

Allan Piz

Tana tili



UO'K 316.62
KBK 88.3
II 41

Tuzuvchilar:

M.J.RAJABOV, *FarDU katta o'qituvchisi*
X.X.RAJABOVA, *TATU Farg'ona filiali katta o'qituvchisi*

Taqrizchilar:

P.f.n.dots. **M.OTAJONOV**
P.f.n.dots. **K.RAHIMOVA**

Muharrir:

(F.f.n.dots. **N.UMAROVA**)

Piz Allan

Tana tili (harakatlardan likrni qanday o'qish mumkin)
/ A. Piz. —Toshkent: G'afur G'ulom nomidagi nashriyot-
matbaa ijodiy uyi, 2015. — 200 b.

Ushbu tarjima kitobida ruhshunos Allan Piz izlanishlari, tadqiqotlari asosida inson tana a'zolarining harakati, yuz ifodasi noverbal muloqot asosi ekanligi, shaxsni anglash, uni idrok etish tana tiliga bog'liqligi misollar orqali bayon etilgan. Undan barcha qiziquvchilar foydalanishi mumkin.

UO'K 316.62
KBK 88.3

ISBN 978-9943-03-723-6

© G'afur G'ulom nomidagi
nashriyot-matbaa ijodiy
uyi, 2015

Insonning xatti-harakatlari uning
o'ziga xos tashrif qog'ozidir.

I BOB. TANA HARAKATLARINING TILI HAQIDA UMUMIY TASAVVURLAR

XX asr oxiriga kelib sotsiolog olimlarning yangi turi — noverbalika sohasi bilan shug'ullanuvchi mutaxassislar paydo bo'ldi. Ornitolog qushlar fe'l-atvorini kuzatib rohat qilganday noverbalik mutaxassis ham odamlarning muloqoti jarayonida noverbal signal va belgilarni kuzatganida rohatlanadi. Ular odamlarni har yerda, ya'ni rasmiy qabulda, plyajda, televideniya, ish joyida, qayerda o'zaro hamkorlik qilishsa, barcha yerda kuzatib, odamlar xulq-atvorini o'rganadi, o'z qo'l-oyoqlarining ish-harakatlari haqida ko'proq bilishga intiladi va bu bilan o'zi to'g'risida ko'proq bilishga ega bo'lib, boshqalar bilan o'zaro munosabatlarni qanday qilib yanada yaxshilash ustida bosh qotiradilar. Inson evolyutsiyasini million yildan ortiq davri mobaynida o'zaro muloqotning noverbal tomonlari rivojlanib kelganligiga aql bovar qilmaydi. Lekin bu soha faqat o'tgan asrning 60-yillaridagina jiddiy o'rganila boshlandi. Jamoatchilikka esa ularning mavjudligi 1970-yilda Yuliy Fast o'z kitobini chop ettirgandan so'ng ma'lum bo'ldi. Bu kitob 1970-yilgacha bixeviorist olimlar tomonidan olib borilgan tadqiqotlarni o'z ichida umumlashtiradi. Ammo shunga qaramasdan bugun ko'pchilik hali ham tana tili hayotda muhim ahamiyatga ega ekanligini bilishmaydi.

Charli Chaplin va ovozsiz kinoning boshqa aktyorlari noverbal o'zaro munosabatning asoschilari edilar. Ular uchun tana harakatlari teleekranda muloqot qilishning

yagona vositasi edi. Har bir aktyor o'zaro munosabat uchun tana holatlari va boshqa badan harakatlaridan foydalana olishiga qarab yaxshi yoki yomonga ajratilar edi. Ovozli filmlar ommalashganda aktyorlik mahoratida noverbal tomonlarga kam e'tibor berila boshlandi. Ovozsiz kinoning ko'plab aktyorlari sahnadan ketishdi, ekranda esa yaqqol ifodalangan verbal qobiliyatli aktyorlar ustunlik qila boshladilar.

Bodilengvij muammosini o'rganishning texnik tomoniga kelsak, XX asr boshlarining eng ta'sirchan ishi sifatida Charlz Davrinning 1872-yilda chop etilgan «Emotsiyalarning insonlarda va hayvonlarda ifodalanishi» asari bo'ldi. U tana tili sohasida ko'p zamonaviy tadqiqotlarga qiziqishga sabab bo'ldi. Ch. Darvinning ko'p g'oyalari va uning kuzatishlari bugun butun dunyo tadqiqotchilari tomonidan tanlangan yo'nalish bo'lib, o'sha zamondan beri bu soha bo'yicha olimlar tomonidan mingdan ortiq noverbal signal va belgilar aniqlangan va qayd etilgan.

Albert Meyerabanning ta'kidlashicha, ma'lumotlarni yetkazish jarayonida verbal vositalar (faqat so'zlar) 7 %, ovozli vositalar (ovozning joni, intonatsiya bilan birga) 38 %, noverbal vositalar 55 % ishtirok etar ekan. Professor Berdvissl odamlar muloqotida noverbal vositalarning nisbiy ulushini o'rganish bo'yicha analogik tadqiqotlar o'tkazgan. U inson o'rtacha bir kunda so'zlar yordamida faqat 10–11 daqiqa gapiradi va har bir gap o'rtacha 2,5 sekund jaranglashini ta'kidlaydi. Meyeraben kabi u ham suhbatda so'z vositasidagi muloqot 35 % dan ozroqni egallashi, noverbal vositalar orqali esa 65 % dan ortiq ma'lumot yetkazilishini aniqladi.

Ko'plab tadqiqotchilar fikricha, verbal usul ma'lumotlarni yetkazish uchun qo'llanilsa, noverbal usul shaxslararo munosabatlarni «muhokama» qilishda qo'llaniladi. Ba'zan noverbal usul so'zli xabarlar o'rnida ham ishlatiladi. Masalan, ayol erkakka yuragini

o'ynatuvchi nigoh bilan boqadiki, ayol unga o'z munosabatini yetkazish jarayonida hatto og'zini ochmaydi ham. Insonning madaniyatni qay darajada o'zlashtirganligidan qat'i nazar so'zlar va ular bilan barobar bajariladigan harakatlar oldindan aytishning shunday darajasiga mos tushadiki, Berdvissl hatto yaxshi tay-yorgarlik ko'rgan odam ovozigiga qarab inson u yoki bu jumlaning aytish vaqtida qanday harakat qilishini aniqlash mumkinligini tasdiqlaydi va, aksincha, Berdvissl inson nutq so'zlayotgan vaqtda uning tana harakatlarini kuzatib, uning qanday ovoz bilan gapirishini aniqlashni o'rgandi.

Insonlar biologik mavjudot ekanligini ba'zilar qiyinchilik bilan tan oladilar. «Homo sapiens» ikki oyoqda yurishni o'rgangan, yaxshi rivojlangan katta maymunlar guruhining bir turidir. Boshqa tomondan hayvonlarga o'xshab biz harakatlarimizni reaksiyalarimizni «tanamiz tili» va harakatlarini nazorat qiladigan biologik qonuniyatlarga bo'ysunamiz. Hayron qolarli joyi shundaki, biologik mavjudot inson — hayvon o'zini tutishi, tanasining holati va harakatlariga ovozi qarama-qarshi kelishini kamdan-kam anglaydi.

ZEHNLILIK, INTUITSIYA VA OLDINDAN SEZISH

Biz insonning sezgirlikka va ichki his-tuyg'usiga ega deganimizda, uning boshqa odamning yuborayotgan noverbal signallarini o'qib olishi va bu signallarni verbal signallar bilan solishtira olish qobiliyatini nazarda tutamiz.

Boshqacha qilib aytganda, bizda oldindan sezish bor yoki «oltinchi sezgi» kim yolg'on gapirganini bizga aytib beradi deganimizda, biz haqiqatan ham tana tili bilan bu odam gapirgan so'zlar o'rtasida tafovut borligini nazarda tutamiz. Ma'ruzachilar buni auditoriyani his qilish deb

atashadi. Masalan, tinglovchilar kreslolarda iyaklarini osiltirib, ko'kraklarida qo'llarini chalishtirib o'rnashib o'tirishgan bo'lsa zehni odamda uning berayotgan ma'lumotlari muvaffaqiyat qozonmayotganini oldindan sezish hissi paydo bo'ladi. U nimanidir o'zgartirish orqali auditoriyani qiziqtirish zarurligini tushunadi. Zehnsiz odam esa bunga e'tibor qilmaydi va o'z xatosini chuqurlashtiradi.

Ayollar, odatda, erkaklarga nisbatan sezgirroq va bu «Ayol intuitsiyasi» deb atalmish tushunchaning mavjudligi shu bilan izohlanadi. Ayollar noverbal signallarni tushunish va talqin qilish hamda eng mayda tafsilotlarni qayd qilishga tug'ma qobiliyatli bo'lishadi. Shuning uchun kamdan-kam erkak o'z ayolini alday oladi, chunki ayollarning ko'pchiligi erkak sirini uning ko'zlaridan bilib oladiki, erkak hatto buni sezmaydi ham.

Bu «Ayollar intuitsiyasi» deb atalmish tushuncha kichik bolalar tarbiyasi bilan shug'ullanuvchi ayollarda juda yaxshi rivojlangandir.

Ona bolasi bilan bir necha yildagi o'zaro muloqot jarayonida faqat noverbal kanallarga tayangan holda o'tkazadi va mana shu intuitsiya tufayli ular erkaklarga nisbatan muzokaralar o'tkazishga juda munosibdirlar.

TUG'MA, GENETIK O'ZLASHTIRILGAN VA MADANIY O'ZARO BOG'LANGAN SIGNALLAR

Ko'p tadqiqotlar o'tkazilganiga qaramasdan noverbal signallar tug'ma bo'ladimi yoki o'zlashtirma, ular genetik tarzda o'tadimi yoki qandaydir boshqa yo'l bilan o'zlashtiriladimi, degan qaynoq bahslar olib borilmoqda. Dalil-isbotlarga ko'ra kar va ko'r-soqov odamlarni kuzatish, eshitish yoki ko'rish retseptorlari yordamida noverbalikani o'rgana olmasliklari aniqlangan. Shuningdek, turli millatlarning imo-ishoralarining xulq-atvori kuzatildi hamda maymun va makakalar fe'l-atvori ham o'rganildi.

Bu tadqiqotlarning xulosalariga ko'ra, imo-ishoralarni tasniflash bo'ladi. Masalan, primatlarning ko'pgina bolalari ko'krak sutiga intilish sezgisi bilan tug'ilishi va bu tug'ma yoki o'zlashtirma ekanligidan dalolat beradi.

Nemis olimi Aybl-Aybesfeldt tug'ma kar yoki ko'r bolalarda ko'rish qobiliyati hech qanday ta'limsiz yoki nusxa ko'chirishsiz namoyon bo'lishi, bu esa tug'ma ekanligi haqidagi farazni tasdiqlashini aniqladi. Ekman, Frizen va Zorezan kabi olimlar Ch.Darvin tomonidan ta'kidlangan imo-ishoralarning tug'maligi haqidagi taxminlarni beshta bir-biridan madaniyati bo'yicha tubdan farq qiladigan millat vakillarining yuz ifodalarini o'rganib tasdiqlaganlar. Ular har xil madaniyat vakillari ma'lum emotsiyalarni namoyon qilishda yuzning bir xil ifodalaridan foydalanishlari, bu esa tadqiqotchilarga ushbu imo-ishoralar tug'ma bo'lishi kerak, deb xulosa qilish imkonini berishini tasdiqladilar.

Ko'pchilik o'ng qo'lni chap qo'l ustiga qo'yadimi yoki chapini o'ngining ustigami, bu harakatni bajarib ko'rmaguncha ushbu savolga to'g'ri javob bera olmaydi. Ular o'zlarini ba'zan qulay, boshqa vaqt esa noqulay sezadilar. Yuqoridagilardan bular o'zgarmaydigan genetik imo-ishoralardir, degan xulosaga kelish mumkin.

Ba'zi bir imo-ishoralarning genetikmi yoki o'zlashtirma, balki madaniy shartlanganmi, degan tortishuvlar ham mavjud. Masalan, ko'p erkaklar paltosining o'ng yengidan, ko'plab ayollar esa paltosining chap yengidan kiyadi. Erkak kishi gavjum ko'chada ayollarni o'tkazib yuborayotib, odatda, gavdasini ayolga buradi, ayol esa, odatda unga teskari o'girilib o'tib ketadi. Ayol buni ko'kragini himoyalab instinktiv tarzda qiladimi, bu ayolning tug'ma imo-ishoralari yoki u bunga anglamagan holda boshqa ayollarni kuzatib o'rganganmi, buni bilish oson emas.

Noverbal xulq-atvorning ko'plab imo-ishoralari o'zlashtirilgan bo'ladi va ko'p harakatlar, imo-ishora-

larning ma'nosi madaniy shartlangandir. Tana tilining bu tomonlarini keyingi sahifalarimizda ko'rib chiqamiz.

IMO-ISHORALAR ORQALI MULOQOTGA KIRISHISH VA ULARNING KELIB CHIQISHI



1-rasm. Yelkani qisish.

Butun jahonda imo-ishoralar orqali muloqotga kirishish bir-biridan farq qilmaydi. Odamlar baxtli bo'lishsa — kulishadi, g'amgin bo'lishsa — qovoqlarini solishadi, g'azablanishsa — o'qrayib qarashadi. Bosh irg'atish butun dunyoda «ha» yoki «tasdiqni» bildiradi. Bu tug'ma imo-ishoraga o'xshaydi, chunki undan kar va ko'r odamlar ham foydalanishadi. Boshni inkor qilish yoki rozi emaslik ma'nosida chayqash esa universal bo'lib, bolalikda ixtiro qilingan imo-ishoralardan biri bo'lsa ajab emas. Chaqaloq sutga to'ygandan so'ng ona ko'kragini xohlamay qoladi va boshini bir tomondan boshqa tomonga chayqay boshlaydi. Kichkina bola qorni to'yganda ovqat berilayotgan qoshiqdan og'zini olib qochadi, ya'ni boshini u yoqdan-bu yoqqa buradi. Bu bilan u o'zining noroziligi va salbiy munosabatini ifodalash uchun bosh chayqashni o'rganadi.

Ba'zi imo-ishoralarning kelib chiqish sabablarini ibtidoiy o'tmishimiz misolida kuzatamiz. Tishni irjaytirish dushmanga hujum qilish holatidan saqlanib qolgan va zamonaviy odam undan g'azab bilan kulganda yoki dushmanligini qandaydir boshqa vosita bilan ifodalaganda foydalanadi. Kulgi ilk bor tahdid ramzi bo'lgan, ammo bugun u do'stona imo-ishoralar majmuidida xursandchilik yoki xayrxohlikni bildiradi.

«Yelkani qisish» ishorasi inson gap nima haqida ketayotganligini bilmasligi yoki tushunmasligini bildiruvchi universal imo-ishoraga yaxshi misol bo'ladi. Bu uch tarkibiy qismdan iborat uyg'un imo-ishoradir; ko'tarilgan yelkalar va chimirilgan qoshlar.

Verbal tillar bir-biridan madaniyat turiga ko'ra farq qilgani kabi bir millatning noverbal tili boshqa millatning noverbal tilidan farq qilishi mumkin. Qandaydir imo-ishora bir millatga umum tan olingan aniq talqinga ega bo'lsa, boshqa millatda u hech qanday belgiga ega bo'lmasligi yoki butunlay qarama-qarshi ma'noni bildirishi mumkin. Masalan, har xil millatlar tomonidan quyidagi uchta tipik imo-ishoralarning qo'l barmoqlaridan aylana yasash, bosh barmoqni yuqoriga ko'tarish va barmoqlar bilan V ga o'xshash imo-ishoralarni ifodalash talqin qilinishidagi tafovutlarni ko'rib chiqamiz.

«OKEY» YOKI QO'L BARMOQLARIDAN DOIRA YASASH IMO-ISHORASI

Bu imo-ishora Amerikada XIX asr boshida asosan o'sha paytda so'zlar va ko'p ishlatiladigan jummalarni ularning bosh harfigacha qisqartirish kompaniyasini boshlagan matbuot tomonidan ommalashtirilgan.

«OK» bosh harflari nimani ifodalashi xususida har xil fikrlar mavjud. Ba'zilar-ning fikricha, ular «all correct» — «hammasi to'g'ri» so'zini bildiradi. Keyinchalik esa orfografik xato tufayli «Oll — Korrekt» ko'rinishga aylangan. Boshqalar bu «nokaut» so'ziga antonim hisoblanadi — inglizcha bu so'z K. O harflari bilan belgilanishini aytishadi.



2-rasm. «Hammasi joyida».



3-rasm. «Muammo
yo'q».

Yana bir nazariya mavjudki, unga ko'ra bu bosh harflardan «oll Kinderhoor» nomidan Amerika prezidentining tug'ilgan joyidan olingan. Bu nazariyalardan qay biri to'g'ri ekanligini biz hech qachon bila olmaymiz, ammo doira o'zida «Okey» so'zidagi «O» harfini bildiradiganga o'xshaydi. «Ok» ma'nosi barcha inglizxon mamlakatlar, shuningdek, Yevropa va Osiyoda yaxshi ma'lum.

Ba'zi davlatlarda bu imo-ishora unuman boshqacha tarix va ma'noga ega. Masalan, Fransiyada u «Nol»ni yoki «Hech narsa»ni, Yaponiyada «Pul»ni bildiradi. Shuning uchun har xil mamlakatlarga sayohat qilganda «O'z nizomi bilan begona masjidga bormaydilar» qoidasiga amal qilmoq kerak. Bu sizni noqulay vaziyatlarga tushib qolishdan asraydi.

Yuqorida ko'rsatilgan bosh barmoq Amerika, Angliya va Yangi Zelandiyada yuqoriga ko'tarilgan bosh barmoq uchta ma'noga ega. Odatda, u yo'lovchi mashinani to'xtatish harakatini bildiradi. Ikkinchi ma'nosi — «Hammasi joyida» ma'nosini anglatadi, bosh barmoq keskin yuqoriga ko'tarilsa, bu haqoratlovchi belgiga aylanib, qo'pol so'kinishni yoki «Mana bunga o'tir» ma'nosini anglatadi. Ba'zi mamlakatlarda bu imo-ishora, masalan, Gretsiyada «Ovozingni o'chir» ma'nosini bildiradiki, Gretsiya yo'llarida yo'lovchi mashinani shu imo-ishora bilan to'xtatmoqchi bo'lgan amerikalikning holatini tasavvur qilib ko'ring. Italiyaliklar birdan beshgacha sanayotganda bu imo-ishora 1 raqamini, ko'rsatkich barmoq esa 2 raqamini bildiradi. Amerikalik va inglialiklar sanayotganlarida ko'rsatkich barmoq 1 raqamini, o'rta barmoq esa 2 raqamini ifodalaydi, bosh barmoqni yuqoriga ko'tarish imo-ishorasi boshqa imo-ishoralar bilan birgalikda hokimiyat

va ustunlik ramzi sifatida hamda ba'zi vaziyatlarda kimdir sizni barmog'i bilan ezib qo'yishi ma'nosida qo'llaniladi. Kelingi sahifalarda biz bu imo-ishorani maxsus kontekstda¹ qo'llanishini ko'rib chiqamiz.

BARMOQLAR BILAN BAJARILGAN

«V» SHAKLIDAGI BELGI

Bu belgi Buyuk Britaniya va Avstraliyada keng tarqalgan bo'lib, haqoratli talqinga ega. Ikkinchi jahon urushi paytida Uinston Cherehell V belgisini g'alabani ifodalash sifatida ommalashtirdi, ammo buning uchun qo'l ichkari tarafi bilan gapirayotgan odamga qaratilgan bo'lishi lozim. Agar bu imo-ishorada qo'l kafti bilan gapirayotgan odamga qaratilsa imo-ishora haqoratli — og'zingni yum ma'nosini beradi. Yevropaning ko'plab mamlakatlarida V imo-ishorasi har qanday holatda g'alabani bildiradi. Shuning uchun agar ingliz bu imo-ishora bilan yevropalikka u og'zini yumishini aytmoqchi bo'lsa, u bu ingliz qaysi g'alabani nazarda tutdi ekan, deb gangiydi. Ko'p mamlakatlarda, shuningdek, 2 raqamini bildiradi.

Bu misollar gapirayotgan odamning milliy xususiyatlarini hisobga olmasdan imo-ishoralarni noto'g'ri talqin qilish qanday tushunmovchilikka olib kelishining dalolatidir. Shuning uchun imo-ishoralar va tana tilining ma'nosi haqida xulosa qilishdan oldin u kishining millatini hisobga olish zarur.

TANA IMO-ISHORALARI MAJMU'I

Tana tilini o'rganishni yangi boshlaganlar yo'l qo'yadigan jiddiy xatolardan biri, bitta imo-ishorani tanlab olib, uni boshqa imo-ishora va sharoitlardan ajratilgan holda alohida o'rganishdir. Masalan, ensani

¹ Kontekst — nutq yoki asarning tugal fikrini anglatuvchi parchasi.



4-rasm. Tanqidiy baho berish holatidagi gavdaning ko'rinishi.

qashlash ming xil ma'noni: kepak, burga, terlash, ishonchsizlik, esdan chiqarish yoki boshqa imo-ishoralar bu qashlash bilan birga kechishiga qarab yolg'on gapirishni ifodalashi mumkin. Shuning uchun to'g'ri talqin qilishda biz barcha birga kechayotgan imo-ishoralar majmuini hisobga olishimiz zarur.

Har bir til singari tana tili so'zlardan, gaplardan va tinish belgilaridan tashkil topgan har bir imo-ishora bir nechta ma'nolarga ega bo'lishi mumkin. Siz bu so'zning ma'nosini uni boshqa so'zlar bilan yonma-yon qo'yganingizdagina to'liq tushunasiz. Imo-ishoralar «gaplar» shaklida keladi va insonning munosabatlari, kayfiyati va holati haqida aniq xabar beradi. Kuzatuvchan inson bu noverbal gaplarni o'qiy olishi va gapirayotgan odamning so'zi bilan taqqoslashi mumkin.

4-rasm tanqidiy baholash munosabatini bildiruvchi imo-ishoralar majmuini ko'rsatadi. Bu yerda «ko'rsatkich barmoqni betga tirash» asosiy hisoblanadi va shu vaqtning o'zida boshqa barmoq og'izni yopadi. Bosh barmoq bo'lsa, iyak ostida yotibdi. Sizni eshitayotgan odam sizga tanqidiy munosabatda bo'layotganining tasdig'i uning oyoqlari mahkam chalishgan, ikkinchi qo'li gavdaga ko'ndalang holatda, xuddi himoyalayotganday bosh va iyak dushmanona egilgan. Bu noverbal gap sizga taxminan quyidagilarni aytyapti: «Siz gapirayotgan narsa menga yoqmayapti va men sizning fikringizga qo'shilmayman».

KONGRUENTLIK¹ — SO‘Z VA IMO-ISHORALARNING BIR-BIRIGA MOS KELISHI

Agar siz 4-rasmda ko‘rsatilgan odamning suhbatdoshi bo‘lsangiz va undan siz hozirgina aytgan narsaga munosabatini bildirishni so‘rasangiz hamda u sizga qo‘shilmasligini aytsa, uning noverbal signallari kongruent bo‘lar edi. Agar u siz nima haqida gapirgan bo‘lsangiz, barchasi yoqadi desa, u yolg‘on aytadi, chunki uning so‘zlari va imo-ishoralari kongruent emas. Tadqiqotlarda isbotlanishicha, noverbal signallar verballariga nisbatan 5 barobar ko‘p ma‘lumotlarni tashiydi va agar signallar kongruent bo‘lmagan holatda odamlar so‘zli ma‘lumotlardan ko‘ra noverbal ma‘lumotlarga asoslanishadi.

Ko‘pincha kuzatish mumkinki, qandaydir siyosatchi minbarda qo‘llarini ko‘kragida mahkam chalishtirib (himoya holati), iyagini osiltirib (tanqidiy yoki dushmanona holat) turibdi va auditoriyadagi yoshlar g‘oyalariga do‘stona va sezgirlik bilan munosabatda bo‘lishi haqida so‘zlamoqda. U auditoriya minbariga tez, keskin urib o‘zining iliq insonparvar munosabatiga ishontirishga harakat qilishi mumkin. Zigmund Freyd bir kuni bir mijoz ayol o‘zining nikohi baxtli ekaniga ishontirishga harakat qilar, o‘zi esa ongsiz ravishda nikoh uzugini barmog‘idan goh chiqarib va yana taqishini sezib qoldi. Freyd bu beixtiyor imo-ishoraning ma‘nosini tushunib yetdi va bu mijozda oilaviy muammolar boshlanganida hayron bo‘lmadi.

KONTEKSTNING IMO-ISHORALARNI TALQIN QILISHDAGI AHAMIYATI

Imo-ishoralarning to‘g‘ri talqin qilinishida barcha imo-ishoralar majmuini hisobga olish va verbal hamda

¹ Kongruent — ustma-ust kelganda bir-birini qoplaydigan.

noverbal signallarning kongruentligi kalit hisoblanadi. Imo-ishoralarni to'g'ri talqin qilishda imo-ishoralar majmui hamda so'zlar, tana harakatlari o'rtasidagi moslikdan tashqari, bu imo-ishoralar yashayotgan kontekstni ham hisobga olish kerak. Agar siz, masalan, qishning sovuq kunida avtobus bekatida oyoqlarini chalishtirib, qo'llarini ko'kragida mahkam chalishtirib, boshini egib o'tirgan kishini ko'rsangiz, bu uning biror narsaga tanqidiy munosabatni emas, balki muzlab qolganini bildiradi. Lekin agar inson aynan shu holatda sizning ro'parangizda bitim tuzish uchun muzokarada o'tirgan bo'lsa, unda uning imo-ishoralarini ro'y bergan vaziyatda xuddi qarama-qarshi yoki himoyaviy munosabat sifatida o'ta aniq talqin qilish kerak.

Bu kitobda barcha imo-ishoralar atrofidagi vaziyatni hisobga olgan holda ko'rib chiqiladi va imkoniyat bo'lganda imo-ishoralar majmui kontestda ko'riladi.

IMO-ISHORALARNI TALQIN QILISHDA TA'SIR KO'RSATUVCHI BOSHQA OMILLAR

Agar odamlarning qo'l qismi zaif bo'lsa, uning harakatlarining bo'shligini bilish mumkin va qo'l qisish xususiyatlari haqidagi bobda bu tasdiqni izohlaydigan sabablarni o'rganamiz. Ammo, agar inson qo'llarining bo'g'inida artrit¹ bo'lsa, u qo'lini og'riqdan saqlash uchun bo'sh qo'lini siqishdan foydalanadi. Shuning uchun rassomlar, musiqachilar, jarrohlar va boshqa nozik kasb egalari sezgir barmoqlar talab etilgani tufayli, odatda, qo'l berib so'rashishdan qochishadi, ammo buni amalda qo'llashga to'g'ri kelsa, unda ehtiyotkorlik bilan qo'l berishadi.

Ba'zida yarashmaydigan yoki tor kiyim kiygan odamlar o'z harakatlarini erkin bajara olmaydi va bu ularning tana tilining ifodasiga o'z ta'sirini ko'rsatadi. Bu

¹Artrit — bo'g'inlarning yallig'lanishi (kasallik).

kam uchraydigan holat, ammo tana tili bilan shug'ullanuvchilarga bunday narsalar qanday ruhiy ta'sir etishini tushunish uchun ularni nazarda tutish muhimdir.

JAMIYATDAGI MAVQE VA IMO-ISHORA QILISHNING BOYLIGI

Tilshunoshlik sohasidagi ilmiy tadqiqotlarning ko'rsatishicha, insonning ijtimoiy maqomi, hokimiyati va obro'si bilan uning so'z boyligi o'rtasidagi to'g'ridan-to'g'ri bog'liqlik mavjud ekan. Boshqachasiga aytganda, insonning ijtimoiy yoki kasbiy maqomi qancha yuqori bo'lsa, uning so'zlari va jumlar bilan muloqot qilish qobiliyati yaxshiroq bo'ladi. Noverballika sohasidagi tadqiqotlar, insonning notiqlik so'zamollik bilan uning so'z xabarlarini ma'nosini yetkazish uchun qo'llaydigan imo-ishora darajasi o'rtasida bog'liqlikni aniqlashdi. Bu degani insonning ijtimoiy mavqei, uning obro'si va u foydalanayotgan imo-ishora soni hamda tana harakatlari o'rtasida to'g'ridan-to'g'ri bog'liqlik bor. Ijtimoiy pog'onaning yoki kasbiy muvaffaqiyatning cho'qqisidagi odam o'zaro muloqot jarayonida o'z lug'at boyligidan foydalanishi mumkin, ma'lumoti o'rta yoki kasb pog'onasiga ko'ra oddiy bajaruvchi xodim, ishchilar muloqot jarayonida so'zlardan ko'ra ko'p hollarda imo-ishoralardan foydalanadi. Mazkur kitobda ko'p misollar o'rta tabaqadagi odamlarning xulq-atvorlari tasvirlangan, ammo umumiy qoida shundan iboratki, insonning ijtimoiy-iqtisodiy holati qancha yuqori bo'lsa, unda imo-ishora va tana harakatlari shuncha qashshoqlashib boradi.

Ba'zi imo-ishoralarning aniqligi insonning yoshiga bog'liq. Masalan, 5 yashar bola ota-onasiga yolg'on gapirsa, qo'li bilan og'zini yopib oladi (*5-rasm*). Bu bilan bola ota-onalarga yolg'on gapirganini sezdirib qo'yadi. Inson butun umri davomida yolg'on ishlatganda bu



5-rasm. Bolaning aldash holati.



6-rasm. O'smirning aldash holati.



7-rasm. Katta odamning aldash holati.

imo-ishoradan foydalanadi. Faqat yillar davomida bu imo-ishoraning tezligi o'zgaradi, xolos. O'smir yolg'on gapirganda u deyarli 5 yashar boladay og'zini yopadi, faqat barmoqlari yengilgina lablar chizig'ini aylantirib qo'yadi, xolos (6-rasm). Bu og'izni qo'l bilan berkitish imo-ishorasi balog'at yoshida nozikroq bo'lib boradiki, katta odam yolg'on gapirayotganda uning miyasi unga og'zini yopishga impuls¹ yuboradi: og'zini yopish uchun 5 yashar bola yoki o'smir qilganday qo'l og'izni chetlab o'tib, yangi imo-ishora burunga tegish paydo bo'ladi (7-rasm). Bunday imo-ishora bolalikdagi og'izni qo'l bilan berkitish imo-ishorasining mukammallashgan kattalar variantidir. Bu yosh o'tgan sayin odamlarning imo-ishoralari sezilishi qiyinlashib va niqoblangan bo'lib borishiga misol bo'ladi. Shuning uchun 50 yoshdagi odam ma'lumotlarni yoshligiga nisbatan inobatga olib chiqarish qiyin kechadi.

¹ Impuls — nerv sistemasi bo'ylab tarqaluvchi signal.

BADAN HARAKATLARINI SOXTALASHITIRISH IMKONIYATLARI

Tana harakatlari to'g'risidagi o'z shaxsiy tana tilini soxtalashitirish mumkinmi? — degan savol tipik (o'ziga xos) hisoblanadi. Bu savolga odatdagi javob salbiy bo'ladi, chunki sizni imo-ishoralar organizm mikro-signallari va aytilgan so'zlar o'rtasida kongruentlikning yo'qligi fosh qilib qo'yadi. Masalan, ochiq kaftlar halollik bilan assotsiatsiya¹ qilinadi, ammo aldoqchi sizga quchoq'ini ochib kulib qarab, shu vaqtning o'zida yolg'onni so'zlasa, uning organizmining mikro-signallari yashirin o'y-fikrlarini fosh qiladi. Bu toraygan ko'z qorachilari, ko'tarilgan qosh yoki og'iz burchagining qiysayishi bo'lishi mumkin va bu barcha signallar ochiq quchoq va tabassurga ziddir. Natijada retseptient² eshitayotgan narsasiga ishonmaslikka moyilroq bo'ladi. Xuddi inson miyasida nokongruent noverbal signallarni qayd qilganda har safar strelkasi tushib ketadigan saqlovchi pribor borday. Ammo shunday holatlar bo'ldiki, iliq taassurotga erishish uchun tana tili maxsus o'rganiladi. Masalan, Мисс Америка (Amerika go'zali) yoki Мисс вселенная (Dunyo go'zali) go'zallik tanlovlarini oling. Ularda har bir ishtirokchiga iliqlik va samimiylik tarqatib turadigan tana harakatlariga o'rgatiladi. Tanlov ishtirokchisi qancha katta mahorat bilan bu signallarni yetkaza olsa u hakamlardan shuncha katta ball oladi. Ammo, hattoki tajribali mutaxassislar ham kerakli harakatlarni qisqa vaqt mobaynidagina taqlid qila oladi, chunki organizm uning ongli harakatlariga qarama-qarshi signallarni tez orada beixtiyor uzata boshlaydi. Ko'p siyosatchilar tana tilini nusxalash sohasida tajribali mutaxassislar bo'lib, o'z saylovchilarining ishonchini qozonish va ularni o'zlariga moyil qilish uchun bundan

¹ Assotsiatsiya — bog'liqlik.

² Retseptient — ishonmaslik.

foydalanadilar. Bu narsani muvaffaqiyatli amalga oshira olgan siyosatchilar haqida «Ularga xudoning tuhfası bor» deyishadi. Odamning yuzi boshqa tana qismlariga nisbatan yolg'on gaplarni yashirish uchun qo'llaniladi. Biz yolg'onni yashirishga intilib, kulamiz, qosh qoqamiz va ko'z qisamiz, ammo baxtga qarshi bizning tanamiz o'z belgilari bilan chin haqiqatni oshkor qiladi va yuz hamda badandan o'qilgan signallar bilan so'zlar o'rtasida mos tushmaslik kuzatiladi. Yuz ifodalarini o'rganish ham o'z-o'ziga ko'ra san'atdir.

Mazkur kitobda bunga kam e'tibor beriladi va to'liqroq ma'lumotlar L.Robert Vaytsaydning «Yuz tili» hamda Leopold Bellan va Sem Sinpoliyer Beykerning «Yuzlarni o'qib» kitoblarida beriladi.

Xulosa qilib shuni aytishni xohlardimki, tana tiliga taqlid qilish va uzoq vaqt davomida uni soxtalashtirish mumkin emas. Ammo ochiq ijobiy imo-ishoralardan boshqa odamlar bilan muloqot qilish hamda salbiy tusdagi imo-ishoralardan qutulishni o'rganish foydalidir. Bu o'zingizni odamlar orasida qulayroq his qilish va boshqalarga sizning jozibaliroq ko'rinishingizning imkonini beradi.

O'zini fosh qilmasdan qanday qilib yolg'onni so'zlash mumkin?

Yolg'on bilan bog'liq muammo shundaki, bizning ong ostimiz g'ayriixtiyoriy va bizdan mustaqil tarzda ishlaydi, shuning uchun bizning tana harakatlarimiz tili bizni fosh qiladi. Yolg'onni kam ishlatadigan odamlar undan foydalanganda, ular qanchalik ishonchli gapirishlariga qaramasdan, darhol bilinib qoladi. Ular yolg'on gapirishni boshlaganlarida ularning badani qarama-qarshi signallarni berishni boshlaydiki, bu o'z navbatida sizga ular yolg'on gapirayotganlarini sezishga imkon beradi. Aldov paytida bizning ong ostimiz nerv energiyasi bog'lamini tashlaydi va u inson aytgan narsalarga zid imo-ishoralar namoyon bo'ladi. Kasblari bevosita

aldovning har xil shakllari bilan bog'liq odamlar – siyosiy arboblar, advokatlar, aktyorlar, sotuvchilar va teleboshlovchilar o'z tana harakatlarini shu darajada dressirovka qilishganki, ularning yolg'on gapirayotganligini ilg'ab olish qiyin va odamlar ularga ishonishadi, qarmoqlariga ilinishadi. Ular o'z imo-ishoralarini ikki yo'l bilan mashq qildirishadi. Birinchidan, ular aytilayotgan yolg'onga haqiqat tusini beruvchi imo-ishoralar qilishadi, ammo bunga uzoq muddat davomida amaliyotda yolg'on ishlatishni mashq qilib erishish mumkin. Ikkinchidan, ular o'zlaridan imo-ishorani deyarli to'liq chetlashtirishadi, ya'ni ular yolg'on so'zlayotganlarida ham ijobiy, ham salbiy imo-ishoralar ishtirok etmasligiga erishishadiki, buni bajarish juda ham qiyin.

Imkoniyat bo'lganda quyidagi oddiy eksperimentni qilib ko'ring. Ataylab bironta tanishingizga yolg'on gapiring va suhbatdoshingizga butun gavdangiz bilan ko'rinib turib ongli ravishda barcha badan harakatlaridan o'zingizni tiyishga harakat qiling. Siz hatto eng yorqin, ko'zga tashlanadigan imo-ishoralarni ongli ravishda tutib tursangiz ham, sizning badaningiz ko'pgina mayda mikrosignallarni yetkazadi. Bu yuz mushaklarining burishishi, qorachiqqlarning torayishi yoki kengayishi, peshonaning terlashi, yuzga qizillik yugurishi, tez-tez kiprik qoqish va yana boshqa ko'plab aldov haqidagi signal beruvchi imo-ishoralar bo'lishi mumkin. Fotoapparat yoki videokamera yordamida sekinlashtirilgan suratga olishdan foydalanib o'tkazilgan tadqiqotlarning ko'rsatishicha, bu mikro imo-ishoralar sekundning bir ulushida namoyon bo'lib, ularni faqatgina professional intervyular vaqtidagi suhbatda, tajribali biznesmenlar muzokaralar paytida hamda intuitsiyasi rivojlangan odamlarga o'xshashlarga sezishlari mumkin. Eng zo'r intervyu oluvchi va savdo-sotiq bo'yicha mutaxassis bo'lib o'zidan-o'zi sherik bilan yaqin yuzma-yuz aloqa

vaqtida mikro imo-ishoralar ma'nosini solishtirib o'qish qobiliyatini rivojlantirgan odamlar hisoblanadi.

Ko'rinib turibdiki, yolg'on gapirayotganingiz bilinib qolmasligi uchun siz bu vaqtda holatingiz to'liq ko'rinmasligiga harakat qilishingiz lozim. Mana nima uchun mirshabxonadagi so'roq vaqtida so'roqni olib borayotganlarga nisbatan yaxshi ko'rinsin va yolg'on gapirishi oshkor bo'lsin uchun gumondor shaxsni yaxshi ko'rinadigan va yaxshi yoritiladigan joydagi stulga o'tqazishadi. Tabiiyki, sizning yolg'oningiz agar bu lahzada siz stol yonida o'tirgan bo'lsangiz va badaningiz qisman ko'rinmasa yoki devor, eshik ortida bo'lsangiz kam seziladi. Eng osoni telefonda yolg'on gapirish!

Qanday qilib tana harakatlari tilida gapirishni o'rganish mumkin?

O'zingiz har kuni hech bo'lmasa o'n besh daqiqa boshqa odamlar imo-ishoralarini o'rganish hamda talqin qilishga, shuningdek, o'z shaxsiy imo-ishoralaringizni tahlil qilishga ajrating. Eksperimental maydon sifatida odamlar uchrashadigan va hamkorlik qiladigan har qanday joy bo'laveradi. Xususan, aeroport inson imo-ishoralarining barcha qirralarini kuzatish uchun qulay joy. Chunki bu yerda odamlar emotsiyalarning butun gammasini (rang-barangligini) imo-ishoralar orqali ifodalaydilar: ehtirosli xohishni ham, g'azabni ham, va h.k. Bundan tashqari, kuzatish uchun rasmiy qabullar, ishchan uchrashuvlar, kechalar va boshqa shu kabi tadbirlar hisoblanadi. Tana harakatlari tili san'atini o'rganib, siz kechalarga borishingiz, bir burchakda jimgina butun oqshom o'tirib tana harakatlari tili marosimini kuzatishdan lazzatlanishingiz mumkin. Teleko'rsatuvlar ham noverbal o'zaro muloqot xususiyatlarini o'rganish uchun ajoyib imkoniyat yaratadi. Televizorning ovozini o'chirib qo'yib, ekranda nima bo'layotganini faqat tasvir orqali bilishga harakat qiling.

Har besh daqiqada ovozni ochib siz o'zingizni ko'rsatuv yoki kinodagi noverballikani qanday tushunayotganingizning to'g'riligini tekshirib qo'yishingiz mumkin. Shunda tez orada siz butun dasturni ovozsiz ko'ra olishingiz hamda ekranda nima bo'layotganligini karlar singari tushuna olishingiz mumkin.

II BOB. SUHBATDAGI HUDUD VA MAYDONLAR

Nima uchun va nima sababdan hayvonlar, qushlar va baliqlar o'z yashash hududini belgilashlari hamda qo'riqlashlari mavzusida ko'plab kitoblar va maqolalar yozilgan? Buning e'tiborli jihati nimada? Biroq yaqindagina odamda ham o'zining qo'riqlanadigan makon va maydonlari borligi ayon bo'ldi. Agar biz ularni o'rgansak va ma'nosini tushunsak, biz nafaqat shaxsiy va boshqa odamlar xulq-atvori haqidagi tasavvurlarimizni boyitamiz, balki bevosita suhbat chog'ida ko'zimiz ko'ziga tushib turgan holatdagi muloqot jarayonida boshqa odam reaksiyasini bashorat qila olamiz.

Amerikalik antropolog Eduard T.Holl insonning fazoviy ehtiyojlarini o'rganish sohasidagi asoschilaridan biri edi va 60-yillar boshida «proksimika»¹ atamasini fanga kiritdi. Uning bu sohadagi tadqiqotlari bizning boshqa insoniy mavjudotlar bilan o'zaro munosabatlarimizni yangicha tushunishga olib keldi.

Ma'lumki, har bir davlat chegarasi aniq belgilangan bo'lib, chegara ustunlari qoqilgan aniq belgilangan maydonga va bu hududni qo'riqlovchi chegara qo'shinlariga ega.

Har bir davlat ichida mustaqil o'lkalar yoki jadval shaklidagi hududiy bo'linishlar ham mavjud. Bu maydonlar shahar deb ataladigan yanada kichikroq ko'cha-

¹ Proksimika — yaqinlik.

lardan iborat hududlarga bo'linadi, ularning ichida tumanlar borki, ularda yashaydigan odamlar uchun yopiq maydon tashkil qilishadi. Har bir maydonda yashovchilar bir-biri bilan ko'zga ko'rinmaydigan o'z maydoniga tarafdorlik hissi bilan bog'langanlar va tarixda ularning o'z maydonini himoya qilish uchun qonli urushlar va qotilliklar boshlanganiga misollar ko'p.

Maydon deganda, inson o'zini deb hisoblaydigan daxlsiz makon tushuniladiki, go'yoki bu makon uning jismoniy badanining davomi hisoblanadi. Har bir inson o'z xususiy maydoniga ega va u uning shaxsiy mulkini, masalan, uning devor bilan o'ralgan uyi, hovlidagi mashinasi, shaxsiy yotoqxonasi va h.k o'rab turadi. Doktor Holl aniqlashicha, inson o'z badani atrofida aniq belgilangan havo makoniga ham ega.

Bu bobda maydonning shu turi bilan bog'liq masalalar va odamlar uni buzishga harakat qilishganda hosil bo'ladigan reaksiyalar (qarshiliklar) ko'rib chiqiladi.

SHAXSIY MAYDON

Ko'pchilik hayvonlarning jismoniy badani zona bilan o'ralganki, ular uni o'z shaxsiy maydonlari deb hisoblashadi. Bu maydon qanchalik uzoqqa cho'zilishi asosan hayvon yashayotgan joyda ularning soniga, qalinligiga bog'liq! Afrikaning keng maydonlarida o'sgan sher radiusi 31 milliondan ortiq yashash muhitiga ega. Bu maydonda yashayotgan sherlarning qalinligiga qarab u o'z maydonini axlati bilan belgilab qo'yadi. Agar sher qafasda boshqa ko'pgina sherlar bilan o'sgan bo'lsa, uning shaxsiy maydoni bir necha fut bilan cheklanishi mumkin va bu to'g'ridan-to'g'ri yashash muhitining ortiqcha zichligi oqibatidir.

Boshqa hayvonlarga o'xshab odam ham o'z tanasini o'rab turgan havo qobig'iga ega, uning bichimi u yashayotgan joydagi odamlarning qalinligiga bog'liq. Demak, shaxsiy makonning, hududning o'lchamlari

ijtimoiy va milliy jihatdan belgilangan. Agar bir millat vakillari, masalan, yaponlar aholining zich yashashiga ko'nikkan bo'lsalar, boshqalar keng ochiq makonlarni afzal ko'rishadi va masofa saqlashni yoqtirishadi. Ammo biz, asosan, g'arb mamlakatlari xalqlarining hududiy xulq-atvorlari haqida so'z yuritamiz. Insonning ijtimoiy mavqei boshqa odamlar bilan masofa saqlashda ahamiyatli bo'lishi mumkin va bu masala pastroqda muhokama qilinadi.

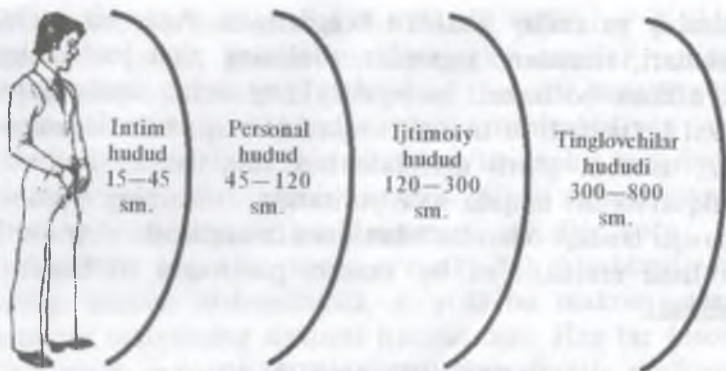
HUDUDIY MAKONLAR

Shaxsiy hudud maydonining o'lehami ijtimoiy darajasi o'rtacha ta'minlangan odamda, u Shimoliy Amekrikada, Angliyada yoki Avstraliyada yashashidan qat'i nazar deyarli bir xildir. Uni 4 ta aniq makoniy (fazoviy) hududlarga bo'lish mumkin:

1. **Intim hudud** (15 dan — 46 sm gacha) Barcha hududlar ichida bu asosiydir, chunki aynan shu hududni inson xuddi o'z shaxsiy mulkiday qo'riqlaydi. Bu hududga kirishga faqat u bilan yaqin emotsional aloqada bo'lgan shaxslargagina ruxsat etiladi. Bular bolalari, ota-onalari, turmush o'rtoqlari, yaqin qarindosh-urug'lari va do'stlaridir. Bu hududda radiusi (doirasi) 15 sm ga teng kichik hudud mavjudki, unga faqatgina jismoniy harakat bilan kirish mumkin. Bu o'ta intim hududdir.

2. **Shaxsiy hudud** (46 sm dan — 1,2 metrgacha). Bu bizni turli kechalarda, rasmiy qabullarda va do'stona kechalarda boshqalardan ajratib turadigan masofa.

3. **Ijtimoiy hudud** (1,2 metrdan — 3,6 metrgacha) biz begona odamlardan, masalan, uyimizga ta'mirlash uchun kelgan ustadan, turli kommunal to'lovlarni yig'uvchi xodimlardan, ishda yangi xodimdan va biz yaxshi bilmaydigan odamlardan shu masofada o'zimizni yiroq tutamiz.



8-rasm. Hududlarning turlari.

4. Jamoatga oid hudud (3,6 metrdan ortiq). Biz odamlarning katta guruhiga murojaat qilganimizda aynan auditoriyada mana shu masofada turish qulaydir.

HUDUDIY MAKONDAN AMALIY FOYDALANISH

Odatda, bizning intim hududimiz boshqa odam tomonidan ikki sababga ko'ra buziladi:

– birinchi hudud «buzuvchi», bizning yaqin qarindosh yoki do'stimiz, yoki ishqiy munosabatlarni niyat qilib bizga yaqinlashishni xohlovchi inson bo'lsa;

– ikkinchi «buzuvchi», dushmanona niyatli va bizga hujum qilishga moyil bo'lgan inson. Agar biz begona odamlarning shaxsiy va ijtimoiy hududlarimizga bostirib kirishiga chidasak, begonaning intim hududga bostirib kirishi organizmimiz ichida turli fiziologik reaksiyalar va o'zgarishlar uyg'otadi. Yurak tezroq urishni boshlaydi, qonga adrenalin ajralib chiqa boshlaydi, qon bizning organizmimizning jangga jismoniy tayyorgarligidan signal berganday miya va muskullarga quyiladi, ya'ni jangovar holatga tayyorlanadi.

Bu shuni bildiradiki, agar siz hozirgina tanishgan odamning qo'liga do'stona tegsangiz yoki uni quchoq-

lasangiz, unda bu sizga nisbatan salbiy reaksiyani uyg'otishi mumkin va hatto u sizga kulib qarasa ham, sizni xafa qilmaslik uchun unga bu yoqayotganday ko'rsatishga harakat qiladi. Agar odamlar siz bilan birga bo'lganda o'zlarini qulay his qilishlarini istasangiz, «Masofaga rioya qil» degan oltin qoidaga amal qiling. Boshqa odamlar bilan munosabatimiz qanchalik intim bo'lsa, ularning hududiga yaqin borishimiz va hatto kirishimizga ruxsat beradi. Masalan, ishga yangi qabul qilingan xodim boshida jamoa unga sovuq munosabatda bo'lyapti deb o'ylashi mumkin, ammo ular ijtimoiy hudud masofasini ushlab turishibdi, chunki uni yaxshi bilishmaydi. Xizmatdoshlar uni yaxshiroq bilib olganlaridan so'ng ular o'rtasidagi hududiy masofa qisqaradi va oxir-oqibat unga shaxsiy hudud doirasida, ba'zi holatlarda esa intim hududga ham kirishga ijozat beriladi.

Agar sizni yangi yil bilan tabriklab begona odam yoki yaqin dugonangizning eri o'psa, chunki ular ikkisi ham badanlarining quyi qismini kamida siznikidan 15 sm uzoqlikda tutishadi, bu masofa butunlay boshqacha bo'ladi.

Masofaviy hududga qat'iy itoat qilishni talab etuvchi qoida bundan istisno bo'lib, insonning makoni bilan bog'liqdir. Masalan, kompaniya boshqaruvchisi va uning qo'l ostidagi bir xodimi baliq ovidagi jo'ralar (sherik) bo'lib, bu dam olish paytida bir-birining shaxsiy hududini ham, intim hududini ham bosib o'tishi mumkin. Ishda esa boshqaruvchi uni ijtimoiy hudud masofasida ijtimoiy tabaqalashuvning yozilmagan qoidalariga rioya qilib tutishi mumkin.

Konsertlarda, kinozallarda, transportlarda, liftdagi zichlik odamlarning noiloj bir-birining intim hududiga bostirib kirishlariga olib keladi va ularning bu bostirib kirishga munosabatlarini kuzatish qiziq. G'arbda odamlar tirband joyda, masalan, avtobus yoki liftda o'zini tutishining qator yozilmagan qoidalari mavjud.

Mana ular:

1. Hech kim bilan, hatto tanishi bilan ham gapirishga ruxsat berilmaydi.
2. Boshqalar ko'ziga tik qarash tavsiya qilinmaydi.
3. Yuz ehtirossiz, ifodasiz bo'lishi kerak, hech qanday emotsiyani namoyon qilish mumkin emas.
4. Agar sizning qo'lingizda kitob yoki gazeta bo'lsa, uni o'qish bilan mashg'ul bo'lishingiz kerak.
5. Transportda qanchalik zich bo'lsangiz, harakatlaringiz shuncha bosiq bo'lishi kerak.
6. Liftida faqat qavatlar ko'rsatkichiga qarash kerak.

Ko'p hollarda jamoat transportida tig'iz paytda ishga boradigan odamlarni nochor, baxtsiz, ezilgan deb atashadi. Bu sifatlash odatda ularning ifodasiz yuzlari tufayli ishlatiladi, ammo chetdagi kuzatuvchilar o'z baholashlarida xato qilishadi. Ular odamlarning faqat sidqidildan begonalarning intim hududlariga bostirib kirishi sharoitlarida xulq-atvor qoidalariga rioya qilishlarini ko'rishyapti.

Agar sizda bu xususda shubha bo'lsa, keyingi safar odamlar tirband kinozalga kirganingizda o'zingizni kuzating. Siz ko'plab begona qiyofalar o'rab olgan o'rningizga kirishingiz bilanoq, dasturlashgan robotga o'xshab odamlar zich jamoat joylarida o'zini tushinishning yozilmagan qoidalariga itoat qilishni boshlaysiz. Siz kinoda kreslolarning ketma-ketligi bo'yicha o'z qo'shningiz bilan kresloning tirsak qo'yuvchi burchagi uchun raqobat qilishni boshlaganingizda nima uchun kinoga hamrohsiz kelgan odamlar chiroq o'chishi yoki film boshlanmaguncha o'z o'rniga o'tirmasligini tushunib olasiz. Har safar biz liftida, tirband avtobusda ketayotganimizda atrofdagi odamlar biz uchun yo'qday, ammo bizga bevosita teginmagunlaricha biz ularga e'tibor bermaymiz. Bunda xuddi o'zining tazyiqi bilan intim hududimizda odamlar o'zimizni mudofaa qilish holatiga olib kelib qo'yganday taassurot paydo bo'ladi.



9-rasm. Shaharda yasovchilarga suhbat uchun qabul qilingan masofa.

Quturgan to'da yoki yagona maqsadda uyushgan odamlarning maydoniga bostirib kirish alohida shaxs hududiga bostirib kirishga qaraganda boshqacha ta'sir qiladi. Amalda quyidagi narsa ro'y beradi: to'daning ko'payishi va zichligining oshishi har bir alohida odam shaxsiy makonining qisqarishiga olib keladi va u dushman hamda tajovuzkorlikni kuchaytiradi. Demak, har daqiqada ur-kaltak boshlanishi mumkin. Bu mirshablarga juda tanish va u doimo olomoni tarqatib yuborishga intiladi. Bu tarqatilish natijasida har bir inson yana o'z hududiy makoniga ega bo'ladi va tichlanadi.

Oxirgi yillarda hukumat va shahar quruvchilar ko'p qavatli uylarning insonni o'z shaxsiy maydonidan mahrum qilib, unga salbiy ta'sir ko'rsatishiga e'tibor qila boshladilar. Aholisi zich hududlarda yashashning salbiy oqibatlarini Merilend shtatidan unchalik uzoq bo'lmagan Jeyms oroli (bug'ular populyatsiyasi) misolida ko'rish mumkin. Ozuqa yetarli bo'lsa ham, bug'ularning katta to'dalari o'la boshladilar. Bu yerda yirtqich hayvonlar



10-rasm. Ayolning shaxsiy hududiga erkakni kirishi salbiy munosabatni uyg'otmoqda. Ayol orqaga tashlanib, kerakli masofani saqlashga harakat qilmoqda. Lekin erkak o'ziga qulay bo'lgan hududni tanlashga harakat qilmoqda. Ayol bu harakatni munosabat deb qabul qilishi mumkin.

ham, hech qanday kasallik tarqatuvchi epidemiya ham yo'q edi. Shunga o'xshash hodisalar kalamush va quyonlarda ham bu mash'um voqega qadar kuzatilgan. Tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, bug'ular ko'payishi, kuchayishi natijada o'z shaxsiy maydonlaridan mahrum bo'lgan va stress holatiga tushgan, buning oqibatida buyrak usti bezlari o'ta faol harakatda bo'lishi oqibatida qirilib keta boshlaganlar. Buyrak usti bezlari organizmning o'sishi, ko'payishi va kasalliklarga qarshilik ko'rsatishida muhim rol o'ynaydi. Shunday qilib, aynan mana shu hududda yashovchilarning o'ta zichligi, ochlik, infeksiya yoki boshqa hayvonlarning agressivligi emas, stressga kuchli reaksiya berishga olib kelgan. Bu hisobga olinsa, nima uchun aholisi zich viloyatlarda jinoyatchilik darajasining yuqoriligini tushunish oson bo'ladi.

Tergovchilar so'roq qilinayotgan jinoyatchilarning qarshiligini sindirish uchun shaxs maydonini buzishga qaratilgan maxsus metodlarni qo'llashadi. Buning uchun ular jinoyatchini xona markazida tirsak qo'ygichsiz stulga o'tqazib so'roq paytida muntazam uning intim va o'ta intim zonalariga kirib borishadi va to u javob bermaguncha o'sha yerda bo'lishadi. Bunday metodlar yordamida jinoyatchi qarshiligi tezda so'nadi.

Boshqaruvchilar (ma'murlar) xodimlaridan yashirin ma'lumotlarni olishda bu usuldan foydalanishlari mumkin, ammo savdo sohasida mijozlar bilan ishlaganda bu taktikani qo'llash maqsadga muvofiq emas.

BO'SH JOYNI EGALLASH BILAN BOG'LIQ HARAKATLAR

Inson bir qismi boshqalar tomonidan band etilgan o'rin yoki makonga da'vogarlik qilganda (masalan, teatrdagi o'rin-joy, konsert zalidagi, stol atrofidagi o'rindiq, tennis kortidagi sochiq uchun ilgich), u oldindan bilsa bo'ladigan tarzda harakat qiladi. U ikkita o'tirgan odam o'rtasidagi eng keng masofani tanlaydi. Teatrdan esa oxirgi kreslo va shu qatorda o'tirgan odamlar o'rtasidagi joyi tanlaydi. Tennis kortida sochiq ilish uchun ikkita osilgan sochiq o'rtasidagi eng katta bo'shliq markazidagi eng yaqin ilgich oxiri yoki o'rtasidagi ilgichni tanlaydi. Bu boshqa odamlarni ularga ortiqcha yaqinlik qilishi yoki ularni xafa qilmaslik uchun qilinadi.

Agar siz teatrdan oxirgi kreslo va qatorda o'tirgan odam o'rtasida emas, chekkaga yaqin o'tirsangiz, u uzoq o'tirganingizdan xafa bo'lishi, agar unga yaqinroq o'tirsangiz tortinishi mumkin. Shuning uchun bu taomilning asosiy maqsadi uyg'unlikni saqlashdir. Bu qoidadan istisno holatda bo'sh kabinani egallashdir. Tadqiqotlarda 90 % odamlar chekkadagi kabinalarni va ular band bo'lsagina o'rtadagilarni egallashlari isbotlangan.

HAR XIL MILLATLARDA HUDUDIY MAKONLAR

Endigina Daniyadan Chikagoga ko'chib kelgan yosh juftlik mahalliy Jeysistlar klubiga taklif qilindi. Ular klubga qabul qilinganidan bir necha hafta o'tgach, ayollar bu daniyalik erkak oldida o'zlarini noqulay sezayotganlari, ularga tegajog'lik qilayotganidan shikoyat qilishdi. Klubning erkaklari daniyalik ayol o'zining noverbal xulq-atvori bilan o'z munosabatlarida yengil yon berishini, go'yoki shunga ishora qilayotganini sezib qolishdi. Bu vaziyat ko'p yevropalik millatlarda intim hudud faqat 23–25 sm, ba'zilarida esa undan oz masofani tashkil qiladi. Daniyaliklar amerikaliklardan 25 sm masofada turib o'zlarini erkin va ishonchli sezishlaridan hattoki ular amerikaliklarning 18 dyumli intim hududlariga bostirib kirganlari xayollariga ham kelmasdi. Daniyaliklar, shuningdek, aloqa o'rnatish nigohidan ko'p foydalanishadi va bu ular xulq-atvorining noto'g'ri baholashlariga turtkidir.

Qarama-qarshi jinsdagi odam hududiga qarab siljish, uning bu insonga qiziqishini ifodalaydi va bu nozkarashma qilish deb ataladi. Agar buni u odam qabul qilmasa, u chekinadi va endi masofaga rioya qiladi. Agar xushomad qabul qilinsa, inson qoidabuzarga o'z intim hududida qolishga izn beradi. Daniyaliklar uchun me'yoriy ijtimoiy xulq hisoblangan narsa amerikaliklar tomonidan xushomad sifatida qabul qilindi. Daniyaliklarni esa amerikaliklar do'stona emas, sovuqroq qabul qilishdi, chunki ular muloqot uchun qulay bo'lgan hududdan o'zlarini tortishar edi.

Yaqinda bir konferensiyada men ikki amerikalikning suhbat davomida bir-biridan 90 sm masofada turgani, bu masofani butun suhbat davomida buzmagaliklarini kuzatdim. Yaponiyalik va amerikalik suhbatlashganda esa ular xona bo'ylab sekin harakatlana boshlashdi. Amerikalik muntazam yaponiyalikdan o'zini orqaga tortar,

yaponiyalik esa muntazam unga yaqinlashib bostirib kelardi. Shu bilan ularning har biri o'zi uchun odatiy va qulay muloqot hududiga moslashishga harakat qilardi. Yaponiyalikning intim hududi 25 sm ni tashkil qiladi va u doim masofani qisqartirish uchun oldinga qadam bosardi.

Bu holatda u amerikalikning intim hududiga bostirib kiradi va uni bir qadam orqaga chekinishga majburlaydi. Shunday kichik bir hodisa video yozuvini tezlashtirib ko'rsangiz ular ikkovi konferenzal bo'ylab raqsga tushishyapti va yaponiyalik o'z sherigini boshqaryapti degan tasavvur paydo qiladi. Nima uchun biznes muzokaralarida osiyoliklar va amerikaliklar bir-biriga ancha shubhalanish bilan qarashlari tushunarli bo'ladi. Amerikaliklar osiyoliklarni betakalluf va ortiqcha bosim o'tkazishyapti deb hisoblashsa, osiyoliklar amerikaliklar haddan ortiq rasmiyatchi va sovuq deb o'ylashadi. Har xil odamlar intim hududlaridagi madaniyat bilan bog'liq farqlarni bilmaslik tushunmovchiliklarga va boshqalar xulq-atvori va madaniyati haqida noto'g'ri hukm chiqarishlariga olib keladi.

SHAHARLIKAR VA QISHLOQ JOYIDA YASHOVCHILARNING HUDUD VA MAKONLARIDAGI FARQLAR

Yuqorida qayd etilganiday yashash uchun shart bo'lgan shaxsiy makon hajmi odamlar o'sgan joydagi aholining zichligiga bog'liq. Odam siyrak yashaydigan qishloq joylarida o'sganlarga aholisi zich bo'lgan poytaxt shaharlarida tarbiyalanganlarga nisbatan kengroq shaxsiy makon talab qilinadi. Inson ko'rishish uchun qo'l uzatishiga qarab uning yirik shaharda yoki olis qishloq joyida yashashini bilib olish mumkin. Shaharliklarda ularning shaxsiy havo qobig'i 46 sm dan iborat va aynan ular qo'lining panjasi badanidan shuncha santimetrغا cho'-



11-rasm. Ikki shaharlik bir-biri bilan qo'l berib ko'rishishmoqda.



12-rasm. Uncha katta bo'lmagan shaharlik ikki odam.

ziladi (*11-rasm*). Bu holatda suhbatdoshlar qo'li neytral (betaraf) hududda uchraydi.

Qishloqda yoki tuman, shahardagi aholi siyrak bo'lgani tufayli unda o'sgan odamlarda «havo qobig'i»



13-rasm. Aholisi kam hududdan bo'lgan ikki odamning salomlashuvi.

1,2 metr radiusda va undan ko'proqni tashkil qiladi. Va ular qo'lining panjasi so'rashayotganda aynan shu masofada bo'ladi. Qishloqda yashovchilar, odatda, yerda mahkam turishadi va siz bilan qo'l berib so'rashganda oldinga egilishadi. Shaharda yashovchilar esa so'rashish uchun bir qadam oldinga siljiydi. O'lis qishloqda o'sgan odamlar odatda shaxsiy hududga katta ehtiyoj sezishadi va bu 9 metrgacha boradi. Bu odamlar qo'l berib so'rashishdan ko'ra masofadan qo'l silkishni afzal ko'radilar.

Sotuvchilik bilan shug'ullanuvchi shaharlik vakillar bu xususiyatlarni bilishadi. Va buni fermerlar bilan aholisi siyrak joylarda savdo operatsiyalarini muvaffaqiyatli amalga oshirishda muhim rol o'ynaydi deb hisoblashadi. Bunday fermer 92 sm dan 1,2 metrgacha bo'lgan havo qobig'iga ega bo'lishi hisobiga, ayniqsa, u bilan qo'l siqish uning maydonini buzish sifatida baholanishi va fermer salbiy reaksiya berib himoya holatini egallashi mumkin. Savdo vakillarining omadlilari bir ovozdin bayon qilishicha, oldi-sotdi muzokaralari uchun eng qulay sharoitlar kichik shaharchada yashovchi odam bilan astoydil qo'l berib, o'lis qishloqdagi fermerlar bilan esa uzoqdan qo'l siqib salomlashganda paydo bo'ladi.

MAYDONLAR VA XUSUSIY MULK

Inson o'zi muntazam foydalanadigan mulki yoki maydonini shaxsiy fazo makoniga o'xshab o'zining shaxsiy hududi sifatida baholab uni himoya qilish uchun urishishga tayyor bo'ladi. Shaxsiy uy, ofis va mashina kabi narsalar devor panjara, darvoza va eshiklar shaklida aniq chegaralangan har bir maydon sifatida bir necha maydonlarga ega bo'lishi mumkin. Masalan, uyda ayolning o'z shaxsiy maydoni oshxona yoki kir yuvish xonasi kabi joylar mavjudki, ayol u yerda ishlayotganda boshqalarning kirishini taqiqlaydi. Biznesmenning muzokara vaqtida stol atrofida sevimli joyi bor, kafeteriy xo'randalarining sevimli o'rinlari bo'ladi, oila boshlig'ining uyda sevimli stuli bo'ladi. Bunday joylarning sohibi, odatda, ushbu joylarga o'z buyumlarini qo'yishi yoki doimo o'sha joyga o'tirishini qandaydir belgi bilan bildiradi. Kafeteriy mijozlari hattoki, pichoq bilan o'z initsiallarini¹ o'yishgacha borishi mumkin. Biznesmen esa stol atrofidagi o'z maydonini uning 46 sm lik intim zonasi masofasini o'z kuldoni, ruchkasi, kitobi yoki salftikasini qo'yish bilan belgilashi mumkin. Doktor Desmond Morris kutubxona o'quv zalidagi o'rinlarni kuzatib, agar stolda kitob yoki shaxsiy buyum qoldirilsa bu sizga o'rtacha 77 daqiqa davomida, agar stulga kostyum ilib qo'yilsa, 2 soat mobaynida joyni band qilib turishini aniqlagan. Oila a'zolari uyda sevimli joylarini o'z shaxsiy buyumlari: trubka, sigareta yoki jurnalni qo'yib bu joyni egallash huquqlarini da'vo qilishlari mumkin.

Agar oila boshlig'i sotuv vakilini o'tirishga taklif qilsa, u bilmasdan uning kreslosiga o'tirib qo'ysa, sotib olishga moyil xaridor beixtiyor o'z maydoniga bostirib kirishganidan norozilik sezib, muzokarada rozilikka

¹ Initsial — ismi-shariflarining bosh harflari.

unamay qo'yishi mumkin. Bunday salbiy oqibatlardan qochish uchun uy xo'jayinidan «uning» stuli qaysiligini so'rang.

AVTOMOBILLAR VA ULARNING HUDUDIIY HISSIGA TA'SIRI

Ruhshunoslarning aniqlashicha, rulda o'tirgan odamlar o'z maydoniga taalluqli omillarga juda boshqacha reaksiya qilishar ekan va bu reaksiya oddiy ijtimoiy xulq-atvordan farq qilar ekan. Mashina insonning shaxsiy hududi o'lchamlariga sehrli ta'sir qiladi, shekilli. Ba'zi hollarda ularning maydoni 10 barobar kengayib ketishi mumkin, chunki haydovchi o'z mashinasidan oldi va orqa tomonidan 3,7 metrdan 4,6 metr masofagacha da'vo qilishi mumkin. Boshqa haydovchi uning oldiga sakrab o'tsa (bu unga hech qanday ziyon yetkazmasa ham) u organizmida g'azablanish turidagi, hattoki o'sha haydovchiga hujum qilish istagi paydo bo'lishi mumkin ekan. Endi tasavvur qiling, shu odam liftga kirmoqchi, boshqa odam esa undan ilgariroq kirishga harakat qilyapti, bu bilan uning shaxsiy maydoniga tajovuz qiladi. U bu holatga kechirim so'rash bilan reaksiya beradi va boshqa odamni o'tkazib yuboradi. Uning xulq-atvor usuli boshqa haydovchi uning yo'lini kesib o'tganidan farq qiladi.

Ba'zi odamlar uchun mashina atrofdagilardan yashirinlashga imkon beradigan himoyaviy qo'rg'onga aylanadi va ular mashinani yo'l chetidan haydab borishayotganda yo'ldagi shaxsiy maydoni kengaygan haydovchi kabi noxushliklar sababchisiga aylanishi mumkin.

Xulosa o'rnida shuni aytish mumkinki, boshqa odamlar sizni ko'rganda xursand bo'lishi yoki sizdan o'zini olib qochishi siz ularning shaxsiy makoniy hududiga qay darajada hurmat bilan munosabatda bo'lishingizga bog'liq. Shuning uchun hammaning yelkasiga qoqib yoki suhbat davomida o'zgarsa doim



14-rasm. Kim, qanday va qayerdan?

hazil qiladigan ko'ngli ochiqliq, dali-g'ulilik atrofidadilarga yoqmaydi. Siz bilan munosabatda ma'lum masofani ushlab turadigan odam haqida hukm chiqarishdan oldin muloqotda masofani belgilashga ta'sir qiluvchi barcha omillarni tahlil qilib ko'rish muhimdir.

Qulay masofani tiklashga urinib o'zini chetga tortayotgan odam, bir paytning o'zida o'zi uchun qulay bo'lgan masofani saqlash maqsadida ayolga qarab bostirib kelayotganidir. Ayol esa bu imo-ishorani ishqiy munosabatni niyat qilgan odam sifatida talqin qilishi mumkin (14-rasm).

1) ikkovi ham shaharlik va erkakda bu ayolga nisbatan ishqiy sarguzasht istagida bo'lishi;

2) erkakning intim hududi ayolnikidan ancha torroq va bu beixtiyor ayol hududini buzmoqda;

3) ayol qishloq joyda o'sgan, erkakning esa intim hududi tor millat vakilidir.

Ularni kuzatishda davom etish, to'g'ri xulosa qilish va xato qilmaslikka yordam beradi.

III BOB. KAFTLAR YORDAMIDA UZATILADIGAN MA'LUMOTLAR

KAFTLAR. HALOLLIK VA OCHIQLIK

Qadimdan ochiq kaft samimiylilik, halollik, sodiqlik va ishonuvchanlik rangi hisoblangan. Qasam (ont)lar odatda kaftni yurakka qo'yib ichiladi; sudda ko'rsatma berilayotganda kaftni osmonga qaratib, ochib, qo'l ko'tariladi. Muqaddas kitobni chap qo'lda ushlab, o'ng qo'lni barcha sud a'zolari ko'rishi uchun tepaga ko'tariladi.

Kundalik hayotda odamlar kaftning ikki holatidan foydalanadi.

Birinchisi, bu kaft ochiladi va sadaqa so'rayotgan gadoy imo-ishorasini bildiradi.

Ikkinchi holatda kaft pastga qaratilgan va bu bosib turuvchi yoki tinchlantiruvchi imo-ishora.

Suhbatdoshning ochiq va halolligini bilishning eng yaxshi usuli — bu uning kaftlari holatini kuzatishdir. Kuzatgan bo'lsangiz, kuchuk g'olibga itoat qilishni bildirmoqchi bo'lsa, o'z bo'ynini tutib beradi, odam esa o'z kaftlari yordamida buni bajaradi. Masalan, odamlar siz bilan sirlashmoqchi bo'lsa, ular bir yoki ikkala kaftini cho'zadi va sizga «men siz bilan ochiqchasiga gaplashmoqchiman» (*15-rasm*) deydi. Inson siz bilan ochiq gaplashayotganda u suhbatdoshiga kaftlarini to'liq yoki qisman ochib buni namoyon qiladi. Tana harakatlari tilining boshqa imo-ishoralari kabi bu to'lig'icha ongsiz imo-ishora bo'lib, u sizga suhbatdoshingiz hozirgi daqiqada rost gapirayotganidan dalolat beradi. Bola aldayotganda yoki nimanidir yashirganda kaftlarini orqasiga yashiradi.

Shunga o'xshash agar ayol butun tun davomida dugonalari bilan sayr qilganini eridan yashirmoqchi bo'lsa, tushuntirish (izohlash) paytida qo'llarini cho'ntagiga yashiradi yoki ko'krigida chalishtirib turadi.



15-rasm. To'g'ri, samimiy bo'lishga imkon bering.

Shunday qilib yashirilgan kaftlar eriga u to'g'ri gapir-mayotganligini bildiradi.

Savdo xodimlarni taklif qilayotgan mahsulotlarini mijozlar xarid qilishni rad etayotgan vaqtida ularning qo'llariga qarab turishadi, chunki haqiqiy sabablarni kaftlar ochiqligidan bilish mumkin.

OCHIQ KAFTLAR VA ALDOV

Kitobxon so'rashi mumkin: «Agar men ochiq kaftlar bilan yolg'on gapirsam odamlar menga ishonishadimi – shuni nazarda tutayapsizmi?» Bu savolga «ha» deb ham «yo'q» deb ham javob qilish mumkin. Agar siz yolg'onni ochiq kaftlar bilan aytasangiz, siz baribir suhbatdoshlaringiz uchun nosamimiy ko'rinasiz, chunki sizda to'g'ri gapirayotgan odamning imo-ishoralarini xarakterlovchi imo-ishoralar bo'lmaydi, ammo yolg'on gapirayotganlarni xarakterlovchi negativ imo-ishoralar seziladi, buning barchasi sizning ochiq kaftlaringizga mos tushmaydi. Yuqorida gapirilganidek, fribgar va professional tovlamachilar o'ziga xos iste'dodga ega, o'zlarining noverbal signallarini yolg'on

so'zlariga moslashtira olish qobiliyatiga egalar yolg'on paytida qanchalik rost gapiruvchi odamga xarakterli noverbal imo-ishoralarni qo'llasa, ular o'z sohasida shunchalik mohirdirlar.

Ammo o'ziga ishontirish imkoniyatini odamlar bilan muloqot jarayonida kaftlarni ochiq tutish odatiga ko'niktirib oshirish mumkin va, aksincha, ochiq kaftlar imo-ishorasi odatga aylansa sizning nutqingizda yolg'on ulushi kamayadi. Shunisi qizikki, ko'plab odamlar agar kaftlari ochiq bo'lsa, yolg'on gapira olmaydi. Ochiq kaftlar yordamida boshqalarni kamroq yolg'on ishlatishga majburlash mumkin.

Sizning ochiq kaftlaringiz suhbatdoshlaringizni siz bilan ishonuvchan va ochiq bo'lishga rag'batlantiradi.

KAFT KUCHI

Eng kam seziladigan va shu vaqtning o'zida eng ahamiyatli noverbal signallardan biri inson kafti bilan yetkaziladigan signallardir. Agar kaft bilan yetkaziladigan axborotning kuchidan to'g'ri foydalanilsa, u insonga ko'proq obro'ga ega bo'lish va atrofdagilarni boshqarish imkoniyatini beradi.

Kaftning uchta asosiy buyruq berish imo-ishorasi mavjud:

- kaftning yuqoriga qaratilgan holati;
- kaftning pastga qaratilgan holati va ko'rsatuvchi barmoq holati.

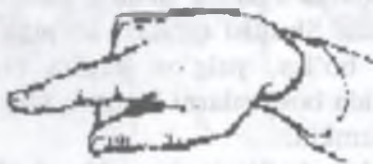
Bu uchta holat o'rtasidagi farqlar quyidagi misolda ko'rinib turibdi: aytaylik, siz kimdandir qutini ko'tarib



16-rasm. Ishonch bildiruvchi kaftning holati.



17-rasm.



18-rasm.

xonadagi boshqa joyga qo'yishni iltimos qilishingiz kerak. Yana aytaylikki, biz bunda bir xil so'zlardan, ovozning bir xil sur'ati va yuzning bir xil ifodasidan foydalanamiz. Faqat kaft holatigina o'zgaradi.

Ochiq kaftning yuqoriga qaratilgan holati — ishonchni bildiruvchi tahdid solmaydigan imo-ishora bo'lib ko'chadagi gadoy imo-ishorasini eslatadi. Biz qutini siljitishni so'ragan odam hech qanday bosimni his qilmaydi va subordinatsiya sharoitlarida buni siz tarafdin qilingan iltimos sifatida qabul qiladi.

Kaft pastga qaratilgan imo-ishorangizda boshliqlik ohangi sezilib qoladi (17-rasm). Siz iltimos qilgan odamda u qutini siljitish buyrug'ini olganlik hissi paydo bo'ladi va hatto sizga nisbatan u bilan munosabatlaringizga bog'liq ravishda dushmanlik hissi ham paydo bo'lishi mumkin. Masalan, u siz bilan bir xil maqomga ega hamkasbingiz bo'lsa, sizning iltimosingizni bajarmasligi mumkin, ammo siz undan kaftingiz tepaga qaratilgan holatdagi imo-ishora bilan so'raganingizda, u iltimosni bajonidil bajaradi.

Agar siz iltimos qilgan odam sizga bo'ysunuvchi xodimingiz bo'lsa, e'tirozsiz uni bajaradi, chunki siz bu holatda ushbu imo-ishoradan foydalanishingiz mumkin.

18-rasmda barmoq bilan ko'rsatuvchi imo-ishora tasvirlangan, qo'l barmoqlari musht qilib qisilgan va oldinga chiqarilgan ko'rsatkich barmoq bilan barcha umumiy tashqi ko'rinish insonni uning yordamida majburlaydigan o'ziga xos tayovga o'xshaydi. Ko'rsatuvchi barmoq imo-ishorasi inson nutq so'zlayotganda, juda g'ashga tegadigan imo-ishoralardan biri hisoblanadi. Ayniqsa, agar u aytilgan so'zlarga mos tushsa. Agar sizda barmoq bilan ko'rsatish odati bo'lsa, bu imo-ishorani kaftni tepaga yoki pastga qaratishga o'zgartirishga harakat qiling va siz boshqa odamlar bilan munosabatlarda katta yutuqlarga erishasiz.

QO'L SIQISHLAR

Qo'l siqish bilan salomlashish ibtidoiy davr urfi hisoblanadi. Ibtidoiy odamlar bir-birlariga to'g'ri kelganlarida bir-birlariga kaftlari ochiq qo'llarini o'zlarini qurolsiz ekanliklarini namoyish qilish uchun oldinga cho'zganlar. Bu imo-ishora vaqt o'tishi bilan o'zgardi va uning qo'lni havoda silkitish, qo'lni ko'krakka qo'yish kabi turlari paydo bo'ldi. Bu qadimgi urfning zamonaviy shakli bo'lib, shunday ifodalanadi, odamlar bir-birlariga qo'l cho'zib, ularni yengil silkitib qo'yishadiki, bu inglizabon davlatlarning ko'pchiligida salomlashish va xayrlashish vaqtlarida qilinadigan urfidir. Odatda, qo'l qisishda bir-biri bilan birlashgan qo'llarni 3 martadan 7 martagacha silkitadilar.

USTUNLIK QILUVCHI VA ITOAT QILUVCHI QO'L SIQISH

Yuqorida kaftni har xil aylantirib imo-ishoralarni bajargan holda qanday qilib ustunlik, hokimlik ma'nosini berish mumkinligi haqida gapirilgan edi. Endi



19-rasm. Vaziyat egasi.

timolli o'zaro munosabatlarning uch turidan birini bajarish mumkin.

Birinchi ustunlik: «Bu odam menga bosim o'tkazishga harakat qilyapti. Undan ehtiyot bo'lgan yaxshi».

Ikkinchisi — itoatkorlik, yon berish: «Men bu odamga bosim o'tkazishim mumkin. U men qanday xohlasam shunday qiladi».

Uchinchisi — tenglik, «Menga bu odam yoqayapti. Biz u bilan yaxshi chiqisha olamiz».

Bu ma'lumotlar ongsiz ravishda yetkaziladi, ammo ma'lum mashqlarni bajarish va u yoki bu qo'l siqishni qo'llaganda bevosita ta'sir ko'rsatishi mumkin.

Bu bobda qo'l qisish turlari to'g'risida so'z boradi.

Qat'iy ravishda hukmini o'tkazgan qo'l siqish vaqtida sizning qo'lingiz boshqa odamning qo'lini shunday ushlaydiki, qo'lingiz kaftini pastga qaragan holda so'rashadi (19-rasm). Sizning qo'lingiz gorizantal holatda bo'lishi shart emas, ammo u boshqa odamning qo'lga nisbatan pastga berilgan bo'lishi muhim. Shu bilan siz unga muloqot mobaynida ustunlik qilishingizni xohlashingiz haqida unga xabar qilasiz. Biz 54 nafar katta yutuqqa erishgan yuqori darajadagi ma'muriyat vakillari xulq-atvorini tadqiq qildik va bu tadqiqotlarning ko'rsatishicha, ulardan 42 nafari nafaqat birinchi bo'lib qo'l siqish uchun qo'l uzatishdi, balki qo'l siqishning qat'iy usulidan foydalanishdi ham.

Kuchuk itoatkorligini chalqancha yotib bo'ynini hujum qiluvchiga tutib berish bilan ifodalasa, inson buning uchun kaftlari yuqoriga qaratilgan qo'ldan foydalanib ko'rsatadi. Bu qo'l siqish qat'iy qo'l siqishdan kaftni yuqoriga qaratishingiz bilan farq qiladi (20-rasm).



20-rasm. Tashabbuskorga yon bermoq.

Bu siz tashabbusni boshqa odamga o'tkazmoqchi bo'lganda yoki unga o'zini vaziyat xo'jayini sifatida his qilish imkonini berganingizda ayniqsa zarur bo'ladi.



21-rasm. Teng huquqli qo'l qisish.

Ammo shunday shart-sharoitlar ham bo'lishi mumkinki, unda kaft yuqoriga qaratilgan holat itoatkorlik belgisi sifatida talqin qilinishi shart bo'lmasligini nazarda tutish kerak emas. Masalan, inson qo'l artritidan (kasallik) azob chekayotgan bo'lishi va shuning uchun zaif qo'l siqishga majbur bo'lishi mumkin. Bunday sharoitlarda uning qo'l siqishni itoatkor tipga kiritish mumkin emas.

Jarrohlar, artistlar, rassomlar va musiqachilar kasb-korlari, sezgir qo'llar zarurligi uchun odatda qo'llarini himoya qilish uchun bo'shgina qo'l siqib ko'rishadilar.

Insonning niyatlarini to'liq bilib olish uchun uning qo'l siqib ko'rishishidan keyingi harakatini kuzatish zarur. Itoatkor odam yon berishning boshqa imo-ishoralari bilan harakatlanadi, qat'iyatli inson esa, o'z agressivligini namoyon qilish bilan ko'zga tashlanadi.



22-rasm. O'ng tomondagi odamning qo'l qisishi ustunlik, hukumronlikni bildiradi.

Ikki qat'iyatli odam qo'l siqishsa, ular o'rtasida ramziy kurash bo'lib o'tadiki, bu vaqtda har biri boshqasining qo'lini bo'ysundirmoqchi bo'ladi. Natijada ikkala qo'l ham vertikal holatda qoladigan qo'l siqish sodir bo'ladi. Ikkovlon esa bir-biriga hurmat va tushinish hissini tuyadilar. Xuddi shunday qilib «kel, haqiqiy erkaklarday so'rashaylik» deb ota o'g'lini qo'l siqishga o'rgatadi.

Biror kishi siz bilan qat'iyat bilan qo'l siqib sa-lomlashganda u sezdirmasdan bajarish qiyin. Qat'iyatli sherikni qurolsizlantirishning oddiy usuli mavjudki, u sizga nafaqat tashabbusni o'z qo'lingizga olishga, balki uning shaxsiy hududiga bostirib kirish bilan uni tash-vishlantirib qo'yish imkonini beradi. Bu qurolsiz-lantirish usuliga o'rganish uchun quyidagi harakatlarni mashq qilish kerak: sherikning qo'lini olganingizda oldinga chap oyoq bilan bir qadam bosing (23-rasm),



23-rasm. U qo'lni qabul qilib, chap oyog'i bilan oldinga qadam tashladi.

keyin o'ng oyog'ingizni oldinga qo'yib bu odamning chap tomonida ro'para turib, uning shaxsiy hududiga qarab siljiy boshlang (24-rasm). So'ng ushbu nayrangni tugallash uchun chap oyog'ingizni o'ngining orqasiga qo'yib, sherikning qo'lini silking. Bu usul sizga qo'llar holatini tenglashtirish yoki boshqa odamning qo'lini siqishning itoatkor turiga aylantirib berish imkonini beradi. Shuningdek, u sizga ushbu holatda ustunlikni ham yaratadi, chunki siz uning intim hududini buzdingiz.

Qo'l siqish vaqtidagi o'z xulq-atvoringizni tahlil qiling va kuzating. Siz qo'l cho'zayotganingizda qaysi oyoq bilan oldinga qadam tashlayapsiz. Ko'p odamlar buni o'ng oyog'i bilan bajarishadi va shuning uchun ustunlik bilan qo'l siqishga to'g'ri kelganda noqulay ahvolga tushib qolishadi. Chunki ularda nayrang qilish uchun joy va bo'shliq yetishmaydi, bu esa boshqa odamga vaziyat



24-rasm. So'ng o'ng oyog'i bilan oldinga qadam tashlab, ro'parasidagi odamga yaqinlashadi va qo'lini vertikal holatga buradi.

xo'jayini bo'lish imkonini beradi. Sherikka qarab chap oyoqdan qadam bosishni puxta o'rganing, bu holatda dominant qo'l siqishni me'yorlashtirish va o'zaro munosabatlarda ustunlik qilish ancha oson.

QO'L SIQISH UCHUN KIM BIRINCHI QO'L UZATISHI KERAK

Tanishuv jarayonida qo'l siqish bilan almashish umumiy tan olingan bo'lsa-da, ba'zi shart-sharoitlar borki, bu vaqtda birinchi bo'lib qo'l cho'zish maqsadga muvofiq emas. Qo'l cho'zish mehmondo'stlik, xursandchilik belgisi ekanligini hisobga olib, qo'l siqish tashabbuskori bo'lishdan avval o'zingizga bir necha savol berib ko'ring. Meni qanday kutib olishyapti? Mendan ular xursandmi? Savdo vakillarini maxsus

qoidalariga o'rgatishadi. Xaridorning uyiga kelishuvsiz va taklifsiz kirganda qo'l berib so'rashmaslik kerak, chunki bu ishga salbiy ta'sir etishi mumkin. Balki xaridor sizning taklifingizdan xursand emasdir, siz bo'lsangiz u xohlamagan narsani qilishga uni majburlayapsiz. Yana siz artrit bilan og'rikan, barmog'i nozik odamlarga qo'l siqish orqali munosabat o'rnatishga himoyaviy holatda turib olishlari mumkin. Bu holatda yaxshisi, uy xo'jayinining oldin qo'l cho'zishini kutish, agar qo'l cho'zmasa, salomlashish ma'nosida bosh silkib qo'yish maqsadga muvofiqdir.

QO'L SIQISHNING HAR XIL USULLARI

Dominant qo'l siqish eng tajovuzkor qo'l siqish bo'lib, u odamga teng sherikchilik munosabatlari o'rnatishga kam imkoniyat qoldiradi. Qo'l siqishning bu turi agressiv, qat'iyatli erkakka xos bo'lib, u erkak doimo qo'l siqish tashabbuskori sanaladi va kafti pastga yo'naltirilgan qo'l imo-ishorasi bilan insonni bo'ysundirishga majbur qiladi, chunki u odam kafti yuqoriga qaratilgan qo'l bilan javob qilishga to'g'ri keladi.

Doimiy qo'l siqish bilan muomala qilishning bir necha usuli mavjud. Siz yuqorida yoritilgan qadamlar zanjiriga asoslangan usuldan foydalanishingiz mumkin. Ammo uni qo'llash ba'zida oson kechmaydi, chunki, odatda, imo-ishora muallifining qo'li qattiq va kuchlangan bo'ladi. Bu esa bunday nayrangni o'tkazish imkoniyatini bermaydi. Insonning qo'lini tepadan, bilakdan ushlab va so'ng uni silkish juda oddiy usullardan biridir (26-rasm). Bunday usulda siz vaziyat xo'jayini bo'lasiz, chunki boshqa odam qo'li ustidan oldingiz, bu esa qat'iy niyatlari bo'lgan odamni chalg'itadi. Biz bu



25-rasm. Hukmron qo'l siqish.



26-rasm. Qo'l siqishda hukmronlikni bartaraf etish.



27-rasm. Qo'lqop.



28-rasm. Barmoqlarni qarsillatib qo'l siqish.

qo'l siqishni ma'lum ehtiyot choralarini inobatga olgan holda qo'llashni tavsiya etamiz.

Keyingi «qo'lqop» deb atalgan ushlovchi imo-ishora, odatda, siyosiy arboblardan tomonidan qo'llaniladi. Bu imo-ishorani qo'llagan inson, halolligi va unga ishonish mumkinligini ta'kidlashga harakat qiladi. Ammo bu imo-ishoralar tanishuv jarayonida qo'llansa, teskari samara berishi mumkin. Bu qo'lqop imo-ishorasini

faqat sizga tanish bo'lgan odamlarga nisbatan qo'l-lashingizni tavsiya etamiz.

Ba'zi qo'l siqishlar shunday befarq va hissiyotsiz bo'ladiki, sizda o'lik baliqqa qo'l tekkizganday tasavvur paydo bo'ladi. Ayniqsa, qo'l sovuq va yopishqoq bo'lsa. Ma'lumki, o'lik baliqning bo'shashgan badaniga tegish noxush his uyg'otadi va odamlar odatda buni insonning xaraktersizligi bilan bog'lashadi. Ayniqsa, bunday odamning qo'li bosimga oson berilganini hayratlanarli tomoni qo'l siqishga odatlangan ko'plab odamlar buni bilishmaydi. Shuning uchun o'z do'stlaringizdan qo'l siqishingizni tasvirlab berishni so'rashdan maqsad, kelajakda qanday qo'l siqishdan foydalanishingiz va ularda yaxshi taassurot qoldirishdir.

Barmoqlar qarsillaguncha mahkam qo'l siqish agressiv, qattiq odamlar ajratib turadigan xislatdir. Baxtga qarshi, bunday qo'l siqishga javob qilish usullari cheklangan, agar so'kish yoki burniga mushtlab qo'lni nazarda tutmasak.

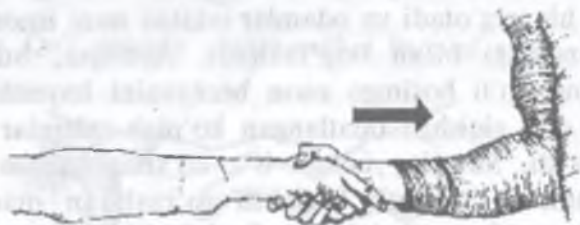
Egilmagan, to'g'ri qo'l bilan siqish, dominantlikka o'xshab agressiv odamning belgisi hisoblanadi. Uning asosiy vazifasi masofani saqlash va insonni o'z intim hududiga kiritmaslikdir. Bu qo'l siqish qishloq muhitida o'sgan va kengroq intim hududga ega bo'lgan odamlar tomonidan o'z shaxsiy hududini himoyalash maqsadida qo'llaniladi, ammo qishloqliklar bunda oldinga engashishadi yoki hatto bir oyoqda muvozanat saqlashadi.



29-rasm. Egilmagan to'g'ri qo'lni siqish.



30-rasm. Qo'l uchini.



31-rasm. Qo'lni o'ziga tortib siqish.

Bu barmoqlarning uchinj siqish to'g'ri egilmagan qo'l bilan oxirigacha bajarilmagan sinishni eslatadi: qo'lni o'rniga adashib kaftda faqat barmoqlar siqiladi. Hatto agar salomlashish tashabbuskori retsi-piyentga nisbatan do'stona kayfiyatda bo'lsa ham amalda u o'ziga ishonmaydi. Avvalgi misolga o'xshash bu qo'l siqishning maqsadi sherikni o'zi uchun qulay distansiyada tutib turishdir.

Tashabbuskor retsi-piyent qo'lini o'ziga tortishi bilan bog'liq qo'l siqish, quyidagi ikkita holatdan birini anglatadi:

— yoki bu o'zini faqat shaxsiy hududi ichidagini xavfsiz sezadigan o'ziga ishonchi yo'q odam;

— yoki u torroq intim hududga xos bo'lgan millatga taalluqli va bu holda o'ziga me'yorni saqlamoqda. Bu ikki qo'l bilan siqish samimiyligini, ishonchligini va retsi-piyentga nisbatan his-tuyg'ularning chuqurligini ifodalaydi. Bu yerda ikki asosiy narsaga e'tibor qilish zarur.

Birinchidan, tashabbuskor ifodalashni xohlagan his-tuyg'ular to'laligini yetkazish uchun chap qo'l retsi-



32-rasm. Bilakni ushlab ko'rishish.



33-rasm. Tirsakni ushlab ko'rishish.

piyentning o'ng qo'liga qo'yiladi. Bu to'lib toshish darajasi qo'l qo'yilayotgan joy bilan ifodalanadi. Masalan, agar tashabbuskorning chap qo'li sherikning tirsagini ushlasa (33-rasm), bu bilingki, qo'li ushlanayotgan odamga nisbatan (32-rasm) ko'proq hurmatni



34-rasm. Bilakni siqib ko'rishish.



35-rasm. Yelkani ushlab ko'rishish.

ifodalaydi. Agar qo'l yelkaga qo'yilsa (35-rasm), bu bilakka qo'yilgan qo'lga nisbatan ko'proq his-tuyg'uni ifodalaydi (34-rasm).

Ikkinchidan, tashabbuskor chap qo'lining xulq-atvori retsiyentning intim va o'ta intim hududini buzib

kirishni bildiradi. Umuman olganda, bilak va yelkani qu-lochlab ushlab faqat yaqin qarindosh va do'stlar o'rtasida bo'lishi mumkin va faqat bu, agar tashab-buskorning chap qo'li o'sha intim hududga tegmay, faqat intim hududga o'tgan holatdagina ro'y beradi.

Yelkaga tegish (35-rasm) yoki bilakka tegish (34-rasm) alohida intim hududga tegishli va tanalarining yaqin-lashuvi yoki bir-biriga tegi-shiga olib kelishi mumkin. Bu faqat qo'l siqish paytida alohida emotsional ko'tarinkilik his etayotgan odamlar o'rtasidagina bo'lishi mumkin. Agar his-tuyg'u ikki tomonlama bo'lmasa-da, yoki tashabbuskor ikki qo'l bilan salomlashish uchun alohida asosi bo'lmasa, retsiptiyent ishonchsiz yoki tashabbuskor niyatlariga nis-batan shubhalanish hissini sezishi mumkin. Ko'p hol-larda siyosiy arboblarda bu imo-ishora yordamida o'z saylovchilarining qutlashlarini yoki sotuv bo'yicha vakillar o'z mijozlarini ikkala qo'li bilan olqishlashlarini ko'rish mumkin. Ular bu imo-ishora orqali siyosiy faoliyati tugaganligi yoki bitim o'z kuchini yo'qot-ganligini anglatadi.



36-rasm. Qanday yaxshi.

IV BOB. QO'L VA PANJA IMO-ISHORALARI

QO'L PANJALARI IMO-ISHORALARI, KAFTLARNI ISHQALASH

Yaqinda biznikiga mehmonga tanish ayol toqqa birga sayohatga oilaviy borishimizni muhokama qilgani keldi. U suhbatga qo'shilmagan vaqtda kresloda o'zini orqaga tashlab o'tirdi-da, so'ng kaftlarini bir-biriga ishqalab kulimsirab xitob qildi: «Qachon borishimizni kutib, sabrim chidamayapti!» Bu vaqtda u ayol noverbal tarzda muvafaqqiyatli va omadli sayohatni kutayotganini bildirdi.

Kaftlarni ishqalash yordamida odamlar o'zlarining ijobiy natijani kutayotganliklarini yetkazadilar. Odatda, kubikni (bu shoshqol bo'lishi ham mumkin) tashlayotgan odam g'alabani kutayotganday uni kaftlari orasida ishqalaydi. Kecha boshqaruvchisi: «Biz sabrsizlik bilan navbatdagi ishtirokchining chiqishini kutyapmiz» deyishidan oldin kaftlarini bir-biriga ishqalaydi. Hovliqib kirgan sotish bo'yicha vakil bo'lsa boshliq ofisiga yugurib kirib, kaftlarini ishqab hayajon bilan: «Xo'jayin, biz hozirgina katta buyurtma oldik!» — deydi. Ammo kecha oxirida sizning stolingizga ofitsiant yaqinlashib qo'llarini ishqalab: «Yana nima xohlaysizlar, janoblar?» — deb so'rsa, uning choy-chaqaga ishora qilayotganligining noverbal xabari bo'lib xizmat qiladi.

Ushbu vaziyatda bu imo-ishora bajarilishining tezligi ijobiy natijaga erishishni istayotgan insonning signali bo'lib xizmat qiladi. Masalan, siz uy sotib olmoqchisiz va ko'chmas mulk bo'yicha vakilga murojaat qildingiz. Siz unga qanday uy sotib olishingizni tasvirlab berganingizdan so'ng, u darhol kaftlarini ishqab deydi: «Menda siz uchun aynan shunday uy bor!»

Bu bilan vakil o'zicha siz bilan bo'ladigan bitim unumli bo'lishi haqida signal beradi. Agar u kaftlarini

sekin ishqab, o'zida siz uchun ideal joy borligini aytsa, sizda qanday his-tuyg'u paydo bo'lardi? U sizga ayyor yoki halol emasday tuyulardi va tuzilajak bitim sizdan ko'ra unga manfaatliroq bo'lish hissi paydo bo'ladi. Sotish bo'yicha vakillarni, agar ular bu imo-ishoradan o'z mahsuloti yoki xizmatini tasvirlayotganda bu harakatni bajarish orqali xaridorni cho'chitmaslik uchun tez bajarish lozimligini o'rgatishadi. Agar shunday imo-ishora bilan sotuvchilarga xaridor yaqinlashib: «Qani, ko'raylik-chi, sizlarda nima bor ekan?» — deb so'rasa, u xaridorga biror yaxshi narsa ko'rsatishlari va u ushbu mahsulot yoqsa, xarid qilishini bildiradi.

Bir ogohlantirish: agar qish vaqtida avtobus bekatida qo'llarini ishqayotgan odamni ko'rsangiz, u avtobusni sabrsizlik bilan kutyapti deb o'ylash shart emas. Uning qo'llari sovuqdan muzlagan, xolos!

BOSH BARMOQLARNI KO'RSATKICH BARMOQQA ISHIQALASH

Bosh barmoqlar ko'rsatkich yoki boshqa barmoqlarning uchi bilan ishqalash, odatda pulning kelishini kutayotganini bildiradi. Sotish bo'yicha vakillar bu imo-ishorani o'z mijozlari bilan muloqotda ishlatishadi: «Men sizga 40 % mablag'ni tejashim mumkin». Yoki do'stlar o'rtasida bu imo-ishora pul qarz olayotgan odam tomonidan ishlatilishi mumkin, ya'ni «Menga 10 dollar qarz ber». Ammo bu imo-ishoradan xizmat ko'rsatayotgan texnik xodimlar mijozlar bilan ishlash jarayonida foydalanmasligi kerak.

QO'L BARMOQLARINING CHIRMASHISHI

Bir qarashda bu ishonuvchanlik imo-ishoraga o'xshaydi, chunki undan foydalanganda odamlar



37-rasm. Qo'lni ko'targan holda
bir-biriga qovushtirish.

tabassum qilishadi va o'zlarini baxtli his qilishadi. Ammo bir aniq holatda men, bir vakil boy berilgan bitimni tasvirlanganligini kuzatdim. Uning hikoyasi qizigan sayin barmoqlarini bir-biriga chirmashgan joylari yopishib ketganday, oqara boshlagan. Uning hafsalasi pir bo'lganligi va dushmanligi bu imo-ishora orqali shunday ifodalanardi.

Nirenberg va Kalero tomonidan qo'llarning chirmashgan barmoqlarini o'rganish bo'yicha o'tkazilgan tadqiqotlari, ularga bu imo-ishora hafsalasi pir bo'lish va o'z salbiy munosabatini yashirishga urinish sifatida talqin qilish imkonini berdi. Bu imo-ishora uch ko'rinishga ega:

— qo'llarning chirmashgan barmoqlari odam yuzi balandligicha ko'tarilgan (37-rasm);

— qo'llar stol ustida yotibdi (38-rasm);

— qo'llar o'tirgan holatda tizzada yoki tik turgan holatda yonda. Inson qo'llarining harakati orqali sezayotgan his va negativ hisning kuchi o'rtasida bog'liqlik mavjud, ya'ni agar odamning qo'llari 37-rasmda



38-rasm. O'rta holatdagi qo'lni qovushtirish.



39-rasm. Qo'l qovushtirishning quyi holati.

ko'rsatilgandek ko'tarilgan bo'lsa, 38-rasmda ko'rsatilganga nisbatan u bilan kelishish qiyinroq. Bu negativ imo-ishorani bo'shashtirish uchun insonga qo'llarini cho'zishga va kaftlarini ochishga beradigan qator choralarni ko'rish kerak bo'lmasa-da, muzokora vaqtida dushmanona ruh saqlanib turadi.

QO'LLARNING NAYZASIMON HOLATI

Imo-ishoralar bir-biridan ayri holatda bo'lmaydi, ular boshqa holatlar bilan imo-ishoralar va mikro imo-ishoralar kabi xuddi gapdagi so'zlarga o'xshash jips bog'langan. Shuning uchun ularning shart-sharoitlarini hisobga olgan holda talqin qilish kerak. Berdvissl «Qo'llarning nayzasimon» (bir-biriga chigirish) ko'inishi — deb atagan, bunda qo'llar holati bu qoidadan istisno

bo'lishi mumkin. Chunki u ko'p hollarda boshqa imo-ishoralardan alohida ko'rinishda ishlatiladi va haqiqatan ham, bu imo-ishoradan o'ziga ishongan, yuqori lavozimni egallagan odamlar yoki cheklangan imo-ishoraga ega odamlar foydalanadi. Bu imo-ishorani qo'llab, ular o'zlaricha ishonch bilan ma'lumotlarni tahlil qiladilar.

Mening bu jozibali imo-ishorani o'rganish bo'yicha tadqiqotlarim, u ko'p hollarda subordinatsiya (o'zidan kattaga bo'ysunmoq) sharoitlarida qo'llaniladi va ishonchli yoki «barcha narsadan xabardor» deb nomlanmish holatni bildiruvchi ajratilgan imo-ishora bo'lishi mumkinligini ko'rsatadi. Boshqaruv bo'yicha tarkibiy qismdagi odamlar o'z xodimlariga buyruq yoki ko'rsatma berayotganda bu holatni ko'p qo'llaydilar va ushbu imo-ishora hisobchilar, yuristlar, menedjerlar orasida juda keng tarqalgan.

Bu imo-ishora ikki ko'rinishga ega:

- qo'llar nayzasimon qilingan holda (uchi) tepaga (40-rasm);
- qo'llar nayzasimon qilingan holda pastga (41-rasm).



40-rasm. Osmonga nayzasimon qilib yo'naltirilgan qo'llar.



41-rasm. Pastga nayzasimon qilib yo'naltirilgan qo'llar.

Birinchi holat, odatda, so'zlatyotgan odam o'z fikri va g'oyalarini bildirayotganda qo'llaniladi. Ikkinchi holatda odam gapirayotganida emas, balki eshitayotganida foydalanadi. Niberenberg va Kalerolar ayollar qo'llarini nayzasimon qilib pastga qaratganidan ko'ra, nayzasimon qilib yuqoriga qaratgan holatni ko'proq ishlatishlarini aniqlaganlar. Qo'llarning (uchi) nayzasimon qilib yuqoriga ko'tarilgan holatda gapirayotgan odam boshi orqaga tashlanib, unda o'z-o'zidan mamnunlik va g'ururlanish (kibrilanish) alomati paydo bo'ladi.

To'lig'icha tasvirlanganda nayzasimon imo-ishora ijobiy signal sifatida baholansa, u ham ijobiy, ham salbiy sharoitlarda qo'llaniladi. Shuning uchun noto'g'ri talqin qilinishi mumkin. Masalan, sotish bo'yicha vakil ishonchli muayyan xaridorga o'z mahsulotini taklif qilayotgan bir vaqtda muzokara paytida xaridorga qator ijobiy imo-ishoralarga e'tibor qilishi mumkin. Bu ochiq kaftlar ham, oldinga enkayish ham, tepaga ko'tarilgan bosh ham bo'lishi mumkin. Aytaylik, muzokaralar oxirida mijoz nayzasimon imo-ishorani qo'llaydi. Agar

bu imo-ishora ketidan vakilning o'z qarorini aytish taklifiga javoban qator ijobiy imo-ishoralar kuzatilsa, vakil muzokarani tugatishi, buyurtma haqida so'rash va unga keyingi harakatlarga ishonch signalini oladi.

Boshqa tomondan, agar nayzasimon imo-ishoralardan (ayniqsa, bu mahsulot taqdimoti oxirida qilingan bo'lsa) keyin qator negativ imo-ishoralar (qo'llarni ko'krakda chalishtirish, oyoqni oyoqqa tashlab, o'tirish, nigohni olib qochish va qo'llarni yuz oldiga yaqinlashtirish ko'p manipulyatsiya qilish) kelsa bu xaridor ushbu mahsulotni sotib olmaslik haqida qat'iy qaror qabul qilganligi hamda savdo vakilidan qutulishni xohlashidan darak beradi. Ikkala holatda ham «Nayza» imo-ishorasi o'zining ishonchini bildiradi, faqat birinchisi ijobiy ma'noga ega, ikkinchisi esa vakil uchun salbiy oqibatlarga olib boradi. Nayzasimon imo-ishorani to'g'ri talqin qilishda kalit sifatida insonning ushbu holatdan oldingi xulq-atvoridagi imo-ishorasi asosiy rol o'ynaydi.

QO'LLARNI ORQAGA QO'YISH

Ko'p hollarda shu narsaga e'tibor berilganki, Britaniyaning qirollik oilasi a'zolari — erkaklar boshlarini baland ko'tarib, iyaklarini oldinga chiqarib, qo'llarini orqaga qo'yib yurishar ekan. Bu nafaqat ularga, balki ko'plab davlatlarning qirollik sulolasiga xos jihatdir. Kundalik hayotda bu imo-ishoradan navbatchi mirshablar, mahalliy maktab direktorlari (maktab hovlisini aylanayotganda), yuqori lavozimga ega harbiy rahbarlar va mas'uliyatli lavozimdagi odamlar foydalanadilar. Shuning uchun bu o'ziga ishongan odamlar boshqalardan ustuvorlik hissini bildiruvchi imo-ishoradir. U insonga o'z tanasining jarohat olishi mumkin bo'lgan oshqozon atrofi, yurak, tomoq singari qismlarini ongsiz ravishda qo'rqmasdan ochib yurishga yo'l qo'yadilar. Eksperimentlarimizning ko'rsatishicha, agar alohida



42-rasm. O'ziga ishonch va ustunlikni namoyon qiluvchi tana holati.



43-rasm. Orqa tomonga qo'lni o'tkazgan holda bilakni ushlab turish.

stress holatlarida (masalan, intervyu berayotgan odam holati, tish doktori qabulidagi kutish holati) bunday ko'rinishni qabul qilsangiz, siz o'zingizni ishonchliroq, irodaviy zo'riqishi kam va hattoki qat'iyatli his qilasiz. Kuza-tishlar shuni ko'rsatadiki, o't ochish quroli bor militsiyalar qo'llarini orqalariga kam qo'yishadi, ammo, qo'llar yon-boshga imo-ishorasidan ko'p foydalanishadi (94-rasm). Ko'p hollarda shunday taas-surot paydo bo'ldadiki, qurol o'z-o'zidan insonga ruhiy



44-rasm. Orqa tomonga qo'lni o'tkazgan holda tirsakni ushlab turish.

kuch beradi, shuning uchun o'z shaxsi muhimligi haqidagi imo-ishorani qo'shimcha qilishga ehtiyoj sezilmaydi. «Qo'llarni orqaga zanjir qilib olish imo-ishorasi»dan «qo'llarni orqaga olib bilakni ushlab qo'yish imo-ishorasi»dan farq qiladi (43-rasm). Chunki bu imo-ishora (43-rasmdagi) insonning kayfiyati buzuvchiligini va u o'zini qo'lga olishga harakat qilayotganligini bildiradi.

Bu holatda bitta qo'l bilakni shunday mahkam ushlaydiki, xuddi uni zarba berishdan to'sib turganga o'xshaydi. Shunisi qiziqki, inson g'azabi oshgan sayin uning belidagi qo'li yuqoriga ko'tarilaveradi. Misol uchun 44-rasmdagi odam, o'zini nazorat qilishga 43-rasmdagi odamdan kuchliroq urinmoqda, chunki 44-rasmdagi qo'l nafaqat panjani, balki bilakni mahkam ushlagan. Aynan ushbu imo-ishoradan «O'zingni qo'lga ol!» iborasi boshlangan. Bu imo-ishora savdo vakillari tomonidan ko'p qo'llaniladi. Ayniqsa, savdo vakillari muayyan xaridor huzuriga tashrif buyurganlarida, ularni darhol qabul qilmay, qabulxonada kutib turishlarini so'ralganda. Bu vakil tomonidan o'z asabiyligini yashirish uchun yaxshi usul emas va kuzatuvchan xaridor uchun buni his qilish oson. Agar bu imo-ishorani qo'llar orqada zanjir qilish imo-ishorasiga almashtirilsa, o'ziga ishonch va tinchlantirish hissi paydo bo'ladi.

BOSH BARMOQLARGA URG'U BERISH

Qo'llarga qarab fol ochishda qo'llarning bosh barmoqlari shaxs EGOsi va xarakterining kuchini bildiradi hamda bosh barmoqlardan foydalangan noverballika buni tasdiqlaydi.

Bosh barmoqlarni oldinga chiqarish qat'iyat, ustunlik va hatto insonning tajovuzkorligi haqida darak beradi. Ammo bu imo-ishorani boshqa imo-ishoralar majmui bilan ko'rish kerak. Ochiq bosh barmoqlar ijobiy signal



45-rasm. Bosh barmoqlarni chiqargan holda qo'lni cho'ntakka solib turish.



46-rasm. Mening fikri ojizimcha.

hisoblanadi. Ko'p hollarda bu imo-ishorani qattiqqo'l boshliq o'z xodimlari bilan birga turganda qo'llaydi.

Ayolga xushomad qilayotgan erkak uning ishtirokida bu imo-ishoradan foydalanadi, ammo u rasmiy va obro'li kiyingan odamlar uchun tipik hisoblanadi.

Yangi kiyim kiygan odamlar eski nozamonaviy kiyganlarga nisbatan bu imo-ishoradan ko'proq foydalanadilar.

Ustunlikni bildiruvchi bosh barmoqlar agar odam imo-ishorasiga qarama-qarshi so'zlarni gapirsa ham, yanada ifodali chiqadi. Misol keltiramiz: Advokat sudga yunishoq past ovoz bilan aytmoqda: «Xonim va janoblar, sud maslahatchilari, mening kamtarona fikrimcha...» Bu vaqtda esa uning bosh barmoqlari aniq ajralib turishi, boshi esa orqaga manmanlik bilan tashlangan (46-rasm), natijada sud maslahatchilarida nosamimiy va hatto dabdabali degan his paydo bo'ladi. Agar u haqiqatdan



47-rasm. Qo'lni bosh barmoqlarini shimning cho'ntaklaridan chiqarib turish.



48-rasm. Ayollarning ustunligini bildiruvchi holat.

ham kamtar ko'rinishni xohlaganda, u butunlay boshqacha murojaat qilgan bo'lar edi. Ya'ni, kostumining tugmasini yechib, sudga qarab bir qadam bosardi va kaftlarini ochib, nigohini itoatkorlik hamda taqdirga tan berganday pastga qaratardi.

Insonning ushbu holatda dominantligini yaxshirish uchun bosh barmoqlar juda ko'p hollarda cho'ntaklaridan, hatto shimining cho'ntagidan ham chiqib turadi (47-rasm). Ayollar ham ushbu imo-ishoradan ko'p foydalanadilar (48-rasm). Bundan tashqari, bu imo-ishorani ishqibozlari bo'yini balandroq ko'rinishi uchun hattoki oyoq uchida turishadi.



49-rasm. Bosh barmoqlarni vertikal tutgan holda qo'llarni qovushtirib turish.

Boshqa ommabop imo-ishoralar ko'krakda qo'llarini talishtirgan holda vertikal chiqarilgan bosh barmoqlar. Bu imo-ishora ikki tomonlama signal yetkazadi; birinchisi negativ yoki himoyaviy munosabat (chishtirilgan qo'llar), plus ustunlik hissi (bosh barmoqlar bilan ifodalangan). Bu imo-ishoradan foydalanadigan odam, odatda, bir yoki ikki barmoqni o'ynatadi. Tikka urg'an holat uchun esa tovonga likillab turish xarakterlidir.

Bosh barmoqlar orqali urg'u berish bilan bog'liq imo-ishora, shuningdek, birov ustidan kulish, masxara qilish yoki bosh barmoq bilan ko'rsatayotgan odamga hurmatsizlik qilishda ham qo'llaniladi. Masalan, er o'z o'stiga qarab xotini musht qilingan qo'lining bosh barmog'i bilan ko'rsatib: «Bu ayollar... ular hammasi bir o'r», desa, u xotini bilan janjal boshlashiga sabab

bo'ladi. Bu holatda imo-ishoradan baxtsiz xotinini kulgi qilishda foydalanadi (50-rasm). Shunga mos ravishda bosh barmoq bilan ko'rsatish ko'plab ayollarning g'ashiga tegadi, ayniqsa, buni erkak qilsa. Ba'zida ular o'zlariga yoqmaydigan odamlarga nisbatan undan foydalanishlar ham, bu imo-ishora ayollar uchun xarakterli emas.

V BOB. YUZNING HAR XIL QISMLARIGA QO'LLARNI TEKKIZISH BILAN BOG'LIQ IMO-ISHORALAR

ALDOV, YOLG'ON, SHUBHA

Odamning yolg'on gapirayotganligini qanday bilish mumkin? Aldov haqida signal beruvchi noverbal imo-ishoralarni (farqlay olish muloqot uchun eng muhim malakalardan hisoblanadi) odam xulq-atvorini kuzatish jarayonida o'rganish mumkin.

Shunday qilib, agar odam yolg'on gapirsa qanday imo-ishoralarni bildirib qo'yadi?



50-rasm. «Bu ayollar...»

Bu qo'llarni yuzlarga tekkizish bilan bog'liq imo-ishoralardir. Biz boshqalar yolg'on gapirayotganlarini kuzatganimizda yoki eshitayotganimizda, yoki o'zimiz yolg'on ishlatayotganimizda og'zimiz, ko'zimiz yoki quloqlarimizni qo'limiz bilan berkitishga harakat qilamiz. Biz bolalar yolg'on haqida dalolat beradigan imo-ishoralardan ochiq foydalanish haqida aytib o'tdik.

Kichkina bola aldasa, u qo'li bilan og'zidan chiqayotgan yolg'on so'zlarni to'xtatishga harakat qilganday og'zini yopadi. Agar bola ota-onasining pand-nasihatlarini eshitishni xohlamasa, u barmoqlari yoki qo'llari bilan quloqlarini berkitib oladi. Agar bola ko'rishni xohlamagan narsani ko'rib qolsa, ko'zlarini qo'llari bilan berkitadi. Inson balog'atga yetganda uning yuzga qo'l tekkizish bilan bog'liq imo-ishoralari nozikroq, kam bilinadigan bo'lib boradi-yu, ammo ular mavjud va saqlanib qolgan bo'ladi. Agar bu imo-ishora inson tomonidan nutq so'zlayotgan vaqtda ishlatilsa, bu u yolg'on gapirayotganidan guvohlik beradi. Ammo u siz gapiradigan vaqtda og'zini qo'llari bilan yopib olsa, uning o'zi eshitayotgan bo'lsa, bu siz aldayotganingizni his qilayotganini bildiradi.

Nutq so'zlovchi uchun noqulay manzaralardan biri — ma'ruza vaqtida barcha odam qo'llarini og'zi oldida ushlab turgan auditoriyaning ko'rinishidir. Kichik auditoriyada yoki ko'z-ko'zga tushib muloqot qilayotgan vaqtda o'z nutqingizni to'xtatib auditoriyaga: «Men aytgan narsalarni hech kim izohlashni xohlamaydimi?» — deb murojaat qilish aqldan bo'ladi. Bu o'z navbatida auditoriyaga o'z e'tirozlarini bildirish, sizga esa o'z gapingizga aniqlik kiritish va savollarga javob berish imkoniyatini yaratadi.

Inson aldayotganda, yolg'onni yashirayotganda yoki yolg'on guvohlik berayotganda bu imo-ishoralar, shuningdek, shubha, ishonchsizlik, yolg'on real dalilni bo'rttirish kabilarni ham bildiradi. Inson imo-ishoralar qilganda bu doimo ham yolg'on gapirish belgisi bo'lavermaydi. Ammo bu aldovning birinchi belgisi bo'lishi mumkin va inson xulq-atvori, imo-ishoralarini kuzatish, sizning shubhangizni tasdiqlashi mumkin. Bu imo-ishorani boshqa imo-ishoralar majmuida ko'rib chiqish maqsadga muvofiq bo'ladi.

Doktor Destmond Morris rolli o'yin vaqtida hamshiralar bilan eksperiment o'tkazdi va ularga bemorlarga holatlari haqida yolg'on gapirishga ko'rsatma berdi. Aldashga to'g'ri kelgan hamshiralar o'z davolanuvchilariga to'g'ri gapirgan hamshiralarga nisbatan qo'l-yuz imo-ishoralari ko'proq ishlatishgan. Bu bobda har xil qo'l-yuz imo-ishoralari va ularni vujudga keltiradigan sharoitlar haqida so'z yuritiladi.

OG'IZNI QO'L BILAN HIMOYA QILISH

Og'izni qo'l bilan himoya qilish yoshi katta odamlarning kam sonli imo-ishoralaridan biri hisoblanadi va bolalar imo-ishorasiga o'xshash ma'noga ega. Qo'l og'izni yopadi va bosh barmoq yuzga tiraladi, bu imo-ishorada miya va miya osti, ong osti darajasida talaffuz etilayotgan so'zlarni to'xtatish signallarini yuboradi. Ba'zida bu og'iz oldida bir necha barmoqlar yoki barmoqlarning musht ko'rinishidagi holati bo'lishi mumkin, ammo imo-ishora ma'nosi o'sha-o'sha.



51-rasm. Og'izni qo'l bilan berkitish.

«Og'izni qo'l bilan himoyalash» imo-ishorasini bobning keyinida so'z boradigan baholash imo-ishoralaridan farqlash kerak. Ba'zi odamlar bu imo-ishoralarni niqoblash uchun soxta yo'taldan foydalanishadi. Aktyor Hamfrey Bogart gangster yoki jinoyatchi rolini o'ynashiga to'g'ri kelganida boshqa gangsterlar bilan o'zining jinoiy niyatlarini muhokama qilayotganda yoki so'roq paytida noverbal vositalar yordamida o'z qahramonida samimiylik yo'qligini ifodalashda bu usuldan ko'p foydalanardi.

BURUNGA TEGISH

Burunga tegish asliga avvalgi imo-ishoraning niqoblangan variantidir. U burun ostidagi chuqurgacha bir necha yengil-yelpi tegish yoki bitta tez, deyarli bilinar-bilinmas tegish bilan ifodalanishi mumkin. Ba'zi ayollar bu imo-ishorani pomadalarini suvab yubormaslik yoki makiyajlarini buzmaslik uchun juda ehtiyotkorlik bilan bajaradilar. Bu imo-ishoraning izohlaridan biri shundayki, yomon o'y-fikrlar ongga kirib borganda, ong



52-rasm. Burunga qo'lni tekkizish.

osti qo'lga og'izni yopishga buyruq beradi. Ammo oxirgi onga berilgan bu imo-ishorani niqoblash uchun qo'l og'izdan qochib burunga yengil tegish qiladi. Buni shunday izohlash mumkin — yolg'on vaqtida burun uchidagi ba'zi nerv tolalari uchidan nozik qichishishlar paydo bo'ladi va ulardan qutulish uchun burunni juda qashigingiz keladi. Mendan ko'p hollarda: «Agar odamning burni ko'p qichishsa-chi?» — deb so'rashadi. Agar burun qichishsa, inson ataylab uni tirnaydi yoki qashlaydi. Bu yolg'on paytida burunga yengil tegishdan farq qiladi. Og'izga tegish singari burunga tegish ham so'zlayotgan odam tomonidan o'z shaxsiy aldovini niqoblash uchun, eshitayotgan to'g'ri so'zlayotgan odam samimiyligiga shubhalanganda qo'llanilishi mumkin.

QOVOQLARNI ISHQALASH

Donishmand maymun dunyodan ko'z yumayotib: «Gunohni ko'rmayapman», degan ekan. Bu imo-ishora miyada paydo bo'lgan yolg'on, aldov yoki shubhalanishdan, aldayotgan vaqtda ko'z-ko'zga tushganda yashirinish xohishi paydo bo'lganda vujudga keladi.



53-rasm. Barmoqlar bilan qovoqni ishqalash.

Erkaklar, odatda, qovoqlarini juda g'ayrat bilan ishqalashadi, agar yolg'on juda jiddiy bo'lsa, nigohlarini chetga, odatda, polga qaratishadi. Ayollar bu harakatni barmoqni ko'z ostidan o'tkazib juda nazokat bilan bajarishadi. Bu quyidagi ikki sabab bilan bog'liq bo'ladi: ayollar tarbiya ta'sirida qo'pol imo-ishoralarga o'rganishmagan. Harakatlar ehtiyotkorligi esa qovoqlarda ma'kiyaj borligi bilan izohlanadi. Ko'zlarini olib qochganda ayollar ko'p hollarda shipga qaraydilar.

Bundan tashqari, yana tish orasida yolg'on gapirish iborasi ma'lumdur. Bu ibora siqilgan tishlar va zo'raki kulgi, qovoqni barmoq bilan ishqalash hamda nigohni olib qochishdan iborat imo-ishoralar jamlanmasiga ta'alluqlidir. Kinoaktyorlar bu murakkab imo-ishoralardan o'z qahramonlarining nosamimiyligini tasvirlashda foydalanadilar, ammo bu imo-ishora kundalik hayotda ham uchraydi.

QULOQNI ISHQALASH VA QASHLASH

Amalda bu imo-ishora tinglayotgan odamlar qo'lini quloq ostiga yoki tepasiga qo'yib eshitayotgan so'zlarni eshitmaslik uchun to'siqdir. Bu imo-ishora kichik



54-rasm. Quloqni qashlash.

yoshdagi bolalar ota-onalarining dashnomlarini eshitmaslik uchun quloq'ini berkitib olishining mukammallashgan, kattalar uchun o'zgargan shaklidir. Quloqqa tegishning boshqa ko'rinishlari ham bo'lib, quloq chig'anog'ini ishqash, barmoq uchi bilan quloqni parmalash (kavlash), quloq solinchagini (yumshoq joyini) cho'zish yoki quloqning eshitish tirqishini yopish maqsadida bukish. Bu oxirgi imo-ishorani inson yetarlicha eshitib olgach, endi gapirishni xohlashi mumkinligini bildiradi.

BO'YINNI QASHLASH

Bu holatda inson o'ng qo'lining ko'rsatkich barmog'i bilan quloq pardasi ostini yoki bo'ynining yon qismini qashlaydi. Bizning bu imo-ishorani o'rganish bo'yicha kuzatishlarimiz qiziq narsani oshkor qilishimizga sabab bo'ldi. Har bir odamda odatdagi boshni qashlash harakatlari uchraydi. Faqat bu harakatlar soni kam yoki ko'p bo'lishi mumkin. Bu imo-ishora «Men sizning fikringizga roziligimga ishonchim yo'q» deydig insonning shubhalanishi va ishonchsizligi haqida gapiradi. U ayniqsa verbal tilga qarama-qarshi bo'lsa yaqqol



55-rasm. Bo'yinni qashlash.

ko'zga tashlanadi. Masalan, agar odam: «Men siz nimani his etayotganingizni yaxshi tushunayapman» qabilida gapiradi.

YOQANI TORTIB QO'YISH

Destmon Morris odamlarning yolg'on gapirayotgan vaqtidagi imo-ishoralarini o'rganish jarayonida yolg'on yuz va bo'yinning nozik mushaklariga qichishish hissini chaqirishi va bu sezgilarni tinchlantirish uchun qashlash talab qilinishini aniqlagan. Buni ba'zi odamlar yolg'on gapirib qo'yib, u fosh bo'lganini sezib qolganda yoqalarini tortib qo'yganini tushunsa bo'ladigan izoh desa bo'ladi. Aldoqchi sizning yolg'onni bilib qolganligingizni his qilsa, bo'ynida ter tomchilari paydo bo'lgandek tuyadi. Inson g'azablanganda yoki kayfiyati buzilganda ham bu imo-ishoradan foydalanadi. Bunda u ko'ylak yoqasini bo'ynini yangi havo bilan sovitish uchun tortadi. Siz bu imo-ishorani ro'parangizdagi odam bajarayotganligini ko'rsangiz undan: «Siz yana buni takrorlay olmaysizmi, janob?» yoki «Shu bandga aniqlik kirita olmaysizmi, janob?» — deb so'rashingiz mumkin va nihoyat, bu aldoqchini o'zining ayyorona o'yinini davom ettirishdan voz kechishga majbur qiladi.



56-rasm. Yoqani tortib qo'yish.

OG'IZDAGI BARMOQLAR

Morris bu imo-ishoraga quyidagi izohni beradi: inson barmoqlarini kuchli ezilgan holatida og'ziga soladi. Bu insonning onasi ko'kragini emgan vaqtidagi xavfsiz, betashvish go'daklik davriga ongsiz tarzda qaytishga urinishidir. Kichkina bola barmog'ini so'radi, katta odam esa barmoqdan tashqari og'ziga sigareta, trubka, ruchka va boshqa predmetlarni soladi. Agar og'izni berkitish bilan bog'liq imo-ishoralar aldovni bildirsa, og'izdagi barmoqlar ma'qullash va qo'llashga bo'lgan ichki ehtiyojni bildiradi. Shuning uchun bu imo-ishora paydo bo'lganda qo'llab-quvvatlash yoki kafolatlar bilan ishontirish kerak (57-rasm).



57-rasm. Og'izdagi barmoqlar.

IMO-ISHORALARNI TALQIN QILISH VA UNDAGI XATOLAR

Odamda, ma'lum sharoitlarda o'zida qo'llarini yuziga yaqinlashtirish bilan bog'liq imo-ishoralarni to'g'ri talqin qilish qobiliyatini ishlab chiqish uchun ma'lum vaqt hamda kuzatuvchanlik malakalarining muayyan

darajasi talab qilinadi. Biz katta ishonch bilan aytishimiz mumkinki, agar bunday imo-ishoralar odamda paydo bo'lib qolsa, demak, uning xayolida nimadir noxush narsa bor. Savol u nimaligidadir. Bu shubha, aldov, ishonchsizlik, haqiqatni birmuncha bo'rttirish, g'amni oldindan his qilish yoki ochiqchasiga yolg'on bo'lishi mumkin. To'g'ri talqin qila olish san'ati sanalgan negativ emotsiyalardan qay biri borligini aniqlashdan iborat. Bunday muloqot aloqasini, «qo'l-yuzga» imo-ishorasidan oldingi imo-ishoralarni konteksti yordamida tahlil qilish afzalroq. Masalan, men bilan shaxmat o'ynaydigan do'stim ko'p hollarda o'zining navbatdagi yurishi to'g'riligiga ishonmasa, qulog'ini ishqalaydi yoki burniga tegadi. Yaqinda men uni talqin qila olmaydigan va o'z foydamga ishlata oladigan boshqa imo-ishoralariga e'tibor qildim. Shaxmat donasiga tegib, uni siljitish harakatiga tushishim bilanoq, u bir lahzada qanday yurishni amalga oshirishimni bilib, bu harakatimni qanday baholayotgani haqida ma'lumotlar beruvchi imo-ishoralar seriyasini bajarishini anglagan edim. Agar u o'zini orqaga tashlab nayzasimon imo-ishora (ishonch) qilsa, meni yurishimni oldindan bilgani va shu yurishga, qanday javob qilishni allaqachon o'ylab qo'yganligini faraz qilish mumkin. Agar men shaxmat donasiga qo'limni tekkizishim bilan u og'zini qo'li bilan yopib, burni yoki qulog'ini ishqalay boshlasa — bu imo-ishora meni bunday yurishimni kutmagani va unga qanday javob qilishni bilmasligini bildiradi. Men uning «qo'l-yuzga» imo-ishoralariga qarab, qanday yurish qilish menda g'alaba qozonish imkoniyatini taqdim qilishi tushunarli.

Yaqinda bizning shirkatimizga ishga joylashish uchun kelgan yosh yigit bilan suhbatlashdim. Butun suhbat davomida u qo'llarini ko'kragiga chalishtirgan holda bir oyog'ini ikkinchi oyog'iga tashlab o'tirdi. U bu imo-

ishoralari orqali tanqidiy kayfiyati haqida ogohlantirardi. Uning kaftlari kam ko'rinib, nigohi esa faqat vaqtning uchdan bir qismidagina mening ko'zlarim bilan to'qnashdi. Suhbat davomida nimadir uni tashvishga solayotgani bilinib turar edi. Ammo uchrashuv vaqtiga qadar menda uning bunday negativ imo-ishoralariga aniq baho berish uchun ma'lumotlar yetarli emas edi.

Men undan ilgari ishlagan joylari va lavozimlari haqida so'radim. Uning javoblari qovoqlarini ishqalash va burniga qo'l tegizish bilan birga kuzatildi hamda u nigohimdan ko'zini olib qochishda davom etdi. Butun suhbat shunday davom etdi va oxir-oqibat men o'zimning «oltinchi sezgim»ga asoslangan holda bu odamni ishga qabul qilmaslikka qaror qildim. Menga suhbat davomidagi negativ imo-ishoralar haqidagi fikr tinchlik bermadi va uning xarakteristikalarini tekshirishga qaror qildim. Tekshirishlarim natijasida u o'zining o'tmishi haqida noto'g'i ma'lumotlar berganligini aniqladim. Agar uning noverbal signallariga diqqat qilmaganimda xatolikka yo'l qo'yib, uni ishga qabul qilar edim.

Menedjerlar seminarida ishga qabul qilish bo'yicha suhbat o'tkazishga asoslangan rolli o'yinlarning video-yozuvi namoyish qilindi. Suhbat o'tkazish davomida da'vogarga savollardan biri berilganida bexos og'zini qo'li bilan berkitdi va burnini qashladi. Suhbatning bu lahzasiga qadar savollarga javob berayotgan vaqtda u ochiq holatda bo'lib, kostumi tugmasini yechib, kaftlarini yalang'ochlab, oldinga engashib o'tirgan edi. Shuning uchun bu imo-ishoralar uning suhbat boshidagi umumiy xulq-atvori tizimida ko'ringan imo-ishoralarga hech mos tushmadi, deb o'yladik. Og'zini berkitish imo-ishorasi uning javob oldidan bir necha soniya davom etdi, keyin u o'zining ochiq holatiga qaytdi. Rolli o'yinlar tugagandan so'ng, undan bu imo-ishora haqida so'raganimizda, biz bu savolni

bergan vaqtda ikki tomonlama javob berishi mumkinligini aytdi. Bularning biri ijobiy bo'lib, biri salbiydir. U salbiy javob variantini o'ylab bu qanday taassurot uyg'otishi mumkinligi haqida mulohaza yuritayotgan vaqtda beixtiyor «Og'zini qo'li bilan berkitish» imo-ishorasi kuzatilgan. U javobning ijobiy varianti haqida o'ylaganida, qo'li pastga tushib ketdi va ilgari holatiga qaytdi. Uning auditoriya negativ javobga qanday reaksiya beradi, degan o'y-fikrlari ko'tarilmaganda og'zini qo'l bilan berkitish imo-ishorasini vujudga keltiradi.

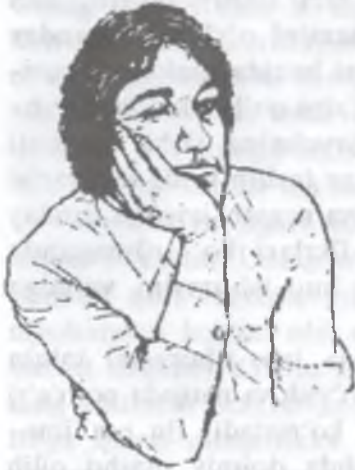
Bu misollar «qo'lni yuzga» imo-ishorasini talqin qilishda osongina xatoga yo'l qo'yish va natijada noto'g'ri xulosaga kelish mumkinligini ko'rsatadi. Bu esa imo-ishoralarni kuzatish, o'rganishda doimiy mashq qilib borish, imo-ishoralar qilinayotgan bir vaqtda kontekst hisobga olinganda odamlarning o'y-fikrlari xususidagi ma'lumotlarni to'g'ri talqin qilishni o'rganish mumkin.

KAFT BILAN YUZ VA IYAKNI TIRASH

Agar ma'ruzachi nutq so'zlayotgan mavzuga auditoriyani qiziqishi ortganligini instinktiv darajada seza olsa, u yaxshi ma'ruzachi hisoblanadi. Savdo bo'yicha vakil taklif qilayotgan mahsulotiga xaridor qiziqayotganini «uning ko'nglini nozik torlarini» chertganida fahmlab oladi. Har bir kommivoyajerga¹ uning muayyan xaridori mahsulot taqdimotini bir og'iz gapirmasdan faqat kuzatib turishdek yoqimsiz holat tanish. Uning baxtiga xaridor reaksiyasi to'g'risida qator imo-ishoralarni kuzatib bilish mumkinki, bular orasida kaft bilan yuz hamda iyakni tirash imo-ishoralari ham bor.

¹ Kommivoyajer -- xususiy korxonalar yoki firma mol-laridan nusxa ko'rsatib shahar-ma-shahar buyurtma to'plovchi vakil, gumashta.

ZERIKISH



58-rasm. Zerikish.

Tinglovchi qo'lini jag'iga qo'yib tayansa, bu uning zerikib qolganligini bildiruvchi aniq belgidir va u uxlab qolmaslik uchun boshini qo'lga suyayapti. Zerikish darajasi qo'ldan tiragich sifatida foydalanish ko'rinishi bilan bog'liq. Bosh bilan to'lig'icha qo'lga yotib olish goh-gohida xo'rillasa (58-rasm), bu to'liq zerikishni namoyon qiladi va o'ta zerikkanlik alomatidir. Agar

odam boshini stolga qo'yib xurrak otishni boshlasa, bu zerikishining absolyut signali bo'ladi.

Barmoqlar bilan stolni chertish va oyoqlarni polga urib tapirlatib o'tirish ko'p hollarda auditoriyada zerikarli holat bo'lyapti, deb noto'g'ri talqin qilinadi, aslida bu sabrsizlikdan darak beradi.

Agar siz ma'ruzachi sifatida bu signallarni sezsangiz, sabrsiz odamni chalg'itish va ma'ruzaga qiziqtirish uchun strategik yurish qilishingiz lozim, bo'lmasa u boshqalarga ham yuqtiradi.

Agar butun auditoriya zerikish va sabrsizlik alomatlarini namoyon qila boshlasa, bu ma'ruzachiga nutqini tugatish kerakligi haqidagi ogohlantirishdir. Shuni ham eslatish lozimki, barmoqlar bilan chertish va oyoq tapillatish tezligi inson sabrsizligi darajasiga bog'liq. Imo-ishoralarning tezligi qancha yuqori bo'lsa, sabrsizlik ham shuncha yuqori bo'ladi.

BAHOLASH MUNOSABATLARI

Agar odam barmoqlarini musht qilib yuziga, ko'rsatkich barmoq chakagiga tiralsa (59-rasm), bu vaziyatda u baholash holatini qabul qiladi degani. Agar inson qiziqishni yo'qotsa-yu, odob yuzasidan qiziqqan ko'rinishni xohlasa, uning holati 58-rasmda ko'rsatilganday boshi kafitning asosiga tayanib o'zgaradi. Men menedjerlarning ko'p yig'ilishlarida ishtirokim mobaynida yosh o'sayotgan menedjerlar zerikarli chiqish qilayotgan shirkat prezidentiga hurmat yuzasidan qiziqishni ifodalash uchun bu imo-ishoradan foydalanganlarning guvohi bo'lganman. Ammo baxtga qarshi boshni har qanday qo'lga suyash zerikishni bildiradi va ularni fosh qiladi. Prezident esa ularni xarakteri bo'yicha samimiy emasliklari yoki unga xushomad qilishni xohlayotganliklarini tushunib olish mumkin.

Haqiqiy qiziqish esa, qo'l yuzga tegib tursa-yu, boshga tirgak bo'lib xizmat qilmaganda namoyon bo'ladi. Yoshlarda qayta qiziqish uyg'otishning oddiy usuli prezident quyidagiga o'xshash narsani aytsa, paydo bo'lishi mumkin: «Sizlar mening so'zlarimga shunchalik diqqat qilganlaringdan xursandman, chunki bir necha lahzadan so'ng sizlarga savol berishni boshlayman!» Bu tinglovchilarga uning nutqiga qiziqtirishni orttiradi. Chunki ular shirkat prezidentining savollariga javob bera olmaslikdan qo'rqadilar.



59-rasm. Qiziqayotgan va baholayotgan odamning holati.



60-rasm. Bu odamda negativ fikr mavjud.

Ko'rsatkich barmoq chakkaga vertikal yo'nalsa va bosh barmoq iyakni ushlab tursa, bu tinglovchi ma'ruzachiga yoki mavzuga salbiy yoki tanqidiy munosabatda ekanligini bildiradi. Ko'p hollarda ko'rsatkich barmoq qovoqni negativ fikrlar ko'paygan sayin ishqalashi yoki cho'za boshlashi mumkin. Inson bu imo-ishoralarni qancha uzoq saqlab qolsa, uning tanqidiy munosabati shuncha uzoq saqlanib turadi. Bu imo-ishoralar ma'ruza qiluvchi uchun nimadir

qilish kerakligiga yoki tinglovchini qiziqtirish yo'lini topish, nutqni yakunlash uchun signaldir. Bunday holatda oddiy tinglovchining tana holatini o'zgartirish usulidan foydalanish maqsadga muvofiq. Tanqidiy baholash imo-ishorasi ko'p hollarda qiziqish signali bilan almashtirib qo'yiladi, ammo tanqidiy munosabatda bosh barmoq bilan jag'ni tirash albatta ishtirok etadi (60-rasm).

IYAKNI SILASH

Keyingi safar sizda odamlar guruhiga qandaydir g'oyani taklif qilish imkoniyati paydo bo'lganda, bu ishni qilayotganingizda ular reaksiyasini diqqat bilan kuzatsangiz, ko'p qiziq narsalarning guvohi bo'lasiz. Guruh a'zolarining deyarli barchasi bitta qo'lini yuziga olib borib har xil baholash imo-ishoralarni qila boshlaydilar. Siz taqdimotni tugatib, guruh a'zolaridan berilgan g'oyaga nisbatan o'z fikr va takliflarini



61-rasm. Iyakni silashning ayollarga xos ko'rinishi.



62-rasm. Qaror qabul qilish vaqti.

bildirishni so'rasangiz, baholash imo-ishoralari yo'qoladi.

Sizning tinglovchilaringizda bitta qo'l iyakka borib uni silashni boshlash kuzatiladi.

Bu iyakni silash imo-ishorasi inson qaror qabul qilishga harakat qilayotganini bildiradi.

Siz tinglovchilardan fikrlarini aytishni so'raganingizda ularning imo-ishoralari baholashdan qaror qabul qilish imo-ishoralariga almashadi. Keyingi signallar sizga ularning qarori ijobiy yoki salbiy bo'lishini ko'rsatadi. Agar savdo bo'yicha vakil xaridorni iyak silayotgan vaqtida o'z qarorini aytishini so'rasa noto'g'ri qiladi. U diqqat bilan xaridorning keyin qanday qarorga kelganligini aytib beradigan imo-ishoralarni diqqat bilan kuzatib turgani maqsadga muvofiq bo'lar edi. Masalan, bu imo-ishoradan so'ng u qo'llarini ko'kragiga chalishtirib, bir oyog'ini boshqasi ustiga yoki stul suyanchig'iga o'zini tashlasa, demak, vakil xaridordan salbiy noverbal javob oladi. Darhol xaridor so'z bilan o'z salbiy javobini ifodalab ulgurmasidan taklif qilinayotgan mahsulotning yutuqlarini yana qaytadan aytib chiqishi

kerakki, bu muzokarani saqlab qolish imkonini tug'diradi.

Agar iyakni silashdan so'ng tayyorlik imo-ishorasi (97-rasm) kuzatilsa, sotuvchida to'lov qanday amalga oshirilishini aniqlash qoladi, xolos, va oqibatda xaridor xaridni rasmiylashtiradi.

QAROR QABUL QILISH BILAN BOG'LIQ IMO-ISHORALARNING USULLARI

Agar odamda ko'zoynak bo'lsa, qaror qabul qilish uchun baholash imo-ishoralaridan so'ng quyidagi harakatlarni bajaradi: ko'zoynakni yechadi va uning bir qulog'ini og'ziga, chekuvchi esa iyak silash o'rniga trubkani og'izga soladi. Agar odam undan o'z qarorini aytishini iltimos qilsa, barmog'i yoki ruchkasini og'ziga solsa, bu uning o'ziga ishonchsizligi belgisidir va unga quvvatlov kerak bo'ladi, og'zidagi barmoq yoki ruchka esa unga yana o'ylash uchun qo'shimcha vaqt beradi.



63-rasm. Baholash va qaror qabul qilish harakatlarini ikkisini bir vaqtda namoyon bo'lishi.

Og'iz to'la narsa bilan gapirish odobdan emasligi tulayli og'izdagi predmet odam tez qaror qabul qila olmayotganligini oqlaydi.

QO'L-YUZ BILAN BOG'LIQ IMO-ISHORALARNING BIRIKMALARI

Ba'zida zerikishni, tanqidiy munosabatni va qaror qabul qilishni bildiruvchi imo-ishoralar bir vaqtning o'zida qo'llanilishi mumkin. Ammo ularning har biri inson munosabatining qandaydir tomonini ifodalaydi.

63-rasmda qanday qilib baholovchi imo-ishoralar iyakka qarab siljib borishi, bu vaqtda qo'l iyakni silashi mumkinligi ko'rsatilgan. Tinglovchi so'zlovchiga qiziqishni yo'qotganda bosh qo'lga tiragich chifatida engasha boshlaydi. 64-rasmda tinglovchi suhbat mavzusiga qiziqishni yo'qotgandan so'ng boshini bosh barmoqqa tirash bilan bog'liq tanqidiy baholash ko'rsatilgan.



64-rasm. Baholash, qaror qabul qilish va zerikish alomati kabi uch harakatni namoyon qilish holati.

ENSANI QASHLASH VA PESHONAGA SHAPALOQ URISH

Kalero «bo'yinni bukish» imo-ishorasi deb aytgan ushbu ko'rinish, bo'yinning ensa qismini kaft bilan ishqalash, yoqani tortishda ifodalangan imo-ishoraning bo'rttirilgan varianti hisoblanadi. Agar odam bu imo-ishorani yolg'on gapirayotgan vaqtda bajarsa, ko'zlarini olib qochadi va polga qaraydi. Bu imo-ishora, shuningdek, kayfiyatning buzilishi yoki jahl chiqishi belgisi ham bo'lishi mumkin. Ammo bu holatda qo'l avval bo'yinga shapaloq uradi, keyin esa ishqalay boshlaydi.

Aytaylik, siz qo'l ostingizdagi xodimingizga topshiriq berdingiz va u buni siz talab qilgan vaqtda bajarishni unutdi. Undan topshiriq natijasini so'raganingizda, u noverbal tarzda peshonasiga yoki bo'yniga shapaloq bilan urib go'yoki o'zini esdan chiqargani uchun jazolayotganday javob beradi. Boshga tushgan shapaloq odatda esdan chiqarganlikni bildirsa-da, inson bu imo-ishora bilan sizga yoki vujudga kelgan vaziyatga nisbatan his-



65-rasm. Bo'yniga shapaloq urish.



66-rasm. Yelkani qisish.

tuyg'ularni ham bildiradi, shapaloq qayerga to'g'ri kelishiga: peshonagami yoki bo'yingami. Agar o'z peshonasiga ursa (66-rasm), u esdan chiqargani uchun sizdan qo'rqmaganligi haqida signal bermoqda. Ammo o'zining bo'yniga shapaloq tushirsa (65-rasm), buni quyidagi noverbal signal tarzida ifodalaydi, ya'ni siz unga bu xatosi uchun tanbeh berganligingiz uchun juda ham noxush holatga tushganligini bildiradi. Qo'lini bo'yniga ishqash odati bor odamlar atrof muhitdagi odamlarga negativ va tanqidiy munosabat bildirishga moyildirlar. O'z xatosini peshonasiga tarsakilab noverbal tan oluvchi odamlar esa, odatda, gapga ko'nikuvchan odamlar hisoblanadi.

VI BOB. KO'KRAKDAGI QO'LLAR TO'SIQ SIFATIDA

KO'KRAKDAGI QO'LLAR

Qandaydir to'siq ortida yashirinish insonning tabiiy ravishda o'z-o'zini saqlash reaksiyasi bo'lib, u buni ilk bolalik davrida o'zlashtirgan. Biz bolaligimizda stol, stullar



67-rasm. Ko'krakka qo'l qovushtirib turishning standart ko'rinishi.

yoki xavfli vaziyat sezishimiz bilanoq onamiz ortiga yashiringanmiz. O'sib-ulg'ayib o'z-o'zini himoyalash vositalaridan foydalanishga usta bo'la boshladik. Olti yoshga yetganda mebel ortiga yashirinish erish tuyulib, xavf sezganda qo'llarimizni ko'kragimizga mahkam chirmashtirishni o'rgandik. O'smirlik yoshida qo'l chirmashtirishni sal bo'shatib, unga oyoqlarni chalishtirishni qo'shib bu imo-ishorani sezdirmay bajarishni o'zlashtirdik. Balog'atga yetganimizda bu imo-ishorani shunday mahorat bilan qo'llashni uddaladikki, u atrofdagilarga sezilmaydigan darajaga yetdi. Bir yoki ikkala qo'lni ko'krakda chirmashtirib to'siq paydo qilamiz. Bu amalda bostirib kelayotgan tahdid yoki noxush shart-sharoitlarga to'siq qo'yishga harakat qilishdir.

Bir narsaga shubhalanmasa ham bo'ladi, agar inson asabiylashsa, tanqidiy yoki himoyaviy holatni qabul qilsa, u qo'llarini ko'kragiga chalishtiradi. Bu uning xavf-xatar yoki tahdidni his qilayotganining aniq belgisidir.

Bu imo-ishorani o'rganish bo'yicha izlanishlar qiziq natijalarni namoyon qildi. Bir guruh talabalardan qator ma'ruzalar vaqtida erkin, o'z-o'zini majburlamasdan, oyoqni oyoq ustiga tashlamasdan hamda qo'llarni ko'krakda chalishtirmasdan o'tirish iltimos qilindi. Ma'ruza oxirida materialni o'zlashtirish va esda saqlash bo'yicha test o'tkazildi hamda talablarning ma'ruzachiga munosabati aniqlandi. Talabalarning ikkinchi guruhi xuddi shunday narsalarni bajarishadi-yu, faqat farqi ma'ruzalarni ko'kraklarda mahkam chalishgan qo'llar bilan eshitishadi. Natijalarning ko'rsatishicha, ikkinchi guruh ma'lumotni birinchi guruhga nisbatan 38 % kam o'zlashtirgan. Ikkinchi guruhda ma'ruzachi va ma'ruza haqidagi fikr birinchidagidan ko'ra tanqidiy bo'lganligi aniqlandi.

Bu izlanishlar shuni ko'rsatdiki, tinglovchi ko'krakda qo'l chalishtirganida unda nafaqat ma'ruzachiga nisbatan salbiy munosabat paydo bo'ladi, balki u eshitayotgan narsasiga ham kam e'tibor qaratadi. Shuning uchun barcha o'quv markazlarining auditoriyalarida stullar tirsak qo'ygichli bo'lishi maqsadga muvofiq bo'ladiki, bu ta'lim oluvchilarga qo'llarini ko'kraklariga chalishtirmay o'tirish imkoniyatini tug'diradi.

Ko'plab odamlarning ta'kidlashicha, qo'llarni ko'krakda chalishtirish ularga odat bo'lib qolgan, chunki u qulay holat deb har qanday imo-ishora, agar u sizning kayfiyatingizga mos bo'lsa qulay bo'ladi. Ya'ni agar sizda asabiy, tanqidiylikka moyil holat bo'lsa, bu imo-ishora sizlarga juda qulay tuyuladi.

O'zaro muloqot jarayonida insondan kelayotgan noverbal ma'lumotlar retsiyentga katta ta'sir ko'rsatishini esda tuting. Sizga qo'llarni ko'krakda chalkash-tirish yoki belni kuchlantirib bo'yinni cho'zib o'tirish qulaydir, ammo tadqiqotlar natijasiga ko'ra, bu holat retsiyentga salbiy ta'sir ko'rsatishi mumkin.

KO'KRAKDA CHALISHTIRILGAN QO'LLAR — ENG OMMALASHGAN IMO-ISHORADIR

Qo'llarni ko'krakda zanjir qilish noxush vaziyatdan yashirinishga urinishni ifodalaydi. Bu imo-ishorada qo'llar holati turlicha bo'lishi mumkin. Ushbu kitobda biz uchta eng xarakterli holatni muhokama qilamiz. Qo'llarni o'ziga xos me'yoriy holatda chalishtirish har tomonlama imo-ishora bo'lib, deyarli hamma yerda bu imo-ishorani qo'llayotgan odamning himoyaviy yoki negativ holatini bildiradi. Uni doimo insonni kuza-tayotganda notanish odamlar jamoasida, yig'ilishlarda, navbat kutayotganda, kafeteriyalarda, liftlarda va odamlar o'zini ishonchsiz sezadigan barcha joylarda ko'rish mumkin.

Yaqinda ma'ruza o'qiyotganimda quyidagi eksperimentni o'tkazdim: ma'ruza boshida bir nechta shu seminarda ishtirok etayotgan odamlarga yaxshi tanish va ularning hurmatiga ega bo'lgan odamlarni qoralay boshladim. Auditoriya mening tanqidiy gaplarim oqimini eshitib bo'lgandan so'ng ulardan eshitayotgan vaqtda



68-rasm. Mushtlar dushmanlikdan dalolat beradi.

qanday holatda bo'lishsa, shunday qotib o'tirishlarini so'radim. Ulardan 90 foizi qo'llarini ko'kraklariga qo'yib o'tirganliklarini ko'rdim. Ular uchun hurmatli bo'lgan odamlariga men so'zlar bilan hujum boshlashim bilanoq ushbu holatni egallaganliklarini bilganlarida hayratlari cheksiz bo'ldi. Bunday holatni auditoriyadagi ko'plab odamlar eshitayotgan so'zlariga rozi bo'lmaganlarida qabul qilishlari aniq ko'rsatildi. Ko'plab jamoat arboblari qo'llarini chalkashtirganiga e'tibor qilmaganliklari uchungina auditoriyani o'z nutqlari bilan qiziqтира olishmaydi. Tajribali notiqalar bu imo-ishorani qabul qilgan auditoriyada ilitish, eritish choralarini ko'rish lozim ekanligi haqida bilishadi. Odamlar yanada qulay qabul qilish holatini tanlashni va nutq so'zlayotganga nisbatan o'z munosabatlarini o'zgartira olishni o'zlash-tirishlari shart.

Ro'parama-ro'para o'tirib suhbatlashayotganda suhbatdoshingiz ko'kragida qo'llarini chalishganini ko'rsangiz, so'z orqali sizning aytgan fikringizga qo'shilishini aytsa ham, siz suhbatdoshingizga yoqmaydigan nimanidir aytib qo'yganingizni xulosa qilishingiz mumkin. Gap shundaki, muloqotning noverbal vositalari alday olmaydi, verbal esa yolg'on gapira oladi. Bu lahzada siz uning imo-ishorasi sababini aniqlashga harakat qilishingiz va insonni yoqimliroq holatni egallashga undashingiz lozim. Esda tuting: inson ko'krakda chalishgan qo'llarini tutib turar ekan, u salbiy munosabatni saqlab turaveradi. Zo'riqqan ichki ruhiy holat insonni bu holatni qabul qilishga majbur etadi. Ushbu holatni saqlab turish esa, ichki zo'riqishni tananing tashqi ko'rinishi orqali namoyon bo'lishidir.

Insonning qo'llarini yozib yuborishga majbur qildigan oddiy, ammo samarali usul bu — uning qo'lga ruchka, kitob, qog'oz yoki har qanday predmetni uzatishdir. Predmetni olish vaqtida sherik qo'lini oldinga cho'zadi hamda qo'llarini yozib yuboradi. Shu bilan u

ochiq holatni qabul qiladi va munosabatini sizga nisbatan o'zgartiradi. Insondan biron narsani yaxshiroq ko'rish yoki e'tibor berishi uchun oldinga engashishini iltimos qilish mumkin. Buning natijasida u qo'lini oldinga cho'zadi. Boshqa naf keltiradigan usul esa — oldinga engashib, ochiq kaftlar bilan savol berish, ya'ni: «Ko'rayapmanki, sizlarga savol bor, nimani bilishni xohlar edingiz?» yoki «Bu to'g'rida siz nima deb o'yiaysiz?» — deb so'raganidan so'ng, stul suyanchig'iga suyanib, uning gapirishiga imkoniyat yarating. O'z kaftlaringizni unga namoyish qilish bilan undan ochiq va oshkora javob kutasiz. Savdo xodimi bo'lib ishlash vaqtida xaridorim kutilmaganda qo'llarini ko'kragiga qo'ysa, hech qachon taklif qilayotgan mahsulotimni taqdim etishni davom ettirmasdim. Balki nima uchun u bunday qilgani sababini aniqlashga harakat qilar edim. Agar xaridorda yashirin e'tiroz bo'lsa, men noverbal signallarga e'tibor qilib bilib olardim.

QO'LLARNI CHALISHTIRISH, BARMOQLARNI KUCHLI QISIB MUSHT QILISH

Agar ko'krakda qo'llarni chalishtirishdan tashqari odam barmoqlarini ham musht qilsa, bu uning dushmanona va hujumkorlik holatini tanlaganligidan darak beradi. Ko'p hollarda bu siqilgan tishlar va qizargan yuz bilan birga kuzatiladi. Bu holatda so'z orqali yoki jismoniy hujum boshlanishi mumkinligini bildiradi. Ochiq kaftlarni qo'llash bilan tinchlantiruvchi holatlar zarur bo'ladi. Bunday dushmanona holatga olib kelgan sababni bilish uchun ochiq kaftlar va tinchlantiruvchi imo-ishorani qabul qilishga majbur qilish kerak (agar uni siz hali bilmasangiz). Bunday imo-ishoralarni ketma-ket qo'llovchi inson 67-rasmdagi qo'llarni ko'krakda chalishtirish orqali himoyaviy holatni egallagan odamdan farqli ravishda hujumkor V holatini namoyon qiladi.

QO'LNING YELKA QISMIDA QO'L PANJALARINI CHALISHTIRISH

Sezishingiz mumkin, qo'llarning bu tarzda chalishishi, qo'l panjalari qarama-qarshi qo'lning yelkasiga o'z holatini mustahkamlash uchun tashlanadi va bu bilan qo'lni yechishga bo'lgan har qanday harakatni turli zarbadan himoya qiladi.

Bunda panjalar yelkani kuchli tutishi mumkinki, natijada barmoqlar va bo'g'inlarda qon yurishmay qolganligidan oqarib ketadi.

Bunday holatni ko'p hollarda, shifokor yoki tish doktori qabulida hamda samolyot salonida umrida birinchi marta uchayotgan odamlarda kuzatish mumkin.

Yuristlar orasida ham shunday vaziyatni kuzatish mumkin: prokuror va oqlovchi ikkalovining qo'llari ko'kraklarida, ammo prokuror qo'lining panjalari musht holatida, oqlovchining barmoqlari esa qo'lining yelka qismini ushlagan holatda bo'ladi. Qo'llarni chalishtirish bilan bog'liq bunday holatlar ijtimoiy maqom xarakteriga ta'sir ko'rsatadi. Yuqori ijtimoiy mavqega ega bo'lgan odam unga hozirgina taqdim etilgan odamlar guruhi ishtirokida o'zining ustunligini qo'llarini doim ko'krakda chalishtirgan holatda tutib turishi bilan ta'kidlashi mumkin. Aytaylik, boshqaruvchiga rasmiy qabulda u ilgari tanimagan bir necha yangi xodimlarni endigina



69-rasm. Bu yerda qat'iyatlilik holati egallangan.

tanishtirishdi. Boshqaruvchi bu vaqtda dominant qo'l silkish (yoki siqish) bilan qutlab, ulardan ijtimoiy maydon masofasiga oldinga siljiydi, qo'llarini esa boshliq uchun xarakterli bo'lgan holatga qo'yib belida (orqasida) tutib turadi (42-rasm). Yoki bo'lmasa, bitta qo'l cho'ntakka solib turadi. Boshliq asabiylashgani uchun qo'llarini chalishtirgani yo'q. Shirkatning yangi a'zolar rahbar bilan qo'l berib so'rashgandan so'ng to'liq yoki qisman chalishtirilgan qo'llar holatini qabul qilishadi. Chunki ular yuqori mansabdor shaxs ishtirokida turganligi bilan xarakterlanadi. Boshqaruvchi ham, yangi xodimlar ham u yoki bu holatni bajarayotib o'zlarini qulay his qiladilar, chunki har biri ular orqali o'z ijtimoiy mavqeyini atrofida qilishga nisbatan namoyish qilishmoqda. Agar boshqaruvchi yosh, istiqbolli va o'z mavqeyiga ko'ra bosh boshqaruvchidan kam bo'lmagan bo'lim boshlig'i bilan tanishsa, nima sodir bo'ladi? Bu yerda bo'layotgan holatni quyidagicha taxmin qilish mumkinki, ikkalov ham qat'iyatlik bilan qo'l silkishgandan so'ng, yosh administratorlar bosh barmoqlarini vertikal tarzda ko'tarib qo'llarini ko'krigidan chalishtiradi (70-rasm). Bu



70-rasm. Ustunlikni namoyish qilish holati.

himoya holati ikkala oldinga gorizontal cho'zilgan qo'llar-ning bosh barmoqlari yuqoriga ko'tarilgan imo-ishoraning bir ko'rinishi hisoblanib, insonning o'ziga ishonchi va o'z-o'zini boshqara olishiga ishora bo'ladi. Bu imo-ishora «Baxtli kunlar» teleserialida Genri Uinkler tomonidan qo'llanilganidek, biz bosh barmoqlarni yuqoriga ko'targanimizda o'zimizni ishonchli sezayotganimizni ko'rsatamiz va bu vaqtda chalishgan qo'llar bizga himoyalanganlik hissini beradi.

Agar sotuvchilar xaridor bu imo-ishoralarni qilganini ko'rishsa muzokorani to'g'ri olib borilyaptimi yoki yo'qmi, tahlil qilib ko'rishlari kerak. Agar vertikal qo'yilgan bosh barmoqlarni qo'llash imo-ishorasi mahsulotning taqdimoti oxirida paydo bo'lsa va birga kuzatilsa sotish bo'yicha vakil tinchgina taqdimotni yakunlashi hamda buyurtma to'g'risida so'z ochsa bo'laveradi. Agar taqdimot oxirida xaridor mushti siqilgan qo'llarni chalishtirish holatini qabul qilsa va befarq yuzli qiyofaga kirsam (68-rasm), buyurtma haqida savol berish noo'rin bo'lardi, chunki bu yomon oqibatga olib kelishi mumkin. Buning o'rniga mahsulot taqdimotiga qaytib, xaridor e'tirozini aniqlash uchun bir necha savol bergan ma'qul. Savdo-sotiq muzokaralarida xaridor «Yo'q» desa, uning qarorini o'zgartirishga majburlash juda qiyin. Tana harakatlari tilini tushunish malakasi bizga inson negativ qarorni so'z bilan aytishidan oldin qabul qilganini ko'rish



71-rasm. O'z qo'lining ortida.

imkonini beradi va bu sizga vaziyatni o'zgartirishga imkoniyat va vaqt beradi.

O'q o'tmaydigan jilet (kamzul) kiygan odamlar o'z-o'zini himoyalash vositasi sifatida qo'l chalishtirish bilan bog'liq imo-ishoralardan kam foydalanishadi, chunki ularning quroli yoki himoya kamzuli himoyaning ishonchligini ta'minlaydi. Misol uchun, o'q otar qurol bilan qurollangan politsiyachilar kamdan-kam hollarda qo'l chalishtirishdan foydalanadilar. Istisno sifatida ular postda turganday turib, bunda ular turgan joydan hech kim o'ta olmasligini ko'rsatish maqsadida barmoqlarini musht qilib siqib oladilar.

QO'LLARDAN TASHKIL QILINGAN TO'LIQ BO'LMAGAN TO'SIQ

Agar qo'llarni chalishtirishning to'liq imo-ishorasidan foydalansangiz, atrofingizdagilarga qo'rquvni his qilayotganligingizni namoyon qilib qo'yasiz. Ba'zida biz



72-rasm. Qo'l bilan qisman hosil qilingan to'siq.

uni qisman, to'liq bo'lmagan chalishtirish bilan almashtiramizki, unda bitta qo'l gavdaga ko'ndalang holda boshqa qo'lni qattiq tutib turadi. Shunday qilib, bu holatda baryer, ya'ni to'siq (72-rasm) paydo bo'ladi. Inson qo'llaridan yasaladigan to'siqlardan notanish odamlar ichida bo'lganida yoki o'ziga ishonchning yo'qligida foydalanadi. To'liq bo'lmagan to'siqning keng tarqalgan ko'rinishi sifatida inson o'z qo'llaridan to'siq tortish imo-ishorasi sifatida foydalanishi mumkin (71-rasm). Bu imo-ishora, odatda, katta auditoriyalarda, asosan mukofot kutayotgan odamlar, nutq so'zlayotgan

notiqlar tomonidan qo'llaniladi. Desmond Morris bu imo-ishorani, insonga u bolaligida xavf-xatarli sharoitlarda ota-onalar tomonidan qo'llarini tutganlaridagiday emotsional xavfsizlik hissini tiklash imkonini beradi, deb ta'kidlaydi.

QO'L CHALISHTIRISH BILAN BOG'LIQ NIQOBLANGAN IMO-ISHORALAR

Qo'l chalishtirish bilan bog'liq niqoblangan imo-ishoralar juda mukammallashgan, nafis imo-ishoralar bo'lib, ulardan muntazam ravishda diqqat markazda bo'ladigan odamlar foydalanadilar. Bunday odamlar toifasiga siyosiy arboblardan, muloqotga kirishuvchilardan, ma'ruzachilardan, telesharhlovchilardan va boshqalardan kiradi. Ular ko'p hollarda o'zlarining asabiylashgani yoki ishonchsizligini boshqalar sezmasliklarini xohlaydilar. Bu imo-ishoralarni bajarish uchun bitta qo'l boshqa qo'lga nisbatan ko'ndalang holda harakat qiladi, ammo bu qo'lni ushlab o'rniga, u sumkachaga, brasletga, soatga, tugma yoki qarama-qarshi qo'ldagi boshqa biron-bir predmetga tegadi (73-rasm). Bu holatda yana to'siq paydo bo'ladi va xavfsizlik holati tasdiqlanadi. O'tgan asrda ilmatugmalar (zaponka) modaga kirgan bir vaqtlar, ko'p hollarda raqs zali yoki ancha-muncha odamlar yig'ilgan xona oldidan o'tayotgan erkaklarning o'z ilmatugmalarini tuzatishlarini (ushlab aylantirib) kuzatish mumkin edi. Hozirda esa



73-rasm. Yashiringan ustunlik.



74-rasm. Ayollar sumkalaridan to'siq sifatida shunday foydalanadilar.



75-rasm. Gullardan to'siq sifatida foydalanish.

ilmatugmalar modadan qolgan, erkaklar soat tasmalarini to'g'rilashadi, o'z charm karmonini tekshirishadi, qo'llarini ishqalashadi, qadama yengdagi tugmani o'ynashadi yoki qo'lni gavdaga ko'ndalang tutishga imkon beradigan har qanday sababdan foydalanishadi (71-rasm).

Tajribali kuzatuvchini bu imo-ishoralar hech qachon alday olmaydi, chunki ular yagona maqsad yo'lida — hayajon va asabiylashishni yashirish uchun qo'llaniladi. Bunday imo-ishoralarni kuzatish uchun yaxshi joy — raqs zali. Inson jozibali, yosh go'zal ayolni raqsga taklif qilish uchun yo'l oladi yoki keng ochiq xonaning o'rtasidan o'tib, deylik mukofot olish uchun boradi. Ayollarda bu niqoblangan himoya imo-ishorasini sezish qiyin kechadi, chunki ular o'zlariga ishonmaganlarida sumkachalari, charm karmonlarini ushlab olishlari mumkin (71-rasm). Bu imo-ishoraning keng tarqalgan

ko'rinishlaridan biri vino yoki pivo quyilgan bakalni (qadah) ikkala qo'l bilan ushlab olishdir. Sizning xayolingizga hech qachon vino bakalini ushlab uchun bitta qo'l yetarli degan o'y-fikr kelmaganmi? Ikkala qo'ldan foydalanish hayajonlanayotgan odamga deyarli ko'rinmaydigan himoya to'sig'ini qo'llar yordamida tashkil qilish imkonini beradi. Biz turli sharoitlarda niqoblangan himoya imo-ishorasidan barcha odamlar foydalanishlari va qo'llashlarini bilib oldik. Ko'plab mashhur odamlar stress holatlarida niqoblangan himoya imo-ishoralardan foydalanishadi va, odatda, buni sezmaydilar ham.

VII BOB. OYOQ YORDAMIDA HOSIL QILINADIGAN HIMOYAVIY TO'SIQLAR

OYOQLARNI CHALISHTIRISH

Qo'l yordamida shakllangan himoyaviy to'siqlarga o'xshab, oyoqlarni chalishtirish odamning negativ yoki himoyaviy munosabatlari belgisi hisoblanadi.

Qo'llarni ko'krakda chalishtirish yurak va ko'krak atrofini himoya qilish vazifasi bilan bog'liq bo'lgan, oyoqlarni chalishtirish esa, bel osti qismini himoya qilishga harakat qilishdir. Bundan tashqari, oyoqni chalishtirishdan ko'ra qo'llarni chalishtirish insonning ne-



76-rasm. Oyoqni chalishtirib o'tirishning standart usuli.

gativ kayfiyatda ekanligidan dalolat beradi va qo'l chalishtirish kuchliroq ko'zga tashlanadi. Bu imo-ishorani ayollarda talqin qilishda ehtiyotkor bo'lish zarur, chunki bolalikda ularni «Xonimlar shunday o'tirishlari kerak» deb o'rgatishgan. Baxtga qarshi, bu odat himoyalaniishga intilish sifatida talqin qilinishi mumkin.

O'tirgan holatda chalishgan oyoqlarning ikkita asosiy holati mavjud va ular me'yordagi oyoqni qo'yish hamda tashlangan oyoq «4» raqamini eslatuvchi holatlardir.

OYOQNI OYOQ USTIGA TASHLASHNING YEVROPACHA USULI

Yevropaliklar tomonidan qo'llaniladigan chalishgan oyoqlarning normal holati, odatda o'ng oyoqning chapi ustiga ohista qo'yilishi bo'lib, odamning bosiq yoki himoya holatini ifodalash uchun ishlatiladi. Ammo bu



77-rasm. Ayol o'zining noroziligini namoyon qilmoqda.

boshqa negativ imo-ishoralar bilan kuzatiladigan yordamchi imo-ishoradir va kontekstdan alohida tarzda talqin qilinishi mumkin emas. Masalan, odamlar ko'p hollarda ma'ruzalar vaqtida yoki noqulay stullarda uzoq o'tirganlarida shunday ko'rinishda bo'ladilar. Odamlar sovuq havoda bu imo-ishoradan foydalanishlari ham mumkin. Agar bir-birining ustiga tashlangan oyoqlar ko'krakka chalishgan qo'llar bilan birga kuzatilsa (77-rasm), bu odam suh-

batdan «to'xtadi» — chalg'idi degani. Kommivoyajer bunday holatni qabul qilgan xaridorlardan uning qarorini so'rashi axloqsizlik bo'lar edi va uning o'rniga xaridorning e'tirozini aniqlash uchun bir necha savol bergan ma'qul deb bilardi. Bu holat butun dunyo ayollarida juda keng tarqalgan bo'lib, ayniqsa, ular turmush o'rtog'i yoki do'stidan noroziligini ifodalamoqchi bo'lsa mana shu holatni tanlaydi.

BURCHAK TASHKIL QILIB OYOQNI OYOQQA TASHLASH

Oyoqni oyoqqa tashlash usuli raqobat va qarama-qarshilik ruhi mavjudligidan darak beradi. Bunday o'tirish odati jangovar xarakterli amerikalik erkaklarga juda xos. Shuning uchun amerikaliklar bilan ish olib borganda ular bu imo-ishoraga biron ma'no bildirishyaptimi yoki yo'qmi, aniqlash qiyin, ammo angliyaliklar bilan bunday muammo yo'q.

Men yaqinda 100 ta menedjer va 500 nafar sotuvchi xodimlar ishtirok etgan qator yig'ilishlarda bo'ldim. Mana shu yig'ilishlarning birida juda tortishuvli masala ko'rildi: bir korporatsiyaning sotish bo'yicha vakillariga bo'lgan munosabati muhokama qilinadi. Vakillar komandasidan bitta ish boshlovchi sifatida tanilgan odamga so'z navbati berildi. U minbarga chiqishi bilanoq barcha menedjerlar himoyaviy holatni (77-rasmda ko'rsatilganiday) egalladilar. Bu ularning «Ishboshi» gapirmoqchi bo'lgan g'oyalaridan cho'chishayotganlarini bildirar edi. Menedjerlarning cho'chishlari esa asosli edi. So'zga taklif qilingan kommivoyajer bu sohadagi ko'plab korporatsiyalarda menejmentlarning saviyasi pastligi haqida tanqidiy fikrlarni bildirdi va bu kadrlar muammosiga olib kelishini aytib o'tdi. Uning butun ma'ruzasini barcha kommivoyajerlar oldinga engashgan holda, ya'ni kuchli qiziqish bilan tingladilar. Ko'plari baholash imo-ishoralarini egalladilar, ammo menedjerlar himoyaviy



78-rasm. Oyoq chalishtirib o'tirishni amerikacha usuli.

holatda qat'iy turdilar, so'ng notiq mavzuni o'zgartirib ikkala tomon o'rtasidagi munosabatlar qanday bo'lishi to'g'risida o'z fikrlarini bildirdi. Darhol xuddi buyruq berilganday menedjerlar holati daliliy e'tirozlarga o'zgardi (78-rasm). Ko'rinib turibdiki, ular ich-ichidan qarama-qarshi tomon nuqtayi nazariga rozi emas edilar va yig'ilishdan so'ng ko'p ishtirokchilar aynan shunday bo'lganini tasdiqladi. Men bir necha menedjer bunday holatni qabul qilmaganiga e'tibor qildim. Yig'ilishdan so'ng ular so'zga taklif qilinganning fikrlariga qo'shilishmagan bo'lsalar ham, bunga semirib ketganliklari yoki artrit kasalligi tufayli oyoqlarini oyoqlariga tashlay olishmaganligi sabab deb izohladilar.

Sotish bo'yicha vakil xaridor bu imo-ishorani qabul qilsa, taqdimotni tugatish va buyurtma bilan qiziqish aqldan bo'lmas edi. U oldindan kaftlarini yuqoriga qaratib xaridorga anglatgan holda ochiqdan-ochiq aytishi kerak. «Men sizda bu xususda qandaydir g'oyalar borligini ko'ryapman. Sizing fikringizni bilish menga qiziq bo'lar edi». Keyin esa stol suyanchig'iga tayanib bu bilan



79-rasm. Oyoqni oyoq ustiga qo'yib, qo'llar bilan ushlab o'tirish.

xaridorga muammo bo'yicha gapirish navbati kelganligini bildirish kerak. Bu esa xaridorga fikrini aytish imkonini beradi. Ba'zida ayollar ham, agar ular shim yoki jinsi kiyishgan bo'lishsa, oyoqni oyoqqa tashlab o'tirishadiki, bu egilgan oyoq «4» raqamini eslatadi.

OYOQNI QO'L BILAN USHLAGAN HOLDA OYOQNI OYOQQA TASHLASH

Tortishuvda yengish juda qiyin bo'lgan tez reaksiyali odam ko'p hollarda oyoqni oyoq ustiga tashlaydi va oyog'ini qo'li bilan ushlab o'tiradi.

Bu holat qattiq va o'jar odamning belgisi bo'lib, u bilan til topishish uchun maxsus yondashuv kerak bo'ladi.

TIK TURGAN HOLATDA OYOQLARNI CHALISHTIRISH

Siz yig'ilish yoki qabulda bo'lganingizda qo'llarni ko'krakka qo'yib, oyoqlarini chalishtirib o'tirgan odam-



80-rasm. Tik turganda himoyalaniş holati.

larning kichik guruhiga e'tibor qiling (81-rasm). Ularni kuzatganingizda bir-birlaridan ancha masofada turganini va agar ular kostum yoki kamzul kiyishgan bo'lishsa, ularning tugmalari qadalganini ko'rasiz. Agar qiziqsangiz, ularning biri yoki bir-birlari bilan tanish emasligini ham bilib olasiz. Agar oralarida notanish odam bo'lsa, ko'p hollarda aynan shu tarzda turishlari ham mumkin.

Endi esa odamlarning bo'shashgan qo'llari, ochiq kaftlari, yechilgan tugmalari, bo'shashgan yuz ifodalari bilan bir oyoqlariga og'irliklarini tashlab bosh-

qasining uchini boshqa odamlarga qaratib turgan kichik guruhga e'tiboringizni qarating. Bu guruh a'zolari bir-birlarini intim hududlariga oson kira olishadi. Diqqat bilan kuzatilsa, bu guruh a'zolari kamida bir-biri bilan tanish yoki do'st ekanligini aniqlash mumkin bo'ladi. Bunda shunisi qiziqki, chalishgan qo'llar yoki oyoqlar bilan turgan odamlar zo'riqmagan yuz ifodasiga ega va ularning suhbatlari yengil hamda zo'riqishlarsiz o'tayotganga o'xshashda, ularning holatlari zo'riqqan yoki o'ziga ishonchsizlikdan darak beradi.

Keyingi safar sizga notanish bo'lgan kishilar guruhiga qo'shilayotib ko'krakda qo'llarni va oyoqlarni chalishtirgan holatni qabul qiling. Birin-ketin guruh a'zolari ham shu holatni qabul qilishadi va siz ular



81-rasm. Berk holat va munosabatlarda bosqlik.

oldidan ketmaguningizga qadar shu holatda tura-
verishadi. So'ng chetga chiqib kuzating: birin-ketin
ushbu guruh a'zolari o'zlarining birlamchi ochiq holat-
lariga qaytadilarmi.

Zo'riqqan holatning bo'shshish bosqichida odamlar
o'zlarini qulay sezishlari bilan boshqalarga yaqinla-
shishadi va yozilmagan qonuniyatga bo'ysunib himoyaviy
holatni ochiq zo'riqmagan holatga almashadilar.

1-bosqich: himoya holati — qo'l va oyoqlar
chalishgan (*81-rasm*).

2-bosqich: oyoqlar chalishmagan, tovonlar xolis
holatda.

3-bosqich: tepadagi qo'l zanjirdan chiqadi, suhbat
davomida kafi ko'rinadi, ammo ortga, zanjirga qaytmaydi.

4-bosqich: qo'llar ajrashgan, bitta qo'l erkin imo-
ishora qilyapti, u cho'ntakka kirishi yoki yonboshda tu-
rishi mumkin.



82-rasm. Ochiq munosabat.

5-bosqich: bir odam oyog'ini orqaga qo'yadi, boshqasini esa oldinga shunday qo'yadiki, u uchi bilan ushbu vaziyatda uning uchun qiziq bo'lgan odamga qaratiladi (82-rasm).

Alkogol ta'sirida bu jarayon tez o'tishi yoki ba'zi bosqichlar yo'qolishi mumkin.

HIMOYALANYAPTIMI YOKI MUZLAB QOLDIMI?

Ko'plab odamlarning ikki qo'li bilan yelkasini ushlab olishi va oyoqlarini chalishtirishlariga sabab himoyalinishga bo'lgan ehtiyoj emas, balki sovqotganlari uchun deb taxmin qilinadi. Bu faqat bahona xolos, chunki himoya holatidagi odam bilan sovuq qotgan odam holatining bir-biridan farqi bor.

Eng avvalo, odam qo'llarini isitmoqchi bo'lsa, himoya holatidagiday bilak ostida tutmasdan, ularni qo'l-tig'i ostiga suqadi.

Ikkinchidan, inson juda sovqotsa, uning oyoqlari chalishgan, zo'riqqan va bir-biriga yopishgan hamda qisilgan holda tursa (83-rasm) – bu himoya holatidagi oyoqlarning bo'sh holatidan farq qiladi. Qo'llari va oyoqlarini chalishtirishga odatlangan odamlar sovqotganlarini yoki ularga bu holat qulayligini ta'kidlashadi, chunki ular asabiylashayotgani, uyalayotgani yoki negativ his-tuyg'ulardan himoyalananayotganlarini tan olishlari qiyin masala.



83-rasm. Sovqotayotgan ayol holati.

BIR-BIRIGA YOPISHGAN TO'PIQLAR

Ko'krakda chalishgan qo'llar va bir-birining ustiga tashlangan oyoqlar insonning negativ yoki himoya holatida ekanini bildirsa-da, aynan shu holatni bir-biriga yopishgan to'piqlar bilan ham ifodalash mumkin. Erkaklarda yopishgan to'piqlar tizzada yotgan va qisilgan mushtlar hamda stul tirsak qo'ygichiga botirilgan qo'llar bilan birgalikda (84-rasm) ifodalanadi. Ayollardagi ushbu holatning ko'rinishi esa sal farq qiladi: tizzalar yopishgan, oyoqlar bir tomonga bukilgan, qo'llar bir-biriga parallel ravishda yoki biri ikkinchisining ustida yotadi.

Biznes – muzokaralarning o'n yillik faoliyati davomida odamlar bilan muloqot qilish tajribasi shuni ko'rsatdiki, agar suhbatdoshingiz o'z to'piqlarini qissa,



84-rasm.

bu uning «lab tishlashi» bilan teng. Bu imo-ishora yordamida negativ munosabat, noxush emotsiyalar, qoʻrquv yoki hayajonlanish bosiladi (tinchlantiriladi). Masalan, advokat doʻstimni hikoya qilishicha, u koʻp hollarda, tergovchi xonasida ishga aloqador koʻrsatma berayotgan odamlar toʻpiqlarini qattiq qisib oʻtirishlarini sezib qolar ekan. Bu daqiqada ular muhim bir narsani aytishga tayyorliklarini yoki oʻz emotsional hayajonlarini nazorat qilishga urinishadi.

Boʻsh ish oʻrniga daʼvogarlar bilan suhbatlashish jarayonida, sezishimizcha, ularning koʻpchiligi suhbatning qandaydir maʼlum lahzasida albatta oʻzlarining hayajonlarini bosishlari uchun bu imo-ishoradan foydalanishadi. Biz bu imo-ishoraning tabiatini oʻrganishni boshlaganimizda, insonning ichki kechinmalari toʻgʻrisida gaplashish uning toʻpiqlarini, demakki, fikrlarining

ham bo'shshishiga yordam bermasligi aniqlandi. Ammo suhbatni o'tkazuvchi shaxs da'vogar stoliga yaqinlashib, uning yoniga o'tirsa, oyoqlar darhol bo'shshadi va suhbat ochiq xususiy tus oladi.

Biz bir firmada mijozlar bilan muloqot qilishda telefondan samarali foydalanish xususida konsultatsiya o'tkazdik. Bizga hisob bo'yicha haqini to'lamagan mijozlarga qo'ng'iroq qilish bilan shug'ullanadigan yigit bilan suhbat o'tkazishga to'g'ri keldi. Men uning ishini kuzatdim va shunga e'tibor qildimki, uning ovozi zo'riqishsiz taranglashsa ham, to'piqlari bir-biriga jips yopishgandi. Men «Sizga bu ish yoqadimi?» — deb so'radim, u «Ha, ajoyib ish» — deb javob berdi. Ammo aytilgan so'z qancha ishonch bilan gapirilganiga qaramasdan, uning noverbal signallariga mos tushmasdi. «Ishonchingiz komilmi?» — qayta so'radim. Birozdan so'ng u oyoqlarini bo'shashtirib men tomonga burildi va kaftlarini ochib: «Haqiqatda u meni aqldan ozdirmoqda», — dedi. So'ng u ba'zi mijozlar qo'pollik qilishlari va u boshqa mijozlarga bu holat ta'sir qilmasligi uchun, jahl-g'azabini bosishga to'g'ri kelishini aytib berdi. Bu yerda telefon bilan muloqot qilish yoqmaydigan vakillar ushbu jarayonda to'piqlarini yopishtirgan holatda o'tirishlari qiziq.

Muzokaralar o'tkazish bo'yicha mashhur tadqiqotchilar Nirenberg va Kalerolarning aniqlashlaricha, muzokaralar vaqtida bir ishtirokchi to'piqlarini qisdi va ular narx bo'yicha yon bergani uchun «qisayotganligini» bildiradi. Ularning fikricha, muzokaralar olib borish texnikasidan foyda-



85-rasm. Turgan holda bir oyoqni ikkinchi oyoq tizzasi ortiga qo'yish holatini qayd qilish.



86-rasm.

lanib, sherikka to'piqlarini bo'shashtirib yon berishga majburlash va bu orqali muzokaraga ijobiy ta'sir o'tkazish mumkin.

Ba'zi odamlar qisilgan to'piqlar bilan o'tirish qulayligi va shunga o'rganib qolganlarini aytishadi (86-rasm). Agar siz ham shu toifadagi odamlardan bo'lsangiz, diqqat qiling, sizning qo'l va oyoqlaringiz himoya, negativ yoki bosiqlik holatini qabul qilganidan

so'ng ular o'zlarini qulay seza boshlaydilar. Negativ imo-ishora negativ emotsiyalarni kuchaytirishi va davomiyligini cho'zishi mumkinligi, shuningdek, boshqa odamlar sizni negativ kayfiyatda deb hisoblashi mumkinligini hisobga olinsa, men sizga ijobiy va ochiq imo-ishoralardan foydalanishni o'rganishni maslahat bergan bo'lardim. Shunda o'zingizga ishonchingiz kuchayadi va boshqa odamlar bilan o'zaro munosabatlar yaxshilanadi.

Mini yubkalar urf bo'lgan davrda o'smir yoshida bo'lgan va mini yubka kiygan ayollar oyoqlari va to'piqlarini berkitishgan. Shu odat tufayli ko'plab ayollar hozir ham beixtiyor o'sha holatda o'tirishadi, bu esa boshqalar tomonidan noto'g'ri talqin qilinishi mumkin. Odamlar ularga ehtiyotkorlik bilan munosabatda bo'lishi zarur. Shuning uchun qandaydir xulosalarni qilishdan avval ayollarda urf bo'lgan odatlarga, xususan, bu ayol oyoqlari holatiga qanday ta'sir ko'rsatishini hisobga olish muhimdir.

BIR OYOQ TOVONINI BOSHQASINING BOLDIRIGA QO'YMOQ

Bu imo-ishora faqat ayollar tomonidan qo'llaniladi. Bir oyoqning tovoni ikkinchi oyoq himoyaviy holatni kuchaytirish uchun atrofidan o'raladi. Bu imo-ishora paydo bo'lganda ishonchingiz komil bo'lsinki, toshbaqa kosasi ostiga sho'ng'iganday, ayol kishi ich-ichidan siqilib o'z qobig'iga yashirinib oladi. Agar siz bu iskanjani ochishni xohlasangiz muloyim do'stona va iliq yondashuv talab qilinadigan munosabatda bo'ling. Bunday xulq-atvor uyatchan va kamtar ayollarga xosdir. Men shunday hodisani eslayman. Bir sug'urta vakili yosh oilali juftlikka sug'urta rasmiylashtirmoqchi bo'ldi. U barcha qoidalarga rioya qildi-yu, harakati zoye ketdi: u esa buni tushunolmay garang edi. Men unga ayol butun suhbat davomida bir oyoq bilan ikkinchisini mahkam o'rab o'tirganiga diqqatimni qaratdim. Agar sug'urta vakili bu imo-ishoraga e'tibor qilganida u bunday sug'urtaning afzalliklari bilan ayolni qiziqтира olardi va yaxshi natijaga erishgan bo'lardi.

VIII BOB. BOSHQA MA'LUM JARAYONLAR VA HARAKATLAR

STULGA KENG QO'YILGAN OYOQLAR BILAN O'TIRISH ODATI

Ko'p asrlar ilgari erkaklar dushmanlarning nayza va tayoqlardan himoyalaniش uchun qalqonlardan foydalanganlar. Bugun esa yuksak madaniyatga erishgan erkaklar shunday ramziy qalqon sifatida jismoniy va so'z hujumidan saqlanish uchun qo'liga nima kirsа o'shandan foydalanmoqda. Bular panjara, devor orti, eshik, mashinaning ochiq eshigi yoki stulga teskari minib olga-



87-rasm. Stulga teskari o'tirishni yoqiruvchi odam.

nida, uning suyanchig'i bo'lishi mumkin (87-rasm). Stul suyanchig'i himoyaviy vosita bo'lishi va uni agressiv hujumlar jangchisiga aylantirish mumkin.

Stul minishni yaxshi ko'ruvchilarning ko'plari dominant tipidagi odamlar bo'lib, odamlarni boshqarish va ularga hukmini o'tkizishni xohlaydilar. Agar suhbat mavzusi ularning ko'ngliga tegsa, stul suyanchig'i boshqalar tomonidan hujum qilinganda yaxshi himoya vositasi bo'lib xizmat qiladi. Bunday odamlar juda ehtiyotkor bo'lib, siz uchun bildirmay va kutilmaganda stulni minib olishi mumkin.

«Otliq»ni qurolsizlantirishning oddiy usuli uning ortiga o'tirish yoki turishdir. U hujum qilinganida ortining himoyasizligini sezadi va agressivlikni kuchaytirib o'z holatini o'zgartiradi. Buni guruhda qilish yaxshiroq, shunda orti himoyalangan «otliq»ni albatta o'z holatini o'zgartirishga majbur qilish mumkin.

Ammo siz bungay odam bilan yolg'iz bo'lsangiz, u aylanadigan stulda bo'lsa, qanday harakat qilasiz? Uni tartibga chaqirish befoyda, ayniqsa, u o'z stulida karuselida o'tirganday aylanayotgan bo'lsa, bu yerda eng yaxshi usul, hujumning noverbal vositalarini qo'llash yaxshidir.

Uning ustiga tik turib olib, tepadan pastga qarab shaxsiy hududiga bostirib kirib suhbatni olib boring. Bu

uni shu darajada muvozanatdan chiqaradiki, o'zining o'tirish holatini o'zgartirish maqsadidagi harakatlaringizga qarshilik qilishga kirishib hattoki stuldan ag'darilib tushishi ham mumkin.

Agar sizning oldingizda stulga «minish» ishqibozi kelsa-yu, uning agressiv odati g'ashingizga tegsa, uni tirsak qo'ygichi bor mustahkam stulga o'tqizishga harakat qiling. Bu bilan siz uning sevimli holatini qabul qilishiga yo'l qo'ymaysiz.

MAVJUD BO'LMAGAN YUNGLARNI TERISH

Odam boshqa odamlarning fikriga yoki munosabatiga qo'shilmasa, buni ochiq aytolmasa, u siqib chiqarish jarayonlari deb ataladigan amallarni qila boshlaydi. Bu o'z kiyimidan mavjud bo'lmagan yunglarni (jun, qil va shu kabilar) to'plash, terish kabi shunday imo-ishoralardan biri hisoblanadi. Yunglarni «terayotgan» odam, odatda, boshqalarga teskari o'tirib polga tikilib, o'zining kichkinagina haqiqatan mavjud bo'lmagan, yo'q yunglarni terish ishi bilan shug'ullanadi. Bu imo-ishora fikrga qo'shilmasslikning juda keng tarqalgan usulidir. Tinglovchi kiyimidan yo'q yungni to'plashni boshlasa, hatto u so'zlarida hamma narsaga rozi bo'lsa ham, bu gapirilayotgan narsalar unga yoqmayotganligining aniq belgisidir. Unga kaftlaringizni tutib, «Siz nima deb o'ylasiz?» yoki «Anglashimcha, sizda bu masalada fikrlar borgan o'xshaydi, marhamat, biz bilan



88-rasm. Kiyim boshdan turli qil, moy va shu kabilarni teruvchi odam.

bo'lishing», — deng va stulga suyanib, javobini kuting. Agar odam rozi ekanligini aytsa-yu, qo'llari bilan yung terishda davom etsa, siz uning aytolmayotgan e'tirozini to'g'ridan-to'g'ri so'rashingiz mumkin.

BOSH ORQALI QILINADIGAN IMO-ISHORALAR

Bosh bilan bog'liq imo-ishoralarning eng ko'p qo'llaniladigani — bu bosh bilan tasdiqlash va boshni salbiy ohangda u yondan bu yonga chayqashdir.

Boshni tasdiqlab silkish ko'p mamlakatlarda «Ha» ishorasini ifodalaydi va rozilikni bildiradi. Tug'ma kar, soqov va ko'r odamlar bilan o'tkazilgan tadqiqotlarga ko'ra, ular ham shu imo-ishoradan tasdiq uchun foydalanishlari va bu narsa maskur imo-ishora tug'ma ekanligini isbotlaydi. «Yo'q» deb bosh chayqash ham ko'p olimlar tomonidan tug'ma deb hisoblansa-da, bir qator tadqiqotchilar uni insonning ilk bolalikdagi o'zlashtirilgan imo-ishoralari deyishadi. Ularning fikricha, chaqaloq ona sutiga to'yganidan so'ng, boshini u yoqdan bu yoqqa chayqab ko'krakni o'zidan itara boshlaydi. Xuddi shunga o'xshab, bola qorni to'yganidan so'ng boshini u yoqdan bu yoqqa burib og'zini qo'shiqdan olib qochadi.

Yashirin e'tirozni bilib olishning eng oddiy usulini kuzatish kerak, bunda odam sizning gapingizga roziligini og'zaki bildirayotgan lahzada, boshini salbiy tomonga chayqamayaptimi. Masalan, «Ha, men sizni nuqtayi nazaringizni tushundim» yoki «Menga bu yerda ishlash juda yoqadi», yoki «Biz albatta ishlarimizni yangi yildan keyin boshlaymiz», deyayotgan va shu vaqtning o'zida boshini chayqayotgan odamni olaylik. Hattoki uning ovozi ishonchli jaranglasa ham, bosh bilan berilgan signal uning negativ munosabatidan darak beradi. Bunday holatda sizga uning gapirganiga ishonmasdan qo'shimcha aniqlovchi savol berishingizni maslahat beramiz.

BOSHNING ASOSIY HOLATLARI

Boshning uchta asosiy holati mavjud, birinchisi — odatdagidek tutilgan bosh (89-rasm). Boshning bu holati eshitayotgan narsaga xolis munosabatda bo'lgan odamga xos. Bunday holatda bosh odamda harakatsiz vaqti-vaqti bilan yengil silkinib turadi. Boshning bu holatida ko'p hollarda «qo'lni yuzga» qo'yish va baholash imo-ishoralari qo'llaniladi.

Bosh bir yonga egilsa, bu holatda odamda qiziqish paydo bo'layotganidan darak beradi (90-rasm). Odamlar ham hayvonlar kabi biron narsaga qiziqish namoyon qilganlarida boshlarini yonboshga egishlarini Ch. Darvin birinchilardan bo'lib aniqlagan. Agar siz mahsulotni taqdim etayotgan yoki nutq so'zlayotgan bo'lsangiz, auditoriyada bu imo-ishora paydo bo'lishiga e'tibor qarating. Siz, auditoriyadagilar boshlarini bir tomonga yonboshlatib, gavdalarini oldinga chiqarib, iyaklarini qo'llariga tirasalar, de-

mak, siz o'z maqsadingizga erishdingiz. Boshining bu holatida ayollar, o'zlariga yoqqan erkakka nisbatan qiziqish bildirishda foydalanadilar. Sizga murojaat qilinga-



89-rasm. Odatdagidek tutilgan bosh.



90-rasm. Qiziqishni namoyon qiluvchi boshning holati.



91-rasm. Ma'qullanmagan boshning holati.

nida siz boshingizni yonboshlatish va vaqti-vaqti bilan silkitib turishingiz kerak. Shu bilan siz gapirayotgan odamda o'zingizga nisbatan moyillikni paydo qilishga erishasiz.

Agar bosh pastga engashgan bo'lsa, bu odamning sizga nisbatan munosabati salbiy, hattoki qoralovchilikka moyillik paydo bo'layotganidan darak beradi (91-rasm).

Boshni pastga egish odamga bir qator tanqidiy baholash imo-ishoralari bilan birga kuzatiladiki,

bu holat toki siz uning boshini ko'tarish yoki yonboshlatishga erishmaguningizgacha davom etaveradi va ushbu odam bilan muloqotda muammo chiqaveradi. Agar sizga auditoriyada ko'p chiqish qilishingizga to'g'ri kelsa, ko'p hollarda auditoriyadagi barcha odam qo'llarini ko'kraklarida chalishtirib, boshlarini xam qilib o'tirishlarini kuzatishingiz mumkin. Tajribali notiqlar va o'qituvchilar, odatda, o'z ma'ruzalaridan oldin auditoriyani qiziqtirib olish uchun nimadir o'tkazadilarki, bu auditoriyadagi bo'lajak ma'ruzaga tinglovchilarda qiziqish paydo bo'lishiga sabab bo'ladi. Buning uchun tinglovchilarning boshi ko'tarilishi va odamlar diqqatliroq bo'lishi talab qilinadi. Agar ayyorligingiz ish bermasa, auditoriyadagi boshlar yonboshga engashib o'zgaradi.

QO'LLARNI BOSH ORQASIGA QO'YISH

Bu imo-ishoralar buxalterlar, yuristlar, bank boshqaruvchilari yoki bo'lmasa, boshqalardan o'zini ustun qo'yuvchi o'ziga ishonganlarda ko'p kuzaatiladi. Agar siz ularning fikrini o'qiy olsangiz, ular quyidagicha: «Men hamma narsani bilaman» yoki «Balkim siz ham qachonlardir mening darajamga yetishasiz» yoki «Hatto vaziyat mening nazoratimda»... Bu imo-ishora,



92-rasm. Balkim, keyinchalik siz ham men kabi muvaffaqiyatlarga erisharsiz.

shuningdek, «bilag'on»larga ham xos bo'lib, ko'plab odamlar bu imo-ishorani ularga namoyish qilishsa g'ashlari keladi. Advokatlar ko'p hollarda o'zlarini muloqotda eng aqlli va bilag'onliklarini ko'rsatish uchun bu imo-ishoralardan foydalanadilar. Ushbu imo-ishora hududi band qilinganlik belgisi sifatida ham ishlatilishi mumkin. 92-rasmdagi odam bu imo-ishoraga qo'shimcha tarzda oyoqlarini «4» raqamiga o'xshatib turishi va bu uning nafaqat o'zini boshqalardan ustunroq his etayotganligi, balki tortishuv, munozaraga moyilligini ko'rsatyapti.

Bu imo-ishorani namoyon qiluvchi odamlar bilan hamkorlik qilishning bir necha usullari mavjud va bu aniq shart-sharoitlar bilan bog'liq. Agar siz inson o'zini ustun sezayotganining sababini aniqlashni istasangiz, oldinga kaftingizni cho'zib engashing va shunday deng: «Men buni sizga ma'lum ekanligini anglayapman. Siz bu muammoni uddalay olmaysizmi?» So'ng stul suyan-chig'iga suyaning va kaftlaringizni uning ko'z oldida tutib turib javobini kuting.



93-rasm. Men siz bilan bir xil maqomga egaman.

Boshqa usul esa, odamni o'z tana holatini o'zgartirishga majburlashdan iborat bo'lib, bu o'z navbatida uning sizga munosabatini o'zgartirishga olib keladi. Buning uchun birorta predmetni undan uzoqroqqa qo'yib, «Siz buni ko'rganingiz yo'qmi?» deb uni oldinga engashishiga erishishingiz kerak.

O'zaro hamkorlikni eng yaxshi usuli uning imo-ishoralarini taqlid qilish (nusxalash) hisoblanadi. Agar suhbatdosh fikrlariga qo'shilganingizni ko'rsatmoqchi bo'lsangiz, uning tana harakatlari va imo-ishoralarini takrorlang.

Boshqa tomondan, agar «Qo'li bosh orqasida» holatidagi odam sizga tanbeh berayotgan bo'lsa, uning jahlini chiqarmaslik uchun tana harakatlari va imo-ishoralarini takrorlamaslik zarur. Masalan, ikki advokat bir-biriga o'zining tengligi va hamkorligini ifodalash uchun bu imo-ishoradan foydalanishi mumkin. Ammo maktab direktorining xonasida intizomsiz bola qo'lini boshining orqasiga qo'yishi orqali direktorning asabiga tegishi aniq. Bu imo-ishoraning kelib chiqishi noma'lum bo'lib, ehtimol, qo'llar tasavvur qilinayotgan kreslo bilan bog'liq, unga odam rohatlanib dam olishini bildiradi.

Bu imo-ishorani o'rganish jarayonida shuni aniqladikki, bir sug'urta kompaniyasida 30 ta boshqaruvchidan 27 tasi o'z xodimlari ishtirokida munozarali jarayonni namoyish qilishlariga kelishishgan, ammo bu namoyishdan o'zlaridan yuqori lavozimlilar oldida juda kam holatlarda foydalaninglar. Rahbarlari ishtirokida xuddi shu boshqaruvchilar itoatkor bo'ysunuvchi va himoyaviy imo-ishoralar to'plamidan foydalanishgan.

AGRESSIVLIK VA HARAKATGA TAYYORLIK IMO-ISHORALARI

Quyidagi vaziyatlarda:

- ota-onasi bilan tortishayotgan bola;
- musobaqa boshlanishini kutayotgan sportchi;
- yechinish xonasida raund boshlanishini kutayotgan bokschi kabi odamlar qanday imo-ishoralarni qo'llaydi?

Har bir holatda inson «Qo'llari belida» holatida turadi, chunki bu inson tomonidan agressiv munosabatni bildirishga mo'ljallangan xarakterli imo-ishoralardan biridir. Ba'zi tadqiqotchilar bu imo-ishorani «Tayyorlik» imo-ishorasi sifatida belgilashadiki, bu qisman to'g'ri, ammo ushbu imo-ishoraning asosiy mohiyati agressivlikdir. Ba'zi adabiyotlarda ushbu holatni «Uddaburonlarning turishi» deb ham atashadi. Bunday imo-ishora qabul qilinganda, o'z maqsadiga erishishga tayyor odam nazarda tutiladi. Bu fikrlar to'g'ri, chunki ikkala holda ham inson harakat qilishga tayyor, ammo bu tayyorlik agressiv, hujumkor hisoblanadi. Erkaklar bu imo-ishoradan o'zlarining ishqiy niyatlarini namoyishkorona oshkor qilish uchun ayollar ishtirok etadigan vaziyatlarda ko'p qo'llaydilar.

Qushlar urishayotganda yoki modasiga xushomad qilayotganda kattaroq ko'rinish uchun patlarini hurpaytirishi qiziq. Odamlar, «Qo'llarini belga qo'yish» imo-ishorasidan xuddi shu maqsadda, ya'ni yirikroq ko'rinish uchun foydalanadilar. Erkaklar bu noverbal



94-rasm. «Men» faoliyatga tayyorman.

signalidan boshqalarning huquqlarini buzgan erkaklarga chaqiriq sifatida foydalanadilar.

Qo'lini belga qo'ygan odam niyati haqida to'g'ri xulosa chiqarish uchun shart-sharoitlarni va ushbu imo-ishoradan ilgari qilgan imo-ishoralarni kuzatish lozim. Keyin kuzatiluvchi tomonidan bajarilgan qator imo-ishoralar bizning fikrimizni tasdiqlashi mumkin. Kostumning tugmalari yechilgani va etaklari orqaga tashlangani yoki odam qo'lini beliga qo'ygan vaqtida tugmalari qadalangani bunga misol bo'ladi. Tugmalari

qadalgan kostumdagi agressiv holat kuchliligini hamda kayfiyat buzilganligini bildiradi. Tugmalari yechilgan va etaklari orqaga tashlangan kostumdagi (94-rasm) odam esa asl agressiv holatni namoyon qiladi, chunki inson noverbal tarzda qo'rqmasligini namoyon qilib, yurak va tomoq qismini ochib tashlagan. Agar bunday holatga qo'shimcha ravishda odam oyoqlarini keng qo'ysa yoki barmoqlarini musht qilsa, agressiya yanada kuchayganligidan dalolatdir.

Agressiv tayyorlik imo-ishoralari professional moda yulduzlari tomonidan ularning taqdim qilayotgan kiyimlari zamonaviy, agressiv ishbilarmon ayollarga mo'ljallanganini bildirishi uchun qo'llaniladi. Ba'zan bu imo-ishorani faqat ikkala qo'lni belga qo'yib qo'llaydilar (95-rasm). Bu imo-ishorada ko'p hollarda tanqidiy baholash ma'nolari kuzatiladi.



95-a rasm. Qo'llarni belga qo'yib bir oyoqda turish holati.



95-b rasm. Hukmronlikka intilish.

O'TIRGAN ODAMDA TAYYORLIKNING IFODASI

Tayyorlikning o'tirgan odamdagi imo-ishorasi hamma narsaga tayyor, hattoki sizni xonadan irg'itib tashlashga qodir holatdagi g'azablangan odamga ham xosdir. Bundan ilgari imo-ishoralarning to'plami sizga odamning niyatlarini to'g'ri baholash imkonini beradi (96-rasm).

FAOLIYATGA SHAYLIK HOLATI

Suhbat yoki uchrashuvni tugatish istagidan signal beruvchi tayyorlik imo-ishoralari gavdaning oldinga chiqishi. Bunda ikkala qo'l ham tizzada (97-rasm) yoki ikkala qo'l stol chetlarini ushlab turishida (98-rasm) ifodalanadi. Agar suhbat vaqtida bu imo-ishoralardan biri paydo bo'lsa, siz tashabbusni qo'lga olishingiz va



96-rasm. O'tirgan holatda faoliyatga shaylik.



97-rasm. Suhbat yoki uchrashuvni tugatishga tayyorlik, qo'llar tizzada.



98-rasm. Maqsad, aniq faoliyatga tayyorlik. Stulni ushlagan holda oldinga intilish.

birinchi bo'lib suhbatni yakunlashni taklif qilishingiz aqldan bo'lardi. Bu sizga ruhiy ustunlikni saqlab qolish va vaziyatni nazorat qilishga imkon yaratadi.

IX BOB. KO'ZLAR YORDAMIDA IMO-ISHORA QILISH

KO'ZLARNING SIGNALLARI

Ko'p asrlar davomida insoniyat nigohining (qarash, nazar) ma'nosi va uning inson xulq-atvoriga ta'siri haqida chuqur fikr yuritib kelindi. Biz barchamiz «Uning bolalarcha katta beg'ubor ko'zlari bor», «Uning o'tli nigohi», «U g'azabli nigoh tashladi», «Uning ko'zlarida shu'la bor» yoki «Menga uning ko'zi tegdi» kabi iboralarni ishlatamiz.

Biz bunday so'zlarni ishlatayotganimizda, inson ko'z qorachiq-lari o'lchamini va uning ko'z harakatlarini nazarda tutamiz. Gess o'zining «Ifodali ko'zlar» kitobida «Inson o'zaro munosabatlarda signal uzatishda ko'zlar yordamida eng aniq va ochiq signallar yetkazadi. Chunki ular inson organizmida markaziy o'rinni egallaydi hamda bunda ko'z qorachiq-lari butunlay o'zini mustaqil tutadi», deb ta'kidlaydi.

Kunduzgi yorug'da qorachiq-lar ijobiy va salbiy ta'sirlar ostida inson kayfiyati va munosabati o'zgarishiga qarab kengayishi hamda torayishi mumkin. Inson hayajonlanganda uning ko'z qorachiq-lari me'yoriy holatiga nisbatan to'rt barobar kengayishi mumkin. Achchiqlangan bo'g'iq kayfiyatda esa, qorachiq-larni torayishiga majburlaydi va natijada «ilon» ko'zlar yoki «munchoq» ko'zlar paydo bo'ladi.

Ko'zlar xushomad qilishda katta rol o'ynaydi. Ayollar ko'zlarining ifodali bo'lishi uchun bo'yoq ishlatadilar. Agar ayol erkakni sevsa, uni ko'rganda qorachiq-lari kengayadi. Erkak buni qanday amalga oshganini bilmaydi-yu, to'g'ri talqin qiladi. Yosh sevishganlar bir-birining ko'zlariga tikilib qarashadi, ongsiz ravishda qorachiq-lar kengayishini kutishi va bir-birining ko'z qorachig'ining kengayishidan zavqlanadilar.



99-rasm. Kichkina
«nozik» ko'zlar.



100-rasm. «Chuqur»
nigohli ko'zlar.

Kichkina bolalar va chaqaloqlarning qorachiq-lari kattalarnikiga qaraganda kengroq, chunki bolalar kattalarning doimiy e'tiboriga sazavor bo'lishga intiladilar.

Malakali qarta o'ynovchilar (shulerlar) bilan o'tkazilgan eksperimentlarning ko'rsatishicha, agar raqib qora ko'zoynakda bo'lsa, uni kamdan-kam o'yinchi yutadi. Masalan, poker o'ynaganda raqibga to'rtta tuz chiqsa, uning ko'z qorachiq-lari darhol kengayadi va o'yinchi keyingi yurishda tikilgan pulni ko'tar-maslik kerakligini tushunib oladi. Qora ko'zoynak qorachiq-lar yetkazadigan signal-

larni yashiradi va natijada o'yinchilar odatdagidan ko'proq yutqazadilar.

Qadimda xitoylik marvarid, dur sotuvchilar narxnavoni kelishayotganda o'z xaridorlarining ko'z qorachiq-larining kengayishini kuzatib turishgan. Bir necha asrlar muqaddam ba'zi ayollar jozibali va sevimli bo'lish uchun ko'z-lariga belladonna (zaharli o'tsimon o'simlikdan tayyorlangan dori) tomizganlar. Aristotel Onasis muzokaralar vaqtida ko'zlari o'y-fikrlarini bildirib qo'y-masligi uchun ko'zoynak taqib olgan.

Eski maqol bor: «Odam bilan odam gaplashayotganda uning ko'z-lariga boq». Odamlar bilan suhbatlashayotganda siz ularning qorachig'iga qarashni o'rganing va qorachiq inson fikrlari haqidagi haqiqatni sizga oshkor etadi.

KO'ZLARNING XULQ-ATVORI

Siz yuzma-yuz (muloqot vaqtida ko'zning ko'zga tushib turishi) muloqot qilsangizgina haqiqiy munosabatlar uchun asos yaratasisiz. Ba'zi odamlar bilan muloqot qilish vaqtida siz o'zingizni qulay his qilsangiz, boshqalar bilan o'zingizni ishonchsiz va noqulay sezasiz. Buning negizi ularning sizga qanday qarayotganlari, nigohlarining davomiyligi va sizning nigohingizga qancha uzoq chiday olishlariga bog'liq.

Agar suhbatdoshingiz sizga ro'y-rost gapirmay, nimanidir yashirishga urinsa, uning ko'zlari butun muloqot vaqtining $1/3$ qismidan ozroq sizning nigohingiz bilan to'qnashadi. Agar suhbatdoshingiz nigohi sizning nigohingiz bilan butun muloqot vaqtining $2/3$ qismi davomida to'qnashsa, bu holatda:

— birinchidan, u sizni juda qiziq va jozibador deb o'ylayapti — bu holatda qorachiqlar kengayadi;

— ikkinchidan, u sizga nisbatan dushmanona kayfiyatda noverbal chaqiruv yuboryapti — bu holatda qorachiqlar torayadi.

Arjajlning aniqlashicha, agar A odamga B odam yoqsa, unga ko'p qaraydi. Bu B ni A ga yoqishi haqida o'ylashga undaydi, shuning uchun B o'z navbatida A ni sevib qoladi. Boshqacha qilib aytganda, boshqa odam bilan yaxshi munosabatni o'rnatish uchun u bilan muloqot vaqtining 60—70 foizi atrofida nigohlaringiz uchrashishi shart. Bu hol uni ham sizni yoqtirib qolishiga sabab bo'lsa, ajabmas. Kamtar, tortinchoq odam siz bilan suhbatning 8 ulushidan bir qismi davomida ko'z urishtirishgani uchun kamdan-kam hollarda ishonchga sazovor bo'lishiga hayron bo'lmasa ham bo'ladi.

Muzokaralar vaqtida hech qachon qora ko'zoyinak taqmang, chunki sizda boshqalarda tikilib qarayotganday kabi his paydo bo'ladi.

Turli xalqlarda tana harakatlari tili farq qilgani kabi inson suhbatdoshida nigohini uzoq ushlab turishi ham

millatga bog'liq. Janubiy Yevropa xalqlarida nigohni uzoq muddat ushlab turish xususiyati mavjud bo'lib, bu boshqa xalqlar uchun haqoratli tuyulishi mumkin. Yaponiyaliklar suhbat davomida yuzga emas, bo'yinga ko'proq qaraydilar. Siz doimo biron-bir xulosaga

kelishdan avval milliy xususiyatni inobatga olishni unutmang.

Ammo nafaqat nigohning qaytarilishi va davomiyligi, balki nigoh yo'naltirilgan yuz va gavaning geografik maydoni ham muhim va bu muzokaralar natijasiga ta'sir qiladi. Bu noverbalik signal orqali yetkaziladi va odatda suhbatdoshlar tomonidan to'g'ri talqin qilinadi. Shundan so'ng «Nigoh texnologiyasi» va uni boshqa odamlar bilan muloqot qilish jarayonida samarali qo'llashni o'rganish uchun 30 kunga yaqin doimiy kuchli amaliyot talab qilinadi.

Ishonchli nigoh. Ish yuzasidan olib boriladigan muzokara vaqtida suhbatdoshingiz peshonasida uchburchak joylashgan, deb tasavvur qiling. O'z nigohingizni mana shu uchburchakka qaratib, suhbat davomida



101-rasm. Ishbilarmon ko'z.



102-rasm. Ijtimoiy nigoh.

jiddiy atmosfera (iqlim, muhit) yaratasiz, o'z navbatida suhbatdoshingiz sizning ushbu ishchan kayfiyatda ekanligingizni sezadi. Suhbat davomida nigohingizni suhbatdoshingizdan uzmasangiz, nigoh yordamida siz muzokaraning borishini nazorat qila olasiz.

Ijtimoiy nigoh. Agar nigohingiz suhbatdoshingiz ko'zi baravaridan pastga tushsa, ijtimoiy muloqot muhiti yaratiladi. Nigoh xususiyatlarini o'rganish bo'yicha tajribalar shuni ko'rsatadiki, ijtimoiy muloqot vaqtida ko'zlar ham inson yuzidagi ramziy uchburchakka qaratilar, bu holatda uchburchak ko'zlar chizig'i va og'iz atrofida taqalar ekan.

Ishqiy nigoh. Bu nigoh ko'zlar chizig'idan o'tib iyak orqali badanning boshqa qismlariga tushib boradi. Oraliq masofa yaqin bo'lgan muloqotda bu uchburchak ko'zlardan ko'krakkacha, oraliq masofa uzoq bo'lgan muloqotda esa ko'zlar ikki oyoq o'rtasiga tushadi. Erkak va ayollar bu nigoh yordamida o'zlarini ushbu insonga qiziqayotganligini ko'rsatadi, agar u ham qiziqsa, shunday nigoh bilan javob qaytaradi.

KO'Z QIRI BILAN QARASH

Zimdan qarash, qiziqish yoki dushmanlikni ifoda qilish uchun qo'llaniladi. Agar u yengil ko'chirilgan qoshlar yoki tabassum bilan kuzatilsa, uning qiziqishini bildiradi va ko'p hollarda suhbatdoshda moyillik uyg'otish uchun qo'llaniladi. Agar u pastga osilgan qoshlar, tirishgan peshona yoki osilgan og'iz chetlari bilan kuzatilsa, shubhali dushmanona yoki tanqidiy munosabatni bildiradi.



103-rasm. Intim nigoh.

Ko'z-ko'zga tushib muloqot qilinganda uchrashuv yakuni uchun siz nigohingizni qaratgan inson gavda holati muhim ahamiyat kasb etadi. Agar siz o'zining dangasa xodimiga tanbeh berayotgan boshqaruvchi rolida bo'lsangiz qaysi nigohni tanlar edingiz? Agar siz xodimingizga ijtimoiy nigoh bilan boqsangiz, siz baqirib tahdid qilsangiz ham, u so'zlaringizga e'tibor ham qilmaydi.

Ijtimoiy nigoh sizning so'zlaringizdan har qanday tayanchni olib tashlaydi, intim nigoh esa xodimingizning ensasini qotiradi yoki xijolat qiladi. Bunday holatda eng to'g'ri keladigan nigoh — ishchan nigohdir, chunki u suhbatdoshingizga kuchli ta'sir ko'rsatadi va unga nisbatan jiddiy kayfiyatda ekanligingizdan darak beradi.

Erkaklar ayollarga «Taklif bilan qarash» deyishganda ular zimdan qarash yoki intim nigohni nazarda tutadilar.

Agar erkak yoki ayol o'zlariga erishib bo'lmashligini bildirmoqchi bo'lsalar, intim nigohdan qochish va uning o'rniga faqat ijtimoiy nigohdan foydalanishlari kerak.

Agar xushomad qilish davrida siz ishchan nigohdan foydalansangiz, sovuq va xush ko'rilmaydigan odam deb nom chiqarasiz. Gap shundaki, siz muayyan ishqiy nigoh bilan qaraganingizda o'z nigohlaringizni darhol bildirib qo'yasiz. Ayollar bunday nigohni yuborish yoki tushunishga juda ham usta, ammo erkaklar, baxtga qarshi, buni eplay olmaydilar. Erkaklarning intim nigohi odatda juda sezilarli bo'ladi. Ular o'zlari intim nigoh bilan ayollarga qarasarlar — shu nigoh bilan qarashga majbur bo'lgan boshqa ayollarni xafa qilib, o'zlariga yuborilgan bunday nigohni sezmaydilar.

YOPILGAN QOVOQLAR

Suhbat davomida qovoqlarini tushirib ko'z yumadigan odamlar juda g'ashingizni keltiradi. Bu imo-

ishora ong osti bilan bog'liq bo'lib, suhbatdosh o'zining ko'rish maydonidan sizni chiqarib yuborishga urinadi. Chunki siz uni juda zeriktirdingiz yoki qiziqitirmay qo'ydingiz. Ko'z ochib yumishning me'yoriy ketma-ketligi minutiga 6-8 marta bo'lgani holda bu odamning qovog'i xuddi odam bir lahzada sizni o'z xotirasidan o'chirganday, bir soniya ichida yoki undan sal ortiq vaqtda yumiladiganday tuyuladi. Qarshingizdagi odamning uxlab qolishi suhbatdoshingizdan qochishning eng oxirgi usuli hisoblanadi. Ammo bu holat faqat ikki kishilik suhbatda kam uchraydigan jarayondir.



104-rasm. O'z-o'zini yakkalash.

Agar kimdir o'zini sizdan ustunligini ko'rsatmoqchi bo'lsa, uning yopilgan qovoqlari orqaga tashlangan bosh va yuqoridan qarash sifatida ma'lum bo'lgan uzoq nigoh bilan kuzatiladi. Agar siz suhbatdoshingizda bunday nigohni sezib qolsangiz, bilingki, sizning xulq-atvoringiz unda salbiy hislarni uyg'otyapti. Siz suhbatni muvaffaqiyatli tugatmoqchi bo'lsangiz, nimanidir o'zgartirishga urinishingiz kerak bo'ladi (104-rasm).

SUHBATDOSH NIGOHINI QANDAY NAZORAT QILISH MUMKIN?

Biz bu bo'limda insonga ko'rish uchun kitob, jadval, turli grafiklar va hokazolarni taqdim qilganda, nigohni qanday nazorat qilish mumkinligi haqida gapiramiz. Eksperimental tadqiqotlarga ko'ra, 87 % axborot inson miyasiga ko'rish retseptorlari, 9 % eshitish, 4 % boshqa sezgi organlari orqali yetkaziladi. Agar siz, masalan, odamga o'zingizning hikoyangizni ko'rgazmali qurol



105 va 106-rasmlar.
Suhbatdoshni
boshqarish uchun
qo'lni ishlatish.



yordamida ko'rsatib hikoya qilsangiz, u uzatayotgan xabaringizni 9 foizga o'zlashtiradi. Agar eshitayotgani ko'rsatayotgan narsaga nisbatan bevosita bog'liq bo'lmasa.

Agar xabaringiz ko'rgazmali qurol bilan bog'liq bo'lsa, uni ko'rganda yuborayotgan xabaringizning faqat 25–30 foizini o'zlashtiradi. Uning diqqati ustidan maksimal nazorat o'rnatish uchun ko'rgazmali qurolni va tasavvur qilingan narsani ko'rsatish uchun ruchka yoki biron-bir ko'rsatkichdan foydalaniladi (*105-rasm*). So'ng ruchkani ko'rgazmali quroldan olib, o'zingizning ko'zlaringiz yaqinida tuting (*106-rasm*). Xuddi magnit tortganday uning boshi ko'tariladi va u sizning ko'zlaringizga qaraydi, natijada siz nimani gapirsangiz u

ko'radi hamda eshitadi. Demak, axborotni maksimal darajada o'zlashtirishda shunday qilingki, boshqa qo'lingizning kafti uning ko'z o'ngida bo'lsin.

X BOB. BOSHQALARNI O'ZIGA JALB QILUVCHI IMO-ISHORALAR

XUSHOMAD QILISHGA XOS BO'LGAN JARAYONLAR VA SIGNALLAR

Mening Grexem degan do'stim ko'p erkaklar orzu qiladigan qobilyatga ega edi. Har qanday kechada tez vaqt ichida (ba'zida 10 minutga qolmasdan) o'ziga moyil ayolni tanlay olardi. Men hattoki bir kecha davomida bir soat ichida qaytib kelib, bu lol qoldiradigan holatni ikki yoki uch marta ham takrorlaganiga guvoh bo'lganman. Xuddi unda kerakli ayolni kerakli vaqtda topib o'ziga bo'ysundiradigan radar borday tuyular edi. Ko'plar uning muvaffaqiyati sirini tushunishmasdi. Ehtimol, sizning tanishlaringiz orasida ham shundaylar bordir va siz ham shunday savolni bergandirsiz.

Zoolog va bixeviorist olimlar tomonidan hayvonlar orasida xushomad qilish jarayonini o'rganish bo'yicha o'tkazilgan tadqiqotlarning ko'rsatishicha, xushomad paytida erkak va urg'ochi hayvonlar qator murakkab imo-ishoralardan foydalanishadiki, ularning ba'zilari juda ochiq ko'zga tashlanadi. Boshqalari esa juda yashirin bo'lib, pinhona ongsiz ravishda bajariladi. Hayvonlar orasida har bir turning o'ziga xos xushomad qilish imo-ishoralari belgilangan va bular oldindan hal qilingan andoza bo'yicha amalga oshiriladi. Masalan, ba'zi qushlarning narlari modasi atrofida har xil tovushlar chiqarib parlarini hurpaytirib, uning diqqatini tortish uchun har xil harakatlar qilib doira bo'yicha aylanadilar.

Modasi esa bu vaqtda hech qanday qiziqishni deyarli bildirmaydi. Odamlarda xushomad qilish usullari hayvonlarnikidan ko'p ham farq qilavermaydi. Grexemning usullari barcha ishtirok etayotgan ayollarga — muayyan sheriklarga — erkak uchun xos bo'lgan xushomad qilish imo-ishoralarini namoyish qilishdan iborat edi. Kim qiziqish bildirsa, unga mos xushomad signallari bilan javob qilib, noverbal tarzda Grexemga yanada intimroq darajada xushomad qilish imkoniyatini berishadi.

Qarama-qarshi jins vakillari bilan ishqiy munosabatlardagi muvaffaqiyat insonning xushomad signallarini yubora olish va o'ziga jo'natilganlarini taniy olish qobiliyatiga bog'liq. Ayollar bu imo-ishoralarga juda sezgirdir, chunki ular barcha tana harakatlari tilining imo-ishoralariga sezgir bo'ladilar. Erkaklar esa qabul qilishga kamroq qodir, ba'zida hech narsani sezmaydigan insonday so'qirligicha qoladi.



107-rasm. Yasanayotga erkak holati.

Qizig'i shundaki, ayollar Grexemni «haqiqiy erkak», «o'zlarini ayol sifatida his qilishlariga majbur qilgan» inson sifatida tasvirlashsa, erkaklar uni agressiv, nosamimiy va kalondimog' odam sifatida xarakterlashgan. Bu ularning agressiv raqobatga reaksiyasidir. Demak, uni erkaklar orasida do'stlari kam bo'lgan, chunki hech bir erkak ayol kishi diqqatiga da'vogarlik qilayotgan bir vaqtda raqibga toqat qilolmaydi.

Ko'p hollarda qanday imo-ishoralalar va tana

harakatlari odamlar tomonidan o'z qiziqishini ifodalashda qo'llaniladi deb so'rashadi. Biz ikkala jins vakillari tomonidan muayyan munosabatda bo'lish uchun qo'llaniladigan signallarni sanab o'tamiz. Shunga diqqat qilingki, so'z ko'proq erkaklarning signallaridan ko'ra, ayollarning uzatadigan signallari haqida boradi. Bu faqat ayollar erkaklarga nisbatan xushomad qilish signallarining kengroq hajmiga ega ekanligi bilan izohlanadi.

Ba'zi xushomad ramzlari ataylab qilingan va o'zlashtirilgan bo'lsa, boshqalari ongsiz ravishda beriladi.

Biz bu signallarga qanday qilib va qayerda o'rgan-ganimizni tushuntirish qiyin, lekin bu imo-ishoralar tug'ma degan nazariya ham mavjud.

Doktor Albert Sheflen o'zining «Psixoterapiyadagi yolg'on — xushomadlar» maqolasida yozishicha, inson qarama-qarshi jinsdagi odamlar yig'ilgan davraga kirgan bir paytda unda ma'lum psixologik o'zgarishlar ro'y beradi. Bunday holatda odamning:

— mushak tonusi ko'tariladi;

— u go'yoki ehtimolli aloqaga tayyorgarlik ko'radi;

— ko'z ostidagi va yuzdagi osilgan xaltachalar yo'qoladi;

— qaddi-qomat to'g'rilanadi, ko'krak oldinga chiqadi;

— qorin g'ayrioddiy tarzda tortiladi;

— butun gavda taranglashadi va u yoshroq ko'rinadi.

Bu o'zgarishlarni kuzatish uchun ideal joy plyaj hisoblanadiki, ayol va erkak qandaydir ma'lum masofadan bir-biriga yaqinlasha boshlaydi. O'zgarishlar ular ko'zlari bilan



108-rasm. Ayollarning o'zlariga oro berishi.

ro'para bo'lishdan boshlanib, bir-birining oldidan o'tib ketmagunicha davom etadi va shundan so'ng avvalgi holatlariga qaytishadi.

ZIMDAN TASHLANGAN NIGOH

Ayol erkakka qovoqlarini yengil tushirib, toki erkak uning nigohini fahmlamagunicha tikilib turadi, keyin esa darhol ko'zini olib qochadi. Bu senga yashirincha e'tibor qilyapti deganday, juda ham yoqimli, jalb qiluvchi va yurakni o'ynatuvchi his-tuyg'uni qo'zg'atuvchi ishoradir. Bunday yoqimli sezgi, odatda, har qanday bosiq erkakni o't oldirib yuborishi aniq.

KICHIK OCHILGAN OG'IZ, NAM LABLAR

Doktor Desmond Morris bu imo-ishoraning xuddi «o'z-o'zicha namoyishkorona taqlid» qilish sifatida tasvirlaydi. Lablar tupuk yoki kosmetika yordamida namlanadi. Unisi ham, bunisi ham ayolni yanada jozibali va yoqimli qiladi.

YELKA OSHA ZIMDAN NIGOH TASHLASH

Ayol quyidagi barcha imo-ishoralardan foydalanadi:

- sochlarni silkitish;
- zimdan boqish;
- sun'iy cho'zilgan nigoh;
- nam lablar, orqaga baland tashlangan bosh;
- ochilgan bilaklar.

XI BOB. SIGARETA, SIGARA, TRUBKA VA KO'ZOYNAKLAR

CHEKISH

Chekish jarayoni inson ichidagi nizo yoki muvozanatdan chiqishning tashqi ko'rinishidir. Bu tamakiga o'rganib qolish bilan bog'liq. Tamaki zamonaviy kishi-



109-rasm.

larni ortiqcha stress sharoitlarida, ijtimoiy va ishchan aloqalar jarayonida zo'riqqan asablarini bo'shashtirish uchun foydalanadigan vositalardan biridir. Masalan, tish shifokori qabulxonasida o'tirib ko'pchilik odamlar ichki zo'riqishni sezishadi va chekuvchi chekish orqali bu zo'riqishni bo'shashtirsa, chekmaydigan odam boshqa odat yoki harakatni bajaradi. U kiyimini silkitadi, tirnoqlarini g'ajiydi, barmoqlari yoki oyoqlari bilan taqillatadi, tugmalarini o'ynaydi, ensasini qashlaydi, barmog'idagi uzugini o'ynatadi, galstugini qo'lida aylantiradi va qator boshqa harakatlarni namoyish qiladiki, shular orqali uning asabiylashayotganini va unga dalda kerakligini bilish mumkin.

TRUBKA CHEKUVCHILAR

Trubka chekuvchilar ko'pgina manipulyatsiyalarni bajarishadi. Trubkani tozalash, uni yoqish yoki qoqish, to'ldirish, zarurat tug'ilganda pullash, bularning bari

zo'riqishning oldini olishning bir usuli. Sotuv jarayonini o'rganish shuni ko'rsatdiki, trubka chekuvchilarga mahsulot xarid qilish uchun qaror qabul qilishga sigaret chekuvchilar yoki chekmaydiganlarga nisbatan ko'proq vaqt talab qilib, «trubka rituali» ko'p holatlarda mahsulot taqdimotidagi zo'riqishli daqiqalarda boshlanar ekan. Trubka chekuvchilar shoshqaloqlik bilan qaror qabul qilishga moyil bo'lmaydi, ular vaziyatdan sherigini xafa qilmasdan chiqib keta oladigan odamlar toifasiga kiradi. Agar siz trubka chekuvchilar tez qaror qabul qilishini istasangiz, iloji boricha trubkani suhbat boshlanishidan oldin yashirib qo'ying.

TAMAKISEVARLAR

Trubka chekishga o'xshab sigareta chekish ham qaror qabul qilish oldidan vaqtni cho'zish imkoniyatini berib, ichki zo'riqishni bosish usuli hisoblanadi. Ammo sigareta chekuvchilar qarorni trubka chekuvchilarga qaraganda tezroq qabul qilishadi. Sigareta odat-u udumi (rituali) taqillatish, aylantirish, siltash va boshqa mikro harakatlarni o'z ichiga oladi va inson odatdagidan ko'ra ko'proq zo'riqishni his qilayotganini ko'rsatadi.



110-rasm. Sigareta tutunini yuqoriga puflash o'ziga ishonch, o'zidan qoniqish, ijobiy kayfiyat.

Bitta aniq belgi (nishona) inson mavjud shart-sharoitlarga qanday ijobiy yoki salbiy munosabatda bo'lishini ko'rsatadiki, bu og'izdan chiqayotgan tutunning qaysi tomonga — yuqoriga yoki pastga yo'nalishiga bog'liq. Ijobiy kayfiyatdagi, o'ziga ishongan va o'z-o'zidan qoniqqan odam tutunni doimo yuqoriga

puflaydi va, aksincha, negativ kayfiyatdagi yashirin va shubhali o'ylikrli odam tutunni doimo pastga yo'naltiradi. Tutun oqimini og'iz chetidan pastga yo'naltirish yanada yashirin va salbiy munosabatni bildiradi. Biz bunda chekuvchi atrofdagilarga tutatmaslik uchun tutunni pastga puflashi holatlarini istisno qilyapmiz.



III-rasm. Sigareta tutunini pastga puflash, yomon kayfiyat, yashirinlik, shubhalilik.

Badiiy filmlarda jinoiy to'da boshlig'i, odatda, qattiqqo'l, agressiv inson sifatida tasvirlanib, chekayotganda boshini keskin ortga tashlab tutun oqimini shiftga yo'naltiradi va bu bilan o'zining to'daning boshqa a'zolaridan ustunligini namoyish qiladi. Boshqa tomondan, Xamfren Bogart gangster yoki jinoyatchi rolini o'ynayotib turmadan qochish yoki boshqa jinoiy amalni rejalashtirayotib sigaretani kafflariga yashiradi va tutunini pastga puflaydi.

Insonning ijobiy yoki salbiy kayfiyati haqida tutunni puflash tezligiga qarab ham hukm chiqarish mumkin. Agar tutun yuqoriga qancha tez chiqarilsa, inson o'zini shunchalik ishonchli va kalondimog' sezadi, tutun oqimi qancha tez pastga yo'nalsa, inson shunchalik salbiy yoki asabiy kayfiyatda. Agar qarta tarqatilganda chekuvchi o'yinchiga yaxshi qartalar chiqsa, ehtimol u tutunni yuqoriga, yomon qartalar chiqsa pastga puflar ekan. Ba'zi qarta o'ynovchilar ularni yuzidagi muskullarini oshkor qilmasliklari uchun yuzlariga niqob kiyib olishadi. Boshqalarga esa o'zini ko'rsatib oliftalik bilan badan harakatlari tilidan foydalanib boshqa o'yinchilarni adashtirish va ularni g'afllatda qoldirish payida bo'lishadi.

Masalan, qarta o'yinchisiga to'rtta tuz kelib, u o'zini ko'rsatmoqchi bo'lsa, norozilik bilan qartalarni stol ustiga to'ntarib tashlagan holda so'kinishi, qo'llarini silkitishi, xullas, noverbal harakat orqali o'ziga yomon qartalar tushganday rol oynab o'zini ko'rsatishga harakat qilishi mumkin. Ammo keyin u tezda stulga suyanib oladi, sigaretalarni chiqarib chekadi va tutunini yuqoriga puflaydi. Bu bobni o'qib siz endi bilasizki, boshqa o'yinchilar yaxshisi keyingi yurishdan o'zlarini tiyishsa ma'qulroq bo'lardi, chunki ularning o'yini edi. Chekayotganlar harakatlarining oldi-sotdi vaqtidagi kuzatishlari shuni ko'rsatadiki, agar chekuvchi mijozdan uning qarorini so'raganda, kim ijobiy qarorni qabul qilgan bo'lsa, tutunni yuqoriga puflaydi, kim xarid qilmaslikka qaror qilgan bo'lsa pastga puflaydi. Kuza-tuvchan sotuvchi biror mahsulot namoyish yakuniga yetganda mijoz sigareta tutunini pastga puflayotganini ko'rsa, sotuvchi darhol mijoz qarorini o'zgartirishi uchun mahsulotning yutuqli tomonlarini yana bir marta ta'kidlab chiqishi zarur.

Sigareta tutunini burun kataklaridan chiqarish o'ziga ishonganlik, manmanlik, kalondimog'lik belgisidir. Bu holatda tutun oqimi pastga yo'naladi va inson boshini tez-tez yuqoriga ko'taradi, buning natijasida yana ancha takabburroq ko'rinadi. Agar odam burundan tutun chiqarayotganida boshi pastga egilgan bo'lsa, bu uning achchiqlanishidan darak beradi.

SIGARA CHEKUVCHILAR

Sigaralar har doim o'zining baland narxi va katta hajmi tufayli ustunlik va farovonlikni namoyish qilish vositasi sifatida qo'llanilgan. Yirik biznes korxonalari, jinoiy to'dalar (to'dalar) boshliqlari (boshliqlar) va yuqori ijtimoiy maqomdagi odamlar ko'p hollarda sigara chekadilar. Sigaralarni muhim voqealarga bag'ishlangan tantanali ziyofatlarda, masalan, farzand tug'ilishi, to'y,

lotoreya yutug'i yoki yirik bitimlarning imzolanishi kabi tantanalarda chekishadi. Hayron qolmasa ham bo'ladiki, sigara chekuvchilar tutunni faqat yuqoriga puflashadi.

Men yaqinda tantanali tushlikda ishtirok etdim va mehmonlarga sigaralar taklif etilganda 400 ta holatdan 320 tasida tutun yuqoriga yo'naltirilganini kuzatdim.

CHEKUVCHILARGA XOS ODDIY HARAKATLAR

Sigaret oxiridagi kulni doimiy qoqish insonning og'ir ichki holatidan guvohlik beradi va uni tinchlantirish lozimdir. Shunisi qiziqki, bu holatda ham chekish fenomeni kuzatiladi. Ko'pchilik chekuvchilar sigaretani ma'lum uzunlikkacha chekishadi, keyin uni kuldonga ezib o'chirishadi. Agar sigaretani yoqib, kutilmaganda uni odatdagi uzunlikkacha chekmasdan o'chirsa, u suhbatni tugatishni xohlayotganligini bildiradi. Agar siz bunday signalni sezsangiz vaziyatni qo'lga olishingiz va suhbatni o'z tashabbusingiz bilan yakunlashingiz lozim.

KO'ZOYNAK BILAN MANIPULYATSIYA QILISH

Inson tomonidan qo'llanadigan deyarli har qanday yordamchi vosita bu predmet bilan bajarilayotgan harakatlar xarakteridir. Bu orqali uni fosh qilish va o'y-fikrlarini ochib berish mumkin. Ko'zoynak haqida ham shularni aytish mumkin. Xarakterli harakatlardan biri — ko'zoynak dastasini og'ziga solish (112-rasm).

Desmand Morris inson chaqaloqligida ona ko'ksida his etgan xavfsizlik hissini yangidan his qilish uchun



112-rasm. Vaqtni cho'zyapti.

og'ziga har xil predmetlarni solishini aytgan. Ko'zoynak bandini so'rish ham amalda yupantiruvchi harakat hisoblanadi. Chekuvchilar buning uchun sigaretdan foydalanishsa, bola barmog'ini so'radi.

VAQT CHO'ZISH USULLARI

Trubka chekishga o'xshab ko'zoynak bandini og'ziga solish o'z qarorini puxta o'ylab olish uchun ham ishlatilishi mumkin. Muzokaralar vaqtida bu harakat, odatda, suhbat oxirida odamdan uning qarori so'ralganda paydo bo'ladi. Ko'zoynak taqadigan odamlar uchun ularga vaqtdan yutishga imkon beradigan yana bir usul — doim ko'zoynakni olish va linzalarini tez-tez artishdan foydalanishdir. Siz odamdan uning qarorini so'raganingizdan so'ng shu harakatni kuzatsangiz, yaxshisi, indamasdan kutib turgan ma'qul.

Bu harakatdan keyingi keladigan harakatlar xaridorning niyatlari to'g'risida xabar beradi va kuzatuvchan odamga ularga to'g'ri baho berish imkonini tug'diradi. Masalan, odam yangidan ko'zoynakni taqsa, bu ko'p hollarda u yana bir marta dalillarga «qaramoqchi» ekanligini bildiradi, agar u ko'zoynakni o'ynab chetga surib qo'ysa, demak, u suhbatni tugatishni xohlayapti.

KO'ZOYNAK USTIDAN QARASH

O'tgan asrning 20-yillarida olingan filmlarda aktyorlar ko'zoynak ustidan qarashni xuddi ingliz jamoatchi maktabi o'qituvchiga o'xshab insonga tanqidiy va qoralash munosabatini bildirish maqsadida ishlatishgan. Ko'pincha bu harakat orqali ko'zoynak taqqan inson kim bilandir gaplashayotganda ko'zoynak ustidan qaraydi. Ammo u bunday nigoh bilan kimga qaramasin insonda uni xayolan muhokama qilayotganday, qoralayotganday his paydo bo'ladi. Ko'zoynak ustidan boqish

sizga juda qimmatga tushishi mumkin, chunki suhbatdoshingiz albatta bu nigoh orqali qo'llarini chalkashtirib, oyog'ini ustma-ust tashlab va shunga mos holda negativ munosabat bilan javob qiladi. Ko'zoynak taquvchi odamlar gapirayotganlarida uni olib qo'yishlari, eshitayotganlarida taqishlari kerak. Bu suhbatdoshga nafaqat tinchlantiruvchi kabi ta'sir qiladi, balki ko'zoynakli odamga suhbat oqimini nazorat qilish imkonini ham beradi. Tinglovchi uni tez o'zgartirib oladi — ko'zoynak olinganda u suhbatdoshning gapini bo'lmasligi kerakligini, ko'zoynak taqilganda esa gapirish mumkinligini bildiradi.



*113-rasm. Agressor
(tajovuzkor).*

XII BOB. XUSUSIY VA HUDUDIY DA'VO IMO-ISHORALARI

HUDUDIY DA'VOLAR

Odamlar predmet yoki insonga o'zining hududiy da'vosini e'lon qilish uchun suyanishadi. Agar odam unga taalluqli bo'lmagan narsaga suyansa, bu harakat chaqiriq yoki o'zining ustunligini ko'rsatishga intilish sifatida qo'llaniladi. Masalan, siz do'stingizni uning yangi olgan velosipedi, mashinasi, uyi yoki boshqa qandaydir xususiy mulkining umumiy ko'rinishida suratga olmoqchi bo'lsangiz, albatta, u o'zining yangi olgan mulkiga suyanadi, unga oyog'ini yoki qo'lini qo'yadi (*115-rasm*). U o'z mulkiga tekkanda mulk



114-rasm. O'zining huquqlarini e'lon qilish.

uning gavdasining davomi bo'lib qoladi va u boshqalarga shu tarzda bu mulk unga tegishli ekanini ko'rsatadi. Sevishganlar jamoatchilik oldida doimo bir-birining qo'lidan ushlab olishadi: ular bir-birlariga haqlari borligini boshqalarga ko'rsatish uchun shunday yo'l tutadilar. Bo'lim boshlig'i stuli yoki yozuv stoli tortma yashiklari ustiga oyoqlarini qo'yishi yoki ofis eshigining kesakisiga tayanishi mumkin. Bu bilan u shu ofis va uning mebeliga haq-huquqini ko'rsatish uchun shu yo'lni tutadi.

Ammo bu da'volarni bartaraf etishning juda oddiy usuli mavjud, bular uning ruxsatisiz mulkiga suyanish, o'tirish va foydalanishdir. Uning hududiga bunday ochiq bostirib kirib, mulkiga daxl qilish — ruxsatisiz mashinasini minish yoki stuliga o'tirishdan tashqari yana ko'pgina nozik bartaraf etuvchi usullardan ham foydalanish mumkin. Begona ofisga kirib eshik kesa-



115-rasm. O'zining xususiy mulkidan faxrlanish hissini namoyon qilish usullaridan biri.



116-rasm. Sizning hududingizga da'vogar.

kisiga suyanish yoki «tasodifan» uning o'rniga o'tirish shular jumlasidandir.

Savdo vakili mijoz uyiga kelganida o'tirishdan oldin uy egasidan «Sizning stulingiz qaysi?» — deb so'rashi lozim, chunki u mijozning sevimli joyini egallasa, xaridorda unga nisbatan salbiy munosabat paydo bo'lishi mumkin, bu bitimning muvaffaqiyatli chiqishiga ta'sir ko'rsatadi.

116-rasmda tasvirlanganiday ba'zi odamlar, masalan, qayerda bo'lsa ham eshik kesakisiga suyanib o'rganib qolgan va shuning uchun ham tanishishning boshidanoq ularning boshqa odamlar bilan munosabati yaxshi bo'lmaydi. Bu odamlarga ochiq kaftlar to'g'ri turishga odatlanishni maslahat berish kerak. Bu ularga boshqalarda

yaxshi taassurot uyg'otishga yordam beradi. Notanish odam haqida taassurotning 90 foizi muloqot qilishning ilk 90 soniyasida shakllanadi. Sizda bo'lsa, hech qachon birinchi taassurot uyg'otish uchun boshqa imkoniyat bo'lmaydi!

XUSUSIY MULKDORNING IMO-ISHORALARI

Ma'muriy boshqarma tarkibiy qismining vakillari bunday harakatlardan muntazam foydalanib keladilar. Hayotiy tajribalardan shu narsa ma'lumki, rahbarlikka qadar bu harakatdan umuman foydalanmagan xodimlar ham ushbu harakatlarni qo'llashni boshlaganlar.

Tabiiyki, taxmin qilish mumkin, 117-rasmda tasvirlangan odam erkin, bemalol, betashvish holatda o'tiribdi. Stulning tirsak qo'ygichiga tashlangan oyog'i uning nafaqat bu stulga, balki uni o'rab turgan atrof-muhitga ham haq-huquqi haqida xabar bermoqda.

Ko'p hollarda shunday vaziyatda kulib, hazillashib o'tirgan ikki yaqin do'stni ko'rish mumkin. Ammo ke-



117-rasm. Suhbatdoshga qiziqishning yo'qligi.

ling, tahlil qilib ko'ramiz, mana shu harakat boshqa sharoitlarda qanday ma'noga ega bo'lishi mumkin. Shunday aniq vaziyatni olaylik: oddiy xodimning shaxsiy hayotida muammo paydo bo'ldi va u boshliq xonasiga ushbu muammoni hal qilish uchun maslahatga bordi. U o'z muammosi haqida gapirayotganda oldingi stulga yengil egiladi, qo'llari tizzalarida, boshi quyi egilgan, nigohi ma'yus, ovozi bosiq va past. Bosh-

liq diqqat bilan uni tinglamoqda, qimir etmay o'tirishibdi, keyin birdan boshliq stul suyanchig'iga suyanadi va oyog'ini stulga — tirsak qo'ygichi ustiga tashlaydi. Bu daqiqada boshliqning sizning muammoingizga munosabati keskin o'zgaradi va muammo boshliq uchun qiziq bo'lmay qoladi: bu haqda uning beparvo holati aytib turibdi. Boshqa so'z bilan aytganda, boshliqni sizning shaxsingiz va muammoingiz bilan ishi yo'q, unda hattoki men bu «tanish tarix»ga behuda vaqt sarllamayman, degan his ham ko'zga tashlanishi mumkin.

Shunday savolni berish kerak: nima uchun rahbar bunday loqayd bo'lib qoldi? Mumkinki, u xodimning muammosini o'ylab ko'rib, muhim emas degan qarorga keldi yoki boshliq bu insonning o'ziga qiziqishini yo'qotdimi. Shu tashlangan oyoq holatida qolib, suhbat davomida tashvishli qiyofani saqlab turib, o'z loqaydligini yashirishga urinishi mumkin. U hatto suhbatni siz tashvish qilmang, hammasi yaxshi bo'ladi, deb yakunlashi mumkin, ammo xodim xonasidan chiqib ketganda yengil tin olib, «xudoga shukur, ketdi!» — deb oyog'ini stoldan olishi mumkin.



118-rasm. Stolga egalik huquqini bildirmoq.

Agar boshliqning stolida tirsak qo'ygich bo'lmasa (bunday bo'lishiga ishonish qiyin), u bir yoki ikkala oyog'ini stol ustiga qo'yishi mumkin (*118-rasm*). Agar xonaga uning ustidan boshlig'i kirsam boshliq xususiy mulkchilikning ushbu ochiq harakatini qo'llaydi deb ishonish qiyin, u nozikroq holatni tanlash bilan cheklanadi — yozuv stolining pastki yashigiga oyog'ini ishonch bilan qo'yib mulk huquqini da'vo qilaveradi.

Bu harakatlar muzokaralar vaqtida juda g'ashga tegadi va bunday holatda, albatta, uni o'z holatini o'zgartirishga majburlash kerak, chunki u bu «oyoq kreslo tirsak qo'ygichida» yoki «oyoqlar stol ustida» holatida qancha ko'p tursa, u shuncha uzoq o'zining befarq yoki dushmanona munosabatini saqlab qoladi. Bunday qilingan vaqtda oddiy — unga biror predmetni shunday uzatingki, uning qo'li yetmasin va ushbu predmetni ko'rish uchun o'rnidan turishi yoki engashishiga to'g'ri kelishi kerak. Agar ikkovingizda hazilga moyillik hissi bo'lsa, siz suhbatdoshingizga shimingizning choki so'kilibdi deyishingiz mumkin va bu orqali holatni o'zgartirishga erishasiz.

XIII BOB. BIR-BIRINING HARAKATINI AKS ETTIRISH

Biron rasmiy qabul yoki kechada muloqot qilayotgan odamlar bir xil holatda o'tirib yoki turib bir-birlarining harakatlarini takrorlashayotganiga e'tibor bering. Bu bir-birining harakatini qaytarish shunday vosita rolini bajaradiki, u yordamida bir odam boshqasiga uning fikri va qarashlariga qo'shilishini bildiradi. Bu vosita yordamida boshqasiga «ko'ryapsizki, men siz o'ylaganday o'ylayman, shuning uchun sizning holatingiz va harakatlaringizni aynan qaytaryapman» demoqchi. Bu ongsiz

ravishda sherigining harakatini takrorlashni (qaytarish) kuzatish juda qiziq, masalan, 119-rasmda bar yonida turgan ikki erkakka qarang. Ular bir-birining harakatini takrorlashyapti va taxmin qilish mumkinki, ularning fikri va his-tuyg'ulari bir-birlariga juda mos keladi. Biri qo'li yoki oyog'ini chalishtirsa, ikkinchisi ham xuddi shunday harakatni bajaradi. Biri qo'lini cho'ntakka solishi bilan ikkinchisi ham bu harakatni takrorlaydi va shu holat ularning bir-biriga bir xil mos tushishi suhbat oxirigacha davom etishi mumkin. Bu bir-birining harakatini takrorlash ko'p hollarda bir xil ijtimoiy darajadagi odamlar, yaqin do'stlarning muloqot jarayonida bajarilishi mumkin va asosan er-xotin juftliklarining bir xilda yurishlari, turishlari, o'tirishlari va harakat qilishlarini ko'rish mumkin. Notanish odamlar muloqot jarayonida bir xil harakatlardan qochishga intilishlarini birinchilardan bo'lib Shellen aniqlagan.



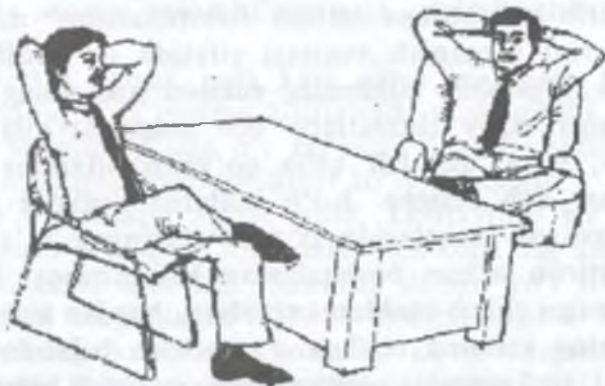
119-rasm. Yakdillik.

Bir-birini takrorlash katta ahamiyatga ega, chunki bu suhbatdoshingizning fikriga qo'shilishingiz va shu orqali suhbatdoshingiz sizga yoqishini bildirishingizning asosiy usullaridan biridir. Buni oddiygina suhbatdoshingiz harakatlarini takrorlash orqali ko'rsatishingiz mumkin. Bizning harakatlarimizni takrorlashiga qarab suhbatdoshimizga yoqishimizni va u biz bilan hamfikir ekanligini bilib olishimiz mumkin. Agar siz o'z qo'l ostingizdagi xodim bilan to'liq o'zaro tushunish va erkin muloqot muhitini yaratmoqchi bo'lsangiz, siz uning harakatini takrorlang (qaytaring) va shu orqali siz maqsadingizga erishishingiz mumkin. Xuddi shu tarzda istiqbolli firma xodimi o'z boshlig'ining harakatlarini takrorlash orqali o'zaro bir-birlarini tushunishga intilishi mumkin. Bir-birining harakatini takrorlashdan foydalanib boshqa odam bilan ko'zingiz ko'ziga tushish orqali suhbat natijalariga ijobiy ta'sir ko'rsatish mumkin. Uning gavda holati va harakatini takrorlash orqali suhbatdoshingizni o'zingizga nisbatan ijobiy fikr uyg'otishiga yordam qiladi, chunki siz uni tushunayotganligingiz va uning sizdan baland kelish nuqtayi nazariga qo'shilayotganingizni ko'rib turadi (120-rasm). Ma'lumki, buxgalterlar, yuristlar va rahbarlik lavozimidagi odamlar o'zlaridan ijtimoiy mavqeyiga ko'ra pastroq hisoblangan odamlar oldida bunday tana holatini qabul qiladi. Xuddi mana shu holatni qabul qilib siz ularni shoshiltirib qo'yishingiz va gavda holatini o'zgartirishga majbur qilishingiz mumkin. Bu esa sizga tashabbusni o'z qo'lingizga olishga imkon beradi.

Tadqiqotchilarning ta'kidlashlaricha, har qanday guruh rahbari ma'lum harakatlar va holatlarni qo'llasalar, uning qo'l ostidagilar ham, odatda, ushbu harakatlar va holatlarni takrorlashlari kuzatilgan. Odatda, guruh rahbarini eshikdan birinchi bo'lib kirishi, skameykaning markaziga emas, chekkasiga o'tirishiga qarab aniqlash mumkin. Asosan, xonaga boshqaruv rahbari



120-rasm. Boshqa odamning mavqeyiga erishish uchun uning harakatlarini qaytarish.



121-rasm. Verbal bo'lmagan chaqiruv.

birinchi, so'ng a'zolar kiradi. Odatda zalda majlis vaqtida boshqaruv rahbari xona to'rida, eshikdan eng uzoq masofada o'tiradi. Agar boshliq T ga o'xshash holatda o'tirsa, barcha xodimlar ham bu holatni qabul qilishadi.

Xonadonlarga borib savdo qiladigan yoki to'lov yig'adigan ishchi-xodimlarga ular kirgan xonadondagi er-xotin juftliklarining harakatlarini kuzatishni maslahat berish mumkin — bu ularga kim birinchi harakat qiladi — kim esa uni takrorlashini aniqlashga yordam beradi.

Masalan, agar er suhbatni olib borganda xotini jim o'tirsa-yu, ammo siz sezib qolganingiz kabi, er xotinning harakatlarini takrorlasa, bu sizga aynan ayol bu uyda qaror qabul qilishi, hujjatlarga imzo chekishi haqida xulosa qilish imkonini beradi va siz suhbat chog'ida xotinga ko'proq murojaat qilsangiz to'g'riroq bo'ladi.

XIV BOB. BOSH EGIB TA'ZIM QILISH, EGILISH, ULARNING IJTIMOIIY MAQOMIGA BOG'LIQLIGI

Qadimdan boshqalar oldida o'zining bo'yini pasaytirib ko'rsatishga intilish subordinatsiya¹ munosabatlarini o'rganish vositasi sifatida qo'llanilgan. Odatda, o'tmishda xonlarning sulolasi yoki uning oila a'zolariga «Oliy Hazratlari» deb murojaat qilamiz, nobop, noma'qul ish qilib qo'ygan odamlar esa «pastlar» deb atalgan. Ko'p hollarda notiqlar nutq so'zlayotgan vaqtlarida o'z so'zlarining ta'sirini kuchaytirish uchun boshqalardan balandroqqa, biror nima ustiga chiqib olishlari kuzatilgan, bundan tashqari, sudyaning sudning boshqa a'zolaridan balandroqda o'tirishi, sinf xonasida o'qituvchining stol-stuli balandda joylashganligi shular jumlasidandir. Osmono'par binodagi hashamatli xonadonlarda yashovchi odam birinchi qavatda yashaydiganga nisbatan kuchliroq mavqega ega, ba'zi mamlakatlarda esa jamiyat ikki sinfga — oliy va quyi tabaqaga bo'linadi.

Biz buni xohlaymizmi-yo'qmi, baland bo'yli odamlar past bo'yilarga nisbatan kuchliroq ta'sir qudratiga ega,

¹ Subordinatsiya — xizmatda kichiklarning darajama-daraja kattalarga bo'ysunishi.

ammo bir xil bo'y sizga birga-bir holatda teng suhbat olib borish zarurati tug'ilganda ziyon keltirishi mumkin. Shuningdek, o'z suhbatdoshingiz bilan bir xil bo'yda ko'zni ko'zga tushirib suhbatlashganda ham qiyinchilik uyg'otadi.

Monarxni (davlat boshlig'ini) qutlaganda ayol kishi ta'zim qilib, so'ng o'tiradi, erkaklar esa bosh egishadi yoki bosh kiyimlarini o'zlarini podshohdan pastroq ko'rsatish uchun olishadi. Hozirgi zamon salomlashish ritualida qadimiy tiz cho'kish belgilari saqlanib qolgan. Boshqalarga nisbatan inson o'zini qancha pastroq, kamtarroq tutsa, u oldinga shunchalik engashgan holda gavdasini tutadi. Biznes sohasida ma'muriyat oldida doimo qulluq qilishga majbur bo'lganlarni tahqirona tarzda «tovoq yalovchilar» yoki «sudraluvchilar» deb atashadi.

Baxtga qarshi, juda kam narsa insonning bo'yini balandroq yoki pastroq ko'rinishda ta'sir qilishi mumkin. Shuning uchun o'z bo'yidan foydalanishda ba'zi nafi tegadigan imkoniyatlarni ko'rib chiqamiz.

O'z gavdasini atayin qisib, kichraytirib ko'rsatish natijasida boshqalar tomonidan norozilik tug'ilishining oldini olish mumkin. Shuning uchun yo'l harakati qoidasini buzganingiz va DAN xodimi sizni to'xtatgan vaziyatning noverbal tomonlarini ko'rib chiqamiz. Bu sharoitda mashinangizga yaqinlashayotgan DAN xodimi nazarida siz qoidabuzar bo'lib ko'rinasiz. Haydovchilar bu holatda, odatda, mashinadan tushmay oynani tushirib kechirim so'rashadi. Bunday noverbal xulq-atvorning salbiy tomonlari:

1. DAN xodimi o'z hududini (patrul mashinasini) tashlab sizning hududingizga (sizning mashinangizga) bostirib kirishi kerak.

2. Sizning bu holatda uzr so'rashingiz ishonchsiz harakat hisoblanadi.

3. Mashinadan tushmay siz o'zingiz va DAN xodimi o'rtasida biror to'siq paydo qilyapsiz.

Bu vaziyatda yuqoridagi xulq-atvor jazoni og'irlashtirib sizga jarima solish imkoniyatini oshiradi hamda DAN xodimining xizmat maqomi ayni vaqtda siznikidan yuqori ekanligini hisobga olib, quyidagicha harakat qilishga intilib ko'ring:

1. Darhol mashinadan tushing va DAN xodimi mashinasi yoniga keling. Bu holatda u o'z hududini tashlab ketishiga to'g'ri kelmaydi.

2. Iloji boricha bo'yingizni pastroq ko'rsatishga intilib bukchaying.

3. O'z shaxsingizni pastga urib, siz mas'uliyatsizlik bilan ahmoqona ish qilib qo'yganingizni ayting va uning shaxsini xatoyingizni ko'rsatgani uchun unga minnatdorchilik bildiring. Siz uning og'ir mehnatini qadrlashingizni bildirib qo'ying. Chunki u sizga o'xshaganlar bilan ish olib borishiga to'g'ri keladi.

4. Unga ikkala qo'lingizning kaftini tepaga ko'tarib yalingan ovozda jarima yozmasligini iltimos qiling. Sizning bunday xulq-atvoringiz DAN xodimiga uning uchun xavf-xatar tug'dirmasligingiz haqida xabar beradi va u nasihatomuz tanbeh bilan cheklanib sizga jarima yozmay qo'yib yuboradi. Agar bu maslahatdan to'g'ri foydalanangiz, 50% holatda siz jarimadan qutulib qolasiz.

Xuddi shu usul bilan do'koningizga yaroqsiz mahsulotni qaytarib kelgan g'azablangan xaridorni tinchlantirish mumkin. Bu holatda peshtaxta sotuvchi va xaridor o'rtasida to'siq bo'lib xizmat qiladi. Peshtaxta orqasida turib xaridorni tinchlantirish qiyin — bu uni yanada darg'azab holatga keltirishi mumkin. Shuning uchun do'kon xo'jayini aylanib o'tib xaridor oldiga ikki qo'lini cho'zib, sal bukilib yuqoridagi usuldan foydalanishi joiz. Shunisi qiziqki, bo'yni kichraytirib ko'rsatish ustunlik ifodasi bo'lishi mumkin bo'lgan holatlar ham uchraydi. Bu siz mehmonga borib mezbanning asosiy o'rni bo'lmish kresloda kichkinagina bo'lib g'ujanak bo'lib o'rnashib oldingiz, uy egasi bo'lsa bu



122-rasm. «Illimos, meni jarimaga tortmang».

vaqtda tik turibdi. Boshqa odam hududiga bunday surbetlarcha bostirib kirish ustunlik yoki dushmanlik munosabatidir. Shuni esda tutish muhim: o'zining shaxsiy hududi, ayniqsa, o'z uyida inson o'zini ishonchli va boshqalardan ustun sezadi, shuning uchun uning hududida o'zingizni bosiq va kamtar tutish sizga nisbatan uning muloyim bo'lishiga majbur qiladi.

XV BOB. SUHBAT VAQTIDAGI IMO-ISHORALAR

GAVDA HARAKATLARI YORDAMIDA ATROFDAGILARGA TA'SIR KO'RSATISH

Siz bilan suhbatlashayotgan odam muloqot vaqtida suhbatangiz mavzusi suhbatdoshingizga yoqimli ekanligini ta'kidlash ham, ayni vaqtda sizni eshitmayotgandek tuyulishi ham mumkin. Agar bu vaziyat fotosuratga yoki videokameraga olinsa, biz quyidagini ko'rishimiz mumkin:

1) bu odamning boshi sizga burilgan va xayrixohlik belgilari — tabassum va bosh tebratish mavjud;



123-rasm. Tananing o'girilishi orqali odamni nima qilmoqchiligi va qayerga yurishni xohlashni bilib olish mumkin.

2) ammo gavdasi sizga nisbatan yonga burilishi va oyog'i sizga qarama-qarshi tomonga yoki boshqa odamni ko'rsatib turibdi. Ularga qarab suhbatdoshingiz qay tomonga borishni xohlayotganini bilish mumkin. 123-rasmda yo'l-yo'lakay eshikdan o'tayotib suhbatlashayotgan ikki kishi tasvirlangan: chap tomondagi odam suhbatdoshning diqqatini jalb qilmoqchi, ammo ikkinchi odam boshi suhbatdoshga burilib qiziqayotganligidan darak bersa ham, gavdasi qarab turgan tomonga harakatni davom ettirmoqchi. Ammo, faqat o'ngdagi inson gavdasi bilan boshqasiga o'girilgandagina o'zaro qiziqqan odamlarning suhbatlari bo'lib o'tishi mumkin. Asosan, muzokaralar vaqtida odam suhbatdoshni to'xtatishni yoki tashqariga chiqishni xohlasa, gavdasi yoki oyoqlarini yaqinroqda joylashgan eshikka o'girib olishi ko'p kuzatilgan. Agar birga-bir holatda suhbatlashayotib bunday signallarni fahmlab qolsangiz, suhbatdoshni qiziqtirish uchun nima qilish yoki vaziyatni nazorat ostiga olishingiz uchun birinchi bo'lib suhbatni to'xtatishni taklif qilish zarur.

BURCHAKLAR VA UCHBURCHAKLAR OCHIQ HOLATLAR

Avvalgi bobda biz muloqot qilayotgan odamlar o'rtasidagi jismoniy, fizik masofa, ular munosabat-

larining intimligiga bog'liqligi haqida so'z yuritdik. Odamlar bir-biriga nisbatan qanday burchak ostida turishlari ham ularning munosabatlari va o'zaro munosabatlari haqida axborot beradi. Masalan, inglizabon mamlakatlarning aksariyat qismida odamlar suhbat vaqtida 90 gradus burchak ostida turishadi. 124-rasmda gavdalari faraz qilinayotgan uchburchak cho'qqisiga qarab joylashgan, bunday holat uchinchi odamga ikkala ko'rsatkich chiziq tutashgan

joyga turib suhbatga qo'shilishga noverbal taklildir. Bu rasmdagi ikki odam ijtimoiy mavqeyi bo'yicha teng ekanliklarini bir xil harakatlari va holatlar bilan namoyish qilib turishini, ularning gavdalari joylashgan burchak esa suhbat erkin hamda bema'lol xarakterga ega ekanligidan xabar beryapti. Uchburchakni tashkil qilish o'zlariga ijtimoiy mavqe bo'yicha teng uchinchi odamni suhbatga, ya'ni davraga qo'shilishiga taklifdir. Agar o'zaro suhbatga to'rtinchi odam qabul qilinsa kvadrat hosil bo'ladi, beshinchi suhbatdosh qo'shilishidan esa ikkita uchburchak yoki aylana hosil bo'ladi.



124-rasm. Ochiq burchakli holat.

YOPIQ HOLATLAR

Xususiylilik yoki intimlik munosabatlarni o'rnatish talab qilinganda gavdalar o'rtasida burchak nol gradus-gacha tushadi.

Ayol kishini jalb qilmoqchi bo'lgan erkak bu hiylani boshqa xushomad usullari bilan birga qo'llaydi. U nafaqat gavasini ayol tomonga buradi, balki o'rta-



125-rasm. Yopiq holat.



126-rasm.

Ochiq burchakli holat.

laridagi masofani qisqartirib unga qarab siljiy boshlaydi. Agar ayol xushomadni qabul qilsa, gavdasini nol gradusga burib, erkakka o'zining hududiga bostirib kirishiga imkon beradi. Yopiq holatda turgan ikkita odam o'rtasidagi masofa, odatda, ochiq holatdagidan kamroq. Oddiy xushomad imo-ishoralaridan tashqari ikkala sherik o'zlarining imo-ishoralarini bir-biriga qiziqishgan bo'lsa, takrorlashlari mumkin.

Yopiq holat bir-biriga dushmanlik munosabatiga ega bo'lgan odamlarning noverbal chaqirig'ini ifodalash uchun qo'llanishi mumkin (125-rasm).

INSONNI O'Z DAVRASIGA QABUL QILISH YOKI QABUL QILMASLIKNI IFODALASH USULLARI

Ochiq yoki yopiq turdagi uchburchakli holat insonni o'z davrangizga qabul qilish yoki qabul qilmaslikni ifodalash uchun qo'llaniladi.

126-rasmda uchburchakli holat ko'rsatilgan bo'lib, unda ikki kishi o'z davrasiga uchinchi odamni qabul qilishmoqda.

Agar uchinchi kishi ikkita suhbatlashayotgan va yopiq holatda turgan odamlarga qo'shilmogchi bo'lsa, buni ularning gavdalari bir-biriga nisbatan faraz qilinayotgan uchburchak cho'qqisiga yo'nalgan lahzadagina qabul qilinishi mumkin. Agar uchinchi odam bu davraga qabul



127-rasm. Uchinchi odam oldingi ikki odam tomonidan qabul qilinmagan holati.

qilinsa, ikkala suhbatdosh yopiq holatni saqlagan holda uchinchi odam tomonga uning jismoniy ishtirokini tan olib faqat boshlarinigina burishadi, ammo ularning gavda holati bir yerda turib qolishidan, uchinchi odamni ko'p ham xohlamayotganlaridan darak beradi.

Ko'p hollarda suhbat boshida odamlar ochiq uchburchakli holatda turishlari mumkin, ammo asta-sekin ulardan ikkitasi yopiq holatni tashkil qilib, bu bilan uchinchi odamni davradan chiqarishni xohlashayotganini 127-rasmda ko'rish mumkin. Uchburchakda odamlarning bunday joylashuvi uchinchi odamga noqulay vaziyatda qolmaslik uchun bu guruhni qoldirib ketish lozimligiga ishora qiladi.

YONIDA O'TIRGAN ODAMGA GAVDANI BURIB QIZIQQANLIKNI IFODALASH

Agar odam o'z suhbatdoshiga qiziqqan bo'lsa, oyoqlarini chalishtirib o'tirib shunday holatni qabul qiladiki, chalishgan tizzalar ushbu suhbatdoshga yo'naladi. Agar suhbatdosh ham unga qiziqish bildirsa,



128-rasm. Bir-biriga gavdani qaratish orqali chapda o'tirgan uchinchi odamni suhbatdan chetlatish.

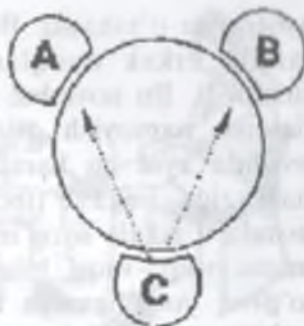
uning ham chalishgan tizzalari qarshisidagi suhbatdoshi tomon yo'naltiriladi. Bu 128-rasmda ko'rsatilganidek, yo'nalgan holatda ko'rinadi. Ular qiziqishlarining ortishiga qarab bir-birlarining holat va harakatlarini 128-rasmdagiday ko'chirma qila boshlashadi va natijada boshqa ishtirokchilarni chetlab qo'yuvchida (masalan, o'ngda o'tirgan odamni) yopiq holat paydo bo'ladi. O'ngda o'tirgan odam stol olib kelib bu juftlikning oldiga uchwurchak hosil qiluvchi harakatni qilsa, ularning suhbatiga sherik bo'la bo'la oladi.

IKKITA SHAXS BILAN MUZOKARA YOKI SUHBAT O'TKAZISH

Faraz qilaylik, siz janob K ga A, B va S janoblar bilan suhbat yoki muzokara o'tkazishga to'g'ri keldi. Yana taxmin qilaylik, taqdir taqozosi bilanmi, maxsus tashkillanganmi, dumaloq stol atrofida uchwurchak tartibida joylashgansizlar.

Aytaylik, janob A juda sergap va ko'p savollar beradi, janob B bo'lsa doim jim o'tiradi. Janob A sizga savol bilan murojaat qilganda qanday qilib unga javob qaytarish kerakki, B o'zini suhbatdan tashqarida his

qilmasin? Oddiy, ammo yuksak samarali insonni suhbatga qo'shuvchi usuldan foydalaning! A savol berganda javob berish jarayonida avval unga qarang, keyin boshingizni B ga buriring, so'ng A tomonga, yana B ga qarang va shu tarzda javobingiz tugaguncha davom eting. Bu lahzada savol bergan A ga qarang va nuqta qo'ying. Bu usul janob B ga u ham suhbatga jalb etilganlik hissini beradi. Sizga esa bu odamning moyilligini ta'minlaydi va zarurat tug'ilganda muzokaralar paytida siz uning qo'llab-quvvatlashiga ishonishingiz mumkin.



129-rasm. Bir paytning o'zida ikki odam bilan suhbatlashish.

OYOQ PANJALARI BILAN QIZIQISHNI IFODALASH

Oyoqlar ko'pincha inson borishni istagan yo'nalishni ko'rsatadi, ammo ular siz uchun qiziq va jozibali bo'lgan odamni ham ko'rsatadi. Tasavvur qiling, siz qandaydir qabuldasiz va u yerda siz uch erkak va bitta juda yoqimtoy ayoldan tashkil topgan guruhga e'tibor qildingiz. Bu yerda asosan erkaklar gapirayotganga ayol esa ting-



130-rasm.

layotganga o'xshaydi. Birdan siz qiziq narsani sezasiz — barcha erkak oyoqlarining uchini ayolga qaratib turishibdi. Bu noverbal signal uchala erkak ham ayolga qiziqish namoyish qilishdan darak beryapti. Ongsiz ravishda ayol bu harakatlarni his qiladi va bu guruh markazida unga e'tibor tugamaguncha turadi. 130-rasmda u ikkala oyog'ini neytral holatga qo'yib turibdi, ammo vaqti-vaqti bilan oyog'ini erkaklardan o'ziga ko'proq yoqadiganiga qaratib siljitadi. Siz yana ayol yashirin tarzda barmoqlarini belbog'iga qo'yib turgan erkakka qarayotganini sezishingiz mumkin.

O'TIRGAN HOLATDA MULOQOT QILAYOTGAN ISHITROKCHILARNING JOYLASHUVI

Quyidagi manzarani ko'rib chiqamiz: siz rahbar lavozimidasiz va bergan topshiriqlaringizni to'liq darajada bajarmay qo'ygan xodimingizni chaqirib, u bilan gaplashib qo'yishingiz kerak. Bunda siz to'g'rima-to'g'ri javobni taqozo qiladigan to'g'ri savollarni ko'zda tutyapsiz va xodimga bosim o'tkazishni mo'ljallayapsiz. Shu bilan birga siz muomalalariga e'tibor qilib



tushunishingiz, ba'zi holatlarda esa uning sizga aytgan vajlariga rozi bo'lishingiz kerak. O'z fikringizni bunday holatda nozik gavda harakatlari majmui orqali qanday yetkazish mumkin?

Bu vaziyatda kuchlar joylashuviga diqqatingizni to'playsiz.

131-rasm. Hamohang bo'lmagan ochiq burchakli holat.

1. Voqea sizning xonangizda bo'layotganligi tufayli siz o'ringizdan turib xodimingiz ro'parasiga stolning boshqa tomoniga o'tib o'tirishingiz mumkin (sheriklik holati).



2. Xodimingizni tirsak qo'ygichsiz aylanmaydigan stulga o'tkazish kerakki, bu unga o'z holatlari va badan harakatlarini erkin namoyish qilish imkonini beradi va siz uning haqiqiy niyatlarini yaxshiroq bilib olasiz.



132-rasm. Gavdaning to'g'ri burilishi.

3. Siz o'zingiz aylanuvchi tirsak qo'ygichli stulga o'tirishingiz kerakki, bu sizga vaziyatni yaxshiroq nazorat qilish va o'z harakatlaringiz hamda ruhiy o'zgarishingizni yashirishga imkoniyat yaratadi.

Bu vaziyatda uchta asosiy burchakli joylashuvdan foydalanish mumkin. Tik turganda uchburchakli holat, o'tirib uchburchakli ochiq holat singari suhbatga norasmiy bemalollik tusini berish suhbat boshida zo'r joylashuv hisoblanadi. Bunday joylashuvda siz o'zingizning noverbal roziligingizni xodimingiz harakatlarini ko'chirma qilish vositasidan foydalanishingiz mumkin. Tik turgan holatdagiday ikkala ishtirokchi gavdalarining butun ko'rinishi uchburchakning uchinchi nuqtasiga yo'nalgandir. Uchburchakli joylashuv esa o'zaro birbirini tushunishni ifodalaydi.

O'z stulingizni bevosita xodimingizga burib (132-rasm) noverbal tarzda undan o'z savollaringizga to'g'ri javoblarni talab qilayotganingizni xabar qilasiz. Bu holatni ishchan nigohga qo'shib, mimika va harakatlardan amalda foydalanmasdan o'z xodimingizni misli



133-rasm. To'g'ri burchak ostida joylashish.

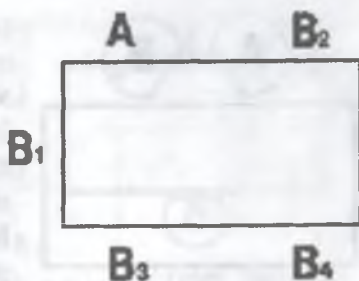
qatni aytishga majbur qilasiz.

Siz o'z gavgangizni suhbatdoshga nisbatan to'g'ri burchak ostiga qo'ysangiz, undan har qanday bosimni olib tashlaysiz (133-rasm). Bu ajoyib holat bo'lib, unda nozik savollarni berish mumkin — hech qanday bosimsiz ochiq javob berishga imkoniyat yaratiladi. Agar u juda tunt odam bo'lsa, yana gavgani to'g'ri qo'yib haqiqatga erishish uchun yana bosim o'tkazish maqsadga muvofiq bo'ladi.

XULOSALAR

Agar siz o'z suhbatdoshingiz bilan til topishmoqchi bo'lsangiz, uchburchakli joylashuvdan foydalaning. Sizga noverbal harakat hisobiga bosim o'tkazish zarur bo'lsa, gavgani to'g'ri burish imo-ishorasini qo'llang. O'ng tarafdin burchak ostidagi joylashuv suhbatdoshingizga noverbal bosimingizsiz o'z ixtiyoriga ko'ra ish tutish va likrlarini ifodalash imkonini beradi. Gavda holati boshqalarga bosim o'tkazish va kerakli ta'sirga erishishda qanday rol o'ynashiga kam e'tibor berilgan. Bu usullarni o'zlashtirish ancha ko'p vaqt va amaliyotni talab

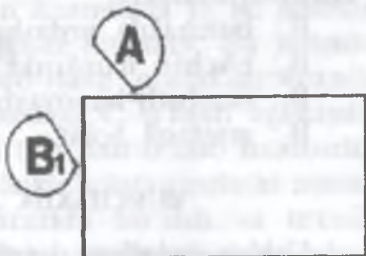
qiladi, ammo ular tez orada tabiiy bo'lib qoladi. Agar sizning kasbingiz odamlar bilan muloqot qilish bilan bog'liq bo'lsa, unda siz o'z gavgangiz bilan manipulyatsiya qilish mahoratini o'zlashtirishingiz va bu maqsadda aylanadigan stuldan foydalanishni o'rganishingiz zarur bo'ladi. Bizning atrofda kundalik odamlar bilan muloqotimizda bunday usullar — oyoq uchini yo'naltirish, gavda bilan bog'liq harakatlar birligi asosida, ochiq kafilar, oldinga yengil engashish, chetga boshni yengil engashtirish va tabassumlar atrofda uchun siz bilan muloqotni yoqimligina qilib qolmay, balki nuqtayi nazaringizga qo'shilishlariga ularni majbur qiladi.



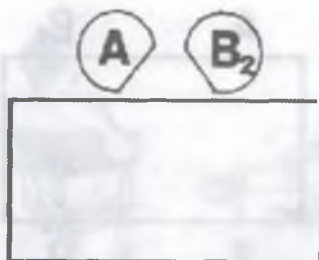
134-rasm. Stol atrofida odamlarni joylashtirishning asosiy usullaridan biri.

XVI BOB. STOLLARNING HAR XIL HOLATLARI VA ISHTIROKCHILARNI STOL ATROFIGA JOYLASHTIRISH

Muzokara vaqtida qatnashchilarni mahorat bilan joylashtirish hamda ishtirokchilarni stol atrofiga to'g'ri taqsimlash ularning samarali hamkorligi vositasidir. Sizga odamlar munosabatlarining qanday tus olishi, ular stol atrofida sizga nisbatan qanday joy egallaganlarida ifodalanishi mumkin.



135-rasm. Burchakli joylashtirish.



136-rasm. O'zaro ta'sir o'tkazish holati.

Mark Knapp o'zining «Odamlar hamkorligidagi no-verbal kommunikatsiya» kitobida belgilaganidek, ishtirokchilar hamkorligining umumiy qoidalari mavjud bo'lsa ham, ba'zi shart-sharoitlar stol atrofida joy tanlashga ta'sir qilishi mumkin.

Oq tanli o'rta sinfga taalluqli amerikaliklar guruhi bilan o'tkazilgan tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, tamaddixonalar yoki mehmonxonaning kutubxona yoki dam olish uchun ajratilgan stol atrofidagi mijozlarining tana holati bilan birinchi darajadagi restorandagi mijozlarning tana holati bir-biridan farq qiladi. Stol ortidagi xulq-atvoriga stollarning bir-biridan qay masofada joylashgani va kreslolar qanday qo'yilgani katta ta'sir ko'rsatadi. Masalan, sevishingonlar juftligi qayerda bo'lishsa bir-birlarini quchoqlashib o'tirishni afzal ko'rishsa ham odam tirband restoranda stollar bir-biriga yaqin qo'yilgan bo'lsa, buning iloji bo'lmaydi va sevishingonlar bir-birining ro'parasida o'tirishga majbur — bu amalda himoyaviy holatdir. Ishchi kabinet sharoitlarida me'yordagi to'g'ri burchakli stol atrofida ishtirokchilarning joylashishini ko'rib chiqamiz.

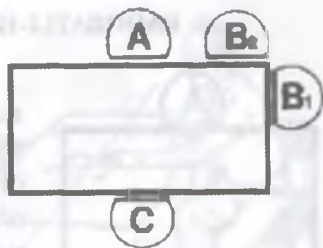
B shaxs A shaxsga nisbatan to'rtta asosiy joyni egallashi mumkin.

- B₁: burchakda joylashishi;
- B₂: ishchan hamkorlik holati;
- B₃: raqobatli-himoyaviy holati;
- B₄: mustaqil holat.

BURCHAKDA JOYLASHISH (B₁)

Ushbu joylashuv do'stona erkin suhbat bilan band kishilarga xos. Bu holat ko'zlarning doimo aloqada bo'lishi va tana harakatlari uchun keng maydonni

ta'minlaydi hamda suhbatdosh harakat natijalarini kuzatish imkonini beradi. Stol burchagi suhbatdosh tomonidan xavf-xatar yoki tahdid holatlarida qisman to'siq vazifasini bajaradi va uning ortiga yashirinishi mumkin. Bunday holatda stolni hududiy taqsimlab bo'lmaydi.



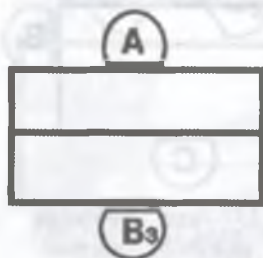
137-rasm. Suhbatga uchinchi odamni qo'shish.

Agar A xaridor bo'lsa, savdo vakiliga mahsulot namoyishi vaqtida B_1 holati eng qulay joy hisoblanadi. Stolni oddiy B_1 holatiga surib muhitdagi keskinlikni bo'shashtirishingiz va muzokaralar vaqtidagi muvaffaqiyatga bo'lgan imkoniyatingizni kuchaytirishingiz mumkin.

ISHCHAN O'ZARO HAMKORLIK HOLATI (B_1)

Odatda, ikki kishi hammuallillikda biron-bir loyiha yoki muammo ustida ishlash vaqtida ular shu holatni qabul qiladilar. Bu umumiy qarorlarni taqdim etish, muhokama qilish va ishlab chiqishda eng maqbul holatlardan biridir. Ammo buning siri shundaki, ushbu holatdan shunday xushmuomalalik bilan foydalanish lozimki, A da uning hududi buzilgan degan taassurot paydo bo'lmasin. Bunday muzokaralarga uchinchi ishtirokchini kiritish ham qulay. Masalan, vakil mijoz bilan ikkinchi uchrashuvini o'tkazmoqda va bu holatda texnik mutaxassisni taklif qilishi mumkin. Bu holatda quyidagi maqbul yo'lni qo'llash mumkin: texnik mutaxassis A mijoz ro'parasidagi C o'rinni egallaydi. Savdo vakili yoki B_2 o'rinni (ishchan o'zaro hamkorlik holati) yoki B_1 o'rinni (burchakli holat) egallashi mumkin. Bu vakilga mijoz tarafida bo'lish va texnik mutaxassisga mijoz nomidan savollar berish imkoniyatini tug'diradi. Bu holat, odatda, «opponent bilan hamjihat» holat deb ataladi.

RAQOBATLI-HIMOYAVIY HOLAT (B₃)



138-rasm.

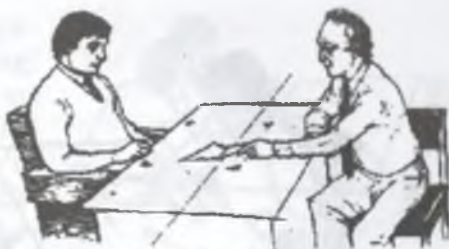
Raqobatlashuvchi-
himoyalانuvchi
holat.

Stol ortida bir-birining ro'parasida o'tirgan bu holat himoyaviy munosabat va raqobat muhitini chaqirish mumkin. U har bir taraf o'z fikrida yoki nuqtayi nazarida qolishga olib kelishi mumkin. Chunki stol ular o'rtasidagi to'siq bo'lib xizmat qiladi (138-rasm). Odamlar bunday holatni stol atrofida bir-birlariga raqobatda bo'lganlarida yoki ulardan biri ikkinchisiga biron qilmishi uchun tanbeh berayotganda qabul qilishadi. Agar uchrashuv kabinetda o'tayotgan bo'lsa, bunday joylashish munosabatlarning subordinatsiyasidan darak beradi.

Shifokor kabinetida o'tkazilayotgan bir eksperimentni tasavvur qiling. Tajribada mijozning o'z-o'zini boshqara olishga, shifokor kabinetida stol bor yoki yo'qligi katta ahamiyat kasb etishini ko'rsatdi. Faqatgina 10 % mijozlar o'zlarini erkin va bermalol tutishdi. Bu raqam stol olib qo'yilganda 55 foizga yetdi.

Agar B A ga ta'sir ko'rsatmoqchi bo'lsa, bir-birining ro'parasiga o'tirishi muzokaralarning muvaffaqiyat bilan tugash imkoniyatini pasaytiradi. Ammo ba'zan bunday joylashtirish muqobil rejaning bir qismi sifatida maxsus qo'llaniladi. Masalan, A boshliq va u o'z xodimi B ga qattiq tanbeh berishi kerak va bu raqobatli holat unga berilgan tanbehning samaradorligini oshirishda ko'maklashadi. Boshqa tomondan, agar B A ga o'zining ustinligini his qilishini sezdirmoqchi bo'lsa, u atayin A ning ro'parasiga o'tirishi mumkin. Siz qanday biznes bilan shug'ullanmang, agar u odamlarning o'zaro munosabatlari bilan bog'liq bo'lsa, odamlarga ta'sir ko'rsatishning turli vositalarini bilishingiz lozim bo'ladi. Sizning maqsadingiz boshqalarning nuqtayi nazarini

bilish, o'zaro hamkorlik jarayonida erkin muhitni yaratish va mijoz uchun kerakli odam ekanligingizga ishontrishdan iborat. Raqobatli holat esa ijobiy maqsadlar uchun yaramaydi. Raqobatli



139-rasm. Qog'oz o'rtta chiziqqa qo'yiladi.

holatdan ko'ra burchakli holat hamda ishchan hamkorlik holati orqali ko'proq bir-birini tushunish amalga oshadi. Bu holatda suhbat qisqa va maxsus bo'lishi lozim.

Odamlar ko'p hollarda bir-biriga ro'parama-ro'para o'tirganlarida ongsiz ravishda stolni ikkita teng hududga bo'lishadi. Har bir odam o'zining xususiy hududiga da'vogarlik qiladi va unga daxl qilinganda himoya qiladi. Restoranda stolda bir-birining ro'parasida o'tirgan ikki odam shu o'rinda o'z hududini turli obyektlar tizimi — qalampir, qanddon, salftka yoki shunga o'xshash biror buyum orqali belgilab qo'yadilar.

Hukmingizga oddiy restoranda o'tkazsa bo'ladigan sinovni keltiramiz. Bu sinov inson hududiga daxl qilganlarida qanday reaksiya berishini ko'satadi. Yaqinda firmamiz bilan shartnoma tuzish maqsadida oldi-sotti bo'yicha boshqa firma vakilini restoranga taklif qildim. Biz to'g'ri burchakli juda kichkina stol atrofida o'tirdik va men hattoki burchak holatini egallay olmay, raqobatli holatda o'tirishga majbur bo'ldim. Stolda odatdagi buyumlar: tuzdon, qalampir, vakil qo'lida esa salftka bor edi (139-rasm). Men menyuni oldim, o'qidim va uning hududiga daxl qildim, uning gavdasini orqaga tashlashga majbur qildim. Kuldon — stol markazida edi, men kuldonning kulini qoqdim va sekingina sherigim hududiga surib qo'ydim. U o'z sigaretasining kulini qoqdi va asta kuldonni stol o'rtasiga



140-rasm. Xaridor qog'ozni o'zining hududiga siljitsa, taklifni ma'qullaganligini bildiradi.

surdi. So'ng yana xuddi tasodifan qilganday kuldonna uning hududiga surdim, ya'ni kuldonna stol markazidan sherigim hududi tomonga sekin siljiddim. Shu vaqtga kelib u tashvishlanganday ko'rinib, o'zicha qog'ozlarning ketma-ketligini almashtirishni namoyon qila boshladi. Xuddi shu tarzda men tuz va qalampir idishini ham siljiddim. Bu vaqtga kelib u cho'g'ning ustida o'tirganday peshonasi terlagan holatda edi. Men salfetkani u tomonga surishim oxirgi ishim bo'ldi. U buni ko'tarolmay uzr so'rab chiqib ketdi. Qaytib kelganida kechirim so'rab stoldan turdim va chiqib ketdim. Qaytib kelganimda barcha predmetlar stol markaziga tartib bilan terib qo'yilgan edi.

Bu oddiy, ammo samarali o'yin bo'lib, inson o'z hududiga bostirib kirgan odamga qarshilik ko'satishi haqida ma'lumot beradi. Shunday qilib, nima uchun muzokara va muhokamalar vaqtida raqobatli holatdan qochishga intilish tushunarlidir.

Shunday holatlar ham bo'ladiki, nima uchun odam o'zidagi ma'lumotlarni taqdim etayotgan vaqtda burchakli holatni egallashi qiyin yoki noqulay bo'ladi?

Aytaylik, siz kitob andozasini yoki qandaydir chizmani to'g'ri burchakli stol ortida o'tirgan odamga ko'rsatishingiz kerak, avval ko'rsatmoqchi bo'lgan narsalarni stolning markaziy chizig'iga qo'ying (*139-rasm*). She-

ringizni oldinga engashishiga harakat qiling. U oldinga engashib, siz taqdim qilayotgan ma'lumotlarni asta-sekin ko'ra boshlaydi va o'z hududiga oladi yoki sizning hududingizga surib qo'yadi.



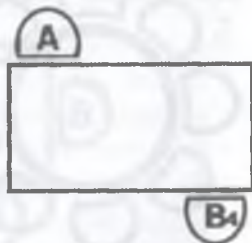
141-rasm. Xaridor hududiga noverbal suqulib kirish.

Agar bu jarayonda u yaxshiroq ko'rish uchun oldinga engashsa, siz

o'ringizdan qimirlamasdan o'sha holatda taqdimotni davom ettiravering, chunki bu sizning yutuq tomonga birinchi qadamingizni bildiradi. Agar u siz taqdim qilayotgan ma'lumotlarni o'z hududiga olsa, bu sizga uning hududiga o'tishga ruxsat so'rashga va burchakli holatni yoki ishchan hamkorlik holatini egallashga imkoniyat yaratadi (141-rasm). Ammo siz unga taklif qilayotgan narsani u o'zidan itarsa, chtiyot bo'ling. Oltin qoidaga rioya qilgach, atrofingizdagilar hududiga verbal yoki noverbal ruxsat olguncha bostirib kira ko'rmang, aks holda qarshi zarba olasiz.

MUSTAQIL HOLAT

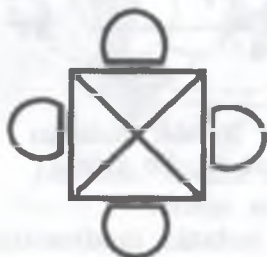
Bir-biri bilan o'zaro hamkorlikni istamaydigan odamlar stol atrofida bunday holatni egallashadi. Odatda, bu kutubxonada, istirohat bog'idagi o'rindiqa yoki restorandagi stol atrofida ro'y beradi. Bu holat siz taqdim qilayotgan ma'lumotga qiziqishning yo'qligidan darak beradi. Ushbu holatning hududi buzilgan odam tomonidan dushmanona harakat deb ham baholash mumkin. A va B o'rtasida ochiqdan-ochiq gaplashib olish talab qilinganda bu holatdan qochish kerak.



142-rasm. Mustaqil holat.

DUMALOQ, KVADRAT VA TO'G'RI BURCHAKLI STOLLAR

KVADRAT STOL



143-rasm. Rasmiy kvadrat stol.

Ilgari ta'kidlaganimizdek, kvadrat stol mavqeyi baravar odamlarning o'zaro munosabatlari raqobatli va chorlovchi xulq-atvorni keltirib chiqarishga sabab bo'ladi. Kvadrat stollar qisqa, ishchan suhbatlarni amalga oshirish yoki munosabatlarda subordnatsiyani ushlab turish uchun zarurdir.

Hamkorlik munosabatlari, stol atrofida siz bilan yonma-yon o'tirgach hamkor bilan qisqa vaqtda o'rnatiladi va asosan sizning o'ng tomoningizda o'tirgan odam chap tomoningizdagi odamga nisbatan sizni ko'proq, osonroq tushunadi. Bunda ortiqcha qarshilikni ro'parangizda o'tirgan odam amalga oshiradi.

DUMALOQ STOL

Tarixdan barchaga ma'lum qirol Artur dumaloq stoldan (Kamelot) Angliyaning barcha oliy tabaqa



144-rasm. Yumaloq norasmiy stol.

ritsarlariga teng hokimiyat va mavqe berishda foydalangan. Dumaloq stol norasmiylik va bemalollik suhbatini yaratadi va bir xil ijtimoiy tabaqaga mansub odamlar suhbat o'tkazishlari uchun eng yaxshi vosita hisoblanadi. Chunki stol atrofida barcha bir xil hududga ega bo'ladi. Baxtga qarshi qirol Artur agar biron odamning ijtimoiy maqomi boshqa ishti-

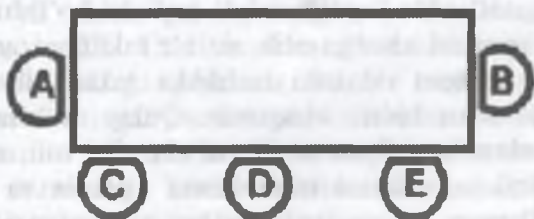
rokchilarning maqomidan yuqori bo'lsa, bu ushbu guruhning boshqa a'zolari o'rtasidagi hokimiyat hamda ta'sirning tengsizlik bilan tarqalishiga olib kelishini tushunmagan edi. Stol atrofida eng yuqori vakolatlarga ega odamlar o'tirishi shuni bildiradiki, qirol Arturning ikkala tarafida o'tirgan odamlardan tashqari, boshqalarga nisbatan hokimiyat va hurmat noverbal tarzda kamroq ajratiladi. Bunda qirolning o'ng tomonida o'tirgan ritsar chapda o'tirgan ritsarga qaraganda kuchliroq ta'sirga ega. Ta'sir darajasi ritsarning qirolidan uzoqlashishiga qarab kamayib boradi.

Demak, qirol Arturning ro'parasida o'tirgan ritsar amalda raqobatli-himoyaviy holatda turishi va ehtimol qirol Arturga eng ko'p tashvish keltirganlardan biri bo'lsa ajab emas.

Biznes sohasida ko'pincha kvadrat va dumaloq stollar ishlatiladi. Ishchi stol hisoblangan dumaloq stol, ishchan muzokaralar, brifinglar, aybdorlarga tanbeh berish va hokazolarda qo'llaniladi. Dumaloq stol aylanadigan stollar bilan birga ko'p hollarda norasmiy erkin muhitni yaratishga xizmat qiladi va suhbatdosh yoki sherikning roziligini olishga erishish uchun juda ma'quldir.

TO'G'RI BURCHAKLI STOL

To'g'ri burchakli stol atrolidagi A o'rin bosh hisoblanadi. Bir xil ijtimoiy maqomdagi odamlar uchrashuvida A o'rindagi odamlar eshikka orqasi bilan



145-rasm. To'g'ri burchakli stolda odamlarning joylashuvi.

o'tirmagan bo'lsa, ta'sir doirasi maksimum darajaga ko'tariladi. Agar A eshikka orqasi bilan o'tirgan bo'lsa, uchrashuvning boshqaruvi (uchrashuvdagi asosiy mavqe) B ga o'tadi va u A ga nisbatan raqib bo'lib qoladi. Agar A stol boshida o'tirsa, B ahamiyati jihatdan undan keyingi odam sanaladi. Bunga C va D taalluqli emas. Bu ma'lumotlar uchrashuvni tashkillashtirishda ishtirokchilarni stol atrofiga joylashtirishni rejalashtirishda qo'l keladi. Siz kreslolarga uchrashuv ishtirokchilarining ism-shariflari yozilgan taxtachani qo'yish orqali ularning ustidan maksimal darajada nazorat o'rnatasiz.

UYDAGI TUSHLIK STOLI

Tushlik stolining shakli sizga oilada rollarni qanday taqsimlangani haqida tasavvur uyg'otishga ko'mak beradi. Bunda mehmonxona har xil shakldagi stolni joylashtirish sharoitiga egaligi hamda stolni sotib olish haqidagi qaror oilada bir qancha turli mulohazalardan keyin qabul qilinganligi rol o'ynaydi. «Ochiq» oilalar dumaloq stolni, «yopiq» oilalar kvadrat stolni xarid qilgani bo'rishadi. «Rahbarlik» toifasidagi odamlar to'g'ri burchakli stolni afzal ko'radilar.

RESTORANDA MEHMON QILISHNI QANDAY TASHKILLASHTIRISH KERAK?

Barcha inson hududlari dumaloq, kvadrat va to'rt burchakli stollardan foydalanishda turlicha bo'lishi haqida gapirganlarimizni hisobga olib, siz o'z taklilingizga rozilik olmoqchi bo'lgan odamni tushlikka taklif qilish jarayonini oldindan ko'rib chiqamiz. Qulay muhitni yaratishga yordam beradigan omillarni ularning roli, mumkin bo'lgan imkoniyatlarini muhokama qilamiz va tushlik bilan mehmon qilinayotgan odam xulq-atvori (o'zini tutishini) asosini ko'rib chiqamiz.

Antropologlarning aytishlaricha, inson boshida o't-
to'r hayvon bilan daraxtlarda yashab, asosan ildizlar,
barqaror, mevalar bilan tirikchilik qilgan. Million yilcha
oldin u daraxtdan pastga tushib hayvonlarni ov qilish
uchun kengliklarga chiqdi. U yerda yashovchilar toifasiga
qo'shilgunga qadar ovqat yeyish tarzi, xulq-atvori
maymunni eslatar edi. Ya'ni kun bo'yi ovqatni kavshab,
doim yemishni qo'lida olib (panjalari orasida siqimlab)
yurishi kerak edi. Har bir alohida odam o'zining tirik
qolishi va ovqat topishi uchun o'zi mas'ul edi. U kichik
jonivorlarni o'zi ov qilar edi, biroq yirik o'ljani ov qilishda
o'zgalarning hamkorligi kerak bo'ldi. Shundan so'ng katta
ovchilar guruhlarini shakllana boshladi. Har bir guruh tong
saharda ovga ketar va kun botganda kunlik o'lja bilan
qaytar edilar. O'lja ovchilar o'rtasida teng taqsimlanib
umumiy uy hisoblangan g'or ichida yeyilar edi.

G'orga kirish joyida yovvoyi hayvonlarni qo'rqitish
va g'orni isitish uchun olov yoqilardi. Har bir odam g'or
ichiga ovqat yeyayotganda orqadan hujum qilishlarining
oldini olish maqsadida g'or devorlariga suyanib o'tirgan.
Bu yerda eshitilgan yagona tovush tishlarning g'ijirlashi
va olov ichidagi o'tinlarning charsillab yonishi edi.

Qorong'i gulxan atrofida ovqatlanishday qadimiy
odat yoki udum, zamonaviy ijtimoiy ritualni eslatadi.
Ya'ni bugungi kunda tushliklar shaklida uni tashkil
qilib, ko'mir cho'g'i ustiga panjarada an'anaviy tarzda
go'shtni qovurishga o'xshaydi.

Bunday marosimlar vaqtida zamonaviy odam o'zini
million yil oldin qanday tutgan bo'lsa, bugun ham
shunday tutadi. Endi restoranda tashkil qilinadigan
tushlik taklifimizga qaytamiz. Siz o'z mehmoningizning
roziligini olishingiz oson kechishi uchun u o'zini erkin,
bamaylixotir his qilishi va hududini himoya qilishga
ehtiyoj sezmasligi kerak. Mehmoningizni bu holatga
keltirish uchun ajdodlarimiz haqida aytganlarimizni
yodda tutib quyidagi oddiy qoidalarga rioya qiling.

Birinchidan, qayerda tushlik qilishdan qat'i nazar mehmonni devor yoki ekranga orqasi bilan o'tkazishga harakat qiling. Inson orqasini ochiq fazo (bo'shliq)ga qaratib o'tirsa va, ayniqsa, orqasida doimiy harakat sezilib tursa, uning nafas olishi yurak urishini va miyadagi bosimning chastotasi ko'tarilishi fanda isbotlangan. Bundan tashqari, agar xona birinchi qavatda bo'lib, mehmonning orqasi kirish eshigi yoki oynaga qaratilgan bo'lsa, mehmonda ruhiy zo'riqish ortadi. Taklif qilingan joyda chiroq sal pastroq bo'lib yongan holda va mayin fonli musiqa o'ynab turgani muhim. Ko'plab birinchi darajali restoranlarda siz sun'iy ochiq yoki unga o'xshagan joylarni uchratishingiz mumkinki, u ibtidoiy odam bayram gulxani yorug'i ostida bo'lganligi va buni ruhan his qilish imkonini yaratadi. Bunday vaziyatlarda dumaloq shakldagi stolga buyurtma bergan afzal va mehmoningizni katta gul oldiga o'tqizib, unga odamlarni yaxshi tomosha qilish imkoniyatini bering. Mehmoningiz uchun joyni shunday tanlangki, xonimlarning yo'ldan uruvchi nigohi tushishi ehtimolidan yiroq bo'lsin.

Siz mehmoningizdan ijobiy natijalarni kutishingiz uchun bunday sharoitlarda kuchli yoritilgan, ochiq maydonda stollari qator qo'yilgan restorandan qochish hamda pichoq-vilkalar jarangi eshitilib turadigan restoran, kafe, bar va shu kabilarda ish bitkazish nisbatan osonroq kechadi.

Hashamatli restoranlar uchrashish usullari o'z mijozlarining pullarini shilib olish uchun qo'llaniladi.

XVII BOB. MAQOMNI SUN'IY OSHIRISHNING TURLI USULLARI

KRESLO BILAN MANIPULYATSIYA QILISH HISOBIGA INSON MAQOMINI OSHIRISH

Siz ishga joylashish vaqtida biror marta suhbatdan o'tishingizga to'g'ri kelganmi, sezgan bo'lishingiz kerak, suhbat o'tkazuvchi odam katta ahamiyatga ega bo'lib ko'ringandir? Agar bu shunday bo'lib chiqsa, ehtimol shuning uchun ham intervyu oluvchi o'z xonasini shunday usul bilan jihozlagan bo'lishi kerakki, kabinetda barcha narsa uning hukmi va maqomini yuqori ko'tarishi hamda bu bilan sizning maqomingizning pasayishiga qaratilganidir. Bunday taassurotni yaratishda kreslo, stollar va boshqa mebellarni to'g'ri joylashtirish bilan bog'liq ba'zi usullar yordam beradi.

Inson maqomini va uning ta'sirini kreslo shaklini quyidagicha o'zgartirish orqali ko'tarish mumkin: tashqi ko'rinishi, uning o'lchami va qismlarining o'lchamini kattalashtirish, stol oyoqlarini uzaytirish hamda poldan balandroq bo'lishi uchun kresloni mijozga nisbatan to'g'ri joylashtirish maqsadga muvofiq.

KRESLO O'LCHOVI

Stul yoki kreslo suyanchig'ining balandligiga bog'liq holda inson maqomi ko'tarilishi yoki pastlashi mumkin va bunga misol suyanchig'i sun'iy ravishda baland ko'tarilgan kreslolardir. Kreslo suyanchig'i qancha baland bo'lsa, unda o'tirgan odam shuncha yuqori va obro'ga ega bo'ladi. Xonlar, imperatorlar, qirol va qirolchalar, Rim Papalari va boshqa yuqori nufuz va imtiyozga ega tabaqadagilar kreslo suyanchig'i balandligini 2.5 metrgacha ko'tarishadi, bu esa o'ziga bo'ysunuvchi fuqarolar oldida o'z maqomini ta'kidlash uchundir. Yirik

boshqaruvchilarning kreslolari teri bilan qoplangan va baland suyanchiqli bo'ladi. Bunga qarama-qarshi ravishda tashrif buyuruvchilar stullarining suyanchig'i past bo'ladi. Aylanadigan stullar barqaror stullarga qaraganda ko'proq qudrat va erkinlik beradi, chunki bunda odamga bosim o'tkazilayotgan bir vaqtda harakat qilish erkinligi to'liq ta'minlanadi. Mustahkam oyoqli stullar erkin harakat qilish imkonini bermaydi va bu erkinlikning yo'qligi stulda o'tirgan odamning his-tuyg'u va munosabatlarini joylar va badan harakatlari yordamida kompensatsiya qiladi. Tirsak qo'ygichli kreslo suyanchig'i yotadigan va g'ildiraydigan kreslolar oddiylaridan afzalroqdir.

STOLNING KO'TARILISHI

Endi stulni boshqa ishtirokchilarning stullaridan balandlatib joylashtirib o'z maqomini ko'tarish mumkinligi haqida fikr bildiramiz. Ma'lumki, ba'zi reklama biznesining yirik korchaloni poldan maksimal balandlikka o'rnatilgan baland suyanchiqli kresloda o'tirishni yoqtiradilar. Bu bilan bir vaqtning o'zida tashrif buyuruvchilar ro'paradagi divan yoki stulda joy qidirishadiki, kelgan odamning yuzi boshqaruvchilarning stoli bilan baravar bo'ladi. Bunday hiylaning siri shundaki, chekayotgan odam kuldonga kulni qoqish uchun tashrif buyuruvchining qo'lini olmasdan noqulay ahvolda tushishidir.

STULNING O'RNI

Avvalgi bobda aytilganidek, tashrif buyuruvchiga eng kuchli ta'sir va hukm o'tkazish uning stuli qarama-qarshi tarafdagi, ro'porangizda turganda amalga oshadi. Bosim o'tkazishning odatdagi usuli shundan iboratki, tashrif buyuruvchi stulni boshqaruvchi stolidan iloji boricha uzoqroqqa joylashtirish kerak. Stul ijtimoiy-

hududiy chegarada bo'lib, tashrif buyuruvchi maqomini pasaytirishga yordam beradi.

KABINETDA MEBELNI JOYLASHTIRISH

Bu kitobni o'qib chiqqandan so'ng o'z kabinetingiz mebellarini jihozlash orqali suhbatdoshingiz ustidan qancha xohlasangiz, shuncha hukmronlikka, mavqega va nazorat qilishga ega bo'lasiz. Biz qanday qilib bir boshliq kabinetini qayta jihozlash natijasida xodimlari bilan o'zaro munosabatlardagi ba'zi muammolarni hal qilishga yordam bergan voqeani hukmingizga havola qilamiz.

Sug'urta kompanyasining oddiy xodimi Jon kompaniya rahbari lavozimiga tayinlandi va o'zining alohida kabinetiga ega bo'ldi. Bu lavozimda bir necha oy ishlagandan so'ng, unga qo'l ostidagi xodimlari yomon ko'z bilan qarashayotgani, munosabatlar, ayniqsa, uning kabinetida muloqot va o'zaro munosabatlarda dushmanona tus olayotganligini sezib qoldi. Ular ko'rsatmalarga bo'ysunishni rad qilib, Jon ortidan ig'vo qilishlarini bilib qoldi. Uning xodimlari bilan o'zaro munosabatlari kuzatildi. Ko'p vaziyatlar Jonning kabinetida xodimlar mavjudlik vaqtida alohida ahamiyatga ega va keskin tus olishini ko'rsatdi. Hozircha rahbarlik malakalarini qanday ishlab chiqqanimiz haqida gapirmaymiz. Ammo muammoning noverbal tomonlariga diqqat-e'tiborimizni qaratamiz. Kuzatishlarimiz boshida Jonning kabineti quyidagicha ko'rinishga ega edi:

1. Tashrif buyuruvchi stuli Jonning stoliga nisbatan raqobatli holatda turardi.

2. Uning kabinetidagi devorlar yog'och va panel oynali to'siqlar bilan umumiy xonadan ajratilgandi (Jonning xonasidagi bo'layotgan barcha voqealarni umumiy xonadan turib kuzatish mumkin edi). Bu oynavand to'siq Jon maqomini pasaytirib, tashrif buyuruvchi maqomini ko'tarar, chunki tashrif buyuruv-

chi stuli orqasida kabinetda nima bo'layotganini to'liq kuzatib turgan boshqa xodimlar bor edi.

3. Jonning stolida gavdasining pastki qismini to'sib turadigan devor bor, bu uni bemalol kuzatish imkonini berardi.

4. Tashrif buyuruvchining stuli shunday joylashgan ediki, u kirish eshigiga orqa qilib o'tirar edi.

5. Jon o'z xodimi ishtirokida ikkala qo'lini boshi orqasiga qo'yib o'tirishga hamda oyog'ini kresloning tirsak qo'ygichiga tashlashiga odatlangan edi (*118-rasm*).

6. Jonda g'ildirakli, vintli, yuqori suyanchiqli tirsak qo'ygichli kreslo bor edi. Tashrifga kelganning stuli past suyanchiqli, mustahkam oyoqli va tirsak qo'ygichsiz oddiy stul edi.

Suhbatda o'zaro muloqot jarayoni noverballik harakat natijasida 60 – 80 % amalga oshishini hisobga olsak, bu vaziyatga xos o'zaro munosabatlarning noverbal nuqtayi nazardan dushmanona vaziyatga mos edi. Vaziyatni to'g'ri baholab, do'stona munosabatni saqlash maqsadida kabinetda quyidagi o'zgarishlarni amalga oshirdik.

1. Jonning stulini biz bevosita oynali to'siq oldiga o'rnatdikki, bu uning kabinetini kengroq ko'rsatishi va tashrif buyurganlarga ko'rish orqali butun obrazni tasavvur qilish imkoniyatini berdi.

2. «Qaynoq o'rin» — tashrif buyuruvchining joyi burchakli holatga ko'chirildiki, bu ochiqroq hamkorlik qilishga va zaruriyat tug'ilganda, stol burchagidan qisman to'siq sifatida foydalanish imkonini yaratadi.

3. Oynavand to'siqli ko'zgu bo'yoq bilan yopildi. Bu Jonga umumiy xonada nima bo'layotganini ko'ra olish imkoniyatini bersa, uning xodimlari uchun kabinetda nima sodir bo'layotganini ko'ra olmasliklarini ta'minladi. Bu o'z navbatida Jon maqomini oshirib, kabinetda qulay muhitni yaratishga imkoniyat yaratdi.

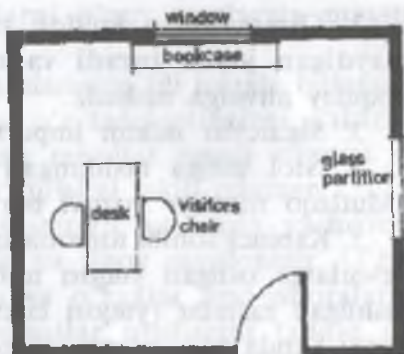
4. Kabinetning boshqa chetida biz dumaloq kofe stolini bir xil aylanadigan kreslolar bilan norasmiy

do'stona suhbatlarni o'tkazish uchun o'rnatdik.

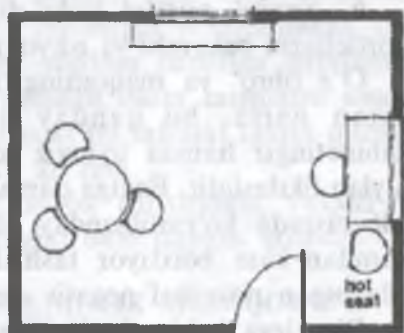
5. Stolning avvalgi o'rnida (146-rasm) uning yarim hududi tashrif buyuruvchiga ta'alluqli edi, o'zgartirishlarimiz natijasida (147-rasm) hududning ko'p qismi Jon tomonga o'tdi.

6. Jon o'z xodimlari bilan muloqot jarayonida kabinetida o'z oyoqlari va qo'llarini chalishtirish harakatlardan voz kechib, ochiq harakatlardan foydalanishga o'rgandi va ochiq kaftlar harakatlarini ko'p ishlatish boshladi.

Natijada, uning xodimlari bilan munosabatlari yaxshilandi va xodimlari tushunuvchi hamda qo'llab-quvvatlovchi kuchli rahbar sifatida tan olishdilar.



146-rasm. Xonaning dastlabki ko'rinishi.



147-rasm. Xonada jihozlarning o'zgartirilgandan so'nggi holati.

MAQOMNI OSHIRISHGA YANA NIMA YORDAM BERADI?

Kabinet hududiga o'ylab joylashtirilgan ba'zi buyumlar noverbal tarzda uni yuqori obro' sohibi darajasiga ko'taradi va maqomini oshiradi. Ulardan ba'zi misollar keltiramiz.

1. Tashrif buyuruvchilar uchun pastakkina divanchalar.

2. Qimmatbaho kuldon tashrif buyuruvchi yetolmaydigan joyda turadi va u kuldonga yeta olmay noqulay ahvolga tushadi.

3. Sigaretlar uchun import boks (qo'ygich).

4. Stol ustiga tashlangan bir nechta muqovasida «Mutlaqo maxfiy» yozuvi bor qizil papkalar.

5. Kabinet sohibi tomonidan qachonlardir olingan va devorlarga osilgan yuqori nufuzli odamlar bilan birga tushilgan rasmlar (yuqori lavozimda ishlagan yoki bugungi kunda ishlayotgan insonlar, kino yulduzlari, chet mamlakatlarda tushilgan fotosuratlar), mukofotlar, turli mamlakatlardan keltirilgan o'ziga xos esdalik sovg'alar, tashakkurnomalar va shu kabilar.

6. Yengil portfel yoki diplomat (og'ir va semiz portfellarni bekorchi va ishyoqmaslar ko'tarib yuradilar).

O'z obro' va maqomingizni ko'tarish talab qilindigan narsa, bu qanday noverbal ma'lumotlarni kabinetningiz hamda uyingiz jihozlanishi haqida ozgina o'ylab fikrlashdir. Baxtga qarshi rahbarlarning kabinetlari 146-rasmda ko'rsatilganday jihozlangan, ya'ni ulardan kamdan-kam beixtiyor tashrif buyuruvchilarga yetkazilayotgan noverbal negativ signallar haqida o'ylaydilar.

Biz sizga kabinetningiz jihozlanishini ko'rib, olingan ma'lumotlardan foydalanib yaxshi tomonga xizmat qiluvehi zaruriy o'zgartirishlar kiritishni taklif qilamiz.

XVIII BOB. UMUMLASHTIRISH

Badan harakatlari vositasida muloqot qilish million yildan ortiq vaqtdan beri amalga oshirilayotgan bo'lsa-da, bu hodisani ilmiy o'rganish o'tgan asrning o'rtalaridan boshlandi va bu narsaga 70-yillarda e'tibor berilib, alohida fan sifatida qaralib qiziqish ortdi. XX asr oxiriga kelib butun dunyo odamlari bu haqda bilib olishdi va men bashorat qilamanki, kelajakda badan

harakatlari tiliga odamlarni o'quv yurtlarida maxsus o'qitishni boshlashadi.

Bu kitob badan harakatlarining tili haqida birlamchi bilimlarni beradi va sizga o'z tadqiqotingizni o'tkazish hamda kitobda keltirilgan misollar orqali nazorat va amaliy bilimlaringizni to'ldirishni taklif qilaman.

Atrofni o'rab turgan muhit va unda yashovchi odamlar eng yaxshi ilmiy va sinov maydonidir. O'zini shaxsiy imo-ishoralarini va o'zgaralar imo-ishoralarini kuzatish o'zaro munosabatlar usullarini tadqiq qilishning eng yaxshi usuli hisoblanadi.

Kitobning qolgan sahifalari ijtimoiy va ishchan vaziyatlarga bag'ishlanib, unda tana orqali yetkaziladigan boshqa turli signallar va qanday qilib turli faoliyatda hamda, shart-sharoitlarda bir-biriga o'xshamagan holatlarni tahlil qilishimizga yordam berishga qaratilgan. Ammo bu sahifalarni o'qishdan oldin rasmlarni diqqat bilan ko'rib chiqing va u yoki bu tahlilni talqin qilishni o'rganganingizni tekshirib ko'ring.

Sizning boshqalarni idrok qilishingiz yaxshi va ularning nima demoqchiligini bilib hayron qolasiz.

HOLATLAR MAJMUI KUNDALIK MULOQOTNING HAR XIL SHAROITDAGI HOLATLARI

148-rasm ochiqlik holatlari majmuining yaqqol misolidir. Kaltlar to'liq ochilgan va suhbatdosh taraliga



148-rasm.



149-rasm.

qaratilgan itoatli bo'ysunish tayanchi bo'lib, nimanidir ifoda qilish uchun barmoqlar keng ochilgan. Bosh osoyishta holatda, qo'l va oyoqlar keng qo'yilgan.

Bunday holatdagi odam suhbatdoshiga nisbatan tajovuzkor bo'lmay, itoatkor munosabatni bildirmoqda.

149-rasm. Yolg'on gapirayotgan odamga xos bo'lgan holatlarning odatdagiday ko'rinishi. U qovoqlarini ishqalab, polga boqmoqda. Ikkala qosh esa ko'tarilgan. Bosh yon tamonga burilgan va xiyol egilgan — bu negativ hislar uchun xos.

YUZIDA SOXTA KULGI

150-rasm. Bu yerda imo-ishoraning bir-biriga mos tushmaganligini kuzatish mumkin. Inson ishonch bilan xonani kesib o'tyapti-yu, ammo bir qo'li soatini to'g'rilayotgani va gavda qisman to'siq hosil qilayot-



150-rasm.



151-rasm.

ganini kuzatasiz. Bu odam o'ziga yoki ushbu vaziyatga nisbatan ishonchi yo'qligidan dalolatdir.

151-rasm. Bu ayol o'ziga qarayotgan odamga nisbatan ma'qullamaslik munosabatida. Unga boshini ham, gavdasini ham burgani yo'q, lekin unga zimdan boqmoqda. Boshi esa yengil oldinga engashgan, qoshlari yengil qayrilgan, ko'kragida chalishtirilgan va himoyaviy holatni egallagan holdagi qo'llar. Og'iz chetlari pastga osilgan.

152-rasm. Ushbu odam holatida ustunlik hududiy, xususiy mulk va boshqalar ustidan hukmronlik qilish hissi aniq ifodalanib turibdi. Bu odam ikkala oyog'ini stolga qo'ygan holda joyiga hududiy da'vogarlik hissini namoyon qilmoqda. O'tirgan qimmatbaho kreslosi uning maqomini bildirmoqda.



152-rasm.

153-rasm. Bola qo'rquvchi holatida ko'rinishga ega bo'lish uchun ikkala qo'lini yonboshiga qo'yib olgan, iyagi da'vat qilish uchun oldinga chiqqan. Xuddi hayvonlar o'z o'ljalariga tashlanishdan oldin qiladigan qiliqlar kabi og'zi tishlarini ko'rsatish uchun ochilgan.

154-rasm. Bu odamlar guruhini bir so'z bilan qarama-qarshilik deb tasvirlash mumkin. Rasmda papka



153-rasm.



154-rasm

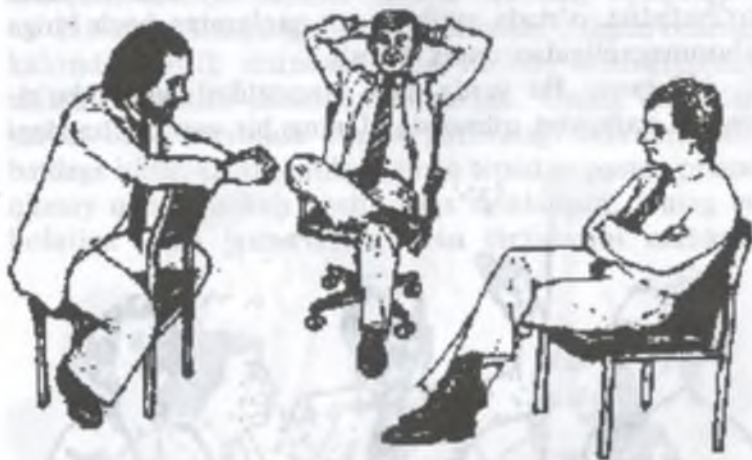
odamga to'siq rolini bajarmoqda, qo'l va oyoqlari asabiylashish, himoyaviy holat tufayli chalishtirilgan. Kostum tugmalari qadalgan, qora ko'zoynak ko'zlar, qorachiqlar harakatining ko'rinishini pasaytiradi. Yuzning ko'p qismi soqol bilan yashiringan va buning oqibatida uning ko'rinishi shubhalidir.

Odamlar inson haqidagi fikrning 90 foizini muloqotning birinchi 90 soniyasida bilib olishini hisobga olsak, bu odam boshqa odamga qarab birinchi qadam tashlamasligini taxmin qilish mumkin.

155-rasm. Bu rasmda ikkala odam agressiv holatda turgan bo'lib, chapdagi odam qo'llarini yonboshiga qo'ygan, o'ngdagisi esa bosh barmoqlarini shimining belbog'iga tiqib olgan. Chapdagi odam o'ngdagiga nisbatan kamroq agressiv holatda, uning ustiga gavidasini raqibiga to'g'ri yo'naltirib tahdid holatini namoyon qilgan. Uning yuz ifodasi bunday holatga mos tushadi.



155-rasm.



156-rasm.

156-rasm. Chap tomondagi stulda suhbatni davom etishini nazorat qilish va o'ngdagi odamga hukmronlik ta'sirini ko'rsatish uchun stulni teskari minib olgan odam o'tiribdi. U gavdasini to'g'ri burchak asosida o'ngdagi odamga qaratgan, barmoqlarini qisgan va oyoqlari stul ustida mahkam siqilgan, kayfiyati buzil-

ganligidan xabar beradi. Balki suhbatdoshlarini o'zining haqligiga ishontira olmaganligi sababli kayfiyati buzilgan bo'lishi mumkin. O'rtadagi odam o'z atrofidagi ikki suhbatdoshidan yuqori sezmoqda — bu haqda uning boshi orqasiga qo'yilgan qo'llar xabar bermoqda. Bundan tashqari, uning o'ng oyog'i chap oyog'ining tizzasiga qo'yilgan. Uning bu holati suhbatdan noroziligi va suhbatdoshlari bilan, kerak bo'lsa, tortishish niyati borligidan darak bermoqda. Aylanadigan va suyanchig'i orqaga yotuvchi g'ildirakli, tirsak qo'ygichli kreslo uning maqomini oshirishga xizmat qiladi. O'ngdagi odam esa maqomini uncha oshirmaydigan past suyanchiqli, mustahkam oyoqli, g'ildiraksiz va bezaksiz stolda o'tiribdi. Uning qo'l va oyoqlari mahkam chalishgan bo'lib, boshi pastga egilgan. Bularning barchasi shuni ko'rsatadiki, o'rtada aytilayotgan gaplarning hech biriga ishonmaganligidan darak beradi.

157-rasm. Bu yerda ayol tannozlikni odatiy ko'ri-nishini namoyon qilmoqda. Uning bir oyog'i chapdagi



157-rasm.

odamni ko'rsatish uchun chiqqan (qiziqish), qo'llar yonboshda va «bosh barmoq belbog'da» holatini egallagan. Bu holat uni yaqin munosabatlarga tayyorligini bildirmoqda. Chap bilagini jozibali namoyon qilishga va chekayotgan sigaretasining tutunini yuqoriga puflamoqda (ijobiy kayfiyat, o'ziga ishonch). Chap tomondagi erkakka zimdan boqmoqda, bu erkak o'z navbatida ayolga javob sifatida galstugini to'g'rilash (o'ziga oro berish) orqali oyog'ining uchini u tomonga qaratgan (qiziqish). Ko'rinib turibdiki, markazdagi erkak boshqa erkakni suhbatga aralashuvidan xursand emas. Shuningdek, undan chapdagi erkakka o'girilib zimdan da'vatli nigoh tashlamoqda. Uning kaftlari ko'rinmaydi va u sigareta tutunini pastga puflamoqda. Bundan tashqari, devorga tayanib turibdi (hududiy chaqiriq).

158-rasm. Chapdagi odam ro'parasida o'tirgan odamga kalondimog'lik munosabatida bo'lib, boshqalardan ustunlik holatini namoyon qilmoqda. Uning qovoqlari yarim berk, xayolida esa ro'parasidagi odamni suhbatdagi ishtirokidan qutilish, unga tepadan pastga pisand qilmay qarash uchun boshi ortga tashlangan. Uning bu holatiga yana jangovarlik bilan tizzalarini mahkam



158-rasm.

qisishi va bakalni mahkam ushlagan qo'llari esa to'siq tashkil qilishini qo'shish mumkin. Markazdagi odam suhbatdan tashqaridaligi yaqqol ko'rinib turibdi, chunki uning chap va o'ngidagi ikkala odam uchburchakli suhbatni tashkil qiluvchi holatni taklif qiluvchi ishorani yaratishmagan. U shunga qarab o'zini alohida tutmoqdaki, bu uning holatidan ko'rinib turibdi bosh barmoqlari kamzuli cho'ntagida (ustunlik) va u stol suyanchig'iga o'zini tashlab ulug'vorlikni namoyish qilmoqda. Uning boshi esa suhbatda xolislikni namoyon qilmoqda. O'ngdagi odam pisand qilmaslik va asabiga tegib ketish holatini qabul qilgan, gavdasi esa yaqindagi chiqish eshigiga yo'naltirilgan (ketishga tayyorgarlik). Uning qoshlari va og'iz chetlari, osilgan boshi yengil egilgan, bularning barchasi birgalikda norozichilik va ma'qullamaslikni bildiradi.

159-rasm. O'ngdagi va chapdagi odamlar yopiq dispozitsiyani qabul qilishgan va bu bilan markazdagi



159-rasm.

odamga o'zlarining guringiga qabul qilinmaganligini bildirishmoqda. O'rtadagi odam boshqalarga ustunlik nazari va istehzo bilan munosabatda bo'lmoqda. Bu uning turishidan (holatidan) ko'rinib turibdi. Bir qo'li kostum qaytarma yoqasida va bu qo'lning bosh barmog'i yuqoriga ko'tarilgan (ustunlik hissi). Bunga qo'shimcha ravishda chapda turgan odam atrofidagilarga masxaraomuz holatni namoyon qilmoqda (himoyaviy holat). Shuningdek, o'ngdagi odam argessiv ishora bilan qo'llarini orqaga qo'yib, chap qo'li bilan o'ng qo'li bilagini ushlab (o'zini boshqarishga intilish) olish orqali ta'sirni qaytarishga majbur bo'lmoqda. Shu bilan birga, zimdan nigoh tashlashi ham xarakterlidir. Chapdagi odam o'ngdagi odamning o'zini tutishidan xursand emas. U oyoqlarini chalishtirgan himoyaviy ishorada bo'lib, qo'li cho'ntagida (hamkorlikka xohish yo'q), nigohi polda va bo'ynini qo'li bilan ishqalash orqali o'zining ichki kechinmalarini namoyon qilmoqda.

160-rasm. Ushbu guruhda ham odamlarning barchasi zo'riqqan kayfiyatda turibdi. Uchala erkak ham



160-rasm.

o'z kresllariga suyanib bir-biridan uzoqroq bo'lishga intilishmoqda. Bu ruhiy zo'riqqan odamlar holatining sababi o'ngdagi odam, uning negativ ishoralarining to'plamidan ko'rinib turibdi. Suhbat davomida qo'lini burniga tekkazishi (aldov), uning o'ng qo'li gavdaga ko'ndalang turishi va bu qisman to'siq hosil qilishi ushbu holatning kelib chiqishi sababidir. Uni boshqalarning fikri qiziqitmasligi, kreslning tirsak qo'ygichiga tashlangan oyoqlari va gavdasini suhbatdoshlariga burishidan ko'rinib turibdi. Chapdagi odamga o'ngdaging gapirishi yoqmayapti, chunki u kiyimida yo'q yunglarni termoqda (ma'qullamaslik), uning chap oyog'i o'ng oyog'ining ustida (himoyaviy holat) va oyoqlari chetga qaratilgan (qiziqishning yo'qligi). Markazdagi odam nimanidir aytmqochi-yu, ammo fikr bildirishdan o'zini tutib turibdi. Bu uning musht qilingan qo'llari va bir-biriga mahkam siqilgan to'piqlaridan ko'rinib turibdi. U ham o'ngdagi odamga chaqiruvchi nigohini tashlamoqda, chunki uning gavdasi chapdagi odamga to'g'ri yo'naltirilgan.

161-rasm. Bu rasmda chapdagi erkak va ayol bir-birining harakatlarini takrorlamoqda va ular divanda



161-rasm.



162-rasm.

o'tirgan ikkita bir-biriga o'xshashlikni namoyon qilishmoqda. Bu juftlik bir-biriga juda qiziqqan, bilaklari ko'rinadigan holda iyaklarini ushlab turishibdi. Tizzalari bir-birlariga qaratilgan. Markazdagi odam zo'raki kulgi bilan o'tiribdi, xuddi u boshqa erkak gapirayotgan gapga qiziqqandek ko'rinsa-da, bu uning yopiq holatini egallagani va yuz qiyofasini suhbatga mos emasligidan ko'rinib turibdi. Boshi pastga egilgan (ma'qullamaslik), qoshlari qayrilgan (zarda) va u boshqa erkak tarafga ko'z olaytirgan. Bundan tashqari, uning qo'li va oyoqlari mahkam chalishgan (himoyaviy holat). Buning barchasi o'rtadagi odam salbiy kayfiyatda ekanligini ko'rsatadi.

162-rasm. Chapdagi odam ishonch, ochiqlik va halollikni yetkazuvchi tana holatini namoyish qilmoqda. Cho'zilgan qo'llar, oldinga chiqqan oyoq, ko'tarilgan bosh, tugmasi yechilgan kostum, kaftlari yuqoriga qaratib keng ochilib, oyoqqa qo'yilgan qo'llar va uchlari ro'paraga qaragan oyoqlar. U oldinga engashib kulmoqda. Baxtga qarshi, uning holati ishtirok etuvchilardan javob sadosini olmayapti. Ayol stul suyanchig'iga chuqur o'rnanib, o'ng oyog'ini chap oyog'iga chalishtirib olgan (himoyaviy holat). U o'ng qo'lidan qisman to'siq sifatida

foydalanmoqda (himoyaviy holat). Uning siqilgan mushtlari dushmanona munosabatlardan guvohlik bermasda. Bosh oldinga egilgan va ayol tanqidiy baholash holatini ham qo'llamoqda (qo'li yuzining past qismida). O'rtadagi erkak nayzasimon tana holatini qo'llamoqda, bu o'zini ishonchli va boshqalardan ustun sezayotganidan dalolat beradi. U oyog'ini boshqa oyog'iga qo'ygan holda o'z tanqidiy munosabatini namoyon qilmoqda. Bu odamda umumiy holat negativ, chunki u egilgan bosh bilan o'zini orqaga tashlab o'tiribdi. Bunday holatdagi uchala odam har qanday kechada duch kelinadigan oddiy vaziyat doirasidagi holatni namoyon qiladi. Bu yerda tipik himoyaviy va agressiv tana holatlarini hamda xushomad qilish qanday qo'llanilishini kuzatish mumkin.

163-rasm. Uch kishi ko'krakda chalishgan qo'llari bilan turishibdi va bularning ikki nafari esa oyoqlarini



163-rasm.

ham chalishtirib olgan (himoyaviy holat). Uchovlonning gavdasi bir-biriga mos ravishda yo'nalmagan. Bularning barchasi bir-birini uchratish uchun kelmaganliklarini bildirib, tana holatlari birinchi bor uchrashayotgani haqida guvohlik bermoqda. O'ngdagi odam ayolga juda qiziqib qolgan, bu o'ng oyoqning uchini ayol tomonga qaratib, unga zimdan qarab turganidan bilinadi. Uning nigohi ko'tarilgan qoshlar va tabassumi bilan birgalashgan (qiziqish). Bundan tashqari, uning gavdasi ayol tarafga yengil egilgan.

164-rasm. Noverbal vaziyat o'zgardi: ayol oyoqlarini to'g'rilab oddiy holatda turibdi. Chapdagi erkak ham oyoqlarini to'g'riladi va bir oyog'ining uchini ayol tomonga qaratdi (qiziqish), ikkala qo'lining bosh barmoqlarini shimi belbog'iga qistirdi. Agar bu tana holati erkak uchun qilinayotgan bo'lsa, bu agressiv holatni



164-rasm.

namoyon qiladi. Agar bu harakatlar ayolga atalgan bo'lsa, bu yaqin munosabatga chaqiruvdan darakdir. U, shuningdek, bo'yi balandroq ko'rinishi uchun qaddini rostlagan. O'ngda turgan erkak chapdagi erkakning harakatlaridan xijolat chekmoqda. Bu uning to'g'ri turib chapdagi erkakka olaqarash qilayotganligidan va qoshlarini osiltirgan holda turishi tabassumi qochganligidan bilinib turibdi.

165-rasm. Endi tana harakatlari bo'yicha munosabatlar va yoqtirish hissini qanday taqsimlanganini aniq ko'rish mumkin. Chap tarafdagi erkak avvalgi holatida belbog'iga barmoqlarini qistirgan qo'llar va ayolga qaratilgan oyoq uchi bilan qoldi. Bundan tashqari, u o'z gavdasini ayolga to'liq ko'z yo'naltirish uchun burdi. Qo'l barmoqlari belbog'ini qattiq qisdi, gavda esa



165-rasm.

to'g'rilandi. Ayol bu xushomad signallariga o'zining shaxsiy tana harakatlari bilan «o'yinga» qiziqib qolganini bildirib javob qaytarmoqda. U qo'llarini bo'shashtirib yuzini va bitta oyog'ini chapdagi erkakka burdi. Ayol nozkarashmalari va sochlariga qo'l tekkizishi va yuzining xayrixoh ifodasi orqali namoyon qilmoqda (o'ziga ishonch). O'ngdagi erkakka esa, bu davra uni chetlashtirayotgani yoqmayapti. Bu uning tana harakatidan ko'rinib turibdi — qo'llari belida (agressiv holat).

Xulosa o'rnida shuni aytish mumkinki, chapdagi erkak ayol diqqatiga sazovor bo'ldi, o'ngdagi erkak esa o'ziga sherikni boshqa joydan axtarishiga to'g'ri keladi.

MUNDARIJA

I bob. Tana harakatlarining tili haqida umumiy tasavvurlar	3
Zehnlik, intuitsiya va oldindan sezish	5
Tugʻma, genetik oʻzlashtirilgan va madaniy oʻzaro bogʻlangan signallar	6
Imo-ishoralar orqali muloqotga kirishish va ularning kelib chiqishi	8
«Okey» yoki qoʻl barmoqlaridan doira yasash imo-ishorasi	9
Barmoqlar bilan koʻrsatilgan «V» shaklidagi belgi	11
Tana imo-ishoralari majmui	11
Kongruentlik – soʻz va imo-ishoralarning bir-biriga mos kelishi	13
Kontekstning imo-ishoralarni talqin qilishdagi ahamiyati	13
Imo-ishoralarni talqin qilishda taʼsir koʻrsatuvchi boshqa omillar	14
Jamiyatdagi mavqe va imo-ishora qilishning boyligi	15
Badan harakatlarini soxtalashtirish imkoniyatlari	17
II bob. Suhbatdagi hudud va maydonlar	21
Shaxsiy maydon	22
Hududiy makonlar (fazoviy joylashuv)	23
Hududiy makondan amaliy foydalanish	24
Boʻsh joyni egallash bilan bogʻliq harakatlar	29
Har xil millatlarda hududiy makonlar	30
Shaharliklar va qishloq joyida yashovchilarning hudud va makonlardagi farqlar	31
Maydonlar va xususiy mulk	34
Avtomobillar va ularning hududiy hissiga taʼsiri	35

III bob. Kafllar yordamida uzatiladigan ma'lumotlar	37
Kafllar. Halollik va ochiqlik	37
Ochiq kafllar va aldov	38
Kaft kuchi	39
Qo'l siqishlar	41
Ustunlik qiluvchi va itoat qiluvchi qo'l siqish	41
Qo'l siqish uchun kim birinchi qo'l uzatishi kerak?	46
Qo'l siqishning har xil usullari	47
IV bob. Qo'l va panja imo-ishoralari	54
Qo'l panjalari imo-ishoralari, kafllarni ishqalash	54
Bosh barmoqlarni ko'rsatkich barmoqqa ishqalash	55
Qo'l barmoqlarining chirmashishi	55
Qo'llarning nayzasimon holati	57
Qo'llarni orqaga qo'yish	60
Bosh barmoqlarga urg'u berish	62
V bob. Yuzning har xil qismlariga qo'l tekkizish bilan bog'liq imo-ishoralar	66
Aldov, yolg'on, shubha	66
Og'izni qo'l bilan himoya qilish	68
Burunga tegish	69
Qovoqlarni ishqalash	70
Quloqni ishqalash va qashlash	71
Bo'yinni qashlash	72
Yoqani tortib qo'yish	73
Og'izdagi barmoqlar	74
Imo-ishoralarni talqin qilish va undagi xatolar	74
Kaft bilan yuz va iyakni tirash	77
Zerikish	78
Baholash munosabatlari	79
Iyakni silash	80
Qaror qabul qilish bilan bog'liq imo-ishoralarning usullari	82

Qo'l-yuz bilan bog'liq imo-ishoralarning birikmalari	83
Ensani qashlash va peshonaga shapaloq urish	84
VI bob. Ko'krakdagi qo'llar to'siq sifatida	85
Ko'krakdagi qo'llar	85
Ko'krakda chalishtirilgan qo'llar — eng ommalashgan imo-ishoradir	88
Qo'llarni chalishtirish, barmoqlarni kuchli qisib musht qilish	90
Qo'lning yelka qismida qo'l panjalarini chalishtirish	91
Qo'llardan tashkil qilingan to'liq bo'lmagan to'siq	94
Qo'l chalishtirish bilan bog'liq niqoblangan imo-ishoralar	95
VII bob. Oyoq yordamida hosil qilinadigan himoyaviy to'siqlar	97
Oyoqlarni chalishtirish	97
Oyoqni oyoq ustiga tashlashning yevropacha usuli	98
Burchak tashkil qilib oyoqni oyoqqa tashlash	99
Oyoqni qo'l bilan ushlagan holda oyoqni oyoqqa tashlash	101
Tik turgan holatda oyoqlarni chalishtirish	101
Himoyalanyaptimi yoki muzlab qoldimi?	104
Bir-biriga yopishgan to'piqlar	105
Bir oyoq tovonini boshqasining boldiriga qo'ymoq	109
VIII bob. Boshqa ma'lum jarayonlar va harakatlar	109
Stulga keng qo'yilgan oyoqlar bilan o'tirish odati	109
Mavjud bo'lmagan yunglarni terish	111
Bosh orqali qilinadigan imo-ishoralar	112
Boshning asosiy holatlari	113
Qo'llarni bosh orqasiga qo'yish	115
Agressivlik va harakatga tayyorlik imo-ishoralari	117
O'tirgan odamda tayyorlikning ifodasi	119
Faoliyatga shaylik holati	119

IX bob. Ko'zlar yordamida imo-ishora qilish	121
Ko'zlarning signallari.....	121
Ko'zlarning xulq-atvori.....	123
Ko'z qiri bilan qarash.....	125
Xulosalar.....	126
Yopilgan qovoqlar.....	126
Suhbatdosh nigohini qanday nazorat qilish mumkin?	127
X bob. Boshqalarni o'ziga jalb qiluvchi imo- ishoralar	129
Xushomad qilishga xos bo'lgan jarayonlar va signallar.....	129
Zimdan tashlangan nigoh.....	132
Kichik ochilgan og'iz, nam lablar.....	132
Yelka osha zimdan nigoh tashlash.....	132
XI bob. Sigareta, sigara, trubka va ko'zoynaklar	132
Chekish.....	132
Trubka chekuvchilar.....	133
Tamakisevarlar.....	134
Sigara chekuvchilar.....	136
Chekuvchilarga xos oddiy harakatlar.....	137
Ko'zoynak bilan manipulyatsiya qilish.....	137
Vaqt cho'zish usullari.....	138
Ko'zoynak ustidan qarash.....	138
XII bob. Xususiy va hududiy da'vo imo-ishoralari	139
Hududiy da'volar.....	139
Xususiy mulkdorning imo-ishoralari.....	142
XIII bob. Bir-birining harakatini aks ettirish	144
XIV bob. Bosh egib ta'zim qilish, egilish, ularning ijtimoiy maqomiga bog'liqligi	148

XV bob. Suhbat vaqtidagi imo-ishoralar	151
Gavda harakatlari yordamida atrofdagilarga ta'sir ko'rsatish	151
Burchaklar va uchburchaklar. Ochiq holatlar	152
Yopiq holatlar	153
Insonni o'z davrasiga qabul qilish yoki qabul qilmaslikni ifodalash usullari	154
Yonida o'tirgan odamga gavdani burib qiziqqanlikni ifodalash	155
Ikkita shaxs bilan muzokara yoki suhbat o'tkazish	156
Oyoq panjalari bilan qiziqishni ifodalash	157
O'tirgan holatda muloqot qilayotgan ishtirokchilarning joylashuvi	158
Xulosalar	160
XVI bob. Stollarning har xil holatlari va ishtirokchilarni stol atrofiga joylashtirish	161
Burchakda joylashish (B_1)	162
Ishehan o'zaro hamkorlik holati (B_2)	163
Raqobatli — himoyaviy holat (B_3)	164
Mustaqil holat	167
Dumaloq, kvadrat va to'g'ri burchakli stollar.	
Kvadrat stol	168
Dumaloq stol	168
To'g'ri burchakli stol	169
Uydagi tushlik stoli	170
Restoranda mehmon qilishni qanday tashkillashtirish kerak?	170
XVII bob. Maqomni sun'iy oshirishning turli usullari	173
Kreslo bilan manipulyatsiya qilish hisobiga inson maqomini oshirish	173
Kreslo o'lehoivi	173
Stolning ko'tarilishi	174

Stulning o'rni	174
Kabinetda mebelni joylashtirish	175
Maqomni oshirishga yana nima yordam beradi?	177
XVIII bob. Umumlashtirish	178
Holatlar majmui. Kundalik muloqotning har xil sharoitdagi holatlari	179
Yuzida soxta kulga	180

199

199

199

199

199

199

199

199

199

199

199

199

199

199

199

199

199

199

199

199

199

Allan Piz
Tana tili



ISBN 978-9943-03-723-6



9 789943 037236