

**O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI**  
**OLIY TA‘LIM, FAN VA INNOVATSIYALAR VAZIRLIGI**

**RENESSANS TA‘LIM UNIVERSITETI**

**“O‘ZBEK TILI” FANIDAN**  
**VAZIYATLI VAZIFALAR- KEYS BO‘YICHA**  
**USLUBIY QO‘LLANMA**

**Toshkent – 2024**

Uslubiy qo‘llanma “Pedagogika va filologiya” kafedrasining

25-dekabridagi 5-sonli yig‘ilishida va universitet kengashining  
26-dekabrdagi 5-sonli yig‘ilishida muhokama etilgan va chop etishga tavsiya  
qilingan

MUALLIF: Pedagogika va filologiya kafedrası professori Turdibekov Mo‘min  
To‘rayevich

Taqrizchilar: 1. ToshDO‘TAU professori Normamatov Sultonbek

2. Renessans ta‘lim universiuteti professori Islomov Ikrom

## Vaziyatli vazifalar-keys topshiriqlari

### KIRISH

Renessans ta'lim universitetida faqat filologiya yo'nalishida emas balki, boshqa yo'nalishlar bo'yicha ham malakali va bilimdon mutaxassislarni, jumladan, moliyachi- iqtisodchilarni tayyorlash maqsadida o'quv dasturlariga bir qator yangi fanlar kiritildi. «O'zbek tili» ana shunday yangi fanlardan biridir. «O'zbek tili» iqtisodiyot tili, iqtisodiyot terminologiyasi, iqtisodiy matnlar tuzish, notiqlik mahoratiga bag'ishlangan yangi fandir. O'zbek tili fani talabalarda zamon talablariga mos ravishda biznesdagi muloqot madaniyatini shakllantirish va rivojlantirish, ilmiy savodxonlikni takomillashtirishdan iborat. Hozirgi zamonda iqtisodiy oliy ta'lim O'zbek tili fanining keng qo'llanishini talab qiladi. O'zbek tili fani notiqlik, nutq turlari, nutqiy faoliyat, nutqning kommunikativ sifatlari, nutqiy etiket, nutq tuzish usullari, nutqning tarkibiy qismlari, notiqlik masalalarini, shuningdek, iqtisodiy matnga so'z va atamalarni tanlash, matnlarni tuzish, ularni kengaytirish va qisqartirish, matnlarni tahlil va tahrir qilish, iqtisodiyotga oid hujjatlarni to'g'ri yozish va yaratishkabilarni qamrab olgan. Ushbu uslubiy qo'llanma o'zbek tili fanining 15 mavzusini qamrab olgan.

1-mavzu. O'zbek tili fanining mazmuni va vazifalari.

2-mavzu: Biznes muloqot va nutqiy faoliyat. 3-mavzu: O'g'zaki muloqot. 4-mavzu: Yozma muloqot. 5-mavzu: Biznesda muhokama. 6-mavzu: Muloqot texnikasi. 7-mavzu: Jamoa o'rtasidagi muloqot. 8-mavzu: Etiket va uning xususiyatlari. 9-mavzu: Mutaxassislikka oid so'z va terminlarning imlosi. 10-mavzu: Iqtisodiy terminlarning yasalishi. 11-mavzu: Matn yaratishning o'ziga xos xususiyatlari. 12-mavzu: Matn tahlili va tahriri. 13-mavzu: Iqtisodiy hujjatlarni yaratish va yozish. 14-mavzu: Iqtisodiy matnlarini yaratish. 15-mavzu: Esse va taqriz yozish. Maqola va prez-reliz yozish. Fanning har bir mavzusi asosida keys topshiriqlar ishlab chiqildi. Topshiriqlar yozma va og'zaki chaklda, ularni dars jarayonida bajarish zarur.

## 1.MAVZU. O'ZBEK TILI FANINING MAZMUNI VA VAZIFALARI.

**1-topshiriq.** Tarjimayi holingizni yozing va undagi atoqli otlarning – antroponimlar va toponimlarning ma'nosini izohlang.

**2-topshiriq.** Kirill va lotin yozuviga asoslangan o'zbek alifbosi hamda imlo qoidalarini qiyoslab chiqing.

**3-topshiriq.** Rus va boshqa tillardan o'zlashtirish yoki so'zma-so'z tarjima qilish orqali yasalgan 20 ta iqtisodiy terminni yozing va ularning har biriga gap tuzing.

**4-topshiriq.** Iqtisodiyotga tegishli so'z va terminlarning qo'shib yozilishiga e'tibor bering va imlo qoidasini qisqacha konspektlashtiring. Bojxona, arznoma, shartnoma, talabnoma, kamxarj, umumdavlat, o'rinbosar kabi so'zlarni izohlang.

**5-topshiriq.** She'rni ifodali o'qing va yod oling.

### **N.Narzullayev.Til bilan aziz**

Bugun til bayrami – bo'laylik xurram  
Oliy maqomdagi tilimiz uchun|,  
Tili bilan inson aziz, mukarram,  
Jonimiz baxshida elimiz uchun!  
Azaldan qadimiy o'zbekimiz, o'zmiz,  
Ahli dunyo bilar bir so'zligimiz.  
Dunyoni fatx etgan lisonimiz, so'zmiz,  
Aslo unutmaymiz biz o'zligimiz.  
Qoshg'ariy bobomiz tilida mehri,  
Navoiy qo'llagay bizni toabad.  
Onamiz allasi tilimiz sehri,  
O'zbekni yakqalam aylagan ijod!  
O'rxun xatlarida jondosh bitiklar,  
Tariximizdan so'zlab ko'hna Avesto.  
Yerning qatlarida lahjalar uxlar,  
Salom ham kalom ham mangu qalbga jo!  
Sevganday Quyoshni, sevganday Oyni,  
Sevganimiz kabi yulduzlarni ham.  
Tuproqni sevganday jondek baayni,  
Havoday hamnafas bo'laylik hamdam.  
Sevganimiz kabi bir-birimizni,  
Ziyoga talpin, do'st, bag'ring kengroq och!  
Sevib elimizni, o'z tilimizni,  
Dillaru dunyoga bo'laylik tilmoch!

## **2-MAVZU. BIZNES MULOQOT VA NUTQIY FAOLIYAT**

**1- topshiriq. Muloqot jarayoni va uning maqsadi haqida gapirib bering.**

**2-tofshiriq. Muloqotning qanday to'siqlari mavjud va unga misollar keltiring.**

**3-topshiriq. Yapon tadbirkorlari haqidagi matndan foydalanib o'zbek tadbirkorlari to'g'risida matn tuzing.**

Ular bilan muloqot an'anaviy g'arb va sharq tadbirkori bilan muloqotdan ancha-muncha farq qiladi. Masalan, yaponlar telefon qo'ng'iroqlari orqali yoki xatlar vositasi bilan emas, balki shaxsiy uchrashuvlar orqali aloqa qilishni afzal ko'radilar. Bunda ko'pincha vositachi shaxs yoki tashkilot oraga tushishi lozim bo'ladi. U ikkala tomonga ham yaxshi tanish bo'lgan yapon biznesmeni, tashkiloti yoki biz tomondagi ular yaxshi tanigan tashkilot namoyondasi bo'lishi mumkin. Yapon ishbilarmoni bilan tanishuv, vizitkalarini almashinish bilan boshlanadi va agar, bunda Siz o'zingizni biznes planingizni unga bermasangiz, u qattiq ranjishi mumkin. Yaponlar uchrashuvda ikki tomonning mavqei ham barobar bo'lishini talab qilishadi, chunki, past tabaqa vakillari bilan muloqot an'anaviy yapon axloqiy normalariga asosan «*O'z mavqeini yo'qotish*» deb baholanadi. Shuning uchun, ham yaponlar birinchi uchrashuvdayoq tomonlarning mavqelari bir-biriga mos keladimi yoki yo'qmi, aniqlab oladilar. Mavqeda bir darajaga ham farq mavjud bo'lsa, yaponlar qarshi tomon etiket qoidasini buzdi va u biznes olamida obro'siz hamda u bizdan bir nimani so'rash uchun kelgan deb tushunadilar. Demak, uchrashuvdan oldin yapon tomonidan kimlar muzokarada ishtirok etishini bilib olib, shunga mos bo'lgan delegatsiya tayyorlash lozim bo'ladi. Agar, buning iloji bo'lmasa, qisqa protokol tashrifi uyushtiriladi, xolos. Ular bilan uchrashuvlarga har qanday sabablarga qaramasdan, hech qachon kech qolmaslik kerak, chunki, bu ularni xafa qilib qo'yishi mumkin. Mabodo kech qoladigan bo'lsangiz, ularni oldindan ogohlantirib, uchrashuv vaqtini shunchaga qisqartirishingiz lozim bo'ladi. Yaponlar bilan qo'l berishib ko'rishmang, chunki, ular egilib salom berishni xush ko'radilar. Yaponiyaliklar o'z suhbatdoshini va uning fikrini oxirigacha, uning gapini bo'lmasdan eshitadilar. Ular muloqot paytida boshlarini qimirlatib qo'yishlari, ularning roziliklarini emas, balki Sizning fikringizni tushunganliklarini bildiradi. Agar, yapon firmasida biror-bir shaxs ishdan bo'shasa, u bilan aloqa qiladigan hamma shaxslarga bu haqda ma'lumot yuboriladi. Boshqa ishga o'tayotgan xodim esa ishdan ketishidan oldin yangi xodimni o'zining shu sohadagi hamma hamkorlari bilan shahsan tanishtiradi. Yaponlar bilan juda ham muloyim va yaxshi munosabatda bo'lish lozim, chunki, ular buni juda ham qadrlaydilar. Ularni haddan tashqari maqtab yuborsangiz, Sizdan tilyog'lama ekan deb shubhalanishlari ham mumkin. Ko'proq aniq dalillarga tayangan holda bu ishni amalga oshirsangiz yomon

bo'lmaydi. Ular bilan qizishib gaplashish ishni buzib qo'yishga olib kelishi mumkin. O'zingizni tutib, bosiq muloqot qilsangiz, maqsadga erishasiz. Ozgina bo'lsada yapon tilini bilsangiz, bu ham shubhasiz Sizning foydangizga xizmat qiladi.

### **3-MAVZU. OG'ZAKI MULOQOT**

**1-topshiriq. Og'zaki muloqot xususiyatlarini so'zlab bering.**

**2-topshiriq. Verbal va noverbal muloqotga sahna ko'rinishi tayyorlang.**

**3-topshiriq. Matnni o'qing. Matn yuzasidan savollar tuzing.**

Muloqotning qanday kechishi va kimning ko'proq ta'sirga ega bo'lishi sheriklarning saviyasiga bog'liq. Muloqotning tashabbuskorida ataylab ta'sir ko'rsatish maqsadi bo'ladi va u bu maqsadni amalga oshirish uchun barcha yuqorida ta'kidlangan vositalardan foydalanadi. Masalan, rahbar xodimini unga ishi tushib chaqirsa, xodimini o'rnidan turib kutib oladi, quyuq so'rashadi, keyin maqsadini aytadi. Ta'sirning adresati-ta'sir yo'naltirilgan shaxs. Lekin, tashabbuskorning suhbatga tayyorgarligi yaxshi bo'lmasa yoki adresat tajribaliroq sherik bo'lsa, u tashabbusni o'z qo'lga olishi va ta'sir kuchini qayta egasiga qaytarishi mumkin bo'ladi. Kishilar bilan normal munosabatlarni o'rnatish olmaslik, ayniqsa, biznes sohasida sheriklarning holatlari, kutishlarini aniqlay olmaslik, o'z nuqtai nazariga o'zgarishni professional tarzda ko'ndira olmaslik, bironi uning ichki kechinmalari va o'ziga bo'lgan munosabatini aniq tasavvur qila olmaslik amaliy psixologiyada kommunikativ uquvsizlik yoki diskommunikatsiya holatini keltirib chiqaradi. Bunda kishilar bir-birlarini tushuna olmay qoladilar, oqibatda bitay deb turgan ish bitmasdan cho'zilib ketishi mumkin. Shuning uchun, hozirgi paytda katta yoshdagi kishilarni kommunikativ bilimdonlikka o'rgatish, ularda zarur kommunikativ malakalarni hosil qilishga katta ahamiyat berilmoqda. Har bir ziyoli kishi boshqalar bilan hamkorlik qilish mahorati va san'atiga ega bo'lishi kerak. Bu vazifa odamlarni muomala va muloqot etikasiga o'rgatishni har qachongidan dolzarb qilib qo'yimoqda. Ma'lumki, gaplashayotgan kishilar biri gapiradi, ikkinchisi tinglaydi. Muloqotning samaradorligi ana shu ikki qirraning qanchalik o'zaro mosligi, bir- birini to'ldirishiga bog'liq bo'ladi. Mashhur amerikalik notiq, psixolog Deyl Karnegi

-Yaxshi suhbatdosh-yaxshi gapirishni biladigan emas, balki yaxshi tinglashni biladigan suhbatdoshdir deganda aynan shu qobiliyatlarning insonlarda rivojlangan bo'lishini nazarda tutgan edi. Mutaxassislarining aniqlashlaricha, ish jarayonida insonlar vaqtning 45% kimlardir tinglashga sarf qilar ekan, odamlar bilan doimiy muloqotda bo'ladiganlar-savdo xodimlari, aloqachilar, rahbarlar, muxbirlar 35-40% oylik maoshlarini odamlarni tinglaganliklari uchun oladi. Bundan shunday xulosa kelib chiqadiki, kommunikatsiyaning eng qiyin sohalaridan hisoblangan tinglash qobiliyati odamga ko'proq foyda keltirarkan.

**4- topshiriq. Xatti-harakatlar tili, yuz va ko‘z orqali muloqotga misollar keltiring.**

**5-topshiriq. Karnegining odamlarga yoqish haqidagi fikrini, qiziqish, kulimsirash, ism, tinglash, mos mavzu kabilar katta ahamiyat kasb etishini misollar orqali yoriting.**

#### **4-MAVZU. YOZMA MULOQOT.**

**1-topshiriq. Quyidagi hikmatli ibora va fikrlarning ma‘nosini izohlang.**

So‘zlaringda bo‘lsin fikru o‘y yoniq,

Bo‘lsin har so‘zda bir nuqta aniq (*Xisrav Dehlaviy*).

O‘ylamasdan so‘zlama, har bir so‘zni o‘ylab gapir, to aytgan so‘zdan pushaymon bo‘lmagaysan (*Kaykovus*).

Ey farzand, so‘zning old va orqa tomonini bilgil, ularga rioya qilgil, so‘zlaganda ma‘noli gapir, bu notiqlikning alomatidir! (*Kaykovus*).

Shunday so‘zlagilki, bu so‘z bekor va zoye ketmasin! (*Kaykovus*).

So‘z eshitishdan qochma, kishi so‘zni eshitish bilan notiq bo‘ladil! (*Kaykovus*).

Agar, nutq noaniq bo‘lsa, u maqsadga erishmaydi (*Aristotel*).

"So‘zga ehtiyot bo‘l, boshing ketmasin,

Tilingga ehtiyot bo‘l, tishing sinmasin." (*Yusuf Xos Hojib*).

"Bilib so‘zlasa, so‘z donolik sanaladi,

Nodoning so‘zi o‘z boshini yeydi" (*Yusuf Xos Hojib*).

"Aql ko‘rki so‘zdir va til ko‘rki so‘z,

Kishi ko‘rki yo‘zdir, bu yo‘z ko‘rki ko‘z" (*Yusuf Xos Hojib*).

"Tug‘ilgan o‘ladi, ko‘r, nom-nishonsiz qoladi, So‘zningni ezgu so‘zla, o‘zing abad o‘lmaysan." (*Yusuf Xos Hojib*).

**2-topshiriq. Turli uslublarda qo‘llanuvchi (ilmiy, publitsistik, rasmiy, badiiy va so‘zlashuv) 20 ta so‘zning har biriga bittadan gap tuzing.**

**3-topshiriq. O‘zbekistonning kelajagi porloq mavzuida nutq tayyorlang. Nutq ko‘tarinki ohangga ega bo‘lishi kerak.**

**4-topshiriq. Karnegining odamlar fikringizga qo‘shilishi haqidagi 11 g‘oyasini (bahsdan qochish, nohaqlikni tik aytmaslik, aybni tan olish, do‘stona ohang, tasdiqqa erishish, gairishga imkon berish, fikr uniki, ozganing nazari bo‘yicha qarash, hamdardlik, oliyjanoblik, fikrni qiziqarli ifodalash,) tahlil qilish.**

## 5- MAVZU: BIZNESDA MUHOKAMA

**1-topshiriq. Soʻzlovchi va tinglovchi uchun qanday malakalar zarurligini soʻzlab bering.**

**2-topshiriq. Lavozim oshirilishi, attestatsiya yoki baholash, muammoli vaziyatlarga misollar keitiring.**

**3-topshiriq. Biznes haqidagi gaplarni tahlil qiling va muhokama qiling.**

Biznesdagi har qanday muvaffaqiyatlar yangilanish tufayli, qandaydir yaxshi, arzon, tezroq, original va samaraliroq narsani bozorga chiqarish natijasida amalga oshadi.

➤ Har qanday biznes qandaydir miqdordagi asosiy koʻrsatkichlarga ega boʻlib, korxonaning muvaffaqiyati yoki inqirozi koʻrsatkichlar orqali oʻlchanadi.

➤ Har bir inson muvaffaqiyatning kritik koʻrsatkichlariga ega boʻlib, uning kelajagi xuddi oʻsha koʻrsatkichlar orqali aniqlanadi.

➤ Erkin bozor – millionlab insonlarning talablarini qondirishning eng samarali usulidir.

➤ Bozor qanchalik darajada davlat aralashuvidan xoli boʻlsa, taklif etilayotgan tovarlar va xizmatlarning soni ham shunchalik koʻp boʻladi hamda insonlarning hayoti ham shunchalik yaxshi boʻladi.

➤ Raqobat bozorida gʻolib boʻlish uchun mahsulot yoki xizmat qandaydir raqobat afzalligiga yoki boshqalaridan keskin farqqa ega boʻlishi kerak boʻlib, u boshqa mahsulot va xizmatlardan ijobiy tarzda ajralib tura olishi kerak.

➤ Har qanday muvaffaqiyatli reklama yoki savdoning asosi – noyob taklifdir.

**4-topshiriq. Karnegining odamlarga yoqish haqidagi 8 fikriga (yutugʻini maqtash, xatosimi tik aytmaslik, oz kamchiligingizdan soʻng tanqid, buyurmay savol berish, qiyinchilik vaqtida tiklashga yordam, yutugʻini maqtash, imkoniyat berish, kamchilikni tuzatish oson) munosabat bildiring.**

## 6- MAVZU. Muloqot texnikasi va texnologiyasi

**1-topshiriq. Muloqot texnikasining tarkibiy qismlari va xususiyatlari haqidagi maʼlumotlarni oʻqing va savollar tuzing.**

1. Muloqot madaniyati - savodli gapirish, oʻz nutqini chiroyli va tushunarli, taʼsirchan qilib bayon etish, oʻz fikr va his-tuygʻularini soʻzda aniq ifodalash.

2. Mimik pantomima - aniq imo-ishora, maʼnoli qarash, ragʻbatlantiruvchi yoki iliq tabassum.

3. Hissiy holat - jiddiylik darajasi, xayrxohlik kayfiyatini saqlash, oʻzining hissiy holatini tashkil etish.



Muloqot texnikasining zaruriy sharti-bu o'qituvchining o'z e'tibori va o'quvchilarning e'tiborlarini boshqara olish demakdir. U ikki omilga bog'liq bo'ladi:

- **Mehnat** - bu ko'p izlanish va o'z ustida ishlash, qilgan ishlaridan xursand bo'lish, boshidan kechirilgan quvonchdan qanoat hosil qilish.

- **San'at** - bu qandaydir qo'l bilan ushlab bo'lmaydigan, aql farosat bilan amalga oshiriladigan xatti-harakat.

#### **Muloqot texnikasida uchraydigan kamchiliklar:**

1. Nuqsonli ovoz
2. Tovushni noaniq aytish
3. Nafas olishdagi tartibsizliklar
4. Nutq tempi, tezligini to'g'ri belgilamaslik

#### **Muloqot texnikasiga qo'yiladigan talablar:**

1. Ovozning sifatiga e'tibor berish;
2. Muloqot jarayonida to'g'ri nafas olish;
3. Tovush va so'zlarni aniq talaffuz qilish;
4. To'liq va aniq diksiya;
5. So'z va gaplarning «chaynalmasligi»;
6. Fonetikaga oid bilimlardan xabardor bo'lish;
7. Nutqdagi nuqsonlarni bartaraf etishga yordam beradigan mashqlardan muttasil foydalanib borish

**2-topshiriq. O'zingiz sevgan ijodkorning asarini muloqot texnikasiga rioya qilib yoddan ayting.**

**3-topshiriq. Karnegining ishonch, yaxshi tayyorgarlik haqidagi g'oyasini (fikrni jamlash, nimani gapirish, uzoq tayyorgarlik, to'liq ma'lumot, nutq rejasi, cap tuzilishi, faktlarning aniqligi, ko'proq takrorlash tartibli aytish, o'qib bermaslik) tahlil qilish.**

## **7-MAVZU: JAMOA O'RTASIDAGI MULOQOT**

**1-topshiriq. Matbuot konferensiyasi va ommaviy axborot vositalari intervyusi haqidagi matnlarga beshtadan savol tuzing**

**2-topshiriq. Taqdimot haqidagi ma'lumotlardan foydalanib biror mavzu doirasida o'z taqdimotingizni tayyorlang.**

1. Taqdimotni umumiy bezash usulini tanlash;
2. Slaydlarning mazmuniy o'lchamlarini tanlash;
3. Yangi slaydni va uning tarkibiy qismlarini qo'shish;
4. Slayd hajmiy o'lchamlarini tanlash;
5. Slaydlarga bezashda zarur bo'lgan o'zgarishlar kiritish;

6. Slaydlarni ko'rsatishda tovushli animatsiya jihatlarini yaratish.

Taqdimotni tayyorlash jarayonida Microsoft Power Pointda ko'rsatilayotgan ma'lumotlar taqdim etilayotgan ishning mazmuni va mohiyatini, natijalari va xulosalarini, takliflarini aks ettirishi lozim. Taqdimot quyidagi tavsiflarga ega bo'lishi kerak:

A) slaydlar soni (7 – 10 ta)

V) slaydlarning mazmuniy o'lchamlari

S) birinchi slayd ishning mavzusi, obyekti, bajaruvchi to'g'risida to'liq ma'lumot berishi zarur;

D) oxirgi slayd ma'lumotlar manbalari tavsifiga bag'ishlangan bo'lishi kerak

**3-topshiriq “Iqtisodiyotni nimaga o'rganish kerak” mavzusida taqdimot tayyorlang**

**4-topshiriq. Karnegining xotirani mustahkaamlash, jamoa oldida mazmunli chiqish haqidagi fikrlariga (diqqat bilan qarash, takrorlash, fikrlarni bog'liqligi, ismni yozish, sabot, tirishqoqlik, ishonch, o'zini tutish, mardlik) munosabat bildiring.**

## **8-MAVZU. ETIKET VA UNING XUSUSIYATLARI**

***1-topshiriq. Biznesmen etiketi matnini o`qib, og`zaki so`zlab bering.***

Biznes iqtisodiy axloqiy asosga tayanadi. Biznesda etiket nihoyatda muhim ahamiyatga ega, u kompaniyalar o'rtasidagi hamkorlikning davomiyligini va tuzilgan bitimning omadlilikini belgilab beradi. Tadbirkorlikning umum qabul qilingan qoidalarni buzish mumkin emas. Ishdagi qaltislik qonunni xatlab o'tishdagi qaltislik bilan hech qanday aloqasi yo'q. Muvaffaqiyatli tadbirkorlikning asosiy muruvvati – tajriba natijalaridir: olingan daromadlar, kasbiy qoniqish, jamiyatda, sheriklar oldida ijobiy nufuzga ega bo'lish, firma yoki tashkilotning mustahkamlash uchun pul jamg'armasini yaratish. Tadbirkorlardagi axloqiy-ruhiy tayyorgarlikka ega emaslik, tezda pul topish ilinjida savodsiz intilishlar, pullarga noto'g'ri munosabat, firmaning raqobatbardoshligini oshirish va mustahkamlash uchun firmaning daromadidan foydalanishning muhimligini anglamaslikda namoyon bo'lishi mumkin. Bular marketing ma'lumoti hajmining juda kamligi; firmalar to'g'risidagi ma'lumotlarning, sheriklarni topishdagi informatsion mexanizmlarning yo'qligi; muvaffaqiyatsiz reklama; iste'molchi va xaridor talablari borasidagi ma'lumotlar to'plamiga ega bo'lmaslik; rivojlanmagan ish munosabatlarining texnologiyasi; ish bayonnomasi, savdo muomalasi odobiga rioya qilmaslik; sheriklarning milliy va hududiy ruhiyatining xususiyati borasida noto'g'ri ma'lumotga ega bo'lish; atamalar va til masalasida qiyinchiliklar; chet tillarini bilmaslik; biznes, menedjment, marketing, kommersiya, bank ishlari doirasida aniq tushunchalar asosiga ega bo'lmaslik; hujjatlarni rasmiylashtirishdagi qiyinchiliklar; mutaxassislar

va tadbirkorlar qoʻllaydigan ilmiy - texnik atamalarning eskirganligidir. Hayot fazosi boʻlmish bozor taraqqiyotini oʻzlashtirar ekanlar, tadbirkorlar bir narsani bilishlari lozim: bozor tuzilmasiga kirishga intiq boʻlgan tadbirkorlardan faqat 10-15 foizigina muvaffaqiyatga erishadilar. Muvaffaqiyatga faqat oʻzining ijodiy jihatdan isteʼdodini ifodalash hissi kuchli boʻlgan, doimo odamlarni, ularning ehtiyojlari va qiziqishlarini oʻrganadigan, odamlarning ishonchini qozonishga intiladigan, vijdonli va axloqli, tinimsiz maʼnaviy hamda kasbiy komillikni oʻzida namuna sifatida koʻrsatadigan, va oxir-oqibat, boshqaruv mahoratining yuqori koʻrsatkichi boʻlmish – odamlardagi intellektual faoliyatni ocha biladigan odamlargina erishadilar. Bu haqiqiy tadbirkorning xususiyatlaridir

**2-topshiriq. Imidj haqidagi maʼlumotlar asosida oʻz imidjingizni shakllantirish uchun nimalarga ahamiyat berilishini biling va yozib chiqing.**

**3-topshiriq. Konfutsiy taʼlimoti asoslarini oʻqing va muhokama qiling**

Oqil inson oʻzining boshqalardan ustunligini biladi, ammo, buni oʻzgalarga namoyish qilishdan qochadi. U barcha bilan kelishadi, ammo, hech kimsa bilan salbiy maʼnoda til biriktirmaydi. Oqil inson juda koʻp ovqat eyish va boy yashashga intilmaydi, u ishni tez bajaradi va sokin soʻzlashadi. Aqlli insonlar bilan muloqot qilganida esa, ulardan koʻproq oʻrganishga harakat qiladi. Oqil inson boshqalarga oʻzlaridagi afzalliklarni koʻrishga yordam beradi, ammo, insonlarning kamchiliklarini topishni oʻrgatmaydi. Ahmoqlar esa xuddi shuning teskarisini qiladilar. Oqil inson hamma narsadan burchni afzal koʻradi. Oqil inson chidam bilan imkoniyat axtaradi va bir narsaga erishadi, ahmoqlar esa harakatsiz holda omadni kutib yuraveradilar. Oqil inson qiyinchiliklarga bardosh beradi, boshqalar esa boshiga qiyinchiliklar tushganida nomaʼqul ishlar qiladilar.

**4-topshiriq. Karnegining notiq va mazmunli nutq toʻgʻrisidagi gʻoyasiga (charchaganda nutq soʻzlamaslik, vaqtida ovqatlanish, chiroyli keyinish, kulimsirash, toʻgʻri ifodalash, ayditoriya bilan aloqa, mashq, auditoriya bilan jonli muloqot, hissiyot, taʼkidlash, tovushni past va balandligi, gapning suʼratini oʻzgartirish, asosiy fikrdan soʻng pauza) munosabat bildiring.**

## **9- MAVZU: MUTAXASSISLIKKA OID SOʻZ VA TERMINLARNING IMLOSI**

**1- topshiriq. Oʻzbek tilining imlo qoidalari necha boʻlimdan iborat va ularning asosiy qoidalari qaysilar hisoblanishini qisqacha yozing.**

**2-topshiriq. yigirmata iqtisodiy soʻzni yozing va ularning sinonimlarini toping.**

**3-3-topshiriq. Soʻz va terminning oʻxshash va farqli jihatlarini VENN diagrammasi asosida taqqoslang va tahlil qiling**

**4- topshiriq. Moliya- iqtisod terminlari oʻrtasidagi sinonimiya (avans – boʻnak, aksioner -hissador, makler-broker- dallol, penya- oʻsim), antonimiya (**

import – eksport, aktiv – passiv, inflyatsiya – deflyatsiya, foyda -zarar), giper-giponimiya ( zayom – giperonim; obligatsiyasiz zayom, yo'qotishsiz zayom, foizsiz zayom, muddatsiz zayom, tashqi zayom, ichki zayom, yutuqli zayom, kafolatli zayom, obligatsiyon zayom, foizli zayom, maqsadli zayom – giponimlardir), polisemiya (autsayder, deponent, lot5, valyuta), omonimiya (agent, aktiv, pul, ring, kapital), paronimiya (abonent – abonement, adresant – adresat, debet – debit ) hodisalaridan kelib chiqib siz ham misollar keltiring.

## 10- MAVZU. IQTISODIY TERMINLARNING YASALISHI

**1-topshiriq.** Tarixiy asarlardan foydalanib yigirmata iqtisodiy so'zni toping va ularning ma'nosini izohlang.

**2-topshiriq.** Moliya-iqtisod sohasiga oid matnlardan foydalanib ichki manba asosida, so'z yasovchi qo'shimchalar asosida yasalgan ellikta iqtisodiy so'zni misol qilib keltiring.

**3-topshiriq.** Moliya-iqtisodga doir adabiyotlardagi lesik-semantik, sintaktik usullarda yasalgan yigirmata so'z va so' birikmasini ko'chirib chiqing.

**4-topshiriq.** Matnni o'qing. Iqtisodiy atamalarni daftaringizga yozing va izohlang.

### Bozor iqtisodiyoti

G'arbda bozor iqtisodiyoti deganda, iqtisodiy yechimlar asosan, markazlashmagan tarzda qabul qilinadigan iqtisodiyot tushuniladi. Bozor iqtisodiyotining faoliyat ko'rsatishi asosan bozor mexanizmlari orqali amalga oshiriladi. G'arb adabiyotida bozorning ko'pgina ta'riflari mavjud. Lekin, ularning hammasi shundan iboratki, bozor mustaqil ravishda qarorlar qabul qiluvchi alohida xo'jalik yurituvchi subyektlar o'rtasidagi o'zaro munosabatlar, aloqalar shakli hisoblanadi. Har doim ham bozor iqtisodiyoti sharoitida erkin bozor bo'lmay, balki raqobatli bozor o'z faoliyatini ko'rsatadi. Uning faoliyat ko'rsatishi uchun dastavval mulkchilikning xilma-xil shakllarini (xususiy, kooperativ, aksiyadorlik, davlat va boshqalarni) ro'yobga chiqarishini va bozor infrastrukturasi vujudga keltirishini talab etadi.

## 11- MAVZU: MATN YARATISHNING O'ZIGA XOS XUSUSIYATLARI

**1-topshiriq.** Matn haqidagi ma'lumotdan foydalanib unga mos savollar tuzing.

Matn ma'lum fikrlar yig'indisi hisoblangan nutq, nashrdan chiqqan asardir. U o'ziga xos asar hisoblanadi va mazmuniga ko'ra ilmiy, rasmiy, badiiy va hokazo, yoki hujjat. Xarakteriga ega bo'ladi. Matn ikki xil ko'rinishda bo'ladi: dialogik va monologik. Dialogik matn ikki va undan ortiq suhbatdoshning turlicha mazmundagi

fikr-axborot almashinuvidan iborat. Dialogik matn tarkibida so'roq olmoshlari, muomala odobiga oid so'z va iboralar, yuklamalar, undovlar, kirish so'zlar keng qo'llanadi. Bunday matndagi gaplar, asosan, sodda gaplardan tashkil topadi, sodda gaplarning bir tarkibli turlari, to'liqsiz gaplar, so'z-gaplar faol ishlatiladi

Ikki kishi o'rtasidagi dialog – nutq, savol-javob, buyruq-javob, xabar-e'tiroz kabi mazmunlarda bo'lib, fikr xususidagi tasdiq yoki inkorni, ziddiyat yoki munozarani ifodalaydi. Ko'p kishilik dialoglarda suhbat mavzusi savol-javobdan iborat bo'lmay, o'rtaga tashlangan savol, taklif, da'vat, biror xabar, dalillar bilan xulosalanadi. Dialogik matn so'zlashuv uslubi va badiiy uslubga xosdir.

**2-topshiriq. Matndagi ma'lumotlarni eslab qoling va o'z faoliyatingizda foydalaning.**

### **O'qish usullari**

Talabalar uchun o'qish qobiliyatining muhimligini chamalash oson. Asosiy kurs uchun talab qilingan miqdorda akademik matnlarni o'qish katta kuch va g'ayrat talab qiladigan vazifadir. Talabalarga faqat ma'ruza va seminarlarga qatnashish kifoya qilmaydi, asosiysi berilgan vazifalarni ko'p o'qishni talab qiladi. Akademik matnlar ko'pincha yangi so'z va frazalarni o'z ichiga oladi. Matn rasmiy uslubda yozilishi mumkin. Mavzuda bayon etilgan har bir so'zni o'qishga sizning vaqtingiz kam, shuning uchun, siz birinchi nimani o'qishingizni diqqat bilan tanlashingiz kerak, so'ng, uni to'laligicha tahlil qiling. Eski yoki ishonchsiz matnlarga siz vaqtingizni sovrung. Agar, siz ro'yxatingizda bo'lmagan materialdan foydalanayotgan bo'lsangiz, bu material ishonchlimi yoki ishonchsizmi tekshirishingiz kerak. Internet manbalari yetarli va qulay, ammo, siz har bir sayt haqida bir necha ma'lumotga ega bo'lishingiz kerak: U mos saytmi? Muallif nomi berilganmi va u mashhurmi? Matn tili akademik uslubga mosmi? Matnda muharrir xatolari bormi?

## **12- MAVZU. MATN TAHLILI VA TAHRIRI**

### **1-topshiriq. Matnni o'qing va tahrir qilish sirlarini o'rganing**

Tahrir ma'naviyat, madaniyat va ma'rifatga bevosita daxldor jarayondir. Tahrir so'zi arabcha bo'lib, yozma ishni, asarni tuzatishlar kiritib to'g'rilash, tuzatish ma'nolarini anglatadi.

Matnni tahrir qilish uchun dastlab u bilan yaxshilab tanishib, to'ligicha o'qib chiqish, masalaning mohiyatini tushunib olish lozim. Birinchi o'qishdanoq tuzatishlar kiritishga shoshilish xatoliklarga olib kelishi, bu tuzatishlar muallif muddaosini anglamasdan amalga oshirilgan bo'lishi mumkin. Matn haqida

tasavvurga ega bo'lingandan keyin, matn til jihatdan tahrir qilinadi. Bunda so'zlarning imlosi ham, tinish belgilari ham, uslubiy kamchiliklar ham e'tibordan chetda qoldirilmaydi. Mana shu tuzatishlar jarayonida asosiy matndagi ba'zi o'rinlar kengaytirilishi, olib tashlanishi, o'zgartirilishi mumkin. Tahrir usulida asosiy e'tibor matn talqin (variant)larini qiyoslashga qaratiladi. Qiyoslash jarayonida, tabiiyki, tuzatishlar kiritiladi, natijada matnning ikki talqini yuzaga keladi: birinchisi, muvaffaqiyatsiz chiqqani bo'lsa, ikkinchisi tuzatilgan namunasi. Axborot texnologiyalari rivojlanayotgan hozirgi vaqtda matnni qiyoslash usulida yangi qadam tashlandi. Bunga muharrirning mehnati zamonaviy texnika vositalari bilan ta'minlanganligi sabab bo'ldi. Muharrir matn talqinlarini qiyoslash uchun, ularni bir vaqtda display ekraniga chiqirish imkoniga ega bo'ldi. Bunday qiyoslash ham qulay. Chunki, ikki qiyoslanuvchi talqin muharrir ko'z o'ngida yaqqol namoyon bo'ladi va qulaylik tug'diradi. Biror so'z yoki biror iboraning ma'nosi haqida fikr bildirishda uning turli muqobillari bilan izohlash mumkin. Tilshunoslik tajribasi shuni ko'rsatadiki, pishib yetilmagan so'zlarni boshqasi, ya'ni maqbul varianti bilan almashtirib yoki o'rnini, ifodasini o'zgartirib erkin birikmaga kirishida ma'naviy farqlanishini kuzatish zarur. Muharrir matn bilan tanishar ekan, u haqiqiy mutaxassis, bilimdon sifatida namoyon bo'lishi kerak. Tafsilotlarga chuqur va keng qamrovli nazar tashlay olganlarga ishining haqiqiy ustasi sifatida muharrirlikni kasb qilib olgan «hunarmand»lardan farq qiladi. O'z ishining haqiqiy bilimdonigina arziymasdek tuyulgan g'ayriodatiy narsada ham katta ma'no ko'radi, zero uni chuqur tushunadi. Muharrir mutolaasi ko'p jihatdan ilmiy mutolaaga o'xshab ko'rinadi. Har ikkala o'qishda ham tushunarsiz bo'lgan hech narsa qolmasligi lozim. Tushunarsiz ifoda qolmasligidan tashqari, matndagi murakkab bandlarni chuqur mulohaza qilib ko'rish, mazkur mavzu bo'yicha adabiyotlar bilan tanishish shart. Lekin, shuni unutmaslik kerakki, bunday vaziyatda to'la aynanlikka erishish amrimahol. Mohirona amalga oshirilgan tuzatishlar matnning yaxlitligi va mazmuniy uyg'unligiga putur yetkazmaydi. Aksincha, uning tuzilishidagi ayrim nuqsonlarni istisno etadi, muallif fikrini, g'oyasini oydinlashtiradi. Muharrirlik faoliyati andozaviylikni mutlaqo rad etadi. Zero, tuzatishning har qanday matnga nisbatan qo'llash mumkin bo'lgan qolipi yo'q. Muharrir tuzatish usulini o'zi tanlash huquqiga ega, lekin, bu usul to'g'ri, asoslangan bo'lishi lozim, shuningdek, uni to'g'ri qo'llay bilishi ham kerak.

## **2-topshiriq.Quyidagi gaplarni tahlil va tahrir qiling.**

- 1.Sen ahmoq odam emassan.
- 2.Bugun nol daraja issiq bo'ladi.
- 3.Yosh olimlar o'z sohalaridagi bilimlarini aniqlash maqsadida bellashdilar,
- 4.Boshlovchi taniqli iqtisodchi bilan suhbatlashdi.

5. To'yinga lutfan taklif qilganingiz uchun rahmat, qamishdan bel bog'lab xizmat qilaman.

6. Uyimdan to institutgacha avtobusda boraman.

7. Nutqingiz qisqa, bir necha kalima so'zdan iborat bo'lsin.

8. Bankda ishlayotganimga o'n yillar bo'ldi.

9. Besh panja barobar bo'lmaganidek o'qituvchilarning saviyasi, bilimi turlichadir.

10. Otangiz uydamlar? Otangiz uydalarini?

**4-topshiriq. Quyidagi so'larning ma'no va shakl xususiyatidan kelib chiqib har biriga bittadan gap tuzing; bor, tavsif, tasvir, chopmoq, yugurmoq, realizatsiya.**

### **13- MAVZU. IQTISODIY HUJJATLARNI YARATISH VA YOZISH**

**1-topshiriq. Hujjatchilik haqidagi ma'lumotdan foydalanib hujjatlarni to'g'ri yozishni o'rganing.**

Hujjatchilik tilining o'ziga xos uslubi, mazmuniy to'liqlikdan iborat zaruriy sifatlar, o'ziga xos so'z qo'llash, morfologik va sintaktik xususiyatlar orqali ta'min etiladi. Hujjatlar o'ziga xos uslubga ega. Hujjatda ot va fe'lga tegishli so'zlar ko'proq qo'llaniladi. Sintaktik xususiyatidan kelib chiqib asosan, darak va buyruq gaplar ishlatiladi. Hujjatlar tilida turg'unlashgan, qoliplashgan so'z birikmalaridan ko'proq foydalaniladi. Masalan, buyruqda quyidagicha qoliplashgan tuzilmalar qo'llanishi mumkin: 1) So'm maosh bilan lavozimiga tayinlansin; 2) O'z xohishiga ko'ra lavozimidan bo'shatilsin; 3) Boshqa ishga o'tganligi munosabati bilan lavozimidan bo'shatilsin; 4) . ga . dagi faol va samarali ishtiroki uchun tashakkur e'lon qilinsin; 5) .ga o'z bo'limida intizomni bo'shashtirib yuborganligi uchun hayfsan e'lon qilinsin va h.k

Yoki xizmat yozishmalarida mana bunday qoliplashgan so'zlardan foydalanish mumkin: . -Sizga . ni ma'lum qilamiz; Sizga .ni bildiramiz ; Sizga ..ni

**2-topshiriq. Quyidagi arizalarga namunalar yozing:**

a) ishga joylashish to'g'risida;

b) ishdan bo'shash to'g'risida;

v) o'quv (akadem) ta'til berilishi to'g'risida;

g) moddiy yordam so'rash to'g'risida

**3-topshiriq. Quyidagi hujjatlarga namunalar yozing**

1. Tilxat.

2. Kafolat xati

3. Bildirishnoma

4. Shartnoma

5. Dalolatnoma
6. Tavsifnoma
7. Tavsiyanoma
8. Ma'lumotnoma
9. Ishonchnoma
10. Hisobot
11. Bayonnoma
12. Tushuntirish xati

#### **14- MAVZU: IQTISODIY MATNLAR YARATISH**

**1-topshiriq.** Uslublar haqidagi ma'lumotlardan foydalanib quyidagi iqtisodiy so'z va terminlar ishtirokida uchta uslubda gaplar tuzing; bozor, moliya, pul, bank, samaradorlik, islohot, mamlakat.

**2-topshiriq.** Quyidagi terminlar asosida ilmiy uslubga xos matn tuzing.

Ilmiy uslubning o'ziga xos xususiyatlarini tushuntiring. Aksiya, limit, inflatsiya, audit, sug'urta, soliq, sof foyda, buxgalteriya, kredit, balans, avans, valyuta, auditor, bank, sarmoya, bankrot, bank hisob varag'i, byudjet, valyuta bozori, moliya.

**3-topshiriq.** "O'zbekiston iqtisodiyoti yuksamoqda" mavzusida 200 so'zli publisistik maqola yozing.

#### **15- MAVZU. ESSE VA TAQRIZ. MAQOLA VA PREZ-RELIZ YOZISH**

**1-topshiriq.** Esse haqidagi ma'lumotlardan foydalanib muomala odobi, vatanparvarlik mavzularida ikkita esse yozing.

**2-topshiriq.** Taqriz haqidagi ma'lumotni o'qib o'qiyotgan o'quv qo'llanmalardan biriga taqriz yozing.

##### **Taqriz**

Taqriz – adabiy tanqid janri bo'lib, arab tilida ijobiy baho degan ma'noni anglatadi. Yangi badiiy, ilmiy yoki ilmiy-ommabop asar tahlili. Taqrizda asarning bibliografik tavsifi, shuningdek, mazmuni, unda ko'tarilgan muammolar, asarning g'oyaviy-badiiy xususiyatlari, muallif ijodida, adabiyotda tutgan o'rni haqida ma'lumot bo'ladi. Asarga baho beriladi, uning asosiy fazilatlari va nuqsonlari qayd qilinadi. Taqriz asosan, keng kitobxonlar ommasiga uchun mo'ljallangan, ularni yangi asarlar bilan tanishtiradi, zarurini tanlab olishga ko'maklashadi. Ichki taqriz ham bo'ladi. Masalan, nashriyotga kelgan badiiy, tanqidiy va ilmiy-ommabop asar ichki taqrizga beriladi. Biroq,, taqriz matbuotda e'lon qilinmaydi, rus tanqidchiligi tarixida taqrizning rivojida V.G.Belinskiyning roli katta. U taqrizni haqiqiy san'at darajasiga



ko'tardi. Taqriz badiiy asar haqida shunchaki ma'lumot beruvchi janr darajasidan adabiy hayotning muhim masalalarini ko'taruvchi, kitobxonni hayot va adabiyot haqida o'ylashga o'rgatuvchi uning estetik didini tarbiyalashga yordam beruvchi janrga aylanadi. Taqriz xarakteriga ko'ra xilma-xil bo'ladi. Masalan, kengaytirilgan annotatsiya tipidagi taqrizda asar haqida bibliografik ma'lumot beriladi. Tanqidiy yoki publitsistik maqola taqrizlarida konkret asar munosabati bilan biron muhim masala haqida fikr yuritiladi. Esse (adabiy o'ylar) xarakteridagi taqrizlarda taqrizchi o'z fikr-tuyg'ularini, asarni o'qish jarayonida hosil bo'lgan taassurotlarini lirik tarzda ifodalaydi. Nihoyat, muallif o'z asariga ham taqriz yozishi mumkin (avtotaqriz). Bunda muallifning asarga qarashlari bayon qilinadi, yoki u biron munosabat bilan munozaraga kirishadi

**3-topshiriq. Quyidagi maqollardagi iqtisodiy so'zlarning ma'nosini va qo'llanishini tahlil qiling.**

Qimmatda bir hikmat bor,

Arzonda bir illat bor.

Asal aynimas, oltin zanglamas.

Arpa bug'doy osh ekan, oltin kumush tosh ekan.

Oltin uzukka – olmos ko'z.

Ahmoqqa salom berdim, besh tanga tavon berdim.

Saxiy xor bo'lmas, baxil bor bo'lmas.

Boshing ikki bo'lmaguncha,

Moling ikki bo'lmas.

Moling ko'p bo'lsa, maqtanma,

Boshing ko'p bo'lsa to'planma.

Boylik – boylik emas,

Birlik boylik.

Bir yil tut ekkan, yuz yil gavhar terar.

Kishining moli kishiga, sud qilmas.

Bozordan bir boy chiqmaydi,

Bir gadoy chiqmaydi.

Boy boyga (boqar), suv soyga oqar.

Boy bo'lsang, sholg'om ye,

Kambag'al bo'lsang, palov ye.





