

**O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY VA O'RTA MAXSUS
TA'LIM VAZIRLIGI**

**ZAHIRIDDIN MUHAMMAD BOBUR NOMIDAGI
ANDIJON DAVLAT UNIVERSITETI**

Psixologiya kafedrası

Qo'lyozma huquqida

UDK: 152.82.38

Omonqulova Nafisaxon Ro'ziboyevnaning

**NOVERBAL MULOQOT SIRLARINING
PSIXOLOGIK XUSUSIYATLARI**

5A 110902-«Psixologiya» ixtisosligi magistrlik darajasini olish uchun

D I S S E R T A T S I Y A

Ilmiy rahbar:

p.f.n dotsent M.Mamajonov

Andijon-2013

Mavzu: Noverbal muloqot sirlarining psixologik xususiyatlari.

REJA

Kirish.

I bob.Odamlarni qanday bilish va tushunish.

1§.Odamlarni tushunish zaruriyati.

2§.Odamlarni tushunish asoslari.

3§.Odamlarni bilib olish malakasini rivojlantirish.

II bob.Odamlarni tana xarakatlari sirlari.

1§.Odamlarning tana xolati sirlarning muxim xususiyatlari.

2§.Odamlarning nutq siri.

III bob. : Noverbal muloqot sirlarining amaliy tadbiq'i.

1 §. Noverbal muloqot sirlarining o'ganilganish metodikasi.

2 §Noverbal muloqot sirlarining o'ganilganish tadqiqot natijalari taxlili.

Xulosa.

Psixologik tavsiya.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yhati.

Mavzu: Noverbal muloqot sirlarining psixologik xususiyatlari.

Mundarija

Kirish.....	3-7	
I bob.Odamlarni qanday bilish va tushunish.....	8-31	
1§.Odamlarni tushunish zaruriyati.....	8-18	
2§.Odamlarni tushunish asoslari.....	19-29	
3§.Odamlarni bilib olish malakasini rivojlantirish.....	30-31	
 II bob.Odamlarni tana xarakatlari sirlari.....	32-63	
1§.Odamlarning tana xolati sirlarning muxim xususiyatlari.....	31-41	
2§.Odamlarning nutq siri.....	42-63	
 III bob. : Noverbal muloqot sirlarining amaliy tadbiq'i.....	64-69	
1 §. Noverbal muloqot sirlarining o'ganilganish metodikasi.....	64-67	
2 §Noverbal muloqot sirlarining o'ganilganish tadqiqot taxlili.....	68-69	natijalari
 Xulosa.70-71		
Psixologik tavsiya.72-73		
Foydalanilgan adabiyotlar ro'yhati.74		

KIRISH

Mavzuning dolzarbligi: Mamlakatimiz mustaqil bo'lgandan keyin chet mamlakatlari bilan iqtisodiy, madaniy aloqalar kuchayib bormoqda. O'zbekistonga kelayotgan turistlar, ishbilarmonlar, olimlar, biznesmenlar soni tobora ko'paymoqda. Ular orasida samimiy va garaz niyatli xam uchraydi. Ularni ajratib olish, asl niyatlaridan boxabar bo'lish uchun verbal va noverbal muloqot sirlaridan boxabar bo'lishni taqozo qiladi. Ushbu magistrlik dissertatsiyasining mavzusi ana shu dolzarb muammoga qaratilganligidir. Olamda so'zsiz muloqot bo'yichayangi mutaxassislar paydo bo'lishdi. Bu mutaxassislar qush va parandalarni kuzatib, ma'lumot yig'uvchi ornitologlar kabi, atrofdagi odamlarni kuzatib ular tomonidan berilayotgan turli belgilarni taxlil etib ma'lumot to'pladilar. So'zsiz muloqot mutaxassisi insonlarni xar qanday sharoitda, turli vaziyatlarda kuzatish mumkin. Eng muximi odamlar uchun bir-birlari bilan muloqatda bo'lish imkoniyati bo'lsa bas. Chunki kuzatish predmeti, bo'lib odamlarning xatti-xarakatlari xizmat qiladi. Bunday kuzatishlar mutaxassis uchun atrofdagilarni yaxshiroq tushunish, o'z-o'zini chuqurroq anglash va olingan ma'lumotlar asosida atrofdagilar bilan bo'layotgan munosabatlarni samarali bo'lishini ta'minlaydi.

Ajablanarlisi shuki, inson yer yuzida bir million yildan ortik xayot kechirishiga qaramay, faqat o'tgan asrning 60-yillardagina so'zsiz muloqot muammosiga e'tiborini qaratdi va uning yo'llarini o'rgana boshladi.

Insonlar so'zsiz muloqot to'g'risida, ya'ni gavdaning xatti-xarakatlari to'g'risida birinchi kitob nashr etilgandan so'ng xabar topdi. 1970 yili Djulius Fostning ilk asari nashr etildi. Bu olim o'z kitobida bixeviorist yo'nalishidagi olimlarning so'zsiz muloqot yuzasidan olib borgan ishlariga yakun yasadi. Lekin shunga qaramay minglab odamlar inson gavdasining tili mavjudligi va uning xar bir inson xayotida katta rol o'ynashiga qaramay, bugungi kunda bu to'grisida yetarli ma'lumotga ega emasliklarini tan oldilar.

Kinesika fan sifatida XX-asrning 2- yarmida vujudga keldi. Lekin odamlarni ushbu xususiyatlarini o'rganish va aniqlashga bo'lgan qiziqishi bir necha ming yillar avval paydo bo'lgan bo'lsada hozirgi kunda xam o' dolzarbligini yo'qotgani yo'q. Bunga sabab insoniyatni o'zligini anglashga va o'zaro muloqot jarayonida suxbatdoshning ruxiy xolatini, ichki kechinmalarini, fikr va niyatlarini bilishga qiziqishdir. Sharq mamlakatlarida bu muammoga qiziqish ancha avval boshlangan. Shamsiddin Dunasariyning "Odamni bilish ilmi" risolasida insonning tanasi va badan a'zolari xarakatiga, yuzining rangiga, nafas olishi, ovozi xatto kulishiga qarab uni kimligini bilish borasida sharqda yig'ilgan kuzatishlar o'rin olgan. Dunasariyning ushbu risolasi quyidagi so'zlar bilan boshlanadi "Agar odamning xulq-atvori, ta'bi-nazokati, shakli sur'atini bilsangiz uni yaxshi yoki yomonligini tushuna boshlaysiz. Bu albatta xayotda katta naf beradi, sizni balo qazolardan asraydi. Suxbatdoshingizning butun vujudingiz bilan sekin razm solib, dalilu xujjatlardan doim o'goh bo'ling. Toki sizning xukm va qazovatingizdan, odamshunosligingizdan saxv-xato topishmasin".

Sharq ulamalarining kuzatuvlari va taxlillarining ko'p qismi tana xarakatlariga nisbatan tananing statik xolati va qiyofasiga qaratilgan. Bu muammo ustida ko'proq Amerika psixologlari tadqiqot olib borganlar. Djulius Fastning "Tana tili asarida odamning muloqotining noverbal shakllari sirlari bilan tanishtiradi, suxbatdoshning imo-ishoralari, nigoxi va qad-qomatining tutishini o'rganish va ularga qanday munosabatda bo'lish kerakligini qiziqarli va soda qilib tanishtiradi. Shuningdek, chet el fuqorolari bilan muloqotda xatoga yo'l qo'ymaslik, ularning xissiy axborotlarini, unsiz begilarini xisobga olish, ularni to'g'ri tushunish va baxolash kabi muammolarni yechimini topishga xarakat qilgan. Hind tadqiqotchisi Vidjaya Kumarning "Tana tili" risolasida tana tilini o'zlashtirish va ularni to'g'ri tushunish xar qanday uchrashuvni tadqiqotgq aylantirish mumkinligini ta'kidlaydi.

Tadqiqot maqsadi va vazifalari: Tadqiqot ishining maqsadi noverbal muloqot shakli bo'lgan tana xarakatlari(imo-ishora,mimika,nigox) sirlarini tadqiq qilishdir.

Tadqiqot ishining ushbu maqsadidan kelib chiqib quyidagi vazifalarni bajarish nazarda tutilgan.

- Mavzu bo'yicha ilmiy adabiyotlar va internet ma'lumotlarini to'plash, o'rganish va taxlil qilish.
- Tadqiqot ishlarini olib borish metodlarini tanlash va ishlab chiqish.
- Tanlangan metodlar yordamida tana tili sirlarini o'rganish, tadqiqot ishlarini olib borish va natija olish.

Olingan natijalar asosida xulosa va tavsiyalar ishlab chiqish

Muloqotning noverbal vositasi tana tilini o'rganish,taxlil qilish ijtimoiy muammo ekanligi.

Tana tili suxbatdoshning fikr,xis-tuyg'ularini aks-sadosi ekanligi.

Tana tilining psixologik xususiyatlari va ularning ongli va ong osti mexanizmlari.

Tadqiqot predmeti: Noverbal muloqot shakli bo'lgan tana xarakatlari(imo-ishora,mimika,nigox)sirlarini tushinish va amalda foydalanish

Tadqiqot obekti:Tana tili sirlarini bilish qobiliyatlariga ega bo'lgan talabalarni tanlab olish va ular ustida eksperimentlar olib borish .Tadqiqotni Andijon Davlat Universiteti qoshidagi 3-sonli akademik litseyning 1-2-3- bosqich talabalari o'rtasida olib bordik.Jami ishtirok etadigan talabalar soni 66 ta.

Tadqiqotning metodologik asoslari:Ushbu mavzuda tadqiqot o'tkazgan SHark va Garb olimlarini g'oyalari va fikrlari.Prezidentimiz nutq va asarlarida keltirilgan fikrlar tadqiqot uslubiylatini asosi xisoblanadi

Muloqotning noverbal vositasi tana tilini o'rganish,taxlil qilish ijtimoiy muammo ekanligi.Tana tili suxbatdoshning fikr,xis-tuyg'ularini aks-sadosi ekanligi.

Tana tilining psixologik xususiyatlari va ularning ongli va ong osti mexanizmlari.

Tadqiqotning o'rganish metodlari:Tadqiqot oldida turgan vazifalarni xal qilishda quyidagi metodlardan foydalanildi.Lilian Glassning Insonlarni bilish ko'nikmasini aniqlash metodikasi. Suxbat,kuzatuv,test va eksperimentlar.

Tadqiqot natijalarini ilmiy jixatdan yangilik darajasi .Insonlarni tana tili sirlarini o'rganishga bo'lgan qiziqishlari bir necha ming yillar avval paydo bo'lgan bo'lsada xozirga qadar o'z dolzarbligini yo'qotgani yo'q. Shark mamlakatlarida bu muammoga qiziqish ancha avval boshlanishiga qaramay ular tanani statik xolati va qiyofasiga qaratilgan. Ushbu muammo ustida, ularni dinamik xolati ustida ko'proq Amerika psixologlari D.Ekman, CH.Osgud, D.Fast Nik Xeys va G.Xoullar olib borganlar. Ular asosan G'arb madaniyatidan kelib chiqib tadqiq qilganlar. O'zbek millati tana xarakatlari sirlari ustida yetarlicha ma'lumotlar yo'q.

Tadqiqot natijalarini amaliyoti va tadbiqu.Tadqiqot natijasida olingan ma'lumotlardan faoliyatini asosan odamlar bilan muntazam muloqatda bo'ladigan kasb egalari (diplomat, biznesmen, vrach, o'qituvchilar va maxsus xizmat idoralari ichki ishlar, bojxona xodimlari xizmatida foydalanish mumkin.

Dissertatsiyaning tuzilishi:Kirish,uch bob,6 ta paragraf,xulosa va tavsiyalardan iborat. Xulosa va takliflarning qisqacha umumlashirilgan ifodasi.

Tadqiqotning xulosa qismida odamning bilish qobiliyatini rivojlantirish yo'llari nutq sirlarini,ovoz sirlarini,tana xarakat sirlarini to'g'ri tushinish va ular asosida odamning xarakteri aniklanadi. Ushbu qobiliyatdan barcha shaxslar foydalanishi mumkin.

I-bob Odamlarni qanday bilish va tushunish .

1§ Odamlarni tushunish zaruriyati

Odam xayoti davomida u yoki bu shaklda ijtimoiy munosabatda ishtirok etadi. Xar doim biz boshqa odam zoti bilan to'qnashganimizda o'zaro ijtimoiy ta'sir namoyon bo'ladi. Xar qanday ijtimoiy o'zaro ta'sir bizni muloqoti bo'lgan qobiliyatimiz bilan belgilanadi. Niyat va signallarimizni boshqa odamlarga berish qobiliyati, usul va vositalarisiz ijtimoiy o'zaro munosabatni amalga oshirishimizni iloji yo'q. Muloqot-bu axborotlarni bir odamdan ikkinchi odamga uzatishdir. Odamlarning muloqoti o'zining rivojlangan tili bilan hayvonlardan farq qiladi. Bu bizga murakkab mavhum g'oyalarni berishni amalga oshiradi, shuningdek shu daqiqada ko'z oldimizda mavjud bo'lmagan odamlar va ob'ektlar to'g'risida gapirish va yozish imkonini beradi. Biz o'tgan voqealarni muhokama qilish, kelajakda nimalar bo'lishi mumkinligini hatto mavjud bo'lmagan va mavjud bo'lishi mumkin bo'lmagan narsalar to'g'risida ham g'oya va farazlar aytish qobiliyatiga egamiz.

Tilsiz bularni amalga oshirish mumkin emas. So'z yordamida amalga oshadigan muloqot verbal muloqot deb ataladi.

Malumki muloqot belgilar tizimi orqaligina amalga oshadi. Muloqot vositalari verbal (belgilar tizimi sifatida og'zaki va yozma nutqdan foydalanadi) va noverbal muloqot (muloqot nutqsiz vositalar, imo-ishoralar va signallar orqali amalga oshadi) vositasi turlariga bo'linadi. Noverbal vositalar esa so'zsiz va umuman nutqqa aloqasi bo'lmagan, lekin xar qanday muomala jarayonida bo'ladigan belgilar nazarda tutiladi. Bu - odamning qiliqlari, yuzidagi belgilari, pantomimika, suxbatdoshlarning o'zaro fazoviy joylashishlari, uchrashuv vaqti-soati, kulgi yoki yig'i kabilardir.

Agar muloqot jarayonini yaxlit bir faoliyat sifatida undagi asosiy maqsad - muomalaga kirishgan shaxslarning umumiy muammolarini echish bo'ladigan bo'lsa, muloqotning tashabbuskori bo'lgan shaxsning ta'siri qanchalik adresatga - ta'sir yo'naltirilgan kimsaga yetib borishi katta amaliy ahamiyatga ega. SHuning uchun xam olimlar muloqotning samaradorligi ko'proq qaysi vositalarga bog'liqligiga qiziqadilar. Amerikalik olim Megrabyanning ma'lumotlariga ko'ra, birinchi uchrashuvda biz boshqalardan kelayotgan noverbal signallarga 55%ga ishonamiz, ulardan ta'sirlanamiz, 38% - paralingvistik va 7%gina nutqning bevosita mazmuniga ishonamiz.

Shuning uchun xam obrazli tarzda "Kiyimga qarab kutib olinadi, aqlga qarab kuzatiladi" deyiladi. Keyingi uchrashuvlarda bu mutunosiblik, tabiiy, o'zgaradi.

Albatta, paralingvistik xamda noverbal vositalarning muloqatdagi o'rni va ulushi masalasi suxbatdoshlarning yosh, jins, kasb, xattoki, milliy xususiyatlariga bog'liq. Masalan, boshqa bir amerikalik olim Argayl turli millatlar vakillari muomalasida qiliqlar va qo'l xarakatlarining kuchi va takrorlanishini o'rgangan. Ma'lum bo'lishicha, 1 soat mobaynida finlar bir marta qiliq qilarkan, italiyaliklar - 80 marotaba, frantsuzlar - 20 va meksikaliklar 180 marta. Demak, xar bir xalq vakilining asriy udumlari, rasm-rusmlari, odatlari va emotsionalligiga qarab qiliq va xarakatlar ma'lum o'rin egallar va bu narsa o'z navbatida muloqotni kuchaytiradi, uni boyitadi.

Muloqot jarayonida suxbatdoshlarning fazoviy joylashishlari xamda vaqt mezonlari amaliy ahamiyatga ega. Masalan, yuzma-yuz turib gaplashish, telefon orqali yoki qichqirib gapirishdan farq qiladi. Yoki muloqotning vaqt mezonlari ayniqsa diplomatik uchrashuvga o'z vaqtida kelish va unda odob-axloqqa qat'iy rioya qilish yoki aksincha, sherikni xurmat qilmaslik, uchrashuvga kechikib kelish, uzoqdan turib gaplashish, iyaklarni tepaga qaratib, kibor bilan gapni boshlash, muzokaralarning xar bir sekundi o'ziga xos ma'no va mazmun kasb etadi va mos tarzda sharxlanadi.

Yuqorida ta'kidlangan xolatlar psixologiyadagi maxsus bo'lim - proksemika tomonidan o'rganiladi. Bu yo'nalishning asoschisi amerikalik E. Xoll bo'lib, uning o'zi proksemikani "fazoviy psixologiya" deb atagan. Masalan, u amerikaliklarga xos bo'lgan suxbatdoshning sherigiga nisbatan fazoviy joylashuvi xususiyatlarini aniqlab, muloqotning turli sharoiti va shakliga qarab, fazoviy yaqinlashuvning o'rtacha qiymatini aniqlagan:

- intim (yaqin) masofa - 0 - 45 sm;

- personal (shaxsiy) masofa - 45-120 sm;
- ijtimoiy masofa - 120-400 sm;
- ommaviy masofa - 400-750 sm.

Xar bir masofa o'ziga xos muloqot vaziyatlariga mos. Vaqt va fazo bilan bog'liq aloqalarning o'ziga xos majmui *xronotoplar* deb ataladi. Amaliyotda "kasalxona palatasi xronotopi", "vagon yo'lovchilari xronotopi" va boshqalar aniqlangan.

Muloqotda suxbatdoshlarning ko'z qarashlari - vizual kontaktlari xam katta ahamiyatga ega. Vizual kontakt - bu qarashlar soni, ularning uzoqligi, qarashlardagi statik va dinamik almashinuvlar, ko'z olib qochishlar va boshqalardir. Argayl shulardan kelib chiqib, "yaqinlik (intimlik) formulasi"ni ishlab chiqqan va bunda intimlilik darajasi suxbatdoshlarning o'rtasidagi masofaga va ko'z qarashlarga bog'liqligini isbotlagan. Chunki ko'z qarashlar suxbatdoshning muloqotga tayyorligi, uni davom ettirish kerak yoki kerak emasligi xaqida ma'lumot berib, suxbatning yo'nalishini belgilaydi.

Yana bir muxim ta'sirchan belgilar majmuini o'ziga mujassam etgan soxa - bu yuzimizdir. Ilmiy adabiyotda yuz qiyofasining 2000 dan ziyod qirralari aniqlangan. Ularni ma'lum tartibda tizimga solish uchun P. Ekman "*FAST*" - *Facial Affect Scoring Technique* deb nomlangan metodikani xam taklif etgan. Unga ko'ra yuz uch zonaga bo'linadi:

I - ko'z va peshona,

II - burun va burun oldi,

III – og'iz va iyak zonasi. Ularning xar birida turlicha bo'ladigan 6 xil emotsional xolatlar ajratiladi - quvonch, jaxl, xayrat, qo'rquv, g'am va nafrat.

Jon Chestara o'zining "Delovoy etiket" nomli kitobida (M.,1997) muloqot jarayonida namoyon bo'ladigan va aniq ma'no va moxiyat kasb etadigan noverbal qiliqlarga tasnif bergan.

1. Agar suxbatdoshingiz barmoqlari bilan stolni tinmay chertayotgan bo'lsa, demak, u betoqat, yo'ki unga siz bilan suxbatlashish zerikarli, shuning uchun u asabiylashmoqda.
2. Agar suxbatdosh elkalarini qisayo'tgan bo'lsa, demak, uni siz bilan bo'lgan suxbat befarq qoldirdi, unga baribir.
3. Agar u qo'l barmoqlarini qisayotgan bo'lsa, demak, u nimadandir juda xavotir, o'zini ximoyasiz xis qilmoqda.
4. Suxbatdoshning qo'llarini musht qilib turishi undagi vajoxat belgisi, lekin u bu xolatni, badjaxllikni nazorat qilmoqchi.
5. Agar suxbatdoshning qo'llari bexol bo'lib, kaftlari yuqoriga qaratilgan tarzda oldinga intilgan bo'lsa, demak, u nimadandir taajjubda, tashvishda, qiyinchilikda.
6. Agar sherigingiz kostyumining tugmalarini yechsa, demak, u faollikga xozirlangan bo'ladi.
7. Qo'llar ko'krakda bog'langan bo'lsa, bu uning chaqirigi, nimanidir muxokama qilishga tayyorligi ramzi.
8. Agar odam tez yurib borayotib, iyaklarini ko'targan xolda qo'llarini erkin tashlab qo'ygan bo'lsa, demak, u o'ziga ishonadi, u - qat'iyatli.
9. Odam ketayo'tganda, ikki qo'li cho'ntakda, boshi egik bo'lsa, demak uning ruxi tushgan, xafa, depressiya xolatida bo'ladi.
10. Qo'l kaftlarining chakkaga quyilganligi uning nimagadir juda xayratlanib, qiziqayotganligining belgisidir.
11. Agar suxbatdosh qo'l mushti bilan o'zining iyagiga urayo'tgan bo'lsa, u nimanidir aniqlamoqchi, tashvishda bo'ladi.
12. Agar odam burniga tegib, yoki uni ishqalayotgan bo'lsa, demak, u nimanidir ustida o'ylamoqda.
13. Agar suxbatdosh qo'lini beliga tirab olgan bo'lsa, demak, u o'zining ustunligini bildirib, ochiq gaplashib olishga chaqirayotgan bo'ladi.
14. Agar qo'llarining uchlarini birlashtirib "uycha" shaklini eslataayo'tgan bo'lsa, bu - uning nimanidir o'ylayo'tganligi yoki nimagadir qiziqayotganligi ramzidir.
15. Agar siz gapirayotganingizda suxbatdosh boshini yonbosh qilib tinglasa, demak, u jiddiy emas, xazilga moyil.

16. Agar suxbatdosh ko'z oynagini burun ustiga tushirib, tepasidan qarasa, bu uning sizdan ko'proq ma'lumotlarni kutayotganligi belgisidir.
17. Odam u yoqdan bu yoqqa borib kelayotgan bo'lsa, demak, u nimadandir tashvishda, asabiylashmoqda.
18. Agar odam qansharini bosayo'tgan bo'lsa, demak, u charchagan (agar ko'zoynagi qismayo'tgan bo'lsa).
19. Agar odam stulning qirgogiga o'tirib olgan bo'lsa, bu yo sabrsizlik bilan kutayotganligi, yoki nimagadir qiziqish bildirayotganligi ramzidir.
20. Odam oyoqlarini bir-birining ustiga qo'yib olib, oyog'ini yengil tebratayotgan bo'lsa, demak, u zerikmoqda.
21. Agar odam ko'rsatgich barmog'i bilan o'qtalib, o'ziga xos tarzda xarakat qilayotgan bo'lsa, u o'z qarashini ta'kidlamochi.
22. Agar odam oyoqlarini xontaxta yo'ki stol ustida ustma-ust qo'yib o'tirgan bo'lsa, u boshqalarda o'ziga xos taassurot qoldirmochi, o'zining tobe emasligini ko'rsatmochi.
23. Agar odam o'zini orqaga tashlab, qo'llarini bir-biriga bog'lab, bo'ynida ushlagan bo'lsa, demak, u dam olmochi, va boshqalarda taassurot qoldirmochi.
24. Gapirayotgan paytida og'zini berkitishi, uning "tushunishingiz shart emas" degani.

Odamning bir qo'lini orqaga qilib, boshqa qo'li bilan tirsagini ushlab turishi, uning tajangligi va biron-bir bilan gaplashish xoxishi yo'qligini bildiradi".

Shunday qilib, biz odatiy, tabiiy deb idrok qiladigan faoliyatimiz bo'lgan - muloqotda xam ko'plab sirlar va o'ziga xos nozik tomonlar borki, ularning barchasi bizdan muloqotdagi bilimdonlikni va o'zgalarga va o'zimizga e'tiborliroq bo'lishimizni talab qiladi. Nigohni boshqarish eng muhim texnikalaridan ifodali qo'llab-quvvatlovchi va halok qiluvchi turlariga bo'linadi.

Nigohni bo'shqarish ikkita qoidaga asoslanadi.

1. Odamga tikilib qarash yaxshi emas.
2. Shaxs sifatida qabul qilmagan odamgagina tikilib qarash mumkin.

Biz san'at asarlariga, manzaralariga uzoq tikilib qaraymiz. Hayvonot bog'ida hayvonlariga hohlaganimizcha tikilib tomosha qilamiz. Odamlarga shaxs sifatida bunday qaray olmaymiz. O'zbeklarda o'zidan katta odamlarga, ota-onaga tik qarash yaxshilik alomati emas deb hisoblanadi. Shuning uchun ham yoshlarni kichikligidan shunday tarbiya beramiz.

Teatrda aktyorlarga uzoq tikilib qaraymiz. Buni qanday izohlash mumkin. Biz teatrda aktyorga emas uni himoya qiluvchi maska ya'ni o'ynayotgan obraz ro'liga asosiy diqqatimizni yo'naltiramiz. Uchrashuv qayerda o'tishiga qarab nigoh almashinuvini turli formulalarga ajratamiz. Agar ko'chada biror kimsani yonidan o'tayo'tganimizda taxminan sakkiz qadam oldin bir qarab qo'yib nigohimizni tezda olib qochishimiz kerak, sakkiz qadamga yetmasdan qarama-qarshi kelayotgan odamlar bir-biriga signal yuboradi, "Men chap tomondan yoki o'ng tomondan o'taman" deb. Har biri o'z harakatlarini oz-moz tartibga solib kim chap kim o'ng tomonni tanlaydi va tekis o'tib ketishadi. Agar ro'paramizdan kelayotgan odam qora ko'ziynak taqib olgan bo'lsa bu qoidaga rioya qilish oson emas. Chunki uni nigohini tushirish imkoniyati bo'lmaydi.

Biz ko'pincha mashhur yoki tanish odamlarni ko'rganimizda bir qaraymizu darrov nigohimizni olib qochamiz. "Biz sizni taniymiz va sizga ko'z tegmasligini hohlaymiz" degan ma'noni anglatadi. Bunday texnikadan biz ko'pincha ba'zi vaziyatlarda masalan: kasallarga, boshqa millat vakillariga, uzun soch va soqollilarga va hokozolarga qaraganimizda foydalanamiz. Agar ular odamga yoqmasa albatta ularga uzoq tikilib qaraymiz. Shunday qilib ta'na tili psixologiyasi ijtimoiy faoliyatni turli tarmoqlarida keng foydalanish mumkin. Jumladan: ta'lim-tarbiya, turizm, diplomatiya, huquqshunos faoliyatida bu fan ma'lumotlari beqiyosdir. Chunki o'qituvchi va tarbiyachi uchun bolani emotsional holati qanday, to'g'ri gapiryaptimi yoki aldashga urinyaptimi? buni bilish ular uchun qanchalik muhim ekanligini tasavvur qilish qiyin emas. Shuningdek chet el turistlari bilan olib borilayotgan muloqot jarayonida ularni his-tuyg'ularini, niyat va maqsadlarini anglash, chet ellik hamkorlar

bilan muzokoralar olib borayotganda ularni fikr va maqsadini to'g'ri tushunish. Ayniqsa tergov va sud jarayonida jinoyatchi va sudlanuvchi ho'latiga to'g'ri psixologik baho berish dolzarb muammo ekanligini hech kim inkor qilmasligi kerak. Tana harakatlarini namoyon bo'lish mehanizmi yani kelib chiqishi to'g'risida fikr yuritadigan bo'lsak albatta shu narsani unutmaslik kerakki odamni barcha tana harakatlari va hulqini o'rganish orqaligina amalga oshmay, ko'pchilik qismi irsiy, nasldan-naslga o'tuvchi harakterga ega. Imo-ishoralar hamma madaniyat vakillari uchun bir xilmi? millatidan, irqidan, yashash joyidan qat'iy nazar hamma bir-birini ta'na harakatlarini to'g'ri tushunadimi? Boshqacha qilib aytganda tabassum har doim quvonchni anglatadimi? yoki qosh chimirish norozilik alomatimi? Boshimizni chap va o'ng tomonga harakatlantirishimiz yo'q ma'nosini, pastga va tepaga harakatlantirishimiz ha ma'nosini beradimi? Hamma odamlar uchun bunday harakatlar universalmi? qisqa qilib aytganda odamda irsiy muloqotning shakli mavjudmi?

Charliz Darvin fikricha emotsiyaning yuzda ifodalanishi millati, madaniyatidan qat'iy nazar barcha odamlarda o'xshash bo'ladi. U o'z etiqodini odamning evalutsion kelib chiqishi nazariyasiga asoslanadi. Lekin XX asrning 50-yillarida Dj Bruner va R. Gagvirilar 30 yillik eksperimentlariga asoslanib hissiyotning ifodolovchi tug'ma ko'rinishi mavjud emas degan xulosaga keladilar. Keyinchalik 14 yildan keyin P. Ekman, U. Frizen va E. R. Sorinsonlarning yangi tadqiqotlari Ch. Darvin ta'limotini tasdiqlaganlar. Ular turli kontinentlarni 5 ta mamlakati Yangi Gvineya, Bo'rneo, AQSH, Braziliya va Yaponiyalarda tadqiqotlar o'tkazib bularda ya'ni turli madaniyat vakillarida emotsiyaning yuzda ifodalanishi bir xil ko'rinishlari, ularga odamlarning fotopartretlarini standart shaklini ko'rsatishganda ularni to'g'ri izohlab berdilar. P. Ekman, U. Frizen va E. R. Sorinsonlar ishlari emotsiyaning yuzdagi ifodasi (mimikasi) jamiyatda shakllanadi degan nazariyaga ziddir. Shuningdek ular bir madaniyat vakillari bir-birini emotsiyanal holatlarini hatosiz payqay olishadi deb hisoblaydilar.

Bunday universallikni sababi irsiyatga bilvosita munosabatda bo'lib: "tug'ma po'stloq o'sti dasturi turli yuz ifodalari, har bir ibtidoiy emotsiyalarga (qiziqish, quvonch, vayron qilish, qo'rqish, jahl, nafrat va uyatlarga) javob reaksiyasidir" degan nazariyaga asoslanadi.

Sodda qilib aytganda barcha odamlarning miyyasi shunday dasturlanganki, odam quvonganda og'iz burchaklari yuqoriga ko'tariladi, hafa bo'lganda pastga tushib ketadi, peshonasi tirishadi, qoshlari ko'tariladi, labini burishtiradi miyyadan qanday signallar kelishiga qarab yuz ifodalari ham o'zgaradi. Har bir inson atrofdagi kishilarni bilib olish hamda voqea-hodisalarni to'g'ri tushunish uchun tug'ma qobiliyatga ega bo'ladi. Aksariyat kishilar o'zlaridagi bunday qobiliyatdan foydalanadilar. Ayrimlar esa insonlarni tushunish, bilib olishga unchalik e'tibor qilmaydilar.

Kishilardagi mazkur qobiliyatni aniqlash va o'rganishga bo'lgan qiziqish bir necha ming yil avval paydo bo'lgan. Hozirgi kunda esa bu yanada dolzarblashdi. Buning boisi shundaki, inson hamisha o'zligini anglashga va o'zaro muloqot jarayonida suhbatdoshining ruhiy holatini, ichki kechinmalarini, fikr va niyatlarini bilishga qiziqadi. Sharq mamlakatlarida ham bu muammoga qiziqish kuchli bo'lgan. Xususan, Shamsiddin Dunasariyning Odamlarni bilib olish ilmi risolasida tana a'zolari harakati, yuzning rangi, nafas olish, ovoz, hatto qanday kulishiga qarab insonning kimligini bilishga oid kuzatishlar o'rin olgan. Dunasariy, jumladan, shunday yozadi: "Agar odamning xulq-atvori, tabiati, nazokati, tashqi qiyofasini bilsangiz, uning yaxshiyomonligini tushuna boshlaysiz. Bu, albatta, hayotda katta naf beradi, sizni balo-qazolardan asraydi"¹. Aytish kerakki, SHarq ulamolarining kuzatishlari va tahlillarining aksariyati tana harakatlariga, tananing ko'rinishi, statik holatiga qaratilgan.

Ushbu muammo ustida Amerika psixologlari maxsus tadqiqotlar olib borganlar. Bu borada kuzatishlar olib borgan D. Ekman, CH. Osgud, J. Fast, Nik Xeyls, G. Xoullarni sanab o'tish mumkin. Xususan, Julius Fast o'zining "Tana tili" asarida kishilararo muloqotning noverbal shakllari va ularning sirlari bilan tanishtiradi. Suhbatdoshning imo-ishoralari, nigohi va qomatini tutishini o'rganish, ularga qanday munosabatda bo'lish kerakligini qiziqarli va sodda qilib

¹ Shamsiddin Dunasariy "Odamni bilish ilmi" Toshkent: "Yozuvchi" 1994 yil 28-bet.

tushuntiradi. SHuningdek, hind tadqiqotchisi Vidjaya Kumar o'zining Tana tili risolasida tana tilini o'zlashtirishga oid qarashlarini bayon qilar ekan, har qanday uchrashuvni tadqiqotga aylantirish mumkinligini ta'kidlaydi. Darhaqiqat, kundalik hayot davomida inson hamisha atrofdagilarning unga bo'lgan turli xil munosabatlarini sezadi, his qiladi. Shunga ko'ra inson atrofdagi kishilarga bo'lgan o'z munosabatini ham belgilaydi. Muammo shundaki, ko'pchilik odamlar o'zlarining intuitiv sezgilarini tushunish va ulardan foydalanishni bilmaydilar. Natijada vaqti-vaqti bilan o'zlarining aldanganligini his qiladilar. Ko'pchilik odamlar biz kutganimizdek, tasavvurimizdagidek bo'lib chiqmaydi. Masalan ishga qabul qilinayotgan odamga tavsifnoma a'lo darajada bo'lishi mumkin, ishlash jarayonida esa uning dangasa va mas'uliyatsiz ekanligi bilinib qoladi. Bunday odamlarni baholashdagi xato mablag' va vaqtning bekorga sarf bo'lishiga olib keladi.

Passiv-agressiv va yolg'onchi odamlarni ularning nutq manerasidan, yuz ifodasidan hamda ulardan olayotgan intuitiv "signal"larimiz orqali bilib olishimiz mumkin. Negadir ko'pchiligimiz bunday signallarga ishonishni, ularga e'tibor qilishni xohlamaymiz. Shuning uchun bo'lsa kerak, bir xil vaziyatda bir xil xatoni qayta-qayta takrorlaymiz. Amaliyotchi psixolog Liliyan Glassning fikricha, har bir odam dastlabki daqiqalardagi his-tuyg'ulariga, ichki ovozigacha quloq solishi, ishonishi lozim. To'g'ri xulosaga kelish va qaror chiqarishga ko'pincha keraksiz mulohaza, qo'rquv, stereotiv fikrlash va boshqa shu kabi sabablar halaqit beradi.

Albatta, hech birimiz firibgarlar bilan uchrashishdan, ularga aldanib qolishdan kafolatlanmaganmiz. Aslida esa ularni bilib olish u qadar mushkul ish emas. Bu tipdagi kishilarni nigohi, imo-ishoralari, mimikasi, ovoz tembridan bilib, tanib olish qiyinchilik tug'dirmaydi.

Odamlarni tushunish qobiliyati o'z his-tuyg'ulari bilan kelishib yashash ko'nikmasiga asoslanadi. Qo'rquv, g'azab va quvonch avvalo bosh miyada tug'iladi, bosh miya bunday hislarni boshqaradi hamda nutq va yuz ifodasi orqali reallashishini ta'minlaydi. Inson ovozi, ovoz ohangi, imo-ishoralari yoki yuz ifodalari – bular barchasi insonning boshqa bir insonga o'zi to'g'risida axborot berishining murakkab ko'rinishidir. Ko'pchilik odamlar ichki ovozga quloq solishni instinktlarga, oldindan his qilishga ishonish, tushuntirib bo'lmaydigan fenomen deb hisoblashadi. Intuitsiya – bu ma'lum neyrobiologik jarayon bo'lib, muloqotning to'rtta siriga – nutq, ovoz, tana harakatlari tili va yuz ifodalarini idrok qilishga asoslanadi. Ushbu sanalgan birlamchi muloqot sirlari miya tomonidan "yechiladi". Ulardan ikkitasi – nutq va ovoz quloq orqali, yuz ifodalari va tana harakatlari tili esa ko'z orqali idrok qilinadi. Muloqot kodlari yordamida berilgan axborotlar miyaning turli joylarida qayta ishlanadi va ularga nisbatan miya tomonidan emotsional reaksiyalar belgilab beriladi. Bu jarayonda barcha kodlar birlashib, ongda u yoki bu inson shaxsi haqidagi tasavvur shakllantiriladi. Keyinchalik uning xarakter tipiga berilgan emotsional baho asosida miya bu odamning xarakter xususiyatlari bizga to'g'ri kelish-kelmasliklarini aniqlashga kirishadi. Shuning uchun odamning tashqi ko'rinishigagina qarab baho berib bo'lmaydi. Ovoz inson haqida juda ko'p va muhim ma'lumotlar beradi. Ayniqsa, bu narsa telefonda gaplashish jarayonida yaqqol namoyo'n bo'ladi. Gaplashayotgan odamning kayfiyatini uning ovozidan darhol payqash mumkin. So'zlash tarzi, ovoz ohangi orqali muhim axborot beriladi. Bu kodning ko'p elementlari ko'pchilikka ma'lum: gapirayotgan odamning ovoz diapazoni (ovozning baland yo'ki pastligi), farq qiluvchi o'ziga xos xususiyatlari (arz-dodli, keskin, jiddiy) kabilar. Shuningdek, ovozning balandligi, albatta, nutq texnikasiga, konkret vaziyat ta'siriga ham bog'liqdir.

Notanish kishilarni baholashda ularning nutqini tahlil qilish katta ahamiyatga ega. Buning uchun suhbatdoshni tinglayotgan paytda, uning so'z boyligi va grammatika qoidalariga rioya qilishiga, so'zlovchining samimiyligi, odob-axloq me'yorlariga qay darajada amal qilishi, suhbat mavzusi kabi jihatlariga e'tibor berish talab qilinadi. Tana tilining siri bu – insonning qog'ozga tushirilgan o'ziga xos aksidir. Odamni kuzatayotib, uning tana harakatlariga – yurishi, o'zini tutishi, boshini qanday tutib turishi, shaxsiy maydoniga, suhbatdosh bilan o'rtasidagi masofa kabilarga e'tibor berish lozim.

Mimika, yuz ifodalari sirlariga kelsak, har bir insonning yuzi uni xarakterini ifodalaydi, aynan yuziga qarab inson qalbida nimalar kechayotganini tushunamiz. Odamlarning yuz ifodalari tahlilida quyidagi ko`rsatkichlarga: suhbat paytida yuzdagi ifodaning o`zgarishlari, yuz rangining o`zgarishi, ko`z, nigohdagi o`zgarishlar, og`iz mimikasi va suhbatdoshni tinglash ko`nikmalariga e`tibor bermoq lozim. Xulosa qilib aytganda, insonni bilish va baholash u bizda qoldirgan taassurotlar hamda muloqotning to`rt siri orqali amalga oshadi. Hayotda kishining muvaffaqiyati, xotirjamligi va sog`lig`iga ziyon keltirishga intiluvchi odamlar ham uchrab turadi. yuz mimikasi va tana harakatlari tili sirlaridan foydalanib inson har qanday vaziyatda salbiy emotsional ta`sirni, munosabatni bilib olishi, ularga muvofiq javob qaytarishi mumkin. Yuqoridagilarni e`tiborda tutish inson hayoti, ruhiyatiga ta`sir ko`rsatishi ehtimoli bo`lgan har xil noqulayliklarning oldini olish, ulardan holi bo`lishga ko`maklashadi.

I Bob 2§ Odamlarni tushunish asoslari

Muloqotning nutqsiz vositalari quyidagilarga bo'linadi: vizual, akustik, taktil, kinestetik va olfaktor muloqot vositalari.

1. Vizual muloqot vositalari bu:

- kinesika - qul, oyoq va gavda xarakatlari.
- nigoxni yo'nalishi va vizual kontakt
- ko'z ifodalari
- yuz ifodalari
- qad-qomatni tutish
- teri reaksiyalari (qizarish, oqarish, terga botish)
- masofa (suxbatdoshga qadar bo'lgan masofa, o'nga burilish burchagi, shaxsiy maydon)
- yordamchi muloqot vositalari, jumladan, tana xolati (jinsi va yoshiga qarab) ularni o'zgartirish vositalari (kiyim, pardoz, ko'zoynak, taqinchoqlar, soqol-mo'ylov va.xk.)

2. Akustik (tovushli) muloqot vositalari.

- Paralingvistik, ya'ni nutq bilan bog'liq (intonatsiya, nutq balandligi, tembr, ten, ritm, pauza va boshqalar)
- ekstrolingvistik, ya'ni nutk bilan bog'liq bo'lmagan (kulgi, yig'i, yo'tal, xo'rsinish, tishni gijirlatish, burun «tortish»)

3. Taktil -kinestetik muloqot vositalari bularga:

- jismoniy ta'sir (ko'r odamni qo'lini ushlab yurish, kontaktli o'yin, raqs va.xk.)
- takesika (qul siqib salomlashish, elkaga urib qo'yish)

2. Olfaktorli muloqot muloqot vositalari o'z ichiga quyidagilarni oladi.

- atrof muxitni xush yoki noxush xidlari.
- Odamning tabiiy va sui'iy xidlari.

Nigox. yoki ko'z kontakti. Odamning axborot beruvchi barcha tana a'zolaridan ko'z eng muxim xisoblanadi. SHuningdek, nigox kuchli emotsiya indikatori xam xisoblanadi. Sevishganlarni bir biriga chuqur mexr bilan qarashlarini deyarli xamma tushunadi. Bir - birimiz bilan ko'z kontakti (nigoxni) qanchalik ko'p bo'lsa, biz shunchalik yaxshilikni xis etamiz. Yoqtirmagan odamimizga iloji boricha kamroq qarashga xarakat qilamiz. Agar qarash lozim bo'lsa bizning ko'z ifodamiz do'stona bo'ladi.

Klotning (1973) ishlarida odamlarini ko'z kontaktiga munosabati o'rganilgan. Eksperiment qatnashchilarini juft-juft qilib (erkak va ayollar) bir- biri bilan 10 minut davomida-suxbatlashishi so'ralgan. Keyin ekstperiment qatnashchilariga suxbat davomida sherigi yoki u ko'p qaraganini aytishdi. SHundan so'ng eksperiment qatnashchilariga sherigini turli ko'rsatkichlar bo'yicha baxolashlarini taklif qilishdi. SHerigingiz sizga ortik qaradi deb aytilgan. Eksperiment katnashchilari sherigi so'zlariga uncha e'tibor bermaganligi tufayli bo'lganligini aytishgan. SHerigingiz sizga ko'proq qaradi deb aytilgan. Sinovchilarda qiziq farq namoyon bo'di. Ayollar sherigi to'g'risidagi fikrlashini o'zgartirishmadi. Erkaklar esa sherigi unga yoqimli ekanligini aytishdi²

² Djulis Fast "Yazik tela" Moskva "Sentr poligraf" 2006 yil 56-bet

Erdjayl (1975) fikricha, muloqot jarayonida ko'z kontakti 4ta muhim vazifani bajaradi.

- muloqotni boshqarish
- gapiruvchiga qaytma aloqani ta'minlash
- xissiyotni namoyon qiladi va o'zaro munosabat qanday bo'lganligi xaqida xisobot beradi.

Suxbatni boshqarish. Ko'z kontakti yoki nigox suxbatni boshqarishni eng muxim vositalaridan biri xisoblanadi. Biz birov bilan ganlashmoqchi bo'lsak, avvalo, uni nigoxini ushlashga intilamiz. Ya'ni suxbat davomida biz xam o'z fikrimizni aytmoqchi bo'lsak, uni pauza qilishini va bizga qarashni kutamiz. Agar biz so'zimizni to'xtatmoqchi bo'lsak, (muxokamaga taklif) unga nigoximiz bilan signal beramiz xuddi suxbatdoshga sizning navbatingiz deganday;

Keri (1978) kuzatishlari bo'yicha, ko'pincha odamlarni nigoxlari bir -biriga tushgandagina suxbatga kirishar ekan.

Kenden (1967) ikkita studentga bir-birlaring bilan tanishinglar deb ustanovka berib, ularni kuzatganda xulqning qiziqarli va ishonchli sxemasini topdi. Agar 4 odam suxbatlashishni boshlasa, suxbatning boshida ko'z qaytadan suxbatdoshiga qisqa nigox tashlab so'zini oxirida V suxbatdoshiga uzoq nazar tashlar ekan. Tinglovchi V suxbat davomida gapiruvchi A ga uzoqroq nigox tashlar ekan. Agar A V ga uni nigoxiga javob berish bilan birga boshi bilan xam signal berar ekan. So'zning oxiridagi uzoq davomli nigox muxim rol o'ynar ekan. Kendon shu narsani isbotladiki, agar A shunday qilmasa, unda V unga umuman javob bermaydi yoki suxbatdan oldingi pauza uzok davom etar ekan. SHunday qilib, bunday signallar suxbatni boshqarishda jiddiy ro'l o'ynaydi.

Agar ko'z kontakti qaytma aloka vositasi sifatida foydalanilsa, uni uzilib qolishi bizda jiddiy xavotirlik tug'diradi. Erdjayl, Loladji va Kun (1968) suxbatdoshlarni birida qora ko'zoynak bo'lib, ko'z kontakti taminlay olmasa, suxbat unchalik qovushmay ko'p pauza va uzulishlar bo'lishini ko'rsatishdi.

Suxbat jarayonida gapiruvchi qanday signallar yordamida o'z xis -tuyg'ularini namoyon qilishi mumkinligini orkali tadqiq qilib shu narsni guvoxi buldiki, emotsiya, muxabbat, mamnunlik,xayratlanish, nafrat va qurquv kurinishlarini odamlar 70% aniqlikda farqlay olar ekan.

Ko'z kontakti yoki nigox muloqot jarayonida asosan 4 ta muxim fuiktsiyani bajarishini ya'ni suxbatni boshqarish qaytma aloqani ta'minlash, xissiyot namoyon qilish xamda suxbat davomida ularda qanday o'zaro munosabat vujudga kelganini M. Erdjayl (1975) tomonidan tadqiq qilindi.

Lefebr 1945 yili ko'z kontakti suxbatdoshni qullab-quvatlash extiyojini aks ettirib ko'prok, shunga kuchli extiyoji bor odamlarga ma'qul kelishini taxmin qildi. Bu taxmin keyingi tadqiqotlarga mos kelib eksperiment qatnashchisi suxbatdoshga tez-tez qarasa, unga nisbatan e'tibor deb xisoblanar ekan. O'qituvchi o'z o'quvchilaridan qarashini talab qilib ulardan diqqatni noverbal signallarini kutadi,

Erdjayl va Din suxbat davomida ko'z kantakti intensivligi suxbatdoshlar orasidagi masofaga (distantiya)ga xam bog'liqligini isbotlashdi. Eksperiment qatnashchilari bir-biridan 3 metr masofada turib suxbatlashganida, ular kun vaqt davomida (65%) bir biriga qarashgan. 0,6 metr masofada esa bir biriga nigox tashlash vakti 45% gacha kamaygan. Ushbu xolatda shu narsa kelib chiqadiki, ko'z kontakti jismoniy yaqinlikni kombinsatsiya qilar ekan. Bundan tashqari o'tkir nigox boshqa odamlarga noqulaylik xissini tug'dirar ekan. Elsuort va uni xamfikrlari 1972 yilda shunday tajriba o'tkazishdi: svetafor oldida to'xtagan xaydovchiga ko'chani burchagida turgan odam tikilib qarab tursa tezroq o'tib ketgan. Agar xaydovchiga xech kim qaramaganida uni aksi bo'lgan, ya'ni shoshilmagan. Nigox orqali xissiyotlarimizni ifodalanishi 2 xil xususiyatga ega. Ulardan biri nigoximiz xarakteri yuqorida aytilganidek bizga yoqmaydigan odamaga qaraganimizda ko'z atrofidagi muskullar qisqarib ko'zimizni keng ochamiz Yoqimli

bo'lgan odamlarga qaraganimizda ko'z atrofidagi muskullar bo'shashib ko'zimiz unchalik katta ochilmaydi. Bizning xis tuyg'ularimizni beradigan boshqa signallar ko'zni ochib yumishimiz chastotasi va qoshlarimizning xarakatlari xam misol bo'ladi. Nigox orqali beriladigan xissiyotlarimizni namoyon bo'lishi ong osti xarakteriga ega. Bizga yoqimli bo'lgan odam yoki ob'ektga qaraganimizda ko'z qorachig'larimiz kengayadi, biz ong osti xolatlarida biz unga «Siz menga yoqasiz» ma'noda signal jo'natamiz. U xuddi shunday javob signalini jo'natishi mumkin.

O'rta asrlarda Italiya ayollari chiroyli ko'rinish uchun ko'zlariga o'simlikdan tayyorlagan dori quyishgan. Bunday preparat ko'z qorachig'larini bimalol kengaytirib ularga jozibali ko'rinish bergan. Ushbu preparatdan olingan o'simlik xammamiz uchun tanish bo'lgan belladonna bo'lib, italyancha «Jozibali ayol» deb tarjima qilinadi.

Xulosa qilishdan oldin shu narsani aytib o'tish joizki, ko'z xarakatlarini ifodalashda milliy an'analarini xisobga olish xam zarur. Masalan, Yanonlar suxbat davomida suxbatdoshni yuziga balki bo'yniga qaraydi. SHu o'rinda o'zbeklarni «Dust boshga, dushman oyoqqa qaraydi» degan iborasi xam o'rindir. SHuningdek, odamning NIGOXI tanani qaysi qismiga yoki yuziga qaratilishi suxbat yoki munozarani natijasini belgilaydi.

Odamning yuzi ifodali idrok uchun eng qulay tana qsmi bo'lib, oltita universal ko'rinish bilan farqlanadi: xursand, xafa, xayron, qo'rquv, gazab, shubxa, kabi xis -tuyg'ularni ifodalaydi.

Ifodasi jixatdan izdan keyin qo'llar turadi. Keyin qad-qomad. (poza) va oyoq xarakatlari turadi.

Ishchan nigox- Ish yuzasidan bo'ladigan munozaralardan shunday tasavvur qilingki, go'yo suxbatdoshingizni yuzida uchburchak chizilgan va aynan shu tomonga nigoxingizni yo'nalitiring (1-rasm). Shunda ish kayfiyatiga mos bo'lgan jiddiy atmosfera yaratiladi va munozara sizning nazoratingiz ostida o'tkaziladi (2-rasm). Ishchanlik nigoxi suxbat davomida qulay muxit yaratish uchun nigoxingiz suxbatdoshingizni ko'zidan pastroq qismiga yo'naltirilishi lozim. Norasmiy muloqatda xam diqqatingizni ana shu uchburchakka yo'naltirib ya'ni ko'z va og'iz qismiga yo'naltirish maqsadga muvofiq bo'ladi.

Yaqin nigox. (intim) da ko'z jag va tananing boshqa qismlariga yo'nalgan bo'ladi. Agar yaqin turgan bo'lsangiz nigox ko'z va ko'krak o'rtasida to'planadi. Uzoqdan qarasangiz ko'z albatta, ko'z va peshona o'rtasiga to'planadi.

Sirli nigox. Ko'z qirrasini bilan qarash bo'lib, bunda yo qiziqish yo dushmanlik ma'nosini beradi. Qosh yengil tepaga ko'tarilib, tabassum xamrox bo'lsa, unda suxbatdoshga qiziqishni anglatadi. Agar sirli nigoxda peshona tirishib yoki lab burchaklari pastga tushgan bo'lsa unda dushmanlik shubxalanish yoki TIG'IZ munosabat namoyon bo'ladi.

Yumilgan ko'zlar. Bunday tana harakati qovoqni bir necha sekundlar davomida yopiladi va bir zum diqqat maydonini tark etadi:

- agar odam suxbatdoshidan zeriksa, unga qizig'i qolmasa yoki o'zini ustun xis qilsa, unda nigoxini qochiradi, bir necha sekund ko'zlarini yumib oladi;

- agar sizdan ustunligini sezsa, boshini orqaga tashlab ko'zini yumib, xuddi burnini uchiga qaraganday tutadi.

- muloqotni samarali olib borish uchun ko'zlarini yumib turishi odatini tark etishi kerak. Chunki bunday tana xarakati salbiy signallardan darak beradi.

Tana orqali beriladigan signallar ichida eng anig'i, ishonchlisi xisoblanadi. Chunki u odam ixtiyoridan tashqarida bo'lib sizga uzatilayotgan signallar ong ostidan keladi. Odamning ko'zidan fikrini bilib olish mumkin degan gap bejizga aytilmagan.

Odam xayajonlansa ko'z qorachig'leri 4 baravar kattalashadi, xafachilik va shubxalarda kichkina nuqtaga aylanib qoladi, yordamga muxtoj odamni ko'zi keng ochilib o'ziga o'zgalarni diqqatini, nigoxini jalb qiladi.

Nopok odam suxbatdoshini ko'ziga tik qarab nigoxini uzok muddat ushlab tura olmaydi. Xalol pok odamlar ularga nisbatan 3-4 baravar nigoxini suxbatdoshiga tutib turadi. Agar siz u odamga yoqimli, u uchun qiziqarli e'tiborga loyiq bo'lsangiz, odamlar bilan muloqot davomida

muloqot vaqtini 2/3 qismi mobaynida sizdan nigoxini uzmay qarab tura oladi va uning ko'z qorachig'i kengayib ketadi.

Sizga yomonlikni ravo ko'radigan odamni ko'z qorachig'lari toraygan bo'ladi, lekin nigoxini sizda uzoq ushlab turishi xam mumkin. Qora ko'zoynak taqib olgan odam bilan suxbatlashish murakkabroq kechadi. Chunki siz uni ko'zi orqali berilayotgan signallarini idrok qilish imkoniyatidan maxrumsiz.

Odamlarning o'zaro munosabatida odamlar ong osti noverbal muloqot shaklidan foydalanadilar. Bunda signallar deb ataluvchi turli kalitlardan foydalanadilar. Bunday kalitlarni sakkiz toifaga bo'lib o'rganiladi: paratil, kuz kantakti (nigox), yuz ifodasi, qad-qomatni tutishi (noza), tana kontakti, nrokssemika va kiyim-bosh. Bularni bir boshdan ko'rib chiqamiz.

Paratil. Ma'lumki, gapirayotganimizda so'zlarni xar doim bir me'yorda bir xil intonatsiyada talaffuz etmaymiz. Kun paytlarda axborot berish uchun biz intonatsiya yoki savoldan foydalanamiz. Nutq bilan birga oladigan qo'shimcha axborot paratil deb atalib, muloqot jarayonida ular so'zga nisbatan xam axamiyati ba'zan muximroq bo'ladi.

Devits (1961) sinaluvchilarga magnitafon yozuvini tinglab gapiruvchilar paratil kalitlari yordamida qanday xis-tuyg'ular namoyon qilayotganini baxolashni taklif qiladilar. Shu narsa aniqlandiki, sinaluvchilar 70% emotsiyani muxabbat, qoniqish, xayratlanish, nafrat va qo'rquv kabi turlarini aniq aytib beradilar. Bundan tashqari xar bir emotsional xolatni o'ziga xos belgilari namoyon bo'lishi aniqlandi: gapirish tarzi (manerasi), nutq balandligi, tezligi, toni, ritmi, intonatsiya va xakozolar. Xar bir emotsiyani namoyon bulish sxemasi mavjud bo'lganligi sababli eksperiment qatnashchilari hatto yot odamni nutqini tinglab ularni xis-tuyg'ularini aniq identifikatsiya qila olishdi. Bu signallarni nutq stenografiya yordamida ham ko'rsatish mumkin. Ushbu misol nutqni yozib uni analiz kilish imkoniyatiga ega. Ko'pchilik odamlar intonatsiyani barcha turlaridan foydalana oladilar, ammo ba'zi bir psixik kasallikni ma'lum shakllari bilan og'rigan bemorlar, depressiya xolatini boshidan kechiruvchilarda nutq sxemasi xam boshqacha bo'ladi. Devold (1965) shu narsani aniqladiki, bunday odamlarning nutqi qoida bo'yicha ifodasizroq bo'lar ekan.

Intonatsiyadan tashqari nutqni boshqa paralingvistik komponentlari mavjud bo'lib, ulardan faol foydalanamiz. 1965-yilda Keyl va Meyl odam xayajonlanganda masalan, jaxlimiz chiqqanda yoki bezovta bo'lganimizda nutqimizda ko'proq duduqlanib, gapirilgan gapni qayta-qayta takrorlashimizni ko'rsatadi. Tinglovchi bu signallarni ong osti darajasida idrok qiladi, emotsional xolatimizni baxolaydi. Shuningdek, yuqoridagi tadqiqotchilar ovoqimizning tembri turli vaziyat va xolatlarda turlicha namoyon bo'lishini aniqlashdi. Masalan, sevishtganlarda yumshoq va chukur ifodalansa, jaxl chiqqanda yoki xafa bo'lganda o'tkir va kuchli bo'ladi.

1972 yili Erdjayl va Gilmorlar paratilni muxim rol o'ynashini isbotlash maqsadida tadqiqot o'tkazdilar. Ular paratil va yuz ifodasini axborot berish uchun turli stillardan: neytrol, dushmanlik va do'stona ko'rinishdan foydalanishdi.

Verbal axborot xam turlicha bo'ladi. Bir so'z dushmanlik ma'nosida bo'lsa, ikkinchisi neytrol, uchunchisi esa do'stona ma'noda aytilgan bo'lib, ularni turli noverbal stil orqali amalga oshirilib, signallardan nimani eshitdinglar deb so'ralganda Erdjayl, Alnemo va Gilmorlar odamlar noverbal kolitlardan verbalga nisbatan 5 marta kuchliroq ta'sirlarini ko'rsatib berdilar. Agar noverbal axborot verbal axborotga nisbatan qarama-qarshi bo'lsa, masalan dushmanlar ma'nosidagi so'z do'stona tarzda aytilsa, eksperiment qatnashchilari aytilgan so'zni inkor qilishi noverbal axborotlarga ko'proq ishonishlarini aytishgan. Bu shu narsani ' isbotladiki, signallar qanchalik axamiyatga ega bo'lmasin ko'p xollarda biz ularni payqay olmaymiz.

Nutq, ritmi. Axborot berishni shunday usuli bo'lib, ko'pincha anglanmaydi. Agar odam sekin gapirsa, u o'z kuchiga ishonmaydigan odam sifatida idrok qilinadi, juda shoshilib gapirganda xayajon va bezovtalanish belgisi bo'lib tuyiladi. Rochester (1973) so'zlash ritmini kuzatib taxlil qilgan. U bunday signallar yordamida biz ba'zan ong osti yordamida odamlar xulqini boshqarishimizni isbotladi.

Doktor Eduard X.Gess Amerika meditsina gipnoz kollejlari konferentsiyasida (2005) yangi kinesik signal «Yokqimli narsalarni ko`rganda ko`z qorachig`larini beixtiyor kengayishi» to`g`risida bayonot berdi.

Dunyoda barcha millat vakillari tomonidan muloqot jarayonida qo`laniladigan imo-ishoralar deyarli bir biridan farq qilmaydi. Odamlar xursandchilikdan kuladilar, xafachilik, g`am-tashvishda yig`laydilar, jaxli chiqqanda g`ijinadilar. Boshni tepaga va pastga tebratish «xa» tasdiq ma`nosini anglatga, yonboshga xarakatlari esa aksini ifodalaydi.

Agar odam biror narsani tushunmasa yoki shubxalansa, yelkasini qisadi. Bunda odam qo`lini yoyib elkasi va qoshini yuqoriga ko`taradi.

Lekin ba`zan imo-ishoralar ma`nosi bir millatga tushunarli bo`lsa, ikkinchi millat uchun xech qanday ma`no anglatmaydi.

Tana tili xam so`zlardan, gaplardan va tinish belgilaridan iborat bo`lib, xar bir tana xarakati turli xil ma`nolarni anglatadi. Ularning majmuyi odamning fikri yoki xissiyotini aniq ifodalaydi va suxbatdoshiga tushunarli bo`ladi.

Muloqotning yana bir tomoni borki, unda biz suxbat paytida suxbatdoshni qanchalik yaqin yonimizga yo`latamiz yoki o`zimiz yaqinlashamiz. Xar jamiyatda shaxsiy maydon to`g`risida ma`lum tasavvurlar mavjud bo`lib, suxbat uchun qulay, komfort masofa xisoblanib, xamma uni biladi va shunga amal qiladi. Ammo turli madaniyat vakillari uchrashib qolganda muammo paydo bo`lishi mumkin. Masalan, G`arbiy Evropada suxbat uchun qulay masofa 1,5 metr, ba`zi bir Arab mamlakatlarida va O`zbekistonda bu distantsiya yana xam ozroq. Agar ingliz arab bilan suxbat paytida va ular bir birini an`analarini bilmaganligi uchun o`zini noqulay xis qilishi mumkin. Inglizga suxbatdoshi juda yaqin turganida xavotirlansa, arab inglizni men bilan gaplashgisi yo`q shekili, deb shubxalanadi. Bunday farqlarni bilish va tushunish noqulay vaziyatga tushmasliklarini oldini oladi.

Doktor Eduard E. Xoll shimoliy-g`arbiy universitet (AQSH antropologiya professori) avvaldan odam o`z atrofidagi maydonga munosabatiga aloxida qiziqish bilan qaragan. E.Xoll odamlar shu maydonni egasi xaqida boshqa odamlarga ma`lum signallar yuborishini va odamni shaxsiy maydonini o`rganib, yangi atama - proksemikani yaratdi. E.Xoll fikricha, signallarni ushbu maydondan bir-biriga qanchalik yaqinligi va munosabatda bo`lishiga qarab foydalanishar ekan. Xar bir odam - deb ta`kidlaydi E.Xoll, uzining o`z xududi, maydoniga extiyoji bo`ladi. U proksemikani standartlashtirishga urinib, ushbu extiyojlarni 4 ta aloxida zonalarga ajratadi:

- a) yaqin, intim masofa
- b) shaxsiy masofa

Intim masofa 18-45 smni tashkil qilib, yaqin do`stlar, bolalar, ota-onalar bilan bolalar o`rtasidagi masofalar xisoblanadi. `Bir-biriga yaqin munosabatda bo`lmagan odamlarda bunday masofa noqulaylik tug`diradi. Turli madaniyat vakillarida turlicha bo`ladi. Masalan, g`arb mamlakatlarida shuningdek, o`zbeklarda erkaklarni qo`l ushlab yurishi xaqiqatga to`g`ri kelmaydi. O`rta yer dengizi mamlakatlarida erkaklar ko`chalarida bemalol qo`l ushlab yurishadi. Bizda bolalar yoki yosh qizchalarda shunday holatni kurish mumkin. E.Xoll tomonidan ajratilgan xududni ikkinchi zonasi shaxsiy maydon zonasi xisoblanadi. U shartli ravishda yaqin va uzoq masofalarda ifodalanadi. Birinchisi - 45-75 smgacha. Shaxsiy maydonining chekka xududi E.Xoll fikri bo`yicha 75-120 smgacha va u jismoniy ustivorlik" xududi ham deb ataladi. Ya`ni, odamlar bir-biri bilan xech qanday to`siqsiz muloqotni amalga oshiradilar. Ikkita odam ko`chada uchrashib qolganda odatda shunday masofada to`xtashadi.

Rasmiy va ijtimoiy maydonlar. Rasmiy maydonlar ham yaqin va uzoq zonalarga bo`linadi. Bu masofada biz ish bo`yicha suxbatlar olib boramiz. Shuningdek, uy bekasi uyida ishlayotgan ta`mirlovchi ustalar bilan, sotuvchilar xaridorlar bilan yoki begona odamlar bilan ana shu masofada turib gaplashiladi. Rasmiy maydon 2 metrdan 3,5 metrgacha bo`lgan masofani o`z ichiga oladi. Ijtimoiy maydon to`g`risida E.Xoll so`z yuritib, muloqotning eng uzoq maydonini xisoblab, uni 3,5 metrdan 7 metrgacha masofani qamrab olishini uqtiradi. Bunday masofa norasmiy mulokot jarayon uchun: o`qituvchi va o`quvchi, majlisdagi raxbar va xodimlar o`rtasidagi masofani belgilaydi. Eng uzun 7,5 metr va undan olisroq masofani tashkil qilib,

ko'pincha notanish odamlar o'rtasida namoyon bo'ladi. Yuqoridagi o'zaro masofa millatga, uning individual xususiyatlari, odat va boshqa omillarga muvofiq turli millatlarda turlicha namoyon bo'ladi. P.Ekman, U.Frizen va E.R.Sorenson ishlari emotsiyani yuzdagi ifodasi (mimikasi) jamiyatda shakllanadi, degan nazariyaga ziddir. SHuningdek, ular bir madaniyat vakillari bir - birini emotsional xolatlarini xatosiz payqay olishadi, deb xisoblaydilar. Bunday universallikni sababi irsiyatga bilvosita munosabatda bo'lib: «Tugma po'stloq osti dasturi turli yuz ifodalari, xar bir ibtidoiy emotsiyalarga (qiziqish, quvonch, xayron qolish, qurquv, jaxl, nafrat va uyatlarga) javob reaaksiyal aridir» degan nazariyaga asoslanadi.

Sodda qilib aytganda, barcha odamlarniig miyyasi shunday dasturlanganki, odam quvonganda OG'IZ burchaklari yuqoriga ko'tariladi, xafa bo'lganda pastga tushib ketadi, peshonasi tirishadi, qoshlari ko'tariladi, labini burushtiradi. Miyyadan qanday signallar kelishiga qarab yuz ifodalari xam o'zgaradi.

Ma'lumki, tana tili o'z ichiga tana xarakatlari va verbal signalarni oladi. Ko'pchilik signallar tug'ma, ottirma, irsiy yo'l bilan va boshqa yo'llar bilan o'zlashtirilgan bo'ladi. Odam o'z qaddi-qomatini o'ziga xos tutib turishi manera tugma xam va irsiy xam bo'ladi. Boshqa tomondan imo - ishoralar milliy xarakterga xam ega bo'ladi. Masalan:yelkani qisish amerikaliklarda juda keng tarqalgan bo'lib, bu narsa ularning madaniyatidan kelib chiqadi. O'zbeklarda xam bunday yelka qisish bor, lekin amerikaliklardagidek keng tarqalgan emas.

1 Bob 3§ Odamlarni bilib olish malakasini rivojlantirish

Noverbal muloqot vositalari bilib olish malakasini rivojlantirish uchun turli xil metodlar bilan o'rganilib kelmoqda. Bazi bir tadqiqotchilar o'zlarini etiborini etologik yoki naturalistik kuzatuvlarga yo'naltirishgan. Masalan, Aybl Lesfeld 1960 yilda kar va ko'r bolalarni kamera tasmasiga ularni oddiy sharoitdagi muloqot jarayonida tana xarakatlarini olib normal bolalar bilan taqqoslab o'rgangan. Olingan natijalar ko'r va kar bolalardagi tana xarakatlarini ifodasi normal bolalardan aynan bir xilligi yani, genetik jixatdan bir xil kelib chiqishga ega bo'lib normal bolalarda keyinchalik xam rivojlanish xususiyatiga ega ekanligini isbotlagan.

Noverbal muloqot vositasini o'rganish metodlaridan biri madaniyatlararo tadqiqot usullaridir. Uotson va Breyve amerikalik va arab talabalarini suxbat jarayonini uzoqdan turib kuzatgan. Ularning suxbat jarayonida bir - biriga qanday masofada turishganini tadqiqot qilganlar. Muloqot jarayonida ularning tana xarakatlari bir-biriga o'xshamagan. Boshqa tadqiqotlarda suxbat jarayonidan tana kontaktlari ularning meyorlari o'rganilgan. Ekman (1972) yanonlarni suxbat jarayonida gazabini bosib turish qobilyatini o'rganib, biznesmen, agar uni xech kim kuzatmayotganini sezsa, bunday xissiyot xolatlari ifodasiga erk berishni kuzatgan.

Laboratoriya metodlari. Bu metod noverbal muloqot jarayonining keng tarqalgan metodi xisoblanadi. Ko'pincha odamlar psixologlarning laboratoriyalarida aynan eksperiment jarayonida muloqotning noverbal vositalariga o'zining munosabatlarini bildirishardi.

Biz ushbu eksperimentni yanada oydinlashtirib birgina omilni ya'ni nigoxdan tashqari turli lavozimdagi konkret odamlar bilan suxbat jarayonida o'rtadagi masofani, ovoz tembrini o'zgarishini xam xisobga olib o'rganib chiqdik. Tadqiqot natijasida Mexrobyan tadqiq natijasi isbotlandi. SHuningdek, suxbat jarayonida lavozim darajasiga qarab masofani xam ovoz tembriga qarab isbotladik. Eng yuqori lavozim sifatida rektorni keyingisi fakultet dekanini xamda gurux raxbarlarini timsol qilib oldik.

Qiyosiy tadqiqotlar. Bu metod odamlarni noverbal xulqi bilan xayvonlarda namoyon bo'ladigan xulqni taqqoslash orqali amalga oshadi. Taqqoslash orqali noverbal muloqotning asosiy vazifasi muxim axborotlar olishga yordam beradi. Biz tadqiqotimiz jarayonida yuqorida keltirilgan laboratoriya eksperimenti bilan bir qatorda kuzatish, madaniyatlararo tadqiqot, suxbat metodlaridan keng foydalandik

Tug'ma genetik shakllangan va tarbiyalangan belgilar

So'zsiz belgilarning kelib chiqishi, ya'ni ular tug'ma bo'ladimi, nasldan-naslga o'tib boradimi yoki tabiat qonunlari asosida shakllanadimi, balki maxsus tarbiyalanadimi - bu muammo juda ko'p munozaralarga, baxslarga olib kelmoqda. Muammoni xal etish maqsadida ko'zi ojiz va kar

odamlar bilan tadqiqotlar o'tkazildi. Odamlarning bu toifasini tanlanishi bejiz emas edi. Chunki ular so'zsiz belgilarni atrofdagilardan ko'rib yoki eshitib uzlashtirish imkoniyatiga ega emaslar.

Bu tadqiqotlar bilan bir vaqtda insonga biologik rivojlanishi jixatidan yaqin bo'lgan maymunlarning xarakatlari xam o'rganildi. Olingan natijalar shuni ko'rsatmoqda-ki, turli xarakatlar turli toifalarga mansub ekan. Masalan, ko'p maymunlarning bolalari onasini emish qobiliyati bilan dunyoga kelar ekan. Demak, bunday xarakatlar tug'ma bo'ladi yoki genetik yo'l bilan nasldan naslga o'tib boradi. Nemis olimi Aybi-Aybasfelidt xulosasi o'rganildi va tasniflashtirildi. Olimlardan Albert Merobyan insoniy muloqot 7 foizi so'zli, 38 foizi vokal (ovoz past-balandligi, qo'shimcha ovozlar va xakozo) va 55 foizi so'zsiz xarakatdan iborat deb xisoblaydi. Professor Berdvistl xam inson xayotidagi so'zsiz muloqot ahamiyatini o'rganib chiqib yuqoridagi xulosaga keldi. Uning fikricha oddiy inson bir kun davomida oddiy so'zlarni faqat 10-11 daqiqa gapirar ekan, o'rtacha gap esa 2,5 soniyani tashkil etar ekan. Xuddi Meroben kabi, professor Berdvistl xam inson muloqotining 35 foizi so'z orqali amalga oshiriladi, ma'lumotning 65 foizi esa so'zsiz muloqot orqali beriladi deb xisoblaydi.

Yug'orida qayd etilgan muammoni o'rganishga kirishgan olimlarning ko'pchiligi so'zli muloqot faqat xaq'iqiy ma'lumotni berish uchun ishlatiladi, so'zsiz muloqot yordamida esa suxbatdoshning xis-tuyg'ulari to'g'risida ma'lumot beriladi deb xisoblashmoqda. xatto ayrim xolatlarda so'zsiz belgilar, xarakatlar so'z, gap o'rnini to'la egallashi xam mumkin. Tasavvur qiling: ayol kishi erkakka to'la nafrat bilan qaraydi. Erkak uchun esa ayol og'iz ochmagan bo'lsa xam xamma narsa tushunarli bo'ladi.

Qaysi til va qanday madaniyatga ega bo'lishidan qat'iy nazar, so'zlar va gavda xarakatlari shu darajada bir-birlari bilan mustaxkam bog'langanki, xatto, professor Berdvistlning fikricha, yaxshi tayyorgarlik ko'rgan boshqa bir insonni faqat ovozini eshita turib, uning barcha xarakatlarini izoxlashi mumkin ekan. Shu bilan birga insonni xarakatlarini kuzatib turib, u qaysi tilda so'zlayotganini aniqlash mumkin.

Ko'pchilik odamlarga. inson yurishni o'rganib olgan, jonli, rivojlangan miyaga ega bo'lgan, lekin, barcha mavjudodlar kabi xayvon degan fikr yod bo'lib qolmoqda. Barcha xayvonlar kabi odam xam, bizni boshqarib turgan xarakatlarimizni tartibga solayotgan biologik qonunlarga bo'yin egadi va ular asosida rivojlanadi. Lekin ajablanarlisi shundaki, o'z xarakatlarini kamdan-kam xis etadi, ya'ni so'zlar va xarakatlar o'rtasida anchagina tafovut borligini sezmaydi.

II BOB Odamning tana xarakatlari siri

Sezgi, sezgirlik, intuitsiya

Inson va uning sezgilari, sezgirliği, intuitsiyaga ega ekanlığı to'g'risida fikr yuritganimizda, ilmiy jixatdan qaraganimizda uning so'zsiz belgilarni qabul qilish va ularni ovozli belgilar bilan qiyoslash qobiliyatini nazarda tutamiz. Masalan suxbatdoshimizni gaplarida yolg'onni sezib turibman deb o'ylaymiz aslida esa uning aytgan so'zlari va gavda xarakatlari o'rtasidagi tafovutni sezgan bo'lamiz Dissertatsiyada insonning xarakatlariga, xolatiga, turishiga qarab turib, uning niyatlari, maqsadlarini o'qish imkoniyatlarga bagishlangan. Dissertatsiyada yoritilgan ma'lumotlar xar bir kishiga atrofdagilar bilan bo'lgan munosabatlarni to'g'ri tashkil etishga yaqindan yordam beradi. Siz atrofdagilarni kuzata borib o'zingiz uchun "Yangi dunyoni" kashf etasiz. xar qanday kishi bilan turli vaziyatlarda o'zingizni erkin va ishonchli xis etasiz.

Bosh qismini shapatilash va ishqalash

1-rasm. "E hammasi jonga tegib ketdi" xara-kati.

Yoqani tortib qo'yish xarakatining kuchaytirilgan turi bo'lib, kaft yordamida bo'yinni yoki boshning orqa qismini ishqalash xarakati xizmat qiladi. Kolero ushbu xarakatni, "E-ey xammasi jonga tegdi",- deb nomladi. Agar odam yolg'on so'zlayotib shu xarakatni bajarsa u nigoxini pastga qaratib ko'zlarini sizning qarashingizdan olib qochadi. Mabodo, odam bo'ynini shapatilab, so'ng uni ishqalay boshlasa, uning bu xarakati asabiylashishi va jaxli chiqishidan darak beradi.

Siz xodimingizga vazifa berdingiz deb taxmin qilaylik, lekin, u sizning topshiriqingizni o'z vaqtida bajarishni unutib qo'yan. Siz natijalarni so'raganingizda-u birdaniga peshonasiga, xuddi o'zini-o'zi jazolayotgandek uradi yoki boshining orqa tomoniga shapatilaydi va bu xarakatlar orqali topshiriqni bajarishni unutib qo'yganligini noverbal yo'l bilan bildiradi, Bu xarakatlar unitishni, esdan chiqarishning belgilari bo'lsa-da, lekin, ular orqali odam sizga bo'lgan munosabatini xam bildiradi. Agarda u peshonasiga ursa (2-rasm) bu sizning eslatmangizdan qo'rqmaganini bildiradi. Bo'ynini ishqalashni boshlasa, demak, sizning ko'rsatmalingiz uning joniga tekkan. Bo'ynini tez-tez ishqalab oladigan odamlarda tanqidiylik yoki salbiy munosabat ko'proq shakillangan bo'ladi.

Peshonasiga uruvchilar esa ochiq xarakterga ega bo'ladi Talabalarda tadqiqot o'tkazildi. Ma'ruza jarayonida talabalar kuzatildi. Ma'ruzani o'quvchilar qay darajada o'zlashtirishini tekshirish maqsadida tadqiqot o'tkazildi. Ma'ruzani birinchi gurux talabalariga nisbatan 2-gurux 38 foiz kam o'zlashtirgani aniqlandi Shu bilan ikkinchi gurux talabalari ma'ruza mavzusi xamda ma'ruzachiga tanqidiyroq munosabatni nomoyon etishdi.

Tadqiqotlar natijalariga ko'ra, tinglovchi qo'llarini chalishtirsa, ma'ruzachiga xam kamroq e'tibor qaratadi, munosabati xam salbiyroq bo'ladi. Shuning uchun tayyorlovchi markazlarning ko'pida qo'llarni qo'yib o'tiradigan kreslolar o'rnatishadi, bunday sharoitda qo'llarni chalkashtirib o'tirish imkoniyatlari kamroq bo'ladi.

Ko'pchilikni fikri bo'yicha, qo'llarini chalkashtirib o'tirish - bu shunchaki odat bo'lib qolgani uchun shunday xarakat qilinadi. Lekin, xar qanday xarakat kayfiyatdan kelib chiqadi va unga mos bo'lgandagina qo'llaniladi va qulaylik xissini tug'diradi. Demak, Sizning asabingiz yomonlashsa, kayfiyatingiz buzilsa, qo'llaringizni chalkashtirib o'tirasiz, chunki, ximoya yoki tanqidiy xolatni o'zingiz uchun tanlab olasiz. Yodingizda bo'lsin, so'zsiz muloqotda xar qanday muloqot faqat uning egasi uchungina emas, tinglovchi uchun xam o'ta axamiyatlidir. qo'llaringizni chalkashtirib, boshingizni orqaga tashlab, boshingizni tik qilib o'tirish sizga qulay bo'lishi mumkin, lekin, gavgangizning bu xarakatlarini atrofdagilar salbiy manoda qabul qilishlari mumkin

II BOB 1-§ Tana xarakatlari va imo-ishoralar sirlari

QO'LLAR CHALKASHTIRILISHINING STANDART XOLATI

Noqulay vaziyatdan "yashirinish" manosida qo'llar ko'krak oldida chalkashtiriladi qo'l chalkashtirish turlari nixoyatda ko'p, qo'l chalkashtirishning standart xolati universal xarakat bo'lib, insonning atrofga nisbatan ximoya yoki salbiy munosabatini bildiradi. Ayrim notiqalar

muvafaqiyatga erishmaydilar, chunki tinglovchilarning qaysidir qismi qo'llarini chalkashtirib o'tirganliklarini ko'rishmaydi va sezishmaydi. Tajribali ma'ruzachilar esa bunday xolatni ko'rgach, auditoriyaga ta'sir etish usulini o'zgartirish kerakligi, ularning munosabatlarini zudlik bilan o'zgartirish zaruriyatini yaxshi xis etadilar.

Shaxsiy muloqot vaqtida suxbatdoshingiz qo'llarini ko'krak olida chalkashtirib olsa, biling-ki, siz qaysidir gapingiz bilan unda norozilik uyg'otgansiz. Suxbatdoshingiz bu vaziyatda o'z roziligini so'z bilan bildirayotgan bo'lsa xam, siz o'z fikringizni davom ettirish foyda bermaydi. Yodingizda bo'lsin, faqat so'zlar aldashi mumkin, so'zsiz xarakatlar esa xech qachon aldamaydi. Yuqoridagi vaziyatda, suxbatdoshingiz nima uchun sizning fikringizga qo'shilmayotganini extiyotkorlik bilan aniqlab olishingizga to'g'ri keladi.

Unutmang, uning qo'llari chalkashtirilgan xolatda qolar ekan, salbiy munosabati xam saqlanib turaveradi qo'llarni chalkashtirib olish xarakatini bartaraf etish uchun oddiy lekin, katta samara beruvchi usulni tavsiya qilamiz. Suxbatdoshingizga biror narsa, ruchka, daftar, qalam yoki kitob bering Shunda u o'z xolatini o'zgartirishga majbur bo'ladi: kaftlarini ochadi, oldiga egiladi va xokazo. Bu bilan siz suxbatdoshingizni ximoya xolatidan chiqarib uni qabul qilish xolatiga kiritasiz.. Birorta bir muxim narsani yaxshiroq ko'rish maqsadida suxbatdoshingizni oldinga egilishini iltimos qiling. Bunda xam u egallagan xolatidan chiqishga majbur bo'ladi. O'zingiz xam kaftlaringizni ochib, suxbatdoshingiz tomon egilib: "Siz mendan biror narsa so'ramoqchimisiz" yoki "Siz bu to'g'risida nima deya olasiz", - deb so'rashingiz mumkin va so'ng o'zingizni biroz orqaga tashlang.

Ochiq kaftlaringizni uning nigoxi oldida saqlab turib siz noverbal xarakatlaringiz bilan to'g'ri, ochiq oydin javobni kutayotganingizni ifodalang.

MUSHTLAR BILAN KUCHAYTIRILGAN QO'L CHALKASHTIRISHLAR

Mabodo, suxbatdoshingiz qo'llarini ko'kragida chalkashtirib, shu bilan birga panjalarini xam musht xolatiga keltirgan bo'lsa, demak, uning munosabati agressivlik ximoya xolatida bo'ladi. Bu xarakatlarga qo'shimcha sifatida mahkam qisilgan tishlar ko'rinishi va yuz qizarishi qo'shilsa, biling-ki tez orada jiddiy e'tirozni eshitishingiz va xatto jismoniy xujum sodir bo'lishi mumkin. Agressivlikni pasaytirish va vaziyatni barqarorlashtirishi uchun bunday xolatlarda tobelik xarakatlarini ko'rsatish ma'qulroq. Kaftlaringizni ochib qo'l uzating.

3-rasmda o'ta agressivlik. O'ta agressivlik xolati tasvirlangan. 4-rasmda xolati esa ko'proq ximoya xolati.

4-rasm. Mushaklarni ushlab olish xolati.

Bu xolatda inson qo'llarini chalkashtiribgina qolmay, mushaklarni xam maxkam ushlab oladi. Bu ko'rinish standart xolatni kuchaytiradi va xarakat egasi o'z fikrida qat'iy turishi to'g'risida belgi beradi. Ayrim odamlar mushaklarni shu darajada maxkam ushlab olishadiki, xatto barmoqlari qon aylanish serkulyatsiyasiga xalaqit berilganligi sababli, oqarib ketadi. Yuqoridagi ko'rinish vrach qabulini yoki ilk bor samolyotda uchishni kutayotgan odamlarda ko'rish mumkin. Bu xolat inson tomonidan o'tkir salbiy his tuyg'ularini jilovlab turilishi to'g'risidan dalolat beradi.

Sud majlislari vaqtida xam qattiq tortishuvlar natijasida prokuror qo'llarini musht xolatiga keltirib chalkashtirib olganini, advokat esa mushaklarini maxkam ushlab olganini ko'p kuzatish mumkin. qo'llarning chalkashtirilishiga odamning ijtimoiy mavqei xam ta'sir etadi. O'zini ustivorligini his etayotgan odam mushaklarni ushlamagan holda qo'llarini chalkashtirish mumkin. Keling bir vaziyatni ko'rib chiqaylik Rasmiy qabul paytida bosh direktorga bir nechta notanish bo'lgan yangi xodimlarni tanishtirishdi. Dominant ko'rinishdagi qo'l bilan salomlashishda, direktor ustivorlik xarakatini qo'llab o'z qo'llarini bilaklaridan ushlab oladi va ma'lum masofani egallaydi yoki bir qo'lini cho'ntagiga solib oladi. Bunday yuqori amal egasi o'zining asabiylashganini yoki ikkilanishini yashirish uchun qo'llarini chalkashtirib o'tirmaydi Yangi xodimlar o'z navbatida, direktor bilan salomlashgach, undan biroz xayajonlanganlari uchun qo'llarini qisman yoki to'la chalkashtirib olishlari mumkin Ustuvorlik uchun qulay, chunki, xar bir odamning xolati mavqeini va unga bo'lgan xurmatini bildiradi.

Kelajagi porloq, o'zini boshqalardan ustun ekanligini bilgan yosh menenjer bilan bo'lim boshlig'i ko'rishishadi. Ular ikkalasi xam dominant ko'rinishda salomlashishdan so'ng, yosh menejer bosh qo'llarini chalkashtirib oladi(5-rasm). Bu ximoya belgisidir

Tik ko'tarilgan bosh barmoqlar - o'ziga bo'lgan ishonchni bildiradi, chalkashtirilgan qo'llar esa ximoyalanganlik hissini tuqdiradi.

Savdo agentlari vaziyatlarni yaxshi taxlil etishni va mijozning xarakatlarini yaxshi tushunishni, qo'llanilayotgan yo'l to'g'ri bo'layotganmi yoki yo'qmi buni puxta o'rganishlari kerak. Agar prezentatsiya so'ngida mijozning bosh barmoqlari tik ko'tarilsa va bu belgiga qo'shimcha ijobiy belgilar mijoz gavdasi tomonidan berilayotgan bo'lsa, demak, muzokaralarni yakunlab, buyurtmani qachon tayyorlab berishlari kerakligini aniqlashga o'tish mumkin. Agar savdo oxiriga borib mijoz qo'llarini musht xolatida chalkashtirib olsa, buyurtma to'g'risida gap ochmasa xam bo'laveradi. Prezentatsiyaning davom ettirish tushunmovchiliklarni aniqlash, savollar bo'lsa so'rash, mijoz noroziligining sabablarini extiyotkorlik bilan aniqlash bu vaziyatda foydaliroq bo'ladi va buni mijoz rad so'zlarini aytmay turib qilish lozim, chunki rad javobi berilgandan so'ng mijozni buyurtma qilishga undash ancha qiyinchilik tug'diradi. Uning gavda xarakatlari va berilayotgan belgilar ma'nosini yaxshi anglash siz uchun ma'qul bo'lgan yo'lni oldindan ko'ra bilish imkoniyatini yaratadi.

Qurollangan odamlar qo'llarini kam chalkashtirishadi, chunki qurolning borligi ular uchun ximoya vositasi sifatida yetarlidir. Politsiya ofitserlari xam qo'llarini kam chalkashtirishadi, bu ko'rinishda ularni faqat navbatchilik paytlarida ko'rish mumkin, lekin o'shanda xam ular qo'llarini musht xolatida ushlab olishadi va bu bilan ular oldilaridan xech kim o'ta olmasligini ifodalashadi.

Qisman to'siq

6-rasm. O'z qo'llari bilan birga. qo'llarni chalkashtirish ba'zida o'ta ko'zga tashlanadigan xarakat hisoblanadi va noqulaylik tug'diradi, chunki bizning qo'rquvimizni yuzaga chiqarib qo'yadi. Shuning uchun biz ko'pincha uning boshqa - qisman to'siq yaratish - turidan foydalanamiz. Bu xarakat quyidagi ko'rinishda amalga oshiriladi - bir qo'limiz bilan ikkinchisini 6-rasmda tasvirlanganidek ushlab olamiz. qo'shilgan shaxs o'zining ishonchsizligini yashirish uchun to'siqning keng tarqalgan yana bir turi - o'z qo'llarini o'zi ushlab olishi (5-rasm) odatidir. Nutq so'zlayotgan. muokofotni qabul qilayotgan yoki umuman bir gurux odamlar oldida turgan shaxsga bu ko'rinish xos hisoblanadi. Desmond Marrising fikriga ko'ra bunday xarakat odamga yoshligida ota-onasi qo'llaridan ushlab turib, xatardan saqlash xarakatini eslatib, xavfsizlik tushunchasini tuqdiradi.

Qo'l chalkashtirishning yashirincha turlari

Qo'l chalkashtirishning yashirincha turlari - doimo ko'pchilikning nigoxi ostida bo'lgan odamlarga xos xarakatning mukammallashtirish turidir. Bu siyosatchilar, savdo agentlari, suxandonlar bo'lishi mumkin. Bu xolatda xam xar qanday xarakatdagi kabi, qo'l biri ikkinchisiga uzatiladi. lekin, unga tegib o'tish yoki ushlab olish o'rniga odam sumkasiga, soat zanjiri yoki biror bir predmetga tegib o'tadi (7-rasm).

Lekin, bu vaziyatda xam qisman to'siq shakllantiriladi va xarakat egasi natijada o'zini ximoyalangan va erkin his etadi. Erkaklar soatini to'g'riilaydilar, karmoniga qaraydilar, tugmasini ushlab qo'yadilar, qo'llarini ishqalab turadilar yoki umuman yashirin to'siq o'rnini bosadigan boshqa birorta xarakat qiladilar. Lekin, tajribali kuzatuvchi uchun bu xarakatlarning xammasi bir ma'noda, asabiylashganlik va ishonchsizligini yashirish uchun qilinayotganligi ma'lumo bo'ladi. Ishonchsizlik, ikkilanish bilan boqliq 7-rasm. Asabiylashishni yashirish xarakatlarni aniqlash oson: odamlar guruxi orasiga kirib yangi qo'shilayotganlarini ko'rib turish darajasida o'rnashg. Raqs maydoni buning uchun yaxshi misol. Mukofotni olish uchun yoki biror xonimni raqsga taklif etish uchun butun zalni kesib o'tayotgan yosh odamni tasavvur qiling.

Ayollar, erkaklarga nisbatan, to'siqlarning ko'proq yashiringan turlaridan foydalanishadi, chunki ularning qo'llarida doimo asabiylashganini yashiruvchi turli predmetlar - sumka yoki gullar bo'ladi. Yashirin to'siqning keng tarqalgan ko'rinishi -ikkala qo'li bilan bokalni maxkam

ushlab olish. Bokalni bir qo'li bilan xam ushlab turish mumkinligi to'g'risida xech bir o'ylab ko'rganmisiz O'ziga ishonmagan, ikkilanayotgan odam uchun ikkala qo'ning ishlatilishi - ko'rimsiz, yaxshiroq to'siqni yaratish uchun katta imkoniyatdir.

Yashirin to'siqlarni ifodalovchi belgilarni odamlar tomonidan qo'llanilishini kuzatib, bu belgilardan barcha yerlarda foydalanishlarini aniqladik, xatto taniqli shaxslar, bu belgilarning asl ma'nosiga e'tibor bermagan holda, keng foydalanishar ekan.

Qollar to'siq sifatida. To'siq orqasiga yashirinish- bu odamning odatiy xohishidir. bunday xolatga biz yoshligimizdanoq o'rgana boshlaymiz. Kichkintoyligimizda og'ir vaziyatga tushib qolib ko'proq material, predmetlar (stol, kreslo, mebel), orqalariga o'zimizni yashirishga intilamiz. Ulg'aygan sari xarakatlarimizni o'zgartirib boramiz va sezdirmaslikka intilamiz. Olti yashar bola og'ir vaziyatda shkaf orqasiga berkinib o'tirmaydi, bundan ko'ra qo'llarini ko'ragiga chalishtirib tik turib oladi. O'smir bu xarakatni biroz yashiradi - qo'llarini biroz erkin qo'yadi, lekin, o'z ko'rinishini chalishtirgan oyoqlari bilan to'ldiradi ulg'aygan sari ximoya xarakatlarini yashirin xolatda amalga oshirishni biz takomillashtirib, boshqalar sezmaydigan darajaga olib chiqamiz. Bir qo'limizni ko'tarib, yoki ikkala qo'lni ko'kragimizga chalishtirib, biz o'zimizga nisbatan bo'lgan taqdid yoki noqulaylikdan deyarli, to'siq yasaymiz. Bir narsa aniq: agar odam asabiylashsa, agressiv xolatda bo'lsa yoki ximoya xolatiga kirishsa, u o'z qo'llarini maxkam chalishtirib oladi. Insonning bunday ko'rinishga ega bo'lishi u taxdid, xatarni sezishidan dalolat beradi.

Aqshda chalishtirilgan qo'llar xarakati bilan o'tkazilgan tadqiqotlar qiziqarli natija bergan. Bir gurux talabalardan bir nechta ma'ruzalarda ishtirok etish so'raldi. Guruxning bir qismiga qo'l oyoqlarni chalishtirmay o'zlarini erkin his etib o'tirishlarini so'radik. xar bir ma'ruzadan so'ng talabalarining berilgan ma'lumotlarni o'zlashtirilishi va ma'ruzachiga bo'lgan munosabati o'rganildi. Guruxning ikkinchi qismi talabalari esa ma'ruzani qo'l va oyoqlarini chalkashtirib tinglashdi. Natijalar taqlil etilgach. ikkinchi gurux talabalari ma'ruzani 1-gurux talabalariga nisbatan 38% kam o'zlashtirgani aniqlandi.

8-rasm.Chalishtirilgan qo'llarning standart xolati ma'ruza tinglaganda yoki noqulay kresloda uzoq vaqt o'tirganlarida standart xolatiga tushishlari mumkin. Sovuq qotganda xam odam instiktiv ravishda ushbu xolatni qabul qiladi. Agar, bir vaqtni o'zida xam oyoqni, xam qo'llar chalkashtirilsa, demak, odam muloqotdan bosh tortmoqchi. Bu xolatni qabul qilgan odamdan qaror qabul qilishni so'rash uchun befoyda. qarshi tomon nima sababdan salbiy munosbat bildirayotganini turli savollar yordamida aniqlash bunday vaziyatda foydaliroq bo'ladi.

Bu xolat dunyoning ko'p mamlakatlarida ayollar o'rtasida keng tarqalgan, ya'ni ular shu xarakati bilan erlariga yoki tanishlariga ularning fikrlari ma'qul kelmayotganini fodalashadi,

Qulf shaklida chalkashtirilgan qo'llarning amerikacha xolati

9-rasm. Amerikacha xolat.

"qulf" shaklidagi oyoqlarning xolati - insonning salbiy munosabati, raqib sifatida o'zini tutishi to'g'risidan darak beradi. Bu xolat AqShda keng tarqalgan, ayniqsa erkaklar orasida chunki ularda raqiblik ruxiyati kuchli. Shuning uchun ushbu xolatdagi amerikalikni kayfiyatini aniq bilish qiyinchilik tugdiradi. Britaniyalikni bu -xolatda ko'rib, uning kayfiyati xamda ichki tuyg'ularini aniqlab, bilib olish mumkin.

Agarda savdo xaqida so'z ketayotgan vaqtda, xaridor ushbu xolatni egallagan bo'lsa, prezentatsiyani yakunlab buyurtma berish to'g'risida fikr bildirish maqsadga muvofiq bo'lmaydi Bunday vaziyatda agent o'z gavdasini oldinga tashlab, qo'llarini ochib. "Bu masala bo'yicha Sizda yaxshi fikr tug'ildi chamamda" - degan gapni aytsa, u yutuqda bo'ladi. Shu bilan birga Amerikacha xolatni, ko'pincha shim yoki jinsi kiyib olgan ayollar xam egallashlari mumkin.

Ushbu xolat ko'pincha muloqot davomida o'zgartirish qiyin bo'lgan o'z fikriga ega insonlarga xosdir. Bunday odamlar odatda bir oyog'ini ikkinchisi ustiga qo'yib, bir qo'li yoki ikkala qo'li bilan ushlab olishadi (10-rasm). Bu xolat qaysarlik to'g'risida darak beradi. Shunday insonlarning qarshiligini yengib ishontirish ko'p vaqt va noan'anaviy metodlarni talab etadi

Tik turib oyoqlarni chalkashtirish.

Navbatda bo'ladigan majlis yoki qabulda bo'lganingizda, tik turib qo'l va oyoqlarini chalkashtirib turgan odamlarga e'tiboringizni qarating (11 raem). Diqqat bilan qarasangiz, ular boshqalarga nisbatan bir-birlaridan uzoqroqda turishganini sezasiz. Agar ular pidjak yoki kostyumda bo'lishsa barcha tugmalar xam qadalgan bo'ladi. Shunday xolatda turgan odamlarni suxbatga chorlasangiz, ular bu joyga ilk bor kelishlari xaqida xabar topasiz. Butunlay yangi yoki notanish jamoaga kelib ko'shilgan odamlar aynan shu xolatni egallashadi.

Endi e'tiboringizni odamlarning boshqa guruxiga qarating. Ular o'zlarini juda erkin tutishlari, qo'llari ochiq, tugmalari yechilgan xolatda ekanligini ko'rasiz. Suxbat davomida bu odamlar bir-birlariga bemalol engashib o'z intim zonalarini yoki suxbatdoshning intim zonalariga erkin kirib borishlari ma'lum bo'ladi. Yaqinroq tanishsangiz ular bir-birlari bilan yaqin munosabatda bo'lishlari, xatto do'st ekanliklariga guvox bo'lasiz. qo'l va oyoqlarini chalkashtirib tik turganlar yuzida xotirjamlik alomatlari bilinib turadi, o'zaro suxbat esa bir me'yorda o'tib boradi. Lekin, ularning tashqi xolati, qalblarida notinchlik va o'ziga ishonch, xotirjamlik yo'qligi xaqida belgi berib turadi.

Bir-birlari bilan yaxshi tanish, lekin, siz uchun notanish bo'lgan odamlar guruxi bilan muloqotda bo'lganingizda qo'l va oyoqlaringizni chalkashtirib olib ko'ring. Ushbu vaziyatda sizning suxbatdoshlaringiz xam asta-sekin ushbu xolatni egallashlarini guvoxi bo'lasiz. Siz ulardan uzoqlashmaganingizcha, o'sha xolat saqlanib turadi. Endi chekkaroqqa chiqing va ularni kuzating. Siz bilan suxbatda bo'lganlar asta-asta yana oldingi xolatga tushishlarini ko'rgan bo'lasiz.

11-rasm. Tikka turishda ximoya xolati.

II BOB 2-§ Tana xarakati sirlarining muxim xususiyatlari

Odamlar bir-birlari bilan yaqinroq tanishgan sari qo'l va oyoqlarni chalishtirib olgan, ximoya xolatidan xotirjamlik va erkin xolatlariga o'ta boshlashadi. Instinktiv ravishda amalga oshirilgan qo'l xarakatlari va gavda xolatlari bundan darak beradi.

Avstraliya, Yangi Zelandiya, Kanada va Amerikada yashovchi odamlarning xatti-xarakatlari kuzatishganda, qarshi tomonini "ochish" (yumshatish) texnikasi barcha yerda bir ekanligi ma'lum bo'ldi.

1-qadam. qo'l va oyoqlar chalkashtirilgan, ximoya xolati (12-rasm)

2-qadam. Oyoqlar chalkashtirilmagan, tovonlar erkin

13-rasm. Ijобiy munosabatni bildiruvchi ochiq xolat

84-rasm. Salbiy munosabatni bildiruvchi yopiq xolat.

3-qadam. qo'llar erkin xolatda, bir-birlaridan ayriq va suxbat davrida boshqa xarakatlarni bajara oladi.

4-qadam. qo'llar erkin, biri xarakat uchun foydalaniladi, biqinga tisariladi yoki cho'ntakka solinadi.

5-qadam. Suxbatdosh tana og'irligini bir oyogiga tashlab, ikkinchisini suxbatdoshi tomonga, ayniqsa uni qiziqtirayotgan tamonga qaratadi (13-rasm). Bu jarayonni spirtli ichimlik tezlashtirishi mumkin Uning ta'siri ostida "ochish" jarayonining ayrim bo'g'inlari o'tkazib yuboriladi.

Ko'pchilikning fikricha qo'l oyoqlari o'zlarini noqulay his etishdan emas sovuq bo'lgani uchun qovushtiriladi yoki chalkashtiriladi. Lekin, bunday fikrlar ko'pincha xaqiqatdan yiroq bo'ladi. Ximoya xolati va sovuq qotish xolatlarining farqlarini ko'rib chiqamiz. Avvalam bor, sovuq qotgan odam qo'llarini isitish uchun qo'ltiqiga oladi. Ikkinchidan, qo'llari bilan o'z gavgdasini maxkam quchoqlab oladi Oyoqlar esa chalkashtirilib, bir-biriga yaqin va tik xolatda bo'ladi. Oyoqlarning xuddi shu xolatda, faqat erkinroq turishi ximoya xolatidan darak berishi mumkin. Oyoq-qo'llarni tez chalkashtirib turuvchilar buning sababi sovuq qotish ularda shunday xolat qulay ekanligini tasdiqlashadi, ammo, ular xech qachon bunday xolatni sababi uyalish, noqulaylik yoki asablarning buzilishi bo'lishi mumkinligini tan olishmaydi.

Chalkashtirilgan tovonlar xolati qo'l yoki oyoqlarning chalkashtirilishi salbiy munosabat yoki ximoya xolatidan darak beradi. Agar odam tovonlarni chalkashtirib olgan bo'lsa, u deyarli "labini tishlab" turib oladi. Bu xolat insonning salbiy munosabati, salbiy emotsiyalari, qo'rquvi

va asabiylashganligi xaqida darak beradi deydi Allan Piz. Kelajagi porloq xodimlar bilan suxbat o'tkazishimizda xam ularning ko'pchiligi ushbu xolatni egallashdi, ya'ni ular o'z emotsiyalarini ushlab turganliklari sezilib turdi. Bu xarakat bilan bog'liq bo'lgan tadqiqotning boshlang'ich bosqichidayoq intervyu beruvchidan uning hissiyotlari to'g'risida so'rab surishtirish befoyda ekanligi ma'lum bo'ldi. Ammo suxbatni olib boruvchi intervyu oldida yurib tursa yoki uning yonida o'tirsa, intervyu beruvchi tovonlarini erkin xolatga keltirish va suxbat ochiqroq bo'lishini guvoxi bo'ldik.

Munozaralar olib borish texnikasi bo'yicha mashxur mutaxassislar Nirenberg va Koleroning fikrlariga ko'ra, munozara vaqtida tomonlardan biri agar tovonlarni chalkashtirib: olgan bo'lsa, demak, u qarshilik ko'rsatishga tayyordir. Ammo, ularning fikriga u kishiga muloqot vaqtida o'z xolatini o'zgartirishga erishilsa, demak, ijobiy javobidan umid qilsa bo'ladi.

Ko'pchilik, tovonlarni chalkashtirib o'tirganini o'zlari uchun oddiy xolat deb tushunadilar. Xuddi shunday fikrlar, chalkashtirilgan oyoq-qo'llar xaqida xam bildiriladi. Bu xolatlar xech qanday salbiylikni bildirmaydi. Agar siz xam ular qatoridan bo'lsangiz xar qanday xolat odam uchun qulay bo'lishini unutmang. Ammo, odam salbiy ta'sirlar ostida bo'lsa, o'zini noqulay his etadi va asabiylashishi mumkin. Shu bilan birga salbiy his-tuyg'ularning ta'sirini kuchaytirish va davomiyligini ta'minlashini unutmang. xatto sizda bunday salbiy his-tuyg'ular bo'lmasa xam, atrofdagilar sizning xolatingizdan, ularni sizda bor deb hisoblashlari mumkin. Shuning uchun ochiq xolatlarni, xarakatlarni ko'proq qo'llashga intiling. Bu sizda o'zingizga bo'lgan ishonchni mustaxkamlaydi va atrofdagilar bilan bo'lgan munosabatlaringizni yaxshilaydi.

Mini yubka davrida o'smir bo'lgan ayollar tushunarli sabablarga ko'ra oyoq-qo'llarini chalkashtirishadi. Bu xolat ular uchun oddiy bo'lib qolgan, ammo, atrofdagi odamlar bu xolatni boshqacha tushunishlari va ularga eqtiyotkorlik bilan munosabatda bo'lishlari mumkin. Ayollar modasining rivojlanishi va uning oyoqlar xolatiga bo'lgan ta'sirini unutmaslik zarur.

Odam egallagan barcha xolatlarni hisobga olgandagiga, uning to'g'risida bir fikrga kelish mumkin.

Oyoq uchining xolatlari Bu xolatlar faqat ayollarga xosdir. Bir oyoqning uchi ikkinchi oyoqning boldir orqasiga qo'yiladi va bu bilan ximoya xolati bildiriladi. Agarda oyoqni shu xolatda ko'rsangiz, biling-ki, u xuddi toshbaqaday o'zini ximoyalab olgan va siz unga yo'l topish uchun sabr-toqat bildirib mexnat qilishingiz lozim. Bu xolat ko'proq uyatchan va kamtar ayollar tomonidan amalga oshiriladi.

Keng tarqalgan boshqa xarakatlar. Stulni minib o'tirish. Qadim zamonlarda erkaklar dushmanlarning nayza va yoylaridan o'zlarini qalqon bilan ximoyalashgan. Xozirgi odamlar xam xuddi ota-bobolaridek zamonaviy, predmetlar yordamida o'zlarini ximoya qilishadi. O'zini jismoniy yoki ruxiy xavfdan saqlash maqsadida odam darvoza, eshik, devor, stol, mashina eshigi orqasiga-yashirinadi yoki stulni minib oladi (14 rasm). Stulning tepa qismi qalqon vazifasini bajarib, gavdani ximoya qiladi va odamni agressiv va dominant shaxsga aylantiradi. Yuqoridagi xolatni egallovchi "chavandozlar"ning katta qismini asosan boshqalar ustidan ustunlik qilishni, yoqtiradigan shaxslar tashkil etadi. Stulning tepa qismi ular uchun atrofdagilar "xujumi"dan ximoyani ya'ni qalqon vazifasini bajaradi. Bunday odamlar ko'pincha extiyokorligi bilan ajralib turishadi va "chavandoz" xolatini o'ta yaxshi ko'rib, boshqalarga sezdirmasdan egallashadi.

"Chavandoz"ni quolsizlantirish yoki xavfsizlantirishning eng oson usuli - uning orqasiga o'tib tik turib yoki o'tirib olishdir. Shunday qilsangiz, u o'zini ximoyasiz his etadi va o'z xolatini o'zgartirishga majbur bo'ladi. Bu metod ayniqsa, jamoada yaxshi natija beradi, chunki bunday sharoitda "chavandoz" xavfni tez his etadi va o'z xolatini o'zgartirishga majbur bo'ladi.

Lekin, yuzma-yuz muloqotda bo'lganingizda suxbatdoshingiz yuqoridagi xolatni maxkam egallab olgan bo'lsa-chi Unda nima qilish kerak. Buning ustiga u aylanuvchi stulni egallab olgan bo'lsa-chi Bunday xolatdagi odamni ishontirish, xavfsizlantirish deyarli mumkin emas. Shuning uchun unga so'zsiz muloqot orqali xujumni tashkil etishni tavsiya etamiz. Tik turib muloqotni davom ettiring. Shunda siz tepadan pastga qarab so'zlaysiz. Yoki bo'lmasa,

uning "shaxsiy" zonasiga kirib olishga xarakat qiliig. Bu usullar uni xavfsizlantirishi aniq. Chunki u o'zining xolatini bor kuchi bilan saqlab qolish maqsadida xarakat qiladi va muvozanatini yo'qotadi. Mabodo, uyingizga shunday "chavandoz" kelsa uni kreslo yoki tepa qismi yo'q bo'lgan stulga o'tqazishga xarakat qiling. Shunda u kishi sizni ortiqcha bezovta qilmaydi.

Kiyim ustidan qillarni terish xarakati .Agarda suxbatdoshingiz sizning yoki atrofdagilarning fikriga qo'shilmayotgan bo'lsa, yoki o'z fikrini bildirishga qo'rqayotgan bo'lsa, u xuddi kiyim ustiga yopishib qolgan qillarni terayotgandek xarakatni bajarishi mumkin. Bu xarakat odam o'z fikrini bildirishga qo'rqayotganligidan yoki ayta olmayotganligidan darak beradi. Bunday vaziyatda odam atrofdagilardan nigoxini yashiradi, teskari qarab oladi va axamiyatsiz bo'lgan xarakatlarni bajaradi. Aslida yo'q bo'lgan qillarni terib turish xarakati ushbu xarakatlarning eng ko'p tarqalgan turidir.

Suxbatdoshingiz bu xarakatni uzoq davom ettirishni - so'zi bilan sizni ma'qullayotgan bo'lsa-da, lekin, aslida sizning fikringizga mutlaqo qo'shilmayotganligini bildiradi. Bunday paytda qo'llaringizni keng yoyib uning fikrini so'rab ko'ring. O'z gavdangizni orqaga tashlang, qo'llaringizni erkin xolatga keltiring, javobini kuting. Agar suxbatdoshingiz siz bildirayotgan fikrga qo'shilishini gap bilan tasdiqdasada, lekin o'z xarakatini to'xtatmasa, demak, siz uning noroziligini bilish uchun boshqacha yo'l tutmoqingiz lozim bo'ladi.

Bosh xarakatlari

Bosh bilan bajaradigan asosiy ikkita xarakat bor. biri boshni qimirlatib qo'yish, ikkinchisi boshni chayqash.

Boshni qimirlatib qo'yish ko'pincha ijobiy xarakatlardan hisoblanadi. O'z ma'nosida rozilik, tasdiqlash alomatini bildiradi. Tug'ma ko'r, kar, gapira olmaydigan odamlar bilan o'tkazilgan tadqiqotlar ular tomonidan ushbu xarakatlardan keng foydalanishlarini isbotladi. Demak bosh qimirlatib, tasdiqlash xarakatini tuqma qabul qilishimiz mumkin. Boshni chayqab xarakatlantirish esa norozilikni bildiradi. Bu xarakat xam tug'ma hisoblanadi, ammo, ayrim olimlar bu xarakatni odamlar o'rganuvchi xarakatlardan deb hisoblashadi. Ularning fikricha chaqaloq ona sutiga to'ygandan so'ng, boshi bilan ona ko'kragin turtib, xarakat qila boshlaydi.qorni to'ygan kichkintoylar xuddi shu xarakatni bajarib, qoshiqdan o'zlarini olib qochishadi.

Suxbatdoshning yashirinch bo'lgan noroziligini bilib olishning eng oson yo'li bu uning suxbat davomida boshi bilan qilgan xarakatlarini kuzatishdir. Agar gapi bilan sizning fikringizni ma'qullab turib, boshi bilan chayqalib xarakat qilayotgan bo'lsa, demak, u ichida sizdan rozi emas, sizning fikringizga-qo'shilmayotgan bo'ladi. Boshni chayqab "xa, men sizni tushunyapman"; yoki "Siz bilan ishlash menga yoqadi", yoki "xa, keyinroq siz bilan shartnoma tuzamiz"- deb turgan odamni tasavvur qiling! Uning so'zlari ishonchli bo'lsa-da, lekin, boshi bilan berilayotgan belgilar, aytilayotgan gaplar bunday emasligini isbotlab turadi.-Bunday vaziyatda suxbatdoshning so'zlariga o'ta ishonch bildirmaganingiz va u bilan ko'proq savol-javob qilganingiz ma'qul bo'ladi.

Boshning asosiy xarakatlari Bosh turishining uchta xolati bor. Birinchisi - to'g'ri turgan xolati Boshni bunday xolatda ushlab turish-olayotgan ma'lumotga,axborotga neytral munosabatda bo'lgan odamga xos.Bosh qismi qimirlamaydi, faqat ayrim xolatlarda tasdiq ishorasini bildirib turadi. Ushbu vaziyatlarda suxbatdosh qo'llarini yuz oldiga keltiruvchi baxolash xarakatlaridan foydalanadi.

Agar suxbat vaqtida bosh qism bir tomonga egilsa, demak, uning egasida qiziqish paydo bo'ldi deb hisoblayvering .

Odamlar xam xayvonlar xam biror narsaga qiziqishsa, boshini bir tomonga egishini birinchi bo'lib, Charlz Darvin kuzatgan edi, Siz biror taqdimot vaqtida yoki so'zga chiqqaningizda odamlarni boshi bilan qilgan xarakatlariga e'tibor berib ko'ring. Agarda tinglovchilarning ko'p qismi boshlarini egib, gavdalarini odinga tashlab, qo'lini yuziga olib

keluvchi baxolovchi xarakatlarni bajarishayotgan bo'lsa, demak, siz ularda qiziqish xosil qildingiz va o'z foydangizga ball olishga erishdingiz. Ayollarda erkaklarga qiziqish uyg'onsa, o'zlarini xuddi shunday tutishadi. Boshqalar bilan gaplashayotganingizda ularda sizga nisbatan yaxshi munosabat uyg'otish uchun boshingizni bir tomonga xiyol egib, tasdiq iborasini bajarib qo'ysangiz yetarli bo'ladi

Agarda bosh oldinga egilgan bo'lsa, demak, suxbatdoshingiz sizga nisbatan salbiy munosabatda, xatto qarshi ekanligini isbotlaydi.

Bir qator tanqidiy xarakatlar pastga egilgan bosh xarakati bilan mustaxkamlanadi. Agarda siz suxbatdoshingizni boshini ko'tarishga yoki yoniga egishga erisha olmasangiz, demak, muloqot davomida siz uchun jiddiy muammolar tug'ilishi mumkin. Siz ko'pchilik olida tez-tez so'zga chiqayotgan bo'lsangiz sizga yoqmaydigan, ya'ni ayrim tinglovchilar boshlarini pastga qaratib, qo'llarini ko'kragi oldida chalkashtirib o'tirib olganliklarini ko'p ko'rgansiz. Maxoratli ma'ruzachilar so'z boshlashdan oldin tinglovchilar e'tiborini o'zlariga jalb eta olishadi. Tinglovchilarni boshlarini ko'tarishga va suxbatda qatnashishga majbur etishadi. Agar ma'ruzachi shunday xolatga erishsa, tinglovchilarni boshlari bir tomonga egiladi va qiziqish belgilari paydo bo'ladi.

Qo'llarning bosh orqasiga qo'yilishi Bu xarakat asosan o'zlarini boshqalardan ustun qo'yayotgan insonlarga ya'ni hisobchilar, advokatlar, savdo menedjerlari, bank boshxaruvchilarga xosdir. Shunday xolatni egallagan odamning ichki fikrlarini o'qib olishga muyassar bo'lganimizda edi, biz quyidagi fikrlarimizni ko'rgan bo'lar edik. "Men, xamma savollaringizga to'g'ri javobni aniq bilaman!", "Balki kimdir qachondir mening aql darajamga yetib olar", yoki "xamma narsa mening nazoratim ostida". Bu xolat "xamma narsani bilaman", - deb hisoblovchi shaxslarda nomoyon bo'ladi, shuning uchun ushbu xolatni egallagan odam, o'z-o'zidan boshqalarning g'ashiga tegishi mumkin. 15-rasm. "Balki kimdir qachondir mening aql darajamga yetib olar".

Ushbu xarakatdan advokatlar o'zlarini yuqori darajali mutaxassis ekanligini nomoyon qilish maqsadida, keng foydalanadilar. 15-rasmdagi odam nafaqat qo'llarini boshini orqasiga qo'yib olgan. Bu bilan o' o'zining ustivorligini ko'rsatibgina qolmasdan nizo chiqarishga xam tayyor ekanligini namoyish qilmoqda.

Vaziyatdan kelib chiqqan holda, bunday xolatni bartaraf etish uchun bir nechta usullardan foydalanish mumkin. Agarda siz suxbatdoshingiz nima sababdan ini ustuvor xisga ega ekanligini bilmoqchi bo'lsangiz, gavdangizni oldinga egib, qo'llaringizni keng yoyib: "Sizga bu muammo tanishga o'xshaydi. O'z fikringizni bildir olmaysizmi" degan savolni berib, qo'l panjalariningizni ochiq holda saqlab, gavdangizni orqaga tashlab javob kuting. Odamning o'z xolatini, shu jumladan sizga bo'lgan munosabatni o'zgartirish uchun yana bir usul. Uning nigoxidan tashqarida bo'lgan narsani. ko'rsatib. "Siz buni ko'rdingiz" - degan savol bilan murojaat qiling. Buning natijasida qarshi tomon gavdasini oldiga egib o'z xolatini o'zgartirishga majbur bo'ladi, qarshi tomon qilgan xarakatlarini takrorlashingiz xam yaxshi natija berishi mumkin Agarda Siz suxbatdoshingiz fikrlarini ma'qullamoqchi ekanligingizni ko'rsatmoqchi bo'lsangiz, buning uchun uning xarakatlarini takrorlashingiz yetarli bo'ladi,

Bundan tashqari, suxbatdoshingizning boshi orqasiga qo'llarini qo'yib olganligi sizga yoqmayotgan bo'lsa, xuddi shunday xarakat qilib, siz uning dimoqdorligini osonlik bilan yenga olasiz. Bir-birlarining xatti-xarakatlarini takrorlab va shu yo'l bilan o'zlarini tengdosh ekanligini namoyish etayotgan ikki advokatga qarang.

"Men xam sendek aqlliman"

Ammo, sho'qroq o'quvchi maktab direktori xonasida shunday qilib o'tirib olsa-chi U albatta direktor tomonidan tanbex olishi aniq.

Bu xarakatning kelib chiqishi mavxum bo'lib, bosh orqasidagi qo'llar kresloning yuqori qismi o'rniga ishlatiladi deb taxmin qilishimiz mumkin. Bu xarakatni o'rganish bilan bog'liq tadqiqotlar natijasida sug'urta kompaniyasining 30 tadan 27 ta xodimi qo'l ostidagi odamlari oldida shunday o'tirishni yoqtirishlari malum bo'ldi, lekin, raxbarlari oldida bu xarakanti

umuman qo'llashmadi. Boshliqlar oldida menenjerlar rozilik, tobelik va ximoya xarakatlaridan keng foydalanishdi.

Jangovarlik agressivlik xarakati

Inson quyidagi vaziyatlarda qanday xarakatlarni tabiiy holda bajaradi deb o'ylaysiz? Bola otasi bilan tortishayotganda. sportchi musobaqa boshlanishini kutayotganda, bokschi jang boshlanishidan xabar beruvchi gongni kutayotgandaq

Yuqorida qayd etilgan deyarli barcha vaziyatlarda odam qo'llarini yonboshiga oladi, chunki bu xarakat muloqotda qo'llaniladigan jangovarlik xolatlaridan asosiysi hisoblanadi. Ayrim olimlar bu xolatni tayyorlik xolati deb xam izoxlashmoqda. Bu vaziyatdagi barcha xolatlarini hisobga olganda to'g'ri xam bo'lishi mumkin, ammo, aloxida olingan vaziyatlarda jangovarlik kayfiyatini bildiruvchi xarakatdir. Ushbu xolat o'z maqsadlariga erishuvchi, atrofdagilarga doim javob bera oladigan, faol shaxslarga munosib xolatdir. Erkaklar ko'p xolatlarda ayollar oldida o'z ustivorligini namoyish etish uchun xam bu xolatdan keng foydalandilar. Qiziqarlisi shunda-ki, xatto qushlarning erkagi xam o'z sherigiga mulozamat ko'rsatishi vaktida qanotlarini kattaroq ko'rinish uchun keng yoyib oladilar. Odamlar xam kattaroq, salobatliroq ko'rinish uchun qo'llarini yonboshiga qo'yadilar Bundan tashqari erkaklar o'zlarining shaxsiy xududiga, zonasiga kirib kelgan boshqa raqib erkaklarga nisbatan xam so'zsiz chaqiruv xarakati sifatida ushbu xolatni takrorlaydi..

Bunday xolatni egallagan odamning niyatlarini aniq bilish uchun, vaziyatdagi va undan tashqarida bo'lgan barcha omillarni hisobga olish muxim ahamiyat kasb etadi. To'g'ri xulosa chiqarish uchun siz ma'lumot beruvchi ayrim qo'shimcha xolatlardan foydalanishingiz mumkin. Qarshi tomonni kostyumiga e'tibor bering, uning tugmalari ochiq bo'lib, kostyum gavdaning sal yuqoriroq qismidami yoki tugmalar maxkam qadalganmi. Kostyum tugmalarinin qadalganligi jangovarlik, bezovtalik alomatidir. Tugmalar yechilgan bo'lsa, demak shaxs ochiq jangovar ruxda, chunki u yurak, ko'krak qismini ochiq, ximoyalanmagan xolatida, bu esa o'z navbatida insonning mardligi va matonatidan dalolatdir. Bu xolat oyoqlarning keng qo'yilishi yoki qo'llarni musht xolatiga keltirish bilan xam kuchaytirilishi xam mumkin.

Jangovarlik xolatini bildiruvchi xarakatlar, ishbilarmon, xarakatchan ayollar uchun yangi modellarni tavsiya etayotgan moxir modelerlar tomonidan xam qo'llanib turiladi. Tavsiya yoki ko'rgazma chog'ida bir qo'l yonboshiga qo'yiladi, ikkinchi qo'l esa boshqa xarakatni bajarishi mumkin Ba'zi vaziyatlarda yonboshga qo'yilgan qo'llar boshqa xolatlar bilan birgalikda tanqidiy baxolashdan xam darak berib turadi.

Tayyorlik xolati Munozaralarni ko'p olib boruvchi odam yaxshi anglab oladigan xolatlardan biri bu qarshi tomonning o'tirgan joydagi tayyorlik xolatidir. Agarda munozaralar ijobiy xolatda davom etib, taqdimotning oxirida xaridor ushbu xolatni egallagan bo'lsa, demak, undan buyurtma berishni bemalol so'rayverish mumkin. Agar tayyorlikni bildiruvchi xarakatlar, qo'lni yuzga tekizish xarakati bilan (qaror qabul qilganligining belgisi) namoyish etilsa, xaridor sugurtani sotib olishga rozi bo'lib kelgan. Yoki aksincha. qo'lni yuziga tekizgandan so'ng xaridor ko'krak oldida qo'llarini chalkashtirib olsa, uni sug'urtani sotib olishga ko'ndirish deyarli mumkin emas. Afsuski, savdo xodimlarini tayyorlovchi kurslarda xarid qilish yoki maxsulotni sotish usullarini o'rgatishadi, ammo, odamlarni turli xolatlar va xarakatlarini hisobga olishni o'rgatishmaydi Odamlar gavdasi xarakatlari, xolatlarini oldindan aniqlab muomala qilish bilan, xaridorlar sonini oshirish va xatto ularni savdoga jalb qilish mumkin. O'tirgan joydagi tayyorgarlik xolati o'z muvozanatini yo'qotgan, xar qanday xarakatga, xatto sizni xaydab chiqishga tayyor bo'lgan, asabiylashgan odamlarda xam ko'rishimiz mumkin. Uning asli niyatini bilib olish uchun barcha qo'shimcha xarakatlarini o'qiy boshlashimiz lozim bo'ladi.

Start xarakatlari .Ikki qo'lni tizzaga qo'yib, gavdaning oldinga egilishi, munozara yoki suxbatning yakunlashga tayyorlik belgisi sifatida xizmat qiladi. qo'llar tizzada suxbatni yakunlash arafasida

Gavda oldinga egilgan qo'llari yonda

"Bo'lmasa, boshladikmi Kovboy xolati.

Agarda suxbat davomida qarshi tomon shu xolatni egallagan bo'lsa, suxbatni to'xtatganingiz ma'qul. Bu bilan o'zingizning psixologik jihatda ustivorligingizni saqlab qolasiz va nazoratni boy bermagan bo'lasiz.

Seksual jangovarlik (agressivlik) ikki cho'ntakka, solingan qo'llar yoki bosh barmoqlarning kamarga qistirilishi – seksual jangovarlikning aniq belgisidir. Bu xolat qaxramonlarning qo'rqmas, matonatli xolatini ko'rsatish uchun telefilmlarda xam ko'p qo'llaniladi. Gavdaning yelka qismi tayyorgarlik xolatida, qo'llar biqin atrofida, belga qo'yilib, barmoqlar jinsiy organlar tomonga qaratilgan. Bu xolatdan erkaklar o'zining mardligini namoyish etish uchun yoki shaxsiy zonani daxlsizligini ko'rsatish uchun keng foydalanishadi. Agarda bu xolat ayol kishi oldida namoyish etilsa, unda: "Men erkakman va sizni bo'ysindirish mumkin,"- degan ma'noni o'qish mumkin.

Bosh barmoqlarning cho'ntakka solinishi yoki kamarga qistirib ma'noli qarash xamda bir oyoqning oldinga tashlangan xolati bilan birga namoyish etilishi xar qanday ayol tomonidan to'g'ri tushuniladi. Bu xolat erkakning ichki tuyg'ularini to'la ochib ko'rsatadi. Uning yordamida erkak kishi o'zining maqsadlari xaqida ayolga belgi beradi. Bu xarakatlar ko'pincha erkaklarga xos. Ammo, oxirgi yillarda shim kiyib olgan ayollar tomonidan xam qo'llanilishini kuzatish mumkin (104 rasm). Ayol kishi ko'ylak yoki shunga o'xshash boshqa kiyim kiyib olgan bo'lsa, unda bitta bosh barmoqni beliga qistirib yoki cho'ntagiga solib olish xolatini kuzatish mumkin.

Seksual agressiv ayol. Erkaklar o'rtasidagi agressivlik 16-rasmda biz ikki erkakning bir-birini quyidagi odatiy xarakatlarni: ikkala qo'li belida, bosh barmoqlar kamarga qistirilgan xolatlar yordamida baxolanayotganini ko'rib turibmiz.

E'tibor bering ular bir-birlariga nisbatan qisman yonboshi bilan turishibdi, oyoqlari esa erkin xolatda. Bundan ular bir-birlarini ongsiz ravishda baxolashmoqda va o'rtalarida nizo chiqish imkoniyati xam degan xulosaga kelish mumkin. Ularning suxbati do'stona bo'lishi mumkin, ammo, baribir oralarida bir-birlariga bo'lgan ishonch to'laligicha xosil bo'lmagan va bu vaziyat ular qo'llarini belidan tushirib, ochiq, xolatga keltirishmaguncha davom etadi. Agarda ular bir-birlariga tikilib, oyoqlari keng qo'yilib, kuchaytirilgan xolatda bo'lsa, unda nizo chiqishi mumkin ko'z belgilari

Asrlar davomida odamlar ko'zlar va ularning inson munosabatlariga bo'lgan ta'siriga katta ahamiyat berib kelishgan. "Uning ko'zi yomon", "Uning ko'zlari ma'yus", "U shunday qarash qildi-ki", "Ko'zlari o'ynab ketdi". "Ko'zlarida qo'rquvni ko'rdim" kabi iboralar odamlar tilida keng o'rin olgan. Bu iboralardan foydalanayotganimizda, ongsiz ravishda biz ko'zlarning katta-kichik bo'lishi yoki xarakatiga baxo berib fikr yuritayotgan bo'lamiz.

Xessning "Ma'noli ko'zlar" kitobida yozishicha, ko'zlar odam-to'g'risida juda katta ma'lumot berib, muloqot vaqtida odam xaqida asosiy belgilarni beruvchi vosita hisoblanar ekan. Chunki ko'z-inson tanasining markazi bo'lib, tanadan xoli holda xarakat qiladi. Ma'lum yorug'lik ta'siri ostida inson ko'zlari kengayishi va torayishi mumkin va shunga qarab insonning kayfiyati xam salbiydan ijobiyga va aksincha, o'zgarib boradi. Agarda odam asabiylashgan holda bo'lsa, uning ko'zlari katta ochilib, kengayadi. Oddiy ko'rinishga nisbatan to'rt barobar kattalashi mumkin va aksincha, inson asabiylashganda, achchigi kelganda, jaxli chiqqanda uning ko'zlari o'ta kichiklashib ketadi. Ayollar ko'z qarashlarini kuchaytirish maqsadida bo'yoqlardan keng foydalanishadi. Agarda ayol kishi erkakni sevib qolsa, unga qarayotgan paytida uning ko'zlari keng ochilgan bo'ladi va erkak bu belgini o'zi sezmagan holda bexato o'qiy oladi. Shuning uchun romantik uchrashuvlarning ko'pi, nimqorong'uda o'tkaziladi. Bir-birlarini qattiq sevuvchi yoshlar bir-birlarining ko'zlariga uzoq tikilishadi va bu bilan o'zlari sezmagan holda yorining ko'zlari kattalashishini kutishadi, chunki bu belgi kuchli bo'lib, inson tuyg'ularini qo'zqatadi.

Ko'z qarashi asl niyatlar belgisi. Yosh bolalarning ko'z qorachilari kattalarnikga nisbatan kattaroq bo'ladi va ular oldida yanada kattayadi, chunki bolalar o'zlari sezmagan holda atrofdagilarning e'tiborini o'zlariga tortishni xoxlaydilar. Qimorboz, karta o'ynovchilar bilan

birgalikda o'tkazilgan tadqiqotlarga ko'ra qarshi tomon qora ko'zoynak taqib olsa, xatto moxir qimorboz xam yutishi qiyin bo'lar ekan. Masalan poker o'yinida ishtirokchilardan biriga to'rt tuz kartasi chiqdi deylik. Buni ko'rib, ishtirokchining ko'z qorachilari ongsiz ravishda kengayib kattalashadi. Moxir o'yinchi esa ko'zlar kattalashganini darrov sezadi va o'yinga qo'yilgan stavkalarni oshirmaydi. qora ko'zoynak esa ko'z belgilarini to'la yashiradi shuning uchun moxir o'yinchilar xam bunday vaziyatda yutqazib qo'yishlari mumkin. Savdoda ko'z bilan beriladigan belgilarni kuzatish va hisobga olishni qadimgi Xitoy zargarlari xam tavsiya etishgan va keng qo'llashgan. Xalq orasida "Odam bilan gaplashayotganingda, uning ko'zlariga qarab tur" degan fikr mavjud. Siz xam suxbatdoshingizning asl maqsadlarini, yashirin niyatlarini bilmoqchi bo'lsangiz, suxbat yoki munozaralar paytida uning ko'zlariga e'tibor bering.

Ko'z xarakatlari Xaqiqiy muloqot faqat yuzma-yuz (ko'zma-ko'z) ko'rishganda bo'lishi mumkin. Ayrim insonlar yonida biz o'zimizni qulay his etamiz, ayrimlari esa bizda ishonch tug'dirmaydi. Argaylning fikricha mabodo A shaxs B shaxsga yoqib qolsa unda u unga tez-tez va uzoq qarash qiladi. Natijada B shaxs A shaxsga yoqishini his etadi va unda ijobiy munosabat xosil bo'ladi. Boshqacha so'z bilan aytganda, biror kishiga yoqib qolmoqchi bo'lsangiz, sizlarning nigoxlaringiz suxbatning 60-70 %ni qamrab olishi zarur bo'ladi. Shuning uchun xam ko'zlari doim yugurub turuvchi, nigoxi bilan suxbatning 30 %dan kam qamrab oluvchi, uyatchan va asabiylashgan shaxs ko'p xolatlarda suxbatdoshida ishonch uyg'ota olmaydi Jiddiy munozaralar vaqtida qora ko'zoynak taqib olmaganingiz ma'qul, chunki bu xolatda qarshi tomon xuddi ularni qattiq kuzatayotganingizdek, o'zlarini o'ta noqulay his etadi. Gavdaning barcha boshqa belgilariga ta'sir etgandek ko'z qarashlarning davomiyligi xam milliy an'analar bilan belgilanadi. Yevropaning Sharq qismida odamlar bir-birlariga uzoq vaqt davomida xarab turishlari mumkin, ammo, bunday xolat Yaponlar uchun xaqoratli ko'rinishi mumkin, chunki ular uchun suxbat davomida suxbatdoshning yuziga emas, balki bo'yniga qarab turish odatdir. Shuning uchun bir insonning qarashlari to'g'risida bir xulosaga kelishdan oldin u odamning millati va milliy an'alarini hisobga olish lozim. Qarashlarning davomiyligidan tashqari, o'zning qaysi qismiga ko'zlar qaratilganligi xam muxim ahamiyatga ega, chunki qarashlardagi ma'no va belgilar qarshi tomondan xatosiz anglaniladi va o'z navbatida munozaralarga katta ta'sir etishi mumkin.

Atrofdagilar bilan munosabatlaringizni yaxshilash maqsadida taxminan bir oy davomida o'tkazgan mashqlar natijasida siz ko'z qarashlar va belgilardan unumli foydalanish imkoniyatiga ega bo'lasiz.

Ishchan qarash

Agar siz jiddiy munozaralar olib borayotgan bo'lsangiz, qarshi tomonning yuzida uchburchakni tasavvur qiling. O'z qarashingizni mana shu uchburchakning markaziga qaratib, o'zingiz to'g'riingizda jiddiy va mas'uliyatli inson ekanligingizni isbotlovchi tasavvur qilishga erishasiz. Sizning xamkoringiz sizning jiddiy insonligingizni tezda his etadi. Siz o'z nigoxingizni qarshi tomonning ko'z qarashlaridan pastga tushirmasligingiz lozim, shunda siz munozaralar yoki muloqotni o'z nazoratingiz ostida olib borilishiga erishasiz

Norasmiy qarash

Suxbatdoshning ko'z qarashlari qarshi tomonning ko'z qarashlaridan pastroqqa qaratilganda do'stona muxit yaratilishga olib keladi. Norasmiy muloqotlar vaqtida xam suxbatdoshning yuzida uchburchakni tasavvur etish mumkinligi tajribalar davomida tasdiqlandi, faqat norasmiy muloqotda uchburchak xamkor yuzining ko'zlari va og'iz o'rtasida joylashgan bo'ladi.

Intim qarashlar vaqtida nigox suxbatdoshning yuzidan uning jag'iga, tomog'iga va gavdaning boshqa joylariga ko'chib turadi Yaqin masofadan qarash uchburchagi qarshi tomonning ko'krak qismigacha tushadi, uzoq masofada esa gavdaning jinsiy qismlarigacha tushishi mumkin erkak va ayollar bir-birlariga bo'lgan qiziqishlarini bildirish maqsadida shunday qarashlardan keng foydalanishadi. Qarshi tomonning e'tiborini siz jalb etib, unda qiziqishni xosil qilgan bo'lsangiz. u xam Sizga xuddi shunday qarashni xadya etadi.

Yondan qarash Sizni yoqtirmayotgan yoki aksincha sizga qiziqib qolgan odam yondan qarash qiladi . Bunday vaziyatda kulgi, tabassum bilan qoshlarini ko'tarib qarash qilsa, demak, u sizga qiziqib qolgan Uning qoshlari tushirilgan xolatda bo'lsa, demak, u sizga nisbatan qarshi yoki tanqidiy nazar bilan qaramokda yoki sizdan xavfsiramoqda.

Siz o'z nigoxlaringizni boshqa odam tanasining qay joyiga qaratishingiz, shaxsiy munosabatlarga katta ta'sir ko'rsatishi mumkin. Siz menenjer bo'lsangiz va dangasalik qilayotgan o'z xodimingizga tanbex bermoqchi bo'lsangiz unga qay ma'noda qarash qilasiz? siz uni qo'rqitib, urishib, do'q-po'pisa qila turib, norasmiy', qarashni ishga solsangiz, sizning so'zlaringiz unga unchalik ta'sir etmaydi. Norasmiy qarash o'z kuchini yo'qotadi, intim ma'nodagi qarash esa xodimingizni noqulay axvolga soladi. Bu vaziyatda siz ishchan qarashdan foydalanishingiz lozim Ishchan qarash xodimingizga kerakli darajada tas'ir etadi va Siz jiddiy so'zlayotganingizdan dalolat beradi.

Erkak kishi ayol kishi uni e'tiborini o'ziga qaratmoqchi ekanini sezgan bo'lsa, demak, ayol unga yondan qaraganini va uning qarashlari erkakning intim zonalarini bo'ylab ketganini his etgan. Erkak xam, ayol xam qarshi tomonga befarqligini bildirmoqchi bo'lsa, unda intim qarashlardan butunlay voz kechib, faqat norasmiy qarashlardan foydalanishadi. Ammo, ishqiy munosabatlarda ishchan qarashlik qo'llanilishi erkak yoki ayol to'g'risida salbiy fikr uygotishga olib keladi U jinsiy xamkoriga nisbatan qo'llanilgan intim ma'nodagi qarash esa vaziyatning ustidagi nazoratingizni yo'qotishingizga olib keladi, chunki sizning niyatlaringiz ayon bo'lib qoladi. Ayollar berilayotgan turli belgilar. xarakatlar, qarashlarni qaysi ma'noda berilyapti, darrov faxmlyadilar va bu soxa bo'yicha mutaxassislardir. Erkakalar esa ularga nisbatan biroz orqadalar.

Suxbatdoshingiz muloqot vaqtida ko'zlarini yumib olgani, Sizning qashingizga tegadi. Ammo, bu xarakat mutlaqo ongsiz xolatda bajariladi. qarshi tomon zerikib qolgan bo'lsa, yoki u o'z ustunligini his etgan bo'lsa, sizni o'z nigoxi chegarasidan tashqari qilish uchun, ko'zlarini yumib oladi Tabiiy xolatda xar bir odam bir daqiqa ichida ko'zlarini olti sakkiz marta yumib ochadi. Ko'zlarini yumib bir necha sekund davomida shunday saqlab tursa, suxbatdoshi unutilganligini his etadi. Ko'zlarini uzoq ochmaslik yoki mudrab qolishlik xolati-bu odamning vaziyatdan xoli his etishining eng yuqori darajasi hisoblanadi Lekin, shaxsiy muloqotlarda bunday xolatlar kam uchraydi. Agar odam o'zining ustivorligini sezib va buni namoyish etmoqchi bo'lsa, u ko'zlarini yumib bosh qismini orqaga tashlab oladi yoki boshqa tomonga uzoq qarash qiladi. Bunday xolatlarda, ko'pincha "burnini ko'tarib oldi" degan iborani ishlatishadi. Siz xam muloqot vaqtida yuqoridagi xarakatlarni sezsangiz, bilingki, tanlangan yo'lingiz qarshi tomonda salbiy munosabat uygotmoqda. Suxbat samarali bo'lishini xoqlasangiz, demak, xolatingizni o'zgartirishingiz lozim.

Suxbatdoshning qarashlari ustidan nazorat. Yuzma-yuz suxbatlashish paytida kitoblar, kartalar, grafiklar va boshqa turli narsalar yordamida suxbatdoshning qarashlari ustidan qanday qilib nazorat qilishlari to'g'risida fikrlab ko'raylik. Tadqiqotlar natijalariga ko'ra, inson miyasiga kelayotgan axborot quyidagicha taqsimlanar ekan: 87 % - ko'zlar orqali, 9 % -quloqlar va 4 % boshqa sezgi organlari orqali. Masalan, odam suxbat vaqtida unga taqdim etilgan rasm, sxemalarni tomosha qilayotgan bo'lsa, u aytilayotgan gaplarni, agar ular ko'z oldida turgan predmetlar bilan bevosita bog'lanmagan bo'lsa, faqat 9 % ni qabul qila oladi. agar aytilayotgan so'zlar ko'z oldida turgan narsalar bilan bog'langan bo'lsa, unda gapning 25-30% ni qabul qila oladi. Shuning uchun suxbatdoshning qarashlari bo'lsangiz, oldingizda turgan ruchka, qalam kabi narsalardan foydalanib xam ko'rsatib turishingiz lozim bo'ladi.

Suxbatdoshning nigoxlarini nazorat qilishda qalamdan foydalanish ustidan nazorat qilmoqchi Agarda suxbatdoshingiz siz ko'rsatayotgan tomonga qarashi zarur bo'lmasa, unda ruchka yoki qalamingizni uning ko'zlari qarshisiga ko'tarib oling. Suxbatdoshingiz, xuddi gipnoz qilingandek, boshini ko'tarib sizga qaraydi va aytgan barcha gaplaringizni eslab qolishga xarakat qiladi. qo'shimcha ravishda, ikkinchi qo'lingizning panjalarini ochiq xolatda suxbatdoshingiz qarashlari doirasida ushlab turing.

Ko'ngil olish xarakatlari va belgilari. Zoolog va bixevioristlar tomonidan xayvonlar bilan o'tkazilgan tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, ko'ngilni olish bilan bog'liq bo'lgan jarayonda erkak va urg'ochi xayvonlar bir-birlarini e'tiborini qozonish uchun ba'zida ko'zga tashlanadigan, ba'zida esa umuman yashirin xarakatlar bajarib turli belgilarni berishar ekan. Bu xarakatlarning ko'p qismi ongsiz ravishda bajariladi. Ayrim turdagi qushlarning nari urqochi qushni e'tiborini tortish maqsadida uning atrofida parvona bo'ladi, sayraydi, patlarini, qanotlarini yoyyadi va boshqa xarakatlarni bajaradi. Urqochi qush esa o'zini go'yoki xech narsa sezmayotgandek tutadi. Bu urf-odat odamlarning ko'ngil olish bilan boqliq bo'lgan xarakatlarini bosh bosqichiga juda o'xshab ketadi. Seksual munosabatlarda erishgan yutuqlar ko'p xollarda to'g'ridan-to'g'ri intim belgilarni yuborish, qabul qilish va intim xarakatlarni bajarish xamda u qarshi tomonning xarakatlarini to'g'ri anglash qobiliyati bilan bogliqdir. Ayollar gavdaning barcha xarakatlarini "o'qiy" olish qobiliyatiga ega bo'lsalar, erkaklarda bu qobiliyat sustroq rivojlangandir. Ayrim erkaklar esa bu ma'nodagi belgilarni umuman "o'qiy" olishmaydi, o'zlarini go'yo xuddi "Ko'r"dek tutishadi.

Tadqiqotimiz davomida biz e'tiborimizni ayollar tomonidan beriladigan belgilarga ko'proq qaratamiz, chunki ular ko'ngilni olish jarayonini xaqiqiy san'at darajasiga olib chiqishgan va ularning imkoniyatlari bu masalada erkaklarnikiga nisbatan ancha boyroq.

Ayrim belgilar o'zlashtirilgan va maqsadli bo'ladi, ayrimlari esa ongdan xoli, o'zi anglamagan xolatda bajariladi. Bu belgilarning kelib chiqishini tushunish juda qiyin. xatto ular tug'ma bo'lishi xaqidagi nazariyalar xam mavjud.

ERKAKLAR TOMONIDAN SODIR ETILADIGAN KO'NGIL OLISH BILAN BOG'LIQ XARAKATLAR.

Ko'p xayvonlar kabi, erkaklar xam ayol kishini ko'rganda o'zlariga oro beradilar. Yuqorida qayd etilgan fiziologik o'zgarishlardan tashqari erkaklar tomoq qismiga qo'l tekizadilar, galstugini to'g'riilab qo'yishadi. Agar galstuk bo'lmasa, ko'ylak yoqasini qo'li bilan tekislaganday yoki yelkasida chang borday bir qoqib olishadi, ko'ylak, kostyum hismlarini to'g'riilaganday xarakat qilishadi. Maftunkorroq ko'rinish uchun sochlarini xam tarab qo'yishlari mumkin. xolos. Chunki ziyollar biz o'ylagandan ko'ra ancha aqlliroq va uddaburonroq bo'lishadi va ulardan ancha ustaroq baliqchi chiqadi. Ular shu darajada moxirlik bilan sirtmoq. qo'yadilar-ki, xatto xar qanday erkak xam tasavvur eta olmaydi.

AYOLLARNING KO'NGIL OLISH XARAKATLARI VA BELGILARI

Ayollar xam erkaklarning o'zlariga oro berishi bilan boqliq deyarli barcha xarakatlaridan foydalanishadi. Kiyim va sochlarini to'g'rilashadi, bir yoki ikkala qo'lini yonboshiga qo'yishadi, erkak tomon egilishadi, bir oyog'ini o'sha tomon biroz uzatib turishadi: intim qarashlar xam qilishadi. qozirgi kunda bosh barmoqlarni kamar yoki tasmaga qistirib olish xarakatini o'zlashtirib olishgan. Faqat uni erkaklarga xos bo'lgani uchun biroz o'zgartirishadi kamar, tasma bitta barmoqni qistirib olishadi yoki cho'ntak sumkaga solib olishadi.

BOSHNI SILKITIB OLISH

Yuzni ochiqroq namoyish etish yoki sochlarini yoyib olish maqsadida ayol kishi boshini bir silkitib oladi. bu xarakatdan xatto sochi kalta bo'lgan ayollar xam foydalanishadi.

BILAKLARNI NAMOYISH ETISH

Erkak kishi biror ayolda qiziqish uyqota olsa, unda ayol bilaklarining nozikligini namoyish etadi, chunki bilaklar atrofi gavdaning eng erotik xududlaridan hisoblanadi. Muloqot vaqtida ayol bir qo'lini suxbatdoshining nigoxi ostida ushlab turadi. Sigara yoki sigareta chekuvchilar xam ushbu xolatdan foydalanishadi. Chunki chekish paytida qo'l hismlari va bilaklarini namoyish etish uchun imkoniyat katta bo'ladi.

SIGARA, SIGARETA, TRUBKA VA KO'Z OYNAKLAR Chekish bilan boqliq xarakatlar.

Chekish-bu ichki bezovtalik yoki nizoning tashqi alomatidir. Chekish tamakiga bo'lgan zaruriyat bilan boqliq emas. Bu shunchaki bizning zamondoshlarimiz tomonidan turli asab buzarlilik xolatlarini go'yoki yengillashtiruvchi xarakatdir. Masalan, tish doktori oldiga tishni oldirish uchun kirmoqchi bo'lib navbat kutayotganingizda ichingizda bezovtalikii his etasiz.

Chekuvchilar xayajonini sigareta bilan yashirishga intilishsa, chekmaydiganlar esa boshqa xarakatlar bilan yashirishga xarakat qilishadi. Masalan, sochlarini tarashadi, uzuklarini olib qayta tahishadi, galustigini to'g'riilab uyoq-buyoqqa borib turishadi. Ushbu xarakatlardan ularning ichki noxotirjamligi, qo'rquvini anglash unchalik qiyin emas.

Chekish bilan boqliq xarakatlar insonning ichki xolatlarini anglash uchun katta manbaa hisoblanadi, chunki bu xarakatlar doimiy xarakterga ega bo'lib odatiy hisoblanadi. Ularni kuzatib borib, insonning kayfiyatini aniq bilib olsa bo'ladi.

TRUBKA ChEKISH

Trubka chekuvchilarni o'ziga xos odatlari bor.

Ular trubkalarini chekishlari, yehishlari, qoqib tozalashlari, puflashlari, joylashtirishlari mumkin, agar trubka egasi o'zini noqulay his etayotgan bo'lsa, ichki noqulaylikning bartaraf etishga yordam beradi. Tadqiqotlar shuni ko'rsatadi-ki, trubka chekuvchilar, chekmaydiganlar yoki sigareta chekuvchilarga nisbatan, bir xaror qabul qilishga ko'piroq vaqt sarflashar eqan: Trubka bilan boqliq odatiy xarakatlar asosan eng murakkab xolatlarda bajariladi. Trubka egalari uzoq o'ylab, xech kimni xafa qilmaydigan yoki ozor yetkazmaydigan xarorlarni qabul qilishga

qodirlar. Agar trubka chekuvchi odam bir xarorga kelishini tezlashtirmoqchi bo'lsangiz, uning trubkasini yashirib qo'ying.

SIGARETA ChEKISH

Xuddi trubkani chekishdek, sigareta chekish xam ichki noqulaylikni bartaraf etish, organizmni muvozanatga keltirish uchun qo'llaniladi. Lekin, trubka chekuvchilarga nisbatan sigareta chekuvchilar bir xarorga tez keladilar. O'ziga xos xarakatlarni talab etadi, ya'ni sigareta olinadi, barmoqlar yordamida biroz yumshatiladi, ilashtiriladi kuli qoqiladi. Odamning ichki kayfiyati yuqori bo'lsa, u o'zining ustuvor his etsa, tutunni asosan tepaga qaratib chiqaradi va aksincha uning ruxiyati yomon, ichki bir noqulay his etayotgan nimalardir uni-bezovta qilayotgan bo'lsa, tutunni ko'proq u pastga qaratib chiqaradi, Og'izning bir burchagidan chiqarilayotgan tutun-bu odamning kayfiyati o'ta yomon, atrofdagilarga munosabati salbiy yoki bu inson odamovi ekanligidan darak beradi. Lekin, chekuvchi atrofdagilarga zarar yetkazmaslik uchun xam ogizning bir burchagidan tutun chiqarishi mumkin.

Chekuvchilar xarakatlari ustidan olib borilgan kuzatuvlarga ko'ra, agar chekuvchilardan birortasi nimanidir sotib olishga qaror qilgan bo'lsa, u xam tutunni tepaga qarab chiqarar ekan. Xarid qilishdan voz kechganlar esa tutunni pastga qarab chiqarishar ekan. Demak, xaridor xarakatlarini diqqat bilan kuzatgan sotuvchi xaridorning pastga qaratib tutun chiqarishini ko'rib, darxol maxsulotning yaxshi tomonlari xaqida fikr yuritgani ma'qul va bu bilan xaridorga yana bir bor o'ylab ko'rishga imkoniyat yaratiladi.

Tutunni burundan chiqarish esa bu odamning o'ziga bo'lgan katta ishonchining belgisidir. Bu xolatda chiqarilayotgan tutunni pastga qarab chiqarilishi-bu faqat burunning shunday joylashuvidandir O'zini shunday his etgan chekuvchi boshini orqaga tashlab. "burnini" ko'tarib chekadi. Agar bosh pastga qaratilib, tutun burundan chiqarilayotgan bo'lsa, demak, bu odamning qattiq jaxli chiqqan bo'ladi, xuddi jazavaga tushgan buqadek ko'rinadi.

SIGARA ChEKISH

Sigaralar katta xajmga ega bo'lganligi va qimmat bo'lganligi uchun ayrim odamlar o'zining ustuvorligini ko'rsatish uchun ularni chekib turishadi. Katta lavozimga ega bo'lganlar yoki mafiya boshliqlari, Raxbarlar ko'pincha sigara chekishadi Katta miqdordagi yutuqni yoki erishilgan muvaffaqiyatni nishonlash uchun xam ba'zida sigaret chekiladi, bu katta pullik yutuq, to'y, farzand tug'ilishi kabilar bo'lishi mumkin. Shuning uchun xam sigara chekuvchilar, tutunni tepaga xaratib chiqarishadi

Ko'zoynak bilan bog'liq xarakatlar

Odam tomonidan foydalaniladigan xar qanday predmet o'zi bilan bog'liq bo'lgan bir qator xarakatlarni bajarishni talab etadi. Bu xolat ko'zoynak taqib yurganlarga juda yaxshi ma'lum. Ko'z oynaklar bilan bog'liq xarakatlardan keng tarqalgani-bu ko'zoynakning uchini tishlab turishi, masalan Desmoid Morrisning fikricha turli predmetlarni oqizga solib turish yoki

lablarga tekkizib turish, ko'zoynak bir uchini tishlab turish xam madad olish maqsadida sodir etilgan xarakatdir. Chekuvchilar bunday vaziyatda sigareta chekishadi, bolalar esa barmoqini og'ziga solishadi.

KO'ZOYNAK USTIDAN QARASH

20-30-yillarda kino olishgan aktyorlar o'z qaxramonlarining, masalan, maktab direktorlarining tanqidiy munosabatlarini bildirish uchun ushbu usuldan foydalanishgan. Ba'zida odam ko'zoynakni faqat o'qish uchun taqib oladi va o'z suxbatdoshiga ko'zoynakni olib qarashdan ko'ra, uning ustidan qarash ancha osonroq. Lekin, bunday qarash ostida qolgan odam o'zini aybdordek his etadi. Ko'zoynak ustidan qarash-keng tarqalgan xato bo'lib u qimmatga tushishi mumkin, chunki qarshi tomon uni bir tomonlama tushunadi va shunga yarasha xarakat qiladi ya'ni, qo'llarini ko'krakda chalkashtirib, bir oyog'ini ikkinchisi ustiga qo'yadi va salbiy munosabat xolatini egallaydi. O'qish uchun ko'zoynak taquvchilar biror gap aytishda ko'zoynakni olib qo'yishlari va tinglayotganlarida yana taqib olganlari ma'qul. Bunday vaziyat qarshi tomonni xotirjam etadi, bundan tashqari ko'zoynakda suxbatni nazorat qilish osonroq. Ko'zoynak olib qo'yilganda qarshi tomonning gaplarini bo'lmaslik, ko'zoynaklar taqib olinganda erkin so'zlash mumkinligini suxbatdosh tez tushunib yetadi.

XUSUSIYLIK HISSIYOTI BILAN BOG'LIQXARAKATLAR

Biz kengroq so'z yuritadigan xarakatlar asosan raxbar va boshliqlarga xos xarakatlardir. Bu xarakatlardan xatto lavozimga yangi o'tirgan raxbar xam birdaniga foydalanishi qadimdan kuzatilgan. Xuddi shunday xolatni egallab, bir-birlari bilan xazil mutoyiba qilayotgan oshna og'aynilarni tasavvur etish qiyin emas Keling, endi boshqa vaziyatni ko'z oldimizga keltiraylik. Masalan, xodimning shaxsiy muammolari chiqib qoldi va u maslaxat olish uchun raxbar xonasiga kirib keldi. O'zining muammolarini bayon qilgan sari oldinga qarab egilib boradi, boshi pastga egilib, qo'llarini tizzalariga qo'yadi, ovozinig oxangi esa ishonchsizlikni bildirib turibdi Raxbar uni ko'p xarakatga tushmay, xotirjamlik bilan tinglaydi so'ng birdaniga gavdasini orqaga tashlab, qo'llarini kresloning ushlatgichlariga qo'yib oladi Uning xolati bo'shashib, yuzida loqaydlik va befarqlik alomatlari paydo bo'ldi. Boshqa so'z bilan aytganda xodimning muammolari mutloqo uni qiziqtirmaydi. Uning gaplarini tinglab vaqtini bekor o'tkazayotganiiii xis etadi.Bu vaziyatda yana bir savolga javob topish muxim. Raxbar nimaga nisbatan befarq Balki, o'z xodimi muammosining moxiyatini tushinib o'ta muxim emasligini anglab oldi yoki xodimi uni qiziqtirmay qo'ydimi? Raxbar shu xolatni yuzidagi alomatlar boshqa bo'lsa xam, saqlab turar ekan, ishonchingiz komil bo'lsin, sizning muammolaringiz unda xech qanday qiziqish uyqotgani yo'q. U so'zlaringizni eshitib, siz xavotir olmasligingizni, muammoingiz tez vaqt ichida yechimini topishini xaqida aytib o'tadi. Lekin, xodimi xonadan chiqib ketishi bilan u "uf" tortib o'zini yengil his qiladi.xolat egasi boshqa xolatni egallashga majbur, chunki u oyog'ini kreslo ushlatgichida yoki stol ustida qancha muddat ko'p ushlab tursa, shuncha befarqlik, agressiv qarshilik munosabati saqlanib turaveradi. Bunday xolatni egallab olgan odamni boshqa xarakat qilishga majbur etish juda oson, u yeta olmaydigan biror narsa uzatish yoki orqa tomonda biror qiziqarli narsaga e'tiborni tortish lozim.

GAVDANING EGILISHI VA IJTIMOIIY MAVQE

Qadimdan insonning bo'yi ustuvorlik yoki bo'ysunuvchanlik mezoni bo'lib kelgan. qirol oila a'zolariga "xazrat oliylari" deb murojaat qilamiz. Nomaqbul ishlarga qo'l uruvchilarni esa "pastkash odamlar" deb ataymiz. Notiq mitingda so'z so'ylayotib balandroq ko'rinish uchun yashiq yoki boshqa narsa ustiga chiqib oladi sudya balandroq taxtga o'tiradi, yuqoriroq qavatda yashovchilar pastki qavatda yashovchilarga nisbatan yuqoriroq ijtimoiy mavqeiga ega. Ayrim mamlakatlarda odamlar "past" va "yuqori" toifaga ajratiladi.

Biz xoxlaymizmi yo'qmi, bundan qat'iy nazar baland bo'ylilar pakanalarga nisbatan kattaroq obro'ga ega, ammo, shaxsiy munosabatlarda odamning bo'yi salbiy omil bo'lib qolishi xam mumkin. Ko'pincha biz suxbatni bir xil odamning darajada, yuzma-yuz ko'zlariga qarab olib borishimiz kerak bo'ladi, aks holda muloqat paytidagi muxit biz xoxlaganday bo'lmasligi mumkin.

Ayollarning ko'p qismi qirol oilasi a'zolari bilan tanishayotib bir oyog'ini biroz pasaytirib, tik bo'lishadi erkaklar esa qirol oilasi a'zolari oldida pastroq ko'rinish uchun boshini egishlari, shlyapasini qo'lga olishlari mumkin. Salomlashishning zamonaviy odati qadimgi xususiyatlarning ayrimlarini saqlab qolgan. Insonning ijtimoy mavqei qay darajada past bo'lsa, u boshini shu darajada pastroq egadi. Lekin, ishchi munosabatlarda xodim oldida raxbar doimo boshini egib turaversa, u laganbordor laqabini xam olishi mumkin. Agar bo'yingiz o'ta baland bo'lsa, atrofdagilar bilan bo'lgan muloqat choqida, uni pastroq ko'rsatishga erishishingiz mumkin.

Xuddi shu usulda yaroqsiz xaridni qaytarish maqsadida jaxli chiqib qaytib kelgan xaridorga nisbatan xam qo'llash mumkin. Bu vaziyatda sotuvchi va xaridor o'rtasidagi stol to'siq vazifani bajaradi. Sotuvchi o'z joyidan qimirlamasda uning xududiga kira olmasdan yanada qattiqroq asabiylashayotgan xaridorni tinchlantirish mumkin. Sotuvchi xaridorni qarshi olib, qo'llarini ochiq xolatda tutib, unga ta'zim qilib politsiyachiga qilgan muomilani bu joyda xam qo'llash ma'qul.

Ammo, ayrim vaziyatlarda yengil ta'zim ustuvorlikni bildiradi. Tasavvur eting, siz begona uyga kirib uy egasi tik turgan paytda undan oldin siz kresloga yaxshi joylashib oldingiz. Begona xududida bajarilgan bu xarakatlar ustuvorlik yoki agressivlik alomati bo'lib xizmat qiladi. xar qanday odam o'z xududida, ayniqsa o'z uyida o'zini ustuvor his etadi, shuning uchun bo'ysunuvchanlikni bildiruvchi xolat va xarakatlar uy egasida ijobiy munosabatni shakllantirishning eng maqbul yo'li ekanligini unutmaslik lozim.

III bob Noverbal muloqot sirlarining amaliy tadbiqu

III BOB 1§ bob Noverbal muloqot sirlarining o'rganish metodikasi,tadqiqot natijalari taxlili.

Tadqiqot oldida turgan vazifalarni xal qilishda quyidagi metodlardan foydalanildi. Suxbat,kuzatuv,test va eksperimentlar.Kuzatish metodidan foydalanilganda odamlarni verbal va noverbal muloqoti o'rtasidagi mutanosiblikni ko'rdik.Yani odam verbal muloqoti orqali noverbal muloqotni inkor etadi. Lilian Glassning Insonlarni bilish ko'nikmasini aniqlash metodikasi 11ta savoldan iborat bo'lib odamni intuitsiyasini (ichki sezgirligini aniqlashga xizmat qiladi.

TEST: Insonlarni bilish ko'nikmasini aniqlash

Ushbu test Lilian Glas tomonidan ishlab chiqilgan bo'lib,insonlarni imo-ishoralar,mimikalar,tana xarakatlari,yuz ifodasi,qo'l oyoq xarakatlari orqali uni qanday odam ekanligini anglab olishga yordam beradi.Berilgan savollarda javob variantlari 2ta bo'lib siz o'zingizga mos variantni tanlashingiz kerak.

1.O'tmishingizga qanday munosabatda bo'lasiz?

A)Xato qilib undan tezda saboq olaman.

B)O'tmishni esga olmayman,xar bir yangi vaziyatni yangicha yondashuv talab qiladi deb xisoblayman.

2.Sizga gapirishayotganda diqqat bilan tinglaysizmi?

A)Xar bir so'zni mag'zini chaqaman.

B)Aniq nima xaqida gapirayotganini eslay olmayman.

3.Diqqat e'tiborlimisiz?

A)Meni atrofimda o'rab olgan barcha narsalarga e'tibor beraman.

B)Mayda chuyda narsalarga e'tibor bermayman.

4.Xissiyotlaringizni qanday ifodalaysiz?

A)Ochiq va erkin.

B)Xissiyotlarimni ifodalay olmayman,xissiy qo'zg'alanimda u ichimda qoladi.

5.Odamlarga qanday munosabatda bo'lasiz?

A)Odamlarga ochiq ko'ngillik bilan munosabatda bo'laman.

B)Extiyotkorman,odam,larga ishonmayman.

6.Qiyinchiliklarni qanday yengasiz?

A)Xar qanday taqdir zarbalarini yengishga qobiliyatim bor deb xisoblayman.

B)Qiyinchiliklarga chiday olmayman.

7.Sizni nima baxtli qiladi?

A)Xayotning oddiy quvonchlari.

B)Muxim to'lqinlantiruvchi voqea-xodisalar.

8.O'zgalarni yaxshi tushuna olasizmi?

A)Kim bilan munosabatda bo'lganimni doimo bilaman.

B)Ko'pincha odamlardan ko'nglim qoladi.

9.O'qishda qanday muvaffaqiyatlarga erishasiz?

A)O'qishda men katta muvaffaqiyatlarga erishaman.

B)O'qishda men oz muvaffaqiyatlarga erishaman.

10.Qarorni qanday qabul qilasiz?

A)Mustaqil.

B)Boshqalarni tinglab ularni maslaxatidan foydalanaman.

11.Do'stlarga qanday munosabatda bo'lasiz?

A)Meni yaqin va ishonchli do'stlarim ko'p.

B)Meni tanishlarim ko'p,yaqin do'stlarim bo'lishini xoxlamayman.

Insonlarni bilish ko'nikmasini aniqlash metodikasi

Jadvali

1 bosqichda 22 ta o'quvchi ishtirok etdi.

№	F.I.SH	Gurux	A	B	Jami
1	Madaminov SHoxruxbek	104	5	6	
2	Mamatqo'ziyeva Aziza	104	7	4	
3	Jaloliddinova Maftuna	104	6	5	
4	Hakimov Hikmatillo	104	5	6	
5	Maxkamova Gulsanam	104	7	4	
6	Nizomiddinov Bekzod	104	6	5	
7	Patiddinov Abdullajon	104	5	6	
8	G'ulamjonova SHaxnoza	104	5	6	
9	Dumayev Mirzaolim	104	5	6	
10	Parpiyev Baxromjon	104	6	5	
11	Hamidova Muxtasar	104	7	4	
12	Olimov Odiljon	104	6	5	
13	Olimjonov Farxod	104	7	4	
14	Boqijonov Soxibqiron	104	6	5	
15	Abdullayeva Zilola	104	6	5	
16	Abduqayumova Feruza	104	8	3	
17	To'xtaboyeva Muqadas	104	6	5	
18	Soliyeva Risolat	104	7	4	
19	No'monjonov Hudoberdi	104	5	6	
20	Muxtarova Malika	104	9	2	
21	Rejabboyev Azizillo	104	8	3	
22	Yunusov Yorqinbek	104	5	6	

Ilmiy raxbar:

M.Mamajonov

Tadqiqot o'tkazuvchi:

N.Omonqulova

Insonlarni bilish ko'nikmasini aniqlash metodikasi

Jadvali

3 bosqichda 22 ta o'quvchi ishtirok etdi.

№	F.I.SH	Gurux	A	B	Jami
1	Isaqova Durdona	305	9	2	
2	Abdullayeva Zilola	305	9	2	
3	Ermatov Abdulbosit	305	10	1	
4	Jumaboyeva Ma'mura	305	9	2	
5	Umarova Gulmira	305	10	1	
6	Axmatoxunova Oynura	305	7	4	
7	Mallayeva Mavluda	305	6	5	
8	Qodirova Xakima	305	8	3	
9	Nosirova Zaxrobegim	305	8	3	
10	Yaqubova Gulsira	305	7	4	
11	Orziyeva Gulmira	305	8	3	
12	Mo'minova Gulshanoy	305	7	4	
13	Soliyeva Gulxumor	305	8	3	
14	Turg'unboyev M	305	6	5	
15	Axmadaliyeva O	305	7	4	
16	To'xtamirzayeva D	308	7	4	
17	Alyorov Saidakbar	308	9	2	

18	Mo'ydinov Muslimbek	308	10	1	
19	Ergashov Dostonbek	308	11	0	
20	Muxammadjonov R	308	10	1	
21	Hasanova Gulbaxor	308	7	4	
22	Mutalipov Azizbek	308	9	2	

Ilmiy raxbar:

M.Mamajonov

Tadqiqot o'tkazuvchi:

N.Omonqulova

Insonlarni bilish ko'nikmasini aniqlash metodikasi

Jadvali

2 bosqichda 22 ta o'quvchi ishtirok etdi.

№	F.I.SH	urux	A	B	Jami
1	Jaloldinov Omadjon	202	7	4	
2	Ibrogimov Rahmatillo	202	8	3	
3	Solieva Moxidilxon	202	6	5	
4	Soxibov Nosirjon	202	7	4	
5	Mamasultonova Gulshodabonu	202	7	4	
6	Egamberdieva Madina	202	7	4	
7	Turg'unova SHodiyaxon	202	8	3	
8	Mahkamboyev Johongir	202	8	3	
9	Mamajonova Azizaxon	202	8	3	
10	Yuldoshxo'jayeva Feruza	202	8	3	
11	Abdusamatova Mushtariy	202	8	3	
12	Mamatisaqov Jasurbek	202	7	4	
13	Hasanov Ziyodullo	202	7	4	
14	Davlatova Maftuna	202	7	4	
15	Mamajonova Yorqinoy	202	7	4	
16	Mahmudova Mubinaxon	202	7	4	
17	Abdumannopova Nargizaxon	202	9	2	
18	Isaqova Ellara	202	6	5	
19	Tursinaliyev SHamsiddin	202	7	4	
20	SHermatov Islomidin	202	8	3	
21	SHodavlatova Gulbahor	202	7	4	
22	Turg'unbayev Muhammadali	202	7	4	

Ilmiy raxbar:

M.Mamajonov

Tadqiqot o'tkazuvchi

N.Omonqulova

Test natijalarini xisoblash

Odamlarning o'zaro munosabatida odamlar ong osti noverbal muloqot shaklidan foydalanadilar. Bunda signallar deb ataluvchi turli kalitlardan foydalanadilar. Bunday kalitlarni sakkiz toifaga bo'lib o'rganiladi: paratil, ko'z kontakti (nigox), yuz ifodasi, qad-qomatni tutishi (poza), tana kontakti, proksemika va kiyim-bosh.

Agar tekshiriluvchi **11 ta A** javobini belgilagan bo'lsa tekshiriluvchi bilish qobiliyatiga ya'ni kuchli intuitsiyaga ega shaxs xisoblanadi. Odamlar bilan munosabatda bo'lganda suxbatdoshining unga nisbatan munosabatini yaxshi yoki yomonligini farqlay oladi, suxbatdoshining ichki kechinmalarini, ruxiy xolatlarini, stress xolatlarini anglay oladi.

Agar tekshiriluvchi **9-10 ta A** javobini belgilagan bo'lsa tekshiriluvchi bilish qobiliyati o'rtacha xisoblanadi. Odamlar bilan munosabatda bo'lganda suxbatdoshining yaxshi tinglay olganligi uchun xayotda turli xil to'siqlarga uchramaydi.

Agar tekshiriluvchi **6-7-8 ta A** javobini belgilagan bo'lsa tekshiriluvchini bilish qobiliyati sust va bunday shaxslar o'z bilish qobiliyatlari ustida ishlashlari kerak. Odamlar bilan munosabatda bo'lganda suxbatdoshiga nisbatan befarqligi uchun, suxbatdoshining so'zlariga e'tiborsizlik bilan munosabatda bo'lganligi uchun xayotda katta qiyinchiliklarga uchrashi mumkin.

Agar tekshiriluvchi **3-4-5 ta A** javobini belgilagan bo'lsa tekshiriluvchi bilish qobiliyati rivojlanmagan, odamlarni verbal va noverbal munosabatlarini umuman anglay olmaydi. 1xil xatolarni ko'p takrorlaydilar.

Agar tekshiriluvchi **1-2 ta A** javobini belgilagan bo'lsa tekshiriluvchi bilish qobiliyati rivojlanmagan, odamlarni farqlay olmaydi, xayotda o'ziga nisbatan xurmati yo'q, o'zini qadriga yetmaydigan shaxslar

Test natijalarini taxlili

Men akademik litseyning 1-2-3- bosqich talabalarini insonlarni bilish ko'nikmasini aniqlash uchun tadqiqot olib bordim.

1-bosqichda jami 22ta o'quvchi ishtirok etib ulardan 14% o'quvchini bilish qobiliyati yuqori deb topdik, 55% o'quvchini bilish qobiliyatini o'rtacha deb topdik. 31% o'quvchini odamlarni farqlay olish qobiliyati umumman rivojlanmagan deb topdik.

2-bosqichda jami 22ta o'quvchi ishtirok etib ulardan 36% o'quvchini bilish qobiliyati yuqori deb topdik, 55% o'quvchini bilish qobiliyatini o'rtacha deb topdik. 19% o'quvchini odamlarni farqlay olish qobiliyati umuman rivojlanmagan deb topdik.

3-bosqichda jami 22ta o'quvchi ishtirok etib ulardan 64% o'quvchini bilish qobiliyati yuqori deb topdik, 36% o'quvchini bilish qobiliyatini o'rtacha deb topdik.

Xulosa qilib shuni aytish mumkinki inson rivojlangan sari, ijtimoiy munosabatlarga kirgani sari unda insonlarni bilib olish ko'nikmasi shakllanib boradi.

XULOSA

Ilmiy manbalarni o'rganib va tadqiqot natijalariga asoslanib quyidagicha xulosaga keldik:

1. Noverbal muloqot vositasi - tana tili muloqot jarayonini muhim shakllaridan biri bo'lib uning axborot kanali xisoblanadi axborot shu kanal orqali suxbatdoshga yetkaziladi.

2. Tana xarakatlari tili kelib chiqishi jixatidan irsiy, orttirma va tug'ma shakllarda bo'ladi, xisssiy emotsional xolatlarni ifodalovchi tana xarakatlari asosan intuitiv tarzda namoyon bo'ladi.

3. Muloqotni noverbal -tana tili kelib chiqishi ,namoyon bo'lishi ma'lum qonuniyatlarga bo'ysunadi.

4. Muloqotning noverbal vositalari verbal nutqni to'ldiradi, kuchaytiradi, yumshatadi, inkor qiladi ba'zan o'rnini xam bosadi.

5. Odam rivojlangani , taraqqiy etgani sari uning odamlarni bilish ko'nikmasi riuvojlani, shakllanib borishi isbotlandi.

6. Tana tili barcha mamlakatlarda deyarli o'xshash bo'lib xar bir millatning madaniyati, milliy xarakteri, urf-odatlar va qadriyatlar ta'sirida ma'lum ko'rinishda namoyon bo'ladi.

7. O'zbek millatiga xos tana xarakatlari tili xam yuqoridagi tamoyillarga asosan o'ziga xos tarzda namoyon bo'ladi.

8. Tadqiqot natijasida olingan ma'lumotlardan faoliyatini asosan odamlar bilan muntazam muloqatda bo'ladigan kasb egalari (diplomat, biznesmen, vrach, o'qituvchilar va maxsus xizmat idoralari ichki ishlar, bojxona xodimlari) o'z xizmat faoliyati davomida muloqotning verbal va noverbal shakliga diqqat bilan e'tibor berib, o'rganib ular bilan muloqotga kirishishda nixoyatda xushyor bo'lishishi kerak.

TAKLIFLAR

-Tadqiqot natijalarini ilmiy maqolalar, risolalarda aks ettirish

-Tadqiqot natijalarini faoliyat mazmuni asosan muloqotdan iborat ilmiy anjumanlar, ommaviy axborot vositalari orqali keng ommaga yetkazish.

-Maktab, kollej, akademik litsey va oliy ta'lim muassasalari o'qituvchilari uchun ilmiy tavsiyalar ishlab chiqish va amalda joriy qilish.

-Faoliyat mazmuni bo'yicha chet ellar bilan aloqada bo'ladigan (diplomatlar, tadbirkorlar, qo'shma korxona xodimlari) mutaxassislar uchun maxsus qo'llanmalar tayyorlash va chop etish.

Tadqiqot natijasida olingan ma'lumotlardan faoliyatini asosan odamlar bilan muntazam muloqatda bo'ladigan kasb egalari (diplomat, biznesmen, vrach, o'qituvchilar va maxsus xizmat idoralari ichki ishlar, bojxona xodimlari xizmatida foydalanish mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati

1. I.A.Karimov «Barkamol avlod-O'zbekiston taraqqiyotining poydevori Toshkent: 1998 y.
2. I.A.Karimov «Ollox, qalbimizda, yuragimizda» - Toshkent:. 1998 y
3. I.A.Karimov «O'zbekiston XXI asrga intilmoqda» - Toshkent.- 1997 y
4. I.A.Karimov «O'zbekiston XXI asr bo'sag'asida» - Toshkent:. 1999 y.
5. I.A.Karimov «Barkamol avlod O'zbekiston kelajagining poydevori Toshkent: 1997 y.
6. I.A.Karimov «Barkamol avlod orzusi» - Toshkent:. «SHark» 1998 y
7. Vigotskiy L.S. «Problemy razvitii psixika» - Pedagogika, 1992 y
8. Gonobolin F.N. «Psixologiya» «O'qituvchi», 1976 g.
9. Raxmonova M. «Psixologiya kursida ko'rsatmalilik» - Toshkent 1991 y

10. «Umumiy psixologiya» Petrovskiy taxrida - Toshkent:. 1992 y
11. Goziev E «Psixologiya» - Toshkent:. 1994 y
12. Voxidov M. «Psixologiya» Toshkent:. 1994 y
13. Goziev E «Oliy maktab psixologiyasi» Toshkent:. 1997 y
14. Ivanov P.I. «Umumiy psixologiya» Toshkent:. «O'qituvchi» 1974 y
15. El'konin D.B. «Psixologiya igri» Moskva:. 1972 y
16. Umumiy psixologiyadan xrestomatiya. Moskva:. 1981 y
17. Ivanov P.I. «Iroda va ongni o'stirish» Toshkent:. 1965 y
18. Psixologiya: izoxli lugat. Toshkent:. 1998 y •
19. Umumiy psixoloiya. A.V.Petrovskiy taxrida. T:. 1992, 206-24. betlarda.
20. Uznadze D.N. Psixologik tadqiqotlar. 1979.
21. Plotonov K.K. Qizikarli psixologiya.Toshkent:. 1971, 380-414 betlar.
22. Goziev E. Psixologiya. Toshkent:. 1994.
23. Alimov X.Milliylik va ijtimoiy ruxiyat. T:. 1992y.
24. Mamatov M. Milliy psixologik qiyofa va uning xususiyatlari. Toshkent:. 1980y.
25. Xudoyberdiev I.Islom, shaxs va milliy psixologiya. Toshkent:. 1994 y. F.
26. Davletshin M..VA B. Psixologiya: izoxli lugat. Toshkent:. O'qituvchi, 1998 yil.
27. Karimova V Ijtimoiy psixologiya. Toshkent O'qituvchi, 1994 yil
28. M.X.Xalilov Oila psixologiyasi. SamDU nashri. 1998 yil.
29. M.X.Xalilov. Bilish jarayonlari psixologiyasi. SamDU nashr-1999 yil.
30. E.Goziev. Intellekt psixologiyasi.**TOSHKENT:**. O'qituvchi, **1996** yil
31. E.Goziev Psixologiya muammolari. Toshkent:. O'qituvchi. 1996yil

32. E.G'oziev. Psixolog'iya. Toshkent:. O'qituvchi,1994 yil,
33. Davletshin.M.G', To'ychiyeva SM. «Umumiy psixologiya» Toshkent:. 2002 yil.
34. Davletshin M.G' «Zamonaviy maktab o'qituvchisi» Toshkent:. 1998 yil.
35. SHerbekov A.I. «YOsh psixoloiyasi va pedog'og'ika psixolog'iyasi proktikum». Toshkent:. 1991 yil.
36. «Zvedenie v psixolog'iyu» Moskva 1991 yil
37. Vidjayaev Kumar «Yazik tela» Mosskva «Dilya» 2004 g'.
38. V.G'. Krisko «Sotsial'naya psixolog'iya» Moskva 2005 g'.
- 39.Djulius Fast «Yazik tela» Moskva «TSentr polig'raf» 2006 g'.
40. Lilian Glass«YA chitali vasha misli"» Minsk Sovremenney literator 2003
41. T.SHibutaii «Sotsialnaya psixolog'iya» Moskva Prog'ress 1960 g.
- 42_v.A.Akishina, X.Kano, T.Ye.Akishina «Jesti mimika v russkoy

- slovar» Moskva «Russkiy yazik» 1991 g'. 43. V.A. CHernoboy «Sdoem sotsialnuyu psixolog'iya» Rostov «Feniks» 2004 g'.
- .44. SHamsiddin Dunasariy «Odamni bilish ilmi» Toshkent:. «Yozuvchi» 1994 y.
45. G'.Xoll «Kak ponyat inostrantsa bez slov» Moskva:. 1997
46. A.N.Sizov «Testi i psixolog'icheskiy ig'ri. Vash psixolog'icheskiy portret» Minsk «Xorvest» 2004 g'.
47. G'.M. Andreevoy «Metodi mejlichnostnog'o vospetaya spetsproktakum po sotsialnoy psixolog'ii» Moskva:. 1960 g.
48. I.A.Kroshlo «Entsiklopediya prakticheskogo samopoznanie predel i komplekt» Moskva:. 1994 g'.
49. S.G'ulomov «Kuch - bilim va tafakkurda» Toshkent:. 2002 y.
50. A.I.Batorshev «Temperament i xarakter. Psixolog'icheskaya diag'nostika» Moskva:. 2001 g'.
51. I. G'orelov V. Yeng'alichsv «Bezmolvniy misli znak» Moskva «Molodaya g'vardiya» 1991 g'.
52. e-lib.qmii.uz
53. www.ref.uz
- I 54. www.tsil.uz