deyərlər, bunların sözlü təsvirlərini yaradır, fikir donu geyindirir.Yalnız bundan sonra artıq özünüküleşdirdiyi fikri(məlumatı, informasiyanı,biliyi) dil vasitələrindən istifadə etməklə başqalarına ötürə bilər. Bəzən belə mülahizələr söylenilir ki, ünsiyyət prosesində qarşılıqlı anlaşma tərəflərin fikirlərinin üst-üstə düşməsi deməkdir.

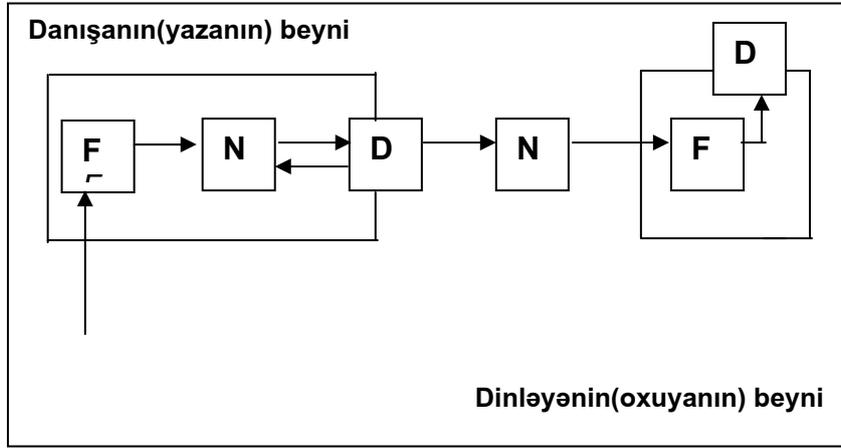
Bu deyilənlərlə yalnız qismən razılaşmaq olar. Çünki fikir yalnız onun daşıyıcısına bəllidir, onun fərdilikləri axıracan açıqlana və yaxud mənimsənilə bilməz. Məşhur alman psixoloqu və dilçisi **Qottlob Frege** öz məqalələrinin birində bu fikri açıqlayaraq yazmışdır: **«Mineroloqla müqayisədə mənim vəziyyətim xeyli çətinidir: Onun imkanı var ki, dağ kristalını söhbətədaşına göstərə bilsin. Mən isə fikri oxucuların ovcuna qoyub deyə bilmərəm: alın, onu yaxşı-yaxşı nəzərdən keçirin. Mənim gücüm ona çatır ki, özlüyündə duyulmayan fikri duyulan dil qabığında oxucuya təqdim edim».**

Bəli, fikri çatdırmaq problemi, hətta bunun üçün tələb olunan işarələr sistemi(dil) mövcud olduqda da, xeyli çətin-dir. Fikri ifadə etmək və ifadə edilmiş fikri anlamaq nə deməkdir? Ümumiyyətlə, dildə işlənən **«fikri çatdırmaq», «fikrini almaq»,«fikrinə şərik çıxmaq»** və s. kimi ifadələr

məcəz kimi işlənir və elmi əsasa malik deyildir. Anlaşma insanın beynində müəyyən fikrin yaranması deməkdir. Lakin dinləyən beynində yaranmış fikrin danışanın fikrinə müvafiqlik dərəcəsi müxtəlif ola bilər. Fikir şüur faktıdır, təfəkkür prosesinin məhsuludur. Fikrin sürətinin nitq tempindən (sürətindən) 3-4 dəfə yüyrek olduğu alimlər tərəfindən təsdiqlənmişdir. Bu prosesdə bir çox faktorlar (həyat təcrübəsi, bilgiler, fəaliyyət sferası və s.) rol oynayır.

Fikir və dil məsələlərinə münasibət tədqiqatçıların daimi diqqət mərkəzində olmuş və bu prosesi sxemləşdirmək cəhdləri də təqribən nitqə verilən tərfi tamamlamışdır. Beləliklə, **nitq fikirlə, həmin fikri ifadə etmək üçün zəruri olan dil vahidlərinin vəhdətindən yaranmış idrak (qavrayış) obyektidir.** Biz **N.Əhmədlinin** təqdim etdiyi sxem¹ müraciət etsək, deyilən fikir **N= F+D** (N-nitq, F- fikir, D-dil) şəklində təsəvvür olunmalıdır.

Obyektiv gerçəklik



Nitqin fəaliyyət forması olaraq davranışda gerçəkləşməsi amerikan dilçisi **Leonard Blumfeldin** diqqə-

¹ N.Əhmədli. Jurnalistin vizual nitq mədəniyyəti.B.2002.s10.

tindən yayınmamışdır və o bu ardıcılığı sxemləşdirməyə cəhd göstərmişdir: Bu sadə sxemdə üç simvoldan istifadə olunmuşdur: **S – siqnal, F– fəaliyyət, N – nitq**

S – F (fəaliyyət şəklində reaksiya)

S – N (nitq şəklində reaksiya)

Təfəkkür gerçəkliyin əks olunmasının ali formasıdır və bir-biri ilə sıx bağlı olan çox müxtəlif idraki və emosional-iradi elementlərin bütöv sistemidir. Təfəkkür həmişə subyektiv olmaqla, obyektiv aləmin subyektiv obrazıdır. Daha doğrusu, insanın obyektiv aləmə münasibəti təfəkkür tərzində öz əksini tapmış olur. Bu münasibət özünüifadə vasitəsi saydığımız nitqdə gerçəkləşir.

Odur ki, ifadə vasitəsi kimi nitq həmişə emosionaldır. Bəzi tədqiqatçılar kommunikasiyanı nitqin, dərkətməni isə dilin vəzifəsi olduğunu iddia edirlər. Bu baxımdan **A.Leontyevin** fikirləri diqqəti çəkir. O göstərir ki, dil dərkətmə vasitəsidir. Nitqin əsas vəzifəsi kommunikasiya vasitəsi olmasıdır. Buna görə də biz təfəkkürün iki formasından danışmalıyıq: «**idraki təfəkkür**» və «**kommunikativ təfəkkür**».¹

Təfəkkür şüurdan daha geniş anlayışdır. Şüur təfəkkürə daxildir. Lakin onunla eynilik təşkil etmir. Nitqin şüurla bağlılığı onun dəqiqliyinin və məntiqiliyinin bazasıdırsa, təfəkkürlə bağlılıq daha çox nitqin münasibliyini, obrazlılığını və təsirliliyini təmin edir. Yuxarıdakı sxemdən göründüyü kimi, danışan və dinləyən arasında nitq mübadiləsi çoxpirləli prosesdir və bu prosesdə dinləyicinin öz payı vardır. İn-

¹ Dil, şüur və təfəkkür arasındakı münasibətlər haqqındakı təlimlərin əsası **Pol Royal** məntiqi məktəbi tərəfindən qoyulmuşdur. Paris yaxınlığında, Pol Royal adlanan yerdəki monastırda yaşayan **A.Arno** və **P. Nikol** 1662-ci ildə «Məntiq və yaxud düşünmək mədəniyyəti» kitabını çap etdirdilər. Marqlıdır ki, kitab mübahisə zəminində üç gün ərzində yazılmışdı. İki il sonra, 1664-cü ildə isə yeni kitab, **A.Arno** və **D.Lanslonun** «Qrammatika və danışmaq mədəniyyəti» kitabı işıq üzünə çıxdı. Bu iki kitabdakı müddəalar öz aktuallığını indinin özündə də qoruyub saxlamaqdadır.

san-ların qarşılıqlı əlaqəsinin ilkin şərti ünsiyyət saxlamaları, fikirlərini bir-birlərinə çatdırmalarıdır. Ünsiyyət prosesində fikirlərini çatdırmaq məqsədi ilə insanlar sonsuz sayda sözlərdən məqsədyönlü (əşya, hadisə və prosesin işarələrindən) istifadə etməli olurlar. Hər birimizin hər gün uzlaşdığı bir məqamı göz önünə gətirək. Mağazada satıcı bizim sorğu-muza cavab olaraq malın istehsalçısı, ölçüsü, keyfiyyətləri barədə izahat verir, fikirlərini nizamlı şəkildə şərh edir, daha doğrusu, əksər hallarda, tərifləyir, malı almağa təhrik edir, sözlərdən istifadə etməklə bizi ovsunlayır. Bu onun şüurlu fəaliyyətidir.

Döğrudür, insan təfəkkürünün imkanları sonsuzdur, fikri fəaliyyətin müxtəlifliyi hüdudsuzdur, dildə sözlərin miqdarı isə buna nisbətən məhduddur. Dilin leksik sisteminin qanunauyğunluqları və sistemliliyi xarici aləmin sistemliliyini əks etdirməyə imkan verir. Xarici aləmdə də müəyyən sistem və nizam mövcuddur. Bunu duymaq və əks etdirmək təfəkkür tərzindən asılıdır.

Nitqin ətraf gerçəkliklə bağlılığı xarici aləmdəki nizamı əks etdirməsi onun məntiqiliyinə dəlalət edir. Hər hansı kollektivdə və yaxud fəaliyyət sferasında insanların bir-birini rahat və heç bir çətinlik çəkmədən başa düşməsi onların şüurunda həmin işarələrin eyni mənalarla bağlılığından irəli gəlir. Əks halda, yəni yad sözlər (terminlər) nitqdə özünə yer aldıqda, ünsiyyət prosesinin iştirakçılarının anlaşma çətinlikləri yaranır. Bu hal bəzən tərəflərdən birinin strategiyası ilə də bağlı ola bilər.

Misal üçün, səhiyyə sahəsində çalışanlar, kənd təsərrüfatı işçiləri, beynəlxalq münasibətlər və diplomatiya sahəsində işləyənlər və s. öz sahələrində çalışanlarla ünsiyyət aparmaqda çətinlik çəkmirlər. Digər tərəfdən də bütün bunlar nitqin adresatla bağlılığı, sosial zərurət, sosial rol anlayışları, sosial funksiyalar çərçivəsində baxılmalıdır. Bu barədə kitabın sonrakı bölmələrində ətraflı şərh veriləcəkdir.

Beləliklə, biz həm də nitqin adresatla bağlı olduğu faktını təsdiqləmiş oluruq.

Özünüzü sınaın:

- 1.Nitqin şüurla bağlılığı hansı kommunikativ keyfiyyətlərə təsir göstərir?
- 2.Təfəkkür nədir və hansı formaları mövcuddur.
- 3.Nitqin gerçəkliyi əks etdirməsi prosesini necə izah etmək olar?
- 4.Gerçəkliyin sistemliliyi və dilin sistemliyi arasındakı vəhdət hansı kommunikativ keyfiyyətləri formalaşdırır?
- 5.Qarşılıqlı anlaşma nədir və təfəkkür tərzinin bu prosesə təsiri necədir?

Nitqin dəqiqliyi

«Hə» və «Yox» sozləri çox qısa olsa da, dərin düşünməyə vadar edir.

Pifaqor

Nitqin dəqiqliyi şüur və tefəkkürlə bağlılığın nəticəsidir. Hələ qədim yunan mütəfəkkiri Aristotel və Qədim Romanın məşhur natiqi Siseron nitqin bu kommunikativ keyfiyyətinə nəzər tuşlamış və dəqiqliyin anlaşılıqlılığın təməli olduğu qənaətinə gəlmişlər. **«İnsan nəyi düzgün dərk edirsə, təsəvvürə gətirirsə, onun haqqında düzgün danışa bilər»**- deyən **V.Q.Belinski** isə danışanın nitqin predmetinə bələd-lik faktını ön plana çəkirdi.

Dəqiqlik anlayışı düzgünlük kimi də başa düşüldüyündən nitqə məzmun planında baxılması unudulmamalıdır. Lakin düzgünlük nitqin ən başlıca kommunikativ göstəricisi kimi onun anlaşılıqlı olmasını təmin edir və dəqiqliyin, bir növ, bünövrəsi rolunda çıxış edir. Düzgün qurulmayan (cümlə quruluşu, informasiyanın əks olunması üçün istifadə olunan digər vasitələrin seçilməsi, transformasiya, təkrarlar və s.) nitq, təbii ki, dəqiq ola bilməz.

Nitq prosesində insan sözlərin vasitəsi ilə əşya, hadisə və proses haqqında düzgün məlumat vermək niyyətində olur. Bu zaman hər birimizin yeganə və ən etibarlı köməkçisi sözlər olur. Yaddaş mexanizminin imkanları daxilində hər birimizin özünəməxsus «söz xəzinəsi» mövcuddur. Bu xəzinənin zənginləşməsi və qorunub saxlanması bir zərurətdir. Qeyd etmək lazımdır ki, ayrı-ayrı fərdlərdə yaddaş və söz ehtiyatı göstəriciləri üst-üstə düşmür.

Ümumiyyətlə, burada elmi yanaşmalar da yetərli qənaətdə deyildir. Alimlərin fikrincə, insan sonsuz yeni infor-

masiya ehtiyacında olsa belə, çox şey **1-2** sutkadan sonra yaddaşdan silinir. Yalnız informasiyanın **40** faizi uzun-ömürlü olur.¹ Belə bir qənaəti sözlərə də şamil etmək mümkündür. Təbii ki, ümumişlək sözlər ana dilin ən incə kanonlarını əks etdirmək qabiliyyətindədir, ancaq nitqin dəqiqliyi üçün terminoloji leksika əvəz olunmazdır. Məhz bu kateqoriyadan olan dil vahidlərinin yaddaşda özünə yer alması hər bir sahənin mütəxəssisi üçün vacibdir. Çünki terminlər yüksəkinformativli dil vahidləridir.

Ünsiyyət ehtiyacının ödənilməsi üçün tələb olunan minimum söz ehtiyatını insan heç bir savadı, xüsusi peşə hazırlığı olmadan da əldə edə bilər. Lakin onun söz ehtiyatı müəyyən məqamlarda öz fikrini dəqiq ifadə edə bilməsinə təminat vermir.

Nitqin semantikasi (məna tutumu) fikrin açıqlanması üçün tələb olunan (istifadə olunan) dil vahidlərinin semantikasının (mənalının) toplusundan ibarətdir. **N.Nekrasov** bu incəliyi nəzərdə tutaraq yazırdı: «**Dildə istənilən fikri dəqiq əks etdirmək üçün sözlər yetərincədir. Bircə aqlımızın kütlüyü olmaydı**».

Hələ XIX əsrin əvvəllərində, 1914-cü ildə, uşaqların nitq və söz ehtiyatı problemləri ilə məşğul olan alman psixoloqu **P.Kruze** (Leypsiq) altı yaşlı oğlan uşağının təqribən **1700** sözdən istifadə etdiyini müəyyənləşdirmişdir. Bu sayda sözün **930-u** isim, **520-si** fel, **100-ü** sifət, **30-u** isə əvəzlik olmuşdur. Yəqin ki, indinin uşaqları təqribən bir əsr əvvəlki uşaqlardan daha çoxbilmiş olmalıdır. Lakin birmənalı qaydada razılaşmalıyıq ki, nitq prosesindəki uğuru və ya uğursuzluğu birbaşa söz ehtiyatı ilə izah etmək də doğru deyildir.

1. А.С.Ковальчук. Основы имиджологии и делового общения. М.2004.с.173.

Son tədqiqatlara görə hər hansı bir dildə ünsiyyətə qatılmaq üçün **300-400** söz kifayət olduğu bildirilir. Bunu çox-çox əvvəllər ingilis filoloq-şərqsünası **Maks Müller** xüsusi vurğulayaraq yazırdı ki, savadsız ingilisin ingiliscə danışması üçün **300** söz tələb olunur. İndinin özündə isə ali savadlı adamın **6000-9000** sözdən istifadə etdiyi qeydə alınmışdır. Adi insanlar üçün isə indi **2000** söz də yetərlidir.¹

Həqiqətən, dəqiqliyin əldə olunması sözlərin dəqiq seçilməsindən asılıdır və bu məqsədlə danışan mövcud sinonimlərdən daha uğurlusunu seçib istifadə etməyi bacarmalıdır. Bununla yanaşı onu da diqqətə çatdırmaq zəruridir ki, düzgün nitqin dəqiqlik dərəcəsi eyni cür təsəvvür olunmamalıdır.

Bütövlükdə nitqin dəqiqliyi anlayışının məsuliyyətini sözlərin üstünə yıxmaq doğru deyildir. Çünki nitq məqsədlidir. Artıq hər kəsə məlumdur ki, Azərbaycan torpaqlarının 20 faizdən çoxu Ermənistan tərəfindən təcavüzə məruz qalmış və zəbt edilmişdir. Ermənistan-Azərbaycan-Dağlıq Qarabağ münaqişəsinin mahiyyəti beynəlxalq aləmə, o cümlədən «Minsk qrupu»na həmsədrlik edən Fransaya və şəxsən keçmiş prezident Jak Şiraka da yaxşı məlum olmasına baxmayaraq, öz çıxışlarında o, iki qonşu dövlət arasında uzun illər «mübahisə» davam etdiyini jurnalistlərlə müsahibələrində dəfələrlə xüsusi vurğulamışdır. Beynəlxalq münasibətlər və beynəlxalq hüquq mütəxəssislərinin bu məsələyə biganəliyi yalnız təəssüf doğurur. Çünki «beynəlxalq

¹ Bir çox mənbələrdə A.S.Puşkinin **21000**(son tədqiqatlarda-**21191**) müxtəlif sözdən istifadə etdiyi göstərilir.Müasir rus dilində isə xüsusi adlarsız vur-tut 120000 min söz qeydə alınmışdır.V.Şeksprin **15000**, ingilis şairi və siyasi xadimi Con Miltonun **8000** sözdən istifadə etdiyini nəzərə alsaq bu, həqiqətən, çox zəngin söz ehtiyatıdır. Xatırladaq ki, ingilis dili lüğətində **450000** söz vardır. (Вах. О.Баева. Ораторское искусство и деловое общение-Минск.;2000.с.3.: Б.Н.Головин.Как говорить правильно.М.,1988,с.131.)

mübahisə» və «beynəlxalq münaqişə» terminləri prezidentin ifasında bilərəkdən qarışdırılmışdır, qeyri dəqiqliyə yol verilmişdir.

Məsələyə bu cür yanaşma bir də onunla diqqəti çəkir ki, «beynəlxalq mübahisələrin» və «beynəlxalq münaqişələrin» həlli yolları da müxtəlifdir. Siyasət dünyasında dəqiqlik meyarları adi düşüncə tərzindən çox-çox uzaqdır. Diplomatlarda çox geniş yayılan **«Dil insanlara öz fikirlərinin pərdələmək üçün verilmişdir»**¹ aforizmində çox gizli bir həqiqət yaşamaqda davam edir. Danışanın nə dediyini dinləmək olar, düşündüklərini isə duymaq lazımdır. Məhz bu səbəbdən bu sahədə üz-üzə, göz-gözə danışmaq üçün yaxın-uzaq səfərlərə üz tutulur.

İraqa qarşı açıq-aşkar aparılacaq müharibəni «İraqın zərərsizləşdirilməsi əməliyyatı» adı ilə pərdələyən ABŞ prezidenti Corc Buşu nitqindəki qeyri dəqiqliyə görə ittiham etmək sadələşmədən başqa bir şey deyildir. Belə çıxır ki, **«Sözün hansısa dəqiq bir mənası yoxdur. Söz bəqələmun kimidir. Hər dəfə onun nəinki yeni-yeni çalarları, hətta yeni boyaları üzə çıxır bilər»**(Tınyanov Y.) fikri ilə tam razılaşmalıyıq.¹ Razılaşdığımız halda belə yaddan çıxarmamalıyıq ki, nitqin dəqiqliyinə yönəldilən cəhd bir an da dayandırılmamalıdır və ünsiyyətə qatılan hər bir kəs üçün ən etibarlı söykənəcək əşyalar və ideyalar dünyasının beşiyi olan **SÖZDÜR**. Bu mənada **Mişel Montenin «İnsan yalnız sözlə insan olur»** fikrinə haqq qazandırmalı oluruq.

Nitq mübadiləsi zamanı dəqiqlik yalnız söz istinad nöqtəsində olduğu mənada işlədikdə əldə olunur. Hər sözün öz istinad nöqtəsi vardır. Təbii ki, danışan fərdlərə

¹ Beynəlxalq münasibətlərə aid dərsliklərdə «Dil insanlara öz fikirlərinin pərdələmək üçün verilmişdir» fikrinin bəzən **Taleyrona**(Şarl Moris Periqor), bəzən isə **F.Laroşfukaya** məxsus olduğu göstərilir. (Bax: М.Р.Львов. Основы теории речи. М.2003.)

2.Тынянов Ю.Н. Проблемы стихотворного языка. М.,1965.с.77

nisbətən söz ixtiyari deyildir və hərə onu öz təsəvvür etdiyi mənada işlədə bilməz. Bu sözün məfhumla(məfhumlar vasitəsi ilə gerçəkliklə) bağlılığı faktından irəli gəlir. Təhlükəli odur ki, istinad nöqtəsindən uzaqlaşdıqca söz məcazlaşır, dəqiqliyini itirir, mücərrədləşir. Rəsmi münasibətlər isə dəqiqliyi tələb edir.

Diplomatikfəaliyyət sferasına gəlincə, dəqiqliyin vacib tələb olduğu inkarolunmazdır. Bu tələb bir tərəfdən sözün sərbəstliyinin qarşısını alırsa, ikinci bir tərəfdən isə danışanı istinad nöqtəsinə tuşlayır.

Nitqin dəqiqliyi həm dilxarici (ekstralingvistik), həm də dildaxili(linqvistik) faktorlarla şərləndiyindən aşağıdakıları yaddan çıxarmamalıyıq:

1.Nitqin dəqiqliyi nitqin predmetinə bələdlikdən asılıdır. Ekstalingvistik faktor kimi burada başlıca şərt danışanın özünün və kommunikativ aktın digər iştirakçılarının nə haqda danışmasını bilməsidir. Lakin müəyyən məqamlarda bir çox səbəblər üzündən bu şərtin gözlənilməsi mümkün olmur.

Məşhur portuqaliyalı dəniz səyyahı **Vasko da-Qama** ilk dəfə Afrika qitəsini dövr edib Hind okeanına daxil olarkən (1497-98-ci il) gəmi heyəti dalğaların sahilə tulladığı qeyri-adi meyvələri görür. Hind qozunu tanımayan dənizçilərin bu meyvələri bir-birinə göstərərək «**kokos**»¹ sözünü işlətdikləri yerli əhalinin diqqətindən yayınmır. «Kokos» sözü beləcə həyata vəsiqə qazanır.

Aydındır ki, nitq predmeti ətrafında bilgiler nitq prosesinə qədər formalaşır və insan ünsiyyət zamanı bu bilgiləri gerçəkləşdirməyə səy göstərir. Ola bilər ki, ünsiyyət aktının digər iştirakçılarının nitqin predmeti haqqında öncə məlumatı olmasın. Ünsiyyət zamanı insan nə haqda danışacağını özü düzgün təsəvvür etməlidir. Düzgün təsəvvür

¹**Kokos**- portuqal dilində «meymun» deməkdir.

olunan hər nə varsa onun ifadəsi üçün biz əsasən «sınanmış» sözlərə üstünlük veririk. Bunlar o sözlərdir ki, hamının eyni cür başa düşdüyü güman olunur. Doğrudur, belə sözlər az deyildir, lakin nitqin dəqiqliyi üçün kifayət deyildir.

2. Nitqin dəqiqliyi dil sisteminə tam bələdliklə bağlıdır. Linqvistik faktor kimi bu zaman dilin leksik, semantik, qrammatik qanunauyğunluqlarına bələdlik ön plana çəkilir. Tutaq ki, hər hansı xarici dildə danışmaq istəyən adam öz fikirlərini düzgün formalaşdırma bilmir. Bu onun dilin incəliklərinə yetərli bələd olmadığının nəticəsidir. Digər tərəfdən, hətta dilin gözəl bilicilərinin də sinonim sözlərin sırasından daha uğurlusunun seçilməsində çətinlikləri az olmur. Ümumiyyətlə, dildə mütləq sinonimlik, yəni tam eyni mənalı sözlər yoxdur. Bu da bir problemdir. «...**Müxtəlif əşyaların adı müxtəlifdir: ya daha dəqiq, ya daha gözəl, ya daha ifadəli, ya daha yaxşı səslənir. Bunların hamısı məlum və hazır olmalıdır ki, danışan onların ən yaxşısını seçə bilsin**»-deyən qədim Roma mütəfəkkiri **Kvintilon** öz fikrində bu incəliyi nəzərdə tuturdu.

A. M. Peşkovskinin də bu məqamla bağlı bir fikrini xatırlamaq lazımdır. O yazır ki, hətta ən yaxşı halda tərəflər öz dediklərinin üstündə durmadıqları, bir-birini başa düşmək istedikləri halda söz cəfəngiyyatından baş açmaq, onların məna incəliklərini dərk etmək üçün insanlar xeyli artıq vaxt sərf edirlər.

Həqiqətən də belədir. Xüsusilə diplomatiya sahəsində ən adi problemlərdən tutmuş bəşəri problemlərə qədər hər şeyin həllində, hətta tərəflər həmfikir olduqda belə, ən adi bir söz fikir ayrılığına səbəb ola bilir və «ortağ məxrəcə» gəlmək xeyli çətinləşir. (Məsələn, beş Xəzəryanı dövlət arasında Xəzər dənizinin hüquqi statusu ilə bağlı danışıqlar.) Artıq zəhmətdən yaxa qurtarmağın bir yolu var, o da antik dövrün yunan mütəfəkkiri **Anaksimandrin** dediyi kimi: «...**Nə haqda danışırsansa, hər şeydən əvvəl, gərək**

ikimənalılıqdan qaçıb hər şeyi öz adı ilə çağırasan. İki-mənalılıqdan qaçmaq isə belədir. Bəzən eyni söz müxtəlif cisimlərə aid olur. Belə hallarda əsas mənanı verən sözləri seçmək lazımdır».

Buna bənzər fikirlərin sırasını çoxaltmaq da olar. Ən başlıcası odur ki, danışanın öz fikirlərini çatdırma bilməsi üçün xüsusi səriştə, terminoloji leksikaya bələdlik, bir sözlə, zəngin söz ehtiyatı lazımdır.

Nobel mükafatı laureatı **Lui de Broyl** çox haqlı olaraq qeyd edir ki, «... **Bəşəri kəşfləri də, əldə olunan bilgiləri də riyazi düsturlarla ifadə etmək mümkündür. Lakin bütün bunları inkişaf etdirmək, nəticələrindən faydalanmaq üçün ilk baxışdan çox adi təsir bağışlayan ədəbi dil lazımdır. Adi görülməyinə baxmayaraq, dilin dəqiqliyi düsturların dəqiqliyindən qat-qat güclüdür.»**

3.Nitqin dəqiqliyi vərdiş və bacarıqların səviyyəsindən də asılıdır. Bununla belə həm nitqin predmetinə gözəl bələd olan, həm də dilin incəliklərini dərinləndirən hər kəsin öz fikirlərini (əşya, anlayış, hadisə barədə məlumatı) dəqiq ifadə edəcəyinə tam təminat vermək çətinidir. Bunun üçün öz fikirlərini şərh etmək bacarığı tələb olunur.

Çox yüksək intellekt sahiblərinin də, zəngin söz ehtiyatları heç bir şübhə doğurmadağı halda, bəzən söz demək bacarığı qənaətbəxş olmur. Dildən istifadə olunması mexanizminin elastikliyi və çevikliyi, vərdiş və bacarıqlar sisteminin fasiləsiz cilalanması sonucda nitqin dəqiqliyinə öz müsbət təsirini göstərdiyi unudulmamalıdır.

Özünüzü sınayın:

- 1.Nitqin dəqiqliyinə təminat verən amillər hansılardır?
- 2.Ekstralingvistik faktorların nitqin dəqiqliyinə təsirini necə izah etmək lazımdır?
- 3.Söz ehtiyatı və dəqiqlik arasında nə kimi bağlılıq diqqətə

ti cəlb edir?

4.Dəqiqlik və düzgünlük anlayışları arasında fərq nədədir?

5.Dəqiqlik və dildaxili bilgiler arasındakı münasibət necədir?

6.Nitqin dəqiqliyinin vermiş və bacarıqla bağlılığı nədədir?

7.Sözün istinad nöqtəsinin dəqiqliyə münasibəti necədir?

Nitqin məntiqiliyi

*Danış ki, sənin kimliyin
haqqında bir söz deyə bilim.*

Ben Conson

Nitqin kommunikativ keyfiyyətləri arasında məntiqilik ön sırada durur. Qeyd olunmalıdır ki, nitqin təsirliliyi, dəqiqliyi və s. onun məntiqiliyindən bilavasitə asılıdır. Ümumiyyətlə, sağlam düşüncə qabiliyyəti olan hər kəsin danışığı məntiqidir. Yalnız müəyyən əqli və psixiki çatışmazlıqları olanların nitqində məntiqi systemsizlik özünü biruzə verir. Lakin bəzi məqamlarda danışanın nitqi gerçəkliyin hadisə və prosesləri ilə eynilik təşkil etməyə bilər, yəni məntiqilik pozula bilər. Bu, əsasən, danışanın nitqin predmetinə kifayət qədər bələd olmadığı hallarda baş verir. Nitqin məntiqiliyi gerçəkliyin hadisə və proseslərinin olduğu şəkildə nitqdə əks olunmasıdır. Yəni bu o deməkdir ki, hər hansı məqamda nitq gerçəkliyin faktları üzərində elə qurulmalıdır ki, adresat onun məzmununu heç bir çətinlik çəkmədən dərk edə bilsin. Odur ki, məntiqiliyin iki forması (**əşyavi və məfhumu**) mövcuddur.

Nitqin məntiqiliyi həm də onun kompozisiyası ilə təməmlənir. Bu danışandan bir neçə vacib şərti gözləməyi tələb edir.

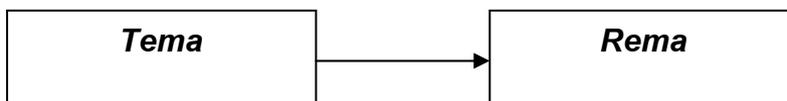
1. Mümkün olduğu halda öz fikrini yığcam ifadə etməyi.
2. Fikrini çatdırarkən dinləyicinin diqqətini nitqin predmetinə çəkməyi.

Deyilənlərin həyata vəsiqə alması artıq danışanın materialı necə və hansı ardıcılıqla şərh etməsindən asılıdır, çünki nitqin məntiqiliyinin vacib şərtlərindən biri də söz sırası ilə bağlıdır. Sintaktik qanunauyğunluqların tələbi ilə nizamlanır.

nan söz sırası mübtədə və xəbər qrupuna daxil olan elementlərin münasibətini əks etdirir. Bu tip qruplaşma cümlənin aktual üzvlənmesi adlanır. Aktual üzvlənme anlayışı (**A.Veyl, V.Matezius, Q.Paul** və başqaları) iki komponentin: **tema və remanın** vəhdətidir.

Cümlənin tema hissəsi, bir qayda olaraq, fikrin açıqlanması üçün start nöqtəsi rolunda çıxış edirsə, rema kommunikativ mərkəz kimi dinləyiciyə məlum olmayan yeni informasiyanın ötürülməsinə xidmət edir. «Bilavasitə nitq prosesinin məhsulu(problemi) olan aktual üzvlənməyə danışıq prosesindəki bədahətənlik xas olduğu üçün səslənən söz sənətində məzmun formanı müəyyənləşdirir, əksinə yox. Aydın ki, forma məzmunuz mövcud ola bilməz. Deməli, cümlə(söyləm) üçün aparıcı rol oynayan, onu müəyyən qəlibə salan kommunikativ məqsəd cümlənin bütün daxili imkanlarından, ilk növbədə, leksik-semantik-qrammatik strukturlarından istifadə edir, onu məqsədyönlü təşkil edir».¹

Cümlənin aktual üzvlənmesi



Ümumiyyətlə, nitqin mühüm funksiyalarından biri informativlikdir. Lakin bütün hallarda yeni informasiyaya

Söz sırası ilə bağlı ilk traktat e.ə. | əsrdə **Dionisi Qalikarnasski** tərəfindən yazılmışdır. O yazırdı ki, nitq axarında sözlərin düzülüşünə filosoflar və ritoriklər çox fikir verməsələr də, burada da memarlıqda və toxuculuqda olduğu kimi əvvəlcə lazım olan materialı seçib hazırlamaq və sonra ustalılıqla düzmək tələb olunur. Fikrin düzgün əks olunması düzülüşdən bilavasitə asılıdır

¹ F.Əlizadə. Cümlənin aktual üzvlənmesi.B. 1998.s.15.

Elmi ədəbiyyatda tema və rema terminləri əvəzinə **tempo** və **kommet** terminlərindən də istifadə olunur.

meyllilik (**innovasiya**) nitq üçün xarakterik haldır.

Yadda saxlasaq ki, nitq həmişə məqsədlidir, onda tema və rema ardıcılığı ehkam kimi baxılmamalıdır. Bəzən informasiyanın ötürülməsində **transformasiya**(çevrilmə) və yaxud **inversiya**(yerdəyişmə) metoduna üstünlük verilir. Bu za-man remanın temanı qabaqlaması hadisəsi baş verir, lakin məntiqilik heç bir təsirə məruz qalmır, yeni pozulmur.

Nitqin məntiqiliyini eləcə də bir sıra yardımçı vasitələrlə qurula bilər. Bu sırada ara sözlərin rolu xüsusi qeyd olunmalıdır. Xüsusilə fikrin müəyyən ardıcılıqla açıqlanması üçün istifadə olunan «*birincisi*», «*ikincisi*», «*üçüncüsü*», «*və nəhayət, sonuncusu*» sözləri daha uğurludur. Ancaq uzun-uzadı sayları sıralamaq da sonucda fikirlərin ardıcılığında əlaqənin qırılmasına səbəb ola bilər.

Özünüzü sınayın:

- 1.Nitqin məntiqiliyi onun digər keyfiyyətlərinə necə təsir göstərir?
- 2.Məntiqiliyin əsasında nə durur?
- 3.Söz sırası və cümlənin aktual üzvlənməsi məntiqiliyin təminatçısı kimi hansı tələbləri qoyur?
- 4.Tema və rema anlayışları necə izah oluna bilər?

Dilin və nitqin funksiyaları

Dil və nitq anlayışlarının qarşılıqlı münasibəti barədə əvvəlki bölmələrdə verilən geniş şərh-lərdən belə qənaətə gəlmək olar ki, onların funksiyaları da tamamilə eynidir. Bu güman ondan irəli gəlir ki, dilsiz hər hansı bir nitqdən söhbət gedə bilməz. Həqiqətən də, öz əsas funksiyalarına görə (məlumatvermə, ünsiyyət və təsirgöstərmə) dil və nitq arasında heç bir fərq yoxdur. Belə ortaqlıq bir o qədər də populyar olmayan digər funksiyalara da qismən şamil oluna bilər. Qeyd edək ki, dilin və nitqin funksiyaları problemi bu gün də aktualdır və ayrı-ayrı tədqiqatçıların yeni-yeni funksiyalar ətrafında fikirləri çar-pazlaşır. Dilin və nitqin çox vacib sayılan funksiyaları aşağıdakılardır:

1.İnformativ(məlumatvermə) funksiya- Bəşər övladının minilliklər boyu əldə etdiyi informasiyaların nəsil-nəsil ötürülməsi, şüurlu fəaliyyətdə onlardan istifadə olunması kimi başa düşülməlidir. Nitq prosesində məlumatvermə həm yazılı, həm də şifahi şəkildə mümkündür. Bəzi məqamlarda bəsit məlumatları qeyri-verbal vasitələrlə də çatdırmaq mümkündür.

2.Kommunikativ(ünsiyyət) funksiya - Dilin və nitqin ünsiyyətə xidmət etməsidir. Ünsiyyətsiz cəmiyyət yoxdur. Çünki onun varlığını təşkil edən sosial fərdlər ünsiyyətə möhtacdırlar. Dilin və nitqin bu funksiyası verbal və qeyri verbal ünsiyyət vasitələri ilə gerçəkləşir.

3.Emotiv(təsirgöstərmə)funksiya—Bu, əsasən, emosionallıqla bağlı funksiyadır.

Göstərilənlərdən savayı dilin **apelyativ**, **konativ** və **fatik** funksiyalarını göstərmək zəruridir. Apelyativ funksiya əsas etibarilə dinləyiciyə müraciət olunması funksiyasıdır. Nitq mədəniyyəti və etiket baxımından bu funksiya olduqca

önəmlidir. Müraciətsiz ünsiyyət ağlasığmazdır. Hər bir cəmiyyətin və fəaliyyət sferasının özünəməxsus müraciət formaları və elementləri vardır. Diplomatik fəaliyyət sferasında da bu funksiya danışıqlar, görüşlər və söhbətlər aparılmasında nəzərəçarpacaq dərəcədə aktuallaşır.

Təbiidir ki, danışan və dinləyən arasındakı nitq mübadiləsində tərəflər bir-birini müəyyən fəaliyyətə təhrik edirlər. Bu funksiya **konativ** funksiyadır. Psixoloqlar daha çox dilin və nitqin tənzimləmə funksiyasına diqqət tuşlayırlar. Biz bu barədə ünsiyyətin funksiyalarından danışarkən ətraflı məlumat verəcəyik. Eyni zamanda **koqnitiv** funksiyadan da bir neçə söz deyə bilərik. Bu əldə olunmuş bilgilərin qorunması funksiyasıdır.

Bilməliyik ki, göstərdiyimiz funksiyalar bütün dilləri əhatə edir və milli dillərə, ayrı-ayrı şəxslərə, sosial qruplara xas olan səciyyəvi funksiyalar haqqında danışmaq elmilikdən uzaqdır. Çünki dil və nitq anlayışları psixofizioloji mahiyyətlidir və onların funksiyaların tipologiyası insanın duymaq, düşünmək, dərk etmək və ifadə etmək keyfiyyətlərinə söykənir.

Əlavə olaraq nitqin daha bir neçə funksiyasını qeyd etmək olar. Nitqin daha bir neçə funksiyası mövcuddur. Bunlar **magik** (əfsunlama), **marka**(adlandırma) və **fatik**(əlaqə) funksiyalarıdır. Fatik funksiya demək olar ki, heç bir məlumat verməyə malik deyildir. Danışan tərəflər sanki bir-birini sorğuya çəkməklə tanışlığa can atır və bu zaman, demək olar ki, boş-boşuna söhbətlər edirlər. Misal üçün, qatarda eyni kupədə olan sənişinlər qısa müddətdə tanışlığa can atırlar, «*yola körpu salırlar*». Boş söhbətlə vaxtı «öldürmək» motivləşməyən nitq olsa da, daxili ehtiyacdən doğur və qaçılmazdır. Yəni, insan «*ağzına su alıb durmaqda*» acizdir.

Televiziya tamaşalarından birində xalq artisti Arif Quliyevin rastlaşdığı adamlardan can qurtarmaq istəyi «Salam.Sağ ol. Yaxşıyam.» deyimində çox uğurlu səslənir.

Bir çox hallarda dilin və nitqin funksiyalarından söz açarkən bunları ünsiyyət funksiyaları ilə eyniləşdirirlər. Bu ona görədir ki, sosial funksiyalar birbaşa yuxarıda sadaladığımız funksiyaları özündə birləşdirir.

Özünüzü sınayın:

1. Dilin və nitqin başlıca funksiyaları hansılardır?
2. Konativ, apelyativ və fatik funksiyaların təbiətini açıqlayın.
3. Nitqin funksiyaları ünsiyyət funksiyaları ilə eynilik təşkil edirmi?
4. Magik və marka funksiyaları necə izah oluna bilər?

Nitq vərdişləri və bacarıqları

Nitqin adresantla bağlılığı haqqında əvvəlki bölmələrdə kifayət dərəcədə və yetərli məlumat verildiyindən bunun əlavə izahatına heç bir ehtiyac görmürük. Ancaq vərdiş və bacarıq məqamıyla bağlı adresantın bir sıra özülüklərinə, yəni fərdi–psixoloji keyfiyyətlərinə nəzər tuşlamaq zərurəti mövcuddur. Həmin keyfiyyətlər birbaşa nitq mədəniyyəti anlayışına daxil olunmasada, nitqin əsas keyfiyyətlərinin formalaşmasında mühüm əhəmiyyətlidir.

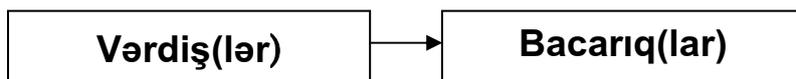
Psixoloqlar hər bir kəsə şamil oluna biləcək keyfiyyətlər sırasında ehtiyacları, maraqları, bacarıqları, idealları, mənəvi keyfiyyətləri, intellektual, emosional göstəriciləri, temperamenti və həyat təcrübəsini əsas götürürlər. Qeyd edək ki, bütün sadalananlar yalnız fəaliyyət prosesində üzə çıxır. Bildiyimiz kimi, nitq də, dinləmə də fəaliyyət prosesidir. Bu fəaliyyət obyekt-subyekt münasibətləri sistemində, sosial əlaqələr və qarşılıqlı münasibətlər zamanı, insanın üzləşdiyi məqamlar daxilində baş verir. İnsanın insan kimi özünü təsdiqi məhz yuxarıdakıların və bilavasitə nitq bacarıqlarının səviyyəsindən asılıdır.

Ünsiyyət aktının iştirakçılarının vərdiş və bacarıqlar sistemini «**sosial-psixoloji göstəricilər**», bəzən isə «**kommunikativ səlahiyyətlik**» adlandırırlar. Ekvivalentlik təşkil edən bu iki anlayışın başlıca mahiyyəti ünsiyyət prosesində qarşı tərəfi duymaq, emosional durumuna və davranış tərzinə uyğun ünsiyyət formaları seçmək yolunun müəyyənləşdirilməsidir. Bir qədər konkret yanaşsaq, nitq bacarıqlarının bir neçə yarım sistemin birləşdiyi müəyyən bir sistem olduğunu qəbul etməliyik. Bunlar qrammatik, leksik və

tələffüz yarım sistemləridir. Bu yarım sistemlərə həm ayrı-ayrılıqda, həm də birlikdə baxıla bilər.

Nitq bacarığı, yeni insanın öz nitqini sərbəst qurması və idarə edə bilməsi, özbaşına baş verən proses deyildir. Nitq bacarığı ardıcıl şəkildə və məqsədyönlü formada, planlı qaydada və özü də bütün istiqamətlərdə inkişaf etdirilməlidir. Bu o deməkdir ki, nitq bacarıqlarının formalaşması da prosesdir. Özü də çoxpilləli prosesdir. Bu proses məktəb skamyasından, qrammatik və leksik bilgilərin qazanılmasından başlayıb nitq mədəniyyəti səviyyəsində gerçəkləşir. Odur ki, nitq bacarığı linqvistik və ekstralingvistik faktorların təsiri altında formalaşan bacarıq(qabiliyyət) formasıdır.

Beləliklə, nitq fəaliyyətini bacarıqda axtarırsaq, bilməliyik ki, hər bir bacarıqın əsasında vərdiş və yaxud vərdişlər durur. Vərdişlər və bacarıqlar qarşılıqlı bağlılığı olan anlayışlardır. Lakin bir neçə vərdiş bir bacarığın formalaşmasında rol oynaya bilər. Nitq (ünsiyyət) bacarığı da çoxsaylı vərdişlərin üzərində qərarlaşır. Biz nitq dedikdə sonucda nitq mədəniyyəti problemlərinə işıq tutmağa cəhd edirik. **Nitq bacarıqı -ünsiyyət məqamında kommunikativ məqsədin həll olunması qabiliyyətidir.** Bir daha xatırladaq ki, bacarıqların formalaşması düzxətli prosesdir və yalnız vərdişlər əsasında baş verir.



Vərdişlər, o cümlədən də nitq(ünsiyyət) vərdişləri, bir sıra zəruri keyfiyyətlərə malik olmalıdır. Bu sırada vərdişlərin avtomatlaşmış, sabit, elastik və s. olmasını qeyd etmək lazımdır. Vərdişlərin avtomatlaşması birbaşa nitqin sürəti və ardıcılığının təmin olunmasına xidmət edir. Bu zaman nitq fəaliyyətində qənaətcillik tendensiyası özünü nümayiş etdirir. Lakin müəyyən məqamlarda danışan bir sıra linqvistik və

ekstralingvistik faktorların təsiri altında öz nitqini qurmaqda çətinlik çəkir, yəni vərdişlərin avtomatlaşması mexanizmi irəli hərəkət edə bilmir. (misal üçün:- tələbə kifayət qədər hazırlıqlı olduqda belə imtahanda suallara cavab verməkdə çətinlik çəkir.) Bunu vərdişlərin qeyri-sabit olması kimi də başa düşmək olar.

Vərdişlərin elastikliyi iki planda baxmaq olar. Birinci halda bunu hər dəfə yeni situasiyaya uyğunlaşa bilmək və nitqini qurmaq, ikinci halda isə nitq predmetinə müvafiq fəaliyyət qurmaq kimi şərh etmək olar. Vərdişlərin elastikliyi ünsiyyət prosesində, özü də avtomatlaşma və sabitliklə birgə əldə olunur. Yəni vərdişlərin kompleksi parçalana bilməz.

Bununla belə xüsusi vurğulamaq lazımdır ki, vərdişlərin formalaşması sonsuz proses deyildir. Eləcə də vərdişlərin tam avtomatlaşması ağılasığmazdır. Hər dəqiqə, hər an dəyişən məqamlar vərdişlərin şüurlu fəaliyyət göstərməsinə sövq edir. Odur ki, bacarıq haqqında fikirlərimizi aşağıdakı şəkildə tamamlamalıyıq.

Bacarıq- şüurlu fəaliyyət sistemində fəaliyyətə (nitq fəaliyyətinə) təminat yaradan zəruri keyfiyyətlər kompleksindən istifadə olunmaqla nisbi müstəqil fəaliyyət göstərmək qabiliyyətidir.

Özünüzü sınayın:

- 1.Nitq vərdiş və bacarığı nədir?
- 2.Vərdiş və bacarıqlara verilən tələblər hansılardır?
- 3.Vərdişlərin formalaşması hansı faktorlardan asılıdır?
- 4.Vərdişlərin elastikliyi anlayışını necə şərh etmək olar?

Üslubiyyat və nitq mədəniyyəti

Üslub eynilə insandır.

J.Büffon

Nitq dildən ünsiyyət məqsədi ilə istifadə olunması prosesidir. Bu proses çox müxtəlif məqamlarda ayrı-ayrı fərdlər arasında, kollektiv daxilində baş verən prosesdir. İctimai həyatın saysız sferalarında, sosial qruplar və əmək kollektivləri arasındakı ünsiyyət birbaşa üslubiyyat tədqiqatlarına daxildir. Çünki üslub yalnız dildən istifadə olunduqda yaranır. Nitqin fəaliyyət növü olduğundan üslubiyyat də funksionaldır. Üslubi ixtisaslaşma, qeyd etdiyimiz kimi, fəaliyyət sferasının təsiri altında baş verir. Bir növ, tipik məqamlarda insan tipik dil vahidlərindən istifadə etməklə tipik nitq aktı qurur. Bu incəliyi hələ ötən əsrin əvvəllərində fransız tədqiqatçısı **Mişel Breal** belə vurğulamışdır: «...**Hərbiçinin, rahibin, kəndlinin fəaliyyət formaları fərqlidir. Onların hamısı anadangəlmə eyni bir dildə danışsalar da, sözlərinin çalarlıqları bir-birinə bənzəmir**».

Həqiqətən, bizim hər birimiz bir çox peşə sahiblərini onların danışığına(nitqinə) görə çətinlik çəkmədən müəyyənləşdirə bilərik. Bu sırada diplomatlar və siyasət adamları da istisnalıq təşkil etmir. Hətta el arasında çox sanballı danışığı olanlara «diplomat» deyirlər. Lakin bu o demək deyildir ki, hər bir fəaliyyət sferasının sırf özünəməxsus üslubi çalarlılığı olan dil vahidləri toplusu mövcuddur və bu vahidlərdən digər üslublarda istifadə olunmamalıdır. Əslində bütün hallarda dildəki sözlərdən istifadə olunmasına qa-dağa qoyulmadığından nitqdə, nisbi mənada, sərbəstlik duyuruq.

Dilin və nitqin funksiyaları bir-biri ilə qarşılıqlı münasirətdədir.

sibətdə olduğu kimi, funksional üslublar da daimi integrasiyada olur və bütün fəaliyyət sferalarına xidmət edir.

Funksional-üslubi və emosional-ekspressiv çalarlıq bütün dil vahidlərinə şamil oluna bilməz. Dildə elə sözlər vardır ki, xüsusi halda heç bir ictimai fəaliyyət sferası ilə bağlı deyildir. Bunlar **neytral** sözlərdir. Bu sözlər öz leksik mənasından başqa əlavə heç bir keyfiyyətə malik deyildir. Qeyd edək ki, rəsmi-əməli funksional üslubun diplomatiya yarımüslubu üçün bu tipli vahidlər daha sərfəli və işləkdir. Bu da bütövlükdə həmin üslubun özünəməxsusluğuna dəlalət edir.

Elmi ədəbiyyatda funksional üslubların sayının beş olduğu göstərilir. Şifahi nitq üslubları isə saysızdır. Professor K.Əliyev nitq üslublarının 100-ə qədər olduğu fikrini ortaya atır. Bu fikirlə yalnız şərti razılaşmaq olar.¹

XYIII əsrdə yaşamış fransız təbiətşünası **J.Büffon** 1758-ci ildə «Üsluba dair mülahizələr» kitabını yazdı. Həmin kitabda səslənən «**Üslub eynilə insandır**»(*style e'est ole le homme*) aforizmi fərdi üslubların çoxsaylılığını bir daha təsdiqləyir.

Lakin nitq mədəniyyəti və üslubiyyat arasındakı bağlılığa diqqət yetirilməli və fəaliyyət sferasında üslubi tələbləri qorumaq lazımdır.

Özünüzü sınayın:

- 1.Üslubiyyat nədir və əsas üslubformalaşdırıcı faktorlar hansılardır?
- 2.Nitq mədəniyyəti ilə üslubiyyatın bağlılığı necə izah oluna bilər?
- 3.Diplomatiya yarımüslubunu necə səciyyələndirmək olar?

¹ K.Əliyev. Üslub haqqında söhbət. B.1991.s.33

2

Dinləmə

- 1.Dinləmə mədəniyyəti
- 2.Dinləmə fəaliyyət növü kimi
- 3.Dinləmənin formaları
- 4.Çətin dinləyicilər



Dinləmə mədəniyyəti

Dinləməyi öyrənsən, hətta ən pis danışıqdan da faydalana bilərsən.

Plutarx

Dinləmə də danışmaq prosesi kimi insanın fəaliyyət formalarından biridir. Məhz buna görədir ki, eşitmək və dinləmək öz təbiətinə görə eyniləşdirilə bilməz. Qeyd edək ki, biz hətta özümüz istəmədikdə belə çox şey eşidirik. Bu sıraya çoxsaylı səslər də daxil edilərsə, insanın, həqiqi mənada, səslər dünyasında yaşadığı şübhə oymatmalıdır. Lakin qulaq fasiləsiz olaraq kənar səslərin təsirinə məruz qaldığından özünəməxsus uyğunlaşma prosesi baş verir. Daha doğrusu, səslərin burulğanında «**eşitməzlik**» effekti yaranır. Belə olmasaydı, bəlkə də, insan çox şey eşitdiyindən havalanardı. Əhəmiyyətinə vardığımız hər bir səs (danışiq) bizim üçün informasiya mənbəyi rolunda çıxış edirsə, bu artıq dinləməyə sövq edir.

Dinləmək insanın şüurlu fəaliyyətidir, özünəməxsus cəhddir. Bu cəhd sosial varlıq olan insanın informasiyaya olan ehtiyacından və yaxud gerçəkliyin hadisə və proseslərinə təsir etmək istəyindən irəli gəlir. Dinləmədə həmçinin tərəflərin bir birinə olan münasibəti öz (həmfikirliyi, daxili rəğbət hissi, ikrah və s.) əksini tapır. Bu bir həqiqətdir ki, istəsək də, istəməsək də dinləmək bizim hər birimiz üçün həyati zərurətlərdən birisidir. Elm sübut etmişdir ki, insanların ünsiyyətinin dördə üçü danışmağın və dinləməyin payına düşür. Qeyd edək ki, verbal ünsiyyət vasitələri (danışmaq, dinləmək, oxumaq və yazmaq) arasında dinləmək aktiv cərgədə durur. Lakin ayrılıqda götürdükdə dinləmənin də aktiv və passiv formaları mövcuddur.

Məşhur filosof **Leybnis** yazır ki, "...Mən lap qatı düşməni dinləməyə iyirmi mil də yol qət etməyə hazı-

ram; təkli ondan nəşə öyrənə bilim".

Doğrudur, öyrənmək üçün dinləmək vacibdir, lakin əsas şərt deyildir. Misal üçün, hər hansı bir informasiyanı qəzet (jurnal, kitab) səhifəsindən oxumaqla, və yaxud bir hadisəni canlı müşahidə(stadionda futbol oyununa baxarkən) müşahidə etməklə öyrənmək olar. Bu onu təsdiqləyir ki, dinləməkdən savayı, digər vasitələr də anlaşıma vasitəsi kimi bu sahədə önəmli ola bilər. Lakin insan fəaliyyətinin elə sferaları var ki, canlı danışılarsız keçinmək qeyri-mümkündür. Danışmaq varsa, deməli adresat (dinləyici) da var. Qarşılıqlı anlaşma üçün danışmaq fəaliyyəti kimi dinləmə fəaliyyəti də zəruri ehtiyacdən doğur.

Odur ki, bir çox hallarda ünsiyyət iktərəfli yolla müqayisə olunur. Hər hansı problemin yoluna qoyulmasında qarşılıqlı cəhd tələb olduğundan dinləyən tərəf də öz rolunu oynamalıdır. Bəzən belə güman olunur ki, dinləyən tərəf passiv tərəfdir. Əslində bu yanlış qənaət dinləmə mədəniyyəti ilə ziddiyyət təşkil edir. Çünki insan hətta «ağına su alıb» susduqda da niqin predmetinə münasibəti sifra bərabər tutulmamalıdır. Ola bilər ki, qeyri-verbal vasi-tələrdən istifadə etməklə dinləyici deyilənləri təsdiqləsin, öz razılığını, narazılığını müxtəlif jestlərlə ifadə etsin.

Danışmaq və yaxud dinləmək prosesi konkret halda insanın qarşılıqlı sosial münasibətlər sistemində qatılması deməkdir. Lakin bu iki subyektin bir-birindən fərqləndirən odur ki, ünsiyyət məqamında dinləyicinin daxili varlığına hakim kəsilən fikirlər, nitqin predmetinə onun münasibəti daxili nitq formasında olduğundan kənar təsirlərdən tam mühafizə oluna bilər və subyektin nəzarəti altında qalır. Odur ki, dinləmə və daxili nitq anlayışları arasında birbaşa bağlılıq mövcuddur.

Şifahi nitq kodlaşdırılmış prosesdirsə, dinləmədə kod sistemi təfəkkürün kodlaşmasıdır. Bir halda ki, nitq təfəkkürlə bağlıdır, deməli daxili nitqin (dinləmənin) şifahi nit-

qə çevrilməsi real və hər dəqiqə gözlənilən hadisədir.

Özünüzü sınayın:

1. Dinləmə mədəniyyəti və diqqət nədir?
2. Dinləmə və qarşılıqlı anlaşma arasında bağlılığı izah edin.
3. Dinləməni şüurlu fəaliyyət kimi səciyyələndirən keyfiyyətlər hansılardır?

Dinləmə fəaliyyət növü kimi

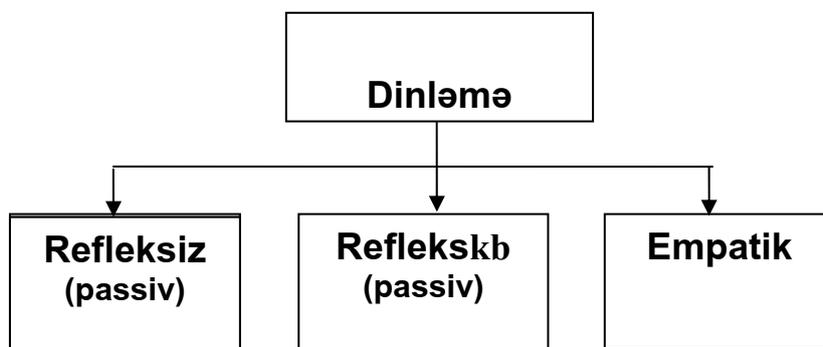
*Həqiqəti iki nəfərin - danışanla
dinləyənin nitqində axtarın.
(Zərb məsəli)*

Ünsiyyət aktı ən azı iki tərəfin: adresatla və adresantın arasında məqamın tələbinə uyğun qurulan məqsədyönlü nitq mübadiləsidir. İnsan sosial varlıq kimi gündəlik həyatda və fəaliyyət prosesində ən müxtəlif problemlərlə üzləşir və bu problemlərin həlli yolunda çoxsaylı adamlarla danışıqlar aparmalı, yəni ünsiyyət qurmalı olur. Bu proseslərin axarında insan bir tərəfdən subyekt(danışan) rolunda, digər tərəfdən isə obyekt(dinləyən) rolunda çıxış edir. İnformasiya mənbəyi kimi ötürücü funksiyasında, daha doğrusu, aktiv tərəf kimi çıxış etdikdə də, qarşılıqlı anlaşmanın zəruri elementi olan dinləmə diqqət mərkəzində durmalıdır. İlk baxışdan adi, ola bilsin ki, çox sadə, təsəvvür yaradan dinləmə prosesi, bütövlükdə nitq(ünsiyyət) prosesinin tərkib hissəsi kimi çoxsaylı komponentləri özündə cəmləşdirir.

Dinləmə problemi əslində qarşılıqlı anlaşmanın problemlərinin start nöqtəsində durur. Danışanın qarşılaşdığı ağılsız, çətinliklərin aradan qaldırılması yolunda sonradan ən müxtəlif metodlara əl atılması zərurəti də buradan ortaya qoyulur. Dinləyən tərəfin nitq predmetinə marağı həm də etiket prizmasında baxılmalıdır. Dinləmə aktının qeyri-qənaətbəxş olması obyektin psixoloji durumu, fitkir yaygınlığı, və yaxud bilərəkdən ünsiyyəti hüdudlandırmaq cəhdi ilə də bağlı ola bilər.

Dinləmə prosesindəki çətinliklər həm linqvistik, həm də ekstralingvistik amillərlə bağlı olmaqla, birbaşa dinləyicinin kimliyindən (növündən) və dinləmənin formasından

da asılıdır. Nitq etiketi onu tələb edir ki, danışanla dinləyən öz aralarında rolları düzgün müəyyənləşdirməklə vaxt bölgüsü apara bilsin. Təbii ki, status vəziyyəti və məqam daxilində fikir plyüralizmi bu zaman ön planda durmalıdır. Dinləmənin aşağıdakı növləri məlumdur:



Refleksiz (*passiv*) dinləmə. Bu sayaq dinləmə o zaman əlverişlidir ki, danışan sözcül adamdır və ona "ürəyini axıracan boşaltmaq" imkanı yaranır. Xüsusilə, danışan fikrini çatdırmağa tələsdikdə, bir qədər həyəcanlı olduqda, və yaxud əksinə, hədsiz aramla danışdıqda, passiv dinləmə zəruridir. Sadəcə, sadaladığımız məqamlarda dinləyici, hətta vaxtını hədə yerə qurban verməklə, son dərəcə hövsələli olmağa çalışmalıdır. Bir çox hallarda refleksiz dinləmə nitq prosesi iştirakçıları arasında ciddi problemlərin müzakirə zamanı əsl körpü rolunu oynayır.

Xüsusilə diplomatik danışıqlar, protokol görüşləri, tele-dialoglar üçün refleksiz dinləmə çox əlverişlidir. El arasında işlədilən «Susmaq razılıq əlamətidir» ifadəsi bəzən passiv dinləmə ilə eyniləşdirilir. Lakin zahirən hər şeylə razılaşmaq təsiri bağışlasa da, passiv dinləmə «susub dinləmək» və yaxud məcazi mənada «ağzına su alıb durmaq» anlamında başa düşülməməlidir. Çünki, ən passiv dinləmənin özündə də daxili bir aktivlik yaşayır.

Bunu dinləyicinin nitqin predmetinə qeyri-verbal vasitələrlə olan münasibətində, jestlərində (başını yuxarı-aşağı tərpətmək-razılıq, başını sağa-sola yelləmək- etiraz və s.), üzünün mimikasında(qaşların çatılması, dodaqların büzülməsi və s.) müşahidə etmək bir o qədər də çətin deyildir. Etiket qaydaları ünsiyyət prosesində qeyri-verbal vasitələrdən istifadə olunmasının tam nəzarətə götürülməsini tələb edir. Əks halda refleksiz dinləmənin sınırları dərhal pozulmuş olur. O da qeyd olunmalıdır ki, ünsiyyət aktında hər hansı formada ideal dinləmə qeyri mümkündür. Əslində dinləmənin növlərə ayrılması da şərti xarakterlidir. Ən azı ona görə ki, danışqların(ünsiyyətin) iştirakçıları ən müxtəlif subyektlər kimi bir sıra fərdi keyfiyyətləri ilə (temperament, intellektual səviyyə, psixoloji durum,vərdislər, yaş, cins və s.) ilə səciyyələnirlər.

Odur ki, eyni bir məqam daxilində dinləmənin bütün növlərindən istifadə olunur. Lakin bu zaman onlardan hər hansı birinə üstünlük verilməsi məqsəd və strategiya ilə bağlıdır. Heç bir tərəddüd etmədən qeyd olunmalıdır ki, bir çox məqamlarda passiv dinləmə statusla nizamlanır. Zorən dinləmə bir tərəfdən cəmiyyətin, digər tərəfdən isə etik normaların tələbidir. Nəzərdə tutulmalıdır ki, danışanın statusu dinləyənin statusundan, bir qayda olaraq, aşağı olur.

Misal üçün, rəis öz tabeliyində olanları dinləyərkən etik qaydalar dinləmənin əsasında durur. Bu passiv dinləmədir. Əksinə, aşağı vəzifəli şəxsin rəhbər vəzifəli şəxsi dinləməsi sırf status vəziyyəti ilə bağlıdır və qismən bu dinləməni «**zorən**» dinləmə adlandırmaq olar. Həkimin xəstəni dinləməsi də eyni cür baxılmalıdır. Passiv dinləmə zamanı tərəflər bir-birinə dəstək verməklə fikir ortaqlığına gələ bilər. Odur ki, bu proses «davam edin», «yaxşı olar», «çox maraqlıdır», «xahiş edirəm çəkinməyəsiz» və s. kimi replikalarla müşayət olunur.

Refleksli (aktiv) dinləmə. Bu zaman danışan və

dinləyən arasında nitq predmetinə münasibətdə maraq yüksək olduğundan qarşılıqlı anlaşma yolunda, demək olar ki, heç bir maneə gözlənilmir. Anlaşma üçün danışmaq nə dərəcədə zəruridirsə, dinləmə ondan da artıq əhəmiyyətlidir. Odur ki, refleksli dinləmə danışanla əks əlaqəyə yönəldilmiş fəaliyyət forması kimi baxılmalıdır. Refleksli dinləmə tərzini dinləyiciyə hər an danışanın fikirlərinə alternativ təkliflər, mülahizələr ortaya atmağa şərait yaradır. Təbii ki, dinləyicinin fəallığı zəminində iki tərəf arasında yaranan polemika fikir ayrılığından çox qarşılıqlı anlaşmaya xidmət etməlidir.

Aktiv dinləyicinin nitq axarındakı fasilələri düzgün dəyərləndirməsi sual verilməsi zamanı özünü doğrultmalıdır. İnformasiyanın(nitqin predmetinin) məzmununun dəqiqləşdirilməsi yolundakı cəhdlər nə dərəcədə obyektiv təsir bağışlasa da, danışanı hər dəqiqə sorğuya tutmaq, sözünü kəsmək əks effekt yarada bilər. Danışanın nitqinə yalnız bunun üçün əlverişli məqam yarandıqda müdaxilə olunmalıdır. Belə olduqda məqsədin gerçəkləşməsi yolunda yaranacaq maneələrdən qaçmaq asandır.

Refleksli dinləməni sözlə şərh etmək asan, ünsiyyət zamanı isə realizə etmək olduqca çətinidir. Bunun üçün hər kəs özündə vərdislər kompleksinin formalaşmasına cəhd etməlidir. Qeyd olunduğu kimi refleksli dinləmə aktiv dinləmədir və bu zaman dinləyicinin ixtiyari suallar verəcəyi qabaqcadan danışana bəlli olmalıdır. Daha doğrusu, danışan hadisələrin necə cərəyan edəcəyinə psixoloji cəhətdən hazır olmalıdır.

Suallar, onların növləri, sual verilməsində məqsəd və s. məsələlər barədə ayrıca bölmədə geniş məlumat verəcəyini nəzərə alaraq yalnız refleksli dinləmə zamanı dinləyicinin nəyə görə sual verdiyini açıqlayaq. Danışanın ali məqsədi odur ki, dinləyici onu istədiyi kimi, düzgün başa düşsün. Şəxsiz ki, dinləyici də öz növbəsində ona ünvanlanan məlumatın düzgün başa düşüldüyünə əmin olmalıdır.

və bunu yoxlamalıdır. Beləliklə, ünsiyyət prosesində sual və cavabların növbələşməsi baş verir. Bu məqsədlə refleksli dinləmənin aşağıdakı formalarına üz tutulur.

Dəqiqləşdirmə. Bu zaman dinləyici danışıqdan nitqin məzmunu, sözlərin və söz birləşmələrinin həqiqi mənalara ilə bağlı suallar verə bilər. Dinləməyə əngəl törədən amillərdən ən başlıcası sözlərin çoxmənalılığıdır. Məhz bu zəmində yaranan fikir dolaşığından can qurtarmaq yolunda «*Yüz ölç-bir biç*» prinsipi danışan hər kəs üçün əsl normaya çevrilməlidir. Tədqiqatçılar ingilis dilində işlənmə tezliyi yüksək olan **500** sözün **14000** mənası olduğunu müəyyənləşdirmişlər. Bu o deməkdir ki, tədqiq olunan hər sözün orta hesabla **28** mənası var. Odur ki, dinləyicinin nitqin predmetinə aydınlıq gətirmək cəhdi obyektiv qiymətləndirilməlidir. Sonucda, bu qarşılıqlı anlaşmaya xidmət etdiyindən müsbət baxılmalıdır. Təəssüf ki, heç də hər vaxt istənilən səviyyədə ünsiyyət qurulmur. «*Qulağını aç, yaxşı-yaxşı qulaq as*» deyənlərin nitq mədəniyyəti problemlərindən uzaq olduğu şəkəldir.

Xatırladaq ki, qarşılıqlı anlaşmaya əks təsir göstərən, dinləməni xeyli dərəcədə çətinləşdirən amillər mövcuddur. Bunlar həm linqvistik (dildaxili), həm də ekstralingvistik (dildaxarici) amillər ola bilər. İlk öncə danışanın nitqinin sürəti dinləyicini nitqin predmetini tam mənasında qavramasına əngəldir. Bir qayda olaraq normal danışıq tərzində dəqiqə ərzində **120-125** sözdən istifadə olunmasını tələb edir. Halbuki göstərilən vaxt biçimində **400-ə** qədər sözdən də istifadə olunması mümkündür. Şəksiz, bu cür nitq qarşıya qoyulan məqsədin (kommunikativ, informativ, estetik və s.) gerçəkləşməsinə xeyli dərəcədə çətinləşdirir. Ən azı ona görə ki, hətta ən çevik dinləmə qabiliyyəti olan adamlar üçün bu çox çətinidir. Ümumiyyətlə götürdükdə, dinləmə ağır və ağırlı prosesdir.

Deyiləni təkrarlama. Bu zaman dinləyici deyilən-

ləri öz qavradığı, başa düşdüyü ardıcılıqda təkrarlamaqla, bir növ, danışana dəstək vermiş olur. Lakin ola bilər ki, danışan dinləyicinin qənaəti ilə tam razılaşmasın və öz fikirlərini bir daha təkrarlamaqda ısrarlı olsun. Dinləyici əksər hallarda ünsiyyət axarında təşəbbüsü ələ almaq cəhdində bulunur və bu məqsədlə aşağıdakı konstruksiyalar şəklində sualların verilməsi gözləniləndir:

"Mən belə başa düşdüm ki,?"

"Sizin fikrinizcə.....?"

"Əgər səhv etmirəmsə, Siz.....?"

"Bir sözlə, Sizin qənaətiniz belədir ki,?" və s.

Belə olarsa dinləyicinin üzərinə bir o qədər də ağırlıq düşmür. Aktiv dinləmə həm də qeyri-verbal vasitələrin ünsiyyət prosesində ön mövqeyə keçməsi ilə müşayət oluna bilər. Nitq mədəniyyəti və dinləmə mədəniyyətinin vəhdətdə olduğunu nəzərə alsaq, aktiv dinləmə zamanı jestlər nəzarətsiz buraxılmamalı, hətta razılıq və fikirortaqlığı mülayim təsir bağışlamalıdır. Nəzərdə tutmaq lazımdır ki, insanlar hətta bir-birlərini başa düşmək cəhdində olduqda belə problemləri az olmur. **A. M. Peşkovskinin** bu məqamla bağlı bir fikrini xatırlamaq lazımdır. O yazır: **«...hətta, ən yaxşı halda, tərəflər öz dediklərinin üstündə durmaqları, bir-birini başa düşmək istədikləri halda, söz cəfəngiyyatından baş açmaq, onların məna incəliklərini dərk etmək üçün görün biz nə qədər vaxt sərf edirik».**

Müxtəlif fəaliyyət sferalarında insanları bu və ya digər formada metodlar tətbiq etməklə digərləri tərəfindən öz iradəsinə tabe etmək mümkünə, bunu daha yaxşı formada dil vasitəsi ilə etməyə cəhd göstərilməlidir. Bunun üçün heç diz çöküb yalvarmaq da tələb olunmur. Sadəcə, təcrübədə sınıanmış çoxsaylı metodlar mövcuddur və bu metodlara üz tutmaq tələb olunur. Bir vaxtlar SSRİ adlı böyük bir dövlətə başçılıq etmiş N.Xruşovun BMT-nin tribunasını ayaq-qabısının dabanı ilə döyəcləməklə audi-oriyanın diqqətini

cəlb etmək cəhdi, yəqin ki, hələ uzun müddət mütəxəssislərin fikir ayrılıqlarına səbəb olacaq. Mötəbər bir məclisdə yüksək dövlət adamının ədəbsiz davranışını sovet mətbuatı o vaxtlar böyük siyasi şücaət kimi dəyərləndirirdi. Güya bu hərəkətiylə N.Xruşov «..Biz istəsək kapitalist dünyasını ayağımızın altına salıb əzə bilərik» fikrini çatdırmaq istəyibmiş. Heç şübhəsiz ki, nitq mədəniyyəti və etiket üçüzlüsündə (prizmasında) auditoriyaya belə münasibət, davranış tərzii, xoş təsir oymatmır.

Ümumiyyətlə, diplomatik danışıqlar sferasında bu tipli «gedişlər» sırf strategiyadır. BMT-nin 2006-cı il illik payız sessiyasında İran İslam Respublikası prezidenti Mahmud Əhmədiniçat çıxış edərkən ABŞ prezidenti Corc Buş zalı tərək etmişdi və bunun müqabilində İran prezidenti də analoji hərəkət etmişdi. Təbii ki, bu məqam ABŞ və İran dövlətlərinin bir-birini diplomatik qaydada tanımaması faktı və həm də tərəflərin bu gün barışmaz möv-qe nümayiş etdirməsi ilə izah olunmalıdır.

Fransada Paris yaxınlığındakı Rambuye qəsriində Azərbaycan və Ermənistan prezidentlərinin Dağlıq Qarabağ münaqişəsinin nizamlanmasına dair «Minsk qrupu» həmsədrlərinin iştirakı ilə keçirilən növbəti görüşü zamanı ikincinin danışıqlardan* qaçması artıq tarixin yaddaşında özünə yer almışdır.

Empatik dinləmə. Bu sayaq dinləmə zahirən aktiv (refleksli) dinləmədən bir o qədər də fərqli deyildir. Lakin məqsəd baxımından aktiv dinləmə ilə eynilik təşkil etmir. Empatik dinləmə zamanı diqqət məzmunundan çox danışanın hiss və duyğularının dərinliyinə tuşlanır. Ünsiyyət məqamında deyilənlərin nə dərəcədə faydalı olduğunu, ortaya qoyulan ideyanın, təklifin emosional çalarlarını üzə çıxarmaq

* Görüş və danışıqlar 2006 cı ildə təşkil olunmuşdu. Ermənistan prezidenti «fizioloji tələbat bəhanəsi ilə» bu danışıqlardan qaçmışdı.

üçün empatik dinləmə qat-qat effektivdir.

Göründüyü kimi, empatik dinləmə zamanı informasiyanın məzmununa bir qədər gizli(intim) münasibət özünü büruzə verir. Bu heç də dinləyenin nitqin predmetinə laqeydliyinin təzahürü kimi yozulmamalıdır. Danışanın özü də bununla razılaşmalıdır. Çünki empatik dinləmə bir çox hallarda danışanı səmimi qəbul etmək cəhdindən irəli gəlir.

Müşahidələr göstərir ki, empatik dinləmə zamanı danışan əksər hallarda dinləyənə müxtəlif səpkili replikalar ünvanlandırmaqla onu özünə qarşı diqqətli olmağa sövq edir, yeri gəldikdə, hətta, diqqətsizlikdə ittiham etməyə meylli olur. Halbuki, empatik dinləmə çox ciddi problemlərin müzakirəsi, yüksək səviyyəli danışmalar, münaqişələrin həllinə yönəldilən diplomatik fəaliyyətdə olduqca önəmlidir. Tərəflər arasında ən ciddi fikir ayrılıqları olduqda belə, danışmaların qarşılıqlı hörmət axarına səmtlənməsində dinləmənin yüksək səmərəsini müşahidə etmək olar.

Empatiya, sözün həqiqi mənasında, əsl diqqətcillikdir. Təbii ki, hər deyilənə başdansaovdu cavab verilərsə problemin daha dərinləşəcəyinə şərait yaranır. Aqillər haqlı demişdir: «**Dil işləyəndə beyin dincəlidir**». Odur ki, danışanı axıracan və diqqətlə dinləmədən doğru nəticə çıxarmaq çətinidir.

Dinləmə və diqqət. Bu da bir həqiqətdir ki, anlaşma üçün dinləmək, dinləyən zaman isə diqqət tuşlamaq tələb olunur. Hətta bu şərtlər ödəndikdə belə qarşı tərəf bunu istəməzsə, ona nəyisə çatdırmaq çox çətinidir. Nitq kommunikativ-informativ, kommunikativ-idarəetmə funksiyalarını yerinə yetirdikdə bu dolaşlıqlar daha gözə dəyən olur. Auditoriyanı təşkil edən subyektlərin diqqətini nitqin predmetinə yönəltmək üçün danışanın hansı maneələrlə üzləşməyəcəyinə təminat vermək çətinidir. Lakin bu səmtə cəhdləri dayandırmadan müxtəlif forma və metodlara üz tutmaq tələb olunur. Təbii ki, status vəziyyəti bu prosesdə öz rolunu oy-

nayır. Rəhbər işçinin öz tabeliyində olanlarla ünsiyyəti zamanı, müəllim mühazirə oxuyarkən və s. hadisələrin rəvan axarı buna misal ola bilər. Əslində bu prosesin özü də «**zərər diqqətcillik**» effektindən savayı bir şey deyildir.

Odur ki, danışan üç növ diqqətin mövcudluğunu unutmamalıdır.

1. İxtiyari diqqət
2. Qeyri-ixtiyari diqqət
3. Qeyri-ixtiyari diqqətin davamı

Diqqətin birinci forması-ixtiyari maraqlı, o zaman yaranır ki, dinləyici hansısa maraqlı, gözlənilməz, qeyri-adi bir informasiyaya məruz qalır. Bunu adresant bilərəkdən bir metod kimi də istifadə edə bilər.

Dinləyici onu maraqlandıran, çoxdan narahat edən problemlərin həllində əhəmiyyətli olan informasiya ilə üzləşdikdə ikinci formada diqqət yaranır. Sonrakı mərhələ isə bu diqqətin davamı olaraq və yaxud dinləyicinin fikirlərini alt-üst edən, onu qıcıqlandıran, səbəblərinə toxunan məlumatla bağlı ola bilər.

Qeyd olunmalıdır ki, qeyri-ixtiyari diqqət dinləyicini yormur, çünki o məlumatı hazır şəkildə, xüsusi heç bir cəhd göstərmədən, əldə edir. Lakin bu cür diqqət davamlı ola bilməz və bu zaman dinləyicinin fəallaşması obyektiv hadisədir və, təbii ki, bu zəmində aktiv dinləmə prosesi başlanır.

Özünüzü sınayın

1. Dinləmə fəaliyyət növü kimi necə səciyyələnir?
2. Dinləyici və danışan arasında qarşılıqlı anlaşmaya aparan yolda hansı etik incəliklər gözlənilməlidir?
3. Dinləmənin əsas formaları hansılardır?
4. Refleksli, reflekssiz və empatik dinləmə formaları arasındakı ortaqlıq və çəşidli elementlər necə şərh oluna bilər?
5. Dinləmə və diqqət nəyi tələb edir?

6.Danışqlar prosesində deyiləni təkrarlamaq, dəqiqləşdimək cəhdləri müsbət hal kimi dəyərləndirilə bilərmi?

Dinləmənin formaları

Danışan əkinçi, dinləyən biçinçidir.

P.Buast

(fransız leksikoqrafı)

Son dövrlər dinləmənin çoxsaylı formaları sırasında kişisayaq və yaxud qadınsayaq dinləmə formalarından daha tez-tez danışılır. Bu səpkili yanaşmanın əsasında çoxillik müşahidələrlə yanaşı bir sıra cinsi xüsusiyyətlər və mentalitet faktorları durur. Etiraf olunmalıdır ki, bütün hallarda dinləmə prosesində qadınların müsbət keyfiyyətləri kişilərdən yaxşı mənada qat-qat yüksəkdir. Belə məlum olur ki, incə məxluq həm də olduqca həssasdır. Bu həssaslıq qadınların empatik dinləməyə daha üstünlük verməsi ilə müşahidə olunur. Empatik dinləmə həm də qadınların sosial rollarının (tərbiyəçi, həkim, psixoloq və s.) müəyyənləşdirilməsində əhəmiyyətli rol oynayır. İngiltərənin keçmiş baş naziri, siyasət səhnəsində «dəmir ledi» kimi tanınan **Marqaret Tetçer** ən çətin danışığın qadınlara həvalə olunmasını tövsiyə edərkən, yəqin ki, yuxarıda sadalanan keyfiyyətləri nəzərdə tuturdu.

Azərbaycan diplomatiyası tarixində də hələ orta əsrlərdə qadın diplomatların adlarına rast gəlmək mümkündür. Ağqoyunlu hökmdarı Uzun Həsənin anası Sara xatun və arvadı Dəspinə xatun danışığın aparmaq məharəti ilə ad qazanmışdılar. Sonrakı dövrlərdə də Azərbaycan qadını öz məharəti ilə hətta avropalıları heyran etmişdir. Fransız səyyahı, etnoqrafı və yazıçısı Aleksandr Dümanın (Düma Ata) Bakıda xan qızı Xurşudbanu Natəvanla görüşünü və danışığın çox məharətlə qələmə alaraq yazır ki, bu ailədə çox ciddi nizam-intizam vardı. Uşaqlar böyüklərin yanında danışmağı ar bilirdilər. Evin xanımı əsl zadəgan mənşəli idi.

Doğrudur, diplomatiya səhnəsində qadınlara bir o

qədər də geniş meydan verilməyib. Müasir günümüzün müşahidələri qadınların xarici əlaqələr və diplomatiya sferalarında fəaliyyətinin gücləndiyini təsdiqləməyə imkan verir. Son dövrlər səfirlər sırasında qadınların say artımı bu tipli proqnozların gerçəkliklə uyumlu olduğunu təsdiqləyir. Azərbaycan Respublikasında akkredite olunan səfirlərdən bir çoxu (Misir Ərəb Respublikası, Fransa Respublikası, İsveç Krallığı, İtaliya Respublikası və s.) qadındır. Bir qədər öncə Pakistan İslam Respublikasının səfirliyinə xanım Asma Anisə başçılıq etmişdir. O cümlədən Azərbaycan Respublikasının Fransadakı ilk səfiri xanım Elenora Hüseynova olmuşdur.

Göründüyü kimi, artıq Şərqi dünyasının da qadınları beynəlxalq əlaqələr və dövlətlərarası münasibətlərdə öz gücünü sınamaqdadır. Əlbəttə ki, bütün bunları qadınların empatik dinləmə tərzinə görə kişiləri üstələməsinin nəticəsi kimi qəbul etmək yanlış təsəvvüdüür. Qadınlar həm də nitq (ünsiyyət) mədəniyyətinə görə nəzərəcərpacaq üstünlüklərə malikdirlər. Azərbaycan Respublikası Prezidentinin xanımı Mehriban Əliyevanın YUNESKO-nun «Xoş məramlı səfiri» kimi ictimai, siyasi, diplomatik fəaliyyəti deyilənlərin əyani təsdiqidir.

Mürəkkəb psixofizioloji hadisə olan nitq prosesini dinləməsiz dəyərləndirmək çətinidir. Belə bir qənaət formalaşmış ki, kişilər yalnız 15-20 saniyə müddətində diqqətə diqqətli olurlar. Sonrakı anlarda onlar daxilən nitqin predmetinə müdaxilə etmək üçün məqam axtarırlar.¹ Bu o deməkdir ki, kişilər refleksli dinləməyə meyillidirlər. Odur ki, kişilər qadınlarla ünsiyyətdə bir qədər çətinlik çəkirlər. Halbuki, kişi kişi ilə danışdıqda dinləmə tərzini eyni olduğundan qeyri-normal, etik tələblərə cavab verməyən elementlər müşahidə olunmur və yaxud az müşahidə olunur. Qadın qadınla ünsiyyətdə olduqda da belədir. Müşahidələr göstərir ki, kişilər qadınların

¹1.Атватер. Я вас слушаю.М.,1987. с.27.

sözünü iki dəfə çox kəsirlər. Şübhəsiz ki, bu olduqca pis və etikadan kənar bir vədişdir və hər kəs bu vədişdən can qurtarmaq üçün əlindən gələni etməlidir.

Qeyd edək ki, ünsiyyət aktında tərəflərin bir sıra əlavə keyfiyyətləri də müşahidə olunur. Lakin diplomtiya sahəsində danışıqlar, görüşlər, söhbətlər əsasən reqlamenləşən oldu-ğundan vaxt bölgüsü özü-özlüyündə müəyyənləşmiş olur. Bir anlıq etimadnamə təqdim olunması mərasimini, yaxud protokol görüşlərini göz önünə gətirsək, deyilənlərin əlavə şərhə heç bir ehtiyacı yoxdur.

Beləliklə, kişilərin qadınlarla ünsiyyəti daha böyük etik tələblər qoyur. Bu tələblərin ağırlığını isə kişilər öz çiyinə götürməyi bacarmalıdır. Digər tərəfdən, dinləmə həm də məkan anlayışı ilə və bu zaman tərəflər arasındakı münasibətlərlə izah olunmalıdır. Danışan və dinləyənin bir-biri ilə müəyyən məsafədə ünsiyyət aparması etik meyarlara tuş gəlməlidir. Xüsusilə qadınlarla ünsiyyətdə bu faktorlara xüsusi diqqət tələb olunur. Bu barədə kitabın qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrinə həsr olunmuş bölməsində daha ətraflı məlumat veriləcək.

Özünüzü sınayın:

1. Dinləmənin hansı formaları məlumdur?
2. Kişisayaq dinləmə hansı xüsüsülklərə malikdir?
3. Qadınların dinləmə prosesində üstünlüyü neçə izah oluna bilər?
4. Nitq mədəniyyəti və etikət qaydaları ünsiyyət prosesində aralıq məsafəyə hansı tələblər qoyur?
5. Dinləməyə mənfi təsir göstərən digər faktorlar hansılardır?

Çətin dinləyicilər

*Mənə iki qulaq, bir dil verilib ki,
az danışıb, çox eşidim.*

Zino Stoik
(yunan filosofu)

Çətin dinləyici anlayışı, təbii ki, hər bir fərdin özünəməxsus göstəricilərindən kənar baxıla bilməz. Ünsiyyət aktının iştirakçıları bir-birinə elə ilk addımda qiymət verməyə haqlı deyildirlər. Dinləyicinin «çətin dinləyici» olduğu qənaətinə yalnız müəyyən mərhələdə gəlmək mümkündür. Bunu üzə çıxarmaq üçün vaxt və güclü müşahidə tələb olunur. Çətin dinləyicilər aşağıdakı şəkildə qruplaşdırıla bilər:

1.«Yalançı»-Bu tipli dinləyicilər elə təsəvvür yaradırlar ki, guya qarşı tərəfi çox diqqətlə dinləyirlər. Əslində isə onların bu hərəkətini yalnız etika xatirinə, qarşı tərəfə xoş gəlmək naminə edilən cəhd kimi qiymətləndirmək lazımdır. Diqqətçil olmalarını hər vasitə ilə «gözə soxmaq» istəyində olsalar da, bu tip dinləyicilər söhbətin əsl mahiyyətindən xəbərsiz olur, hətta sual verməyi də özlərinə ar bilirlər. Elmi ədəbiyyatda «yalançılar» **simulyant** adlandırılır.

2..Asılı– Belələri öz zahiri görkəmi ilə təsir göstərmək hisslərinə elə dərindən qatılırlar ki, söhbətin nədən getdiyini də unudurlar.

3.Sözkəsən-Danışq əsnasında bu tipli dinləyicilər öz ağılına gələnləri unutmaqdan ehtiyatlanan olurlar. Dərhal haqqında söhbət gedən hadisəyə oxşar hadisələrlə assosiativ əlaqələr axtarışına çıxır və bunları tələm-tələsik ortaya qoymağa can atırlar. Dinləyicinin bu cür davranışı danışanı əsəbləşdirməyə bilməz. Odur ki, sözkəsən dinləyici ilə axıracan anlaşma çox

çətindir. Onlarla söhbətin hər dəqiqə, hər hansı xırda-
lıq üzündən kəsilməsi ehtmalılı çox böyükdür.

Bəzən olur ki, dinləyicinin günahı üzündən
söhbət tam başqa məcraya yönəlir. Bu isə qarşılıqlı
anlaşmanın alınmadığı, məqsədin yarımçıq qalması
deməkdir.

4. Xəyalpərəst- Bunlar öz daxili dünyası, daxili prob-
lemləri ilə yaşayan, daim bu problemləri götür-qoy
edən dinləyicilərdir. Çox vaxt söhbətin nədən getdiyi
onları, demək olar ki, bir o qədər də maraqlan-
dırmır. Belə təəsürat yaranır ki, onlar heç qarşı tərəfi
eşitmirlər.

5. Məntiqli- Hər şeyi ölçüb-biçmək, əvvəlki məlumat-
larla yeni məlumatları tutuşdurmaq, özünə faydalı ol-
mayanları bir kənara tullamaq, ağılına gələnləri
müəyyən ardıcılıqla yozmaq bu tipli dinləyicilər üçün
çox xarakterikdir. Yerdə qalan nə varsa onların diqqə-
tindən kənarda qalır. Belələrini başa salmaq heç də
asan deyildir.

Lakin bu o demək deyildir ki, «çətin dinləyici» ilə
üzləşdikdə danışan təslimçilik mövqeyində durmalıdır. Ək-
sinə, bu tiplərin hər birinə qarşı münasibətdə spesifik ya-
naşma metodlarına üz tutmaq lazım gəlir. «Çətin dinləyicini»
öz istəyinə uyğun «kökləmək» üçün standart təsir mexa-
nizmi olmasa da, danışan bunu müxtəlif suallar şəklində
gerçəkləşdirmək cəhdini əldən verməməlidir.

Təbii ki, bu zaman etik normalar, nitq mədəniyyəti
meyarları pozulmamalıdır. Əgər qarşı tərəfə «Baxıram siz
məni dinləmək istəmirsiniz» şəklində irad bildirmək tələb
olunursa, bunu çox məharətlə və yerində etməyi bacarmaq
lazımdır. Bunu qarşı tərəfi utandırmaq tərzində yox, səmi-
miyyətlə icra etmək faydalıdır. Əslində «çətin dinləyici» yox-
dur. Ola bilsin ki, pis danışan adamlar öz günahlarını dinləy-

icinin ünvanına yazmaqla rahatlıq axtarırlar. Bu fikri hələ çox-
çox əvvəllər **F.Dostoyevski** «Karamazov qardaş-ları»  s -
rind  belə yazıb:«** g r ətrafdakılar q z blidirs , laqeyd-
dirsə v  sənə qulaq asmaq istəmirsə, diz  k, onlara
yalvar.  unki günah sənin özündədir**».

Özünüzü sınaıın:

1. Ötən dinləyicilər necə qruplaşdırıla bilər?
2. Dinləyicinin  t nliyi  z n  necə biruzə verir?
3. Danışanın ötən dinləyiciyə münasibəti necə olmalıdır?

3

Ünsiyyət

- 1.Ünsiyyətin forma və funksiyaları. Ünsiyyət səviyyəsi
2. Məqam
- 3.Kommunikativ strategiya və yaradıcılıq texnologiyası
- 4.Sualların növləri və funksiyaları
- 5.Polemika. Dialoq
- 6.Mən və sən. Biz kimik
- 7.Mübahisə və müzakirə



Ünsiyyətin forma və funksiyaları. Ünsiyyət səviyyəsi

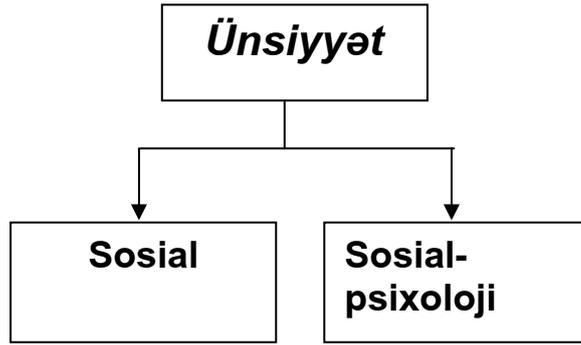
Ünsiyyətin formaları və funksiyaları haqqında birmənalı fikir söyləmək müəyyən çətinliklərlə bağlıdır. Bu barədə əvvəlki bölmələrdə yetərinə açıqlamalar verilmişdir. Lakin tədqiqatçılar bu çətinliklərlə barışmayaraq bir neçə istiqamətdə ünsiyyət problemlərinə aydınlıq gətirməyə səy göstərirlər. İstinad nöqtəsi kimi əksər hallarda nitqin(ünsiyyətin) kommunikativ funksiyası ön plana çəkilir. Bununla, təbii ki, razılaşmamaq mümkün deyildir. Ona görə ki, kommunikativliyin dilin və nitqin başlıca funksiyası olması əsla şübhə doğurmur. Digər tərəfdən **«...ünsiyyət prosesi məqsədli birgə fəaliyyətə qatılmaqla ehtiyacın ödənməsi və bu zaman insanlar arasında əlaqə qurulması, mövcud əlaqələrin inkişaf etdirilməsi, informasiya mübadiləsi aparılması, növbəti qarşılıqlı fəaliyyət strategiyasının müəyyənləşdirilməsi, digər şəxslərin fikirlərini duymaq və anlamaq prosesidir»**.¹

Bir qrup tədqiqatçıların nəzərində ünsiyyətin funksiyalarının müəyyənləşdirilməsi üçün onun sosial funksiyaları, cəmiyyətə xidmət meyarları əsas götürülərək iki yerə bölünür: **sosial və sosial-psixoloji**. Ünsiyyətin sosial funksiyası əsas etibarilə kollektiv fəaliyyətin tənzimlənməsinə xidmət edir, müxtəlif qruplar arasında informasiya mübadiləsinin aparılmasını, idarəetmənin təşkilini və s. təmin edir.

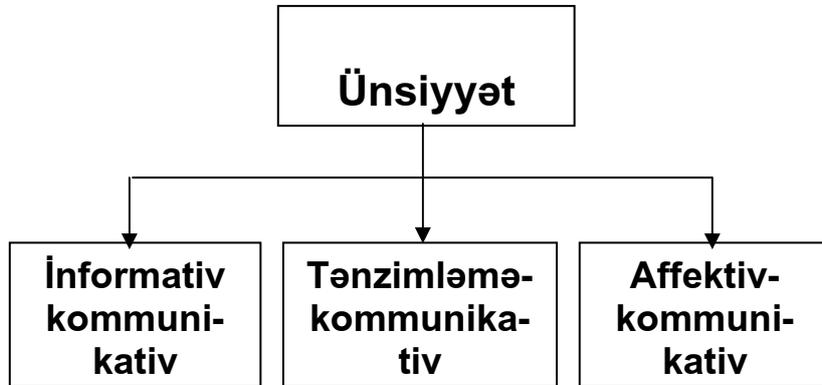
Sosial-psixoloji funksiya isə subyektin digər subyektlərlə əlaqəsinin təminatçısı olmaqla, özünü təsdiq etməkdə,

¹Краткий психологический словарь. Ростов на - Дону.1998.с., 229. (под ред. А.В.Петровского, М.Г.Ярошевского.)

özünə həmfikirlərin üzə çıxarılmasında, rəqiblərinin aşkar edilməsində daha önəmlidir.



İlk baxışdan ünsiyyətin funksiyalarının bu şəkildə qruplaşdırılması məqbul sayıla bilər. Ən azı ona görə ki, obyekt-subyekt münasibətləri göstərilən hallarda öz real həllini tapa bilər.



Digər qrup tədqiqatçıların ünsiyyətin funksiyalarının qruplaşdırılmasına yanaşma tərzində bir o dərəcədə fərqli olmasa da, diqqəti çəkir.

Bu qəbildən olan tədqiqatçılar ünsiyyətin üç başlıca funksiyası olduğunu iddia edirlər və hər üç halda digər bütün

funksiyaların kommunikativlik funksiyası üzərində qərarlaşdığına üstünlük verirlər.

Nitqin insanlar arasında dil vasitəsi ilə fikir mübadiləsi vasitəsi və ünsiyyət prosesi olduğunu nəzərdə tutsaq, yuxarıdakı sxemdə göstərilənlər, həqiqətən, maraqlıdır.

Birinci halda ünsiyyətin informasiyanın ötürülməsi və qəbul edilməsinin başlıca vasitəsi olması rəhbər tutulur. Bu zaman həm də insanların bir-birini tanıması, problemlərinin öyrənilməsi prosesi öz həllini tapmış olur. Qeyd edək ki, unison və informativ dialoqlar əsas etibarilə ünsiyyətin kommunikativ-informativ funksiyasının gerçəkləşməsidir.

İkinci halda subyektlərin bir-birinə təsir göstərməsi, kollektiv fəaliyyətin qurulmasında ünsiyyətin rolu əsas götürülür. İnsanların, demək olar ki, fəaliyyətinin bir çox sferalarında (tədris, inzibati-idarəetmə, hərbi təlimlər və s.) ünsiyyətin tənzimləmə-kommunikativ funksiyası daha aparıcı mövqə tutur.

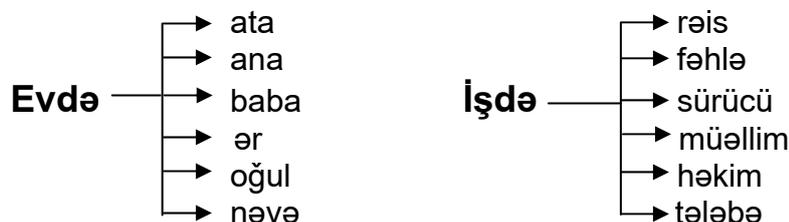
Affektiv-kommunikativ funksiya isə emosional sfera ilə bağlı məqamları əhatə edir.

Göstərilən funksiyaların hər üçünün toplum şəklində təsəvvür olunması zəruridir. Çünki bu funksiyaları bir-birindən təcrid etmək mümkünsüzdür. Ünsiyyətin funksiyaları anlayışı **sosial rol** və **sosial funksiyalardan və sosial statusdan** bilavasitə asılıdır.

Sosial varlıq olan insan müxtəlif məqamlarda müxtəlif formalarda (bu nitqin münasibliyi kimi başa düşülməlidir) ünsiyyət qurmali olur.

Misal üçün, eyni bir şəxs evdə və işdə aşağıdakı sosial funksiyaların daşıyıcısı ola bilər. Elmi ədəbiyyatda sosial statusun iki növü göstərilir: **anadangəlmə, qazanılma**. Aydındır ki, ata, ana, oğul, qız və s. anadangəlmə statusdur. İnsanın həyatda qazandıqları (tələbə, rəis, həkim və s.) əldə olunma statusdur. Güclü məntiq sahibi, beynəlxalq münasibətlər və beynəlxalq hüquq sahəsində tanınmış

mütəxəssis **S.Zeynalovun** dilindən eşitdiyim «*Qohumları və rəisləri seçmirlər. Qalan hər şeyi seçmək olar*» aforizmi məhz status münasibətlərinin əks olunması baxımından çox uğurludur və elmi-məntiqi prinsipləri əks etdirir.



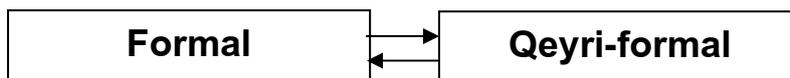
Bütün göstərilən funksiyaların icrası zamanı ünsiyyət həm forma, həm də məzmun planında reqlamentləşir. Bu o deməkdir ki, sosial funksiyaların yerinə yetirilməsi zamanı insanın şəxsiyyəti yox, onun sosial rolu öndə durur. Əslində isə bütün hallarda nitq mədəniyyəti meyarlarına daha çox tələbkarlıqla yanaşılmalıdır.

İnsanın müxtəlif məqamlarda sosial rolunu yerinə yetirməsinə psixoloji üçüzlüdə nəzər tuşlayan amerikalı psixoloqu **E.Bern**¹ «**psixoloji rol**» termininə işləklilik qazandırmışdır. Bu zaman o insanın vacib üç rolda (uşaq, yaşlı, valideyn) çıxış etdiyini ön plana çəkir. Qeyd edək ki, valideyn, uşaq anlayışları tədqiqatçının nəzərində öz həqiqi mənasından uzaqdır. Valideyn dedikdə E.Bern daha çox məsləhət verən, tənqid edən, qayğıkeş və s. tipli insanları, uşaq rolunda isə küsəyənliliyi, şiltaqlığı, inadkarlığı ilə seçilənləri nəzərdə tutur və bu göstəricilərin ünsiyyətə təsirini açıqlamağa cəhd edir. Təbiidir ki, müxtəlif məqamlarda insan daxili «**Mən**»inin (**Ego- Mən**) təsdiqinə çalışır. Lakin bunu sosial rolla qarışdırmaq doğru deyildir.

¹ 1.Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. – Минск.1992.с.17-18.

Belə təsəvvür edək ki, çox gənc bir qız müəllimdir. O, məktəbdə müəllim, mağazada yaşlı, evdə isə uşaq rolunda qarşı tərəflərlə öz ünsiyyətini nizamlamağı bacarmalıdır. Göründüyü kimi bu azdır. Çünki bizim hər birimiz «...Nəqliyyatda *sərnişin*, məhkəmədə *vətəndaş*, teatrda *ta-maşaçı*, xəstəxanada *xəstə*, mağazada *alıcı*, bərbərxanada *müştəri*, stadionda *azarkeş*, mühazirə salonunda *dinləyici*, konfransda *nümayəndə*, tribunada *məruzəçi*, qonaqlıqda *qonaq*, başqa yerdə *gəlmə*, xaricdə *əcnəbi*, emalatxanada *sifarişçi*, yolda *yolçu*, dissertasiya müdafiəsində *opponent*, nəşriyyatda *müəllif* və s. hesab olunuruq».¹ Bütün bu hallarda sosial funksiyalar daxilində ünsiyyət qurmaq bacarığı olduqca mürəkkəbləşir.

Təbii ki, yaşca daha cavan olan rəis təcəlliyyində olanlarla münasibətdə öz sosial rolunu yerinə yetirir, və bu arada ünsiyyətin kommunikativ-tənzipləmə funksiyası aktuallaşır. Rollarla tənziplənən ünsiyyət həm də qarşı tərəfin şəxsiyyətinə münasibət deməkdir. Xatırladaq ki, sosial rolların icraçıları öz ünsiyyətlərini iki şəkildə qura bilərlər: formal və qeyri-formal. Formal ünsiyyət «**rol ünsiyyəti**» kimi səciyyələnməlidir. Qeyri-formal ünsiyyət isə **sərbəst** ünsiyyətdir.



Ünsiyyətin göstərdiyimiz iki forması arasında fasiləsiz keçid mümkündür. Çünki sosial funksiyalar və sosial rollar dəyişkən xarakterlidir. Tutaq ki, müdir öz tabeliyində olan bir kəslə əvvəlcə formal münasibətdə ola bilər, müəyyən bir

¹Adilov M. İzahlı dilçilik terminləri lüğəti.B.1989.s.193.

göstəriş, əmr verməklə həm də zarafatlaşa bilər, kef-əhval tutmaqla qeyri-formal ünsiyyətə yol açar.

Sosial rolların sistemləşdirilməsinə ilk cəhd göstərənlərdən biri amerikalı psixoloq **T.Parsons** olmuşdur. O göstərirdi ki, hər hansı rol özündə başlıca beş cəhəti birləşdirir. Bu sırada nitq mədəniyyəti baxımından bizim üçün çox önəmli cəhət «**rol davranışı**» probleminə tədqiqatçının özünəməxsus yanaşma tərzidir. T.Parsons göstərir ki, rol şəxsiyyətin obyektiv-sosial mövqeyinə uyğun olaraq həyata keçirilən fəaliyyətdir. Bu bir daha təsdiqləyir ki, hər hansı şəxs bir-birindən fərqli olan çoxsaylı rolların daşıyıcısıdır. Ünsiyyətin formal və yaxud qeyri-formal məzmun kəsb etməsi də məhz insanın həmin məqamda hansı rolda çıxış etməsi ilə dəyərləndirməlidir.

Qeyd edək ki, inzibati-idarəçilik, məhkəmə, tədris sahələrində rollara görə ünsiyyət daha gözə dəyəndir. Diplomantik fəaliyyət sferasını da, bu və ya digər dərəcədə, formal ünsiyyət sferası adlandırmaq olar. Lakin elə məqamlar da var ki, sərbəst fikir mübadiləsi, formal münasibətlərdən daha çox faydalıdır.

Hətta reqlamentləşən ünsiyyət tələb edən etimadnamə təqdim olunması mərasimi sonucda dövlət başçısının audiensiyası ilə tamamlanır. Dövlət başçısı və yeni təyin olunmuş səfir on-on beş dəqiqə ərzində səmimi söhbətə qatılırlar. ATƏT-in Minsk qrupunun həmsədrləri ilə mərhum prezident Heydər Əliyevin görüşləri formal və qeyri-formal ünsiyyətin bir-birini əvəzlədiyinə əsl nümunə ola bilər. Bu tipli yanaşma prezidentin kommunikativ strategiyası ilə izah olunmalıdır.

Nitq(ünsiyyət) mədəniyyətinin qəti və hamı üçün məqbul sayıla biləcək qanunları yoxdur. Son dövrlərdə psixoloqlar «**ünsiyyət səviyyəsi**» terminininə(rus psixoloqu **A.B.Dobroviçin** adını çəkmək olar) müraciət etməklə ünsiyyətin müxtəlif «keyfiyyətlərini», xarakterini, oyatdığı hissləri

ümumiləşdirməyə səy göstərirlər. Bu zaman ünsiyyətin aşağıdakı səviyyələri göstərilir:

1.Sadə(bəsit)səviyyə- Bu səviyyədə tərəflər bir-biri ilə, sanki «cansız əşyalar» kimi, hansısa zərurət üzündən danışırlar.

2.Manipulyasiya səviyyəsi - Danışanlar arasında bir sünilik duyulur. Hətta bu səviyyədə birinin digərinə fırlıdaq gəlməsi cəhdləri istisna olunmur.

3.Standartlaşmış(rollar) səviyyə- Tərəflər öz rolları daxilində, etiket qaydalarına tam əməl olunması ilə münasibətdə olurlar. Bu səviyyə gündəlik həyatda ən populyar ünsiyyət səviyyəsidir. İşdə, küçədə, nəqliyyatda insan sosial varlıq kimi müxtəlif rolların icraçısı olur və ünsiyyətə qatılır.

4.Konvensuonal səviyyə-Bu səviyyəli ünsiyyət xoş xasiyyətli insanlara məxsusdur. Yüksək mənəvi və mədəni keyfiyyətləri olan insanların fikirləri ilə istər-istəməz razılaşmalı oluruq, nərsə hansı problemin birgə həllinə çalışırıq. Diplomatik danışıqlar üçün bu ən məqbul səviyyədir.

5.İşgüzar səviyyə - Adından göründüyü kimi, əməkdaşlığa can atan tərəflər belə danışırlar, ümumi işin xeyrinə güzəştə getməyə çalışırlar. İşgüzar danışıqlar ifadəsinin dilimizdə yer tutması da buna misaldır.

6.Əyləncəli(təmtəraqlı) səviyyə-Köhnə tanışlar, dostlar, sevgililər ünsiyyətdə, adətən, bu səviyyəyə üstünlük verirlər. Qəlboxşayan ifadələr, incə yumor, şən zarafatlar bu səviyyədə məqbul sayılmalıdır.

7.Mənəvi səviyyə-İnsan ünsiyyətinin zirvəsi, kamillik səviyyəsidir. Bu səviyyədə ünsiyyətdə tərəflər bir-birini yer üzünün əşrəfi kimi görür və ünsiyyət bağlayırlar.

Bəzən insanların bir-birinə ünvanladığı «*Mən sənin səviyyəyə enmək istəmirəm*», «*Mənim səviyyəmə çatmağına hələ çox öyrənməlisən*», «*Öz səviyyəni nümayiş etdirmə*» və s. tipli cümlələrdə məhz yuxarıdakı məqamlarla bağlı problemlər olduğu öz əksini tapır.

Bununla belə ünsiyyətdə gender (cins)¹ fərqləri bir çox mütəxəssislər üçün əsl tədqiqat obyektidir. Fərqli göstəricilər kişilərlə qadınlar arasındakı ünsiyyətdə də özünü biruzə verir. Çünki bu zəmində ünsiyyət tərəfləri arasında qarşılıqlı anlaşma çox çətin dolanbaclardan keçir. Şərq təlimləri «*in*» qadınların sirli(qaranlıq) bir varlıq, «*yan*» isə kişilərin aydın(şəffaf) məxluqlar olduğunu təlqin edir. Əlbəttə bütün qadınlar haqqında «*in*», kişilər haqqında isə «*yan*» qənaəti doğru deyildir. Sadəcə, insanların çoxillik müşahidələri insanların bəzi keyfiyyətlərini ümumiləşdirməyə imkan vermişdir.

Debori Tennen isə kişilərin «**status dünyasında**», qadınların isə «**yaxınlıq xülyasında**» yaşadıklarını göstərir.²

Bu o deməkdir ki, kişilərin müstəqilliyə, sərbəstliyə canatımı daha güclüdür və bu keyfiyyət onların davranışında və nitqində də özünə yer tutur. Odur ki, qadınlar da kişilərlə ünsiyyət qurarkən, danışıqlar apararkən kişilərin deyilənlərlə razılaşmalı və sərt mövqedə durmamalı, incə məxluqa güzəştə getməyi ar bilməməlidir.

Güzəşt sözünü biz yalnız şərti mənada təklif edirik. Sırr deyil ki, bu gün qadınlar arasında dövlət başçısı, hökumət başçısı, səfir və digər yüksək vəzifə sahibləri də az deyildir. Danışıqlar stolu arxasında hər bir dövlət adamının ali məqsədi və ali borcu öz dövlətinin maraqlarını müdafiə etməkdən ibarətdir. Tutaq ki, kişi və qadın səfirlər arasında diplomatik etimadnamə təqdim olunması ardıcılığında

¹ **gender** - ingilis dilində cins deməkdir

² Конфликтология. СПб., 1999. с.80 (под ред. А.С.Кармина)

poblemə gender faktoru heç cürə şamil oluna bilməz. Bu məqamda hər hansı bir güzəşdən danışıla bilməz. Biz yalnız nitq mədəniyyəti və etiket planındakı güzəştlərin zəruriliyindən və güman ki, az-çox məqsədin həllində faydalı olacaq güzəştlərin vacibliyini unutmamağı məsləhət bilirik.

Özünüzü sınayın:

- 1.Ünsiyyət nədir?
- 2.Ünsiyyətin əsas funksiyalarının müəyyənləşdirilməsində hansı yanaşmalar mövcuddur?
- 3.Sosial fəaliyyət və sosial rol anlayışlarının mahiyyəti nədən ibarətdir?
- 4.Formal və qeyri-formal ünsiyyətdə nitq mədəniyyəti nəyi tələb edir?
- 5.Ünsiyyət səviyyəsi nədir və hansı formaları mövcuddur?
- 6.Ünsiyyətdə gender fərqləri və etiket qaydaları haqqında nə bilirsiniz?

Məqam

*Əzizim göz yeri var
Üzündə göz yeri var
Məclisdə məqam gözlə
Hər sözün öz yeri var.
(Bayatı)*

İnsan gündəlik həyatda ən müxtəlif məqamları yaşamaqlı olur. Təbii ki, məqamların özünəməxsusluğu nitq fəaliyyətinə də öz təsirini göstərir, daha doğrusu, rastlaşdığımız məqamlar arasında oxşarlıq təşkil edən məqamlar da az deyildir və bunun nəticəsi olaraq nitqdə bu məqamlara uyğun hazır qəliblər özünə yer tutur. Həyatı məqamlar ardıcıl olaraq nitqdə öz əksini tapır. Nəticə etibarilə, məqamlar daxilində ünsiyyət xeyli asanlaşır və insan çətinlik çəkmədən öz fikirlərini ifadə etmək imkanı qazanır. Məqam haqqında bitkin cavab aşağıdakı kimidir:

Məqam – subyektin gerçəkliklə üzləşdiyi anlardır.

Məqam–dinamik xarakterli anlayışdır. Təkrarlanan məqamlar nisbi mənada statik məqamlar kimi təsəvvür olunmalıdır.

Məqam–həyatın müxtəlif anlarının və ünsiyyətdə olan tərəflərin münasibətlərinin toplusudur. Bu mənada məqamlar sistem təşkil edir. Bu sistemin nəticəsi olaraq məqsədə uyğun fəaliyyət olan nitq prosesi meydana gəlir.

Müəyyən məqam daxilində sosial rol, sosial status bir tərəfdən, yaş və cins fərqləri digər tərəfdən, ünsiyyət aktının iştirakçılarından yüksək nitq mədəniyyəti tələb edir. Çünki yaşlı insanlarda özündən yaşca cavanlara, öz növbəsində cavanların da yaşlılara münasibətində daxili bir barışmazlıq yaşayır. «**Qerontofobiya**» adlanan bu hadisə nitq (ünsiyyət)

baxımından da maraqlıdır. Əks halda yaşlıların dilindən düşməyən:

Sənin ağzından hələ süd qoxusu gəlir.

Sən dünənki uşaqsan.

Sənin gördüklərini mən çoxdan görmüşəm.

Get hələ bir az da oxu.

Təqir səni burada oturdandadır. və s .

tipli xoşagəlməz ifadələri hər addımda əsl konfliktə gətirib çıxarardı. Kommunikativ səlahiyyəti bir çox hallarda insanlar əldən vermək istəmədiyindən ən adi məqamların özü də əsl ziddiyyətə aparan yolun başlanğıcı ola bilər. Vəzifə səlahiyyətləri yuxarı olanlar, yaşlılar, kişilər bu baxımdan daha aktivdirlər. Yadda saxlayaq ki, məqam ünsiyyətə qatılan tərəflərin münasibətlərinin açıqlanmasına şərait yaradır. Göründüyü kimi, bu münasibətlər subyektlərin statusundan, fəaliyyət dairəsindən, şəxsi münasibətlərindən və s. kənar təsəvvürə gətirilə bilməz. Odur ki, nitq mədəniyyəti bütün məqamlarda status vəziyyətinin düzgün qiymətləndirilməsini nəzərdə tutur. Hər kəs bunu obyektiv qiymətləndirməyi bacarsa, yaşlı-cavan, cavan-yaşlı arasında qarşılıqlı hörmət şəraiti hökm sürər və cavanlar da yaşlılara «*Sizin kimilərin çoxdan evdə oturan vaxtıdır*». və s. cümlələrini tuşlamazlar. Məqam daxilində qarşılıqlı münasibətləri bir neçə formada müəyyənləşdirmək lazımdır.

1.Statusla müəyyənləşən münasibətlər.

Bu zaman məqam daxilində ünsiyyətin status daxilində baş verməsi aktuallaşır.

2.Tərəflərin rolu ilə müəyyənləşən münasibətlər.

Bu halda nitq daha çox stereotip xarakterli olur. İnsanlar öz səlahiyyətləri çərçivəsində rollarının icraçısına çevrilirlər.

3.Tərəflərin birgə fəaliyyətini əks etdirən məqamlar daxilində ünsiyyət.

Bu tipli məqamlar əsasən çoxtərəfli diplomatiya, danışıqlar sferasını əhatə edir.

Qeyd edək ki, həyati məqamlar ünsiyyət məqamları ilə bir növ paralellik təşkil edir. Bu fakt bir daha nitqin gerçəkliliklə bağlılığını təsdiqləyir. Məqam daxilində real ünsiyyət çoxsaylı və zəruri komponentlərin toplusuna münasibətdən asılıdır. Bunlar aşağıdakılardır:

- 1. Fəaliyyət dairəsi**
- 2. Fəaliyyət forması**
- 3. Fəaliyyət növü**
- 4. Müzakirə predmeti**
- 5. Mənəvi münasibətlər**
- 6. Tərəflərin sosial statusu**
- 7. Nitq statusu (kommunikativ səlahiyyət)**
- 8. Hadisə**
- 9. Yer**
- 10. Vaxt**
- 11. 3-cü subyektin iştirakı**
- 12. Obyektin əlamətləri (cins, yaş)**
- 13. Xarici görünüş (geyim tərz)**
- 14. Dünyagörüşü**
- 15. Mənəvi keyfiyyətlər**
- 16. Marağ dairəsi**
- 17. Tərəflərin şəxsi münasibətləri**
- 18. Hiss və duyğular**
- 19. Tərəf haqqında əlavə məlumatlar**
- 20. Ünsiyyətin məqsədi**

Məqam daxilində nitq prosesi hər bir subyekt üçün sosial varlıq kimi bir növ normadır. Məqamlar isə normaların pozulmasına səbəb olur. Biz şüurlu varlıq kimi öz nitqimizlə müxtəlif məqamları normalaşdırmağa səy göstəriik. Hər bir məqam öz növbəsində motivləşmiş olduğundan norma pozunluğu həm də yeni-yeni motivlərin meydana gəlməsinə şərait yaradır. Misal üçün, süjetli dialoqlar hər hansı problem

ətrafında tərəflərin müzakirə aparması, sonucda mübahisə, bu zəmində yaranır. Bütün hallarda tərəflərin qarşılıqlı münasibətində fəaliyyətin növü, forması, şəxsi münasibətlər və s. aktuallaşır. İki yaxın şəxs bir-birilə rastlaşdıqda norma kimi həmin məqamda aşağıdakı motivlər ünsiyyətə sövq edir: kef-əhval tutmaq, ev-amlədə yeniliklər, işdə vəziyyət və s.)

Nitq mədəniyyətindən danışarkən iki şeyi yadda saxlamaq zəruridir:

1.Məqamların qarşılıqlı münasibətlər sistemində tezliyi.

2.Həmin məqamlarda tərəflərin ünsiyyəti üçün xarakterik və ehtimal olunan düşüncə tərz.

Məhz düşüncə tərzini dil vahidlərinin seçilib işlədilməsi faktıdır. Bunu müəyyənləşdirmək üçün tərəflərin təbii şəraitdə nitqini izləmək lazımdır. Yaxud nitq məqamları modelləşdirilməli və buna uyğun müşahidə aparılmalıdır. Bunu izah etmək üçün belə təsəvvür edə bilərik ki, Dağlıq Qarabağ münaqişəsinin nizamlanması ilə bağlı danışıqlar aparılır. Birinci halda məqamı izləmək və tərəflərin hansı motivlərdən bəhrələndiyini müəyyənləşdirmək lazımdır. İkinci halda isə bu prosesin digər gözlənilən bilən məqamlarda inkişaf tendensiyasını modelləşdirmək lazımdır.

Hər bir məqamı seçiyənləndirən elementlər sırasında məqamın həddləri mühüm əhəmiyyətlidir. Məqamın həddləri nə qədər genişdirsə, bir o qədər çox söz işlədilməsi mümkündür, və yaxud əksinə. Real həyatda isə bəzən bu incəlik nəzərdən qaçır.

Tələbənin dekanlıqdan arayış alması üçün müraciət etməsi məqamının həddləri çox kiçikdir. Bu motivin özündən irəli gəlir. Bu həddlərdə «*Xahiş edirəm mənə hərbi komissarlığa təqdim etmək üçün arayış verəsiniz*» müraciətinə «*Sabah gəlib götürərsiniz*» cavabını modelləşdirilmiş saymaq olar. Ola bilsin ki, bu norma əlavə bir neçə replika

ilə müşayət olunsun və məqamın hüdudları qismən genişlənsin. Lakin bütün hallarda bir kəsin ad günündə saqlıq deməsi məqamı öz hüdudlarına görə müqayisəolunmaz dərəcədə genişdir. Odur ki, belə məclislərdə bir qayda olaraq çox danışmaq adəti müşayət olunur. Bu tipli davranış danışanın məqam daxilində sosial statusunun aktuallaşmasından irəli gəlir. Unutmaq olmaz ki, sosial status vəziyyəti həm də fəaliyyət növü, fəaliyyət formasının daimi təsirinə məruz qalır və bu səbəbdən də dinamik (dəyişkən) kateqoriyadır. Hətta dinləyici faktoru belə məqamlarda arxa plana keçir.

Lakin belə münasibəti diplomatik fəaliyyət sferası üçün məqbul saymaq olmaz. Diplomatik danışıqlar(görüşlər), beynəlxalq konfranslarda çıxışların reqlamentləşdirilməsi yalnız protokol elementi kimi baxılmamalıdır. Bu zaman məqamın hüdudları tərəflərin status vəziyyətinin bərabərliyi, onların suveren hüquqlu subyektlərin təmsilçiləri olması faktını təsdiqləyir.

Misal üçün, ATƏT-in İstanbul(1998) zirvə toplantısında iştirakçı dövlətlərin nümayəndə heyətlərinin başçıları üçün 5 dəqiqə çıxış vaxtı nəzərdə tutulmuşdu. Təbii ki, belə az vaxt çıxışçıları məqamın hüdudları daxilində öz fikirlərini çatdırmaqda yüksək məharət(taktika və strategiya nəzərdə tutulur) nümayiş etdirmək tələbi ilə üzləşdirirdi. Beynəlxalq etika qaydalarına hörmətsizlik göstərərək uzunuzadı danışmaq cəhdinə qatılan Rusiya Federasiyasının o vaxtkı prezidenti Boris Yeltsinin ATƏT-in İstanbul sammitində (1998)sözünü yarımçıq kəsdilər və bu səbəbdən o, etiraz əlaməti olaraq mötəbər toplantını tərk etdi. Dövlət və hökumət başçılarına reqlamertə beş dəqiqə vaxt ayrılmışdı. Lakin bu xoşagəlməz sonluğun əsl səbəbkarı məqamın hüdudlarını genişləndirmək cəhdi oldu. Birmənalı şəkildə yadda saxlamaq lazımdır ki, **məqam gerçəkliyin lokal parçası yox, fəaliyyətin (danışmaq, ünsiyyət bağlamaq,**

dinləmək və s.) müəyyən zaman çərçivəsində «parçasıdır».

Belə qənaətə gəlməliyik ki, məqam danışan və dinləyənin şərikli payıdır. Bundan savayı, məqam ölçüdür. Hər şeyin ölçüsü olduğu fikrini əsas tutaraq qeyd etməliyik ki, məqam ölçü olaraq müəyyən zaman daxilində nitq fəaliyyətinin həm kəmiyyət, həm də keyfiyyət tarazlaşmasından asılıdır. Yəni, hər hansı fikri necə və hansı sayda dil vahidinin istifadəsi ilə ortaya qoyulmasının ölçüsüdür. Məqam anlayışı, bütövlükdə nitq məqamı da daxil olmaqla, fəaliyyətin xüsusi forması kimi ünsiyyətdə gerçəkləşir. Qarşılıqlı ünsiyyət isə, tədqiqatçıların haqlı qeyd etdiyi kimi, hər hansı məsələnin, problemin həlli zamanı qurula bilər.

Məqamın nəzarətsiz buraxılmaması da bu faktorla izah oluna bilər. Daha bir neçə misala müraciət edək. İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatının 2002-ci ilin 14 oktyabrında keçirilən zirvə toplantısında dövlət başçıları üçün 10 dəqiqə çıxış vaxtı ayrılmışdı. YUNESKO-nun Baş katibinin 2000-ci ildəki seçkilərinin prosedurası müəyyənləşdirilərkən qərara alınmışdı ki, bu ali vəzifəyə sahib olmaq istəyən hər bir namizəd bu təşkilatın gələcək inkişaf perspektivlərini əks etdirən 2 min sözdən ibarət esse təqdim etməlidir və 30 dəqiqəlik şifahi çıxış etməlidir.¹

Bu deyilənlər bir daha təsdiqləyir ki, məqamların həddləri həm linqvistik, həm də sosial tələbdir. Bu gün bir çox fəaliyyət sferalarına xas olan məqamlar reqlamentləşmiş məqamlardır. Belə məqamlar diplomatik fəaliyyət sferasında daha çoxdur. Ümumiyyətlə, tədqiqatçılar insanın sözlə aktiv ünsiyyətinin **10-11** dəqiqə ərzində baş tutmasını mümkün sayırlar. Təqribən orta ölçülü bir cümlənin tələffüz olunması üçün **2,5** saniyə² vaxt tələb olun-

¹ 1.«Зеркало» газ. 15 октября 1999 г.

² 2.Аллан Пиз. Язык телодвижений. М.2006.с12.

duğunu nəzərə alsaq, bir dəqiqədə cümlələrin sayı təxmini **20-24** olmalıdır.

Nitq məqamlarının araşdırılmasında **diskurs** nəzəriyyəsi mühüm əhəmiyyətlidir. Nitq məqamlarının tipologiyası məhz diskurs nəzəriyyəsi əsasında gerçəkləşir. Bu zaman həyati məqamlar hazır nitq modelləri, **freymlər**(hazır ssenarilər)² şəklində təsəvvür olunur. Bu o deməkdir ki, tipik nitq məqamlarında danışan hazır ssenarilərə üz tutur.

Bu məqamlarda dinləyicinin aktivliyi, və yaxud da passivliyi, onun freymlərə bələdliyi ilə izah olunur. «*Mən ari-fəm işarədən qananam. Kəlməni başlayıb sözə gələndə*» el məsəlində deyildiyi kimi bir çox məqamlarda qarşı tərəf nə deyiləcəyini həqiqətən bilir. Bununla belə, biz çox vaxt etika xatirinə özümüzü dinləməyə vadar edirik. Ünsiyyətə qatılan tərəflər bunu hökmən nəzərə almalıdır və hər hansı mövzu ətrafında ünsiyyətə qurarkən qarşı tərəfin reaksiyasını izləməlidir.

Özünüzü sınayın:

- 1.Məqam anlayışı necə izah oluna bilər?
- 2.Məqam və nitq fəaliyyəti arasındakı əlaqə necədir?
- 3.Dinamik və statik məqamlar haqqında nə demək olar?
- 4.Məqam daxilində ünsiyyətin hansı faktorlarla bağlılığı nəzərə alınmalıdır?
- 5.Məqamın hüdudları və nitq mədəniyyəti arasında bağlılıq necədir?
- 6.Diskurs nəzəriyyəsi məqamları necə dəyərləndirir?

² 1.М.Р.Львов. Основы теории речи. М.,2000, с.61.

Kommunikativ strategiya və yaradıcılıq texnologiyası

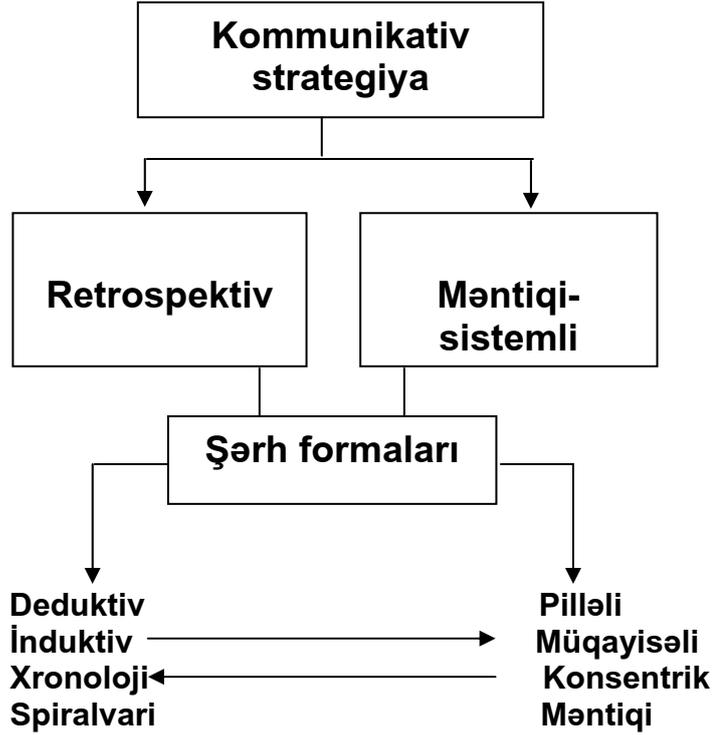
*Əgər insan hansı sahilə
üzdüyünü bilmirsə, onun üçün
səmt küləyi heç vaxt əsməyəcək.
Seneka*

Diplomatik fəaliyyət sferasında çalışanlar, siyasət adamları haqqında fikir təkəcə onların davranış tərzini, şux geyimi ilə deyil, həm də onların danışığı əsasında formalaşır. Kiminlə necə, harada hansı formada danışmaq və bu zaman istəyini gerçəkləşdirmək yalnız uğurlu «**kommunikativ strategiya**»¹ nəticəsində mümkündür. Ümumiyyətlə, strategiya danışanın ümumi məqsədin gerçəkləşməsi üçün seçdiyi xətt, taktika isə strategiyadan asılı məsələlərin realizasiyasıdır. Biz nitq problemlərini öyrəndiyimizdən, bütövlükdə strategiya və taktika məsələlərinə yox, yalnız nitq strategiyası və taktikası probleminə toxunuruq.

Kommunikativ strategiya kommunikativ məqsəddən (xatırladaq ki, nitq bütün hallarda məqsədlidir) irəli gəlir və onun iki forması mövcuddur: **retrospektiv və məntiqi sistemli**. Qeyd edək ki, bu tipli bölgü yalnız şərti xarakterlidir. Ən azı ona görə ki, nitq, bəzi istisnalar nəzərə alınmazsa, bütövlükdə məntiqiliklə bağlıdır və strategiyanın da hər hansı bir forması məntiqilikdən kənar təsəvvür oluna bilməz. Digər tərəfdən, sadalananlar sintetik şəkildə təzahür edir, yəni biri-birini əvəzləyir. Lakin nitq(ünsiyyət) axarında diqqəti daha çox çəkən bəzi məqamlar mövcuddur ki, heç bir çətinliksiz danışanın strategiyasını müəyyənləşdirməyə imkan verir. Bu sırada şərh formaları əsas yer tutur.

¹«**kommunikativ strategiya**» termini dövriyyəyə ilk dəfə **V.Şmidt** tərəfindən gətirilmişdir.

Misal üçün, retrospektiv strategiya aşağıda sadaladığımız elementlərin, yəni şərh formalarının bazasında reallaşır. Bu zaman danışan hadisənin (problemin) keçmişinə diqqət tuşlayır, onun bu gün üçün də aktuallığını qabartmağa səy göstərməklə **pilləli, xronoloji, induktiv** və s. şərh formalarına üstünlük verir. Danışmalar prosesində strategiyanın düzgün seçilməsi birbaşa qarşı tərəfin hadisə ətrafında bilgilerinin (fon bilikləri) səviyyəsindən asılıdır. Şəxsiz ki, Qarabağ münaqişəsi barədə heç bir təsəvvürü olmayan şəxslə danışmaq üçün öncə onu ətraflı məlu-matlandırmaq tələb olunur.



Bu baxımdan eks-prezident Heydər Əliyevin və onun

layiqli davamçısı Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyevin Qarabağ münaqişəsinin həlli ilə bağlı müxtəlif səviyyəli görüşlərdə, apardığı danışıqlarda seçdiyi strategiyayı xüsusi dəyərləndirmək lazımdır. Yüksək nitq mədəniyyəti və qarşı tərəfi inandıra bilmək bacarığı ilə yadda qalan bu görüşlər daha çox retrospektiv strategiya üzərində qurulur. Hər dəfə müstəqil Azərbaycan dövlətinin ərazisinin 20 faizinin işğal olunduğu, 1 milyondan artıq dinc əhəlinin öz doğma ev-əşiyindən didərgin düşdüyünü, beynəlxalq aləmdə Ermənistanın bu günə qədər təcavüzkar dövlət kimi tanınmadığını və digər faktları ustalıqla diqqətə çatdırılması söz təkrarçılığı yox, yüksək səviyyədə qurulmuş strategiyadan soraq verir.

Fikrin açıqlanması üçün nə qədər söz tələb olunursa bundan qaçmaq, sözə qənaət etmək doğru deyildir. Bizim ali məqsədimiz torpaqlarımızın işğaldan azad olunması və ərazi bütövlüyünün təmin olunmasıdır. Münaqişənin dinc və ədalətli həlli yalnız BMT Nizamnaməsinə və beynəlxalq hüququn norma və prinsiplərinə hörmətlə yanaşmağı tələb edir.

Hər kəs danışıqda qarşısına ilk növbədə **məlumat vermək, təsir göstərmək və inandırmaq** məqsədlərini qoyur. Uğurlu nəticənin təməlinə isə uğurlu strategiya, daha doğrusu, məntiqi nitq durmalıdır. Əslində məntiqi-sistemli strategiya ilə retrospektiv strategiya arasında bir o dərəcədə böyük sərhəd yoxdur. Bu iki anlayış bir-biri ilə o qədər yaxındır ki, bəzən onların arasındakı keçid nöqtəsini tapmaq da xeyli dərəcədə çətinləşir. Ümumilikdə isə, məntiqi-sistemli strategiya yuxarıda sadalanan **konsentrik, deduktiv və müqayisəli** şərh formalarına üstünlük verilməsi ilə səciyyələnir.

Bütün hallarda danışanın qarşısına qoyduğu məqsədə nail olması birbaşa həqiqətin açıqlanmasından asılıdır. **«Həqiqət heç kəsə büllur kimi saf gəlib çatmır və çat-**

mayacaq» - deyən antik dövrün filosofu **Ksenofan** ona işarə edirdi ki, həqiqəti əldə etmək lazımdır. Bu çətin işin öhdəsindən gəlmək üçün danışanın kifayət dərəcədə elmi-nəzəri və təcrübi bilgiləri də azdır. Həqiqəti üzə çıxartmaqda faktlara soykənmək, qarşı tərəfi onların gücü ilə inandırmaq, daha doğrusu, özünəməxsus strategiya qurmaqla istəyinə nail olmağın mümkün yollarını araşdırmaq tələb olunur. **Frensis Bekonun** yazdığı kimi, «...insanları inandırmağın bircə metodu var: onlara müəyyən ardıcılıqla və toplum halında faktları çatdırmaq lazımdır».

Bəs fakt nədir? İlk öncə qeyd edək ki, hər bir fakt **informasiya**dır. Beynəlxalq münasibətlər və diplomatiya sahəsində də digər sahələrdə olduğu kimi informasiya fəaliyyətin uğur faktorudur və tam mübaliğəsiz demək olar ki, informasiya güc deməkdir. Amerikan tədqiqatçısı **Norbert Viner** insanların informasiya ehtiyaclarına üz tutaraq yazır ki, «...Həqiqi mənada yaşamaq o deməkdir ki, insan hər gün düzgün informasiyaya yiyələnir».

Bəzən tədqiqatçılar informasiyanı bilik anlayışı ilə eyniləşdirirlər Əslində bu iki anlayış bir-biri ilə bağlı olduğu halda, eyni sayıla bilməz. Bilik yalnız məqsədə xidmət etdikdə informasiyaya çevrilir. Bu incəlikdən yan ötmək və onu nəzərə almamaq mümkün deyildir. Çünki fakt(yeni informasiya) ünsiyyətin mayasıdır. Faktlar istifadə olunmadıqda sandıqda saxlanılan zinət əşyasından savayı bir şey deyildir. Beləliklə, **həqiqəti inkar etməyən, yoxlanılması mümkün olan hər bir informasiyanı fakt saymaq olar.** (*Azərbaycan suveren dövlətdir. Atam neft mühəndisidir*) Elə faktlar da var ki, onun yoxlanılmasına ehtiyac yoxdur və bu zəmində heç mübahisə də etməzlər. Misal üçün, «*Dünyada anadan əziz heç kim və heç nə yoxdur*», «*Təbiət insanların qayğısına möhtacdır*» fikirləri buna misal ola bilər.

Müəyyən sistem daxili qanunauyğunluqlar da faktdır. (Misal üçün: $2+2=4$ və s.) Kommunikativ strategiya baxı-

mından hər bir fakt çox dəyərlidir. Bununla belə, danışanın arxayınçılığa varması yersizdir. Çünki qarşı tərəfin ona dərhal inanacağı, faktları inkar etməyəcəyi hələ sual altında qalır. Qarşı tərəf razılaşmazsa, hətta «2+2=4» faktı ətrafında sonsuz mübahisə etmək mümkündür.

Yuxarıda göstərdiyimiz kimi, fikri şərh etməyin aşağıdakı formaları mövcuddur və sadalananlar "kommunikativ strategiya"nın əsasını təşkil edir. Strategiyanın gerçəkləşməsi isə taktikadan, daha doğrusu « yaradıcılıq texnologiyası» ndan ¹ birbaşa asılıdır.

1.Pilləli şərh. Bu zaman sonrakı hər bir fikir özündən əvvəlki fikrin bazasında qurulur və onu tamamlayır. Diplomatik danışıqların, demək olar ki, bütün mərhələləri üçün pilləli şərh ən populyar formadır.

2.Konsentrik şərh. Hər hansı problemi hərtərəfli şərh etməklə öz mövqeyini qarşı tərəfə çatdırmaq.

3.Spiralvari şərh. Fikrin açıqlanması zamanı ümumi müddəalara toxunmaqla ayrı-ayrı detalların daha dərinədən şərh olunması. Misal üçün, Xəzər dənizinin beynəlxalq hüquqi statusu ilə bağlı prinsiplər şərh olunarkən ilk öncə mövcud beynəlxalq hüquq prinsipləri açıqlanır və qarşıya çıxan problemlərə nəzər tuşlanır.

4.Xronoloji şərh. Hər hansı problemin tarixi ardıcılıqla inkişaf dinamikasını diqqətə çatdırmaq. Ermənistan-Azərbaycan-Dağlıq Qarabağ münaqişəsinin nizamlanması səmtindəki danışıqlarda bu formaya üstünlük verilir.

5.Məntiqi şərh. Problemin tarixinə nəzər tuşlanmadan onun həllinə sistemli-struktur ardıcılığı ilə yanaşma.

¹ Yunan dilində «**texne**»- məharət, ustalığ,sənət, «**loqos**»- isə söz,təlim bildirir.

6.Deduktiv şərh. Ümumi müddəalardan konkret məqamlara keçidlə ümumi nəticə çıxarmaq.

7.İnduktiv şərh. Faktların analizindən ümumiləşmə məqsədi ilə istifadə olunması.

8.Müqayisəli şərh. Bu zaman hadisə və proseslər qarşılaşdırılır, tutuşdurulur.

9.Problemin analizi.Bu bir növ ümumiləşmə aparılması məqsədi daşıyır.

Qeyd edək ki, nitq praktikasında göstərilənlər qarışıq halda təzahür edir və danışan öz fikrini açıqlamaq üçün gah bu, gah da digər şərh formasına müraciət edir. Bütün bunlar isə bütövlükdə nitqin kompozisiyasını təşkil edir. Lakin ola bilər ki, hər hansı məqamda bunlardan hansısa aparıcı mövqedə dursun.

Biz gündəlik müşahidələrimizdə Azərbaycan Respublikası Prezidenti İlham Əliyevin respublikamıza gələn müxtəlif səviyyəli nümayəndə heyətləri, beynəlxalq təşkilatların nümayəndələri, səfirlər, xarici iş adamları, mədəniyyət və incəsənət xadimləri, dövlət məmurları, qaçqınlar və s. ilə keçirdiyi görüşlərin və söhbətlərin şahidinə çevrilirik.

Prezidentin yüksək siyasi-diplomatik və dövlətçilik təcrübəsi, öz fikirlərini müsahibinə sistemli-məntiqi və ya xud retrospektiv ardıcılıqla çatdırmaq məharəti, nitqin predme-tinə daxil olan hər bir problemin mahiyyətini duymaq, nəticəni proqnozlaşdırmaq bacarığı, məqamı dəyərləndirmək, verbal və qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrindən bəhrələnməklə təsir göstərmək xüsusiyyətləri, nitq mədəniyyəti, etiket, ünsiyyət texnologiyası gələcək diplomatlar, siyasətçilər, cəmiyyətin hər bir üzvü üçün əsl məktəbdir.

Yaradıcılıq texnologiyası bir çox hallarda nitq üslubiyatı anlayışı ilə də tutuşdurulur. Bu da tam təbii yanaşmadır. Həm yazılı, həm də şifahi nitqin özünəməxsus kompozisiyası və üslubu vardır.Bədii təxəyyülün genişliyi yaradıcı insanların misilsiz sənət nümunələri yaratmasına

imkan verirsə, diplomatiyada bu imkanlar xeyli dərəcədə məhduddur, ancaq elə bədii yaradıcılıqda olduğu qədər də zəruridir.

Özünüzü sınayın:

- 1.Kommunikativ strategiya nədir?
- 2.Kommunikativ strategiyanın hansı formaları mövcuddur?
- 3.Retrospektiv strategiyanı səciyyələndirən elementlər hansılardır?
- 4.Məntiqi-sistemli strategiyanın əsasında nə durur?
- 5.Retrospektiv və məntiqi-sistemli strategiya zamanı hansı şərh formaları aparıcı mövqedə durur?
- 6.Yaradıcılıq texnologiyası və nitq kompozisiyası necə başa düşülməlidir?
- 7.Kommunikativ məqsədin gerçəkləşməsi üçün strategiya hansı əsas mərhələləri əks etdirməlidir?
- 8.Fakt nədir və faktlardan strateji məqsədlərlə necə istifadə olunmalıdır?

Sualların növləri və funksiyaları

*Soruşmaq ayıb deyildir-
bilməmək ayıbdır.
(Atalar sözü)*



Ünsiyyət prosesini sual-cavabsız təsəvvür etmək çətindir. Bu birbaşa nitqin dialoji təbiətindən, daha doğrusu, insanların öz informasiya ehtiyaclarını ödəməyə yönələn cəhdindən, irəli gəlir. Odur ki, ünsiyyət prosesində suallardan düzgün istifadə olunmasının özü də müəyyən bacarıq tələb edir. Bundan ötrü ilk öncə sualların növlərini və funksiyalarını çeşidləmək, onlardan məqsədli istifadə etmək tələb olunur. Suallar, bir qayda olaraq, aşağıdakı məqsədlərə xidmət edir:

- 1.Məlum olmayan informasiyanı dəqiqləşdirmək.
- 2.Mübahisəli fikirlərə münasibət bildirmək.
- 3.Anlaşıqlı olmayan məqamları aydınlaşdırmaq.
- 4.Ünsiyyət prosesində informasiyanı öz istəyinə uyğun ardıcılıqla ötürülməsinə nail olmaq.
- 5.Ünsiyyət prosesində təşəbbüsü ələ almaq və tərəf müqabilini əsas mövzudan kənarlaşmağa qoymamaq.
- 6.Qarşı tərəfi fəallaşdırmaq, uzun-uzadı danışıqdan faydalı dialoqa dəvət etmək.
- 7.Nitq prosesində hər hansı səbəb üzündən baş verən fasilələri (pauzaları) aradan götürmək və qarşı tərəfi vəziyyətdən çıxarmaq.
- 8.Qarşı tərəfə müsbət mənada psixoloji təsir göstərmək və informasiyanın faydalı olduğunu çatdırmaq.

maq.

Sual-cavab bir-birini tamamlayan və nitq prosesində qarşılıqlı şəkildə bir-birini əvəzləyən amillər olduğundan ünsiyyət aktının iştirakçıları anlaşma naminə bu amillərə hörmətlə yanaşmağı özlərinə borc bilməlidirlər. Əks halda, adresat-adresant əlaqəsinin qırılması qaçılmazdır. Məhz bu səbəbdən nitq(ünsiyyət) mədəniyyəti baxımından göstərilən tələblərə norma kimi baxılmalıdır. Bu normalar əslində cəmiyyətə "yazılmamış qanunları"dır. Onların pozulması aşağıdakı hallarda tərəflər arasında xoşagəlməz əhval yaranması ilə nəticələnə bilər.

- 1.Ünsiyyət zamanı danışanı qabaqlamaq, axıracan dinləmədən sual vermək.
- 2.Danışanın fikirlərinə qarşı hövsələsizlik nümayiş etdirmək.
- 3.Danışana qarşı laqeydlik və diqqətsizlik.
- 4.İfrat emosionallıq.

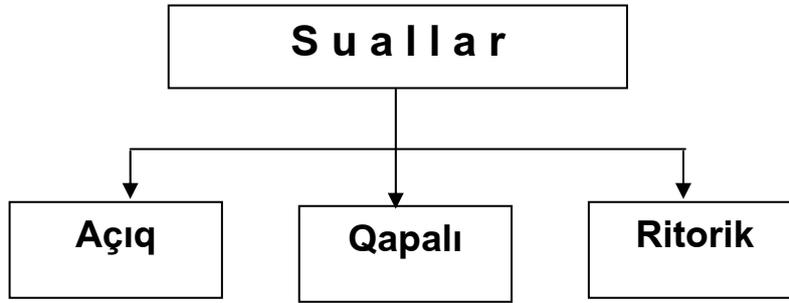
Hər dəfə özünü ağıllı, daha çoxbilən saymaq və bunları tərəf müqabilinə tuşlanan suallarla təsdiqləməyə cəhd etmək sonucda neqativ reaksiya yarada bilər. Yadda saxlamaq lazımdır ki, sual vermək taktikası cavab vermək taktikasını formalaşdırır. Bəzən ünsiyyətdə olan tərəflər arasında suallara yer qalmır. Sual verməməyin özü də bir taktikadır. Bunun nəticəsidir ki, sual verilmədikdə danışan özü də narahatçılıq hissi keçirir, fikirlərinin qarşı tərəfə tam aydınlığı ilə çatıb-çatmadığına şübhə yaranır. Müşahidələr təsdiqləyir ki, sual verilməməsi daha çox status vəziyyəti, məqam, vaxt və s. faktorlarla bağlıdır.

Sualların növlərinə gəlicə, bu məsələyə bir neçə səpkidə yanaşmaq olar. Qeyd olunmalıdır ki, elmi ədəbiyyatda sualların çeşidlənməsində müxtəliflik mövcuddur. Misal üçün, bizim «**açıq sual**» kimi təqdim etdiyimiz sual növü bəzən «**əsl sual**» adlandırılır və bildirilir ki, bu real şəkildə cavabı gözlənilən, və yaxud cavab verilməsi zəruri

sayılan sual cümlesidir. (*Axşam evdə olacaqsan? , Kənddən nə vaxt qayıtmısan? və s*). Bu tipli yanaşmanın da müəyyən müsbət cəhətləri var.

Diqqətlə yanaşsaq görürük ki, bəzən suallar təsdiq edir, yəni sual elə qoyulur ki, ona mütləq müsbət, özü də təsdiq şəklində, cavab qaçılmaz olur. (*Mən deyənlərin özünüz şahidi olmamısınız? Olmusunuz*). Bəzən isə sual tərzində inkar əksini tapmış olur. (*Bəlkə düşünürsünüz ki, mənim ağılım işləmir?, Bəs mənim gözlərim kordur?*). Razılaşmalıyıq ki, emosionallığa xidmət edən çoxsaylı suallar ritorik xarakterlidir, yəni birbaşa cavab tələb olunmadıqda belə diqqəti çəkmək, dinləyiciyə təsir göstərmək imkanları olduqca genişdir. (*Gorəsən yazım-yazmayım?, İndi mən nə etməliyəm?*). Əslində danışan «**məsləhət-sualı**»na üz tutmaqla sonrakı fikirlərinin açıqlanmasına şərait yaradır.

Bütün hallarda dinləyici sualların üç növündən biri ilə üzləşir və buna müvafiq cavab hazırlayır.



Bəzi mənbələrdə sualların çeşidlənməsində daha çox məqsəd meyarı ön plana çəkilir. Tutaq ki, müəllim dərse başlamamışdan auditoriyaya «*Ötən müəhazirəmizdə biz nədən danışmışdıq?*»- sualı ilə müraciət edir. Bu sırf açıq sualdır. Lakin bunun «**süzgəc sual**» kimi qiymətləndirildiyinə də rast gəlirik. Burada əsas meyar dinləyənin, auditoriyanın yeni müəhazirəyə, yeni informasiyanı qəbul

etməyə nə dərəcədə hazır olduğunu öyrənməkdir.

Yeri gəlmişkən, qeyd olunmalıdır ki, sualları kompüterdən, internet şəbəkəsindən və digər informasiya mənbələrindən də götürmək olar. Lakin bunu canlı ünsiyyət prosesi ilə eyniləşdirmək doğru deyildir.

Danışmaq yalnız insanlar arasında baş verən bir prosesdir. Sual cümlələrinin qrammatik vasitələri onları nitq axarında dərhal seçməyə imkan yaradır. Yəni kommunikativ baxımdan sual cümləsi nəqli, əmr və nida cümlələrinə qarşı qoyulur. Bu vasitələr əsasən aşağıdakılardır:

1.Sual intonasiası.Sualın mənası ilə bağlı olan söz bu zaman yüksək tonda tələffüz edilir.

2.Söz sırası. Bu zaman sualın əlaqədar olduğu söz cümlənin əvvəlində işlədilir.

3.Sual sözləri. Bu sıraya sual əvəzlilikləri, sual zərfləri, sual ədatları daxildir.

Yəqin ki, bu sıraya qeyri-verbal ünsiyyət elementi olan «**sual dolu baxışlar**» da əlavə oluna bilər. Bu problem kitabda ayrıca baxılmışdır.

Özünüzü sınayın:

- 1.Sualların növləri hansılardır?
- 2.Ritorik sual nədir və digər suallardan fərqi nədədir?
- 3.Suallar hansı məqsədlərə xidmət edir?
- 4.Ünsiyyət aktının iştirakçıları sual verərkən hansı etik meyarları gözləməlidir?
- 5.Sual və dinləmə mədəniyyəti arasındakı bağlılıq necə şərh oluna bilər?

Polemika. Dialoq

*Bir-birini başa düşmək istəyində olan
iki şəxs əvvəlcə mübahisə etməlidir.*

Q.Başlyar

(XX əsr fransız filosofu)

Şifahi nitq insanların bir-biri ilə müxtəlif vəziyyətlərdə ünsiyyətə qatılması prosesidir. Vəziyyət dedikdə biz subyektlərin ünsiyyət məqamında subyektlərin psixoloji durumunu deyil, sosial «**MƏN**»ini, yəni sosial rolunu və sosial statusunu nəzərdə tuturuq. Bütün bunlar isə dialoqun qurulması üçün zəruridir. Dialoq iştirakçılarının göstərilən vəziyyətlərdə ünsiyyətini **E.Bern**¹ «**transakt**» adlandırır.

Transakt, əslində, iki «**MƏN**» arasındakı dialoqdur, yəni səviyyəsinə və ölçülərinə görə çeşidli olan replika-stimul və replika-reaksiyadan ibarət ünsiyyət aktıdır. E.Bern transakt iştirakçılarını üç vəziyyətdə təsvir edir: «**yaşlı**», «**valideyn**» və «**uşaq**». Bu cür yanaşmaya, tərəflər arasında ünsiyyət səviyyəsinə təminat verməsinə baxmayaraq, tam haqq qazandımaq doğru deyildir. Müəllif yazır ki, bu



¹.Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Минск, 1992. с.17-18.

vəziyyətlərə insan özü istəmədən, müəyyən məqamlar daxilində, sosial rolunu yerinə yetirdikdə düşür. Bu təbii fikirdir. Bəs status? Bu vacib arqument undulmamalıdır. Bütövlükdə transakt anlayışı dialoqların forma və növlərini çeşidləməyə imkan yaradır.

«**Yaşlı**» vəziyyətində transakt iştirakçı qərar qəbul etmək, məsləhət vermək, gerçəkliyi dəyərləndirmək, analiz etmək imkanına malik olur. Belə qənaətə gəlməliyik ki, bu şəxs öz sosial statusuna görə yüksəkdir və dialoqun əsasında rol ünsiyyəti durur.

«**Validəyn**» vəziyyətində də təqribən transakt yuxarıdakı səviyyədə baş verir. Lakin bu vəziyyətdə qəti qərar verməkdən yox, daha çox tövsiyə xarakterli ünsiyyətdən söhbət gedir, qayğıkeşlikdən söhbət gedir.

«**Uşaq**» vəziyyəti üçün şıltaqlıq, ərköynlük, şikayət etmək, inadkarlıq nümayiş etdirmək xarakterikdir.

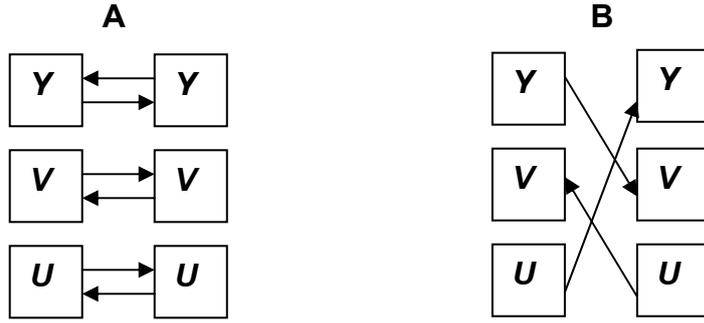
Biz ünsiyyət səviyyələrindən danışarkən, demək olar ki, bu vəziyyətlərə də qiymət vermişdik. Lakin transakt anlayışı birbaşa dialoqla bağlı anlayışdır.

Qeyd edək ki, şifahi nitq başdan-başa dialoqdur. Dialoq mübarizədir, dialoq fikirlər, mənafelər toqquşmasıdır. Burada söz sözdən doğur, hər sonrakı replika özündən əvvəlkindən doğur, linqvistik cəhətdən ondan asılı olur. Biz dialoqun replikalar toplusu olduğunu qeyd etməklə əslində bu fikri nəzərdə tuturduq. Çünki replika- stimulye replika-reaksiya bir-birindən asılıdır və birinci tərəf ikinci tərəfə münasibətdə həmişə müstəqildir, (**avtosemantikdir**), ikinci tərəf isə asılıdır (**sinsemantikdir**). Sujetli dialoqlarda bu adicilliqda bir neçə dəfə növbələşmə baş verdiyindən hər bir əvvəlki replika özündən sonrakına münasibətdə bir növ avtosemantikləşir. Bəzən şifahi nitqi «qaydasız nitq» adlandırırlar. Əslində isə belə deyildir. Dialoqun təbiəti bir daha təsdiqləyir ki, danışmaq heç vaxt «qaydasız», «normasız» hadisə deyildir.

Dialoglar iki yerə bölünür: **informativ dialoq və süjetli dialoq**. Informativ dialoq ən yığcam transaktdır. Bu aktın əsasını, dialoji minimumunu, bir cüt replika (**replika-reaksiya+replika stimül**) təşkil edir. Buna misal aşağıdakı dialoqları göstərmək olar:

- 1 - *Zəhmət olmasa, saat neçədir?*
- *Beşə on dəqiqə qalıb.*
2. - *Gəlin tanış olaq. Mənim adım Azərdir.*
- *Çox şadam. Vaqif.*

Hər iki dialoqda transakt aşağıdakı vəziyyətlərdə təzahür edə bilər:



Y-yaşl; V-valideyn; U-uşaq

Göstərilən **A** nümunəsində transakt paraleldir. Bu tipli dialoqları bəzən «**unison**» dialoqlar adlandırılır. İdeal şəkildə bu zaman qarşılıqlı anlaşma üçün maneə gözlənilmir, yəni konfliktsiz şərait mövcuddur. Bunları konstruktiv dialoq adlandırmaq bilməsək də, informasiya ehtiyacının tam ödənilməsi üçün unison dialoq yetərlidir. Lakin bu tipli dialoqlar **Y+U**; **V+Y**; **V+U** və s. şəkildə də, yəni **B** nümunəsində göstərilən şəkildə də mümkündür. Bircə fərq onda ola bilər ki, tran-

sakt çarpazlaşan olsun və bu zaman dialoqun süjetli formaya keçməsi ehtimalı böyüyür. Misal üçün:

-Zəhmət olmasa saat neçədir?

-Saatı neyləyirsən? Dünənki vaxtdır.

-Bir tamamda vağzalda olmalıyam.

-Təəssü ki, saatım yoxdur.

-Sən də zarafat etməyə vaxt tapmısan...

Çünki dialoq danışan və dinləyəni nəzərdə tutur. İki-tərəfli ünsiyyətdə dildən istifadə olunur. Dil isə təfəkkürlə, dərkətmə ilə əlaqədardır. Odur ki, fikir mubadiləsi qeyri-şüuri, mexaniki tərzdə baş vermir. Danışanın dediyi fikrə müvafiq olaraq dinləyən öz fikrini bildirməli olur. Bu transaktın nəticəsi təsdiq, inkar, etiraz, təkid, məsləhət ola bilər.

Ola bilər ki, tərəflərin dialoqunda bir sıra naqisliklər müşahidə olunsun. Bu yalnız strategiyadan doğa bilər, adresantın replikasına adresat əslində problemlə heç bir bağlılığı olmayan cavab verir və yaxud alternativ replika ortaya qoya bilər. Digər hallarda isə, ola bilər ki, qarşı tərəfin hazırlığının olmaması (yaxud aşağı olması), müəyyən psixoloji faktorlar, habelə situasiya və şərait, dünyagörüşü, status vəziyyəti dialoqun normal axarda inkişafına mənfi təsir göstərsin. Məhz bu tipli yanaşmanın nəticəsi olaraq danışan tərəflər arasında münasibətlər **simmetrik** və **asimmetrik** inkişafda olur. Yuxarıda şərh olunan paralel və çarpaz transakt da bu zəmində baş tutur.

Doğma dilimizdə replika əvəzinə «**atmaca**» terminindən istifadə edə bilərik. Lakin atmaca bir qədər qaba səsləndiyindən və xoşagəlməz assosiasiyalarla bağlı olduğundan danışan və dinləyən arasında fikir mubadiləsinin replikalarla reallaşması fikri ilə çənaətlənirik. Replikalar əsasən aşağıdakı şəkildə olur:

1.Qoşulma replikası- Özündən əvvəlki replikada səslənən fikrin davamı olan replikadır. Bu zaman danışanın fikirlərinə şəriklik münasibəti nəzərə çar-

pır.Dinləyici mövzunu davam etdirmək istəyini qoşulma replikalari ilə reallaşdırır.

2.Kontekstual-situativ replika - Dialoqu təşkil edən iki replikadan sonuncusu.Bu replika əvvəlkindən asılı olur, yəni sinsemantikdir.

3.Situativ replika- dialoqu təşkil edən iki replikadan birincisidir. Mövzunu müəyyənləşdirən replika olduğundan avtosemantikdir, yəni müstəqildir.

4.Sual-cavab replikası- Süjetli dialoqun əsas göstəricisidir.Bir növ müzakirədir.

5.Təkrar replika- Deyilən fikrə qarşı ekspressiv reaksiyadır.

Bir atalar məsəlində deyildi kimi «Söz sözü gətirər, arşın bez gətirər». Dialoq nitq mədəniyyəti və etiketin bütün incəliklərini əks etdirməklə yanaşı, həm də müzakirəyə və mübahisəyə aparan yoldur.

Mübahisə etməyin də öz qaydaları və şərtləri mövcuddur. Yerli-yersiz mübahisə yalnız başağrısı gətirdiyindən bu xoşagəlməz vərdişdən bacardıqca qaçmaq məsləhətdir. Təəssüf ki, bu da mümkünsüzdür. Polemikasız bəşər övladının həyat tərzini təsəvvürə gətirmək çətinidir. İnsanların sosial varlıq olaraq cəmiyyətin hadisə və proseslərinə, bir-birlərinə münasibətləri polemikada cilalanır.

Ən möhtəşəm qanunlar, bəşəri kəşflər də həyata vəsiqə almaqda polemikaya borcludur. Son dövrlərdə ünsiyyətdə işləklilik qazanan "**fikir plüralizmi**" termini bir tərəfdən söz aşkarlığı, digər tərəfdən isə fikir azadlığını əks etdirir və bu mənada polemikanın start nöqtəsidir. Lakin mübahisə və müzakirə anlayışları eyniləşdirilməməlidir. Məqsəd baxımından hər iki halda eyni proses baş versə də, forma planında bu iki anlayış bir-birindən fərqlidir. Etik qaydaları bilən hər kəs, hətta polemikada üstünlüyü olduqda belə, aşağıdakıları gözləməlidir:

1.Qarşı tərəfi öz acizliyini etiraf etməsinə cəhd göstə-

rilməməlidir. Qalib tərəf öz tərəf müqabilinə hörməti ilə ucalığını təsdiqləməlidir.

2. Qalib tərəf öz daxili sevincini biruzə verməməlidir. Bu qarşı tərəfə həm mənəvi, həm də psixoloji zərbə ola bilər.

Mübahisə etməyi öyrənmək, onun qaydalarına əməl etmək yüksək ünsiyyət mədəniyyətindən soraq verir. Nitq (ünsiyyət) prosesində insan hər hansı informasiyanı ötürür, hansısa hadisəni, prosesi şərh edir və bu zaman polemikaya doğru ilk addım atılmış olur. Bunu şərtləndirən amillər arasında dinləyici faktoru ön sırada durur.

Çünki nitq bütün məqamlarda məqsədlidir və ən azı iki tərəfin iştirakını tələb edir. Nitq predmeti ətrafında hansısa nöqtədə fikir ayrılığı yaranmayacağına təminat vermək çətin-dir. Odur ki, nitq mədəniyyətinin incəliklərinə bələdlik, hətta mübahisə etdikdə də, həm dinləyici, həm danışan üçün olduqca zəruridir. Diplomatlar, siyasət adamları, adətən, polemikadan uzaq olmağa çalışırlar. Bu heç də təslimçilik psixologiyasından irəli gəlmir. Sadəcə, tərəflər öz taktika və strategiyaları hüduqlarında kompromis yoluna üstünlük verirlər. Qaçılmaz hadisə olan polemikanın əsas prinsiplərinə əməl olunması, sonucda anlaşmaya xidmət edir. Bu prinsiplər aşağıdakılardır:

1. Adresatın fikirlərinə hörmətlə yanaşmaq. Onu başa düşməyə səy göstərmək.

2. Ümumi məxrəcə gəlmək naminə öz şəxsi istəklərini qurban verməyi bacarmaq, problemə qarşı tərəfin gözü ilə baxmaq və obyektiv qərar qəbul etmək. Lakin bu o demək deyildir ki, hər dəfə qarşı tərəfin nazı ilə oynamaq, onun iradəsinə təslim olmaq faydalıdır. Əksinə, dövlətçilik, ərazi bütövlüyü, milli maraqlar heç nəyə qurban verilə bilməz. Dağlıq Qarabağ münaqişəsinin nizamlanması yolunda Azərbaycan dövlətinin başçısının ən müxtəlif səviyyəli görüşlərdə və bu gö-

rüşlər zamanı apardıği danışıqlarda nümayiş etdirdiyi diplomatik ustalıq bu mənada əsl örnəkdir.

3.Bərabərlik şəraiti yaranmasına nail olmaq. Qarşı tərəfə hər hansı formada təzyiq göstərməmək, rişxənd etməmək, şərəf və ləyaqətinin alçalmasına yol verməmək. Qeyd edək ki, beynəlxalq praktikada beynəlxalq konfransların keçirilməsi,diplomatik danışıqların aparılması, görüşlər və söhbətlərin aparılması ilə bağlı bütün incəliklər diplomatik protokolun tələbləri ilə nizamlanır.

Göstərilən prinsiplərin həyata necə vəsiqə qazandığına 1941-45-ci illər İkinci Cahan savaşından sonra məğlub Almaniyanın gələcək taleyini müəyyənləşdirən Potsdam konfransında üç dövlət başçının "Almaniya" adı ilə bağlı mübahisəsində izləmək olar.

"Çörçill. Mənim birçə sualım var. Biz burada tez - tez "Almaniya" sözünü işlədirik."Almaniya" nə bildirir? Bu sözü müharibəyə qədərki mənasında başa düşmək olarmı?

Trumen. Bu sualı sovet nümayəndə heyəti necə başa düşür?

Stalin.Almaniya müharibədən sonra olduğu kimi.Başqa bir Almaniya yoxdur. Mən bunu belə qəbul edirəm.

Trumen. Bəlkə Almaniyayı müharibədən əvvəlki kimi,yəni 1937-ci ildə olduğu kimi təsəvvür edək?

Stalin.1945-ci ildə olduğu kimi.

Trumen. İndi faktiki olaraq Almaniya yoxdur. O 1945-ci ildə hər şeyi itirib.

Stalin. Almaniya, necə deyərlər, indiki halda yalnız coğrafi addır. Bunu belə də qəbul etmək lazımdır. Müharibənin nəticələrindən qaçmaq lazım deyildir.

Trumen. Hər halda "Almaniya" anlayışına aydınlıq gətirilməlidir. Belə düşünürəm ki, 1886-cı il, 1937-ci il

Almaniyası 1945-ci il Almaniyası ilə eyniləşdirilə bilməz.

Stalin. O müharibənin nəticəsinə görə dəyişmişdir. Biz bunu qəbul edirik".¹

Göstərilən nümunə bir daha təsdiqləyir ki, ən adi bir söz diplomatiyada əsl fikir ayrılığına səbəb ola bilər. Lakin ustalıq ondadır ki, ən mürəkkəb şəraitdə də qarşı tərəfin məqsədini, nə demək istədiyini müəyyənləşdirə biləsən. Sözü lüğətlərdəki mənaları danışılmaz olsa da, danışanın və dinləyənin bu mənadan istədiyi vaxt yan ötməsi əsl polemikaya yol açan amildir.

Göstərdiyimiz nümunə həm dialoq, həm müzakirə, həm də mübahisə kimi baxıla bilər. Bu məsələlər ətrafında ayrıca söhbət açacağımızdan hələlik dialoq ətrafında fikirlərimizi bir qədər də konkretləşdirək.

Dialoq əsasən iki nəfər arasında ünsiyyət, fikir-bölməsi, informasiya mübadiləsi prosesidir. Lakin unutmayaq ki, real həyatda bu cür ideal nitq mübadiləsi yalnız müəyyən məqamlarda qorunub saxlanıla bilər.

Elə məqamlar var ki, ünsiyyətin iştirakçıları çoxsaylı olur. Bu zaman nitq predmetinə, hətta konkret motivlərlə bağlı olduqda belə, münasibət müxtəlif olur. Bu tipli ünsiyyəti **poliloq** adlandırırlar.

Misal üçün, Azərbaycan Respublikası Prezidentinin Minsk qrupunun həmsədrləri ilə Qarabağ münaqişəsinin nizamlanması ətrafındakı fikir bölüşmələri, Milli Məclisin sessiyalarındakı müzakirələr poliloq kimi bir çox elementləri ilə diqqəti çəkir.

Televiziya kanallarında populyarlıq qazanan «Ailələr, tələlər» (AzTV-1) «Bu bizim» (Space), «Sədadan sonra» (Lider) proqramları da bu qəbildəndir.

¹ 1.Тегеран, Ялта, Потсдам. Сборник документов. М.,1967.с.171.

Özünüzü sınayın:

1. Transakt nədir?
2. Dialoqun əsas elementləri hansılardır?
3. Unison dialoqun süjetli dialoqdan hansı fərqləri vardır?
4. Replika nədir və hansı növləri məlumdur?
5. Məqam və status vəziyyəti dialoqa necə təsir göstərir?
6. Poliloqun dialoqdan fərqi nədədir?

Mən və sən. Biz kimik

Ünsiyyətə qatıldığımız, üz-üzə oturub danışmaq apar-dığımız insanın kimliyini (elmi dildə tipini) bilməyimiz və bilməməyimiz bütövlükdə məqsədin əldə olunması, söhbətin istəyimizə uyğun məcraya yönəl-dilməsinə birbaşa təsir göstərən faktordur. Biz kommunikativ strategiyadan danışarkən göstərmişdik ki, insanı inandırmaq və təsir göstərmək ustalığı olmadan hər hansı problemin həlli istiqamətində aparılan danışmalar uğursusluqla nəticələnə bilər. İnandırmaq üçün istifadə olunan taktiki gedişlər qarşı tərəfin tipi nəzərə alınmazsa lap elə start nöqtəsində uğursuzluğa tuş ola bilər və sonrakı konfliktlərin mənbəyinə çevrilir.

Təbii ki, bütün bu məsələlərdə sosial rol, sosial status, yaş və cins fərqləri də öz rolunu oynayır. Odur ki, söhbətdeşimizin (müsahibimizin) həqiqi məna da «**KİM**» olması çox vacibdir. Gündəlik ünsiyyətdə biz, bəlkə də, bu zərurəti bir qədər əhəmiyyətsiz sayıb keçirik. Lakin elə məqamlar var ki, söhbətdeşimizin hədsiz hazırcavablığı, necə deyirlər, adama ağız açmağa macal verməməsi bizi hövsələdən çıxarır. Bəzən isə astadan, mızıltıyla danışan, və yaxud bircə sözü deməkdən ötrü uzun-uzadı götür-qoy edən müsahib qanımızın qaralmasına səbəb olur. Bəs biz nə etməliyik? Kommunikativ ehtiyac bizi istəyimizdən asılı olmayaraq hər kəslə üzləşdirdiyindən aşağıdakıları bilməyimiz, yeri gəldikcə söhbətdeşimizlə hesablaşmağımız, sonucda strategiyamızın gerçəkləşməsi naminə seçimimiz yolunda faydalıdır.

İnsanların tipləri barədə elmi araşdırmalarda ənənəvi olaraq sanqvinik, xolerik, melanxolik və fleqmatik tiplərdən istifadə olunur. Biz də bu prinsipdən uzaqlaşmaq cəhdində deyilik. Bununla belə hazırda insanların tipinin müəyyənləşdirilməsində daha çox onun enerjini öz daxilində

dən, yaxud ətraf gerçəklikdən almasına diqqət yetirilir. Elmi araşdırmalarda birinci tip insanlar **ekstravert**, ikincilər isə **introvert** adlandırılır. **Katarina Briqts** və qızı **İzabell Mayerts**¹ bu əsasda tədqiqatlar aparmış insanların 16 tipini 4 qrupda cəmləşdirməyə səy göstərmişlər. «**Briqts-Mayerts tipologiyası**» adlanan bu yanaşmada onlar, demək olar ki, əvvəlki göstərdiyimiz ənənəvilikdən bir o qədər də uzaqlaşmışlar. Zənnimizcə, insanların tipi ilə bağlı aşağıdakı bölgü daha uğurludur:²

1.Mobil (ekstravert-sanqvinik) - Bu tipli insanlar çevik düşüncə qabiliyyətinə malik insanlardır. Sürətli danışmaq tərzi, tez-tez mövzunu dəyişmək cəhdi, əsas fikirdən uzaqlaşmaq meyli bu tipli müsahiblərdə özünü qabarıq biruzə verir. Onların nə demək istədiklərini dərhal müəyyənləşdirmək əslində çox çətinlikdir. Nitq(ünsiyyət) mədəniyyətinə bələdliyi olan-lar belələri ilə üzləşdikdə çalışıb üzüyolalığı nümayiş etdirməli, sözlərini kəsməməlidir. Əks halda onlar dərhal əsəbiləşəndirlər. Ünsiyyətdə müəyyən çətinliklər yarana biləcəyindən mobil müsahiblə söhbətdə səbr, təmkin tələb olunur. Onlar axıracan ürəklerini boşaltmayınca onsuz da nəşə deməyə imkan verməyi xoşlamırlar. Yalnız sonradan söhbətin əsas məqamlarına diqqət tuşlamaq, gərəkli olanları bir daha xatırlatmaq, faktları dəqiqləşdirmək olar. Maraqlı burasıdır ki, sonradan onlar özləri çox böyük həvəslə suallara reaksiya bildirir, mülahizələrlə razılaşırlar.

2.Dominant (ekstravert-xolerik) - Bu tipli insanlar dərhal ünsiyyətdə liderliyi ələ keçirməyə meyllidirlər. Ucadan danışmağı, öz iddiasından əl çəkməməyi və hətta başqalarına da qəbul etdirməyi xoşladığından

1. Конфликтология. СПб.1999.с.84

2. Баева О. Ораторское искусство и деловое общение. Минск.2000.с.195.

dominant musahiblə ehtiyatlı davranmaq məsləhətdir. Əks halda xırda bir şey üstündə qalmaqla baş verə bilər. Belələri ilə ciddi problemlər ətrafında fikir mübadiləsi apararkən hövsələsizlik etmək lazım gəlmir. Ola bilər ki, onların problemlə bağlı fikirləri müsbət çalarlıqlı olsun. Onda belə fikirləri dəstəkləmək qarşılıqlı anlaşma üçün daha faydalıdır.

3.Rigid (introvert-fleqmatik) - Əsl şərq astagəlliyi ilə seçilən bu tipli adamlar hadisələrin əsl mahiyyətinə beləd olmayınca qərar qəbul etməyi xoşlamırlar. Onlar ağır təbiətli və dərin düşünən olurlar. Bu tipli adamları «yerindən tərpətmək» çox çətindir. Yeri gəldikcə belələri tənqid etməyi xoşlayırlar. Təbii ki, rigid tərəfdaşla axıracan fikir bölüşmək dərin hövsələ tələb edir.

4.Passiv(introvert-melanxolik)- Olduqca çətin ünsiyyətə qatılan, reaksiya bildirməyən tip olduğundan belələrinin fikrini öyrənmək üçün ardıcıl cəhd göstərmək və bu zaman yüksək nitq mədəniyyəti nümayiş etdirmək lazım gəlir.

Təbii ki, ünsiyyət aktının iştirakçıları daha çox problem ətrafında düşüdüklərindən qarşı tərəfin kimliyi bir o qədər də əhəmiyyət kəsb etmir. Bu vacib faktor müəyyən mərhələdə nəzərə alınmazsa, uğurlu nəticənin əldə olunacağına inanmaq çətinidir.

Özünüzü sınayın:

- 1.Ünsiyyətə qatılan tərəflərin fərdi psixoloji keyfiyyətləri ilə bağlı bilgilər vacibdirmi?
- 2.İnsanların tipləri və ünsiyyət səviyyəsi haqqında nə demək olar?

Mübahisə və müzakirə

*Birisi ilə mübahisə edəndə çalış ki, sözlərin
yumşaq olsun, dəlillərin möhkəm. Rəqibini
susdurmağa yox, inanırmağa çalış.*

Corc Uilks
(İngilis publisisti)

Mübahisə və müzakirə anlayışlarına bir yerdə baxılması onunla bağlıdır ki, hər bir müzakirə bu və ya digər dərəcədə mübahisə ilə tamamlanır. Əslində müzakirənin özü də mübahisədir. Həqiqətin ortaya qoyulması naminə aparılan müzakirə (diskusiya)* faydalı mübahisədir. Bu zaman tərəflər yüksək dərəcədə intizamlı olmaları, bir-birinə hörmətlə yanaşmaları ilə hadisələrin məcradan çıxmamasına nəzarət edirlər. Ortaq nəticənin əldə olunması konstruktiv müzakirə nəicəsində mümkün olduğundan ünsiyyət aktının iştirakçıları müzakirə olunan hər bir məsələ ətrafında ilk öncə dərin düşünməlidir. Əgər biz müzakirəni diskusiya kimi qəbul ediriksə, onda mübahisə polemika kimi qiymətləndirilməlidir. Bu zaman tərəflərin problemə münasibəti ziddiyyətli olur.

Xatırladaq ki, ünsiyyət prosesində bəzən heç nəyə məhəl qoymadan qarşı tərəfi öz iradəsinə tabe etmək cəhdində olanlar da tapılır. Xüsusilə status vəziyyəti bu faktora yol açır. Təbii ki, nitq mədəniyyəti və etiket daxilində bu hadisəyə qismən haqq qazandır-

* **diskusiya** (*discussio*) - latın dilində araşdırmaq, aydınlaşdırmaq mənasındadır; **polemika** - qədim yunan dilində «*polemikos*» qəzəbli, düşmənçilik deməkdir.

maq olar. Nəyin bahasına olursa olsun mübahisəni udmaq cəhdi **eristika** termini ilə adlandırılır. Bu təlim insanlarda, bir növ, «Ağa deyir sur dərəyə, sür» şüurunu təlqin edir, özündən böyük mübahisə etməyin yersiz olduğu fikrini təsdiqləyir. Btr sözlə, «**Nadan adamlarla səmimi mübahisə etmək mümkün deyildir**»(Mişel Monten).

Doğrudur, mübahisə sözü qiymətvericilik cədvəlində mənfi bölgədə baxılan sözdür. Mübahisə etməyin faydasız olduğunu bildikdə belə, insanlar müəyyən qaydalar daxilində buna yol vermək cəhdindən uzaqlaşma bilmirlər. Bu qaydalar, tam mənasında, universal olmasa da müəyyən məqam daxilində tərəflərin qarşılıqlı münasibətində gərəkli sayıla bilər. Xüsusilə dövlətlərarası münasibətlərdə ciddi müzakirə obyektinə çevrilən problemlərdə mübahisəli məqamlar əsl diplomatik yanaşma tələb edir.

Misal üçün, beş Xəzəryanı dövlətin Xəzərin delimitasiyası ilə bağlı fikir və mövqe ayrılıqları davamlı müzakirələrə baxmayaraq hələ də mübahisəli olaraq qalır. Azərbaycan Respublikasının sabiq prezidenti Heydər Əliyevin İran İslam Respublikasına dövlət səfərinin(17-18 may 2002-ci il) nəticəsinə həsr olunan mətbuat konfransında jurnalistlərdən birinin verdiyi sual əsl polemikaya səbəb ola bilərdi. Ancaq dövlətimizin başçısı əsl diplomatik ustalıqla sualı cavablandırdı. Sualda «Mazandaran gölünün» bölünəsi barədə danışıq aparılıb–aparılmadığını bilmək istəyi ortaya qoyulmuşdu. Xəzər dənizinin «Mazandaran gölü» adlandırılması jurnalistin qərəzli mövqedə durduğundan soruşulmuşdu. Odur ki, prezident Heydər Əliyev öz cavabında Xəzər dənizinin bir adı olduğunu və bu adla da qədim zamanlardan tanındığını, xəritələrə salındığını qətiyyətlə cavablandırdı.

Mübahisə edərkən yadda saxlamaq lazımdır:

- 1.Hər kəs yalnız özünə məlum olan problem ətrafında mübahisəyə qatılmalıdır. Öz bilmədiyini başqasına sübut etməyə cəhd göstərmək doğru deyildir.

2. Öz opponentinə müzakirə olunacaq problemlə tanış olmaq imkanı yaratmaq. Müzakirəyə ayrılan vaxta hörmət etmək.

Ünsiyyətin baş tutması məqsədin əldə olunacağına əminlik yaratsa da, danışan və dinləyenin cəhdləri axırcan eyni məcraya yönəlməlidir. Biz ideal formada iki şəxs arasında ünsiyyət prosesini nəzərdə tuturuq. Real həyatda isə çoxtərəfli ünsiyyət məqamları daha aparıcıdır.

Təbii ki, belə olduqda, qarşılıqlı anlaşma xeyli çətinləşir. Bu isə mövqelərin çarpazlaşması deməkdir, yeni mübahisədir.

Yadda saxlamaq lazımdır ki, mübahisəyə qatılan subyektlər heç özləri də diqqət ayırmadan bir-biri ilə fikir mübadiləsi edir, düşüncələrini bölüşür, yeni-yeni ideyalar irəli sürür və sonucda öz maraqlarını ön plana çıxarmağa səy göstərirlər. Qarşı tərəf də öz növbəsində mövqelərini əldən verməmək cəhdiylə mübahisəni davam etdirir. Lakin sonsuz mübahisə etmək də doğru deyildir. Bu proses gec-tez anlaşma ilə nəticələnməlidir. Bunun üçün tərəflərin qarşılıqlı kompromisə (qarşılıqlı güzəştə) getmələri məsləhətdir. Mübahisə zəminində ünsiyyət aşağıdakı ardıcılıqla təzahür edir:



Göstərdiyimiz ardıcılıq birbaşa nitqin funksiyalarının ardıcılığıdır. Yəni birinci mərhələdə insanlar biri-biri ilə informasiya mübadiləsi aparır (nitqin informativ funksiyası), ikinci mərhələdə qarşılıqlı fəaliyyət nümayiş etdirirlər (nitqin kommunikativ funksiyası), üçüncü mərhələdə isə insanın insanı dərk etməsi prosesi (nitqin təsirgöstərmə funksiyası) baş verir. Mübahisə aparılması zamanı ünsiyyət səviyyəsi

gözlənməlidir. Əks halda «*Mən sənəin səviyyəyə enə bilmərəm*», «*Səviyyəsiz danışma*» və s. kimi ifadələr tərəflər arasındakı gərginliyi daha da artırmış olar və soucda kon-flikte çevrilə bilər.

Müzakirə predmeti ətrafında mübahisəyə qatılan hər kəs emosiyalardan uzaqlaşmalı, xüsusilə qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrindən istifadə olunmasına nəzarət etməlidir. Səsini ucaltmaq, əl hərəkətlərində sərbəstlik, müxtəlif pozalar, gülüş və s. müəyyən məqamlarda əsl təhqir kimi yozula bilər. Söz danışan insan, söz güləşdirən olmalıdır. Ünsiyyətin dialoq təbiətli proses olduğu daha bir neçə problemə aydınlıq gətirilməsini tələb edir.

Bu gün dövlətlərarası münasibətlərdə, diplomatik fəaliyyət sferasında danışıqların şəffaflığı diqqəti çəkmir. Şəffəf diplomatiya məhz əhalinin vaxtaşırı olaraq real vəziyyətlə tanış etmək və gələcəkdə atılacaq addımların nədən ibarət olacağını bildirməkdən ibarətdir. Bu proses həm də ölkədaxili problemləri əhatə edir. (Məsəl üçün: *Quş qripinin yayılması və ona nəzarət* ;, *Soydaşlarımızın Rusiya Federasiyasından deportasiyası*;; *Əhalinin enerji ehtiyaclarının ödənməsi*; və s. problemlərlə bağlı müsahibələr). Bunu müzakirə ilə eyniləşdirmək olmaz. Kütləvi informasiya vasitələrində səlahiyyətli dövlət məmurlarının verdiyi müsahibələr də bir növ dialoqdur. Lakin müsahibəyə cəlb olunan tərəf geniş şərh imkanına malik olmadığından fikrini çox qapalı şəkildə çatdırmağa səy göstərir. Azərbaycan Respublikası Prezidenti İlham Əliyevin «**Azərbaycanın ərazi bütövlüyü heç vaxt danışıqların mövzusu olmaya-caq**» - fikri buna əyani nümunədir. Müsahibə jurnalı-tikada bir janr kimi aktualdır. Onun aparılması qaydaları da nitq mədəniyyəti normalarından kənar deyildir. Eyni tələblər jurnalistlər üçün keçirilən bri-finqlər, press-konfranslar zamanı da aparıcı olmalıdır. Çünki bura toplaşan-lar heç nəyi müzakirə etmirlər

və bu əsasda mübahisə də yersizdir.

Özünüzü sınayın:

- 1.Mübahisə edərkən hansı qaydalara riayət olunmalıdır.
- 2.Mübahisə etmək lazımdırımı?
- 3.Mübahisə hansı ardıcılıqla aparılmalıdır?

4

Ünsiyyət vasitələri

1. Ünsiyyət vasitələri
2. Nitqin formaları
3. Qeyri -verbal ünsiyyət vasitələri
4. İntonasiyanın növləri və funksiyaları
5. Puzanın növləri və funksiyaları
6. Jestlər
7. Mimika
8. Təbəssüm
9. Məsafə

Ünsiyyət vasitələri

Ünsiyyət vasitələri əsas etibarilə iki qrupa ayrılır: **verbal və qeyri-verbal**. Qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri verbal ünsiyyəti tamamlayır, nə deyiləcəyi barədə xəbər verir, nitqin məzmununu təsdiq və yaxud inkar edir, pauzaları əvəzləyir, adresatla əlaqə qurulmasını asanlaşdırır, ayrı-ayrı sözləri əvəzləyir, verbal nitqi bir qədər gecikmiş tərzdə təkrarlayır və s. Verbal və qeyri-verbal vasitələrin dəyərləndirilməsində başlıca funksiya olan kommunikativliyə diqqət tuşlanması tələb olunur.

Tədqiqatçılardan **Albert Meyerabian** müəyyən etmişdir ki, İnsanların verbal vasitələrlə informasiya qəbul etməsi qeyri-verbal vasitələrdən azdır. Eyni qənaətdə olan fransız psixoloqu **Fransua Syülje** «Jestlər haqqında həqiqət» kitabında göstərir ki, rəqəm nisbətində götürdükdə ünsiyyət prosesində sözlərin hesabına informasiyanın 7 faizi sözlərin, 38 faizi isə müxtəlif səslərin, səs tonunun, intonasiyanın payına düşür. Digər qeyri-verbal vasitələr, mimika və jestlər isə 55 faiz informasiya yükünə malikdir.¹ Yəni bu o deməkdir ki, biz sözlərdən lap az istifadə edirik və ünsiyyətimizdə qeyri-verbal vasitələr çoxluq təşkil edir.

Belə çıxır ki, qeyri-verbal vasitələr qarşılıqlı anlaşma, məqsədin əldə olunması üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Qeyd edək ki, kitabda istifadə olunan müxtəlif mənbələrdəki müxtəlif müəlliflərin göstərdiyi rəqəmlər nisbi xarakterlidir və ünsiyyətdə verbal və qeyri-verbal vasitələrin balansını heç də dəqiq ifadə etmir. Misal üçün,

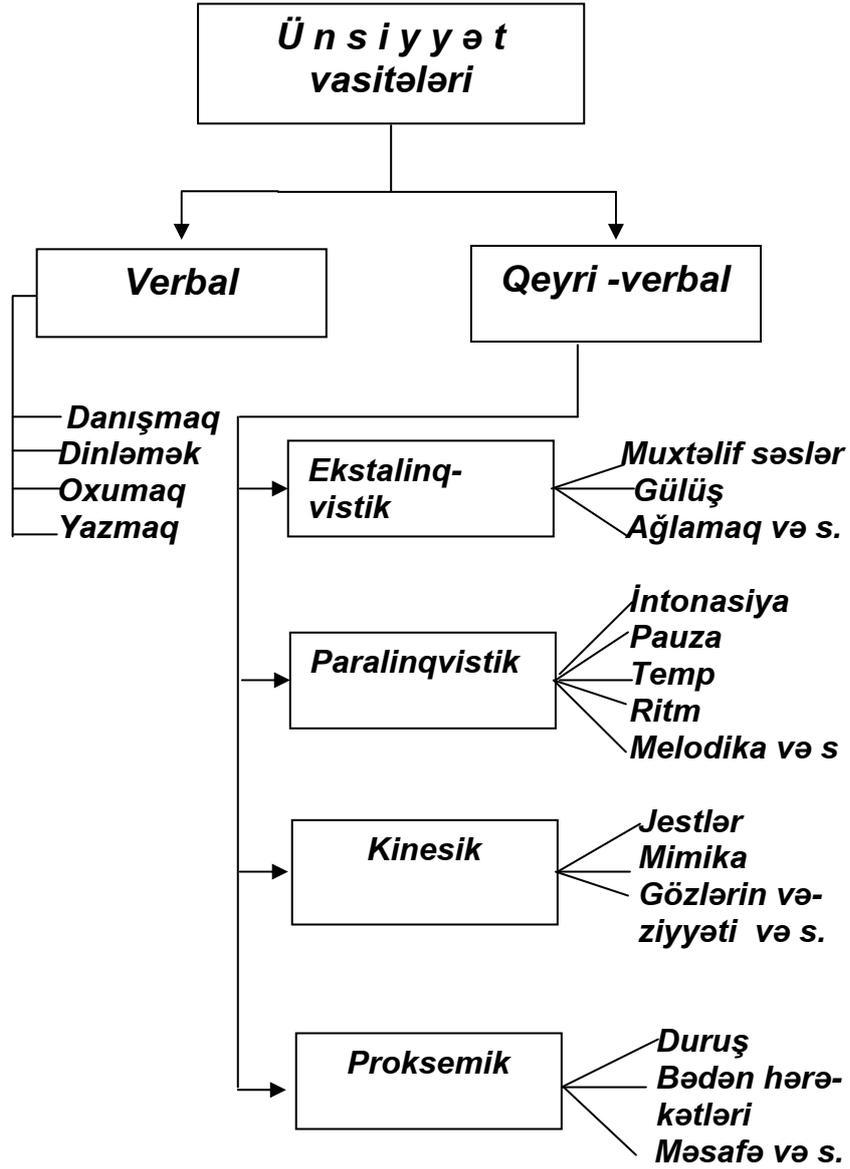
¹.Аллан Пиз. Язык телодвижений. М.2006.с.12.

amerikalı tədqiqatçı professor **Berdvistl** verbal vasitələrə **35** faiz, qeyri-verbal vasitələrə isə **65** faiz ayırır. Biz isə öz fikrimizi başqa bir müəllifin yanaşması ilə təsdiqləyirik. İngilis tədqiqatçısı **Maykl Arçl** çoxillik səyahətlərindən və müşahidələrindən gəlidi qənaəti ümumiləşdirərək ayrı-ayrı xalqların jestlərə aludəliyini rəqəmlərin dili ilə təsvir edərək yazır ki, bir saatlıq danışıq prosesində finlər **1** dəfə, italyanlar **80** dəfə, fransızlar **120** dəfə, meksikalılar isə **180** dəfə jestlərdən istifadə edirlər.¹ Yəni bu o deməkdir ki, yuxarıdakı **35/65** nisbəti həm finlərə, həm də meksikalılara şamil oluna bilməz.

Bu bir həqiqətdir ki, canlı (üz-üzə, göz-gözə) danışıqda, tərəflər bir-birini gördükdə və eşitdikdə, və ətrafda olan nə varsa ünsiyyətə cəlb olunduqda səmərə adi vəziyyətdə olduğundan **30**, bəlkə də **50** faiz, artıq olur. Diplomatiyanın danışıqlara üstünlük verməsi, bu məqsədlə yaxın-uzaq sərhədlərin adlanıb üz-üzə problemlərin həllinə cəhd olunması, göründüyü kimi, səbəbsiz deyildir. Nitq mədəniyyətindən danışdıığımızdan biz yalnız produktiv nitq fəaliyyətində (danışan və dinləyən zaman) qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrinin rolunu şərh etməyə çalışacağıq.

Bununla belə, qeyd olunmalıdır ki, reseptiv fəaliyyətin (yazmaq və oxumaq) də özünəməxsus qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri mövcuddur. Bu sıraya durğu işarələri, abzas, şrifflər, müxtəlif diaqramlar, əmtəə nişanları, reklam emblemləri, müxtəlif semiotik işarələr və s. daxildir. Bu vasitələrdən yazan və danışan öz məqsədlərini reallaşdırmaq üçün istifadə edir. Misal üçün: Ermənistan-Azərbaycan-Dağlıq Qarabağ münaqişəsinin həllinə yönəldilən bütün danışıqlarda Azərbaycanın xəritəsinin istifadə olunması və bu zaman işğal olunmuş rayonların xüsusi rənglərlə ciz-

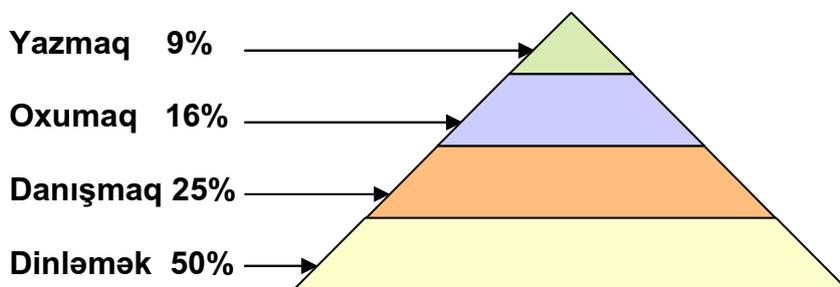
1. А.С.Ковальчук. Основы имджелогии и делового общения. М. 2005. с.109.



gilənməsi, Bakı-Tbilisi-Ceyhan əsas ixrac boru kəməmindən danışıarkən sxemin əlavə olunması informasiyanın daha dolğun çatdırılmasına xidmət edir.

Qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri öz müsbət rolunu yalnız bacarıqla istifadə olunduqda oynaya bilər. Əks halda hər bir qeyri-verbal vasitə əsl konflikt mənbəyi ola bilər. Ən adi uğursuz bir jest qarşılıqlı anlaşmaya sərf olunan zəhmətin üstündən xətt çəkə bilər. Razılaşmalıyıq ki, müxtəlif məqamlarda jestlər və mimika sözləri tamamilə əvəz edə bilər.

Verbal və qeyri verbal ünsiyyət vasitələrinə münasibət çeşidlidir və bir çox hallarda fəaliyyət sferalarına müvafiq baxılmasını tələb edir. Elə fəaliyyət sahələri mövcuddur ki, yazısız keçinmək ağılaşmazdır. Elə sahələr də var ki, danışmaq daha vacibdir. Hesablamalara görə insanlar öz iş vaxtlarının **9** faizini yazmağa, **16** faizini oxumağa, **25** faizini danışmağa və **50** faizini dinləməyə sərf edirlər.



Belə görünür ki, bütövlükdə dinləmə fəaliyyəti digər fəaliyyət növlərini bir neçə dəfə üstələyir. Bütün bu proseslər qeyri-verbal vasitələrin iştirakı ilə müşayiət olunur. Odur ki, bu vasitələrin bir-birindən təcrid olunmuş şəkildə baxılması bir qədər nisbi xarakterlidir. Ünsiyyət prosesində verbal vasitələrinin qeyri-verbal vasitələrlə, xüsusilə jestlərlə, **konkurent** olması zəruridir. Bu o deməkdir ki, hər hansı jest səsli nitqi tamamlamalıdır. Verbal ünsiyyət vasitələri haqqında

geniş danışmağı lazım bilməsək də, yazılı(yazmaq) və şifahi nitqin(danışmaq) ortaq və çeşitdli elementlərinə toxunmaq zəruridir.

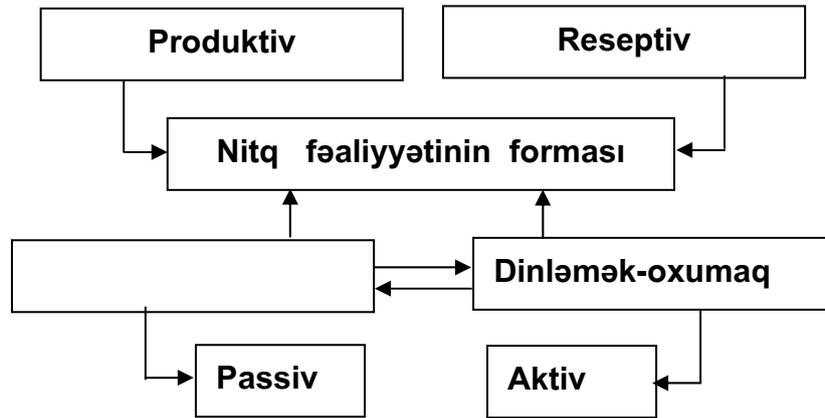
Özünüzü sınayın:

- 1.Ünsiyyət vasitələrinin neçə növü vardır?
- 2.Ünsiyyət aktında verbal və qeyri-verbal vasitələrin payı necə müəyyənləşdirilir?
- 3.Qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrinin əsas hansı qrupları vardır?
- 4.Konqurentlik necə başa düşülməlidir?

Nitqin formaları

Fəaliyyət forması olan nitq həm yazılı, həm də şifahi qaydada reallaşır. Bəzən tədqiqatçıların daxili nitqi də proses kimi dəyərləndirdiyinə rast gəlirik. Bu inkarolunmazdır. Ancaq daxili nitq və ünsiyyət anlayışı bir araya sığmazdır. Odur ki, biz yalnız, əgər belə demək mümkündürsə, yalnız «xarici nitq» prosesindən və bu zaman nitq mədəniyyətindən danışa bilərik. Şifahi nitq prosesinə danışmaq və dinləmək, yazılı nitq prosesinə isə yazmaq və oxumaq daxildir.

Bu problemə bir qədər fərqli yanaşma tərzində mövcuddur. Belə ki, danışmaq və yazmaq nitq fəaliyyəti kimi **produktiv**, dinləmək və oxumaq isə **reseptiv** fəaliyyətdir. Produktiv fəaliyyət dedikdə **aktivlik**, reseptiv fəaliyyət isə **passivlik** kimi nəzərdə tutulur.



Qeyd edək ki, aktivlik və passivlik anlayışları öz həqiqi mənasında nitq fəaliyyətinə şamil oluna bilməz. Çünki hər

bir fəaliyyət özündə bir aktivlik yaşadır. Lakin ola bilər ki, aktivlik müxtəlif səviyyələrdə özünü biruzə versin. Mütləq passivlik fəaliyyətsizlik deməkdir.

Bir çox hallarda nitq fəaliyyətinə yeni-yeni yanaşma meyllərinə rast gəlmək mümkündür. Məsələn, hər hansı yazılı bir nitq parçasını (qəzet məqaləsi, hər hansı yazılı sənəd, elmi tezis və s.) şifahi ünsiyyət məqamında başqalarına ucadan oxumaq, və yaxud danışmalar prosesində bir şəxsin nitqini (xarici dildən və əksinə) başqa tərəf üçün çevirmək prosesi necə baxılmalıdır. Göründüyü kimi, nitq və nitq mədəniyyəti problemləri çoxyönlü problemlərə işıq tutulmasını tələb edir. Beləliklə, biz yazılı və şifahi nitq terminləri ilə yazılı və şifahi ünsiyyət formalarını nəzərdə tuturuq və bunların özünəməxsus fəaliyyət formaları olduğunu nəzərə çatdırırıq.

Nitqin bu formasının yaranması elmə məlum deyildir. Lakin bununla bağlı nəzəriyyələrin və fərziyyələrin hamısı bir həqiqəti təsdiqləyir ki, lap uzaq keçmişlərdə də nitq informasiya mübadiləsi zərurətindən meydana gəlmişdir və əcdadlarımızın ehtiyaclarına xidmət etmişdir. Kitabda danışmaq, ünsiyyət bağlamaq, dinləmək fəaliyyəti geniş planda araşdırıldığından yalnız şifahi və yazılı nitq arasındakı fərqləri diqqətə çatdırmaqla qənaətlənirik. Bunlar aşağıdakılardır:

Şifahi nitq:

1. Zəngin intonasiya çalarlıqlarına malikdir.
2. Çoxsaylı paralingvistik (jest, mimika, bədən hərəkətləri və s.) vasitələrin iştirakı istisna olunmur.
3. Özünəməxsus tempi mövcuddur (Bu zaman kəsiyində nitqin məqamla bağlılığını əks etdirir).
4. Yüksək dərəcədə avtomatlaşmış nitqdır.
5. Adresant və adresat arasında canlı əlaqə labüddür.
6. Dil vahidlərindən istifadə olunmasında sərbəstlik var.
7. Yüyrək nitqidir. (Deyilən sözü geri qaytarmaq müm-

künsüzdür).

Yazılı nitq:

- 1.Dil vahidlərindən qrammatik qanunauyğunluqlarla istifadə olunmasını tələb edir.
- 2.Struktur mürəkkəbliyi mövcuddur.
- 3.Yazılanları bir neçə dəfə götür-qoy etmək, düzəliş aparmaq, lazım olmayanı silmək, yenisi ilə əvəzləmək mümkündür.
- 4.Adresatla birbaşa əlaqəsi yoxdur.
- 5.Aktual üzvlənməyə və söz sırasına görə şifahi nitqdən fərqlidir.

Yazılı nitq özünəməxsus keyfiyyətlərə malikdir. Ancaq unudulmamalıdır ki,«**Yazı səsin rəsmi verilməsidir; Nə qədər çox oxşasa bir o qədər yaxşıdır» (M.F.Volter)**. Bu məqamda belə bir fikir təsdiqlənir ki, yazılı nitq xüsusi vasitələrlə qeydə alınmış şifahi nitqdən fərqlənir. Bunların hər ikisi fəaliyyət forması olaraq səciyyəvi psixolinqvistik keyfiyyətlərə və kommunikativ göstəricilərə malikdir. Dahi yunan filosofu **Aristotel** (e.ə. 384-322 –ci illər) öz «Məntiq» əsərinin giriş hissəsində yazmışdır:«**Tələffüz olunan söz əqli təcrübənin simvolu, yazılan söz isə tələffüz edilən sözün simvoludur**». Bir çox ortaq funksiyaları olmaqla, yazılı və şifahi nitqin çeşidli funksiyaları da vardır. Bunlar ətrafında ayrıca şərh veriləcəkdir.

Özünüzü sınayın:

- 1.Yazılı və şifahi nitq anlayışları arasında hansı fərqlər mövcuddur?
- 2.Şifahi nitqin başlıca keyfiyyətləri hansılardır?
- 3.Yazılı nitq şifahi nitqdən hansı göstəricilərinə görə fərqlənir?

Pauzanın növləri və funksiyaları

İnsan üçün ən böyük əzab susmaqdır.
Blez Paskal

Nitq (ünsiyyət) prosesi mürəkkəb psixofizioloji hadisə kimi bir sıra linqvistik və qeyri-linqvistik faktorları özündə birləşdirir. Təbii ki, bütün bunlar ünsiyyətin gerçəkləşməsi üçün zəruridir. Qeyd etdiyimiz kimi, nitq məqsədli fəaliyyət formasıdır və məqsədin gerçəkləşməsinə xidmət göstərən komponentlər də məqsədli istifadə olunmalıdır. Ünsiyyətin qeyri-verbal vasitələri sırasında, bu baxımdan, pauza maraqlı hadisə kimi diqqəti çəkir. Pauza müxtəlif səbəblərdən və müxtəlif məqsədlərdən nitq axınının müvəqqəti kəsilməsi hadisəsidir.¹

Verilmiş açıqlamada iki cəhət öz aydın əksini tapmışdır: **səbəb və məqsəd**. Nitq axarında fasilənin səbəbləri birbaşa dildaxili, yeni dilin daxili sintaktik qanunauyğunluqları ilə bağlıdır. Bu onunla izah olunur ki, nitq prosesində insan cümlələrdən istifadə edir. Xüsusilə, cümlə daxilində, cümlənin müvafiq hissələri arasında tabeli sintaktik əlaqələrini vurğulamaqda sintaktik pauzalar önəmlidir. Lakin pauzanın baş verməsi müxtəlif fizioloji amillərlə də şərtlənir. Danışan nitqini davam etdirmək üçün hava udmalı olur və bunu pauzasız təsəvvürə gətirmək çətindir. Danışanın öskürməsi, asqırması və digər hadisələr də zəruri halda nitqidə fasilə verilməsini tələb edir. Pauza eləcə də danışanın psixoloji durumunun barometridir. Danışan həyəcanlı olduğu hallarda nitqin qırılması buna misal ola bilər. Deyilənləri nəzərdə tut-

1.M.Adilov, Z.Verdiyeva, F.Ağayeva. İzahlı dilçilik terminləri.B.,1989.s.214.

maqla pauzanı **sintaktik və qeyri-sintaktik** növlərə bölməliyik.

Nitq axarında yerinə yetirdiyi funksiyaya görə isə **ayırıcı və birləşdirici** pauzalar mövcuddur. Bunlar sintaktik pauzanın növləri kimi fikrin ifadəsi üçün tələb olunan konstruksiyalarla vəhdətdə olur. Ayırıcı pauza əsasən cümlələr (sintaktik vahidlər) arasında təzahür edir. Bunun nəticəsidir ki, danışan və dinləyən bir-birini çətinlik çəkmədən başa düşürlər. Əgər danışan hər hansı səbəb üzündən pauzaların yerli-yerində olmasına nəzarət etməzsə, anlaşılmaz bir mənərə yarana bilər və nəticədə dinləyici dəqiqləşmə xatirinə sual vermək məcburiyyətində olar.

Nitq mədəniyyəti üçün vacib sayılan tələblərdən biri də pauzaların yerli-yerində olması və danışanın bunlara düzgün riayət etməsidir. Birləşdirici pauzalar öz vəzifələrinə görə, bir növ, birləşdirici bağlayıcılarla uyğunluq təşkil edir. Dilin qrammatik qanunauyğunluqlarına bələdlik, xüsusilə yazılı mətnlərin oxunması zamanı özünü aydın biruzə verir.

Pauza nitq prosesində aşağıdakı məqsədlərə xidmət edə bilər:

1. Qarşı tərəfə öz fikrini bildirməyə imkan vermək;
2. Danışanın problem ətrafında fikirləri bitdikdə. Əlavə şərhə ehtiyac olmadıqda;
3. Öncə söylənilənlərin xüsusi əhəmiyyətli olduğunu diqqətə çatdırmaq tələb olunduqda;
4. Növbəti deyiləcək fikirlərə diqqət tuşlanmasını bildirmək;
5. Qarşı tərəfin nitqin predmetinə laqeydliyi müşayiət olunduqda öz daxili narazılığını diqqətə tuşlamaq;
6. Ciddi xəbərdarlıq məqsədi ilə;
7. Qarşı tərəfi hövsələdən çıxartmaq, onunla danışmaq istəyinin olmadığını bildirmək;

Lakin pauzanı «ağızına su alıb susmaq» kimi qiymətləndirmək olmaz. Xatırlatmaq lazımdır ki, nitqin sürəti və

pauza arasında bağlılıq mövcuddur. Danışiq tempi sürətli olan tərəfdaş aramla danışan tərəf haqqında belə gümana gələcəkdir ki, o ünsiyyətdən bezikib, yaxud söhbəti davam etdirməyə çətinlik çəkir, qətiyyətsizdir və s. Ünsiyyət prosesində aramla danışan tərəf isə öz növbəsində qarşı tərəfin ona danışmamağa imkan vermədiyi, təzyiq göstərmək cəhdində bulunduğunu güman edə bilər və bu zəmində obyekt-subyekt münasibətləri ciddi maneələrlə qarşılaşa bilərlər.

Qeyri-verbal ünsiyyət vasitəsi olduğundan pauza çoxsaylı funksiyaları və məqsədləri əks etdirə bilər. Hər birimiz üçün qarşılıqlı anlaşma normal pauzalar hesabına əldə olunur. Bu nitqin ritmik səslənməsi effektidir. Bəzən bu ritmin pozğunluğu halları müşahidə olunur. Tutaq ki, danışan hər hansı texniki səbəb üzündən pauza etməli olur. Yaxud səhhəti ilə bağlı öskürərkən bu hal baş verə bilər. Bu tipli pauzalar « **lüftpauza** » adlanır.

Biz pauza və digər qeyri-verbal vasitələrə, nitqin sürəti və tempinə ayrılıqda baxmaqla yalnız bir sıra səciyyəvi elementləri diqqətə çatdırmağa səy edirik. Əslində bütün bunlar birlikdə nitqimizdə iştirak edir. Misal üçün, nitq prosesində birnəfəsə, yəni növbəti pazaya qədər, neçə söz ifadə etmək olarsa bu birbaşa nitqin sürəti ilə izah olunmalıdır. Əgər biz bitkin fikir ifadə olunması məqsədini ön plana çəkirsə, onda nitq praktikasında artıq sınaqdan çıxmış bir göstərici ilə razılaşmalıyıq. Adresatın bizi istədiyimiz şəkildə başa düşməsi üçün indi cümlənin **5±2** (yəni 8 sözə qədər) sözdən ibarət olması norma sayılır.

Qeyd edək ki, məhz bu sayda sözün ifadə olunmasından sonra nəfəs dərilməsi zərurəti yaranır. Ola bilsin ki, bu rəqəm bir qədər az, bir qədər artıq olsun. Sınaqlar göstərir ki, birnəfəsə ifadə olunan sözlərin sayını hətta **20**-yə də çatdırmaq olar. Lakin ünsiyyətə verilən tələblər baxımından belə cəhd yalnız «Ginnesin rekordlar kitabına» adını salmaq

cəhdi kimi dəyərləndirilməlidir. Əgər biz televiziya və radio kanallarında səslənən xəbərlərin oxunuşunu izləsək «Kim?», «Nə?», «Harada?», «Nə zaman?» və s. modeli əsasında qurulan cümlələrin daha işlək olduğunun şahidinə çevrilirik. Bu cümlələr isə adətən **5±2** tələbinə tam cavab verir.

Özünüzü sınayın

1. Pauza nədir və hansı növləri mövcuddur?
2. Pauzanın əsas funksiyaları hansılardır?
3. Pauzalar hansı məqsədlərlə istifadə oluna bilər?
4. Lüftpauza nədir və onun yaranmasını hansı amillər şərtləndirir?
5. İnformasiyanın dolğun çatdırılmasında sözlərin sayı və pauza hansı rol oynayır?

İntonasiyanın növləri və funksiyaları

*«Hə» və «Yox» sozlərini 50 cür
tələffüz etmək olar. Oların yazılış
formasını isə bir cürdür.*

Bernard Şou

İntonasiya öz təbiətinə görə çox mürəkkəb bir dil hadisəsidir. Sadə anlamda bunu nitq prosesində səsin yüksəlməsi və ya alçalması kimi başa düşmək lazımdır. Əslində isə intonasiya modallıq bildirməklə cümlə üzvlərinin düzgün qruplaşdırılmasını təmin edir, cümlələrin sadə, mürəkkəb, tabeli, tabesizliyini fərqləndirməyə xidmət göstərir, məntiqi vurğunun yerinin düzgün müəyyənləşdirilməsinə təminat verir, ara sözlərin mövcudluğunu diqqətə tuşlamağa şərait yaradır. Nitqin ritmik-melodik komponenti olmaqla əsas sintaktik mənalardan fərqləndirilməsinə xidmət edir, habelə nitqin emosional-ekspressiv gücünü artırır.

İntonasiyada ilk növbədə obyektiv və subyektiv məqamları müəyyənləşdirmək tələb olunur. Bu zərurət onunla izah oluna bilər ki, intonasiyanı təşkil edən vahidlərin böyük əksəriyyəti (temp, tembr) fərdi və həm də subyektiv olmaqla intonasiyanın obyektiv təbiətini formalaşdırır. İntonasiya öz-özülüyündə, yeni sözdən təcrid olunmuş şəkildə, heç bir məntiqi məzmunla malik deyildir. Bu o deməkdir ki, intonasiya ayrılıqda fikri təcəssüm etdirə bilməz. Bunu nəzərdə tutaraq **S.O.Kartsevski «Dil sozlərdən, qrammatikadan və intonasiyadan ibarətdir»** qənaətinə gəlir.¹

¹С.О.Карцевский. Повторительный курс русского языка.М.,1928.с.14-15

Nitqin həmişə məqsədli olduğunu, arzu, istək ifadə etdiyini vurğulamaqla intonasiyanın modallığa görə növlərini müəyyənləşdirmək olar: **məlumatvermə, sual** və **əmr** intonasiyaları. Cümlədaxili münasibətlərin aydınlaşdırılması isə **sadalama, qarşılaşdırma, aydınlaşdırma** intonasiyalarını fərqləndirməyə imkan verir. Bundan savayı, **nida** intonasiyası da mövcuddur.

İntonasiya nitqin **ritmi**, nitqin **tempi**(sürəti) ,**intensivliyi**, **tembri** anlayışlarından kənar baxıla bilməz. Bütün bunların toplusu intonasiyanı təşkil edir. Lakin göstərilənlərin hər biri haqqında qısa məlumat verilməsi bütövlükdə intonasiyanın təbiətinin açıqlanmasında əhəmiyyətlidir.

İntonasiyanın aşağıdakı əsas funksiyaları mövcuddur:

İntonasiyanın apelyativ funksiyası. Bu adresat ilə əlaqədar olan funksiya kimi danışanın nitq mədəniyyətini özündə əks etdirir. Təbii ki, böyüyə və ya uşağa müraciətdə intonasiya fərqli olur. Bu zaman sosial rollar, hadisə, məqam anlayışları da öz təsirini göstəmiş olur. Məsələn üçün, dikturun danışığı, məişət nitqi, diplomatik görüşlər və danışmalar zamanı intonasiya eynilik təşkil etmir. Bu da əsas verir ki, intonasiyaya həm də üslubfərqləndirici bir hadisə kimi yanaşmaq. Həqiqətən, hərbiçilərin hər hansı əmri verməsi intonasiyası rəsmi üsluba bir işarədir.

İntonasiyanın delimitativ (hüdüdləndirici) funksiyası. Nitq axarında cümlələrin (cümlə daxilində həmcins üzvlərin, ara sözlərin və s) hüdüdlərini, bir-birindən ayrıldığını göstərən funksiyadır. Göstərilən funksiya nitq axınıni təşkil edən digər vasitələr, xüsusilə pauza və melodika ilə təmasda baxılmalıdır. Qeyd edək ki, cümlənin aktual üzvlənməsi də bu əsasda təzahür edir.

İntonasiyanın emosional-ekspressiv funksiyası.- İntonasiya vasitəsi ilə danışanın emosional vəziyyəti əks olunmaqla yanaşı, habelə nitqin məzmununa və adresata münasibət öz ifadəsini tapır. İntonasiyanın bu funksiyası

əsas etibarilə tembr və melodika hesabına gerçəkləşir. Tembrin rolunun daha böyük olduğunu diqqətə çatdırmaq lazımdır. Çünki tembrin hesabına nitqdə ayrı-ayrı dil vahidləri çoxsaylı çalarlar(qəm, fərəh, kədər, razılıq, etiraz və s.) qazanır. Bu incəliyi **Bernard Şou « HƏ»** və **«YOX»** sozlərini bir cür yazmaq, **50** cür tələffüz etməyin mümkünlüyü fikri ilə vurğulamışdır». Görkəmli pedaqoq **S. Makarenko** eyni fikri belə ifadə etmişdir: **«Mən «Bura gəl» ifadəsini yalnız 15-20 mənada söyləyə bildikdən sonra və səsdəki incəliyini 20 cür ifadə etməyi öyrəndikdən sonra, özümü əsl ustad hesab etməyə başladım».**¹

«...Hissləri yalnız intonasiyanın gücü, yəni səsin nizamlanması, sürəti, ucadan və yaxud asta tələffüz etməklə və nitqi müşayiət edən jestlərlə çatdırmaq olar. Eyni bir fraza nitqdə minlərcə dəyişkənliyə məruz qalmaqda çoxsaylı hissələri əks etdirə bilər» deyən **J. Vandrises** ilə də razılaşmalıyıq.²

İntonasiyanın estetik funksiyası. Göstərilən funksiya daha çox səhnə sənəti, bədii qiraət və s. hallarda təzahür edir.

İntonasiyanın kommunikativ funksiyası. Bu intonasiyanın ümumi funksiyası olmaqla əslində bütün digər funksiyaları özündə birləşdirir. Daha doğrusu, bütün funksiyalar kommunikativ funksiyadan asılıdır. Bunu belə izah etmək lazımdır ki, biz yalnız kommunikativ əlaqədə olduqda intonasiyanın digər funksiyaları həyata vəsiqə qazanır. Əks halda bu barədə söz açmaq məntiqdən kənardır.

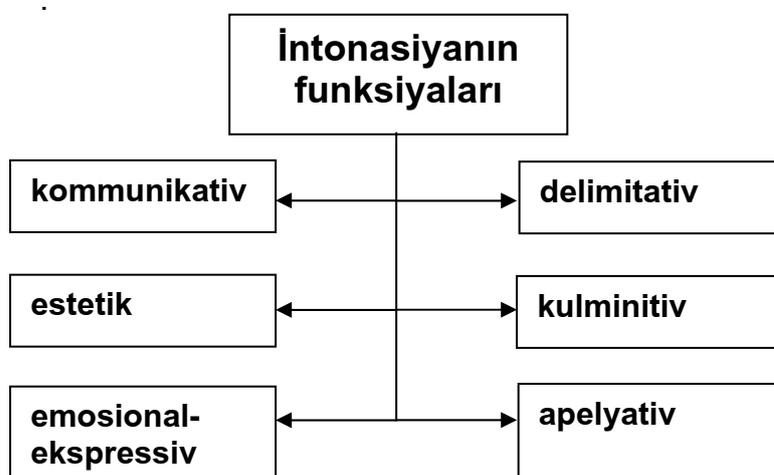
İntonasiyanın kommunikativ funksiyası ayrı-ayrı cümlələri müstəqil kommunikativ vahid kimi söz birləşməsindən fərqləndirməyə xidmət edir. İntonasiya adresatla

¹ А.С.Макаренко. Сочинения. Т.3. М.1958.с.269.

² Ж. Вандриес. Язык. с.136.

əlaqə qurulması və bu əlaqənin davam etdirilməsi, sözlərin başa çatdığına bildirilməsi üçün əvəzsizdir.

Ünsiyyət prosesində danışan ən mühüm, daha zəruri sözləri ayıraraq nəzərə çatdırdıqda intonasiyanın göstərilən funksiyası xeyli aktuallaşır. Kommunikativ funksiyanın mahiyyəti onunla izah olunur ki, o, cümləni müstəqil kommunikativ vahid, daha doğrusu, ən kiçik ünsiyyət vahidi kimi formalaşdırır. İntonasiya ünsiyyət iştirakçıları arasında imperativ vahidlər, vokativ sözlərdən istifadə etməklə əlaqə yaradılmasına, bu əlaqənin davam etdirilməsinə, sözlərin sona yetdiyini göstərməyə xidmət göstərir. Odur ki, intonasiyanı idarə etmək, ondan bəhrələnmək danışanın ali məqsədi olmalıdır. Göstərilən funksiyalardan savayı **intonasiyanın kulminativ (ayırıcı) funksiyası** da mövcuddur. Cümlədə daha mühüm hesab edilən sözlərin diqqətə çatdırılması yolları müxtəlifdir. Bunu məntiqi vurğu vasitəsi ilə, və yaxud temp hesabına gerçəkləşdirmək mümkündür.



Azərbaycan dilində bir çox hallarda intonasiya **mənafərqləndirici** mahiyyət kəsb edir. İntonasiya haq-

qındakı bilgilərin bitkin olması üçün **temp, tembr, melodika, intensivlik, ritm** anlayışlarına aydınlıq gətirilməsi zəruridir. Çünki bütün bunlar bütövlükdə intonasiyanı təşkil edir.

Nitqin **tembri** ilk növbədə emosional-ekspressiv çalarlıqları əks etdirən səs tonlarının kompleksidir. Danışanın ünsiyyət məqamında durumu, şən və yaxud kədərli olması tembrlə bağlıdır. Bu vəziyyət nitqin predmetindən də irəli gələ bilər. Nitq mədəniyyəti baxımından hər hansı kədərli hadisədən gülə-gülə danışmaq məqbul sayıla bilməz. Doğrudur, insanın kədərini «üzündən də oxumaq» müm-kündür. Lakin bu halda hər hansı tembrdən söhbət gedə bilməz.

Temp anlayışı isə birbaşa sürətlə, yəni danışanın müəyyən zaman kəsiyində nitqində istifadə etdiyi dil vahidlərinin sayı ilə bağlıdır. Təbiidir ki, sürətli nitqin qavranılması olduqca çətindir. İnsanlar normal tərzdə danışarkən bir dəqiqə ərzində təqribən **125 söz** istifadə edirlər. Kommunikativ aktın iştirakçıları üçün belə sürət qənaətbəxş sayılır.

Onu da qeyd edək ki, göstərilən vaxt ərzində ikiqat çox, hətta **400-ə** qədər söz ifadə etmək olar. Bu çox böyük sürət olduğundan qarşılıqlı anlaşmanın əldə olunması sual altında qalır.¹Beynəlxalq praktikada bu gün az vaxt ərzində öz fikirlərini çatdırmaq tələbi çox ciddi qoyulur. Yüksək səviyyəli görüşlər nəinki yüksək səviyyəli hazırlıq, həm də yüksək səviyyəli nitq bacarığı tələb edir.

Özünüzü sınayın:

¹ А.Атватер. Я вас слушаю. М.1987.с.21

- 1.İntonasiya nədir?
- 2.İntonasiyanın qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri arasında yeri və rolu necədir?
- 3.İntonasiyanın əsas funksiyaları hansılardır?
- 4.Nitqin tempi, təbri, melodikası və ritmi hansı kəfiyyətlərə malikdir?

Jestlər



Qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri sırasında kommunikativlik baxımından jestlər daha çox diqqəti çəkir. Jestlər çoxyönlü və çoxtəyinatlı olduğundan onların hər hansı prinsip əsasında qruplaşdırılması müəyyən çətinliklər ortaya çıxarır. Yanığın qızartısı, dodaqların

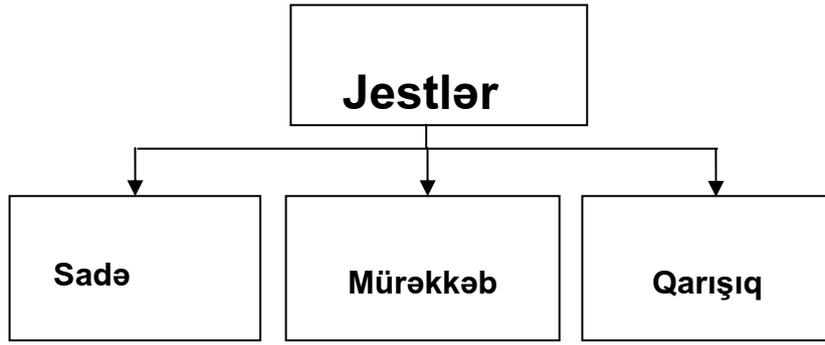
titrəməsi, qaşların çatılması, çiyinlərin sıxılması və digər əl-qol, bədən hərəkətləri, duruş(poza) danışanın dinləyiciyə sözlərsiz demək istədiklərini və istəmədiklərini, daxili gərginliyini, hiss və həyəcanını çatdırmağa qadirdir.

Ümumiyyətlə, jestlərin «dilini» axıracan öyrənmək mümkün deyildir. Bu problemlərlə məşğul olan **pasimologiyanın**¹ uğurları ilə də öyünməyə dəyməz. Çünki universal elementlərlə yanaşı, jestlər bir sıra milli özülükləri, insanların fəaliyyət sferalarını özündə əks etdirir. Təbii ki, bunların hamısı haqqında dolğun təsəvvür yaratmaq olduqca çətinidir. Diplomatik fəaliyyət sferasında nitq mədəniyyəti və etiket problemləri diqqət mərkəzində durduğundan jestlərin çeşidlənməsi prinsiplərini açıqlamaqla qənaətlənirik. Jestlər aşağıdakı kimi qruplaşdırılır:

1.Sadə jestlər. Bu qrupa birdəfəlik hərəkətlər (əsasən işarəedici) daxildir. Misal üçün, tələbənin dərslər zamanı əlini qaldırması, hərbiçilərin bir-birini salam-

¹ **pasimologiya** - jestlərin dilini öyrənən dilçilik sahəsi.(Bax:..Ахманова О.С. Словарь лингвистических терминов)

laması, rütbcə (statusu) yüksək olan şəxs içəri girdikdə ayağa durmaq və s .



2. Mürəkkəb jestlər. Eynicinsli təkrarlanan hərəkətlərdən ibarət(əl çalmaq, əlini başı üstünə qaldıraraq sağa-sola yelləmək, barmaqlarını bir-birinə sürtmək və s.)

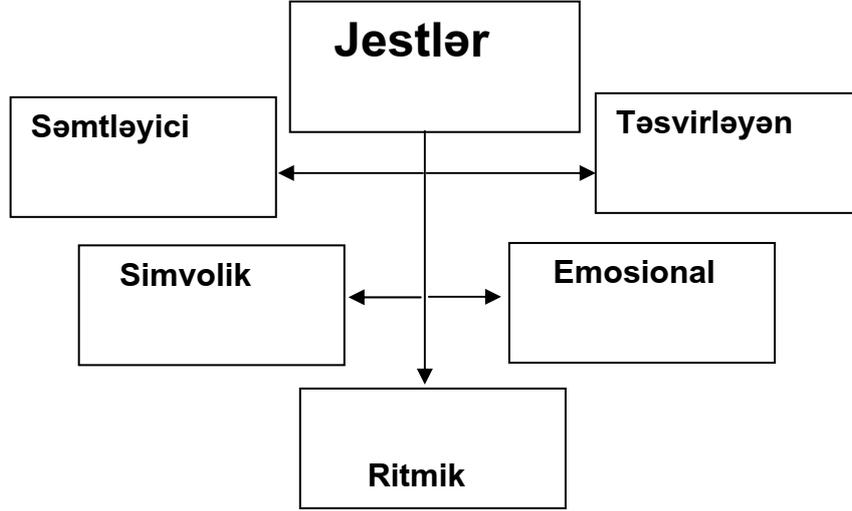
3.Qarışıq jestlər. Yekcins olmayan müxtəlif hərəkətlərin sintezindən formalaşan(barmağını dodaqlarına yapışdırmaq, barmağını gicgahına qoyub yarım-dairəvi fırlatmaq, əllərini bir-birinə sürtüb ciblərinin astarını çevirmək və s.)

Bundan savayı icra olunma mexanizminə **görə dinamik və statik** jest qrupları ayrılır. Kinesik qeyri-verbal ünsiyyət vasitəsi kimi təqdim etdiyimiz qrupa daxil olan vasitələrin, demək olar ki, hamısı dinamik xarakterlidir, və qısamüddətli-dir. Statiklik əsas etibarilə proksemik vasitələrə(jestlərə) xas olan keyfiyyətdir. Müxtəlif pozalar(oturuş, duruş və s.) buna misal ola bilər. Xüsusilə, danışıqlar zamanı ayaqların üst-üstə aşırılması çox populyardır. Qeyd edək ki, əlin çənəyə dirsəklən-



məsi vəziyyəti daha uzunmüddətlidir. Adətən ayağın ayaq üstündən götürülməsi söhbətin başa çatdırılmasına işarə kimi yozulur. Qarşı tərəf bu zaman öz fikirlərini yekunlaşdırmağa tələsməlidir.

Jestlərin qruplaşdırılmasında bədən üzvlərinin iştirakından savayı jestin icrası zamanı bədən üzvlərinin hərəkət formaları da əsas götürülə bilər. Bu zaman aşağıdakı jestləri ayırmaq olar:



1.Səmtləyici jestlər - sağ, sol, yuxarı, aşağı, irəli,geri mənalarnı bildiren jestlər bura daxildir.

2.Təsvirləyən jestlər - kök, arıq,qozbel, yumru, yekə və s. mənasını bildiren jestlər. Bu qrupa daxil etdiyimiz jestlərə əksər hallarda qadınlar daha meyllidirlər. Saçın gödək və yaxud uzun, ayaqqabının dikdaban, paltarın qoluqısa, mini olmasını qadınlar jestlərlə çox məharətlə təsvir edirlər.Təsvirləyən jestlərə yüksək kommunikativlik xas olduğundan kənar subyektlərin də diqqət mərzəzində olur.İctimai yerlərdə davranış

normalarına əməl olunması hər kəsin borcudur. Bu borc həm də jestlərə münasibətdə öz əksini tapmalıdır.

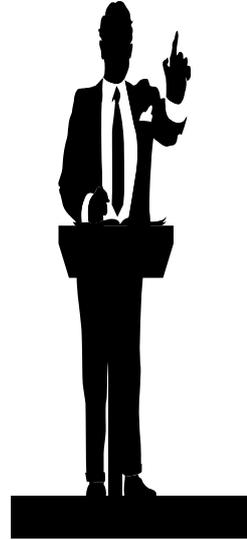
3. Simvolik jestlər – hərbiçilərin bir-biriylə salamlanması, islam adətlərinə müvafiq olaraq ziyarətqahlara salam (salavat) verilməsi, dəfn mərasimlərində baş geyiminin çıxarılması, salam alarkən oturan adamın ayağa qalxması və s.

4. Emosional jestlər- yumruğunu stola vurmaq, ikiəli başını tutmaq, ürəyini tutmaq, ayağını yerə vurmaq, barmağını silkələməklə hədələmək və s.

5. Ritmik jestlər-ünsiyyət axarında hadisələrin ardıcılığını əks etdirməyə xidmət göstərən jestlər, sağa-sola vargəl etmək, birinci, ikinci və s. ardıcılığını göstərmək.

Qeyd edək ki, jestlər çoxmənalılığa meyllidirlər. Məhz bunun nəticəsidir ki, ünsiyyətə qatılan tərəflər bəzən bu incəlikdən öz məqsədləri üçün bəhrələnilirlər. Misal üçün, Azərbaycan kinosunun iftixarı sayılan «Ulduz» komediyasında kolxoz sədri Qədir Ulduza göz vurmaqla guya onu sevdiyini bildirmək istəyir. Ulduz isə ona «Nə oldu? Gözünüzə çöp düşdü?» sualını verməklə fikirlərini altüst edir. Əl qaldırmağın özü də çoxmənalıdır. Bir halda bu jestlə söz almaq istəyi ifadə olunursa, tutaq ki, hər hansı bir yığıncaqda əl qaldırmaqla razılıq (lehinə) və yaxud etiraz (əleyhinə) ifadə etmək olar.

Misal üçün, yumruğa bükülmüş əlin yuxarı qalxmış baş barmağı bizim üçün hər şeyin əla olması mənasındadır.



Bir çox xarici ölkələrdə bu jest yolüstü maşın əyləmək üçün istifadə olunur. Yunanlar üçün bu olduqca təhqiramiz bir anlayışı(rədd ol və yaxud itil burdan) əvəzləyir. Boks , güləş hakimləri bu jestlə idmançılara xal verildiyini bildirirlər. Doğrudur, jestlərin milli koloritli olması tədqiqatçılar tərəfindən qəbul olunur, ancaq bunların hansısa bir dillə bağlılığı fikri olduqca ziddiyyətlidir.

Misal üçün, bu gün dünyanın 20 ölkəsində ispan, 15 ölkəsində isə ingilis dili dövlət dilidir.* Bu heç də o demək deyildir ki, bu dillərdə danışan insanlar eyni jestlərdən eyni yozumda bəhrələnilirlər. Barmaqların «V» şəkilli jestindən Uinston Çerçill İkinci Cahan savaşından sonrakı illərdə qələbə simvolu kimi istifadə edirdi¹ və bu zaman ovucunun içi kütləyə tərəf açılırdı. Həqiqətən, ingilis dilində qələbə sözünün ilk hərfi (*victory*) ilə konqurentlik təşkil edir. İngilis dilində danışan bir çox ölkələrdə və hətta Böyük Britaniyanın özündə də bu əsl təhqir bildirir.

16 iyun 2003-cü il tarixdə Türkiyənin TRT-1 televiziya kanalı ilə yayımlanan bir xəbərdə Baş nazir Rəcəb Tayyib Ərdoğanın Malaziyaya rəsmi səfərə yollanacağı bildirildi. Malaziyada danışıqlar apararkən ayaqların bir-birinin üstünə aşırılmasının yolverilməzliyi, ünsiyyət zamanı əl-qol jestlərinin xoşagəlməzliyi səfər ərəfəsində hökumət başçısının diqqətinə xüsusi çatdırıldığı da gizlədilmədi.

Hətta, Baş nazirə o da tövsiyə olunub ki, bu dövlətdə bir-birinə hədiyyə təqdim edərkən iki əllə, və özü də təqribən döş qəfəsi səviyyəsində, tutmaq lazımdır. Bütün bunlara tam təbii baxılmalıdır. Ümumiyyətlə, ünsiyyətə qatılarkən qarşı tərəfin qoluna girmək, paltarının qolunu, yaxud ətəyini çəkmək mədəniyyətsizlikdir. Bu tipli jestlərin

1. Аллан Пиз. Язык телодвижений. М. 2006; с. 6.

qarşılıqlı anlaşmaya faydalı olacağına inanmaq çətindir.

Özünüzü sınayın

1. Jestlər qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrinin hansı qrupuna daxildir?
2. Jestlərin qruplaşdırılmasında hansı əsas göstəricilərə diqqət tuşlanır?
3. Dinamik və statik jestlər haqqında nə demək olar?
4. Bədən üzvlərinin hərəkətinə görə jestlər necə qruplaşdırılır?
5. Jestlərin çoxmənalılığı ünsiyyətdə hansı çətinliklərin yaranmasına səbəb ola bilər?

Mimika

*Görmək və düyməq sevinci
təbiətin ən böyük töhfəsidir.*

Albert Eynşteyn



Çox vacib sayılan kinestik və qeyri-verbal ünsiyyət vasitəsi olan mimika haqqında ayrıca danışmağa ehtiyac var. Çünki ən dahi insanların da **«ürəyi qapalı, üzləri isə açıq»** olur.

Qarşıdakı adamı bu və digər dərəcədə «gözündən oxuya» bilmək qabiliyyəti hər birimizdə var. Odur ki, ünsiyyət prosesində söhbətdeşimizin (müsahibimizin) üzünə baxmaq, eləcə də onun bizim gözümüze baxması mühüm əhəmiyyətlidir. Dilimizdə mütəmadi işlənən «ürəyini üzdən oxumaq», «gözdən oxumaq» ifadələri də dediklərimizin bir həqiqət olduğuna işarədir. Mimik planda gözlərin vəziyyəti daha çox diqqət çəkir. Gözlə ünsiyyət, sirr deyil ki, qəlbin ünsiyyətidir.

Danışanın düz, yaxud yalan danışdığını «Gözümün içinə düz bax» təkidi ilə aydınlaşdırmağa çalışırıq. Söhbətdeşimiz ünsiyyət prosesində nəzərlərini qaçırdıqda narahatlıq keçiririk, hətta özümüzü bir qədər də təhqir olunmuş bilirik. Belə olduqda qarşı tərəf «Qulağım səndədir» cavabıyla vəziyyətdən çıxmağa, incikliyin qarşısını almağa çalışır. Baxışlar ünsiyyətdə sinxron iştirak edir. Bu hər iki tərəfin baxışlarının kommunikativliyi ilə izah olunur. Lakin ola bilər ki, bu səviyyə danışanla dinləyəndə fərqli olsun. Müşahidələr göstərir ki, ünsiyyət aktının iştirakçılarının bir-birini

üzünə baxması bir sıra qanunauyğunluqlarla müşayiət olunur. Danışan, bir qayda olaraq, dinləyəne az baxır, nəzərləri və baxışları yayğın olur.

Belə nəticə çıxarmalıyıq ki, danışan daha çox nitqin məzmunu (sözləri seçmək və calaşdırmaq) üzərində düşündür. Lakin bu vəziyyət uzunmüddətli ola bilməz. Xüsusilə kommunikativ tənzimləmə məqamları(müəllim mühazirə oxuduğu vaxt, danışqlar aparılarkən və s.) baxışların iştirakını tələb edir. Çünki baxışlarda xəbərdarlıq(bunu informasiya tutumu kimi də qəbul etmək olar) effekti çox güclüdür. Adresant hər dəfə fikrini tamamlamaq istədikdə, yeni fikrin izahına başladığında adresatın üzünə baxır, sanki onun dinləməyə hazır olub-olmadığını təftiş edir.

Ola bilsin ki, bu vəziyyətdə adresant sözü adresata vermək istəyini ifadə etsin. Bu tipli siqnalların əsl mənası yalnız ünsiyyət aktının iştirakçılarına bəlli olur. Çünki kommunikativ əlaqənin qurulması və nəzarətdə saxlanması tərəflərin payına düşür və məqam sosial rol, sosial status və s. anlayışların təsirindən kənar təsəvvürə gətirilə bilməz.

Bir halda ki, bizim məqsədimiz nitq mədəniyyəti və etiket problemlərinin diplomatik fəaliyyət sferası ilə bağlı məqbul və qeyri-məqbul cəhətlərini araşdırmaq və müvafiq tövsiyələr verməkdir, onda üz-üzə, göz-gözə danışan zaman diplomatların davranış tərzinə də toxunmalıyıq. Qeyd edək ki, diplomatik danışqlar stolu arxasında status vəziyyətləri əksər hallarda bərabər sayılır. Bunula belə bir neçə incəliyə bələdlik tələb olunur. **Danışqlar böyük və enli stol arxasında aparıldıqda tərəflərin bir-birinin üzünə daha çox və uzunmüddətli baxması ilə müşayiət olunur. Kiçik və ensiz stol arxasında tərəflər bir-birinin gözüne baxmaqdan qaçırırlar.** Odur ki, müasir mərhələdə danışqlar geniş otaqda, böyük (çox vaxt dairəvi və yaxud yarım dairəvi) stollar arxasında keçirilir.

Dövlət başçıların görüşlərinin və söhbətlərinin qeyri formal şəraitdə davamı kresloda, divanda oturan vəziyyətdə baş verir. Dövlət başçıları səfirlərin etimadnaməsini qəbul etdikdən sonra da audiensiya üçün eyni şərait (hər iki tərəfin divanda yanaşı oturmaları) yaradılır. Bu zaman sərbəst ünsiyyət atmosferi həm də jestlərdən və digər vasitələrdən istifadə olunmasına yol açır. Bu yol qarşılıqlı anlaşmaya aparır.

Kommunikativlik mimikanın bütün elementlərində güclüdür. Baxışlara, gözlərin vəziyyətinə belə geniş yer ayırmağımız da təsadüfi sayılmamalıdır. Status vəziyyəti yüksək olanlar aşağı statusu olanlara az baxırlar. Təsəvvür edək bir kəs rəisin otağına daxil olub ondan nəşə xahiş edir. Rəis başını qaldırıb ona diqqət ayırmırsa bu onu, təbii ki, narahat edir, xahişinin yerinə yetirilib-yetirilməyəcəyi ətrafında daxilində həyəcanlı fikirlər oyanır. Aşağı statusu olanlar isə, əksinə, özlərindən yuxarı statusu olanlara daha çox baxırlar, nitqin predmetinə onların münasibətini «üzlərindən oxumağa» çalışırlar. Auditoriyada tələbələrin müəlimə, konfras iştirakçılarının sədrə və çıxışçıya, məhkəmə zalında məhkumun hakimə, uşağın valideynə, xəstənin həkimə və s. baxışları buna misal ola bilər.

Özünüzü sınayın:

1. Gözlə ünsiyyət hansı incəliklərə məxsusdur?
2. Gözlərin vəziyyətinə görə insanların hansı tiplərini müəyyən etməyə çalışın?
3. Mimika və status vəziyyəti arasında bağlılıq necədir?
4. Danışıqlar aparılması üçün yerin seçilməsi hansı prinsiplər üzərində qurulur?

Təbəssüm

Kommunikativliyi çox yüksək olan mimika elementlərindən biri də təbəssümdür. Bu ünsiyyət aktı iştirakçılarının hər hansı məqamda gülüm-səməklə fikirlərini çatdırması, və yaxud qarşı tərəfin fikirlərinə razılıq bildirməsi, ola bilsin ki, şübhə etməsidir. Razılaşmaq ki, təbəssümün ilkin təyinatı tərəflər arasında xoş münasibətləri əks etdirmək, əksər hallarda sevinc anlarını, daxili razılığı bildirmək, bəzi məqamlarda isə əsl kədər, hey-rət hissələrini çatdırmaqdır. İncə nəvaziş, qonaqpərvərlik kimi hissələr də təbəssümdə yaşayır.

Təbəssüm üzdə, gözdə, dodaqda «oxunan» sintetik mimik vəziyyətdir. İnsanlar təbəssümdən bir-birinə verdiyi payın əvəzində də təbəssüm payı gözləyir. Belə çıxır ki, cəmiyyətin hər bir subyekti təbəssümə möhtacdır. Uşaq anasından, xəstə tibb bacısından, sürücü sərnişindən, alıcının satıcıdan aldığı təbəssüm payından, şəxsiz ki, daxili bir rahatlıq duyur. Təbəssümün mənə tutumu dərin olduğu qədər də müəmmalıdır. Bəzən böyük bir xalq haqqında təsəvvürlərin formalaşmasında da təbəssüm istinad nöqtəsinə çevrilir. Bir vaxtlar Amerikaya gələn avropalılardan birisinin

(rus yazıçısı V.Nagibin) bu ölkə haqqında yazdıqlarına diqqət yetirək-«...Amerikada hər şey cəzb-edicidir. İnsanları vaxta hörmət edən, son dərəcə dəqiq, qəlbiaçıq adamlardır. Düşünürsən ki, onlarla hər işi görmək asandır. Nədənsə ucadan qəhqəhə çəkib gülmək, ən əziz adamını bağına bərk-bərk sıxıb küreyinə təkrar-təkrar



döyücləmək adətindən çox-çox uzaqdırlar. Hətta gülümsəməkdə də çox qısqancdırlar. Üzlərində təbəssüm yox kimidir. Bilmirsən dostdurlar, yoxsa».

Əslində çox ani bir hadisə olan təbəssüm ciddi danışıqlar prosesində qarşılıqlı anlaşmanın açarı ola bilər. Xüsusilə diplomatlar bu incəliyə biganə qalmaqla çox şeyi itirə bilərlər. Təbəssüm hər yetənin üzünə gülmək kimi başa düşülməməlidir. Həqiqətən, yersiz gülmək olduqca pis verədişdir və bu verədişdən uzaqlaşmaq məsləhətdir.

Özünüzü sınayın:

1. Gözlərin vəziyyətinin ünsiyyətdə rolu nə dərəcədədir?
2. Təbəssüm, və gülmək arasında kommunikativlik fərqi nədədir?

Məsafə



Dinləyənin kimliyindən və hansı ölkədən olmasından asılı olmayaraq, ünsiyyət zamanı (ayaqüstü söhbət əsnasında və s.) aşağıdakı aralıq məsafələrin gözlənilməsi olduqca əhəmiyyətlidir. Hər bir kəs peşəsindən, və fəaliyyət formasından asılı olmayaraq vərdişləri sırasında, xüsusilə ünsiyyət (dinləmə və danışmaq) vərdişlərinə etinasız yanaşmamalıdır. Bu diplomatlar üçün daha vacibdir. Çünki proksemik ünsiyyət vasitəsi kimi məsafə anlayışı müxtəlif ölkələrdə fərqlidir.

Cins fərqi gözlənilməklə tərəfdaşın boyunun ucılığı da diqqətdən yayınmamalıdır. Misal üçün, ABŞ-da kişi-kişi ilə danışarkən aralarındakı məsafə təqribən 18-20 düyüm olmalıdır.¹ Kişi qadınla danışarkən isə bu məsafə 24 düyüm nəzərdə tutulur. Latin Amerikası ölkələrində və Fransada isə bu məsafə daha az, 13 düyüm həddindədir. Bunun nəticəsidir ki, fransız amerikalı qadınla danışarkən yaxın durmağa cəhd edir, qadın isə bu ədəbsizlikdən can qurtarmaq üçün geri çəkilmək məcburiyyətində olur. Nəti-cədə fransız özünü təhqir olunmuş sanır.

Orta və Şimali avropalılar ünsiyyətdə təqribən bir metrə qədər olan məsafəni məqbul sayırlar. Cənublular, xüsusilə italyanlar, yaxın məsafədə ünsiyyət bağlamağa üstünlük verirlər. Ünsiyyətinə görə biz azərbaycanlılara yaxınlıqları olduğunu İtaliyada olan hər kəs dərhal müşayiət edə bilər. Bakıda qonaq olan italyan dostlarımızın özü

¹ Düyüm - 2,5 sm. ölçü vahidi.

də qarşılıqlı şəkildə özlərini doğma evlərindəki kimi hiss etdiklərini etiraf edirdilər. Hətta dil müxtəlifliyi də italyanlarla ünsiyyətimizə heç bir maneçilik göstərmirdi. Təsəvvür edin ki, ingilislə söhbətə qatılan italyan yaxın məsafəyə üstünlük verdiyindən ingilis qarış-qarış geri çəkilməli olacaq və özünə münasib aralığın seçilməsinə cəhd edəcək. Ümumyyətlə, bir çox Avropa ölkələrində ara məsafə **23-25 sm.** olduqda məqbul sayılır. Bu ən yaxın adamların ünsiyyəti zamanı müşahidə olunan intim zonadır. Son araşdırmalara görə hər bir insan üçün sosial statusundan asılı olmayaraq dörd zona ayırmaq olar:



1.İntim zona – 15-45 sm. (Valideyn-övlad, ər-arvad, yaxın dost və qohumlar arasında ünsiyyət zonası)

2.Şəxsi zona – 46 sm.- 1,2 m. (Rəsmi qəbullar, şam yeməkləri, kokteyllər zamanı önəmli ünsiyyət zonası)

3.Sosial zona – 1,2 - 3,6 m. (Bu məsafə kənar adamlarla: poçtalyon, soyuducu ustası, yeni işçi və s. ünsiyyətdə tətbiq olunur)

4.İctimai zona – Kütlə arasında, auditoriyada ünsiyyət məsafəsi.¹

Özünüzü sınayın:

- 1.Məsafə qeyri-verbal ünsiyyət vasitəsi kimi hansı xüsusiyyətlərə malikdir?
- 2.Məsafə anlayışının milli (kulturoloji) tələbləri ünsiyyətdə hansı yeri tutur?

¹ Аллан Пиз. Язык телодвижений. СПб., 2000. стр. 24.

3. Gender fərqləri və ünsiyyət məsafəsi hansı etik tələbləri qoyur?
4. Sosial funksiyalar, sosial status ünsiyyət məsafəsinin seçilməsində hansı rol oynayır?

5

Diplomatik etiket

1.Etiket nedir?

2.Diplomatik ünsiyyet etiketi

Etiket nədir?

Etiket hər hansı bir cəmiyyətdə, kollektivdə və yaxud fəaliyyət sferasında insanların davranışı-na, nitqinə verilən tələblərin toplusudur. Fransız sözü (**etiquette** -yarlıq, etiketka) olan etiket insanlar arasındakı münasibətlərin zahiri görüntülərini əks etdirir, kollektiv daxilində və bütövlükdə cəmiyyətdə mənəvi-psixoloji mühitin qorunub saxlanmasına təsir götürür. Etiket şəxsiyyətin mədəni səviyyəsinin güzgüsüdür və çoxsaylı «yazılmamış qanunlardan» doğan tələbdir. Bu tələblər sosial varlıq olan insan qarşısında müəyyən öhdəliklər qoyur və müəyyən məqamlarda bu öhdəliklərin icrası arzudan çox zərurətlə izah olunmalıdır.

Mənbələrdə etiket sözünün Fransada yarandığı və ilk dəfə IY Lüdovik tərəfindən tətbiq olunduğu göstərilir. Qətiyyətlə demək olar ki, bu yanlış qənaətdir. Etiketnin tarixi insanlığın tarixi qədərdir desək daha doğru olar. Lakin saraydaxili münasibətlər etiketə qoyulan tələbləri ,bir növ, qanuniləşdirmişdir. Bəzən bu tələblər o dərəcədə qatı olmuşdur ki, insanlar etiketin quluna çevrilmişdir və faydasından çox ziyanı olmuşdur. Bu cür təsadüflər bütün mütləq monarxiyalar dövrü üçün daha səciyyəvi olmuşdur. Belə yazırlar ki, İspan kralı III Filip ocaq başında qızınarkən üz-gözü yanırmış. Təsadüf elə gətirir ki, həmin anda onun kreslosunu gəzdirən qulluqçu tapılmır və başqa bir kəsin bunu etməyə cürəti çatmır. Saray qaydalarına görə bunu yalnız bir nəfər icra edə bilərdi. Nəticə isə çox acınacaqlı sonluğa gətirib çıxarır. Kral aldığı yanıqlara dözməyib iki-üç gündən sonra dünyasını dəyişir.¹

¹Веселов П.В. Современное деловое письмо в промышленности .М.,1990. с.93.

Etiket anlayışı bütölkədə insan fəaliyyətinin bütün sahələrini əhatə edir. Biz gündəlik həyatda çoxsaylı etiket elementlərindən istifadə edirik. Kiminləsə salamlışıq, kiməsə təşəkkür bildiririk. Bir başqasına «Əmi, buyurun əyləşin» deyərək müraciət edib metroda yerimizi təklif edirik. Elə məqamlar olur ki, təəssüf hissimizi bildiririk, başsağlığı veririk. Xahiş etdiyimiz məqamlar da az olmur. Bütün bunlar həm rəsmi, həm də qeyri-rəsmi şəraitdə baş verir.

Odur ki, etiketlə bağlı problemlərin bütövlükdə işıqlandırılmasını qarşımıza məqsəd qoymuruq. Bu olduqca çətin problemdir və indinin özündə də bu problemlərin axıracan həlli yolları araşdırılmamışdır. Biz yalnız çox mürəkkəb və məsuliyyətli fəaliyyət sferası olan dövlət-lərarası münasibətlər və diplomatik fəaliyyət sferasında nitq fəaliyyəti və etiketlə bağlı bəzi məqamları nəzərdən keçirməyi məqsəduyğun saydıq. Çünki beynəlxalq münasibətlər və diplomatiya sahəsində təhsil alan gənclərin gələcək peşəkarlığında nitq vərdişi və bacarıqlarının, ünsiyyət etiketi elementlərinin rolu danılmazdır. Bununla yanaşı diplomatik fəaliyyət sferasının özünəməxsus ünsiyyət tələbləri və etiket qaydaları olduğunu da qeyd etməliyik.

Diplomatik etiketə gəlicə, bu sahədə insan davranışının əksərən **reqlamentləşən, streatip** xarakterli olması diqqəti çəkir. Diplomatların öz peşə borclarını yerinə yetirərək icrası zəruri sayılan ünsiyyət etiketi qaydaları həm verbal və həm də qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrinə münasibətdə çox ciddidir. Yuxarıda biz etiketi cəmiyyətin (kollektivin, fəaliyyət sferasının) sosial tələbi olduğunu qeyd etmişdik. Deməli, nitq etiketi də insanın nitq davranışının tənzimləyicisi olmaqla sosial rol, sosial funksiyalardan kənar baxılmamalıdır. Diplomatiyanın danışıqlar elmi olması nitq etiketini bu sahədə xoş məramlı ünsiyyətin açarı kimi səciyələndirməyə haqq qazandırır. Diplomatik etiket diplomatların gündəlik fəaliyyətinin bütün sferalarını əhatə edir. Gey-

im tərzi, qəbullarda iştirakçı olmaq, tanışlıq, vizit vərəqlərinin mübadiləsi, dəvətnamələrə vaxtında cavab verilməsi, yemək stolu arxasında özünü necə aparmaq dip-lomatlar üçün çox vacibdir. Bundan savayı, dövlət rəmzlərinə münasibət, ölkənin həyatında baş verənlə münasibət bildirilməsi də etiket qaydalarında icra olunmalıdır. Göründüyü kimi, bütün məqamlarda nitq(ünsiyyət) ön sırada durur.

Özünüzü sınayın:

- 1.Etiket anlayışı nə vaxt meydana gəlmişdir?
- 2.Etiketin fəaliyyət sferası ilə bağlılığı necədir?
- 3.Etiketin sosial tələb olması nədədir?

Diplomatik ünsiyyət etiketi

Dövlət və hökumət başçıları, nazirlər, səfirlər və diplomatlar, nümayəndə heyətlərinin başçıları üçün adi vaxtlardakından fərqli olaraq, *müraciət, salamlamaq, xudahafizləşmək, tanışlıq, təşəkkür bildirilməsi, təbrik çatdırmaq, xoş arzularını bildirmək, üzrxahlıq etmək, dəvət çatdırmaq, başsağlığı ifadə etmək* yalnız etiket tələbi deyildir, həm də mühüm siyasi, diplomatik əhəmiyyətli protokol elementidir. Deyilənləri bir qədər xırdalayaq.

Salamlamaq. Salamlamaq həm verbal, həm də qeyri-verbal şəkildə icra olunur. Lakin diplomatik fəaliyyət sferasında salamlamaq protokol ardıcılığında öz yeri olan bir elementdir. Rus dilində etiket problemlərini araşdıran N. Formanovskaya bu xalqın 40 cür salamlamaq forması olduğunu göstərir. Digər xalqlarda da bu sıra kifayət dərəcədə çoxdur. Diplomatik fəaliyyət sferasında isə bu bolluğa yer yoxdur və salamlamağın çox ciddi qaydaları vardır.

Misal üçün, dövlət başçılarının yüksək səfərləri zamanı qarşılama mərasimində quru, dəniz və hava qüvvələrini təmsil edən hissələrdən ibarət fəxri qarovul düzülür. Ali qonaq onu qarşılamağa gələnlərlə təyyarə pillələrinin ətəyində əl ilə görüşür, sonra isə fəxri qarovulun qarşısından keçərək əsgərlərlə salamladır. Son dövrlər dövlət başçıları bir-biri ilə salamlaşarkən və xudahafizləşərkən öpüşməyə üstünlük verirlər və bunu şəxsi yaxınlıq və dostluğun ifadəsi kimi qəbul etmək lazımdır. Rusiya prezidenti Vladimir Putin Bakıya səfəri zamanı əsgərləri «Salam asker!» şəklində, daha orijinal və təbii formada salamlamışdı. Bu cür yanaşma səfərin ilk xoş akkordlarından idi.

Dövlətlərarası münasibətlərdə də çoxsaylı məqamlar mövcuddur ki, dövlət və hökumət başçıları, xarici işlər nazir-

ləri, səfirlər, xüsusi səlahiyyətlərə malik rəsmi şəxslər tərəfindən münasibət bildirilməsini tələb edir. Bu zaman diplomatik etiket qəbul olunmuş formalarda tətbiq olunmalıdır. Qəbul olunmuş formalar dedikdə diplomatik fəaliyyət sferasında uzun illərin təcrübəsində sınılanmış və bir növ sabit stereotip şəkilli dil vahidlərinin ünsiyyətdə aktuallaşması nəzərdə tutulur. Bunlar daha çox hər hansı hadisəyə teleqram, şəxsi məktub, nota şəklində, yəni yazılı, münasibət bildirildikdə daha gözə dəyən olur.

Lakin salamaşmaq üçün tək cə söz azdır. Bunun üçün çoxsaylı jestlərdən istifadə olunur. Diplomantik dairələrdə isə salamaşmaq etiketi özünəməxsus incəliklərlə bağlıdır. Hər hansı məclisə gələrkən orada bir neçə nəfər toplaşsasa hökmən birinci salam vermək lazımdır.

Kişi qadına birinci salam verməlidir.

Dəvət olunan məclisə gələrkən birinci ev sahibləri (öncə evin xanımı, sonra isə kişisi ilə) görüşmək qaydadır.

Kişi ilə görüşərkən birinci əl uzatmaq lazımdır.

Qadınla salamaşarkən baş əyməklə də kifayətlənmək olar. Əgər o özü birinci əl uzadarsa, əl vermək lazımdır. Bu zaman qadının əlini var gücü ilə sıxmaq və yaxud davamlı olaraq sağa-sola (yuxarı-aşağı) silkələmək ədəbsizlik nişəsidir. Bir çox hallarda kişilər qadınların əlini öpməyə üstünlük verirlər. Yadda saxlamaq lazımdır ki, ətrafdakılar bunu şitlik kimi də yoza bilər. Bütün bu hərəkətlər özünü gözə soxmaq cəhdindən irəli gəlməməlidir və səmimiyyət ifadə etməlidir.

Hər hansı məclisə qadın təşrif buyurursa, kişilərin ayağa durması məsləhətdir. Məclisdəki yaşlı insanlar ayağa qalxmazsa, bunu onlara qəbahət saymamaq olar.

Eyni yaşda olan adamlar arasında münasibətlər tərəflərin tutduğu vəzifə, ictimai mövqeyi nəzərə alınmadan, səmimiyyət olmalıdır. Hər kəs çalışıb birinci salam verməyi özünə borc saymalıdır.

Qadınların əlcəklə əl verməsi normal haldır. Kişilər üçün isə belə hərəkət ədəbsizlikdir. Bir kəslə tanış olduqda yaxınlaşıb əl verməmişdən əvvəl özünü təqdim etmək lazımdır. Bu zaman ad, familiya bildirilməlidir. Tanışlıq zamanı papağı çıxarmaq, yaxud azacıq qaldırmaq lazımdır.

Damağında siqaretlə, əli cibdə olan vəziyyətdə başqasıyla tanış olmaq, salamlaşmaq və yaxud söhbət etmək olmaz.

Salamlaşarkən əlin vəziyyəti tərəflərin status vəziyyətini də əks etdirə bilər. Adətən yüksək rütbəli və vəzifəli şəxslər salamlaşarkən əlini üstədən, əks tərəf isə altdan uzadırlar. Bərabər tərəflərin salamlaşması zamanı əllər horizontal xətt boyunca uzadılmalıdır.

İstər qadın, istərsə kişilərlə əl verib görüşərkən güc nümayiş etdirmək, əli yersiz sıxmaq, təkrar-təkrar silkələmək, özünə tərəf çəkmək olmaz.

Təbrik bildirilməsi. Diplomatik təcrübədə protokol qaydasında bir neçə halda təbrik bildirilməsi tələb olunur. Bunu daha geniş mənada beynəlxalq ünsiyyət etikası adlandırmaq olar. Milli bayram günündə dövlət başçılarının təbrik teleqramı göndərməsi qaydadır. Bu zaman teleqramın məna özəyində xoş və səmimi arzuların ifadəsi durur. Dövri mətbuatda rastlaşdığımız teleqramlar üçün xarakterik olan konstruksiyalar əsasən aşağıdakılardır:

Sizi və dost (dövlətin adı) xalqını (bayramın adı) _____ ürəkdən(səmimi qəlbədən) təbrik edirəm.

Bu tipli teleqramlara cavab verilməsi qaydadır. Protokolla nəzərdə tutulan diplomatik addımlardan biri də dövlət başçısının seçilməsi ilə bağlıdır. Bu əlamətdar hadisə olduğundan digər dövlətlərdə də maraqla izlənilir və diplomatik etiket qaydasında buna münasibət bildirilir. Təbii ki, dövlətlər arasındakı real münasibətlər teleqramda da öz əksini tapır, əməkdaşlığın gələcəkdə də inkişafına əminlik ifadə olunur.

Dövlət başçılarının ad gününə münasibət bildirilməsi bu günün diplomatiyasında mühüm əhəmiyyətlidir. Qeyd edək ki, bəzi dövlətlərdə monarxın ad günü (Böyük Britaniya və Şimali İrlandiya Krallığı, Lixtenşteyn Knyazlığı, Lüksemburq Böyük Hersoqluğu və s.) həm də milli bayram kimi qeyd olunur. Ad günündə teleqram göndərilməsi ilə yanaşı telefon danışqları da etik normaya çevrilməkdədir. Ümumiyyətlə, son dövrlər diplomatik etiketin hüdudları nəzərəcarpacaq dərəcədə dəyişməkdədir. Misal üçün, Azərbaycan Respublikasının sabiq prezidenti Heydər Əliyev Türkiyə Cümhuriyyətinin Prezidenti Əhməd Necdət Sezərə «Qalatasaray» futbol komandasının UEFA kubokuna sahib olması münasibəti ilə təbrik göndərməsi, və yaxud ölkəmizlə qırılmaz mədəni, iqtisadi, siyasi və diplomatik ilişkileri olan bir çox xarici dövlət başçılarının (Ukrayna, Gürcüstan və s.) Azərbaycanın Avropa Şurasına (17 yanvar 2001 –ci il) üzv qəbul olunması ilə əlaqədar təbrikləri buna misal ola bilər.

Daimi diplomatik nümayəndəliklərin gündəlik fəaliyyətində də təbriklər mühüm yer tutur. Yerləşmə dövlətində yubiley günləri qeyd olunan nüfuzlu elm, incəsənət adamlarını, dövlət xadimlərini və siyasətçiləri təbrik edənlər arasında səfirlər də olur. Elə məqamlar olur ki, səfirlər bunu təmsil etdikləri dövlət başçısının tapşırığı ilə edirlər. Diplomatik korpusun daxilində də səfirlər öz həmkarlarının yubileylərini təbrikə gəlirlər. Bu məqsədlə səfirlikdə qəbul keçirilir.

Təbiidir ki, təbriklərin canı **xoş arzuların** ifadəsindədir. Bu zaman arzular-

- *Fürsətdən istifadə edərək, Sizə ürəkdən möhkəm can sağlığı, uzun ömür, xalqınıza əmin-amanlıq və firavanlıq arzulayıram!*

- *Sizə və xalqınıza səadət və çiçəklənmə arzulayıram!*

- *Gələcək fəaliyyətinizdə Sizə uğurlar arzulayıram.*
və s. şəklində ifadə olunur.

Biz etiketin elementlərinə ayrılıqda diqqət tuşlamağa çalışsaq da, bunların əksəriyyəti sintetik(qarışıq) şəkildə təzahür edir və bir-birini tamamlayır. Aydındır ki, təbrik bildirilməsi, və yaxud hər hansı bir başqa addımın atılması, xoş arzuların çatdırılması, qarşılıqlı şəkildə cavab addımı atılmasını və **təşəkkür** bildirilməsini tələb edir. Təşəkkür yüksək səfərlər zamanı göstərilən qonaqpərvərliyə, milli bayram münasibəti ilə təbrikə, dövlət başçısının seçilməsi münasibəti ilə göndərilən teleqramla cavab olaraq, hər hansı beynəlxalq əhəmiyyətli addımı dəstəkləməyə, göstərilən humanitar yardıma görə və s. bildirilir. Misal üçün:

-Ölkənizə səfərim zamanı mənə göstərdiyiniz səmimi qonaqpərvərliyə görə Sizə dərin təşəkkürümü bildirmək istəyirəm.

-Zati-alinizə göstərilən diqqət və qayğıya görə minnətdarlıq çatdırmaq istəyirəm!

Təşəkkür bildirilməsi həm də protokol qaydasında və yubadılmadan çatdırılmalıdır. Xaricdəki diplomatik nümayəndəliklərin başçıları da belə məqamlarda öz dövlətləri adından qəbul edən dövlətdə akreditə olunan digər dövlətlərin səfirlərinə təşəkkür çatdırırlar. Bunun üçün ən önəmli vaxt bir həftədən on günə qədər olan vaxtdır. Dövlət və hökumət başçıların vaxtaşırı həm ad günləri, həm təqvim xarakterli mərasimlər və fəvqəladə hallarla bağlı öz həmkarlarına telefon açması bir növ siyasi-diplomatik addımdır, yaxınlıq kimi qəbul olunan addımdır. Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyevin 2006-cı ildə dövlət və hökumət başçıları ilə 17 telefon danışığı olduğu bildirilir. Cənab Prezident özü 6 dəfə zəng vurmuş, 11 dəfə isə ona zəng olunmuşdur. Bu telefon bağlantılarından 5-i dekabr ayına təsadüf edir və əsas etibarilə ad günü və bayramlarla bağlı təbriklərin çatdırılması məqsədi güdür. Diplomatiyada daha çox üzvəz danışıqlara üstünlük verilir. 2007-ci il yanvarın 1-dək

İ.Əliyevin 20 dəfə səfərə çıxması da bu fikri təsdiqləyir.¹

Müraciət. Diplomatik etiket, bütövlükdə etiketin yaranması və sonrakı inkişafı tarixindən kənar baxıl-mamalıdır. Müraciət etiketin ən populyar elementidir. Müraciətdə dilin kontakt(əlaqə və yaxud fatik) funksiyası gerçəkləşir. Bu addım adresatla ünsiyyət üçün əlaqəyə, qarşılıqlı sosial münasibətlərin qurulmasına xidmət etməklə çox mühüm ictimai funksiyaları yerinə yetirmiş olur. Qədim Romada bir vaxtlar Sezara elə öz adı ilə müraciət edirdilər. Lakin imperator hakimiyyəti gücləndikcə monarxlara müraciətdə xüsusi formalar tətbiq olunmağa başladı.

Bu baxımdan eriketin yaranması saraydaxili adət və normaların zəruri xarakter alması ilə birbaşa bağlıdır. Təbii ki, müraciətin özündə də çoxsaylı tələblər öz əksini tapmalı idi. Xüsusilə titullara münasibətdə tələbkarlıq keçmişdə də olmuş və indinin özündə də çox güclüdür. Titulların tətbiq olunması Bizans imperatoru Konstantinin adı ilə bağlıdır. Müraciət formalarında rütbə və titulların sadalanması bir sıra çətinliklər ortaya çıxarırdı. Tarixi inkişaf prosesində etiket qaydaları bir qədər də cilalanır, diplomatiya sahəsində də ayaq açır.

Napoleon diplomatiyasının vacib elementlərindən biri də Bonopartın imperator titulu qəbul olunmasına xidmət edirdi. Bundan savayı Fransanın zəbt etdiyi ərazilərdə imperatorun hakimiyyətinin bərqərar olması məqsədi küdülürdü. Odur ki, Napoleonun rəsmi titulu aşağıdakı kimi qəbul olunmuşdu: «*Fransız imperatoru, İtaliya kralı, alman dövlətlərinin Reyn ittifaqının proektoru(himayədarı)*¹. Eyni sözü rus çarı II Aleksandrın titulları haqqında da demək olar. «*Əlahəzrət rus çarı, Polşa kralı, fin qubernatoru*» titulları ilə başlamayan sənədləri çar II Aleksandr oxumadan jırıb bir tərəfə tullayırdı.

1. «Gündəlik Azərbaycan» qəzeti.09.01.2007.№1.
1..Ан. Ковалев. Азбука дипломатии. М.,1988, с.89

Şərq dünyasının titullar sistemi daha mürəkkəbdir və indinin özündə də bir çox dövlətlərdə hakimiyyətdə olan sülalənin şəcərəsi titullarda öz əksini tapır. Deyilənlər haqqında dolğun təsəvvür yaratmaq üçün iki nümunəyə nəzər yetirmək kifayətdir. "416/1025-ci ildə Bağdad vəziri bir neçə titul aldı: *Əlməddin (dinin bayrağı)*, *Sədauddövlə (sülalənin səadəti)*, *Əminəlmulk (dövlətin inanılmış adamı)*, *Şərəffulmuk (dövlətin inanılmış adamı)*, *Şərəffulmuk (dövlətin şərəfi)*.²

Ümumiyyətlə Şərq dünyasında titullara münasibət hər zaman ciddi olub. Qaynaqlardan birində göstərirdi ki, fəxri «*Sultan*» titulu özünə ilk səlcuq hökmdarı Məhəmməd Toğrul bəy götürmüşdür. Artıq hicri tarixinin 428-ci ilində (1036 yaxud 1037-ci il) o «*Böyük sultan*», dünyanın və dinin dayağı hesab olunurdu. Adətən, səlcuqilər familiyasının yuxarı şaxələrinə mənsub olan hökmdarlar «*Böyük Sultan*», «*Şahənşah*», habelə «*Şərqi və Qərbi Sultanı*» titulu daşıyırdılar. XI əsrin ölməz qaynağı «*Qabusnamə*»nin müəllifinin tam adı isə Ünsürməli *Keykavus ibn İskəndər ibn Qabus ibn Vəşmkir ibn Ziyar* (1021-1070) idi.¹

Elə düşünmək lazım deyil ki, bu günümüz üçün bu elementlər xarakterik deyildir. Diplomatik dərslərdə nümunə kimi göstərilən bir neçə məqama diqqət yetirək. Malaziyanın dövlət başçısına ünvanlanan hər bir sənəd aşağıdakıları əks etdirməlidir və, təbii ki, müraciət olunan zaman istifadə olunmalıdır: «*Əlahəzrət Malaziya Akonqu, Malaziyanın ali başçısı Sultan Azlan şah*». Diplomatik ünsiyyətdə daha böyük çətinlik dövlət və hökumət başçılarının, rəsmi vəzifəli şəxslərin, səfirlərin və diplomatların adlarının tam və düzgün deyilişi (tələffüzü) ilə bağlıdır. Nitq mədəniyyəti və etiket baxımından adların düzgün tələffüzü

2. A.Paşayev. Azərbaycan onomastikası. Bakı, 1987 s.39

3..A.Abasbəyli.V.Cəfərov.Diplomatik protokol.B.2003.s.45.

yalnız linqvistik tələb deyildir. Bu həm də çox böyük siyasi və hüquqi məsuliyyətdir. «*Mən sənin adını bilirəmsə, sənin haqqında hər şeyi bilirəm*» ərəb məsəli bu mənada çox uğurlu səslənir. Çünki ad işarə, simvol kimi şəxsin təsvir olunması vasitəsidir. Lakin bu təsvir həmin şəxsin zahiri əlamətlərinin, boy-buxununun, xasiyyətinin və vərdişlərinin təsviri kimi başa düşülməməlidir. Bu adresatın sosial vəziyyətinin, bir sözlə, kimliyinin ortaya qoyulmasıdır. Odur ki, adların çəkilməsində xəyata yol verilməməsi üçün çox diqqətçillik tələb olunur. Bu zaman yalnız yaddaşın gücünə söykənmək hələ azdır. Zairin keçmiş prezidentinin adına və titullarına nəzər yetirməklə deyilənlərə şübhə etməmək olar. «*Xalq hərəkatının banisi və sədri, İcraiyyə şurasının sədri, Zair Respublikasının prezidenti Əlahəzrət marşal Mobutu Sese Seko Kuku Nqebendu Va Za Banq* ».

Bugünkü diplomatik münasibətlərdə təsadüf olunan müraciət formaları adresatın tutduğu vəzifənin və titullarının düzgün tələffüzünü, diplomatik sənədlərdə isə düzgün yazılışını tələb edir. Son bir neçə ildə Azərbaycan dövlətinin dünyanın bir çox ölkələri ilə diplomatik münasibətlərini əks etdirən sənədlərdə, şəxsi göndərişlərdə, teleqramlarda rastlaşdığımız protokol formullarında göstərdiyimiz prinsiplərin gözlənildiyini izləmək olar. Misal üçün, İordaniya dövlətinin başçısına «*İordaniya haşimi Krallığının Kralı*» şəklində müraciət olunur.

Ümumiyyətlə, müraciətlərdə hər hansı şəkildə qısaldılmaya yol verilməzdir. «*Meksika Birləşmiş Ştatlarının prezidenti*» həmin dövlətin başçısına göndərilən bütün sənədlər üçün vahid müraciət formasıdır. Səudiyyə Ərəbistanının başçısına isə «*İslamın iki müqəddəs şəhərinin xadimi, Səudiyyə Ərəbistanı məliki Fəhd bin Ədbül Əziz Al-Saud*» şəklində müraciət olunmalıdır.

Bu günün özündə də müraciət formulları ilə bağlı çaşqınlıqlar az deyildir. 2002-ci ilin mayın 22-23 –də Vatika-

nın başçısı, Roma Papası II İoann Pavel Bakıya rəsmi səfərə gəldi. Azərbaycan dilində müraciət olunması və bu zaman müvafiq müraciət formulunun seçilməsi əsl diplomatik mahiyyət kəsb edirdi. Yalnız sabiq Roma Papasına müraciət üçün dilimizə «*Zati - müqəddəsləri*» **nelogizmi** gətirildi. Bundan savayı, qadın dövlət başçılarında müraciətdə də dilimizdə yeni olan bir neçə forma möv-cuddur. Misal üçün, İngiltərə Kraliçasına «*Ülyahəzrət.....*» şəklində müraciət qəbul olunmuşdur.

Biz əsasən istisnalıq yaradan müraciətlərə üz tutduq. Beynəlxalq praktikada umumişləklik qazanmış «*Əlahəzrət Prezident*», «*Əlahəzrət İmperator*», «*Hörmətli...*», «*Hörmətli, cənab.....*» müraciət formaları ilə yanaşı «*Əziz və hörmətli.....*», «*Əziz dostum və qardaşım.....*» şəkilli müraciətlərə də təsadüf olunur. Beynəlxalq praktikada yeni təsadüf olunan, hələlik universal sayılmayan, bu tipli müraciət yalnız Azərbaycan Respublikası prezidentinin Türkiyə və Gürcüstan prezidentlərinə müraciətdir. Bunun hansı xoş təsir oyatdığını əlavə şərh etməyə ehtiyac yoxdur. Şəxsi münasibətlərin, qarşılıqlı hörmətin, dövlətlər arasındakı ikitərəfli etibarlı münasibətlərin səviyyəsi bu müraciət formasında öz əksini tapmışdır.

Etiket problemlərinin tədqiqatçılarından sayılan **N. Formanovskaya** haqlı olaraq yazır: «**...Etiket təsir gücü onun səciyyəvi sosial və linqvistik mahiyyəti ilə bağlıdır. Əgər yaşadığın cəmiyyətdə, işlədiyən mühitdə yad görünmək istəmirsənsə, sən öz öhdənə düşənləri icra etməlisən. Bunu səndən gözləyirlər və yeri gəlsə tələb də edirlər. Linqvistik planda isə nitq etiketi nitq fəaliyyətidir. Belə çıxır ki, biz etikətlə həqiqi mənada «iş görürük»¹. Bu iş birbaşa nitqin (ünsiyyətin) məqsədli olmasından irəli gəlir.**

¹ 1.Н.И.Формановская. Речевой этикет и культура общения.М.1987.с.

Diplomatik fəaliyyət sferasında ən işlək müraciət formaları sırasına aşağıdakılar daxildir:

«*Cənab Baş nazir...*»

«*Hörmətli Baş Nazir.....*»

«*dövlətin adı Fövqəladə və Səlahiyyətli səfiri...*»

«*Cənab səfir...*»

«*Hörmətli müvəqqəti işlər vəkili*» və s.

Yadda saxlamaq lazımdır ki, yad ölkədə insanın davranışına görə onun ölkəsi haqqında fikir formalaşır. Odur ki, hər addımda diqqətçil olmaq, yerli adət və ənənələrə hörmətlə yanaşmaq lazımdır. Lakin bütün bu şərtlər gözlənilmədikdə belə çətin dinləyicilərlə fikir bölüşmək əsl bacarıq tələb edir.

Yad ölkədə öz xidməti borcunu yerinə yetirməyə, yaxud turist gəzintisinə çıxan hər bir kəs ayaq basacağı ölkənin tarixinə, mədəniyyətinə, xalqın adət və ənənələrinə qismən də olsa bələd olmalıdır. Əks halda etiket tələblərinin pozulmayacağına zəmanət vermək çox çətinidir. Ola bilsin ki, xarici dildə bir o qədər səlis danışmayasan, bunu sənə irad tutmazlar. Lakin qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrində elə incəliklər var ki, gözlənilməz halda qarşı tərəflə münasibətlərə güclü zərbə ola bilər. Misal üçün, yaponlarla ayağını-ayağının üstünə aşırıb danışmaq olmaz. Bununla onların qəlbinə toxunmaq olar. Amerikanlar isə əksinə, hətta qonağın qarşısında da ayaqlarını cütləyib jurnal stolunun üstünə qoymaqdan çəkinmirlər. Bu nə dərəcədə yaxşı, nə dərəcədə pisdir, qiymət verə bilmərik. Bircə onu qeyd etmək istərdik ki, diplomatik fəaliyyət sferası bu cür elementlərdən uzaqdır.

Vaxt amilinin də ünsiyyətdə mühüm yeri var. Avropalılar bu işdə çox intizamlıdırlar. Görüş təyin olunan vaxtı gözləmək, vaxtında görüş yerinə gəlmək, bir növ , avropalılarda qarşı tərəfə hörmətin ifadəsidir. Latin Amerikasından olanlardan isə bunu gözləməyə dəyməz. Əvvəlcə öz işlərini

görüb tamamlamaq meylı güclü olduğundan onların görüşə gecikəcəyinə normal münasibət bildirmək lazımdır. Təəccüblü odur ki, bu halda onlar heç üzürxahlıq da etmirlər. Demək olmaz ki, bu hərəkət bilərəkdən qarşı tərəfi əsəbiləşdirmək məqsədi güdür. Əgər belədirsə də, hövsələli olmaq daha məqsədəuyğundur.

Kompliment. Diplomatik etiketin demək olar ki, bütün elementləri həm şifahi nitqdə(ünsiyyətdə), həm də yazışmalarda reallaşır. Bu zaman ən gözədəyən elementlər sırasında komplimentləri qeyd etmək lazımdır. Müraciət formulları, hörmət bildirilməsi sənədlərin vacib elementləridir. Misal üçün, verbal notalarda bu cəhd aşağıdakı konstruksiyalarla sənəddə özünə yer alır.

«Azərbaycan Respublikasının (səfirliyin akkreditə olunduğu dövlətin adı) səfirliyi (səfirliyin adı) səfirliyinə(Xarici işlər nazirliyinə) öz dərin hörmət və ehtiramını ifadə edir..... »,və yaxud yekun kompliment şəklində:

«Azərbaycan Respublikasının (səfirliyin akkreditə olunduğu dövlətin adı) səfirliyi bu fürsətdən istifadə edərək (səfirliyin adı) səfirliyinə(Xarici işlər nazirliyinə) öz dərin hörmət və ehtiramını ifadə edir..... ».

Bir çox hallarda dövlət başçılarının şəxsi məktublarında və teleqramlarda aşağıdakı şəkilli komplimentlərə üstünlük verilir:

- Zati-aliləri, sizə çox yüksək hörmət bəslədiyimə əmin ola bilərsiniz...
 - Sizə bəslədiyim dərin hörmətə əmin ola bilərsiniz..
 - Zati alinizə dərin hörmət və ehtiramıma əmin ola bilərsiniz...
 - Dərin hörmət və ehtiramla....
 - Səmimiyyətlə....
 - Xoş arzularla....
 - Dostluq hissləri ilə ... və s.
- Xüsusilə təbrik və təşəkkür bildirilməsində kompli-

ment olduqca əhəmiyyətlidir.

Başağlığı. Dövlətlərarası münasibətlərdə elə məqamlar mövcuddur ki, həm protokol, həm də etiket qaydaları böyük diqqətcillik tələb edir. Bunlar əsas etibar ilə dövlət və yaxud hökumət başçısının dünyasını dəyişməsi, insan tələfatına səbəb olan təbii fəlakətlər (zəlzələ, daşqınlar), nəqliyyat vasitələrində (təyyarə, qatar, gəmi, avtomobil) baş verən qəzalarla bağlı atılan addımları əhatə edir. Diplomatik təcrübədə yuxarıda göstərilən hallarda yazılı vasitələrlə (teleqram, şəxsi nota, şəxsi məktub) və yaxud telefon açmaqla başsağlığı bildirilməsi, matəm mərasimlərində iştirak etmək üçün nümayəndə heyətinin göndərilməsi, səfirliyə gələrək xüsusi ayrılmış kitabda öz kədərini ifadə etmək vacibdir.

Azərbaycan dövlətinin praktikasında da diplomatiyanın bu incəliyi özünə yer tutur. Bu cür addımlar həm də dostluq və əməkdaşlıq münasibətlərinə dolayısı yolla öz müsbət təsirini göstərir, dövlətin digər suveren subyektlərlə əlaqələrinin möhkəmlənməsinə təsir göstərir. İsrailin ilk kosmonavtinin faciəli həlak olması, Rusiya Federasiyasında məktəbli uşaqların yanğın nəticəsində həlak olması, qardaş Türkiyədə zəlzələnin törətdiyi dağıntılar, Səudiyyə Ərəbistanı vətəndaşlarının təyyarə qəzasında həlak olmaları ilə Azərbaycan Respublikasının sabiq prezidenti H.Əliyevin göndərdiyi başsağlığı teleqramları bu qəbildəndir. Başsağlığı bildirilməsi zamanı əsasən aşağıdakı konstruksiyaların işləkliyi diqqəti çəkir:

-Sizə, həlak olanların yaxınlarına və qohumlarına dərin hüznə başsağlığı bildirirəm...

-Bu ağır gündə kədərinizə şərik oluram...

-Bu itki məni dərinəndən gədərləndirdi... və s.

Xüsusi təlimatlar, yaddaş kitabları olmadan belə bəşər övladı öz ağılının gücünə söykənməklə cəmiyyətdə yerini tutmağa qadirdir. Etiket qaydaları əlifba sırası olsaydı, onu əzbərləmək çətin olmazdı. Təəssüf ki, həyatın bir çox mə-

qamları standart kanonlardan uzaqdır və insanın ən ağılsız gözlənilməzliklərlə üzləşməyəcəyini əvvəlcədən proqnozlaşdırmaq mümkün deyildir. Taleyini diplomatiya kimi çətin bir sahə ilə bağlayanlar arxayınçılığa sövq etmədən etiketin tələblərinə əməl etməyi özünə borc bilməlidir.

Özünüzü sınayın:

1. Diplomatik fəaliyyət sferasında ünsiyyət hansı vacib şərtlərlə bağlıdır?
2. Diplomatik etiket və diplomatik protokol arasında bağlılığı nədə görmək olar?
3. Etiketın beynəlxalq münasibətlər və dövlətlərarası ilişkilərdə rolunu açıqlayın.

Oxu,
faydalan!

Söz demək qaydaları haqqında

Çox danışmamalı, başqasının sözünü yarımçıq kəsməməli, başqasının nağıl etdiyi hekayət və rəvayəti bilirsə, bunu üzə vurmamalı və onun danışdığı qurtarmasına imkan yaratmalıdır. Başqasından soruşulana cavab verməməli, ümumidən edilən sualda camaatı qabaqlayıb hövləki irəli düşməməlidir. Biri cavab verməklə məşğul isə, daha qabil cavab verməyə qadir olsa da səbr etməli, o sözünü qurtardıqdan sonra öz cavabını verməlidir, lakin əvvəlkinə tənə etməməlidir. Onun yanında iki adam söhbət edirsə, qarışmamalı, ondan gizlədirsə, gizlin qulaq asmamalıdır, özləri müraciət etməsələr söhbətə qoşulmamalıdır.

Böyükrlə danışarkən kinayə işlətməməli, nə bərkdən, nə yavaşdan, mülayim səsle sözünü deməlidir. Danışdığı məsələ qelizdirsə, aydın misallarla izah etməyə çalışmalıdır, başqa hallarda qısa və yığcam danışmalıdır. Yabancı kəlmələr işlətməməli, qondarma ibarələr düzəltməməli, ona deyilənlərə axıracan qulaq asmamış cavab verməməli, deyəcəyi fikri beynində bişirməmiş dilinə gətirməməli, ehtiyac olmadıqda sözü təkrar etməməlidir, ehtiyac üzündən təkrar lazım olduqda tərəddüd göstərməməlidir. Nalayıq sözlər işlətməməli, dilini söyüşə öyrətməməli, zərurət üzündən ayıb kəlməyə ehtiyac yarandıqda onu obrazlı, məcazi ibarələrlə anlatmalı, şux və zərif ifadələrdən qaçmamalı, hər məclisdə münasib danışmağı bacarmalıdır. Söz vaxtı əl-qolunu işə salmamalı, qaş-gözünü oynatmamalıdır. Belə hərəkətləri yalnız danışılan əhvalat tələb etdikdə nəzakətli və gözəl bir tərzde göstərmək olar.

Yalan, doğru üstündə məclisdə höcət etməməli, xüsusilə böyükrlər və səfehlərlə. Yalvar-yaxar təsir etməyən

adama yalvarmamalı, münaqişə və mübahisədə rəqibin haqlı olduğunu gördükdə üstünlüyü ona verməlidir.

Avam, uşaq, arvad, divanə və sərxoş adamların söhbətindən bacardıqca uzaq gəzməlidir. Başa düşməyən adama incə və üstüörtülü söz deməməli, danışıda nəzakətli olmalı, heç kəsin işini, sözünü, hərəkətini pis şəkildə onabuna çatdırmamalı, qorxulu şaiyələr yaymamalıdır. Böyük bir adam qarşısına çıxsa, əvvəl sözə başlamaq şüümlü olar.

Qeybət, böhtan, iftira, yalançılıqdan çəkinməli, heç vaxt belə şeyə yol verməməli, o xasiyyətli adamlarla ünsiyyət saxlamamalı, onlara qulaq asmaqdan nifrət etməlidir. Ümumiyyətlə, az danışmalı, çox eşitməlidir.

Bir filosofdan soruşurlar: «Nə üçün az danışır, çox qulaq asırsan?». Dedi: **«Çünki, mənə iki qulaq veriblər, bir dil. Yəni iki eşit, bir de».**¹

¹ **Nəsreddin Tusi** 1200-ci il fevral ayının 17-də Tusi şəhərində anadan olmuş və 74 il ömr etmişdir, yəni 1274 –cü ildə vəfat etmişdir. Tusi istər öz dövründə, istərsə də tarix boyu Şərqi ən istedadlı, nüfuzlu, görkəmli və çoxcəhətli zəka sahiblərindən biri kimi dəyərləndirilmişdir. Göstərdiyimiz nümunə 1989-cu ildə Azərbaycan dilində nəşr olunan «Əxlaqinasiri» (Xacə Nəsirəddin Tusi. Əxlaqinasiri. B. 1989, s, 162.) əsərindən götürülmüşdür.

Keykavus
«Qabusnamə»dən ixtisarla¹

Natiqlik məharətini artırmaq haqqında

Ey oğul, insan söz anlamağı və söz deməyi bacarmalı, pis adamlardan isə dilini saxlamalıdır. Ey oğul, sən doğru danışan ol, özünü doğru danışan tanıt ki, işdir bir zərurət üzündən yalan danışmalı olsan, doğru qəbul etsinlər. Lakin yalana oxşar doğru danışma. Doğruya oxşar yalan, yalana oxşayan doğrudan yaxşıdır, çünki o yalana inanarlar bu doğruya yox.

Onu bilməlisən ki, soz dörd cürdür:

- birini nə bilərlər, nə deyərlər;
- birini həm bilərlər, həm də deyərlər;
- birini deyərlər, lakin bilməzlər;
- birini bilərlər, lakin deməzlər.

Dediyim dörd növ sözün ən yaxşısı odur ki, onu həm bilmək olar, həm demək. Lakin bu dörd növ sözün hərəsinin iki üzü vardır: biri gözəl, biri çirkin. Camaat arasında danışarkən gözəllərini danış ki, xalqın xoşuna gəlsin və qabiliyyətinin dərəcəsi məlum olsun. Böyük və ağıllı adamları sözlərinə görə tanıyarlar, sözləri adamlara görə yox. Hər adam öz sözünün altında gizlənmişdir. Əli Əmirəlmöminin belə demişdir: **«Hər kəs öz dilinin altında gizlənmişdir»**. Söz var

¹ **«Qabusnamə»**nin müəllifi **Keykavus** (Ünsürülməali Keykavus ibn İskəndər İbn Qabus ibn Vəməşkir ibn Ziyar) 1021-22-ci ildə anadan olmuşdur. Müxtəlif mənbələrdə ölümü ilə bağlı dolaşıqlıq var. Onun 1070-ci ildə vəfat etdiyi göstərilə də, müəllif özü kitabın 1082-ci ildə yazıldığına işarə edir. Bax. Qabusnamə. B. 1989. s. 45-47.

bir cürə deyərsən, insanın ruhu təzələnər, başqa cür deyərsən qəlbi kədərlənər.

Hekayət.Eşitmişəm, bir dəfə Harun ər-Rəşid yuxuda görür ki, bütün dişləri tökülübdür. Səhər yuxuyozanı çağırır soruşur:«Bu yuxunun mənası nədir?» Yuxuyozan deyir:«Əmirəlmöminin ömrü uzun olsun, bütün qohum-əqrəban səndən qabaq öləcək, belə ki, heç kəs qalmayacaqdır». Harun ər-Rəşid deyir:«Bu yuxuyozana yüz çubuq vurun, o belə ağır xəbəri nə üçün mənim üzümə dedi, bütün qohum-qardaşım məndən əvvəl öləcəksə, onda mən kimə lazımam?!».

Əmr etdi, başqa yuxuyozanı çağırıdılar, yuxunu ona danışdı. Yuxuyozan dedi:«Əmirəlmömininin gördüyü yuxu göstərir ki, Əmirəlmöminin bütün qohum-əqrabasından çox yaşayacaqdır». Harun ər-Rəşid dedi: «Ağlın hökmü eynidir, təbir haman təbirdir, lakin ibarələrdə böyük fərq vardır». Əmr etdi haman kişiye yüz dinar versinlər.

Deməli sözün dalına-qabağına fikir vermək lazımdır, dediyin sözü ən gözəl tərzdə demək lazımdır ki, həm söz anladan olasan, həm söz anlayan. Əgər dediyin sözü anlamasan, səninlə tutuquşunun nə fərqi var? O da söz deyə bilir, lakin söz anlayan deyil. Söz anlayan ona deyərlər ki, onun sözünü başqaları anlasın, belələri ağıllı adam hesab olunurlar, əks halda insan deyil heyvan zümrəsindən sayılırlar. Sözü böyük hesab et, söz göydən enmişdir, onun qədri ni bil, yerində deyilməli sözü saxlama, de, lakin yersiz danışmaqla da onu qiymətdən salma ki, hikmətə zülm etmiş olmayasan.

Ey oğul, söz danışan ol, söz güləşdirən olma. Söz güləşdirmək divanəlik kimi bir şeydir. Hər kimlə danışsan, diqqət et, gör o sənin sözlərinin müştərisidir, ya yox.Çalış adamlarla adam ol, insanla insan, çünki adam başqadır, insan başqa.

Bacardıqca söz deyib söz eşitməkdən çəkinmə, çünki insanlar söz eşitmək vasitəsi ilə söz deməyi bacaran olurlar.

Mişel Monten
«Ləyaqətlə yaşamaq məharəti» kitabından*
Danışmaq məharəti haqqında

Danışmaq(ünsiyyət) bizim zəkamızın püxtələşməsinin ən təbii və ən səmərəli formasıdır. Özü də insanın bütün digər fəaliyyət formalarından ən xoşagələnidir.Məhz buna görə də mənə üç şeydən birini seçməyə vadar etsəydilər, nitqimi və eşitməyimi qoruyub saxlamaq naminə gözlərimin işığını qurban verərdim...

Canlı söz insanı öyrədir, imtahana çəkir. Əgər mən daxili varlığı zəngin, cəsarətli rəqiblə sözə gəlirəmsə, əgər o mənə hücum edib sağdan və soldan, hər tərəfdən sıxışdırırsa, onun bacarığı mənə də şücaətləndirir, rəqabət hissimi coşdurur, mənə irəli çəkir.

Bizim düşüncəmiz zəka sahibləri ilə ünsiyyətdə daha da zənginləşir, cılız adamlarla olmaq və ünsiyyət bağlamaq isə əksinə, bizi uçuruma sürükləyir. Bu olduqca qorxuludur

* **Mişel Montenin** adı çəkilən kitabı 1973-cü ildə Moskvada rus dilində çap olunmuşdur.Müəllif fransız renessansının ən görkəmli nümayəndələrindən sayılır.

və təhlükəlidir. Öz təcrübəmdən bilirəm.İndi çox az adamlar
ünsiyyətə meyl edirəm və mübahisəyə qoşulmuram.

Biz çox vaxt öyüd-nəsihətdən qaçırıq .Ancaq bunları
dinləməyi və nəticə çıxarmağı da bacarmalıyıq. Söhbət əs-
nasında təlqin olunan nə varsa, xoşdur.

Nadan adamlarla səmimi mübahisə etmək mümkün
deyildir.

Sədi Şirazi
*«Gülüstan» * əsərindən*

Söhbət qaydaları haqqında

Susmaq çox yaxşıdır, nəki, sirri sən
Birinə deyərək, «demə» deyəsən.
Suyunu gözündən bağla çeşmənin,
Çünki arx dolarsa daşacaq yəqin

O söz ki, aşkarda deyə bilməzsən,
Onu gizləndə də heç söyləmə sən

Xəbər ürək açan deyilsə, sən sus, başqası desin.

* **Müşərrəf ibn Müsləhəddin Abdulla** müəllifin əsl adıdır.«Sədi» tə-
xəllüsünü Şiraz hakimi Atabəy Əbubəkr Səd ibn Zənginin adı ilə əlaqə-
dar qəbul etmişdir. Sədi təqribən 1184-cü ildə anadan olmuş və 1291-ci
miladi ildə vəfat etmişdir(Sədi Şirazi.Gülüstan.B.1967).

Sözünü ö zaman söylə ki, yəqin,
Nəticə verəcək sənin sözlərin.

Səndən ağıllılar bir söz deyəndə,
Etiraz eləmə, yaxşı bilsən də.



Kimlərə üz tutduq?

«Danış, görün sən kimsən.»

Sokrat

«...ictimai hadisə dedikdə təbiətdə, cəmiyyətdə, fərdlərin davranışında və özündə müəyyən dəyişiklikləri şərtləndirən, qarşılıqlı əlaqə daşıyan davranış fəaliyyəti başa düşülür».

M.Əfəndiyev

«... Nitq insanlar arasında dil vasitəsilə həyata keçirilən fikir mübadiləsi və ünsiyyət prosesidir».

A.Axundov

«...dil vasitəsi ilə ünsiyyət xüsusi şəkildə nizamlanmış səs kompleksini tələffüz etməkdən ibarətdir».

M.Adilov

«Yalnız ayrı-ayrı fərdlərin nitqində dil öz həqiqi təsdiqini tapır».

V.Humbolt

«Mineroloqla müqayisədə mənim vəziyyətim xeyli çətinidir: Onun imkanı var ki, dağ kristalını söhbətəşinə göstərə bilsin. Mən isə fikri oxucuların ovcuna qoyub deyə bilmərəm: alın, onu yaxşı-yaxşı nəzərdən keçirin. Mənim gücüm ona çatır ki, özlüyündə duyulmayan fikri duyulan dil qa-

bığında oxucuya təqdim edim».

Qottlob Frege

«...nitq fikirlə, həmin fikri ifadə etmək üçün zəruri olan dil vahidlərinin vəhdətindən yaranmış idrak (qavrayış) obyektidir».

N.Əhmədli

«...İnsan nəyi düzgün dərk edirsə, təsəvvürə gətirirsə onun haqqında düzgün danışa bilər»g».

V.Q.Belinski

«...Dildə istənilən fikri dəqiq əks etdirmək üçün sözlər yetərincədir. Bircə ağılımızın kütlüyü olmaydı».

N.Nekrasov

«...Dil insanlara öz fikirlərinin pərdələmək üçün verilmişdir».

Taleyran

«...Sözün hansısa dəqiq bir mənası yoxdur. Söz bəqələmun kimidir. Hər dəfə onun nəinki yeni-yeni çalarları, hətta yeni boyaları üzə çıxır bilər».

Y. Tınyanov

«İnsan yalnız sözlə insan olur».

Mişel Montenin

«...Müxtəlif əşyaların adı müxtəlifdir: Ya daha dəqiq, ya daha gözəl, ya daha ifadəli, ya daha yaxşı səslənir. Bunların hamısı məlum və hazır olmalıdır ki, danışan onların ən yaxşısını seçə bilsin».

Kvintilon

«...Nə haqda danışırınsansa, hər şeydən əvvəl, gərək ikimənalılıqdan qaçıb hər şeyi öz adı ilə çağırasan. İkimənalılıqdan qaçmaq isə belədir. Bəzən eyni söz müxtəlif cisimlərə aid olur. Belə hallarda əsas mənanı verən sözləri seçmək lazımdır».

Anaksimandr

«... Bəşəri kəşfləri də, əldə olunan bilgiləri də riyazi formullarla ifadə etmək mümkündür. Lakin bütün bunları inkişaf etdirmək, nəticələrindən faydalanmaq üçün ilk baxışdan çox adi təsir bağışlayan ədəbi dil lazımdır. Adi görünməyinə baxmayaraq, dilin dəqiqliyi formulların dəqiqliyindən qat-qat güclüdür».

Lui -de Broyl

«Üslub eynilə insandır».

J.Büffon

«...Hərbiçinin, rahibin, kəndlinin fəaliyyət formaları fərqlidir. Onların hamısı anadangəlmə eyni bir dildə danışsalar da, sözlərinin çalarlıqları birbirinə bənzəmir».

M.Breal

«Dinləməyi öyrənsən, hətta ən pis danışığından da fayda-lana bilərsən».

Plutarx

«...hətta, ən yaxşı halda, tərəflər öz dediklərinin üstündə durmadıqları, bir-birini başa düşmək istədikləri halda, söz cəfənkiyyatından baş açmaq, onların məna incəliklərini dərk etmək üçün görün

biz nə qədər vaxt sərf edirik».

A. M. Peşkovski

«...Mən lap qatı düşməni dinləməyə iyirmi mil də yol qət etməyə hazırım. Təki ondan nəsə öyrənə bilim».

Leybnis

«...Əgər ətrafdakılar qəzəblidirsə, laqeyddirsə və sənə qulaq asmaq istəmirsə, diz çök, onlara yalvar. Çünki günah sən özündədir» .

F.Dostoyevski

«Həqiqət heç kəsə büllur kimi saf gəlib çatmır və çatmayacaq» .

Ksenofan

«...insanları inandırmağın bircə metodu var-onlara müəyyən ardıcılıqla və toplum halında faktları çatdırmaq lazımdır».

Frensis Bekon

«Dil sozlərdən, qrammatikadan və intonasiyadan ibarətdir».

S.O.Kartsevski

«...Hissləri yalnız intonasiyanın gücü, yəni səsin nizamlanması, sürəti, ucadan və yaxud asta tələffüz etməklə və nitqi müşayiət edən jestlərlə çatdırmaq olar. Eyni bir fraza nitqdə minlərcə dəyişkənliyə məruz qal-maqla çoxsaylı hissəri əks etdirə bilər».

J. Vandries

«....Həqiqi mənada yaşamaq o deməkdir ki,

insan hər gün düzgün informasiyaya yiyələnir».

Norbert Viner

«...Etiketın təsır gücü onun səciyyəvi sosial və linqvistik mahiyyəti ilə bağıdır. Əgər yaşadığın cəmiyyətdə, işlədiyin mühitdə yad görünmək istəmirsənsə, sən öz öhdənə düşənləri icra etməlisən. Bunu səndən gözləyirlər və yeri gəlsə tələb də edərlər.Linqvistik planda isə nitq etiketi nitq fəaliyyətidir. Belə çıxır ki, biz etiketlə həqiqi mənada «iş görürük».

N. Formanovskaya

İstifadə olunan mənbələr

1. **М.Р.Львов.** Основы теории речи. М.2003.
2. **Конфликтология.** СПб.,1999.с.80 (под ред. А.С.Кармина)
3. **Н.И.Формановская.** Речевой этикет и культура общения. М.1987.
4. **F.Əlizadə.** Cümlənin aktual üzvlənməsi В.1998.
5. **Ə.Dəmirçizadə** Azərbaycan dilinin orfoepiyasının əsasları.В.1969.
6. **М.Адилев, Z.Вердиева, F.Ағайева.** İzahlı dilçilik terminləri.В.,1989.
7. **Баева О.** Ораторское искусство и деловое общение. Минск.2000.
8. **Ан. Ковалев.** Азбука дипломатии. М.,1988.
9. **А.С.Макаренко.** Сочинения.Т.3. М.1958.
10. **Берн Э.** Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений.Минск,1992.
11. **Adilov M.** İzahlı dilçilik terminləri lüğəti.В.1989.
12. **К.Əliyev.** Üslub haqqında söhbət. В.1991.
13. **М.Əfəndiyev, А.Şirinov.** Sosiologiyanın nəzəri problemləri.В,2001.

14. **A.Axundov.** Ümumi dilçilik. B.,1979.
15. **Веселов П.В.** Современное деловое письмо в промышленности.М.,1990.
16. **M.Adilov,A.Paşayev.** Azərbaycan onomastikası. B.1987.
17. **А.Атватер.** Я вас слушаю. М.1987.
18. **Краткий психологический словарь.** Ростов на-Дону.1998.(под ред.А.В.Петровского, М.Г.Ярошевского.)
19. **Б.Головин.** Культура речи. М., 1979 .
20. **A.Abdullayev.** Nitq mədəniyyəti və natiqlik məharəti haqqında. B.1965.
21. **N.Əhmədli.** Jurnalistin vizual nitq mədəniyyəti.B.2002.
22. **V.Cəfərov.** Diplomatik yazışma. B.1997.
23. **A.Abbasbəyli,V.Cəfərov.** Diplomatik protokol.B.2002.
24. **Дж.Ниренберг.**Маэстро переговоров. М.2000.
25. **Diplomatik yazışma və konuşmadan örnəklər.** Ankara.1998.
26. **Э.Л.Кузьмин.**Дипломатическое и деловое общение: правила игры. М.2005.

Kitabın içindəkilər

Ön söz əvəzi.....	5
-------------------	---

Bölmə 1. Dil və nitq

1.Danışq fəaliyyət forması kimi	6
2.Nitq mədəniyyəti. Dil və nitq	11
3.Nitqin şüur,təfəkkür, gerçəklik və adresatla bağlılığı.....	18
4.Nitqin dəqiqliyi-.....	23
5.Nitqin məntiqiliyi.....	31
6.Dilin və nitqin funksiyaları	34
7.Nitq vərdiş və bacarıqları.....	37
8.Üslubiyyət və nitq mədəniyyəti.....	40

Bölmə 2. Dinləmə

1.Dinləmə mədəniyyəti.....	43
2.Dinləmə fəaliyyət növü kimi.....	46
3.Dinləmənin formaları.....	56
4.Çətin dinləyicilər.....	59

Bölmə 3. Ünsiyyət

1.Ünsiyyətin forma və funksiyaları. Ünsiyyət səviyyəsi....	63
2.Məqam.....	72
3.Kommunikativ strategiya və yaradıcılıq texnologiyası....	79
4.Sualların növləri və funksiyaları.....	86
5.Polemika. Dialoq.....	90
6.Mən və sən. Biz kimik.....	99
7.Mübahisə və müzakirə.....	102

Bölmə 4. Ünsiyyət vasitələri

1.Ünsiyyət vasitələri.....	108
2.Nitqin formaları.....	113

3. Pauzanın növləri və funksiyaları	116
4 İntonasiyanın növləri və funksiyaları.....	120
5.Jestlər.....	125
6.Mimika.....	131
7.Təbəssüm.....	134
8. Məsafə.....	136

Bölmə 5. Diplomatik etiket

1.Etiket nədir?.....	140
2.Diplomatik ünsiyyət etiketi.....	143

Oxu, faydalan(əlavələr).....156

Kimlərə üz tutduq.....164

İstifadə olunan mənbələr.....169

Kitabın içindəkilər..... 171

Qeyd üçün.....173

Qeyd üçün

Qeyd üçün

Kitab üzərində işə başlayarkən onun oxucuya fayda gətirəcəyinə əminlik vardısı, etiraf etməliyik ki, bunun həqiqət olub-olmayacağına şübhə də az deyildi. Məşhur fransız yazıçısı və filosofu Jan Pol Sartr K.Marksın «Alman ideologiyası» əsəri haqqında bir vaxtlar belə yazmışdı: «Çox dahiyənə yazılan bir kitabdır. Mən bu kitabdakıların hamısını oxuyub başa düşdüm, anjaq bir şey **ANLAMADIM**, çünki dəyişmədim. Anlamaq-**DƏYİŞMƏKDİR**» .

Bu fikri götür-qoy etdikcə belə qənaətə gəldik ki, son sözü **OXUCU** deməlidir.

P.S.