Azərbaycan Respublikası Elm və Təhsil Nazirliyi Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti

Fakültə: Memarlıq

Kafedra: Azərbaycan dili və pedaqogika

Fənnin adı: Azərbaycan dilində işgüzar və akademik kommunikasiya

Mövzu: İşgüzar danışıqlarda diskussiya mədəniyyəti

Mühazirəçi: Nəcibə Mirzəyeva

Mühazirənin planı

- 1. Diskusiya və diskussiya mədəniyyəti anlayışı
- 2. İşgüzar və akademik kommunikasiyada diskussiya
- 3. İşgüzar əməkdaşlığın uğuru səmərəli diskussiyadan asılıdır

ƏDƏBİYYAT

- 1. N.Məmmədli, Azərbaycan dilində işgüzar və akademik kommunikasiya, Bakı, 2021
- 2. M.İsmayılova, Azərbaycan dilində işgüzar və akademik kommunikasiya, Bakı 2023
- 3. N. Salayeva, G.Fərəcova, Azərbaycan dilində işgüzar və akademik kommunikasiya, Bakı 2024
- 4. K.Əliyev, Nitq mədəniyyəti və üslubiyyatın əsasları, Bakı, 2001

Bakı - 2024

İşgüzar danışıqlarda diskussiya mədəniyyəti

<u>Diskussiya</u> (latınca "discussio" sözündən götürülüb, mənası nəzərdən keçirmə, araşdırma deməkdir) mübahisəli məsələnin, problemin müzakirəsi; həqiqətə çatmağa yönəlmiş və yalnız düzgün mübahisə metodlarından istifadə edən mübahisə növüdür. Diskussiyanı digər müzakirə növlərindən fərqləndirən vacib bir xüsusiyyət mübahisədir. Mübahisəli problemi müzakirə edərkən, həmsöhbətin rəyinə qarşı çıxan hər bir tərəf öz mövqeyini müdafiə edir.

Diskussiyanı iclasda, mətbuatda, söhbətdə hər hansı bir problemin, mübahisəli məsələlərin ictimai müzakirəsi kimi də başa düşmək olar. Diskussiyanın fərqli bir xüsusiyyəti onda tezisin olmamasıdır, lakin başlanğıcda mövzuya keçid kimi ondan istifadə oluna bilər. Diskussiya tez-tez öyrənmə prosesini aktivləşdirən, mürəkkəb bir mövzunu, nəzəri problemi öyrənən bir metod kimi qəbul edilir.

Diskussiya nə üçün faydalıdır? Öyrənilən mövzunun daha yaxşı başa düşülməsini təmin edir. Mövzunu ucadan danışmaqla və ya oxuduqlarımız barədə araşdırma aparmaqla materialı nə qədər tez başa düşdüyümüzü anlayacağıq. Fikir mübadiləsi və faydalı məlumat mübadiləsinə imkan verir. Fikir mübadiləsi baxış dairəmizi genişləndirməyə kömək edir. Məsələni həmkarlarımızla müzakirə edərkən problemə müxtəlif cəhətlərdən baxmaq imkanı əldə edirik və bir çox yeni şeylər də öyrənirik. Tənqidi düşünməyi öyrədir. Həmkarlarımızın çıxışlarını dinləyərək deyilənləri təhlil etməyi və özümüz üçün razılaşmadığımız mövqeləri müəyyənləşdirməyi öyrənirik.

Diskussiya şifahi nitqi inkişaf etdirir. Nə qədər çox danışsaq, nitqimiz daha savadlı və təmiz olar. İctimai yerlərdə danışarkən özünə inamı artırır, qorxunu məğlub edir. Diskussiyada iştirak edənlər öz mövqeyini dəyişmək istəmədikdə belə deyilməlidir: "Mən öz fikirlərimə daha çox əminəm. Lakin sənin fikirlərini də qiymətləndirirəm". Danışan həmkarının fikirləri ilə razılaşmaya bilər, lakin bu zaman ortaq məxrəcə gəlmək üçün yolların axtarılmasından imtina etməməlidir.

Fikirlər qarşılıqlı anlaşma şəraitində, etik normalar çərçivəsində müzakirə edilməli, problemin həlli yolu tapılmalıdır.

Diskussiya zamanı dialoqun tələb olunan qaydada səmərəli keçməsi üçün aşağıdakılar nəzərə alınmalıdır:

- 1. Müzakirəyə çıxarılan məsələnin mahiyyətinin düzgün anlaşılması.
- 2. Müzakirədə müdafiə olunacaq mövqe və ideyaların dəqiq müəyyən edilməsi.
- 3. Diskussiyaya hazırlaşarkən bütün mümkün məlumat mənbələri nəzərdən keçirilməlidir.
- 4. Fikir ayrılığı yaranarsa, tərəflər öz mövqeyinin müdafiəsi üçün məntiqi təfəkkürə əsaslanan dəlillər, sübutlar hazırlamalıdır. Əsaslandırma dəqiq faktlar üzərində qurulmalı, inandırıcı olub qarşı tərəfi qane etməlidir.
- 5. Rəqib etiraz edən tərəfi diqqətlə dinləməli, onun fikrinin doğru məqamları ilə razılaşmalıdır.
- 6. Mövqeyinin səhv olduğu sübut edilmiş tərəf opponentin haqlı olduğunu etiraf etməyi bacarmalıdır.
- 7. Müzakirə zamanı adamlar deyil, onların ideyaları tənqid olunmalıdır.
- 8. Tənqid zamanı emosiyaya qapılmamalı, qəzəblənməməli, təhqir və istehzaya yol verilməməlidir.
- 9. Diskussiyanın məqsədi ümumi razılığa nail olmaqdır.
- 10. Çıxışların sonunda yekun nəticələr qeyd edilməlidir.

İstər adi danışıq, istərsə də diskussiya prosesində normal nitq tonuna da riayət olunması vacibdir. Normal nitq tonu mədəni danışığın başlıca şərtlərindəndir. Yerindən və məqamından asılı olaraq nitqin yüksək, adi və alçaq tonundan istifadə olunur. Əgər söhbət auditoriya qarşısında gedirsə, natiq bir qədər yüksək tonla danışmalıdır ki, fikrini eşidənlərə yaxşı çatdıra bilsin. Belə nitq tonu təbiidir, dinləyiciləri tam şəkildə razı salır. Digər məqamlarda – dəhlizdə, yeməkxanada,

ictimai nəqliyyatda, mağazada, məclisdə və s. yerlərdə yüksək tonla danışmaq, mübahisə etmək, ucadan gülmək ədəbsizlik və nəzakətsizlik kimi qəbul olunur.

İşgüzar və akademik kommunikasiyada işgüzar və etibarlı münasibətlərin yaranmasına ciddi maneə yarada bilən hallar bunlardır:

- 1. Kobudluq;
- 2. Nitqin qurulmasında qeyri-peşəkarlıq;
- 3. Qeyri-səmimilik;
- 4. Səsləndirilən sözlərə görə məsuliyyətsizlik;
- 5. Öyrədici səs tonu ilə danışmaq;
- 6. Qərəzli münasibət;
- 7. Qarşı tərəf üzərində üstünlüyün nümayiş etdirilməsi və s.

Ünsiyyətdə belə halların aradan qaldırılması üçün səmərəli dinləmənin əsas qaydalarını öyrənmək lazımdır. Nitq prosesində danışmaqla yanaşı <u>dinləmək mədəniyyəti</u> də əsasdır. Filosof Plutarx demişdir: "Dinləməyi öyrənsən, istənilən həmsöhbətdən fayda götürə bilərsən". Nitqin ilkin şərti yaxşı dinləməyi bacarmaqdır, dinləmə bacarığı hər hansı bir müzakirənin əsas və məcburi elementidir. Düzgün dinləmək yalnız başqalarının dediklərini eşitmək deyil, düzgün dinləmək, deyilənlərin hamısını başa düşmək və düşünmək deməkdir. <u>Dinləmə zamanı nələrə diqqət etməlisiz:</u>

- Diqqətinizi yayındırmayın. Özünüz üçün əsas hədəfləri və müzakirə obyektlərini müəyyənləşdirin. Eşitdiyiniz hər şeyi qiymətləndirin. Bunun müzakirə mövzusu, şəxsi fikirləriniz və əvvəllər əldə etdiyiniz biliklərlə necə əlaqəli olduğunu təhlil edin.
- Yeni baxışlara və baxış nöqtələrinə açıq olun. Həmsöhbətin dediklərini zehni olaraq yenidən ifadə etməyə çalışın. Bu, deyilənlərin mənasını daha yaxşı başa düşməyə kömək edəcəkdir. Mövzunu tam başa düşmədiyiniz təqdirdə müzakirədə iştirak etmək çətindir.

• Mövzu sizə çətin gəlirsə və ya müzakirə mövzusunu tam başa düşmürsənsə, özünə inam hiss etmirsənsə və ya biliyinə şübhə etmirsənsə birlikdə vəziyyətdən çıxış yolu tapa bilərsiniz. Problemi dilə gətirmək, onu həll etmək üçün ilk addımı atmaq deməkdir.

Əgər ətrafımızdakı insanların söhbətlərinə diqqət yetirsək, görərik ki, bir çox həmsöhbətlər sanki bir-birini eşitmir, öz sözünü demək və rəyini bildirmək, başına gələn hadisəni nəql etmək, malik olduğu informasiyanı çatdırmaq üçün pauzanı gözləyirlər. Ümumi halda həmsöhbətlər informasiyalarını bölüşür, ya da bir-birini tənqid edirlər. Nitq səmərəli ünsiyyət formasıdır. İşgüzar kommunikasiyada dialoq zamanı psixoloji və emosional üsullardan geniş istifadə etməyi bacarmaq vacibdir. Ünsiyyətdə tolerantlıq prinsipi (başqalarının fikirlərinə və rəylərinə dözümlülük) insanı öz nitqi barədə düşünməyə, onu təkmilləşdirməyə vadar edir. Bu, öz növbəsində insanlar arasında qarşılıqlı anlaşmanı xeyli yaxşılaşdırır. İnsanlar onlara maraqlı olan nitqi — informasiyanı dinləyirlər. Çünki nitqin səmərəliyi onun qarşı tərəfdə oyatdığı marağın dərəcəsi ilə bilavasitə bağlıdır.

Dinləmə qabiliyyəti insana düşdüyü şəraitə uyğunlaşmağa, nitqi idarə etməyə və fərdi davranış kompleksini formalaşdırmağa imkan verir. Dinləməyi bacaran insan qarşı tərəfdə mədəni, hörmətli şəxs kimi qəbul olunur. Kommunikativ uyğunsuzluğun yaranmaması üçün dialoqa girən insan həm davranışını, həm də, nitqini daim nəzarət altında saxlamalıdır. İnsanın davranışı onun özünəinamı ilə sıx bağlıdır.

Həmsöhbəti dinləməyi bacarmaq lazımdır, bir çox hallarda dinləmək bacarığı danışmaq bacarığından daha qiymətlidir. Biz insanı dinləməklə daha çox bilik əldə edir, danışarkən isə yalnız öz bildiklərimizi söyləyirik. İnsanın rəğbətini qazanmaq istəyirsənsə, özün haqqında danışma və həmsöhbətə onun barəsində suallar ver. Dinləmək və duymaq tərəflərin əsas qabiliyyətlərindən hesab olunur.

Belə bir fikir mövcuddur ki, ünsiyyət zamanı təşəbbüs danışanın tərəfində olur, danışan dialoqu idarə edir, yəni danışmaq hakimiyyətə nail olmağın yoludur. Dinləmək isə, zəiflik, iradəsizlik, təşəbbüskar olmamaqla eyniləşdirilir. Bu, yanlış

yanaşmadır. Əslində dinləməyi bacaran insanlar ünsiyyət zamanı həmişə hakim mövqedə olurlar.

Məhz dinləməyi bacaran insan qarşı tərəfin nitqində özünə lazım olan informasiyanı tapa bilir. Belə informasiya ünsiyyət iştirakçısına böyük üstünlük verir. Hər bir insan dinləməyi bacaran həmsöhbətlə qarşılaşanda özünə inamı artır və buna görə də onda qarşı tərəfə minnətdarlıq hissi yaranır. Dinləmə həmsöhbətin sizə olan inamını artıran vasitədir. Bir çox hallarda heç bir söz demədən həmsöhbətdə yaxşı təəsürat yaratmaq olur. Həmsöhbətin sözünü kəsəndə və ya onun hər bir fikrinə tələsik reaksiya verəndə aşağıdakı mənfi nəticələr baş verir:

- İnformasiyanı tam şəkildə çatdıra bilmir;
- əks tərəfi qıcıqlandırır;
- özünə qarşı mənfi təəsürat yaradır.

<u>Yaxşı dinləmənin əsas üsulları bunlardır:</u>

- 1. Diqqəti eşitdiyinizin üzərində cəmləyin.
- 2. Mövzunun məzmunundan uzaqlaşmayın.
- 3. İnsanın psixikasına mənfi təsir edən sözlərə reaksiya verməyin. Çünki bu zaman əks tərəfdə qeyri-ixtiyarı olaraq etiraz etmək istəyi yaranır və bu anda danışılan mövzudan kənarlaşma baş verir;
- 4. Həmsöhbətin sözünü kəsməyin. Qarşı tərəfin nitqini danışma və şərhetmə ilə eyni zamanda dinləmək çətin olduğu üçün susmaq daha yaxşıdır (Əlbəttə, bu zaman hörmətsizlik kimi qəbul edilən saata baxma və digər bu cür hərəkətlərə yol vermək olmaz).
- 5. Danışanın nöqsanlı hesab etdiyiniz xüsusiyyətlərinə fikir verməyin.
- 6. Həmsöhbətinizə fikrini axıra kimi çatdırmaq imkanı verin. Çünki qarşı tərəfin axıra kimi dinləməməsi qarşılıqlı anlaşmanın pozulmasına və pis münasibətlərin yaranmasına səbəb ola bilər. Peşəkarcasına, səbirlə dinləmə bacarığı maraqlarınızı qorumağa və məqsədə nail olmağınıza kömək edər.

Uğurlu ünsiyyət dinləmək və eşitmək bacarığında özünü göstərir. "Susmaq qızıldır" deyən atalarımız dinləmənin əhəmiyyətini çox qədim zamanlardan dərk ediblər. İnsan mötəbər dinləyici ilə qarşılaşdıqda onda dinləyiciyə qarşı minnətdarlıq hissi və özünə inam yaranır. Passiv dinləmə yalnız susmaq deyil, həmsöhbətin sözlərinə diqqətlə qulaq asmanın göstəricisidir. Söhbət əsnasında siz diqqətinizi başınızı tərpətməklə, baxışlarınızla və digər qeyri-verbal üsullarla həmsöhbətə göstərə bilərsiniz. Eyni zamanda, həmsöhbəti ünsiyyətə həvəsləndirən səmimi replikalardan da istifadə etmək olar: "Bəli, razıyam", "Elədir ki, var", "Anlayıram" və s.

Yoxlama sualları

- 1. Diskussiya nədir?
- 2. Diskussiya mədəniyyətini formalaşdırmaq üçün nələrə diqqət etməliyik?
- 3. Müzakirələr neçə aparılır, iştirakçılar razılıqlarını və ya fikir ayrılıqlarını necə ifadə edirlər?
- 4. İştirakçılar nəzakətli olmaq, sual vermək və ya danışmaq istəklərini necə ifadə edirlər?