

Parlaq bir gələcək üçün, çiçəklənən millət üçün,
düşünərək yaşayanlar üçün, səsi dünyaya yayılacaq
bir gənclik üçün, işıqlı sabahlar üçün, xoşbəxt bir ailə
üçün, sevincli qəlblər üçün, gülən üzlər üçün,
həyat səhifələrimizi parlaq imza sahiblərinin
qələmi ilə yazmaq üçün

parlaq imzalar

Kitabın sahibi: _____

Oxu tarixi: _____

SÖZÜNƏ GÜVƏN

Auditoriyanı fəth etməyin 10 yolu

RƏŞAD BAYRAMOV

ALİ MƏKTƏBLƏR ÜÇÜN DƏRS VƏSAİTİ

Bakı Dövlət Universiteti rektorunun
17 mart 2017-ci il tarixli R-21
saylı əmri ilə təsdiq edilmişdir.



Koordinator: Nurman TARIQ
Məsləhətçi və ixtisas redaktoru: Məti OSMANOĞLU (fil.ü.f.d.)
Redaktorlar: Araz YUSUF (tex.e.ü.f.d.)
Azər ELŞADOĞLU
Korrektor: Turac ELDARQIZI
Yekun oxunuş: Toğrul MUSAYEV
Tərtibatçı: İsmayıl SÜLEYMANLI
Dizaynerlər: Azər ƏSGƏRZADƏ
İsmayıl SÜLEYMANLI

Rəşad Bayramov
SÖZÜNƏ GÜVƏN

Bakı, "MONO" nəşriyyatı – 2021, 276 səh. / IV nəşr

© Rəşad Bayramov / 2016

© Parlaq İmzalar MMC / 2016

Kitabın bütün hüquqları qorunur. İcazəsiz olaraq hər hansı vasitə ilə nəşri və yayımlanması qadağandır.



MONO – Parlaq İmzalar MMC-yə məxsus markadır.

ISBN: 978-9952-5089-2-5

MONO nəşriyyatı – 2

Fərdi inkişaf – 1

www.parlaqimzalar.az
mono@parlaqimzalar.az

  / monokitab

0559697259 / 0559897259

Mətbəə: Nurlar NPM

Çap tarixi: 29.09.2021

Sifariş №: 003(09)/21

Mündəricat

Təşəkkürlər _____	15
Kitab haqqında rəylər _____	17
Auditoriyanı fəth etməyin yol xəritəsi _____	21
Müəllifdən _____	27

I PRİNSİP

AUDİTORİYANI TANIYIN _____	31
Dinləyiciləriniz kimlərdir? _____	34
Auditoriyanı düşündürən problem nədir? _____	37
Dinləyiciləri düşündürən problemin həlli ilə bağlı onlara necə kömək edə bilərsiniz? _____	38
Çıxışın dinləyicilərə uyğunlaşdırılması _____	39
Bəs Sevinc Xəlilova nə etsin? _____	40
Nətiqə müsahibə _____	43
Şoumen Murad Dadaşovla müsahibədən parçalar _____	43
Mövzunun xülasəsi _____	45

II PRİNSİP

NİTQİNİZİ DÜZGÜN QURUN _____	49
Giriş _____	52
Auditoriyanın diqqətini cəlb edin _____	52
Üç əsas suala cavab verin _____	54
Əsas hissə _____	56

Əsas hissənin strukturuna görə	
çıxışlar bir neçə qrupa bölünə bilər _____	62
Yekun _____	64
Bəs Rüstəm Hübətov nə etsin? _____	66
Bu, maraqlıdır _____	69
“Karfagen məhv edilməlidir” _____	69
Mövzunun xülasəsi _____	71

III PRİNSİP

HƏYƏCANINIZI CİLOVLAYIN _____	75
Çıxış etməkdən niyə qorxuruq? _____	78
Bu hissdən can qurtarmaq olarmı? _____	80
Çıxışdan əvvəl _____	80
Çıxış günü _____	82
Çıxış zamanı _____	82
Çıxışdan sonra _____	85
Bəs Elçin Poladov nə etsin? _____	86
Bu, maraqlıdır _____	89
Amerikalı iş adamı səhnə qorxusunu necə dəf etdi? _____	89
Natıqlə müsahibə _____	93
Azərbaycanın Xalq artisti	
Rasim Balayevlə müsahibədən parçalar _____	93
Mövzunun xülasəsi _____	95

IV PRİNSİP

BƏDƏN DİLİNDƏN İSTİFADƏ EDİN _____	99
Jestlərin təsnifatı _____	104
Niyə natiqin jestləri	
auditoriyaya müsbət və ya mənfi təsir göstərir? _____	105

Neqativ bədən dilinin	
öhdəsindən necə gəlmək olar? _____	108
Bəs Rəsmiyyə Bağırova nə etsin? _____	109
Faydalı qeyd _____	111
Jestlər və onların mənası _____	111
Kino incilərimiz _____	115
Dəli Kür _____	115
Mövzunun xülasəsi _____	117

V PRİNSİP

SƏSİNİZDƏN DÜZGÜN İSTİFADƏ EDİN _____	121
Səsin vacibliyi nə ilə bağlıdır? _____	124
Qədim yunanlarla Ərdoğanı nə birləşdirir? _____	125
Yaxşı səs necə olur? _____	126
Qayda 1. Sözləri düzgün tələffüz edin _____	128
Düzgün tələffüzə necə nail olmaq olar? _____	129
Qayda 2. Monotonluğa yol verməyin _____	130
İntonasiyanı nə cür ifadə etmək olar? _____	131
Qayda 3. Vacib sözləri vurğulayın _____	132
Qayda 4. Sükutun gücündən istifadə edin _____	133
Bəs Toğrul Səmədov nə etsin? _____	134
Faydalı qeyd _____	137
Səsin qiymətləndirmə forması _____	137
Natiqlə müsahibə _____	139
Azərbaycanın Xalq artisti	
Rafiq Hüseynovla müsahibədən parçalar _____	139
Mövzunun xülasəsi _____	141

VI PRİNSİP

AUDİTORİYANI SÖHBƏTƏ CƏLB EDİN _____	145
Auditoriyanı cəlb etmək nəyə görə vacibdir? _____	148
Auditoriyanı necə cəlb edə bilərsiniz? _____	150
Düzgün üsulu necə seçmək olar? _____	155
Bəs Nailə Bədəlova nə etsin? _____	156
Faydalı qeyd _____	159
Sual verdiniz – bəs sonra? _____	159
Bunu necə edə bilərsiniz? _____	160
Kino incilərimiz _____	163
O olmasın, bu olsun _____	163
Mövzunun xülasəsi _____	167

VII PRİNSİP

ƏHVALAT DANIŞIN _____	171
Əhvalat danışmağın gücü _____	175
Yaxşı əhvalat nə cür olur? _____	176
106 yaşlı Ənn Kuperin hekayəsi və ya “bəli, biz bacarıq” _____	179
“Birdən baxışım prezidentin baxışı ilə kəsişdi...” _____	181
Bəs Rəhman Qurbanov nə etsin? _____	184
Faydalı qeyd _____	185
Əhvalatın qiymətləndirmə forması _____	185
Natıqlə müsahibə _____	189
İçərişəhər bələdçisi və televiziya aparıcısı Fuad Axundovla müsahibədən parçalar _____	189
Mövzunun xülasəsi _____	191

VIII PRİNSİP

AUDİTORİYANIN REAKSİYASINA FİKİR VERİN _____	193
Bəs Günəş Vəliyeva nə etsin? _____	200
O nəyi fərqli edə bilərdi? _____	201
Faydalı qeyd _____	203
Müsbət və mənfi reaksiya cədvəli _____	203
Natiqlə müsahibə _____	205
Millət vəkili Səməd Seyidovla müsahibədən parçalar _	205
Mövzunun xülasəsi _____	209

IX PRİNSİP

MƏKANI TANIYIN _____	213
Məkani necə tanımaq olar? _____	216
Tribunaya “yox” deyəndə... _____	220
Bəs Günel Babayeva nə etsin? _____	222
Faydalı qeyd _____	225
Özünüzü yoxlayın _____	225
Kino incilərimiz _____	229
Bəyin oğurlanması _____	229
Mövzunun xülasəsi _____	231

X PRİNSİP

MƏŞQ EDİN _____	235
Əgər çıxışın yazılı mətni yoxdursa? _____	241
Güzgü, yoxsa insan? _____	242
Obyektivliyə nə cür nail olmaq olar? _____	242
Bəs Tural Abbasov nə etsin? _____	244

Faydalı qeyd _____	247
Sınaq çıxışı üçün sorğu _____	247
Kino incilərimiz _____	249
Babək _____	249
Mövzunun xülasəsi _____	251
YEKUN SÖZ _____	255
ƏLAVƏ _____	265
Düzgün strukturlu nitqin nümunəsi _____	267
Çıxışın qiymətləndirilməsi üçün sorğu forması _____	271

*Anam Mələhət xanıma,
mənə dil və ədəbiyyatı sevdirib
natiq olmağa ilhamlandığı üçün*

Rəşad Bayramov



Rəşad Bayramov korporativ kommunikasiya üzrə Azərbaycanda aparıcı ekspertdir. On beş ildən artıq davam edən karyerası ərzində o, mətbuat müşaviri, biznes-jurnalist, baş redaktor və xarici işlər üzrə menecer kimi fəaliyyət göstərmişdir. O, dünyanın ən böyük və nəhəng enerji korporasiyalarından olan BP-də işləyərək, şirkəti yeni əməkdaşlardan başlayaraq dövlət rəhbərlərinədək fərqli auditoriyalar qarşısında təmsil edib. Rəşad həmçinin uğurlu biznes təlimçisidir. “Natiqliyin on sirri” və “Təsirli ünsiyyətin qanunları” təlim kursları biznes və akademik auditoriyaların rəğbətini qazanıb. Rəşad ABŞ-ın Roçester Texnologiya İnstitutunda kommunikasiya və marketing üzrə magistr, Azərbaycan Dillər Universitetində isə filologiya üzrə magistr dərəcəsini əldə edib.

Təşəkkürlər

Bu kitabın ərsəyə gəlməsinə töhfə vermiş və bu işdə əməyi olmuş şəxsləri burada hər hansı sıralama olmadan qeyd etməklə onlara öz dərin minnətdarlığımı bildirmək istəyirəm:

Araz Yusuf – mənə kitab yazmalı olduğumu ilk dəfə təklif edib, mən kitab üzərində işə başlayana qədər buna məni israrla sövq edib və hər fəsil hazır olduqca onu könüllü olaraq redaktə edib

Məti Osmanoglu – kitabın ilk versiyasını dərc olunmağa hazır vəziyyətə gətirib

Kənan Məmmədov – Azərbaycan filmlərindən çıxış üçün düzgün nümunələr seçməkdə mənə köməklik edib və məni Rafiq Hüseynov və Rasim Balayev kimi insanlarla tanış edib

Turxan Əhməd, Ramin Əzizli, Rüfət Ağayev – kitabın tərtibatı və dizaynı ilə bağlı məsləhətlər verib

Vüsal Yusifli – kitab və veb-sayt üçün müsahibələri redaktə etməyə köməklik edib

Əzizə Nadirzadə – kitabın hazırlanmasının hər bir mərhələsində köməklik edib və öz töhfələrini əsirgəməyib

Kitab haqqında rəylər

“Təqdim olunan bu kitab onun müəllifi Rəşad Bayramovun zəngin şəxsi və peşəkar təcrübəsini özündə əks etdirmişdir. Rəşad Bayramov bizimlə natiqlik bacarıqlarının inkişaf etdirilməsi sahəsində yaxından əməkdaşlıq etmişdir. Kitabda müəllif natiqlik qabiliyyətinin sirlərini, auditoriya ilə effektiv ünsiyyətin qurulması texnikasını, bədən dilinin və insan emosiyalarının düzgün idarə olunmasının nəzəri və əyani vasitələrini olduqca maraqlı və səmimi şəkildə öz oxucuları ilə bölüşür. İnanıram ki, bu əsər oxucuların natiqlik qabiliyyətinin artırılmasına öz əhəmiyyətli töhfəsini verəcəkdir.”

*Taleh Kazımov, “PAŞA Bank” ASC-nin
Baş İcraçı Direktoru və İdarə Heyətinin Sədri*

“Mövzusunun aktuallığı ilə seçilən kitab, natiqlik sənətinin təbliğ olunması sahəsində önəmli rola malikdir. Doğrudan da, bu kitabı qələmə alan Rəşad Bayramov mahir natiqlərdən biridir. Bir çox beynəlxalq və dövlət səviyyəli tədbirlərdə onun bu bacarıqlarının şahidi olmuşam. Bu cür mötəbər tədbirlərdən biri kimi, 2012-ci ildə Bakıda keçirilən “Avroviziya” mahnı müsabiqəsini qeyd etmək olar”.

*Adil Kərimli, h.ü.f.d.,
Heydər Əliyev Mərkəzinin rəhbərinin müavini*

“Qısa, düzgün srukturlu və faydalı. Auditoriya qarşısında daha effektiv çıxış etmək istəyən hər bir kəs üçün bu kitab vacibdir. Mən çox şadam ki, biz Rəşad Bayramovu diplomatlar, korporativ müştərilər və ADA Universitetinin tələbələri qarşısında master klass və təlim sessiyaları keçirmək üçün dəvət etmə şansına malik olmuşuq. Əgər siz bu kitabı oxusanız, eyni keyfiyyətdə, amma fərqli, özünəməxsus və xüsusən də sizi qane edəcək çoxlu misallarla zəngin olan bir materialla tanış olacaqsınız. Mən bu kitabı karyerasına başlayan, yaxud onu inkişaf etdirmək istəyən hər bir tələbəyə və gənc mütəxəssisə tövsiyə edirəm”.

*Aygün Hacıyeva,
prorektorun müavini, ADA Universiteti*

“Həyatım boyunca rastıma çıxmış bütün böyük şəxsiyyətlərdə mövcud olan bir xüsusiyyəti seçməli olsa idim, onların insanlarla səmimi, təsirli, emosional danışmaq qabiliyyətini seçərdim. Hansı sahədə fəaliyyət göstərməyinizdən asılı olmayaraq, əgər siz lidersinizsə, yaxud liderliyi qarşınıza hədəf qoymusunuzsa, bu kitab natiqlik bacarıqlarınızı təkmilləşdirməyə kömək edəcək. Onun strukturu intuitiv olaraq mənimsəniləcək şəkildə hazırlanıb və məzmunu asan başa düşülən dildə yazılıb. Kitabın özünəməxsusluğu ondan ibarətdir ki, orada ölkəmizə aid nitqlə bağlı bir sıra real vəziyyətlərə dair çoxsaylı misallar qeyd olunur və bu vəziyyətlərin öhdəsindən rahatlıqla gəlmək üçün məsləhətlər verilir. İstənilən auditoriya qarşısında çıxış etmək istəyən hər bir kəsə bu kitab tövsiyə olunur”.

*Elçin Ağakışiyev, prorektor,
Azərbaycan Dövlət Neft və Sənaye Universiteti*

“Həyatda tutduğumuz sosial status, peşə və xarakterdən asılı olmayaraq, biz fikir yürütmək haqqına malikik. Fikrin hansı formada, hansı tonda, necə tələffüz olunması və ətrafımızda olan insanlara təsir gücü bizim natiqlik qabiliyyətimizdən asılıdır. Dəyərli dostum, yazar Rəşad Bayramovun təqdim etdiyi kitab məhz bu baxımdan çox əhəmiyyətlidir. Yaşadığımız mühit, aid olduğumuz çevrə və həyat tərzimizdən asılı olmayaraq, bu kitab ictimai nitq qabiliyyətinin inkişafı və təkmilləşməsində dəyərli bilgi mənbəyidir. “Nə söylədiyən deyil, necə söylədiyən vacibdir” – ifadəsi bu kitabın ana xəttini təşkil edir”.

*Murad Dadaşov,
şoumen və aparıcı*

Auditoriyanı fəth etməyin yol xəritəsi

İkinci nəşrə ön söz əvəzi

Kitabın çoxçeşidli tipoloji sistemində dərslik və dərs vəsaitlərinin xüsusi çəkisi var. Əlbəttə, bütün kitablar qədimdən bu günə oxucunu yüksək ideallara, intellektual biliyə səsləyir. Ancaq dərslik və dərs vəsaitləri bütün bu dediklərimizi birbaşa həyata keçirməklə öyrənməkdə olan gənc nəsle müdrik bir müəllim yoldaşlığı edir. Rəşad Bayramovun “Sözünə güvən” kitabı öz tipoloji mahiyyəti ilə birbaşa öyrədən kamil bir əsərdir. “Auditoriyanı fəth etməyin 10 yolu”nu göstərən bu kitab bundan əvvəlki nəşri ilə çox uğurlu və faydalı olduğunu tam sübut etmişdir. Kitabın bundan əvvəlki nəşrini mətbuat yüksək qiymətləndirmişdi. Çünki bu əsər konkret bir peşənin – natiqlik sənətinin sirlərini öyrədən bir əsərdir.

Kitab auditoriyanı fəth etməyin (nitq istedadı ilə) on yolunu, on prinsipini təqdim edir. Doğrusu, kitabın lap üz qabığında oxucuya belə bir vəd verən bu əsəri həm də elə bu cəsarətinə görə vaxt ötürmədən oxumaq istədim. Əvvəlcə müəllifin ixtisası, peşəsi və belə bir kitab yazmaq səlahiyyəti məni maraqlandırdı. Kitabı çox inandığım və modern xarakteri ilə mənə yaxşı tanış olan “Parlaq imzalar” nəşriyyatı çap edib və mən yaxşı bilirəm ki, “Parlaq imzalar”, sözün həqiqi mənasında parlaq imzaları çap edir. Bu qənaətimlə “Sözünə güvən”i oxumağa başla-

SÖZÜNƏ GÜVƏN

yıram. Əvvəlcə şəxsən tanımadığım müəllif haqqında nəşriyyətin qeydlərinə baxıram; bu qısa peşə bioqrafiyasından görünür ki, Rəşad Bayramov öz təhsilində dəqiq elmləri, texnologiya və iqtisadiyyatı filologiya ilə birləşdirib. Onun təhsilə bu yanaşması karyerasının uğurunu təmin edib və “Sözünə güvən” kitabının meydana çıxmasını şərtləndirib.

Mən ilk növbədə bu kitabın missiyasını müəllifin özünün aydın üslubda və səriştəli şəkildə təqdim etdiyi anonsvarı mətni bu yazıya köçürməklə bildirmək istədim: “Sözünə güvən” öz çıxışlarını daha cəlbedici, danışğını daha təsirli, fikirlərini daha yaddaqalan etmək arzusunda olan, karyerasında irəliləməyi hədəf seçmiş peşəkarlar üçün yazılıb. Bu kitabda auditoriya qarşısında çıxışların on prinsipi izah edilir. Hər prinsip gündəlik həyatdan misallarla təsvir edilib və düzgün tətbiq üçün asan vasitələrlə zənginləşdirilib. Oxucular auditoriya qarşısında narahatlığını müsbət enerjiyə, danıxdırıcı məsələləri maraqlı hekayələrə, cansız slaydları rəngarəng təqdimata çevirməyin yollarını biləcəklər. Ən önəmlisi isə, onlar öz çıxışları ilə auditoriyanı hərəkətə gətirməyə qadir olacaqlar”.

Müəllifin bu ciddi vədləri özünü kitabda nə dərəcədə doğruldacaq, doğrudanmı Azərbaycan təfəkkür mühitində bir Karnegi ilə rastlaşacağıq? Doğrusu, mən “Sözünə güvən”i bu suallara cavab axtarmaq məqsədilə də oxudum və...

Gördüm ki, bu kitab özünü ifadə etmək istəyən hər kəsin karına gələcək. O da məlumdur ki, hər bir insanın – adi bir müəllimdən tutmuş akademikədək hər kəsin ürəyində özünüifadə, yəni ona vacib görünən auditoriyaya ötürmək istədiyi fikri və ya fikirləri olur. Digər tərəfdən, bir çox peşə sahibi var ki, vaxtaşırı auditoriya qarşısında olmağa məhkumdur və bu məqamda özünüifadə həqiqi bir problemə çevrilir. Bəs R. Bayramovun əsəri bu insanlara nə vəd edir? Rəşad Bayramov özü “Müəllifdən” adlandırdığı giriş sözündə göstərir ki, bu kitab tək-cə siyasətçilərin

meydanlarda minlərlə insanı ayağa qaldıran natiqlik səriştəsi haqqında yox, həm də dövlət və qeyri-hökumət təşkilatlarında vətəndaşlarla maarifləndirmə işi aparən mütəxəssislərin nümayiş etdirdiyi danışıq qabiliyyəti haqqında, təkcə iri transmilli şirkət rəhbərlərinin media və səhmdarlarla iri toplantıda nümayiş etdirdiyi natiqlik yox, həm də kiçik şirkətlərdə qrup iclaslarında gənc mütəxəssis tərəfindən layihənin irəliləyişini təqdim edərkən nümayiş etdirilən danışıq qabiliyyəti haqqında, nəhayət, təkcə aktyorların dolu salonlar qarşısında səhnədən nümayiş etdirdiyi natiqlik yox, həm də tələbələrin müəllim və qrup yoldaşları qarşısında kurs işini təqdim edərkən nümayiş etdirdiyi danışıq qabiliyyəti haqqındadır.

İndi isə bütün bunları gerçəkləşdirmək üçün qısaca müəllifin təqdim etdiyi on prinsipə baxaq. Prinsiplərin birincisi auditoriyanı tanımaqla bağlıdır. Müəllif təklif edir ki, hər hansı bir yerdə çıxış edərkən ilk növbədə dinləyicilərinizin kim olduğunu öyrənin və mütləq nəzərə alın. Auditoriyanı düşündürən əsas problemin nədən ibarət olduğunu öyrənin. Və bu problemlərin həllində onlara necə kömək göstərməyin yollarını arayın. Müəllifə görə, hər bir çıxış dinləyicilərə – auditoriyaya uyğunlaşdırılmalıdır.

Kitab ikinci prinsipdə nitqin necə düzgün qurulması ətrafında tövsiyələr irəli sürür. Bu sırada giriş sözünün önəmi, auditoriyanın diqqətini cəlb etməyi, nitqin strukturu və kompozisiyası kimi detallara diqqətlə yanaşmağı öyrədir. Mən bu məqamda “öyrədir” ləksəminin çox cəsarət və çox məsuliyyət tələb etdiyini bilə-bilə bu sözü işlədirəm. Çünki Rəşadın tövsiyələri – bir az da cəsarətlə desəm – təqdim etdiyi reseptlər elə maraqlı hekayətlər və illüstrativ faktlarla təqdim olunur ki, bütün bunlar öyrətməyə qadirdir. Məsələn, “Həyəcanınızı cilovlayın” adlandırılan üçüncü prinsip hər hansı bir auditoriya qarşısında çıxış etməyə hazırlaşan hər kəsin başına gələn və gələsi məqamlardır:

SÖZÜNƏ GÜVƏN

çıxış etməkdən qorxmaq, ya çəkinmək. Müəllif hər kəsdə özünü göstərə biləcək bu hissədən can qurtarmağın yollarını çıxışdan əvvəl, çıxış günü, çıxış zamanı kimi məqamlarda nə etməyin lazım olduğunu müdrik bir peşəkarın təlimi kimi ortaya qoyur.

Yaxud “Bədən dilindən istifadə edin” prinsipində jestlərin təsnifatı, bu jestlərin müsbət və mənfi cəhətləri ətrafındakı söhbət və bununla bağlı fakt materialı oxucuda bədən dilinin yaratdığı və yarada biləcəyi uğurlar haqqında dolğun təsəvvür yaradır.

“Səsinizdən düzgün istifadə edin” kimi beşinci prinsip bizə səsin vacibliyini, yaxşı səsin meydana çıxmasını, düzgün tələffüzə nail olmağın, hətta sükutun gücündən istifadə etməyin qaydalarını öyrədir.

Altıncı prinsip auditoriyanı söhbətə cəlb etməyin vacibliyini və onun yollarını, yeddinci prinsip nitq zamanı əyani misallarla auditoriyanı cəlb etməkdə xatırlana biləcək əhvalatların səmərəlilik koefisiyentini, səkkizinci prinsip auditoriyanın reaksiyasına diqqət və əhəmiyyət verməyin nəticə gətirdiyi mənəvi dividendi, doqquzuncu prinsip çıxışçının məkanı tanımağının vacibliyini, onuncu prinsip çıxış üzərində məşq etməyin qaydalarını öyrədir. Bu prinsiplərin hərəsi bir neçə müddəaya bölünür və hər müddəa prinsipin əsas göstəricilərini ortaya qoyur. Əlbəttə, mən bir yazıda bu prinsiplərin mahiyyətini tam açmaq niyyətində deyiləm, ancaq belə bir cəhəti qeyd etməyi mütləq sayıram ki, prinsiplərin hər biri qaldırdığı problemləri həm elmi, həm publisistik, həm də kütləvi bir üslubda təqdim etməklə, oxucunu məhz bu üç istiqamətdən maarifləndirir.

Sonda müəllif maraqlı bir “Yekun söz”lə çıxış edir. Bu yekun söz hər hansı bir münasibətləsə hər hansı bir auditoriyada nitq söyləyəcək hər kəsə ürəkdən danışmağı, dediyinə inanmağı, auditoriya ilə ikitərəfli ünsiyyət qurmağı, dinləyicinin “əlindən tutub” aparmağı, uğursuzluqdan qorxmamağı tövsiyə edir. Bun-

lar sadəcə tövsiyə deyil, müəllifin gəldiyi elmi qənaətlər və mənim postulatlar kimi qiymətləndirmək istədiyim müddəalardır. Məsələn, bu mətndəki “auditoriyanın düşüncələrinə hakim olmaq istəyən nətiq ilk növbədə insanların ürəklərinə yol tapmalıdır”, yaxud “hər çıxış eqo ilə mübarizədir: mən (nətiq) vacibəm, yoxsa onlar (dinləyicilər)?” kimi məntiqi fikirləri postulat hesab etməmək də ədalətsizlik olardı.

“Sözünə güvən”in çox maraqlı strukturu var. Əlbəttə, bu struktur müəllifin aydın üslubuna aydınlıq gətirən məqamdır və bu məqamlarda – hər prinsipin izahlarını daha da mükəmməlləşdirən faktlar maraqlı doğurur. Məsələn, deyək ki, təxəyyülün məhsulu olan adamlar barədə hekayətlər. Bu hekayətlərdəki personajların haçansa hansısa bir çıxış ərəfəsində keçirdiyi həyəcanları, uğurlu anların uğur gətirmə səbəbləri, uğursuz anların uğursuzluq səbəbləri və s. kimi illüstrativ faktlar qoyulan problemin daha dərindən qavranılmasına təkan verir. O cümlədən müəllifin milli kino incilərimizdən gətirdiyi uğurlu misalları, ayrı-ayrı nətiqlərlə, görkəmli sənət adamları ilə mövzuya bağlı müsahibələri tək-cə mətnin strukturunu deyil, bütövlükdə əsərin kompozisiyasını tamamlayan detallar kimi çox maraqlı effekt yaradır.

Bütün bunlardan sonra mən bir daha bu qərara gəldim ki, “Sözünə güvən”, həqiqətən, hər kəsə lazımdır. Bu gün Respublika Təhsil Nazirliyinin xüsusi qərarı ilə bütün universitetlərin bütün fakültələrində tədris olunan “Nətiq mədəniyyəti” fənni üçün də bu kitab mükəmməl bir dərs vəsaiti rolunu oynaya bilər.

Prof. Dok. Cahangir Məmmədli
BDU-nun Jurnalistikanın nəzəriyyəsi
və təcrübəsi kafedrasının müdiri,
İTV Yayım Şurasının Sədri

Müəllifdən

Mən iki iş həyatı yaşayıram.

Birinci həyatımda iş günlərim səhər saat 9-dan axşam saat 6-ya kimi davam edir. Həmin həyatda mən BP şirkətinin əməkdaşyam, xarici əlaqələrə cavabdehəm; kostyum geyib, qalstuk taxıb tədbirlərdə iştirak edir, ofisdə kompüter qabağında oturub məktub və hesabatlar yazıram.

İkinci həyatım isə axşam saat 6-dan sonra başlayır və qeyri-ış günlərimi də əhatə edir. O həyatda mən Azərbaycanda işləyən şirkətlərin orta və yuxarı səviyyəli rəhbərləri üçün biznesin idarə edilməsində əhəmiyyətli rol oynayan mövzularda təlim aparıram; tələbələrə interaktiv seminar məşğələləri keçirəm; geniş auditoriya üçün master klass təşkil edirəm. Mənə bu kitabı yazmağa ilhamlandıran da məhz bu ikinci həyatımdır.

Bu kitab natiqlik haqqındadır. Daha dəqiq desək, təsirli danışıq qabiliyyəti haqqında. Təkcə siyasətçilərin meydanlarda minlərlə insanı ayağa qaldıran natiqlik səriştəsi haqqında yox, həm də dövlət və qeyri-hökumət təşkilatlarında vətəndaşlarla maarifləndirmə işi aparan mütəxəssislərin nümayiş etdirdiyi danışıq qabiliyyəti haqqında. Təkcə iri transmilli şirkət rəhbərlərinin media və səhmdarlarla iri toplantıda nümayiş etdirdiyi natiqlik yox, həm də kiçik şirkətlərdə qrup iclaslarında gənc mütəxəssis tərəfindən layihənin irəliləyişini təqdim edərkən nümayiş etdirilən danışıq qabiliyyəti. Nəhayət, təkcə aktyorların dolu salonlar qar-

SÖZÜNƏ GÜVƏN

şısında səhnədən nümayiş etdirdiyi natiqlik yox, həm də tələbələrin müəllim və qrup yoldaşları qarşısında kurs işini təqdim edərkən nümayiş etdirdiyi danışıq qabiliyyəti haqqındadır.

Bir sözlə, bu kitab çıxışlarını daha cəlbedici, danışığını daha təsirli, fikirlərini daha yaddaqalan etmək arzusunda olan insanlar üçün yazılıb. Məktəbdə “istedadlı”, iş yerində “bacarıqlı”, ailə və dostlar arasında “bilikli” kimi tanınan həmin insanlar öz dərslərinin və ya işlərinin öhdəsindən yaxşı gəlirlər. Bəziləri karyera inkişafında artıq müəyyən nailiyyətlər də əldə ediblər: kimsə tələbə təşkilatının rəhbəri, digəri dövlət müəssisəsində şöbə müdiri, bir başqası isə özəl biznes sahibidir. Həmin insanların bir qismi rəhbər vəzifə sahibi olmasa da, yoldaşları və həmkarları arasında ekspert kimi tanınır. Amma istedad, bacarıq və bilik heç də həmişə kifayət etmir. Bu adamlar müəyyən səbəblərdən fikirlərini dinləyicilərə çatdırmaqda çətinlik çəkirlər. Ola bilsin ki, həyəcədən və ya utancaqlıqdan; ya da səhv etmək qorxusundan, fərq etməz, nəticədə, onlar özlərinin inkişaf potensialından tam istifadə edə bilmirlər.

Bu kitabda həmin potensialı maksimum açmaq üçün sizə on prinsip və ya məsləhət təqdim edilir. Bu on prinsipə riayət etməklə nitqinizi daha cəlbedici, təsirli və yaddaqalan edə biləcəksiniz. Həmin prinsiplərin əksəriyyəti sadə məntiqə söykənir. Əminəm ki, dostlarınız və ailə üzvləriniz ilə söhbət zamanı özünüz də hiss etmədən onların bir qismindən istifadə edirsiniz. Təəssüf ki, rəsmi tədbir və ya iclasda çıxış etmək vaxtı gələndə həmin sadə prinsiplər unudulur və ya düzgün tətbiq edilmir. Bu kitab həmin məqamları yadınıza salacaq, onların düzgün tətbiqini izah edəcək və çətin vəziyyətlərdən çıxış yolunu göstərəcək.

Təbii ki, hərənin öz kitab oxumaq vərdişi və üsulu var, bu kitabı da öz üsulunuzda oxuya bilərsiniz. Burada heç bir məhdudiyyət qoymaq fikrim yoxdur. Amma bu kitabdan maksimum

praktiki fayda qazanmağınız üçün bir müəllif kimi sizə üç məsləhət var.

Birincisi, fəsiləri kitabda təqdim edilən ardıcılıqla oxuyun. Onların düzümü məntiqidir, hər bir fəsil özündən əvvəlki ilə əlaqəlidir.

İkincisi, televiziyadan və ya internetdən real çıxışlara baxın və öyrəndiklərinizin əsasında həmin nəticələrin nə qədər uğurlu olub-olmadığını təhlil edin.


Üçüncüsü, kitabı oxuduqca verilən məsləhətləri tətbiq etməyə çalışın. Hər çıxışınızda bir yeni prinsipdən bəhrələnsəniz, müəyyən vaxtdan sonra nitqinizdə ciddi fərq hiss edəcəksiniz.

Nəhayət və ən əsası, çıxış etməkdən zövq almağı öyrənin.

Uğurlar!

I PRİNSİP

AUDİTORİYANI TANIYIN

 **Bu fəsildə öyrənəcəksiniz:**

- Auditoriyanı nəyə görə əvvəlcədən tanımaq lazımdır?
- Auditoriya ilə tanış olmaq üçün hansı sualları vermək lazımdır?
- Auditoriyanı narahat edən başlıca problemi bilməyiniz sizə necə kömək edə bilər?
- Standart təqdimatı müxtəlif auditoriyalara necə uyğunlaşdırmaq olar?

S

evin Xəlilova Səhiyyə Nazirliyinin “İctimai səhiyyə mərkəzi”nin əməkdaşdır.¹ Rəhbərlik onu 10№-li xəstəxanaya siqaret çəkməyin ziyanı

haqqında mühazirə oxumağa göndərir. O, təqdimata hazırlaşan zaman düşünür ki, tibb işçilərinin kiçik bir qrupuna mühazirə oxuyacaq, ona görə də materialı texniki məlumatlarla doldurur. Auditoriyaya daxil olanda isə başa düşür ki, burada xəstəxananın tibb personalından başqa, həm də pasiyent və yaxında yerləşən tibb texnikumunun tələbələri də var. Təsəvvür etdiyi 15-20 nəfərlik kiçik auditoriyanın əvəzinə, onu 200 nəfərlik akt zalı gözləyir. Sevinc həyəcanından stress keçirir. “Gərək müdirdən auditoriya haqqında daha dəqiq məlumat alaydım. Axı mən nə biləydim ki, zala 200 nəfər yığılacaq. Üstəlik, mənim materialımı bunlar heç başa düşməyəcəklər! Axı dinləyicilərin əksəriyyəti dərin tibbi biliklərə malik deyil. Hələ mən,

¹ Nümunə olaraq qeyd edilən bu kimi şəxs və təşkilat adları şərtidir.

SÖZÜNƏ GÜVƏN

bu tələbələri, yəqin ki, buraya texnikum rəhbərliyinin göndərdiyini demirəm, onların, böyük ehtimalla, bu tədbirin məqsədindən heç xəbərləri də yoxdur”.

Sevinc zala qorxu hissi ilə baxır. Nə etməli olduğunu düşünməyə çalışır, amma stress onun düşünməsinə mane olur. Zalda isə sanki xaos baş verir. Tələbələr zarafatlaşır, həkimlər bir-biri ilə söhbət edir, tibb bacılarının diqqəti telefondadır. Səbirsizliklə saata baxanlar var.

Sevinc nə edə bilər?

Bu suala cavab verməzdən qabaq, gəlin bu hadisəyə birbaşa aidiyyəti olan ictimai nitqin birinci – “Auditoriyanı tanıyın” prinsipi ilə yaxından tanış olaq.

Auditoriyanı tanımaq o deməkdir ki, qarşısında çıxış edəcəyiniz insanlar haqqında bacardığınız qədər çox öyrənməlisiniz. Bunu necə etmək olar? Məsləhət görürəm ki, çıxışınızı hazırlamazdan əvvəl bu üç vacib sual ətrafında düşünəsiniz:

- 1) Dinləyiciləriniz kimlərdir?
- 2) Onları düşündürən problem nədir?
- 3) Problemin həlli ilə bağlı onlara necə kömək edə bilərsiniz?

Gəlin hər suala ayrılıqda diqqət edək.

Dinləyiciləriniz kimlərdir?

Ümumi səciyyə daşıyan bu sualın cavabı üçün müxtəlif yanaşma variantları var. Onları üç əsas kateqoriyaya ayıra bilərik:

► **Demoqrafik**

Bura dinləyicilərinizin cinsi, yaşı, ailə vəziyyəti, milliyəti, məşğulluğu, yaşadıkları və ya doğulduqları yer aiddir. Onlar hansı yaş qrupuna daxildirlər, əsasən, gənclərdir, yoxsa yaşlı nəslin nümayəndələridir? İşsizdirlər, yoxsa işlə təmin olunublar? Şəhər, ya kənd sakinləridirlər?

► **Sosial**

Bura təhsil, peşə, gəlir, dini mənsubiyyət və üstünlük verdikləri dil aiddir. Auditoriyada alitəhsilli adamlar çoxluq təşkil edir? Onlar hansı dildə danışmağa üstünlük verirlər? Hansı peşənin sahibləridir?

► **Auditoriya ilə münasibətiniz**

Onlarla sizi bağlayan nədir? Onlar sizin həmkarınız, rəhbəriniz, yoxsa müştərilərinizdir?

Bu suallara dair nə qədər çox məlumat əldə etsəniz, nitqiniz bir o qədər uğurlu olacaq.

Kimsə bu məqamda etiraz edib sual verə bilər ki, niyə mənim təqdimatımın məzmunu auditoriyadan asılı olaraq bu qədər dəyişməlidir? Axı həqiqət təkdir və mən onu hamıya yalnız bir cür çatdırıram. Əks təqdirdə bu, manipulyasiya olmayacaqmı?

Təbii, mən sizin qarşınıza həqiqəti dəyişmək vəzifəsi qoymuram. Amma həqiqəti elə çatdırmaq lazımdır ki, onu hamı anlaya bilsin. Təsəvvür edin ki, siz fizika müəlliminiz və şagirdlərinizə yerin cazibə qanununu izah etməlisiniz. Bu mövzunu yuxarı sinif şagirdlərinə keçərəkən belə bir izah kifayət edər:

SÖZÜNƏ GÜVƏN

“Məşhur ingilis fiziki İsaak Nyutonun təklif etdiyi nəzəriyyəyə görə kainatda hər kütlə öz ətrafında cəzəbetmə sahəsi yaradır, kütlələri m_1 və m_2 , aralarındakı məsafə R olan iki cisim bir-birini kütlələrinin hasili ilə düz, aralarındakı məsafənin kvadratı ilə tərs mütənəsb olan F qüvvəsi ilə cəzb edir:

$$F = G(m_1 \cdot m_2)/R^2$$

Burada Qravitasiya sabiti – kütlələri 1 kq, aralarındakı məsafə 1 metr olan iki bircins kürə arasındakı cazibə qüvvəsinə bərabər olan sabitdir, $G \approx 6,674 \cdot 10^{-11} \text{ m}^3/\text{kq} \cdot \text{san}^2$ ”.

İndi isə təsəvvür edin ki, siz eyni mövzunu beşinci sinif şagirdinə anladınız. O zaman aşağıda verilmiş izah sizə daha uyğun gələcək:

“Keçmişdə İsaak Nyuton adlı bir cavan oğlan alma ağacının altında oturub Aya baxırdı. Bu zaman bir alma yerə düşdü. Bunu görə Nyuton özünə sual verdi: “Niyə almalar kənara və ya göyə deyil, şaquli olaraq yerə düşür?” Aydın ki, Yer onları bir qüvvə ilə özünə çəkir və bu qüvvənin istiqaməti Yerin mərkəzinə doğrudur. Nyuton başa düşdü ki, bu qüvvə kütlələr artdıqca artır, almanı yerə düşməyə, Ayı isə fırlanaraq Yer ətrafında qalmağa eyni qüvvə məcbur edir. Həmçinin o başa düşdü ki, balaca alma və nəhəng Yer bir-birini eyni qüvvə ilə cəzb etsə də, kütləsi daha böyük olan cisim bu qüvvənin təsiri ilə, demək olar, tərpənmir, kiçik cisim isə sürətlənərək böyük cismə tərəf gəlir – alma yerə düşür. Gördüyünüz kimi, həqiqət tək olsa da, onu

təqdim etməyin formaları müxtəlif ola bilər. Beləliklə, ən uyğun formanın seçilməsi çox zaman məlumatı kimə (yəni hansı auditoriyaya) çatdıracağınızdan asılı olacaq.

“Dinləyiciləriniz kimlərdir?” sualını nəzərdən keçirəndən sonra gəlin növbəti suala keçək.

Auditoriyanı düşündürən problem nədir?

Başqa sözlə, insanlar sizdən nə gözləyirlər? Bu suala cavab vermək üçün birinci növbədə insanların bu tədbirə niyə toplaşdıqlarını anlamalısınız. Əgər tədbir şirkət-daxili iclasdırsa, yəqin ki, həmkarlarınız onlara iş barəsində informasiya verəcəyinizi gözləyir. Əgər ad günü şənliyidirsə, dostlarınız onları əyləndirəcəyinizi gözləyir. Əgər qarşınızdakı potensial müştərinizdirsə, onu məhsul və ya xidmətinizin yüksək səviyyədə olduğuna əmin etməyinizi gözləyir.

Adətən insanların bir araya toplaşib kimisə dinləməyinin beş əsas səbəbi ola bilər:

- ▶ **Məlumat almaq** (əməkdaşlar şirkət rəhbərliyini dinləmək və son korporativ yeniliklər haqqında məlumat almaq üçün toplaşirlər)
- ▶ **Göstəriş almaq** (tabeliyinizdə olan insanlarla həftəlik iclaslar keçirib, onların həftəlik məqsəd və vəzifələrini izah edirsiniz)
- ▶ **Razı salınmaq** (müştəriniz məhsulu əldə etmək üçün sizdən onu əmin etməyinizi gözləyir)

SÖZÜNƏ GÜVƏN

- ▶ **Öyrənmək** (insanlar treyninqlərə yeni biliklər əldə etmək, işdə və həyatda daha çox uğur qazanmaq üçün gəlirlər)
- ▶ **Əylənmək** (insanlar şənliklərdə əylənmək üçün sağlıqları dinləyirlər)

Təqdimatınızın üslubunu və misallarınızı auditoriyanın gözləntilərinə əsasən seçməlisiniz. Sizə verilə biləcək suallar haqqında əvvəlcədən fikirləşməyə çalışın. Buna öncədən hazır olsanız, özünüzü daha inamlı hiss edəcək və əminliklə danışacaqsınız.

Dinləyiciləri düşündürən problemin həlli ilə bağlı onlara necə kömək edə bilərsiniz?

Sizin çıxışınızın məğzi nədir? Siz bu insanlara nə demək istəyirsiniz? Nitqiniz insanlara problemlərinin həllində kömək etməlidir. Çıxışınız suallara cavab verməli, insanlara məsləhət verməli və ya məsələni daha yaxşı, daha dərinə anlamağa kömək etməlidir. Nitqdə həm də çağırış olmalıdır: dinləyicilər sizin çıxışınızdan və ya keçdiyiniz təlimdən dərhal sonra işlərini və ya şəxsi həyatlarını yaxşılaşdırmağa müvəffəq olmalıdırlar.

Mesajınızın hədəfə çatmasına nail olmaq üçün auditoriyanı narahat edən məsələlər barədə danışın. Əks təqdirdə, sakit, lakin başları öz telefonlarına, planşetlərinə və fikirlərinə qarışan bir qrup insanla üz-üzə qalacaqsınız.

Çıxışın dinləyicilərə uyğunlaşdırılması

Artıq belə qəbul etdik ki, hər bir auditoriya təkrarolunmazdır. Bu isə o deməkdir ki, hətta mövzu eyni olsa belə, nitqiniz konkret dinləyici kütləsinə uyğun olmalıdır. Bunun öhdəsindən gəlmək üçün aşağıdakı suallar işinizi istiqamətləndirə bilər:

- ▶ Özünüzlə auditoriyanız arasında oxşar cəhətlər hansılardır? Yaş həddiniz, təcrübəniz, milliyətiniz, peşəniz? Bu sualın cavabı dinləyici ilə aranızda “buzu” əritməyə kömək edəcək. Oxşarlıqlarınızı auditoriya ilə bölüşün və onların sizə inamını artırın.
- ▶ Auditoriya danışacağınız mövzu haqqında nə bilir? Nəzərə alın ki, auditoriyanın bilik səviyyəsi təqdimatınızı xeyli dəyişə bilər. Əgər bank işçilərinə yeni kredit kam-

“

”

Mesajınızın hədəfə çatmasına nail olmaq üçün auditoriyanı narahat edən məsələlər barədə danışın.

paniyası haqqında məlumat verirsinizsə, təbii ki, giriş sözünüz bankçılığın iqtisadiyyat üçün vacibliyi haqqında olmayacaq (çünki bu, bankda işləyən insanlara onsuz da bəllidir).

- ▶ Dinləyicilər danışacağınız mövzu haqqında nəyi bilmək istəyir və ya nəyi bilməlidirlər? Təbii ki, bu sualın cavabı çox vacibdir. Bu sizin nitqinizin özəyini təşkil edəcək.

SÖZÜNƏ GÜVƏN

Əgər bu məlumatı əldə etsəniz, demək, uğurun yarısını qazanmışınız.

- ▶ Çıxış zamanı hansı misalları gətirə bilərsiniz? Misal gətirmək döyüşdə silah istifadə etmək kimidir: bir yerdə ağır artilleriya uyğundursa, digər vəziyyətdə əlbəyaxa döyüş zəruridir. Misalları elə seçməlisiniz ki, insanlara yaxın, onların anladığı və maraqlı olduğu hadisələrə, mövzulara, mövqelərə toxunasınız. Məsələn, əgər telekommunikasiya şirkətinin əməkdaşları qarşısında çıxış edirsinizsə, yəqin ki, təbabətə aid misal o qədər uğurlu olmayacaq. Bununla belə, tələbələrle ünsiyyət zamanı imtahanlardan misal gətirsəniz, həmin misal təcrübəli snayperin atdığı güllə kimi düz hədəfə dəyəcək.
- ▶ Verdiyiniz məlumatın auditoriyaya hansı faydası toxunacaq? Bu sualı başqa cür də səsləndirmək olar: verdiyiniz məlumatdan auditoriya necə istifadə edəcək? Əgər məlumat hər hansı formada tətbiq oluna bilərsə, bunu auditoriya ilə bölüşün, həm də söhbətin lap əvvəlində. İnsanlar bunu onlara olan diqqət kimi qiymətləndirəcək və təbii ki, sizə daha diqqətlə qulaq asacaqlar.

Bəs Sevinc Xəlilova nə etsin?

İndi isə gəlin Sevinc Xəlilovanın vəziyyətinə nəzər salaq. Xatırlayırsınızsa, o, akt zalının girişində dayanıb, qapının arasından qorxu ilə zalda baş verənləri seyr edirdi. Böyük auditoriya, tanımadığı sifətlər, səs-küy. O nə edə bi-

lər? Bu sualı iki yerə bölmək olar: o, tədbirdən qabaq nə etməli idi? Çıxış zamanı nə etməlidir?

Tədbirdən qabaq o, dinləyiciləri haqda mümkün qədər çox məlumat toplamalı idi: insanların sayı, onların orta yaş həddi, peşələri, tədbirdə iştirak etmələrinin səbəbi. Bu məlumatı müdirindən, eləcə də dəvət aldığı xəstəxana rəhbərliyindən ala bilərdi. Bu addımı atmaqla Sevinc, onu 150-200 nəfərlik zalın gözləyəcəyini, auditoriyada həm xəstəxananın tibb personalının, həm də tibb texnikumu

“

”

Misal gətirmək döyüşdə silah istifadə etmək kimidir: bir yerdə ağır artilleriya uyğundursa, digər vəziyyətdə əlbəyaxa döyüş zəruridir.

tələbələrinin olacağını öyrənəcəkdi. Bu məlumatı alandan sonra növbəti iki vacib suala cavab verməli idi: dinləyiciləri hansı məsələlər narahat edir və öz çıxışımla bu problemlərin həllinə kömək edə bilərəmmi? Bu sualları cavablandıraraq qərar verə bilərdi ki, həm tələbələrə, həm də tibb işçilərinə eyni qədər maraqlı olan “Siqareti tərgitməyin psixoloji amilləri” mövzusunda həsr edə bilər. Təbii ki, bu cür məlumatla silahlanıb tədbirə gələn Sevinc özünü daha inamlı hiss edəcəkdi.

Yaxşı, madam ki, Sevinc öz ev tapşırığını yerinə yetirməyib, yəni auditoriya haqqında əvvəlcədən məlumat toplamayıb, çıxış zamanı vəziyyətdən çıxıb bilərmə? Əlbəttə! Sadəcə çıxışının ilk bir neçə dəqiqəsini tanışlığa sərf etməlidir. O, zala belə müraciət edə bilər:

SÖZÜNƏ GÜVƏN

“Salam. Mən Sevinc Xəlilovayam. “İctimai səhiyyə mərkəzində” çalışıram. Bu gün sizə siqaret çəkməyin ziyanı haqqında danışacağam. Amma söhbətə başlamamışdan əvvəl sizinlə daha yaxından tanış olmaq istərdim. Görürəm ki, auditoriyada müxtəlif adamlar var. Xahiş edirəm, tibb işçiləri əl qaldırsın... Təşəkkür. Əminəm ki, söhbətimiz sizin üçün dəyərli olacaq. İndi isə tələbələr əl qaldırsın... Çox sağ olun. Zalda çoxlu tələbə var. Xoş gəlmişsiniz. Ümid edirəm ki, bu tədbir sizə də maraqlı olacaq. Bəs aramızda xəstəxanada müalicə alanlar varmı?.. Aydın oldu, təşəkkür. Düşünürəm ki, hamınız bu gün özünüz üçün yeni məqamlar kəşf edəcəksiniz. Amma siqaretin ziyanı əhatəli məsələ olduğuna görə mən sizə beş mövzu təklif edəcəyəm ki, biz səsvermə üsulu ilə bunların arasından sizin üçün ən maraqlı üçünü seçək. [Sevinc beş mövzu səsəndirir və sadə səsvermə yolu ilə ən çox maraqlı üç variantı seçir.] Əla! İndi isə gəlin bu mövzulara ayrı-ayrılıqda baxaq”.

Vəssalam. Gördüyünüz kimi, hətta bu cür çətin vəziyyətdən çıxış yolu tapmaq olur. Bəs auditoriyanı ələ almaq üçün Sevinc nitqini necə qurmalıdır? Bu sualın cavabını növbəti fəsildə açıqlayacağıq.