

FILOLOGIYA

UOT 8123

NİTQİN LİNQVO-PSIXOLOJİ ASPEKTLƏRİ

Vəfa ABBASOVA*
Şahnabad İSMAYIL**

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur: 14 noyabr 2023; çapa qəbul edilmişdir: 28 noyabr 2023; online-da çap edilmişdir: 25 dekabr 2023.

Received: 14th of November, 2023; accepted: 28th of November, 2023; published online: 25th of December, 2023.

Açar sözlər: *şifahi nitq, çıxış, ünsiyyət, natiq, emosiya*

Giriş

Nitqin yaranması, qəbulu və mənimsənilməsi prosesi verbal ünsiyyətin praktik şəkildə reallaşmasının əsas formasıdır. Nitq fəaliyyəti şəxsiyyətin psixoloji fəaliyyətinin ən vacib proseslərindən biridir. İnsan nitq vasitəsilə obyektiv gerçəkliliklə əlaqə saxlayır. Lakin bu əlaqələr nitqin özündən və onun növündən asılı olaraq müxtəlifdir: tələffüz edilən nitq, eşidilən nitq və görünən nitq. Nitqin hər üç növü bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqədədir. Nitqi dinləyərkən, onu fərqləndirmədən tanıya bilmərik. Belə ki, əvvəlcə onu özümüz tələffüz etməliyik. Çünki bizə əvvəldən məlum olan sözlər yaxşı dərk edilir və tanınır.

Alman dilçisi H. Şteyntal nitq prosesini şərtləndirən üç başlıca amilin vacibliyini ön plana çəkir. O hesab edir ki, nitqin məqsədi psixoloji və maddi qüvvələrin köməyi ilə məzmunun ifadəsidir. Dilçi maddi qüvvəni musiqi aləti, psixoloji qüvvəni çalğıcı, mənəni və ya məzmunu isə bəstəkarla müqayisə edir (9, s. 18).

1. Şifahi nitq bir fəaliyyət növü kimi

Şifahi nitq bir fəaliyyət növü kimi aktiv proses hesab edilir. Belə ki, həmin prosesdə tərəfdaşların reallığa olan münasibəti öz əksini tapa bilir. Şifahi nitq zamanı həmçinin daxili fəallıq da xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Bu proses isə eşidib anlama zəminində baş verir. Burada həmsöhbətin qəbul etdiyi informasiyaya qarşı olan münasibət nəzərdə tutulur.

L.P.Yakubinski yazırdı ki, nitq insan davranışının müxtəlif növlülüyüdür, psixoloji faktır, insan orqanizminin təzahürüdür, sosioloji faktır və insanların birgə fəaliyyətindən asılıdır (8, s. 18).

Psixoloq A.A.Lyubinskaya yazır: dil ümumidir, nitq isə dildən fərdi istifadə prosesidir. Ona görə də nitq dildən kasıb, həm də ondan zəngindir. İnsan öz ünsiyyət təcrübəsində adətən doğma dilinin zənginliyini təşkil edən lüğətin və müxtəlif qrammatik quruluşun yalnız kiçik bir hissəsindən istifadə edir. Bununla yanaşı nitq dildən zəngindir. Belə ki, insan hər hansı şey haqqında danışmaqla ona və mü sahibinə öz münasibətini bildirir. Onun nitqi intonasiya ifadəliliyinə malik olub, ritmi sürətli xarakter dəyişir. İnsan işlətdiyi sözün mənasından çox şey deyə bilir. Lakin insanın öz fikrini kifayət qədər dəqiq və incəliklə deyə bilməsi, ona təsir etməsi, düzgün başa düşülməsi üçün, o, ana dilinə gözəl yiyələnmişdir (7, s. 78).

Hər bir şifahi nitq aktının formalaşması müəyyən bir şəraitdə baş verir. Bu şəraitin həm

* filologiya üzrə fəlsəfə doktoru, ADNSU
e-mail: vafa.rzayeva.74@mail.ru

** filologiya üzrə fəlsəfə doktoru, ADNSU
e-mail: Sh.ismayil77@gmail.com

dildaxili, həm də dilxarici formaları mövcuddur. Dildaxili şərait danışıqda iştirak edənlərin nitqini əlaqələnməsindən, sual və cavabların məzmunundan asılı olub, nitq aktı zamanı nitq iştirakçılarının birindən digərinə keçməsinin linqvistik xüsusiyyətləri ilə səciyyələnir. Dilxarici şərait isə nitqin baş verməsinə və onun strukturuna, digər xüsusiyyətlərinə təsir göstərən vəziyyətlə bağlıdır. Nitq şəraiti ünsiyyətin baş verdiyi şəraitin bütün elementlərini əks etdirir. “Şifahi nitq aktında bilavasitə nitq şəraiti ilə əlaqədar olaraq, danışıqda özünə yer alan dil vahidləri işlədilir. Belə vahidlər situativ vahidlər adlanır” (5, s. 9).

Şifahi nitq vasitəsilə informasiyanı təqdim etmək xüsusi istedad tələb edir. Bunun üçün zəngin söz ehtiyatına malik olmaq, fikirlərini dolğun, dəqiq ifadə etmək məqsədilə bu sözləri düzgün seçib öz nitqinə daxil etmək, nitqini sistemli şəkildə qurmağı bacarmaq, deyilən fikirlərin məntiqi bağlılığına nail olmaq, təkrarçılığa yol verməmək, çıxışını auditoriyanın bilik səviyyəsinə, tələbatına, terminoloji bazasına uyğun qura bilmək kimi keyfiyyətlər tələb olunur.

Şifahi çıxış hiss və düşüncələrimizin sözlərlə tez və daha asan ötürülməsi üçün əvəzsiz bir bacarıqdır. Şifahi nitqə qulaq asan onun məzmununu həmin anda mənimsəyir. Bu nitq bilavasitə səsləri qavrayış üçün nəzərdə tutur. Sözlərin səhv tələffüzü, intonasiyanın və vurğunun yerli-yerində işlədilməməsi, şifahi nitqin mənimsənilməsini çətinləşdirir. Sintaktik qaydaların şifahi nitqdə pozulması nitqin səciyyəsi ilə bağlıdır. “Burada danışan şəxsin düşünməsi, düzgün cümlələr qurması, ifadə tərzini ədəbi şəkllə salması üçün vaxt və imkan yoxdur. Natiq danışıq prosesi zamanı öz nitqini formalaşdırmalı olur. Odur ki, onun bu «hazırlıqsız» nitqində hər şeyin doğru-düzgün olmasının özü sünilik kimi qiymətləndirilə bilər” (1, s. 69). Danışdıqlarımız bəzən doğru, bəzən də səhv başa düşüldüyündən şifahi ötürmələrin istənilən nəticəni verməsi üçün müəyyən məqamları nəzərə almaq lazımdır. Danışarkən diqqət etməmiş lazımlı olan detalları bilmək, daha uğurlu bir həyatın qapılarını açmaq üçün şərtidir. Kütlə qarşısında çıxış birtərəfli deyil, qarşılıqlı əlaqə prosesini əhatə etdiyi üçün ifadələrimizin auditoriyada gözlədiyimiz təsiri oyatması, ilk növbədə düşüncə və ideyalarımızın informasiya alıcılarına doğru çatdırılması ilə bağlıdır.

Şifahi nitq fərdi-psixoloji keyfiyyətləri ilə səciyyələnir. Hər bir nitq (şifahi nitq) parçasında fərdi emosional başlanğıc olur. “Məşhur fransız dilçisi Ş.Ballı hər bir çıxışın “mübarizə” olduğunu deyirdi. Şəxs ona görə nitq zəhmətinə qatlaşır ki, öz fikirlərini başqasına qəbul etdirsin, müsahibini öz fikirlərinə inandırсын. Bunun üçün müxtəlif fərdi hissləri ifadə edən dil vahidlərindən nitqdə geniş istifadə olunur” (1, s. 60). Çıxış zamanı fikri dəqiq, düzgün, məqsəduyğun, eyni zamanda təsirli, cazibəli, emosional etmək, onu insan zehninə nüfuz edəcək inandırıcı formada çatdırmaq lazımdır. Antik yunan ritorikasının ən böyük nəzəriyyəçisi Aristotel parlaq nitqə malik söz ustası idi. Filosof öz nitqlərində təsirli arqumentlər istifadə edən və güclü inandırma qabiliyyətinə malik insan kimi tanınırdı. O, insanları inandırmanın 3 yolunu qeyd edirdi: *ethos*, *pathos*, *logos*.

“*Ethos*” natiqin xarakterini, əxlaqını təmsil edir. İlk dəfə bu sözü Aristotel istifadə etmişdir. Alimə görə, dinləyicilərin etibarlı və əxlaqlı insanın nitqinə inanma ehtimalı yüksəkdir. Əgər dinləyicilər sizə inanmırsa, sizin nitqinizin təsiri olmayacaqdır. Aristotel “Ritorika” əsərində *ethos*la bağlı bunu deyir: “Yaxşı insanlara başqalarından daha çox və daha asan şəkildə inanırıq. Xarakterin insanın sahib olduğu ən asan inandırma yolu olduğunu deyə bilərik”.

“*Pathos*” natiqin auditoriya üzərində xoş emosional təsir yaratması deməkdir. Natiq onu dinləyənlərin ruhunu təhlil edə bilməli və onların duyğularına göz yummamalıdır.

“*Logos*” qədim yunan təfəkkür sistemində söz, nitq və ağıl mənalarına gəlməkdədir. Natiqin öz düşüncələrini və fikirlərini ifadə etmək məqsədilə müraciət edilən sözlərdir. Başqa sözlə desək, natiqin öz çıxışını formalaşdırmaq üçün beynini istifadə etmə forması nəzərdə tutulur. Doğrudan da, insanlar güvəndikləri, onları anlayan və özlərini düzgün ifadə edən şəxslərlə ünsiyyətə daha çox önəm verirlər.

Natiqliyin yaranmasına ictimai əhəmiyyət kəsb edən məsələlərin kütləvi müzakirəsi və həlli yollarının axtarışı səbəb olmuşdur. Tarixi təcrübə göstərir ki, ritorikanın yaranması üçün ən mühüm şərt, təkcə inkişaf etmiş cəmiyyət deyil, eyni zamanda vətəndaşların ölkənin siyasi həyatında fəal iştirakıdır. Daha doğrusu, natiqlik yalnız demokratik idarə forması olan dövlətdə inkişaf edə bilərdi.

Təsadüfi deyil ki, natiqlik ilk olaraq Yunanıstanda yaranıb çiçəklənmişdir. Aristokratiyanın hər hansı məsələni nəzarətsiz şəkildə, istədiyi formada həll etmək hüququna malik olduğu qədim yunan şəhər dövlətlərindən biri olan Spartada natiqlik sənəti məşhur deyildi. Lakin xalq məclisinin ali hakimiyyətə malik olduğu Afinada isə qısa müddətdə görkəmli natiqlər yetişdi, ritorika ilə bağlı əhəmiyyətli əsərlər yazıldı.

Tədqiqatçıların da qeyd etdiyi kimi, natiqlik ən çox böhranlı tarixi dövrlərdə inkişaf etmişdir. Bəlağətin çiçəklənmə dövrü isə sosial inqilablar zamanıdır. Natiqlik insanları müəyyən məqsəd ətrafında toplamağa kömək edir, ruhlandırır və istiqamətləndirir. Unutmaq lazım deyil ki, qədim zamanlarda insanlara təsir etməyin, onları müəyyən fikirlərə inandırmağın və öz tərəfinə çəkərək, dəstəkləməyə vadar etməyin yeganə yolu natiqlik idi.

2. Təsirli nitqin malik olduğu bir sıra ümumi keyfiyyətlər

Təsirli nitqin malik olduğu bir sıra ümumi keyfiyyətləri nəzərdən keçirək:

1. Danışığda müvəffəqiyyəti konstruktivlik (məqsədyönlülük) müəyyən edir.

İnsanlara təsir etmək üçün təkə düşüncələrə deyil, duyğulara da müraciət etməyi bacarmaq lazımdır. Lakin burada tarazlığı tənzimləyə bilmək, konstruktiv və təsirli nitq üçün son dərəcə vacibdir. Yalnız emosiyaları cəlb edən və həmsöhbətlərin emosiyalarından istifadə etmək məqsədi daşıyan çıxışlar məqsədyönlü hesab edilmir. Konstruktiv çıxışlar dinləyicilərin dəyərlərini, inanclarını və düşüncələrini müsbət istiqamətdə dəyişmək məqsədi daşıyır. Şirin dilin nitqə təsirini nəzərə almaq, mühtədən asılı olmayaraq bizi dinləyənlərin dəyərlərinə, inanclarına və düşüncələrinə hörmətlə yanaşmaq uğurun ən yaxşı açarıdır.

2. Uğurlu çıxış maraqlı və dəyərli mövzuları əhatə edir.

Çıxış zamanı seçdiyimiz mövzuların maraqlı və aktual olması, tez bir zamanda dinləyicilərin diqqətini cəlb edəcək, auditoriya ilə səmimi ünsiyyətin təminatçısı olacaqdır. Danışığ bacarıqları arasında mühüm yer tutan mövzu seçimi çox vaxt nitqimizin səviyyəsini müəyyən edir. Amerika tarixçisi və senatoru Albert Beveric natiqlik sənəti ilə bağlı məsləhətlərində çıxışa hazırlaşarkən bunlara əməl etməyi tövsiyə edirdi: “Natiq mövzuya hakim olmalıdır. Bunun üçün mövzu ilə bağlı məlumatlar toplamalı, onları saf-çürük etməli, sonra sistemləşdirməlidir. Toplanan materialların mövzunu bir istiqamətdən deyil, hərtərəfli aydınlatmasına diqqət etməlidir” (6, s. 37).

3. Şəxsiyyətiniz çıxışınızın ipuclarıdır.

Dinləyicilər həmişə danışanın şəxsiyyəti ilə danışdıqları arasında əlaqə yaratmağa çalışırlar. Bu səbəbdən şəxsiyyətinizlə söhbətləriniz arasında düzgün əlaqə olmalıdır. Məsələn, siqaret çəkən şəxsin siqaretin zərərləri və ondan qurtulmağın yolları haqqında danışması absurdur. Bu səbəbdən yalnız şəxsiyyətinizlə bütünləşən mövzularda danışmağınız sizə uğur gətirə bilər.

4. Mənasız söhbət gözlədiyiniz effekti verə bilməz.

Danışığ texnikaları arasında bəlkə də ən mühüm məqamlardan biri çıxışın məqsədini müəyyən etməkdir. Nitqimizlə dinləyicilərdə hansı təsirləri oyatmaq istəyirik sualına da cavab olan məqsədlər nitqin həm məzmununu, həm də gedişatını müəyyən edəcək. Məqsədsiz edilən çıxışlar dağınıqlıqdan, təsirsiz qalmaqdan xilas ola bilməyəcək. Nitqin dolğunluğu üçün başlıca şərtlərdən biri də, ifadə edilən fikrin gerçəkliklə əlaqəli olması və onu aydın inikas etdirməsidir. Gerçəkliklə uyğun olmayan nitq sönük olur, auditoriyaya təsir göstərmir və nəticədə maraqsız görünür.

5. Auditoriyayı tanımaq vacibdir.

Söhbətlərimiz mənaların interaktiv mübadiləsindən ibarətdir. Dinləyicilərin yaşı, cinsi, maraqları, ehtiyacları və gözləntiləri nəzərə alınmadan edilən çıxışların təsiri həmişə effektsiz olur. Dinləyicilərin yaşı, sosial durumu, siyasi baxışları və bir çox başqa amillərə görə çıxışın məzmunu, həcmi, qeyri-verbal elementlərdən istifadə nisbəti dəyişir. Təsirli və uğurlu nitq ancaq həmsöhbətlərinizi tanıyıb dəyərləndirməklə mümkün ola bilər. “Çıxış zamanı hansı nümunələr gətirəcəyimizi də auditoriyaya görə təyin etməliyik. Misal gətirmək döyüşdə silah istifadə etmək kimidir: bir yerdə ağır artilleriya uyğundursa, digər vəziyyətdə əlbəyaxa döyüş zəruridir” (3, s. 41).

6. *Uğurlu çıxış tam diqqət cəlb etməklə başlamalıdır.*

Ünsiyyətin fasiləsiz davam edə bilməsi, bir başa dinləyicilərin diqqəti ilə bağlıdır. Anlaşılmaq üçün dinlənilmək lazımdır, dinlənilmək üçün isə maraq və diqqəti cəlb etmək. Çıxış boyu diqqəti saxlamaq üçün dinləyicilərin maraq dairəsinə bələd olmaq, yeri gəldikcə incə yumordan istifadə etmək, yorucu, durğun səs tonundan qaçmaq lazımdır.

Bütün bunları nəzərə alaraq təqdim olunan informasiya ünvana daha effektiv və konkret şəkildə ötürülür, məlumatların daha asan başa düşülməsinə yol açılır.

Hər hansı bir şifahi nitq mövzusu və məqsədi, harada və nə vaxt təqdim olunacağı məlum olan, plan üzrə hazırlanaraq dinləyicilər qarşısında söylənilən çıxışdır. Nitq hazırlıq, planlaşdırma və təqdimat mərhələlərini əhatə edir.

Aristotel mükəmməl nitq hazırlamaq üçün 5 mərhələ ayırırdı:

- a. Materialın icadı və onun hazırlanması.
- b. Planın tərtibi. Materialın plan üzrə müvafiq formaya salınması.
- c. Həmin materialın öyrənilməsi və yadda saxlanması.
- d. Materialın şifahi şərhinin ədəbi-üslubi cəhətdən işlənməsi.
- e. Nitqin söylənilməsi, orfoepiya (ədəbi tələffüz), intonasiya, emosiya və s. məsələlərin nəzərə alınması və onlara əməl olunması (4, s. 123).

Nitqə hazırlıq mövzunu, çıxışın məqsədini və hədəf auditoriyasını müəyyən etməklə başlayır. Daha sonra mövzunu araşdırmaq, məlumat toplamaq, məlumatları təsnif edərək sistemləşdirmək lazımdır. Hazırlığın növbəti mərhələsi nitqin planlaşdırılmasıdır. Planlaşdırma aşağıdakı ardıcılıqla aparılır:

- a. Nitqin əsas hissələrinin müəyyən edilməsi;
- b. Hər fəsildə vurğulanacaq məqamların müəyyən edilməsi;
- c. Nitqin məzmununun müddətə görə təşkil edilməsi;
- d. Transkript və qeydlərin hazırlanması;
- e. Ucadan söyləmə məşqləri;
- f. Nitqdə istifadə olunacaq vizual və eşitmə vasitələrinin hazırlanması.

Ən son mərhələ çıxışın təqdimatıdır. Təqdimatdan əvvəl nitqin dönə-dönə ucadan oxunması vacibdir. Roluna hazırlaşan aktyor kimi natiqlər də saatlarla çıxış üzərində məşq etməlidirlər. Nitqin əzbərlənməsi ilə bağlı müxtəlif fikirlər mövcuddur. Bəzi mütəxəssislər əzbər tərəfdarıdır. Onların fikrincə, bu natiqi bəzi xoşagəlməz məqamlardan sığortalayır. Lakin əksəriyyət çıxışı əvvəlcədən öyrənməyin düzgün olmadığını düşünür. Əzbərlənən çıxış süni, qeyri-səmimi təsir bağışlayır və müəllifə auditoriyanın reaksiyasına uyğun şəkildə müəyyən manevrlər etməyə mane olur. Nitqi üzündən oxumaq da dinləyicilərlə göz təması qurmağa, auditoriyanı hiss etməyə əngəl törədir. Ən uyğun variant mətnin məzmununun tam mənimsənilməsi, ara-sıra vərəqə baxaraq keçidlərin gözdən qaçırılmamasıdır.

Kütlə qarşısında çıxış edən natiq, həm də nitqin səs mədəniyyətinə yiyələnmalı, danışıq cihazından düzgün istifadə etməyi bacarmalıdır. Nitqin səs mədəniyyəti dedikdə səs və sözlərin düzgün və aydın tələffüz edilməsi, ünsiyyət şəraitinə görə səsin gücünün tənzimlənməsi, nitq sürətinin gözlənilməsi, intonasiyaya, ifadəliliyə əməl olunması və s. daxildir. “Nəfəs, səs və s. anlayışlardan ibarət olan səs cihazı müəyyən qaydalar və vərdişlərin vasitəsilə dili konkret ünsiyyət şəraitində reallaşdırır. Səs cihazı intonasiya, pauza, vurğu, orfoepiya, temp, ritm, tembr, mimika, hərəkət kimi anlayışlarla birləşib nitqin texnikası adlı bir sahəni təşkil edir. Həmin sahə nitq mədəniyyətinin əsas bölmələrindən biri olub şifahi nitqin daxili, səslənən tərəfinin ifadəlilik keyfiyyətinin yaranmasına xidmət edir” (2, s. 28). Nitqin pozulması səbəblərindən biri, danışıq zamanı nəfəsin düzgün tənzim olunmamasıdır. Bəzən danışanlar tələffüz zamanı nəfəslərini lazımi ölçüdə sərt etmədiklərindən cümlənin sonuna yaxın hava ehtiyatı tükənir, səsin gücü aşağı düşür.

Nitqin təqdimatı zamanı ən mühüm məsələlərdən biri də, həyəcan və qorxu hissəsinə qalib gəlməkdir. Əslində heç həyəcan olmaması normal deyil. Bir qədər həyəcanlanmaq yaxşıdır, bu, bizi arxayın olub səhv etməyimizə mane olar. Deyl Karnegi yazır: “Nə qədər ki həyəcan keçirirəm, uğur

qazanmaq şansım da var. Auditoriyaya laqeyd yanaşan natiq bir müddət sonra onu itirəcək. Buna görə də, həyəcan keçirmək mütləqdir” (6, s. 171). Həyəcanınızı aşa bilmək üçün öncə çıxışa yaxşı hazırlaşmaq lazımdır. İş adamı Riçard Bransonla görə, “Əgər çıxışınızı yuxuda görmürsünüzsə, deməli kifayət qədər hazır deyilsiniz”. Əvvəlcə nə üçün danışdığınızı və dinləyicilərin niyə sizi dinləməyə gəldiyini müəyyənləşdirin. Unutmayın ki, jest və mimikalarınız daxili gərginliyinizi dərhal nümayiş etdirəcək. Bunun üçün də nitqə hazırlaşarkən güzgü qarşısında məşq edin. Jest və mimikalara nəzarət edərək, onlardan məqsədyönlü istifadəni öyrənmək mümkündür. Tribunaya qalxarkən gülümsəməyi unutmayın. Haqqınızda təəssürat ilk dəqiqələrdə yaranır və nadir hallarda dəyişir. Nitqinizin mövzusunun dinləyicilərdən daha yaxşı bildiyinizi qəbul edin. Əvvəlcədən gözəl çıxış edəcəyinizi, dinləyiciləri razı salacağınızı düşünün. Unutmayın ki, özünə güvən və pozitiv düşüncə uğurun əsasıdır. Siz özünüze güvənməyəniz dinləyicilər də sizə güvənməyəcək.

Nəticə

Bütün sadalanan bu bilik və bacarıqlar gərgin əmək və davamlı məşqlər sayəsində əldə edilir. Bu biliyə etinasız yanaşmaq, natiqliyin özünəməxsus xüsusiyyətlərini mürəkkəb fəaliyyət kimi dərk etməmək deməkdir. Nitqi təsirli etmək üçün nitqin tərzinə diqqət yetirmək, söz ehtiyatını zənginləşdirmək və verilən əsas tələblərə əməl etmək lazımdır. Hər bir bilikli, savadlı və mədəni şəxs daima öz lüğət ehtiyatının artırılmasının qayğısına qalmalıdır. Lüğətin zənginliyi insanın mütaliəsindən, məşğul olduğu işin xarakterindən, yaşadığı mühitdən və dünyagörüşündən asılıdır. Görüş dairəsi və mütaliəsi geniş adamların söz ehtiyatı da zəngin olur. Belələri öz nitqində (adi söhbətlərində də) dilimizin söz xəzinəsindən bacarıqla istifadə edə bilirlər.

ƏDƏBİYYAT

1. Adilov M. Sənətkar və söz. Bakı: Elm və təhsil, 2019, 200 s.
2. Ağayeva F.M. Azərbaycan dilinin intonasiyası. Bakı: APİ nəşri, 1978, 92 s.
3. Bayramov R. Sözüə güvən. Bakı: Parlaq imzalar, 2018, 272 s.
4. Əliyev K. Natiqlik sənəti. Bakı: Azərbaycan Dövlət Nəşriyyatı, 1994, 172 s.
5. Əliyeva İ.Z. İngilis və Azərbaycan dillərində nitq etiketlərinin struktur-semantik xüsusiyyətləri// Dissertasiyanın avtoreferatı. Bakı, 2015, 26 s.
6. Karnegi D. Söz Söyləmək və İş Başarmak Sanatı. İstanbul, 1994, 216 s.
7. Люблинская А.А. Детская психология. Москва: Просвещение, 1971, 416 с.
8. Якубинский Л.П. Избранные работы: Язык и его функционирование. Москва, 1986, с.17-58
9. Steintal H. Abriss der Sprachwissenschaft. Berlin, 1871, 483 s.

Резюме

*Вафа Аббасова
Шахнабад Исмаил*

Лингво-психологические аспекты речи

В статье рассматривается вопрос о лингво-психологических аспектах речи. Как известно, речь—форма устного и письменного проявления языка, важнейшее средство общения, средство передачи информации. Речь—это деятельность человека по использованию языка для общения с одним или несколькими людьми. Основная задача речи—обмен информацией и передача информации. Самая важная особенность, которая отличает речь от письменного языка, заключается в том, что она служит для прямого общения. Выбор слов, учет личностных и иных аспектов слушателя, развитие тона до высокого, использование эмоциональности, жестов и т.д. одна из главных условий речи.

Из исторических источников известно, что с глубокой древности люди, обладающие содержательной, образной, ясной, лаконичной, действенной речью, всегда высоко ценились обществом. Красота речи и способы, средства ее владения всегда были в центре внимания великих личностей.

Составной частью ораторского искусства являются публичные выступления – это речь перед публикой. Эти речи требуют от каждого оратора знания законов риторики и строгого владения ее условиями. Умение

говорить занимает очень важное место в жизни человека. Говорить—это навык, который заставляет нас взаимодействовать с окружающей средой и раскрывает таланты людей. Через него человек способен быстро передавать свои знания, мысли, подбирать наиболее подходящие слова для выражения собственных эмоций, учиться опираться на собственное мнение, выдвигать проблемы. Правильная и совершенная речь в процессе общения выступает как главная основа культуры устной речи.

В статье проанализированы многие психологические моменты, вызывающие волнение при подготовке к публичному выступлению, рекомендованы пути выхода.

Ключевые слова: *устная речь, выступление, общение, оратор, эмоция*

Summary

*Vafa Abbasova
Shahnabad Ismail*

Linguo-psychological aspects of speech

The article deals with the issue of linguo-psychological aspects of speech. As you know, speech is a form of oral and written manifestation of language, the most important means of communication and a means of transmitting information. Speech is a person's activity of using language to communicate with one or more people. The main task of speech is the exchange and transmission of information. The most important feature that distinguishes speech from written language is that it serves for direct communication. The choice of words, taking into account the personal and other aspects of the listener, the development of tone to high, the use of emotionality, gestures, etc. one of the main conditions of speech.

It is known from historical sources that since ancient times, people with meaningful, imaginative, clear, concise and effective speech have always been highly valued by society. The beauty of speech, the ways and means of its possession have always been in the spotlight of great personalities.

An integral part of public speaking is public speaking – it is a speech to the public. These speeches require each speaker to know the laws of rhetoric and strict knowledge of its conditions. The ability to speak occupies a very important place in a person's life. Speaking is a skill that forces us to interact with the environment and reveals people's talents. Through it, a person is able to quickly transfer his knowledge, thoughts, select the most appropriate words to express his own emotions, learns to rely on his own opinion, put forward problems. Correct and perfect speech in the process of communication acts as the main basis of the culture of oral speech.

The article analyzes many psychological moments that cause excitement in preparation for public speaking and recommends ways out.

Key words: *oral speech, speaking, communication, orator, emotion*

Redaksiya heyətinin üzvü fil.e.d., prof. Veysəlli Fəxrəddin Yadigar oğlunun rəyi əsasında çapa məsləhət görülmüşdür.