

Azərbaycan Milli Elmlər Akademiyası
Nəsimi adına Dilçilik İnstitutu

Pərvin Şurəddin qızı Bayramova

KOMMUNİKASIYA PROSESİNDƏ QEYRİ-VERBAL
ÜNSİYYƏT VASİTƏLƏRİNİN ROLU

*Monoqrafiya Azərbaycan Milli
Elmlər Akademiyası Nəsimi adına
Dilçilik İnstitutunun Elmi Şurasının
30 yanvar 2024-cü il tarixli qərarı
ilə (protokol №1) nəşr olunur.*

Bakı – 2024

Elmi redaktor: *Fəxrəddin Yadigar oğlu Veysəlli*
filologiya elmləri doktoru, professor

Redaktor: *Lalə Qədir qızı Qurbanova*
filologiya elmləri doktoru

Rəyçilər: *Zəmfira Musa qızı Əliyeva*
Filologiya elmləri doktoru
Nərmin Əbülfəz qızı Əliyeva
Filologiya elmləri doktoru
Ülviyyə Hüseyn qızı Hüseynova
filologiya üzrə fəlsəfə doktoru, dosent
Aqil Gülağa oğlu Cəfərov
filologiya üzrə fəlsəfə doktoru, dosent

Pərvin Şurəddin qızı Bayramova. Kommunikasiya prosesində qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrinin rolu (monoqrafiya). Bakı, "Füyuzat", 2024, 224 s.

Monoqrafiyada ünsiyyət prosesində mühüm rol oynayan qeyri-verbal vasitələrindən bəhs olunur. Qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri nitqin dərk edilməsi və informasiyanın tam şəkildə ötürülməsini təmin edir. Verbal ünsiyyət vasitələri məlumatların sözlərlə göndərilməsini təmin edirsə, qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri sözlərdən başqa digər vasitələrlə informasiya mübadiləsinə xidmət edir.

Qeyri-verbal ünsiyyətin mühüm cəhətlərindən biri də onun anlatma və anlaşılma prosesinə bütün vasitələrin köməyi ilə qoşulmasıdır, çünki insan ünsiyyət qurmağa başladığı andan bitirənə kimi sözsüz vasitələrin köməyi ilə qarşı tərəfə öz fikirlərini çatdırır və adresatın fikirlərini dekodlaşdırmağa cəhd göstərir.

Monoqrafiya dil nəzəriyyəsi mütəxəssisləri, ali məktəblərin filologiya, psixologiya, hüquq fakültəsinin müəllimləri, tələbələri, magistrantları üçün faydalıdır.

DOI:<https://doi.org/10.36719/2024/224>

ISBN: 978-9952-8509-0-1

© Pərvin Bayramova, 2024

MÜNDƏRİCAT

Ön söz	4
Giriş	9

I fəsil. MÜASİR DİLÇİLİKDƏ QEYRİ-VERBAL KOMMUNİKASIYANIN XÜSUSİYYƏTLƏRİ	14
1.1. Kommunikasiya prosesi və onun növləri.....	14
1.2. Qeyri-verbal kommunikasiyanın tədqiqi	41
1.3. Qeyri-verbal kommunikasiyanın modeli	58

II fəsil. DANIŞIQ AKTI NƏZƏRİYYƏSİ VƏ QEYRİ- VERBAL KOMMUNİKASIYA	79
2.1. Danışiq aktının xüsusiyyətləri.....	79
2.2. Kommunikasiyada qeyri-verballığın komponentləri və semiotik xüsusiyyətləri	92
2.3. Qeyri-verbal kommunikasiya vasitələri və nitq	112

III fəsil. QEYRİ-VERBAL KOMMUNİKASIYANIN SOSIAL MÜHİTDƏ TƏDQIQI	130
3.1. Qeyri-verbal kommunikasiyanı müşayiət edən bədən dili	130
3.2. Multikulturallığın qeyri-verbal kommunikasiyada rolu	159
3.3. Qeyri-verbal kommunikasiyanın işlənmə sferası.....	175
3.3.1. Rəsmi çıxışlarda bədən dilindən istifadə	177
3.3.2. İş mühitində bədən dilindən istifadə	188

Nəticə	191
İstifadə edilmiş ədəbiyyat siyahısı	193

ÖN SÖZ

Nitq zamanı insanlar arasında yaranan qarşılıqlı ünsiyyətdə yalnız sözlərin mənasının eksplisit (açıq) yolla çatdırılması deyil, informasiyanın implisit (gizli) yolla çatdırılması da əsas rol oynayır. Danışanla dinləyən arasında kommunikasiyanın yaranması koqnitiv prosesdən keçdikdən sonra dildə öz təzahürünü tapır. Hər bir məlumat ilk olaraq danışanın öz təfəkkür süzgəcindən keçir, o, məlumatı anlayır və dərk edərək qarşı tərəfə çatdırır. Ünsiyyətin qurulması iki yolla, verbal və qeyri-verbal olaraq həyata keçirilir. Ünsiyyət bir insanın başqa insana məlumatın ötürülməsi və xəbərin qəbul edilməsi kimi prosesi əhatə edir. Ünsiyyət prosesi aşağıdakı mərhələləri əhatə edir: məlumatı göndərən – mesaj – məlumatı qəbul edən. Canlı danışıda nitq başladığı zaman qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri də işə düşür.

Qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri dedikdə məlumatın, yaxud mesajların verbal kodlardan (sözlərdən) istifadə etmədən müxtəlif yollarla jest, mimika və ya digər bədən hərəkətləri ilə ötürülməsi başa düşülür. Danışıda qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri kommunikasiyanın aspektlərinin açarlarından biri sayılır. Ümumilikdə, iki insan arasında yaranan ünsiyyət zamanı onlar ixtiyari və ya qeyri-ixtiyari bir-birinə müxtəlif və fasiləsiz olaraq işarələrlə siqnallar ötürür və bu proses qarşılıqlı baş verir. İnsan keçirdiyi hissələri bəzən ətrafındakılara demək istəmədikdə onu jesti-mimikası və ya bədən dili deyir. Belə ki, qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri söhbətin başlanmasına səbəb olur. İntonasiya da qeyri-verbal ünsiyyət vasitəsi sayılır və nitq zamanı əsas söz vurğulanaraq xüsusiləşir və hə-

min söz mesajı çevrilir. İnsanlar arasında dialoq zamanı dinləyən sakit dayansa belə qeyri-verbal ünsiyyət yaranır və bu kimi sakitliyin özü belə müxtəlif məlumatlar ötürür. Beləliklə, ünsiyyət zamanı verbal vasitələrlə bərabər qeyri-verbal vasitələr də önəmlidir və nitqin təsirli olmasında, bu vasitələrin sözdən deyil, sözün bu kimi dil vasitələrindən asılı olduğunu göstərir. Verbal və qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri ayrı-ayrılıqda işlənsə də təsirli nitq zamanı bir-biri ilə əlaqə yaradır.

Son illərdir ki, dünya dilçiliyində qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri linqvistik və ekstralingvistik olaraq tədqiqatı diqqət mərkəzindədir və aktualdır. Qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri dilçilikdən öncə psixoloqların tədqiqat obyektinə olmuşdur. Azərbaycan dilçiliyində bu mövzu ilə bağlı fundamental bir tədqiqat əsəri yoxdur. Dilçi alimlərin öz əsərlərində məsələ ilə bağlı məlumat xarakterli yazıları vardır. Azərbaycan dilçiliyində verbal ünsiyyət haqqında xeyli sayda elmi əsərlər yazılsa da, qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrini barədə sistemli bir tədqiqat əsərinə rast gəlinmir.

Pərvin Şurəddin qızı Bayramovanın yazdığı “*Kommunikasiya prosesində qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrinin rolu*” adlı monoqrafiyası müasir Azərbaycan dilçiliyi üçün aktual və tədqiqatı vacib olan bir mövzuya həsr edilmişdir. Monoqrafiyada qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrinin böyük bir qismini əhatə edən bədən dili və onunla bağlı olan geyimlər, rənglər və s.-nin ünsiyyətdə rolu geniş izah edilir, həmçinin nitqin dərk olunmasında qeyri-verbal ünsiyyətin xüsusi rolundan danışılır.

Monoqrafiyada ünsiyyətin semiotik, pragmatik, koqnitiv aspektlərinə toxunmaqla mövzu aydın şəkildə şərh edilir.

Qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri birbaşa koqnitiv linqvistikanın tədqiqat obyektidir.

Pərvin Bayramova yazdığı monoqrafiyada kommunikasiya prosesində qeyri-verbal (monoqrafiyada qeyri-verbal ünsiyyət sözsüz ünsiyyət ifadəsi ilə qeyd edilir) ünsiyyət vasitələrinin önəmini irəli çəkməklə kifayətlənmir, o, eyni zamanda qeyri-verbal hərəkətlərin nə üçün ünsiyyət prosesinin böyük bir qismini əhatə etdiyini elmi ədəbiyyatlardan həm nəzəri, həm də bir çox əyani materiallardan istifadə edərək izah etmişdir. O qeyd edir ki, *kommunikasiya prosesinin digər formaları ilə müqayisədə ən ümumi və güclüsü sözsüz ünsiyyətdir (P.B.)*. Onun sözünə görə *qeyri-verbal ünsiyyət zamanı, hətta geyimlər belə anlatmaq, fikri qarşı tərəfə ötürmək funksiyasını yerinə yetirə bilir*.

P.Bayramova insanların ilkin ünsiyyətinin jestlər, mimikalar və müxtəlif səslərlə çatdırıldığını qeyd edərək qeyri-verbal ünsiyyətin verbal ünsiyyətdən daha əvvəl mövcud olduğunu iddia edir, bu prosesdə jest və mimikaların da xüsusi rolunu göstərir. O, monoqrafiyada çoxlu sayda sxem və şəkillər verərək nəzəri fikrini dəqiqləşdirir, yerli və dünya alimlərindən çoxlu sayda sitatlar gətirərək onlara öz münasibətini bildirir. Monoqrafiya giriş, üç fəsil, nəticə və istifadə edilmiş elmi-nəzəri ədəbiyyat siyahısından ibarətdir.

Monoqrafiyanın birinci fəslə **“Müasir dilçilikdə qeyri-verbal kommunikasiyanın xüsusiyyətləri”** adlanır. Bu fəsildə kommunikasiya prosesi və onun növləri, qeyri-verbal kommunikasiyanın tədqiqi, qeyri-verbal kommunikasiyanın modeli təhlil edilir. P.Bayramova ünsiyyətin qavranılması məsələsinə toxunaraq bu sahədə tədqiqat aparən alimlərin G.Bö-

yükbaykalın, M.Atila, A.Cocef De Vito, H.Kuzpınar, Ü.Dökmen, Ş.Steynberq, N.Güngör, M.A.Povalyaeva, O.A.Ruter, A.Qurbanov, Ə.Rəcəbli, R.Hüseynova, İ.Abdullayeva və başqalarının qeyri-verbal ünsiyyət və nitqin qavranılması barədə olan nəzəri fikirlərini monoqrafiyasında geniş izah etmişdir. O bu fəsildə qeyri-verbal ünsiyyətin tarixini şərti olaraq üç dövrə ayırır və hər dövrün özünəməxsus xüsusiyyətlərini təhlil edir. P.Bayramovanın adı çəkilən fəsildə qeyri-verbal ünsiyyətə aid verdiyi şəkil və sxemlərdən aydın olur ki, o, monoqrafiyada qarşıya qoyduğu məqsəd və vəzifələri dərk edərək düzgün istiqamətdə tədqiqat aparmışdır.

Monoqrafiyanın ikinci fəslı **“Danışiq aktı nəzəriyyəsi və qeyri-verbal kommunikasiya”** adlanır və burada danışiq aktının xüsusiyyətləri, kommunikasiyada qeyri-verballığın komponentləri və semiotik xüsusiyyətləri, qeyri-verbal kommunikasiya vasitələri və nitq kimi məsələləri izah edir. Bu bölmədə qeyd edir ki, qeyri-verbal ünsiyyət prosesi də danışiq aktına söykənir. Gənc tədqiqatçı yeri gəldikcə dünya və yerli alimlərin fikirləri ilə razılaşıır (M.Berqelson və A.Kibrikin fikirləri ilə razılaşıır), J.Ostin tərəfindən irəli sürülən danışiq aktı nəzəriyyəsinin təsdiqləyir. O, qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrini semiotik işarə hesab edir və qeyri-verbal ünsiyyətin nitqdə funksiyasını açmağa çalışır. Onun əsas məqsədi jest, mimika və bədən dilinin funksiyasını linqvistik olaraq araşdırmaqdır.

Monoqrafiyanın üçüncü fəslı **“Qeyri-verbal kommunikasiyanın sosial mühitdə tədqiqi”** adlanır və bu fəsildə sözsüz ünsiyyəti müşayiət edən bədən dili, multikulturallığın qeyri-verbal kommunikasiyada rolu, qeyri-verbal kommunikasiyanın işlənmə sferası, həmçinin müvafiq yarım-fəsillərdə ibadətdə, siyasi diskursda və iş mühitində qeyri-verbal ünsiyyəti

təhlil edir. O, dünya alimlərindən A.Piz və B.Piz, M.Bauden, D.Lambert, E.Kuhnke, C.Eliasın bədən dili barədə yazdıqları fikirlərini bu fəsildə geniş şəkildə şərh edir.

Müəlliflə tam razılaşımaq olar ki, sosial mühitdə danışıq zamanı insan istəsə də, istəməsə də onun jest və mimikası nitq ilə uzlaşır və o, qeyri-ixtiyari əl və bədən hərəkətləri edir.

Monoqrafiyada rəsmi diskursda və iş mühitində bədən dili, rənglərin və s. müxtəlif mənalarda işləndiyi izah edir, onların qarşı tərəfə lazımı mesajlar göndərmək kimi mühüm funksiyanın olduğu deyir. Bu bölmədə dünya liderlərinin bədən dili, onların danışarkən jest və mimikalardan professional olaraq istifadə etmələri izah edilir. Monoqrafiyanın bu fəslə çox maraqlıdır və təsdiqini tapmış məsələlər burada geniş izah edilir.

Monoqrafiyada elmlilik gözlənilib, müəllifin fikirləri, konkret məsələlərə münasibəti məntiqlidir, maraq doğurur və bu əsər gələcəkdə qeyri-verbal ünsiyyətin müxtəlif aspektlərdən tədqiqatına stimül verir. Pərvin Bayramova monoqrafiyanın sonunda tədqiqat zamanı məsələ ilə bağlı gəldiyi maraqlı nəticələri qeyd edir. Çoxlu sayda müxtəlif dillərdə istifadə etdiyi ədəbiyyatlardan görünür ki, o, bir neçə dil bilir və bu da gənc bir tədqiqatçı üçün müsbət dəyərləndirilir. Bu monoqrafiya gələcək tədqiqat işləri üçün nəzəri və təcrübi olaraq dəyərli bir mənbə ola bilər. Belə bir monoqrafiya yazdığı üçün Pərvin Şurəddin qızı Bayramovaya uğurlar arzulayıram və tədqiqatının davamlı olmasını tövsiyə edirəm.

Lalə Qədir qızı Qurbanova

*Fil.e.d.,dos., Hind-Avropa dilləri şöbəsi
baş elmi işçi*

GİRİŞ

Müasir dövrdə elm və texnikanın sürətli inkişafı, cəmiyyətdəki innovativ yeniliklər ünsiyyət prosesinə, onun xarakterik xüsusiyyətlərinə, mahiyyətinə də təsirsiz ötüşmür. Belə ki, mövcud informasiya cəmiyyətində mübadilə zamanı məlumatların çatdırılması və ötürülməsində müəyyən dəyişiklərin meydana çıxmasının şahidi oluruq və bu dinamik şəkildə davam etməkdədir. Belə dəyişikliklər həm vahid bir cəmiyyət daxilində, həm də cəmiyyətlərarası ünsiyyət mübadiləsində özünü göstərir. Ünsiyyət prosesi insanın yarandığı gündən onunla birgə formalaşır və zaman keçdikcə sferasını genişləndirir, nəticədə, o, ünsiyyət qurmaq üçün yeni yollar və vasitələr axtarmağa ehtiyac duyur. Hələ qədim zamanlarda insanlar bir-biri ilə əlaqə qurmaq üçün müxtəlif vasitələrdən istifadə etməklə qarşı tərəfə lazım olan informasiyanı ötürməyə çalışmışlar. Təbii ki, zaman keçdikcə elm və texnikanın inkişafı adresant tərəfindən informasiyanın kodlaşması və adresat tərəfindən dekodlaşdırılmasında müəyyən dəyişiklik yaratdı. Hal-hazırda müxtəlif internet saytlarının, mobil telefonların, skype, feysbuk, tims, zum və s. köməyi ilə dünyanın istənilən, hətta ən ucqar yerləri ilə tez və operativ əlaqə saxlamaq, fikir mübadiləsi aparmaq mümkündür. Sözsüz ki, fikir mübadiləsi tərəflərin istəyindən asılıdır və bu insanlararası qarşılıqlı ünsiyyəti formalaşdırır.

Deməli, insanlar öz ideyalarını bölüşmək və ya başqalarının ideyalarını dəstəkləmək, həmçinin tənqid etmək üçün qarşı tərəflə əlaqə qurmaq niyyətində olur. Qarşılıqlı ünsiyyət tərəflərin məcburi, yaxud şəxsi istək və arzularının təsiri ilə başlaya və ya tamamlana bilər.

Şübhəsiz ki, ünsiyyət insan həyatının ayrılmaz parçasıdır, çünki özünü təsdiq etmənin ən doğru yolu düzgün şəkildə qurulan ünsiyyətlə sıx bağlıdır. Kommunikasiya prosesinin vacib olması, ona müxtəlif və fərqli aspektlərdən yanaşmaların mövcudluğu müasir dövrimizdə onun tədqiqini daha da aktuallaşdırır. Qloballaşan dünyada ünsiyyət vasitələrinin cəmiyyətlərin inteqrasiyasına böyük xidməti olduğu kimi eyni zamanda zərərli tərəfləri də vardır. Bəziləri düşünür ki, votsap, skayp, feysbuk və s. kimi ünsiyyət formaları, yəni distant ünsiyyət artdıqca insanlar mənəvi cəhətdən bir-birindən uzaqlaşır. Daha əvvəlki kimi, tez-tez görüşməyə can atmır, nəticədə, insanlar arasında mövcud olan sıx münasibətlər pozulur.

Lakin ünsiyyət prosesinin sadalanan mənfi cəhətləri qeyri-verbal (biz bunu bəzən sözsüz ünsiyyət də adlandıracağıq) kommunikasiyanın önəmini azaltmır, hətta yeni və müxtəlif simvolların, işarələrin siqnalların meydana çıxması onun daha da zənginləşməsinə səbəb olur. Zaman keçdikcə sözsüz ünsiyyət vasitələrinin bir qismi artıq öz istifadəsini itirir və ya yeni ifadə imkanları qazanır, yeniləri ilə əvəz olunmağa başlayır, onların mahiyyətində və funksiyasında müəyyən dəyişikliklər yaranır. Bütün bunlar qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrinin öyrənilməsinə yeni baxışların, araşdırmaların, analizlərin yaranmasına yol açır.

Sözsüz ünsiyyətin mühüm cəhətlərindən biri də onun anlatma və anlaşılma prosesinə bütün vasitələrin köməyi ilə qoşulmasıdır, çünki insan ünsiyyət qurmağa başladığı andan bitirənə kimi sözsüz vasitələrin köməyi ilə qarşı tərəfə öz fikirlərini çatdırır və adresatın fikirlərini dekodlaşdırmağa (açmağa) cəhd göstərir.

Qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrinin xarakteristikasına uyğun olaraq ona daha çox semiotik yanaşma üstünlük təşkil etmişdir, lakin qeyri-verbal ünsiyyət prosesinə həm semiotik, həm də linqvistik cəhətdən yanaşılaraq sistemli şəkildə araşdırılmasına böyük ehtiyac duyulur. Semiotikanın öyrəndiyi dilin işarələr sistemi insan həyatının istənilən sahəsində qarşıya çıxma bilər. Böyük bir sistem olan ünsiyyət prosesinin qeyri-verbal tipi semiotikliyi ilə bərabər linqvistik mahiyyət də daşması diqqətdə saxlanılmalıdır, çünki o, müəyyən bir işarə ilə qarşı tərəfə istənilən informasiyanı ötürür və nəticədə, mövcud məlumat dilin iştirakı olmadan qarşı tərəfdən qəbul edilir. Göndərilən mesajlar qəbul edildikdən, dekodlaşdırıldıqdan sonra ona müvafiq cavab gəlir və beləliklə, ünsiyyət prosesi qurulmuş hesab olunur.

Qeyd olunanlardan aydın görünür ki, dilçilikdə qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrinin öyrənilməsinin önəmi çox böyükdür, lakin bəzi dilçilik araşdırmalarında üstünlük çox vaxt verbal ünsiyyət vasitələrinə verilmiş, onların vacibliyi ön plana çəkilmişdir. Halbuki qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri informasiyanın ötürülməsi və qəbulunda, məlumatların tam və dolğun çatdırılmasında sözlü ünsiyyətdən daha mühüm rol oynayır.

Bu baxımdan dünya dilçiliyində geniş araşdırılan dilçilik istiqamətlərindən biri olan qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrinin dilçilik və semiotik baxımdan araşdırılması və sistemə salınması Azərbaycan dilçiliyi üçün aktual və vacib olan məsələlərdəndir. Qeyd edək ki, bu cür aktualıq kəsb edən məsələ Azərbaycan dilçilik elmində kompleks şəkildə, sistemli araşdırmaların xüsusi tədqiqat mövzusu olmamış, ayrıca tədqiq

edilməmiş, bu məsələ bəzi dilçilik əsərlərində öləri bəhs edilmişdir. Bu baxımdan mövcud monoqrafiyanın çox böyük elmi əhəmiyyəti vardır.

- qeyri-verbal kommunikasiyanın tədqiqi vəziyyəti araşdırılarkən dövrləşməsi və hər dövrün özünəməxsus xüsusiyyətlərinin xarakterizə edilməsi;

- qeyri-verbal kommunikasiyanın modelinin verilməsi və onun semiotikliyinin məna və anlam əsasında izah edilməsi;

- qeyri-verbal kommunikasiyaya davranış nəzəriyyəsi baxımından da yanaşılması;

- qeyri-verbal kommunikasiyaya danışmaq aktı nəzəriyyəsi fonunda izah verilməsi;

- qeyri-verbal kommunikasiyanın komponentlərinin pragmatikaya əsaslanmaqla müəyyənləşdirilməsi;

- danışmaq aktında istifadə olunan qeyri-verbal kommunikasiya vasitələrinin zənginliyinin üzə çıxarılması;

- bədən dilindən bəhs edərkən onun verbal vasitələrlə (daha çox cümlə ilə) müqayisəli şəkildə şərh edilməsi;

- bədən hərəkətlərinin şərti olaraq qruplara bölünərək təhlil edilməsi.

Psixoloji ədəbiyyatda ünsiyyət sistemindən danışılarkən [5; 14; 16] onun müxtəlif tipləri verilsə də, iki tipin üzərində daha çox dayanılır, onların özünəməxsus vasitələrinin mövcudluğu haqqında danışılır, ancaq məsələyə, sözsüz ki, dilçilik baxımından yanaşılır.

Qeyri-verbal ünsiyyət haqqında hələ qədim Roma və Çində müəyyən fikirlər söylənilsə də, bu sistemli xarakter daşımırdı. Qeyri-verbal ünsiyyətlə bağlı əsaslı tədqiqatlara XX əsrin 50-ci illərindən sonra başlandı və tarixinin ən geniş

araşdırma dönməsinə daxil oldu. 50-ci illərdə kinesikaların öyrənilməsi işinin [99] əsası qoyuldu. 60-cı illərdə soyuq müharibə və nüvə məsələləri, bəşəriyyətin təhlükəsizliyi ilə bağlı problemlərin ön plana çıxması ilə əlaqədar olaraq qeyri-verbal ünsiyyətlə bağlı araşdırmalar xeyli azalmışdı. Sözsüz ünsiyyətin araşdırılması ilə əlaqədar ən böyük addımlar 70-ci illərdən sonra aparılmağa başlandı. Bu dövrü qeyri-verbal ünsiyyət prosesinin ümumiləşdirilməsi və sintez edilməsi kimi xarakterizə etmək də olar.

Qeyri-verbal ünsiyyətlə bağlı tədqiqatlara ilk olaraq Amerikada başlansa da, sonralar digər ölkələrdə də bu barədə tədqiqatlar aparılmışdır. Türkiyədə E.Altıntaş, D.Çamur, Ö.Reca, R.Tayfun, C.Uluyağcı və b. [32; 63, 65, 66] və Rusiyada M.S.Andrianov, M.B.Berqelson, A.E.Kibrik, M.Bril, L.Q.Vikilova, R.Pavilenis, M.A.Povalyeva, O.A.Ruter, N.Ravenski [69; 71; 72; 83; 84; 86] bu sahədə xeyli sayda kitab və digər elmi əsərlər yazmışlar.

Ünsiyyət sistemi geniş və eyni zamanda əhatəli bir prosesdir. Buna görə də onunla bağlı müxtəlif baxışlardan elmi tədqiqatlar aparılmış, ona sosial, iqtisadi, fəlsəfi, psixoloji baxımdan geniş izahlar verilmişdir. Dünya dilçilik elmində də ünsiyyət məsələsinə müxtəlif yanaşmalar olmuş, bəziləri verbal, digərləri isə qeyri-verbal tipə üstünlük vermişlər. Monoqrafiyada Azərbaycan dilçiliyində ilk dəfə olaraq kommunikasiya prosesində mühüm rola malik olan bir sıra qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri nəzəri və praktik aspektdə araşdırılaraq sistemə salınmışdır.

I FƏSİL

MÜASİR DİLÇİLİKDƏ QEYRİ-VERBAL KOMMUNİKASIYANIN XÜSUSİYYƏTLƏRİ

1.1. Kommunikasiya prosesi və onun növləri

Həyatı var edən və bu varlığın davam etdirilməsinə imkan verən amillər insanın özü, ətraf mühit, digər insanlarla, o cümlədən onu yaradan Allahla qurduğu ünsiyyətdir. Həyat qarşılıqlı rabitə olmadan davam edə bilməz və etməsi belə mümkün deyil. Gündəlik həyatda ancaq ünsiyyət qurmaq vasitəsilə əlaqələr mənə qazana bilir. İnsanın, ilk növbədə, özü, təbiətlə, ətrafdakı insanlarla və Allahla əlaqə qurduğu zaman onlar arasında yaranan ünsiyyət onun həyat ilə bağını, əlaqəsini daha da gücləndirir. İnsanlar tarixin hər dönəmində olduğu kimi indi də, bundan sonra da öz varlıqlarını davam və sübut etdirmək üçün xəbərləşmək (məlumat almaq və göndərmək), paylaşmaq, təsir göstərmək (qarşı tərəfə öz fikrini çatdırmaq, ona ideyalarını qəbul etdirmək), xoşbəxt olmaq və xoşbəxt etmək kimi məqsədlərində, hətta özünü təsdiq etməyə ehtiyac olduqda belə ünsiyyət qurmağa davam edir və şübhəsiz, bundan sonra da davam edəcəklər. Fərqli olan, sadəcə ünsiyyətin üsullarında və texnikalarında dəyişikliyin (bəzən bu dəyişiklik daha ciddi şəkildə ola bilər) olmasıdır. G.Böyükbaykalın da qeyd etdiyi kimi *“Ünsiyyət insanlığın tarixi qədər qədim bir faktdır. Hər cəmiyyətdəki fərqli sosio-ekonomik və mədəni siniflərə aid fərdlər yüzillər boyunca ünsiyyətə önəm vermişlər. İnsanların ünsiyyətə duyduqları önəmin səbəbiylə bu sa-*

hədə hər gün təəccüblü inkişaf ortaya çıxmaqdadır. Qəzetlərdən televiziya kanallarına, radiodan radio vericilərinə, noutbuk və kompüterlərdən görüntülü cib telefonlarına kimi fərqli ünsiyyət vasitələrindəki inkişaf və yeniliklər insanın bu sahədə çatdığı nöqtəni göstərir” [39, s. 185-186]. Deməli, cəmiyyət formalaşdığı andan bu günə kimi ünsiyyət onunla bərabər inkişaf etmiş, lakin indiki və gələcəkdə ola biləcəyi vəziyyətdə olmamışdır.

İnsan sosial varlıqdır və elə buna görə də cəmiyyətdən kənardə yaşaya bilməz. İnsanın danışması (nitqə sahib olması) və düşüncəsi ilə (şüura sahib olması ilə) bütün digər canlılardan ayrıldığı artıq çoxdan elm aləminə məlumdur. Burada qeyd etməyə ehtiyac duyulan digər mühüm məsələ isə insanın digər insanlarla toplu şəkildə yaşamağa ehtiyac hiss etməsidir. Bu barədə tədqiqatçılar yazır:

1. *“İnsanın özünü sosial bir varlıq olaraq ifadə etməsi üçün ünsiyyət zəruridir [54, s. 3].*

2. *İctimai bir varlıq olan insanın cəmiyyət içində yaşamasını davam etdirməsi üçün digər insanlarla və təşkilatlarla ünsiyyətə girməsi lazım olur [66, s. 4].*

Məhz digər canlılarla birgə yaşamağa ehtiyac hiss etməsi insanlararası ünsiyyət prosesini qaçılmaz edir. Yemək, içmək, geymək, fikrini qarşı tərəfə çatdırmaq və s. üçün ünsiyyətə daim ehtiyac vardır. Məsələn, bir paltar almaq istəyirik, ancaq onu əldə etməyə kifayət qədər pulumuz yoxdur. Bu halda qarşı tərəfdən bizə kömək etməsini xahiş edirik. Susuzluqdan yanan adam digərindən suyun harada olmasını soruşur və ya ona su verməsini xahiş edir. Bunun qarşılığında məlumatı qəbul edən tərəf ya su verir, ya da suyun yerini göstərir. Qeyd edək ki, göndərilən siqnalları qəbul edən tərəf müsbət cavab

verməyə də bilərdi, ancaq hər iki davranışın nəticəsində qarşılıqlı ünsiyyət qurulur. Bu cür misalların sayını istənilən qədər artırma bilərik. Bəs ünsiyyət nədir və onun insan həyatında rolu nədən ibarətdir? Ünsiyyət cəmiyyətin həyatını daha da asanlaşdıran amillərdən biri və demək olar ki, birincisidir. Sözün əsl mənasında ünsiyyət həyatımızın mühüm bir parçasıdır. Latın mənşəli termin “communis” (ünsiyyət) Azərbaycan dilinə ümumi, ortaq kimi tərcümə edilir. “*Ünsiyyət “communis” kəlməsindən törədilmişdir. “Commun” ortaq anlamına gəlir. Bu səbəblə ünsiyyət qurula bilməsi üçün ortaq anlamlı simvolların və anlayışların tapılmasına ehtiyac vardır. İndiki vaxtda Qərb dillərindəki “communication” sözünün qarşılığı olan ünsiyyət anlayışının girmədiyi sahə qalmadığı kimi, gündəlik həyatımızın da imtina edə bilməyəcəyi sahəsi olmuşdur*” [52, s. 2]. “*Ünsiyyət kəlməsi fransızca “communication” və latıncadakı “communicatio” sözlərinin qarşılığıdır. Sözlərin kökündəki “communis” anlamı bir çox adama, ya da əşyaya aid olan mənaları ifadə etməkdədir*” [68, s. 3].

Elmdə “kommunikasiya”nın artıq qəbul edilmiş termin olduğunu nəzərə alaraq, bəzən təkrara yol verməmək üçün ünsiyyət terminindən başqa bu sözdən də istifadə edirik. Bundan başqa “Azərbaycan dilinin sinonimlər lüğəti”ndə ünsiyyət termininin sinonimləri kimi əlaqə, rabitə, kommunikasiya sözləri də qeyd edilmişdir. “*Ünsiyyət (dilç.), əlaqə, rabitə, kommunikasiya* [4, s. 383], *kommunikasiya – 1. rabitə, 2. ünsiyyət*” [4, s. 210].

Ünsiyyət termininə müxtəlif təriflər verilsə də, onların hamısının mahiyyətində eynilik vardır. Bunu ünsiyyətə verilmiş təriflərdən də görmək mümkündür. Onlardan bəzilərinə diqqət yetirək.

1) *Ünsiyyət çatdırmaq istənilən məlumatın həm göndərici, həm də alıcı tərəfindən aydın olduğu mühitdə məlumatın bir göndəricidən bir alıcıya köçürülmə müddətidir* [142].

2) *Ünsiyyət bilik, düşüncə, duyğu və davranışların “qaynaq”dan hədəfə doğru ötürülməsidir* [52, s. 2].

3) *Ünsiyyət göndərici və alıcı mövqeyindəki iki insan, ya da insan qrupu arasında reallaşan duyğu, düşüncə, davranış və məlumat alış-verişidir* [143].

4) *Kommunikasiya – Dil vahidləri vasitəsilə qarşılıqlı məlumat mübadiləsi, xəbər alıb-vermə, ünsiyyət vasitəsi. İnsanlar arasında həm sözlü, həm də sözsüz olur* [23, c. 1. s. 350].

5) *Ünsiyyət – Məlumatın, simvollar, işarətlər, davranışlar, mimikalar və başqa şəkildə bir yerdən başqa bir yerə ötürülməsidir* [38, s. 377].

Qeyd etmək lazımdır ki, kommunikasiya prosesindən bəhs edən kitablar və məqalələr vardır ki, burada ünsiyyətə müxtəlif baxışlardan yanaşılmışdır. Məsələn, L.R.Posikera dissertasiya işində kommunikasiya prosesini siyasi yöndən araşdırmış, *“bu sahə üzrə əsas işlərin, eləcə də “siyasi ünsiyyət” terminin 40-cü illərin sonu, 50-ci illərin başlanğıcında meydana çıxdığını”* qeyd etmişdir [85, s. 5], O.B.Maksimova genderlərin sosial ünsiyyətini reklamların nümunəsində izah etmişdir. Müəllif qeyd edir ki, *“genderlərin müasir kommunikativ diskursunda reklam xüsusi əhəmiyyət kəsb edir”* [80, s. 4].

Deməli, kommunikasiya prosesi məlumat və ideyaların (fikirlərin) mübadiləsi, qarşı tərəflərin bir-birinə informasiyanı ötürməsi və qarşılığında müvafiq cavabların alınmasını nəzərdə tutur, bunların danışiq, vizual (görüntü) siqnallar, yaxud davranış (irəlidə biz bunu sözsüz ünsiyyət adlandıracağıq) vasitəsilə çatdırılması qeyd olunmalıdır. *“Ünsiyyət məlumatı*

yaymaq, insanları öyrətmək, əyləndirmək, təsir etməklə birlikdə əsl məqsədi məlumat verməkdir. Ünsiyyət qısa, açıq, aydın və birbaşa olmalıdır” [51, s. 3].

Prosesə şəxsin ehtiyacları, arzuları, anlaması (qavraması, dərk etməsi), biliyi, statusu və s. vəziyyətləri barədə məlumatın verilməsi və qəbul edilməsi aiddir ki, həmin proses insanın beynində saniyələr, bir çox hallarda dəqiqələrlə həll olunur və sosial həyatın bütün sahələrini əhatə etmək imkanı qazanır. Ünsiyyət prosesi düşünülmüş, məqsədli, düşünülməmiş (burada biz şüuraltı amili nəzərdə tuturuq), qəbul edilmiş, yaxud qəbul edilməmiş siqnallar, linqvistik (dilə aidiyyəti olan) və qeyri-linqvistik (dildən kənarında baş verən) formaları əhatə edir. Düünülməmiş ünsiyyətin nəticələri də ağır olur. *“Dünyanın bir çox yerindəki qarşıdurmaların kökündə şüursuz şərtlər altında yaradılan ünsiyyət qarmaqarıışıqlığı yatır. Şüurlu bir ünsiyyət, anlamlı yaşamaq da sakit ruh halının formalaşmasına yol açar”* [68, s. 9]. Ünsiyyət duyğu, düşüncə və ya məlumatların ağıla gətirə biləcəyimiz hər bir yolla qarşı tərəfə ötürə bilmə bacarığıdır. Deməli, ünsiyyət prosesində ancaq məlumat və düşüncələrin ötürülməsi deyil, həmçinin duyğuların da ötürülməsi baş verir. M.Atila yazır ki, *“Ünsiyyət, fərdlər arasında duyğu və düşüncə alış-verişidir”* [33, s. 1]. Hər iki halda sözügedən prosesin əsas məqsədi isə, təbii ki, anlaşılmaqdır. Hər bir işdə başlanğıc mərhələ ilkin addım əsas və təməl ünsürdür. Məhz qeyd edilən məsələ ünsiyyət prosesindən də yan keçə bilməz. İlk tanışlıqda ilkin təəssürat həmişə güclü və deyərdik ki, unudulmaz izlər buraxır. *“Daha əvvəl bir-birilərini heç görməmiş insanlar, ilk dəfə qarşılaşdıqlarında, qısa müddətdə bir-biriləri haqqında*

müəyyən təəssürat yaranır. İnsanın güvənilən və ya güvənilməz, xoş və ya xoş olmayan, önəm veriləcək və ya önəm verilməyəcək, uyğun və ya uyğun olmadığı ilə bağlı təəssüratları, otuz, otuz beş saniyə kimi qısa bir zamanda baş verir” [37, s. 5]. Buna görə də digərləri ilə ünsiyyət qurmağa başlayarkən çox diqqətli olmaq lazımdır.

İnsanın özü ilə ünsiyyəti də vardır, ancaq bu uzun müddət davam edən proses ola bilməz və gec-tez qarşı tərəfin də iştirak etməsi lazımdır. Öz-özünə ünsiyyət o zaman yaranır ki, hər hansı bir fərd baş verən hadisəni (yaxşı və pis fərq etməz) və bu hadisə ilə bağlı şəxsi fikrinin (və ya fikirlərinin) kənardakıların eşitməsini və ya duymasını istəmir. Belə olan halda o, daxilində özü ilə danışır, mühakimə yürüdür və cavab verir, mesajı həm göndərən, həm də qəbul edən olur (irəlidə biz mesaj, danışan, dinləyən haqqında ətraflı bəhs edəcəyik). O, duyğularını, fikirlərini daxili dünyası ilə bölüşür və bunu ətrafındakı insanlar eşitmir. Bəzən sakit dayanan bir nəfərə sual verdikdə nə dedin? cavabını verir və ya tamamilə başqa cavab eşidirsən, çünki daxilində özü ilə ünsiyyətdə olur nəyisə axtarıb tapmağa və yaxud həll etməyə çalışır. A.Cozeff De Vito insanın sakit dayandığı halda başqalarının bu sakitliyə reaksiya verməsinin belə ünsiyyət olduğunu yazır: “*Əgər siz sakit dayanmışınızsa və kimsə sizin sakitliyinizə anlam verirsə, ünsiyyət baş verəcək*” [106, s. 134]. İnsanın özü ilə qurduğu bu cür ünsiyyəti “daxili ünsiyyət” adlandırırlar. H.Kuzpınarı qeyd edir ki, “*daxili ünsiyyət fərdin özü-özü ilə qurduğu ünsiyyətdir. Bir insanın düşünməsini, duyğulanmasını, şəxsi ehtiyaclarının fərqiə varmasını, daxilini müşahidə etməsini, yuxu görməsini, öz içindən mesaj almasını, ya da özündən suallar soruşaraq bunlara cavab çıxarmasını daxili ünsiyyətə*

nümunə verə bilərik. Fərdin özü ilə ünsiyyət qurması – duyğularını, düşüncələrini gözdən keçirməsidir. Əslində bütün ünsiyyət burada başlayır” [57, s. 13]. Ş.Steynberq daxili ünsiyyətdən bəhs edərkən yazır: *“Daxili ünsiyyət fərdin daxilən mesajları göndərdiyi və qəbul etdiyində baş verir: başqa sözlə şəxs özü ilə ünsiyyət qurur. Daxili ünsiyyətin fərqləndirici xarakteri sizin tək iştirakçı olmağınızdır. Daxili ünsiyyət ətrafınızdakı dünyanı mənalandırmağa şəxsi mesajlarınız vasitəsi ilə ifadə və şərh etməyə imkan verir”* [139, s. 21]. Burada bir əlavə də etmək istərdik ki, iki azərbaycanlı ingilis dilini və ya digər xarici dili sərbəst bilər və bir-biri ilə ünsiyyətdə həmin dildən istifadə edə bilər, ancaq onların daxili nitqi, ünsiyyəti hər zaman ana dilində qurulacaq. Hər kəsin ehtiyaclarını, biliyini, hiss etdiklərini, davranış və bacarıqlarını qavramağa cəhd göstərməsi məhz daxili ünsiyyət sayəsində mümkün olur. Daxili ünsiyyət digər tərəfdən sanki insanın özünü hesaba çəkməsidir. İnsan etdiyi hərəkətdən, rəftardan, yaxud dediyi hər hansı bir sözdən peşman olanda üzr istəsə belə, daim daxilində özü-özünü qınayır, tənbeh edir. Fikrimizcə, digər insanlarla olan kommunikasiya ilə müqayisədə daxili ünsiyyət daha səmimidir, çünki insan daxili dünyası ilə əlaqə qurduğu zaman o, heç vaxt özünü aldatmağa cəhd etmir. Daxili ünsiyyət nə zaman meydana çıxır və buna səbəb nədir? Bəs daxili ünsiyyətə nə ehtiyac vardır? Əgər şəxs ünsiyyət qurma ehtiyaclarını başqaları ilə əlaqə qurduğu an ödəyə bilmirsə və düşünürsə ki, ətrafdakılar onu başa düşməzlər həmin vaxt daxili ünsiyyət fərdin köməyinə gəlir. Belə vəziyyətdə insan daxili dünyasını maraqlandıran, onu rahat edən suallara cavab tapmağa çalışır. Həmin anda sanki o ikiləşir, yəni həm mesajı göndərən, həm də mesajı qəbul edən tərəf olur.

Paylaşmaq ünsiyyət prosesini vacib edən səbəblərdəndir. Məsələn, işə qəbul edildiyini eşidən adam sevincini valideynləri ilə bölüşmək, paylaşmaq üçün dərhal onlarla əlaqə yaradır. İnsanlar danışa-danışa (burada sözsüz ünsiyyəti də nəzərdə tuturuq) anlaşırlar, danışmasan səni nə anlayarlar, nə də ehtiyacını onlara anlada bilərsən. H.Kuzpınarı ünsiyyət prosesində paylaşmağın rolunu xüsusi vurğulayır və qeyd edir ki, *“Ünsiyyət hansı yolla olursa-olsun insanların duyğu və düşüncələrini bir-biri ilə paylaşmasıdır”* [57, s. 2].

Kommunikasiya hər iki tərəfin davranışlarının açıqlanmasını və anlaşılmasını təmin edən bir vasitədir. İstər-istəməz hər zaman başqaları ilə az və ya çox əlaqə qurmaq niyyətində və məcburiyyətindəyik. Nə qədər qaçmağa, digər insanlarla ünsiyyətdən yayınmağa çalışsaq da, onlar bizimlə müəyyən formada əlaqə quracaqlar. Həqiqətən də, kommunikasiya gündəlik həyatın qaçılmaz bir parçasıdır. Məsələn, insan həyatının bir gününü göz önündə canlandıraraq. Yuxudan oyanıqdan sonra dərhal yemək, ardınca çay içmək istəyirik. Sonra işə gedərkən yolda bu və ya digər şəkildə insanlarla əlaqə qurmaq məcburiyyətində oluruq. İşdə iş yoldaşları, müdirlə ünsiyyət qurur, onlarla fikir mübadiləsi aparırıq. Bu məqamda vurğulamaq lazımdır ki, ünsiyyət qurmaq dedikdə həm verbal, həm də qeyri-verbal vasitələrlə qurulan prosesi nəzərdə tuturuq.

Cəmiyyətdə informasiya dağınıq şəkildə mövcud olur. Məhz dağınıq şəkildə mövcud olan belə məlumatların sistemləşdirilməsi kommunikasiya prosesində həll olunur. Elə ünsiyyətin əsl məqsədi də dağınıq şəkildə mövcud olan hissləri, fikir və ideyaları, bir sözlə, məlumatları müəyyən bir sistemə

saldıqdan sonra onun ötürülməsidir. Ünsiyyətin daxil ola bilmədiyi və mövcud olmadığı hər hansı bir sahənin varlığından söhbət gedə bilməz. Həqiqətən də, araşdırma aparsaq, həyatın özü ilə bərk-bərk bağlanmış ünsiyyət kimi başqa nəşə tapmaq qeyri-mümkündür. Kommunikasiya özünü ifadə etmə, dinlətmə lazım olduqda meydana çıxır. İnsan həyatını ünsiyyət üzərində qurur və quraraq davam etdirir. Normal zehni funksiyalara sahib olan hər bir insan, bu prosesdən kənarında yaşaya bilməz, əlaqə qurmaq insanın fərdi, psixoloji, sosial həyatının ayrılmaz ünsürüdür, sözsüz ki, bəhs edilən məsələ hər zaman belə mühüm olaraq qalacaqdır.

Ünsiyyət prosesi, xüsusilə, hazırkı dövrdə olduğundan daha çox və böyük önəmə malikdir. Bugünkü həyatda ünsiyyətin belə önəmli olmasının və rolunun daha da artmasının səbəbi, kommunikasiyanın hazırkı həyatın bir güc qaynağı olan biliyin təməl məqsədi olmasıdır. Həmin bilik hazırkı dünyada müxtəlif vasitələrlə göndərilir (telefon, radio, televizor, internet, saytlar və s.) və qəbul edilir. Bununla yanaşı, günü-gündən ünsiyyətin ötürülməsi vasitələri daha da asanlaşır. Məsələn, indi telefonla dünyanın ən ucqar yerlərində yaşayan insanlarla əlaqə yarada bilirik. İnternet də qarşımızda geniş imkanlar açır, hətta qarşı tərəfdəki insanı görərk də, onun davranışlarını izləməklə də əlaqə yarada bilirik.

İnsan ətrafı ilə ünsiyyət quraraq yaşayır və bu, müxtəlif metodlarla qarşı tərəfə məlumatın ötürülməsi ilə möhkəmlənir. Onun hər davranışı, danışması, baxışı, duruşu, oturuş tərzii və hətta susması belə özünü ifadə etməsidir, yəni ətrafa mesaj göndərməsidir. Məsələn, idarə rəhbəri işçisinə acıqlandıqda işçi sakit dayanır. Bununla ona günahkar olduğunu ötürmək istəyir. Ünsiyyət qurmaqda əsl məqsəd isə qarşı tərəfin anlaya

biləcəyi mesajların göndərilməsi və qəbul edənin göndərilən mesajlara uyğun davranışlarında müəyyən dəyişikliyin etməsidir. Məhz qeyd edilən səbəblərin nəticəsinə görə qarşılıqlı ünsiyyət yaranır.

Ünsiyyətin meydana gəlməsi üçün bir çox xüsusiyyətlər vardır ki, bu haqda söylənilmiş fikirlərə diqqət yetirək:

1) Ünsiyyət fikir, duyğu, hissləri, ən mühümü isə mövcud məlumatları paylaşmağı önəmli və vacib edir, hətta deyərdik ki, qaçılmaz bir prosesə çevirir. *“Ünsiyyət bir paylaşmadır. İnsanın duyğularını, düşüncələrini, məlumat və bacarıqlarını başqaları ilə paylaşması ünsiyyət yolu ilə olur”* [46, s. 3].

2) Ünsiyyət insanların bir-birilərini anlamaq və anlatmaq istəyinin nəticəsində qurula bilir ki, burada 1-ci bənddə qeyd edilən kimi fikir, duyğu, hiss və biliyin paylaşması meydana çıxır (paylaşmanın nəticəsində insan həm anladır, həm də anlayır).

3) Ünsiyyət həmçinin simvolik xüsusiyyətə malikdir (bu da ünsiyyət prosesini semiotikaya yaxınlaşdırır). *“Ünsiyyət simvolikdir. Simvollar jestlər, mimikalar, səslər, hərflər, rəqəmlər və sözlərdir”* [52, s. 5]. 1-ci və 2-ci qrup ünsiyyətin linqvistik tərəfləri ilə bərabər qeyri-linqvistik tərəflərini də əhatə edərsə, bunun əksinə olaraq 3-cü qrupda daha çox qeyri-linqvistik amillər üstünlük təşkil edir. Simvolik amillərə jestlər, mimikalar, bədən hərəkətləri, duruş, sxemlər, qrafiklər və s. daxildir. Məlumdur ki, səslər, qrafemlər də müəyyən mənada işarə funksiyası daşımaqla semiotikliyə daxil ola bilir və ünsiyyətin qurulmasına xidmət edir.

Yuxarıda ünsiyyət prosesinin bir sıra xüsusiyyətlərinə toxunduq. Ancaq kommunikasiyanın bir sıra təməl xüsusiyyətləri də vardır. Bu xüsusiyyətləri aşağıdakı şəkildə sıralaya bilərik:

1) Sözlü ünsiyyət digər canlılardan fərqli olaraq, ancaq insana məxsusdur və onun fəaliyyətinin məhsuludur. *“Danışma sözlü ünsiyyətin bir neçə ifadə formalarından biridir. İnsanı heyvandan ayıran ən önəmli özəlliklərdən biri olan danışma ilə insanlar təbiətdə yalnız qalmalarından qurtulmuşlar”* [50, s. 21].

2) Ünsiyyət daim dəyişən və günü-gündən müxtəlif üsul və vasitələrlə yenilənən bir prosesdir.

Doğrudur, digər canlılar da bir-biri ilə müəyyən formada əlaqə qururlar. Müxtəlif səslər çıxarmaqla bir-birinə qidanın yeri və təhlükə haqqında xəbər verə bilirlər. Məsələn, toyuq balalarının təhlükədə olduğunu bildikdə dərhal tüklərini qabardır və müəyyən səs çıxarmaqla onları xəbərdar edir. Belə davranışı hiss etdikdə cücələr dərhal gizlənir, təhlükə keçdikdən sonra analarının yanına qayıdırlar. Bal arıları da müəyyən rəqslər etməklə digər arılara qidanın yeri barədə siqnallar ötürür. Heyvanlar öz balalarını məhz qoxularından tanıyaraq yaxına buraxırlar, əgər qoxu onlara yad olarsa, dərhal onları qovur, itələyirlər. Belə misalların sayını kifayət qədər artırmaqla bilərik, amma bunların heç biri insanların qurduğu ünsiyyət qədər şüurlu mahiyyət daşıya bilmir, sadəcə vərdiş və inkstinkt səviyyəsində qalır. Ona görə də biz heyvanlar arasında olan rabitəni ünsiyyət yox, əlaqə adlandırmağı üstün tuturuq, çünki insanlararası əlaqə, rabitə şüurlu, niyyətli şəkildə qurulan ünsiyyət prosesidir, həmin proses də müəyyən sistemə əsaslanaraq mövcud olur.

İnsanlararası ünsiyyət isə bir insanla digər insan, ya da daha çox insanlar arasında baş verir və önəmli mahiyyət kəsb edir. *“İnsanlararası ünsiyyət yaşamaq üçün nəfəs aldığımız qədər önəmlidir və eynilə nəfəs almaq kimi insanlararası ün-*

siyyət də qaçılmazdır” [50, s. 73]. İnsanlararası ünsiyyət zamanı mesajların sanki alış-verişi prosesi baş verir, yəni bir tərəf (bir və ya daha çox adam) mesajı ötürür, digər tərəfdən bir və daha çox insan isə göndərilən mesajı qəbul edir.

Bir sözlə, həqiqətən də, yaşamaq üçün nəfəsin alınib-verilməsi necə önəmlidirsə, insanlararası kommunikasiya da o qədər önəmlidir. Kommunikasiya prosesini çox zaman bəsit şəkildə insanın dil açması ilə əlaqələndirilsə də, sözsüz ki, bu məsələyə doğru yanaşma üsulu deyil. Məsələn, körpə ana bətnində olduğu müddətdə belə hərəkəti ilə bizim səslərimizə reaksiya verir. Belə ki, uşaq ana bətnində olduğu vaxt anasının səsinə eşidir və ona hərəkətləri ilə qarşılıq verir. Ananın əsəbi, kədərli və ya şad olduğu vaxtlarda uşaq da eyni hissləri keçirir və belə hal davranışında hiss olunur. Dünyaya gəldiyi an uşaq ağlamaqla kənardakı insanlara gəlişi haqqında sanki xəbər verir. Zaman keçdikcə o, bədən hərəkətləri vasitəsilə ətrafı ilə ünsiyyət qurmağa çalışır, beləlikə, uşağın çevrəsi vaxt keçdikcə böyüyür və o daha çox insanlarla ünsiyyət qurmaq məcburiyyətində qalır. Evdə valideynlərlə, bacı-qardaşlarla, məktəbdə sinif yoldaşları və müəllimlərlə ünsiyyət qurur. Sonra ali məktəbdə, işdə və s. yerlərdə bu proses davam edir və sferasını xeyli genişləndirir. İstifadə edilən sözlər, söz birləşmələri, cümlələr kimi üz ifadələri, jestlər, göz təması, ümumiyyətlə, bədən hərəkətləri də mesajlar göndərməyə xidmət edir.

İstər-istəməz insan daim ətrafda baş verən hadisələri anlamaq, ondan nəticə çıxarmaq və ətrafdakı insanlara özünü təsdiq etmək məcburiyyətindədir. Əslində şəxsin hər duruşu, oturuşu, danışığı, bir sözlə, bütün davranışı, hətta səssizliyi belə ətraf aləmə özünü sübut etmək, təsdiqləmək ehtiyacından yaranır. Kommunikasiya prosesinin hər hansı bir formada

olursa-olsun, insanla başlayıb davam edən və zaman keçdikcə fərqli də olsa, davam etdirilən və etdiriləcək bir proses olduğunu unutmamalıyıq. N.Güngör bu haqda yazır: “*İnsanların məlumatları paylaşmaq, özlərini ifadə etmək üçün çıxardıqları səslər, bu səslərə yoldaşlıq edən bədən hərəkətləri mağara divarlarına cızılanlar zaman içərisində daha da anlamlı və sistemli hala gəlməyə başlayır*” [49, s. 36]. Demək, zaman ötdükcə dildəki ifadələrin, kəlmələrin, duyğuların, düşüncələrin müəyyən işarələrlə verilməsinə başlanılmış və beləliklə, yuxarıda sadaladığımız amillərin gil lövhələrə, torpağa, daşa, taxtaya və kağıza köçürülməsi ilə yazı meydana gəlmişdir. Qeyd edilən amillərin günbəgün dəyişməsinə səbəb olan başlıca məqsəd, təbii ki, insanın anlamaq və anlatmaq ehtiyacından qaynaqlanır.

Ünsiyyətin qarşısında duran başlıca məqsədlərdən biri də fərdin özünü dərk etməsi ilə bağlıdır, çünki insan məhz ünsiyyət prosesində özünü dərk edir və ünsiyyət nə qədər düzgün qurulursa, bir o qədər də özünü daha yaxşı tanıya bilir. Belə ki, ünsiyyət zamanı başqa bir insan haqqında nə isə öyrənməyə çalışırıq və nəticədə özümüz haqqında da bir çox şeyləri müəyyən etmiş oluruq. Qarşı tərəfdəki insanla qurulan ünsiyyət zamanı onun haqqımızdakı fikirlərinə əsaslanıb mənfə və müsbət cəhətlərimizi öyrənmə bilərik. Təbii ki, bu zaman qarşı tərəfdəki şəxsi dinləmək istəyimiz də böyük rol oynayır. Bəzi adamlar ünsiyyət qursa da, qarşı tərəfin fikirlərini, rəylərini nəzərə almır, buna görə də nə kommunikasiya prosesinin baş tutmasına şərait yaradır, nə də özü haqqında məlumat ala bilir.

İnsanlar vaxtlarının və demək olar ki, enerjilərinin çoxunu sosial münasibətlər qurmağa və qurduqları münasibətləri daha da möhkəmləndirib davam etdirməyə sərf edirlər. Məsələn,

şəxsi biznes qurmağa cəhd edənlər özlərini təsdiqləmək üçün düzgün ünsiyyət qurmaqla kifayətlənməyib mövcud əlaqələri qoruyub saxlamağa çalışırlar. Harada oluruqsa olaq, hər zaman yaxın dostlarla, ailəmlə və sevdiklərimizlə ünsiyyət qurmağa cəhd göstəririk.

Həyatımızın demək olar ki, böyük bir hissəsini yazmaq, oxumaq, qulaq asmaq, danışmaq kimi fəaliyyətlərə həsr edərək yaşayırıq. Kommunikasiya elə prosesdir ki, hansı zaman, məkan və vəziyyətdə əlaqədə olmasından asılı olmayaraq, həm keçmişdə yaşananlar, bacarıqlar, eyni zamanda gələcəkdən gözlənilənlər, ümidlər prosesə qoşulur. Məsələn, qarşımıza bir insan çıxır və bizi tanıyan adam kimi üzümüzlə gülümsəyərək bizə yaxınlaşır. Bu zaman biz həmin adamın kim olduğunu, onu haradan tanıdığımızı, onun bizə yaxınlaşdığı müddətdə beynimizdə təhlil edirik. Eyni zamanda həmin anda keçmişdəki bilik, yaddaş və duyğularımız köməyimizə gəlir. Əgər keçmiş xatirələr həmin adamı yaxşı bir insan kimi tanıdırsa, biz də ona tərəf gülərək addımlayırıq, yox əgər pis insan kimi xatırlayırsaq, o insanla sadəcə görüşmək xatirinə ünsiyyət quracağıq. Təbii ki, qeyd edilən iki amil həmin adamla quracağımız ünsiyyətin gedişinə də təsirsiz ötüşmür. Belə ki, danışmaq istəmədiyimiz şəxslə ünsiyyətdən qaçıırıq.

Ünsiyyət prosesinin geriyyə dönməzliyini unutmamalıyıq. Belə ki, *“Ünsiyyət geri döndürülməzdir. Göndərilən bir mesaj yaydan çıxmış ox kimidir. Artıq onun geriyyə dönüşü müzakirə oluna bilməz”* [50, s. 47]. Ona görə də hərəkətlərimizi düzgün nizamlamalıyıq ki, sonra qarşı tərəfdən yanlış anlaşılmağa. İstənilən insanın həyatı boyu elə bir anı olur ki, kiminsə qəlbinə dəyib onu incidir. Biz etdiyimiz hərəkətin, yaxud dediyimiz sözün düzgün olmadığını bilib və buna görə peşmanlıq

çəkib qarşı tərəfdən (qəlbinə dəydiyimiz insandan) üzr istəyirik. Ancaq buna baxmayaraq etdiyimiz hərəkətin, yaxud dediyimiz sözün təsiri həm öz yaddaşımızda, həm də qəlbinə dəydiyimiz insanın yaddaşında müəyyən iz buraxır. Nəticədə, nə o insan, nə də biz bunu asanlıqla unuda bilirik. Peşman olub baş verən prosesi geriyyə qaytarıb başqa formada ünsiyyət qurmaq istəsək belə keçən zamanı geri qaytarmaq mümkün deyil, *“çünki başqa bir insan tərəfindən qəbul edilmiş olan bir mesajı, bir anlamı onun zəhnindən, yaddaşından söküb geri ala bilmərik. Yaxşı bir ünsiyyət quran olmaq istəyiriksə buna son dərəcə diqqət etməliyik. Bu səbəbdən göndərəcəyimiz mesajları geri döndərə bilməyəcəyimiz bir müddət olduğunu he-saba alaraq onları təhlil etməli və sonra göndərməliyik”* [50, s. 47]. Həmin prosesi reallıqda geriyyə qaytara bilmərik. Onun qəlbinə dəyən sözləri nə qədər çalışsaq belə silə bilmərik. Buna görə də, ünsiyyət quranda çox diqqətli olmalıyıq ki, kiminsə qəlbini qırmayaq. Keçmişdə yaşanan xoşumuza gələn bir vəziyyəti geriyyə qaytarıb yenidən yaşamağa, yaxud xoşumuza gəlməyən bir vəziyyəti geriyyə qaytarıb düzəltməyə və reallaşdırmağa çalışmaq cəhdimiz mümkünsüz bir haldır.

Məlumdur ki, kommunikasiya müxtəlif və fərqli formalarda baş verir. Məlumatın qəbul edilməsi və ötürülməsi müxtəlif formalarda baş versə də, bunlar üçün ümumi olan bir cəhət onların ünsiyyətə xidmət göstərməsidir. Həmin formaların ünsiyyətə xidmət etməsini verbal (sözlü) və qeyri-verbal (sözsüz) formalar adı altında araşdıracağıq. M.A.Povalyayeva və O.A.Ruter “Qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri” adlı kitabında ünsiyyətdən bəhs edərkən qeyd edirlər ki, *“ünsiyyətə verbal və qeyri-verbal kanallarla məlumatın ötürülməsi daxildir”* [84, s. 6].

Ünsiyyətin formalarından biri olan sözlü ünsiyyət uzun müddət kommunikasiya prosesinin araşdırılmasında ön planda olmuşdur, çünki ilk ağıla gələn məhz dil vasitəsilə ətraf aləmlə qarşılıqlı şəkildə ünsiyyətin qurulmasıdır. Təsadüfi deyil ki, böyük filosof Aristotel insanı “danışan heyvan” adlandırmışdır. R.Cengiz sözlü ünsiyyətə böyük önəm verərək yazır: “*Ünsiyyət şəkillərindən ən təsirli və ən sürətli olanı şifahi və üz-üzə olan ünsiyyətdir*” [40, s. 19]. Bunun ardınca müəllif fikrini belə davam etdirir: “*Şifahi ünsiyyətin ən əhəmiyyətli elementi dildir*” [40, s. 19].

Ünsiyyət prosesi sadəcə olaraq dildən istifadə etməklə kifayətlənmir, həmçinin onu dəyişdirir, zənginləşdirir, özünün istifadə edə biləcəyi şəkllə salır. Məlumdur ki, sözlü ünsiyyətdə danışmaq əvəzsiz rol oynayır. Məhz danışmaq sayəsində insan heyvanlar aləmindən asanlıqla ayrılır, çünki dil sayəsində o, duyğularını, hisslərini, fikirlərini paylaşmağı bacaran sosial varlığa çevrilir. Fiziki baxımdan yanaşdıqda danışmaq özünü ifadə edə bilmənin ən önəmli yoludur. Nitq hər bir insana özünü daha dolğun və düzgün ifadə etmək üçün geniş imkanlar açır, nəticədə anlamaq və anlatmaq ehtiyacları ödənilir.

Nitq həm fizioloji, həm də psixoloji amilləri özündə birləşdirir. “*Danışmanın fizioloji dəyərləndirilməsi insanın vücudu və onun həyatı funksiyaları ilə əlaqəlidir*” [50, s. 22]. Belə ki, ağız, dodaq, dil, səs telləri və başqa danışmaq üzvləri səsli danışığın formalaşmasına imkan verir ki, bu da nitqin fizioloji cəhətini özündə əks etdirir. Bu üzvlər olmadan və ya onların ən azı birində qüsurlu olduqda nitq prosesində çatışmazlıq yaranır. Məsələn, bir adamın dili qüsurludursa onun nitqi tam aydın olmur və ünsiyyət prosesində anlaşılmazlıq yaranır. Diqqət

yetirsək siqaret çəkən insanın sözləri tələffüz edərkən nəfəsində kəsilmələrinin, səsində isə xırıltının olduğunu müşahidə edə bilərik. Bu da bəzi səslərin düzgün tələffüz edilməsinə mane olur. Uzun müddət siqaret çəkən kişinin nitqinə qulaq asdıqda “x” və “ğ” səslərinin tələffüzündə fərqin olduğunu hiss edə bilərik, buna səbəb səsində olan xırıltının belə səsləri ayırmağa imkan verməməsidir. Qeyd edilən hal qeyri-verbal kommunikasiyaya mane ola bilmir.

Ünsiyyət prosesi bir tərəfdən insanın bioloji həyatına (yəni, yemək, geymək, içmək və s. kimi ehtiyaclarını ödədikdə) xidmət edir, digər tərəfdən, təbii ki, insanın sosial varlıq kimi mövcudluğuna təsir göstərir.

Nitqin fizioloji tərəfindən başqa psixoloji amilləri özündə ehtiva etdiyini vurğulamışdıq. *“Ünsiyyəti dəyərləndirdiyimiz başqa bir ölçü olan psixoloji ölçü xəbərdarlıq və reaksiyanın mərkəzində dayanır. Danışığı bu ölçü ilə anlamağımıza semantika dəstək verməkdədir”* [50, s. 22]. Duyğular, hisslər bizə həm daxildən, həm də xaricdən müxtəlif və fərqli informasiyalar ötürür. Bunun nəticəsində insan digərlərinə öz fikir, duyğu və hissləri haqqında məlumat verir. Qarşı tərəf isə göndərilən mesajlara uyğun cavab verir. Məsələn, dostumuza, tanışımıza salam verdikdə qarşılığında salam alırıq. O, bizə göndərdiyimiz mesaja uyğun cavab verir. Nitq digər insanlarla əlaqə qurmaq ehtiyacından yaranır, çünki cəmiyyətdən təcrid edilmiş şəxsin danışmağa ehtiyacı da olmayacaqdır.

Məlumdur ki, insanların ilkin ünsiyyəti jestlərlə, mimikalarla və müxtəlif səslərlə mövcud olmuşdur. *“İlk vaxtlarda insanlar, danışaraq anlaşmayı öyrənmədən öncə, ünsiyyətlərini əl, qol, bədən hərəkətləri və çıxardıqları qəribə səslərlə təmin*

edirdilər. İnsanlıq tarixinin başlanğıcındakı uzun müddət, insanların bədən hərəkətlərindən meydana gələn sözsüz mesajlarla yaşanmışdır” [37, s. 3]. Zaman keçdikcə onlar daha uzaq məsafələrə məlumat ötürməyə ehtiyac duymuş, buna görə də jestləri, mimikaları yavaş-yavaş səslər müşayiət etməyə başlamış, çünki onlar daha uzaq məsafələrə mesajları ötürməyə imkan verirdi. Nitq və dil insanları bir araya gətirən önəmli sistemdir. Dilə sadəcə duyğu, düşüncə və hissləri ötürən bir açar kimi baxmaq doğru olmaz, çünki o ünsiyyət kimi böyük bir prosesin formalaşmasında mühüm rol oynayır.

Danışiq prosesində natiqin mövcud bacarıqları da anlamağa təsir göstərir. Onun müşahidə qabiliyyəti güclü olmalı, kimsənin görə bilmədiyini görməyi, duya bilmədiyini duymağı bacarmalıdır. Yaxşı natiq ətrafda baş verən hadisələri bütün duyğuları ilə duymağı bacarır və ona vaxtında reaksiya verir. O, danışmağa başlamazdan əvvəl, ətraf mühit haqqında öncədən məlumat toplayır. Məsələn, əgər zalda çıxış edəcəksə, əyləşənlərin (dinləyicilərin) hansı sənətə və statusa sahib olduqlarına, (yəni tələbə, müəllim, həkim, mühəndis və s. haqqında məlumatı olmalıdır) yaşlarına, geyimlərinə və s. fikir verməlidir. Bu ünsiyyət prosesinin gedişində ona xeyli kömək edir. Yaxşı natiq eyni zamanda mükəmməl biliyə də sahib olmalıdır, çünki duyğulara və hisslərə əsaslanmaqla dinləyicinin diqqətini uzun müddət əldə saxlamaq mümkün deyil. Danışdığı yaxud danışacağı mövzu haqqında natiqin kifayət qədər biliyi olmasa dinləyicinin diqqəti yayınacaq, ünsiyyət prosesi yarıda kəsiləcək.

İnsanlararası ünsiyyət sözlərin mənasının eksplisit (açıq) yolla deyil, həmçinin mesajın, yaxud informasiyanın implisit (gizli) yolla çatdırılmasını da əhatə edir. Burada bizim diqqət

yetirəcəyimiz əsas məsələ məlumatın gizli yolla çatdırılmasıdır. İmplitit mesajlar niyyətli və niyyətsiz şəkildə ötürülə bilərlər. İmplitit mesajların niyyətli, yaxud niyyətsiz şəkildə göndərilməsindən asılı olmayaraq onlar daha çox qeyri-verbal davranışlarla ifadə olunur.

Qeyri-verbal ünsiyyətə müxtəlif yanaşmalar vardır. Bunlardan bəzilərini qeyd edək:

1) *“Qeyri-verbal ünsiyyət dinləyicilərə və ünsiyyətin nəticəsinə böyük təsir göstərir”* [144]. İstifadə etdiyimiz istənilən sözsüz siqnallar qarşı tərəfə bizdən asılı olmadan müsbət və ya mənfi informasiya göndərə bilər, bu da ünsiyyət prosesinin nəticəsinə təsirsiz ötürür.

2) *“Qeyri-verbal ünsiyyət, yaxud bədənə ünsiyyət bir adamın başqasına üz ifadələri, səsin tonu, istənilən digər kanallarla təsir etməsinin nəticəsində yaranır”* [93, s. 2]. Sözsüz ünsiyyət sadəcə bədənə deyil, prosodik vasitələrinin köməyi ilə də məlumat ötürə bilər.

3) *Sözsüz ünsiyyət, insanların müxtəlif daxili və xarici xəbərdarlıqlara qarşı dil və sözlə ifadə edilə bilmədiyi vəziyyətlərdə, bəzi bədən hərəkətləri ilə ortaya qoyduqları bir reaksiya formasıdır* [40, s. 25]. Bəzən etirazımızı açıq şəkildə, sözlə ifadə edə bilmədikdə sözsüz ünsiyyət prosesə qoşulur və qarşı tərəfə deyə bilmədiklərimizi aydın şəkildə göndərir.

4) *Qeyri-verbal ünsiyyət – insanlararası ünsiyyətdə iştirak edən sözsüz vasitələrin məcmusu. Bunları psixologiya, (psixiatriya), sosiologiya, etnologiya və xüsusilə, onların tam başa düşülməsini və təsvirini verən dilçilik elmləri öyrənir* [23, c. 1. s. 474].

Azərbaycan dilçiliyində də qeyri-verbal ünsiyyətlə bağlı fikirlərə az da olsa rast gəlinir. Ə.Rəcəbli bununla bağlı yazır:

“Paralingvistik yalnız səsli (sözlü) ünsiyyəti müşayiət edən köməkçi faktorları tədqiq edir. Paralingvistik vasitələr bir tərəfdən sözləmi yığcamlaşdırır, digər tərəfdən sözləmdə verbal (sözlü) faktorları əvəz edir” [20, s. 332]. Paralingvistik nitqə canlılıq gətirir, ona əlavə şərhlər verir və dilin köməyi olmadan ünsiyyət qurmağa xidmət edir. Biz qeyri-verbal ünsiyyəti paralingvistikaya daxil edəcəyik, ancaq köməkçi amil olmaqla bərabər ünsiyyətin ayrıca, yəni 2-ci tipi kimi yanaşacağıq.

R.Hüseynova isə bu haqda belə yazır: *“Beləliklə, jestlər, mimika və digər qeyri-verbal vasitələr ünsiyyətin paralingvistik sferinin tərkibinə daxildir”* [15, s. 50]. Fikrimizcə, R.Hüseynovanın söylədikləri tamamilə doğrudur, çünki jestlər, mimikalar və eləcə də digər sözsüz vasitələr paralingvistikada öyrənilir.

Qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrini qeyri-nitq vasitələri adlandıran A.Qurbanov yazır ki, *“təbii olaraq şifahi nitqə qeyri-nitq vasitələri də qoşula bilir. Üz mimikaları, baş, bədən və əl jestləri bu qəbildəndir. Bu ekstralingvistik vasitələr şifahi nitqdə fikrin daha canlı və təsirli ifadə olunmasına xidmət edir”* [17, s. 97]. Gətirilmiş nümunədən görüldüyü kimi, müəllif qeyri-verbal ünsiyyətə yardımçı amil kimi yanaşır, onun birbaşa ünsiyyətə xidmət göstərə bilməsini qeyd etmir. Halbuki qolları bir-birinə keçirmək, sərt baxış qarşı tərəfə lingvistik faktor olmadan belə “səninlə danışmaq istəmirəm” cümləsini qeyri-verbal yolla göndərmiş olur.

İ.Abdullayeva isə öləri şəkildə də olsa, verbal və qeyri-verbal ünsiyyətə toxunmuşdur. Onları sadəcə olaraq kommunikasiyanın iki tipi kimi qeyd etmiş, fərqli və ya oxşar tərəfləri-

nə toxunmamışdır. “*Kommunikasiyanın iki tipini fərqləndirmək olar: verbal və qeyri-verbal. Verbal kommunikasiya. Ünsiyyət prosesində nitq mühüm rol oynayır. İnsan istər onu əhatə edən mühiti, istərsə də keçmiş və gələcək barədə hər cür məlumatı əsasən yazılı və şifahi nitq vasitəsilə çatdırır.*

Qeyri-verbal kommunikasiya.

1) *mimika – sifət əzələlərinin dinamik ifadəsi özünü göstərir;*

2) *intonasiya – ünsiyyətin başlıca akustik vasitəsidir;*

3) *kinesika – bədən hərəkətlərinin dili;*

4) *Proksimika – insanın şəxsi məkanı kimi ünsiyyət prosesində özünəməxsus rol oynayır” [2, s. 29-30]. Beləliklə, sözsüz ünsiyyət məlumatların, yaxud mesajların sözlü kodlardan istifadə etmədən müxtəlif yollarla göndərilməsi və qəbul edilməsidir.*

Göründüyü kimi, qeyri-verbal ünsiyyətlə bağlı müxtəlif təriflər, yanaşmalar olsa da, bunlar üçün oxşar cəhət onun sözsüz formada həyata keçirilməsidir.

Kommunikasiya prosesinin digər formaları ilə müqayisədə ən ümumi və güclüsü sözsüz ünsiyyətdir.

Əgər fikirləri sözlər vasitəsilə çatdırmaq mümkündürsə, onda niyə ünsiyyət zamanı qeyri-verbal davranışlara ehtiyac duyuruq? Bunun cavabını sözsüz ünsiyyətin hansı üstünlüklərə sahib olduğunu açıqlamaqla verə bilərik:

1) Sözsüz ünsiyyət siqnalları göndərən tərəfin duyğusu, hissləri, niyyəti haqqında məlumatları tamamilə dəqiqləşdirir və dolğunlaşdırır. Məsələn, baxışlarla qarşıdakı insandan xoşlanıb-xoşlanmadığımızı anlada bilirik, xoşlamadığımız məqamda dodaqları büzür, üzü yana çeviririk.

2) Qarşılıqlı ünsiyyət prosesində hər iki tərəf istədiyi mesajları ötürə bilir. Hərəkətlər vasitəsi ilə söhbət əsnasında söz

demək istədiyimizi, yaxud məsələyə müdaxilə etmək niyyətimizi ötürə bilərik. Məsələn, hər hansı bir məclisi aparan şəxs gözləri ilə bizə söz vermək istədiyini bildirdikdə, başımızı sağa-sola çevirməklə yox deyirik. O da başını yuxarı-aşağı tərpətməklə “oldu” cavabını verir.

3) Səmimiyyəti ifadə etmək üçün istifadə edilir ki, bəzən heç bir söz, hətta cümlə belə bu qədər dərin məna verə bilməz. Məsələn, toxunma (qarşı tərəfin çiyinə, qoluna əlini qoyma və ya xəfifcə sıgallama) və göz temasından istifadə etməklə biz qarşı tərəfə olan səmimiyyətimizi ifadə edə bilərik.

4) İstədiyimiz məqsədə tez və düzgün çatmaq üçün köməyə gəlir. Hər hansı işarə göndərmək yolu ilə istənilən məqsədə sözlərə nisbətən daha asanlıqla çata bilərik. Məsələn, qapıdan içəri girən bir insana səs salma mesajını göndərmək istədikdə gözlərimizi daha geniş aç, yaxud şəhadət barmağımızı dodaqlara yaxınlaşdırmaqla “sakit durun” mesajını ötürə bilərik. Bu anlayışı sözlə bildirsək, onda kənardakıların diqqətini yayınar, həm də vaxt itkisinə səbəb olardı. Qeyri-verbal ünsiyyət səssiz formada həyata keçirilsə də, onun təsiri hər iki tərəf üçün (eləcə də hər iki cinsin nümayəndəsi üçün) çox böyükdür. Aparılan araşdırmalar zamanı məlum olmuşdur ki, “*qadınların sözsüz mesajları duymaq, oxumaq və göndərmək qabiliyyəti kişilərə nisbətən yüksəkdir və onlar mövcud prosesdə kişilərdən daha bacarıqlıdır*” [131, s. 14].

Sözsüz ünsiyyət zamanı istənilən mesaj, yaxud emosiya asan çatdırıla bilər. Ünsiyyət zamanı jestlərdən və digər sözsüz vasitələrdən istifadə edilir. Məsələn, bir adam vacib və önəmli informasiyanı çatdırmağı arzulayırsa, bu zaman o ayaq üstə dayanır, əlləri ilə məlumatın əhəmiyyətini artırır, digərləri isə oturur və baxışlarını ona tərəf çevirir.

Qeyri-verbal ünsiyyətdən istifadə inam, uğur və vicdanın ifadə olunmasında da özünü göstərir. İnamlı, uğur qazanan insan düz dayanır, qolları açıq və cəlbedici vəziyyətdə özünü başqalarına nümayiş etdirir. Digər tərəfdən isə tez-tez addımlamaq, başı dik (yuxarı) tutmaq inamı və uğuru əks etdirir. İnamsız, uğur qazanmamış şəxs isə əksinə qolları bağlı və sanki beli bükülmüş vəziyyətdə dayanır. Eyni zamanda qeyd edə bilirik ki, hər hansı bir işdə vicdanı təmiz olan insanlar başlarını dik tutmaqla yanaşı, baxışları ilə qarşı tərəfin düz gözlərinin içinə baxa bilirlər. Bunun əksinə olaraq müəyyən bir işdə günahı olan insanları həmişə vicdanları narahat etdiyindən yerlərində sakit dayana bilmir, ünsiyyət qurduqları zaman gözlərini kənara çəkməyə üstünlük verirlər. Elə buna görə də istintaq zamanı belə davranış göstərən insanlar daha çox şübhəli hesab olunurlar.

Yaxşı qeyri-verbal ünsiyyət qurmaq bacarıqları həm şəxsi, həm də iş mühitində böyük önəm daşıyır. Sözsüz ünsiyyət sözlü ünsiyyətdən qabaq gəlir, çünki fərdlər doğulduqdan bəri ilkin olaraq qeyri-verbal kommunikasiya vasitəsilə özlərini ifadə edirlər. Qeyri-verbal davranışın qeyd edilən xüsusiyyəti ünsiyyət prosesinin vacib məsələlərindəndir. Danışan cümləni tələffüz etmədən öncə, dinləyən onun üz ifadələrini, bədən jestlərini müşahidə edir və çalışır ki, həmin simvolik mesajları görə və onda ifadə olunmuş mənanı açsın. Buna səbəb qeyri-verbal davranışlara onun daha çox güvənməsi və verbal məlumatların bəzən sözsüz mesajlara zidd olduğuna inanmasıdır.

Qeyri-verbal ünsiyyət zamanı, hətta geyimlər belə anlatmaq, fikri qarşı tərəfə ötürmək funksiyasını yerinə yetirə bilər. Məsələn, hər hansı rəsmi görüşə idman paltarında getmək uy-

ğun olmadığı kimi, hansısa idman yarışına rəsmi geyimdə getmək də düzgün olmaz. Ona görə də ünsiyyətin sadəcə ağızdan çıxan sözlərdən ibarət olduğunu fikirləşmək böyük bir səhvə yol verməkdir, çünki ayaq barmaqları da daxil olmaqla bütün bədən ünsiyyət prosesində bu və ya digər formada iştirak edə bilər.

Başqaları ilə ünsiyyət qurarkən fasiləsiz olaraq sözsüz siqnallar alır və veririk. Bütün qeyri-verbal davranışlar – jestlər, oturuş və duruş tərzı, necə yaxın dayanmaq, nə qədər göz kontaktı qurmaq, geyim, qoxu və s. bütün bunlar hamısı xeyli məlumat göndərir. Sözsüz ünsiyyəti başa düşmək və ondan istifadə edə bilmək bacarığı, bizə başqaları ilə güclü və daimi əlaqə qurmağa imkan yaradır. Hətta sakit dayananda belə, qeyri-verbal ünsiyyətdə oluruq. Məsələn, sakit oturub, amma başı aşağı sallamaq nəşə düşünməyə və peşmanlığa işarə edir. Çox zaman dillə ifadə olunan və bədən dili vasitəsilə qurulan ünsiyyət fərqli, müxtəlif nəticələr verə bilər. Qarışıq şəkildə ötürülən siqnallar qəbul edəndə imkan verir ki, sözlü və sözsüz davranışlara diqqət yetirsin. Burada əsas məsələ qeyri-verbal davranışlara diqqət yetirməkdir, çünki sözsüz davranışlar təbiidir və həqiqi hissləri ifadə edir. Qeyri-verbal ünsiyyətin gücünü dəyərləndirməyən və onu qəbul etməyən insanlar da var. Bunun əksinə olaraq bəzi fərdlər sözsüz davranışlara qarşı çox diqqətli olur və bədən dilini xüsusi olaraq öyrənir, inkişaf etdirirlər. Məsələn, siyasətçilər.

Sözlü və sözsüz ünsiyyətin həm fərqli, həm də oxşar cəhətləri vardır.

Onların oxşar cəhətlərinə aşağıdakıları nümunə göstərmək olar:

- 1) Hər ikisi mövcud məlumatların ötürülməsinə xidmət

edir (bura hiss, duyğu, düşüncə və s. ötürülməsi daxildir). Məsələn, “otur” deməklə qarşı tərəfə məlumat göndərildiyi kimi, ağızı büzməklə də məlumat göndərmək mümkündür;

2) Verbal və qeyri-verbal ünsiyyət məlumatı göndərəni və qəbul edəni (mesaj, kanal, kodlaşma, dekodlaşma və s. də hər iki ünsiyyət vasitəsində vardır) əhatə edir;

3) Sözsüz ünsiyyət sözlü ünsiyyəti təkrarlayır, yəni eyni mesajı verbal və qeyri-verbal yolla göndərmək olar. Məsələn, bir adama “get” deyiriksə, bu mənanı qeyri-verbal davranışla da çatdırma bilərik, yəni ovucun içi göndərənə tərəf olmaqla, əlin üst hissəsini qəbul edənə tərəf hərəkət etdirilir.

4) Həm sözlü, həm də sözsüz ünsiyyət zaman keçdikcə dəyişə bilər. Ünsiyyətin bu cəhətinə toxunan Ü.Dökmen qeyd edir ki, *“İstər sözlü, istərsə də sözsüz ünsiyyət formalarında zaman içində dəyişikliklər ortaya çıxır. Danışılan dillər, salamlama şəkilləri, sözsüz ünsiyyətdə istifadə edilən vasitələr, misal üçün, nişanlar, geyimlər zaman keçdikcə dəyişir. Bu dəyişiklərin əsasında həyat formalarındakı dəyişikliklər yer alır. Cəmiyyətin həyat (yaşamaq) formaları dəyişdikdə, sözlü və sözsüz ünsiyyət formaları da dəyişməyə başlayır”* [44, s. 35].

Bununla belə, onları bir-birindən fərqləndirən cəhətlər də az deyildir:

1) Verbal ünsiyyət və qeyri-verbal ünsiyyətin əsas fərqi birincinin sözlərlə, ikincinin isə sözsüz vasitələrlə prosesə qoşulmasıdır;

2) Qeyri-verbal ünsiyyət verbal ünsiyyətdən tarixən əvvəl olmuşdur. İnsanların ilkin əlaqə qurma vasitəsi sözsüz davranışlarla ifadə olmuşdur. Burada da jestlərin və ümumiyyətlə, bədən dilinin rolu böyükdür.

E.Nəslitürk yazır ki, *“İlk insanlar bir-biri ilə hələ danışma*

bacarıqları inkişaf etmədən belə ünsiyyət qura bilirdilər. Bunu bacarmağa kömək edən ən böyük vasitə isə bədənləri və bunun kimi sahib olduqları digər şeyləri müəyyən bir mesajı çatdırmaq məqsədilə təşkil və idarə edə bilmələridir” [60, s. 3].

3) Yuxarıda da qeyd etdiyimiz kimi, qeyri-verbal davranışlar dəqiqliyi və səmimiyyəti ilə seçilir. Belə ki, sözlü vasitələr hər zaman həqiqi hissləri göndərməyə bilər, sözsüz vasitələr isə həqiqi məlumatları bizə ötürür;

4) Verbal yolla uzaq məsafələrə məlumat göndərə bilərik, ancaq qeyri-verbal hərəkətlər buna imkan vermir, yəni radio-da çıxış edən aparıcının dediyi sözləri istənilən anda eşidə bilsək də, onun hərəkətlərini görə bilmərik. Bu məqamda prosodik vasitələr istisnadır. Belə ki, eşitdiyimiz səslər uzaqdan belə olsa, bizə onun kimliyi haqqında səs tonu, tembri və s. kimi qeyri-verbal vasitələrlə məlumat ötürə bilər;

5) Qarşıdakı insanın nə dediyini düzgün anlamaq üçün onu yaxşı dinləməyi bacarmalıyıq. Qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrini oxuyub şərh etmək üçün isə çox yaxşı müşahidə qabiliyyəti olmalıdır. Bir sözlə, verbal ünsiyyətdə dinləmə, qeyri-verbal ünsiyyətdə isə müşahidə böyük önəm daşıyır.

6) *“Sözlü ünsiyyətdən fərqli olaraq sözsüz signalların göndərilməsi və qəbul edilməsi eyni zamanda baş verir. Siz başqalarına məlumatı görünüş və qeyri-verbal davranışlarla göndərdiyiniz zaman ətrafınızda olan insanların görünüş və davranışından informasiya əldə edirsiniz” [130, s. 20].*

7) *“Sözsüz ünsiyyətdə göndərilən və qəbul edilən qeyri-verbal mesajların çoxu avtomatik və şüurdan kənar baş verir. Bunun əksinə olaraq sözlü ünsiyyət informasiyanın qəbulu və göndərilməsinə bir az diqqət etməyi gərəkli edir” [130, s. 21].*

8) “Sözsüz ünsiyyət sözlü ünsiyyətdən fərqli olaraq başqaları ilə burada və indi olan əlaqələrimizi əks etdirir” [130, s. 23].

Bir sözlə, sözsüz ünsiyyət bütün həyatı boyu hər bir insana vacibdir. Bu haqda M.Bril yazır ki, “*Qeyri-verbal ünsiyyət insanın bütün həyatı boyu onu müşayiət edir. Hətta danışmağı bilməyən və ümumiyyətlə, başa düşməyən uşaq öz vəziyyəti və hissləri haqqında məlumatı sevdiklərinə ötürə bilir. O, arzularını ağlamaq və bədən hərəkətlərinin köməyi ilə ifadə edir və anası onu tam başa düşür*” [71, s. 8]

Yuxarıda sözlü (verbal) və sözsüz (qeyri-verbal) ünsiyyət haqqında məlumat verdik. Burada bəzi məsələlərə də nəzər yetirməyi lazım bilirik. Sözlü ünsiyyətin təməl ünsürü onun sözlərlə ifadə oluna bilməsindədir. Elə “sözlü ünsiyyət” termini də buradan meydana gəlmişdir. Hər bir insan öz fikirlərini, duyğularını başqasına sözlərlə də ötürür. Sözlər vasitəsilə qurulan ünsiyyət danışq formasında olduğu kimi, yazılı formada da mövcud olur. Sözlü ünsiyyət prosesi istər danışq şəklində qurulsun, istər yazılı şəkildə burada əsas şərt uyğun və düzgün sözləri, ifadələri seçmək, onları düzgün şəkildə istifadə edərək, qəbul edənə ötürməkdir. Bir faktı da qeyd etmək lazımdır ki, yazılı və sözlü ünsiyyət qəbul edənin qəbul etmə gücündən çox asılıdır. Məsələn, mütəxəssis olmayan insanlar arasında sözlü ünsiyyət zamanı xüsusi ifadələrə, terminlərə, arqo və jarqonlara yer verilməməlidir ki, ünsiyyət anlaşqlı olsun və yarıda kəsilməsin. Ünsiyyət prosesi mürəkkəb olduğu üçün, bəzən uzun cümlələrin fikri yayındırmasına səbəb olduğunu bilirik. Buna görə də həmin cümlələri sadə bir hərəkətlə ifadə etmək mümkündür. Təbii ki, belə cümlələrin anlamı edilən hərəkətlə uyğunlaşmalıdır. Məsələn, bir insandan hansısa bir şeyi bilib-bilmədiyini soruşduqda o bizə uzun-

uzadı cavab vermək əvəzinə çiyinlərini yuxarı qaldırmaqla fikrini çatdıra bilər. Doğrudur, sözsüz yolla göndərilən mesajlar daha tez və çox zaman sözlü mesajlara nisbətən dəqiq olur, ancaq hər yerdə qeyri-verbal (sözsüz) mesajların göndərilməsi də münasib deyil. Məsələn, rəsmi bir mərasim zamanı zalda əyləşən insanlara (dinləyicilərə) “xahiş edirəm səssizliyə riayət edin” demək əvəzinə şəhadət barmağını dodaqlara yaxınlaşdırmaq dinləyicilər üçün anlaşılıqlı olsa belə, arzuolunmaz hal yarada bilər.

Deməli, verbal və qeyri-verbal ünsiyyət kommunikasiyanın əsas növləri olmaqla bir-biri ilə həm oxşar, həm də fərqli cəhətləri vardır. Kommunikasiyanın tipləri arasında müəyyən fərqlər olsa da, hər ikisinin əsasında insanların bir-biri ilə qarşılıqlı anlaşması, informasiya mübadiləsi aparması dayanır.

1.2. Qeyri-verbal kommunikasiyanın tədqiqi

Qeyri-verbal ünsiyyətin tarixi qədim dövrlərə gedib çatsa da, onun dilçilikdə tədqiqi son dövrlərə təsadüf edir. Belə ki, insan dünyaya gələndən sonra ömrünün sonuna qədər ətraf aləmlə, xüsusilə də insan cəmiyyəti ilə müntəzəm təmasda olur. Bu zaman o, fikirlərini ətrafındakı insanlara və ya digər canlılara bildirmək üçün ünsiyyətə girir. Belə ünsiyyət isə təbii ki, verbal və qeyri-verbal formada mümkün olur. Qeyri-verbal ünsiyyət verbal ünsiyyətlə müqayisədə daha qədimdir və onun tarixi elə insanın yaradılışından başlayır. Lakin sözlü ünsiyyətlə müqayisədə sözsüz ünsiyyət XX əsrin ortalarından başlayaraq araşdırma mövzusu olmuşdur. Başqa sözlə, *“sözsüz ünsiyyətin elmi şəkildə araşdırılıb tədqiqata cəlb edilməsi İkinci Dünya Müharibəsindən sonra aktivləşməyə başladı”*

[122, s. 21]. Ancaq bu o demək deyil ki, bu zamana qədər qeyri-verbal ünsiyyətlə bağlı hər hansı bir fikir söylənilməmiş və ya müəyyən ideyalar formalaşmamışdır. Deyilənləri nəzərə alaraq elmi mühitdə qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrinin tədqiqi tarixini şərti olaraq aşağıdakı kimi dövrləşdirməyi məqsəduyğun hesab edirik:

- 1) Qədim dövrlərdən XIX əsrin II yarısına qədərki dövr;
- 2) XIX əsrin II yarısından XX əsrin 50-ci illərinə qədərki dövr;
- 3) XX əsrin 50-ci illərindən hal-hazırda qədərki dövr.

I. Qeyd etmək lazımdır ki, birinci dövrdə qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri haqqında sistemli araşdırma aparılmamış, sadəcə, onun müəyyən vasitələri haqqında bəzi tədqiqatçıların əsərlərində bu və ya digər formada məlumat verilmişdir. Belə ki, *“qədim yunan, Roma və Çin alimləri bu gün qeyri-verbal hesab edilən davranışlara aid müəyyən şərhlər yazmışlar ki, həmin söylənilən izahlar indi də öz aktuallığını qoruyub saxlamaqdadır”* [122, s. 21]. Məsəl üçün, *“Kvintiliyan hələ e.ə. I əsrdə yazdığı “Ritorik məlumat” adlı əsərində o, jestləri öyrənməyi nətiqlər üçün ən vacib informasiya mənbəyi olduğunu qeyd edir”* [122, s. 21]. Məlumdur ki, həmin dövrdə Romada natiqlik sənəti çox məşhur idi. Ona görə də, onlar yaxşı mütəxəssis olmaq üçün sözügedən sənətin dərinliklərinə yiyələnməyə çalışırdılar və burada jestlərin öyrənilməsi mühüm amil kimi qarşıda dururdu.

XIX əsrdə yaşamış fransız pedaqoqu F.Delsart (1811-1871) isə *“ifadəli hərəkət vərdişləri nəzəriyyəsi”nin hazırlanmasında böyük rol oynamışdır* [141]. O, insanlar arasında mövcud olan istənilən əlaqədə, emosiyaların üzə çıxmasında

və daxili duyğuların aşkar edilməsində jestlərin və bədən hərəkətlərinin böyük rolu olduğunu qeyd etmişdir. Dramatik sənəti təhlil edərkən isə o, belə bir nəticəyə gəlmişdir ki, *“insanın hər bir hissə və heyvəcanı bədənin müəyyən hərəkəti ilə müşayiət olunur, deməli, hərəkəti ifadə etməklə tamaşaçıda heyvəcan, təşviş təəssüratı yaratmaq olar”* [141].

II. XX əsrdən əvvəl, yəni XIX əsrin ikinci yarısında ən geniş yayılmış, hətta sonralar da dünya elmində böyük iz buraxmış Ç.Darvinin *“İnsanda və heyvanlarda emosiyaların ifadəsi”* (1872) adlı əsəri [104] haqqında danışarkən E.Nəslitürk yazır: *“Bədənin anlatması ilə əlaqəli elmi araşdırmalar ilk olaraq Ç.Darvinin 1872-ci ildə yayımlanan “İnsan və heyvanlarda emosiyaların ifadəsi” adlı kitabında öz əksini tapıb”* [60, s. 13]. Ç.Darvin tədqiqatında heyvanlarla insanların hadisələrə münasibətinin qeyri-verbal yolla ifadəsinə diqqət yetirmiş və müqayisəyə üstünlük vermişdir. Məsələn, ağrının bədən dili ilə təsviri zamanı o, yazır: *“Heyvanlar ağrının acısından əziyyət çəkəndə onlar, ümumiyyətlə, dəhşətli qıcolmalarla qıvrılır, adətən, kəskin çığırtilar və inilti səsi çıxır. Demək olar ki, bədənin bütün əzələləri güclü hərəkətə gəlir. İnsanlarda isə ağız bərk sıxılır, ya dodaqlar dişlə birlikdə sıxılaraq geri çəkilir, ya da birlikdə hərəkət etmir”* [104, s. 69-70]. Ç.Darvinin apardığı müşahidələrin və daha sonra irəli sürdüyü ideyaların çoxu digər tədqiqatçılar tərəfindən də qəbul edildiyindən bu nəzəriyyənin müasir səviyyədə öyrənilməsi tarixi Ç.Darvinin əsəri ilə başlayır.

Ç.Darvinin kitabından sonra diqqəti çəkən digər əsər A.M.Bakonun 1875-ci ildə nəşr olunmuş əsəridir [97]. Bu əsəri jestlər haqqında, hələ ki, məlum olan, ilk və sanballı əsər hesab etmək olar. *“Jestlərin təlimatı”* adlanan kitabda jestlər

haqqında məlumat verilmişdir. Müəllif jestlər dedikdə bədənin müxtəlif duruşlarını, hərəkətlərini əhatə edən qeyri-verbal davranışları nəzərdə tutmuşdur. Maraqlıdır ki, müəllif buraya – başı, çiyinləri, qolları, ayaqları və barmaqları daxil etmişdir [97, s. 25]. Eyni zamanda o, kitabında jestlərin aşağıda qeyd olunan ümumi təsnifini vermişdir:

1) *Təyin edən və ya fərqləndirən jestlər; bura müəllif işarət barmağının və açıq əlin hərəkətlərini daxil etmişdir. Qeyd edək ki, işarət barmağı daha çox nəyisə göstərmək üçün istifadə edilir.*

2) *Təsviri jestlər; obyektləri təsvir etməyə, sayları və məkanını təmsil etməyə imkan verən jestlər. Burada əllərin çölə doğru horizontal örtmə hərəkəti təsvir edilir.*

3) *Mühüm jestlər; əli başa qoymaqla qəmə işarə edilir, işarət barmağın dodağa qoyulması ilə sakitlik ifadə olunur və s.*

4) *Müdafiə jestləri; belə jestlər nəyinsə təyin və təsviri məqsədlə deyil, sırf müdafiə, emfatik, yaxud emfatik olmayanı ifadə etmək üçün istifadə olunur.*

5) *Simvolik və bənzətmə jestlər; bunların şərh fiziki, intellektual, yaxud mənəvi şərtlər arasında olan oxşarlığa əsaslanır. Belə ki, burada əllərin eyni duruş və hərəkəti iştirak edir, 1-ci görünən şeylər, sonra əqli fikirlər yaranır [97, s. 28-29].*

A.M.Bakon əllərdən bəhs edərkən sağ və sol əlin daşdığı ayrıca funksiyaları, eləcə də hər iki əlin birlikdə ifadə etdiyi mənaları şərh etmişdir. Burada jestlər ən incəliklərinə kimi izah edilmiş, hətta barmaqların daşdığı funksiyalar da şərh olunmuşdur. Əsərdə diqqəti çəkən ən mühüm məqamlardan biri də jestlərdən danışarkən əllərin və barmaqların istənilən şəkildə duruşunun şəkillərin köməyi ilə xarakterizə edilməsidir.

XX əsrin birinci yarısından başlayaraq fiziki görünüşün, xüsusilə, geyimin, üz ifadələrinin geniş şəkildə öyrənilməsinə başlandı, ancaq ilkin mərhələdə mimikalara, bədən hərəkətlərinə və onların ətraf mühitdəki roluna az diqqət yetirilir, çox zaman onlardan bəhs edərkən sistemli şəkildə tədqiqat aparılmırdı. Tədqiqatçılar ən az diqqəti isə göz hərəkətlərinə və toxunuşa yetirirdilər. Bu dövrdə diqqətçəkən əsas hadisə isə qeyri-verbal davranışların öyrənilməsinin xeyli artması idi.

III. Qeyd olunmalıdır ki, əslində qeyri-verbal ünsiyyətlə bağlı tədqiqatlar XX əsrin 50-ci illərindən sonra tarixinin ən geniş araşdırma dönməsinə daxil oldu və onun müxtəlif vasitələri ilə bağlı kitablar, məqalələr, tezislər nəşr olunmağa başladı. Bu zaman R.L.Berdvistelin sonralar dilçilər, antropoloqlar və bir çox digər elm sahələrinin tədqiqatçıları üçün mühüm mənbə ola biləcək əsərləri meydana gəldi. Qeyd edək ki, alimin bədən dilinə (kinesika) aid çoxlu məqalələri və kitabları olmuşdur. İlk kitabı “Kinesikalara giriş” adlanır [99]. Əsərdə müəllif bədən hərəkətlərinin öyrənilməsinin metodiki aspektlərini, insanlararası kommunikasiyanın qeyri-verbal münasibətləri ilə əlaqələndirir. Tədqiqatçı kinesikaların öyrənilməsi prosesini 3 əsas kateqoriyaya bölür:

1) *Pre-kinesikalar. Bədən hərəkətlərinin sistemli öyrənilməsinin fizioloji əsasları ilə məşğul olur;*

2) *Mikro-kinesikalar.* Burada kinesikaların təcrid olunması və məqsədinin morfoloji siniflərin idarə edilməsi olması nəzərdə tutulur;

3) *Sosial kinesikalar.* *Bu hərəkətlərin funksiyasının sosial çıxışlarla əlaqəliliyini göstərir. Sosial çıxışlar burada sosial əlaqələrin kommunikativ aspektləri ilə bağlıdır. Belə davranış inteqrasional və yeni informasiyalı performansları əhatə edir*

[99, s. 3]. Bu bölgüdən sonra müəllif 1-ci bölmədə prekinesikalari, mikro-kinesikalari, sosial kinesikalari, 2-ci bölmədə isə sözsüz ünsiyyətdə bədən vasitələrinin (əl, baş, barmaq, dodaq və s.) rolunu şərh etmişdir.

“Kinesikalara giriş” əsərini çap etdirdikdən sonra R.L.Berdvistelin, 1970-ci ildə “Kinesikalar və kontekst” adı ilə ikinci kitabını nəşr etdirmişdir [100]. Bununla da ixtisasca antropoloq olan alim kinesikaların öyrənilmə işinin əsasını qoymuşdur. O, kinesika dedikdə, duruş, yeriş, jestlər, üz ifadələri və bədən digər hərəkətlərini nəzərdə tuturdu. R.L.Berdvistelin uğurlarından biri də, ikinci kitabında qeyd etdiyi kimi, kinesikalari kontekstdə anlamaq və şərh etmək ideyasını irəli sürməsidir. O, xüsusilə, insan jestlərini heyvanların hərəkətləri ilə müqayisə edir və üstünlüyü insanın jestlərinə verirdi. “*Kinesikalar və kontekst*” kitabında insan jestlərini heyvanların jestləri ilə müqayisədə çoxmənalı olduğunu və kommunikasiyanın kontekstindən asılı olaraq həm çoxlu, həm də müxtəlif mənalari daşdığını xüsusi olaraq vurğulayırdı” [100, s. 4-5].

1956-cı ildən sonra müəllif ardıcıl olaraq uşaqların davranışının kinesik analizini aparmış və bu sahədə tədqiqatını uzun illər davam etdirmişdir.

Bu sahədə tanınan mütəxəssislərdən olan E.Hallın “Sakit dil” kitabı 1959-cu ildə nəşr olundu [117]. Əsərdə müəllif zaman [117, s. 23], məkan [117, s. 187] və mədəniyyət amillərinin [117, s. 119] kommunikasiya prosesində mühüm vasitələrdən olduğunu vurğulamışdır. Müəllif zamanın ünsiyyətdəki rolundan bəhs edərkən yazır ki, “*zaman danışır. Sözlərdən daha aydın danışır. Mesajı daha yüksək və aydın çatdırır*” [117, s. 23]. Müəllif kitabda ünsiyyət prosesində zamanın və

məkanın da rolunu xüsusi qeyd etmiş, hətta “zaman və məkan danışır” qənaətinə gəlmişdir. Ancaq kitabda daha çox mədəniyyət amilinin ünsiyyətdə oynadığı rola diqqət yetirilmişdir. Beləliklə, o, zaman və məkan (proksemiks) amilinin kommunikasiya prosesində vacibliyini xüsusi qeyd edən alim kimi sözsüz ünsiyyət prosesinin araşdırılmasında əvəzsiz xidmət göstərmişdir.

Əgər XX əsrin 50-ci illərində qeyri-verbal davranışların öyrənilməsi və bu haqda kitab və məqalələrin nəşr edilməsində artım görünürdüsə, bunun əksinə olaraq 60-cı illərdə tədqiqatların aparılmasında bir qədər azalma müşahidə olunmağa başladı. Sözsüz ki, bu da səbəbsiz deyildi. Həmin dövrdə nüvə enerjisi və partlayışları məsələləri ön plana keçmiş, soyuq müharibə ilə əlaqədar olaraq daha çox siyasi, sosial və dəqiq elmlərlə bağlı araşdırmalara üstünlük verilmişdir. Ancaq bu o demək deyildir ki, 60-cı illərdə sözsüz ünsiyyətlə bağlı tədqiqatlar aparılmamışdır. Belə ki, həmin illərdən başlayaraq sözsüz ünsiyyətin, xüsusilə, bədənin ayrı-ayrı hissələrinin tədqiq edilməsi genişlənməyə başladı və bir çox məsələlər də əhatəli şəkildə aparılan araşdırmaların mövzusu oldu.

Sözsüz ünsiyyətin araşdırılması ilə əlaqədar ən böyük irəliləyiş 70-ci illərdən başlayaraq özünü göstərdi.

1970-ci ildə C.Fastın “Bədən dili” adlı əsəri ən yaxşı və çox satılan kitab oldu. Əsər amerikan cəmiyyəti tərəfindən maraqla qarşılanmışdı. “Bədən dili” kitabı ardıcıl olaraq 1971, 1978, 1982, 1992, 2002-ci illərdə nəşr olunmuşdur. Müəllif *“kinesikalari qeyri-verbal ünsiyyətin davranışları üzərində qurulduğunu qeyd edir”* [114, s. 1]. Eyni zamanda bədən dilinin həqiqəti daha yaxşı əks etdirməsinə görə verbal

kommunikasiyaya zidd, əkslik təşkil etdiyini vurğulayır. Kitabda diqqəti çəkən müsbət hal isə bədən dili və qeyri-verbal ünsiyyətin haqlı olaraq bir-birindən ayrı təhlil edilməsidir. Buna qədər çox zaman bunları bir-birinin sinonimi olan termin kimi işlədirdilər. Müəllif bədən dili haqqında elmin kinetika adlandırıldığını qeyd edir [115, s. 11], toxunuş, məsafə, duruş və s. bədən dili elementlərini şərh edir. Sonrakı bölmələrdə məsafədən söz açan alim məsafələri öyrənən elmin proksemiks adlandırıldığını nəzərə çatdırır. Hətta o, əsərdə “proksemikslər adlandırılan elm” adlı başlıq da verir [115, s. 11]. Bunun ardınca sosial və ictimai məsafə, başı tərpətmək, gözləri qırpmək, gözlər, baxışlar haqqında məlumat verir. Kitabın sonunda müəllif “saxta bədən dili” adlı başlıq altında [115, s. 177] hansı bədən hərəkətlərinin aldadıcı olduğunu nəzərə çatdırır. Biz deyərdik ki, bu kitab bədən dilinin incəliklərinə kimi öyrədilməsi prinsipinin əsasını qoydu və buna görə də yuxarıda qeyd edildiyi kimi, amerikan cəmiyyəti əsəri maraqla qarşıladı və kitab bir neçə dəfə təkrar nəşr olundu.

XX əsrin 70-ci illəri qeyri-verbal ünsiyyət prosesinin ümumiləşdirilməsi və sintez edilməsi dövrüdür. Həmin dövrdə bədən dilinin öyrənilməsi ilə bağlı işlər davam edirdi. Eyni illərdə P.Ekmanın apardığı tədqiqatlar isə insanın üzü (sifəti) üzərində qurulmuşdu. Deməli, bu zamana qədər olan tədqiqatlar daha çox ümumi səciyyə daşıyırdısa, indi daha çox sintezləşdirmə özünü göstərirdi. Alimlər ayrı-ayrı bədən elementlərinə aid kitablar yazırdılar. Belə ki, P.Ekman 1975-ci ildə F.Vəleys ilə birgə “Üz ifşa edir” adlı kitab çap etdirdilər [110]. Onlar əsas üz emosiyaları dedikdə, *“təəccüb, qorxu, nifrət, kədər və xoşbəxtliyin insanın sifətində olan vasitələrin – alın, qaş, yanaq, burun, dodaqlar və çənənin müxtəlif şəkildə dəyişməsi*

ilə meydana gəlir”, fikrini irəli sürüdürlər [110, s.1]. Sonrakı bölümlərdə müəlliflər qorxu, acıq, nifrət, kədər və s. kimi üz ifadələrini geniş şəkildə şərh etmişdilər. Üzü multimesaj və multisignal sistem kimi təqdim etmiş, onun 3 tipdən təşkil olduğunu nəzərə çatdırmışdılar:

“1) *statik (dəri rəngi)*;

2) *yavaş (daimi qırıqlar)*;

3) *sürətli (qaşlar)*” [110, s. 10-11].

Statik tipə üzün forması, təbii rəngi, sümük strukturu, ölçüsü, üzün elementləri – qaş, burun, dodaqların yerləşməsi və s. daxildir. Biz qeyd edə bilərik ki, bunlar insana anadangəlmə xas olan üz elementləridir.

Yavaş tipə isə onlar zamanla insanın üzündə baş verən prosesləri aid edirlər ki, burada əsas məsələ yaşla əlaqədar qırıqların meydana gəlməsidir.

Sürətli tipə isə insanın təəccübləndiyi, güldüyü, açıqlandığı və s. kimi proseslərdə etdiyi üz hərəkətləri daxildir.

1977-ci ildə P.Ekman “Üz ifadələri” adlı məqaləsini çap etdirdi [108, s. 97-116]. Məqalədə o, “*qırıqların dərinin dartılmasından meydana gəldiyini, zaman keçdikcə daimi qırıqların meydana çıxdığını qeyd edir. Qaşlar, göz qapaqları və ağızın öz formasını müvəqqəti olaraq dəyişir*” fikrini irəli sürür [108, s. 97]. Həqiqətən də, müəyyən qeyri-verbal vasitələr vardır ki, onların çox sürətlə dəyişmək qabiliyyəti vardır. Bura biz gülüşü, hirs, nifrəti, qəzəbi, təəccübü və s. kimi amilləri daxil edə bilərik ki, məhz qeyd edilənlər qaşların, göz qapaqları və ağızın formasının müvəqqəti dəyişməsindən yaranır. Qeyd edilən amillər bir anda baş verir və müvəqqəti mahiyyət daşıyır.

Məqalədə müəllifin toxunduğu maraqlı məsələlərdən biri də bədən dilindən istifadə edən insan və heyvanların mövcud

davranışlarıdır. Burada o, insanın sözsüz ünsiyyət zamanı istifadə etdiyi davranışları heyvanlarla, xüsusilə də, meymunla müqayisə edir. Meymunların davranışlarının anadangəlmə olduğunu (insanların da bir çox davranışları anadangəlmə olur, ancaq müəyyən davranışlar zamanla qazanılır) qeyd edən P.Ekman eyni zamanda onların dillə ifadə oluna bilmədiyi üçün insanlardan çox-çox geridə qaldığını nəzərə çatdırır. Təbii ki, müəllif əsas üstünlüyü insan davranışına vermiş, onun qurduğu ünsiyyətin həm verbal, həm də qeyri-verbal yolla ifadə olduğunu vurğulamışdır.

XX əsrin 90-cı illərində tədqiqatlar xeyli sahəni əhatə etməyə başladı. Bu dövrdə M.Arqulenin “Bədənlə ünsiyyət” kitabının 2-ci nəşri çap olundu [93]. Qeyd edək ki, o bədən dili, yaxud qeyri-verbal kommunikasiya terminini işlətməmişdir. *“Bədən dili, yaxud qeyri-verbal ünsiyyət bir insanın üz ifadələri, səsin tonu və s. vasitələrlə digərinə təsir edəndə yaranır”* [93]. Biz isə bədən dili və sözsüz ünsiyyət terminlərinin bir-birindən ayrılmasının tərəfdarıyıq. Belə ki, bədən dili qeyri-verbal kommunikasiya prosesinin tərkib hissəsidir, daha doğrusu, onun ifadə vasitələrindən biridir. Unutmaq olmaz ki, şəkillər, rəng, qrafiklər, simvollar və s. kimi amillər də sözsüz ünsiyyətin qurulmasında vasitə rolunu oynayır və bunlar bədən dilinin tərkib hissəsi ola bilməz. Burada bir məsələni qeyd etmək lazımdır ki, qeyri-verbal ünsiyyətlə bağlı tədqiqatlara, əsasən bədən dilindən başlanıldığı üçün çox zaman o sözsüz ünsiyyətlə səhv salınır, ona qeyri-verbal yolla qurulan ünsiyyətin tərkib hissəsi kimi baxılmır.

Sözsüz ünsiyyətin araşdırılması ilə bağlı tədqiqatlar genişləndikcə ona müxtəlif aspektlərdən baxılmağa başlanıldı.

Sözsüz ünsiyyətin istifadə olunması dairəsi haqqında müəyyən fikirlər meydana gəldi ki, belə ideyalardan biri də onun tibb sahəsində istifadə edilməsidir. N.Əmbədi və R.Rosensalın bu barədə apardıqları tədqiqatlar xüsusilə maraqlıdır [91]. “Qeyri-verbal ünsiyyət” adlı məqaləsində müəlliflər sözsüz ünsiyyətlə bağlı aşağıdakı məsələlərə toxunmuşlar:

1) *qeyri-verbal kommunikasiyanın sağlamlığın qeydinə qalma prosesində vacibliyi;*

2) *ünsiyyətin kanalları;*

3) *qeyri-verbal bacarıqlar;*

4) *qeyri-verbal ünsiyyət və sosial təsir;*

5) *qeyri-verbal ünsiyyət diadik əlaqələrdə;*

6) *qeyri-verbal ünsiyyətdə xəstələrin şəxsiyyəti və psixopatologiya;*

7) *qeyri-verbal ünsiyyətdə dayələr və xəstənin nəticələri;*

8) *nəticələr.*

N.Əmbədi və R.Rosensal ilk növbədə bu məsələlərə aydınlıq gətirməyə çalışmışlar:

1) *kanal;*

2) *kodlaşma;*

3) *empatiya;*

4) *dekodlaşma;*

5) *sızma;*

6) *anlaşma;*

7) *sosial təsir;*

8) *sinxroniya* [91, s. 775].

Onlar qeyd edilən məsələlərə belə açıqlama vermişlər:

1) *kanal* dedikdə müəlliflər üz, bədən, yaxud səsin tonunu nəzərdə tuturlar.

2) *dekodlaşma* – həqiqi hissələrin müəyyən edilməsini və

qeyri-verbal davranışların müşahidə edilməsi.

3) *empatiya* – digərlərinin hisslərini, fikirlərini başa düşmə.

4) *kodlaşma* – başqalarının göndərdiyi mesajlardır ki, burada onun qarşı tərəfdən dekodlaşması nəzərdə tutulur.

5) *sızma* – həqiqi hissləri və ya affektiv vəziyyətləri aşkar etmə.

6) *anlaşma* – hər iki tərəf arasında mövcud olan əlaqə və qarşılıqlı şəkildə bir-birini başa düşmə.

7) *sosial təsir* – burada bir şəxsin davranışının digər şəxsin davranışına etdiyi təsir nəzərdə tutulur.

8) *sinxroniya* – fərdlər arasında davranışın yüksək səviyyəsi, fərdlər arasında eyni anda baş verən hərəkətlər, ritm və s. nəzərdə tutulur.

Müəlliflər məqalədə qeyri-verbal davranışlara da tərif vermişlər. Onlar haqlı olaraq sözsüz ünsiyyətin informasiyanın şərhində dildən başqa bütün vasitələrə istinad etdiyini qeyd edirlər. Buraya üz ifadələri, bədən hərəkətləri, vokal tonu və s. daxil edirlər [91, s. 775].

Məqalədə diqqəti çəkən əsas məsələ sözsüz ünsiyyətin sağlamlığın qeydinə qalması prosesində həkim və xəstələr arasında münasibətlərin qurulması, davamı və gözlənilən müsbət sonluqla bitməsi kimi amilləri özündə ehtiva etməsidir. Xəstələr həkimlərin onlara dediklərindən daha çox necə davranış göstərdiklərini müşahidə edirlər. Həkimlər də xəstələrin qeyri-verbal siqnalları haqqında məlumat toplamaqla onların həqiqi hisslərini açar və bunun əsasında ünsiyyət qururlar.

Kommunikasiyanın kanalları hissəsində müəlliflər onları əsas kanallar – üz, bədən, jestlər və səs deyər qruplaşdırırlar [91, s. 776-777].

Məqalədə qeyri-verbal bacarıqlardan bəhs edən müəlliflər

bunları iki qismə bölür:

1) *dekodlaşma*; 2) *kodlaşma* [91, s. 777].

Məqələnin növbəti səhifələrində gender, güc, mədəniyyət, empatiya, anlaşma və s. kimi məsələlər barədə məlumat verilmişdir.

Sonrakı il A.Nəlini M.Heklə birgə “Qeyri-verbal ünsiyyət və psixologiya: Keçmiş və gələcək” adlı məqalə çap etdirdi [118]. Burada onlar qeyri-verbal ünsiyyət və psixologiya elmi arasında mövcud olan əlaqədən yazırlar [118, s. 1]. Məsələyə keçmiş və gələcək müstəvisində yanaşır və qeyd edirlər ki, qeyri-verbal ünsiyyət linqvistika, antropologiya və psixiatriyanın bir hissəsidir. Əslində sözsüz ünsiyyət, həqiqətən də, geniş bir sahəni əhatə etməklə bir çox elm sahələrini bir-biri ilə birləşdirir ki, bunlardan biri də dilçilikdir.

A.Piz 70-ci illərdən başlayaraq davamlı şəkildə bədən dili ilə bağlı kitablar nəşr etdirmişdir. O, B.Pizlə birlikdə 2004-cü ildə “Bədən dili” kitabını ictimaiyyətə təqdim etdi [131]. Bu kitab bədən dili haqqında yazılmış ən gözəl əsərlərdən biri hesab edilə bilər. Burada onlar universal jestlər, uşaqların bədən dilinin oxunmasının daha asan olması barədə məlumat vermişlər. Bundan sonra yaxşı bədən dili oxucusu olmağın yolları və texnikaları barədə yazmışlar [131, s. 29]. Növbəti bölmədə “əllərin gücü” adlı başlığın altında ovucların vəziyyətinin qeyri-verbal ünsiyyətdə oynadığı rol, əl yelləmə tərzlərinin təhlili, əllərin vəziyyətinə əsaslanaraq kimin dominant olub-olmaması, eləcə də bərabərlik kimi məsələlər araşdırılmışdır. 3-cü hissədə müəlliflər gülüş və təbəssümü ayrıca təhlil etmiş, onlar haqqında ətraflı məlumat verməklə yanaşı həqiqi və saxta gülüşü bir-birindən necə ayırmağın mümkün olduğunu göstərmişlər [131, s. 66]. “Qol siqnalları” haqqında

hissədə qolların qarşı tərəfə ötürdüyü mesajlar geniş şərh olunmuşdur. Kitabda həmçinin gender fərqləri və bu fərqlərin qeyri-verbal davranışların oxunmasına göstərdiyi təsiri, əl və barmaqların, göz siqnallarının, məkan, şəxsi ərazi, zona fərqləri, hətta mədəni fərqlərin sözsüz ünsiyyətdə rolu izah olunmuşdur [131, s. 90].

Qeyri-verbal ünsiyyətlə bağlı tədqiqatlar, əsasən, Amerikada başlasa da, sonralar digər ölkələrə də yayılmışdır. Türkiyədə də bu sahədə geniş şəkildə araşdırmalar aparılmışdır. 1968-ci ildə məşhur psixoloq D.Cücəloğlunun “Üç fərqli mədəniyyətdə üz ifadələri ilə ünsiyyət” adlı tədqiqatı [41] diqqət çəkir. Bu araşdırmada o, üz ifadələri ilə ünsiyyətin tədqiqi prosesində həm metodoloji, həm də mədəniyyətlərarası məsələlərə toxunmuşdur. Metodoloji istiqamətdən yanaşdıqda üz ifadələri ilə ünsiyyətdə iki səviyyə – nəzəri və təbiiqi səviyələr bir-birindən fərqləndirilmişdir [41, s. 54-59]. Qeyd edək ki, sözügedən kitab qeyri-verbal vasitələrdən olan üz ifadələrinin şərhinə həsr edilmişdir. Daha sonra müəllif “Ünsiyyət vasitələri” [42] adlı kitab nəşr etdirdi. Qeyri-verbal ünsiyyətə üstünlük verən müəllif yazır: *“ünsiyyət çox kanallıdır. Hər bir duyğu orqanı bir ünsiyyət kanalı olaraq iş görür. Duyğuların çatdırılmasında sözsüz mesajlar daha təsirlidir”* [42, s. 189].

İ.Ərdoğan “Ünsiyyəti anlamaq” adlı kitabında ünsiyyət barədə ətraflı məlumat vermiş, “ünsiyyət nədir”? sualına cavab axtararkən insanın sosial varlıq kimi formalaşmasında kommunikasiyanın rolunu xüsusi vurğulamışdır. Ünsiyyət prosesi izah olunarkən insanın özü eləcə də, qruplar və bütövlüklə cəmiyyətlə qurduğu əlaqə şərh olunmuşdur. Müəllif yazır: *“Mesaj göndərmə və alma öz-özünə ünsiyyəti anlatmır. Ünsiyyət*

mesaj göndərmə və qəbul etmə deyildir; heç kəs Əliyə bir mesaj göndərüb ünsiyyət qurum deyə, ünsiyyətdə olmağa çalışmır. Əgər kimsə ünsiyyət üçün mesaj hazırlayırsa, bunu müəyyən bir məqsədi gerçəkləşdirmək üçün edir” [53, s. 68]. Qeyd edək ki, kitabda sözlü və sözsüz ünsiyyət 9-cu bölümündə bir-birindən ayrılmış və onlara aydınlıq gətirilmişdir [53, s. 285, 287]. Adı çəkilən kitab ayrıca qeyri-verbal kommunikasiyaya həsr edilmədiyi üçün burada sözsüz ünsiyyətə geniş yer verilməmişdir.

Psixoloqlar Z.Baltaş və A.Baltaş “Bədənin dili” adlı kitabda ünsiyyət barədə yazarkən sözsüz ünsiyyətin mesaj, qaynaq, göndərən, kanal və qəbul edən kimi komponentlərindən bəhs etmiş, sonra kommunikasiya prosesinə xidmət göstərən bədən dili vasitələrini (üz, baş hərəkətləri, əllər, qollar, barmaqlar, məsafə) şərh etmişlər. Müəlliflər yalan, qeyri-səmimi hissələri açıb göstərmiş, şübhə və tərəddüdün aydınlaşmasında bədən dilinin rolundan bəhs etmişlər. Qeyd etmək lazımdır ki, kitabın adında bir yanlışlıq vardır. Fikrimizcə, kitabın adı “Bədənin dili” deyil, “Bədən dili” olmalı idi. Digər tərəfdən müəlliflər psixoloq olduqlarından problemə psixoloji yöndən yanaşmış, nəticədə isə problemin linqvistik aspektləri kənarında qalmışdır [34]. Əsər ilk dəfə 1992-ci ildə çap edilmiş, bundan sonra müxtəlif illərdə təkrar nəşr olunmuş və sonuncu dəfə 2014-cü ildə işıq üzü görmüşdür. Təbii ki, sözsüz ünsiyyətlə bağlı araşdırmalar bununla bitməmiş, bu barədə kifayət qədər kitab, məqalə, tezislər yazılmışdır.

Qeyd etmək lazımdır ki, sözsüz ünsiyyətlə bağlı bir çox əsərlər, o cümlədən A.Piz, C.Navvaronun və digər məşhur alimlərin kitabları Türkiyə türkcəsinə tərcümə edilmişdir.

Rusiyada da qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri və ümumiyyətə, sözsüz ünsiyyət geniş şəkildə araşdırılmış və bu sahədə keyli tərcümə də edilmişdir. M.Andrianov [69], V.Qlen [73], İ.Qorelov [74], Q.Kreydlin [77], V.Morozov [82] və başqaları qeyri-verbal ünsiyyətə və onun müxtəlif aspektlərinə toxunmuşlar. V.Morozov qeyri-verbal ünsiyyətdən bəhs edərkən qeyd edir ki, *“Nitqin qeyri-verbal ünsiyyətin xüsusiyyətləri bir qayda olaraq onun sözlü mənası ilə uyğundur. Bununla belə, sözsüz ünsiyyət kanalları sözlü ünsiyyətdən funksional müstəqilliyə malikdir”* [82, s. 24].

S.Stepanovun *“Görünüşün dili”* [88] adlı kitabında görünüşün (jestlərin, mimika, paltar və s.) insanlar arasında mövcud olan ünsiyyətə xidmət etdiyini bildirir. Gözlərin [88, s. 242], rənglərin [88, s. 331], paltar və aksesuarların [88, s. 315], hətta qadınların istifadə etdikləri dodaq boyasının [88, s. 346] belə ünsiyyəti yaradan və ona təsir göstərən amillərdən hesab edir.

M.Povalyayeva və O.Ruter *“Qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri”* [84] adlı kitabında qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrinin kommunikasiyada böyük rolu olduğunu qeyd edir və məlumatların böyük bir qisminin bu yolla ötürülüb və qəbul edildiyini xüsusi olaraq vurğulayır və ümumi ünsiyyət prosesinin 75%-nin sözsüz vasitələrin köməyi ilə qurulduğunu nəzərə çatdırırlar. Hətta onlar bildirirlər ki, insanın qulaqları ilə müqayisədə gözləri daha çox şey *“görə bilir”* [84, s. 6]. Təbii ki, burada onlar sözsüz vasitələri sözlü vasitələrdən daha üstün hesab edirlər. Sözsüz vasitələrin çox zaman şüuraltı olmasına baxmayaraq insanın həqiqi və real hissələri haqqında geniş məlumatı çatdırma bilir. Bədən dilinin başa düşülməsinin digər

insanlarla mövcud olan və ola biləcək əlaqələrin qurulmasında mühüm rol oynamaqla yanaşı bu əlaqələrin daha da inkişafına səbəb olduğu xüsusi qeyd edilir. Kinesika bölməsində, mimika, gülüş, jestlər, poza, duruş və yerləşmə şərh edilmişdir [84, s. 60]. Proksemika hissəsində isə məkan və zamanın ünsiyyətə nə dərəcədə xidmət göstərdiyi qeyd olunmuşdur [84, s. 131].

N.Ravenski “İnsanı necə oxumaq olar” [86] adlı kitabında üz, gözlər, qaşlar və başın müxtəlif formalarını göstərmiş və onların insanın tanınmasında rolu olduğunu qeyd etmişdir. Başın 4 tipini göstərən müəllif həmin tiplərin özlərinin də 3 sinfə bölündüyünü nəzərə çatdırır. O, insanın başını formasına görə dörd tipə bölür: “1) *düzbucaqlı*; 2) *oval*; 3) *dairəvi*; 4) *konusvari* [86, s. 15].

Qeyri-verbal ünsiyyətinin ölkəmizdə araşdırılmasına gəlincə qeyd etmək lazımdır ki, Azərbaycanda, demək olar ki, bu sahə geniş şəkildə tədqiqata cəlb edilməmiş, psixoloji və dilçiliyə aid müəyyən kitablarda qismən də olsa ondan bəhs edilmişdir [2; 16; 14; 17]. Ancaq yuxarıda göstərdiyimiz kimi istər qonşu Rusiya və Türkiyədə, istərsə də bu işin əsas tədqiqat mərkəzi olan Amerika Birləşmiş Ştatlarında aparılan araşdırmaların qeyri-verbal ünsiyyətin insanlar arasında mövcud olan əlaqələrin qurulmasında, davam etməsində və müsbət nəticələrin əldə olunmasında əvəzsiz rolu vardır. Çox zaman sözlərin ifadə edə bilmədiyi mənalara qeyri-verbal vasitələr asanlıqla çatdırıla bilər.

1.3. Qeyri-verbal kommunikasiyanın modeli

Qeyd etdiyimiz kimi, insanlar kommunikasiya prosesində verbal vasitələrlə yanaşı qeyri-verbal vasitələrdən də istifadə edirlər. Sözsüz ünsiyyət prosesi gözlə görünə bilən, yəni vizual prosesdir və iştirakçıların qarşılıqlı anlaşması ilə həyata keçirilir. Sözsüz ünsiyyətin bu cəhətinə diqqət yetirən N.Məmmədli yazır ki, “*Qeyri-verbal tərəfdaşların gözləri ilə qəbul etdikləri ünsiyyət vasitələridir, vizual, akustik və lamisə ilə duyulan hissələrə bölünür*” [19, s. 49]. Məsələn, yaxın dostumuzla zarafat etməzdən əvvəl, yəni sözlü yolla mesaj göndərmə prosesinə başlamadan digər dostumuza göz vura-raq sözlü ünsiyyətə keçid edirik. Bu zaman söhbətin hansı formada və ya məzmununda qurulacağı göndərilən mesajdan xəbərdar olan, yəni sözsüz vasitə ilə ötürülən siqnalı görən, onu dekodlaşdırma bilən dost üçün məlum olacaq, çünki o, qarşı tərəfin söyləyəcəklərinə onun qeyri-verbal davranışına əsaslanmaqla qabaqcadan anlam verə bilər. Deməli, qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri sözlü kommunikasiyanı qabaqlamaqla bərabər, onun məzmunu haqqında öncədən müəyyən siqnallar ötürür. Ünsiyyət prosesini və onun davamını sözsüz siqnalların vasitəçiliyi olmadan təsəvvür etmək mümkün deyil və belə siqnallar həmişə müəyyən denotatla əlaqəli olur. İ.N.Qorelov qeyri-verbal ünsiyyətin bu cəhətinə işarə edərək yazır: “*Qeyri-verbal işarələr emosiyalara işarət edir və əlbəttə, bu müəyyən denotatla bağlı olur*” [74, s. 76]. Məsələn, tanıdığımız və ya tanımadığımız bir insana sözlü yolla “gəl” deyirik, göndərilən mesajı dekodlaşdırma bilən adresat buna anlam verə bildikdə bizə doğru addımlayır. Kənardan onları müşahidə edən-

lər söylənilən sözü eşitməsələr çox təəccüblənər və edilən mü-
raciət onlarda cansıxıcılıq, anlaşılmazlıq yaradar. Bunun əksi-
sinə, adresant sözlə bərabər, həm də sözsüz yolla, yəni xəfif
təbəssümlə və ya sadəcə əli ilə ona “gəl” deyirsə, onları mü-
şahidə edən insan üçün sözü eşitməsə belə, göndərilən sözsüz
mesaj tam şəkildə məzmunu anlamağa kömək edir. Elə buna
görə də sözsüz vasitələrin danışıqda rolu çox böyükdür və on-
ları F.Veysəlli şərti olaraq belə qruplaşdırır:

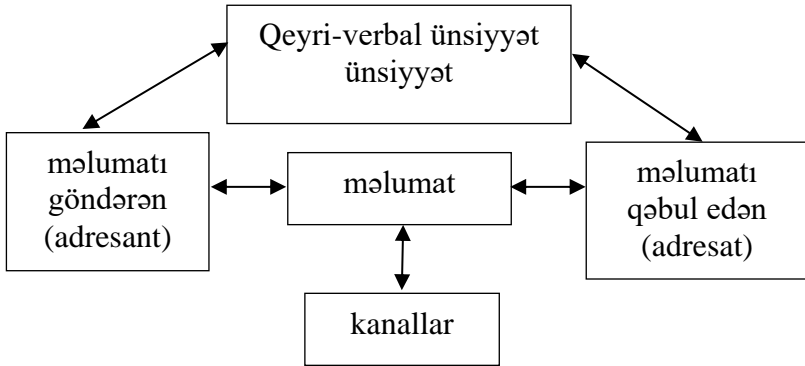
1) *Bədən üzvlərinin danışıq prosesində müxtəlif müşayiət-
edici (danışarkən əl-qolun və bədən digər üzvlərinin hərə-
kəti) hərəkətlər* [26, s. 13];

Belə ünsiyyət vasitələri danışıq prosesinin gedişini canlan-
dırır, həm də nitqin başa düşülməsini asanlaşdırır. Elə buna
görə də F.Veysəlli bu cür vasitələri nitqi müşayiət edən vasi-
tələr adlandırır. Məsələn, qarşı tərəfə xəbərdarlıq və ya təhdid
etmək məqsədilə söylənilən sözlər kifayət etmədikdə, işarə
barmağını ona tərəf istiqamətləndirməklə prosesin tam şəkil-
də anlaşılmasını, diqqətin məlumatı göndərən tərəfə (adresan-
ta) yönəlməsini sürətləndirə və göndərilən informasiyaya ye-
kun vura bilərik.

2) *Müstəqil (başın o yan bu yana və ya aşağı-yuxarı hərə-
kəti) intellektual və emosional təsir oyatmaqla yanaşı inandı-
rıcı olmaq və həm də danışanın kimliyini müəyyən etmək üçün
vacib şərtlərdəndir* [26, s. 13]. Qeyd edilən məsələlərin, söz-
süz davranışları müşayiət edən və müstəqil tipli hərəkətlər
şəklində bölgüsü şərti mahiyyət kəsb edir, çünki əl hərəkətləri
də müstəqil şəkildə məna ifadə edə bilər. Adresata göndərmək
istədiyimiz məlumatı uzun cümlələr qurub sakit dayan fikrini
ötürməyə cəhd etməkdənsə, təkcə işarə barmağını şaquli şə-

kildə tutmaqla dodaqlara yaxınlaşdırırıq və lazım olan nəticəni əldə edə bilirik. Deməli, hər iki ünsiyyət forması qarşı tərəfi inandıрмаğa xidmət edir. İnformasiyanı ötürmək baxımından sözsüz ünsiyyət sözlü ünsiyyətdən daha inandırıcıdır, çünki bu kommunikasiya tipinin köməyi ilə adresantın kimliyi, sənəti, şəxsiyyətinin bir çox tərəfləri haqqında xeyli məlumat əldə etmək mümkündür ki, bu da bizə quracağımız ünsiyyətin forması və gedişi haqqında vacib mesajlar ötürür. Verilən məlumatlardan bir daha aydın olur ki, kommunikasiya çoxşaxəli prosesdir və danışmaq aktı vasitəsi ilə reallaşır. Bu prosesdə dil məlumatı göndərən tərəfindən səsləndiyi və qeyri-verbal davranışlarla informasiya göndərildiyi kimi, mesajlar da məlumatı müəyyən vasitələrin köməyi ilə qarşı tərəfə çatdırır. *“Məlumatın ünvanlandığı adamı qəbul edən və ya adresat adlandırırıq [28, s. 25].* Həmin terminləri F.Veysəllinin *“Dilçiliyin əsasları”* kitabında da görə bilərik. *“Məlumdur ki, ünsiyyət çoxşaxəli bir danışmaq aktıdır. Bu danışmaq aktında iştirak edənlər sistemi olan dil danışan tərəfindən səsləndirilir, buna texniki termin kimi adresant və ya məlumatı göndərən deyirlər, ikinci iştirakçı dinləyəndir, texniki termin kimi buna resipient və ya adresat deyilir” [26, 30-31].* Ş.Steynberq kommunikasiya prosesinin iştirakçılarından bəhs edərkən yazır: *“Kommunikasiya prosesinə daxil olan insanları adətən mesajın mənbəyi və mesajı qəbul edən adlandırırlar. Baxmayaraq, mənbə və qəbul edən texniki terminlər kimi səslənir, biz insan ünsiyyətini müzakirə edirik deyə onları kommunikator və resipient adlandırılmasını üstün tuturuq” [139, s. 14].* Biz isə qeyd edilən terminləri monoqrafiyada təkrara yol verməmək üçün sinonim kimi işlədəcəyik.

F.Veysəllinin adını çəkdiyimiz əsərlərinə əsaslanaraq sözsüz ünsiyyətin modelini belə verə bilərik:



sxem 1.

M.Bauden də insanlararası ünsiyyətdən bəhs edərkən yazır ki, *“beləliklə, insan ünsiyyəti üçün əsas xətt belə görünür: mənbə mesajı kodlaşdırır və onu kanalla göndərir, qəbul edən tərəfindən qəbul edilir və dekodlaşdırılır”* [102, s. 2].

Ünsiyyət prosesində səs axını mühüm rol oynasa da, mimi-kalar, jestlər və digər qeyri-verbal vasitələr də böyük əhəmiyyət kəsb edən amillərdəndir.

Bəs kommunikasiya prosesinin qurulmasında məqsəd nədir? Məlumdur ki, ünsiyyətdə vacib məqam, göndərənə əsas məqsədi ideya və fikirlərini, duyğu və düşüncələrini qarşı tərəfə ötürmək, həmçinin onların davranış və düşüncələrinə təsir göstərmək, göndərilən məlumatın doğruluğuna inandırmaq, müəyyən mənada özlərinə tabe etməkdir. Qarşı tərəfin (adresatın, qəbul edənin) məqsədi göndərənə çatdırmaq istədiyi məlumatları düzgün açmaq və ona müvafiq cavab verməkdir. F.Veysəlli dinləyənin məqsədindən bəhs edərkən

qeyd edir ki, *“dinləyən və ya qəbul edən isə (adresat) öz bilik təcrübəsindən istifadə edərək verilən məlumata qulaq asıb onun mənasını başa düşməyə çalışır (onu dekodlaşdırır və ya deşifrələyir), necə deyərlər, göndərilən məlumatı açır, ona reaksiya verir və ya başqasına ötürür”* [28, s. 25].

Ünsiyyətin qurulmasında və kommunikantlar arasında prosesin davamlı olaraq təşkil edilməsində əsas hərəkətverici qüvvə, sözsüz ki, anlatmaqdır. Anlatmaq istəyindən asılı olaraq insan müəyyən işarələr və simvollar yaratmışdır. *“Yaradılan hər işarə insanların özlərini başqalarına anlatmaq və özlərini, başqalarını və təbiəti anlamaq, qavramaq üçün yaratdıqları anlayışdır”* [48, s. 203]. Deyilənlərdən belə nəticə çıxır ki, ünsiyyət prosesi anlatmaq istəyindən yaranır. Məsələn, biz işə qəbul olunmaq barədə məlumat əldə edirik, sözsüz ki, bu bizi çox sevindirir və xəbəri başqalarına çatdırmaq üçün müxtəlif vasitələrdən istifadə edirik. İstər verbal yolla olsun, istərsə də qeyri-verbal hər zaman nəyisə qarşı tərəfə anlatmağa çalışırıq. Buna görə də qollarımızı yuxarı qaldırmaqla və ya qarşı tərəfi qucaqlayıb çoxlu öpməklə sevincimizi bölüşə bilərik. Hətta bəzən sevinc hissi güclü olduğu halda, insan qeyri-adi hərəkətlər də edə bilir. E.Altıntaş və D.Çamur *“Bədən dili, sözsüz ünsiyyət”* kitabında qeyd edirlər ki, *“insanlar arasındakı ünsiyyət həyatın özü qədər təbiidir. İnsan olmanın bir parçası olaraq, insanların etdiyi şeylərdən biridir. Daima bir şeyi bir şəkildə çatdırırıq. Çox təəssüf ki, hər zaman yaxşı və doğru ünsiyyət qura bilmirik, amma hər zaman ünsiyyət qurarıq”* [32, s. 3]. Həqiqətən də, biz hər zaman ünsiyyət qurmağa cəhd edirik, hətta yuxarıda qeyd etdiyimiz kimi, hansı formada, hansı halda olursa-olsun özünü ifadə etməyin ən gözəl yolu kommunikasiya qurmaqdır. Bir sözlə, ünsiyyətin, o

cümlədən sözsüz ünsiyyətin əsas məqsədi anlamaq və anlatmaqdır.

Ünsiyyətin əsasında məlumat yaratmaq (burada əsas iş göndərənün üzərinə düşür), həmin məlumatı saxlamaq, qarşı tərəfə ötürmək dayanır ki, bu müasir dövrdə dilçiliyi daha çox maraqlandıran sahələrdən koqnitiv dilçiliyə əsaslanır və sözsüz ünsiyyət də, kommunikasiya prosesi olduğu üçün onun da koqnitiv aspektləri vardır. Koqnitiv dilçilik fəlsəfə, psixologiya, informasiya nəzəriyyəsi (burada biz məlumatların, başqa cür desək, informasiyanın ötürülməsi, saxlanması və qəbul edilməsini nəzərdə tuturuq), semiotika və s. elmlərlə sıx bağlıdır. Bu haqda “Qeyri-verbal semiotika və onun verballa əlaqəsi” adlı dissertasiya işinin aftoreferatında Q.Kreydlin yazır: *“Dissertasiyanın diqqət mərkəzində qeyri-verbal semiotikaya daxil olan beş elmin olduğu dayanır: paralingvistik, kinesika, okulesika, qaptika, proksemika”* [77, s. 12]. Deməli, müəllif sözsüz ünsiyyətlə semiotikanın bir-biri ilə əlaqəli olduğunu diqqətə çatdırır, hətta tədqiqat işinə qeyri-verbal semiotika adı verir.

Bəs koqnitiv dilçilik nədir? Bu haqda dilçi alimlərimiz A.Məmmədov, F.Veysəlli, Ə.Abdullayev müəyyən fikir söyləmişlər. A.Məmmədov koqnitiv dilçiliyi xarakterizə edərkən yazır: *“Son onilliklərə aid dilçilik tədqiqatları üçün insan tərəfindən dil və dil vasitələri ilə bağlı informasiyanın qavranılması, saxlanması və istifadəsi problemləri xüsusi maraq doğurur. Koqnitiv dilçiliyin inkişafı dildə ünsiyyətin gizli mexanizmləri, insanın intellektual fəaliyyətinin ümumi qanunauyğunluqları haqqında nəzəri təsəvvürlərin dərinləşməsinə yardım edir”* [18, s. 69].

F.Veysəlli isə *“koqnisitiya nədir və koqnisitiya elmi hansı*

ümumi postulatlara söykənir? sualına belə cavab verir: *Hər şeydən öncə koqnisiyaya ümumilikdə insan beynində informasiyaların qəbulu, saxlanması, yenidən istifadəsi və ötürülməsinin bütün prosesləri aiddir. Bu proseslər bilavasitə şüurun fonunda baş verir*” [27, s. 21]. Məhz sözsüz ünsiyyət prosesinin modeli də göstərilən əsasın üzərində qurulur. Göründüyü kimi hər iki müəllif koqnitiv dilçilikdə informasiyanın alınması, saxlanması və ötürülməsi problemlərini xüsusi vurğulayır.

Müasir dövrdə koqnisiya prosesi ilə təkcə dilçilik deyil, bir çox elmlər də maraqlanır ki, bunlardan biri də psixologiyadır. Psixiatriyaya aid lüğətdə koqnitiv qüsurdan söhbət açılır və ona belə şərh verilir. *“Koqnitiv qüsür – intellektual tanıma fəaliyyətinin pozuntusudur. Bu zaman koqnitiv enmə əlamətləri – huşsuzluq, diqqətin yayınması, yaddaşın pozuntusu, tənqiddin azalması və s. meydana çıxır*” [16, s. 86]. Deməli, gətirilmiş nümunədən də aydın olur ki, koqnitivlik anlayışı özündə bilik, ağıl, yaddaş, diqqət kimi məsələləri ehtiva edir. Belə şərtlər düzgün olmadıqda informasiya mübadiləsi, bir sözlə, ünsiyyət prosesi ya alınmır, ya da yarıda kəsilir. *“Koqnitiv dilçiliyin əsasları”* adlı dərs vəsaitində Ə.Abdullayev *“koqnitiv fəaliyyət elə proseslərə aiddir ki, onlar informasiyanın (məlumatın) işlənməsini müşayiət edir və şüurun xüsusi strukturlarının yaranmasında iştirak edir. Deməli, dil (nitq) fəaliyyəti koqnitiv fəaliyyətin bir növüdür”* - deyə qeyd edir [1, s. 45]. Müəllifin informasiyanın işlənməsində şüur faktorlarına önəm verməsi tamamilə düzgün fikirdir. Belə ki, yuxarıda psixiatriyadan gətirilən nümunə də koqnitiv elmdə şüur faktorlarının (yaddaş, ağıl, bilik və s.) mühüm rol oynadığını sübut edir. Ə.Abdullayevin dil fəaliyyəti koqnitiv fəaliyyətin bir nö-

vüdüf fikrinin tamamı kimi, biz də qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrinin koqnitiv fəaliyyətin bir növüdür desək, yanılmırıq.

Məlumatı yaratmaq informasiya mübadiləsində mühüm rol oynayır ki, proses bundan sonra başlayır. Belə ki, informasiyanı göndərən öz niyyətinə uyğun məlumatı müvafiq bildiyi vasitələrin köməyi ilə qarşı tərəfə göndərməyə hazırlaşır. Məsələn, bir adama etdiyi davranışa və ya dediyi sözə görə əsəbiləşdiyimiz zaman onu görəndə qədər ona nə deyəcəyimizi fikirləşirik. Həmin adam gəldikdə isə fikirlərimizi əsəbi şəkildə ona sözlə çatdırmaqla bərabər əl və qol hərəkətlərindən istifadə edir, məlumatı xeyli dəqiqləşdiririk.

Göndərilən məlumatın hər iki tərəfdən düzgün şəkildə anlaşılması və ünsiyyətin davam etdirilməsi üçün anlam və məna çox mühüm amillərdəndir. Məhz elə bu nöqtədə sözsüz ünsiyyətin yuxarıda qeyd edilən kimi semiotika ilə əlaqəsi ortaya çıxır. *“Məlumdur ki, dünyada bütün şeylərin anlamı və forması vardır. Dünya bizə mənalı gəlir. Bu o deməkdir ki, bizi əhatə edən hər şeyi, hər bir davranışı müəyyən kateqoriyalarda və etikətlərdə qavrayırıq”* [28, s. 9-10]. Ətraf mühitdə olan hər şeyi biz ilkin baxışda görünüşünə, yəni formasına görə qavrayırıq. Məsələn, bizə gülümsəyən bir insanın “haqqımızda yaxşı təsəvvürü var və ya bizə xoş xəbər çatdıracaq” – deyə məna verə bilərik. Qeyri-verbal davranışları başa düşməyə əslində anlam kömək edir. Burada mühüm olan şərtlərdən biri insanın həyat təcrübəsidir. Biz böyüklərdən çox şey öyrənir, onlar kimi davranmağa çalışırıq. Məsələn, evə qonaq gələndə dərhal təcrübəmizə əsaslanaraq ona verbal yolla “Xoş gəlmisiniz” deməklə yanaşı, xəfif təbəssüm edir və əllərimizi ona uzatmaqla salamlayır, bundan sonra əllərimizlə irəlini işarə etməklə ona keçəcəyi yeri göstəririk.

Əslində ətrafda olan hər şey insana müəyyən məlumat ötürməyə xidmət edir. Məsələn, əlini irəli uzadıb avtobusu saxlayan insanın avtobusa minmək istəməsi, əynində ağ xalat olan insanın həkim olması, dik duruşlu, ciddi geyimli (qalstuk taxıb, kostuyum geyən) adamın böyük ehtimalla vəzifəli şəxs olması və s. bunlar hamısı anlam sayəsində bizim üçün aydın olur. Hər hansı əşya, hadisə və ya vəziyyət bizim üçün artıq qəbul edilən bir aksiom kimidir. Məsələn, təsəvvür edək ki, yağış yağmadığı halda bir insan başına çətir tutur və ya acıqlanan müəllimə tələbə gülür və s. kimi hallar lazımı informasiya ötürə bilməz, çünki anladığımız, daha doğrusu, anlam səviyyəmizdə göstərilən hallar yoxdur. Belə davranış göstərən insanlara “dəli” deyə anlam veririk. Buna səbəb onların bizə lazım olan mesajları ötürə bilməmələridir.

Göndərilən informasiya formaca və məzmunca da müxtəlif olur. Belə informasiya sözsüz ünsiyyət prosesinin rəngarəngliyinə yol açır və insandan-insana, bir qrupdan digər qrupa, cəmiyyətdən-cəmiyyətə ötürülür. Beləliklə, kommunikasiya prosesi formalaşır. Sözsüz ünsiyyət ətraf aləmi başa düşmək və başa salmaq, hər iki tərəfin (göndərən və qəbul edənin) prosesə eyni münasibət bildirmək istəməsindən qaynaqlanır. Bunun nəticəsində də, ümumiyyətlə, ünsiyyət prosesinin qaynağı yaranır. Semiotika isə həmin amillərə anlam və məna baxımından yanaşır. Sözsüz ünsiyyət prosesinin anlam və məna qazanması semiotikaya söykənir. Dilçilikdə məna anlayışı semantikanın mərkəzi mövzusu olduğunu nəzərə alaraq qeyd edə bilərik ki, sözsüz ünsiyyət semantika ilə də birbaşa əlaqəlidir. Ona görə də sözsüz ünsiyyətin modelindən bəhs edərkən semantikanı da diqqətdə saxlamaq lazımdır. S.Maxlina semantikadan bəhs edərkən belə bir fikir irəli sürür ki, *“semantikanın başa düşülməsində daha iki yaxın şey vardır:*

1) *semasiologiya dil vahidlərinin mənasını öyrənən dilçilik bölməsi kimi;*

2) *semiotikada işarələrin öyrənilməsinin bir aspekti*” [81, s. 10].

Buradan belə bir nəticəyə gələ bilərik ki, tədqiqatçının irəli sürdüyü ikinci fikir, yəni semiotikanın işarələrin öyrənilməsinin bir aspekti olması birbaşa sözsüz ünsiyyətlə bağlıdır və onun semiotikliyini təsdiq etmiş olur. Digər tədqiqatçı Q. Tokarev semiotikanı izah edərkən onu “*semiotika işarəli əlaqələrin və məlumatların ötürülməsini reallaşdıran bir faktdır*” [89, s. 6] adlandırır. Deməli, işarəli əlaqələrin və məlumatların ötürüldüyü istənilən yerdə semiotika vardır. Qeyri-verbal ünsiyyət prosesi də məlumatların ötürülməsinə xidmət etdiyi üçün onun semiotikliyi bir daha təsdiqini tapmış oldu.

Semantika bir elm sahəsi kimi semiotika ilə sıx bağlıdır. Belə ki, mövcud olan bütün işarələrin bir mənası olmalıdır, mənası olmadan hər hansı bir işarədən danışmaq olmaz. R. Pavilenisin “Məna problemi: dilin müasir məntiqi-fəlsəfi analizi” kitabının sonunda semantika termini bu şəkildə verilmişdir: “*semantika müəyyən etdiyi obyektlə işarələrin əlaqəsindən bəhs edən semiotika bölməsi*” [83, s. 281]. Semiotika bir elm sahəsi kimi işarələri müxtəlif tərəflərdən araşdırır. Ona görə də, semiotikadan danışarkən tədqiqatçılar onun bölmələrindən bəhs edirlər. “Dilçilik ensiklopediyası”nda semiotika şərh olunarkən qeyd edilir ki, “*Semiotika 4 yerə bölünür:*

1) *semantika,*

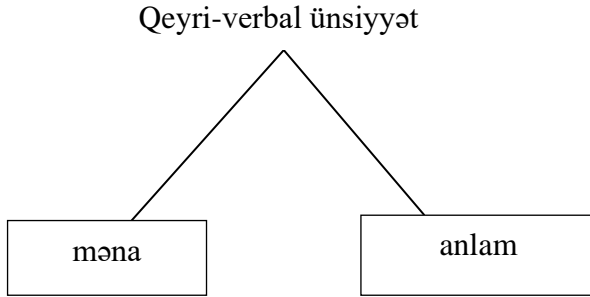
2) *sintaksis,*

3) *praqmatika,*

4) *siqmatika*” [24, c. 2. s. 209].

Doğurdan da, semiotikanın sintaksislə əlaqədə olması və

onun növlərindən biri hesab olunması, belə deməyə əsas verir ki, qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri linqvo-semiotik xüsusiyyət kəsb edir. Qeyri-verbal kommunikasiyaya anlam və məna qazandıra biliriksə, deməli, prosesin semiotikliyinə toxunmaq vacibdir. Bunu əyani olaraq belə göstərə bilərik (bax: sxem 2).



Sxem 2.

Məna əslində predmet və hadisədir. Bu hadisəyə səbəb olan isə anlamdır, daha doğrusu, müvafiq hadisəni yaradan anlamdır.

Ünsiyyət prosesində məna məsələsi mühüm amildir və bu qeyri-verbal ünsiyyətə də aid edilir. Bu zaman metadil anlayışı ortaya çıxır. *“Metadil dilin təsvirinin dilidir. Belə olan halda ikinci (bəzən daha çox) əmr dilindən danışa bilərik. Linqvistik təsvirdə təbii dil obyektidir. Metadil təbii dilin semantik təsviridir. Belə metadil, həmçinin semantik dil adlandırılır və müxtəlif dil birliklərinin anlamlarını təsvir edir”* [79, s. 60]. Deməli, metadil anlayışında semantika mühüm rol oynayır və buna görə də onu bəzən semantik dil adlandırırlar. M.A.Kronqauz metadilə bu tərifi verdikdən sonra metadillərin müxtəlifliyi məsələsinə toxunaraq problemin bizim üçün

önəmli olan hissəsi – qeyri-verbal ünsiyyətdən bəhs edərək yazır ki, *“metadillərin müxtəlifliyi semantikanı təsvir etmək üçün istifadə olunur. Bu bir neçə vacib ziddiyyətlərə əsaslanır. Hər şeydən əvvəl, metadillər verbal və qeyri-verbala bölünür (daha doğrusu verbal deyil qarışıq dil tipləri)”* [79, s. 60]. Metadillərin semantikanı təsvir etməsi, semantikanın əsasında mənə anlayışının dayanması, metadillərin verbal və qeyri-verbal tiplərə bölünməsi sözsüz ünsiyyət sisteminin mürəkkəbliyini, onun semiotika, linqvistika, semantika ilə sıx bağlı olduğunu bir daha sübut etmiş oldu.

Sözlü yolla informasiya göndərildiyi zaman hər iki tərəfin eyni dili bilməsi vacibdir. Məsələn, qarşı tərəfə (yəni məlumatı qəbul edənə, adresata) muzeyə hansı yolla getmək olar? sualına resipiyent dili bilmirsə, cavab verə bilməyəcək. Bunun əksinə olaraq qeyri-verbal davranışların böyük bir qismi, demək olar ki, hamı tərəfindən başa düşülür. Məsələn, televizoru açın və digər ölkələrin kanallarına çevirin. Səsi açmadan insanların sözsüz davranışlarına diqqət yetirin. Siz qeyri-verbal yolla göndərilən mesajların demək olar ki, 80%-ni qəbul edib anlamını açə biləcəksiniz. Buna səbəb bir çox sözsüz vasitələrin universal səciyyəli olmasıdır. A.Piz və B.Piz *“Bədən dili”* kitabında da jestlərin universal mahiyyət daşdığını qeyd etmişlər [131, s. 20]. Ağlamaq (sevincdən və ya kədərdən), gülmək (əsəbdən və ya sevincdən), təəccüb, həyəcan, qəm, kədər, əsəb və s. kimi davranışlar universal mahiyyət daşıyır. Bəzi sözsüz mesajlar mədəni baxımdan fərqli anlam kəsb edə və izah oluna bilər.

Adresantın qeyri-verbal mesajlarının o zaman mənası olur ki, o reallığa əsaslansın, daha doğrusu, gerçəkliyi əks etdirsin, özünü düzgün ifadə edə bilsin. Mesajlar hansı forma və yolla

göndərilməsindən asılı olmayaraq, ya təsdiq, ya da inkar formalarında olmalıdır. Əgər mesajla müvafiq şəkildə (verbal və ya qeyri-verbal) cavab gəlmirsə, demək, proses baş tutmuş sayılır, çünki onları adresat ya təsdiqlə, ya da inkarla cavablandırılmalıdır. Deməli, mesajları təsdiq və inkar etmək göndərilən siqnalların mənasının olduğuna dəlalət edir. Məsələn, ovucun içi bizə tərəf və barmaqlarının beşinin də açıq olması göndərənin “dayan” deməsini bildirir. Bunu başa düşüb irəli və ya geri hərəkət etmədiksə, deməli, göndərilən siqnalı təsdiqləyib ona məna verə bilmişik. Ünsiyyətin məna tərəfi özündə məlumatı göndərən, qəbul edəni birləşdirir (mesaj da bura daxildir). Anlamın var olması sözsüz ünsiyyətə başlamaq üçün hazırlıq mərhələsidir. Göndərilən informasiya öz varlığını mənada tapır, yəni mənasız informasiyanın qəbul edilməsi mümkün ola bilməz. Mənası olmaq üçün informasiyanın ilk növbədə anlamı olmalıdır. Belə ki, məlumatı göndərən tərəf, məhz göndərdiyinin anlamı olduğuna əsaslanaraq (yəni mesajların, resipiyent tərəfindən anlam veriləcəyini bilərək) qarşı tərəfə mesajlar ötürür. Bundan sonra qəbul edən aldığı informasiyanı mövcud anlam əsasında dekodlaşdırır. Əvvəldə qeyd etdiyimiz kimi, verbal ünsiyyətdə anlam vasitəsilə məlumatın deşifrələnməsi eyni dili bilən insanlar arasında baş verir. Qeyri-verbal ünsiyyət prosesində isə eyni mədəni dəyərlərə malik olmaq önəmlidir, ancaq bu hər zaman əsas şərt deyil. Məsələn, əl vasitəsilə, yəni baş barmaq yuxarı, digər barmaqlar qapalı “əla” işarəsi (bax: şəkil 1.2.1) Yunanıstanda isə xoş olmayan mənada işlədilir. Deməli, qeyri-verbal ünsiyyətin ümumbəşəri olsa da,



Şəkil. 1.2.1 [163]

əslində müəyyən dərəcədə fərqli olduğunu da qeyd etmək lazımdır. Yəni eyni işarələr müxtəlif xalqlarda fərqli anlaşıla bilər. Məsələn, Yunanıstanla bağlı gətirdiyimiz nümunədə olduğu kimi. Buna səbəb onların bu işarə barədə fərqli anlamalarının olmasıdır. Bir sözlə, anlam eyni olmalıdır və hər iki tərəf mövcud siqnallara eyni anlam verməlidir ki, məna da onlara aydın olsun.

Göndərənin qeyri-verbal ünsiyyət prosesində böyük rolu vardır. Buna səbəb onun mövcudluğu olmadan sözsüz ünsiyyətə başlamağın mümkünsüzlüyüdür. Adresatın olması onu fəaliyyətə başlamağa təhrik edir. Deməli, göndərəni hərəkətə gətirən məlumatı qəbul edəndir. Adresatın mövcud mesajlara cavab verməsi əslində onun prosesə reaksiyasıdır, sözsüz ki, informasiyanın məzmunundan asılı olaraq bu müsbət və mənfi istiqamətdə ola bilər. Adresantın ötürdüyü informasiya qarşı tərəfdən üç formada qəbul edilə bilər ki, təbii, bu da anlam səviyyəsindən asılıdır. Biz bunu şərti olaraq aşağıdakı kimi qruplaşdırmağı məqsədəuyğun hesab edirik:

1) tam şəkildə qəbuletmə. Ötürülən mesajların resipiyent tərəfindən anlaşılıb ona düzgün mənanın verilməsi müddətini əhatə edir. Məsələn, tanışlarından işlərin yaxşı gedir? Sualını soruşduqda dinləyən başını yuxarı və aşağı tərpətməklə “hə”, sağa sola hərəkət etdirməklə “yox” cavabını verir. Deməli, göndərilən məlumat adresat tərəfdən tam şəkildə qəbul edilmişdir.

2) natamam və ya yarımqıq qəbuletmə. Adresant tərəfindən göndərilən sözsüz mesajlar resipiyent tərəfindən qəbul edilsə də, ona tam şəkildə məna verilə bilmir. Məsələn, iclasda müdir söhbət əsnasında baxışları, həmçinin təbəssümü ilə razılıq

mesajları göndərir. Siz müdirin razılıq mesajlarını qəbul edə-rək, anlam verə bildiniz. Buna baxmayaraq niyə razılıq etdi-yini bilmədiniz. Bu sizin tenderdə qazanmış uğurunuz, işdə göstərdiyiniz səriştəniz və s. səbəblərlə bağlı ola bilər. Onu başa düşməməyinizin səbəbi müdirin çıxışına diqqətlə qulaq asmadığınızdan irəli gəlir. Deməli, adresatın mövcud siqnal-lara düzgün mənə verib, şərh etməsi onun yaxşı dinləyici ol-masından çox asılıdır.

3) ünsiyyətin kəsilməsi, qəbul edilməməsi dedikdə isə gön-dərən qeyri-verbal davranışlarının qəbul edən üçün bir an-lam daşımasıdır. Yuxarıda “əla” mənası daşıyan işarənin, Yunanıstanda “söyüş” anlamına gəldiyini qeyd etmişdik. Tə-səvvür edin ki, Yunanıstandasınız və işlərin yaxşı getdiyini bildirmək üçün qarşı tərəfə “əla” anlamını ifadə edən işarəsini göndərirsiniz. Təbii ki, bu sizin üçün istənilən nəticəni verə bilməz, çünki belə siqnalın onlara görə tamamilə fərqli anlamı vardır. Bir sözlə, göndərilən informasiya, resipiyent tərəfin-dən tam şəkildə qəbul edilməzsə, ünsiyyət prosesinin baş tut-masından danışı bilmərik.

Qeyri-verbal ünsiyyətə semiotik yanaşma zamanı ona, ilk növbədə, anlamın başa düşülməsi kimi baxmalıyıq. Anlam ol-masa, göndərilən siqnallar, mesajlar qəbul edilə bilməz. Yu-xarıda qeyd edilən 1-ci bənddə həm anlam, həm də mənə hər iki tərəf üçün tam şəkildə aydın oldu. 2-ci bənddə anlam olsa da, onun arxasındakı mənə açılmadı. 3-cü bənddə isə, ümu-miyyətlə, nə anlam, nə də mənə oldu.

Qeyri-verbal ünsiyyət prosesinin semiotik cəhətlərindən biri də işarədir. Y. Stepanovun da qeyd etdiyi kimi, “*Semiotika – təbiətdə və cəmiyyətdə işarələr sistemi haqqında elmdir*”

[87, s. 3]. Deməli, sözsüz ünsiyyətin işarəviliyi elə, onun semiotikliyindən xəbər verir. Həqiqətən də, sözsüz ünsiyyət cəmiyyətin bir parçasıdır, elə buna görə də Y.Stepanovun təbiət və cəmiyyətdə işarələr sistemi haqqında elm adlandırdığı semiotikanı, ümumiyyətlə, ünsiyyət prosesinə də aid etmək olar. İşarəsiz semiotikanın mövcudluğundan danışmaq olmaz. M.S.Adrianov qeyri-verbal ünsiyyət prosesində işarə anlayışını xüsusi olaraq diqqətə çatdıraraq yazır ki, *“işarə anlayışı, bəlkə də, qeyri-verbal ünsiyyət prosesinin təhlilinin açarındır”* [69]. Bundan sonra tədqiqatçı fikrini davam etdirərək semiotika elminin yaranmasının qeyri-verbal ünsiyyət prosesində mühüm rolu olduğunu qeyd edərək vurğulayır ki, *“ancaq XIX-XX əsrlərdə ayrıca semiotika (C.Pirs, C.Morris, F.de.Sössür) elminin inkişafı və formalaşması ilə əlaqədar insanın qeyri-verbal fəaliyyətinin çoxuna işarə funksiyası verməyə başladı. Bu aydındır ki, insanlar belə işarələri ancaq qəbul və deşifrə etmir, həmçinin onları nitqin (sözlü) köməyi olmadan dəyişir. Bu insan təbiətinin simvolik ifadəsinin tanınması idi və bu da qeyri-verbal ünsiyyət haqqında danışmağa vadar edirdi”* [69].

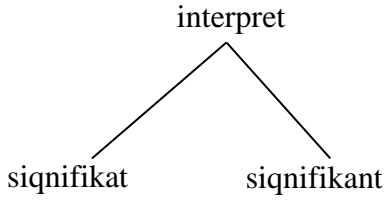
Qeyd edək ki, işarə dedikdə nəyinsə yerində işləmə bilən, onu əvəz edən bir şey nəzərdə tutulur. M.Rıfat işarənin bu xüsusiyyətindən bəhs edərkən yazır ki, *“İşarə, ümumiyyətlə, özündən başqa bir şeyi təmsil edən və dolayısı ilə təmsil etdiyi şeyin yerini ala biləcək xüsusiyyəti olan hər cür forma, obyekt, hadisə və s. olaraq qəbul edilir. Bu baxımdan sözlər, simvollar, siqnallar və b. işarə olaraq qəbul edilir”* [64, s. 11]. Doğrudan da, sözsüz ünsiyyət prosesinin hər bir vasitəsi öz-özlüyündə bir işarədir. Məsələn, bir insana “sənə qulaq asmıram” mesajını göndərmək istədiyimizdə bu cümlənin əvəzinə

əllərimizlə, daha doğrusu, ovucumuzun içi, bəzən də işarə barmağımızla qulaqlarımızı tutur və istədiyimiz məlumatı qarşı tərəfə ötürmüş olur. Deməli, ovucumuzun içi, işarə barmağımız burada bir işarə mahiyyəti daşımaqla “Sənə qulaq asmıram” cümləsinin yerində işlənmiş oldu. Ümumiyyətlə, istər verbal, istərsə də qeyri-verbal vasitələrin köməyi ilə göndərilən işarələr ünsiyyətin qurulmasına xidmət edir. “*Bir söz və ya şəkil kimi qarşımıza çıxan işarələr mesaj çatdırma funksiyasına malikdir. Bu mesaj ünsiyyət, xəbərdarlıq və bədii məqsədli ola bilər*” [45, s.1]. Qeyd etdiyimiz cümlə, yəni “Sənə qulaq asmıram” xəbərdarlıq mahiyyəti daşıyır.

Semiotikada işarə barəsində ən gözəl fikir F.de Sössürə məxsusdur. “*O, işarələnen və işarələyən bir kağızın iki üzünü ilə müqayisə edərək yazırdı ki, onları bir-birindən ayırmaq olmaz*” [28, s. 32]. Semiotika kitabında F.Veysəlli F.de Sössürə əsaslanaraq yazır ki, işarə iki tərəflidir.

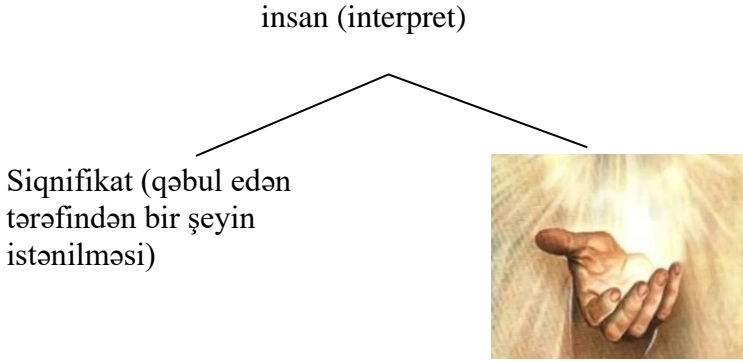
$$i\mathit{ş}arə = \frac{i\mathit{ş}arələnen (siqnifikat)}{i\mathit{ş}arələyən (siqnifikant)} [28, s. 32].$$

Deməli, işarələnen (siqnifikat) işarələyənsiz (siqnifikant) ünsiyyət mümkün deyildir. İşarələnen və işarələyən arasında mövcud olan əlaqəni açmaq danışanın üzünə düşür ki, bu da interpret adlanır. Qeyd edək ki, interpret insan amilini özündə ehtiva edir. Yenə həmin kitabda F.Veysəlli prosesi belə açıqlayır. “*Yaratma prosesi və anlamın ötürülməsi o zaman mümkün olur ki, kimsə (interpret) ifadə ilə (siqnifikantla – səs, şəkil, təbii hadisə və s.) məzmunu (siqnifikatı) bir-birinə bağlasın*” [28, s. 34].



Sxem 3.

Məsələn, ovucun içi açıq, əlin üstünün aşağı olması qarşı tərəfin sizdən nəşə istəməsinə işarədir (çox vaxt bu üsuldən dilənçilər istifadə edir). Yuxarıda qeyd etdiyimiz sxemi gətirdiyimiz nümunə əsasında belə açə bilərik (bax sxem 4).



Sxem 4

İnterpret əlin ona tərəf uzadıldığını görməklə ondan nəyinsə istənildiyini və ya qarşı tərəfin onunla söhbətə açıq olduğunu başa düşür. Bu işarə dünyanın bir çox ölkələrində demək olar ki, eyni anlama ilə şərh olunur.

İşarənin nəyinsə əvəzində işləndiyini qeyd edərkən onun əlamətin də göstərici olduğunu diqqətdə saxlamaq lazımdır.

“İşarə həm də əlamətin ifadəsi və göstəricisi ola bilər. Məsələn, həkim otağından çıxan adamın əlində qızartı və ya səpki varsa bu onun xəstə olmasına işarədir” [25, s. 77].

Sözsüz ünsiyyət prosesinə L.Blumfeld kimi görkəmli nümayəndəsi olan davranış nəzəriyyəsinə (biheviörizm) də tətbiq etmək olar. Qeyd edək ki, bu nəzəriyyə daha çox verbal aspektlərdən şərh olunsa da, burada qeyri-verbal amilləri də diqqətdən qaçıрмаq olmaz, çünki elə davranış qeyri-verbal ünsiyyətin əsasını təşkil edir. L.Blumfeld dilə davranışın bir hissəsi kimi baxmışdır. Onun nümunə kimi verdiyi məşhur Cək və Cill arasındakı onun fikirlərini açmağa xidmət edir. Nümunə belədir: *“Cək və Cill cığır ilə aşağı gedirlər. Cill acdır. O, ağacda alma görür. O, xirtləyində səs çıxarır. Cək hasardan atlanır, ağaca dırmanır, almanı götürür, onu Cilə gətirir və onu Cilin əlinə qoyur (yerləşdirir). Cill almanı yeyir”* [101, s. 22]. Sonrakı mərhələdə o, prosesin 3 hissədən ibarət olduğunu qeyd edir.

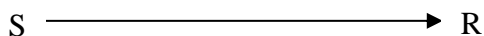
1. Danışiq aktından qabaq baş verən praktik hadisələr;
2. Danışiq;
3. Danışiq aktından sonrakı praktik hadisələr [101, s. 23].

Bu bölgüdən sonra müəllif yazır: *“A – yəni danışiq aktından qabaq baş verən proseslər Cilə aiddir. C – yəni danışiq aktından sonrakı proseslər isə Cəkə aiddir”* [101, s. 23].

Dilçilərin daha çox maraqlandığı mərhələ isə danışiq mərhələsidir. Burada hər iki tərəf arasında baş verən nitq prosesindən söhbət gedir. Bizə isə daha çox bu nümunənin qeyri-verbal tərəfi maraqlıdır.

Belə ki, A-da olduğu kimi Cill almanı görür. Təbii ki, o ac və ya susuzdur. Buna görə də o, ağzını tərpedir və dodaqlarını

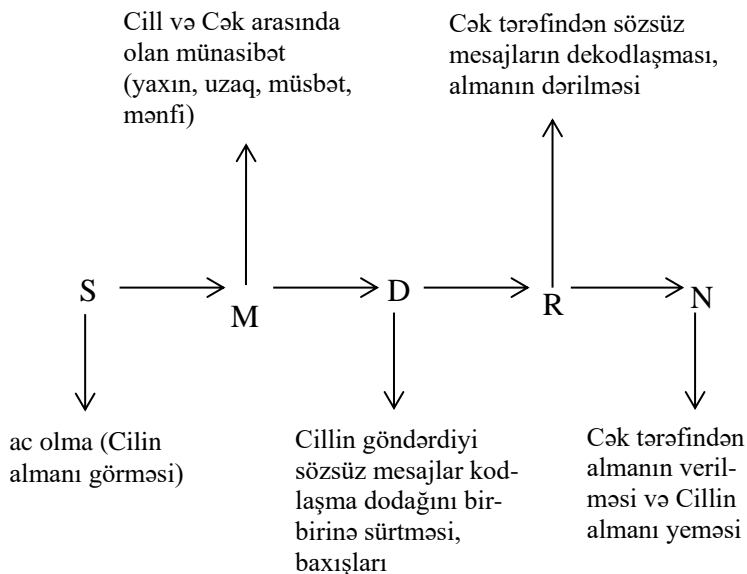
bir-birinə sürtməklə qarşı tərəfə sözsüz yolla mesajlar göndərir. Onun yanında Cək vardır və o, həmin mesajları qəbul edib deşifrələyir. Yeri gəlmişkən, onlar arasında mövcud münasibətlər də Cill tərəfindən qeyri-verbal mesajların göndərilməsinə təsir göstərə bilər. Tutaq ki, bizim yaşca böyük dost, tanış, statusu yüksək və ya heç tanımadığımız adama göndərdiyimiz qeyri-verbal mesajlar heç zaman eyni ola bilməz. Fərz edək ki, Cill Cəki tanımır. Bu zaman o, baxışlarını almadan qaçırmağa cəhd edəcək, başını aşağı salacaq, ac və susuz olduğunu gizlətməyə çalışacaq. Yaşca böyük və statusu yüksək olan insanın yanında olduğu zamanda da, o, ağzını, dodaqlarını tərپətməkdən mümkün qədər qaçacaq. Cill onun qardaşı, tanış, yaxud həyat yoldaşı olarsa, onda o, çəkinmədən sözsüz mesajlar göndərəcək. L.Blumfild “Dil” kitabında prosesi bir neçə formada versə də, əsas olan aşağıdakı sxem daha diqqətçəkəndir (bax sxem 5).



Sxem 5 [101, s. 25]

Burada S – stimül, R – reaksiyadır. S – aclıq və susuzluq hissidirsə, R – bunları həll etmək üçün görülən hərəkətlərdir.

Deyilənlərdən çıxış edərək, qeyri-verbal ünsiyyət prosesində mövcud olan mərhələləri şərti olaraq belə verə bilərik (bax: sxem 6):



Sxem 6.

Verilən sxemə əsasən qeyd edə bilərik ki, istər sözlü, istərsə də sözsüz ünsiyyətdə stimül insan tərəfindən müəyyən reaksiyaların verilməsinə səbəb olur. Məlumdur ki, sözsüz ünsiyyət bir proses olduğu üçün yuxarıdakı sxemdə (bax: sxem 6) qeyd edildiyi kimi, stimulu, mövcud münasibətləri, davranışı və davranışa reaksiyanın verilməsi, yəni deşifrələmə və bunların sonunda müəyyən nəticənin hasil olması mərhələlərini əhatə edir. Deməli, həm də davranış nəzəriyyəsinin fonunda biz qeyri-verbal ünsiyyətin də yeni modelini verə bilərik.

II FƏSİL

DANIŞIQ AKTI NƏZƏRİYYƏSİ VƏ QEYRİ- VERBAL KOMMUNİKASIYA

2.1. Danışiq aktının xüsusiyyətləri

Danışiq aktının komponentlərindən bəhs etmədən öncə, danışiq aktının nə olduğuna aydınlıq gətirmək lazımdır.

N.S.Trubetskoy danışiq aktından bəhs edərkən qeyd edir ki, *“Hər dəfə bir insan başqa birisinə nəşə demək istəyirsə, bu zaman danışiq aktı yaranır”* [22, s. 6]. Danışiq aktı barəsində verilmiş bu sadə tərif əslində onun mahiyyətini açmağa kömək edir. Danışiq aktı dedikdə elə bir proses nəzərdə tutulur ki, onun baş verməsi üçün müəyyən zaman və məkanın olması mütləqdir. Belə prosesdə adresant, məlumat və adresat iştirak edir. N.S.Trubetskoyun fikirləri söylədiklərimizi bir daha sübut edir: *“Danışiq aktı həmişə konkretidir, müəyyən məkan və zaman daxilində baş verir. Onun baş tutması üçün aşağıdakı şərtlərə əməl olunmalıdır: müəyyən danışan şəxsin olması/, “məlumatı göndərən”, “danışan”/, müəyyən dinləyən şəxsin olması/ “məlumatı qəbul edən”, “dinləyən” və danışığın mövzusu”* [22, s. 6]. Məhz göstərilən bu amillərin birlikdə mövcudluğu ünsiyyət prosesinin qurulmasına təkan verir.

Danışiq aktı ilə bağlı C.Ostin [95], K.Bax [96], C.Sadok [135], C.Syörl [137] və başqaları maraqlı fikirlər irəli sürmüş və tədqiqatlar aparmışlar.

Bu barədə danışarkən ilk növbədə onu qeyd edək ki, danışiq aktı nəzəriyyəsi çox vaxt verbal ünsiyyət baxımdan araş-

dırılmış, onun qeyri-verbal tərəflərinə, demək olar ki, toxunulmamışdır. Hərçənd sözsüz ünsiyyət prosesi də göndərən, qəbul edən və məlumat mərhələlərini əhatə edir və hətta öz ifadə formalarının zənginliyi ilə sözlü ünsiyyətdən fərqlənir. Deməli, qeyri-verbal ünsiyyət prosesi də danışıq aktına söykənir.

Danışıq aktının özündə ehtiva etdiyi əsas məsələlərdən biri məna problemləri, eləcə də dilin istifadə edilməsinə əsaslanaraq mövcud olan məsələlərin həll olunmasıdır. Bunu C.Syörlün “Danışıq aktı və dilin fəlsəfəsi” adlı kitabında dilin fəlsəfəsi ilə bağlı aşağıdakı fikirlərində də görə bilərik: “*Sözlər dünya ilə necə əlaqəlidir? Bu necə mümkün olur ki, danışanla dinləyən qarşı-qarşıya dayananda belə diqqətəlayiq şey baş verir: danışan nəşə bir şey deyir, onun çıxardığı səslər nəşə bir şeyi mənalandırır, qulaq asan onun nəzərdə tutduğunu, demək istədiyini başa düşür, danışan nəyisə bəyan edir, sual verir və ya əmr edir? Nəyisə demək və onu mənalandırmaqla, onu mənası olmadan deməklə nə ilə fərqlənir?*” [137, s. 3]. Göründüyü kimi müəllif dilin fəlsəfəsi ilə bağlı suallar qarşıya qoyur və danışıq aktında deyilənin mənalandırılmasına önəm verir.

Danışıq aktı dilin fəlsəfəsinə əsaslandığı üçün burada danışan və dinləyənin fəlsəfi işi önəmli yer tutur. Həmin prosesə adresat və adresantın davranışını (qeyri-verbal vasitələr), dediklərini daxil edə bilərik ki, burada əsas olan insanların mövcud hadisə və hərəkətlər arasındakı məntiqi əlaqəni göstərməyə cəhd etməsidir. M.Berqelson və A.Kibrık qeyd edirlər ki, “*Danışıq aktının ideal məqsədi fikrin maksimum açıq və tam olaraq müəyyən edilməsi, dinləyiciyə yetərinə çatdırılmasıdır*” [70, s. 343].

Danışıq aktı terminin mahiyyətini açmağa çalışsaq görərik ki, akt latınca hərəkətlə, danışıq (söz, cümlə və s.) isə dillə

bağlıdır. Deməli, bu nəzəriyyənin təkcə verbal deyil, eyni zamanda qeyri-verbal tərəfləri də vardır.

Qeyd edək ki, danışığ aktı nəzəriyyəsi C.Ostin tərəfindən irəli sürülmüşdür. “*C.Ostin cümlə mənasının şərhini vermək üçün danışığ aktı nəzəriyyəsini işləyib hazırlamışdır. Əvvəllər bu alim söyləmləri performativ (təsvir, təsdiq və s.) və konstativ (vəd vermək, razılığa gəlmək, xəbərdar etmək və s.) olmaq üzrə iki yerə bölürdü* [26, s. 288]. Alim performativləri həmçinin “eksplisit və implisit performativlər” adlı iki qrupa da bölmüşdür [95, s. 32]. Demək olar ki, dilçi alimlərin hamısı yekdilliklə J.Ostinin cümlənin mənasının şərhinə yeni bir ideya gətirdiyini qəbul edir və onu danışığ aktı nəzəriyyəsinin banisi hesab edirlər. C.Ostinin ölmündən sonra 1962-ci ildə onun mühazirələrinin əsasında “Əşyaları sözlərlə necə ifadə edirlər” kitabı çap olundu [95]. E.Oşi yazır ki, “*Ostin mənanın təhlilinə yeni baxış gətirdi: məna linqvistik (sözlər və cümlələrlə) təsirlə əlaqəli təsvir edildi, danışan müəyyən vəziyyətdə eşidənə (qəbul edənə) nəsə deyir ki, bu da danışanın niyyəti ilə bağlıdır*” [113, s. 1]. P.Vilfred də dissertasiya işində C.Ostinin danışığ aktının banisi hesab edir, onun nəzəriyyəsinin sonralar J.Syörl tərəfindən davam etdirildiyini yazır [138]. O qeyd edir ki, “*Ostin inanırdı ki, bir çox fəlsəfi problemlər bütün sözlərin doğru ifadə edilməsi ilə aradan qalxa bilər*” [138, s. 2].

Məlumdur ki, sözlü kommunikasiyanın əsas elementi cümlədir. Cümlənin əslində hansı mahiyyəti ifadə etdiyini danışığ aktında müəyyənləşdirə bilərik. Cümlənin xəbər vermə, inkar, təsdiq, məsləhət və s. mənanı ifadə etməsi danışığ aktının sayəsində mümkün olur. Müəyyən qrup cümlələr vardır ki, onlar sadəcə inkarı bildirir. Məsələn, “Xəbərim yoxdur”. Maraqlı haldır ki, belə cümlələr işlənmə məqamından asılı olaraq

təsdiq də ola bilər, inkar da. Əgər qarşı tərəf sizdən “Deməli, bu məsələdən xəbəriniz yoxdur”? desə, qarşılığında “Xəbərim yoxdur” cavabını alırsa, bu o deməkdir ki, siz onun verdiyi sualı təsdiq edirsiniz. Cümlə “Deməli, sizin bu işdən xəbəriniz var”? şəklində təsdiq olunub qarşılığında “Xəbərim yoxdur” cavabı verilsə, onda söylənilən əvvəlki fikir qəbul edən tərəfindən öz təsdiqini tapa bilməyi aydın olur.

Qeyri-verbal vasitələrin köməyi ilə də resipiyent adresata müvafiq cavab verə bilər. Burada da mövcud məqam, şərait nəzərə alınmalıdır. Məsələn, yuxarıda nümunə kimi verdiyimiz cümləyə inkarlıq mənasını vermək istəyiriksə, başımızı sadəcə olaraq sağa və sola tərpətməklə qarşı tərəfə məlumat ötürürük. Deməli, “Sizin bu işdən xəbəriniz var? göndərənin mesajına əgər qəbul edən tərəf başını yuxarı və aşağı tərpətməklə cavab verirsə, bu o deməkdir ki, göndərənin fikrini təsdiqləyir.

Bəzən elə cümlələr olur ki, onlar sadəcə müəyyən məlumatı, xəbəri qəbul edən tərəfə çatdırır. Məsələn, “Sabah iclasda iştirak edəcəyəm”. Bu cümlədə sadəcə müəyyən bir xəbər vermə funksiyası vardır. Doğrudur, ilk baxışdan belə cümlə təsdiq ifadə etdiyini demək olar, ancaq yenə də onun işlənmə məqamı önəmlidir. Ola bilər ki, mesajı göndərənin gəlmək fikri yoxdur, amma qəbul edən razı salmaq üçün bu cümləni işlədib. A.Qardiner cümlələrdən danışarkən onun 4 tipi olduğunu qeyd edir: *ifadə, təsdiq və inkar, sual və əmr cümlələri. Eyni zamanda müəllif qeyd edir ki, bu müxtəlif növlər arasında fərq danışanın dinləyəninə münasibəti ilə bağlıdır* [116, s. 355]. Gətirdiyimiz nümunələrə əsaslanaraq qeyd edə bilərik ki, cümlənin əslində hansı mənanı ifadə etməsi, hansı mənanı daşması onun işlənmə məqamından asılı olaraq şərh edilə və hətta biz deyərdik ki, dəyişə bilər. Məhz cümlələrin işlənmə

məqamından asılı olaraq şərh verilməyə cəhd göstərilməsi əslində dilin fəlsəfəsinə əsaslanır. Dilin fəlsəfəsi dedikdə dildən necə istifadə edilməsi nəzərdə tutulur. Təbii ki, bu zaman məsələnin bizim üçün maraqlı olan hissəsi, yəni dilin fəlsəfəsinin mövcud olan bir çox problemlərinin insanların davranışı və danışığı prizmasından həll edilməsinə cəhd göstərməsidir. Verbal kommunikasiya baxımından yanaşdıqda danışanın əsas məqsədi işlətdiyi və ya işlətmək istədiyi söz, söz birləşməsi, söyləmin, cümlənin mənasının real gerçəkliklə uyğunluğuna əsaslanmasıdır. İşlədilən söyləm və ya ifadələrin reallıqla əlaqəsi olmalıdır ki, onlar müəyyən məna ifadə edə bilsin. Məsələn, tutaq ki, yay fəslində deyirik ki, hava soyuyur, böyük ehtimalla sabah qar yağacaq. Bu cümlədə referens əslində reallıqda mövcuddur, ancaq onun işlənmə məqamı düzgün deyil. Referens iki tərəfin bir-birinə nəyisə anlatmaq istəyindən yaranır, yəni adresantın adresata anladığı nəsə referens kimi başa düşülür. F.Veysəlli referensdən bəhs edərkən yazır: “*Biz bilirik, danışan (yazan) dinləyənlə (oxuyana) nəyisə (referensi) linqvistik formalarla eyniləşdirməyə imkan yaradır. Bu linqvistik formalar referensin ifadələridir (isim: /Nizami/ (müəyyən ismi söyləm): /yaxşı şair/ qeyri-müəyyən ismi söyləm; /əvəzlik:/o/, /ona/ və s.)*” [29, c. 3. s. 203]. Başqa cür ifadə etsək, məlumatı göndərən, qəbul edənə nəyisə linqvistik vasitələrin köməyi ilə çatdırmağa çalışır. F.Veysəllinin də qeyd etdiyi kimi, bura isim (Murad, ceyran və s), feil (getmək, fikirləşmək və s.), sifət (yaxşı, yaşıl və s.) və digər sözləri daxil edə bilərik. Bu cür sözlər həm adresata, həm də adresanta məlumat göndərilmədən öncə məlum olan ifadələrdir. Yuxarıda nümunə gətirdiyimiz cümlədə qar və soyuq həm göndərən, həm də resipiyent üçün məlum olan ifadələrdir. Deməli, referens gerçəklikdə mövcud olsa da, onun işlənmə məqamı

nəzərə alınmalıdır.

Qeyri-verbal ünsiyyət prosesində də sözsüz vasitələr real-
lıqda mövcuddur. Biz belə vasitələri də referensin ifadələri
adlandırıra bilərik. Doğrudur, referens ifadəsindən danışdıqda
daha çox yuxarıda qeyd edilən kimi linqvistik vasitələr başa
düşülür. Biz isə referensin ifadə formaları kimi qeyri-verbal
vasitələrin də verilməsinin tərəfdarıyıq, çünki ünsiyyət prose-
sinin əsas məqsədi hər iki tərəfin bir-birini anlaması və qarşı-
lıqlı anlaşmadır. Ona görə də, biz sözsüz ünsiyyətdə referen-
sin ifadə formaları kimi bədən hərəkətləri, məsafə, zaman və
s. kimi amilləri qeyd edə bilərik. Həmin vasitələr qarşı tərəfə
göndərilərkən reallıq nəzərə alınmalıdır. Məsələn, dodaqların
yanaqlara doğru dartılması, yəni təbəssüm (eləcə də digər
qeyri-verbal vasitələr) qəbul edən tərəfə düzgün məqamında
göndərilməlidir. Əgər ciddi məsələlərin həlli zamanı gülsək,
onda bu xoş qarşılanmaz. Eyni zamanda uyğun vasitənin se-
çilməməsi problemin həllini düzgün istiqamətə aparmayacaq.

Dildə elə cümlələr də işlədilər ki, onlar qrammatik ba-
xımdan düzgün ola bilər, ancaq belə cümlələrin gerçəkliklə
əlaqəli olması mümkün deyildir. Məsələn, /Türkiyə Cümhu-
riyyətinin yepiskopu sabah Bakıya gələcək//. Göstərilən cüm-
lə qrammatik cəhətdən düzgün qurulsada, onun reallıqla heç
bir əlaqəsi yoxdur. Türkiyə müsəlman ölkəsi olduğu üçün
onun yepiskopu da ola bilməz.

Göndərən mövcud informasiyanı göndərmədən öncə qarşı
tərəfin başa düşəcəyi, onun üçün aydın olacaq vasitələri seç-
məlidir. Eləcə də resipiyent qəbul etdiyi informasiyaya uyğun
vasitələrdən istifadə etməklə cavab verməlidir. Məhz bundan
sonra ünsiyyət prosesi düzgün qurula bilər və eyni zamanda
məna qazanmış olar.

Müəyyən tərəflərin qarşılıqlı ünsiyyəti prosesində həm

dinləyənin (və ya qəbul edənin, resipiyentin), həm də danışanın (göndərənin) bir-birinə məsləhəti mümkündür. Bu cür cümlələrdə sadəcə olaraq müəyyən bir nəsihət var, ancaq hərəkət yoxdur. Bir işi nəsihətlə demək onu etmək deyildir. Elə bu məqamda qeyri-verbal ünsiyyətin nə dərəcədə önəmli olduğu ortaya çıxır. Həqiqətən də, davranış insan ünsiyyətini təməmləyən prosesdir. Məlumatın göndərilməsi və qəbul edilməsi prosesində verbal və qeyri-verbal ünsiyyət bir-biri ilə vəhdət təşkil edilməlidir.

Linqvistik, yəni verbal (söz, söyləmə, cümlə), eləcə də qeyri-verbal vasitələri gerçəkliyə uyğunlaşdıraraq danışığa (nitqə) daxil edirik və beləliklə, danışığa aktı formalaşır. Deməli, danışığa aktı, həqiqətən də, dilin fəlsəfəsinə, yəni dildən necə istifadə edilməsinə əsaslanır ki, biz buraya dillə əlaqəsi olmayan, ancaq onunla birlikdə və ondan ayrılıqda ünsiyyətə xidmət edən qeyri-verbal vasitələri də daxil edə bilərik.

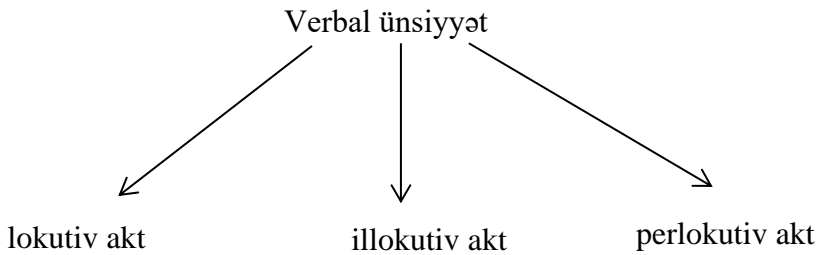
Danışığa aktı nəzəriyyəsi, yuxarıda vurğuladığımız kimi, C.Ostin tərəfindən irəli sürülmüş və C.Syörl tərəfindən inkişaf etdirilmişdir. C.Ostin və C.Syörl danışığa aktı prosesində mənanın, hərəkətin rolunu və yerini xüsusi olaraq vurğulamışlar. Bu nəzəriyyənin tərəfdarları inanırdılar ki, dil əşyaları təsvir etmək, onlar haqqında lazımi məlumat vermək, həmçinin əşyaları (şeyləri) ifadə etmək üçün istifadə edilməklə kifayətlənmir, eyni zamanda mövcud hərəkətləri nümayiş etdirməyə də xidmət edir ki, bu da bizə verbal və qeyri-verbal ünsiyyətin çox zaman, həqiqətən də, birgə fəaliyyət göstərdiyini sübut etməyə imkan verir.

Yuxarıda da göstəriləyi kimi, danışığa aktı nəzəriyyəsi ilk növbədə dilin fəlsəfəsinə əsaslanmış sonralar bu sahədə tədqiqatlar daha da inkişaf etdirilərək geniş aspektlərdən izah olunmuşdur.

C.Ostin danışıq aktı nəzəriyyəsiəndən danışıəarkən onun 3 tipini qeyd etmişdir:

- 1) *lokutiv akt*;
- 2) *illokutiv akt*;
- 3) *perlokutiv akt* [145].

Danışıq aktına nəzərən sözlü ünsiyyəti belə göstərmək olar (bax: sxem 7).



Sxem 7.

Lokutiv akt deyəndə danışanın ifadə etdiyi fiziki amillər nəzərdə tutulur. Fiziki amillər dedikdə hər hansısa bir məlumatın müəyyən şəkildə səslənməsini özündə ehtiva edir. C.Sadok yazır ki, “*Lokutiv akt – Ostinə görə danışıq aktıdır və nitq yaradanları – müəyyən səslərin tələffüzünü, yaxud yaranmasını, müəyyən sözlərin dilin qrammatik qaydalarına uyğun tələffüzünü nəzərdə tutur* [135, s. 54].

İllokutiv akt insanlara əşyaların necə olduğu barədə məlumat ötürür. Danışanın linqvistik (biz bura qeyri-linqvistik, yəni qeyri-verbal vasitələri də daxil edirik) ifadələrin köməyi ilə nəzərdə tutduğu məna və ya onun niyyətidir. Qeyd etmək la-

zımdır ki, həqiqi danışıq aktı məhz illokutiv amildə öz ifadəsini tapır. O, məlumatı göndərən insanın bacarıqlarına istinad edir və bağışlama, zarafat, təbrik, təşəkkür etmə və s. kimi amilləri özündə ifadə edir.

Lokutiv akt, məlumdur ki, danışıq aktında ifadə olunan fikrin fiziki, yəni səslənən tərəfidir, illokutiv akt isə səslənmə prosesində həyata keçirilən məsələdir. Məsələn, bizim fikrimizdə qarşı tərəfə “Sabah yağış yağacaq, hazırlıqlı ol” məlumatını çatdırmaq varsa, bunun səslənməsi, yəni müəyyən kanal vasitəsilə göndərilən zaman danışıqda belə cümlənin deyilməsi lokutiv (lokutivdə fiziki amil dedikdə elə cümlənin və ya müəyyən ifadənin səslənməsi nəzərdə tutulur), həmin cümlədə ifadə olunan yağışın yağması və qarşı tərəfin buna hazır olması niyyəti, məqsədi isə illokutiv gücdə ifadə olunur. F.Veysəlli illokutiv aktdan danışarkən onun müəyyən məqsədlə deyildiyini və niyyətimizi ifadə etdiyini belə qeyd edir ki, “*Biz söyləmi və cümləni müəyyən məqsədlə deyirik. Fikrimizi dinləyənlə çatdırmaq, ona nəşə demək niyyətimizi dilə gətiririk. Buna illokutiv akt deyilir*” [29, c. 3. s. 214].

Lokutiv aspekt danışıq aktının səslənən (fiziki) tərəfidir deyiriksə, deməli, qeyri-verbal ünsiyyət prosesində onun ifadə olunması mümkündür deyildir. Sadəcə olaraq onun əvəzinə müəyyən siqnallar, daha doğrusu, davranış terminini işlətmək düzgün olardı. İllokutiv aspekt isə danışanın niyyəti, bacarığı olduğu üçün, təbii ki, qeyri-verbal ünsiyyətdə ondan istifadə qaçılmazdır, çünki

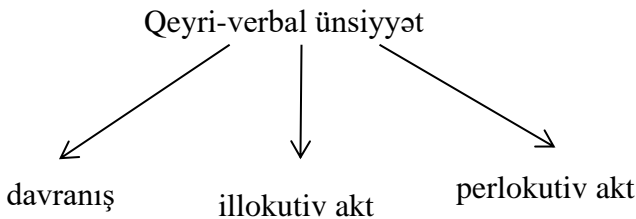


Şəkil 2.1.1. [164]

qarşı tərəfə göndərilən istənilən məlumat göndərilmə forma və vasitəsindən asılı olmayaraq müəyyən məqsədə xidmət edir.

Məsələn, 2-ci şəkildə əllərin hərəkəti qarşı tərəfə lazımı informasiya ötürə bilər. Bu siqnalları görəndən hər kəs nikah mərasiminin olduğunu dərhal anlaya bilər. Burada lokutiv aspekt iştirak etməsə də, onun əvəzinə qeyri-verbal signal işlənmişdir və illokutiv aspekt hər kəs üçün aydındır.

Danışığ aktına nəzərən sözsüz ünsiyyətin sxemini verək (bax: sxem 8).



Sxem 8.

Qeyd etdiyimiz kimi, lokutiv aktdan qeyri-verbal ünsiyyət prosesində istifadə olunmur. Onun əvəzinə davranış məlumatlarının göndərilməsinə xidmət edir. İllokutiv akt göndərən məqsədinə çatmasına kömək edir, ona görə də sözsüz ünsiyyət prosesində ondan istifadə qaçılmazdır, çünki istənilən sözsüz hərəkətin arxasında müəyyən məqsəd və niyyət vardır. Məsələn, zəng vurulsa da, müəllim əlini yuxarı qaldıraraq aşağı salmaqla uşaqlara oturun mesajını göndəirsə, deməli, onun müəyyən niyyəti və məqsədi vardır. Ola bilsin ki, onlara nəse bir elan verəcək, ya da dərslə bağlı vacib məlumat deyəcək.

Perlokutiv akt isə müəyyən nəticənin əldə olunmasına yönəlir. Əgər davranış və illokutiv akt düzgün qurulmasa, onda perlokutiv akt istənilən nəticə verə bilməz.

K.Bax danışıq aktından danışarkən C.Ostin və C.Syörlin danışıq aktı ilə bağlı söylədikləri ideyaları qəbul etmiş, ünsiyyət prosesində mənanın xüsusi əhəmiyyət daşdığını vurğulayaraq səslənmələrin illokutiv gücünün çox olduğunu göstərir [96, s. 6].

C.Ostin eyni zamanda bu üç danışıq aktının komponentini (lokutiv, illokutiv, perlokutiv) bir-birindən fərqləndirməyə çalışsa da, onun əksinə olaraq şagirdi C.Syörl bu cür bölgüyə şübhəli yanaşmış, əsas üstünlüyü illokutiv aktların təsvir edilməsinə yönəlmişdir və bu işə ciddi şəkildə yanaşmağın lazım olduğunu bildirmişdir.

C.Syörl illokutiv hərəkət ideyasını özünün nəzəriyyəsinin mərkəzi xətti hesab etmiş və danışıq aktında ona əməl olunmasını vacib saymışdır.

Məlumdur ki, qəbul edənə göndərilən cümlələr müəyyən məqsədə əsaslanaraq deyilir ki, bunun da mahiyyətində illokutiv aspekt dayanır. Ünsiyyət prosesində əsas amillərdən biri və ən mühümü onun müəyyən məqsədə xidmət etməsidir. Məqsəd olmasa, ünsiyyət prosesinin heç bir mənası olmaz. Məhz bu amil illokutiv aktda öz əksini tapır. Belə ki, məlumatı göndərən onu müəyyən məqsədlə göndərir: o, hər hansısa bir fikri təsdiqləmək, xəbərdarlıq etmək, kiməsə vəd vermək, əmr etmək və s. kimi ifadələrdən istifadə etməklə qarşı tərəfə nəzərdə tutduğu məqsədi çatdırır. Bu haqda C.Syörl yazır ki, *“ifadələr, təsvirlər və daha digərləri illokutiv aktın dördlüklərindəndir, illokutiv aktlar vəd, əmr, üzr istəmə, iddialar və xəbərdarlıqlardır”* [136, s. 406].

İllokutiv aspekt konvensional (konversiyalı) hesab olunur. P.F.Strason isə bu aspekti mahiyyətinə əsaslanaraq iki qrupa bölür:

- 1) *konvensional (konversiya)*;
- 2) *intensional (niyyət)* [140, s. 439-460].

O, tədqiqatında illokutiv aktın hansı vəziyyətdə niyyət, hansında isə konvensional mahiyyətli olduğunu izah etmişdir. Apardığı tədqiqatın nəticəsində o təyin etmişdir ki, müəyyən şəraitdə illokutiv aspekt konversiya mahiyyəti daşması özünü doğruldur. P.F.Strason illokutiv aktların konvensional mahiyyət daşmasını dil amilləri ilə əlaqələndirmir, onları dildən kənar (ekstralingvistik) faktorla əlaqələndirir ki, burada da əsas olan razılaşmadır. Məsələn, dərstdə səs salan şagirdə müəllim “çıx get” deyib dərstdən çıxarır. Şagird də sakitcə dərstdən çıxıb gedir. Bu verbal yolla ifadə olunan konversiyadır. Qeyri-verbal yolla konvensionallığın ifadə olunmasına nəzər salmaq. Məsələn, əgər həmin şagird səs saldıqda müəllim sadəcə olaraq ona tərəf baxmaqla gözlərini geniş açıb, qaşlarını yuxarı qaldırırsa, bu zaman şagird dərhal sakit dayanırsa, deməli, burada da konvensionallıq öz əksini tapır.

C.Ostin konvensionallıqdan danışarkən yalvarmaq, xahiş etmək, məsləhət etmək kimi amillərin də illokutiv aktın birinci tipi ilə, yəni konvensionallıqla bağlı olduğunu yazır. Həqiqətən də, qarşı tərəfin göndərdiyi mesaj, istər verbal olsun, istərsə də qeyri-verbal, burada yalvarmaq, xahiş etmək, məsləhət vermək varsa, deməli, burada bir razılaşma var. Məsələn, yuxarıda gətirilən nümunələrin hər ikisində müəllim və şagird arasında bir razılaşma özünü göstərir. Ola bilər ki, mesajı göndərəninin siqnalları qarşı tərəfə ya çatmır, ya da başa düşülmür

(burada ünsiyyət prosesində, qeyri-verbal mesajların bir qisiminin mədəniyyətdən-mədəniyyətə fərqliliyi də nəzərdə tutulur) bu zaman onlar arasında mövcud olan konvensionallıq pozulur. Bunun da nəticəsində adresant niyyətinə çata bilmir. Məsələn, yuxarıda verdiyimiz müəllim və şagirdlə bağlı cümləni əksinə versək, yəni şagird müəllimin sözünü dinləməyib dərsi tərk etməsə, bu zaman konvensionallıq baş tutmaz. Siyasətdə konvensionallığın pozulmasına tez-tez rast gəlinir. Belə ki, əvvəldən bir-biri ilə razılaşan tərəflər (yəni namizədlər) seçkiqabağı seçkinin gedişində öz namizədliyini geri götürmürlər. Nəticədə, onlar arasında konvensionallıq pozulur. Danışığ aktında mühüm rol oynayan amillərdən biri resipiyentə illokutiv məqsədin aydın olmasıdır, əgər məqsəd aydın olmasa, onda gözlənilən nəticəni əldə etmək mümkün olmaz.

Müəyyən məqsədlə göndərilmiş məlumatın nəticəsi olmasıdır. Məhz həmin nəticə danışığ aktının perlokutiv aspektinə söykənir. Perlokutiv aspekti biz səmərəli və səmərəsiz adı ilə şərti olaraq iki qrupa bölə bilərik.

Perlokutiv aspektin səmərəli olması üçün razılaşan tərəflərin öz vədlərinə, sözlərinə əməl etməsi vacibdir. Adətən məşhur oyunlarda, böyük idman yarışlarında bəzi nəticələr əvvəldən razılığa gəlinir. Bəzən isə bu prinsip pozulur. Belə ki, oyun razılaşdırılmış nəticə ilə bitmir, bu zaman perlokutiv aspekt uğursuz olur. Əgər bunun əksi baş verirsə, onda uğurlu nəticə əldə edilir.

Danışığ aktı ilə bağlı söylənilən fikirlər bir daha sübut edir ki, nitqin yaranması və mənimsənilməsi ünsiyyət üçün mühüm əhəmiyyət daşıyır, çünki bu proses gündəlik həyatımızın ayrılmaz tərkib hissəsidir. M.Əsgərov nitqin yaranmasının bu

cəhətinə diqqət yetirərək qeyd edir ki, *“çünki nitqyaratma artıq gündəlik həyatımızın nəfəs almaq, su içmək kimi həyati əhəmiyyət daşıyan elementinə çevrilmişdir. Nəfəs almaq və ya su içmək üçün adi halda “nəfəsi belə almalyam” və ya “suyu belə içməliyəm” formasında nə isə bir şey düşündüyümüzü hiss etmədiyimiz kimi, artıq tam avtomatlaşmış analogiyalarla reallaşan nitq və ya nitq söyləmi yaratma ilə bağlı bəzi təfəkkür proseslərini də hiss etmirik”* [13, s. 205].

Beləliklə, danışıq aktının qeyd etdiyimiz bu aspektləri sözlərdən və davranışlarından düzgün istifadə etməklə, gözlənilən nəticəni əldə etməyə kömək edir.

2.2. Kommunikasiyada qeyri-verballığın komponentləri və semiotik xüsusiyyətləri

Qeyri-verbal ünsiyyətin komponentlərini şərh etməzdən öncə qeyd etmək lazımdır ki, praqmatikanın sahələrindən biri də məhz danışıq aktıdır ki, bu haqda F.Veysəlli praqmatika və danışıq aktının əlaqəsindən bəhs edərkən yazır: *“praqmatikanın ən maraqlı sahələrindən biri də danışıq aktı bölməsidir, çünki məhz danışıq aktı istənilən söyləmin mənasını açmağa imkan verir”* [26, s. 327]. Qeyri-verbal ünsiyyətin özü də praqmatikanın faktorlarına daxildir. Danışıq aktı danışan və dinləyənin imkan verir ki, göndərilən istənilən cümlənin, ifadənin, eləcə də qeyri-verbal mesajların mənasını açsın. Maraqlıdır ki, danışıq aktı cümlə ilə onu müşayiət edən hərəkətləri birlikdə ehtiva edir. *“Praqmatika dil işarələri ilə onlardan ünsiyyət məqsədilə istifadə edilən (danışan və dinləyən) arasındakı münasibətləri öyrənən aspektdir”* [29, c. 3. s. 191].

Bir sözlə, praqmatika dedikdə dildən ünsiyyət qurmaq və bunun nəticəsində fikir mübadiləsi aparmaq niyyəti ilə ondan bu və ya digər formada istifadə edənlər (məlumatı göndərən və qəbul edənlər) arasındakı əlaqələri öyrənir.

Y.Mey yazır ki, *“praqmatika dilə son məhsul kimi deyil, dilin istehsal olunması prosesini və onun istehsalçıları ilə maraqlanır”* [127, s. 5]. Qeyd etmək lazımdır ki, o, dildən, eləcə də qeyri-verbal davranışlardan ünsiyyət məqsədilə istifadə edən insanlar arasındakı mövcud olan və ola biləcək münasibətləri özündə ehtiva edir.

Praqmatika haqqında dünya dilçiliyində də geniş araşdırmalar aparılmışdır. Onlardan K.Nirit [120], S.Levinson [125], M.Berqelson, A.Kibrik [70] və başqalarının adlarını çəkə bilerik.

Y.Huang praqmatika haqqında belə yazır: *“Praqmatika müasir dilçiliyin və dil fəlsəfəsinin sürətlə artan və canlanan sahələrindən biridir. Son illərdə o, getdikcə artan koqnitiv elm, süni intellekt, informatika, neyro elm, dil patologiyası, antropologiya və sosiolinqvistika elmlərinin mərkəzi mövzusu olmuşdur”* [119, s. 1].

Praqmatika əslində dilin istifadəsini daha geniş şəkildə öyrənmə imkanına sahibdir. Bu vaxt praqmatika və semantika arasında fərqlərin olub-olmaması məsələsi meydana çıxır. Praqmatika ilə semantika arasında fərqdən bəhs edərkən K.Nirit yazır ki, *“hər halda mən düşünürəm ki, semantika yalnız həqiqi mənadan ibarət olur. Praqmatika isə həqiqi mənadan kənardadır dildən istifadədir”* [120, s. 3]. “Praqmatika” kitabında S.Levinson yazır: *“Sintaksis sözlərin və onların hissələrinin birləşmə xüsusiyyətlərini, semantika mənanı, praqmatika isə dildən istifadəni öyrənir”* [125, s. 5].

Dilin istifadəsini daha geniş şəkildə öyrəndiyi üçün praqmatika mürəkkəb bir sistemə malikdir. Mürəkkəb sistem dedikdə, praqmatikanın tərkibində olan və dilin istifadəsində mühüm əhəmiyyət kəsb edən amilləri nəzərdə tuturuq ki, buraya danışıq aktı, pressuppozisiya, deyksis və referens daxildir. T.Reinhart praqmatikanın yalnız linqvistik məsələlərlə deyil, daha ümumi problemlərlə məşğul olduğunu qeyd edir. *“Baxmayaraq ki, praqmatik nəzəriyyənin mövzusu guya linqvistik ünsiyyətdir, əslində o insan əlaqələrinin daha ümumi problemlərindən bəhs edir və bu da linqvistik düşüncələrin müstəqilliyidir və linqvistik ünsiyyətin xüsusi təzahürüdür”* [133, s. 53].

Deməli, danışıq aktı da praqmatik sistemə daxildir. İrəlidə praqmatikanın əsasını təşkil edən presuppozisiya və ən əsası da danışıq aktı və onun əsas komponentlərinə toxunacağıq.

Praqmatik yanaşma qeyri-verbal, eləcə də verbal vasitələrdən göndərən hansı mənanı jestlərlə, mimikalarla və s. kimi davranışlarla ifadə etdiklərini nəzərdə tutur. Məsələn, qarşımızdakı insana razı olduğumuzu çatdırmaq üçün kirpiklərimizi yumub açmaqla müvafiq mesajı çatdırmış oluruq və ya əksinə narazı olduğumuzu bildirdikdə isə üz-gözümüzü turşuduruq. Deməli, yuxarıda da qeyd etdiyimiz kimi, doğurdan da, praqmatika danışan (mesajı göndərən) və dinləyən (göndərilən mesajı qəbul edən) arasındakı münasibətləri özündə əks etdirir. Söylənilən fikirlərdən belə nəticəyə gələ bilərik ki, praqmatikada insanlararası münasibətlər mühüm rol oynayır. Praqmatikada insan amili və onun ikitərəfli rolu önəmlidir. İkitərəfli rol dedikdə biz danışan və dinləyəni nəzərdə tuturuq. Məsələn, qapıda dayanan insana “gəlin” deyirik (təbii ki, verbal yolla) və ya əl hərəkəti ilə onu çağırırıq. Bundan sonra

resipiyent siqnallarını göndərir və biz də qarşılığında ona razılıq və narazılıq mesajlarını göndəririk. Beləcə, ünsiyyət prosesinin gedişindən asılı olaraq dinləyən və mesajı göndərən, belə demək mümkünsə, rolları dəyişir. Bu prinsip bir sistem olaraq ünsiyyət prosesi tamamlanana kimi davam edir. Burada bizim üçün önəmli olan onların göndərdiyi mesajların hansı vasitələrlə ifadə olunmasıdır. Söyləmək istədiyimiz sözün, söz birləşməsinin, cümlənin arxasında müəyyən məna dayanır. Eləcə də qeyri-verbal ünsiyyətdə “yox” demək istədiyimiz zaman “hə” mənasını ifadə edən başı yuxarı və aşağı tərpətmək birbaşa ünsiyyətin kəsilməsinə səbəb olur, yəni belə davranışdan bir nəticə hasil olmur. Bu zaman mesajı göndərən prosesə yenidən müdaxilə edərək, əslində nə demək istədiyini, hansı mənanı nəzərdə tutduğunu qarşı tərəfə çatdırır. Bundan sonra ünsiyyət öz axarı ilə davam edir. Buna əsasən qeyd edə bilərik ki, praqmatika danışanların prosesdə çatdırmaq istədikləri mənanı öyrənir, çünki danışan, təsəvvür edək ki, natamam cümlələrdən, söz əvəzinə hecalardan, cümlə əvəzinə sonsuz sayda semantikasi olmayan ifadələr işlədir. Bu zaman hansı mənadən, hansı anlamdan və nəhayət, ünsiyyətdən danışmaq olar. Bunun üçün danışan sözləri müəyyən kontekstdə, məqamda, mətnə birləşdirir, bir bütöv yaradır ki, nəticədə anlaşma və ünsiyyətin yaranmasının əsası qoyulur. Eyni fikirləri qeyri-verbal ünsiyyətə də aid etmək olar. Qeyri-verbal kommunikasiya prosesində mesajı kimin göndərdiyi, nə yolla göndərdiyi, nə vaxt göndərdiyi önəmlidir ki, bu zaman qeyd edilən məsələlər kontekstual cəhətlərə əsaslanır.

Göndərən qəbul edənə siqnalların necə çatması, həmin mesajların başa düşülüb qavranılması və onların ünsiyyətin

gedişinə necə təsir göstərməsi kimi amillər praqmatikanı maraqlandıran məsələlərdəndir. Deyilənlərə əsasən qeyd edə bilərik ki, praqmatika qeyri-verbal mesajların da necə işlənməsini öyrənir ki, burada adresant və adresatın da rolu mütləq nəzərə alınır. Mövcud kontekstə əsaslanaraq hər iki tərəf arasında olan münasibətlərin öncədən necə cərəyan etdiyini də anlamaq olar. Məsələn, bir otağa daxil olduğumuz an iki insanın (və ya insanların) əl-ələ verib görüşdüklerini, əllərindən birinin digərinin çiyinə qoyduğunun şahidi oluruq (bu proses, ancaq bir tərəfin digərinin çiyinə əlini qoyması ilə də müşahidə edilir). Bu zaman mövcud olan və müşahidə etdiyimiz qeyri-verbal davranışlara əsasən otağa daxil olmazdan qabaqkı situasiyanı və mövzunu bərpa edə bilərik. Deməli, onlar arasında bir anlaşma imzalanmış, ya da bir tərəf digər tərəfi öz ideyaları ilə razılaşmağa vadar edə bilmişdir. Hadisələrin isə necə cərəyan etdiyini bilmədən bu iki fikirdən hansının doğru olduğunu dəqiqləşdirə bilmərik. Buna görə də propozisiya və presuppozisiya terminlərinə aydınlıq gətirmək lazımdır.

“Propozisiya nəyinsə doğru yaxud yanlış olduğunu əks etdirən ifadədir” [146]. Sözügedən anlayışın daha çox verbal ünsiyyətlə əlaqəli olduğunu nəzərə alıb onun haqqında ətraflı məlumat vermirik. Məsələn, yuxarıdakı nümunəni belə verək. Biz otağa daxil oluruq. Bir şəxs digərinə əlini uzatdığını görürük. Qarşı tərəf də əlini ona uzadır və bir-birinin əllərini sıxırlar. Bundan sonra qarşı tərəfdən biri digər əlini o birinin əlinin üstünə qoyur, bunun qarşılığında qarşı tərəfdəki şəxs də əlini onun çiyinə qoyur. Görəsən, bu insanlar arasındakı münasibətlər necədir? Razılıq təzyiq altında əldə edilib, yoxsa hər iki tərəfin könüllü razılığı vardır? Verbal ünsiyyət zamanı

“praqmatika kimi tanınan dilçilik bölməsində presuppozisiya dünya haqqında gizli ehtimalların sözlərlə diskursda üzə çıxardılması kimi başa düşülür” [147]. Məsələn, /Mənim dayım həkimdir//. Göstərilən cümlədən belə nəticə hasil olur ki, mənim dayım vardır. K.Lauri presuppozisiya haqqında yazır ki, *“səslənən kontekstdən asılı olaraq eyni cümlənin müxtəlif presuppozisiyaları ola bilər”* [121, s. 182]. Bu da qeyd edildiyi kimi gizli ehtimalları üzə çıxarmağa imkan verir. Təbii ki, gətirilən nümunə məsələnin sözlü yolla izahıdır. Qeyri-verbal ünsiyyət prosesində isə presuppozisiya davranışlara əsasən nəticə çıxarmağa imkan verir. Bu zaman sözlərin yerini davranışlar tutur. Yuxarıda nümunə gətirdiyimiz əl tutma hərəkətlərinə əsaslanmaqla biz tərəflər arasında razılıq əldə edildiyini müəyyən edə bilərik. Praqmatikada və biz deyərdik ki, qeyri-verbal ünsiyyət prosesində presuppozisiya amili xüsusi önəm daşıyır. F.Veysəlli presuppozisiyanı belə şərh edir: *“Ünsiyyətdə bilavasitə adı çəkilməyən, ancaq deyilənin tərkib hissəsi kimi başa düşülən informasiya presuppozisiya kimi dəyərləndirilə bilər. Presuppozisiya danışanın öz fikrini ifadə etmək üçün əsaslandığı dilxarici faktordur”* [29, c. 3. s. 206]. C.Atlas presuppozisiya haqqında yazır ki, *“uzlaşma hadisəsi göstərir ki, presuppozisiya sözü lingvistik faktlarda səhv addır. Referential presuppozisiya uzlaşmanın xüsusi halıdır. Uzlaşma presuppozisiyanın xüsusi halı deyil”* [94, s. 50].

Presuppozisiya nə cümləyə, nə də sözləmə aid məsələ deyildir, o mesajı göndərənə və həmin mesajı qəbul edənə aiddir. Bu haqda D.Biver yazır: *“Alternativ olaraq, əgər səslənmə cümlə cütünü (və ya cümlələr qrupunu) və lingvistik konteksti müəyyən edirsə, presuppozisiya iki yer – səslənmə və cümlə arasında əlaqəyə girir”* [98, s. 53]. Bu əlaqəni də

təmin edən adresantdır. Əslində presuppozisiya adresantın öz fikrini, ideyalarını, hisslərini ifadə etmək üçün istifadə etdiyi ekstralinqvistik amildir. Deyilən cümlədən mənanın çıxarılması, edilən hərəkətin düzgün şərh olunması, əlbəttə ki, göndərən və qəbul edəndən asılıdır. Məsələn, qarşı tərəfin əlini alınına tutub dayanması onun nəyisə düşündüyünə və ya başının ağrıdığına işarə edir. Belə hərəkətdən müəyyən mənanın üzə çıxarılıb şərh olunması sözsüz davranış üçün önəmli faktordur. Bunun hərəkətə heç bir aidiyyəti yoxdur. Əsas odur ki, qarşı tərəf mənanı düzgün açə bilsin, əslində presuppozisiya mövcud hərəkətə mənə qazandırır.

Praqmatikanın maraqlandığı əsas amil ünsiyyət prosesinin gedişində ilk mərhələdə açılmayan, açılması daha çox şüuraltı amillərlə bağlı olan məsələləri öyrənməkdir. Sözsüz ünsiyyətdən istifadə sosial amillərdən asılı olaraq fərqlidir. Müxtəlif sosial qrupların qeyri-verbal siqnallardan istifadəsi fərqlidir. Əhatəmizdə müxtəlif sosial qruplar olsa da, hamısı ilə ünsiyyətdə oluruq. Dostlar, tanışların əhatəsində olduğumuz zaman çoxlu və sərbəst şəkildə qeyri-verbal davranışlar göstərə bilirik, ancaq bizə yaxın olmayan insanlara (yad insanlar) bu cür davranışlarla ünsiyyət qura bilmərik.

Əvvəldə referens haqqında məlumat vermişdik. İndi isə onun bəzi tərəflərinə diqqət yetirək. Referens qabaqcadan mövcud olan və bizim də bundan, yəni bu informasiyadan xəbərdar olduğumuzdur. Mövcud məlumatlardan xəbərdar olmaq əslində həyat təcrübəsi ilə sıx bağlıdır. Referensdən danışdığımız zaman inferens məsələsinə də toxunmaq lazımdır. *“Referensin uğurlu olması üçün ünsiyyət məqamında adını çəkdiyimiz və işarələdiyimiz obyektə və ya əşyanı seçib öz fon biliyimiz sayəsində və kontekst daxilində götürməyimiz inferens*

adlanır” [29, c. 3. s. 203]. İnferehsə birbaşa toxunmaq, görmək imkanımız yoxdur. Qeyri-verbal kommunikasiyada inferens amili yetərli deyildir, çünki sözsüz ünsiyyət, həmçinin gözlə görünən prosesdir.

İstər verbal, istərsə də qeyri-verbal ünsiyyət kontekstlə sıx bağlıdır, çünki yaxşı niyyətlə göndərilən informasiya qarşı tərəfdən pis qarşılana bilər. Məsələn, bir adamın ayaqlarını bir-birinə sıxdığını və yerində rahat dayana bilmədiyini görüb onun müəyyən ehtiyacı olduğunu düşünə bilərik, amma o bunu soyuq olduğu üçün də edə bilər. Bunun üçün ilk növbədə onun digər davranışlarına da nəzər salmaq lazımdır. Belə ki, əgər o, əynindəki paltar (palto, pencək və s.) bədənində daha kəp tutarsa, eyni zamanda qollarını bir-birinə sıx keçirərsə, hava da soyuq olarsa, deməli, belə davranışlar bizə havanın soyuq olduğu üçün onun belə hərəkət etdiyi mesajını çatdırır. Burada bir məsələni qeyd etmək yerinə düşər ki, sözsüz ünsiyyət vasitələrini şərh edərkən onları ayrıca deyil, birlikdə təhlil etmək lazımdır ki, düzgün nəticə əldə edə bilək.

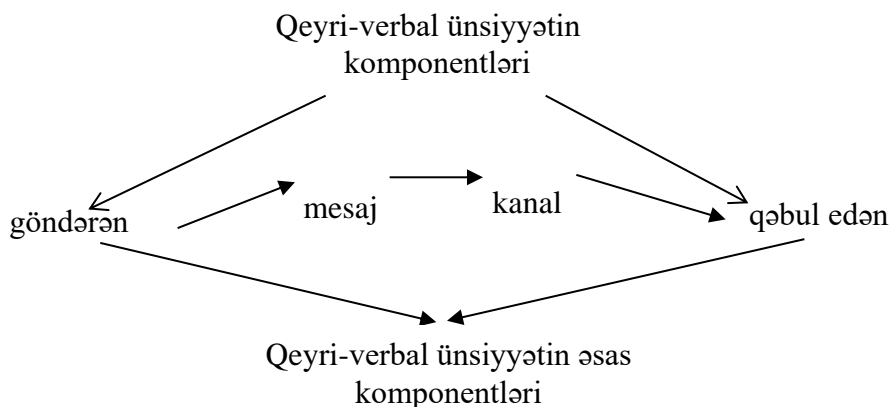
Praqmatikadan danışanda başqa bir məsələni də qeyd etmək lazımdır ki, Ç.Morris işarələrdən bəhs edərkən onun üç aspektini qeyd etmişdir ki, onlardan üçüncüsü praqmatik aspektir. O, praqmatikanı belə şərh edir: “*Praqmatika: işarə ilə onu işlədənlər arasındakı, əlaqələri öyrənir*” [148].

Praqmatikadan danışanda onun dil işarələri ilə ondan istifadə edənlər arasında münasibətləri öyrənən amil olduğunu qeyd etmişdik.

Deməli, praqmatikada əsas rol oynayan məsələlər göndərən və qəbul edən arasındakı məsələlərdir. Ç.Morrisin semiotikada üç müxtəlif tədqiqat sahəsinin olduğunu qeyd etməsi

və onun sonuncu bəndinin (yəni 3-cü), göndərən və qəbul edən (bunu şərh edənlər də adlandırmaq olar) işarəyə münasibəti kimi tərif verməsi, bir daha sübut edir ki, qeyri-verbal ünsiyyət semiotik mahiyyət daşımaqla bərabər, semiotikanın daxilinə aid edilən praqmatik aspekti (əsas da göndərən və qəbul edən) özündə əks etdirə bilir. Ona görə də praqmatik sistemə daxil olan danışığ aktının verbal olmaqla yanaşı qeyri-verbal mahiyyət daşdığı da bir daha sübut etmiş oluruq.

Qeyri-verbal kommunikasiyanın modelindən bəhs edərkən göndərən, mesaj, qəbul edənənin mövcudluğunu sxem şəklində vermişdik. Burada isə sözsüz ünsiyyətin komponentləri haqqında ətraflı məlumat verəcəyik. Belə ki, komponentlərə – göndərən, qəbul edən, mesaj, kod və s. kimi amillər daxil edilir. Göstərilən komponentləri aşağıdakı sadə şəkildə belə göstərmək mümkündür (bax: sxem 9).



Sxem 9.

Göndərən və qəbul edən haqqında irəlidə ətraflı məlumat verəcəyik. Burada qeyd edilməlidir ki, danışmaq aktında göndərən üçün kodlaşma, qəbul edən üçün isə dekodlaşma amili mühüm əhəmiyyət daşıyır. Bir çox əsərlərdə ünsiyyət sisteminin aspektləri fərqli şəkildə verilsə də, onların hamısı üçün ortaq olan kodlaşma, dekodlaşma, mesaj, qəbul edən və göndərəndir. Bəzi müəlliflərin bu haqda deyilmiş fikirlərinə nəzər salmadan öncə qeyd edək ki, R.O.Yakobsonun ünsiyyət barədə verdiyi model daha geniş yayılmışdır.

1) R.O.Yakobsonun modelində adresant və adresat iştirak edir. Belə ki, bu modeldə məzmun, kontakt (əlaqə), kod, danışan, mesaj, dinləyən prinsipləri ön plana çəkilir və kontekstdə koddan istifadənin mesajın məzmununu ilə bağlı olduğu qeyd edilir [76]. Qeyd edək ki, danışan və dinləyən məsələləri R.O.Yakobsonun tədqiqatlarında xüsusi önəm daşıyırdı.

2) *“Ünsiyyət sisteminin əsas strukturları ünsiyyəti başlayan adam, anlam, kodlama, mesaj, ünsiyyət şəkli, göndərmə bacarıqları, qəbul edən insanın özəllikləri və geriyyə bildirmə daxildir”* [32, s. 9].

Müəllifin qeyd etdiyi fikirlərdən də aydın olur ki, əsas proses yenə də göndərən və qəbul edən arasında baş verir. Belə ki, kodlama, ünsiyyət şəkli, göndərmə bacarıqları – adresanta, qəbul edən insanın özəllikləri və geriyyə bildirmə (cavab) isə adresata aiddir.

3) N.Əmbədi və R.Rosensal qeyri-verbal ünsiyyətin aspektlərini aşağıdakı kimi göstərmişlər.

- “1) *kanal*;
- 2) *kodlaşma*;
- 3) *empatiya*;
- 4) *dekodlaşma*;

5) *sosial təsir, sinxroniya*” və s. [91, s. 775].

Burada da kodlaşma və dekodlaşma amilləri xüsusi olaraq qeyd edilmişdir.

4) H.Lasvel ünsiyyət aktından danışarkən müəyyən suallar vermiş – kim? nə deyir? hansı yolla? kimə? nə təsiri, effekti var? suallarını qoyur, qarşılığında onlara müvafiq elementlər: kommutator, mesaj, vasitə, kanal, dinləyici, təsir, həmin elementlərə də müvafiq olaraq, analizlər: kontrol analizləri, məzmun analizləri, media analizləri, dinləyici analizləri, təsirlərin, nəticələrin analizi adlı bölgü aparır. H.Lasvelin irəli sürdüyü ünsiyyət modeli elm aləmində “Lasvelin ünsiyyət modeli” kimi tanınır [149].

H.Lasvelin irəli sürdüyü model daha çox siyasi sahədə geniş marağa səbəb oldu və Amerikada siyasi elmin formalaşmış inkişaf etməsində əvəzsiz rol oynadı. Deməli, bu modelin də əsasında danışan və dinləyən amili ön plana çəkilir ki, onların da birgə fəaliyyətinin nəticəsi olaraq mesaj, kod, nəticə və s. ünsiyyət komponentləri yaranır.

Gətirilmiş nümunələrin sayını xeyli artırmaq olar, ancaq burada ünsiyyət sisteminin ünsürlərini açmağa çalışacağıq.

Kodlaşmada göndərilən mesajlar müəyyən məna kəsb edir. Məhz həmin mesajların dekodlaşması üçün görülən cəhdlər ünsiyyət sisteminin digər komponentlərinin prosesə qoşulmasına şərait yaradır. Kodlaşma prosesində məlumatı göndərən ötürdü-yü mesajların qəbul edən tərəfindən dekodlaşmasında maraqlıdır. Bunun üçün o prosesə müvafiq zaman və məkanı, eləcə də qəbul edənin reaksiyasını düzgün seçməlidir. Hər mesajı istənilən zaman və məkanda eyni şəkildə göndərmək mümkün deyildir. Çox zaman mesajlar bizim istədiyimiz zaman və məkanda deyil, lazımı zamanda və məkanda göndərilir. Məsələn,

dostumuzla etdiyimiz zarafatı (məsələn, zarafatla onun başından vurmaq və s. kimi) heç zaman yad və ya yeni tanış olduğumuz insanlara qarşı edə bilmərik. Digər tərəfdən, dostlar arasında olan belə zarafatdan başqa məkanda istifadə etmək düzgün deyil. Biz zaman və məkanı düzgün seçdiyimiz kimi qəbul edənləri də düzgün seçməliyik, çünki hər insanla eyni tərzdə davranmamız mümkün deyildir. Əgər belə hərəkət etsək, qəbul edən tərəfdən mesaj dekodlaşsa da, istənilən qiymətini ala bilməz.

Qeyd etdiyimiz kimi mesaj informasiyanı sözlü və ya sözsüz vasitələrlə qarşı tərəfə ötürür. Sözsüz ünsiyyətdə bədən dili, geyim, rənglər və s. vasitələr prosesi mesajlara çevirir. Məsələn, bir insanın başdan-ayağa qara geyinməsi yas və ya qadının ağ gəlinlik geyinməsi toy əlaməti bildirən sözsüz mesajlardandır.

Dekodlaşma qəbul edənin mövcud mesajlara müvafiq cavabları verməsi, daha doğrusu, göndərənə ötürdüyü mesajların mənasını düzgün şərh etməsidir. Məsələn, bir insanın ovucunu alına dayayıb oturması qəbul edənin müvafiq şərh verməsi, yəni onun nəşə haqqında dərin düşündüyünü anlaması dekodlaşma prosesinin səmərəli yekunla bitdiyini göstərir. Qəbul edən göndərənə yaxınlaşaraq onun nə haqqında fikirləşdiyini soruşa bilər, ya da bir problemi varsa, ona kömək edəcəyini söyləyə bilər ki, bu proses artıq dekodlaşmanın tamamlanıb kodlaşmaya keçməsinə səbəb olur, belə olan halda adresant və adresat öz yerlərini dəyişirlər.

Sözsüz ünsiyyətin əsas komponentləri isə adresant (göndərən) və adresatdır (qəbul edən, resipiyent), çünki bu iki aspekt olmasa, digərlərinin mövcudluğu əhəmiyyət daşımaz. Danışan və dinləyənin olması ünsiyyəti qarşılıqlı prosesə çevirir.

Ünsiyyət məqamında, monoloq istisna olmaqla, ən azı iki

tərəfin iştirak etdiyi məlumdur. Deməli, iki tərəfin (göndərən və qəbul edən) olması qarşılıqlı münasibətlərin əsasını qoyur. Bundan sonra baş verən proses mövcud münasibətləri ya müsbət, ya da mənfi tərəfə istiqamətləndirir. Sözsüz ki, insanlar arasında mövcud olan əvvəlki münasibətlərin də (dost, tanış, düşmən, yad və s) kommunikasiyada ciddi rolu vardır.

Bundan başqa qeyd edə bilərik ki, ünsiyyət prosesində iştirak edən tərəflər könüllü və məcburi olaraq ünsiyyətə qoşula bilirlər. Məsələn, müdir iclasda çıxış etdiyi zaman işçilərdən biri digəri ilə danışib iclasa mane olarsa, müdir sərt baxışlarla baxar və ya qaşlarını çatmaqla narazı olduğunu işçiyə göndərə bilər. Burada müdir də, işçi də özləri istəmədən prosesə qoşulurlar. Belə ki, müdir işçiyə sakit dur mesajını göndərmək fikrində deyildi, sadəcə olaraq mövcud situasiya onu prosesə cəlb edir. İşçi də müdirin çıxışına mane olduğunu görməsini istəməzdi və ya ola bilər ki, o, iclası pozmaq niyyətində deyil, ancaq hər iki halda onlar mövcud vəziyyətin tələbi ilə prosesə qoşulmaq məcburiyyətində qalırlar. Elə ola bilər ki, prosesdə iştirak edən tərəflərdən biri ünsiyyətə qoşulmaq məcburiyyətində qalsın. Məsələn, başımız bərk ağrıyır və kiminləsə danışmaq istəmirik, ancaq qarşı tərəf çoxlu informasiya göndərir, biz isə məcbur olub onları qəbul edib cavablandırırıq.

Könüllü şəkildə ünsiyyətə qoşulduqda isə hər iki tərəf prosesdə maraqlıdır. Belə ki, müəllim dərsi danışır, qarşılığında isə tələbə başı ilə onun söylədiklərini təsdiqləyir. Göndərən qəbul edənə (müəllimə) razılıq mesajları ötürürsə, müəllim də bunları görüb daha da həvəslə dərsi keçirsə, deməli, hər iki tərəf könüllü şəkildə prosesə qoşulur. Qəbula gəlib müdirlə görüşmək istəyən insanı əlimizlə içəri dəvət edirik, o da qarşılığında bizə təbəssüm etməklə otağa daxil olur. Buna səbəb

onun gəlməsini müdirin də gözləməsi və eyni zamanda həmin şəxsin da vacib bir iş üçün təcili onunla görüşmək istəməsidir. Hər iki tərəf bu görüşün baş tutmasında maraqlıdır. Ona görə də həm müdir, həm də qəbula gələn adam könüllü şəkildə prosesə qoşulurlar.

Ünsiyyət prosesini sadə şəkildə izah etməyə çalışsaq, burada məlumatların bir insandan müəyyən qrupa, cəmiyyətə ötürülməsi və ya əksinə baş verən proses nəzərdə tutulur. İnsan rahat yaşaması, informasiya mübadiləsinə olan ehtiyacını ödəməsi üçün hər zaman digər insanlarla əlaqə qurmağa cəhd edir və nəticədə, hər iki tərəf (göndərən və qəbul edən) prosesə qoşulur. Adresant və adresat arasında qurulan ünsiyyət münasibətlərini şərti olaraq aşağıdakı kimi qruplaşdırma bilərik:

1. Ötürülən mesajların həm adresant, həm də adresat üçün əhəmiyyət kəsb etməsi;
2. Ötürülən mesajların ancaq adresant üçün daha önəmli mahiyyət daşması;
3. Ötürülən mesajların adresat üçün daha vacib olması.

1-ci qrupda qeyd edilən məsələ ünsiyyət prosesinin daha uğurlu olmasını təmin edir, çünki hər iki tərəf üçün vacib olan mesajların göndərilməsində, adresat və adresant maraqlıdır, ona görə də onlar prosesə həvəslə qoşulurlar. Məsələn, insanların ünsiyyət prosesinə həvəslə qoşulduqlarını onların bədən hərəkətlərini müşahidə etməklə anlamaq olar. Belə ki, göndərən və qəbul edənin bədənlərinin ön hissəsi bir-birinə doğru olmalı, hər iki tərəfin ayaqları kənara qoyulmamalı, üzlərində də təbəssüm olmalıdır. A.Yüksel adresant və resipiyyentin kommunikasiya prosesinə həvəslə qoşulmalarına toxunarkən yazır: *“Balaca uşaqlar xoşladıqları bir şey gördüklərində çox zaman idarə edə bilməyəcəyi şəkildə yaxınlaşmaq, ələ almaq,*

incələmək istəyirlər. Onları narahat edən bir şey olduğunda o şeydən, adamdan uzaqlaşmaq istəyirlər. Biz böyükklər də oxşar davranış göstəririk. Məsələn, bir mağazanın vitrinində gördüyümüz sevdiyimiz rəngdəki ya da modeldəki bir geyimi yaxından görmək incələmək istəyirik. Biz söhbət zamanı diqqətimizi çəkən bir mövzuda danışıma doğru yönəlirik. Oturmuşuqsa, oturuş istiqamətimiz o adama yönəlir. Ayaq üstə söhbət edirsə, o adamla məsafəmizi yaxınlaşdırırıq” [66, s. 129]. (bax: şəkil 2.2.1 və 2.2.2).



Şəkil 2.2.1 [165]



Şəkil 2.2.2 [166]



Şəkil 2.2.3 [167]

2-ci qrupda ötürülən məlumatların yalnız adresant üçün önəmli olmasıdır ki, belə vəziyyətdə onların əlləri adresata tərəfə açıq, bədənləri də onlara doğru istiqamətlənmiş olur. Adresantdan fərqli olaraq mesajı qəbul edənin əlləri göndə-

rənə doğru istiqamətlənmir, gözləri isə fərqli istiqamətə baxır (bax: şəkil 2.2.3).

3-cü qrupda isə məlumatların yalnız adresat üçün önəmli mahiyyət kəsb etməsidir, yəni göndərilən mesajlar daha çox

adresat üçün vacibdir.

Ötürülən mesajların qəbul edən tərəf üçün önəmli olmasını auditoriyada da müşahidə edə bilərik. Mesajları ötürən göndərdiyi məlumatları diqqətlə və maraqla dinləyən, davamlı şəkildə müşahidə aparan şagirdlər və ya tələbələrin üzündə təbəssüm, bədənlərinin ön hissəsinin tamamilə ona (müəllimə) tərəf olmasını aydın görür, hətta dinləyənlər öz fikirlərini ifadə etmək üçün əllərini qaldıraraq cavab və ya sual vermək istəyirlər (bax: şəkil 2.2.4). Buradan belə nəticə çıxır ki, göndərilən mesajlar qəbul edən tərəf üçün böyük əhəmiyyət daşıyır.



Şəkil 2.2.4 [168]

Söylənilən fikirlərdən belə nəticə çıxara bilərik ki, kommunikasiya prosesinin səmərəli olması göndərilən mesajların adresat və adresant üçün mühüm əhəmiyyət kəsb etməsi, onların böyük həvəslə hadisələr haqqında öz fikirlərini ifadə etməsidir, çünki ünsiyyət prosesi insanın sosial həyatının mərkəzi xəttini təşkil edir. İnsan nə qədər digər insanlarla əlaqədən yayınmağa cəhd etsə də, yenə də bu və ya digər formada onlarla ünsiyyət qurmaq məcburiyyətində qalır, çünki insanlar məhz kommunikasiya zamanı digərlərini anlayır, başa düşür həmçinin özünü onlara anlada bilir.

İnsanlar ünsiyyət qurduqları zaman öz fikirlərini başqalarına çatdırmaq və ya başqalarının fikirlərini anlamaq məqsədilə monoloq və dialoqlardan istifadə edirlər. Monoloq birtərəfli çıxışdır, yəni fərd özünü qarşı tərəfin iştirakı olmadan

təqdim edir, fikirlərini, arzu və ideyalarını onlara çatdırır. Dialoq isə monoloqdan fərqli olaraq göndərən və qəbul edən qarşılıqlı şəkildə qurduğu əlaqədir, dialoqun nəticəsində adresat və adresant ünsiyyət prosesinin tərəfləri kimi iştirak edirlər. L. Vikilova və A. Şarunov monoloq və dialoqdan danışarkən *“monoloqa bir şəxsin ikili rolu kimi yanaşmış, danışanın bir neçə məqsədi həyata keçirdiyini, danışanın qarşı tərəfi və xüsusilə də, özünü seyr etdiyini, beləliklə də, özünün nitqini düzəltdiyini, dialoqda isə danışan dinləyənlə, dinləyən danışana çevrilir. Başqa sözlə, mən və sənin kommunikativ rolları qarşılıqlıdır, ancaq ünsiyyətin başlanğıc nöqtəsi danışandır”* [72, s. 93] deyirlər. İnsanlararası ünsiyyətdə diqqəti cəlb edən məsələlərdən biri də prosesin birbaşa (bilavasitə, vasitəsiz) və vasitəli (dolayı şəkildə, bilvasitə) yolla həyata keçirilməsidir.

Birbaşa ünsiyyət qurularkən adresant heç bir əlavə vasitənin iştirakı olmadan informasiyanı adresata ötürür. Bilavasitə ünsiyyəti həm şifahi, həm də gözlə görünən ünsiyyət də adlandıra bilərik. Məsələn, yaxın dostumuzla istirahət mərkəzlərindən birində oturmuşuq və keçmişdə başımıza gələn maraqlı və eyni zamanda gülməli hadisələrdən danışırıq, bu anda üzümündə təbəssüm, kədərli hadisələrdən bəhs edərkən gözlərimiz yaşla dolur. Hər iki tərəfin qarşılıqlı şəkildə qurduğu prosesdə əlavə vasitələrdən istifadə etməyə gerek qalmadı.

Bilavasitə qurulan əlaqə zamanı mesajı göndərən hər zaman canlı varlıq, yəni insan da olmaya bilər. Məsələn, ötən dünyanın qarşısından keçdiyimiz zaman onun üzərindəki heyvanların şəklinə əsasən başa düşə bilərik ki, mağazada hansı heyvanların əti satılır. Sözsüz ki, şəkillərdə təsvir olunan inək, quzu, qoyun, qoç rəsmlərindən qəbul edən anlayır ki, burada həmin heyvanların əti satılır.

Vasitəli yolla qurulan insanlararası ünsiyyət zamanı sözsüz ünsiyyətin digər vasitələri sxemlər, qrakiflər, rənglər, şəkillər, geyimlər və s. köməyə gəlir. Hal-hazırda daha çox vasitəli yolla qurulan ünsiyyətdən istifadə olunur, çünki yaxın dostlar, tanışlar, hətta uzaqda yaşayan ailə üzvləri ilə belə internetlə, telefonla əlaqə qururuq. Doğrudur, telefon vasitəsi ilə qurulan sözsüz ünsiyyət zamanı tam şəkildə, arzu olunan informasiyanı göndərə bilmirik. Baxmayaraq ki, telefonla ünsiyyətdə köməyimizə çatan səs tonu, ritmi kimi amillər də sözsüz ünsiyyətdə mühüm rol oynayır. Telefonla danışıqdan fərqli olaraq, internetdə skaypla danışılan vaxt dinləyənin və ya mesajı göndərənin davranışlarını müşahidə edə bilirik ki, bunlar bizə çox mühüm və vacib informasiya ötürür.

Adresant və adresat arasında qurulan ünsiyyət prosesinin məzmununu müxtəlifliyi baxımından şərti olaraq iki qrupa bölə bilərik:

1) İnsanın müəyyən tələbatlarından yaranan emosional hallar.

Hər hansı bir şəxsin ünsiyyət prosesinin gedişində istifadə etdiyi dil və davranışlar öz emosionallığı ilə seçilir. Biz emosional vəziyyətlərə sevinc, qəzəb, nifrət, kədər, kin və s. kimi halları daxil edə bilərik. Məsələn, insanda hər hansısa xoş hadisənin nəticəsində sevinc hissi formalaşırsa, onun gözlərində parlaqlıq yaranır, yəni gözləri parlayır (ışıldayır), kədərli hadisə baş verdikdə isə gözləri yaşla dolur (bəzən bu sevincdən də ola bilər), yanaqlarından yaş süzülür, dodaqları aşağıya doğru dartınır və s. Belə siqnallara anlam verən adresat mövcud vəziyyəti asanlıqla başa düşə bilər və bu ona mesajları doğru dekodlaşdırmaq imkanı qazandırır.

2) Bu qrup birinci qrupla müqayisədə daha geniş sahəni

əhatə edir, çünki burada inanın ətraf mühitlə qurduğu ünsiyyət daha çox ön plana çəkilir. Şübhəsiz ki, hadisələrin gedişindən asılı olaraq göndərəninin istifadə etdiyi davranışlar da fərqli olur və bir-birini əvəzləyə bilər. Məsələn, tutaq ki, qabaqda yolun bağlı olduğunu ilk növbədə əllə işarə etməklə qarşı tərəfə bildiririk, burada xəbərdarlıq əsas niyyətimiz olur. O bizi görmədiyi halda əl hərəkətləri sürətlənir (burada həyəcan ifadə olunur), hətta maşının arxasınca qaçıb onu gözləyən təhlükəni qarşı tərəfə çatdırmağa cəhd edirik.

Bir çox tədqiqatçılar adresantı fəal (aktiv) tərəf kimi qəbul edirlər. O.Məstav da məlumatı göndərən tərəfin aktiv olmasına diqqəti cərkərək yazır ki, *“göndərən ünsiyyəti başlanan tərəfdir. Qarşısındakına mesaj göndərir. Göndərən bir insan, bir quruluş, bir şirkət, bir qrup insan və b. ola bilər. Göndərən ünsiyyətin aktiv tərəfidir* [58]. Qeyd edilən fikirlə razılaşımaq doğru olmazdı, fikrimizcə, göndərəninin aktivliyi qəbul edəninin də aktivliyinə təsir göstərir, yəni adresantın aktivliyi nə qədər yüksək olarsa, adresatın da aktivliyi o qədər çox olur. Hətta bəzən informasiyanın qəbul edən üçün vacib olduğundan adresat daha çox fəallıq göstərir. İnformasiyanı göndərən tərəf qəbul edənə mövzuya maraq oymatmaq üçün müxtəlif və daha təsiredici üsullardan istifadə etməyə çalışır ki, ötürmək istədiyi məlumatı doğru və tam anlaşılıqlı çatdırıb bilsin. Belə olduqda ortaya qoyduğu mövzunu, ideyanı qəbul edənə düzgün çatdırıb və resipiyent də onu düzgün açar bilər.

Deməli, mövcud ünsiyyət prosesində fikir mübadiləsi dedikdə, bütün gücü adresantın üzərinə yükləməməliyik. Hər iki tərəf aktiv olmalıdır ki, M.Fidan bu haqda yazır ki, *“ünsiyyətdə hər iki tərəf aktiv olmalıdır. Ünsiyyətin müddəti mesajı verənlərin və alanların aktiv rol almaları ilə davam edər”* [47, s. 4]

Hər iki tərəfin aktivliyi məsələsinə psixoloji ədəbiyyatda da rast gəlmək olar. “*Ünsiyyət prosesində kommunikator resipiyentə təsir göstərdiyi kimi resipiyent də kommunikatora təsir göstərir. Öz-özlüyündə informasiyanın iki (təhrikedici və təsbitedici) tipini fərqləndirmək olur. Təhrikedici informasiya əmr, məsləhət, xahiş formasında ifadə olunur. Onlar resipiyentin hər hansı bir hərəkətini müxtəlif formalarda (təhriketmə, qadağan etmə və s.) stimullaşdırmağı nəzərdə tuturlar. Təsbitedici informasiya isə məlumat formasında meydana çıxır*” [5, s. 506]. Bir sözlə, ünsiyyət prosesinin aktivliyi hər iki tərəfin aktivliyinin nəticəsində yaranır.

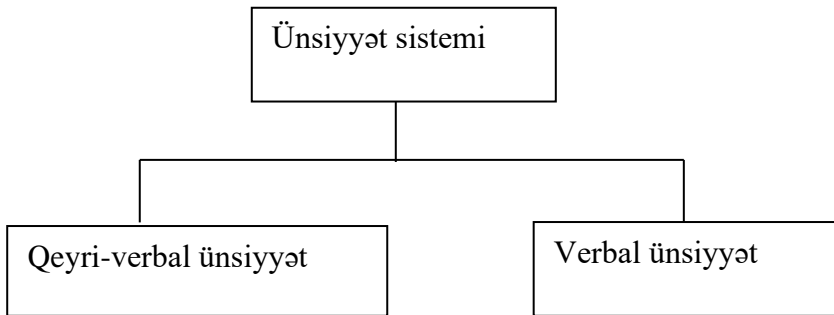
Təhrikedici informasiya mövcud kontekstdən asılı olaraq fərqli şəkildə təzahür edə bilər. Məsələn, qarşımızdakı insana “otur” deməklə yanaşı əlimizi irəli uzatmaqla ona yer göstəririk. Belə vəziyyətdə biz kommunikator rolunda çıxış edirik. Mesajı qəbul edən göndərilən siqnallara uyğun olaraq təbəssümlə qarşı tərəfə cavab göndərir. Nəticədə, mesajı qəbul edən kommunikatora, kommunikator da resipiyentə çevrilir, yəni rollarını dəyişirlər. Adresatın ötürdüyü sözsüz siqnallar ünsiyyətin gedişinə ciddi təsir göstərə bilər. Əgər verdiyimiz nümunədə mesajları qəbul edən siqnalı əmr kimi dekodlaşdırsaydı, dodaqlarını büzüb cavab göndərsəydi, onda mövcud vəziyyət tamamilə başqa şəkil alardı. Ötürülən siqnallar situasiyadan asılı olaraq əmr, nəzakət, xahiş, qadağan və s. anlamı daşıya bilər ki, burada diqqət edəcəyimiz əsas məsələ siqnalın ötürülmə məqamıdır.

Beləliklə, sözsüz ünsiyyətin əsas komponentləri və onun gedişini tənzimləyən adresant (göndərən) və adresatdır (qəbul edən, resipiyent), çünki bu iki tərəfin qarşılıqlı əlaqəsi nəticəsində davamlı kommunikasiya prosesi qurulur, digər vasitələrin

mövcudluğu reallaşır. Onların istər sözlü, istərsə də, sözsüz ünsiyyətə qoşulmasını təmin edən elə mesajı göndərən və qəbul edəndir.

2.3. Qeyri-verbal kommunikasiya vasitələri və nitq

Ünsiyyət prosesindən bəhs edərkən qeyd etmişdik ki, kommunikasiya sözlü (verbal) və sözsüz (qeyri-verbal) olmaqla iki qrupa bölünür. Ünsiyyət sistemini indi sxematik olaraq aşağıdakı kimi göstərə bilərik (bax: sxem 10).



Sxem 10.

Təbii ki, prosesə xidmət göstərmək üçün verbal və qeyri-verbal ünsiyyətin özünəməxsus vasitələri vardır.

Məlumdur ki, dil insanı digər canlılardan fərqləndirən, eləcə də onun cəmiyyət halında yaşamasını təmin edən böyük bir sistemdir. A.Axundov dilin mahiyyətini izah edərkən “*insanlar arasında dilin ən vacib ünsiyyət vasitəsi olması o deməkdir ki, insanlar, ilk növbədə, dil vasitəsilə bir-biriləri ilə əlaqə saxlayır və öz fikirlərini bir-birilərinə çatdırırlar*” [3, s. 76] –

deyə dilin fəlsəfəsini açmağa çalışmış, onun cəmiyyətdəki rolunu izah etmişdir. Onun toxunduğu maraqlı məsələ ünsiyyət prosesində dili ən vacib və ilk növbədə, sözlərdən istifadə etməklə şərh etməsidir. Buna səbəb ünsiyyətə dildən başqa digər vasitələrin də xidmət göstərməsidir ki, bu da qeyri-verbal ünsiyyət vasitələridir, ona görə də dilçi alim dili yeganə deyil, ən vacib ünsiyyət vasitəsi hesab edir.

Ünsiyyət prosesinin tamamlanmasına təsir göstərən, ayrıca kommunikasiya prosesini yarada bilən, kommunikasiyada bizim üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edən sözsüz ünsiyyət vasitələri də vardır. C.Navvaronun sözsüz ünsiyyət vasitələri haqqında aşağıdakı fikirləri maraqlıdır: “*Sözsüz ünsiyyət, bədən dilinə, qeyri-verbal davranışlara istinad edir və məlumatın üz ifadələri, fiziki hərəkətlər, jestlər, toxunuş, duruş, bədən bəzəkləri ilə (zinət əşyaları, paltar, saç üslubu, tato və s.) ötürülməsini və qəbul edilməsini təşkil edir* [129, s. 3].

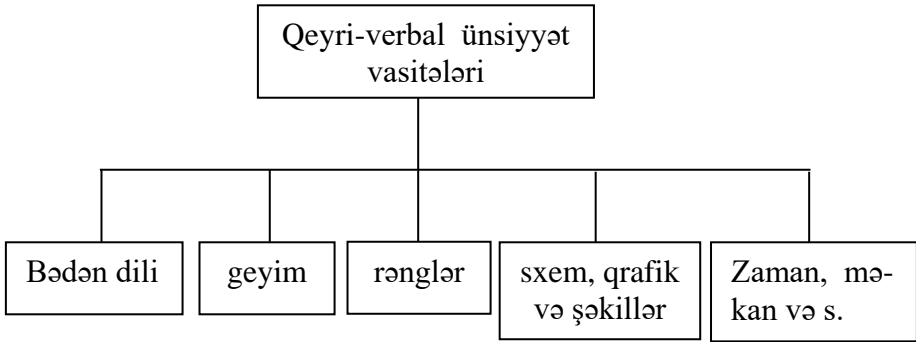
M.Arqule qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrinə aşağıdakıları daxil edir:

- 1) *üz ifadələri*;
- 2) *baxış (bəbəklərin genişlənməsi)*;
- 3) *jestlər və digər bədən hərəkətləri*;
- 4) *duruş*;
- 5) *bədənə əlaqə*;
- 6) *məkan davranışı*;
- 7) *paltarlar və görünüşün digər aspektləri*;
- 8) *qeyri-verbal səsənmələr*;
- 9) *qoxu*” [93, s.1].

H.Kalero isə sözsüz ünsiyyət vasitələrini belə şərh edir: “*Bizim toxunuş hissimiz, dad, görmək, eşitmək, qoxular, işarələr, simvollar, rənglər, üz ifadələri, jestlər, duruş və intuisiya qəbul*

etdiyimiz qeyri-verbal mesajların ilkin mənbələridir” [103].

C.Navvaro, M.Arqule, H.Kaleronun sözsüz ünsiyyət vasitələri haqqında yuxarıda qeyd etdiyimiz fikirlərinə əsasən sözsüz ünsiyyət vasitələrini aşağıdakı sxemdə bu şəkildə verə bilərik (bax: sxem 11).



Sxem 11.

Qeyri-verbal ünsiyyətin ifadə vasitələri çoxdur və onlardan böyük bir qismi bədən dilinə daxildir.

Müxtəlif elmi ədəbiyyatlarda sözsüz ünsiyyət vasitələri haqqında başqa fikirlərə də rast gəlmək olur. Onlardan bəzilərini nəzər salaq:

1. *“Nitqin yaranması ilə sözsüz ünsiyyət vasitələri aradan qalxmamış əksinə, insanlar çox vaxt sözlə çatdırdıqları məlumatları gücləndirmək və ya daha səmərəli təsir göstərmək üçün sözsüz ünsiyyət vasitələrindən də istifadə etmişlər” [14, 104].* Müəllifin qeyd etdiyi kimi sözsüz ünsiyyət sözlə göndərilən məlumatları daha da gücləndirir və prosesə səmərəli təsir göstərir. Ancaq unutmaz ki, sözsüz ünsiyyət bu sadalanan işləri sadəcə verbal kommunikasiya ilə birgə həyata ke-

çirir. Bundan başqa qeyri-verbal kommunikasiya, ayrıca ünsiyyət tipi kimi insan həyatında önəmli yer tutur.

2) “Sözsüz ünsiyyət danışılan dil istifadə edilmədən səs tonu, baxışlar, üz ifadəsi, əl qol işarəsi, toxunma və b. hərəkətlərlə edilən ünsiyyətdir” [38, s. 670].

Məlumdur ki, psixologiya elmində ünsiyyətin müxtəlif tipləri qeyd edilir ki, bunlar da təbii ki, psixoloji baxımdan verilən bölgüdür. Məsələn, şəxsiyyətlərarası ünsiyyət, sosial ünsiyyət, qrup ünsiyyəti və s. Qeyd edilən növlərin müxtəlifliyindən asılı olmayaraq onların əsasında və mərkəzində dayanan insandır. Psixologiyada ünsiyyət növlərindən biri kimi işarə ünsiyyətindən bəhs edilir. Təbii ki, bu fikir səhvdir, çünki işarəsiz ünsiyyətdən söhbət gedə bilməz. “Ünsiyyətin ən inkişaf etmiş və xüsusi tərkib hissələrinə malik olan növü kimi işarə ünsiyyətini göstərmək olar. Nitq ünsiyyəti işarə ünsiyyətinin xüsusi halıdır. Lakin sözlərin köməyi olmadan, jestlərdən, mimikadan, duruşdan, baxışın istiqamətindən, hətta həmsöhbətlər arasındakı məsafədən istifadə etməklə ünsiyyət saxlamaq olar” [12, s. 224]. Sözsüz ünsiyyət vasitələri içərisində bədən dili mühüm əhəmiyyət daşıyır. Bədən dilinə aşağıdakı komponentləri daxil edirlər:

E.Nəslitürk qeyd edir ki, “bədənin dilini daha yaxşı anlamaq üçün bədənin 6 elementinin ayrı-ayrı incələnməsi lazımdır: 1) Gövdə; 2) baş; 3) bədənin duruşu; 4) jestlər; 5) mimikalar; 6) ayaqlar” [60, s. 15].

M.Fidan bədən dilinə aşağıdakıları daxil edir. “1) Jestlər; 2) mimikalar; 3) üz ifadələri; 4) baş hərəkətləri; 5) əllər və barmaqların duruşu və istifadəsi” [47, s. 5].

Qeyd edilən fikirlərə əsaslanaraq bədən dilinə aşağıdakı komponentləri daxil edəcəyik: 1) baş hərəkətləri; 2) üz; 3)

gözlər və qaşlar; 4) dodaqlar; 5) əl və qol hərəkətləri (bura barmaqların da hərəkəti daxildir); 6) ayaq hərəkətləri; 7) bədənənin duruşu və s.

Söylənən ideyalara istinadən kommunikasiya prosesinə xidmət göstərən qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrini aşağıdakı kimi qruplaşdırma bilərik:

Geyim. Biz geyimin sözsüz ünsiyyət prosesində roluna aydınlıq gətirərkən onunla bərabər bəzək əşyaları, aksesuarlar, istifadə etdirlən əşyalar (gözlük, çanta, maşın və s.), ətilər və s. kimi vasitələri də izah edəcəyik ki, bunlar da sözsüz ünsiyyət prosesinin vasitələrinə daxildir. İnsanlar geyimə hər zaman böyük önəm vermişlər, çünki ətraf mühitin təsirlərindən – soyuq və ya istidən xilas olmaq üçün müxtəlif paltarlardan istifadə edilməsinə ehtiyac duyulur.

Sözsüz ünsiyyət prosesində geyimin özünəməxsus “dili” vardır. Belə ki, insanların geyimi onların haqqında müəyyən mesajlar verə bilər ki, bu mesajlar ünsiyyət prosesinin davam etdirilməsinə və ya kəsilməsinə səbəb ola bilər. E. Altıntaş və D. Çamurun birgə yazdıqları “Sözsüz ünsiyyət bədən dili” kitabında geyimlə bağlı yazırlar: “*Geyimlər insanı qapatmaqdan çox açarlar, örtməkdən çox meydana çıxarırlar*” [32, s. 117]. Həqiqətən də, geyimlə insanın xarakteri, sənəti, sosial statusu, peşəsi, yaşadığı coğrafi məkan haqqında kifayət qədər məlumat əldə etmək mümkündür. Geyim də bədən duruşu, jestlər, hətta sözlər kimi vacib informasiyanı lazım olan anda göndərə bilər. Məsələn, uşaq təbiətli, yaxud da şıltaq insanlar, əsasən, rəngli geyimlərə üstünlük verirlər. Digər tərəfdən, geyimdən düzgün istifadə edilməsi də vacib məsələlərdən biridir. Bu ifadəni, demək olar ki, çox yerdə eşitmişik. “İnsanı geyiminə görə qarşılıyıb, ağına görə yola salarlar”.

Geyim insan haqqında ilkin təəssüratların yaradılmasında əvəzsiz rol oynayır. Uyğun yer üçün düzgün seçilməyən geyim insanı pis vəziyyətdə qoya bilər. Məsələn, toya, iclasa ev geyimində gəlmək, istirahət zamanı çimərliyə qalın geyimdə getmək həmin insan haqqında dolaşq fikirlər yaradar. Ona görə də geyimə hər zaman diqqət yetirmək lazımdır ki, ünsiyyətin və ünsiyyət əsasında quracağın fəaliyyət uğurlu olsun.

Yuxarıda geyimlə yanaşı adı çəkilən sözsüz ünsiyyət vəsi-tələri insanın sosial statusunun müəyyən edilməsində böyük rol oynayır. Bir müəssisəyə daxil olduğunuz zaman insanları müşahidə etsən, onun istifadə etdiyi əşyalara (stol, qələm, dəf-tər və s.), otağının formasına (geniş və işıqlı) görə onun rəhbər işçi və ya adi işçi olduğunu müəyyən etmək olur. Belə ki, mü-dirin otağı geniş, işıqlı, istifadə etdiyi qələm daha bahalı, əy-ləşdiyi isə çox zaman kreslo olur.

Geyim və aksesuarların insanın sosial statusunun, vəzifəsi-nin müəyyən etməsində rolu böyükdür. Geyim çox zaman o qədər önəmli rol oynayır ki, davranışımızı ona görə tənzimlə-mək məcburiyyətində qalırıq. Məsələn, hərbi sistemdə leyte-nant, çavuş, generalların geyim-ləri bir-birindən fərqli olur, hət-ta onların paltarında istifadə olunan və çiyinlərinə vurulan ulduz da rütbədən asılı olaraq fərqlənir. Məsələn, leytenantın çiyinlərində 2 ədəd, mayorda ayyaranın ortasında 1 ədəd, ka-pitanda isə 4 ədəd ulduz olur və s. Azərbaycanda əsgər leyte-nantı, kapitanı və başqa rütbəli insanları görərsə, dərhal sağ



Şəkil 2.3.1 [169]

əlinin barmaqlarının uclarını gicgahına yaxınlaşdırmaqla salam verir. Bundan başqa müəyyən hərbi görüşlərdə də belə salam vermək qaydalara uyğun hesab olunur (bax: şəkil 2.3.1).

İnsanların geyimi zamandan-zamana, iqlimdən iqlimə, regiondan-regiona mədəniyyətdən-mədəniyyətə, ölkədən-ölkəyə fərqlənir ki, bunlar da çox zaman həmin dövlətlərin milli geyimi hesab olunur (bax: şəkil 2.3.2; 2.3.3; 2.3.4).



Şəkil 2.3.2
Azərbaycanın milli geyimi [170]



Şəkil 2.3.3
Hindistan sarisi [171]



Şəkil 2.3.4
Yaponiyanın milli geyimi, kimono [172]

İnsanların geyimi onların daxili dünyasından da xəbər verir. Belə ki, kefirmiz olmayanda və ya nə isə bədbəxt hadisə baş verdiyi zaman xarici görünüşümüz müəyyən mesajlar ötürür. Bu zaman əlvan və parlaq rəngləri olan paltar geymirik, əksinə tünd və monoton rənglərə önəm veririk. V.Qlen və K.Makklaflin geyimdən bəhs edərkən yazırlar: “*Kişilər, bir qayda olaraq, onların sosial statusunu və ya peşəsini göstərmək üçün paltar geyinirlər. Onlar üçün geyim – hər şeydən əvvəl sosial mənsubiyyətlərinin simvolu və ya “forması”dır*” [73, s. 39].

Geyim insanın hansı dinə mənsubluğu haqqında da məlumat ötürməyə xidmət edir. Məsələn, islam dininə görə qadınların hicab taxması fərz buyurulmuşdur. Hicablı qadını görənlər istənilən şəxs onun islam dininə mənsub olduğunu bilir (bax: şəkil 2.3.5).



Şəkil 2.3.5 [173]

S.Stepanov geyimin simvolik mahiyyətinə diqqət çəkərək qeyd edir ki, *“bəzi geyim və bəzək əşyalarının xüsusi simvolik dərinliyi var. Qalstukun simvolik mənası başın bədənədən ayrılmasıdır, başın xüsusi rolunun vurğulanmasıdır”* [88, s. 329].

İki insan əlbəyaxa olduğu zaman öncə onların əynindəki paltarı və ya hər hansısa bir aksesuarı çıxardığının şahidi ola bilərik. Məsələn, dalaşmağa başlamazdan qabaq iki tərəfdən biri əynindəki pencəyi çıxardığını, qolundakı saati və ya köynəyinin qollarının düyməsini açdığını görə bilərsiniz. Bu o deməkdir ki, həmin insan çıxardığı şeylərin – gözdəki eynək, qoldakı saat, başındakı papaq və s. çıxılmasını, sınılmasını istəmir və ya onların ona mane olacağını düşünür. Belə davranışı gördükdə qəti şəkildə qeyd edə bilərik ki, tərəflər arasında davranışın başlaması qaçılmazdır.

Ayaqqabılar da insan haqqında xeyli məlumat ötürür. Bahalı və qeyri-adi formalı ayaqqabı geyən insanlar daha çox öz imkanlarını ortaya qoymağa çalışan və diqqəti cəlb etmək istəyən adamlardır. Geyilən ayaqqabı insanın sosial statusunu müəyyən etməyə də imkan verir. Belə ki, yüksək vəzifəli insanların geydiyi ayaqqabı maddi imkanları aşağı olan insanlardan daha bahalı və diqqəti çəkən olur.

İnsanların özlərinə məxsus aksesuarları da vardır ki, bu da onların xarakterindən xəbər verir. Hövsələsiz, əsəbi adamlar, adətən, aksesuarlardan istifadə etmirlər. Öz pulunun çoxluğu ilə öyünən insanlar istifadə etdikləri aksesuarların bahalı firmalara məxsus olması ilə fərqlənirlər. Onlar tez-tez bahalı bəzək əşyaları taxır, ətrafdakı insanlara nümayiş etdirirlər. Üzüklərin isə bəzək əşyaları içərisində xüsusi yeri vardır. Belə ki, Azərbaycanda qadının və ya kişinin nişanlı olub-olmadığını bilmək üçün onun sol əlindəki (orta barmaqdan sonrakı) üzüyə baxmaq kifayətdir.

Bəzən isə bunlar aldadıcı mahiyyət daşıya bilər. “Diqqət bədəniniz danışır” kitabında qeyd edilən məsələ ilə bağlı Ə.Ş.İzğörən yazır: “*Bəli aksesuarlarla ətrafa bir çox mesaj verə bilirik. Məsələn, gözü gördüyü halda nömrəsiz gözlük taxanlar, ətrafa elmi və intellektual bir insan olması barədə məlumat verirlər*” [55, s. 29]. Hər gözlükdən (söhbət görmə qabiliyyəti zəif olan insanların taxdıqları gözlükdən gedir) istifadə edən insan savadlı, bilikli ola bilməz. Bu onun gözlərinin zəif olmasına da işarə edə bilər.

Rənglər. Ünsiyyətdə geyim kimi rənglərin də “dili” vardır. Biz toya getdiyimiz zaman gəlinin ağ paltar (doğrudur, bəzi mədəniyyətlərdə bu fərqli rəngdə ola bilər) geyindiğini bilirik. Ancaq toyda gəlini başqa rəngdə məsələn, boz, qara rəngli paltarda görsək, əlbəttə ki, çox təəccüblənərik. Yaxud yas mərasiminə adətən, qara rəngli paltar geyirlər. Bir adamı yasda başdan-ayağa ağ rəngli paltarda (baxmayaraq ki, hindistanlılar tamamilə ağ geyinir) görsək onun əqli cəhətdən problemlə olduğunu düşünərik. Hətta belə olan halda onunla ünsiyyət qurmaqdan belə çəkinərik. A.Yalçın və S.Adiller sözsüz ün-

siyyət prosesində rənglərin rolundan bəhs edərkən onun ünsiyyət prosesinin gedişinə təsir göstərdiyini qeyd edirlər. *“Sözsüz ünsiyyətin önəmli ünsürləri arasında yer alan bir başqa element rəng duyumudur. Əsas funksiyası ünsiyyətin təsirini azaltmaq və ya artırmaqdır”* [67, s. 335].

Qeyd etmək lazımdır ki, rənglər insanın psixoloji durumu, ruhi aləmi ilə sıx bağlıdır. İnsan sevincli və özünü xoşbəxt hiss etdiyi anlarda açıq və parlaq rənglərə üstünlük verir. Bir çox insanların sevdiyi rəng vardır. Bəzən mütəxəssislər bunun iqlimdən, regiondan, yaşadığın mühitdən asılı olaraq fərqli olduğunu qeyd edirlər. Aşağıda istinad edilən fikir dediklərimizi təsdiq edir: *“Geyimlərin üslubu və kompozisiyasında uyğun elementlər var, amma hər bir etnik zona özünəməxsus rəng qammasına malik olur; məsələn, Lənkəranda yaşıl rəngə və onun bütün çalarlarına üstünlük verilir. Bu otun və meşənin rəngidir. Naxçıvanda isə qəhvəyi rəng və onun çalarlarını sevirlər. Bu, torpağın, gilli süxurların rəngidir. Qarabağda qırmızı rəng və onun çalarları üstünlük təşkil edir. Borçalıda qara və tünd-qırmızı rəngləri sevirlər. Şəkiddə parlaq – yaşıl, göy, bənövşəyi, Şamaxıda tünd-göy və qəhvəyi rənglərə üstünlük verirlər”* [150]. Təbii ki, bu cür bölgü nisbi xarakter daşıyır, çünki fərddən-fərdə ruhi aləm fərqli olduğu kimi rəng seçimi də fərqli və müxtəlifdir.

Rənglər bəzən sevginin dilinə çevrilir. Məsələn, qırmızı rəngli qızılgül sevginin, sarı rəngli gül incikliyin, bəzən də nifrətin simvolu kimi xatırlanır. Doğrudur, bu simvollar mədəniyyətdən-mədəniyyətə fərqlidir. Rənglər və onların insanlara çatdırmaq istədikləri məlumatlara nəzər salmaq:

Ağ rəng *“neytral rəngdir, lakin bütün rənglərin sintezin-*




dən əmələ gəlmişdir. Ağ, günəş şüalarını olduğu kimi əks etdirir. Bu baxımdan ağ rəng, şəffaflığı, saflığı, sabitliyi əks etdirir. Onda həm işıq parıltısı, həm də buz soyuqluğu var. Toy günü gəlinlərin bu rəngdə geyinməsi də bu təmizliyə işarədir. Ağ rəngə üstünlük verən insanlar, hadisələrin mərkəzində olmaq istəyən, həyatsevər, işgüzar insanlar olurlar” [151].

Ağ rəng bir çox mədəniyyətlərdə ölüm rəngi hesab olunur. Məsələn, Hindistanda, Pakistanda ölümləri dəfn edərkən (yandırarkən və basdırarkən) insanlar ağ rəng geyirlər. Azərbaycanda ağ gəlinlik kəfən rəmzidir, yəni ağ paltarda gəlin getdiyindən, məhz ağ paltarda, kəfəndə çıxmalısən. Ağ rəng həmçinin təslim olmağı da ifadə edir. Döyüşlərdə ağ bayraq qaldırmaq qarşı tərəfə təslim oluruq mesajını göndərir.

Qara rəng dünyanın bir çox ölkələrində ölüm rəngi hesab olunur. Belə ki, ölümlər dəfn olunduğu zaman insanlar qara rəngli paltar geyinirlər. Qara rəng ucalığın, böyüklüyün simvolu kimi də qiymətləndirilir. Bu rəngdən çox zaman diqqətin yayınmasının qarşısını almaq üçün istifadə edirlər. Buna görə də, kinoteatrlarda insanların fikrini kinoya cəlb etmək və filmi daha yaxşı seyr etmələri üçün bütün işıqlar söndürülür və otaq qaranlıqlaşdırılır.

Qeyd edək ki, Azərbaycan dilində ağ və qara rənglərin çoxlu semantik mənaları vardır.

Qırmızı rəng hərəkəti, enerjini, gücü, qızgınlığı ifadə edir. Eyni zamanda qırmızı sevgini, çəkiciliyi ifadə edir. Bu rəngin insana yaxşı iştah gətirdiyi də məlumdur. Elə buna görə də, demək olar ki, dünyanın yemək və içki firmalarının böyük bir qisminin loqosunda qırmızı rəngdən istifadə olunur. “*İştah açıcı dərmanların böyük bir hissəsi qırmızı rəngdədir. Bir çox*

yemək firmalarının loqoları qırmızıdır” [151]. Məsələn, məşhur “Koka-kola” , Makdonalds  və digər məşhur qida firmalarının loqosunda bu rəngi görmək mümkündür. Bundan başqa bir çox avtomobil firmalarının loqosunda qırmızı rəngi görmək mümkündür, çünki qeyd edilən rəng dinamikliyi və çevikliyi ifadə edir. Məsələn, ferrari , fiat  və s.

Bakselin də emblemində  qırmızı rəngdən istifadə olunmuşdur. Görünür, şirkət bununla sürətli mobil operator olduğunu abonentlərə çatdırmaq istəyir.



Şəkil 2.3.6
İran İslam Respublikasının bayrağı [174]



Şəkil 2.3.7
Küveytin bayrağı [175]




Şəkil 2.3.8
Pakistanın bayrağı [176]



Şəkil 2.3.9
Səudiyyə Ərəbistanının bayrağı [177]

Yaşıl rəng təbiiliyin, güvənin, inamın rəngidir. Eyni zamanda həmin rəng vegeterianlar üçün bir növ simvolik xarakter daşıyır ki, biz ət mağazasında, ət satışı həyata keçirilən yerlərində çox vaxt yaşıl rəng görə bilmərik. İslam dünyası üçün yaşıl rəng simvolik mahiyyət daşıyır və bir çox islam ölkələrinin bayrağında bu rəngi görmək mümkündür.

Mavi rəng ucalığı, əlçatmazlığı ifadə edir. Türk dünyası üçün isə türkçülüyn rəmzi hesab olunur.  Şəkildəki

bayraq göytürklərin bayrağı olmuşdur. Eləcə də Azərbaycan Respublikasının Dövlət bayrağında da göy, qırmızı və yaşıl rənglərinin öz mənası vardır:

- 1) göy rəng türkçülüyü;
- 2) qırmızı rəng müasirlik və demokratiyanı;



Şəkil 2.3.10 [178]

3) yaşıl rəng isə islamı bildirir (bax: şəkil 2.3.10).

Yeri gəlmişkən qeyd edək ki, mavi və yaşıl rəng sağlamlıqdan xəbər verir. Ona görə də həkimlər və tibb bacıları yaşıl və göy rəngdə paltar

geyinirlər.

Digər tərəfdən süd məhsullarının bir çoxunun üzərində yaşıl və göy rəngdən istifadə olunur. Məsələn, Azərbaycanda

istehsal olunan pal süd



və digər məhsullarda



bu rəngləri görmək mümkündür. Bu da həmin qidaların təmiz olduğuna işarədir. Türkiyədə istehsal olunan

sütaş pendir və s.



süd məhsullarında göy və yaşıl rənglərdən istifadə olunduğunu görə bilərik: həmçinin Yeni Zenlandiyada istehsal olunan

məşhur vestqold



süd

məhsullarında, feysbuk, votsap

və tvitterin işarəsində



Şəkil 2.3.11 [179]



yaşıl və göy rəngləri görə bilərik.

Dövlət Yol Polisinin xidməti maşınında da göy rəngdən istifadə edilmiş, eyni zamanda işıqları da göy və qırmızı rəngdən ibarətdir.

Burada bir məsələni vurğulamaq lazımdır ki, qırmızı rəngdən həyəcanı, çağırışı ifadə etmək üçün də istifadə edilir və belə rənglər uzaqdan yaxşı seçilir, həmçinin qaranlıqda daha aydın gözə görünür.

Sarı rəng diqqət çəkmək üçün istifadə edilir. Təsadüfi deyil ki, dünyanın bir çox ölkələrində taksilər sarı rəngdədir. Eləcə də maşın firmalarında da sarı rəngdən istifadəni görmək mümkündür. Sarı rənglə bağlı Ə.İzgörənin maraqlı bir qeydi var: *“Maşın kirayə edən firmalar loqolarında həmişə sarı rəngdən istifadə edirlər. “Məhsul keçicidir, xahiş edirik geri gətirin!” demək istəyirlər. Bu səbəbdən dünyanın heç bir bank emblemində bildiyimiz sarı istifadə olunmaz. Pulun keçici deyil, qalıcı olmasını istəyərlər. “Pulu yatırın və unudun” deməyin bir yoludur”* [55, s. 190]. Azərbaycanda Bank Respublika, Beynəlxalq Bank, Yapı Kredi Bank, VTB bank və bir çox digər banklarda göy rəngdən istifadəni görə bilərsiniz, Express bank istisna olmaqla digərlərində sarı rəngdən istifadəyə, demək olar ki, rast gəlmədik.

Qəhvəyi rəng insanda bir növ tələskənlik hissi oyadır. *“Qəhvəyi rəng insanı sürətləndirir. Bu səbəbdən fast fudlar daxili məkanda bu qəhvəyi rəngdən istifadə edirlər. Qəhvəyi torpaq rəngidir. Paltarlarda üstünlük verilmir, çünki qəhvəyi geyinən insanlar kütlə içərisində diqqət çəkmirlər”* [152]. Bir məsələni qeyd etmək yerinə düşər ki, belə məkanlarda həmçinin bərk oturacaqlardan istifadə edirlər, çünki insanlar

uzun müddət oturmasınlar və tez yeyib getsinlər. Bunun əksinə olaraq elə məkanlar vardır ki (əlbəttə, fast fud olmayan), onlar müştərilərin tez getməyini istəmirlər rahat oturacaqlardan və açıq rənglərdən istifadə edirlər.

Qəhvəyi rəngin tezləşdirici funksiyasını bilən mütəxəssislər muzeylərdə həmin rəngdən istifadə etməklə baxanların tez baxıb getməsini təmin edirlər.


Bənövşəyi özündə güvəni və dəbdəbəli həyatı əks etdirən rəngdir eyni zamanda insanın şüuraltına da təsir etmə gücü vardır. Bəzən sözügedən rəngin sonsuzluğu da ifadə etdiyi bildirilir. Azərbaycanda məşhur mobil operatorlardan biri



olan “Azərsellin” emblemində ağ və bənövşəyi rənglərdən istifadə edilmişdir.

Rənglər haqqında xeyli danışmaq olar, çünki onların hər birinin göndərdiyi müxtəlif və çox maraqlı mesajlar vardır.

Şəkillər və sxemlər. Qeyri-verbal ünsiyyət vasitələri içərisində şəkillərin də öz yeri vardır. Onlar da ünsiyyətin qurulmasında mühüm rol oynayırlar. Onlardan bəzilərinə nəzər salaq:

1) təhlükəni bildirən şəkillər:  və s.

2) dayanmaq işarəsi: ,  və s.

3) Ayaqyolunun üzərində qadın və kişi üçün olduğunu

bildirən işarələr:    

və s.

4) müxtəlif dövlət qurumlarının loqosu, emblemi də qeyri-verbal yolla ünsiyyətə xidmət göstərir.



Şəkil 2.3.12 [180]

Ədliyyə Nazirliyinin göstərilən emblemi bərabərliyi bildirir, yəni qanun və hüququn hamı üçün bərabər olduğuna işarə edir (bax: şəkil 2.3.12).

Hərbi Hava Qüvvələrinin nişanı olan şəkildən görüldüyü kimi göy rəngdən istifadə edilməklə sonsuzluq, inam, güc ifadə olunmuşdur. Qeyd edək ki, quş qanadlarına bənzəyən şəkildə quşun havada uçmağından qaynaqlanmaqla hava qüvvələrinə işarə edilir (bax: şəkil 2.3.13).



Şəkil 2.3.13 [181]



Şəkil 2.3.14 [182]



Şəkil 2.3.15 [183]

Müdafiə Nazirliyinin bu emblemi müdafiə mahiyyəti daşıyır. Qılınc müdafiə olunmaq, ətrafındakı palıd ağacının budağı isə möhkəmliyə işarə olmaqla bərabər, eyni zamanda uzun ömürlüyü də xatırladır (bax: şəkil 2.3.14).



Şəkil 2.3.16 [184]

Hərbi Dəniz Qüvvələrinin nişanında dəniz və lövbərdən istifadə etməklə suya işarə edilir (bax: şəkil 2.3.15).

NATO-nun emblemindəki göy rəng inama, güvənə işarə olmaqla bərabər, 4 bölgü kompası cəhətlərini bildirir.

İstənilən aptektin üzərində biz bu emblemi görə bilərik. Belə ki, şəkildə görülən emblem dərmanlarının bir çoxunun ilanın zəhərindən hazırlandığını bildirir (bax: şəkil 2.3.17).

APPLE şirkətinin istehsal etdiyi istənilən texnikanın üzərində bu emblemi görmək mümkündür. Dişlənmiş alma bəzi fikirlərə görə, “*Stiv Cobs Apple şirkətini qurduğu zamanlarda fruktorian idi (yalnız meyvə ilə qidalanırdı). Ən çox sevdiyi meyvə alma idi. Yaşadığı ərazinin yaxınlığında böyük bir Makintoş (alma sortu) bağı var idi və ilin müəyyən aylarında dostları ilə birgə o bağda yaşayırdılar.*

Şirkətin bu ada layiq görülməsinin ikinci səbəbi almanın cazibə simvolu olmasıdır. Üçüncü səbəb isə ondadır ki, Apple qurulduğu günə qədər Stiv Attari şirkətində işləyirdi. Şirkətin adını Apple qoyaraq siyahılarda əlifba sırası ilə Attaridən öndə olmaq istəyirdi. Hazırkı loqoda almanın dişlənmiş olması isə almanın pomidorla səhv salınmaması



Şəkil 2.3.17 [185]



Şəkil 2.3.18 [186]

üçündür” [186].

Bu cür şəkil, qrafik və sxemlərin sayını kifayət qədər artırmaq mümkündür, ancaq onların hamısı üçün ortaq olan amil sözsüz yolla ünsiyyətə kömək edən vasitə olmasıdır.

Beləliklə, bir daha aydın olur ki, həqiqətən də, qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrinin işlənmə dairəsi geniş, ifadə olunma imkanları isə zəngindir.

III FƏSİL

QEYRİ-VERBAL KOMMUNİKASIYANIN SOSIAL MÜHİTDƏ TƏDQIQI

3.1. Qeyri-verbal kommunikasiyanı müşayiət edən bədən dili

Qeyri-verbal kommunikasiya prosesində bədən dilinin çox mühüm rolu vardır. Elə buna görə də tədqiqatçıların bir çoxunun qeyri-verbal kommunikasiya ilə bağlı yazdığı kitablara “bədən dili” adı verməsi təsadüfi deyildir. Məsələn, A.Piz və B.Piz [131], M.Bouden [102], D.Lambert [124], E.Kuhnke [123], C.Elias [111] və başqaları öz kitablarına bədən dili adı vermişlər.

Bədən dili müasir dövrdə insanlar arasında mövcud olan ünsiyyət və əlaqələrin çox mühüm və qaçılmaz aspektidir. C.Elias bədən dilinin bu cəhətinə əsaslanaraq yazır ki, “*tamamilə sakit olsaq belə bədən dili bizim üçün danışır*” [111, s. 5]. Deməli, bədən dili bizim həyatımızın ən mühüm ünsiyyət kanalıdır.

Bədən dilinin istifadə olunma dairəsi geniş olmaqla bərabər, eyni zamanda da müxtəlifdir. Bədən dilinin iş, istirahət, siyasət, təhsil və hətta ailə tərbiyəsinə kimi böyük əhatə dairəsi vardır ki, burada bədən hərəkətləri həm gizli (implisit), həm açıq (eksplisit) tərəfləri, həmçinin şüurlu və şüuraltı səciyyəsi ilə seçilir.

Bədən dili o qədər önəmlidir ki, “*bəzən bir hərəkət min sözə dəyər. Bir insanla ünsiyyət qurarkən söylədiklərimiz nə qədər vacibdirsə, hərəkətlərimiz ilə o insanda qalan təəssürat bir o qədər vacibdir*” [153, s. 12].

Bədən dilini oxumaq elə insanın ilk növbədə özünü yaxşı tanımasına gətirib çıxardır. Əslində başqalarının bədən dilini oxumaqla biz özümüzü tanımağı öyrənirik. C.Ceymisin gəl-diyi qənaət də bizim fikirlərimizin doğruluğunu sübut edir. *“Bədən dilini incələmək sizi insanların zehni oxuya bilən bi-ri etməz, onların duruşlarından ən dərin, ən gizli düşüncələri öyrənmə bacarığı da sizə qazandırmaz. Bədən dilinin öyrədə-cəyi şey, öz şüuraltınızla danışı bilməkdir, bax tam bu səbəb-dən bədən dili çox güclü bir ünsiyyət vasitəsidir”* [56, s. 47].

Bədən dili bir-biri ilə sıx bağlı və qarşılıqlı şəkildə mövcud olan iki prosesi əhatə edir:

1) Bədən dili vasitəsi ilə hissləri, niyyətləri qarşı tərəfə sözlü ünsiyyət vasitələri ilə müqayisədə daha aşkar şəkildə göndəririk. Bəli, sözlə qarşı tərəfi aldada bilərik, ancaq nə qədər cəhd etsək də, bədən dili ilə bunu edə bilmərik. Belə prosesdə biz mesajı göndərən rolunda çıxış edirik. Bədən dilinin qeyd etdiyimiz xüsusiyyətindən bəhs edən Z.Baltaş və A.Baltaş yazır: *“Sözlər duyğu və düşüncələrimizi daha incəliklə başa salma vasitəsi olduğu kimi duyğu və düşüncələrimizi örtməyə də yarar. Bədən dili ilkin dilimizdir. Bu səbəblə real duyğu və düşüncələrimizi sözlərlə örtə bilərik və yalan deyə bilərik. Ancaq bədən dili daima doğrunu söyləyir”* [35, s. 15].

2) İkinci prosesdə isə başqaları bədən dilinin köməyi ilə öz hisslərini və niyyətlərini bizə göndərir. *“Bədən dilinin vasitəsi ilə insanlar duyğularını, düşüncələrini, ehtiyaclarını digər insanlarla paylaşmışlar”* [51, s. 34]. Belə olan halda onlar mesajı göndərən tərəf olurlar.

Qeyd etmişdik ki, sözlü ünsiyyət sözlərlə və ən əsası da sözlərin birləşməsindən yaranan cümlələrlə və mətnlə ifadə

olunur. Eyni fikirləri bədən dili haqqında da söyləmək mümkündür. Bədən dilinin də özünəməxsus sözləri, cümlələri vardır. Əgər sözlü ünsiyyətdə istifadə olunan vasitələr (sözlər, cümlələr) səslənirsə, bunun əksinə olaraq bədən dilində ifadə olunan vasitələr gözlə görünür, toxunulur, duyulur və s. Bədən dilində hər jest, mimika, bir sözün, hətta bir cümlənin ifadə etdiyi mənaya bərabərdir və həmin sözün müxtəlif mənaları ifadə etmək imkanı olduğu kimi jestlərin, mimikaların da müxtəlif mənaları bildirməsi mümkündür. Təbii ki, situasiyadan asılı olaraq onların söz kimi müxtəlif mənalar ifadə etməsi qaçılmaz haldır. Məsələn, “Yaxşı yaz” cümləsi intonasiyadan, eləcə də işlənmə məqamından asılı olaraq fərqli şəkildə başa düşülə bilər.

1) “Yaxşı, ya’z”, yəni razılıq bildirir, icazə verilir. Bu cümlə qarşı tərəfə inamla, ondan razı qalmaq ümidi ilə deyilə bildiyi kimi bəzən ona minnət etmək, “başından eləmək” anlamında da deyilə bilər.

2) “Yaxşı’yaz” burada isə yaxşı, gözəl yazmaqdan söhbət gedir. Bir çox halda belə cümlə ilə əmr ifadə olunur.

İnsanlar arasında mövcud olan ünsiyyət zamanı bədən dilindən istifadə olunması, prosesi zənginləşdirməklə bərabər, həm də onun davam etməsinə imkan verir. Bədən dili ilə bağlı məsələnin bu tərəfinə toxunan G.Çalışır qeyd edir ki, *“bədən dilinin istifadəsi sayəsində, ünsiyyət zənginləşməklə birlikdə daha önəmli olmaqda və ünsiyyətin davamı təmin edilməkdədir. Çünki sözlərlə şərh edilməyən ya da sözlərlə deyilə bilməyən bir çox bədən hərəkəti, ünsiyyət üçün həyati rol oynamaqdadır. Məsələn, çox kədərli olduğu üçün ağlayan birinə söylənilən sözlər az olduğu halda o insana sarılmaq və kədə-*

rinə ortaq olmaq, söyləyə biləcəyimiz çox sözdən daha dəyərlidir” [43]. Ünsiyyət üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edən bədən hərəkətləri sözlü yolla ifadə oluna bilməyən bir çox məsələləri aydınlaşdırmağa və prosesin davamlı şəkildə qurulmasına xidmət edir.

Bədən dili ilə bağlı tədqiqatçıların fikirlərinə nəzər salaq:

1. Z.Baltaş və A.Baltaş qeyd edirlər ki, *“bədən dili daxilədən səmimiyyəti çatdırmaq istədiyimiz nöqtəni, özünə güvənmənin xaricdə əks olunmasının gözlə görülməsidir. İnsanların bir-biri ilə üz-üzə qurduqları ünsiyyətlərdə sözsüz mesajların təsiri 90% -dir. Sözsüz mesajlara jestlər, mimikalar, təmas, bədən duruşu və s. daxildir* [36, s. 3]. Müəllifin bir fikri ilə tam razıyıq ki, bədən dili insanın daxilində olan səmimiyyəti ifadə etmənin ən yaxşı yoludur. Məsələn, bəzən bir şad xəbər eşitdiyimiz zaman “çox gözəl” deməklə bərabər, əllərimizi göyə qaldırısaq, üzümüzə sevinc, gözlərimizdə parıltı olsa, səmimiyyətimizi tam şəkildə ifadə etmiş oluruq. Biz deyərdik ki, bədən dili insanın şüuraltı aləmi ilə sıx bağlıdır, çünki deyiləcək sözləri əvvəlcədən sistemləşdirə bilərik, amma bədən hərəkətlərini öncədən hazırlamaq mümkün deyil. Ancaq bu o demək deyildir ki, bədən dili şüurun iradəsindən asılı deyil, hətta siyasətçilər bədən dili ilə bağlı xüsusi təlim keçirlər. *“Bəzi bədən dili şüurlu olur. Bəzən biz ayağa düz qalxmalı və gülməli, bəzi adamları qucaqlamalı, bəziləri ilə əllə görüşməli olduğumuzu yaxşı bilirik*” [132, s. 19]. Tədqiqatçıların bir çoxu bədən dilinin şüurlu və şüuraltı səviyyələrdə ifadə olunması fikrini qəbul edirlər. Məsələn, Z.Özkan “Qazandıran bədən dili” adlı əsərində bədən dilini şüurlu və şüuraltı adlı iki hissəyə bölür. O yazır ki, *“bədən dilinin bir qismi şüurlu, bir qismi şüuraltı səviyyədə reallaşır. Havaya qalxmış və sıxılmış*

bir yumruq təhdid ifadəsidir və şüurlu olaraq edilir. Bunun kimi saati işarə etmək, söz istəmək üçün əl qaldırmaq da şüurlu edilən hərəkətlərdir. Bir şeyə maraq oyandıqda göz bəbəklərinin böyüməsi, gərgin olduqda çiyinlərin qalxması, etibarsızlıqla bağlı ağıza və ya buruna toxunmaq, bir şeyə maraq çəkəndə başın yana doğru əyilməsi şüurlu olaraq edilən hərəkətlərdir” [61, s. 102-103].

İlk qarşılaşdığımız insan haqqında müəyyən fikirlər irəli sürürük: utancaq biridir, özündən razıdır, sakit adamdır və s. Ünsiyyət prosesinin sonrakı gedişi həmin ilkin təəssüratlardan çox asılıdır. Təbii ki, bu təəssüratlar aldadıcı da ola bilər. Onda belə bir sual meydana çıxır ki, insan nə üçün qarşı tərəf haqqında belə qənaətə gəlir? İnsan qarşı tərəfin sözlərindən daha çox o sözü necə deməsini yadında saxlayır. Ona görə də qarşı tərəfin göndərdiyi bədən dili vasitələri bizə onun haqqında müəyyən qərar verməyə kömək edir. Eyni zamanda biz də özümüz haqqında bir söz demədən də qarşı tərəfə məlumatlar göndərə bilirik. “*Bir söz söyləmədən düşündüyümüzdən daha artığını deyirik. Biz həyatımızın hər mənalı anını bütün günü başqa insanlarla əlaqə qurmaqla keçiririk. Ancaq biz həmişə onların nə düşündüklərini və yaxud fikirlərimizi başa düşdüklərini anlamırıq” [103, s. 1-2].* Deməli, başqa insanları başa düşmək üçün bədən dilinin ünsiyyət prosesində nə dərəcədə mühüm rol oynadığını anlaya bilirik.

2. “*İnsanın bədən dili özümüzü necə aparmağımız, dayanma və hərəkətimiz, istifadə etdiyimiz müxtəlif işarələr və jestlər, hətta incə mikro-jestlər məcburi üz ifadələri hamısı ətrafımızdakı insanlara məlumat ötürür. Hətta biz tamamilə sakit olduqda, bədənimiz bizim üçün danışır. Qarşımızdakı insanı nə səbəblə olursa, olsun aldatmağa çalışdığımız zaman bədən*

dilimiz doğru olanı deyir. Bu informasiya başqaları tərəfindən şüuraltı səviyyədə qəbul edilir. Bəzi insanlar hətta şüurun köməyi olmadan bu informasiyanı daha yaxşı oxuyurlar. Çox zaman insanlar fərqinə varmadan bu mesajları daha yaxşı oxuya bilirlər. Onlar bunu intuisiya yaxud 6-cı hiss adlandırırlar” [110, s. 5]. Deməli, bədən dili bütün imkanları ilə ünsiyyətə qoşulur, onun hər elementi həm ayrılıqda, həm də birlikdə müəyyən semantik məna ifadə edir, kommunikasiya prosesinin davamına və ya kəsilməsinə səbəb olur.

3) *“Bəzən bir hərəkət bir sözə bərabərdir. Bir insanla ünsiyyət qurduğumuzda dediklərimiz nə qədər önəmlidirsə hərəkətlərimizlə o şəxdə yaratdığımız təsir də o qədər önəmlidir”* [68]. Bu da bir daha bədən dilinin nə dərəcədə önəmli olduğuna işarə edir.

Bədən dilinin tarixi verbal ünsiyyətin tarixindən xeyli əvvələ gedir, çünki insanlar ilk növbədə ünsiyyət qurmağa cəhd etdikləri zaman bədən dilindən istifadə etmişdilər. K.Akgül bu haqda aşağıdakı fikri söyləmişdir:

4) *“İnsanlıq tarixi baxımından ən qədim ünsiyyət vasitəsi bədən dilidir. İnsanlararası ünsiyyətdə önəmli bir yerdə duran sözsüz ünsiyyət, insanların qarşılıqlı əlaqələri sırasında ünsiyyəti bədənləri vasitəsi ilə qurmaları vəziyyətidir. Tək bir söz belə istifadə edilmədən qurulan bu ünsiyyət növündə, əlaqə axtarışı üz və bədənin vasitəsi ilə qurulmaqdadır”* [30, s. 34, 38].

Yuxarıda da qeyd etmişdik ki, bədən dilinin işlənmə dairəsi çox genişdir. Biz gündəlik həyatın istənilən sahəsində ondan istifadə edirik. Belə ki, gündəlik həyatımızda müxtəlif insanlarla rastlaşırıq onlarla ünsiyyət qururuq və ya qurmaq

məcburiyyətində qalırıq. Amma yenə də hər iki halda ünsiyyət qurulur. Qurduğumuz bu ünsiyyət telefonla, məktubla, imeyillə, müxtəlif saytlarla reallaşsa da, qurulan bütün ünsiyyət sözlərin vasitəsilə olmur. Onun böyük bir qismi bədən dilinin köməyi ilə mümkün olur. Bədən dili ilə qurulan ünsiyyət ümumi ünsiyyət prosesinin yarısını təşkil edir.

5. *“Siz üz-üzə ünsiyyət zamanı mesajların 10 faizindən azı sözlərdən istifadə ilə qurulduğunu eşitsəniz təəccüblənəcəksiniz? Əgər biz sizə desək ki, səsin tonu təxminən 40% hesablanır, duruş və jestlər isə 50% hesablanır. Siz buna inanırsız? Bədən dili üzərində aparılan tədqiqatlar bunun doğru olduğunu sübut etdi”* [134, s. 2]. Gətirilmiş sitatlara əsaslanaraq bədən dilinin insan həyatında nə dərəcədə mühüm rol oynadığını söyləmək olar.

Ətrafda baş verən hadisələr və həmin hadisələrin tez-tez dəyişməsi sözlü ünsiyyətdən əvvəl ilk növbədə bədən dilində nəzərə çarpır. Məsələn, /övladınıza “sabah səni parka aparacağam, orada çoxlu gəzərik” deyirsiniz//. Bu zaman o sevinir, atılıb-düşür. Səhər açılarda parka getməyə hazırlaşan uşağın sevincini aydın görə bilərsiniz, ancaq birdən təcili işiniz çıxdığı üçün övladınıza gedə bilməyəcəyinizi dedikdə onun davranışlarında böyük bir dəyişikliyin olduğunu dərhal müşahidə etmək olur. Belə ki, hərəkətlərində donuqluq, gözlərində yaş, üzündə aydın görünən kədər olur.

Bədən dilinin ifadə vasitələri haqqında monoqrafiyanın əvvəlində müəyyən qədər məlumat vermişdik. İndi onlara geniş şəkildə aydınlıq gətirək.

Baş hərəkətləri. Baş hərəkətlərinə başın yuxarı, aşağı və yanlara (sağa və sola) olan hərəkətləri daxil edilir.

İnsan özünə yaxın hesab etdiyi dostlarının, tanışlarının,

ailə üzvlərinin yanında olarkən başlarını onlara tərəf rahatlıqla əyir. Bunun əksinə olaraq insan özünə yaxın hesab etmədiyi insanlarla (məsələn, idarə rəhbəri, yenicə tanış olduğu, yaşda böyük olan insanlar və s.) ünsiyyət qurarkən başlarını onlardan görülə biləcək qədər geriyə tutur.

İnsanın başın vasitəsi ilə qarşı tərəfə göndərdiyi mesajlar müxtəlifdir. Ancaq ilk ağıla gələn “bəli” və “xeyr” mənasını verən hərəkətlərdir. Belə davranışlar digərlərinə nisbətən ən çox istifadə ediləndir. Dünyanın bir çox ölkələrində /bəli/ və /xeyr/ mesajları eyni anlamda işlədilsə də, fərqli mənə daşıyan ölkələr də az deyildir. Türkiyədə vaxtı ilə başı yuxarıya qaldırmaq xeyr, aşağı salmaq bəli mənasında işlədilirdi, ancaq son dövrlərdə tədqiqatçılar tamamilə fərqli nəticə əldə etmişlər. Bunu Z.Baltaş və A.Baltaş “Bədənin dili” kitabında statistik şəkildə izah etmişlər. Onlar qeyd edirlər ki, *“başın yuxarıdan aşağıya doğru yelləmə hərəkətinin, İstanbulda yaşayanlar tərəfindən 85% nisbətində “bəli”, başı sağa və sola yelləmə 92% nisbətində “xeyr” anlamında qəbul edildiyi görülmüşdür”* [34, s. 51]. Bundan sonra müəlliflər İstanbulda aparılan bu araşdırmanın onlar üçün gözlənilməz bir nəticənin verdiyini yazırlar. Belə ki, 20 il əvvəl apardıqları tədqiqatlardan tamamilə fərqli nəticələr əldə edilmişdir. *“Bundan 20 il öncə türk mədəniyyətində başı yuxarı qaldırmaq “xeyr”, aşağı endirmək isə “bəli” anlamında şərh edilirdi”* [34, s. 51]. Tədqiqatçılar bu cür fərqi meydana gəlməsini alman mədəniyyətinin təsiri ilə əlaqələndirirlər, çünki almanlarda başı yuxarı və aşağı yelləmək “bəli”, sağa və sola yelləmək isə “xeyr” mənasını ifadə edir. Məhz türklərin uzun müddət ərzində Almaniya ilə sıx əlaqələr (mədəni, iqtisadi, siyasi və s.) qurması onların istifadə etdikləri qeyri-verbal vasitələrin də bir-birinə

təsir göstərməsinə səbəb olmuşdur [34, s. 51].

Burada bir məsələni də qeyd etmək lazımdır ki, bəli və xeyr mənasını ifadə edən belə mesajlar bəzi ölkələrdə (İran, Suriya, Bolqarıstan) fərqli anlamları da olsa, əsasən hamı tərəfindən başa düşüldüyü üçün beynəlxalq hesab etmək olar. Başın az şəkildə bir tərəfə doğru əyilməsi insanın qarşı tərəfin çatdırmaq istədiyi məlumatla maraqlandığı anlamına gəlir (bax: şəkil 3.1.1).



Şəkil 3.1.1 [187]

Qarşıdakı insan danışarkən başınızı dik tutun, onda onun səs tonunun yüksəldiyini, sizə qarşı əsəbi danışdığını, üz-gözünü turşutduğunu, söylədiyini uca səslə təkrarladığının şahidi olacaqsınız. Bunun əksinə olaraq başınızı azca yana doğru əysək və aşağı sallasaq, danışan adama söhbətini rahatlıqla davam etdirmək imkanı verərik və hətta o özünü üstün tərəf kimi hiss edəcək. İnsanlararası mövcud olan əlaqələrdə qarşı tərəfə simpatiyanı və antipatiyanı çox zaman sözlərlə ifadə edə bilmirik və ya ifadə etməkdə çətinlik çəkirik. Sözlərlə mövcud olan münasibətləri aşkar etməkdə çətinlik çəkilsə də, sözsüz ünsiyyət onu asanlıqla ortaya çıxara bilər. Belə ki, qarşıdakı insana antipatiya olduqda insan başını dik tutur, iti baxışlarla ona baxır, üz gözünü turşudur, ancaq simpatiyası olduğu insana adi baxışlarla baxmaqla bərabər, üzlərində təbəssüm olur, başını onlara yaxınlaşdırır və normal şəkildə tuturlar.

Jestlər. Bunlara əl-qol hərəkətləri də deyilir. Jestlərdən bəhs edərkən D.Moris qeyd edir ki, jestlər tamaşaçıya vizual siqnal göndərən istənilən hərəkətdir. “*Jest olmaq üçün bir hərəkət başqası tərəfindən görülməli və onlara bəzi məlumatları*

ötürməlidir” [128, s. 21]. Deməli, jestlərin iki xüsusiyyəti vardır: 1) jestlər başqası tərəfindən görülməli və 2-ci jestlər qarşı tərəfə müəyyən məlumat ötürməlidir.

Qolların insan həyatında böyük rolu vardır. Belə ki, bir şeyi aldıqda, verdikdə, istənilən yüksəkliyə qalxıb-endikdə qollar bizə kəməkdir. Eyni zamanda əllər və qollar bizi mövcud təhlükədən xilas olmağa da imkan verir. Ümumiyyətlə, əllər və qollar daim birlikdə fəaliyyət göstərir ki, onları da bir-birindən ayırmaq doğru olmaz. Maraqlıdır ki, kənardan bir təhlükə hiss etdikdə, məsələn, üstümüzə daş atılırsa, dərhal əllər və qollar avtomatik fəaliyyətə keçir sanki qalxan kimi bütün bədəni təhlükədən qorumağa çalışır.

Əllər insanın özünü qarşı tərəfə ifadə etməsində və fikrini düzgün və dəqiq ötürməsində böyük rol oynayır. Jestlərin digər özəlliklərindən biri də onların dilini bilmədiyimiz halda qarşı tərəflə ünsiyyət qurmağa kömək etməsidir. R.Tayfun jestlərin bu cəhətinə toxunaraq yazır: *“Dilini bilmədiyi bir xarici ilə danışan insan, ümumiyyətlə, bir anda səs tonunu yüksəltməyə başlayır. Yüksək səslə ifadə edilən detalların daha rahat anlaşılacağı qənaəti hakimdir. Bununla birlikdə əl və qol hərəkətləri ilə dəstəklənən mimikalar sayəsində, qarşıdakı ilə anlaşıb bilməkdə, ünvanı təsvir etməkdə, hətta bəzən söhbət edəcək qədər irəli gedə bilməkdir. Qarşıdakı öz dilini bilməyən bir xarici olsa da, jest və mimikalara əsaslanan signalların vasitəsilə insan ünsiyyət qura bilir”* [65, s. 145].

İnsanın əl hərəkətləri (bura qol və barmaqlar da daxildir) əslində birbaşa beyinlə əlaqəlidir. İnsanın əl hərəkətlərinə baxmaqla onların nə düşündüklərini, nə hiss etdiklərini aşkar etmək asan olur. Məsələn, sevinən insanın gözləri parılmaqla, dodaqları yanaqlara dartılmaqla yanaşı, əllərini tez-tez

hərəkət etdirir, əsəbiləşəndə, təhdid edəndə işarə barmağını qarşısındakı insana göstərməklə və ona tərəf baxmaqla silkələyir. Bir şey haqqında fikirləşəndə işarə barmağımızı üzümü-zə, ya da gicgahımıza dayamaqla düşünürük. Jestlər müəyyən məlumatların ötürülməsinə də kömək edir. Ümumiyyətlə, əl hərəkətləri hər bir halda köməyə gələ bilər. Qaranlıqda gözlər görmədikdə irəli getmək üçün əllərimizi qabağa verir qarşıda maneə olub-olmadığını yoxlayırıq. Digər tərəfdən əllər tutmaq, saxlamaq, itələmək, vurmaq, qucaqlamaq, sıxmaq və s. kimi funksiyaları da yerinə yetirir. Əgər gözlər bağlı olarsa, əllər görmə funksiyasını yerinə yetirməkdə bizə kömək edə bilər. Soyuq olduğu zaman insanlar əlləri ilə bədənlərini sıxmaqla soyuqdan qorunmağa çalışır, isti olduğu zaman isə əksinə əllərini bədənlərindən uzaq tutumağa cəhd edirlər. İnsan bir şeyi vermək, almaq, tutub saxlamaq istədiyi zaman həmişə əllərini bədənindən aralı tutur. Məsələn, alıcı mağazaya daxil olduğu zaman əllərini bədənindən uzaq tutursa, bu zaman satıcı alıcının mağazadan nə isə alacağına əmin ola bilər. Bunun əksinə əlləri sinəsində bağlı və ya cibində tutarsa, bu onun nə isə alacağına şübhə yaradır. Ancaq unutmamalıyıq bu söylənilən fikirlər qəti qənaət deyil və situasiyadan asılı olaraq dəyişə bilər.

Bədən dilində əl işarələrinin böyük rol oynamasının əsl səbəbi insanın özünü dillə ifadə edə bilmədiyi vaxtlarda (yəni hələ qədim zamanlarda) əl hərəkətlərindən istifadə etməsidir. Çünki əl hərəkətləri vasitəsilə insan sevincini, kədərini, hirsini, qorxusunu, hər hansısa bir əşyanı göstərmək məqsədilə qarşı tərəfə ötürürdü ki, bu bugün də belədir.

Bədən dilindən istifadə mədəniyyətlər arasında fərqli olduğu kimi insanın mövcud olduğu vəziyyətdən də asılı olaraq

fərqli ola bilər. İnsan vəziyyətindən asılı olaraq müxtəlif dərəcədə bədən dilindən istifadə edir. Məsələn, adi vəziyyətdə olduğu zaman insanın bədən hərəkətlərində, duruşunda, jestlərində, mimikalarında və s. bir sakitlik müşahidə edilir. Ünsiyyət prosesinin əsasında duran mövzunun insan üçün nə dərəcədə önəmli olmasından, həmçinin insanın daxili vəziyyətindən asılı olaraq bədən hərəkətlərində şiddətlik müşahidə edilə bilər. Məsələn, insanın söylənilən fikrə acığı tutursa, bu onun jestlərinin sürətliliyində, göz bəbəklərinin genişlənməsində, üz əzələlərinin dartılmasında aydın şəkildə nəzərə çarpar. Digər tərəfdən, onun ötürdüyü qeyri-verbal siqnallara əsasən ünsiyyətin gedişini dəyişdirə bilərik. Belə ki, qarşı tərəfin davranışlarında əsəbilik siqnalları görəndə an dərhal mövzunu dəyişdirməyə çalışmaq lazımdır.

Bədən dilində diqqəti çəkən məsələlərdən biri də jestlərdən istifadə dərəcəsi ilə bağlıdır. Belə ki, rayonda yaşayan insanlar jestlərdən (əl və qol hərəkətindən) istifadə etməyi kobudluq kimi qarşılamırlar. Onlar əllər və qollarından asanlıqla, həmçinin tez-tez istifadə edirlər. Şəhərdə yaşayan insanlar isə jestlərdən istifadəyə can atmırlar. Bu şəhər mühiti üçün kobudluq kimi qarşılanır. Amma hər iki halda yenə də insanlar jestlərdən bu və ya digər formada istifadə edirlər. Buna səbəb isə jestlərin fikrə əlavə şərh verməsi ilə yanaşı, həm də fikri tamamlamağa kömək etməsidir. Bir anlıq təsəvvür edək ki, iki insan əl və qol hərəkətlərindən istifadə etmədən ünsiyyət qurmağa çalışırlar. Onlar son dərəcədə hərəkətsiz və cansıxıcı təsir bağışlayırlar.

Jestlərin zəngin məlumat vermə xüsusiyyətinə diqqət çəkən F.Şiriyev onları aşağıdakı kimi qruplaşdırır:

“1. *İllüstrasiyaedici jestlər – bunlar məlumat jestləridir.*

2. *Tənzimləyici jestlər* – bunlar danışanın hər hansı məsələyə münasibətini ifadə edir.

3. *Emblem jestlər* – ünsiyyətdə istifadə olunan söz yaxud ifadələrin özünəməxsus əvəzediciləridir.

4. *Uyğunlaşdırıcı jestlər* – insanın əl hərəkətləri ilə bağlı olan spesifik vərdişləridir.

5. *Affektor jestlər* – bədən hərəkəti, yaxud üz əzələlərinin köməyi ilə müəyyən emosiyaları ifadə edən jestlər” [21, s. 87]. Tədqiqatçı hər qrupa müəyyən jestləri daxil edir ki, onların da hər biri ünsiyyətin qurulmasına xidmət edir.

Bəzi jestlər və onların ifadə etdikləri mənaya nəzər salaq:

İnsanın ovucunun içinin aşağı və yuxarı baxış şəkli vardır. Hər iki forma insanın daxili aləmi ilə sıx bağlıdır. Birinci, ovuc içinin aşağıya doğru baxış şəkli həmin adamın özünə qapalı olmasına dəlalət edir. Eyni zamanda belə işarə qarşı tərəfə güvənsizliyin və gizləndə saxladığı duyğuların aşkara çıxarmasından qorxan bir insanın tez-tez istifadə etdiyi tərzdir.

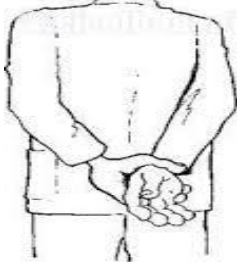


Şəkil 3.1.2 [188]

Şəkil 3.1.2-də ovuc içləri ilə bərabər sinə də qarşı tərəfə doğru açıqdır ki, bu həmin adamın sizi dinləməyə hazır olduğuna işarə edir. Əllər arxada bir əlin içinin digər əlin üstünə qoyulması, əllərin jaketin və ya şalvarın cibinə qoyulması (çox zaman baş barmaq cibə qoyulmur) şəkli həmin insanın dominat olduğunu göstərir. Belə vasitədən adətən, statusu yüksək olan insanlar istifadə edirlər (bax: şəkil, 3.1.3; 3.1.4 və 3.1.5).

Baş barmaqların kəmərin altında qalması 4 barmağın isə üstündə olması, eləcə də əllərin belə qoyulması qarşı tərəfə

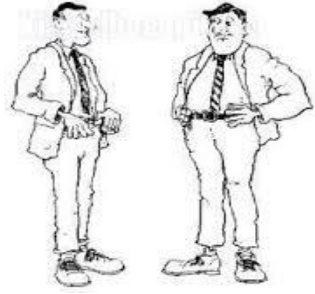
üstünlük siqnalları göndərməkdədir. Qeyd edək ki, bu cür siqnalların müxtəlif formaları vardır (bax: şəkil 3.1.5).



Şəkil 3.1.3 [189]



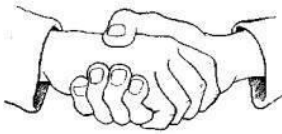
Şəkil 3.1.4 [190]



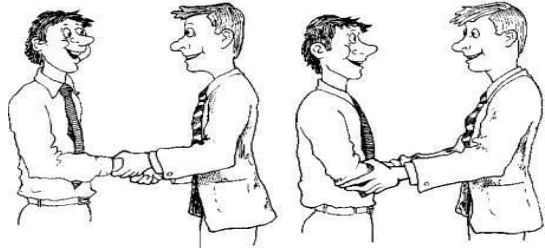
Şəkil 3.1.5 [191]

Razılıq ifadə edən bu şəkildə ovucun içi aşağı olan tərəf üstün, ovucun içi yuxarı olan tərəf isə asılı mövqedə hesab olunur (bax: şəkil 3.1.6).

Yuxarıda qeyd olunan şəkildə (bax: şəkil 3.1.7) isə tərəflər razılığa gəlmişlər və onlar arasında münasibət dostluğa əsaslanır. Bəzən situasiyadan asılı olaraq belə jestlər əlləri ilə digərinin biləyini və ya qolunu tutan insanın dominant olduğunu göstərir.



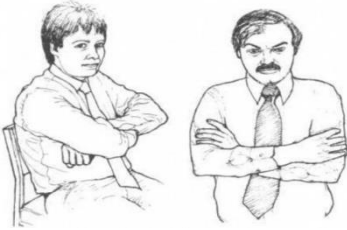
Şəkil 3.1.6 [192]



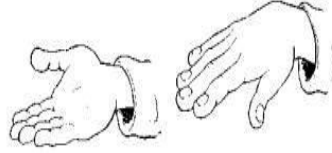
Şəkil 3.1.7 [193]

Əllər sinədə bərk formada bağlı olması həmin insanın qarşı tərəflə heç bir ünsiyyət qurmaq istəməməsindən irəli gəlir (bax: şəkil 3.1.8).

Ovucun içi açıq olma forması “dilənçi” tərzii hesab olunur. Demək olar ki, dünyanın bir çox ölkələrində dilənçilər bu jestdən istifadə edirlər. Ancaq bu cür jestdən istifadə edən insanın (dilənçi olmayan) qarşı tərəfə səmimi olduğunu və onunla açıq danışdığı siqnalını göndərməsini də unutmamaq olmaz. İkinci, yəni ovucun içinin aşağı baxması dominantlıq və bəzən də aqressivlik kimi qiymətləndirilir (bax: şəkil 3.1.9). Təsadüfi deyil ki, çox zaman filmlərdə mafiya qruplaşmasının başçısının bu jestdən istifadə etdikdə digər üzvlərin onun əlinin üstünü öpdüyünü görə bilərik. Belə olan halda onun dominant olduğunu görmək mümkündür.



Şəkil 3.1.8 [194]



Şəkil 3.1.9 [195]



Şəkil 3.1.10 [196]

Adətən siyasətçilər üstün mövqe qazanmaq üçün görüş zamanı ovuc içi aşağı görüşmə tərzinə üstünlük verirlər. Qarşı tərəf bunu anladığı təqdirdə şəkil 3.1.10-də göstəriləyi kimi dərhal həmin adamın biləyindən tuturlar.

Qarşı tərəfi təhdid etmək, günahlandırmaq və ya ona öz gücünü göstərmək formalarından biri də işarə barmağını ona (və ya onlara) tərəf uzatmaqdır (bax: şəkil 3.1.11).



Şəkil 3.1.11 [197]

Gözəl bir deyim də vardır ki, kimisə günahlandırıdığın zaman diqqətli ol, çünki bir barmağın onu göstərsə, digər üç barmağın səni göstərir.

Yumruq insanın hələ ilk vaxtlardan təbii müdafiə vasitəsi hesab olunur. Əl yuxarı və yumruğu bərk sıxma birlik, düşmənə meydan oxuma anlamını daşıyır. *“Ümumiyyətlə, yumruq həmrəylik və meydan oxumanı ifadə etmək üçün işlədilir. 1990-cı ildə Nelson Mandelena azadlığa çıxanda bu mövqeni tutmuşdur. ABŞ-da qaraların hüquqlarının fəalları arasında yuxarı qalxmış yumruq qaraların güc salamı kimi tanınırdı”* [123, s. 40]. İkinci Qarabağ müharibəsində Ali Baş Komandan İlham Əliyev də bərk sıxılmış yumruq jestindən istifadə etməklə xalqımızın gücünü və birliyini dünyaya çatdırırdı.

İnsan əsəbiləşəndə və bu əsəbi boğmağa çalışanda yumruğunu bərk sıxır (çox zaman əsəbilik və ya hirsin ifadə olunması zamanı yumruğun yanlara doğru aşağı olması ilə də özünü göstərir) (bax: şəkil 3.1.12) eləcə də uğur əldə etdiyi zaman da yumruqlarını bərk sıxır (bax: şəkil 3.1.13). Burada biz hansının əsəbdən, hansının sevincdən olduğunu bilmək üçün mütləq digər sözsüz vasitələrə də diqqət yetirməliyik. Belə ki, şəkil 3.1.13-də insan yumruqlarını sıxsaxsa da, qarşılığında sevincdən qışqırır, ağzını açır.



Şəkil 3.1.12 [198]



Şəkil 3.1.13 [199]

Yumruğu stola vurma daha şiddətli forma hesab olunur. Bu cür istifadə şəkli kobudluq, diktatorluq, başqalarının fikrinə və hisslərinə önəm verməmək anlamına gəlir. Məsələn, müəllim sinfə bir neçə dəfə “sakit durun” deyərək xəbərdarlıq etsə, sinifdə sakitlik yaranmasa, o, sonda yumruğunu stola çırpmalı olur. Bununla da o, “dərsin sahibi mənəm, mənim dediyim olacaq” demək istəyir.



Şəkil 3.1.14 [200]

İşarə barmağının dodaqlara yaxınlaşdırılması qarşı tərəfə sakit dur və ya sakit ol mesajını ötürür (bax: şəkil 3.1.14).

Qollar (ümumiyyətlə, jestlər) haqqında danışarkən yekun olaraq qeyd edə bilərik ki, onlar sözsüz yolla, sözlü mesajların göndərdiyi məlumatla-

rı ötürə bilər. Bunları aşağıdakı şəkildə qruplaşdırma bilərik:

1) salam: əl və qollar irəli uzanmaqla qarşı tərəfi salamlayırıq.

2) sağ ol: bu zaman qolu azacıq yuxarı qaldırmaqla, əlin

içinin qarşı tərəfə açıq olması şərti ilə əlimizi yelləməklə qəbul edənə mesajlar göndəririk.

3) gəl: bir insanın yaxına gəlməyini istədikdə və ya kimisə otağa dəvət etdikdə qolu az şəkildə yuxarı qaldırır, əli yuxarı və aşağı hərəkət etdiririk.

4) yox, xeyr: anlamını qarşı tərəfə göndərmək üçün yenə də qol az şəkildə yuxarı qalxır, əl isə sağ və sol tərəfə hərəkət etdirilir.

5) ora (işarə məqsədilə): kimsə bizdən axtardığı bir şeyin yerini soruşduqda qolları irəliyə doğru tam formada açmaqla işarə barmağı ilə həmin şeyi (insan, əşya, yer və s.) göstəririk.

6) bura: ora işarəsindən fərqli olaraq bura daha yaxında olan şeyi göstərməyə xidmət edir. Məsələn, oturmuşuq və qarşı tərəfdən stulunu gətirərək yanımızda əyləşməsinə xahiş edirik. Bu zaman qolu yanımızda açmaqla işarə barmağı ilə oturacağı yeri göstəririk.

7) yuxarıda və ya aşağıda – iş yerimiz 5-ci mərtəbədə olduğundan Tarix İnstitutunun harada yerləşdiyini soruşan olduqda qolumu yuxarı qaldırmaqla 6-cı mərtəbəni göstərirəm və ya İqtisadiyyat İnstitutu soruşulduqda qolumla aşağı, 4-cü mərtəbəni, işarə edirəm.

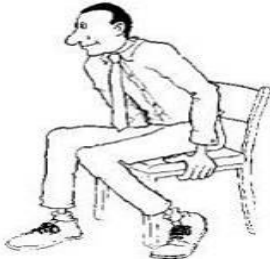
8) bundan başqa kiməsə otur, “qalx, get, sakit dur, ağzını yum” və s. kimi sözlü mesajları qollarla da göndərmək mümkündür.

Qollarla bağlı gətirilən bu bəndlərə əsasən qeyd edə bilərik ki, həqiqətən də, sözsüz mesajlar sözü, ifadəni və hətta yeri gəldikdə bütöv cümlənin ifadə etdiyi mənanı daşıya bilir.

Ayaq hərəkətləri. İnsanın həm sosial, həm də bioloji varlıq kimi özünü təsdiq etməsində ayaqların mühüm rolu vardır, çünki onlar bizi istənilən yerə aparır, təhlükədən qoruyur.

Ayaq hərəkətlərini izah edərkən biz qıç, diz hərəkətlərini və hətta onlarla bağlı olan digər bədən dili siqnallarını da izah edəcəyik. A.Piz “Bədən dili” [62, s. 91], C.Navvaro “Bədən dili” [59, s. 77] kitabında və digər tədqiqatçıların bədən dili ilə bağlı araşdırmalarında ayaqların ünsiyyətdə rolundan da ayrıca bəhs etmişdilər.

Ayağa durmağa cəhd göstərən insana işarə edən aşağıdakı şəkildə ayaqlar qarşı tərəfə doğru olur, əllər də oturacaqdan tutulmuş kimi sanki elə indi yerindən qalxacaq və qarşı tərəfə hücum edəcək (təbii ki, bu cür bədən hərəkətlərini hər zaman hücum kimi dəyərləndirə bilmərik) (bax: şəkil 3.1.15).



Şəkil 3.1.15 [201]



Şəkil 3.1.16 [202]



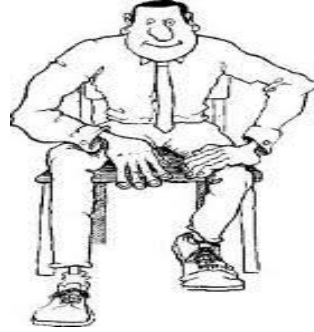
3.1.16-cı şəkildə sol tərəfdə orta barmaqı dodaqlara işarə barmağının ənsəyə qoyulması, sol ayağın da sağ ayaq üzərinə keçirilməsi həmin insanın nəsə haqqında düşündüyünə və ya diqqətlə qulaq asdığına işarə edər.

Sağ tərəfdə dayanan şəxs isə ayaqlarını, eləcə də diz və qıçlarını bir-birinə keçirmiş, qollarını da bir-birinə keçirməklə sənəsində bərk sıxılmış vəziyyətdə dayanmışdır. Bu onun havanın soyuq olmasından irəli gələrək etdiyi qeyri-verbal davranışlardır.

Əgər insan 3.1.17-ci şəkildəki kimi oturursa, deməli, onun özünə güvəni yoxdur. Belə davranışla o, qarşı tərəfə özünün güclü olduğunu göstərməyə cəhd edir.



Şəkil 3.1.17 [203]



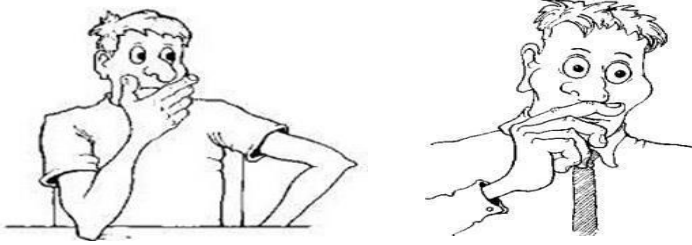
Şəkil 3.1.18 [203]

3.1.18-ci şəkildə oturuş tərzini insanın özünə olan inamını ifadə edir. Adətən bu cür oturuş şəkli yüksək vəzifəli adamlara aid edilir.

İki adam bir-biri ilə danışdığı zaman onlardan hansının söhbəti bitirib getmək niyyətində olduğunu bilmək istəyirsinizsə, onun ayaqlarına diqqət yetirin. Ayaqlarının hər ikisi və ya biri hansı istiqaməti göstərsə, demək, onun hara getdiyini müəyyən etmək çətin deyil.

Bədən dilindən yalanın aşkar edilməsində asanlıqla istifadə etmək olar. Belə ki, uşaqlar böyüklərlə müqayisədə daha səmimi danışdıqları kimi eyni zamanda bədən hərəkətləri də daha həqiqi olur. Onlar yalan danışanda dərhal ya bir, ya da iki əli ilə ağzlarını tuturlar. Böyüklər isə mümkün qədər davranışlarını tənzimləməyə çalışırlar. Ancaq bədən vasitəsilə gön-

dərđiyi siqnallar onları asanlıqla ifşa edir. Belə ki, onlar ağızından çıxan sözün yalan olduğunu bildikləri üçün əllərini dərhal ağızlarına aparır və ya barmağını, adətən, şəhadət barmağını burunun altına sürtürlər (bax: şəkil 3.1.19).



Şəkil 3.1.19 [204]

Qeyd etmək lazımdır ki, bədən dilində duruşdan, oturuşdan, sadəcə bir barmağın yuxarı və aşağı qoyulmasından asılı olaraq müxtəlif mənalar ifadə olunur.

Üz. Üzün insanlararası ünsiyyətdə rolunu qeyd edən P.Ekman, V.Frisen, P.Elsvors yazırlar ki, *“səslər və nitq dayanan-da üzdəki sakitlik belə məlumatverici ola bilir. Üzdə örtük və maskalar istisna olmaqla üz görünməkdən gizlənmə bilməz”* [109]. Bəli, insanın üzü hər şeyin göstəricisi hesab olunur. Məsələn, sevinc, kədər, şadlıq, sakitlik və s. üzdə ifadə olunur.

Ə.Ələskərli *“Üz oxuma sənəti”* adlı əsərində üzün insanın xarakterinin, ümumiyyətlə, insan tipinin müəyyənləşdirilməsində mühüm rol oynadığını qeyd edərək yazır ki, *“üzün üç bölgəsindən hər biri bir həyatı ölçüyü əks etdirir. Üst hissə insanın düşünmə və zəka fəaliyyətini, intellektual bacarığını;*

orta bölgə insani duyğularını, aşağı bölgə isə maddi dünyasını əks etdirir. Bu səbəbdən müəyyən bir insanın üz bölgələri arasındakı nisbətə diqqət etmək lazımdır. Bu, insanın inkişaf səviyyəsi ilə bağlı fikir yürütməyə imkan yaradacaqdır” [31, s. 27].

Danışıqda nə qədər cəhd etsək belə üzümüzü gizlədə bilmərik. Elə bu amili nəzərə alaraq üz müəlumatların qarşılıqlı, həmçinin birtərəfli ötürülməsində ünsiyyət prosesinin mürəkkəb qaynağı hesab edəcəyik. Ünsiyyət qurmaq istədiyimiz insanın üzünə baxmaqla onunla qurulacaq əlaqə barəsində müxtəlif və lazımi informasiyalar əldə edə bilərik. Üz həmçinin ünsiyyət prosesinin ən incə məqamlarını özündə ehtiva edir. Qarşıdakı insanın üzünə baxmaqla onun haqqında kifayət qədər məlumat əldə etmək mümkündür. Onun sağlamlığı, yaşı, daxili aləmi, keçirdiyi hisslər haqqında kifayət qədər informasiya toplamaq mümkündür. Məsələn, insan yaşa dolduqca onun üzündə qırıqların sayı artır. Əslində üzdə olan ifadələri anlamaq və ona düzgün şərh vermək düşünülüyü kimi asan deyildir. Belə ki, üzdə müxtəlif və qarışıq bir sistem vardır. Eyni zamanda onlar çox sürətlə görünə və yerlərini dəyişə bilirlər. Qarşı tərəfin üz vasitəsilə göndərdiyi siqnalları oxumaq üçün, demək olar ki, bizim çox az zamanımız olur. Yeri gəlmişkən qeyd edək ki, elmi ədəbiyyatda üz ifadələri ümumi ad altında mimika adlandırılır. Mimikaya sadə şəkildə belə tərif vermək olar. Mimika ünsiyyət prosesinin gedişi anında insanların (göndərən və qəbul edən) düşüncə və hisslərini çatdırmaq məqsədilə üzlərində bilərəkdən (şüurlu) və bilməyərəkdən (şüuraltı) etdikləri qeyri-verbal ifadələrin birliyi nəzərdə tutulur. Bir sözlə, üzdə olan istənilən üzvün qeyri-

verbal yolla ötürdüyü mesajlar hamısı mimika adlanır. Məsələn, görmək istəmədiyimiz adamı gördükdə yalandan (bilərəkdən) gülümsəyirik, ancaq sevindirici xəbər aldıqda bilməyərəkdən (qeyri-ixtiyari) gülürük. İlk dəfə ötürdüyümüz mesajlar belə demək mümkündürsə, qeyri-ixtiyari olur. Artıq növbəti mərhələdə biz şüurlu şəkildə davranaraq mesajlar göndəririk. Məsələn, bir şey xoşa gəlmədikdə ilk dəfə dodaqlar büzülür, üz turşudulur, sonrakı mərhələdə artıq şüurlu nəzarətə keçirik və yalandan gülümsəyirik.

Üzlə bağlı bəzi siqnalları izah edək.



Şəkil 3.1.20 [205]

Şəkil 3.1.20-də üzün müxtəlif ifadə vasitələri verilmişdir ki, bunlar da sözsüz ünsiyyətə kömək edir.

1) Qorxu, vahimə yaradan şəkildə göründüyü kimi insanın gözləri geniş açılmış, qaşları bir az sıxılmış, dodaqları kənarlara doğru dartılmışdır.

2) Nifrəti ifadə edən şəkildə isə dodaqların bir tərəfi yanağa doğru yuxarı qalxmış, üzündə saxta gülüş yaranmışdır.

3) Diksinməyi ifadə edən şəkildə də üz ünsiyyətə xeyli kömək göstərir. Belə ki, insan üzünü və dodaqlarını büzür, alnını qaşlarına tərəf sıxır.

4) Hirsi və acığı ifadə edən şəkildə isə insan qaşlarını bir-birinə doğru möhkəm sıxır, gözləri həmin adama və hadisəyə tərəf düz baxır.

5) İnsan qəmli, kədərli olduğu zaman qaşlarını az şəkildə bir-birinə yaxınlaşdırır, gözlərindəki işıq sanki yox olur, üzündə donuq bir ifadə yaranır.

6) Xoşbəxt olan kimsənin sifətində sanki bir işıq görünür. Onun dodaqlarının kənarı üzünə tərəf bərk dartınır. Gözlərinin kənarı qırışır, gözləri balacalaşır.

7) Təəccüblənən şəxsin gözləri geniş açılır, qaşları yuxarı qalxır, çənəsi aşağı düşür, belə olan halda ağzı açıq qalır.

P.Ekman və V.Frisenin “Üz ifşa edir” adlı kitabında üzdən danışarkən onun müəyyən siqnallarla təchiz olunduğundan bəhs edirlər. “*Üz birdən çox mesajı çatdırmaq üçün birdən çox siqnalla təmin olunub. Üz üç tip siqnalla təmin olunmuşdur:*

1) *statik (sabit), dəri rəngi kimi;*

2) *yavaş (daimi qırışlar kimi);*

3) *sürətli (qaşları qaldırmaq kimi)”* [110, s. 10].

Üz ifadələri iğrəsində gözlərin xüsusi önəmi vardır, çünki insan bədənində ən çox istifadə olunan, diqqəti çəkən və istiqamət verən orqan gözlərdir. İstiqamət verən orqan ifadəsini burada təsadüfən işlətmədik, çünki danışmağa başlamamışdan qabaq görməyi öyrənmişik. Daha doğru nitq qabiliyyəti meydana gəlmədən öncə görmə qabiliyyəti artıq var idi. İnsan dil açmadan öncə bir şeyi götürmək, yemək, oynatmaq və s.

kimi işlərdə gözlə gördükdən sonra əllə göstərməklə öz fikirlərini qarşı tərəfə çatdırmışdılar. S.Konstantin [105, s. 29], L.Loundes [126, s. 14], P.Andersen [92, s. 39], C.Fast [115, s. 12] və başqaları bədən dili ilə bağlı kitablarında gözlə qurulan ünsiyyəti müxtəlif şəkildə izah etmişlər.

Gözlərlə ünsiyyəti başlaya, davam etdirə və ya bitirə bilərik. Məsələn, bir insandan getmək istədiyimiz yeri onun üzünə baxmadan necə soruşa bilərik? Ən azı söhbətə başlanan an onun üzünə mütləq baxırıq. Əgər o adam bizə baxmadan cavab verirsə, onda əsəbləşir, hörmətsizlik kimi qiymətləndiririk.

Gözlərdən danışılsa, gərək göz bəbəklərinin də insanlararası ünsiyyətdə rolunu qeyd edək. Belə ki, göz bəbəklərinin böyüməsi mesajları qəbul edən qarşı tərəfdəki insanın, yəni göndərənin ötürdüyü məlumatlara olan marağını ifadə edir. Çoxlarının supermarketlərdə yerləşdirilən təhlükəsizlik kameralarının sadəcə təhlükəli hallarda istifadə edilmədiyindən, bəlkə də, məlumatı yoxdur. Dünya ölkələrinin bir çoxunda kameralar müştərilərin hansı mala daha çox baxdıqları, hansı vitrinin qabağında daha çox dayandıqları və satılan mallardan hansını görəndə gözlərinin, xüsusən də, göz bəbəklərinin genişləndiyini müşahidə edirlər. Müşahidələrin nəticələrini kameralar vasitəsilə izlədikdən sonra həm satıcılar, həm də reklam işi ilə məşğul olan insanlar hansı malın daha çox maraq kəsb etdiyini öyrənirlər.

M.Ellsberq “Göz əlaqəsinin gücü” adlı əsərində ünsiyyət prosesində gözlərə belə önəm verir. *“Biz tanımadığımız və heç vaxt görmədiyimiz şəxsin peşəsi və peşə həyatı ilə bağlı çoxlu suallar verəcəyik. O, xoşbəxtdir? Kədərlidir? O, işindən həzz alır? və s. Real həyatda 5 dəqiqə müddətində qarşımızdakı in-*

sanın bədəninin hansı hissəsini müşahidə edə bilərsən? Ayaqları? Əlləri? Ağzı? Sözsüz ki, cavab məlumdur. Bizlərdən çoxumuz gözləri seçəcəyik. “Ağlın güzgüsü üz, gözlər isə onun işarəsidir” – Sisseron demişdir” [112, s. 17].

İnsanlar arasında belə fikir var ki, bir insanın yalan deyib-demədiyini onun gözlərinə baxmaqla müəyyən etmək olar. Bu sadə hesab edilən ifadənin arxasında heç də sadə fikir dayanmır, çünki onun xüsusi gizli mənası vardır. Qarşıdakı insanın gözünün içinə baxaraq onun həqiqəti və ya yalan söylədiyini aydınlaşdırmağa çalışırıq. Hətta gözünü bizdən gizlədən insandan şübhələnir, onun yalan danışdığı qənaətinə gəlirik. Təbii ki, gözlərini qaçıрмаq yalan danışır anlamını hər zaman təsdiq etmir.

İnsanın üzündə ilk növbədə diqqəti çəkən yerin göz olduğunu artıq qeyd etdik. Üzün göndərdiyi siqnallardan danışarkən gözlərin də rolundan bəhs etdik. Burada isə onlara ayrılıqda aydınlıq gətirək (bax: şəkil 3.1.21).



1. şübhəli baxışlar



2. dərin düşüncə



3. təəccüb



4. hazırlanma, nəyəsə hazırlaşmaq

Şəkil 3.1.21 [206]

1) Şübhəli baxışlar şəkildən görüldüyü kimi insan gözlərini və bəbəklərini balacadır. Bu cür davranış göstərən insanlar qarşı tərəfə sənin fikrinə, ideyana şübhəm var mesajlarını göndərir.

2) Dərin düşüncəyə işarə edən 2-ci şəkildə göz bəbəkləri sağa və ya sola doğru baxır. Belə qeyri-verbal hərəkətlər həmin insanın dərin düşüncəyə daldığını göstərir.

3) Təəccüblənən insana işarə edən 3-cü şəkildə insanın göz bəbəkləri və gözləri genişlənir, qaşları yuxarı qalxır. Belə davranış tərzini həmin şəxs hansısa bir hadisəyə və fikrə həddindən artıq təəccübləndiyinə işarə vurur.

4) Hazırlanmaq, fikrində hansısa hadisəni götür-qoy etməyə işarə vuran bu şəkildən görüldüyü kimi insanın göz bəbəkləri yuxarı doğru qalxmışdır. Belə mesajlar göndərən şəxs fikrində hansısa bir işi qaydasına salmağa, həll etməyə çalışır.

Qeyri-verbal vasitələrdən danışarkən yuxarıda da qeyd etdiyimiz kimi belə vasitələr situasiyadan asılı olaraq fərqli anlamlar ifadə edə bilər. Məsələn, dərin düşüncəyə işarə edən göz bəbəklərinin sağa və sola baxması həmin adamın yalan danışdığına və ya üzündə olan hansısa bir şeyi (yara, ləkə və s.) gizlətməyə çalışdığını da göstərir. Bəzən isə elə adamlara da rast gəlmək olur ki, onlar söhbət zamanı qarşı tərəfin üzünə baxmağa utanırlar, ona görə də gözlərini kənara çəkirlər.

Qaşların da qeyri-verbal ünsiyyəti formalaşdıran vasitələrdən olduğu məlumdur. Məsələn, bir insan sevdiyi, özünə yaxın hesab etdiyi adamları gördükdə istər-istəməz qaşları yuxarıya dartılır, bunun əksinə olaraq sevmədiyi, dost hesab edilməyən insanları gördükdə gözlərini sıxır və balacalaşdırır.

Alın da qarşı tərəfə müəyyən mesajlar göndərməyə xidmət

edir. Bir şeyi unudan insanın əlinin alınına vurduğunu görə bilərik. Məsələn, yoldaşının kitabını evdə unudan məktəblidən, iş yoldaşına zəng vurmağı unudan insana kimi hamısı bir şeyi unutduqda əlini alınına vurur.

Bədənin duruş vəziyyəti. Ünsiyyət prosesinin gedişində insanlar müxtəlif bədən duruşlarından istifadə edirlər. Belə duruş tərzləri qarşı tərəfə müəyyən mesajlar göndərir. Məsələn, sinənin mesajı qəbul edənə tərəf və açıq olması göndərəninin onunla ünsiyyət qurmağa meyilli olduğuna işarə edir. Eləcə də həmin insana olan etibarını göstərir. Sinənin qarşı tərəfə qapalı olması isə, qarşı tərəfə etibar edilmədiyinə dair siqnal-lar göndərməkdədir. Belə duruş tərzini göstərən insanlar qollarını sinələrinin önündə bir-birinə qovuşduraraq ona etibar etmədiyi və ünsiyyət qurmaq niyyətində olmadığı ilə bağlı müəyyən mesajlar göndərir.

Məsafə. Ünsiyyət prosesində insanlar arasındakı məsafə də hər iki tərəf üçün mühüm mesajlar göndərir. İnsanlar arasında olan məsafənin yaxın və uzaq olması onların bir-birinə olan münasibətindən asılıdır. Məsələn, bir tədbirə və ya məclisə daxil olduğunuz an bir-birinə yaxın əyləşən və aralarında heç bir məsafə qoymayan adamların arasında dostluq, qohumluq, yoldaşlıq, hətta sevgi münasibətləri olur. Aralarında məsafə olan insanlar isə tamamilə bir-birinə yad insanlardır. Doğrudur, məcburi hallarda (izdihamda, nəqliyyatda sıxlıq olanda və s.) qeyd edilən məsafə prinsipi pozula bilər. İnsanlar arasında mövcud olan məsafə sevgi, dostluq və tanışlıqdan asılı olaraq dəyişə bilər. Qeyd edək ki, məsafəyə başqa bir termin kimi prosemika da deyilir. İnsanlararası məsafədən danışdıqda adətən 4 bölgü verilir. E.Dobrova yazır ki, *“hər bir şəxsin öz ərazisi var ki, o mütləq özünü burada sahib kimi hiss*

edir. Hava məkanı da daxil olmaqla insanı əhatə edən məkan 4 zonaya ayrılır:

1) *intim (15 - 45 sm); 2) şəxsi (46 sm - 1, 22 m); 3) sosial (1, 22 m - 3, 6 m);*

4) *ictimai*" (3,6 m) [73, s. 10-11].

Z. Baltaş və A. Baltaş da eyni bölgü prinsipini qeyd etmişdilər.

"1) *Məhrəm*; 2) *şəxsi*; 3) *sosial*; 4) *ümumi*" [34, s. 113].

Biz məsafə ilə bağlı şərti olaraq 4 bölgünün qeyd edilməsinin tərəfdarıyıq:

1) **Məhrəm məsafə.** Bu məsafəyə daxil edilən insanlar ailə üzvləri, ən əsası da həyat yoldaşı ola bilər. Bəzən qeyd edilən



məsafənin pozulması da mümkündür. İzdihamlı yerlərdə olan zaman (avtobus, metro və s.) istəməsək də, məhrəm məsafəyə daxil olanlar olur. Belə olan halda bədən dili ilə ətrafa mesajlar göndəririk.

Məsələn, şəkllə diqqətlə baxın. Qadının qaşlarını çatmasından üz-gözünü turşutmasından aydın olur ki, kişi, belə demək mümkünsə, ona məxsus əraziyə daxil olmuşdur. Nəticədə, qadın ona qeyri-verbal yolla narazılıq mesajları göndərir.

2) **Şəxsi məsafə** məhrəm məsafədən fərqli olaraq bizə yaxın olan dostlarımızı, tanışlarımızı bura daxil edə bilərik.

3) **Sosial məsafə.** Hansısa bir səbəbdən qurulan ünsiyyət və eyni yerdə olmaq məcburiyyətində qalan məsafədir. Sosial məsafədən insanlar işdə, ictimai nəqliyyatda, alış-verişdə və s. hallarda istifadə edirlər. Belə məsafədən bir-birini tanıyan həm də, tanımayan insanlar istifadə edə bilər. Həmin məsafənin pozulması məhrəm məsafəyə gətirib çıxara bilər ki, bu da

hər iki tərəf üçün məqbul sayılmaz.

4) **Ümumi məsafə.** Adi məsafə də adlandırıla bilər. Bir-birini heç vaxt görməyən, tanımayan insanların ictimai həyatda qoruduqları, sahib olduqları məsafədir. Məsələn, restoranda, kafedə və s.

Qeyd edək ki, zamandan və insanların bir-birini tanımasından asılı olaraq bu məsafə pozula və ya yerlərini dəyişə bilər, ancaq insanlar hər zaman istər-istəməz məsafəni qorumağa çalışırlar.

3.2. Multikulturallığın qeyri-verbal kommunikasiyada rolu

Dünyada mövcud olan bir çox sözsüz ünsiyyət vasitələri universal mahiyyət daşıyır. Bu cür siqnallar ünsiyyət prosesinin əsas vasitələri hesab olunur. Onlar dünya ölkələrinin, demək olar ki, hamısında bəzi istisnalar olmaq şərti ilə eyni anlam ifadə edir. Məsələn, gülmək və ağlamaq kimi. Bir çox hərəkətlər universal mahiyyət daşısa da, tamamilə fərqli anlaşılan hərəkətlər də vardır. Bədən hərəkətlərinin bu xüsusiyyətinə əsaslanaraq onları şərti olaraq 3 qrupa böləcəyik:

1) Bütün dünya ölkələrində eyni cür anlaşılan bədən hərəkətləri;

2) Dünya ölkələrinin böyük bir qisminə anlaşılan bədən hərəkətləri;

3) Dünya ölkələri arasında tam fərqli mənaları olan bədən hərəkətləri.

Universal jestlərdən bəhs edərkən, D.Lambert qeyd edir ki, *“dünyada tapılan ən azı altı üz ifadəsi vardır ki, bu da öyrəndiklərinə əlavə anadangəlmədir. Bunlar xoşbəxtlik, kədər,*

təaccüb, qorxu, qəzəb və nifrətdir” [124, s. 26].

Ağlamaq dünyanın demək olar ki, bütün ölkələrində eyni cür başa düşülür. Belə ki, hansısa bədbəxt hadisənin təsirdən insanın gözlərindən yaş gəlir, dodaqları aşağıya dartılır, qaşları çatılır və s. Hətta sevincindən ağlamaq da dünyanın, demək olar ki, bütün ölkələrində eynidir.

Gülmək də bütün dünya ölkələrində eyni cür anlaşılır. Maraqlıdır ki, ağlamaq kimi gülməyin də iki mənası vardır.

1. sevincdən gülmək;
2. qəzəbdən, nifrətdən və s. kimi səbəblərdən gülmək.

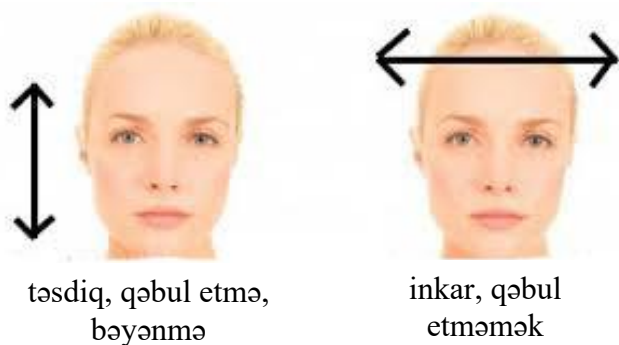
Sevincdən güləndə insanın dodaqları yanaqlarına tərəf dartılır. Gözlərində bir parıltı görünür.

Qəzəbdən, nifrətdən güləndə isə dodaqların bir tərəfi yanağa doğru dartılır, gözlərində isə donuqluq qəzəb aydın hiss olunur.

2) Dünya ölkələrinin bir çoxunda sözsüz vasitələr eyni anlam ifadə edir. Birinci bölgüdə fərqli olaraq müəyyən qisim mədəniyyətdə belə hərəkətlərin fərqli mənaları olur. Məsələn, başı sağa və sola, yuxarı və aşağı tərپətmək kimi baş hərəkətləri. Başı yuxarı və aşağı tərپətmək bəzi ölkələrdə “bəli” mənasını daşıyır. Eyni zamanda başın sağa və sola hərəkət etdirilməsi isə “yox” anlamına gəlir.

Başın yuxarı və aşağı hərəkət etdirilməsi bir çox mədəniyyətdə bəyənme, qəbul etmə və razılıq, təsdiq ifadə etsə də (bax: şəkil 3.2.1, oxların ucları başın hərəkət istiqamətini göstərir), Bolqarıstanda, Yunanıstanda, Türkiyədə isə başqa cür, başı aşağıdan yuxarı qaldırmaqla bir az arxaya aparmaq inkarlıq bildirilir. *“Bəli” anlamına gələn başın yuxarıdan aşağıya sallanması bütün dünyada eynidir. Sadəcə Türkiyə, Yunanıstan, Suriya və İtaliyanın Siciliya bölgəsində başın geriyə*

atılması yolu ilə “xeyr” mesajının verildiyi görülür” [37, s. 17]. Ərəb ölkələrində də başın yuxarıya doğru atılması ilə “yox” ifadə edilir. “Ərəblər “bəli”ni ifadə etmək istədikdə, başlarını o tərəf bu tərəfə silkələyirlər. “Yox” mənasını bildirdikdə başlarını yuxarı atırlar” [78, s. 142-143].



Şəkil 3.2.1 [207]

A.Piz və B.Piz qeyd edirlər ki, “başı sağa və sola tərpətmək “yox”a işarə edər, yaxud inkarlıq bildirər və körpəlikdən öyrənilmiş jest kimi görünür. Uşaq kifayət qədər südü yedikdən sonra, o başını sağa və sola tərpətməklə anasının döşündən imtina edir” [131, s. 18].

Bir çox tədqiqatlarda sözsüz ünsiyyətdə mədəni fərqlərə geniş şəkildə toxunulmuşdur [154; 155; 131, s. 107] və s.

Çiyinlərin yuxarı qaldırmağı da dünyanın bir çox ölkələrində işlədilən bədən siqnallarına daxil edə bilərik. Belə ki, çiyinləri yuxarı qaldırmaq hansısa bir hadisədən xəbərsiz olmağa, eyni zamanda situasiyadan asılı olaraq “başa düşmürəm” anlamını ehtiva edir.

3) Qalan jestlər mədəniyyətdən-mədəniyyətə dəyişir və müxtəlif mənə çalarları ifadə edir. Qeyri-verbal ünsiyyət prosesində mədəni fərqlərin mövcudluğu kommunikasiyada anlaşılmaqlığın meydana gəlməsinə səbəb olur. Məsələn, şəkil 3.2.2-dəki bədən hərəkəti, yəni əlin 4 barmağının uclarını, baş barmağın ucuna yaxınlaşdırma Türkiyədə yeməyin dadına baxdıqdan sonra edilən hərəkətlərə daxildir. Bunun əksinə olaraq İtaliya, İsrail, Səudiyyə Ərəbistanı, Suriya kimi ölkələrdə bu işarənin fərqli anlamları vardır. Məsələn, İsrail, Suriya, Səudiyyə Ərəbistanında bu siqnal “yavaş ol” anlamında işlənməkdədir. İtaliyada isə tamamilə başqa mənəsi vardır. “*Bir italyan bu hərəkəti edəndə qarşısındakına qorxuducu şəkildə “Nə edirsən qardaş?” demək istəyər*” [157]. Maltada belə siqnal “sən yaxşı görünmək istəyirsən, amma əslində pis görünürsən” deməkdir.



Şəkil 3.2.2 [208]

İnsanlar hər gün dostları, tanışları, iş yoldaşları və ya hansısa bir prosesin gedişindən asılı olaraq digər insanlarla salamlaşmalı olur. Salamlaşma şəkli sadəcə başını azacıq aşağı əyməklə, qucaqlaşma, öpüşmə və ya qucaqlaşıb öpüşmək, əl sıxmaq və ovuclarının içi də daxil olmaqla bütün əlin içinin bir-birinə söykəməklə başı azacıq aşağı əyməklə və ya əllər yanda başı belin orta hissə ilə birlikdə aşağı əyməklə özünü göstərir. Salamlaşma şəkilləri dünya ölkələrində həm eyni, həm də müxtəlifdir. Onlardan bir çoxunun şərhini verək.

Yaponiyada salamı əllər yanda başı belin orta hissə ilə birlikdə aşağı əyməklə vermək və ya almaq olur (bax: şəkil 3.2.3; 3.2.4). Adətən bu cür salamlaşma şəkli özündən yaş və status

baxımından böyük insanlarla görüşdükdə müşahidə edilir.



Şəkil 3.2.3 [209]



Şəkil 3.2.4 [210]

Taylandda və bir çox Şərqi ölkələrində isə salamlaşarkən ovuclarının içi də daxil olmaqla əlin içini bir-birinə söykəməklə başı azacıq aşağı əyirlər (bax: şəkil 3.2.5; 3.2.6).

Əllə görüşmək demək olar ki, dünyanın bütün ölkələrində salamlaşma kimi başa düşülsə də, onun razılıq ifadə etməsi də məlumdur.



Şəkil 3.2.5 [211]



Şəkil 3.2.6 [212]

Belə ki, insanlar, iri şirkət sahibləri bir-biri ilə razılaşdığı zaman əl verib görüşürlər (bax: şəkil 3.2.7; 3.2.8).



Şəkil 3.2.7 [213]



Şəkil 3.2.8 [214]

Əllə görüşmək, qucaqlaşmaq və ya qucaqlaşb öpüşmək yapon, çin mədəniyyətinə xas deyil. Çinlilər yad insanlara toxunmağı və həmin insanların da onlara toxunmağını xoşlamırlar.

Gözlərlə qurulan əlaqə də ölkələr arasında fərqli şəkildə təzahür edir. Məsələn, *“Qərbdə yaxşı göz əlaqəsi gözlənilən haldır. İspaniya, Yunanıstan və ərəb ölkələrində güclü göz təması diqqəti çəkir”* [155]. Şərq ölkələrinin bir çoxunda, məsələn, Yaponiya, Çində mümkün qədər göz əlaqəsindən, xüsusilə, gözlərin içinə tez-tez və birbaşa baxmaqdan qaçırırlar. Sadəcə ünsiyyət prosesi başladıqda onlar bir-birinin gözlərinə baxırlar, sonrakı prosesdə isə göz əlaqəsi demək olar ki, olmur. *“Yaponiya, Çin və Avstraliyanın yerli əhəlisində göz əlaqəsi müdirə, yaxud böyüklərə hörmətsizlik, meydan oxuma kimi qiymətləndirilə bilər”* [161].

Azərbaycanda əli havada yelləmək həm sağ ol, həm də xeyr, etmə kimi mənaları daşıyır. Bir şərtlə ki, əgər əli yuxarı

qaldırılıb yellədiriksə, bu, sağ ol, adi halda azacıq qaldırılıb sağa və sola yellədirsə, onda xeyr mənasını daşıyır. Bu bədən signalını Amerikada, ancaq sağ ol, Latın Amerikasının ölkələrində isə xeyr deyə başa düşürlər. Eləcə də Afrikada bu signal “sağ ol” deməkdir (bax: şəkil 3.2.9).



Şəkil 3.2.9 [215]

Yunanıstanda isə “cəhənnəm ol” kimi başa düşülür.

Ümumiyyətlə, italyanlar ünsiyyət prosesində bədən dilindən, xüsusilə də qollardan geniş şəkildə istifadə edirlər. Amerikalılar da qollardan və əllərdən ünsiyyətdə geniş istifadə edənlərdəndir.

Bunun əksinə olaraq yaponlar danışıda həddindən artıq jestlərdən və şəkil 3.2.10-da göstərilmiş bədən hərəkətindən istifadə edən insanlara ədəbsiz kimi baxırlar. Şimali Avropa ölkələri, xüsusilə, İngiltərədə bu bədən hərəkətinə çətinliklə dözdüklərini, səbr etdiklərini qeyd edirlər.



Şəkil 3.2.10 [216]



Şəkil 3.2.11 [217]

Ayaqların bir-birinin üstünə keçirilməsi, şəkil 3.2.10 və 3.2.11-də verildiyi kimi oturma tərzii Amerika mədəniyyəti üçün adi hesab olunur, hətta biz deyərdik ki, onlar bununla öz

güclərini nümayiş etdirirlər. Şərq ölkələrində isə belə oturuş tərzii ədəbsizlik kimi qiymətləndirilir. Eləcə də Azərbaycanda belə oturuş tərzii (ictimai nəqliyyatda və s.) qarşı tərəfdən xoş qarşılanmır.



Şəkil 3.2.12 [218]

Bu siqnal (bax: şəkil 3.2.12) ingilis dilində danışan bütün ölkələrdə hər şey düzdür, qaydasındadır mənasını ifadə edir. İraq, İran, Tayland kimi ölkələrdə ədəbsiz, nalayiq hərəkət kimi qiymətləndirilir. Banqladəşdə belə siqnal hər şey sistemli gədir,

Nigeriya və Avstraliyada təhqir, kobudluq kimi başa düşülür. Amerikada isə əla iş anlamında işlənməkdədir. Almaniya və Yaponiyada bir sayını ifadə edir. Maraqlıdır ki, Fələstində belə işarədən istifadə etmək həmin insanın Hizbullah tərəfdarı, rəğbətçisi olduğu kimi başa düşülür. Lakin zaman keçdikcə işarələrin də anlamında dəyişiklik olur.



Şəkil 3.2.13 [219]

Şərq ölkələrində kişilərin bir-birilərinin əllərindən tutub küçədə gəzməsi adi hal kimi qiymətləndirilir (bax: şəkil 3.2.13). Qeyd edək ki, Amerikada, xüsusilə, Texas ştatında belə davranış çox pis qarşılanır. Azərbaycanda da oğlanların bir-

birinin əlindən tutaraq gəzməsini müşahidə etmədik. Hər halda biz ətrafımızda belə hərəkəti görsək xeyli təəccüblənərdik.

Maraqlı haldır ki, Şərq ölkələrinin prezidentləri də rəsmi görüşlərdə bir-birinin əllərindən tuturlar.

Belə davranış şəkli normal hal kimi qiymətləndirilir (bax: şəkil 3.2.14). *“Əgər Şərqdə kişi ictimaiyyətdə başqa kişinin alini tutarsa, Pakistanın prezidenti Asif Əli Zandarit və İranın prezidenti Mahmud Əhməd Necat kimi, bu qarşılıqlı hörmətdir. Ancaq bunu Texasda, ABŞ-da, yaxud Liverpul, İngiltərədə etməyin”* [154].

Mədəni fərqlərlə bağlı digər mühüm bədən dili elementi, bir çox ölkələrdə “Okey” anlamına işarə edən siqnalla bağlıdır (bax: şəkil 3.2.15). E.Şestakova bu jest haqqında yazır ki, *“Avropa və Şimali Amerikada bu fraza “okey”, Tunis və Fransa və Belçikada “sıfır”, “boşluq”Yaponiyada “pul” “sikkə” deməkdir* [90, s. 30].



Şəkil 3.2.14 [220]



Şəkil 3.2.15 [221]

Çin, Cənubi Koreya, Tayvan, Tayland kimi ölkələrdə belə siqnal sən ağıllı, gözəl görünürsən deməkdir. Onlar şəkil çəkirdən zaman belə işarə göstərməklə insanların hamısının çəkilmiş hazır olduğunu göstərirlər.

İşarə barmağının ortadan əyilməklə irəli və geri şəkildə hərəkəti Azərbaycanda, eləcə də Amerikada kimisə çağırmaq

kimi başa düşülür. Bunun əksinə olaraq Yaponiyada bu kobudluq, Sinqapurda ölümə dəvət kimi başa düşülür. Bir çox ölkələrdə, xüsusilə də Fillippində heyvanların çağırılması üçün istifadə edildiyindən insanları çağıran zaman istifadə edilməsi hiddətlə qarşılır (bax: şəkil 3.2.16).



Şəkil 3.2.16 [222]



Şəkil 3.2.17 [223]

Digər barmaqları yumulu, ancaq işarə barmağı ilə irəlini göstərmək hərəkəti Şimali Amerika və Avropada nəyisə göstərmək üçün işlədilir. Eləcə də Azərbaycanda nəyisə göstərmək üçün belə siqnaldan istifadə olunur. Çin, Yaponiya və İndoneziyada nəzakətsizlik və hörmətsizlik kimi qiymətləndirilən siqnallardandır (bax: şəkil 3.2.17). “*Avropada və Amerikada bir şeyi göstərmək üçün işarə barmağından istifadə edilərkən bu cür hərəkət İndoneziyada mədəniyyətsizlik, bizdə isə kiçiltmə kimi başa düşülür*” [49, s. 17].

Dünyanın bir çox ölkələrində Amerikada sülh və qələbə kimi anlaşılan bədən jestinin də göndərilməsində mədəni fərqlər vardır (bax: şəkil 3.2.18).

Bu siqnalın dünyada məşhurlaşması II Dünya Müharibəsində olmuşdur. V.Çörçil qələbə münasibəti ilə çıxışında belə

siqnal göndərməklə onun dünyaya yayılmasına səbəb olmuşdur. E.Kuhnke bu emblem haqqında yazır: “*Vilson Çörçil qələbə işarəsini məşhur etdi. Əlin ovcunu orta və şahadət barmağı dik tutmaqla qarşıdakına yönəlir*” [123, s. 40]. “*Birləşmiş Krallıqda, Avstraliyada, Cənubi Afrika, İrlandiya və Yeni Zenlandiyada, xüsusilə ovuc içi içəri baxırsa, hücum siqnalı hesab olunur* [156].

Qələbə və sülh kimi tanınan belə siqnalla bağlı bir məsələni də qeyd edək ki, ovuc içinin göndərən şəxsə tərəf olub-olmamasından asılı olaraq iki mənə daşır. Məsələn, ovuc içinin göndərən şəxsə tərəf olması qələbə, ovuc içinin qəbul edən tərəfə olması söyüş anlamını daşır.



Şəkil 3.2.18 [224]



Şəkil 3.2.19 [225]

Şəkil 3.2.19-da verilən işarə, yəni işarə və balaca barmağın açıq, digər barmaqların yumulması amerikan cəmiyyətində qələbə kimi qiymətləndirilir. Corc Buş, Hillari Klinton qələbə mesajını göndərdiyi zaman həmin jestdən istifadə etmişdilər. Bu jestin də dünyada fərqli anlamları vardır, belə ki, İtaliyada belə jestdən istifadə etsək, qarşımızdakı kişidirsə, deməli, o elə başa düşəcək ki, sən ona həyat yoldaşın başqa kişilərlə gö-

rüşür deyirsən. “Sənin baş barmağın orta barmaqların üzərindədir. Sən İtalyana onun həyat yoldaşının vəfasız olduğunu deyirsən. Texasda bu jest Texas Longhorn futbol komandasının fanatları üçün işarədir və xəyanətlə əlaqəsi yoxdur” [123, s. 40]. Azərbaycanda və qonşu Türkiyədə isə türklərin qədim totemi olan bozqurda işarə edən jesti qələbə kimi başa düşürük. Eyni zamanda rok konsertlərində istifadə edilir ki, mənası da rokun oxunmasına davam edilsindir (bax: şəkil 3.2.20). “Türkiyədə rok və metal musiqi dinləyicilərinin, xüsusilə, konsertlərində davamlı istifadə etdiyi bu əl işarəsi Amerikada roka davam anlamını daşıyır. Hinduizm və Buddizmdə müsbət məna daşıyan bu hərəkət pisliyi qovmaq üçün istifadə edilir. Ağdəniz ölkələrinin çoxunda və Latın Amerikasında isə buğanın buynuzlarına bənzədildiyi üçün “dostum, buynuzlanırsan” demək istəniləndiyində edilir. Afrikada isə bir insanı lənətləmək istəyəriksə, bu işarə ilə ona qorxu sala bilərik” [157].



Şəkil 3.2.20 [226]



Şəkil 3.2.21 [226]

Baş və balaca barmağın açıq tutulmasının dünyada fərqli mənaları vardır.

“Zarafət işarəti olaraq bilinən bu hərəkət daha çox Havay və sörf mədəniyyəti ilə əlaqələnə bilər. 60-cı illərdən sonra

bütün dünyaya yayılan bu hərəkət gözlənilməli kimi fərqli ölkələrdə fərqli anlamlara gəlir. İspaniyalılar bu işarəti dostlarına içki təklif etmək üçün baş barmağı ağızına doğru tutaraq istifadə edirlər, Çində 6 ədədini simvolizə edən bu işarə, Amerikada sörf etməyi, Avstraliya və Yeni Zenlandiyada keif çəkməyi təmsil edir. Türkiyədə isə əllər qulağa doğru götürülərək “məni ara” demək üçün istifadə edilir” [157]. Azərbaycan da bu siqnal qarşı tərəfə mənə zəng et mesajını verir (bax: şəkil 3.2.21).

Şəkil 3.2.22-də verilmiş baş barmaqla işarə barmağını bir-birinə sürtmək Azərbaycan və Türkiyədə pula işarə edir. Amerikada, adətən, dilənçilər belə jestdən istifadə edir. Digər ölkələrdə qeyd edilən işarədən istifadəyə rast gəlmədik.



Şəkil 3.2.22 [227]

İşarə barmağını qaldıraraq ənsəyə gətirməklə başın göstərilməsi dünyanın bütün ölkələrində qarşı tərəfin ağılsız insan olmasına işarə edən siqnaldır. Hollandiyada isə əksinə qarşı tərəfin çox ağıllı insan olduğunu göstərmək üçün istifadə edilir.

Bizdə, həmçinin Avropa ölkələrinin, demək olar ki, hamısında uşağın başının sığallanması ona olan qayğının və diqqətin işarəsidir. Bunun əksinə olaraq Hindistanda, Tailandda, eləcə də bir çox ölkələrdə belə davranış tərzini uşağın düşüncəli olmadığını göstərmək kimi başa düşürlər. Qeyd edək ki, bəzən bir ölkədə belə eyni işarə müxtəlif anlamlarda başa düşülə bilər.

Toxunma ilə bağlı bir məsələni də qeyd edək ki, finlər, norveçlər, yəni Şimali Avropa ölkələri, almanlar, yaponlar, ingilislər, Şimali Amerikada – amerikalılar, kanadalılar, Avstriya və Yeni Zenlandiyada insanlar ünsiyyət prosesində bir-birinə toxunaraq danışmağı heç sevmirlər. Bunun əksinə olaraq Türkiyədə, Fransada, Cənubi Avropa ölkələri – bədən dilindən geniş istifadə edən İtaliyada, Yunanıstanda, Orta Şərqdə – Suriya, Pakistan, Əfqanıstan, İraq, Tunis, Misir və s. toxunaraq danışmağı çox sevirlər.

Qeyd etmək lazımdır ki, Şimali Avropa ölkələri bədən dilindən daha az, Orta Şərq və Cənubi Avropa ölkələri isə daha çox istifadə edirlər. E.Nəslitürk Şimal və Cənub ölkələri arasında bədən dilindən istifadə dərəcəsinə bəhs edərkən yazır: *“Şimal ölkələrində insanlar çox hərəkət etmədən danışarkən, iki ərəbi uzaqdan izlədiyində lal və kar vətəndaşların anlaşmaya çalışdıqları zənn edilir. Danimarkalılar və Şimali Avropalılar çox hərəkət etmədən anlaşırlar”* [60, s. 20].

Bədən dilindən istifadədə fərqliliklər, hətta bir ölkənin daxilində də ola bilər. Artıq qeyd etdiyimiz kimi kənd yerlərində insanlar daha çox jest və mimikalardan istifadə edirlərsə, bunun əksinə olaraq şəhər mühitində belə davranış xoş qarşılanmır. Məsələn, kənd yerində işarə barmağını irəli doğru uzatmaqla nəyəsə işarə etmək normal qarşılanarsa da, şəhər yerində xoş qarşılanmır.

Sözsüz ünsiyyət prosesində mədəni fərqlərdən söhbət açılan zaman kişilər və qadınların da bədən hərəkətlərində fərqliliklərdən bəhs edək.

“Qadın və kişilər bədən dillərindən fərqli şəkildə istifadə edirlər. Bu fərqi arxasında iki əsas səbəb var. Birincisi; davranış fərqləri. İkincisi, davranışların göstərilməsində məqsəd

fərqidir. Oğlan və qız tərbiyəsindəki fərqlər bu fərqli davranışlara yol açır, sonradan öyrənilən davranışlar da əsas fərqləri ortaya çıxara bilər. Bütün bu amillər bir cəmiyyətdən digərinə dəyişir və demək olar ki, hər cəmiyyətdə qadınlar və kişilər müxtəlif bədən dillərindən istifadə edirlər” [158].

Gətirilən sitatdan aydın olur ki, kişi və qadınların bədən dilləri arasında olan fərqlər iki səbəblə bağlıdır. Bunlardan birincisi, qadınların və kişilərin baş verənlərə müxtəlif səbəblərdən yanaşmasıdır. Məsələn, qadınlar daha çox emosional, hissi, duyğulu anlara daha çox önəm verir və hadisələrə bu yöndən yanaşırlar. Bunun əskinə olaraq kişilər daha çox gücə, üstünlüyə meyil etdikləri üçün belə davranışları daha çox göstərməyə cəhd edirlər.

İkincisi, cəmiyyətin qadın və kişi üçün qoyduğu müəyyən qanunlar vardır ki, onlar qoyulmuş qaydalara uyğun davranış göstərilir. Məsələn, Azərbaycan cəmiyyətində qadının ayaqlarını bir-birinin üstünə qoyaraq oturmağı xoş qarşılanan hal deyil və s. Bədən dilindən istifadə dərəcəsinə görə qadınlar daha çox fərqlənir və onu daha yaxşı dekodlaşdırma bilirlər.

Qeyd edilməlidir ki, bədən dili insanların yalanını ortaya çıxaran çox önəmli vasitədir. Qadınlar kişilərə nisbətən bədən dilini daha yaxşı oxumaq qabiliyyətinə sahibdirlər. Bəzən buna “qadınların altıncı hissi güclü olur” deyə izah verirlər. Qadınlar və kişilər aşiq olduqları zaman əks tərəfə müəyyən mesajlar göndərirlər. İlk növbədə, qadınların istifadə etdikləri bədən dilinə nəzər salmaq. “Əlinin davamlı olaraq ağızda olması, dodaqlarını yeməsi, saçları ilə oynaması, diqqətli baxışları, bir və ya iki əlini birdən ayaqlarına toxundurması. Bütün bunlar hamısı qadının xoşlandığı kişini özünə cəlb etməyə çalışmasıdır” [159] (bax: şəkil 3.2.23; 3.2.24).

Bəlkə də, qadınlar qarşı tərəfə sözlərlə öz sevgilərini deyə bilməsələr də, bədən dili ilə sevgilərini göndərmiş olurlar.



Şəkil 3.2.23 [228]



Şəkil 3.2.24 [229]

Kişilər də qarşısındakı qadınlardan xoşlandığı zaman bunu bədən dili ilə bir növ sübut etmiş olurlar. Belə ki, onların gözlərində bir parıltı, baxışlarında bir itilik, üzlərində təbəssüm olur.

Qadın və kişilərin üz ifadələrində, eləcə də insanlar arasında saxladıqları məsafələrə görə də birbirindən fərqlənir. “*Məsələn, qadınlar adətən kişilərdən daha çox gülümsəməyə meyllidirlər. Qadınlar nəzakətli və ya mədəni gözləntiləri yerinə yetirmək üçün tez-tez gülümsəyirlər*” [162]. Qadınlarla kişilərin bədən dilində fərqlərdən biri də aralarında məsafə qoymaları ilə bağlıdır. “*Kişilər, ümumiyyətlə, qadınlardan daha çox məsafə saxlayırlar, daha geniş şəxsi məsafədən istifadə edirlər. Kişilər hətta dost olsalar da, bir-birinə daha az yaxın dayanırlar. Qadınlar, ümumiyyətlə, bir-biri ilə yaxud kişi dostları ilə daha az şəxsi məsafədən istifadə edirlər. Onlar yad kişilərlə şəxsi məsafəni daha artırmağa meyllidirlər*” [162]. Kişilər və qadınların bədən hərəkətlərində müəyyən fərqlər vardır ki, bu fərqləri Ö.Recainin “Bütün yönləri ilə bədən dili” adlı kitabına istinadən bu şəkildə verə bilərik. Ö.Recai yazır ki, “*qadınların ən bariz bədən hərəkəti sağ əlləriylə (xüsusilə*

sağ əllərilə) saçlarının geriyə atmalarıdır. Verilən mesaj, yəni bədən mesajı, qadın olduğunun fərqi vararaq, “mən zəriflik sahibiyəm” [63, s. 63] mesajını ötürür. Kişi və qadınların yalan söylədiklərində də bədən hərəkətlərində fərqlilik olur. Belə ki, “qadınlar yalan söylədiklərində çox zaman yuxarı baxırlar. Kişilər nə edirlər? Onlar da aşağı baxırlar” [63, s. 63].

Qeyri-verbal ünsiyyət prosesində mədəni fərqlər bir daha göstərdi ki, insanlar qarşı tərəfin göndərdiyi qeyri-verbal mesajlara çox diqqətli yanaşmalı, ondan düzgün istifadə etməlidir. Ona görə də hansısa xarici ölkəyə səfər etdiyimiz zaman çalışmaq lazımdır ki, göndərilən siqnallar onlar tərəfindən yanlış anlaşılmasın və bunun üçün mövcud mədəni fərqləri, sözsüz ünsiyyət vasitələrinin istifadə olunduğu konteksti diqqətdə saxlamalıyıq.

3.3. Qeyri-verbal kommunikasiyanın işlənmə sferası

İnsan doğulduğu gündən bədən dili də vardır. Elə buna görə də bədən dilindən istifadə çox geniş sahələri əhatə edir. Bunlardan biri də ibadət zamanı insanların bədən dilindən istifadə etməsidir. İslamda şəkil 3.3.1.1-də göstərilmiş işarə Allahın təkliyinə işarə etmək üçün istifadə edilir. İnsanların çiyinlərinin üstündən sağa və sola baxılması mələklərə salam verilmə kimi başa düşülür. Alının yerə qoyulması, yəni səcdə vəziyyəti isə insanın Allahın qarşısında aciz olduğunu göstərir (bax: şəkil 3.3.1.2).



Şəkil 3.3.1.1 [230]

Əllərin göyə qaldırılması ibadətdə dua anlamına gəlir (bax: şəkil 3.3.1.3).



Şəkil 3.3.1.2 [231]



Şəkil 3.3.1.3 [232]

Yəhudilərdə ibadət şəkil 3.3.1.5-də göstərildiyi kimi əllər açıq şəkildə ovucun içinin və alının da söykənməsi tərzində baş verir.



Şəkil 3.3.1.4 [233]



Şəkil 3.3.1.5 [234]

Şəkil 3.3.1.4-də buddizim dinin nümayəndələrinin ibadəti öz əksini tapmışdır. Belə ki, onlar ibadət edən zaman əllərinin içini bir-birinə tam bitişik tutaraq baş barmaqlarının ortasını qaşlarının arasına qoymaqla ibadət edirlər.

Xristian dininə ibadət edənlər isə dua edən zaman sağ əli əvvəlcə altına qoyur, sonra sağ və sol çiyinə vurmaqla xaça işarə edirlər.

Yeri gəlmişkən qeyd etmək lazımdır ki, ibadətlərdə sözsüz ünsiyyət vasitələrindən biri olan geyimin də xüsusi rolu vardır. Məsələn, müsəlman kişilər ibadət etdikləri zaman başlarına xüsusi papaq qoyur, eyni zamanda 3.3.1.5-ci şəkildən də göründüyü kimi yəhudilər də ibadət zamanı başlarına papaq qoyur, kilsədə qadınlar başlarını örtürlər və s.

3.3.1. Rəsmi çıxışlarda bədən dilindən istifadə

Biz rəsmi çıxışlar dedikdə siyasətçilərin çıxışlarını nəzərdə tuturuq. Məlumdur ki, istər seçki kompaniyası, istərsə də digər çıxışlar zamanı siyasətçilər kütləyə təsir etmək üçün bədən dilindən düzgün istifadə etməyə çalışırlar. Hətta tanınmış siyasətçilər bədən dilindən, ümumiyyətlə, sözsüz ünsiyyət vasitələrindən xüsusi dərs alırlar. Belə ki, onların edəcəyi hərəkət, geyəcəyi geyim, taxacağı aksesuar və s. düşünülmüş şəkildə qurulur. Buna səbəb bədən dilinin heç bir zaman yalan deməməsini onların da bilməsidir. Qeyd etmişdik ki, qeyri-verbal ünsiyyət şüurlu və şüuraltı olmaq üzrə iki qrupa bölünür. Siyasətçilər də bədən dilindən istifadə etdikləri zaman onu şüurlu şəkildə istifadə edirlər. “*Kütlələrə təsir edə bilmək və razı salmaq üçün ən önəmli vasitə bədən dilidir. Bədən dilini doğru istifadə edən liderlər toplum önündə danışarkən daha rahat, təsiredici və inandırıcı olurlar*” [160]. Siyasi sistemdə ünsiyyətin qurulması liderin özünü təsdiq etməsinin ən böyük vəsi-təsidir. Həmin şəxsin siyasi arenada nüfuzunun qalxması və ya enməsi kommunikasiya prosesinin düzgün qurulmasından ciddi şəkildə asılıdır. Əslində ünsiyyət kütlələrə təsir göstərmək

üçün əsas vasitə hesab olunur. Monoqrafiyanın əvvəlində də qeyd etdiyimiz kimi qeyri-verbal vasitələrin öyrənilməsinə, ilk dəfə Amerikada başlanılmışdır. Elə siyasi nitqdə sözsüz vasitələrin öyrənilməsi yenə də ABŞ-da aparılmışdır.

Siyasi liderlərin xalqa müraciəti, kütlə qarşısında çıxışı bədən dilinin öyrənilməsindən sonra xeyli aktuallaşmağa başladı. Tarix boyu dünyada sözsüz vasitələrdən istifadə edilməsinə görə seçilən və hətta bu sahədə güclü təhsil alan siyasətçilər də vardır. Onların sözsüz vasitələrinə nəzər salaq:

Azərbaycan xalqının Ümummilli lideri Heydər Əliyev. Dünyada böyük nüfuzla malik olan liderlərdən biri də Heydər Əliyevdir. O, bədən dilindən yerində və məharətlə istifadə edən nadir siyasətçilərdəndir.



Şəkil 3.3.2.1 [235]

Ulu öndər gözəl nitqə və na-tiqlik məharətinə sahib olduğu kimi eyni zamanda da sözsüz ünsiyyət vasitələrindən bacarıqla istifadə etmək qabiliyyəti də olmuşdur. Şəkil 3.3.2.1 Heydər Əliyevin Rusiya Federasiyasının Prezidenti Vladimir Putinlə görüşündən verilmişdir. Burada ümummilli lider tanınmış siyasətçilərin istifadə etdiyi üstün əl jestini işlətmişdir. Şəkildən də görüldüyü kimi ümummilli lider Heydər Əliyev ovuc içi aşağı baxan əl jestindən istifadə etməklə üstünlük nümayiş etdirmişdir.

Dahi rəhbər Heydər Əliyevin rəsmi görüşlərində bu cür əl jestindən istifadə etdiyi hallara nəzər salaq. Şəkil 3.3.2.2-də

ümumilli liderin Amerika Birləşmiş Ştatlarının eks-prezidenti Corc Buşla görüşündən bir şəkil verilmişdir.



Şəkil 3.3.2.2 [236]



Şəkil 3.3.2.3 [237]

Şəkildən görüldüyü kimi Heydər Əliyev həm ovuc içi aşağı, həm də üstünlük bildirən digər bədən dili elementindən, yəni sinəsinin ön hissəsi qarşı tərəfə baxmamaq jestindən, istifadə etmişdir.

Gücün nümayişinin digər elementi ovuc içinin aşağı baxılması ilə paralel olaraq qarşı tərəfin qolundan tutulmasıdır. Ulu öndər bu bədən hərəkətindən də məharətlə istifadə edirdi (bax: şəkil 3.3.2.3).



Şəkil 3.3.2.4 [238]



Şəkil 3.3.2.5 [237]

Heydər Əliyev istər rəsmi, istərsə də qeyri-rəsmi görüşlər olsun öz tərəf müqabilini diqqətlə dinləməyi bacaran şəxsiyyət idi. Şəkil 3.3.2.4 onun Fransanın eks-prezidenti Jak Şirakla görüşündən verilmişdir. Şəkildən də görüldüyü kimi Heydər Əliyev tərəf müqabilini diqqətlə dinləyir, gözləri ilə ona baxır ki, bu da onun qarşı tərəfi dinlədiyindən xəbər verir.



Şəkil 3.3.2.6

Heydər Əliyev hər zaman şux geyimi, göz rəngi, dik duruşu və yerişi ilə də seçilən siyasətçilərdən biri idi ki, bu da onun özünə inamının göstəricisi idi. Şəkil 3.3.2.5-ə bax.

Ümummillə liderin layiqli davamçısı İlham Əliyev də sözsüz ünsiyyət vasitələrindən yerli-yerində istifadə etməyi bacaran siyasətçilərdəndir. Onun Qorden Braunla görüşündən bir şəkllə nəzər salağ. Burada prezident üstünlüyü ifadə edən əl jestindən istifadə etmişdir. Ovac içi aşağı baxan bu jesti prezident qarşı tərəfə üstünlüyünü göstərmək üçün işlətmişdir (bax: şəkil 3.3.2.6).

3.3.2.7-ci şəkildə prezident İlham Əliyevin Amerika Birləşmiş Ştatlarının dövlət katibi Con Kerri ilə görüşündən bir şəkil verilmişdir. Şəkildən də görüldüyü kimi bu görüşdə də prezident üstünlük bildirmək üçün eyni əl



Şəkil 3.3.2.7 [240]

jestindən ovuc içi aşağı əl hərəkətindən istifadə etmişdir.

Türkiyə ilə Azərbaycan dost qardaş ölkədir. Ona görə də bu iki ölkənin prezidentləri görüşərkən ayrı-ayrı dövlətlərin başçıları kimi deyil, sanki iki qardaş görüşür (bax: şəkil 3.3.2.8). Onların sinəsinin ön hissəsi bir-birinə baxır, üzlərində təbəssüm, əlləri də küreyində olmaqla hər iki tərəf bir-birinə dəstək ifadə edirlər.



Şəkil 3.3.2.8 [241]

Şəkil 3.3.2.9-dan da göründüyü kimi iki ölkənin dövlət başçısı yenə də səmimi görüntüləri ilə diqqəti çəkir. Burada hər iki prezident açıq əl hərəkətindən istifadə etməklə öz səmimi münasibətlərini bir daha bəyan etmiş olurlar.



Şəkil 3.3.2.9 [242]



Şəkil 3.3.2.10 [243]

3.3.2.10-cu şəkil prezident İlham Əliyevin Yeni Azərbaycan Partiyasının 6-cı qurultayında çıxışından çəkilməmişdir. Burada prezident Azərbaycanın keçdiyi ağır sınaqlardan bəhs etmiş, eyni zamanda ölkəmizin müstəqillik yolunda daima əzmlili olacağını vurğulamışdır. Məlumdur ki, yumruq gücün simvoludur. Bu bədən elementi ilə prezident Azərbaycanın gücünü ifadə etmişdir.



Şəkil 3.3.2.11 [244]

ni ən uğurla istifadə edən lider Atatürkdür. Sadəcə bədən dilini deyil, sözsüz ünsiyyət ünsürlərində də ən iddialı olan lider. Son dərəcə şux, baxışları qərarlı, duruşu xarizmatik yürüşü özünə inamla dolu. Paltarları üzərinə tam oturmuş aksesuarları, şapkası, saati, siqaret qabı, çəliyi son dərəcə bir-birinə uyğun seçilmişdir” [160].

Həqiqətən, sözsüz ünsiyyət vasitələri bir siyasətçini tanıdan və kütləyə təsir göstərməsində əvəzsiz rol oynayan vasitələrdəndir.

Öz nitqi, davranışı, səsinin gücü, üz cizgiləri, göndərdiyi siqnalları, istifadə etdiyi geyimdə xüsusi tikilmiş işarə və biz deyərdik ki, bıǵı ilə seçilən siyasətçi dedikdə ilk ağla gələn, sözsüz ki, Adolf Hitlerdir. Qeyd etmişdik ki, ovuc içinin aşağı baxar tərzdə istifadə olunması diktatorluq əlamətidir.



Şəkil 3.3.2.12 [245]

Hitler də salam verərkən belə tərzdən istifadə edirdi (bax: şəkil 3.3.2.12). Onun diqqəti çəkən sözsüz vasitələrdən biri də bıǵları ilə bağlıdır. Onu tanıdan vasitələrdən biri də məhz hər iki tərəfdən kəsilmiş sadəcə orta hissədə saxlanmış bıǵlardır.

Nasistlərin qollarına vurduqları işarə (bax: şəkil 3.3.2.12) dünyanın müxtəlif ölkələrində müxtəlif mənada işlənmişdir. Məsələn, Nasistlər bu emblemi sonralar öz bayraqlarında istifadə etməklə bütün dünyaya yaymışdılar.



Şəkil 3.3.2.13 [246]

Hal-hazırda bu emblemdən istifadə qəti şəkildə qadağandır. Neofaşistlər indi də həmin emblemdən istifadə edirlər. Ancaq Hindistanda göstərilən işarə atəşpərəstlər üçün müqəddəs hesab olunur. Qeyd edək ki, göstərilən işarənin sonsuzluq, əbədilik mənaları vardır.

Rəcəb Tayyip Ərdoğan da müasir dövrdə demək olar ki, hər zaman diqqət mərkəzində olan siyasətçilərdən biridir. O,

çıxışlarında ən çox istifadə etdiyi sözsüz vasitə əl hərəkətləridir. Prezidentin çıxışlarında bədən dili vasitələri içərisində əllərə böyük önəm verdiyi aydın görünür. Bununla da qarşı tərəfə “mən sizə qarşı səmimiyəm” mesajlarını göndərir. Eyni zamanda səmimiliyi ifadə etmək üçün açıq əl hərəkətlərindən istifadə edir (bax: şəkil 3.3.2.13).

R.T.Ərdoğanın ən çox istifadə etdiyi şəhadət barmağıdır. O, bu barmaqdan əsəbi olduqda və ya qarşı tərəfə nəyisə başa salmağa çalışdıqda istifadə edir (bax: şəkil 3.3.2.14). Eyni zamanda həmin siqnaldan qarşı tərəfə xəbərdarlıq etmək, onu günahlandırmaq istədikdə də istifadə edir (bax: şəkil 3.3.2.15).



Şəkil 3.3.2.14 [247]



Şəkil 3.3.2.15 [248]

Şəkildən də görüldüyü kimi şəhadət barmağını göstərməklə Ərdoğan “Məni kimsə aldada bilməz, mən haqlıyam, güclüyəm, bizə qarşı səhv etmə, etməyi belə düşünmə” kimi mesajlar göndərir. Televizorda onun çıxışını diqqətlə izlədikdə sanki şəhadət barmağı ilə elə mükəmməl mesajlar göndərir ki, qarşı tərəf, dinləyici olaraq bizi təsirləndirir.

R.T.Ərdoğan qarşı tərəflə mübahisə etdiyi zaman da əllərindən məharətlə istifadə edir. Sanki belə davranışla o, öz gücünü nümayiş etdirir. Belə ki, əlini qarşı tərəfin qolunun üstünə qoymaqla və qolundan tutmaqla (bax: şəkil 3.3.2.16; 3.3.2.17) “mən səndən üstünəm, güclüyəm kəs səsini, mənə mane olma, istədiyimi söyləyə bilərəm” kimi siqnallar göndərir.



Şəkil 3.3.2.16 [249]



Şəkil 3.3.2.17 [250]

Əlin ürəyin üstünə qoyulması səmimiyyəti ifadə edən sözsüz ünsiyyət vasitələrindəndir. Adətən qarşı tərəfə belə siqnallar onları qəlbən sevdiyimizi, səmimi olduğumuzu ifadə etmək üçün göndəririk. R.T.Ərdoğan da seçiciləri ilə görüşdə belə jestlərdən istifadə edir.

R.T.Ərdoğanın seçki kompaniyasında geydiyi mavi rəngli pencəklər və köynəklər, xüsusilə, diqqətçəkicidir. Rənglərin mənasını izah etdiyimiz zaman qeyd etmişdik ki, mavi rəng güvəni, inamı, sonsuzluğu və türkçülüüyü ehtiva edir. Elə bu səbəbdən də, R.T.Ərdoğan seçicilərlə görüşdə həmin rəngdən tez-tez istifadə edir. Türkiyənin eks-baş naziri Əhməd Davudoğlunu Binəli Yıldırım əvəz edəndə onun da əynində mavi rəngli pencək var idi. Təbii ki, bu istedadlı jurnalistlərin diqqətindən yayınmadı və o zaman “mavi pencəyin sirri” başlıqlı

çoxlu yazılar dərc olunmuşdu.

Amerikanın eks-prezidenti Barak Obama 2016-cı ilin mart ayında 83 illik fasilədən sonra Kubaya rəsmi səfərə getdi.

Səfər zamanı mətbuat konfransında prezident B.Obama Kuba liderini xeyli əsəbləşdirəcək ifadələr işlətdi. Ölkədə insan haqları ilə bağlı çıxış edərək, Amerika ilə Kuba arasında çoxlu fərqlərin olduğunu qeyd etdi və Amerikanın demokratiyada Kubadan xeyli öndə getdiyini vurğuladı. Təbii ki, onun bu çıxışı Raul Kastronu əsəbləşdirdi. Konfransın yekununda o, B.Obamanın əvvəlki kimi bir çox dünya liderlərinə etdiyi (sözsüz vasitəni) kimi,



Şəkil 3.3.2.18 [251]

əlini Kuba liderinin çiyinə qoymaq istəməsinə sərt reaksiya verdi. Belə ki, B.Obamanın sol əlini göyə qaldıraraq həmin əlini onun çiyinə qoymasına imkan vermədi (bax: şəkil 3.3.2.18). Məlumdur ki, Obama hər zaman əlini başqa ölkələrin liderlərinin çiyinə qoymağı sevər, bunu Raul Kastro da gözəl bilirdi. Belə addımla o, B.Obamaya “sən mənim böyüyüm deyilsən” demək istədi.

Amerikanın Demokratlar Partiyası məlumdur ki, öz seçki kompaniyası zamanı, eləcə də digər anlarda mavi rəngə xüsusi diqqət yetirirlər. Belə ki, mavi rəngin gücü, sonsuzluğu, inamı ifadə etdiyini dəfələrlə vurğulamışıq.

Siyasi liderlər Vladimir Putin, İtaliyanın keçmiş Baş Naziri Belluskoni və başqaları bədən dilindən geniş şəkildə istifadə etmiş və edirlər. Vladimir Putinin istifadə etdiyi sözsüz ünsiyət vasitələri, xüsusilə, bədən dili sübut edir ki, o, bu sahədə

xeyli təlim görmüş siyasətçilərdəndir. 3.3.2.19-da Vladimir Putinin Amerikanın eks-prezidenti Barak Obama ilə görüşündən bir şəkil verilmişdir. Şəkildən də görüldüyü kimi V.Putin ovuc içi aşağı baxan əl jestindən istifadə etməklə qarşı tərəfə gücünü nümayiş etdirmişdir. Hər ikisinin bədən dillərini incələdikdə tərəflərin bir-biri ilə ünsiyyətə heç də maraqlı olmadıqları aydın görünür. Kommunikantlar bir-birinin üzünə baxmır, əsas diqqətləri əllərinə yönəltməklə bir-birinə güc nümayiş etdirirlər.



Şəkil 3.3.2.19 [252]



Şəkil 3.3.2.20 [253]

Amerikanın eks-prezidenti Donald Tramp da jestləri və mimikaları ilə seçilən siyasətçidir. Şəkil 3.3.2.20-də o, şəhadət barmağı ilə baş barmağının uclarını birləşdirmiş sanki önəmli bir məsələni diqqəti çatdırmağa cəhd etmişdir.

3.3.2.21-ci şəkildə qollar və əlinin içinin açıq olması hərəkətindən istifadə etməklə D.Tramp seçicilərinə səmimi olduğu və yalan danışmadığı mesajını göndərmişdir.



Şəkil 3.3.2.21[254]



Şəkil 3.3.2.22 [255]

Donald Tramp işlərin yaxşı getdiyini bildirmək üçün baş barmaq yuxarı digər barmaqlar yumulu əl jestindən istifadə edir (bax: şəkil 3.3.2.22). Bu jest “hər şey qaydasındadır” mənasını daşıyır.

3.3.2. İş mühitində bədən dilindən istifadə

Sözsüz ünsiyyət vasitələri iş mühitində itirilmiş münasibətləri bərpa etməyə, mövcud münasibətləri qoruyub saxlamağa və ya möhkəm əsaslı yeni əlaqələrin qurulmasına göstərdiyi kömək çox önəmlidir.

İnsanın geyimi, duruşu, oturuş tərzini, saç düzümü və s. kimi amillər onun iş həyatına təsirsiz ötürür. İş görüşünə gedən insanlar ciddi geyimlərə üstünlük verir, saç düzümü, bədən dili onların verbal kommunikasiyaya keçmədən öncə, qarşı tərəfə xeyli məlumat ötürür. Məsələn, mühüm bir layihə üzərində çalışan adamın öz işini təsdiq etmək üçün müəyyən insanlarla görüşməsi vacibdir. Bu zaman o, mütləq iki məsələni nəzərə almalıdır:



Şəkil 3.3.3.1 [256]



Şəkil 3.3.3.2 [257]

1) səliqəli daranmış saçlar, təmiz və ciddi geyim, dik duruş və s. Bunlar hazırlıq mərhələsidir, yəni ilkin görünüş qarşı tərəf üçün çox mühüm mesajlar göndərə bilər.

2) dağınıq və daranmamış saçlar, səliqəsiz və qeyri-ciddi geyim və s. Belə olan halda, sözsüz ki, birinci seçim qəbul edilən olacaq. Şübhəsiz ki, mesajları qəbul edən insanın 1-ci bəndə uyğun olanın layihəsinə marağı olacaq.

İş fəaliyyətində uğur əldə etmək istəyirsinizsə, şəkil 3.3.3.1-ə diqqətlə baxın. Dik duruş, səmimi gülüş, açıq sinə, irəliyə doğru uzaldılmış əllər. Bunlar hamısı həmin insanın gələcək uğurlarından xəbər verir.

Bəs 3.3.3.2-ci şəkildə oturuş tərzi sizə nədən xəbər verir? Çökmüş çiyinlər, qapanmış əllər bunlar hamısı həmin insanın uğursuzluğundan xəbər verir. Bu tərzdə oturmaq, bədən duruşu nümayiş etdirmək elə ilkin mərhələdən həmin insanın uğur əldə edəcəyinə şübhə yaradır.

Qolların sinədə bir-birinə keçirilməsi həmin insanın qarşı tərəflə ünsiyyətə hazır olmadığını və ya onunla əlaqə qurmaq istəmədiyini göstərir. Belə davranışdan iş mühitində istifadə yaxşı qarşılanmaz. Ona görə də mümkün qədər belə hərəkətlərdən yayınmaq lazımdır (bax: şəkil 3.3.3.3).



Şəkil 3.3.3.3 [258]



Şəkil 3.3.3.4 [259]

Şəkil 3.3.3.4-də müəyyən layihənin təsdiqi və ya təqdimatı keçirilir. Təqdim edən xanımın duruşu, geyimi, saç düzümü, təbəssümü, əlləri tamamilə inandırıcı və qətiyyətlidir. Dinləyən insanların da baxışları ona tərəf yönəlmiş, eyni zamanda bədənlərinin də istiqaməti açıq və mesajı göndərən tərəfdər. Beləliklə, hər iki tərəfin, yəni adresant və adresatın göndərdiyi siqnallara əsaslanaraq qətiyyətlə qeyd edə bilərik ki, tərəflər razılığa gələcəklər.

Qeyri-verbal ünsiyyətin istifadə olunması dairəsi çox genişdir. Cəmiyyətin istənilən sahəsində biz ondan istifadəyə rast gələ bilərik. Elə buna görə həyatımızı qeyri-verbal ünsiyət vasitələri olmadan təsəvvür edə bilmərik.

NƏTİCƏ

Monoqrafiyada bütün deyilənləri ümumiləşdirərək, aşağıdakı nəticələri qeyd edə bilərik:

- Sözsüz ünsiyyət vasitələri ünsiyyətə başlamazdan əvvəl prosesə qoşulur və sözlü ünsiyyəti qabaqlayır.

- Daxili ünsiyyət digər ünsiyyət növlərindən daha səmimiyyəti ilə fərqlənir.

- Qeyri-verbal ünsiyyət ifadə imkanlarının zənginliyi və rəngarəngliyi ilə verbal ünsiyyətdən fərqlənir. Belə ki, verbal ünsiyyət, ancaq sözlə ifadə oluna bilirsə, qeyri-verbal ünsiyyət sözdən başqa bütün digər vasitələrlərin (bədən dili, geyim, səs tonu, qoxu, şəkil, qrafik və s.) köməyi ilə qarşı tərəfə müxtəlif və xeyli sayda mesajlar göndərə bilir.

- Qeyri-verbal ünsiyyətin semantik cəhətləri də vardır. Belə ki, göndərilən hər bir signalın müəyyən mənası olur. Məna da semantikanın əsasında dayanır. Göndərilən mesajların təsdiq və inkar edilməsi onların mənası olduğunu deməyə əsas verir.

- Qeyri-verbal ünsiyyət prosesi göndərən (adresant), kodlaşma, mesaj, kanal, qəbul edən (adresat, respilyent) və dekodlaşma mərhələlərini özündə ehtiva edir ki, bu da onun semiotik cəhətlərini üzə çıxarır.

- Qeyri-verbal kommunikasiya müasir dövrümüzdə bir çox elm sahələri ilə sıx bağlıdır. Bura antropologiya, psixologiya, infromasiya nəzəriyyəsi, sosiologiya, koqnitiv dilçilik və s. daxildir.

- Danışqı aktı və praqmatika sözlü ünsiyyət prosesində mühüm rol oynadığı kimi, eləcə də sözsüz ünsiyyət prosesində

də böyük əhəmiyyət daşıyır. Məlumdur ki, bir adamın digərinə nəşə demək istədiyi zaman danışmaq aktı yaranır və pragmatikada insanlar arasında mövcud olan münasibət önəmlidir. Bu cür münasibətin hərtərəfli qurulmasında qeyri-verbal ünsiyyət əvəzsiz rol oynayır.

- Sözsüz ünsiyyət prosesində bədən dili xüsusi önəm daşıyır. Elə buna görə də çox zaman tədqiqat aparən alimlər qeyri-verbal kommunikasiyadan danışdıqları zaman bədən dilini nəzərdə tuturlar, ancaq unutmamaq olmasın ki, bədən dili sözsüz ünsiyyətin vasitələrindən yalnız biridir. Ona görə də dissertasiyada digər vasitələr də şərh olunmuşdur.

- Bədən dilinin ayrı-ayrı komponentləri sözsüz ünsiyyət prosesində fəal iştirak edir. Əllər, baş, barmaqlar, ayaqlar, qollar, dodaq və gözlər və s. kimi bədən dilinin komponentləri istənilən informasiyanı göndərməklə bəzən bütöv bir cümləni əvəz edə bilər.

- Qeyri-verbal ünsiyyət prosesində kommunikasiyanın kəsilməsinə və bəzən də tamamilə yanlış fikirlərin formalaşmasına yol açan başlıca amil mədəni fərqlərin olmasıdır. Doğrudur, bir çox sözsüz vasitələr (ağlayan zaman gözdən yaş gəlməsi, dodaqların aşağıya doğru dartılması, gülərkən dodaqların yanaqlara tərəf çəkilməsi, bilmirəm demək istədikdə çiyinlərin yuxarıya doğru dartılması və s.) universal mahiyyət daşısa da, mədəni fərqlərin olması da qaçılmaz haldır.

- Qeyri-verbal ünsiyyətin işlənmə sferası da genişliyi ilə seçilir. Belə ki, gündəlik həyatımızdan başlayaraq siyasi sistemə kimi qeyri-verbal ünsiyyətdən istifadə qaçılmaz prosesdir.

İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI

1. Abdullayev, Ə.Ə. Koqnitiv dilçiliyin əsasları / Ə.Abdullayev. – Bakı: Sabah, – 2006. – 228 s.
2. Abdullayeva, İ.Ə. Müasir ingilis və Azərbaycan dillərində müraciət bildiren sözlərin praqmatik xüsusiyyətləri: / filologiya üzrə fəlsəfə doktoru dis. / – Bakı, 2012. – 142 s.
3. Axundov, A.A. Ümumi dilçilik / A.Axundov. – Bakı: Şərq-Qərb, – 2006. – 280 s.
4. Azərbaycan dilinin sinonimlər lüğəti / tərt. ed. N.Seyidəliyev – Bakı: Şərq-Qərb, – 2007. – 424 s.
5. Bayramov, Ə.S. Psixologiya. Dərslük. / Ə.Bayramov, Ə.Əlizadə – Bakı: Çinar-çap, – 2009. – 620 s.
6. Bayramova, P.Ş. Danışığ aktında istifadə olunan sözsüz ünsiyyətin komponentləri // – Bakı: Dil və Ədəbiyyat. Beynəlxalq elmi-nəzəri jurnal, – 2017. №4 (104), – s. 109-112
7. Bayramova, P.Ş. Danışığ aktı və onun komponentləri // – Bakı: Təfəkkür elmi xəbərlər jurnalı, – 2016. №3 (12), – s. 94-99.
8. Bayramova, P.Ş. Qeyri-verbal ünsiyyət və sosial mühit // – Bakı: Filologiya məsələləri, – 2015. № 10, – s. 125-131.
9. Bayramova, P.Ş. Sözsüz ünsiyyət prosesində kişi və qadınların bədən hərəkətlərində fərqlər // Elm, mədəniyyət və təhsil: XXI əsrdə elmin inkişafının aktual məsələləri Beynəlxalq elmi-praktik konfrans, – Qars: ELGER Beynəlxalq elm-tədris mərkəzi, – 15 dekabr, – 2019, – s. 121-124
10. Bayramova, P.Ş. Sözsüz ünsiyyət vasitələri // – Bakı: Mədəniyyət.Az., – 2016, №12 (310), – s. 85-88.

11. Bayramova, P.Ş. Verbal və qeyri-verbal ünsiyyət // Bəxtiyar Vahabzadə və Azərbaycan Filologiyasının aktual problemləri, mövzusunda Beynəlxalq elmi konfrans, – Bakı: Bakı Universiteti, – 29 oktyabr – 2015, – s. 378-381.
12. Əlizadə, Ə.Ə. Ümumi psixologiya. Dərslik. / Ə.Əlizadə, M.Həmzəyev, S.Seyidov – Bakı: Maarif, – 1982. – 494 s.
13. Əsgərov, M.B. Linqvopsixologiya və ya dilin psixologiyası / M.Əsgərov – Bakı: Elm və təhsil, – 2011. – 308 s.
14. Həsənli, S.Q. Psixologiya. Dərslik. / S.Həsənli – Bakı: Elm və təhsil, – 2013. – 285 s.
15. Hüseynova, R.H. İngilis və Azərbaycan dillərində reali və fonsözləri / R.Hüseynova. – Bakı: Nurlan, – 2007. – 112 s.
16. İsmayılov, N.V. Psixatriyadan terminoloji qlossari / N.İsmayılov. – Bakı: Çinar-çap, – 2007. – 164 s.
17. Qurbanov, A.M. Ümumi dilçilik: [2 cilddə] / A.Qurbanov. – Bakı: Nurlan, c. 2. – 2004. – 532 s.
18. Məmmədov, A.Y. Dilçiliyin müasir problemləri / A.Məmmədov. – Bakı: ADU, – 2008. – 91 s.
19. Məmmədli, N.B. Azərbaycan dilində işgüzar və akademik kommunikasiya / N.Məmmədli. – Bakı: Elm və təhsil, – 2021. – 512 s.
20. Rəcəbli, Ə.Ə. Nəzəri dilçilik / Ə.Rəcəbli. – Bakı: Nurlan, – 2003. – 515 s.
21. Şiriyev, F.A. Azərbaycan dilinin nitq mədəniyyəti və ritorika / F.Şiriyev. – Bakı: Nurlar, – 2014. – 400 s.
22. Trubeskoy, N.S. Fonologiyanın əsasları / N.Trubeskoy. – Bakı: Elm və təhsil, – 2011. – 388 s.
23. Veysəlli, F.Y. Dilçilik ensiklopediyası: [2 cilddə] / F.Veysəlli. – Bakı: Mütərcim, c. 1. – 2006. – 516 s.

24. Veysəlli, F.Y. Dilçilik ensiklopediyası: [2 cilddə] / F.Veysəlli. – Bakı: Mütərcim, c. 2. – 2008. – 528 s.
25. Veysəlli, F.Y. Dil / F.Veysəlli. – Bakı: Təhsil, – 2007. – 298 s.
26. Veysəlli, F.Y. Dilçiliyin əsasları / F.Veysəlli. – Bakı: Mütərcim, – 2013. – 420 s.
27. Veysəlli, F.Y. Koqnitiv dilçilik: əsas anlayışları və perspektivləri / F.Y.Veysəlli. – Bakı: Mütərcim, – 2015. – 120 s.
28. Veysəlli, F.Y. Semiotika / F.Veysəlli. – Bakı: Mütərcim, – 2010. – 336 s.
29. Veysəlli, F.Y. Struktur dilçiliyin əsasları: [3 cilddə] / F.Veysəlli. – Bakı: Mütərcim, c. 3. – 2009. – 266 s.
30. Akgül, K. İletişim. Dans və Beden dili / K.Akgül. – İstanbul: Cinius, – 2014. – 209 s.
31. Aleskerli, A. Yüz okuma sanatı: [Elektronik kaynak] / Araştırma Serisi, No. 13. 2015. – 60 s. URL: <https://documents.tips/documents/alesker-aleskerli-yuz-okuma-sanatipdf.html>. (13.01.2020)
32. Altıntaş, E. Beden dili, Sözsüz iletişim / E.Altıntaş, D.Çamur – Ankara: Mentis, – 2013. –133 s.
33. Atila, M. Konuşan eller / M.Atilla. – İstanbul: İlgi Kültür Sanat Yayıncılık, – 2016. – 187 s.
34. Baltaş, A. Bedenin dili / A.Baltaş, Z.Baltaş – İstanbul: Remzi Kitabevi, – 2014. –167 s.
35. Baltaş, A., Baltaş, Z. Beden dili çok önemlidir: [Elektronik kaynak] / – İstanbul, 1993. s.15-21. URL: <http://isletmeiktisadi.istanbul.edu.tr/wpcontent/uploads/2013/09/Y%C3%B6netim-14-1993-3.pdf> – (24.10.2019)

36. Baltaş, A., Baltaş, Z. Beden dili. İletişim becerinizin anahtarı, Sessiz diliniz: [Elektronik kaynak] / – 54 s. URL: <https://www.slideserve.com/eli/beden-d-l-ileti-im-becerinizin-anahtar-sessiz-dilin-iz> (13.01.2020)
37. Beden dili: [Elektronik kaynak] / – Ankara, 2008. – 38 s. URL: <http://www.cahilim.com/pdf/ofis/beden-dili.pdf> (13.01.2020)
38. Budak, S. Psikoloji Sözlüğü / S.Budak. – Ankara: Bilim vö Sanat Yayınları, –2009. – 975 s.
39. Büyükbaykal, G. İletişim ile iletişim sürecinin yaşamımızdaki yeri // – İstanbul: İletişim fakültesi dergisi, – 2003. Sayı 16, – s.185-191
40. Cengiz, R. İletişim: [Elektronik kaynak] / – İstanbul: Futbol Eğitim yayınları – 2, – 2009. – 64 s. URL: <http://docplayer.biz.tr/5512009-Let-s-m-tff-fgm-futbol-egitim-yayinlari-mart-sayi-2-2009-istanbul-dr-recep-cengiz.html> (14.01.2020)
41. Cüceloğlu, D. Keşkesiz bir yaşam için iletişim donanımları: [Elektronik kaynak] / – İstanbul: Rəmzi Kitabevi, – 2014. – 199 s. URL: <http://docplayer.biz.tr/10947193-J-dogan-cuceloglu-keske-siz-bir-yasam-icin-iletisim-donanimlari.html> (14.01.2020)
42. Cüceloğlu, D. Üç farklı Kültürde Yüz İfadeleri ile Bildirişim // – Psikoloji Çalışmaları, – 1968. cilt 6, – s. 49-112. URL: <https://www.acarindex.com/pdfs/63495> (14.01.2020)
43. Çalışır, G. Etkili bir kişilerarası iletişime beden dilinin katkısı: [Elektronik kaynak] / – Sankt-Peterburq, 2015. URL:

- [https://www.academia.edu/30729682/Etkili Bir Kisilera rasi Iletisime Beden Dilinin Katkisi.pdf](https://www.academia.edu/30729682/Etkili_Bir_Kisilera_rasi_Iletisime_Beden_Dilinin_Katkisi.pdf) (14.01.2020)
44. Dökmen, Ü. İletişim çatışmaları və empati: [Elektronik kaynak] / – İzmir, 2016. URL: [https://media.turuz.com/her konu-2017/1912-Iletishim Chatishmalari Ve Empati-Ustun Dokmen-2016-382s.pdf](https://media.turuz.com/her_konu-2017/1912-Iletishim-Chatishmalari-Ve-Empati-Ustun-Dokmen-2016-382s.pdf) (14.01.2020)
45. Erkman-Akerson, F. Göstərgəbilimə giriş: [Elektronik kaynak] / – İstanbul, 2005. URL: <https://ru.scribd.com/document/355653373/Gostergebilime-Giri%C5%9F> (14.01.2020)
46. Etkili iletişim: [Elektronik kaynak] / Milli Eğitim Bakanlığı. – Ankara, 2014. URL: <http://www.buraksari.com/wp-content/uploads/2016/01/%C4%B0leti%C5%9Fim-ve-Raporlama-Teknikleri-1.B%C3%B6l%C3%BCm.pdf> (14.01.2020)
47. Fidan, M. İletişim Kurmak istiyorum: [Elektronik kaynak] / – İstanbul, 2005. URL: <https://www.slideserve.com/howard-stevenson/let-m-kurmak-st-yorum> (14.01.2020)
48. Günay, D. Dil ve iletişim / D.Günay. – İstanbul: Papatya Yayıncılık Eğitim, – 2013. – 344 s.
49. Güngör, N. İletişim Kuramlar, Yaklaşımlar / N.Güngör. – Ankara: Siyasal Kitab evi, – 2011. – 352 s.
50. İletişim bilgisi: [Elektronik kaynak] / – Eskişehir, 2012. URL: <http://asyo.afsu.edu.tr/wp-content/uploads/sites/4/2015/11/iletishim-bilgisi.pdf> (15.01.2020)

51. İletişim: [Elektronik kaynak] / Milli Eğitim Bakanlığı. – Ankara, 2009. URL: http://www.megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/moduller_pdf/%C4%B0leti%C5%9Fim.pdf (15.01.2020)
52. İletişim süreci ve türleri: [Elektronik kaynak] / Milli Eğitim Bakanlığı. – Ankara, 2011. URL: http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/moduller_pdf/%C4%B0leti%C5%9Fim%20S%C3%BCreci%20ve%20T%C3%BCrleri.pdf (14.01.2020)
53. İrfan, E. İletişimi anlamak: [Elektronik kaynak] / – Ankara, 2011. URL: <http://irfanerdogan.com/kitaplar/anlamak2011.pdf> (15.01.2020)
54. İş hayatında iletişim: [Elektronik kaynak] / – Ankara, 2007. URL: <http://www.dicle.edu.tr/Contents/2314a94c-6195-455d-8834-d586172b3be8.pdf> (15.01.2020)
55. İzgören, A.Ş. Dikkat vücudunuz konuşuyor / A.İzgören. – Ankara: Elma Yayınevi, – 2015. – 205 s.
56. James, J. Beden dili Olumlu İmaj oluşturma / J.James. – İstanbul: Alfa, – 2013. – 154 s.
57. Kuzpınarı, H. Etkili iletişim: [Elektronik kaynak] / URL: <https://slideplayer.biz.tr/slide/2745617> (15.01.2020)
58. Mestav, O. İletişim: [Elektronik kaynak] / – Güz Yarıyılı Seçmeli Dersi. 2013-2014. URL: <http://www.akademik.adu.edu.tr/myo/cine/webfolders/File/ders%20notlari/iletisim.pdf> (15.01.2020)
59. Navarro, J. Beden dili / J.Navarro, M.Karlins. – İstanbul, Melisa Matbaacılık, – 2015. – 300 s.
60. Neslitürk, E. Sözsüz iletişim: [Elektronik kaynak] / – İzmir, 2014. URL: [198](https://dokupdf.com/download/szsz-</div><div data-bbox=)

letim-nedir- 5a01c3e3d64ab2b9bd6e8f80.pdf
(24.10.2019)

61. Özcan, Z. Kazandıran beden dili / Z.Özcan. – İstanbul: Hayat Yayıncılık, – 2016. – 377 s.
62. Pease, A. Beden dili / A.Pease. – İstanbul: Kelebek Matbaası, – 2003. – 208 s.
63. Reca, Ö. Bütün yönleriyle beden dili / Ö.Reca. – İstanbul: Genc Gelişim, – 2009. – 145 s.
64. Rıfat, M. Göstergibilimin ABC’si: [Elektronik kaynak] / – İstanbul, 2009. URL: <http://b-ok.org/book/1218823/bc2f14> (15.01.2020)
65. Tayfun, R. Etkili iletişim və beden dili / R.Tayfun. – Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık, – 2017. – 244 s.
66. Uluyağcı, C. Sözlü və sözsüz iletişim: [Elektronik kaynak] / tert. ed. C.Uluyağcı, Ö.Çalışkan, A.Yüksel ve b.; Anadolu Üniversitesi Yayını. – Eskişehir, 2013. URL: <http://docplayer.biz.tr/2247257-Sozlu-ve-sozsuz-iletisim.html> (15.01.2020)
67. Yalçın, A. Sözsüz iletişim / A.Yalçın. – İstanbul: Mediacat, – 2016, – 624 s.
68. Yaşar, Ş. Kişilerarası iletişim: [Elektronik kaynak] / URL: slideplayer.biz.tr/slide/2615850 (15.01.2020)
69. Андрианов, М.С. Невербальная коммуникация: психология и право: [Электронный ресурс] / – Москва, 2007. URL: https://aldebaran.ru/author/s_andrianov_m/kniga_neverb_alnaya_kommunikaciya/read/pagenum-2/ (15.01.2020)
70. Бергельсон М.В, Кибрик А.Е. Прагматический “принцип Приоритета” и его отражение в грамматике языка: [Электронный ресурс] / Москва, Наука

- Известия Академии наук СССР. Серия литературы и языка. Т. 40. № 4., 1981. URL: <http://feb-web.ru/feb/izvest/1981/04/814-343.htm> (15.01.2020)
71. Бриль, М. Читаем язык жестов: [Электронный ресурс] / – Вектор, 2010. URL: https://aldebaran.ru/author/bril_mariya/kniga_chitaem_ya_zyik_jestov/ (15.01.2020)
72. Викилова, Л.Г. Основы теории коммуникации: [Электронный ресурс] / Л.Викилова, А.Шарунов. – Москва, 2008. URL: <http://edu.vspu.ru/doc/groups/252/884/GVRenie1.pdf> (16.01.2020)
73. Гленн, В. Язык жестов – путь к успеху: [Электронный ресурс] / В.Гленн, К. Макклафлин. Перевела с английского Л. Налтша. – Санкт-Петербург, Питер, – 2001. – 213 с. URL: <http://esotericpl.narod.ru/bibl1/gest.pdf> (16.01.2020)
74. Горелов, И.Н. Невербальные компоненты коммуникации / И.Н.Горелов. Москва: Либороком, – 2009. – 112 с.
75. Доброва, Е.В. Язык жестов: [Электронный ресурс] / – Москва, 2010. URL: <http://padaread.com/?book=29485&pg=3> (16.01.2020)
76. Кашкин, В.Б. Введение в теорию коммуникации: [Электронный ресурс] / – Воронеж, 2000. URL: <http://mediaeducation.ucoz.ru/ld/1/167.-.2000.pdf> (17.01.2020)
77. Крейдлин, Г.Е. Невербальная семиотика в ее соотношении с вербальной: [Электронный ресурс] / Автореферат, доктора филологической наук) / –

83. Павиленис, Р. Проблема смысла: современный логико-философский анализ языка: [Электронный ресурс] / – Москва, 1983. URL: <http://www.klex.ru/5az> (17.01.2020)
84. Поваляева, М.А, Рутер, О.А. Невербальные средства общения: [Электронный ресурс] / – Ростов на-Дону, 2004. URL: <http://docplayer.ru/33078736-Neverbalnye-sredstva-obshcheniya.html> (17.01.2020)
85. Посикера, Л.Р. Политическая коммуникация в условиях избирательных компаний: анализ концепция и технологий. Диссертация кандидата политических наук: [Электронный ресурс] / – Москва, 1994. URL: <http://www.dslib.net/polit-instituty/politicheskaja-kommunikacija-v-uslovijah-izbiratelnyh-kampanij.html> (17.01.2020)
86. Равенский, Н. Как читать человека. Черты лица, жесты, позы, мимика: [Электронный ресурс] / – Москва, 2007. URL: http://pr.pstu.ru/wp-content/uploads/2013/11/Kak_chitat_cheloveka.pdf (17.01.2020)
87. Степанов, Ю.С. Семиотика: [Электронный ресурс] / – Москва, 1971. URL: <http://padaread.com/?book=40601&pg=3> (17.01.2020)
88. Степанов, С. Язык внешности жесты мимика черты лица почерк и одежда: [Электронный ресурс] / 2001. URL: https://www.litres.ru/static/or4/view/or.html?user=647016459&art=656815&or_auth_succs=0&uuid=220348c4-dab9-11e0-9959-47117d41cf4b&trials=1&file=2065975&baseurl=%2Fpu

b%2Ft%2F656815.&cover=%2Fpub%2Fc%2Fcover%2F656815.jpg (17.01.2020)

89. Токарев, Г. Введение в семиотику: [Электронный ресурс] / – Москва, 2001. URL: <http://www.docme.ru/doc/1352378/vvedenie-v-semiotiku> (17.01.2020)
90. Шестакова, Е. Больше чем речь. Как управлять мимикой, жестами и интонацией: [Электронный ресурс] / – Санкт-Петербург, 2017. URL: <https://www.labyrinth.ru/books/568283/> (11.01.2022)
91. Ambady, N., Rosenthal R. Nonverbal Communication: [Electronic resource] / – Massachusetts, Encyclopedia of Mental Health, Volume 2, 1998. URL: http://www.communicationcache.com/uploads/1/0/8/8/10887248/1998_nonverbal_communication_-_harvard.pdf (23.01.2020)
92. Andersen, P. The Complete Idiot's Guide to Body Language: [Electronic resource] / – New York, 2004. URL: <https://archive.org/details/completeidiotsgu00ande> (23.01.2020)
93. Argyle, M. Bodily communication: [Electronic resource] / – New York, 1990. URL: https://books.google.az/books?id=79OmujZ09DAC&printsec=frontcover&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false (23.01.2020)
94. Atlas, J.D. Presupposition: [Electronic resource] / – The handbook of pragmatics, 2006. – s. 29-52. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.466.2434&rep=rep1&type=pdf> (23.01.2020).

95. Austin, J. How to Do Things with Words: [Electronic resource] / – Oxford, 2006. URL: http://pubman.mpdl.mpg.de/pubman/item/escidoc:2271128:3/component/escidoc:2271430/austin_1962_how-to-do-things-with-words.pdf (23.01.2020)
96. Bach, K. Pragmatics and the Philosophy of Language: [Electronic resource] / URL: https://www.researchgate.net/publication/228030299_Pragmatics_and_the_Philosophy_of_Language (23.01.2020)
97. Bakon, A. A Manual of Gesture, embracing a complete system of notation, together with the principles of interpretation and selections for practice: [Electronic resource] / – Chicago, 1875. URL: <https://archive.org/details/manualofgesturee00bacorich> (23.01.2020)
98. Beaver, D. Presupposition and Assertion in Dynamic Semantics: [Electronic resource] / – California, 2001. URL: https://www.academia.edu/2092502/Presupposition_and_assertion_in_dynamic_semantics (23.01.2020)
99. Birdwhistell, R.L. Introduction to Kinesics: An Annotation System for Analysis of Body Motion and Gesture: [Electronic resource] / – Washington, 1952. URL: https://books.google.az/books?id=Ad99AAAAMAAJ&p rintsec=frontcover&dq=Birdwhistell,+R.L.+Introduction +to+Kinesics&hl=az&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q =Birdwhistell%2C%20R.L.%20Introduction%20to%20K inesics&f=false (23.01.2020)
100. Birdwhistell, R.L. Kinesics and Context: Essays on Body Motion Communication: [Electronic resource] / – Philadelphia, 1970. URL:

- https://books.google.az/books?id=FZLJMmJIDBIC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false (23.01.2020)
101. Bloomfield, L. Language: [Electronic resource] / – London, 1933. URL: <https://ru.scribd.com/doc/295446057/LANGUAGE-LEONARD-BLOOMFIELD-pdf> (23.01.2020)
 102. Bowden, M. Winning Body Language: Control the Conversation, Command Attention, and Convey the Right Message without Saying a Word / M.Bowden. – New York: Mc. Graw – Hill Edition, – 2010. – 256 p.
 103. Calero, H.H. The power of nonverbal communication: [Electronic resource] / – Los Angeles, 2005. URL: <https://books.google.az/books?id=plCVYnnUhjoc&printsec=frontcover&dq=nonverbal+communication&hl=en&sa=X&ved=0ahUKEwj50MvTibrQAhVGuxQKHTNLBM4Q6AEIOzAE#v=onepage&q&f=false> (24.01.2020)
 104. Charles, D. Expression of the emotions in man and animals: [Electronic resource] / – London, 1872. URL: <https://archive.org/details/expressionofemot1872darw/page/n3> (24.01.2020)
 105. Constantine, S. The Complete Idiot's Guide to Reading Body Language: [Electronic resource] / – New York, 2013. URL: <https://www.amazon.com/Complete-Idiots-Guide-Reading-Language-ebook/dp/B00BR4SAUA> (24.01.2020)
 106. De Vito J.A. Nonverbal Communication. Human Communication: [Electronic resource] / – Boston, 2002. URL: <https://www.pearsonhighered.com/assets/samplechapter/0/2/0/5/0205353908.pdf> (24.01.2020)

107. Driver, J., Aaslt, M. You say more than you think: The 7-day Plan for using the new body Language to get what you want [Electronic resource] / – New York, 2011. URL: https://www.amazon.com/You-Say-More-Than-Think/dp/0307453987/ref=sr_1_1?s=books&ie=UTF8&qid=1522072535&sr=1-1&keywords=9780307453983 (24.01.2020)
108. Ekman, P. Facial expression: [Electronic resource] /– New Jersey, 1977. URL: <https://www.ekmaninternational.com/wp-content/uploads/Facial-Expression-paper.pdf> (24.01.2020)
109. Ekman P., Friesen, W.V., Ellsworth, P. Emotion in human face: [Electronic resource] /– Oxford, 1972. URL: <https://www.amazon.com/Emotion-Human-Face-Guidelines-Integration/dp/0080166431> (24.01.2020)
110. Ekman, P., Friesen W, V. Unmasking the face: [Electronic resource] / – 2003. URL: https://books.google.az/books?id=TukNoJDgMTUC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false (24.01.2020)
111. Elias, C. Body language: [Electronic resource] / – 2014. URL: <https://www.amazon.com/Body-Language-Communication-Charisma-communication-ebook/dp/B00NTY9BAE> (24.01.2020)
112. Ellsberg, M. The power of eye contact / M.Ellsberg. – New York: Harper Collins Publishers – 2010, – 272 p.
113. Etsuko, O. Austin’s Speech Act Theory and the Speech Situation: [Electronic resource] / – Trieste: Esercizi Filosofici 1. 2006. URL:

- <http://www2.units.it/eserfilo/art106/oishi106.pdf>
(27.01.2020)
114. Fast, J. Body language: [Electronic resource] / – Lanham, Maryland, 2002.
URL:https://books.google.az/books?id=j7UqmgFsNJYC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false (27.01.2020)
115. Fast, J. Body language: [Electronic resource] / – Hanover, 1982. URL:
http://medicine.kaums.ac.ir/UploadedFiles/Files/Julius_Fast_Body_Language.pdf (27.01.2020)
116. Gardiner, A. The definition of the Word and the Sentence: [Electronic resource] / – 1982. URL:
http://pubman.mpdl.mpg.de/pubman/item/escidoc:2325796/component/escidoc:2325795/Gardiner_1922_The%20definition.pdf (27.02.2020)
117. Hall, E.T. Silent language: [Electronic resource] / – New York, 1959. URL:
https://monoskop.org/images/5/57/Hall_Edward_T_The_Silent_Language.pdf (27.02.2020)
118. Hecht, M.A, Ambady, N. Nonverbal Communication and Psychology: Past and Future: [Electronic resource] / – New Jersey, The New Jersey Journal of Communication, Volume 7, № 2, 1999. URL:
<http://ambadylab.stanford.edu/pubs/1999Hecht.pdf>
(27.01.2020)
119. Huang, Y. Pragmatics: [Electronic resource] / – New York, 2014. URL:
<https://books.google.az/books?id=wk1VBQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Huang+Y.+Pragmatics.&hl=en&sa=X&ved=0ahUKEwjvbSdqoLaAhVLPBQKHX3TCKk>

Q6AEIJzAA#v=onepage&q=Huang%20Y.%20Pragmatics.&f=false (27.01.2020)

120. Kadmon, N. Formal pragmatics: semantics, pragmatics, presupposition, and focus: [Electronic resource] / – Malden, 2001. URL: https://www.amazon.com/Formal-Pragmatics-Semantics-PresuppositionFocus/dp/0631201211/ref=sr_1_1?s=books&ie=UTF8&qid=1518817888&sr=11&keywords=Kadmon+Nirit.+Formal+pragmatics%3A+semantics%2C+pragmatics%2C+presupposition%2C+and+focus (27.01.2020)
121. Karttunen, L. Presupposition and linguistic context: [Electronic resource] / URL: <https://web.stanford.edu/~laurik/publications/archive/presupplingcontext.pdf> (27.01.2020)
122. Knapp, M.L, Hall J.A, Horgan, T.G. Nonverbal Communication in Human Interaction: [Electronic resource] / – Wadsworth, 2013. URL: https://books.google.az/books?id=rWoWAAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Nonverbal-Communication-Human-Interaction-Knapp&hl=az&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=Nonverbal-Communication-Human-Interaction-Knapp&f=false (27.01.2020)
123. Kuhnke, E. Body language for Dummies: [Electronic resource] / – Chichester, 2012. URL: <https://books.google.az/books?id=EXMxy-FPTXgC&printsec=frontcover&dq=Kuhnke+Elizabeht.+Body+language+for+Dummies.&hl=az&sa=X&ved=0ahUKEwiCo5Xa5LLZAhUIPBQKHcpaBRgQ6AEIJTAA#v=onepage&q&f=false> (28.01.2020)

124. Lambert, D. Body language 101: The Ultimate Guide to Knowing when People Are Lying, How They Are Feeling, what They Are Thinking, and More: [Electronic resource] / – New York, 2008. URL: <https://www.amazon.com/Body-Language-101-Ultimate-Thinking/dp/1602392919> (28.01.2020)
125. Levinson, S. Pragmatics: [Electronic resource] / – London, 1983. URL: https://books.google.ru/books?id=SJXr9w_IVLUC&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false (28.01.2020)
126. Lowndes, L. How to talk to Anyone: 92 Little Tricks for Big Success in Relationship: [Electronic resource] / – New York, 2003. URL: <https://www.amazon.com/How-Talk-Anyone-Success-Relationships/dp/1511305169> (28.01.2020)
127. Mey, J. Pragmatics. An itroduction: [Electronic resource] / – 2001. URL: <https://www.amazon.com/Pragmatics-Introduction-Jacob-L-Mey/dp/0631211322> (29.01.2020)
128. Morris, D. People watching: [Electronic resource] / – London, 2002. URL: <http://ru.b-ok.org/book/907514/224378> (28.02.2020)
129. Navarro, J., Karlins, M. What every body is saying: [Electronic resource] / – New York, 2008. URL: <https://www.amazon.com/What-Every-BODY-SayingSpeedReading/dp/0061438294> (28.01.2020)
130. Patterson, M.L. More than words. The power of Nonverbal Communication: [Electronic resource] / – Sevilla, 2011. URL: <https://books.google.az/books?id=Ka84FwgFcugC&printsec=frontcover&dq=Patterson+M.L.+More+than+words.>

+The+power+of+Nonverbal+Commu%C2%ACnication.&hl=az&sa=X&ved=0ahUKEwiUvNWpsO7ZAhVCshQKHaWLANEQ6AEIJTAA#v=onepage&q=Patterson%20M.L.%20More%20than%20words.%20The%20power%20of%20Nonverbal%20Commu%C2%ACnication.&f=false (28.01.2020)

131. Pease, A., Pease, B. Body language: [Electronic resource] / – New York, 2004. URL: https://e-edu.nbu.bg/pluginfile.php/331752/mod_resource/content/0/Allan_and_Barbara_Pease_-_Body_Language_The_Definitive_Book.pdf (28.01.2020)
132. Reiman, T. The power of body language: [Electronic resource] / – New York, 2007. URL: https://books.google.az/books?id=N0r70nRyuNsC&printsec=frontcover&dq=Reiman+T.+The+power+of+body+language.+New+York:+Pocket+Books,+2007,+334+p.&hl=en&sa=X&ved=0ahUKEwiKwf7x_onaAhXHXBQKHVTsDi0Q6AEIJzAA#v=onepage&q&f=false (28.01.2020)
133. Reinhart, T. Pragmatics and Linguistics: An Analysis of Sentence Topics: [Electronic resource] / – Lisboa, Philosophica 27, 1981. URL: <http://www.philosophica.ugent.be/fulltexts/27-4.pdf> (28.01.2020)
134. Ribbens, G., Thomson, R. Understanding body language / G.Ribbens, R.Thomson. – New York: Barron’s Educational Series, Business & Economics, – 2001. – 102 p. URL: https://archive.org/details/understandingbod00geof_0/page/40/mode/2up

135. Sadock, J. Speech Acts. The Handbook of Pragmatics: [Electronic resource] / – Hoboken, 2006. URL: <http://www.felsemiotica.org/site/wp-content/uploads/2014/10/Horn-Laurence-R.-and-Ward-Gregory-Ed.-The-Handbook-of-Pragmatics.pdf> (28.01.2020)
136. Searle, J.R. Austin on Locutionary and Illocutionary Acts: [Electronic resource] / – Durham: Duke University press, The Philosophical Review, Vol. 77, No, 4 October, 1968. URL: <https://sites.ualberta.ca/~francisp/NewPhil448/SearleOnAustinonLocutionaryIllocutionActs.pdf> (28.01.2020)
137. Searle, J.R. Speech acts. An Essay in the Philosophy of Language: [Electronic resource] / – Cambridge, 1970. URL: <https://www.amazon.com/Speech-Acts-Essay-Philosophy-Language/dp/052109626X> (28.01.2020)
138. Smith, P.W.H. Speech Act Theory, Discourse Structure and Indirect Speech Acts. Submitted in Accordance with the Requirements for the Degree of Doctor Philosophy: [Electronic resource] / – Leeds, 1991. URL: http://etheses.whiterose.ac.uk/734/1/uk_bl_ethos_438318.pdf (29.01.2020)
139. Steinberg, S. Introduction to Communication: [Electronic resource] / – Pretoria, 1995. URL: https://books.google.az/books?id=VPs3kidEqXYC&printsec=frontcover&dq=communication+books&hl=az&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false (29.01.2020)
140. Strawson, P.F. Intention and Convention in Speech Acts: [Electronic resource] / – Durham, The Philosophical Review, Vol. 73, No. 4. October, 1964. URL:

- <http://semantics.uchicago.edu/kennedy/classes/f09/semprag1/strawson64.pdf> (29.01.2020)
141. https://az.wikipedia.org/wiki/B%C9%99dii_gimnastika (29.01.2020)
142. <https://tr.wikipedia.org/wiki/%C4%B0leti%C5%9Fim> (29.01.2020)
143. <https://www.turkedebiyati.org/iletisim-nedir.html> (29.01.2020)
144. <https://www.skillsyouneed.com/ips/nonverbal-communication.html> (29.01.2020)
145. https://en.wikipedia.org/wiki/Speech_act (29.01.2020)
146. [https://en.wikipedia.org/wiki/Proposition_\(disambiguation\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Proposition_(disambiguation)) (29.01.2020)
147. <https://en.wikipedia.org/wiki/Presupposition> (29.01.2020)
148. <http://philologos.narod.ru/semiotics/semiotics.htm> (29.01.2020)
149. https://en.wikipedia.org/wiki/Lasswell%27s_model_of_communication (29.01.2020)
150. <http://regionplus.az/az/articles/view/2870> (29.01.2020)
151. <http://fitret.az/r%C9%99ngl%C9%99r-nec%C9%99-danisir-2/> (29.01.2020)
152. <http://www.nasilyapilmali.com/nasil-yapilir-2/renklerin-anlamlari-renklerin-dili-nedir-renkler-neyi-ifade-ederler-renklerin-insan-hayatina-etkisi-renkler-insanlarin-yasamini-nasil-etkiler> (29.01.2020)
153. <https://documents.tips/documents/baki-evkarali-beden-dili.html> (29.01.2020)

154. www.westsidetoastmasters.com/resources/book_of_body_language/chap5.html (29.01.2020)
155. www.businessinsider.com/body-language-around-the-world-2015-3 (29.01.2020)
156. <https://socialmettle.com/hand-gestures-their-meanings> (29.01.2020)
157. <http://www.geziko.com/blog/kulturden-kulture-degisim-gosteren-vucut-dili/> (29.01.2020)
158. <https://bedenindili.com/> (29.01.2020)
159. <https://sputnik.az/life/20150824/401716631.html> (29.01.2020)
160. <https://www.umitunker.com/haber/siyasal-iletisim-acisindan-beden-dili-kullaniminin-onemi> (29.01.2020)
161. <https://liveseysolar.com/cultural-differences-in-body-language-and-universal-facial-expressions/> (29.01.2020)
162. <https://vitalsparkconsultancy.co.uk/gender-differences-body-language/> (29.01.2020)
163. şəkil 1.2.1
<https://kayzen.az/blog/maraqli-faktlar/15283/jestl%C9%99rd%C9%99n-istifad%C9%99.html> (30.11.2021).
164. şəkil 2.1.1
http://ltainvestment.blogspot.com/2018/07/blog-post_21.html (30.01.2020)
165. şəkil 2.2.1.
<https://ttunonverbalcoms.wordpress.com/2013/10/06/the-difference-in-nonverbal-behaviors-and-how-it-changes-in-a-relationship/> (30.01.2020)
166. şəkil 2.2.2 <https://www.storyblocks.com/stock-image/couple-of-young-beautiful-caucasian-man-and->

- woman-business-collegue-seated-on-a-sidewalk-in-the-city-using-a-tablet---business-technology-communication-concept-sam4wkrdjzj2alfii3
(30.01.2020)
167. şəkil 2.2.3
<https://es.dreamstime.com/fotograf%C3%ADa-de-archivo-libre-de-regal%C3%ADas-fecha-agujereada-image39801187> (30.01.2020)
168. şəkil 2.2.4.
<https://www.motherjones.com/politics/2017/10/new-mexico-officials-back-down-abandon-effort-to-politicize-science-education-standards/> (30.01.2020)
169. şəkil 2.3.1.
[https://cdn.axar.az/2019/03/22/zubair1_\(2\).jpg](https://cdn.axar.az/2019/03/22/zubair1_(2).jpg)
(30.01.2020)
170. şəkil 2.3.2 <http://www.atv.az/news/culture/63467-eneneden-geleceye-milli-geyim-defilesi-kecirildi-fotolar>
(30.01.2020)
171. şəkil 2.3.3.
<https://store.2021onlineoutlets.com/content?c=hindistan%20en%20g%C3%BCzel%20elbiseleri&id=8>
(30.11.2021)
172. şəkil 2.3.4 <https://sanatkaravani.com/wp-content/uploads/2014/12/27.jpg> (30.01.2020)
173. şəkil 2.3.5 https://www.esarpavm.com/Firdevs-Pratik-Esarp-111049_151.html (30.01.2020)
174. şəkil 2.3.6
https://az.wikipedia.org/wiki/%C4%B0ran_bayra%C4%9F%C4%B1#/media/File:Flag_of_Iran.svg (30.01.2020)

175. şəkil 2.3.7 <http://www.bayraklar.info/kuveyt>
(30.01.2020)
176. Şəkil 2.3.8 <https://www.azerbaycan24.com/meydanlarda-yuzlerle-pakistan-bayragi-turkiyede-qururverici-hadise/>
(30.01.2020)
177. Şəkil 2.3.9
[http://www.realpress.az/?smode=content&item=Seudiyye Erebistan Yemeni vurdu: olenler var-2017-12-13%2014:40:38](http://www.realpress.az/?smode=content&item=Seudiyye+Erebistan+Yemeni+vurdu:+olenler+var-2017-12-13%2014:40:38) (30.01.2020)
178. şəkil 2.3.10 <https://marja.az/76637/sentyabrin-27-de-azerbaycanda-anim-gunu-qeyd-olunacaq> (21.11.2021)
179. şəkil 2.3.11
[http://www.auto.az/news/9239/Avtomobillerin texniki b axisdan kecirilmesi vaxti belli oldu/](http://www.auto.az/news/9239/Avtomobillerin+texniki+baxisdan+kecirilmesi+vaxti+belli+oldu/) (31.10.2016)
180. şəkil 2.3.12. <https://ru.oxu.az/society/109763>
(31.01.2020)
181. şəkil 2.3.13
https://simple.wikipedia.org/wiki/Azerbaijani_Air_Force
(30.11.2021)
182. şəkil 2.3.14 <https://news.day.az/politics/466983.html>
(31.01.2020)
183. şəkil 2.3.15
https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/9/94/N_aval_Flag_of_Azerbaijan.svg (31.01.2020)
184. şəkil 2.3.16 <https://golos.ua/i/217154> (31.01.2020)
185. şəkil 2.3.17 <https://news.milli.az/society/481887.html>
(21.11.2021)
186. şəkil 2.3.18

- https://az.wikipedia.org/wiki/Apple#/media/File:Apple_1_ogo_black.svg(31.01.2020).
187. şəkil 3.1.1. <http://www.kaspi.az/file/pic/xeber/2016-04/218762.jpg> (31.01.2020)
188. şəkil 3.1.2. <https://www.td.org/insights/5-mistakes-people-make-understanding-your-body-language>
189. şəkil 3.1.3. <http://www.liderlikokulu.com.tr/vucut-dili-elleri-arkaya-baglamak/> (03.02.2020)
190. şəkil 3.1.4. <http://www.egitimkutuphanesi.com/el-kol-ve-avucular-basparmak-gosterme-beden-dili/> (03.02.2020)
191. şəkil 3.1.5. https://pbs.twimg.com/profile_images/378800000375867378/0a8898fb01d906d178041d3014b945f4_400x400.jpg (03.02.2020)
192. şəkil 3.1.6. <https://www.ufukonen.com.tr/el-sikisma/> (03.02.2020)
193. şəkil 3.1.7. <http://www.algipsikoloji.com/beden-dili-egitimi-beden-dili-nasil-kullanilir/> (03.02.2020)
194. şəkil 3.1.8. <https://userscontent2.emaze.com/images/99afc6f0-1707-4515-87b0-041a01f559e8/cf98413296ee2330309417acdb8d2d8d.png> (03.02.2020)
195. şəkil 3.1.9. <https://bidibidi.com/forum/viewtopic.php?p=26229> (03.02.2020)
196. şəkil 3.1.10. <http://www.renklinot.com/wp-content/uploads/el-kol-hareketleri-2.png> (03.02.2020)

197. şəkil 3.1.11. <http://pluspng.com/png-5343.html>
(03.02.2020)
198. şəkil 3.1.12. <https://www.samsungazetesi.com/yumruk-sekliniz-karakterinizi-ele-veriyor-eger-bas-parmaginiz-pr-aid,12604.html#galeri> (03.02.2020)
199. şəkil 3.1.13. <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/bogdanova/624342.html> (03.02.2020)
200. şəkil 3.1.14. <http://kto-cto-gde.ru/pochemu-nikogda-nelzya-boltat-o-svoix-planax/> (03.02.2020)
201. şəkil 3.1.15. <http://www.egitimkutuphanesi.com/populer-hareketler-saldirganlik-hareketleri-beden-dili/>
(03.02.2020)
202. şəkil 3.1.16. <http://www.ozelguvenlikdunyasi.com/ozel-guvenlik-ve-vucud-dili-birinci-bolum.html/resim1>
(23.10.2018)
203. şəkil 3.1.17. 3.1.18. <http://www.bilgiustam.com/beden-dilinde-ayak-ve-bacak-hareketlerinin-anlamlari/>
(03.02.2020)
204. şəkil 3.1.19 https://www.turkcebilgi.org/cesitli/kisisel-gelisim/beden-dili-resimli-anlatim-4678_13.html
(03.02.2020)
205. şəkil 3.1.20. <https://www.oneclearmessage.com/wp-content/uploads/2013/10/non-verbal-language-.005.jpg>
(03.20.2020)
206. şəkil 3.1.21 <https://kisiselbasari.com/diksiyon-dersi-4-jest-ve-mimikler.html> (03.02.2020)
207. şəkil 3.2.1

- https://m.blog.naver.com/PostView.nhn?blogId=koreangenie&logNo=220592319619&proxyReferer=https:%2F%2Fwww.google.com%2F&view=img_16 (03.02.2020)
208. şəkil 3.2.2
<http://seyyarkalem.blogspot.com/2013/10/beden-dili-italya.html> (03.02.2020)
209. şəkil 3.2.3. <http://www.gs-int-ltd.com/our-services-expertise.html> (03.02.2020)
210. şəkil 3.2.4.
<http://peopleandcountries.com/data/attachment/portal/201705/09/010527fapv00518k5q8zea.jpg> (03.02.2020)
211. şəkil 3.2.5. <http://rate1.com.ua/strannosti/3066/> (03.02.2020)
212. şəkil 3.2.6.
https://st2.depositphotos.com/4158817/7589/i/950/depositphotos_75893615-stock-photo-traditional-woman-greeting-namaste.jpg (03.02.2020)
213. şəkil 3.2.7.
http://1ul.ru/city_online/obshchestvo/news/skidki-do-50-ulyanovskie-predprinimateli-snizhayut-tseny-v-dekadu-invalidov/ (04.02.2020)
214. şəkil 3.2.8.
https://westwicke.com/wp-content/uploads/shutterstock_158050682.jpg (04.02.2020)
215. şəkil 3.2.9. <https://www.charismamag.com/blogs/fire-in-my-bones/35471-president-trump-racism-and-the-immigration-debate> (04.02.2020)

216. şəkil 3.2.10. <http://www.egitimkutuphanesi.com/kol-ve-bacak-engelleri-bacak-kenetleme-beden-dili/>
(04.02.2020)
217. şəkil 3.2.11. <https://onedio.com/haber/surekli-bacak-bacak-ustune-atarak-oturan-insanlarin-vucudunda-neler-olur-987443> (04.02.2020)
218. şəkil 3.2.12.
<https://stopcorner.wordpress.com/2013/02/23/neverbalna-komunikacija-govor-tela-i-facijalna-ekspresija/>
(04.02.2020)
219. şəkil 3.2.13.
<https://gilmanprogram.files.wordpress.com/2015/10/men-holding-hands-in-middle-east.jpg> (04.02.2020)
220. şəkil 3.2.14.
http://westsidetoastmasters.com/resources/book_of_body_language/chap5.html (04.02.2020)
221. şəkil 3.2.15.
<http://minagirl78.blogspot.com/2016/04/part-1-symbols-ok-sign.html> (04.02.2020)
222. şəkil 3.2.16. <http://peterpollock.com/wp-content/uploads/2011/11/beckon.jpg> (04.02.2020)
223. şəkil 3.2.17.
https://st2.depositphotos.com/1044737/5226/i/450/depositphotos_52261701-stock-photo-young-girl-pointing-with-her.jpg (04.02.2020)
224. şəkil 3.2.18. <https://home.edweb.net/informal-formative-assessment-practices/> (04.02.2020)
225. şəkil 3.2.19.
<https://www.mercurynews.com/2014/12/05/jenna-bush->

- [hager-admits-to-hanky-panky-on-white-house-roof/](#)
(04.02.2020)
226. şəkil 3.2.20; 3.2.21.
<http://www.geziko.com/blog/kulturden-kulture-degisim-gosteren-vucut-dili/> (04.02.2020)
227. şəkil 3.2.22. <http://psico-linguistica.blogspot.com/2010/08/codigos-linguisticos.html> (04.02.2020)
228. şəkil 3.2.23. <http://metaphysican.com/wp-content/uploads/2018/03/1-99-1024x683.jpg>
(04.02.2020)
229. şəkil 3.2.24. <https://www.uplifers.com/beden-diliyle-flortun-puf-noktalarini-kesfedin/> (04.02.2020)
230. şəkil 3.3.1.1. <https://www.parmak.gen.tr/isaret-parmagi.html> (04.02.2020)
231. şəkil 3.3.1.2 <https://www.yeniakit.com.tr/foto-galeri/secdede-nasil-dua-edilir-2794> (04.02.2020).
232. şəkil 3.3.1.3. <https://nezermedia.az/maraqli/22981-bu-ele-bir-nemetdir-ki-yalniz-layiqlere-veriler.html>
(30.11.2021)
233. şəkil 3.3.1.4. <https://o-buddizme.ru/filosofiya-buddizma/buddizm-filosofiya-ili-religiya> (05.02.2020)
234. şəkil 3.3.1.5.
<http://islamevi.az/files/uploads/2020/08/0C44FC64-D5CF-42B7-B056-16FF1CFF1DFB.jpeg>
235. şəkil 3.3.2.1.
<https://menazerbaycanliyam.files.wordpress.com/2013/03/heydc999r-c999liyev-putin.jpg> (05.02.2020)
236. şəkil 3.3.2.2; 3.3.2.3; 3.3.2.5

- <http://enter.news/en/news/society/111740/heydar-aliyev-photo-highlights-of-great-life#.W9BaHszbIV>
(05.02.2020)
237. şəkil 3.3.2.4. <http://bhedm.az/52-dunya-heyder-eliyev-haqqinda.html> (05.02.2020)
238. şəkil 3.3.2.6
<http://www.zimbio.com/pictures/Eo1YbaAgV55/Gordon+Brown+Meets+Ilham+Heydar+oglu+Aliyev/pVinWnJogFb/Ilham+Aliyev> (05.02.2020)
239. şəkil 3.3.2.7. <https://report.az/ru/vneshnyaya-politika/prezident-il-ham-aliev-vstretilsya-s-gossekreterem-ssha-dzhonom-kerri> (05.02.2020)
240. şəkil 3.3.2.8 <https://golosarmenii.am/article/46740/v-perechen-vragov-svobody-slova-reportery-bez-granic-vklyuchili-erdogana-i-alieva> (05.02.2020)
241. şəkil 3.3.2.9. https://politobzor.net/uploads/posts/2014-09/org_jvzf366.jpg (05.02.2020)
242. şəkil 3.3.2.10. <http://www.president.az/articles/26998>
(05.02.2020)
243. şəkil 3.3.2.11.
<https://comicvine.gamespot.com/images/1300-5727203>
(05.02.2020)
244. şəkil 3.3.2.12. <https://sipse.com/mundo/abren-al-turismo-bunker-es-para-frenar-a-hitler-en-haifa-7493.html>
(05.02.2020)
245. şəkil 3.3.2.13.
<https://www.almasdarnews.com/article/swedish-politicians-accuse-erdogan-genocide-kurds/> (05.02.2020)
246. şəkil 3.3.2.14.
<https://www.yeniasya.com.tr/gundem/simon-peres-ilk->

- kez-erdogan-in-one-minute-cikisi-hakkinda-konustu_402589 (05.02.2020)
247. şekil 3.3.2.15. <https://www.evrensel.net/haber/330191/erdogan-bu-komunistler-vatansever-degildir> (05.02.2020)
248. şekil 3.3.2.16. <https://www.sabah.com.tr/gundem/2019/01/29/baskan-erdoganin-tarihe-not-dusulen-cikisi-tam-10-yil-oldu-one-minute> (05.02.2020)
249. şekil 3.3.2.17. <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/one-minute-oturumu-davos-a-internette-arama-rekoru-kirdirdi-10912367> (05.02.2020)
250. şekil 3.3.2.18. http://www.rainews.it/dl/rainews/articoli/Fine-era-delle-porte-aperte-per-gli-esuli-ultimo-atto-di-Obama-normalizza-rapporti-USACuba-616f5801-ca75-4151-999e-da06e911fc95.html?refresh_ce (05.02.2020)
251. şekil 3.3.2.19. <http://s-narodom.ru/rossiya/13743-putin-i-obama-vstretilis-i-pobesedovali-na-sammite-v-peru.html> (05.02.2020)
252. şekil 3.3.2.20. <http://www.gq-magazine.co.uk/article/donald-trump-hand-gestures-politics> (05.02.2020)
253. şekil 3.3.2.21. <https://m.znaj.ua/ru/news/tramp-pohvastalsya-sylnoj-kak-nykogda-armyej> (05.02.2020)
254. şekil 3.3.2.22. <https://rufabula.com/news/2015/08/16/trump> (05.02.2020).

255. şəkil 3.3.3.1. <http://www.cazibe.info/karyera-planlama/bacariqli-iscini-itirmemek-ucun-neler-etmeliyik-3605/> (05.02.2020)
256. şəkil 3.3.3.2. <https://www.scoopwhoop.com/inothernews/11-things-you-can-learn-about-people-from-their-body-language/#.c36jn0b38> (05.02.2020)
257. şəkil 3.3.3.3. <https://www.inc.com/sims-wyeth/4-gestures-that-turn-people-off-guess-what-they-are.html> (20.11.2021)
258. şəkil 3.3.3.4. <https://xn--80aaapxgwipbfj.xn--p1ai/%D0%BE%D0%BF%D1%82%D0%B8%D0%BC%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F-%D0%B8-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B2%D0%B8%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5-%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82%D0%B0/> (05.02.2020)

Pərvin Şurəddin qızı Bayramova

*Kommunikasiya prosesində qeyri-verbal
ünsiyyət vasitələrinin rolu
(monoqrafiya)*

Naşir: Elnarə Abbasova
Texniki redaktor: Asim Səfərov
Dizayner: İradə Əhmədova
Operatorlar: Həmidə Bağirova, Nurdan Məmmədova

Yığılmağa verilmişdir: 15.01.2023
Çapa imzalanmışdır: 05.02.2024
Format: 60×84 1/16; şərti çap vərəqi 14
Sifariş № 037; tiraj 500 nüsxə
“Füyuzat” nəşriyyatında çap edilmişdir.
Ünvan: Bakı şəh., Z.Xəlilov küç., 26
Tel.: 055 850-98-69
e-mail: fuyuzat2020@gmail.com