

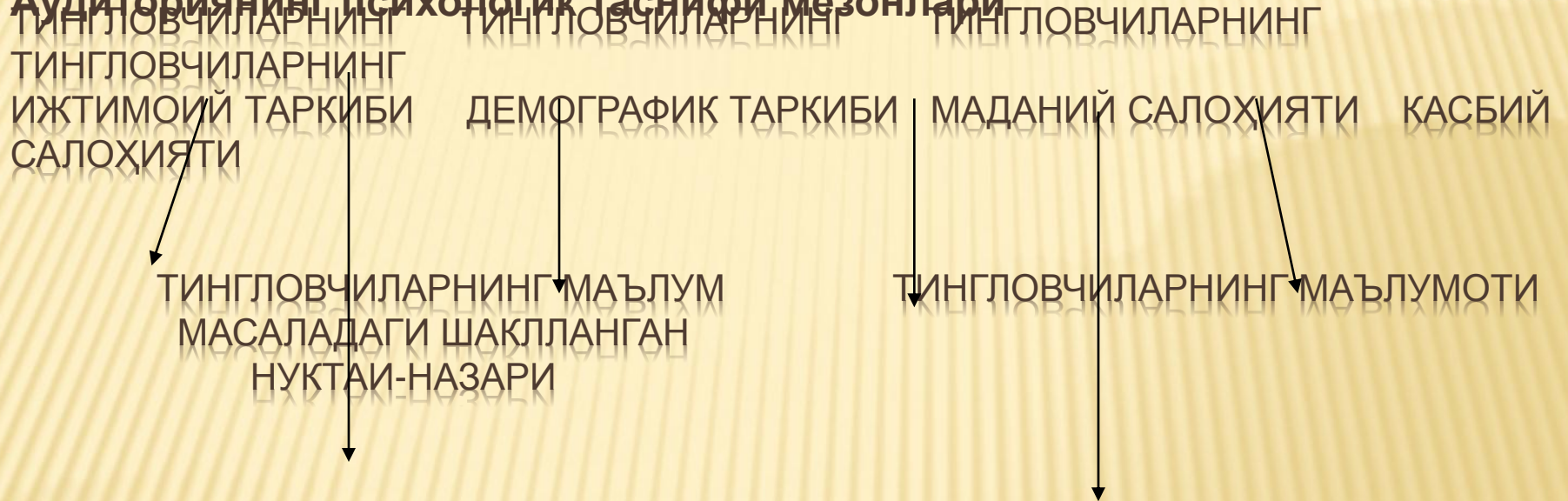
## **4-МАВЗУ: ЎҚИТУВЧИНИНГ НУТҚ ТЕХНИКАСИ ВА МАДАНИЯТИ. НОТИҚЛИК МАҲОРАТИ**

- 1. Тингловчилар билан мулоқот ўрнатиш - нотик нутқи самарадорлигининг энг муҳим шарти.**
- 2. Нотик билан аудитория ўртасидаги умумий руҳий ҳолат - уларнинг бир-бирларини тушунишидаги аҳамияти.**
- 3. Тингловчиларга нисбатан ҳурмат - мулоқот ўрнатишнинг муҳим асоси эканлиги.**
- 4. Нотик шахсининг, у ҳақидаги жамоатчилик фикрининг, халқ орасидаги обрў-эътиборининг мулоқот ўрнатишга таъсири.**

# МУЛОҚОТ МАДАНИЯТИ ДЕГАНДА ҚУЙИДАГИЛАР НАЗАРДА ТУТИЛАДИ:

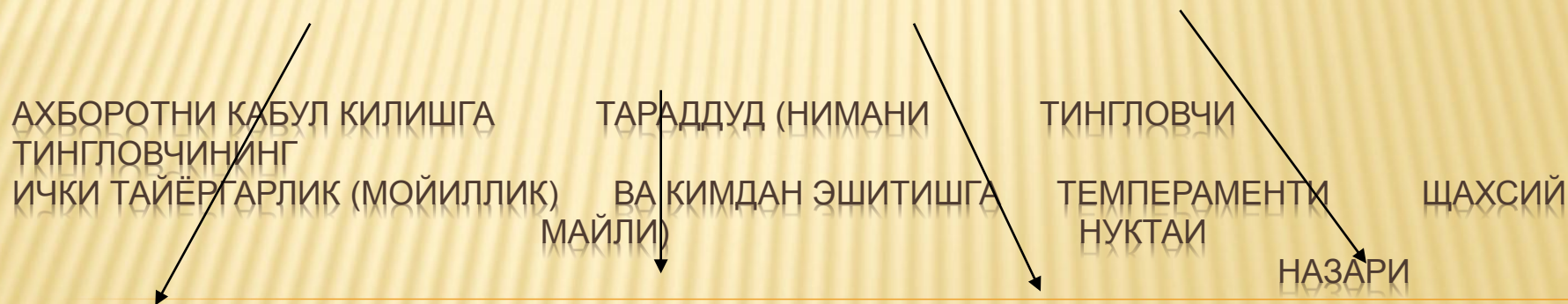
1. Сўзлаш (жумладан, омма олдида) санъати.
2. Тинглаш қобилияти.
3. Суҳбатдош (ҳамкор, ўзга кишилар қўл остида ишлайдиганлар)ни объектив баҳолаш ва тўғри тушуниш кўникмалари.
4. Ҳар қандай одам билан муносабат ўрната олиш ва ўзаро манфаатдорлик асосида унга самарали таъсир ўткази олиш.

## Аудиториянинг психологик таснифи мезонлари





# УЗАТИЛАЁТГАН АХБОРОТНИ ТИНГЛОВЧИ ТОМОНИДАН ЎЗЛАШТИРИЛИШИГА ТАЪСИР КИЛУВЧИ СУБЪЕКТИВ ФАКТОРЛАР



# ТИНГЛОВЧИЛАР ДИККАТИНИ ФАОЛЛАШТИРИШНИНГ ПСИХОЛОГИК-ПЕДАГОГИК УСУЛЛАРИ

Фикр ва маълумотларнинг янгилиги:

- а) Кўрилаётган масала бўйича янги маълумотлар;
- б) тингловчиларга маълум бўлган нарсаларга янгича нуқтаи-назардан ёндашув;
- в) нотиқнинг ўзи тилга олган нарсаларга шахсий нуқтаи-назари.

Фикрнинг исботланганлиги:

- а) мантиқий;
- б) изчиллик;
- в) фикрни назарий асослаш;
- г) фикрни фактлар билан асослаш

Эҳтиросли баён (экспрессивлик):

Нотиқнинг ўзи гапираётган нарсаларга ташқи муносабати: Ғазаб, хурсандчилик, афсус, қатъият, ҳайрат ва ҳ.к.

# НУТҚ ЭКСПРЕССИВЛИГИГА (ТАЪСИРЧАНЛИГИГА) ЭРИШИШ



Нутқий коммуникация воситалари  
(Сўзлардан, иборалардан, гап  
курилиши қоидаларидан тўғри  
фойдаланиш)

нутқдан ташқари коммуникация  
воситалари  
(Интонация (оҳанг), мимика,  
қўл ҳаракати , пауза ва ҳ.к.)



# НУТҚНИНГ ТАРКИБИЙ ҚИСМЛАРИ ВА НОТИҚ ОЛДИДА ТУРГАН ВАЗИФАЛАР

## Нутқ қисмлари

## Асосий вазифалар

### 1. Кириш

- бўлажак маъруза ёки суҳбат мавзусига қизиқиш уйғотиш;
- аудитория билан мулоқот ўрнатиш;
- тингловчиларни нутқни тинглашга тайёрлаш;

### 2. Асосий қисм

- кўтарилган масалани асослаш;
- фикрларни изчиллик билан баён этиш;
- уларнинг тўғри эканлигини исботлаш;
- тингловчилар тегишли хулосалар чиқаришларини таъминлаш;

### 3. Хулоса

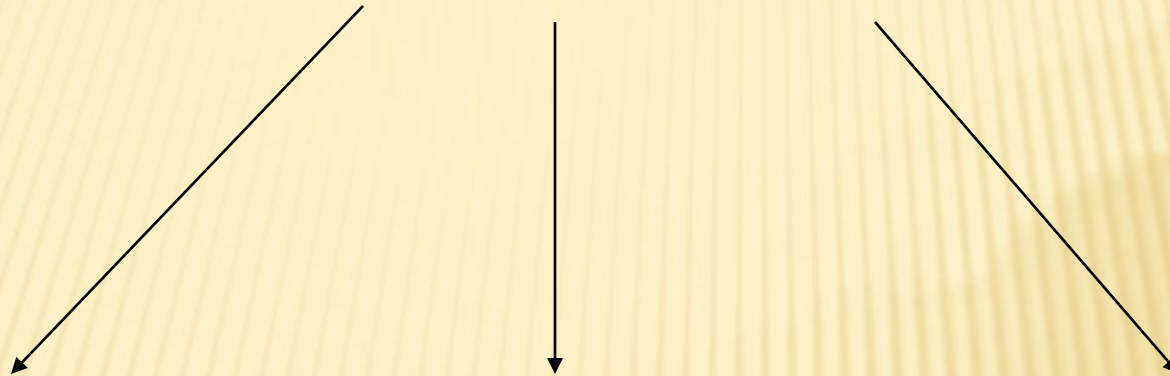
- айтилган фикрларни умумлаштириш;
- айтилган гапларнинг аҳамиятини таъкидлаб кўрсатиш;
- вазифаларни белгилаш;
- фаолият, ҳаракат йўналишларини белгилаб бериш.;

# НОТИҚ ВА АУДИТОРИЯ ЎРТАСИДА МУЛОҚОТНИНГ ВУЖУДГА КЕЛИШИ ШАРТЛАРИ

1. Нотиқ ва тингловчиларнинг бир хилдаги ақлий фаолият билан банд бўлиши.
2. Нотиқ ва тингловчиларнинг ўхшаш, яқин хисларни туйишлари.



# АУДИТОРИЯНИ ТАШКИЛ ЭТИШНИНГ ИЖТИМОЙ-ПСИХОЛОГИК УСУЛЛАРИ



Рухий холатни  
“юқтириш”  
(бир шахснинг  
рухий холатини  
бошқа шахсга  
“юқтириш”)

Таклид  
(маълум хиссий ва  
ақлий  
мазмунга эга одат  
ва ҳаракатларни  
такрорлаш)

Ишонтириш  
(одамларга  
исботсиз  
асосламасдан  
бирон-бир  
фикрни сўз  
ёрдамида  
қабул қилдириш)

**Нотиқ нутқи самарадор бўлиши учун қуйидаги талабларга жавоб бериши керак:**

1. Нутқ аудиторияга мос бўлиши керак. (аудитория (тингловчилар)нинг ёши, касби, маълумоти, диний эътиқоди, қизиқиш доираси, даромади у ёки бу ташкилотга аъзолиги ва ҳ.к.ларни билиш лозим).

2. Нутқ конкрет бўлиши керак. (Чунки тингловчи хотирасида эшитганининг жуда оз қисми сақланиб қолади, аммо конкрет, аниқ таклифларнинг хотирадан ўрин олиши имконияти кўпроқ).

3. Нутқ таъсирчан бўлиши, муносабат уйғотиши лозим. (Ҳеч кимга таъсир қилмаган ҳавога айтилган билан баробар, чунки у ўз вазифасини адо этмади. Нутқ муносабат уйғотиши учун янги ахборот, уни қабул қилганда маълум туйғулар уйғотиши учун янги ахборот, уни қабул қилганда маълум туйғулар уйғониши ва ҳ.к.лар керак).



4. Нутқ аниқ мақсадга йўналтирилиши керак (нутқ тингловчини инонтириши, унга маълумот бериши, унда маълум ҳисларни уйғотиши ва ҳ.к. керак).
5. Нутқ ўқилмайди, балки тингланади. (Шу боис, соф мулоқот билан боғлиқ талаблар вужудга келадикки, уларни ҳисобга олиш зарур. Масалан, тингловчи ўқувчидан фарқли ўлароқ бирон нарсани тушунмаса, орқага қайтишининг имконияти йўқ).
6. Мулоқотни ташкил этишга мулоқотга киришганларнинг бир-бирига ва улар ўртасидаги суҳбат предметига (объектига) муносабати ижобий характерга эга бўлса, унда суҳбат объектига нисбатан улар бир-бирига яқин муносабат билдиришга ҳаракат қиладилар. Мулоқотга киришганларнинг ўзаро муносабати салбий бўлса, аниқроғи бир-бирига мувофиқ келмаса, уларнинг гап кетаётган объектга нисбатан муносабати ҳам мувофиқкелмайди. Кенга тарқалган “душманларимнинг душмани – менинг дўстларим” ибораси айни шу ҳолатни акс эттиради).

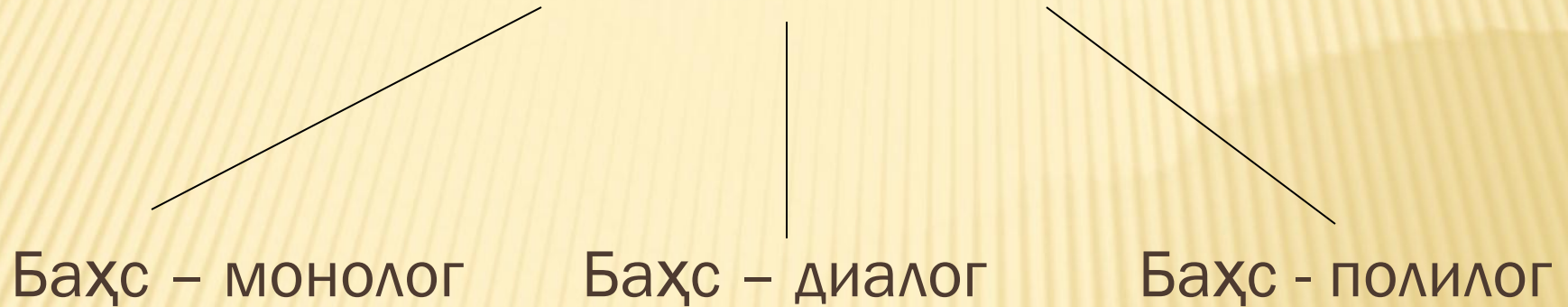


# МАШҒУЛОТЛАР ДАВОМИДА БАҲС-МУНОЗАРА ОЛИБ БОРИШ

## БАҲС – БУ АҚЛЛАР КУРАШИ

Баҳс деб бирон-бир фикрни исботлаш (асослаш) жараёни тушунилади ва унинг давомида ҳар бир томон муҳокама этилаётган масала бўйича ўз нуқтаи назарини ҳимоя қилишга ва рақибнинг фикрларини инкор этишга ҳаракат қилади.

# Иштирокчилар сонига кўра баҳс турлари



# КЎЗЛАНГАН МАҚСАДГА КЎРА БАҲС ТУРЛАРИ

Ҳақиқат  
учун  
(ҳақиқатни  
аён этиш  
учун) баҳс

Бирон-бир  
кишини  
ишонтири  
шга  
қаратилган  
баҳс

Ғалаба (ўз  
нуқтаи  
назарини  
қандай  
бўлмасин  
ҳақ деб  
топтириш)  
учун баҳс

Баҳс учун  
баҳс



# БАҲС ЮРИТИШ УСУЛЛАР

Мақбул (одоб,  
ахлоқ, рақибга  
ҳурмат доирасидаги)  
усуллар

Номақбул (“ғалабага  
эришмоқ учун ҳар  
қандай иш маъқул”,  
деган фикрга  
асосланган) усуллар

# Баҳс тактикаси

---

1. Асослаш, (исботлаш) жараёнининг самарадорлигини максимал тарзда ошириш.
2. Рақиб далилларининг самарадорлигини тушириш.
3. Танланган услубни қўллаш ёрдамида фикр ва далиллар алмашинуви жараёнини фаол назорат қилиш.
4. Баҳсда умумий стратегик мақсадларни ифодалаш.