

ta’riflanadi. Ruslarda esa: “Знания – богатство человека” iborasi qo’llansa, inglizlarda: “A man’s valuable treasure arises from his craft” (insoning qimmatbaho hazinasi uning kasbidan kelib chiqadi). Forslarda esa, “گنج آدمی هنر اوست” (ganch odami hunar ust).

Xulosa o’rnida shuni aytish kerakki, Alisher Navoiy barcha asarlarida odillik, halollik, adolat g’oyalarini ilgari surgan. “Nazm ul-javohir” asarida yozilgan hikmatlar bir necha asrlar oldin yozilgan bo’lsa-da, unda ifodalangan ma’no–mazmun haligacha o’z ahamiyatini yo’qotmagan. Ushbu asarning nomi ham o’zgacha ramziylikka ega, ya’ni “Javohirlar sandig’i” barcha diniy va dunyoviy bilimlarga oid eng sara na’munalar joylashganligi bunga sababdir. “Nazm ul -javohir”dagi ko’p ruboiylarda Alisher Navoiyning arabiy hikmatlarining badiiy san’atlardan mahorat bilan foydalanib juda go’zal tarzda ifodalangan. Ushbu asarda, bayon etilgan hikmatlar dunyoning boshqa tillarda ham muqobillariga ega. Bu esa asarning qiymati qanchalik yuqori ekanligidan dalolat beradi. Ushbu asarada insoniylikka xos bo’lgan yaxshi xislatalar va yomon illatlar ochiq bayon etilgan. Dinimizning qanchalik ulug’ din ekanligi ham hikmatlarda bayon etilgan. Bir so’z bilan aytganda, insoning ma’naviy dunyosini kengaytiradigan, oq-u qorani farqlashga yordam beradigan, yomon va badkor ishlardan tiyadigan eng sara javohirlar to’plangan asar desak ham mubolag’a bo’lmaydi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:

1. Alisher Navoiy “Nazm ul-javohir”.XV jildlik. Toshkent: G’ G’ulom, 1986.
2. Karimov I.A. “Yuksak ma’naviyat yengilmas kuch” Toshkent. Ma’naviyat. 2008.
3. Rustam Mirvohid. Hikmatlarga to’la misralar//<http://kh-davron.uz/kutubxona/alisher-navoiy/alisher-navoiy-nazmul-javohir-rustam-mirvohid-hikmatlarga-tola-misralar.html>
4. Yusupova. D “O’zbek mumtoz adabiyoti tarixi”: -Toshkent: Akademyashr, 2013.

**ЎЗБЕК ВА ФОРС НУТҚИДА СОВҒА БЕРИШ ВА ОЛИШ ЖАРАЁНИДА
ҚЎЛЛАНАДИГАН ЭТИКЕТ БИРЛИКЛАР**

Хулкар Турдиева

*ТошДЎТАУ “Шарқ тиллари” кафедраси
ўқитувчиси*

Нуткий этикет мавзуси жаҳон тилшунослигида ХХ асрнинг 70-йилларидан жиддий илмий ўрганила бошланган бўлиб, илк универсал назарияларни илгари сурган олимлардан П.Браун ва С.Левинсоннинг ғоялари дунё миқёсида кўпгина маданий ва нуткий қоидаларга тўғри келиши билан аҳамиятлидир. Улар Э.Гоффманнинг назариясидаги “фейс”(face) – “юз” тушунчасини ривожлантириб, илк марта “позитив ва негатив фейс” терминларини фанга киритадилар. Уларнинг фикрича, нуткий этикет (politeness) икки эҳтиёжни ўз ичига олади. Негатив ўз-ўзини ҳурмат қилиш эҳтиёжи (negative self-respect needs) деганда босим ўтказилмасликка бўлган эҳтиёж тушунилади. Позитив ўз-ўзини ҳурмат қилиш эҳтиёжи (positive self-respect needs) деганда маъқулланишга бўлган эҳтиёж назарда тутилади. Бу икки эҳтиёждан келиб чиқиб, этикет стратегияларини 4 гуруҳга бўладилар:

1. *Bald on-record –директив стратегия.* Бунда сўзловчининг мақсади ёки фикри тўғридан-тўғри тингловчи етказилади ва бу стратегия ўзаро муносабатлари яқин кишилар ўртасида қўлланади. Аксинча ҳолатда, яъни муносабатлари яқин эмас

кишилар орасида, расмий мулоқотларда мазкур стратегиянинг ифодаланиши кишиларда ажабланиш / шок ҳолати, тушунмовчилик, хижолатли ҳолат ва ҳаяжонни келтириб чиқариши мумкин. Фикримизни мисол билан ёритамиз: “Эшикни ёпинг!” / در را ببند! [därä bebänd]; 2. *Positive politeness* – *позитив этикет стратегияси*. Хурматни сақлаган ҳолда дўстлар ва яқинлар орасида мулозамат бирликлари ёрдамида амалга ошади. Мисол: “Эшикни ёпсам майлими? / бўладими?” میتوانم در را ببندم! [mitävänäm dära bebändäm]; 3. *Negative politeness* – *негатив этикет стратегияси*. Бунда сўзловчига нисбатан хурматни сақлаб қолган, тингловчига қайсидир маънода маънавий зарар етказиб қўйиш эҳтимоли баланд. Мисол: Мени кечирасиз, деразани ёпиб юбориш мумкинми? / Эшикни ёпса бўлмайди? نمی شود در را بست! [nämişäväd dära bäst]; 4. *Off-record* – *нодиректив стратегия*. Бу стратегия сўзловчи томонидан қўлланадиган қочирик, сарказм, киноя, мавҳумлик (фикрни тўлиқ ифодаламаслик), имперсонализация каби “илмоқли бирликлар”да ёрдамга келади тингловчидан зийракликни талаб этади. Мисол: “Вой, хона бунча совуқ!” وای، چه سرد است این اتاق! [vay çe särd äst in otay] Сўзловчининг мақсади “эшикнинг ёпилиши”).

Нутқий этикет бирликларини икки ёки ундан ортиқ тилларда чоғиштириб ёки қиёслаб ўрганиш самарали ва объектив хулосаларни бера олади. Нутқий этикет бирликлари кўп қўлланиладиган ҳолатлардан бири *совға бериши*, *совға алмашиши* одоби жуда кўп мамлакатларда мавжуд бўлиб, инсонлар бир-бирларига шодлик улашиши, “сиз мен учун кадрлисиз” мазмунни ифодаладиган “эътибор”ни ифода этишлари нафақат муайян байрам ёки тадбирларда балки шунчаки бесабаб юзага чиқиши ҳам мумкин.

Кузатувлар натижасида маълум бўлдики, эронлик ва ўзбеклар қуйидаги ҳолатларда, жумладан, туғилган кун, махсус байрамлар, миллий байрамлар, никоҳ маросими, фарзанд туғилиши, янги иморат ёки буюм (уй, машина)га эга бўлиш, касбий/илмий муваффақиятлар, ютуққа эришиш, меҳмондорчиликка бориш чоғида совға беришни “ёзилмаган қоида” қилиб олганлар.

Ҳар икки миллат вакиллариининг совға-салом бериш ёки олиш жараёнида ўзига хос прагматик ва паралингвистик қоидалари воқеаланади.

200 нафар кишидан иборат респондентлар (100 эронлик, 100 ўзбек) сўровноманинг “Совға бераётганда ва олаётганда қандай нутқий этикет бирликларини қўллайсиз?” саволига фарқли ва ўхшаш жавоблар олинди, улар чизмада қуйидагича акс этди.



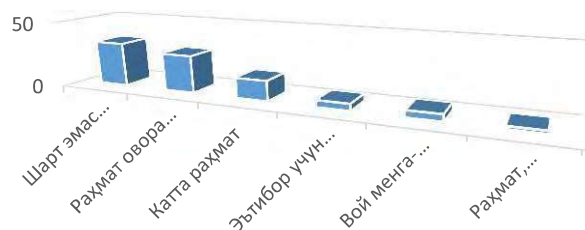
Ўзбеклар нутқида совға бериш пайтида “Арзимаса ҳам” бирикмасини қўллаш 60% дан ортиқ ҳолатларда кузатилиб, совғанинг “арзимас” эканлигини таъкидлаб, суҳбатдошга хурмат сифатида камтарлик (*негатив стратегия*) кўрсатилади. “Бу сизга” (10%) бирикмасида *директив* стратегиясида мавжуд бўлиб, мулозамат коннотацияси сезилмайди. “Чин кўнгилдан, олинг” (8%) бирлигининг специфик мазмунида “ўзим

хоҳлаб, сизга совға олдим”, “совға беришни хоҳладим”, “қайсидир ёрдамингиз учун жавоб тариқасида қабул қилманг” маънолари ётиши аниқланди. Шундай бўлса-да, муҳим кун ва байрамлардан ташқари шунчаки “чин кўнгилданлиги таъкидлаб берилган” совға, кўрсатилган ёки келажакда кўрсатиладиган ёрдамга миннатдорлик рамзи сифатида қаралишига жонли ва виртуал манбалар гувоҳлик беради. Шундай экан, бу бирликда *нодиректив* стратегия қўлланган деб, санаш мумкин. “Буюрсин, яхши кунларда ишлатинг” (5%), “Қуллуқ бўлсин” (3%) каби вариантларда “камтарлик” акс этмайди, суҳбатдошга яхши тилак билдиришда *позитив стратегия* етакчидир. “Ёқади деган умиддаман” (3%) *позитив* стратегияда яқин муносабатлар акс этади.

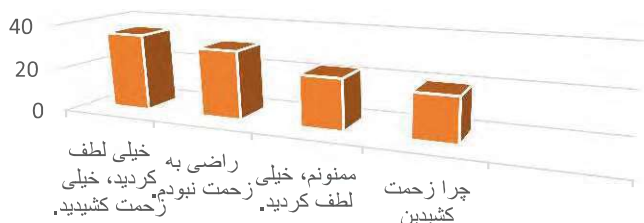


Форс нутқий этикетиди ҳам совға бериш жараёнида турли вариантлар кузатилди. Таъкидлаш жоизки, эронликларнинг бир бирлик билан чекланмасдан, бир неча таорифларни кетма-кет қўллашлари ҳам кузатилди. (Таориф – (تعارف) сўзи ижтимоий хулқ-атвор, ҳақиқий ёки сохта мулозамат, нутқий этикет каби маъноларда қўлланади.) قابل شما نداره! [yabele şoma nādare] “Арзимаиди” (Сизга арзимаиди) (32%) бирлиги қўлланилиш махсулдорлиги бўйича ўзбек нутқидаги “Арзимаса ҳам” бирлиги каби етакчи бўлиб, мазмунан ҳам ўзбекчага яқинлиги белгиланди. (*негатив стратегия*)! برگ سبز است تحفه درویش! [bärge säbz äst tohfeye dārviş] “Дарвешнинг совғаси яшил барг” (30%) таорифида совға берувчи ўзини дарвешга, совғасини яшил баргга тенглаштириб, ўта камтарлик намоён этилади. Бу вариант ўзбекча “Топган гул, топмаган бир боғ пиёз олиб келади”га эквивалент бўла олади, аммо ўзбекча муқобилнинг қўлланилиш частотаси пастдир. این هدیه بنده برای شماست! [in hädiyeye bände bāraye şomast] “Банданинг (қулнинг) бу соғваси сизга” (19%)– Ўзбек тилидаги “Бу сизга” вариантыга мазмунан тўғри келса-да, этикет стратегияси жиҳатдан фарқ қилади. Чунки форс тилида bände – “қул” – 1-шахс кишилиқ олмошини камтар кўринишда ифода этмоқда (*негатив стратегия*). “Сизга ёқади деб умид қиламан” маъносини берувчи позитив стратегиядаги امیدوارم خوشتان می آید! [omidvarām xoşetan miayād] (18%) таорифи ўзбек тилидаги бирлик билан айни келади.

Совға олаётганда нима деб жавоб берасиз? (Ўзбек миллати вакиллари)



Совға олаётганда нима деб жавоб берасиз? (Эрон миллати вакиллари)



Совға олиш вақтида ёки олгандан кейин ўзбек тилида “Шарт эмас эди” (32%), “Раҳмат овора бўлибсиз” (38%) бирликлари қўлланиш бўйича етакчи ўринни эгаллади ва форс тилидаги *راضی به زحمت نبودم* [razi be zāhmāt nabudām] (30%) “Оворагарчилигингизга рози эмас эдим”, *خیلی زحمت کشیدید* [xeyle zāhmāt kәşidid] (34%) “Жуда овора бўлибсиз” маънолари билан мос келади ва тингловчига ҳурмат кўрсатиб, *негатив стратегия*ни ифодалайди. Форс ва ўзбек нутқий этикетига хос “Нега бундай қилдингиз”, “Шарт эмас эди” маъносини ифодаладиган бирикмаларнинг кўпгина чет эл халқлари нутқида мавжуд эмаслиги прагматик хатони келтириб чиқаради.

Ҳаётий кузатилган мисолни келтираемиз: Ўзбек киши европаликларни уйга меҳмонга таклиф қилди. Ўзбек киши – ўқитувчи, меҳмонлар – чет эллик талабалар. Меҳмонларнинг ёки ўзбек урф одатларига таяниб, мезбоннинг уйига ширинликлар ва ичимликлар олиб келишди. Ўқитувчининг инглиз тилидан хабари бор ўсмир фарзанди меҳмонларга мулозамат кўрсатиб, ўзбек тилидаги “Шарт эмас эди, нега нарсалар кўтариб юрибсизлар?” этикет бирикмасини сўзма-сўз инглиз тилига таржима қилиб, шундай дейди: “We don’t need that. Why have you brought these things?” Бунга эшитган меҳмонларнинг қиёфаси бирдан тундлашиб, ноқулай аҳволда қолишади. Ўқитувчи дарҳол вазиятни тўғирлашга киришади. Зеро, йигитча юқоридаги мурожаат этикетига прагматик хатога йўл қўйган, шу боис уни хорижликларнинг “Бизга бу нарсалар керак эмас, нега олиб келдингиз” тарзида тушунилиши оқибатида ноқулайлик юз берган. Тилни билиб, нутқий этикет бирикларини билмаслик мулоқотнинг муваффақиятсиз бўлишига олиб келган.

Форс тилидаги *ممنونم! خیلی لطف کردید* [mәmnunām xeyle lotf kәrdid] “Раҳмат, жуда лутф қилдингиз/ меҳрибончилик қилдингиз” (35%) варианты ўзбек тилида кузатилмади. Шартли эквивалент этиб, “Эътибор учун катта раҳмат” (6%) бирлигини белгилаш мумкин. Бу мисолларда *негатив стратегия* англашилади.

Ўзбек тилидаги “Вой менгами?”, “Раҳмат, кутмаган эдим” каби *позитив стратегия* бирликларининг форс тилида мазмунан яқин муқобиллари кузатилмади.

Эронликларда гул совға қилинаётганда, гулни олган киши гул берган кишига! شما خودتان گل هستيد! [šoma xodetun gol hästid] “Сиз ўзингиз гулсиз-ку!” тарзида манзират кўрсатиши одатий (*позитив стратегия*) бўлиб, ўзбек нутқий этикетида жуда кам ҳолларда, асосан муносабатлари яқин кишилар ўртасида “Сизнинг ўзингиз бизга совға”, “Соғ бўлиб юришинг менга совға” (оила аъзолар, яқин қариндошлар, дўстлар) тарзида кузатилади. Шунингдек, دست شما درد نكته! [däste šoma därd näkone] “Кўлингиз дард кўрмасин!” катталар кичикларга нисбатан қўллайдиган таорифдир (*позитив стратегия*).

Ўзбекистоннинг жанубида туғилиб ўсган респондентларнинг 2%и совға олаётганда “Раҳмат, бундан-да яхшиларини сизга совға қилай!” деб айтишлари билан республика ҳудудида миллатнинг географик жойлашувга қараб, нутқий этикет қоидалари бироз фарқ қилиши аниқланди. Қашқадарёнинг айрим жойларида суҳбатдошга хурмат маъносида айтилган бу бирликни бошқа вилоятларда ва Тошкент шаҳрида “менинг совғамни унча яхши эмас деган мазмунда айтди” дея прагматик хато тушунишлари мумкин.

Совға бериш ва олиш жараёнида ҳар иккала тил вакилларида куйидаги нутқий этикет қоидалари аниқланди:

- Эрон миллатида ҳам, ўзбек миллатида ҳам совғалар муайян байрам ва тадбирлар боис, ёки шунчаки бесабаб берилади;
- совға берувчи ўз совғасини иложи борича паст даражада кўрсатишга ҳаракат қилади (камтарлик –негатив стратегия);
- совға берувчи совға олувчини улуғлайди (хурмат кўрсатиш – позитив стратегия);
- совға олган киши совғани олиб келиш керак эмас эди, деган маънодаги таориф билан миннатдорлик изҳор қилади (негатив стратегия);
- совға берувчи бунга жавобан суҳбатдошининг фикрини инкор этади;
- аорс нутқий этикетида совға олиш ва совға бериш ҳолатида негатив ва позитив, ўзбек нутқий этикетида негатив, позитив, директив ва нодиректив стратегиялари воқеаланади.

Совға бериш ва совға олиш маданиятида ҳар икки халқда совғалар муайян байрам ва тадбирлар туфайли, ёхуд бесабаб берилиши, совға берувчи ўз совғасини паст даражада кўрсатиши ва совға олувчини улуғлаши, совға олувчи одоб юзасидан совғани “рад” этиши кузатилади. Форс нутқий этикетида совға олиш ва совға бериш жараёнида негатив ва позитив, ўзбек нутқий этикетида негатив, позитив, директив ва нодиректив стратегиялари намоён бўлади.

Фойдаланилган адабиётлар:

1. Сафаров Ш. Прагмалингвистика.- Тошкент, 2008. – 317б.
2. Ларина Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации: Сопоставление английский и русских лингвокультурных традиций. –Москва: Рукописные памятники Древней Руси, 2009. – 136с.
3. Brown P., & Levinson S. Universals in Language usage: Politeness phenomena. – London, 1978.
4. Goffman E. On face-work: an. analysis of ritual elements in socialinteraction in Laver and Hutcheson. – New York: Pantheon Books, 1967. – p.319.

5. دکتر محمد سلماسیزاده. تعارف در فرهنگ ایران. تبریز: بهار 1396.
6. لیدا علینژاد سلیم. مهمان داری و مهمان نوازی ایرانی، تهران: دفتر پژوهش های فرهنگی ایران.
7. Муаллиф электрон сўровномаси:
https://docs.google.com/forms/d/12JGDTIKx6aZu2iZH_8DJn60GDGkJK2FGmahf_wzzrQ9E/edit#responses
8. Муаллиф электрон сўровномаси:
<https://www.quora.com/How-is-your-attitude-of-using-taarof/answer/>

АРАБ ВА ЎЗБЕК ТИЛЛАРИДАГИ ЭКВИВАЛЕНТ ВА МУҚОБИЛ МАҚОЛЛАРИНИНГ ТАРЖИМАДА БЕРИЛИШИ

Суннат Абдунабиев

Алишер Навоий номидаги ТошДўТАУ ўқитувчиси

Мақоллар ҳар бир халқнинг кўп асрлик ҳаётий тажрибалари, моддий ва маънавий турмуш тарзининг ойнаси бўлиб, унда халқнинг ўзига хос урф-одатлари, маросимлари, байрамлари, афсоналари, психологияси, дунёқараши ва ҳоказолар мужассамлашган. Уларни чуқур тадқиқ этиш орқали халқнинг тили, тарихи ва маданияти ҳақида қимматли маълумотларни қўлга киритиш мумкин.

Турли халқлар мақолларининг бир-бирларига кўп жиҳатдан ўхшашлиги аксарият ҳолларда халқлар яшаш муҳити, турмуш шароитлари, урф-одатлари ва мантиқий мушоҳадаларининг муштараклиги билан изоҳланади. Зеро, бошқа тил воситалари сингари мақоллар ҳам турли умуминсоний тушунчаларни ифодалашга хизмат қилади ва ҳаётий кузатувлар асосида вужудга келадилар. Натижада турли тилларда учрайдиган мақоллар бир хил образ асосида шаклланиб қоладилар [МК, 185].

Дарҳақиқат, ўзбек тилида жуда кўп мақоллар борки, айнан арабча муқобилларини учратамиз. Икки тилда шаклан ўхшаш бундай мақоллар маъно ва услубий вазифа жиҳатларидан ҳам аксарият ҳолларда бир-бирига мос келади. Чунки бундай бирликлар негизида бир хил ҳаётий тажрибага асосланган тушунчалар ётади. Бу хил мақоллар таржимада бир-бирларини бемалол алмаштира оладилар. Масалан, ҳақиқий дўстлар бошга мусибат тушганда ажралиб қолишини араб тилида *عِنْدَ الشَّدَائِدِ تُعْرِفُ الْإِخْوَانُ* [MS, 79] мақоли ифодаласа, ўзбек тилида айнан “Дўст оғир кунда билинар” мақоли унга эквивалент ҳисобланади. Ёки, “Бугунги ишни эртага қўйма” мақоли араб тилида айнан *لَا تُؤَخِّرْ عَمَلَ الْيَوْمِ لِغَدٍ* [MA, 260] мақолига эквивалент бўлса, ҳар бир ишни ўз вақтида бажариш лозимлигини ифодаловчи араб тилидаги *أَطْرُقُ الْحَدِيدَ وَهُوَ سَاخِنٌ* мақоли ўзбек тилидаги айнан “Темирни қизиғида бос” мақолига мос келади. *كُلُّ شَأْنٍ بِرَجْلِهَا سَتَنَاطُ* [MS, 106] – “Ҳар бир қўй ўз оёғидан осилади”, *الْحَرَكَةُ بَرَكَاتٌ* [MS, 14] – “Ҳаракатда баракат” ва ҳоказо мақоллари шулар жумласидан.

Айрим эквивалент мақоллар лексик таркиб жиҳатидан бир-бирларидан бир ёки икки компонентга тафовут қилса-да, мазмунан уларнинг ўртасида фарқ йўқ. Жумладан, араб тилидаги *قَدَّرَ تَمَّ أَقْطَعَ* (сўзма-сўз: ўлча сўнг кес) мақолининг ўзбек тилидаги эквиваленти бўлмиш “Етти ўлчаб бир кес” мақоли таркибидаги компоненти арабча бирликларига нисбатан ортиқроқ (етти, бир). Аммо бу тафовут мантиқий хусусият касб этмайди. Сабаби ўзбек тилида мақолда қўлланилган “етти”, “бир” сўзлари ўз маъносида эмас, балки кўчма (пухта ўйлаб иш қилиш) маънода қўлланилган. Арабчада эса бу маъно иш кетма-кетлик асосида бажарилиш (аввал ўйлаб, сўнг иш қилиш) тарзида ифода этилмоқда. Яна бир мисол, арабча: *الْجَارُ تَمَّ الدَّارِ* [MS, 103] (сўзма-сўз: қўшни сўнг ҳовли) мақоли ўзбек тилига “Ҳовли олма, қўшни ол” мақоли ёрдамида ўгирилади.