Azərbaycan Milli Elmlər Akademiyasi M. Füzuli adına Əlyazmalar Institutu, *ISSN 2224-9257*
Filologiya məsələləri № 4, 2024
Səh. 138-146
https://doi.org/10.62837/2024.4.138

ƏLİYEVA İRADƏ BƏBIR QIZI
iradaazeri@mail.ru
Azərbaycan Tibb Universiteti
Ünvan: Səməd
Vurğun 167

QEYRİ-VERBAL KOMMUNİKASİYA VASİTƏLƏRİ

Açar sözlər: *verbal və qeyri-verbal vasitələr, bədən dili, kinesika, takesika, proksemika, paralinqvistika, ekstralinqvistika, simvollardan istifadə.*

Ключевые слова: *вербальные и невербальные средства, язык тела, кинесика, такесика, проксемика, паралингвистика, экстралингвистика.*

Key words: *verbal and non-verbal means of communication, body language, kinesics, tacesics,proxemics, paralinguistics, extralinguistics, using of symbols.*

Öz fikrini dəqiq çatdırmaq, ünsiyyət yaratmaq üçün müasir insan nitqdən istifadə edir. Belə kommunikasiya forması verbal (lat. "şifahi") kommunikasiya adlanır və ənənəvi olaraq nitq kommunikasiyasının əsas forması sayılır. Ünsiyyətin bu növü bizim gündəlik danışığımız, dilimizidir. Mütəxəssislər qeyd edir ki, müasir insan gün ərzində təxminən 30 min söz tələffüz edir.

Dilin kəşfi ən böyük uğurdur. Lakin bununla belə tələffüz etdiyimiz sözlər hələ "tam" mənzərə yaratmır. Bir çox hallarda sözlərdən daha çox əl-qol, bədən hərəkəti, yəni qeyri-verbal kommunikasiya işarələrindən istifadə edilir. "Qeyri-verbal ünsiyyət qeyri-iradi səviyyədə(şüursuz olaraq) yerləşən motivləri həyata keçirir" [2,26]. Antropoloq Rey Berdvistelin tədqiqatları göstərir ki, ünsiyyət zamanı deyilənlərin 30-35%-i sözlə, 65-70%-i isə qeyri-verbal vasitələrin köməyi ilə çatdırılır.

Qeyri-verbal kommunikasiya (bədən dili,hisslərin gizli dili) insanlar arasında səs və sözdən istifadə etmədən, yalnız üzün və bədənin ifadəli hərəkətlərinin köməyi ilə olan informasiya mübadiləsidir.

Qeyri-verbal kommunikasiya anlayışı XX əsrin 50-ci illərində formalaşmışdır. Lakin biz dəqiq deyə bilərik ki, hələ nitq yaranmamışdan insan öz istək, qorxu, həyəcanlarını bədən hərəkətləri və səslərlə çatdırırdı.Yəni bədən dili verbal dildən əvvəl yaranıb. Çarlz Darvinin 1872-ci ildə nəşr olunmuş "İnsan və heyvanlarda emosiyaların ifadəsi" adlı əsər, "bədən dili"nin tədqiqatına təkan vermişdir.

Qeyri-verbal kommunikasiya tamhüquqlu məlumat kanalı olub, verbal kommunikasiya ilə paralel fəaliyyət göstərir. Qeyri-verbal işarələr məlumat ötürməkdən başqa danışanın və dinləyənin fikirlərini də açıqlayır.

Qeyri-verbal kommunikasiyanın bir sıra vəzifələri mövcuddur:

a) ünsiyyət prosesinin gedişini tənzimləmək, müsahiblər arasında psixoloji kontakt yaratmaq;

b) sözlə ötürülən mənaları zənginləşdirmək;

c) emosiyaları ifadə etmək;
d) razılıq və narazılığı göstərmək;
e) kar və ağır eşidən insanlarla ünsiyyət qurmaqda kömək etmək.

Qeyri-verbal kommunikasiya 10 sistem vasitəsilə həyata keçirilir. Burada biz ən çox təsadüf olunan 5 –i haqqında danışacağıq.

Kinesika (yunan. "hərəkət") üz əzələlərinin və bədənin ifadəli hərəkətləridir. Onun tərkibinə mimika, jestika, pantomimika daxildir. Söhbət zamanı maksimum diqqət həmsöhbətin jest və mimikalarına yönəlməlidir, çünki ünsiyyət zamanı məlumatın 50% -i məhz onların vasitəsilə çatdırılır.

Mimika (yunan "təqlid") – simanın dəyişdirilməsi deməkdir. Mimika sifət əzələlərinin dinamik ifadəsi kimi özünü göstərir. Mimika insan sifətinin təkrarolunmaz fəaliyyətini əks etdirir. Mimika nitqin anlaşmasında , ifadəli olmasında, müəyyən emosionallığın, sözlə ifadəsi mümkün olmayan çalarların verilməsində, fikrin ciddi və ya isteza (ironiya) ilə deyilməsində böyük rol oynayır. Mimika insanın emosional vəziyyəti ilə əlaqədar dəyişir. İnsanın vəziyyətini və məqsədini başa düşmək üçün onun mimikasını izləmək lazımdır. Əgər ünsiyyət zamanı danışanın üzünü görmək mümkün deyilsə, ya da üz hərəkətsiz, yəni mimikasızdırsa, dinləyici məlumatın 15%- ni mənimsəmir.

Beyinin sağ yarımkürəciyi emosiyaların ekspressiv formada göstərməsinə nəzarət edir. Buna görə də mimika üzün sol tərəfində daha aktivdir. Sol yarımkürəcik isə intellektual funksiyalara nəzarət edir.

Mimika baxımından əsas məlumat yükü dodaqların (ağızın), qaşların və gözlərin (baxışların) üzərinə düşür. Leanordo da Vinçi deyirdi: "Səbəbindən asılı olaraq ağlamaq özünü qaş və dodaqlardakı dəyişikliklə biruzə verir". Gülümsəyərək, ancaq dodaqların köməkliyi ilə sevinc, təqdiretmə, bəyənmə, xeyirxahlıq, bağışlama, istehza, kinayə ilə fikir ifadə etmək olar.

Qaşların hərəkətilə təəccüb, əsəb, inamsızlıq və s. hissləri də göstərmək olar.

Mimika ilə sıx əlaqədə olan və ünsiyyətin vacib hisssəsini təşkil edən vizual kontakt, yəni baxış böyük rol oynayır. İnsanlar arasında olan vizual kontakt onların ünsiyyət qurmağa hazır olduqlarını, inamını və səmimiyyətini göstərir. "Ümumiyyətlə, göz təması, baxış natiqlik sənətində danışan və dinləyən arasında əsas anlaşma vasitəsi olub, uğurlu nitqin başlanğıcı hesab olunur" [8,3]. Əgər həmsöhbətimiz ünsiyyət zamanı bizə baxmır, ya gözlərini çəkirsə, bununla o bizim dediyimizə, etdiyimiz hərəkətlərə mənfi münasibət bildirir, öz fikirlərini və əməllərini gizli saxlamaq istəyir. Gözlərin köməyi ilə insanın vəziyyəti və hisləri haqqında ən dəqiq siqnallar verilir, çünki göz bəbəyinin genişlənməsi və daralması şüurla nəzarət edilmir.

Əgər insan həyəcanlı və əsəbidirsə, ya da əhvalı çox yaxşıdırsa, onun göz bəbəkləri normal vəziyyətə nisbətən 4 dəfə artıq genişlənir. Əgər qaşqabaqlı, qəmgin, kədərli, dərdlidirsə, göz bəbəkləri daralır.

Baxışlarımızla və göz qapaqlarının vəziyyəti ilə biz həmsöhbətə düzgün məlumat ötürə bilirik. Deyirlər ki, "əgər gözlər birini, sözlər ayrısını deyirsə, müdrik

Azərbaycan Milli Elmlər Akademiyasi M. Füzuli adına Əlyazmalar Institutu, *ISSN 2224-9257*
Filologiya məsələləri № 4, 2024
Səh. 138-146
insan gözlərə inanır". Bəzi ölkələrin (Yaponiya) mədəniyyətində bir-birinin gözünün içinə baxmaq qeyri-etik hərəkət sayılır.

Heç bir qeyri-verbal vasitəni, o cümlədən, vizual kontakt, gözlə əlaqəli hərəkətlər birmənalı qəbul edilməməlidir. Məs: həmsöhbətin əli ilə gözünü ovuşdurmaq onun yalan dediyini göstərir, söhbət zamanı gözlərini qıyan həmsöhbətdən şübhəli olduğunu, ondan alınan məlumatı etibarsız saymağına işarə edir. Eyni zamanda bunlar göz xəstəliklərinin, göz zəifliyinin simptomları da ola bilər. İnsan orqanizmində olan psixomatik proseslər üzün rəngini də dəyişə bilər. Məs: üzün qızarmağı, utanmaq, əsəbləşmək, həkim tərəfindən isə yüksək təzyiq simptomu kimi qeyd oluna bilər.

Jest - əl, qol və başın ifadəli hərəkətləridir. Jest nitqi canlandırır, dəqiqləşdirir və daha yaxşı qavranmasına kömək edir. Bəzən insan düşündüyünü demir, lakin bədən dili – jest insanın özündən asılı olmadan təbii hərəkət edir və danışanın, hətta susanın da fikir və düşüncələri biruzə verir. Hər jestin öz mənası var və bu mənaları bilənləri aldatmaq çox çətindir. Amma bunu da bilmək lazımdır ki, bəzi jestlər ayrı-ayrı ölkələrdə, mədəniyyətlərdə fərqli məna kəsb edir. Bunu nəzərə almasaq, xarici həmsöhbətimizlə danışarkən nəinki anlaşılmazlıq, hətta çıxılmaz vəziyyətə də düşmək olar. Məsələn, başımızı yuxarıdan aşağı hərəkət etdirdikdə razılıq, təsdiq, "hə", yanlara hərəkət etdirdikdə narazılıq- "yox" demək istəyirik. Bolqarlarda isə bu əks mənada başa düşülür. Amerikada "hər şey yaxşıdır" mənasında işlənən "OK" (okey: böyük və işarə barmaqlarının birləşməsi) jesti Fransada "sıfır" bildirir, Yaponiyada isə pula işarə edir. Biz baş barmağımızı qaldırıb, nəyi isə bəyəndiyimizi bildiririk bir sıra Avropa ölkələrində avtostop – la səyahət edən insanlar bu jestlə maşın saxlayırlar. Lakin Yunanıstanda bu jest "səsini kəs", Tailandda qınama işarəsidir. İranda, Braziliyada isə çox təhqiredici jestdir.

Jestlərin bir neçə növü var:

a)nitqi əvəz edən jestlər (salamlaşma, sağollaşma)

b) nitqi müşahidə edən jestlər (işarə barmağı qaldırıb nitqdə əsas fikri işarələmək)

c)simvolik jestlər (hərbiçilərin başlarına ya hərbi papaqlarına toxunub bir-birini salamlamaq)

d) ekspressiv jestlər (yumruqla hədələmək)

e)təsviri jestlər (kibrit yandırmaq, üz qırxmaq)

Ayrı-ayrı mədəniyyətlərdə jestikulyasiyanın intensivliyi fərqlidir. Tədqiqatçı M.Arqaylanın araşdırmalarına görə bir saat ərzində finlər - 1, fransızlar - 20, italiyanlar - 80, meksikalılar-180 dəfə jestlərdən istifadə edirlər. Bu insanların emosionallıqlarından irəli gəlir. Cənub ölkələrində yaşayanlar şimaldakılara nisbətən daha emosional və temperamentli, nitqləri ifadəli və daha yüksək templi, jest və mimikaları daha zəngindir. Jestlərin intensivliyi insanın statusu ilə də əlaqədardır. Statuslu yüksək vəzifəli şəxslər jestlərdən başqalarına nisbətən az istifadə edirlər.

Qeyri-verbal kommunikasiya işarələrini başa düşmək bir sıra peşə sahibləri, həmçinin həkimlər üçün önəmli xüsusiyyətdir. Bəzi hallarda məsələn, isteriya, şizofreniya və başqa ruhi xəstəlik zamanı, zəlzələyə, yanğına düşən, yaxınlarının

Azərbaycan Milli Elmlər Akademiyasi M. Füzuli adına Əlyazmalar Institutu, *ISSN 2224-9257*
Filologiya məsələləri № 4, 2024
Səh. 138-146

həlak olduğunun şahidi olan və şok vəziyyətinə düşən insanların dili tutulduğu zaman bu xüsusiyyət daha dəqiq diaqnostika aparmaq üçün həkimə kömək edir. Belə xəstələrlə kontakt zamanı həkim onların vəziyyətlərinin ağırlığını qiymətləndirmək üçün gözlə görünən xəsarətlərindən başqa xəstənin qeyri-verbal hərəkətlərinə də əsaslanır.

Xəstə ilə həkim ayrı dillərdə danışan zaman da problem yaranır və həkimin qeyri-verbal kommunikasiya vərdişlərinə malik olmağı bu problemi aradan qaldırmaq imkanı yaradır.

Bundan başqa, ekspress diaqnostika da kommunikativ vərdişlərinin inkişafını tələb edir. Məsələn, təbii fəlakət zamanı az vaxt müddətində çoxsaylı pasiyentləri müayinədən keçirmək üçün həkim onların aldığı zədələrin ağırlığına görə növbə ilə tibbi yardım göstərməlidir. Bu məqsədlə həkim xəstənin mimik reaksiyasına, jest və pozasına, daxili orqanlarının zədələnməsi və travmalarla əlaqədar olan hərəkətin məhdudlaşmasına fikir verməlidir.

Qeyri–verbal kommunikasiya vərdişləri körpə uşaqların müayinəsində də çox kömək edir. Məs: üç ayına qədər olan körpələrin dilini "çeynəmək", ağzından tez-tez çıxartmaq – hipoksiya (oksigen çatışmamazlığı) simptomudur. Körpənin burun pərəklərinin tərpənməyi onda nəfəs çatışmamazlığına işarə edir.

Pantomimikaya poza, yeriş, qamət aiddir. İnsan haqqında onun pozası, yerişi, qaməti də məlumat verə bilər. Məsələn, dərdi olan insanın yerişi ağır, sevinc hissləri keçirənin isə yüngül olur. Qürurlanan insanın addımı çox uzun olur. Yeriyərkən əllərini yırğalayan şəxs "özünə inamı" olan, qarşısına məqsəd qoyub ona çatmaq üçün əlindən gələni əsirgəməyən insan təsəvvürü bağışlayır.

Əllərin beldə çarpazlaşması utancaqlıqla, insanın şübhələrlə yaşamasına, qətiyyətsiz olmasına işarə edir. Əllərin cibdə gizlədilməsi isə insanın qapalı, hər şeyə tənqidi yanaşmaq, başqalarından üstün olmaq arzusunu göstərir.

Poza - bədənin vəziyyəti deməkdir, ən az nəzarət olunan qeyri-verbal vasitədir. Ünsiyyət zamanı insanların qollarının və ayaqlarının çarpazlaşması bağlı poza adlanır. Bu poza narazılıq, etibarsızlıq, düzgün məlumat vermək və yaxın ünsiyyətdə olmaq istəməməyi göstərir. Açıq poza isə psixoloji komfort, inam, etimad, xeyirxahlığa işarə edir. Söhbətin məzmunundan, hansı formada olduğundan, hansı şəraitdə, mühitdə, vəziyyətdə işlənməsi ilə əlaqədar qeyri-verbal vasitələrin mənası dəyişə bilər. Məs: neqativ məna bildirən çarpazlanmış qollar, küçədə soyuq havada duran insanın üşüməsinə işarə edir. Yumruq – aqressivliyi yox, sadəcə özünü ələ almaq, emosiyaları cilovlamaq, susmaq – ünsiyyətə girməmək yox, fasilə edib, sonra dediklərinə daha çox diqqət cəlb etməyi bildirir.

Takesika – toxunma deməkdir. Bura əl vermə, öpüş, sığalçəkmə, yavaşca çiyinə və ya kürəyə toxunmaq aiddir. Bu kimi jestlərdən (əl vermədən başqa) istifadə edərkən diqqətli olmaq lazımdır. Düzgün olmayan istifadə konfiliktə gətirib çıxara bilər. Bunlar qohum-qardaş, uşaq, sevgililərə aid olan jestlərdir. Onlar həmsöhbətlərin yaxınlıq simvoludur.

Əl vermə qədim zamanlardan məlum olan jestdir. Hələ ibtidai insanlar görüşəndə ovuclarını açıb bir- birinə əl uzadırdılar və bununla əllərində silahın olmadığını göstərirdilər. Əl verməyin 3 növü var:

dominat – (üstünlüyə işarə edən) ovuc aşağı pozisiyada. Bu jest aqressiv sayılır, çünki, bu hərəkətlə insan öz üstünlüyünü təsdiqləyir.

itaətkar – (kiminsə üstünlüyünü qəbul edən) ovuc yuxarı pozisiyada;

bərabərlik - ovucun sola pozisiyasında olmağı.

Bəzən "əlcək" adlanan jestdən istifadə edirlər. İnsan iki əli ilə salamlaşan adamın sağ əlini tutur. Bu jest bir-biri ilə yaxın ünsiyyətdə olan insanlara, bəzi ölkələrdə isə çox hörmətli insanlara aiddir. ABŞ-da bunu "siyasətçi jesti" adlandırırlar. Seçki zamanı olan görüşlərdə özünün seçicilərə çox yaxın olmağını vurğulamaq üçün siyasətçilər bu jestdən istifadə edirlər.

Öpüş və sığalçəkmə yalnız yaxın adamlar arasında olur.

Bəzən insanlar həmsöhbətin kürəyinə ya da çiyninə yavaşca vurub öz yaxşı münasibətini bildirmək istəyirlər. Lakin bu hərəkət narazılığa gətirib çıxara bilər. Məsələn, ABŞ –ın keçmiş prezidenti B.Obamanın Kuba dövlət başçısı R.Kastro ilə görüşü zamanı Obama tərəfindən edilən bu jest az qalmışdır ki, böyük problemə çevrilsin.

Proksemika (lat. "proximiti") –yaxınlıq deməkdir. Bu termin ABŞ antropoloqu Eduard Holl tərəfindən XX əsrin 60-cı illərində təklif edilmişdir. Proksemika kommunikasiya üçün ən effektiv olan 4 zona təmin etməklə ünsiyyət prosesində böyük rol oynayır. Kommunikasiya zamanı insanlar arasında olan məsafə onların münasibətlərinin nə dərəcədə yaxın olmağının göstəricisidir. Pozitiv, müsbət enerji verən, özünə maraq oyadan insanlara daha yaxın, neqativ emosiyalar yaradanlardan isə uzaq olmaq istəyi yaranır.

a)intim zona (15sm-45sm). Bura insan könüllü olaraq ən yaxın olanları buraxır. Bu zaman taktil kontaktlar (öpüş, sığalçəkmə) ola bilər. Bu zonanın icazə olmadan özgə adamlar tərəfindən pozulması hədə, təhlükə kimi qəbul olunur və orqanizmdə həm kəskin psixoloji, həm də fizioloji dəyişiklik yarada bilər. Məsələn, ürək döyünmə, qan təziqinin qalxması və s.

b) şəxsi zona (45sm-120sm). Bu məsafə adətən dost və kolleqalarla ünsiyyət zamanı saxlanılır. Belə halda yalnız vizual kontakt ola bilər. "Bu zonanı insan özünün məkanı hesab edir, hətta onu bir növ fiziki bədəninin davamı sayır" [7].

c)sosial zona (120sm-140sm) –rəsmi görüşlər, müşavirələr, danışıqlar zonasıdır.

d) ictimai zona (400 sm çox) – mühazirə, mitinq zamanı saxlanılan məsafədir.

Bu məsafənin əhəmiyyəti çox vaxt insanın yaşından, cinsindən, xasiyyətindən asılı ola bilər. Məs: uşaqlar, qadınlar həmsöhbətlə daha yaxın məsafədə olmağa üstünlük verirlər. Bu onlarda təhlükəsizlik hissi yaradır. Şəhərdə binaların və mənzillərin bir- birinə sıx olması şəxsi zonanın məsafəsini çox azaldır. Artıq biz buna vərdiş edib norma kimi qəbul etmişik. Belə vəziyyət əhalisi çox olan

ölkələrdə də (Çin, Yaponiya) müşahidə olunur. Məsələn, Honkonq-da 1m^2, 3m^2–lik mənzillər var. Onlara tabut – mənzil deyirlər.

Paralinqivistika (yunan. "para"–yanında) insan səsinin parametrləridir. "İnsanın səsi – onun şəxsiyyətinin yansımasıdır, o, barmaq izləri kimi nadir və təkrarolunmazdır" [9,30]. Bura səsin yüksəkliyi, dəyişikliyi, tərkibi, ahəngi, "e-e-e, m-m-m" vokalizatorları, melodikliyi (xırıltı, burun səsləri), gərginliyi, artikulyasiyanın aydınlığı daxildir. Paralinqivistik vasitələr nitq kommunikasiyasında bir neçə funksiya daşıyır:

a)əlavə məlumat verir. Yəni deyilənlərə intonasiya ilə hər dəfə müxtəlif məna verir. İntonasiya ünsiyyətin akustik vasitəsidir. O, həmsöhbətə olan münasibətimizi göstərmək imkanı yaradır. Məsələn, "Arzu yaxşı tələbədir" cümləsini istehza ilə deyib onun mənasını tam dəyişdiririk;

b) nitq zamanı buraxılmış verbal komponenti əvəz edir. Məsələn, " Səni axşamacan gözlədim, sən isə ..." cümləsi bitməmiş intonasiya ilə, çiyinləri qaldırıb əlləri yanlara açmaqla "gəlmədin" sözünü əvəz etmək olar;

c)verbal vasitələrlə birləşib deyilənlərin mənasını gücləndirir, nəzərə çarpır. Məsələn, "O çox balacadır" cümləsində "çox" sözünün ucadan, aşağı tempdə "o" saitini uzadıb, "ç-o-o-o-ox" tələffüz edilməsi obyektin həddindən artıq balaca ölçüdə olmasını nəzərə çarpır;

d) deyilənlərə diqqəti cəlb edir. Məsələn, mühazirə zamanı auditoriyada səs- küy ya da tələbələrin diqqətinin yayılmasını görəndə, müəllim səs tonunun ucaldılması ilə onların diqqətini yenidən mühazirəyə cəlb edir.

Səsin yüksəkliyi insanın sevincini, hirsli olmağını, qorxusunu ifadə edir. Səs parametrlərinin dəyişməsi bəzi xəstəliklərin simptomu ola bilər. Məs: koronavirus keçirənlərin səsi boğuq, xırıltılı olur. Uşaqlarda hərdən pıçıltıya keçir. Körpə uşağı kobud səslə ağlamağı anadangəlmə hipoterioz xəstəliyinə işarə edir. Səsin endirilməsi isə yorğunluq, kədər, dərd ifadə edir.

Ekstralinqvistika (lat. "ex"- "içindən", "kənar")-nitqdən kənar sistemdir. Bura pauza, ahçəkmə, öskürək, ağlamaq daxildir.

Qeyri-verbal kommunikasiyaya təsir göstərən faktorlar da var:

- milli – mədəni xüsusiyyətlər;
- peşə etikası;
- sosial status;
- yaş qrupuna məxsus olmaq;
- insanın səhhəti.

Tədqiqatlar göstərir ki, insanın qol, ayaq, baş və hətta göz bəbəklərinin hərəkəti onun nitqinin ritmi ilə sinxrondur. Bu hadisə "bədən musiqisi adlandırılıb" [11,10]. Belə hal bəzi xəstəlikləri olan (autizm, Parkinson, ruhi) insanları istisna etsək hamıda müşahidə olunur.

Həyatımız inkişaf edir. Biz başqa ölkələrə iş fəaliyyəti ilə əlaqədar, istirahətə, gəzintiyə və başqa səbəblərdən gedirik. Ölkənin dilini bilmədiyimizə görə çətinliklərlə rastlaşırıq. Bunları aradan qaldırmaq üçün bütün dünyada hamı tərəfindən başa düşülən simvollardan istifadə olunur. Bunların köməyi ilə yanacaq

doldurma məntəqələrin, kafelərin, hotellərin yerləri barədə məlumat almaq mümkün olur.

İnsan ünsiyyətində qeyri-verbal kommunikasiyanın başqa vasitələri də var: geyim, bəzək əşyaları, saqqal və s.. Şanlı əsgərlərimiz Vətən uğrunda vuruşduqları zaman adi vətəndaşlarımız, TV aparıcıları, millət vəkillərimiz hərbi geyimdə qarşımıza çıxırdılar və bununla əsgərlərimizlə birgə olmaqlarını vurğulayırdılar. Bəzən dövlət başçıları "qalstuksuz görüşlər" keçirirlər. Rəsmi geyimin atributu qalstukun olmamağı liderlərin qeyri- formal dostcasına xarakterli ünsiyyətlərinin simvoludur.

Geyimin özündən başqa onun rəngi də qeyri-verbal kommunikasiya vasitəsi olub, bizə məlumat ötürə bilər. Məs. gəlinin toyunda geyindiyi ağ paltar saflığın, yasa geyilən qara paltar isə matəm simvoludur. Qədim Çində yalnız İmperator hökmdarlıq simvolu olan qızılı rəngdə paltar geyinə bilərdi.

Müasir zamanda biz Whats-Appla yazışırıq. Burada sözləri əvəz edən "smayl" adlanan simvollardan istifadə edilir. Onların köməkliyi ilə biz nəinki hisslərimizi, hətta hərəkətlərimizi də çatdıra bilirik.

Beləliklə, demək olar ki, insanlar həm özünün gündəlik həyatında sifətin ifadəsi, səsin tonu, jestlər, poza və bədən hərəkətləri, təmas və baxışlar kimi qeyri-verbal ünsiyyət vasitələrindən istifadə edirlər, həm də başqalarının qeyri-verbal davranışını qiymətləndirirlər.

ƏDƏBİYYAT

1. Həmzəyev M.Ə., Əmiraslanova S.F. Ünsiyyətin psixologiyası. Dərs vəsaiti. Bakı, 2007;
2. Dadaşova M. Kommersiya danışıqları və yazıları. Dərs vəsaiti. Azərbaycan Dövlət İqtisadiyyat Universiteti. Bakı, 2016;
3. Əmiraslanova S.F. Qeyri-verbal kommunikasiyanın ünsiyyətdə yeri haqqında. ADU-nun "Elmi xəbərlər" №5, Bakı, 2005;
4. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих. «ЭКСМО» Москва, 2023;
5. Степанов С. Язык внешности. ВГУ «Эксмо-Пресс», Воронеж, 2001. law.vsu.ru/ctrukture/criminalistiks/book/stepanov.pdf ;
6. Гесс Э. Выразительные глаза. studref.com/408752/menedzhment/signaly-glaz ;
7. skribd.com/dokument 649/227-90/10-cu-mövzu-verbal-qeyri-verbal kommunikasiyalar;
8. azkurs.org/kommunikasiya-ve-onun-formaları-verbal-ve-qeyri-verbal-kommuni.html ;
9. Большунова А.Я., Киселёва Н.И., Марченко Г.И., Новиков А.Б., Тюриков А.Г., Чернышова А.И. Деловые коммуникации. Учебник для бакалавров. Москва, Финансовый Университет 2018;

XÜLASƏ

Məqalədə qeyri-verbal kommunikasiya vasitələrdən, onların tərkibi, vəzifələri, mənaları, funksiyaları haqqında bəhs edilir.

Kommunikasiya yaratmaq üçün biz verbal (sözdən, nitqdən) və qeyri-verbal (mimika, jest və s.) vasitələrdən istifadə edirik. Ünsiyyət zamanı deyilənlərin 60% - 70%-i qeyri-verbal vasitələrin köməyi ilə çatdırılır. Qeyri-verbal kommunikasiya vasitələri verbal vasitələrdən əvvəl yaranmışdır. Qeyri-verbal kommunikasiya anlayışı isə XX əsrin 50-ci illərində formalaşıb.

Məqalədə qeyri-verbal kommunikasiyanı həyata keçirən 5 sistem haqqında bəhs edilir. 1. Kinesika – üz əzələlərinin və bədənin ifadəli hərəkətləridir. Bura mimika, jestika və pantomimika daxildir. 2. Takesika – toxunma deməkdir. Onun tərkibinə əlvermə, öpüş, sığalçəkmə, çiyinə və kürəyə toxunma aiddir. 3. Proksemika – yaxınlıq deməkdir. Kommunikasiya üçün 4 effektiv zona təyin edir. 4. Paralinqvistika – insan səsinin parametrləridir. Bura səsin yüksəlib-alçalması, ahəngi, melodikliyi və s. aiddir. 5. Ekstralinqvistika – nitqdən kənar sistemdir. Bura pauza, ahçəkmə, öskürmək, ağlamaq daxildir. Qeyri-verbal kommunikasiya vasitələrinə geyim, bəzək əşyaları, geyimin rəngi, saqqal, optik simvollar da daxildir.

Алиева Ирада Бабир к.

Невербальные средства общения

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются невербальные средства общения, их значения, состав, функции.

Для создания коммуникаций мы используем вербальные (слово, речь) и невербальные (иммика, жесты и тд) средства общения. Во время общения 65%-70% информации передаются с помощью невербальных средств. Невербальные средства общения появились раньше вербальных. А само понятие сформироваловь с 50 гг 20 века.

В предложенной статье рассматриваются 5 систем невербальных средств общения. 1. Кинесика – выразительные движения мышц лица и тела. Сюда относятся мимиа, жестика и пантомимика. 2. Такесика – прикосновение. В ее состав входят рукопожатия, поцелуи, объятия, поглаживание и похлопывание по спине и плечу. 3. Проксемика – близость. Она определяет четыре эффективные зоны для общения. 4. Паралингвистика – параметры человеческого голоса. Это высота, гармония, мелодичность и т.д. 5.Экстралингвистика – включает в себя паузы, вздохи, плач, покашливание. К невербальным средствам общения относятся также одежда, украшения, цвет одежды, борода, оптические символы.

Azərbaycan Milli Elmlər Akademiyasi M. Füzuli adına Əlyazmalar Institutu, *ISSN 2224-9257*
Filologiya məsələləri № 4, 2024
Səh. 138-146

Aliyeva Irada Babir

Non-verbal means of communication

SUMMARY

The article investigates non-verbal means of communication, their meaning, components and functions.

In order to communicate we use verbal (words, speech) and non-verbal (gestures, mimics) means of communication. During an interaction around 65-70% are broadcasted through the non-verbal ways of communication. Non-verbal means of communication appeared before the verbal once and as a concept they were forms in the 50s, in 20 th century.

The suggested article reviews 5 systems of non-verbal means of communication.

1. Kinesics-expressive movements of facial muscles and body, it includes mimics, gestures, and pantomime. 2. Tacesics involves touch, encompassing handshakes, kisses, hugs, stroking, and patting on the back and shoulder. 3. Proxemics refers to spatial proximity, defining four effective communication zones. 4. Paralinguistics involves parameters of human voice such as pitch, harmony, melody, etc. 5. Extralinguistics encompasses pauses, sighs, crying, and coughing.

Non-verbal means of communication also include clothes and their colors, jewelry, facial hair and symbols of distinction.

Redaksiyaya daxil olma tarixi: 10.04.2024
Çapa qəbul olunma tarixi: 24.04.2024
Rəyçi: fil.ü.f.d., dos. D.Ə.Nağıyeva
tərəfindən çapa tövsiyə olunmuşdur