

Тил – МИЛЛАТ ТАЯНЧИ

Доц. Г.С. Келдиёрова(ТКТИ)

Тил халқнинг маънавий мулки, унда халқ ҳаёти, миллат мафқураси ифодаланади. Ўзликнинг асл ўзаги бўлмиш миллий тил инсон маънавиятининг муҳим омилларидан биридир. Тил – миллат рамзи. Шунинг учун ҳам жамият тараққиёти, тарих, ривожланиш жараёнлари, энг аввало, тилда акс этади. Туб ислохотларни амалга ошириш, жумладан, таълим тизимида ҳам меҳнат унумдорлигини "инсон омили"ни такомиллаштириш ҳисобига рўёбга чиқариш давр талаби бўлиб қолмоқда. Айниқса, одамларни бошқариш соҳасидаги профессионализмга катта эътибор қаратилмоқда. Жуда кўпчилик мутахассислар барча бошқарадиган омиллари орасида одамлар билан тил топишиш, уларга таъсир кўрсатиш, фаолиятини тўғри ташкил этиш ва бошқариш энг мураккабларидан эканлигини эътироф этмоқдалар. Ўзаро муносабатларни ўрната олмаслик, айниқса, бизнес соҳасида шерикларнинг ҳолатларини аниқлай олмаслик ўз нуқтаи назарига ўзгаларни профессионал тарзда кўндира олмаслик, унинг ички кечинмалари ва ўзига бўлган муносабатини аниқ тасаввур қила олмаслик амалий психологияда коммуникатив уқувсизлик ёки дисконмуникация ҳолатини келтириб чиқаради. Бунда одамлар оддий тил билан айтганда, бир-бирларини тушуна олмай қоладилар, шунинг оқибатида пишиб турган лойиҳа ёки режа амалга ошмаслиги, бир неча ойларга чўзилиб кетиши мумкин.

Умуман, ҳозирги даврда ҳар қандай мутахассис - шифокор, муҳандис, ўқитувчи, иқтисодчи, агроном, қурувчи, журналист, маданиятшунос ёки бошқалар ҳам коммуникатив малакаларга эга бўлмагунча, бозор муносабатлари шароитида тезда жамоага киришиб, кўпчилик билан тил топишиб, ўз профессионал маҳоратини кўрсата олмайди. Ҳар бир зиёли инсон бошқалар билан ҳамкорлик қилиш маҳорати ва санъатига эга бўлиши керак. Бу вазифа одамларни муомала ва мулоқот этикасига ўргатиши ҳар қачонгидан ҳам долзарб қилиб қўймоқда. Тўғри, мулоқотга киришиш ижтимоийлашув

жараёнида барча сифатлардан олдинроқ шаклланадиган қобилиятлардан. У табиий ва ҳаётий нарса.

Маълумки, сўзлашаётганда одамлардан бири гапиради, иккинчиси тинглайди, эшитади. Мулоқотнинг самарадорлиги ана шу икки қиррани қанчалик ўзаро мослаш, бир-бирини тўлдиришга боғлиқ экан. Нотўғри тасаввурлардан бири шуки, одамни муомала ёки мулоқотга ўргатганда, уни фақат гапиришга, мантиқан асосланган сўзлардан фойдаланиб, таъсирчан гапиришга ўргатилади. Унинг иккинчи томони - тинглаш қобилиятига деярли аҳамият берилмайди. Машҳур америкалик нотиқ психолог Дейл Карнеги "Яхши суҳбатдош- яхши гапиришни биладиган эмас, балки яхши тинглашни биладиган суҳбатдошдир" деганида айнан шу қобилиятларнинг инсонларда ривожланган бўлишини назарда тутган эди.

Мутахассисларнинг айтишича, ишлаётган одамлар вақтнинг 45%ни кимларнидир тинглашга сарф қилар экан, одамлар билан доимий мулоқотда бўладиганлар - савдо ходимлари, алоқачилар, раҳбарлар, мухбирлар ва бошқалар ойлик маошларининг 35-40%ини одамларни тинглаганлари учун оларканлар. Демак, коммуникациянинг энг қийин соҳаларидан ҳисобланган тинглаш қобилияти одамга кўпроқ фойда келтирар экан.

Инсонлар бир-бири билан муомалага киришар экан, уларнинг асосий кўзлаган мақсадларидан бири -ўзаро бир-бирларига таъсир кўрсатиш, яъни фикр-гояларига кўндириш, ҳаракатга чорлаш ва яхши таассурот қолдиришдир. Психологик таъсир - бу турли воситалар ёрдамида инсонларнинг фикрлари, ҳиссиётлари ва хатти-ҳаракатларига таъсир кўрсата олишдир. Ижтимоий психологияда психологик таъсирнинг уч воситаси фарқланади:

- Вербал таъсир - бу сўз ва нутқимиз орқали кўрсатиладиган таъсирлар. Бундаги асосий воситалар сўзлардир. Маълумки нутқ - ўзаро сузлашув муомала жараёни бўлиб, унинг воситаси сўзлар ҳисобланади Монологик нутқда ҳам, диалогик нутқда ҳам одам ўзидаги барча сўзлар захирасидан фойдаланиб, энг таъсирчан сўзларни топиб, шеригига таъсир кўрсатишни хоҳлайди.

- Паралингвистик таъсир - бу нутқнинг атрофидаги нутқни безовчи уни кучайтирувчи ёки сусайтирувчи омилдир. Бунда нутқнинг баланд ёки' паст товушда ифодалаётганлиги, артикуляция, товушлар, тўхташлар, дудукланиш, йўтал, тил билан амалга ошириладиган ҳаракатлар, нидолар киради. Шунга қараб, масалан, дўстингиз сизга бирор нарсани ваъда бераётган бўлса, сиз унинг самимийлигининг қай даражада эканлигини билиб оласиз. Куйиб-пишиб ёки очик юз ва дадил овоз билан "Албатта бажараман" деса, албатта ишонасиз.

- Новербал таъсирнинг маъноси "нутқсиз"дир - бунда суҳбатдошларнинг фазода бир-бирларига нисбатан тутган ўринлари, ҳолатлари (яқин, узоқ, интим), қилиқлари, мимика, пантомимика, қарашлар, бир-бирини бевосита ҳис қилишлар, ташқи қиёфа, ундан чиқаётган турли сигналлар(шовқин) киради. Уларнинг барчаси мулоқот жараёнини янада кучайтириб, суҳбатдошларнинг бир-бирларини яхшироқ билиб олишларига ёрдам беради.

Мулоқот жараёнидаги характерли нарса шундаки, суҳбатдошлар бир-бирига таъсир кўрсатмоқчи бўлишганида, даставвал нима дейиши, қандай сўзлар воситасида таъсир этишини ўйлар экан. Аслида эса, ўша сўзлар ва улар атрофидаги ҳаракатлар муҳим роль ўйнайди.

Мулоқотнинг қандай кечиши ва кимнинг кўпроқ таъсирга эга бўлиши шерикларининг ролларига ҳам боғлиқ.

Таъсирнинг ташаббускори - бу шундай шерикки, унда атайлаб таъсир кўрсатиш мақсади бўлади ва у бу мақсадни амалга ошириш учун барча юқорида таъкидланган воситалардан фойдаланади. Агар бошлиқ иши тушиб бирор ходимни хонасига таклиф этса, у ўрнидан туриб кутиб олади, илтифот кўрсатади, хол-аҳволини ҳам кўпроқ сўрайди ва сўнфа гапнинг иккинчи қисмига ўтади.

Таъсирнинг адресати - бу таъсир йўналтирилган шахс. Лекин ташаббусорнинг суҳбатга тайёргарлиги яхши бўлмаса, ёки адресат тажрибалироқ шерик бўлса, у ташаббусни ўз қўлига олиши ва таъсир кучини қайта эгасига қайтариши мумкин бўлади.

Тил ўрганишда оила ва унинг аъзолари, ота-она, бобо-бувилар ҳам асосий

вазифани бажаради.

Айниқса, болаларга айтилган эртак, ривоят, ҳикоя ва ижобий қаҳрамонлар уларнинг миллий тилини ўрганишда, миллат шуурини ўзлигини сингдиришда ижобий таъсир кўрсатади.