

**BOZOR MUNOSABATLARIDA NUTQIY AKTNING O'RNI****Abdullayev Begzodbek Xoldaraliyevich**

University of economics and pedagogy NOTM

“Filologiya“ kafedrası v.b.dotsenti, PhD

Telefon raqami: +998 997244012

Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-5285-9042>E-mail: fayllar@bk.ru

Annotatsiya: Reklama diskursini lingvistik aspektda tahlil qilishimiz uchun reklamanning kommunikativ-pragmatik tomonlarini o'rganish talab etiladi. Ushbu maqolada reklamada nutqiy aktning o'rni haqida so'z boradi.

Kalit so'zlar: nutqiy akt, pragmatika, pragmatik ta'sir, semiotika, fe'l, lokutsiya

Аннотация: Чтобы проанализировать рекламный дискурс с лингвистической точки зрения, необходимо изучить коммуникативный и прагматический аспекты рекламы. В данной статье говорится о роли речевого акта в рекламе.

Ключевые слова: речевой акт, прагматика, прагматический эффект, семиотика, глагол, высказывание.

Abstract: In order to analyze the advertising discourse from a linguistic point of view, it is necessary to study the communicative and pragmatic aspects of advertising. This article talks about the role of the speech act in advertising.

Key words: speech act, pragmatics, pragmatic effect, semiotics, verb, locution



Rus va sovet sotsiologi proffssor F. I. Sharkov reklama matni haqida quyidahlarni bayon qilgan: "...reklamanning barcha funktsiyalari, shuningdek marketing aralashmasining boshqa elementlari marketing kommunikatsiyalarining asosiy maqsadlariga erishish uchun qisqartiradi: talabni shakllantiradi va sotishni rag'batlantiradi. Reklama xabarlar odatda reklama beruvchini xarid qilishga undash uchun unga ta'sir qilish usullarining turli kombinatsiyasi hisoblanadi. Buning uchun ular sotilayotgan mahsulot atrofida qulay muhit yaratishga, uni o'ziga xos fikrlar bilan o'rab olishga harakat qiladilar." [1]. Reklama diskursini lingvistik aspektda tahlil qilishimiz uchun reklamanning kommunikativ-pragmatik tomonlarini o'rganish talab etiladi.

Pragmatika atamasiga turlicha talqinda ta'rif berilgan:

1. Odamlarning og'zaki nutqga munosabati bilan shug'ullanadigan semiotikaning bir bo'limi.[2]
2. U har qanday belgi tizimini idrok etuvchi va ishlatadigan sub'ektlarning belgi tizimining o'zi bilan munosabatlarini o'rganadi[3].
3. "Pragmatika tilshunoslikning alohida sohasi bo'lib, uning tadqiqot doirasiga muloqot jaryonida lisoniy birliklarni tanlab olish, ularni qo'llash hamda ushbu qo'llashdagi birliklarning muloqot ishtirokchilariga ta'siri o'rganiladi". [4]
4. Semiotikada, tilshunoslikda: til vositalari va bu vositalardan foydalanadiganlar o'rtasidagi munosabatni o'rganuvchi yo'nalish[5].
5. Belgilarning ularni hosil qiluvchi va izohlovchi sub'ektlarga munosabatini.

Sh.Safarovning fikrlariga e'tibor bersak, pragmatikada muloqot ishtirokchilariga ta'siri o'rganiladi. Pragmatika fani insonning ijtimoiy-siyosiy(partiyalar va lavozimlarga ovoz yig'ish), iqtisodiy(reklama va e'lonlar), ma'naviy(film va musiqalar) faoliyatini o'rganuvchi nutqiy jarayon. Pragmatik kommunikatsiya muayyan aloqa vaziyati vositasida rivojlanadi. Reklama diskursida lingvistik pragmatika aniq shakl va ko'rinishga ega emas. Pragmatik diskursning markazida shaxs va kommunikativ munosabat turadi va uning o'rganish doirasiga sotuvchi – nutq sub'ekti va haridor – adresat, ularning diskursiv



muloqotidagi o‘zaro munosabatlari, aloqa-aralashuv vaziyati bilan bog‘liq ko‘plab masalalar kiradi.

Reklamada pragmatik diskursni tadbiq qilishda sotuvchi – nutq sub’ekti bilan o‘zaro bog‘liq holda quyidagi masalalar o‘rganiladi:

1. Sotuvchining reklama matnidagi oshkora va yashirin maqsadlari:

a) mahsulot haqida iste’molchiga xabar berish;

- Quvnoq shou. Turkiston san’at saroyida! (Quvnoq shou konserti)
- Artel kompaniyasi o‘zining yangi inverterli konditsionerlarini taqdim etadi! (Artel)

b) so‘roq yoki ritorik so‘roq gaplardan foydalanish;

- Radarga tushib charchadingizmi? (maxima antirodari).
- Aka bunaqa moshinani qayerdan sotib oldiz? (avtoe’lon.uz).
- “IELTS Intensive” kurslari haqida eshitganmidingiz?!(IELTS Intensive kurslari).
- Bilasizmi, insonlar haftani qanday boshlasa, ularni hafta davomida shu kayfiyat tark etmasligiga ishonishadi?
- Bringo orqali istalgan turdagi palovni buyurtma qiling va yaqinlaringiz bilan haftani a’lo darajada boshlang!(Bringo platformasi)

c) buyruq so‘zlarni eyfemik tarzda qo‘llash;

- Snikersni to‘xtatma! (Snikers).
- Kongo qani!? (Kongo rezina saqichi)

d) iltimos qilish xolatlarini yashirin ifodalash;



- Bir marta ta'tib ko'ring va u albatta sizning sevimli shirinligingizga aylanadi! (Plombir, qulupnayli desert).

e) do'stona ohangda maslahat berish;

- Ryzen 7 olishni tavsiya qilaman! (Intel Core i7).

- Dadalar blissni tavsiya qiladilar! (Bliss ichimligi)

f) mahsulot haqida kafolat berish;

- "Pride Impex" da sotib olingan va yetkazib beriladigan barcha turdagi burg'ilash uskunalariga 1 yilga zavod kafolati beriladi. ("Pride Impex" sayti).

- Ucellda xarid qilingan barcha devays modellarga bir yillik kafolat beriladi. (Ucell)

h) hissiy muloqotga chorlash;

- Seni ko'rganimda hayajonga to'laman. Yuragim tez-tez ura boshlaydi! Sening ovozing eng go'zal qo'shiqdan ham yoqimlidir! Va sen eng totli damni qoldirasan! Sening iforing – mening iforim! Sen mening hislarimni uyg'otasan! Haqiqiy muhabbat! Haqiqiy ta'm! Haqiqiy Coca-Cola! (Coca-Cola [6])

i) tanishuv ohangida tabriklash;

- Biz bilan birga bo'lganingiz uchun tashakkur! (Avlod business academy).

- Biz bilan birga bo'lganingizdan mamnunmiz !!! (Tamtam chat)

k) maxsulotni yordami haqida takliflar;

- "Biznes ko'mak" mahsuloti esa ushbu muammoga yechim taklif qiladi. Uztelecomdan bahoriy taklif! (Uztelecom).

- Trastbank horijiy valyuta sotish/sotib olish bo'yicha amaliyotlar, hujjatlashtirish bilan bog'liq ishlarni bajarish bo'yicha o'z xizmatlarini taklif qiladi.



1) Iste'molchining ichki olamiga ta'sir qilish; "Hidrolife"– beg'ubor gazlangan tabiatan musaffo tog' suvi!

2. Nutq taktikasi hamda nutq odobi turlari;

- Assalomu alaykum hurmatli haridorlar. Dusel Kristal Galogenlarining ushbu turlari sotuvda to'liq mavjud. Buyurtma berishingiz mumkin. (Dusel Kristal Galogen).

- "Hurmatli haridorlar! Bunisiga nima deysiz?! Ayni yoz chillasida siz uchun yumshoq va mayin mato! ("Luxury Abaya" do'koni).

3. Suhbat va so'zlashish qoidalari;

- Biz bilan birga bo'lganingiz uchun rahmat! (WhiteLine jamoasi).

- Ucell bilan aloqada qoling va biz bilan birga bo'lganingiz uchun yana bir bor tashakkur! Ucell. Hayotni yaxshilik sari o'zgartirib! (Ucell)

4. Sotuvchining maqsadi – haridor ongida maxsulot yoki hizmatga ta'rif berib, sotib olish motivini shakllantirish;

- Immunitet va limfa tizimini mustahkamlaydi va kekirdak to'qimalarining oziqlanishini yaxshilaydi;

- Tomirlarni kengaytiruvchi ta'sirga ega va artikulyar qon aylanishini yaxshilaydi;

- Regeneratsiya jarayonini boshlaydi va sinovial suyuqlik sifatini yaxshilaydi, uning normal aylanishini tiklaydi;

- Toksinlarni yo'q qilishga yordam beradi va to'qimalarning tiklanishiga ta'sir qiladi, uni kerakli moddalar bilan oziqlantiradi;

- Metabolizmni tezlashtiradi, ovqat hazm qilishni yaxshilaydi, ovqat hazm qilish tizimi kasalliklarini yo'q qiladi;



- Ichaklarni tozalaydi, yog 'qatlamlarini yo'q qiladi, jigarda ortiqcha yog'larni yo'q qiladi;
- Yog'li terining yog 'ajralishini tartibga soladi, turli dog'lar paydo bo'lishidan himoya qiladi;
- Shuningdek, og'riqni yo'qotishga yordam beradi va qisqa vaqt ichida salomatlikni tiklashga imkon beradi;

MAHSULOTNI -50% CHEGIRMADA XARID QILING

Aksiya oxirigacha qoldi **00 kun:08 soat:49 minut:05 sekund**

Raqamingizni qoldiring va bizning mutaxassislarimiz siz bilan tez orada bog'lanishadi.

NUTVA Complex - Bu Markaziy Osiyo va Yevropa shifokorlarining tabiiy giyohlar kombinatsiyasi asosida kimyoviy yoki issiqlik bilan ishlov berishsiz tayyorlangan tabiiy, ekologik toza mahsulotdir.¹

5. Sotuvchi tomonidan iste'molchining umumiy bilimi, dunyoqarashi, qiziqishlari va boshqa xislatlariga yuksak baho berilishi;

- "Siz Bunga loyiqsiz! ✓Individual e'tibor - yuqori natija garovidir! (wall_street.uz)².
- O'qisangiz universitetni zo'rida o'qing, siz bunga loyiqsiz! Har doim eng zo'ri bo'lishga intiling, shunda yuqori natijalarga erishasiz! (Farovon Consulting).
- ³O'zingizni shirinliklar bilan siylang! Siz bunga arziysiz!Bringo!(Bringo platformasi)

6. Sotuvchining o'zi taklif qilayotgan mahsulot xabariga munosabati – baho berishi.

- Evropa sifati endi Romitanda! (do'kon).
- Roger Italiya mahsuloti. 900 y.e. Рекламировать Поднять. Частное лицо. Описание. Siznig uyingizga avtomatlashtirilgan darvazani ochip yopish qulayligi! (Roger)⁴.

¹ <https://nutva.uz/>

² <https://www.instagram.com/p/CE-3neJJYcF/>

³ <https://m.facebook.com/102777228669853/photos/-dostim-oqisangiz-universitetni-zorida-oqing-siz-bunga-loyiqsizhar-doim-eng-zori/132451102369132/>

⁴ <https://www.olx.uz/d/obyavlenie/roger-italiya-mahsuloti-ID2fjLU.html>



- Turkiyani tozasi!

- Xitoyni tozasi-da! Pulizga arziydi.⁵

Yana bir shunga o'xshash xolatga Shaxrixon buyum bozorida duch keldik.

- Siz uchun Turkiyaliklar atay tikishibdi.⁶

7. Milliylikni targ'ib qilish. Milliy g'urur, milliy mahsulot!

- O'zimizni ishlab chiqarilgan! (Artel). Eshik - Milliy mahsulot, milliy g'urur sifat VA go'zallik uygunligi. 1 399 999 so'm.⁷(VA eshik va romlari) .

Milliylikni targ'ib qilish do'kon yoki savdo markazlariga ham nom berish orqali amalga oshiriladi. Buxoroda "aynimo" savdo kompleksi faoliyat yuritadi. Tojikchadan tarjima qilsak, "O'zimizniki" degan ma'no kelib chiqar ekan.



Bu kommunikativ jarayonda nutq parametrlarining adresat dunyoqarashi, ma'naviy ongi va milliy mentalitetiga muvofiqligi muloqot maqsadining amalga oshirilishini ta'minlaydi. Bu holat adresatning ijtimoiy modelini shakllantiradi. Kommunikativ jarayonda har bir xatti- harakat qabul qiluvchining ma'lum bir ijtimoiy modeliga mo'ljallangan bo'ladi.

⁵ Zomin buyum bozori, sotuvchi bilan suhbatdan. Yozib olindi: 01.03.2023

⁶ Shaxrixon buyum bozori, sotuvchi bilan suhbatdan. Yozib olindi: 14.05.2022

⁷ <https://www.olx.uz/d/oz/obyavlenie/eshik-milliy-mahsulot-milliy-gurur-sfat-va-gozallik-uygunligi-ID2TAPk.html>



Bundan tashqari, kommunikativ jarayonda iste'molchining roli shundan iboratki, u so'zlovchi nutqini tashkil etishni qo'llab-quvvatlashda ma'lum bir "g'amxo'rlik"ni amalga oshiradi.

Bozor munosabatlarida nutqiy akt mazmunining tarkib topishi va voqeanishi sotuvchining be'vosita sotuvchining niyyat va maqsadiga bog'liq.

Kommunikativ jarayonda reklama beruvchi va iste'molchi o'rtasidagi muloqotning pragmatik xususiyatlarini shakllantirishda – iste'molchining qabul qilish madaniyati va idrok salohiyatiga qaraladi. Bunda mahsulot haqida bayon qilinayotgan axborotning mantiqiy yoki hissiy mohiyatini, nutqning umumiy tonalligini belgilaydi, til va nutq vositalarini tanlash va ularni taqdim etish usullarining o'ziga xos jarayonini taqozo etadi.

Rus tilshunosi N.D. Arutyunova pragmatik hodisani semiotika va tilshunoslik sohasidagi tadqiqotlar bilan bog'laydi, unda "nutqdagi lingvistik belgilarning faoliyati o'rganiladi, shu qatorda nutq mavzusi, adresat, o'zaro aloqalar va muloqot holati bilan bog'liq savollar to'plami" deya ta'riflaydi.[7] Lingvistik pragmatikadagi asosiy xususiyat shundaki, u qoidalarni aniqlash va shakllantirishga intiladi, ularga rioya qilish muloqot muvaffaqiyatini ta'minlaydi. Lingvopragmatikaning asosiy bo'limlaridan biri "nutqiy aktlar" nazariyasi bo'lib, bu ingliz tilshunosi J.Ostin nomi bilan bog'liq bo'lgan atama hisoblanadi. U nutqni lingvistik yoki semantic qoidalar mevasi emas, shaxsning mahsuli sifatida qarash g'oyasini ilgari suradi.

O'zbek tilshunosligida M. Hakimovning "O'zbek tilida matnning pragmatik talqini" mavzusidagi doktorlik dissertatsiyasida nutqiy akt nazariyasi, lokutiv, illokutiv, perlokutiv aktlar, tagbilim va tagma'no singari masalalar yuzasidan o'zbek tilshunosligi tarixida ilk martafikr-mulohazalar yuritilgan edi.[8]

Nutqiy akt – shaxs tomonidan muayyan jamiyatda qabul qilingan nutqiy xulq-atvor me'yorlari va qonun-qoidalariga muvofiq amalga oshiriladigan maqsadli kommunikativ harakat bo'lib, so'zlovchi(adresant), tinglovchi(adresat) va nutqiy vaziyat kabi uchta komponentni o'z ichiga oladi.



Nutqiy akt, indikativ bo‘lmagan so‘zlar, kontekst, nutqiy vaziyat, so‘zlovchi shaxsi kabi tushunchalar lingvistik pragmatikaning markaziy tushunchalaridir.[9] Reklama diskursida reklama maqsadida biror maxsulot haqida so‘zlashi, haridor bilan muloqot qilishi maqsadli nutqiy kommunikativlik nutqiy akti keltirib chiqaradi.

Keyingi yillarda uning fikriga asoslanib, N.D. Arutyunova nutq aktidagi qabul qiluvchi omili muammosi haqida gapirganda, nutq aktining pragmatik ma‘nosi nafaqat nutq mavzusiga, balki nutqiy vaziyatga, shuningdek, sezilarli darajada qabul qiluvchiga bog‘liqligini ta’kidlaydi.[10]

Nutqiy akt matnni va diskursni tarkib topishida muhim ro‘l o‘ynaydi. Nutqiy aktda mazmun verbal va noverbal elementlardan tashkil topadi.

«Lisoniy muloqot birligi, odatda, taxmin qilganlaridek, simvol (ramz), so‘z yoki gap emas, hatto simvol so‘z yoki gapning belgisi ham emas, balki simvol, so‘z yoki gapning nutqiy akt ijrosi jarayonida yaratilishi va qo‘llanishidir. ...Yanada aniqrog‘i, gap belgisining ma‘lum sharoitda yaratilish va qo‘llanishi nutqiy aktdir va nutqiy aktlar lisoniy muloqotning asosiy va eng kichik (minimal) birligidir».[11]

Xulosa qilib aytganda, yuqoridagi fikrdan anglanishicha, gap nutqiy muloqot jarayonida yaratiladigan hodisa bo‘lib, nutqiy akt nazariyasi uchun tayyor material sifatida foydalaniladigan lisoniy birlik hisoblanmaydi. Demak, o‘zaro muloqotda nutqiy aktning yaratilishi ko‘zlangan kommunikativ maqsadga bog‘liq jarayon desak mubolag‘a bo‘lmaydi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. Шарков Ф. И. Реклама в коммуникационном процессе: Учебник /. Ф. И. Шарков. — 2-е изд. — М.: Издательско торговая корпорация «Дашков и К°», 2009. — 348 с.
2. Комлев, Николай Георгиевич. Словарь иностранных слов [Текст] / Н. Г. Комлев. - М.: ЭКСМО, 2006. - 669, [2] с.



3. Лингвистический энциклопедический словарь / гл. ред. В.Н. Ярцева. – 2-е изд., доп. – М.: Большая рос. энцикл., 2002. – 709 с.
4. Сафаров Ш. Прагмалингвистика. – Т.:ЎзМЭ. 2008. – 71-91 б.
5. Ожегов С.И.,Шведова Н.Ю. "Толковый словарь русского языка" ; ISBN. 978-5-905542-46-6; год издания. 2020. – 896 с.
6. “Zarqaynar” oshxonasi indoor reklamasidan. Samarqand. Yozib olingan sana: 7.05.2023
7. Арутюнова Н.Д. Дискурс / Лингвистический энциклопедический словарь [Текст] Сов. энциклопедия, / – М., 1990. – 378-392 с.// <http://lingvisticheskiy-slovar.ru/description/diskurs/168>
8. Нурмонов А. Имманентликдан когнитивликка / Ўзбек тили ва адабиёти. –Т., 2009.– №6. – Б. 104-107.
9. ҲақимовМ. Ўзбек тилида матннинг прагматик талқини:Филол. фан. док-ри ...дисс. автореф.–Т., 2001. – Б. 26.
10. Арутюнова, Н.Д. Понятие пресуппозиции в лингвистике [Текст] / Н.Д. Арутюнова . Изд-во АН СССР, – М., 1973. 84-92 с.
11. А.Primov, X.Qodirova. Tilshunoslikning dolzarb muammolari. O‘quv-uslubiy qo‘llanma./ - Urganch, 2020. 99 b.