

10-дәріс. Сөйлеу коммуникацияның формалары

10.1 Диалог.

10.2 Монолог

10.3 Аргумент вербалды қарым-қатынас түрі ретінде

10.4 Аргументация стратегиясы мен тактикасы

Қарым-қатынас кезіндегі сөйлеу ағымының бағытына қарай диалогтық және монологтық сөйлеу болып бөлінеді.

Диалог – жағдаяттық (әңгімелесу жағдайына байланысты), контекстік (бұрынғы айтылымдарға тәуелділік), еріксіздігімен және ұйымдастырушылық деңгейінің төмендігімен (жоспарланбаған сипатқа ие) сипатталатын айтылымдар-репликалардың алмасуынан тұратын сөйлеу формасы. Диалог әдетте монологқа қарсы қойылады. Диалогтың ішкі түрі - вербалды қарым-қатынасқа қатысушылардың саны екіден көп болған кезде пайда болатын полилог.

Диалогтың негізгі тілдік ерекшеліктеріне мыналар жатады:

- жауап берген ескертулерде қайталаулар мен қайталама сұрақтардың болуы;
- көшірмелердің синтаксистік толымсыздығы, алдыңғы айтылыммен өтеледі;
- сұраулы және ынталандырушы сөйлемдердің көптігі.

Диалогтың келесі түрлері бөлінеді:

Ақпараттық диалог әдетте сұрақ-жауап жұптарынан тұрады, оның мақсаты ақпарат алу.

Нұсқаулық диалог сұрауды, бұйрықты немесе ұсынылған әрекетті орындаудан бас тартуды қамтиды. Бұл ретте баяндамашы іс-қимыл бағдарламасын шығарады, ал жауапты адам оның орындалуын өз мойнына алады.

Диалог – пікір алмасу – әдетте айтыс, пікірталас.

Тұлғааралық қатынастарды орнату/реттеу мақсатында жүргізілетін диалог.

Шешендік диалог не эмоционалды қарым-қатынасқа бағытталған (шағым, мақтану, таңдану, үрей, қорқыныш).

Диалогтың жалпы ережелері:

хабарламаны алушыға оның атына жазылған өтінішті тыңдау ұсынылады;
сұрақ жауапты талап етеді;
пәрмен әрекетте немесе сөзде жауап беруді талап етеді;
баяндау баяндаумен немесе мұқият үнсіздікпен жауап беруді талап етеді
сұрақ болмаса, үнсіздік;
ерекше ынталандыру немесе тыйым салу болмаса, басқа адамға қайта айту.
Қалыпты диалог әңгімелесушілердің мінез-құлқын реттейтін негізгі
нормативтік принциптерді ұстануды болжайды - П.Грайстың коммуникативті
максималары деп аталатын:
Ынтымақтастық максимы коммуникацияның негізін құрайды. Ол
серіктестердің ынтымақтастыққа дайындығын болжайды. Әңгімелесушілер
келіспеушіліктерін білдіріп, дауласа алады, бірақ олар әңгімеге оның жалпы
желісі мен мақсаттарына сәйкес келетін түрде қосылуы керек.
Максималды саны. Әңгімелесуге әркім жеткілікті, бірақ тым көп емес ақпарат
қосуы керек.
Сапа максимумы мәлімдеменің шынайылығын белгілейді.
Максималды сәйкестік. Оған сәйкес ескертулер орынды болуы және әңгіменің
қазіргі жағдайына сәйкес болуы керек.
Қарым-қатынас әдісінің максимумы екіұштылықтан, екіұштылықтан,
ұйымшылдықсыз әрекеттерден аулақ болуды талап етеді.

10.2 Монолог

Монолог – белсенді сөйлеу әрекетінің нәтижесінде қалыптасатын, пассивті
және жанама қабылдауға арналған және әңгімелесушінің сөйлеуімен мазмұны
жағынан да, құрылымы жағынан да іс жүзінде байланысы жоқ сөйлеу түрі.
Монолог өзінің мәні бойынша қарама-қайшылықты: бір жағынан, адам
сөйлегендіктен, ол қарым-қатынасқа сенетінін білдіреді, екінші жағынан,
монолог тікелей қарым-қатынасқа мүлдем бейімделмеген, ол тыңдаушы тек
тыңдайды деп болжайды. , бірақ жауап бермейді.

Монологты қолданудың негізгі коммуникативтік жағдаяттары өнер саласы,
шешендік өнер, теледидар мен радиодағы қарым-қатынас, оқыту жағдаяттары

болып табылады. Күнделікті қарым-қатынаста монологтық сөйлеу сирек кездеседі.

Монолог үшін құрылымдық және мағыналық өзара байланысты мәлімдемелерден тұратын, жеке композициялық құрылымы мен мағыналық толықтығы бар мәтіннің үлкен фрагменттері тән. Бұл белгілердің көріну дәрежесі жанрға (көркем монолог, шешендік сөз, күнделікті әңгіме т.б.) және функционалдық-коммуникативтік қатыстылыққа (баяндау, пайымдау, сендіру) байланысты.

Монологтарды сөйлемнің мақсатына қарай жіктеуге болады:

- безендірмелі бояу монологы шешендік өнердің қарабайыр түрі;
- Лирикалық монолог – тәжірибе мен эмоцияны білдірудің сөйлеу формасы;
- драмалық монолог – мимика, ым-ишара, т.б. арқылы сөздердің тілі;
- монологтық-ойлау және монологтық-хабарлама болып екіге бөлінетін есеп беру түріндегі монолог.
- дайындық уақыты бойынша - олар алдын ала дайындалуы мүмкін, немесе олар дайын емес болуы мүмкін;
- хабарлама мазмұны бойынша – басқа мәтіннің мазмұнын егжей-тегжейлі жеткізетін хабарламалар; басқа мәтіннің мазмұнын қысқаша жеткізетін хабарламалар; бірнеше мәтінге негізделген хабарламалар; баяндамашы кез келген мәселе бойынша өз көзқарасын білдіретін хабарламалар; мазмұны жасырын түрде берілген хабарламалар;
- хабарлама формасы және дербестігі бойынша дайын түрі бар хабарламалар ажыратылады; бекітілген пішіні бар хабарламалар; толығымен тәуелсіз құрастырылған хабарламалар;

Кез келген біртұтас монологтық айтылымның міндетті белгісі – сөйлемдер мен сөз тіркестерін бір мәтінге біріктіретін фразеаралық байланыстардың болуы. Мұндай қосылыстардың екі тобын бөліп көрсетуге болады: жалғау түріне қарай салынған және қайталану түріне қарай жасалған.

Қатысу – байланыстың бір түрі. , онда кез келген бір сөйлем басқа сөйлемнің элементіне нұсқайды, оған «ілгек» түседі: мағына бір сөйлемнен екіншісіне осылай ауысады.

Анафора – бұрын айтылған сөзге сілтеме; лексикалық бірліктерді қайталау және жалғауларды қолдану сияқты қарапайым әдістермен жүзеге асырылады.

Катафора – мәтіннің кейінгі элементтеріне сілтеме цифрлар мен сұраулы сөздер арқылы беріледі.

Қайталаулар – фразеаралық байланыстардың екінші түрі. Олар лексикалық, грамматикалық, синтаксистік немесе семантикалық болуы мүмкін. Классикалық риторикада қайталаудың мұндай түрлері көп біріктіру, бірікпеу, традиция (сөздің әр түрлі негізгі формада қайталануы), хиазм (Мен әлемде және әлемде менде - инвертивті параллелизм), параллелизм, градация (градация) деп ажыратылады. азаю реті бойынша орналасу – үлкейту).

10.3 Аргумент вербалды қарым-қатынас түрі ретінде

Дау әдетте кез келген пікір қақтығысы, кез келген мәселе немесе тақырып бойынша әртүрлі көзқарастар, әр тарап өз құқығын қорғайтын күресті білдіреді. Полемика - бұл текетірес немесе қарсыласу болатын дау. Талқылау – қоғамдық пікірталас, оның мақсаты, полемикадан айырмашылығы, әртүрлі көзқарастарды нақтылау және салыстыру, даулы мәселенің дұрыс шешімін іздеу және табу.

Даулар, соның ішінде даулар мен талқылаулар бірнеше негіздер бойынша жіктелуі мүмкін:

-қатысушылар саны: дау-монолог (адам өз-өзімен айтысады, бұл ішкі дау деп аталады); дау-диалог (екі адам айтысады); полилогтық дау (бірнеше немесе көп адамдар жүргізеді);

-тыңдаушылар саны: тыңдаушылар жоқ; тыңдаушылардың реакциясы ескерілуі тиіс тыңдаушылардың алдында айтыс; тыңдаушыларды таң қалдыру үшін ғана жасалған тыңдаушыларға арналған аргумент;

-даудың мақсаты: шындық туралы дау, біреуді сендіру үшін дау, жеңу үшін дау, дау үшін айтыс;

-даудың субъектісінің әлеуметтік мәні (мәселенің өзектілігі): жалпы адамзаттық мүдделерді көрсететін дау; топтық мүдделерді көрсететін дау; отбасылық мүдделерді көрсететін дау; жеке мүдделерді көрсететін дау;

-даудың нысаны: ауызша дәлел; жазбаша дау;

-дауды дайындау: тараптардың даудың нысанасымен танысу, өз ұстанымын анықтау, дәлелдер арқылы ойлану мүмкіндігі болуы үшін алдын ала жоспарланған ұйымдасқан даулар; стихиялы түрде туындайтын және әдетте ұйымдасқандарға қарағанда жемісті емес ұйымдаспаған даулар;

Өзіңіздің дұрыс екеніңізді дәлелдеудің екі жолы бар:

Сенім. Дау-дамайды жеңу үшін адам қалауларының мынадай түрлері бар: физикалық саулық (өзін-өзі сақтау); қоғамдық мүдделер (отбасы, бедел, бедел); ойын-сауық; өзін-өзі бағалау.

Дәлелдеу – логикалық әрекет. Өткізу әдісі бойынша олар тура және жанама дәлелдемелерді, ал қорытынды формасы бойынша индуктивті және дедуктивті деп ажыратады.

Аргумент - бұл ой ретінде түсінілетін, ақиқаттығы тексерілген және дәлелденген, сондықтан айтылған ұстанымның ақиқаттығын немесе жалғандығын негіздеу үшін сілтеме жасауға болатын кез келген дәлелдеменің ажырамас бөлігі.

Аргументтер келесі түрлерде болады:

күшті дәлелдер – сын тудырмайды, оларды жоққа шығаруға, жоюға немесе елемеуге болмайды (олардан туындайтын нақты бекітілген және өзара байланысты фактілер мен пайымдаулар; заңдар, жарғылар, басқарушы құжаттар, егер олар жүзеге асырылса және нақты өмірге сәйкес келсе және т.б.);

әлсіз – қарсыластар арасында күмән тудырады (толық емес статистикалық деректерден қорытындылар);

мүмкін емес - олар сізді пайдаланған қарсыласты әшкерелеуге және беделін түсіруге мүмкіндік береді.

Демонстрация - логикалық пайымдау, оның барысында дәлелдерден тезистің ақиқаты немесе жалғандығы шығарылады. Демонстрация дәлелдеуде қолданылатын логикалық ережелердің жиынтығын да білдіреді.

10.4 Аргументация стратегиясы мен тактикасы

Аргументация стратегиясы коммуникативті ниетпен анықталады, мақсат – сендіру, жеңу, келісімге келу, өзін-өзі бекіту және т.б. және нақты жағдайға барынша сәйкес келетін қарым-қатынас принципін, қарым-қатынас стилін және коммуникативті сыйақыларды таңдау негізінде құрылады. Аргументтердің стратегиялық принциптері логика заңдары мен пайымдау ережелері болып табылады.

Өз ұстанымыңызды дәлелдеу стратегиясын құрудың бірінші қадамы коммуникация процесін диагностикалау болып табылады. Сонымен бірге қарым-қатынас принципі анықталып, қарым-қатынас стилі таңдалады.

Психотехникалық принцип – бұл гуманистік психологияның принципі, оған сәйкес қарым-қатынас субъектілері нақты жағдайды құрайтын біртұтас тұтастық ретінде қарастырылады. Бұл жағдайда коммуникация процесінің негізгі мақсаты – жағдайды меңгеру.

Төменде келтірілген адамдармен қарым-қатынас әдістері қарым-қатынастың психотехникалық принципіне сәйкес келеді:

- 1) сынама, өйткені сынның пайдасы жоқ: ол адамды қорғануға, агрессивті позицияға, өзін ақтауға мәжбүр етеді. 100 жағдайдың 99-ында адамдар ешнәрсеге өзін кінәламайды, тіпті егер олар қателессе.
- 2) адамның өзін-өзі бағалауын құрметтеу.
- 3) қарым-қатынас жағдайын бақылайтындай, адамның осы жағдайда қажет нәрсені істегісі келетінін ынталандыру.

Қарым-қатынастың технологиялық принципі. Негізгі әдіс ретінде қарастырылатын принцип белгілі бір әсер ету құралдарының (бұқаралық ақпарат құралдары, психологиялық қысым, гипноз, ұсыныс) көмегімен қарым-қатынас объектілерін манипуляциялауды қамтиды. Қарым-қатынас субъектісінің подсознаниесінде таңдаулылық қатынасы сақталады (мен мүлде

басқа мәселемін). Бұл жағдайда қарым-қатынастың мақсаты шешім қабылдау моделін немесе мінез-құлық стратегиясын қалыптастыру болуы мүмкін.

Қарым-қатынасқа түсу кезінде мыналарды анықтау керек: қарым-қатынастың негізгі сипаты неде, не үшін күресу керек, неден бас тарту керек және тұжырымдалған принциптерді бұзбай қандай шектеулерден бас тартуға болады.

Қарым-қатынастың іскерлік стилінің жалпы критерийі жалпы коммуникациялық стратегияны анықтайтын «мәні» және «форма» принциптерінің арасындағы айырмашылық болып табылады. Басым мінез-құлық сызығына қарай мыналар бөлінеді: қарым-қатынас субъектілерінің мүдделерін оңтайлы есепке алуға бағытталған іскерлік қарым-қатынастың конструктивті стилі; қысым көрсету тактикасымен, позицияларды бір басымдыққа бағындырумен сипатталатын билік стилі; Сонымен қатар, конфликттік стильдер билік стилінің бір түрі – күрес пен қарсыласу; Ынтымақтастыққа бағытталған жұмсақ стиль ымыралармен, маневрлармен және конвенциялармен сипатталады.

Аргументация тактикасы – аргументтерді, қарсыластың қарсы аргументтеріне реакция формаларын, аргументацияның стратегиялық мақсатына жету әдістері мен әдістерін тиімді түрде жеткізу тәсілі.

Дұрыс тактика:

- қарсыласқа қиындық туғызу;
- дәлелдердің шоғырлануы – басқаларға тәуелсіз өз тезисін қолдайтын және қарсыластың тезисін жоққа шығаратын осындай дәлелдерді дәлелдеу саласында жинақтау;
- дәлелдеу ауыртпалығын қарсыластың иығына арту. Кім көп нәрсені дәлелдеуге мәжбүр болса, ол ең аз тиімді жағдайда, өйткені бұл аргументтердің босқа кетуіне әкеледі және позицияны сынға ашық етеді;
- Қарсыласыңызға қарсылық білдіру асығыс болмауы керек.

Дұрыс емес тактика:

- тақырыптан ауытқу;

-жеке тұлғаға аргумент – қорқыту, тұспалдау, тұспалдау, әшкерелеу;

-күш көрсету - мәселені талқылауды жабу қаупі.

Аргументация стратегиясы мен тактикасы іргелі іскерлік коммуникацияларды құрайды. Сонымен қатар, қарсыласта өзінің қадір-қасиетін құрметтеуді болжайтын өз ұстанымын дауласу процесінде дұрыс тактикалық әдістерді ұстану аргументтің сындарлы стилінің негізін құрайды.

Әдебиеттер:

6. Буров, А. А. (2015). *Психология общения и межличностных отношений*. Москва: Эксмо.
7. Григорьев, В. И. (2018). *Теория массовой коммуникации*. Москва: Высшая школа экономики.
8. Холл, С. (1980). *Encoding/Decoding*. In: *Culture, Media, Language*. London: Hutchinson.
9. Рождественский, А. В. (2019). *Социальные медиа и общество*. Москва: Альпина Паблишер.
10. Тарас, В. (2020). *Семантика и коммуникация*. Алматы: Қазақ университеті.