



XARIZMALI INSONDA NUTQ KO'RKAMLIGI

Bobokjalonov Ramazon Rajabovich
filologiya fanlari doktori, BuxDU professori

Annotatsiya: Mazkur maqolada nutq madaniyati, xarizmalı inson, xarizmalı insonning nutq qobiliyati, xarizmalı bo'lishda nutq kombinatsiyalaridan foydalanish usllari haqida fikr-mulohaza yuritiladi. Unda ko'tarilgan masala Yangi O'zbekiston uchun xarizmalı insonni tarbiyalash va nutq madaniyatini oshirishga qaratilgan.

Tayanch so'zlar: nutq madaniyati, xarizmalı inson, nutq qobiliyati, nutq kombinatsiyasi, muloqot jarayoni, hurmat xarizmasi, salohiyat xarizmasi, iliq munosabat xarizmasi.

Dunyo go'zallik qonuniyatlariga binoan qurilar ekan, demak, insonning xulqi va nutqi ham, ko'rinishi va kiyinishi ham, munosabati va muloqoti ham go'zal bo'lishi maqsadga muvofiqdir. V.G.Korolenko: «So'z shamolga qarab uchadigan o'yinchoq pufak emas. U ish – quroli: u ma'lum darajadagi og'irlikni ko'tarib turmog'i – lozim. O'zgarlar kayfiyatini qanchalik rom etishi va o'zgartirishiga qarabgina biz so'zning ahamiyati va kuchini baholamog'imiz – mumkin» [7], deb inson uchun zarur bo'lgan muomala jarayoniga e'tibor qaratgan.

Nutq muloqot jarayonida namoyon bo'ladi. Muloqot qisman monologik, asosan, dialogik, polilogik shaklda bo'ladi. Boshqacha aytganda, ikki yoki undan ortiq kishilarning o'zaro munosabatlarida reallashadi. Inson o'z fikrini nafaqat o'z ona tilisida, balki boshqa bir tilda ham oson ifodalay olishni, xorijiy tilda muloqot qilishni, shaxsiy ma'naviyatini, muomala madaniyatini, xulq-atvor, odob-axloq, nutqiy faoliyatini, ustirishi davr taqazosi. Vaziyatga to'g'ri baho berish, oqilona va odilona munosabat, samimiy muloqot o'rnatishda neyropsixologiyat va muomala madaniyatining o'z o'rni bor. O'zaro muloqot va bir-birini anglash tuyg'usi muomala madaniyatining asosidir. Neyropsixologiyat chuqur bilim va yuksak ma'naviyat talab etadi. Qalbga yo'l neyropsixologiyatdan boshlanadi. Ma'naviyatli inson kinga, nima haqda, qachon, qaerda, qanday qilib va qancha aytishni biladi va amal qiladi, shu asnoda inson ma'rifatli va madaniyatliga aylanadi.

Tilning boyligi, go'zalligi, nafosati ham undagi so'zlarning soni va jilosi bilan – bog'liq. Uning boqiyiligi esa undan foydalanuvchi millatning ma'naviyati va istiqboliga – tegishli. Har bir so'zning o'z o'rni, hajmi, o'lchovi, ko'rinishi, vazni, tarovati, hidi – bor. Gap so'zning soni yoki sifatida emas, balki ularni bilish va o'z o'rnida qo'llay olishdadir. So'zning imkoniyat qirralarini yetuk notiqlar kashf etishadi. Nutqning, fikrning asosini tashkil qiladigan birlik, bu – so'zdir. So'z orqali nutq va fikr oydinlashadi. So'z, tovush hamda ma'noning dialektik birligi asosida quriladi. Notiq uni ifodalashda quyidagilarni e'tiborga olishi lozim: **1. Topish. 2. Tanlash. 3. Qo'llash (aytish yoki yozish).**

Topish so'zlovchining so'z boyligiga daxldor bo'lsa, tanlash didi, saviyasiga, qo'llash esa uning mahoratiga tegishlidir. Topish til boyluklaridan, sinonimlardan qanday foydalana olishingizga mezon bo'lsa, tanlash psixologik, axloqiy va estetik normalarga amal qilish zaruratini bildiradi. Qo'llash esa og'zaki yoki yozma ravishda amalga oshiriladi.

Psixologik ta'limotda, xarizma (yun. charisma — muruvvat, ilohiy qobiliyat) biror shaxsning boshqalarga nisbatan alohida xususiyatlarga egaligi (donoligi, qahramonligi, avliyoligi) va shu



xususiyat yordamida xalqni boshqarishga haqli ekanligini ifodalaydigan tushunchani anglatadi [9]. Xarizma tushunchasini ilk bor italiyalik ruhoniy Sent Paul mo`jizaviy qobiliyatga ega bo`lgan Iso payg`ambarga nisbatan ishlatgan. Ammo xarizmani ilmiy tushuncha sifatida M. Veber uni «xudo bergan ne`mat» deb nomlaydi. Vaqt o`tishi bilan bu termin ilohiy qobiliyatga ega bo`lmagan, ammo alohida xususiyatlarga, yuksak fazilatlarga ega bo`lgan yetakchi tarixiy shaxslarga nisbatan ishlatila boshlangan [10].

O`z-o`zidan savol tug`iladi: Nega bilimi va salohiyati bir xil insonda ikki xil taqdir yo`lini ko`rish – mumkin? Biri taniqli siyosatchi yoki yirik biznesmen, boshqasi esa oddiy, o`zining kundalik yumushlari bilan band – inson. Ularni taqdir yo`llari ba`zida ularning qarorlari bilan bog`liq bo`lsa, shu bilan birga bunda fe`l-atvorlaridagi xislatlar, xususan odamlarning diqqatini jalb qila olish qobiliyatlari muhim o`rin egallaydi. O`zbeklardagi «farishtali inson» tushunchasi xarizmaga to`g`ri keladi.

Odamlarning ko`ngliga yo`l topish, o`z jozibasi bilan maftun qilish, insonlarga talpinish, ularga ijobiy quvvat tarqatish, kayfiyatni ko`tarish «xarizmalı inson (personne charismatique)»ga xosdir. deyishadi. Odatda bunday xususiyatli insonlardan yetuk yo`lboshchi, jamoatchi va davlat arboblari, biznesmen va yaxshi do`stlar yetishib chiqadi. Sababi – ular vaziyatga to`g`ri baho berib, o`z yon-atrofıdagılarning e`tiborini qozonadilar va ularga ta`sir o`tkaza oladilar.

Xarizma insonlarda 3 xislatning o`rni yuqori bo`ladi. Bular – **1. Hurmat xarizmasi. 2. Salohiyat xarizmasi. 3. Iliq munosabat xarizmasi.** [5]

1. Hurmat xarizmasi. Insonlarga hurmat xarizmasi – insonlarga e`tiborli bo`lish, suhbatlashayotganda elektron qurilmalarga, dam-badam qo`l telefoniga tikilmaslik, xayoli parishon suhbatdoshiga tikilmaslik, e`tiborni soxta qilmaslik, suhbatdoshni qattiq ranjitmaslik. Psixolog maslahati – shunday: «Bir kishi yoki guruh bilan suhbatlashayotgan paytda imkon qadar o`zingizni ularga yaqin tuting. Suhbatni bo`ladigan harakatlar qilmang. Hayotingizning o`sha damlarini shu odamlarga bag`ishlang.»

Fikri-zikri onlayn olamda bo`lgan, bo`lar-bo`lmas hatti-harakatlar qilib, suhbatdoshni noqulay ahvolga soladigan va uning asabiga ta`sir qilidugan, salbiy fikr uyg`otadigan xarizmaga xos emas. Psixologik tavsiyalar:

1) *Suhbatdoshni tinglash.* Xarizmalı inson fikrini singdirib, boshqalarni ixtiyoriy ravishda o`zi tomonga og`dirib oladi. Jozibali xulqi bilan boshqalarni lol qiladi, suhbatdoshning qalbiga kirib, e`tiborini jalb qiladi [6]. Ruhıy va hissiy quvvatni oshiradigan kommunikativ birliklar bilan ishlatadi:

O`zbek tilida: *Salomatmisiz? Bardammisiz? Uy-ishlaringiz joyidami? Bola-chaqalar omonmi? Xo`sh, qanday xizmat bilan bizni so`roqladingiz? Sizga nima yordam kerak? Qo`limizdan kelgancha sizga yordam berishga tayyormiz. Tashvish chekmang. Bu vazifani bajarish siz o`ylaganchalik qiyin emas. Siz haqsiz. Albatta, shunday. SHunday bo`lishi ham kerak.*

Fransuz tilida: *Comment ça va? Es-tu fort? Es-tu à la maison? Les enfants sont-ils en sécurité? Alors, avec quel service? Quelle aide avez-vous besoin? Nous sommes prêts à vous aider autant que possible. Ne t'inquiétez pas. Cette tâche n'est pas aussi difficile qu'on pourrait le croire. Vous avez raison. Bien sûr que c'est le cas. Il devrait en être ainsi.*

2) *Me`yorni unutmaslik.* «Xarizma afsonasi» kitobida amerikalik taniqli tadbirkor Elon Mask yozadi: «Xarizma – u tabiatan kamgap va o`ta aqlli inson. U odamlarning diqqatini tortadigan, begona insonni ham uni tinglashga beixtiyor majbur qiladigan xarizma nutqiga boy go`zal xulq-atvorning – egasi. U diqqat-e`tibori yordamida tashqi olam bilan muvozanatini me`yorida ushlab



turadi. U har kimning yoniga borib gap sotishni emas, kamchilik bo'lsa ham, unga yaqin insonlarning diqqatini qozonib ishni yaxshilashga chiroyli undaydi» [8]. Xarizmada son emas, sifat muhim. Xarizmalı inson atrofindagilar bilan yaxshi muommalada bo'ladi.

O'zbek tilida: *Barakalla. Ofarin. Siqilmang. Shunaqasi ham bo'lib turadi. Xijolat bo'lmang. Buni tuzatsa bo'ladi. Sizga juda qoyilman. Kayfiyatni tushirmang. Hammasi joyida bo'ladi. Rechqurun yaxshi yotib turdingizmi? Yaxshi tushlar ko'rdingizmi? Kayfiyatingiz a'lomi? Ko'rinishingiz – ajoyib. Chehrangiz yorishgan. Namuncha xursandsiz? Xursandchilikni baham ko'rmaymizmi?*

Fransuz tilida: *Bravo. Excellent. Je vous aime vraiment. Avez-vous bien dormi? Avez-vous fait de beaux rêves? Êtes-vous dans l'ambiance? Vous êtes très belle. Votre visage est très ouvert aujourd'hui - êtes-vous heureux ? Ne partageons-nous pas la joie ?*

3) *Soxtalikdan qochish.* Nimadandir umidvorlik, kimningdir ishonchiga kirish, soxta jozibador xulq-atvor bilan muomala qilish xarizmani so'ndiradi. Bu asta-sekin suhbatdoshning nafratiga sabab bo'ladi. Diqqatli bo'lish, jism qayerda bo'lsa, ong va shuurni ham shu yerga jamlash *soxtalikdan qochish usulidir.* Suhbatdoshga sezdirib elektron vositalarni uchirib qo'yish, o'ziga nisbatan yaxshi taassurot uyg'otishga erishish uchun o'zbek tilida: *Xush kelibsiz. Xush ko'rdik. Biz taraflarga ham qadam bosar ekansiz-ku?! Bir ukam bor demaysiz-a?! Qayerdan shamollar uchirdi ? Yaxshimisiz ? Bardammisiz ? Uy-ishlar joyidami ? Qadamingizga hasanot ? kelarkansiz-ku ? Qulog'im sizda? Nima tashvish sizni bezovta qilayapti? Tortinmang. Ko'nglingizni ochib gapiravering. Men sizni tushunishga tayyorman. Sizga nima yordam kerak?*

Fransuz tilida: *Bienvenue. Nous l'avons aimé. Vous marchez des deux côtés, n'est-ce pas?! Je vous écoute ! J'ai mon oreille du lapin ! Qu'est-ce qui vous inquiète? Parlez ouvertement. Je suis prêt à te comprendre. De quelle aide avez-vous besoin de moi ?*

4) *Ko'z yordamida aloqa qilish.* Ruhiiy tadqiqotlarda ko'z yordamida ham aloqaga kirish xarizma uchun samarali bo'lishi ta'kidlanadi. Insonlarda samimiylik, rostgo'ylik, halollik, chuqur bilim va mulohaza, o'ziga ishonch, hissiy barqarorlik yuqori bo'lishi talab etiladi. Ko'z yordamida ham suhbatdoshga ijobiy taassurot uyg'otish mumkin. Suhbat chog'ida odamlarning nigohiga juda qattiq tikilmasdan qarash, ularning fikrini joy-joyida ma'qullab turish shart.

O'zbek tilida: *Balli. Juda to'g'ri. Albatta shunday. Siz haqsiz. Siz rostini gapirayapsiz. Fikringizga qo'shilaman. Siz to'g'ri ish qilgansiz. SHunday bo'lishi kerak edi. Boshqacha ham bo'lishi mumkin emas.*

Fransuz tilida: *Ok. Très précise. Bien sûr que c'est le cas. Vous avez raison. Vous dites la vérité. Je suis d'accord avec toi. Tu as fais ce qu'il fallait faire. Il devait en être ainsi. Il ne pouvait en être autrement.*

5) *Tana tilidan foydalanish.* Nafaqat ko'z yordamida aloqa, balki tana tili bilan hamrofligida suhbat samaralidir. Suhbat asnosida joy-joyida bosh irg'ab turish, suhbatdoshni tinglayotganda suhbat jonli va jozibadorligini ta'minlashga yordam berish, o'rni kelganida dildagini yuz ifodasi bilan ma'qullash, suhbatdoshning tabiatiga yoqmaydigan harakat qilmashlik, chiroyli jilmayib tabassum ulashish, suhbatni yuz tuzilishi va knesika yordamida boyitish, suhbat chog'ida tana harakatiga o'rinli, kerakli jest va mimika joylashtirish zarur.

O'zbek tilida: *Ha. SHunday. Albatta. Qarang-a ! To'g'ri. Bu yog'ini o'ylamabman. Naxotki?! Dahshat. Bo'lishi mumkin emas ! kabi qisqa kommunikativ nutq tanlang.*

Fransuz tilida: *Oui. C'est vrai. Bien sûr. C'est étrange. Terrible. Horrible !*



6) *Savollar berish.* Suhbat asnosida tushunmay qolganda suhbatdoshga vaziyatga oydinlik kirituvchi savollar bilan murojaat qilish mumkin. Psixologlar o'ziga xos uslubda savol berishni taklif qilishadi :

O'zbek tilida: «Uzr. Shuni tushuntirishni iloji bormi ? Sizni biroz to'g'ri tushunmadim? Sizni ranjitmadimmi? Ko'nglingizni og'ritib qo'ymadimmi? Meni to'g'ri ma'noda tushunayapsizmi? Siz xavotirlanmayapsizmi?»

Fransuz tilida: « *Est-ce que je vous comprends bien ? Est-ce que je vous ai offensé? Je ne vous ai pas fait de mal ? Me comprenez-vous dans le bon sens ? N'êtes-vous pas inquiet ?" Il est également très important de demander.*

7) *Suhbatdosh fikrini bo'lmaslik.* Suhbat chog'ida luqma tashlamalik, suhbatni bo'lmaslik, kimnidir tinglab turganda uning fikriga nisbatan xulosa yoki munosabatni so'zini tugatganidan keyin bildish. Boshqalarning fikrini bo'lib qo'yadigan odatni yo'q qilish, suhbatdosh so'zini tugatgach, 3-4 soniyadan keyin fikrni jamlab munosabat bildirish. Masalan: *Ming bot uzr. Ayrim joylarda tushunmay qoldim. Shuni so'rab bilmoqchi edim. Sizning jonli suhbatigizga qiziqib qoldim va atrim joylarda tushunmay qoldum. Siz aytmoqchisizki,*

2. Salohiyat xarizmasi. Salohiyat insonga o'zidagi kuch-qudratga bo'lgan ishonch uchun kerak. Buning uchun quyidagi xususiyatlarga ega bo'lish talab etiladi:

1) *Ko'p narsa to'g'risida oz-ozdan bilish.* Turli davralarga samo haqida, kezi kelganida dehqonchilik to'g'risida ham bilimlarga ega bo'lish zarur. Bu insonning serqirra bilimiga ega ekanligini, ko'p kitob o'qigan va izlanishda yangi ilmiy axborotdan xabardor bo'layotganini isbotlaydi.

2) *Kelishgan qad-qomat.* Ha, bu salobatli ishonchli xodim sifatida fikr uyg'otadi va sharoit yaratadi. O'zg'in insonlarning gavdali odamlarga qaraganda chaqqon, epchil va o'ziga e'tiborli bo'lishi aniqlangan. «Farishtali inson»ning kiyimi ham ahamiyatga egadir. Vaziyatga qarab munosib kiyinish - qisqa fursatda e'tiborga tushish, ishonchni qozonishning qulay usuli ekanligi isbotlangan.

3) *O'ziga e'tiborli bo'lish.* Xarizmalı odamlar o'ziga nisbatan ishonchli bo'lishi, sog'lom, xotirjam bo'lishi kerak. Vaqtida dam olish, salomatligiga befarq bo'lmasligi, kiyinish madaniyatiga, hatti-harakatiga e'tiborli bo'lishi maqsadga muvofiqdir.

3. Iliq munosabat xarizmasi. Tabassum qilishga odatlanish, insonlarga tabassum ulashish yanada samarali muloqotga erishish uchun muhim omildir. Jilmayish, nim tabassum ham shaxsning yaxshi inson ekanidan xabar yetkazadi. Zero, dilida kiri bor inson tabassum qilishni eplay olmaydi. O'rinli gap ishlatish, hazil qilib ko'z chiqarmaslik, o'zini jamoa oldida asrash yo'llari :

1) minnatdorlik bildirishga odatlanish : *Katta rahmat. Tashakkur sizga !* kabi

2) og'ir kunlarda hamdard bo'lish : *Dardingizga sherikman. Hamdardman* kabi.

3) yaxshi qobiliyatni ulug'lash – o'z atrofida ishchan, qobiliyatli xodimlarni jamlash uchun ularga g'amxo'rlik qilish, kezi kelganda rag'batlantirish, muxolif bo'lmaslik, maslahat olib turish va tajribalaridan o'rnak olishga intilish, o'z yutuqlarining zaminini atrofida gilar mehnati natijasidan deb bilash va uzidan uzoqlashtirmaslik : *Boringizga shukur. Xayriyat siz borsiz* kabi.

4) *Mutolaa qilishni odatlantirish.* Xarizmalı inson o'z ruhiyatini tarbiyalash uchun ko'proq kitob o'qishi zarur. U vaqtni tejab, ish faoliyatini yaxshilashi, innovatsion kreativ g'oyalarini, novatorliklik qobiliyatini to'g'ri rejalashtiradi. Kitob o'qib turadi va boshqalarni undab turadi.



« Uchta tushuncha – soʻzlash, tinglash va anglash zamon va makon tanlamaydi. Tili burro soʻzlashni, aqli teran tinglashni va fahmi butun anglashni eplay oladi. Odamzot yaralibdiki, oʻzaro munosabat jarayonida ana shu uch birlikka amal qilib kelinadi. Buning namoyon boʻlishi har bir xalqning oʻz mentalitetiga mos va xosdir. Oʻzaro munosabat, murojaat qilish jarayonidagi oʻzni tutish va fikr almashuvlar muomala madaniyati tushunchasida uygʻunlashadi. Munosabat, murojaat, muloqot, munozara, mubohasa, muhokama, mulohaza singari tushunchalarning barchasi muayyan millatning tiynatiga mos boʻlgan ziynatlar boʻlib, u etik va estetik meʼyorlar, qoidalar bilan amalga oshiriladi. Neyrolingvistika ana shu nuqtada tibbiyot bilan hamjihat ish yuritadi. »¹ Muloqot turli vositalar bilan amalga oshiriladi. Muloqot vositasi sifatida kommunikatsiya nutqiy (ogʻzaki va yozma), paralingvistik (tovush ohangi, gap tezligi, ovoz tembri), kinetik (xatti-harakat, mimika, harakatning boshqa shakllari) va narsa belgisi (haykal, rasmlar) vositalar tarzida amalga oshirilishi – mumkin. YAkka shaxs yoki jamoa bilan muloqot oʻziga xos muomala madaniyatini talab etsa-da, soʻzni oʻrinli qoʻllash, uning mazmun-mohiyatini bilish katta ahamiyatga egadir. Tildan toʻgʻri va aqlu idrok, fahmu farosat bilan foydalanilsa, muloqot koʻngildagidek kechadi. Qiziqqonlik bilan qilingan harakat esa maqsadga putur etkazadi.

Xulosa qilib aytganda, muomala madaniyati bilim va maʼrifatdan, axloqiy tarbiyadan, aniqrogʻi, aqlan va jismonan sogʻlom, barkamol avlodga boʻlgan mehr va muhabbatdan kelib chiqadi. Nutq mahorati, bu – oddiy nutq emas, balki fikrni sodda va chiroyli ifoda eta olishdir. Nutqning toʻgʻriligi, aniqligi, mantiqiyliigi, qisqaligi, soddaligi, sofligi, boyligi, joʻyaliligi, taʼsirchanligi, obrazlilik, ravonligi uning xususiyatlari boʻlsa, ovoz, nafas, diktsiya, intonatsiya, ohang, urgʻu, toʻxtam, ovoz tembri va hokazolar nutq texnikasidir. Nutkning toʻgʻriligi, deganda, dastavval, uning adabiy til meʼyorlariga mos kelishi tushuniladi. Har bir kishining nutqi individual, oʻziga xos boʻladi. Nutq kishi tafakkuri, uning ongi bilan chambarchas bogʻliqdir. Nutqda kishining oʻy-fikrlari shakllanadi. Nutq tufayli va nutq asosida borliqni umumlashgan holda mavhumiy aks ettirish, individuallik doirasidan chiqib, jamoatchilik mahsuliga aylanadigan mantiqiy tushunchaviy fikrlash mumkin boʻladi. Nutq qoʻllanish sohasiga qarab badiiy nutq, ilmiy nutq, rasmiy nutq kabi shakllarga ega boʻladi. Har qanday shaklda va har qanday holatda ham aniklik, izchillik, ravonlik, soddalik, taʼsirchanlik nutqning eng muhim belgilari hisoblanadi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Sayfullayeva R.R., Bobokalonov R.R. Neyropsixolingvistika: lingvistik shaxs va xarizmalı inson. Globedit, Kshinyov, 2023
2. Бобокалонов Р.Р. Нуткий хосила, семиотик белги, дискурс ва нейрпсихолингвистик холат. Монография, GlobeEdit, Chisinau, Moldavia-Europe, 2023234 с. ISBN 978-620-0-64729-0.
3. Бобокалонов Р.Р. Нейрпсихолингвистика: языковая личность и харизматический человек (Теория, практика и методика). Монография, LAMBERT Academic Publishing, Chisinau, Moldavia-Europe, 2023. 230 с. ISBN 978-620-6-15214-9
4. Бобокалонов Р.Р. Неразрывная связь семиотики и нейрпсихолингвистики. Монография, Lambert Academic Publishing, Chisinau, Moldavia-Europe, 2023. 156 с. ISBN: 978-620-6-16018-2.
5. Гараджа В. И. Харизма // Энциклопедия религий — Москва: Акад. проект, Гаудеамус, 2008. С. 1349-1350. ISBN 978-5-98426-067-1.

¹ Bobokalonov R.



6. Кабейн О. Ф. Харизма: Как влиять, убеждать и вдохновлять. М.: Альпина Паблшер, 2013. -307 с. ISBN 978-5-9614-4391-2.
7. Короленко В. Г. Дневник: 1917—1921. Письма. — М.: Советский писатель, 2001. — 544 с. — 5000 экз. ISBN 5-265-03471-4.
8. Шапиро М. Г. Харизма — операционализация и измерение // Социальные исследования. № 2. 2016.
9. Харизма – Википедия [https://ru.wikipedia.org › wiki › Харизма](https://ru.wikipedia.org/wiki/Харизма)
10. «Ўзбекистон миллий энциклопедияси» Давлат илмий нашриёти ТОШКЕНТ Ziyouz.com [http://n.ziyouz.com › kutubxona X ҲАРФИ](http://n.ziyouz.com/kutubxona/X_ҲАРФИ)