

<https://doi.org/10.62837/2024.11.362>

DÜRRƏ Ərəstun qızı HƏŞİMOVA

Filologiya üzrə fəlsəfə doktoru

Azərbaycan Dillər Universiteti

durrexd@mail.ru

ÜNSİYYƏT TƏRƏFDAŞLARININ PRAQMATİK XÜSUSİYYƏTLƏRİ

Xülasə

Ünsiyyət insan həyatının ayrılmaz hissəsi, məlumat, fikir və emosiyaların mübadiləsi anlayışdır. O, insanlar arasında qarşılıqlı əlaqədən yaranır, dünya və sosial əlaqələr haqqında anlayışın formalaşmasında mühüm rol oynayır. Ünsiyyət prosesləri öz növbəsində insan fəaliyyətinin də mühüm sferasının əsasını təşkil edir.

Qloballaşmanın və mədəniyyətlərarası qarşılıqlı əlaqənin getdikcə daha çox adi hala çevrildiyi müasir dünyada anlaşıma kommunikasiya prosesləri və işarə sistemləri biznes, təhsil və şəxsiyyətlərarası münasibətlər daxil olmaqla müxtəlif sahələrdə uğurlu qarşılıqlı əlaqə üçün əsas elementə çevrilmişdir. Bu sahədə aparılan tədqiqatlar effektiv kommunikasiya strategiyalarının işlənilib hazırlanması üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Açar sözlər: qloballaşma, kommunikasiya, ünsiyyət, mədəniyyətlərarası, effektiv, praktik

Müasir cəmiyyətdə ünsiyyət əsas rol oynayır və kommunikativ proseslərin və işarə sistemlərinin formalaşmasının öyrənilməsinin aktuallığını qiymətləndirir. İnformasiyanın durmadan yayıldığı və kommunikasiya texnologiyalarının gözüümüzün önündə inkişaf etdiyi bir dünyada ünsiyyəti anlamaq və effektiv idarə etmək zərurətə çevrilib. Bu mərhələdə aktuallığın bir neçə əsas aspektini vurğulamaq vacibdir:

1. Qloballaşma və mədəniyyətlərarası qarşılıqlı əlaqə.

Qloballaşma mədəniyyətlərarası qarşılıqlı əlaqələrin artmasına səbəb olur. Fərqli mədəniyyətlərdən və fərqli dillərdən olan insanlar işgüzar münasibətlərdən tutmuş insanlar arasındakı münasibətlərə qədər müxtəlif sahələrdə müntəzəm olaraq bir-biri ilə qarşılaşırlar. Müxtəlif işarə sistemlərinin və mədəni fonların kommunikasiya proseslərinə necə təsir etdiyini başa düşmək üçün qarşılıqlı əlaqə mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

2. Sosial Media və Rəqəmsal Ünsiyyət.

Rəqəmsal transformasiya və sosial medianın yayılması insanların ünsiyyət tərzini dəyişir. Onlayn mühitlərdə ünsiyyət proseslərinin öyrənilməsi və onların məna və qarşılıqlı anlaşmanın formalaşmasına təsirinin öyrənilməsi İnternetin həyatımızda artan rolunu nəzərə alaraq aktual vəzifədir.

3. Praktiki tətbiqetmə Kommunikasiya prosesləri sahəsində tədqiqatların birbaşa praktik tətbiqi var. Effektiv kommunikasiya strategiyalarını başa düşmək

işgüzar ünsiyyəti, təhsili, səhiyyəni və məlumat mübadiləsinin və qarşılıqlı əlaqənin vacib olduğu digər sahələri təkmilləşdirə bilər. Yuxarıda göstərilən aspektlərə görə kommunikasiya prosesləri və işarə sistemləri ilə bağlı tədqiqatlar ən yüksək həddə qalır.

Ünsiyyət şüur, fəaliyyət və şəxsiyyət ilə birlikdə psixologiyanın əsas kateqoriyalarına aiddir. Bu kateqoriya nisbətən yaxınlarda müstəqil bir tədqiqat obyektı olaraq ortaya çıxmasına baxmayaraq, bir çox elmi psixoloji məktəblərin diqqətini çəkir. Ünsiyyət mövzusunda elmi və tədris - metodiki ədəbiyyat axını bu gün də davam edir. Ünsiyyətin bir anlayış olaraq təfsiri müəyyən məktəblərin nümayəndələrinin tutduğu nəzəri mövqelərlə müəyyən edilir.

Ünsiyyətin ümumi anlayışı, bir həyat forması olaraq qəbul edilməsidir. Bu mənada ünsiyyət mədəniyyət və sosial təcrübə formalarını nəsildən -nəslə, insandan insana ötürmək vasitəsidir. (1,s.7) İnsanların gerçəkliyi əks etdirməsinin nəticələrini ehtiva edən mesaj mübadiləsi prosesi olmaqla, ünsiyyət onların sosial varlığının ayrılmaz hissəsidir, həm fərdi, həm də ictimai şüurlarını formalaşdırmaq və işlətmək vasitəsidir. Ünsiyyətin köməyi ilə müasir fəaliyyətlər zamanı insanların məqsədyönlü qarşılıqlı fəaliyyətinin təşkili, təcrübə, iş və gündəlik bacarıqların ötürülməsi, mənəvi ehtiyacların ortaya çıxması və ödənilməsi baş verir. (2,s.16) Ünsiyyət vasitəsi ilə bir insanın subyektiv dünyası digərinə açılır. Ünsiyyət insanlara bir -birinin şəxsi və iş xüsusiyyətlərini öyrənməyə, birgə fəaliyyət prosesində qarşılıqlı əlaqəni təşkil etməyə, kişilərarası münasibətlər qurmağa kömək edir. Daha dar ünsiyyət anlayışı bir çox təriflər yaradır. Psixoloji elmi yanaşmaya əsaslanaraq, ünsiyyətin bir neçə tərfi var.

Ünsiyyət, ortaq fəaliyyət ehtiyacları nəticəsində yaranan və məlumat mübadiləsi, başqa bir insanın qarşılıqlı əlaqəsi, qavraması və anlayışı üçün vahid bir strategiyanın hazırlanması da daxil olmaqla insanlar arasında əlaqələrin qurulması və inkişaf etdirilməsinin mürəkkəb, çoxşaxəli bir prosesidir.

Ünsiyyət, ortaq fəaliyyət ehtiyaclarından qaynaqlanan və həmsöhbətinin vəziyyətində, davranışında və şəxsi-semantik formasiyalarında əhəmiyyətli bir dəyişikliyə yönəlmiş simvolik vasitələrlə (sözlər, jestlər və s.) Həyata keçirilən subyektlərin qarşılıqlı təsiridir. Ünsiyyət, eyni zamanda birgə fəaliyyət ehtiyaclarından qaynaqlanan subyektlərin qarşılıqlı təsirinin və qarşılıqlı təsirinin xüsusi bir formasıdır. İlk dəfə olaraq insanın zehni inkişafında ünsiyyətin rolu məsələsi V.M. Bexterev. Keçən əsrin 60 -cı illərinin sonlarına qədər "ünsiyyət" anlayışı, müxtəlif psixoloqlar tərəfindən insan psixikasının nəzəri araşdırmalarında onun inkişafını təyin edən izahlı bir sosial faktor olaraq istifadə edilmişdir.

Ünsiyyət fərdlərin intellektual, emosional və iradi keyfiyyətlərini əhatə edən məlumat mübadiləsi adlanır. (3,s.58) İnsanlar arasındakı ünsiyyət bir sıra spesifik xüsusiyyətlərə malikdir.

Birincisi, hər biri aktiv bir mövzu olan iki şəxs olmalıdır. Eyni zamanda, onların qarşılıqlı məlumatları birgə fəaliyyətlərin qurulmasını nəzərdə tutur. İnsanların məlumat mübadiləsinin spesifikliyi, bu və ya digər məlumatların ötürülməsində hər bir iştirakçı üçün xüsusi rol oynayır, onun əhəmiyyətidir. Məlumatın bu qədər əhəmiyyəti, insanların yalnız məna "mübadiləsi" etməmələri, eyni zamanda inkişaf etməyə çalışmalarıdır. Bu, yalnız məlumatların qəbul edilməməsi, həm də başa düşülməsi və başa düşülməsi şərtilə mümkündür. Bu səbəbdən hər bir ünsiyyət prosesi fəaliyyət, ünsiyyət və idrak birliyi.

İkincisi, işarə sistemi vasitəsi ilə tərəfdaşların bir -birinə qarşılıqlı təsir imkanları olmalıdır. Başqa sözlə, bu vəziyyətdə məlumat mübadiləsi tərəfdaşın davranışına təsir etməyi və ünsiyyət prosesində iştirakçıların vəziyyətini dəyişdirməyi nəzərdə tutur.

Üçüncüsü, ünsiyyətdə təsir yalnız kommunikatora (məlumatı göndərən şəxsə) və alıcıda (onu alan şəxsə) vahid və ya oxşar kodlaşdırma və deşifrəmə sistemi olduqda həyata keçirilə bilər.

Dördüncüsü, ünsiyyət maneələri həmişə mümkündür. Bu vəziyyətdə ünsiyyət və münasibət arasında mövcud olan əlaqə aydın şəkildə önə çıxır.

Ünsiyyət prosesinin modeli ümumiyyətlə beş elementdən ibarətdir: kommunikator - mesaj (mətn) - kanal - auditoriya - geribildirim.

Ünsiyyət qurarkən ünsiyyətçinin üç mövqeyi fərqləndirilə bilər: açıq (ünsiyyət quranın ifadə olunan nöqtəyi -nəzərin tərəfdarı olduğunu gizlətmədikdə, bunu təsdiq etmək üçün müxtəlif faktları qiymətləndirərkən); ayrılmış (ünsiyyətçi neytral olduqda, ziddiyyətli fikirləri müqayisə edir, oriyentasiyanı istisna etmir, lakin açıq şəkildə bəyan etmir); qapalı (ünsiyyətçi öz nöqtəyi -nəzərindən susduqda, bəzən hətta gizlətmək üçün xüsusi tədbirlərə əl atır). Ünsiyyət prosesində aşağıdakılar həyata keçirilir: insanların bir -birinə qarşılıqlı təsiri, həmçinin müxtəlif fikir, maraq, əhval, duyğu mübadiləsi. Qarşılıqlı təsir prosesini təsvir etmək üçün yalnız kommunikativ aktın quruluşunu bilmək kifayət deyil.

Ünsiyyət bacarıqlarına, həm də əks etdirməyən və əks etdirən dinləmələrə lazımi diqqət yetirilməlidir. Yansıtıcı olmayan dinləmə - və ya diqqətli bir səssizlik - problemin qoyulması mərhələlərində, natiq tərəfindən yeni formalaşanda, həmçinin danışanın ünsiyyət məqsədi "ruhu tökmək" olduqda istifadə olunur. ", emosional azadlıq.

Refleksiv dinləmə, natiqin müəyyən problemlərin həllində köməkdən daha az emosional dəstəyə ehtiyacı olduğu hallarda istifadə olunur. Bu vəziyyətdə, dinləyiciyə geribildirim aşağıdakı üsullarla şifahi formada verilir: söhbət mövzusunda açıq və qapalı suallar vermək, həmsöhbətinin sözlərini yenidən ifadə etmək, eyni fikri başqa sözlərlə ifadə etməyə imkan vermək (parafraz), söhbət zamanı aralıq nəticələrin ümumiləşdirilməsi və təqdim edilməsi. (4,s.45)

İnteraktiv ünsiyyət tərəfi insanların birgə fəaliyyətləri zamanı şəxsiyyətlərarası qarşılıqlı əlaqəni əks etdirir. Müəyyən bir cəmiyyət üçün xarakterik olan sosial normalar və sosial dəyərlər nəzərə alınmaqla bir tərəfdaşın davranışını psixoloji təsir üsulları sistemi vasitəsilə idarə etmək məqsədi daşıyır. Birgə fəaliyyət prosesində insanların qarşılıqlı əlaqəsi bir sıra strategiyalara əsasən qurula bilər: rəqabət, əməkdaşlıq, kompromis və s. İnsanların davranışı bir -birinin gözləntilərinə uyğun gəldikdə ünsiyyət uğur qazanır.

Algısal ünsiyyət tərəfi həmsöhbət imicinin formalaşması prosesini, bir şəxs kimi qavramasını əks etdirir. Uğurlu birgə fəaliyyətin bu cür qarşılıqlı məlumat olmadan təsəvvür edilə bilməyəcəyi tamamilə aydındır. Həmsöhbətin psixoloji görüntüsü onun hərəkətləri, davranışları, xarici xüsusiyyətləri, baxışları, məqsədləri, duyğuları əsasında formalaşır. Algısal ünsiyyət mexanizmləri başqa bir şəxs vasitəsi ilə özünü tanıma ehtimalına əsaslanır və eyniləşdirmə və əks olunma hadisələrində ifadə olunur.

Şəxsiyyət, özünü həmsöhbətinin yerinə qoymaq cəhdi ilə başa düşməyin bir yoludur ("Bunu öz yerində edərdim ...").

Yəni, bir insanın həmsöhbət və ya onu dinləyən tamaşaçı kimi göründüyünün fərqi olmağı fenomeni. İkitərəfli ünsiyyət prosesində əks etdirmə, həmsöhbətlərin hər birinin şəxsi, emosional və idrak xüsusiyyətlərini əks etdirən altı görüntü vardır:

özünü gördüyü kimi "mən" obrazı;

"mən" imicinin əslində olduğu kimi;

həmsöhbətə göründüyü kimi "mən" obrazı.

Başqa sözlə, sanki eyni anda altı həmsöhbət ünsiyyətə girir. Bu cür fikirlər onların birgə fəaliyyəti ilə əlaqədardır, xüsusi bir əks formasından, yəni obyekt-yansıtıcı münasibətlərdən bəhs edirik.

Ünsiyyət quruluşu. Ünsiyyət ümumiyyətlə beş tərəfinin birliyində özünü göstərir: kişilərarası, bilişsel, kommunikativ-məlumatlı, emosional və davranış.

Şəxslərarası tərəf ünsiyyət, bir insanın ətraf mühitlə qarşılıqlı əlaqəsini əks etdirir: digər insanlarla və həyatı ilə əlaqəli olduğu cəmiyyətlərlə. Əvvəla, qurulmuş mədəni, tarixi və peşəkar davranış modellərindən istifadə edən bir ailə və peşəkar bir qrupdur. İnsan bu davranış nümunələri ilə birlikdə milli-etnik, sosial yaş, emosional-estetik və digər ünsiyyət standartlarını və stereotiplərini mənimsəyir.

Bilişsel tərəfi ünsiyyət, həmsöhbətin kim olduğu, necə bir insan olduğu, ondan nə gözləyə biləcəyiniz və ortağın şəxsiyyəti ilə bağlı bir çox digər suallara cavab verməyə imkan verir. Yalnız başqa bir insanın biliklərini deyil, həm də özünü tanımağı əhatə edir. Nəticədə, ünsiyyət prosesində, bu prosesi tənzimləyən özünün və tərəfdaşlarının imic-nümayəndələri yaranır.

Ünsiyyət və məlumatlandırma tərəfi ünsiyyət müxtəlif fikir, fikir, maraq, əhval, hiss, münasibət və s. Bütün bunlar məlumat olaraq qəbul edilsə, ünsiyyət

prosesi məlumat mübadiləsi prosesi kimi başa düşülə bilər. Ancaq insan ünsiyyətinə bu yanaşma çox sadədir.

Duygusal tərəfi ünsiyyət, hisslərin və hisslərin işləməsi, tərəfdaşların şəxsi əlaqələrindəki əhval -ruhiyyə ilə əlaqələndirilir. Ünsiyyət subyektlərinin ifadəli hərəkətlərində, hərəkətlərində, əməllərində, davranışlarında özünü göstərir. Qarşılıqlı əlaqələr, qarşılıqlı fəaliyyətin bir növ sosial-psixoloji fonuna çevrilən, birgə fəaliyyətin böyük və ya kiçik müvəffəqiyyətini əvvəlcədən təyin edən vasitələrdən keçir.

Davranış tərəfi ünsiyyət, tərəfdaşların mövqelərində daxili və xarici ziddiyyətlərin uyğunlaşdırılması məqsədinə xidmət edir. Bütün həyat proseslərində şəxsiyyətə idarəedici təsir göstərir, bir insanın müəyyən dəyərlərə olan istəyini ortaya qoyur, bir insanın həvəsləndirici qüvvələrini ifadə edir, ortaq fəaliyyətlərdə tərəfdaşların münasibətlərini tənzimləyir.

Ünsiyyətin psixoloji quruluşu dörd komponentdən ibarətdir:

Həvəsləndirici hədəf komponenti ünsiyyət motivləri və məqsədləri sistemidir. Üzvlər arasında ünsiyyətin motivləri ola bilər:

ünsiyyətdə təşəbbüs göstərən bir şəxsin ehtiyacları, maraqları;

ünsiyyətə girməyə sövq edən hər iki ünsiyyət tərəfdaşının ehtiyac və maraqları; birgə həll olunan vəzifələrdən irəli gələn ehtiyaclar.

ünsiyyət şifahi ünsiyyət psixologiyası

Tam təsadüfdən qarşıdurmaya ünsiyyət motivlərinin nisbəti. Buna görə ünsiyyət dost və ya ziddiyyətli ola bilər.(1,s.23)

Ünsiyyət komponenti sözün dar mənasında ünsiyyət ünsiyyət quran şəxslər arasında məlumat mübadiləsidir. Birgə fəaliyyətlər zamanı, yuxarıda qeyd edildiyi kimi, fərdlər müxtəlif fikirlər, maraqlar, hisslər və s. Bütün bunlar aşağıdakı xüsusiyyətlərə malik olan məlumat mübadiləsi prosesini təşkil edir:

məlumat yalnız kibernetik qurğularla ötürülərsə, o zaman insan ünsiyyəti şəraitində yalnız ötürülmür, həm də formalaşdırılır, dəqiqləşdirilir və inkişaf etdirilir;

insanların ünsiyyətində iki cihaz arasında sadə "məlumat mübadiləsi" nin əksinə olaraq, bir -biri ilə əlaqəsi ilə birləşir;

insanlar arasında məlumat mübadiləsinin xarakteri, bu vəziyyətdə istifadə olunan sistem əlamətləri ilə tərəfdaşların bir -birinə təsir edə bilməsi, ortaq davranışına təsir etməsi ilə müəyyən edilir;

məlumat mübadiləsi nəticəsində kommunikativ təsir yalnız məlumatı göndərən şəxs (kommunikator) və onu alan şəxs (alıcı) vahid və ya oxşar kodlaşdırma və ya deşifrəlmə sisteminə malik olduqda mümkündür. Adı dildə bu, insanların "eyni dildə danışması" deməkdir.

İnteraktiv component ünsiyyət yalnız biliklərin, fikirlərin deyil, həm də təsirlərin, qarşılıqlı motivlərin, hərəkətlərin mübadiləsindən ibarətdir. Qarşılıqlı əlaqə

əməkdaşlıq və ya rəqabət, razılaşma və ya qarşıdurma, uyğunlaşma və ya müxalifət, birləşmə və ya ayrılma şəklində ola bilər.

Algısal component ünsiyyət ünsiyyət tərəfdaşları tərəfindən bir -birlərinin qavranılmasında, qarşılıqlı öyrənilməsində və bir -birlərinin qiymətləndirilməsində özünü göstərir. Bu qavrayışla əlaqəlidir xarici görünüş, bir insanın əməlləri, hərəkətləri və onların təfsiri. Ünsiyyət zamanı qarşılıqlı sosial qavrayış çox subyektivdir, bu özünü göstərir və həmişə olmur düzgün anlayış ünsiyyət ortağının məqsədləri, motivləri, münasibətləri, qarşılıqlı əlaqəyə münasibətləri və s.

Ünsiyyət funksiyaları. Ünsiyyətin müəyyən funksiyaları var.

Ünsiyyətin pragmatik funksiyası onun ehtiyac-motivasiya səbəblərini əks etdirir və insanlar birgə fəaliyyət prosesində qarşılıqlı əlaqədə olduqda həyata keçirilir. Eyni zamanda, ünsiyyətin özü çox vaxt ən vacib ehtiyacdır.

1. Formalaşma və inkişaf etmə funksiyası ünsiyyətin tərəfdaşlara təsir göstərmək, onları hər cəhətdən inkişaf etdirmək və təkmilləşdirmək qabiliyyətini əks etdirir. Bir insan digər insanlarla ünsiyyət quraraq ümumi insan təcrübəsini, tarixən qurulmuş sosial normaları, dəyərləri, bilik və fəaliyyət metodlarını mənimsəyir və eyni zamanda bir şəxs olaraq formalaşır. Ünsiyyət, bir insanın zehni proseslərinin, vəziyyətinin və davranışının ortaya çıxdığı, mövcud olduğu və həyat boyu özünü göstərdiyi universal bir reallıq olaraq təyin edilə bilər.

Doğrulama funksiyası insanlara özlərini tanımaq, təsdiq etmək və təsdiq etmək imkanı verir.

İnsanları birləşdirmə funksiyası, bir tərəfdən aralarında əlaqə qurmaqla, lazım olan məlumatların bir-birinə ötürülməsinə kömək edir və onları ümumi məqsədlərin, niyyətlərin, vəzifələrin həyata keçirilməsinə uyğunlaşdırır və bununla da onları birləşdirir. tək bir bütöv, digər tərəfdən isə ünsiyyət nəticəsində fərdlərin fərqlənməsinə və təcrid olunmasına kömək edə bilər.

Şəxslərarası münasibətlərin təşkili və saxlanması funksiyası, insanların birgə fəaliyyətləri naminə kifayət qədər sabit və məhsuldar əlaqələr qurmaq və qorumaq maraqlarına xidmət edir.

Ünsiyyətin şəxsiyyətarası funksiyası insanın özü ilə ünsiyyətində (dialog şəklində tamamlanan daxili və ya xarici nitq vasitəsi ilə) həyata keçirilir. Bu cür ünsiyyət insan təfəkkürünün universal forması sayıla bilər. (4,s.78)

Kütləvi ünsiyyət- bu, kənar şəxslərin birbaşa təmasları, habelə müxtəlif növ medianın vasitəçiliyi ilə qurulan ünsiyyətdir.

Şəxslərarası və rol ünsiyyətləri də fərqlənir. Birinci halda, ünsiyyət iştirakçıları ünsiyyət və birgə hərəkətlərin təşkili zamanı ortaya çıxan spesifik fərdi keyfiyyətlərə malik xüsusi fərdlərdir. Rol əsaslı ünsiyyət halında, iştirakçıları müəyyən rolların daşıyıcısı kimi çıxış edirlər (alıcı-satıcı, müəllim-şagird, müdir-təbə).

Rola əsaslanan ünsiyyətdə bir insan davranışının müəyyən bir spontanlığını itirir, çünki müəyyən addımları, hərəkətləri oynadığı rola görə diktə edilir. Belə

ünsiyyət prosesində insan artıq özünü fərd kimi deyil, müəyyən funksiyaları yerinə yetirən müəyyən bir sosial vahid kimi göstərir.

Ünsiyyət gizli və ziddiyyətli ola bilər. Birincisi, xüsusən əhəmiyyətli məlumatların gedişi zamanı ötürülməsi ilə fərqlənir. **Güvən**- bütün növ ünsiyyətin vacib bir xüsusiyyəti, onsuz danışıqlar aparmaq, intim problemləri həll etmək mümkün deyil. **Ziddiyyətli** ünsiyyət insanların qarşılıqlı müxalifəti, narazılıq və inamsızlıq ifadələri ilə xarakterizə olunur.

Ünsiyyət şəxsi və ya iş ola bilər. **Şəxsi ünsiyyət** bu qeyri -rəsmi məlumat mübadiləsidir və **Biznes**- birgə vəzifələri yerinə yetirən və ya eyni fəaliyyətlə məşğul olan insanların qarşılıqlı əlaqəsi prosesidir.

Nəhayət, ünsiyyət birbaşa və vasitəçidir. **Birbaşa (birbaşa) ünsiyyət** tarixən insanlar arasında ilk ünsiyyət formasıdır. Bunun əsasında sivilizasiyanın inkişafının sonrakı dövrlərində müxtəlif vasitəçilik ünsiyyətləri yaranır. **Vasitəçi ünsiyyət**- Bu əlavə vasitələrin (məktublar, audio və video avadanlıqları) köməyi ilə qarşılıqlı əlaqədir.

Ünsiyyət formalarına görə fərqli ola bilər.

İmperativ ünsiyyət Davranışı, münasibətləri və düşüncələri üzərində nəzarəti əldə etmək üçün onu müəyyən hərəkətlər və ya qərarlar qəbul etməyə məcbur etmək üçün ünsiyyət ortağı ilə avtoritar, direktiv qarşılıqlı əlaqə formasıdır. Bu vəziyyətdə ünsiyyət ortağı passiv tərəfdir. Sifarişlər, reseptlər və tələblər təsir vasitəsi olaraq istifadə olunur.

İmperativ ünsiyyətin kifayət qədər səmərəli istifadə edildiyi aşağıdakı fəaliyyət sahələri fərqlənir: "baş-təbə" əlaqəsi, hərbi nizamnamə münasibətləri, ekstremal şəraitdə, qeyri-adi şəraitdə işləmək. İmperativin istifadəsinin yersiz olduğu kişilərarası münasibətləri ayırmaq mümkündür. Bunlar intim-şəxsi və ailə münasibətləri, uşaq-valideyn təmasları, eləcə də bütün pedaqoji münasibətlər sistemidir.

Manipulyativ ünsiyyət- Bu, niyyətlərinə çatmaq üçün ünsiyyət ortağına təsirinin gizli şəkildə həyata keçirildiyi şəxsiyyətlərarası qarşılıqlı əlaqə formasıdır. Eyni zamanda, manipulyasiya ünsiyyət ortağının obyektiv qavranılmasını nəzərdə tutur, gizli istək isə başqa bir insanın davranış və düşüncələrinə nəzarət etməkdir. Manipulyativ ünsiyyətdə ortağ ayrılmaz bənzərsiz bir şəxsiyyət kimi deyil, manipulyator üçün "lazım olan" müəyyən xüsusiyyətlərin və keyfiyyətlərin daşıyıcısı kimi qəbul edilir. Bununla birlikdə, başqaları ilə bu xüsusi ünsiyyət növünü əsas olaraq seçən bir insan, sonda çox vaxt öz manipulyasiyalarının qurbanı olur. O, öz həyatının nüvəsini itirərək, yalançı məqsəd və məqsədləri rəhbər tutaraq, stereotipik davranış formalarına keçərək özünü hissə -hissə hiss etməyə başlayır

Manipulyasiya "qara" və "boz" təbliğat konsepsiyası həyata keçirildikdə işdə və digər iş əlaqələrində, eləcə də mediada vicdansız insanlar tərəfindən istifadə olunur. Eyni zamanda, iş sahəsindəki digər insanlara manipulyativ təsir vasitələrinə sahib

olmaq və istifadə etmək, bir qayda olaraq, bu cür bacarıqların digər əlaqələr sahələrinə köçürülməsi ilə başa çatır. Ədəb, sevgi, dostluq və qarşılıqlı sevgi prinsipləri üzərində qurulan münasibətlər ən çox manipulyasiya nəticəsində məhv olur.

Ümumi xüsusiyyətlər əsasında bir araya gələrək, imperativ və manipulyativ ünsiyyət formaları müxtəlif növlər təşkil edir **monoloq ünsiyyəti**, digərini təsir obyektinə hesab edən bir insan, əslində həmsöhbətini görməyərək, bir insan olaraq onu görməməzlikdən, özü ilə ünsiyyət qurur.

Öz növbəsində, **dialog ünsiyyəti**-bu qarşılıqlı bilik, ünsiyyət tərəfdaşlarının özünü tanımaq məqsədi ilə bərabər bir mövzu-mövzu qarşılıqlı əlaqəsidir. Tərəfdaşların dərinlən anlaşılmasına, özünü açıqlamasına nail olmağa imkan verir, qarşılıqlı inkişaf üçün şərait yaradır.

Ünsiyyət mexanizmi Ünsiyyətin insan fəaliyyəti olaraq tənzimlənməsinin universal mexanizmi, insan fəaliyyətinin və psixikasının bütün səviyyələrinə nüfuz edən, həyat strategiyasını böyük ölçüdə təyin edən bir münasibətdir. Hər növ münasibətlər bilinçaltının kökündədir və buna görə rəşionalizasiya etmək çətindir.

Fərqli münasibətləri olan ortaqlar bir -birini yaxşı başa düşmür, zəif əməkdaşlıq edir və tez bir zamanda köklü bir fasilə verir. Ünsiyyətin əlverişli inkişafı tərəfdaşların münasibətlərinin uyğunluğu ilə asanlaşdırılır.

Tərəfdaşların mövqelərinin əlaqələndirilməsi fikir, fikir, duyğu mübadiləsi yolu ilə baş verir. Bu proses birgə fəaliyyət planlarını düzəltmək məqsədlərinə tabedir. Ünsiyyət zamanı ona daxil olan fərqlərin məqsədləri, motivləri və davranış proqramları formalaşır. Eyni zamanda qarşılıqlı stimullaşdırma və davranışa qarşılıqlı nəzarət də həyata keçirilir.

Sosial ünsiyyət təcrübəsi kommunikativ təsir göstərməyin iki əsas yolunu inkişaf etdirdi, yəni. mesajlar vasitəsilə təsir: inandırma və təklif.

İnam həmsöhbətlə (və ya tamaşaçı ilə) ifadə olunan fikirlə razılaşmaq üçün hər hansı bir hökm və ya nəticənin bir mesajla (və ya bir neçə mesajla) məntiqi əsaslandırılması prosesi var. İnandırma, həmsöhbətinin (tamaşaçıların) şüurunda belə bir dəyişikliyi nəzərdə tutur ki, bu da onu bu nöqtəyi -nəzərini müdafiə etməyə və ona uyğun hərəkət etməyə hazır edəcək.

Ünsiyyət prosesində inancın özü mesajların yaradılmasına və ötürülməsinə endirilir, bunların hər biri - məntiq qaydalarına uyğun olaraq - arqumentlərlə təsdiqlənmiş və tezis doğruluğunu nümayiş etdirən bir tezis ehtiva edir. Bununla birlikdə, bu prosesdəki inandırma, həmsöhbət üçün arqumentlərin keyfiyyəti və emosional məqbulluğu, müəyyən bir tezis sübut edilməsi üçün uyğunluğu və nəhayət, ünsiyyətin baş verdiyi şərtlər kimi amillərin hərəkətləri ilə çətinləşir.

İnandırma zamanı həmsöhbətinin təklif olunan arqumentlərə və nəticələrə tənqidi münasibəti aradan qaldırılır. Tənqidi münasibət müxtəlif səbəblərdən yarana bilər: mübahisənin məntiqi qeyri -kamilliyi səbəbindən, məsələn, həddindən artıqlıq,

çoxlu mübahisələr və ya birbaşa məntiqi səhvlər, tamaşaçıların öz təcrübələrinin ziddiyyətli təsiri səbəbindən - həyatla bağlı inkişaf etmiş fikirlər toplusu. Gündəlik praktikanın təsiri, dinləyicilərin ideoloji mövqeləri səbəbindən, arqumentlərin qrupun normalarına və ya orada hökm sürən dəyərlərə zidd olduğu hallarda.

İnandırmanın nəticələrinə həmsöhbətin hisslərinə müraciət də təsir edir. Bu cür müraciətləri ehtiva edən arqumentlər dinləyicilərdə duyğu və iradə oyatmaq üçün hazırlanmışdır. Ünsiyyətdə bu cür mübahisə mənəvi vəzifə, qürur, ləyaqət duyğularını kəskinləşdirir. inandırmaq üçün əlverişli olan hisslər. İroniya və sarkazm mübahisə etməkdə, mərhəmət və mərhəmət hisslərinə müraciət etməkdə, təvazökarlıqda, fərdin çoxluqla birlikdə olmaq istəyində eyni məqsədə xidmət edə bilər. Ünsiyyət əsnasında inandırmanın yalnız bu şəraitdə real şəraitdə real imkanları nəzərə alaraq təsirli olduğu ortaya çıxır. Bu olmadan, inandırıcı təsir istənilən nəticəni verməyən az faydalı əxlaq çevrilir.

Təklif- Bu, bir şeyin sübuta yetirilmədən təsdiqləndiyi və ya rədd edildiyi mesajların tənqidi qəbul edilməməsinə görə hesablanan ünsiyyət təsir üsuludur.

Təklif zamanı həmsöhbətlərin ilham verən şəxsiyyətə yönəlməsi ilə əlaqəli bir qrup amil xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Tamaşaçıların diqqətini müəyyən bir məzmunlu mesajlara yönəltməyə, onları dərk etməyə və böyük ölçüdə mənimsəməyə hazırlıq dərəcəsi, ünsiyyət quran şəxs haqqında fikirlərindən asılıdır.

Ünsiyyət iştirakçılarının ilhamverici təsiri qəbul etməyə subyektiv hazırlaşmalarına mesajların qəbul edilməsinin konkret şərtləri təsir edir.

İnandırma və təklif proseslərinin birbaşa nəticəsi, dinləyicilərin şüurunda mesajın obyektlərinə təsir edən və ya əlaqəli obyektlərə münasibət formalaşdırmaq və ya mövcud münasibətləri möhkəmləndirmək və ya nəhayət bir dəyişiklik və ya basdırmaqdır. Həyata keçirilmə prinsiplərindəki fərqlə baxmayaraq, hər bir ünsiyyətdə bir -birini tamamlayan inandırma və təkliflərdən istifadə olunur, çünki hər birinin mütləq olması ya quru məntiqə, ya da effektivliyi sıfıra yaxınlaşan şamanizmə gətirib çıxarır. tamaşaçı daha tənqidi olur. (7,s.78)

Ünsiyyət yalnız işarə sistemlərinin köməyi ilə mümkündür. Fərqləndirmək **şifahi və şifahi olmayan** Rabitə vasitələri. (4,s.67)

Danışq şifahi ünsiyyətdir, yəni. dilin köməyi ilə ünsiyyət prosesidir. Şifahi ünsiyyət vasitələri, sosial təcrübədə onlara verilən mənaları olan sözlərdir. Sözlər, mənə daşıyıcıları kimi hərəkət edən xüsusi jestləri olan kar insanlarda yüksək səs, səssizcə yazıla və ya dəyişdirilə bilər (sözdə barmaq izi, hər bir hərfin barmaq hərəkətləri ilə işarələndiyi və jestin bütün bir sözün yerini aldığı işarə işarəsi).

Yazılı nitqdən bir sıra parametrləri ilə fərqlənən şifahi nitq savadsız yazılı nitq deyil, öz qaydaları və hətta qrammatikası olan müstəqil nitqdır. (8,s.56) Şifahi nitqin ən sadə növü dialoqdur, yəni. hər hansı bir problemi birgə müzakirə edən və həll edən həmsöhbətlər tərəfindən dəstəklənən bir söhbət. Danışq nitqi, nətiqlər tərəfindən mübadilə edilən replikalar, həmsöhbətin arxasındakı ifadələrin və fərdi

sözlərin təkrarlanması, suallar, əlavələr, izahatlar, yalnız nətiq üçün başa düşülən göstərişlərin istifadəsi, müxtəlif köməkçi sözlər və kəşimlərlə xarakterizə olunur. Bu nitqin xüsusiyyətləri əsasən həmsöhbətlərin qarşılıqlı anlaşma dərəcəsindən, münasibətlərindən asılıdır. Söhbət əsnasında emosional həyəcanın dərəcəsi böyük əhəmiyyət kəsb edir. Xəcalət çəkən, təəccüblənən, sevinən, qorxmış, qəzəblənmiş bir insan sakit bir vəziyyətdən fərqli danışır, nəinki fərqli intonasiyalardan istifadə edir, həm də çox vaxt başqa sözlərdən, nitq dönüşlərindən istifadə edir.

İkinci növ şifahi nitq, bir insanın tələffüz etdiyi, başqasına və ya onu dinləyən bir çox insana xitab etdiyi bir monoloqdur. Monoloq nitqi böyük kompozisiya mürəkkəbliyinə malikdir, düşüncənin tamlığını, qrammatik qaydalara daha ciddi riayət etməyi, danışan monoloqun demək istədiyinin təqdimatında ciddi məntiq və ardıcılıq tələb edir. (5,s.67)

Yazıdan danışmağın əsas üstünlüyü qənaətcil olmasıdır. şifahi nitqdə eyni fikri çatdırmaq üçün daha az söz tələb olunur. Qənaət, fərqli bir söz sırası istifadə edərək, cümlələrin uclarını və digər hissələrini atlayaraq əldə edilir.

Fikrin şifahi ifadəsinin dezavantajları danışma səhvləri, qeyri -müəyyənlikdir. (4,s.78)Yazılı nitq bəşər tarixində şifahi nitqdən xeyli sonra meydana çıxmışdır. Məkan və zamanla ayrılan insanlar arasında ünsiyyətə ehtiyac yarandı və düşüncə şərti sxematik rəsmlərlə çatdırıldıqda, müasir yazıya keçdikdə, bir neçə onlarla hərfdən istifadə edərək minlərlə söz yazıldıqda, piktoqrafiyadan inkişaf etdi.

Yazı sayəsində insanların topladıqları təcrübəni nəsildən -nəslə ötürməyin ən yaxşı yolunun mümkün olduğu ortaya çıxdı, çünki şifahi nitqlə ötürüldükdə təhrif oluna, dəyişdirilə və hətta izsiz itə bilər. Yazılı nitq elmin istifadə etdiyi kompleks ümumiləşdirmələrin inkişafında, bədii obrazların ötürülməsində mühüm rol oynayır. Yazılı nitq, məktəbdə öyrədilən və bir insanın təhsil alması əlaməti olaraq istifadə edilən nitqdır. Yazılı nitq çətindir, tez -tez möhürlər, kargüzarlıq ehtiva edir, lakin bu dəqiqlik, cümlələrin, mətnin birmənalı olmamasıdır. Yazılı nitq cümlələrin fərqli təfsirinə imkan vermir, buna görə də elm, iş və hüquqi münasibətlərdə üstünlük verilir. (9.s.5)

Durre Hashimova

PRAGMATIC CHARACTERISTICS OF COMMUNICATION PARTNERS

Summary

The main purpose of the article is analyzing the ways of forming the pragmatic characteristics of communication partners during the teaching of English language .The great importance is to teach correctly the social status of students in society, the characteristics of communication, the research on the formation of communication values. In the globalized world, people's relations with each other requires to develop the techniques of teaching English as an international language. The teacher has a special role here. He evaluates the events by analyzing the psychological and physical characteristics of the students during training and demonstrates an

individual approach to each student. For this, it is necessary to use learning materials according to the interests of students

Key words: globalization, communication, communication, intercultural, effective, practical

Дурра Арастун кызы Хашимова

ПРАГМАТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПАРТНЕРОВ ОБЩЕНИЯ

Резюме

Основной целью исследования, которое проводится по анализу путей формирования прагматических особенностей партнеров общения при обучении английскому языку является организация образовательной среды студентов в соответствии с их потребностями. Для правильного определения социального статуса, особенностей общения в обществе, важное значение имеет исследование, которое проводится с целью формирования у них коммуникативных ценностей. Развитие взаимоотношений между людьми в глобализирующемся мире требует дальнейшего развития техник преподавания английского языка как международного. Педагог здесь имеет особую роль. Он анализируя психологические и физические особенности студентов оценивает события и демонстрирует индивидуальный подход к каждому студенту. Для этого необходимо использовать обучающие материалы, которые соответствуют интересам студентов.

Ключевые слова: глобализация, коммуникация, общение, межкультурный, эффективный, практичный

Ədəbiyyat siyahısı:

1. V.M.Kazubovski Ümumi psixologiya: metodologiya, şəur, fəaliyyət: Dərslik.
2. V.M. Kazubovski. - Minsk: Amalfeya, 2003 . s. 224
- 3.Sosial Psixologiya. Qısa eskiz. Cəmi altında. Ed. G.P. Əbədi əvvəldən və D.A. Sherkovina, Moskva, Politizdat, 1975.
- 4.Gurevich P.S. Təlimat... - M.: Bilik, 1999. s. 304.
5. Krysko V.G. Sosial psixologiya: mühazirələr kursu. - M.: Omega- L, 2003 . 365 s.
6. A.V. Petrovski, A.V. Brumlinisky, V.P. Zliçenko və başqaları;
- 7.A.V. Petrovski.3 -cü nəşr, Rev. əlavə et. - M.: Təhsil, 1986. - 464 s., ill.
- 8.Charles W. Morris - "Foundations of the Theory of Signs"
- 9.Roman Jakobson - "Linguistics and Poetics"

Rəyçi: professor Azad Məmmədov