

<https://doi.org/10.62837/2024.5.115>

MANAFLI XANIMANA FƏTƏLİ QIZI
BDU
Azərbaycan dili və nitq mədəniyyəti kafedrası
manafli@mail.ru
0503202919

BƏDƏN DİLİ

Ruhun sirri vücudun hərəkətləri ilə ortaya çıxar
(Mikelancelo)

Danışsam, məni yalnız ingilis dilini bilənlər başa düşəcək. Dünya isə yalnız İngiltərə və Amerikadan ibarət deyil. (Ç.Çaplin)

Xülasə

Vaxtilə, bəşəriyyət tarixinin meydana gəldiyi ilk zamanlarda mimika və jestlər insanların bir-biri ilə ünsiyyət qurması üçün başlıca vasitələr idi. Lakin sonralar ünsiyyət vasitəsi kimi söz yarandı və bu hərəkətlərin bir qismi nitqdən ayrıldı, onunla birlikdə yaşayıb öz hiss və duyğularını başqalarına bildirmək üçün insanlara xidmət göstərməkdə davam etdi. Təkcə nitqin özü yox, həm də onun necə təqdim olunması, nitq texnikası da vacibdir. Nitq texnikası nitqin emosional və estetik zənginliyinə təsir göstərir. Nitqin asan və sərbəst olması üçün nitq texnikasına yiyələnmək lazımdır. Nitq texnikası bir sıra faydalı natiqlik priyomlarından ibarətdir, onlar nitqin müvəffəqiyyətini təmin edən başlıca amillərdir. İnformasiyanı dinləyiciyə daha yaxşı çatdırmaq, nitqi aydın, təbii və inandırıcı ifadə etmək üçün bu priyomlardan istifadə olunur. Məqalədə fərqli coğrafiyalara, fərqli mədəniyyətlərə aid bədən dili müqayisə olunmuş və maraqlı nümunələr təqdim olunmuşdur. Həmçinin yaş və cinsiyyətə görə dəyişən mimika və jestlərdən də danışılmışdır. Toplumların yaşama şəkli, alışqanlıqları, hətta iqlimlərdəki görülən fərqlər belə bədən dilinə yansır. Mədəniyyətdən-mədəniyyətə dəyişən bədən dili daha çox sonradan qazanılmış bədən dillərinin içində dəyərləndirilir. Uyğun ölçüdə edilən jestlər bir söhbətə güc qatar. Diqqət etməliyik ki, jestlər danışqdakı əksik kəlimələri tamamlayan bir vasitə olmasın. Xarici dilə hakim olmayan birinin fikrini əl hərəkətləri ilə tamamlaması kimi vəziyyətə düşməməliyik. Bundan başqa sərt və əsəbi jestlərin dinləyicilərdə narahatlıq yaratdığını da unutmamalıyıq. Rahat, sakit və yumşaq jestlər danışanın özgüvənini, danışdığı mövzuya hakim olduğunu ortaya qoyması kimi dəyərləndirilir.

Açar sözlər: *natiq, mimika və jestlər, intonasiya, səs tonu, diksiya, ünsiyyət, mədəniyyətlərarası fərqlər.*

Bədən dili insanlıq tarixində ən qədim ünsiyyət vasitəsi olub, duyğu və düşüncələrimizin yansımasıdır. Vaxtilə, bəşəriyyət tarixinin meydana gəldiyi ilk zamanlarda mimika və jestlər insanların bir-biri ilə ünsiyyət qurması üçün başlıca vasitələr idi. Lakin sonralar ünsiyyət vasitəsi kimi söz yarandı və bu hərəkətlərin bir qismi nitqdən ayrıldı, onunla birlikdə yaşayıb öz hiss və duyğularını başqalarına bildirmək üçün insanlara xidmət göstərməkdə davam etdi. Əslində bu vasitələr şifahi

nitqdə mühüm vəzifələri müvəffəqiyyətlə yerinə yetirir. Məsələn, danışan adam həmin vasitələrin köməyi ilə müəyyən məsələlərə öz münasibətini bildirir, onların vasitəsi ilə danışan dinləyicilərə sözlə ifadəsi mümkün olmayan hiss və duyğuları bildirməyə müvəffəq olur. Bəzən bir jest, bir mimika minlərcə kəlimədən daha çox məna daşıyır. İnsanlar bəzən sözlərdən gerçək duyğu və düşüncələrini örtmək üçün də istifadə edirlər. Normal danışıqda sürət ortalama dəqiqədə 100-120 sözdür, amma bu müddətdə insan təqribən 1000 söz düşünür. Göründüyü kimi, aradakı fərq böyükdür və kəlimələrə tökülməyən düşüncələr bədən dili ilə tolerə edilir. (4, 133)

İnsanlar bir-biri ilə qarşılaşdığı zaman ilk saniyələr çox önəmlidir. Hər iki tərəfdə bir-biri haqqında təqribən 80% təəssürat formalaşır və bu anlarda bədən dilinin rolu çox böyükdür. Bədən dili ilə verilən mesajlar insanlarda ilk təəssüratın formalaşmasına səbəb olur: “Baxışlarından gözümlə su içmədi”, “İlk baxışdan qanımla qaynadı”, “İlk görüşdə vuruldum”, “Mən onu gördüyüm an işə yaramaz olduğumu anlamışdım” kimi dəyərləndirmələrlə qarşımızdakı insana bir etiket yapışdırılmış oluruq. Beləliklə, ilk təəssüratın yaratdığı mühakimə həmin adama olan ünsiyyətimizin təməlini və tərzini də formalaşdırır.

Ünsiyyətdə olarkən hər zaman bədənimizin və dilimizin (nitqimizin) eyni mesajı verdiyini deyə bilmərik. Məsələn, yalan danışan bir insanda alın tərləməsi, göz bəbəklərinin kiçilib-böyüməsi, üz əzələlərinin səyriməsi, yanaqların qızarması kimi bədən hərəkətləri meydana gəlir və həmin adamı asanlıqla ələ verir, yəni, əslində bədənimiz dilimizin yalan söylədiyini təsdiq etmiş olur. İnsanlar yalan danışanda burun qaşırma, əli üzə aparma kimi makro hərəkətləri idarə edə bilsələr də, mikro hərəkətlərə mane ola bilmirlər. Əgər bu təfərrüatları ayırd etməyi bacarsaq, qarşımızdakı insanın dedikləri ilə düşündükləri arasındakı bu uyğunsuzluğun fərqi də bilərik.

Böyük alman şairi İ.Höte deyirdi: "Texniki ustalıq bütün sənətlərdən əvvəl gəlir". Yəni təkçə nitqin özü yox, həm də onun necə təqdim olunması, nitq texnikası da vacibdir. Nitq texnikası nitqin emosional və estetik zənginliyinə təsir göstərir. Nitqin asan və sərbəst olması üçün nitq texnikasına yiyələnmək lazımdır. Nitq texnikası bir sıra faydalı natiqlik priyomlarından ibarətdir, onlar nitqin müvəffəqiyyətini təmin edən başlıca amillərdir. İnformasiyanı dinləyiciyə daha yaxşı çatdırmaq, nitqi aydın, təbii və inandırıcı ifadə etmək üçün bu priyomlardan istifadə olunur.

Bədən dilində başdan ən uzaq olan orqan ən güvənli məlumatı ötürür. Ona görə də bədən dilində ən çox ayaqların verdiyi mesajlara diqqət etmək lazımdır. (2, 90) Oturma əsnasında ayaqların xüsusi bir vəzifəsi olmadığı üçün insanın onlardan istifadə şəkli bir çox məna daşıya bilər. Olduğu yerdən məmnun qalmayan və oranı tərk etməyə hazırlaşan biri bunu ayaq hərəkətləri ilə bildirir. Bədən dilində dabanın yerdən hər hansı bir şəkildə kəsilməsi şəxsin hazırkı vəziyyətində bir dəyişiklik etmək istəyinə işarədir. Şəxsin bir ayağı öndə, əllərini dizlərinə qoyaraq qamətini dikləşdirməsi söhbəti və ya hər hansı ünsiyyəti bitirmək istədiyini göstərir. Söhbət edən iki tanışa doğru yaxınlaşarkən, sizi də aralarında istəyib-istəmədiklərini ayaq və gövdə hərəkətləri ilə anlamaq mümkündür. Gövdələri ilə birlikdə ayaqlarını hərəkət

etdirərək sizə tərəf dönürlərsə, onda səmimidirlər. Lakin ayaqlarını sabit saxlayıb gövdələri azca dönürsə, demək yalnız qalmaqı tərcih edirlər.

İnsan əgər oturduğu stulun uc hissəsinə doğru yaxınlaşıbsa və əllərini dizlərinin üzərinə qoyubsa, bu hərəkəti ilə bir azdan qalxacağını bəlli etməyə çalışır. Türklərdə “zəngin kalkışı” deyər bir ifadə var. Bu isə oturan şəxsin qalxacağına dair heç bir siqnal vermədən anidən ayaqlanmasına deyilir. Əgər biri ayaqlanmaq üçün stulun uc hissəsində oturubsa, bu, həmin şəxsin özünə olan güvəninə çox aşağı olmasına işarədir. Ancaq bu hərəkətin anlamı yerinə görə dəyişə bilər. Məsələn, ev sahibi qonaqlarına daha yaxşı qulluq edə bilmək üçün stulun uc hissəsində otura bilər, xəstəxanada, bankda və başqa yerlərdə insanlar sıraları gələndə yerindən daha tez qalxa bilmək üçün də stulun uc hissəsinə əyləşə bilərlər.

Əyləşdiyimiz yer insanın şəxsiyyəti haqqında məlumat verir. Qapıya yaxın oturmaq özgüvən əskikliyinə göstəricisidir. Əgər evinizə gələn qonağın çox oturmasını istəmirsinizsə, arxası qapıya ya da pəncərəyə tərəf, əgər qonağınızın uzun müddətli qalmasını istəyirsinizsə, o zaman arxası divara tərəf oturmasını təşkil etməlisiniz. Türklərdə “arkayı sağlama almaq” deyimini də bu düşüncə əsasında formalaşdırıb. Çünki insan arxa tərəfi görə bilmir, əgər arxan divara tərəf olarsa, divardan sənə heç bir təhlükə gəlməz, pəncərə və qapıdan isə hər an təhlükə gözləmək olar. İnsan rahat olmadığı yerdə də çox qalmaq istəməz.

Ayaq ayaq üstünə aşırmaq bədən dilində nə deməkdir? Əgər üst diz alt dizi bağlayırsa, bu, öz gücünə arxayın olan rahat birinin oturma şəkliyədir, əgər üst diz yuxarıda, lakin alt diz görünürsə, bu, süni özgüvən deməkdir, özünü müdafiyyə ehtiyacı kimi başa düşülür. Lakin insan uzun müddət oturanda bir rahatlama ehtiyacından da ayaq ayaq üstünə ata bilər. Əgər eyni vəziyyətdə qollar da sinədə çarpazlaşıbsa, bu, həmin şəxsin qarşı tərəfə böyük müqavimət göstərməsi, yaxud tamamilə qapalı olması anlamına gəlir.

Yaş, cinsiyyət və mədəniyyətlərarası fərqlər

1. Yaş

İnsan həyatında uşaqlıq dövrü bədən dilinin ən çox istifadə edildiyi döndür. Uşaqlar özlərini ifadə etmək üçün tez-tez bədənsəl mesajlara baş vururlar. Bir hadisəni danışarkən onu təkrar yaşayırmış kimi həyəcanlanır, qorxur, ya da xoşbəxt olurlar. Üz ifadələrindən yaşadıkları duyğuları anlamaq mümkündür. Körpələr qorxu anında ağlayır, məmnun olduqlarında gülürlər, qayğı gördüklərində utanır, baxışlarını gülərək yan tərəfə qaçırır, gizlədirlər. Bəzən eyni anda həm gülüb, həm ağladıklarına da şahid oluruq. Yaş irəlilədikcə, bədənsəl mesajlar azalır, yerini sözlü ünsiyyətə buraxır.

2. Cinsiyyət

Cinsiyyətlər arasındakı fiziki fərqlər özünəməxsus hərəkətlər formalaşdırır. Saçları oxşama və geriyyə doğru atma (qadınların saçını düzəltməsi və ya arxaya atması qayğı və diqqətə ehtiyacı olduğunun göstəricisidir), qolların bədəni dolama hərəkəti daha çox qadınlara uyğun; əlləri cibə salma ya da belinə qoymaq kişilərə xas hərəkətlərdir.

Paltar geyinərkən kişilərin əvvəlcə sağ qolunu, qadınların sol qolunu istifadə etmələri müəyyən edilmişdir. Yalan danışıqda kişilər gözlərini aşağıya doğru qaçırır, qadınlar daha çox yuxarıya baxmağı tərcih edirlər. Yenə yalan danışıqda kişilərdə əllər gözlərə, qadınlarda buruna yönəlir. Qadınlar saçlarıyla, kişilər qalstuk, pencəyin qolu, qələm kimi aksesuarlarla tez-tez oynayırlar. Qadınlar ətrafı qısa müddətdə gözdən keçirirlər, kişilərdə bu müddət daha uzundur. Kişilərlə qadınların oturuş tərzində də əhəmiyyətli fərqlər görülür. Bir ayağın biləyi digər ayağın dizinə qoyulmuşsa, bu oturma şəklinə Amerikan oturuşu deyilir və “bu bölgənin hakimiyyəti” anlamına gəlir. Qadınlarda belə oturma tərzinə demək olar ki, rast gəlinmir, çünki kənardan çox kobud görünür. Əsasən kişilərin nümayiş etdirdiyi oturma şəkli və insanlar tərəfindən də heç xoş qarşılanmaz.

Mədəniyyətlərarası fərqlər

Toplumların yaşama şəkli, alışqanlıqları, hətta iqlimlərdəki görülən fərqlər belə bədən dilinə yansır. Mədəniyyətdən-mədəniyyətə dəyişən bədən dili daha çox sonradan qazanılmış bədən dillərinin içində dəyərləndirilir. Zəfər anlamına gələn işarət barmağı ilə orta barmağın birlikdə göstərildiyi hərəkət İran və Nigeriyada təhqir olaraq qəbul edilir. Əlin arxa tərəfinin qarşıya baxdığı şəkildə edilən V işarəti İngiltərədə, Avstraliyada, Yeni Zelandiyada da həqarət kimi başa düşülür. II dünya müharibəsindən sonra ingiliscə “victory” sözünün baş hərfi olan “V” ni İngiltərənin baş naziri Vinston Çörçil zəfər anlamında istifadə etmişdir və bütün dünyada sülh və əmin-amanlıq işarəsi kimi qəbul edilmişdir. Vyetnam müharibəsi zamanı, xüsusilə müharibəyə qarşı nümayişlərdə V işarəsi sülhü simvolizə etmişdir. Əslində bu işarənin tarixi daha qədimdir. V işarəsi 1415-ci ildə Fransa və İngiltərə arasında gedən müharibə zamanı ortaya çıxmışdır. Deyilənlərə görə fransızlar çox təsirli silah olan ingilis oxlarını atanları əsir etdikləri zaman onların ox atmaq üçün istifadə etdikləri iki barmağını kəsirmişlər. Müharibədə ingilislər qalib gələndə oxatanlar fransızlara kəsilməmiş barmaqlarını göstərmişdilər.

Əyilərək salam vermə Uzaq Şərq ölkələrinə aid bir davranışdır. Məsələn, qucaqlaşmağı, öpüşməyi, əl-ələ tutuşmağı sevməyən yaponlarda əyilərək salamlama qarşdakı adama hörmətin göstəricisidir. Əyilmə zamanı əllərdən istifadə olunmaz, vücudun iki tərəfində sabit durur. Bu jestin adı “ojigi”dir.

Yeni Zelandiyada iki insanın burnunu və alnını bir-birinə basdıraraq salamlanması bir adətdir. Səudiyyə Ərəbistanında insanlar salamlanarkən burunlarını bir-birinə dəydirirlər və bir əlini digərinin çiyinə qoyurlar. Filippində yaşlı adamlara hörmət göstərmək üçün “mano” adını verdikləri bir salamlama şəkli var. Yaşca böyük adamın əlini alıb alınlarına qoyaraq salamlayırlar. Hindistanda əllərini qaldıraraq ovuc içlərini birləşdirərək “namaste” deyərək salamlayırlar. Keniyada yerli qəbilələr əllərinin ovuc içlərini qarşılıqlı vuraraq salamlayırlar. Bir şey uzadarkən ancaq sağ əllə edilməlidir.

Zambiyada əlləri bir-birinə çırpmaq təşəkkür ifadəsidir. Bir şey təqdim edilərkən və ya uzadılarkən hər iki əllə edilməsinə diqqət verilir. Gənclərin yaşca böyüklərlə danışıqda gözlərinə baxması hörmətsizlik və təkəbbür işarəsi kimi qəbul

edilir. Mərakeşdə yemək eyni qabdan, sağ əllə yeyilir. Salamlaşma əsnasında sol əl sinəyə basdırılır və sağ əlin işarət barmağı öpülür.

Avstriyada qadınlara göz vurmaq təhqir hesab edilir.

Çində işarət barmağı ilə birini göstərmək kobud hərəkətlər sırasındadır. Honq Konqda ancaq heyvanlar işarət barmağı ilə çağrıla bilər, insanlar isə ovuc içi yerə baxaraq dörd barmağın sallanması ilə çağırılmalıdır. Taylandda birini əl ilə işarə etmək böyük kobudluqdur, çənə ilə işarə edilməsi lazımdır. Hindistanda barmaqlarla qulaqları örtmək üzgünlüyü göstərmək üçün istifadə olunur. İndoneziyada əllərin çanağa qoyulması “sənə qarşı çox əsəbiyəm” deməkdir. Koreyada danışmaq əsnasında əllərin cibə qoyulması və ya arxada kilidlənməsi böyük hörmətsizlikdir. Şri-Lankada başın iki yana sallanması təsdiq, aşağı yuxarı sallanması isə inkar mənasını bildirir. Tayvanda ovuc içini göstərərək əlin sallanması “xeyr” anlamına gəlir. Ayaqla bir cismə və ya insana toxunmaq böyük kobudluq kimi qəbul edilir.

İspaniyada barmqların şaqıldadılması alqış göstəricisidir. Sağ əllə sol qolun dirsəyinə vurulması qarşısındakına “sən çox simicsən” mesajını verməkdir. Sağ əllə başın arxasından sol qulağı tutmaq “bu hekayəni artıq neçənci dəfədir danışsən” mənasına gəlir.

Yaponiyada eyni cinsiyyətdən iki nəfərin əl-ələ tutuşması kobudluq göstəricisidir. Gülümsəmə sadəcə xoşbəxtlik deyil, kədər və qəzəb də ifadə etməkdədir. Gülərkən dişlərin görünməsi hörmətsizlikdir. Qolların sinə üzərində çarpazlaşdırılması pis niyyət və meydan oxuma ifadəsidir.

Pakistanda başqasına diqqətlə baxmaq normaldır. Ancaq oturarkən dabanların açıqda qalması, görünməsi kobudluq kimi qəbul edilir. Kişilərin əl-ələ tutub gəzməsinə normal baxırlar.

İngiltərədə toplum içində gurultulu və səs-küylü bir şəkildə danışmaq, zarafatlaşmaq ayıb qəbul edilir. (4, 227)

Televiziya, kinofilmlər və s. zamanla bütün dünyada bədən dillərinin bir-birinə bənzəməsinə yol açır. Turizm və insan köçü də bədən dili bənzəmələrinin digər səbəbləridir.

Uyğun ölçüdə edilən jestlər bir söhbətə güc qatar. Diqqət etməliyik ki, jestlər danışqdakı əksik kəlimələri tamamlayan bir vasitə olmasın. Xarici dilə hakim olmayan birinin fikrini əl hərəkətləri ilə tamamlaması kimi vəziyyətə düşməməliyik. Bundan başqa sərt və əsəbi jestlərin dinləyicilərdə narahatlıq yaratdığını da unutmamalıyıq. Rahat, sakit və yumşaq jestlər danışanın özgüvənini, danışdığı mövzuya hakim olduğunu ortaya qoyması kimi dəyərləndirilir.

МАНАФЛЫ ХАНЫМАНА ФАТАЛИ ГЫЗЫ

ЯЗЫК ТЕЛА РЕЗЮМЕ

Во время выступления важно не только содержание речи, но также поведение и голосовые приемы оратора. К голосовым приемам относятся интонация, дикция, темп, тембр, тон, пауза и др., а к приемам поведения – мимика, жесты, внешний вид оратора. Для успешного выступления оратор должен выбрать правильную постановку тона и разнообразную интонацию, уделить внимание своему внешнему виду, не стоять на месте, используя жесты и мимику, добиться внушительности и выразительности речи. Во время выступления важно не только содержание речи, но также поведение и голосовые приемы оратора. К голосовым приемам относятся интонация, дикция, темп, тембр, тон, пауза и др., а к приемам поведения – мимика, жесты, внешний вид оратора. Для успешного выступления оратор должен выбрать правильную постановку тона и разнообразную интонацию, уделить внимание своему внешнему виду, не стоять на месте, используя жесты и мимику, добиться внушительности и выразительности речи. Во время выступления важно не только содержание речи, но также поведение и голосовые приемы оратора. К голосовым приемам относятся интонация, дикция, темп, тембр, тон, пауза и др., а к приемам поведения – мимика, жесты, внешний вид оратора. Для успешного выступления оратор должен выбрать правильную постановку тона и разнообразную интонацию, уделить внимание своему внешнему виду, не стоять на месте, используя жесты и мимику, добиться внушительности и выразительности речи.

Ключевые слова: оратор, мимика и жесты, интонация, голосовой тон, дикция, благозвучие, межкультурная разница, коммуникация.

XANIMANA F. MANAFLY

BODY LANGUAGE SUMMARY

During performance it is important not only the speech maintenance, but also behaviour and vocal receptions of the orator. To vocal tonics are belong an intonation, diction, rate, a timbre, tone, a pause etc., but to behaviour methods – a mimicry, gestures, appearance of the orator. For successful performance the orator should find correct statement of tone and various intonation, pay attention to the appearance, not stand, as a statue, using gestures and a mimicry to achieve impressiveness and expressiveness of speech. During performance it is important not only the speech maintenance, but also behaviour and vocal receptions of the orator. To vocal tonics are belong an intonation, diction, rate, a timbre, tone, a pause etc., but to behaviour methods – a mimicry, gestures, appearance of the orator. For successful performance the orator should find correct statement of tone and various

intonation, pay attention to the appearance, not stand, as a statue, using gestures and a mimicry to achieve impressiveness and expressiveness of speech. During performance it is important not only the speech maintenance, but also behaviour and vocal receptions of the orator. To vocal tonics are belong an intonation, diction, rate, a timbre, tone, a pause etc., but to behaviour methods – a mimicry, gestures, appearance of the orator. For successful performance the orator should find correct statement of tone and various intonation, pay attention to the appearance, not stand, as a statue, using gestures and a mimicry to achieve impressiveness and expressiveness of speech.

Key words: the orator, a mimicry and gestures, intonation, vocal tone, dict, communication, cross-cultural differences

ƏDƏBİYYAT:

1. Allan və Barbara Piz. Bədən dili haqqında mükəmməl kitab. Bakı: “Qanun” nəşriyyatı, 2020, 384 səh.
2. Yusuf Aydın. Beden dili və hitabet. İstanbul, AZ yayıncılık, 2021, 251 səh.
3. Ken Cooper. Sözsüz iletişim. İstanbul, İlgı yayıncılık, 1987, 268 səh.
4. Ersin Altıntaş, Devrim Camur, Beden dili-sözsüz iletişim, İstanbul, Alfa Akademi, 2005, 233 səh.
5. Diamond Jonh, Bedeniniz yalan söylemez, İstanbul, Dharma yayınları, 1995, 145 səh.
6. Demiray Uğur, İletişim ötesi iletişim, Eskişehir, Turkuaz yayıncılık, 1994, 190 səh.

Rəyçi: professor Tofiq Hacıyev