

РОЛЬ ДІАЛОГІЧНОГО СПІЛКУВАННЯ У СТАНОВЛЕННІ ОСОБИСТОСТІ

*О.Є. Васьківська,
аспірант Інституту педагогіки НАПН України*

У статті досліджується потреба людини в спілкуванні, розглядаються функціональні типи діалогів, звертається увага на базові принципи, що регулюють поведінку співбесідників.

Ключові слова: діалог, спілкування, діалогічне мовлення.

В статье автор исследует потребность человека в общении, рассматривает функциональные типы диалогов, обращает внимание на базовые принципы, регулирующие поведение собеседников.

Ключевые слова: диалог, общение, диалогическая речь.

In the article the author explores the human need to communicate, considering functional types of conversations, pay attention to the basic principles that govern the behaviour of the interlocutors in the dialogue.

Keywords: dialogue, communication, Dialogic speech.

Постановка проблеми. Наше життя неможливе без спілкування, завдяки йому люди обмінюються інформацією, домовляються, пізнають щось

но-

ве. Саме завдяки спілкуванню людина взаємодіє з суспільством і стає одним із його членів. Діалог між людьми – це щоденна, щохвилинна необхідність. У діалозі людина формується і самовизначається, виявляючи свої індивідуальні особливості.

Аналіз останніх досліджень. Вагоме значення в розробленні окресленої проблеми мають роботи Б. Г. Ананьєва, Л. І. Божович, О. В. Запорожця, О. М. Леонтєва, Х. Й. Лійметса, А. В. Мудрика, В. М. М'ясищева, де розкриваються теоретичні положення спілкування. Принципам діалогічного мислення в сучасній науці присвячено праці Л.Д. Владиченко, Н.І. Гринчишин, Г.М. Кучинського, Л.В. Озадовської та ін.

На думку Л.В. Озадовської, цінність саме діалогу полягає в тому результаті, якого досягають суб'єкти. Діалог, як стверджує автор, це, передусім, спосіб або засіб досягнення цього результату. Це і є основною відмінністю між діалогом і звичним спілкуванням або комунікацією, які можуть здійснюватися заради самого факту спілкування. Водночас кожен конкретний діалог має свою певну мету, а успішність його визначається рівнем реалізації поставленої мети [3, с 129].

Діалог – це особлива форма взаємодії партнерів, вважає Г.М. Кучинський, здійснювана за допомогою висловлювань, побудованих із знаків природної мови. Поведінка кожного із співрозмовників у діалозі визначається не тільки словами партнера, але й розумінням партнера (хто він, до чого прагнути, чи можна йому довіряти і т.ін.) і розуміння себе [2, с. 39-40].

Мета статті – зацентувати увагу на потребі людини у спілкуванні, завдяки чому вона формується і самовизначається, виявляючи свої індивідуальні особливості.

Основна частина. Діалогічне мовлення розвивається в процесі спілкування двох або більше партнерів. Мовна поведінка одного співрозмовника в діалозі залежить від мовної поведінки іншого, адже кожен із партнерів переслідує свою мету в діалогічному спілкуванні.

Особливістю діалогічного мовлення є те, що воно відбувається, як правило, за безпосереднього контакту учасників діалогу, світ однієї людини розкривається для іншої, відбувається взаємний обмін емоціями, інтересами, знаннями.

Здатність до ведення діалогу зароджується у дитинстві та передбачає вміння виражати свою думку, розуміти співрозмовника, знаходити спільне чи навпаки – знаходити відмінності, доповнювати одне одного, обґрунтовувати свою позицію, інформувати і переконувати, висловлювати емоційне ставлення до отриманої інформації.

Комунікативні цілі обумовили появу таких функціональних типів діалогів: діалогу-повідомлення інформації, діалогу-запиту інформації, діалогу-спонукання, діалогу-розпитування. Ці функціональні типи діалогу сукупно вимагають прояву загальних комунікативних умінь, пов'язаних з аналізом та оцінкою особистих навчально-мовленневих ситуацій, а також умінь користуватися як вербальними, так і невербальними засобами спілкування.

Окрім загальних, кожен тип діалогу передбачає наявність приватних комунікативних умінь:

- діалог-запит інформації: вміння вибудовувати і ставити запитання; вміння доречно використовувати різноманітні репліки-стимули; вміння правильно вживати паузи у мовленні; вміння запитувати додаткову інформацію;

- діалог-повідомлення інформації: вміння побудувати інформативно значущий текст; вміння логічно мислити і правильно реалізовувати свій задум; вміння звертати й утримати увагу, правильно звернутися до співрозмовника;

- діалог-спонукання: вміння правильно сформулювати і відповідним тоном виголосити прохання, наказ; вміння доречно вживати спонукальні речення у репліці-стимулі; вміння уточнити завдання;

- діалог-розпитування: вміння самовизначитися щодо одержуваної інформації; вміння сформулювати проблемні питання, що підтримують діалог; вміння побудувати комунікативно доцільну стратегію і тактику мовної поведінки [4, с. 375-376].

Успіх діалогічного спілкування залежить, по-перше, від бажання людини вступити в діалогічне спілкування (контакт), по-друге, від уміння реалізувати наміри, що дають змогу встановити контакт і порозумітися з іншими людьми.

Нормальний (конструктивний) діалог передбачає дотримання базових принципів, які регулюють поведінку співбесідників. П. Грайс у своїй праці «Логіка і мовне спілкування» сформулював основний принцип, дотримання якого очікується (за інших рівних умов) від учасників діалогу: «Твій комунікативний внесок на певному кроці діалогу має бути таким, якого вимагає спільно прийнята мета (напрямок) цього діалогу». Цей принцип він назвав Принципом Кооперації, з якого, своєю чергою, виокремив конкретні постулати, дотримання яких відповідає виконанню цього принципу. Ці постулати він розділив на чотири категорії, які, слідом за І. Кантом, назвав категоріями Кількості, Якості, Відносин і Способу:

- Категорія кількості — висловлювання кожного учасника діалогу має містити не менше і не більше інформації, ніж це потрібно;

- Категорія якості – висловлювання мають бути істинними: «Не говори того, що ти вважаєш хибним» та «Не кажи того, на що у тебе немає достатніх підстав»;

- Категорія відносин – учасники діалогу не повинні відхилитися від теми розмови;

- Категорія способу – вимагає уникати неясності, бути лаконічним та організованим [1, с. 222].

Вступають у діалог, спілкуються між собою люди, що мають на наміри досягти певних цілей. Від їхніх намірів залежить яким буде діалог – чи це буде мирна бесіда, чи суперечка, чи гостра полеміка.

Водночас, інтенсивну двосторонню взаємодію зовсім не обов'язково пов'язувати лише з діалогом-суперечкою. Не менш напруженим може бути і діалог-згода, під час якого точки зору учасників діалогу близькі і подекуди

доповнюють одна одну. Як вважає Г.М. Кучинський, під час діалогу-згоди в процесі спільного рішення іноді досягається стан дивовижної синхронності розумових процесів партнерів, їхнє глибинне взаєморозуміння, і на тлі цього — спільний рух до розв'язання завдання. Важливо, що співрозмовники не повторюють одне одного, але те, що говорить один, стає важливим, суттєвим і для іншого, приймається ним і по-новому розвивається [2, с. 43].

Діалог – це не лише обмін репліками, це – зустріч різних позицій, це – рух до розуміння іншого «Я», когось зовсім не схожого на тебе, когось, хто ніколи не стане тобою – в цьому і є головна цінність діалогу.

Висновки. Визнання діалогу як найбільшої цінності у цивілізованому світі, як важливого чинника, завдяки якому люди вдосконалюються, стають духовно розвиненішими, наразі, є актуальним як ніколи. Діалог, з одного боку, позбавляє людину відчуття самотності, а з іншого – дає змогу знайти точки дотику з іншими людьми, віднайти в них часточку себе. Як зазначив видатний педагог В.О. Сухомлинський: «Сенс нашого життя – щастя людського спілкування. Не в тому щастя, щоб замкнутися від людей, а в тому, щоб вищою нашою потребою <...> була потреба в людині [5, с. 235]».

Література

1. *Грайс Г.П.* Логика и речевое общение [Текст] / Г.П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. XVI: Лингвистическая прагматика. – М.: Прогресс, 1985. – 217-237 с.
2. *Кучинский Г.М.* Психология внутреннего диалога [Текст] / Г.М. Кучинский. – Минск, 1988.-206 с.
3. *Озадовська Л.В.* Парадигма діалогічності в сучасному мисленні: монографія [Текст] / Л.В. Озадовська. – К.: ПАРАПАН, 2007. – 164 с.
4. Риторика: Учебник [Текст] / [род общ. ред. Н.А. Ипполитовой]. – М.: Проспект, 2006. – 448 с.
5. *Сухомлинський В.А.* Методика виховання колектива [Текст] /В.А. Сухомлинський // Избр. призыв. в 5-ти т. – К.: Рад. школа, 1979. – Т. 1. – 427-668 с.