

**ELTUN İBRAHİMOV**

**DİPLOMATİYADA  
BƏDƏN DİLİ**

**BAKI 2022**

Məsləhətçi və  
elmi redaktor  
Rəyçi

**Dr. Azad Yusif**

**Hulusi Kılıç**

*Türkiyənin Azərbaycanda sabiq Səfiri  
Türkiyə Respublikası Baş Nazirinin sabiq  
Protokol Müdiri*

Redaktor

Dr. Əli Nəcəf

ELTUN İBRAHİMOV

**DİPLOMATİYADA BƏDƏN DİLİ**

Bakı, “Zərdabi Nəşr” MMC. 2022. 160 səh.

**ISBN 978-9952-553-35-2**

© **ELTUN İBRAHİMOV, 2022**

*Dünyada baş verən müharibələr, fəlakətlər,  
miqrasiya böhranı, iqtisadi çətinliklər,  
eləcə də xəstəliklərin səbəb olduğu,  
dünyaya gülümsəyərək gözlərini yuman  
bütün günahsız uşaqların əziz xatirəsinə  
Həsər edilir*

# MÜNDƏRİCAT

## I Fəsil

### MÜASİR DİPLOMATİYA TARİXİNDƏN

- Beynəlxalq əlaqələr: nəzəri mənbələr, konseptual yanaşmalar..... 7
- XX əsrdə beynəlxalq münasibətlərin əsas dövrləri və hökumətlərarası təşkilatlar .....28

## II Fəsil

### ÜNSİYYƏT PSIXOLOGİYASI VƏ BƏDƏN DİLİNİN DİPLOMATİYAYA TƏSİRİ

- Ünsiyyət psixologiyası.....34
- Ünsiyyətin mənası .....36
- Ünsiyyətin komponentləri.....37
- Şifahi ünsiyyət .....41
- Şifahi olmayan ünsiyyət .....42
- İnformasiyanın ünsiyyətə təsiri .....44
- Fiziki maneə .....47
- Psixoloji maneələr .....48
- Diplomatiyada ünsiyyət psixologiyası .....52
- Çöxtərəfli diplomatiyanın və dövlətlərarası əlaqələrin material bədənini .....59
- Diplomatiyada bədən dilinin rolu.....60
- Gündəlik diplomatiyada bədən dilinin əhəmiyyəti.....61
- Mədəniyyətlərarası ünsiyyət.....65

## III FƏSİL

### DİPLOMATİYADA PROTOKOL VƏ BƏDƏN DİLİ

- Diplomatik protokol və etiket.....69
- Diplomatiyada bədən dili.....76
- Bədən dili hərəkətləri.....82

## IV FƏSİL

### MƏDƏNİ DİPLOMATİYA

- Moda diplomatiyası: Birinci xanımların siyasətdə rolu.. .....136

## Ön söz

Türkiyə Cümhuriyyətinin qardaş ölkə can Azərbaycan Respublikasında səfir olduğum zamanlar aparıcı gənclər təşkilatları ilə təmasda olmuş, onların iki qardaş xalqlar və ölkələr arasında olan münasibətlərə verdiyi töhfəni ən yüksək səviyyədə dəyərləndirmək imkanım olub. Eltun İbrahimovla tanışlığım məhz Azərbaycanda səfir olduğum müddətə təsadüf edir. Onun xarici ölkə səfirləri ilə görüşləri, diplomatiya sahəsində rəhbəri olduğu layihələr, beynəlxalq tədbirlərdə iştirakı haqqında geniş məlumatım var. Bununla yanaşı Onun yüksək insani dəyərlərini, ictimai və mədəni diplomatiya sahəsində əldə etdiyi təcrübələrini yüksək qiymətləndirirəm.

Cümhurbaşkanı cənab Rəcəb Tayyib Ərdoğanın Baş Nazirliyi dönəmində Onun Protokol Müdürü vəzifəsində çalışdım. Bu səbəbdən diplomatiyada danışıqların yaxşı, anamlı və səmimi formada davam etməsinin münasibətlərə effektiv təsir etdiyinin vəzifəm gərəyi ilə xüsusi olaraq şahidi oldum. Əlbəttə, bu danışıqların daha çox faydalı olması danışılan mövzuda əhatəli ünsiyyət bacarığı, bədən dilindən effektiv istifadə etmə və etiket qaydalarına diqqət etmək çox vacibdir. Diplomatiyada bədən dili, fərqli mədəniyyətlərin, adətlərin təsiri, ünsiyyət bacarıqları, diplomatik

protokol və etiket qaydalarından bəhs edilən kitabın müəlliflə müzakirəsi zamanı diplomatiya sahəsində təcrübələrimi nəzərə alaraq bu kitabı yüksək dəyərləndirirəm. Düşünürəm ki, bəhs edilən bu mövzu da bir addım kimi öz bəhrəsini və faydasını verəcəkdir.

Belə bir faydalı əsərin ərəsəyə gəlməsində müəllifə, o cümlədən əməyi keçən hər kəsə təşəkkür bildirmək lazım və oxucularımıza bu kitabdan faydalanmasını tövsiyə edirəm.

**Hulusi Kılıç**

*Türkiyə Respublikasının  
Azərbaycan Respublikasında  
Fövqəladə və Səlahiyyətli səfiri  
(2008-2012)*

## I Fəsil

### MÜASİR DİPLOMATİYA TARİXİNDƏN

#### **1. BEYNƏLXALQ ƏLAQƏLƏR: NƏZƏRİ MƏNBƏLƏR, KONSEPTUAL YANAŞMALAR**

Son vaxtlar siyasət elminin və sosiologiyanın müstəqil bir elmə çevrilməsi ilə dünya siyasətinin və beynəlxalq münasibətlərin sosioloji problemlərinin tədricən digər elmlər və fənlər çərçivəsindən kənara çıxması müstəqil bir tədqiqat obyektinə çevrildi. Beynəlxalq münasibətlər elminin vətəni ABŞ-dır. Birinci Dünya müharibəsindən sonra məhz bu ölkədə “Beynəlxalq münasibətlər” dərslisi (1919) ilk dəfə nəşr olundu və bu fən üçün universitetlər və tədqiqat mərkəzlərində ayrıca şöbələr yaradıldı. Sonrakı illərdə dünyanın digər güclü dövlətlərində - İngiltərə, Fransa, Almaniya, Çin və SSRİ-də beynəlxalq münasibətlər getdikcə ayrı bir elm və tədqiqat sahəsi olaraq nəzərdən keçirildi.

1945-ci ildə, II Dünya Müharibəsi bitdikdən və Birləşmiş Millətlər Təşkilatının yaranmasından sonra bu ölkələr də “Beynəlxalq münasibətlər” dərslikləri və tədris proqramları yaratmağa başladılar.

O illərdə beynəlxalq münasibətlərin subyekti kimi bir neçə məsələ gündəmə gətirildi: ilk növbədə dövlətlər arasında meydana çıxan qarşıdurmaların əsas səbəbləri, bu münaqişələrin ölkəyə və bütövlükdə dünya birliyinə

vurduğu ziyan; ikincisi, dövlətlərarası münaqişələrin qarşısının alınması yolları, beynəlxalq hökumətlərarası təşkilatların bu məsələdə istifadə perspektivləri; üçüncüsü, müstəmləkə imperiyalarının süqutu və dünyada yeni müstəqil dövlətlərin yaranması kontekstində ölkənin milli maraqlarını müəyyənləşdirmək və qorumaq yolları.

Gördüyünüz kimi, beynəlxalq münasibətlərin daxili quruluşunun zənginləşməsi, getdikcə daha çox yeni amillər səbəbindən ağırlaşmaları, öyrənilməsi və təhlili getdikcə çətinləşdi. Məhz bu illərdə ABŞ, Böyük Britaniya, Fransa, SSRİ, Çin, Almaniya kimi ölkələrdə beynəlxalq əlaqələrin geniş öyrənilməsi mərkəzləri və ilk təməl əsərlər meydana çıxdı.

Məşhur amerikalı alim Hans Morgentown-un təməl əsəri “Millətlər arasında siyasi münasibətlər. Hakimiyyət uğrunda mübarizə” (1948), o zamana qədər mövcud olan beynəlxalq münasibətlərlə əlaqəli dünyagörüşünü kökündən dəyişirdi. Onu izləyən Edward Carr, Nicholas Spykman, Reinhold Niebuhr kimi politoloqlar bu mövzunu ciddi beynəlxalq müzakirə səviyyəsinə çıxardı. O vaxtdan etibarən beynəlxalq münasibətlər ictimai elmlərin sayında xüsusi yer tutmağa başladı, öyrənilməsinin məqsədi, mövzusu və problemləri aydınlaşdırıldı.

O illərdə SSRİ-nin başçılıq etdiyi sosialist düşürgəsi ölkələri, tədqiqatçıları və elmi ictimaiyyəti beynəlxalq münasibətləri təhlil edən və müzakirə edən Amerika



və Qərb politoloqlarının mərkəzlərindən hərbi-strateji mərkəzləri hər vasitə ilə təcrid etdilər, qapalı bir rejimdə istiqamətləri öyrəndilər və təhlil etdilər, əslində bu elmi ayrı-ayrı “gizli” qurumlara sürüklədi. Bu məqsədlə SSRİ Elmlər Akademiyasının tərkibində bir sıra bu cür “tədqiqat mərkəzləri”, məsələn, Dünya İqtisadiyyatı və Beynəlxalq Münasibətlər İnstitutu, Dünya Sosialist Sistem İqtisadiyyat İnstitutu və digər oxşar xüsusi elmi və metodoloji strukturlar yaradıldı.

Bu mərkəzlərin tədqiqat nəticələri ictimaiyyətə açıqlanmadı, yalnız müəyyən yuxarı dairələrə, hərbi, siyasi və ideoloji liderlərə sertifikatlar şəklində göndərildi. Ölkə daxilində yalnız iki beynəlxalq əlaqələr institutu - Moskva və Kiyev dövlət beynəlxalq münasibətlər institutları fəaliyyət göstərirdi; bu ali təhsil müəssisələrinə yalnız xüsusi seçilmiş tələbələr qəbul olunurdu.

SSRİ-nin dağılmasından və sosialist düşərgəsinin dağılmasından sonra bu sahədəki beynəlxalq münasibətlər elmi də hamı üçün açıq bir elmə və təcrübəyə çevrildi. Müstəqillik əldə edən bir çox ölkələrdə və həmçinin Azərbaycanda 1991-ci ildən bəri beynəlxalq münasibətlər elmi meydana çıxdı, bu gün respublikamızın ali təhsil müəssisələrində, elmi institutlarında bu elm araşdırılır və tədris olunur.

Ali məktəblərdə hər hansı bir fənnin tədrisi müəyyən bir tarazlığı tələb edir. Bir tərəfdən sübut edilmiş məlumatlarla işləmək, digər tərəfdən də elmdəki son meylləri nəzərə almaq lazımdır. Çox vaxt seçim birin-

cinin xeyrinə edilir, nəticədə tələbələrin təlim prosesində aldığı müəyyən bir intizam fikri köhnəlməyibsə bir qədər mühafizəkar olur.

Bu sözlər beynəlxalq münasibətlər tarixinə, ilk növbədə “sistem” və “nizam” kimi vacib anlayışlara tam istinad edir. Universitet dərsliklərində onlar tez-tez şərh edilir; üstəlik, istifadəsinin zəruriliyi belə həmişə izah olunmur. Tez-tez beynəlxalq münasibətlərin öyrənilməsində sistematik kriteriyaların tətbiqinə dair müəyyən bir standart yanaşma ilə məşğul olmaq lazımdır, lakin bu, yalnız dərsliklərdə deyil, həm də beynəlxalq münasibətlər tarixinə həsr olunmuş bəzi elmi tədqiqatlarda tapıla bilər. Bu yanaşmanın tərəfdarları dövlətin beynəlxalq aləmdə bölünməz hökmranlığını, beynəlxalq münasibətlərin anarxik mahiyyətini və “güc balansı” prinsipini önə çəkirlər ki, bu da sistemin əsas funksiyasının birinin hegemonluğunun qurulmasının qarşısını almaq olduğunu göstərir.

Tarixi retrospektivdə beynəlxalq münasibətlərin inkişaf sxeminin yerli beynəlxalq alimlərin orijinal inkişafı deyil, əksinə Amerikalı tədqiqatçı Kennet Uolts tərəfindən tam şəkildə hazırlanmış neorealist konsepsiyanın yenidən işlənməsi olduğu ilə başlayaq. 1979-cu ildə nəşr olunan “Beynəlxalq münasibətlər nəzəriyyəsi” kitabında onun təklif etdiyi sistem yanaşmasının təfsirini (1) qısaca təsvir edək.

K. Uolts sistem yanaşmasının banisi L. von Bertalanffy tərəfindən verilən sistemin klassik tərifindən

başlayır. Buna uyğun olaraq sistem qarşılıqlı əlaqəli elementlər toplusudur (2, s. 5). Beynəlxalq münasibətlər sistemini (BMS) sosial sistem kimi səciyyələndirən amerikalı alim bunu ilk növbədə hərbi-siyasi baxımdan hesab edir və iqtisadi, sosial və mədəni amillərin beynəlxalq münasibətlərə təsirini ikinci dərəcəli hesab edir. Öz mülahizələrində, o, əsas etibarlı ilə dövlətlərin davranışını əvvəlcədən təyin edən və bir sistemi sadə əlaqəsiz elementlər qrupundan fərqləndirən əsas meyar olan BMS quruluşuna diqqət yetirir. Dövrün təsiri K. Uolts konsepsiyasında hiss olunur: 1970-ci illərdə Qərb ölkələrinin iqtisadiyyatındakı böhran fonunda neoliberal yanaşmalar populyarlaşdı və bu cərəyanın ən məşhur nümayəndələrindən biri Milton Fridman, 1976-cı ildə Nobel İqtisadiyyat Mükafatını aldı. Təsadüfi deyil ki, sistemin quruluşunun iştirakçıları üzərində təsirinin təbiəti K. Uolts dövlətləri ideal rəqabət şəraitində fəaliyyət göstərən firmalarla müqayisə edərək iqtisadi nəzəriyyədən götürür: əlbəttə ki, sahibkarlar öz qiymətlərini təyin etməkdə sərbəstdirlər, ancaq müvəffəq olmaq istəyərlərsə, bunu bazar tələblərinə uyğun olaraq təyin etməli olacaqlar.

İqtisadiyyat dünyasında bazar sahibkarlardan və onların əməliyyatlarından asılı olmayaraq fəaliyyət göstərən bir quruluşdur; iştirakçıların təbiəti və aralarındakı qarşılıqlı təsir quruluşa təsir göstərmir. Bənzər bir funksiya, iştirakçıların davranışını əvvəlcədən təyin edən BMS quruluşu tərəfindən həyata keçirilir. K. Uolts

beynəlxalq siyasət toxumasının kifayət qədər davamlı olduğuna, iştirakçılar arasındakı münasibət modellərinin çoxaldıldığına və hadisələrin sonsuzadək təkrarlandığına inanır, buna görə də fərqli tarixi dövrlərdə bənzər bir quruluşa sahib sistemlər axtarmaq kifayətdir. BMS-nin müəyyənləşdirilməsinin əsas meyarı min illər ərzində beynəlxalq arenanın təəccüblü vahidliyinə cavabdeh olan iştirakçılar arasındakı münasibətlərin anarxik təbiətidir. Bu cür fikirlərdən qaynaqlanaraq K. Uolts, eramızdan əvvəl V-IV əsrlərdə Qədim Yunanıstanda inkişaf edən Vestfal sistemi ilə BMS arasında bənzətmələrin aparılmasını mümkün sayır, çünki hər iki vəziyyətdə də iştirakçılar arasındakı münasibətlərin anarxik bir modeli ilə işləyirik. Əslində, K. Uoltsun nəzərində beynəlxalq sistem bir-birinə təsir göstərən müstəqil vahidlər məcmusudur, lakin onun təqdimatından bir sistemdən danışmağın mümkün olması üçün hər hansı bir qarşılıqlı əlaqənin olub olmadığı aydın deyil.

Qərbdə K. uoltsun 30 ildən çox əvvəl təklif etdiyi neorealist yanaşma ciddi şəkildə tənqid olunur. Beləliklə, İngilis tədqiqatçılar B. Buzan və R. Little bunun əsas çatışmazlıqlarından beşini müəyyən etdilər. Onların fikrincə, neorealist konsepsiya xronosentrizmdən və tarixçəlilikdən əziyyət çəkir, yəni bir tərəfdən müasir siyasi problemlərə həddindən artıq cəmlənmişdir və bu səbəbdən yalnız keçmişin beynəlxalq münasibətlərin modernə bənzər modellərinə və digər tərəfdən, müasir beynəlxalq münasibətlərin fərqli xüsusiyyətlərini, hər

hansı bir tarixi dövrdə fəaliyyət göstərən ümumi qanunların təbiətini yaymağa çalışır. Neorealist yanaşma avrosentrizmlə fərqlənir, çünki bu, yalnız qeyri-Avropa xalqlarının tarixi təcrübəsini nəzərə almır, həm də onu Avropa çərçivəsinə salmağa çalışır. Neo-realizm də “anarxofiliya” ilə xarakterizə olunur, yəni müxtəlif dövrlərdə yalnız anarxik xarakterli beynəlxalq münasibətlər modellərini axtarır. Nəhayət, neorealist yanaşma dövlət mərkəzindədir və QMİ-ni ilk növbədə hərbi-siyasi müstəvidə hesab edir, digər aktyorların fəaliyyət dairəsindən kənar qalır və aktyorlar arasındakı digər qarşılıqlı təsir sahələrini təsir etmir (3, s. 18-22).

Müxtəlif elmi istiqamətli tədqiqatçıların (neo-mark-sistlər, konstruktivistlər, İngilis beynəlxalq münasibətlər məktəbinin nümayəndələri və s.) tənqidləri, hazırda K.Uoltsun təfsirindəki neorealist yanaşmanın köhnəlmiş kimi tanınmasına gətirib çıxardı. Bunun rədd edilməsi 1980-ci illərin sonu və 1990-cı illərin əvvəllərindəki beynəlxalq münasibətlərə sisteməlik bir yanaşmanın tətbiq edilməsinin qanuniliyinə şübhə yaradan təlatümlü hadisələr səbəbindən idi (4, s. 3-5), çünki o dövrdə mövcud olan sistemli konsepsiyaların heç biri dünya siyasətindəki nəhəng dəyişiklikləri qabaqcadan görmürdü.

Tədqiqatçıların qarşılaşmalı olduqları ilk və ən açıq çətinlik SSRİ-nin və bütövlükdə sosialist düşərgəsinin kəskin zəifləməsi nəticəsində yaranan beynəlxalq münasibətlər quruluşunun, iki qütblü nizamın böhranının

dərin bir çevrilməsidir. Bu proses Sovet İttifaqının dağılması ilə sona çatdı. Dünya miqyasında bir gücün - ABŞ-ın hərbi-siyasi mənada bütün digərlərindən daha güclü olduğu ortaya çıxdıqda bənzərsiz bir vəziyyət meydana gəldi. İqtisadi liderlik (və ABŞ bu günə qədər dünyanın ən böyük iqtisadiyyatı olaraq qalır) bu ölkəyə müdafiə ehtiyaclarına böyük miqdarda pul xərcləməyə imkan verir: Stokholm Sülh Araşdırmaları İnstitutuna görə, 2012-ci ildə ABŞ-ın payına dünya hərbi xərclərinin 39% -i düşür (5, s. 2). Bu şərtlər altında Vestfal Sazişi bağlandıqdan sonra sistemin sabitliyinin qaranlıq olan bir tarazlığın (qüvvələr balansının) qorunması barədə danışmaq çətindir. Buna görə, neorealistlərin beynəlxalq münasibətlərin mahiyyət etibarilə anarxik olduğu (sadələşdirilmiş formada belə ifadə etmək olar: anarxiya yoxdur - sistem yoxdur) postulatı da getdikcə daha mübahisəli görünməyə başladı.

İkinci çətinlik ondan ibarət idi ki, əsas beynəlxalq iştirakçılar arasında hərbi-siyasi qarşılıqlı fəaliyyətə üstünlük verən neorealist paradigma çərçivəsində dövləti həm xarici, həm də daxili fəaliyyət sahəsini azaltmağa məcbur edən iqtisadi amilin təsiri qiymətləndirilmədi. Bu proses hələ 1970-ci illərdə başladı. Qlobal iqtisadi böhran və «stagflyasiya» fenomenini Keyns iqtisadi inkişaf modelini şübhə altına aldı və böhrandan çıxış yolu iqtisadiyyatı inzibati rıçaqların köməyi ilə tənzimləməkdən imtina etməyi, dövlət əmlakının satılmasını və azalmanı nəzərdə tutdu. Nəticədə dövlətin bey-

nəlxalq iştirakçı kimi mövqeyi də dəyişdi. Bir tərəfdən, dövlətlərarası münasibətlərdə iqtisadi maraqların prioriteti və qarşılıqlı asılılığın yüksək səviyyədə olması, ilk növbədə iştirakçıların müstəqil daxili və xarici siyasət aparmaq imkanlarını məhdudlaşdırdılar - dövlətlər özlərini beynəlxalq öhdəliklərinə bağladılar. Digər tərəfdən, yeni iştirakçılar - dövlətlərarası və qeyri-hökumət təşkilatları, transmilli şirkətlər (TMS), terror qrupları və nəhayət, ayrı-ayrı fərdlər dünya siyasətində ön plana çıxırdılar. Bütün bu proseslər dövlət mərkəzli neorealist sxemin Prokrustan yatağına sığmırdı.

Üçüncü çətinlik, neorealist yanaşmaların son onilliklərdə beynəlxalq münasibətlərə təsir etməyə başlayan bir sıra yeni amilləri nəzərə almaması idi. Mədəni və dini kimliklə bağlı məsələlər gündəmdə idi. Qərbin siyasi və iqtisadi standartlarının (demokratiya, neoliberalizm), mədəni dəyərlərin (fərdiyyətçilik) yayılması dünyanın müxtəlif bölgələrində getdikcə şiddətli müqavimətlə qarşılaşdı. Beləliklə, Qərb yönümlü şahı devirən 1979-cu il İrandakı inqilab həm liberal, həm də kommunist ideologiyasına meydan oxuyan teokratik bir rejim qurdu. Ənənəvi Qərb-Şərq qarşıdurması dünyanın yeni bir Şimal-Cənub bölgüsü ilə əvəz olundu. Ən varlı və kasıb ölkələr arasındakı uçurum getdikcə artmağa davam edir, inkişaf etmiş və inkişaf etməkdə olan ölkələr arasındakı gərginliyi daha da artırır və yeni, gözlənilməz münaqişələrlə hədələyirdi. Ekoloji böhranın dərinliyindən xəbərdarlıq gəldi. Getdikcə ətraf mü-

hit amilinin, içməli su kimi daim azalmaqda olan həyat mənbələri üzərində nəzarəti əldə etmək və ya qorumaq olan yeni bir qarşılıqlı əlaqəyə səbəb ola biləcəyi qorxusu ifadə edilirdi. Bütün bunlar beynəlxalq arenada ənənəvi yanaşmalar çərçivəsində nəzərə alınmayan yeni gərginlik ocaqlarının yaranması ilə nəticələndi. Məsələn, “güc tarazlığı” kimi əvvəlki tarixi dövrlər üçün bu cür əsas kateqoriyalar dünyanın dəyişmiş mənzərəsinin dolğunluğunu əks etdirə bilmədi və dərinlən yenidən düşünməyə ehtiyac duyuldu.

Lakin bir çox yerli əsərlərdə və beynəlxalq münasibətlərə dair dərslərdə bu dəyişikliklər əksini tapmadı. Onların müəllifləri yenə də düzəldilmiş formada olsa da hələ də realist yanaşmaya sadıq qalırdılar.

***Birinci çatışmazlıq*** budur ki, «sistem» anlayışına tam olaraq hansı mənanın qoyulduğu bəlli deyil. Məsələn, A.S. Medyakov (8) və A.V. Revyakin (9) izah etmədən “Avropa dövlətləri sistemi”nin formalaşması barədə yazmaqla kifayətlənirlər.

Beynəlxalq münasibətlərə gəldikdə, bizə elə gəlir ki, B. Buzan və R. Littlein təklif etdiyi sistemin tərifi düzgündür: beynəlxalq sistemlər qarşılıqlı əlaqəli və ya bir-birindən asılı elementlərin böyük konqlomeratlarıdır (3, s. 69). Bu formulada iki əsas anlayış var - “element” və “qarşılıqlı təsir”. Fikrimizcə, elementlər və ya qarşılıqlı təsir formaları və ya hər ikisi dəyişdikdə sistemdəki bir dəyişiklikdən danışmaq mümkündür.

İştirakçılar BMS elementləri kimi çıxış edirlər, yəni



«Beynəlxalq proseslərdə fəal iştirak edən hər hansı bir iştirakçılardır» (6). Son beş əsrdə əvvəlcə Avropada, sonra isə dünyanın digər yerlərində Avropa BMS-ə cəlb olunan beynəlxalq arenada hakim iştirakçı tipi mərkəzləşmiş dövlət olmuşdur. Bu müddət ərzində həm XVI, həm də XX əsrlərdə ciddi dəyişikliklərə məruz qaldı. Sahib suverenlik, yəni qəti, aydın şəkildə müəyyən edilmiş bir əraziyə sahib olmuş, geniş bir şəxssizləşdirilmiş bürokratik aparat köməyi ilə burada yaşayan əhali üzərində nəzarəti həyata keçirmiş, bu ərazidə zorakılıq tətbiqetməsində inhisardan və müstəqilliyinə və ərazisinə qarışmamaq hüququndan istifadə etmişdir.

Dövlətlər arasında qarşılıqlı əlaqə müxtəlif sahələrdə (hərbi-siyasi, iqtisadi, sosial, mədəni) həyata keçirildi (3, s. 73-74). Onların hər birinin əhəmiyyəti dəyişdi (xüsusən zaman keçdikcə iqtisadi qarşılıqlı təsir ağırlığı daim artdı), lakin aparıcı sahə hərbi-diplomatik metodlarla təsir üçün mübarizə apardığı hərbi-siyasi sahə idi. Başqa sözlə, XVI əsrdən XX əsrin ikinci yarısına qədər olan dövrdə nə BMS elementinin aparıcı növü, nə də oyunçular arasındakı əsas sfera və qarşılıqlı təsir formaları dəyişmədi, buna görə bizə elə gəlir ki, sistem bu dövr ərzində eyni qaldı.

Neorealist yanaşma yalnız BMS-nun anarxik modeli üçün mövcud olma hüququnu tanıyır. Bununla yanaşı, fərqli prinsiplər üzərində qurulmuş münasibətlər də sistematik bir yanaşma əsasında təhlil edilə bilər. Belə bir cəhd, İngilis tədqiqatçı Adam Uatson tərəfindən

«Beynəlxalq Cəmiyyətin Təkamülü» kitabında edildi (7). Onun fikrincə, beynəlxalq münasibətlər tarixinin təhlilinə əsaslanaraq təkcə anarxik deyil, həm də iyerarxik və ya imperiyaçı bir modeli ayırmaq olar. Digər elementlərin az və ya çox dərəcədə asılı olduğu açıq bir güc mərkəzinə malikdir. Bir element nüvədən nə qədər uzaqdırsa, asılılığı o qədər zəifdir. Başqa sözlə, model bir növ konsentrik bir quruluşa malikdir. Mərkəzdə hökumətin birbaşa nəzarət etdiyi ərazilər var. Bunun ardınca imperiya gücünün rəsmi müstəqilliyi qoruyan elementlər üzərində daxili nəzarəti həyata keçirdiyi hökumətlik zonası gəlir. Bunun arxasında elementləri siyasi cəhətdən mərkəzə bağlı olan bir süzerlik zonası var. İmperiya mərkəzinin elementləri üçün oyun qaydalarını təyin etdiyi və tətbiq edilməsinə nəzarət edən elementlərin daxili işlərinə müdaxilə etmədən, heqemonluq zonası daha da davam edir. Nəhayət, bu zonanın xaricində daxili xarici siyasət sahəsində müstəqil qərarlar verməyə qadir olan müstəqil dövlətlər var. Əlbətdə ki, bunların bu azadlığı dövlətlərin daha uğurlu xarici siyasət üçün öz üzərlərinə götürdükləri öhdəliklərlə məhdudlaşır (7, s. 13-18).

Belə bir beynəlxalq münasibətlər modeli bütün Antik və Orta Çağ imperatorluqlarına xas idi - A. Uatsonun məcazi ifadəsinə görə, tarixi xəritələrdə bu əraziləri ümumiyyətlə olduğu kimi monoton deyil, əksinə mərkəzdən uzaqlaşdıqda dolğunluğunu itirən rənglə işarələnmişdir. Bu modelin bir nümunəsi olaraq, ölkə-

nin başqa bir parçalanma dövrünü aşmağı bacardığı və gücünün yeni bir imperator sülaləsinin əlində cəmləşdiyi zaman qurulan Çin konsentrik sistemini misal göstərə bilərik Tan (618–907), Min (1368–1644) və ya Tsin (1644–1911).

A. Uatson, həddindən artıq nöqtələri imperiya və anarxiya olan bir növ miqyas təklif edir. BMS bir və ya digər nöqtəyə daha yaxın yerləşə bilər. Beynəlxalq nizamın ən sabit forması hesab etdiyi hegemonluğa diqqət yetirir. İngilis tədqiqatçı, anarxiyadan imperiyaya yuvarlanan və hərəkətindəki mərkəzi nöqtə hegemonluq olan bir sarkaç metaforasına əsaslanan orijinal fərziyyəni dilə gətirir. Bu sarkaç, siyasi icmaların imperiya daxilində əldə edilməsi ən asan olan nizam istəyi ilə anarxiyada tapmaq daha asan olan müstəqillik istəyi arasındakı davamlı gərginlikdən qaynaqlanır. Bu yanaşma ilə sabitlik yalnız sistemin ümumi fikir və nəzəriyyələrə əsaslanan qayda və qurumlara əsaslanan beynəlxalq bir cəmiyyətə çevrildiyi zaman mümkündür. Bu ümumi prinsiplərin təbiəti bu sistemi təşkil edən elementlərin sosial quruluşunun xüsusiyyətləri ilə müəyyən edilir və beynəlxalq cəmiyyətin “rahatlıq zonasını” müəyyənləşdirir: məsələn, Avropada anarxiyaya daha yaxındır və Şərqi Asiyada – imperiyaya yaxındır.

***İkinci çatışmazlıq***, müəllifləri sosial elmlərdə sistem yanaşmasının effektiv tətbiqi üçün metodlar tapmağa çalışan yeni nəzəri konsepsiyaların praktik olaraq nəzərə alınmaması ilə əlaqədardır.

Əsas nəzəriyyə, 1980-1990-cı illərdə Alman sosioloqu Niklas Luhmann tərəfindən hazırlanmış cəmiyyətin sistem nəzəriyyəsidir (10; 11). Həmişə və hər şeyə normal bölünmək əvəzinə müxalifət “sistem - ətraf dünyaya”dan istifadə etməyi təklif edir. Sistemi ətraf aləmdən ayıran sərhəd özünü təyin edir. Sabit varlıq üçün sistemin tarazlıqda olması lazım deyil. Tarazlıq çox vaxt sabitliklə eyniləşdirilir, lakin bu həmişə haqlı olmaqdan uzaqdır. Bir nümunə olaraq, N. Luhmann, Macarıstanlı iqtisadçı Janos Kornai tərəfindən təklif olunan anti-tarazlıq konsepsiyasına istinad edir, ona görə kapitalizm və sosializmin iqtisadi sistemləri yalnız tarazlıq olmadığı zaman sabit ola bilər, yəni mal çatışmazlığı və alıcıların çoxluğu (sosializm) və ya alıcı çatışmazlığı və malların çoxluğu (kapitalizm) ilə sabitləşir (12).

N. Luhmann qeyd edir ki, tamamilə nəzəri bir sistem açıq və ya qapalı ola bilər. Xarici qüvvələr buna təsir etmədiyi üçün qapalı bir sistemin balanslı və sabit olması lazım olduğu görünür. Bununla birlikdə, termodinamikanın ikinci qanununa görə, qapalı bir sistemdə pozğunluq və ya entropiyada bir artım olur ki, bu da sistem içindəki bütün fərqlərin silinməsinə gətirib çıxarır, yəni. tədricən kaos vəziyyətinə çevrilir və çökür. Canlılar aləmində qapalı sistemlər tapıla bilməz, çünki hər hansı bir heyvan ətraf mühitlə qarşılıqlı əlaqədə olur və bu təsir nə qədər əhəmiyyətsiz olsa da, təsirini yaşaya bilməz və özü təsir edə bilməz. Bu gerçəkdən xəbərdar olmaq, sistem və ətraf mühit arasında mü-

badilə əlaqələrinin olması ilə xarakterizə olunan açıq sistem nəzəriyyəsinin inkişafı üçün əsas rolunu oynadı və entropiyadan qaçındı. Bioloji sistemlər enerji mübadiləsi, sosial sistemlər isə məlumat mübadiləsi aparır.

Bununla birlikdə, N. Luhmann yazır ki, bütün sistemlərin açıq olması onların tamamilə özbaşına işləmə qabiliyyəti demək deyil. Sistemlər, ətraf mühitlə əlaqəli olaraq ümumilikdə olduqca muxtardır və əksər hallarda özləri üçün cavab verməyə çağıranları seçə bilirlər. Sistemin xarici zənglərə cavabı onun daxili vəziyyətdən asılıdır. Hər sistemin müəyyən bir əməliyyat dəsti var; xarici dünyadan əməliyyatlar idxal edə bilməz: məsələn, insan bədəni əməliyyatları bir avtomobildən ala bilmir. Sistemin əməliyyatla bağlanması bir münaqişə nümunəsi ilə göstərilə bilər: əslində bir münaqişə, son dərəcə məhdud əməliyyatlar dəsti ilə olduqca inteqrasiya olunmuş bir sistemdir. Sistemdə, yazır N. Luhmann, iki məqsədə xidmət edən öz əməliyyatlarından başqa bir şey yoxdur: bunlar sistemin quruluşunu təşkil edir və vəziyyətini təyin etməsinə imkan verir.

Alman aliminin konsepsiyasındakı “quruluş” anlayışı, sistemin hansı əməliyyatları həyata keçirəcəyini gözləməsi deməkdir. Statik deyil və zamanla inkişaf edir. Əməliyyatları kənardan bərc ala bilmədiyi üçün özünü müşahidə edir və özünə xas olan əməliyyatlarını inkişaf etdirir və yeniləri inkişaf etdirə bilər. Bu fenomeni təyin etmək üçün N. Luhmann Çilili bioloqlar Umberto Maturana və Francisco Varela-dan bərc aldığı

“otopoez” ifadəsini istifadə edir (13). Yaşayış sistemlə-rindəki otopoezə bir nümunə olaraq özlərini təşkil etmə və özünü inkişaf etdirmə qabiliyyətinə sahib bir biolo-ji hüceyrəni göstərdilər. Sistem xarici aləmlə struktur cəhətdən uyğun deyilsə, çökər, çünki mühitdə yalnız məhdud yaşamaq imkanları vardır.

Bir sosial sistemin, N. Luhmann baxımından əsas əməliyyatı, sistemdə mövcud olan bütün məlumatlarla deyil, yalnız ehtiyac duyduğu hissələrlə işləyən ünsiy-yətdir. N. Luhmann bu seçimi mürəkkəbliyin azaldıl-ması adlandırır. Məlumatın seçildiyi meyar mənə və ya mediumdur. Ünsiyyət, sistemin müəyyən bir şəxsiyyə-tini yaradır, bu da sonuncusu üçün yaşamaq üçün bir şərtidir: sistem öz şəxsiyyətini itirsə, o zaman çökür və ətrafdakı dünyaya qayır.

Fikrimizcə, N.Luhmannın təklif etdiyi konsepsi-ya beynəlxalq münasibətlərdə tutarlılığın öyrənilməsi üçün olduqca uyğundur. BMS, digər sistemlər kimi, ətraf aləmdən fərqlənir - müəyyən meyarlara cavab verən formasiyalar sərhədlərinə daxil edilir. Beləliklə, XX əsrdə yayılan Avropa BMS-ə tam hüquqlu bir giriş üçün bütün dünya üzrə bu və ya digər icma bir dövlət şəklində təşkilatlanmalı və suverenlik xüsusiyyətlərinə sahib olmalı idi. XX əsrin ikinci yarısında dekoloniza-siya prosesi BMS-də iştirak edənlərin sayının kəskin artmasına səbəb oldu və bu cəhətdən tam tanınma yo-lunda zəruri bir mərhələ ölkənin BMT-yə qəbulu oldu. BMS, ətraf dünyadan və digər iqtisadi sistemlərdən

təsirlənən açıq bir sistemdir. Beləliklə, 1930-cu illərdə aparıcı oyunçuların üzləşdikləri iqtisadi çətinliklər beynəlxalq münasibətlərdə gərginliyin artmasına səbəb oldu və nəticədə II Dünya Müharibəsinin başlanmasının əsas səbəblərindən biri oldu. 1980-ci illərdə iqtisadi qarışıqlıq SSRİ-də şiddətli bir böhrana səbəb oldu və dağılması iki qütblü nizamın mövcudluğuna son verdi.

BMS də özünü müşahidə etmə və özünü inkişaf etdirmə qabiliyyətinə xasdır. Buna misal olaraq Birinci Dünya Müharibəsindən sonra Millətlər Birliyinin, Bretton Woods İnstitutlarının və İkinci Dünya Müharibəsi zamanı və sonrasındakı Birləşmiş Millətlər Təşkilatının yaradılması daxildir. Bu beynəlxalq təşkilatlar hamısı sistemin davamlı mövcudluğunu təhlükə altına alacaq belə bir dağıdıcı münaqişənin təkrarlanmasının qarşısını almaq məqsədi güdürdülər. Tarazlıq və sabitlik arasındakı əlaqəni pozmaq, qüvvələr tarazlığının olmadığı iyerarxik modelləri nəzərdən keçirmək lehinə başqa bir arqument kimi xidmət edə bilər.

Sistemin dinamikasının öyrənilməsinə, Alman nəzəri fiziki Hermann Haken tərəfindən 1970-ci illərin ikinci yarısında inkişaf etdirilən və rus alimləri N.N. Moiseeva (14), S.P. Kurdyumova (15) və başqalarının əsərlərində vüsət alan sinergetika nailiyyətlərinə müraciət də yardım edə bilər. Bu sahədə çalışan tədqiqatçılar pozitivizmə xas olan sərt səbəbiyyət yanaşmasından uzaqlaşdılar və qeyri-xətti bir yanaşma seçdilər. N. Luhmannın konsepsiyasında olduğu kimi, sinerge-

tikada sistemlər açıq və özünü inkişaf etdirməyə və özünütəşkil etməyə qadirdir. Sistemlərin inkişafı, bifurkasiyanın bir nöqtəsindən (yəni sistem üçün bir neçə mümkün hərəkət yolunun açıldığı an) digərinə gedən davam edən mürəkkəb bir proses olaraq təyin edilir. Obrazlı şəkildə desək, bifurkasiya nöqtəsindəki sistem, xalq yolları nağıllarından çıxan bir cəngavərə bənzədilir ki, özünü bir yolayrıcında taparaq, daha hansı tərəfə getməli olduğuna qərar verməlidir (15, s. 94). Beynəlxalq münasibətlər sahəsində, xüsusilə Birinci və ya İkinci Dünya Müharibəsi kimi böyük bir qarşıdurmanın başlamazdan əvvəlki həddindən artıq şəraitdə bu kimi vəziyyətlərə dair bir çox nümunə tapmaq olar.

Əlavə hərəkət istiqaməti seçimi böyük ölçüdə təsadüfən təyin olunur; müəyyən bir anda hökm sürən hallar, sistem tərəfindən həyata keçirilmiş əvvəlki əməliyyatların yaddaşından daha çox dərəcədə onu təyin edir. Başqa sözlə, sistemin inkişafı qeyri-xətti, yəni birdən istiqamətini dəyişə biləcəyi deməkdir. Bundan əlavə, sistem içərisindəki proseslərin getdikcə artan bir sürətlə davam etdiyi ən yüksək səviyyədə rejimlərə daxil ola bilər (3, s. 80-82).

Rusiyanın beynəlxalq münasibətlər elmində sinergetik yanaşma tətbiq etmək üçün maraqlı cəhdlər artıq edilmişdir. Beləliklə, D.M. Temnikov, 11 sentyabr 2001-ci il hadisələrini yeni bir dünya nizamının formalaşması yolundakı bifurkasiya nöqtələrindən biri kimi qəbul etməyi təklif etdi. Onun fikrincə, Nyu York və



Vaşinqtondakı terror hücumları “rasional olaraq yönəldilmiş bir başlanğıcın sistemin spontan inkişafı ilə ziddiyyət təşkil etdiyini göstərən spontan bir fenomeni” təmsil edir. Rasional olaraq yönəldilmiş bir başlanğıc altında alim BMS-nin beynəlxalq münasibətlərin daha çox institusionalizasiyasına doğru hərəkətini başa düşür və bu tendensiyaya qarşı çıxan və sistemə “xaos” gətirən spontan amil bu vəziyyətdə beynəlxalq terrorizmdir (16).

**Üçüncü çatışmazlıq** ondan ibarətdir ki, çox vaxt “sistem” və “sifariş” terminləri arasında heç bir fərq qoyulmur. Beləliklə, 1918-1939 beynəlxalq münasibətlər tarixi dərsliyində A.Y. Sidorov və N.E. Kleimenov BMS-ə aşağıdakı tərifini verir: “Beynəlxalq münasibətlər sistemi (beynəlxalq nizam) müqavilələrdə və sazişlərdə təsbit edilmiş və həm qüvvələrin tarazlığını (tarazlığını) əks etdirən beynəlxalq münasibətlərin konkret tarixi, sabit bir siyasi formasıdır və dövlətlər arasındakı münasibətlərin xüsusiyyətləridir» (17, s. 17). Aşağıdakı müəlliflər hər iki termini sinonim kimi istifadə edirlər. Məsələn, Birinci Dünya Müharibəsindən sonra Avropadakı siyasi quruluş haqqında aşağıdakılar yazılmışdır: “Müharibədən sonra qalib gələn tərəfindən yaradılan yeni Avropa düzəni Versal beynəlxalq münasibətlər sistemi adlandı” (17, s. 79). Digər tədqiqatçılar bu yanaşma ilə razılaşırlar (18, s. 131; 19, s. 40).

Fikrimizcə, anlayışların belə bir qarışıqlığı səhvdir. Ümumiyyətlə, onların identifikasiyası BMS-nin anarxik

modelinə uyğundur və sadə bir əlaqəni nəzərdə tutur: əgər sistem və nizam mahiyyət etibarilə eyni şeydirsə, nizam olmadıqda sistem də yoxdur. Beləliklə, sistemli bir yanaşma tətbiq etmə imkanları kəskin şəkildə azalır - biz yenə də beynəlxalq münasibətlərdəki tutarlılığın məhdud sayda nümunəyə, yəni Vestfaliya, Vyana, Versal-Vaşinqton və Yalta-Potsdam sistemləri və daha da məhdud olduğu vəziyyətə qayıdırıq. Bu o deməkdir ki, nə böyük coğrafi kəşflər dövrü, nə iki qütblü nizamın çökməsindən sonra başlayan dövr, nə də daha çox Avropa orta əsrləri dövründə və ya xaricində beynəlxalq münasibətləri nəzərə almaq qeyri-mümkündür.

O, övcudluğunun ilkin mərhələsində nizam sistemin sabitliyini təmin edir, lakin tarixi baxımdan çox davamlı deyil, çünki müəyyən bir kritik vəziyyətin həllini əks etdirir. Vaxt keçdikcə nizama səbəb olan şərtlər dəyişir, yaradıcıları tərəfindən nəzərə alın bilməyən yeni amillər getdikcə daha çox əhəmiyyət qazanır, nəticədə nizam böhranı başlayır və solur. Beləliklə, 1648-ci il tarixli Vestfaliya Sülh Müqaviləsi, 1815-ci ildə Vyana Konqresinin qərarları, 1919–1920 və 1921–1922-ci illərdəki Versal və Vaşinqton konfransları, 1945-ci il Yalta və Potsdam konfransları müasirlərin yeni sifarişlərinin rəsmiləşdirilməsini təmsil edirdi.

XX əsrin sonlarında keyfiyyətə yeni bir vəziyyət meydana gəldi: dövlət oyunçularının sayı kəskin şəkildə artdı; beynəlxalq münasibətlərə getdikcə daha çox təsir göstərən yeni tip oyunçular meydana çıxdı;

müasir BMS-nin tarixi boyunca əhəmiyyəti durmadan artan qarşılıqlı iqtisadi sahə hərbi-siyasi sahəni nəzərə çarpacaq dərəcədə sıxışdırdı. Bu amillər gözlərimiz qarşısında yeni bir beynəlxalq münasibətlər sisteminin kristallaşdığı, fərqli xüsusiyyətləri çoxlu sayda oyunçu növü və iqtisadi əlaqələrin hərbi-siyasi əlaqələrdən üstün olacağı ehtimalını irəli sürməyə imkan verir.

Beləliklə, son bir neçə onillikdə dramatik dəyişikliklərə məruz qalmış müasir beynəlxalq münasibətlərin təbiəti hələ də dərsləklərdə və bir çox elmi əsərlərdə üstünlük təşkil edən tutarlılıq konsepsiyasına yenidən baxılmasını tələb edir. Son illərdə həm xarici, həm də yerli tədqiqatlarda fəal şəkildə inkişaf etdirilən sistematik yanaşma keçmişdə və indiki dövrdə beynəlxalq əlaqələri hərtərəfli təhlil etməyə imkan verir və inkişaf proqnozlarını formalaşdırmaq üçün lazımi vasitələri təmin edir. Bu yanaşmanın nailiyyətlərindən təhsil prosesində daha dolğun istifadə etmək gələcək mütəxəssislərin beynəlxalq münasibətlərdə hazırlıq keyfiyyətini artırmağa imkan verəcəkdir.

**XX ƏSRDƏ BEYNƏLXALQ  
MÜNASİBƏTLƏRİN ƏSAS DÖVRLƏRİ VƏ  
BEYNƏLXALQ HÖKÜMƏTLƏRARASI  
TƏŞKİLATLAR (BHAT)**

XX əsrin beynəlxalq münasibətləri tarixində şərti olaraq beş əsas dövrü ayırmaq olar. Bunlardan birincisi, əsrin əvvəlindən Birinci Dünya Müharibəsinə qədər olan dövrü əhatə edir. İkinci dövr, Versal beynəlxalq münasibətlər sistemi daxilində yeni bir Avropa tarazlığının formalaşması və inkişafı ilə xarakterizə olunur və Versal dünya nizamının çökməsi və Avropada Alman hegemonluğunun qurulması ilə başa çatır. Üçüncü dövr İkinci Dünya müharibəsi dövründə beynəlxalq münasibətlər tarixini əhatə edir və dünyanın iki qütblü bir quruluşunun formalaşması ilə başa çatır. Dördüncü dövr Şərq-Qərbi Soyuq müharibəni və Avropanın parçalanmasını əhatə edir. Beşinci dövr, sosializmin böhranı və parçalanması, Sovet İttifaqının dağılması, yeni bir dünya nizamının yaranması ilə əlaqəli dünyadakı qlobal dəyişikliklərin vaxtını əhatə edir.

XX əsr dünya proseslərinin qloballaşma, dövlətlərin və xalqların, dünyanın qarşılıqlı asılılığının artması əsrinə çevrildi. Aparıcı dövlətlərin xarici siyasəti yalnız qonşuların deyil, coğrafi baxımdan uzaq ölkələrin də maraqları ilə daha aydın şəkildə əlaqələndirilirdi. Avropadakı qlobal beynəlxalq münasibətlər sistemləri ilə

paralel olaraq Şərqdə, Asiyada və Cənubi Amerikada onların periferik alt sistemləri formalaşmış və fəaliyyət göstərmişdir. Bu dövrdə I və II dünya müharibələri, 1905-1907-ci illərdəki burjua-demokratik inqilab, 1917-ci il sosialist inqilabı, liberal- beynəlxalq münasibətlərə davamlı təsir göstərən 1991-1993-cü illərdəki demokratik inqilab, Sovet İttifaqının dağılması, şübhəsiz ki, XX əsrin qlobal bir hadisələri oldu və birqütblü bir dünyanın formalaşmasını əvvəlcədən təyin etdi.

Dünya səhnəsində Vətənin milli maraqlarından söz düşəndə obyektivlik prinsipinə əməl etmək çətindir. XX əsrdə Rusiya eniş-yoxuş dövrlərini yaşadı və əsrin sonunda beynəlxalq münasibətlər sahəsində böyük bir məğlubiyyət aldı. Yeni minilliyin başlanğıcına qədər o qədər zəifləmişdi ki, postsovet məkanında da, Müstəqil Dövlətlər Birliyi çərçivəsində, demək olar ki, inteqrasiya mərkəzi rolunu itirdi. Daha da əhəmiyyətli, ölkəni dünya səviyyəsində nüfuzunun zəifləməsinə səbəb olan beynəlxalq səbəb münasibətlərinin ayıq təhlili zamanı davam edən qlobal dəyişiklikləri düzgün başa düşmək və qiymətləndirmək çox çətindir.

Beynəlxalq Hökumətlərarası Təşkilatlar (HAT) dövlətlər tərəfindən ümumi məqsədlərin həyata keçirilməsi üçün beynəlxalq müqavilələr əsasında yaradılır və qanuni sənədlərə uyğun fəaliyyət göstərirlər. BHAT-lar institusionalizasiya və məqsədlərinin reallaşdırılması üçün mexanizmlərin yaradılması deməkdir. Beynəlxalq Hökumətlərarası təşkilatların üzvləri könüllü olaraq

daxil olan dövlətlərdir və bu müasir dünya siyasətində ən vacib amildir. Onlar çox yönlü ola bilər. Prinsipcə dünyanın hər hansı bir dövləti onlara üzv ola bilər. Bu cür təşkilatların hədəfləri siyasi, iqtisadi, hərbi, sosial və digər məsələlər (BMT) daxil olmaqla geniş bir sıra beynəlxalq məsələləri rəhbər tutur. Başqa bir beynəlxalq təşkilat növü də bir çox hədəfi nəzərdə tutur, lakin üzv olmaq bu və ya digər parametrlə, çox vaxt coğrafi mövqe (OAE) ilə olduqca məhduddur. Müəyyən bir ərazidə xüsusi məsələləri həll etmək üçün yaradılmış BHAT-lar, yəni bəzən funksional dövlətlərəsi təşkilatlar (BƏT, ÜST) olaraq da adlandırılan xüsusi məqsədləri var. Başlanğıcda, hökumətlərəsi təşkilatlar yarandıqda, onları yaradan dövlətlərin siyasətlərinin bir növ “dirijorları” olacağı güman edilirdi. Lakin tədricən bu təşkilatların tamamilə müstəqil rol oynamağa başladığı və artıq ümumilikdə beynəlxalq münasibətlərə və təsisçilərinə əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərdikləri aydın oldu. BHAT-ların dünyadakı müasir siyasi proseslərə təsirini hökumətlərəsi təşkilatların beynəlxalq hüquq normalarının hazırlanması və həyata keçirilməsi ilə məşğul olması sübut edir. Dövlətlər daha sonra fəaliyyətlərində onlara rəhbərlik edirlər. Ümumiyyətlə, amerikalı tədqiqatçılar R. Cohan və S. Hoffmann-a görə, müasir BHAT-lar tərəfindən yerinə yetirilən və ya həyata keçirilən bilən 6 əsas funksiya mövcuddur:

BHAT vasitəsilə dövlət beynəlxalq proseslərə siyasi təsir göstərir;

BHAT müxtəlif dövlətlərin maraqlarının müzakirə olunduğu bir yer kimi xidmət edir;

Bəzi beynəlxalq təşkilatlar zəiflətmək və ya başqaları ilə qarşılıqlı əlaqə qurmaq üçün istifadə olunur;

BHAT-lar dövlətlər tərəfindən niyyət və məqsədləri barədə başqalarına məlumat vermək üçün istifadə olunur;

BHAT-lar tərəfindən qəbul edilən sənədlər, onların tərkib hissəsi olan dövlətlərin öz siyasətlərini inkişaf etdirmələri üçün bəzi təlimatlar kimi xidmət edir (3).

Aşağıdakı əsas BHAT-ları qeyd etmək olar (20):

- BMT (Birləşmiş Millətlər Təşkilatı). Nizamnaməsinə görə BMT-nin məqsədləri: beynəlxalq sülhü və təhlükəsizliyi qorumaq; xalqların prinsipinə və öz müqəddəratını təyinetmə hörmətinə əsaslanan millətlər arasında dostluq əlaqələrini inkişaf etdirmək; iqtisadi, sosial, mədəni və humanitar xarakterli beynəlxalq problemlərin həllində və insan hüquqlarına və əsas azadlıqlarına hörmətin təşviqində əməkdaşlıq etmək; bu ümumi hədəflərə çatmaqda millətlərin hərəkətlərini uyğunlaşdırmaq üçün mərkəz olmaq. BMT daxilində bir sıra təşkilatlar yaradıldı: ÜST (Ümumdünya Səhiyyə Təşkilatı); BƏT (Beynəlxalq Əmək Təşkilatı); BVF (Beynəlxalq Valyuta Fondu); UNESCO (Beynəlxalq Təhsil, Elm və Mədəniyyət Təşkilatı); BAET (Beynəlxalq Atom Enerjisi Təşkilatı); BMTİK (Birləşmiş Millətlər Ticarət və İnkişaf Konfransı); Beynəlxalq Ədalət Məhkəməsi.

- NATO (Şimali Atlantika Müqaviləsi Təşkilatı). Dünyanın ən güclü və təcavüzkar hərbi-siyasi ittifaqı. 1949-cu ildə yaradılan və Şimali Atlantika əyalətlərini “kommunist təcavüzündən” qorumaq üçün elan edilmiş və “kütləvi intiqam” məqsədi ilə blok Cənubi və Şərqi Avropa ölkələrini və hətta Türkiyəni əhatə etdi.
- EU (Avropa Birliyi). Başlanğıcda, bir sıra Avropa ölkələrinin iqtisadi əməkdaşlığı məqsədi ilə meydana gəldi, lakin sonradan bu təşkilatın hədəfləri genişlənməyə başladı və digər şeylər arasında xarici siyasət fəaliyyətlərinin koordinasiyasını da əhatə etdi.
- WEU (Qərbi Avropa Birliyi). 1955-ci ildə Avropada yaradılan, yaradılmasında məqsəd yeddi ölkənin hərbi, siyasi və iqtisadi sahələrdə əməkdaşlığı, habelə FRG-nin müharibədən sonrakı silahların məhdudlaşdırılması normalarının həyata keçirilməsini izləmək idi. Əslində, WEU adı silahlara dair bütün məhdudiyyətlərin və qadağaların aradan qaldırılmasına öz töhfəsini verdi.
- OECD (İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatı). 1948-ci ildə yaradılan məqsəd, sosialist dövlətlərin gücünün və təsirinin o vaxt aşkar artması, eləcə də Afrika, Asiya və milli azadlıq hərəkatının inkişafı qarşısında ən çox inkişaf etmiş kapitalist ölkələrin səylərini birləşdirməkdir. Latın Amerikası.



- OPEC (Neft İxrac edən Ölkələrin Təşkilatı). Bunlar dünya neft hasilatının 40% -dən çoxunu və ixracatının təxminən 60% -ni təşkil edir. OPEC dünya bazarında mövcud neft qiymətlərini təyin edir.
- APEC (Asiya-Sakit Okean İqtisadi Əməkdaşlıq). 1989-cu ildə yaradılan ticarət, elm, sənaye texnologiyaları, telekommunikasiya, nəqliyyat, energetika, dəniz ehtiyatlarının qorunması, insan resurslarından səmərəli istifadə kimi geniş bir sıra məsələlərə toxunur.
- ASEAN (Cənub-Şərqi Asiya Millətləri Birliyi). 1961-ci ildə Cənub-Şərqi Asiya ölkələrinin inkişafında qarşılıqlı yardım və xarici müdaxilədən təhlükəsizliyin təmin edilməsi məqsədi ilə qurulmuşdur.
- OAU (Afrika Birliyi Təşkilatı). 1963-cü ildə yaradılan məqsəd qitə dövlətlərinin birliyini gücləndirmək, siyasi və iqtisadi əməkdaşlığı inkişaf etdirmək, suverenliyi və ərazi bütövlüyünü qorumaqdır.

## II Fəsil

# ÜNSİYYƏT PSIXOLOGİYASI VƏ BƏDƏN DİLİNİN DİPLOMATİYAYA TƏSİRİ

## ÜNSİYYƏT PSIXOLOGİYASI

Müasir psixoloqlar, İkinci Dünya Müharibəsindən sonra, ünsiyyətin və dialoq psixologiyasının aktiv meydana gəlməsinə böyük maraq göstərdilər. Davranışçılar, ünsiyyət mənbələri ilə onları alan fərdlər və ya qruplar arasındakı ünsiyyətə olan münasibətləri baxımından qarşılıqlı ünsiyyətə meylli olmuşlar. Qrup psixologiyası və eqo nəzəriyyəsində yazılanlar, ünsiyyətdəki qarşılıqlı əlaqələri həyatın əvvəlində yaşanan ailə qrupu dinamikasının əks -sədaları hesab edirlər. 1950-ci illərin ortalarında psixoloji maraq əsasən müxtəlif növ mesajların inandırıcı tərəfləri üzərində quruldu. Psixoloqlar “inandırıcılıq” adlanan ümumi bir şəxsiyyət faktorunun ümumiyyətlə insanlarda təsbit edilə biləcəyini öyrənməyə çalışdılar. Vəziyyətlərə baxmayaraq, fərdlərin həqiqətən inandırıcı olduğu və bəzən də şəxsiyyət faktorlarının bu keyfiyyətlə əlaqəli olduğu görünür. Digər araşdırmaçı psixoloqlar “seçmə qavrayış”, “seçici diqqət” və “seçmə tutma” anlayışlarını inkişaf etdirərək ünsiyyət alıcılarını araşdırdılar. Ünsiyyətin münasibətləri necə dəyişdirdiyini deyil,

həm də dəyişikliyə müqavimətin səbəblərini izah etmək üçün faydalı idi. Maraqları arasında söz -söhbətlərin dinamikası, “qorxulu mesajların” təsirləri, prestij dəyər mənbələrinin təmin etdiyi etibarlılıq dərəcəsi və fərdi ünsiyyət anlayışlarına qrup konsensusunun təzyiqi vardı. Müasir psixoloqların işlərindən irəli gələn bəzi təkliflərə əsaslanan “idrak dissonansı” deyilən bir nəzəriyyəyə əsaslanaraq, insanların əksəriyyətinin yaşadıkları mühitdəki müəyyən bir uyğunsuzluq dərəcəsinə dözə bilməyəcəyi müşahidə edilə bilər. Koqnitiv dissonansın nümunəsi, özünü əla bir topçu hesab edən, lakin bir dəfə son dərəcə aşağı bal toplayan bir şəxsi əhatə edə bilər. Uyğun olmayan və ya ziddiyyətli elementlər, topçuların bacarığı haqqında biliklərini və zəif bal hesab etmələrini əhatə edir. Bu gərginlik yaradır. Bu gərginliyi - dissonansı azaltmaq üçün, bowler faktlar arasındakı fərqi azaltmaq üçün davranışını dəyişə bilər və ya dissonant elementləri səhv və ya yenidən şərh edə bilər. Məsələn, performansını bouling topu, xiyaban və ya otağın istiliyində günahlandırma bilər. Beləliklə, psixoloji tarazlıq axtarır. Bir insanın reallıq anlayışının bu dəyişikliyi ünsiyyət psixoloqu üçün əsas maraq kəsb edir. Bir fərdin bilimsel quruluşu ilə ünsiyyətin razılaşması və ya fikir ayrılığı təkcə davranışa deyil, qavrayışa da təsir etdiyindən, ünsiyyətin psixoloji təhlili üçün əsas meyar nə mesaj, nə də vasitədir, ancaq mesajı alan şəxsin gözləntisidir. Ünsiyyətin bir çox istiqaməti gələcəkdə psixoloji təcrübə və teorizasiya üçün əhəmiyyətli

yətli mövzular və problemlər yaradır. Ünsiyyəti əsasən işlənməsinə görə daha çox “mənası, komponentləri və formaları” kimi təsnif etmək olar

1. Ünsiyyətin mənası
2. Ünsiyyətin komponentləri
3. Ünsiyyət formaları

### **Ünsiyyətin mənası:**

Ünsiyyət sisteminin, münasibətlərin, stereotiplərin və önyarğuların inkişafına, formalaşmasına, böyüməsinə və dəyişməsinə necə böyük köməkçi olduğu geniş müzakirə edilmişdir. Ünsiyyətin təsiri ilə qrup və fərdi davranış da əhəmiyyətli dərəcədə dəyişir. Bildiyimiz kimi, ünsiyyətin əsas mənbəyi dildir. Fikirlər, təcrübələr, hisslər, duyğular və hər şeydən əvvəl bilik və s. Dil və nitqlə ifadə edilir və ötürülür. Deməli, dilin düşüncə vasitəsi və ünsiyyət vasitəsi olaraq, başqalarının hərəkətlərini idarə etmə vasitəsi və müəyyən bir cəmiyyətin üzvlərini birləşdirən vahid bir qüvvə kimi xidmət etdiyi deyilir. Demokratiyada insanların fikirlərinə təsir edən əsas güc ünsiyyətdir. Fikir verməyə, qərar verməyə və daha tez-tez düzgün qərar verməyə kömək edir. Sosial təşkilatlanma ünsiyyət olmadan mümkün deyil. Bir qrupun təsiri yalnız qrupun təsirli ünsiyyət kanallarına sahib olduğu ölçüdə ola bilər. Ünsiyyət bir insandan digərinə

ötürülən məlumatdır. Başqa sözlə, bu, məlumat ötürülməsidir. Məlumatın ötürülməsi üçün müəyyən komponentlər lazımdır.

### **Ünsiyyətin komponentləri:**

İdeallaşdırılmış ünsiyyət əsasən beş komponentdən ibarətdir:

Ünsiyyətin Mənbəyi, Ötürücü və Alıcı qabiliyyəti, İstifadə və Təyinat imkanları kimi təsnif edə bilərik.

**Mənbə:** Ünsiyyətin başladığı yer mənbə hesab olunur. Nitqdə ünsiyyət vasitəsi olaraq mənbə insandır. Yazı vasitəsi ilə ünsiyyət qurulduqda, yazıçı mənbəyidir.

**Alıcı:** Ünsiyyət vasitəsi səs və ya nitq olduqda ünsiyyətin qurulduğu şəxsin qulağı alıcıdır. Yazıda alıcı gözdür. Xəbər təyinat yerinə çatmamış alıcı onu alır.

**Təyinat:** Ünsiyyət vasitəsi səs olduqda, eşidən və ya ünsiyyətin nəzərdə tutulduğu şəxs təyinat yeridir. Yazı vasitəsi ilə ünsiyyət qurulduqda, mesajın nəzərdə tutulduğu və onu oxuyan şəxs təyinat yeridir.

Yuxarıda göstərilən komponentlər istər audio, istər vizual, istərsə də vizual-vizual olsun, ideallaşdırılmış bir ünsiyyət sistemindədir. Bildiyimiz kimi radio səsli ünsiyyət vasitəsidir, TV isə səsli vizual ünsiyyət va-

sitəsidir və yazı və ya şəkillər vasitəsilə ötürülən hər hansı bir mesaj vizual ünsiyyət vasitəsidir. Rabitə sistemi mənbədən qaynaqlanır və təyinatla bitir. Nümunə olaraq qeyd edə bilərik ki, bir qrupdakı üzvlərin sayının artması ilə ünsiyyət quruluşu mürəkkəbləşir. Yalnız iki nəfərlik bir qrupda ünsiyyət nümunəsi ən sadə tiptir. Ancaq sayı artdıqda, şəbəkə nümunəsi kimi daha mürəkkəbləşdikcə ünsiyyət modelini anlamaq çətinləşir. Yayım şəbəkəsinin rolu bəzi qruplarda ictimai təşkilatlanma və ya qrup üzvlərini təşkil etmək vasitəsi olaraq müzakirə edilir. Yaxın təhlillər, yayım şəbəkəsinin bir qrup üzvlərini təşkil etmədiyini göstərir. Yalnız hərəkət etməyə icazə verir və üzvlər arasında qarşılıqlı əlaqə yaratmır. Qrup üzvləri arasında qarşılıqlı əlaqə olmadıqca, ictimai təşkilatlanma da ola bilməz.

Bu, bəzilərinin qarşılıqlı əlaqə üçün kifayət qədər imkan vermədiyi üçün əhəmiyyətli bir ünsiyyət vasitəsi olmadığını qeyd etməyə səbəb oldu. Məsələn, telefon abunəçiləri bir sosial qrup təşkil etmirlər. Əlbəttə ki, qarşılıqlı əlaqəyə icazə verə bilərlər, amma əslində bütün xətlər eyni tezlikdə istifadə edilmir. Mənbədən hədəfə bir tərəfli ünsiyyət axını sosial qarşılıqlı əlaqədə çox kömək etmir.

Rabitə modelinin intensivliyi trafik sıxlığından da asılıdır. Bəzi ünsiyyət şəbəkələri son dərəcə məşğuldur. Burada nəqliyyat sıxlığı var. Xüsusi bir kanal tez -tez istifadə edilərsə, yüksək trafik sıxlığına sahib olduğunu söyləmək olar.

İnsanlar cəmiyyətin digər üzvlərinə telefon və ya şifahi ünsiyyətdən çox baha başa gələn poçt xidməti vasitəsi ilə poçt və ya məlumat göndərməyi üstün tuturlarsa, poçt kanalı tez -tez istifadə edildiyindən çox trafik sıxlığının olduğunu söyləyə bilərik.

Əksinə, mövcud olan, lakin ünsiyyət məqsədi ilə istifadə edilməyən bir kanal ünsiyyət şəbəkəsindən silinə bilər. Yüksək trafik sıxlığı, müəyyən bir kanalın bir qrupun fəaliyyətində əhəmiyyətli olduğunu göstərir. Trafik sıxlığını təhlil edərək, qrup ünsiyyətində, nəticədə qrupun mənafeğini və səmərəliliyini azaldan darboğazları və blokajları tapa bilərsiniz.

Qrupun bir-biri ilə ünsiyyət qurması nəticəsində ünsiyyət quruluşu dəyişir. ‘A’ müəyyən bir məlumat eşitdi və özündə saxladı. Ancaq “B” ilə əlaqə quran kimi ünsiyyət quruluşu dəyişir. Vahid bir model əldə olunana qədər bir qrup ünsiyyət qurmağa davam edir.

Bu vahid nümunə əldə edildikdən sonra artıq ünsiyyətə ehtiyac qalmayacaq. Yenə hansısa yeni bir məlumat təqdim edildikdə, təzə qarşılıqlı əlaqə yaranır və ünsiyyət quruluşu daha da çətinləşə bilər.

Müəyyən bir məlumatın qrup üzvünə çatdığını necə müəyyən etmək olar? Kiçik qruplarda bunu şəxsən cavabı ilə bilmək olar. Ancaq böyük bir qrupda, müəyyən bir statistik üsulla hansısa bir qrupun üzvlərinin müəyyən bir məlumatdan nə dərəcədə xəbərdar olduğunu və məlumatın başqa bir qrupa çatdığından nə dərəcədə əmin olduqlarını müəyyən etmək olar.

Kommunikasiyanın təsnifatı və qiymətləndirilməsi və onların mənbəyi: Şəxsin eqo iştirakı ilə uyğun gələn müəyyən bir ünsiyyət və ya məlumat alındıqda, şəxsin mövqeyinə daha yaxın olaraq təsnif edildiyi üçün asanlıqla qəbul edilir. Ancaq eqo ilə əlaqəsi olmadıqda, rədd genişliyinə daha yaxındır və uyğunsuzluğu şişirtmək meyli daha böyükdür.

Araşdırmalar, bir ünsiyyətin qəbul edildiyi zaman, doğru, faktiki və qərəzsiz hesab edildiyini sübut etmək üçün gedir. Ancaq qəbuledilməz olduqda və ya qəbul edilmə genişliyindən uzaq olduqda, yanlış, qərəzli və yalan faktlara əsaslanan hesab olunur.

Bir araşdırmada, Larimer (1966), Fransa, Kanada və Birlik mövzusunda müsbət qiymətləndirmələrin, ünsiyyətin qəbul edildiyi vaxtda ən yüksək olduğunu və ünsiyyətin, öhdəlik götürmədiyi zaman daha əhəmiyyətli olduğunu göstərdi.

Hovland, Harvey və Şerifin (1957) Oklahoma və Biabın (1967) Livandakı ərəb birliyi mövzusunda qadağa barədə etdiyi araşdırma məlumatları, insanın öz mövqeyi ilə müdafiə etdiyi mövqe arasındakı məsafə olaraq mülayim ünsiyyətə müsbət reaksiyaların artdığını göstərir. ünsiyyət azaldı.

Bununla əlaqədar olaraq, bir şəxsin hansısa mövzuda öz mövqeyindən bir qədər fərqli olan ünsiyyətlərin, yalnız xoş və ədalətli olaraq qiymətləndirilmədikdə, həm də mənimsədiyi mövqələrin aralığında olduqları təqdirdə, insanı dəyişdirə biləcəyini düşünürlər.



Yuxarıdakı fikir Atkins (1967) tədqiqatında dəstək tapır. Ünsiyyətin ən böyük dəyişikliyi, qəbul enliyinə düşdüyü zaman əksini tapdı.

Ünsiyyəti “Şifahi və Sözsüz” formalarına bölmək olar

### **Şifahi ünsiyyət:**

Yazı və ya danışma yolu ilə ünsiyyət şifahi ünsiyyətə aiddir. Beləliklə, şifahi ünsiyyət hər zaman dilin istifadəsini tələb edir. İnsanlar yazmağı öyrənməzdən əvvəl danışmağa başlayırlar. Beləliklə, şifahi və ya şifahi ünsiyyət ümumiyyətlə danışmaqdan başlayır. Yazılı ünsiyyətdə kitablار, xəbərlər, məktublar, raportlar, qeydlər, tətbiqlər və təlimatlar böyük rol oynayır.

Şifahi ünsiyyət halında, hər zaman şəxsi və ya üz-üzə və ya səsli müqavilə var ki, ünsiyyətin göndəricisi ilə alıcısı arasında vasitə hesab olunur. Birbaşa üz-üzə ünsiyyət və müzakirə şəraitində həm ünsiyyətin göndəricisi, həm də alıcısı fikir mübadiləsi aparmaq, sual vermək və aydınlıq axtarmaq üçün kifayət qədər imkana malikdir. Şifahi ünsiyyət, müzakirə meylinə və alıcıların anlayış səviyyəsinə uyğun olaraq dəyişdirilə bilər. Yazılı ünsiyyət ilə müqayisədə şifahi ünsiyyət tez ötürülə bilər və daha asan və sadə edilə bilər. Şifahi ünsiyyətdə qərarlar tez qəbul edilə bilər. Ancaq şifahi ünsiyyətin bir dezavantajı, yüksək dinamiklər, walki-talkies (telsizlər) və telefonlar istifadə edilmədikdə eşitmə qabiliyyətini aşma bilməməsidir.

**Şifahi olmayan ünsiyyət:**

Danışiq və dil istifadə etmədən hər hansı bir ünsiyyət, konverbal ünsiyyətə aiddir. Jestlər, gülümsəmələr, ağlamalar, işarələr və siqnallar, bütün yol nişanları, sırasıyla “dayan” və “davam et” ifadə edən qırmızı və yaşıl siqnallar, üz ifadəsi ilə münasibət və emosiyaların ifadəsi, bədən mövqeyinin dəyişməsi, Bəli və ya Xeyr ifadə edən baş hərəkətləri sözsüz bağlantı hesab olunur. Ümumiyyətlə şifahi olmayan ünsiyyət, bir insanın müxtəlif duyğularını, hisslərini, bəyəndiklərini və bəyənmədiklərini və rədd etdiklərini bildirmək üçün istifadə olunur. Başlanğıcda, adətən, ana və körpə təbəssüm, xoşbəxtliyin ifadəsi, qəzəb və üzdəki qəzəb kimi şifahi olmayan vasitələrlə ünsiyyət qurur. Körpə anasının gülüşünə gülümsəyərkən, o, sözsüz ünsiyyət qurur. Şifahi olmayan ünsiyyət, başqasının dilini bilmədikdə, dil bacarıqları inkişaf etmədikdə və emosional vəziyyətlərdə çox istifadə olunur. Şifahi olmayan ünsiyyət müxtəlif rəqs formalarında da görülür. Qarışqalar kimi aşağı orqanizmlər, arılar müəyyən səslərlə birlikdə bədənlərinin hərəkəti ilə şifahi olmayan bir ünsiyyət formasından istifadə edirlər. Aşağı orqanizmdən yuxarılara doğru yüksəldikdə səs, şifahi olmayan ünsiyyətin vacib vasitəsi olaraq istifadə olunur. Müxtəlif vəhşi heyvanlar kimi ev heyvanları da hisslərini, ehtiyaclarını çatdırmaq üçün səsdən istifadə edirlər. Sözsüz ünsiyyət həmişə heyvanlar və kar və lal insanlar tərəfindən

istifadə olunur. Bununla birlikdə, normal insanlar, emosional vəziyyətlərini ifadə etmək üçün bir jest olaraq və ətraf mühitin məhdudiyətləri səbəbindən danışmaq istəmədikdə istifadə edirlər. Uşaqlar, dil inkişafı tamamlanmadıqda, şifahi olmayan dillərdən də istifadə edirlər. Rəqs şifahi olmayan ünsiyyətin əla nümunəsidir. Şifahi olmayan ünsiyyət insanın kişilərarası davranışında mühüm rol oynayır. Əslində şifahi olmayan ünsiyyət ilk olaraq şifahi ünsiyyətin böyüdüüyü yerdən başlayır. Dil biləndə belə, bəzən şifahi olmayan ünsiyyətdən istifadə edir. Həm şifahi, həm də şifahi olmayan ünsiyyət səs və görmə vasitəsi ilə həyata keçirilir. Yazılı sözlər vizual ünsiyyətdən istifadə edir, danışılan sözlər eşitmə ünsiyyətini əhatə edir.

Yazılı ünsiyyətin şifahi ünsiyyətdən bəzi üstünlükləri var. Daha qalıcıdır, bir neçə şəxsə paylana bilər. Ünsiyyətə səlahiyyət və məsuliyyət verir. Ancaq şifahi ünsiyyətə nisbətən yavaş və vaxt aparır. Yazılı ünsiyyət birtərəfli bir prosesdir və göndərənlə alıcı arasında birbaşa ünsiyyət qurmaqda heç bir dəyişiklik yoxdur. Bir uşaq körpəlikdən yetkinliyə qədər böyüdükcə daha çox sözlü ünsiyyətə güvənir. Avtomatik olaraq şifahi olmayan ünsiyyətdən istifadə azalır. Şifahi olmayan ünsiyyət şifahi ünsiyyətdə də istifadə edilə bilər.

### **İnformasiyanın Ünsiyyətə Təsiri:**

Kütləvi ünsiyyət inancların formalaşmasında və ya dəyişdirilməsində ictimai rəyi təyin etməkdə son dərəcə güclü olduğunu sübut edir. Wright (1959) tərəfindən müşahidə edildiyi kimi kütləvi ünsiyyət ictimai, sürətli və keçicidir. Hər hansı bir fərdə və ya qrupa deyil, ümumi kütləyə, bunu eşidən və ya görən hər kəsə yönəldildikləri üçün ictimaiyyətə açıqdırlar. Televiziya və ya radiodan yayımlanan məlumatlar ölkənin hər yerinə, hətta ölkə xaricinə çox sürətlə yayılır. Bu səbəbdən insanlar ən son məlumatları almaq üçün televizora baxırlar. Lakin kütləvi ünsiyyət mesajları keçici və ya qısa müddətlidir. Tez və asanlıqla unudulurlar. Kütləvi ünsiyyətin məqsədi onsuz da mövcud olan münasibətləri, inancları, stereotipləri və önyarğılarını gücləndirmək və ya dəyişdirmək və yeniləri yaratmaqdır. Gücləndirmə dəyişməkdən daha asan olsa da, qəbul edilən ünsiyyətə istinad və eqonun çərçivəsinə uyğun gəlmədiyi təqdirdə, onu qəbul etmək çətin olsa da mümkün deyil. Təcrübə göstərir ki, insanlar əvvəldən əldə etdikləri istinad çərçivəsini təhdid edən və ya əksinə olan məlumatlardan çəkinirlər. Bir siyasi partiyanın və ya siyasi liderin eqo və istinad çərçivəsindən güclü bir dəstək almasınının tərəfdarı olsanız, inancınıza qarşı hər hansı bir ünsiyyət asanlıqla tolerə edilməyəcək. Bəzən insanlar belə bir anti -ünsiyyət eşitməyi və televizoru və ya radioyu söndürməyi xoşlamırlar. Görüşdürsə, ya qəti şəkildə etiraz edirlər, ya da gör-

məzlikdən gəlirlər və ya görüş yerini tərk edirlər. Belə hallarda, kütləvi informasiya vasitələri ilə alınan ünsiyyət çox müvəqqəti və ya keçici olur. Araşdırmalar göstərir ki, insanlar əvvəlki inanclarına və münasibətlərinə uyğun gələn faktları saxlamağa meyillidirlər. Kütləvi informasiya vasitələrinin və ya kommunikasiyaların effektivliyi ilə bağlı çoxlu miqdarda tətbiqli tədqiqat işləri aparılmışdır. Xüsusilə onların marketing, reklam və siyasi davranışa təsiri öyrənilmişdir. Bəzi nəticələr göstərir ki, kütləvi informasiya vasitələrinin inandırıcı təsiri səbəbindən hətta əks təsir göstərdi. Təkrar təbliğat yolu ilə insanlara təzyiq göstərilərək inandırılarsa, bunun çox mənfi təsiri ola bilər. 1940 -cı il prezident seçkilərinə dair bir araşdırma, “Xalqın seçimi”, çox az səs kampaniya zamanı orijinal seçim partiyasını dəyişdirdiyini və bunu edənlərin ailə dostlarına və digər şəxsiyyətlərə daha çox qəzet və radioya istinad etdiyini göstərdi. Kütləvi informasiya vasitələrinin gücünü məlumatla birləşdirən informasiya kampaniyaları o qədər təsirsiz nəticələr verdi ki, hələ də populyar olan bir məqalə “informasiya kampaniyalarının uğursuz olmasının bəzi səbəbləri” adlanır. Əlbəttə ki, bu nəticə bir neçə nəzarətsiz dəyişənə görə yaranı bilər. Kütləvi informasiya vasitələri ilə müxtəlif hökumətlərin informasiya kampaniyalarına xərclədiyi böyük məbləğ nəzərə alınmaqla, bunun heç də dəyərli olmadığını söyləmək olar. Bununla birlikdə, moda və moda ilə əlaqədar olan kütləvi informasiya vasitələri-

nin çox böyük təsiri var. Televiziyada istehlak malları ilə bağlı reklamlar insanların münasibətinə güclü təsir göstərir. Elə buna görə də, seriallarda vaxtın təxminən 30% -dən 40% -nin reklamlara sərf edildiyi günümüzdə məlumdur. Sənayeçilər və iş adamları heç bir fayda əldə etməsəydi, bu qədər pulu reklamlara xərcləməzdilər. Hovland və Weiss (1951) və Akhad (2016) tərəfindən aparılan çoxsaylı araşdırmalar, ünsiyyət mənbəyini dəyişməklə insanların ünsiyyətin özünə münasibətini dəyişdirə biləcəyini göstərdi. Daha sonra eyni ünsiyyətin, ünsiyyətin məzmunundan çox, ünsiyyət mənbəyindən asılı olaraq fərqli reaksiyalar doğurduğunu göstərdilər. Əgər ünsiyyət mənbəyi prestij əmr edərsə, ünsiyyətin məzmunu qəbul ediləcək, əks halda rədd ediləcək. Bu səbəbdən, radioda və ya telekanalda yayımlanan və ya tanınmış qəzetlərdə nəşr olunan xəbərləri qəbul edirik və qeybət sütunları sayəsində sağ qalan və hörmət etmədiyimiz üçüncü və dördüncü sinif kiçik qəzetlərdə nəşr olunanları qəbul etmirik. Hovland və başqaları. (1953), təbliğat materiallarının sosial normalara zidd gəldiyində, rədd edilməyə meyilli olduqlarını təsbit etdi. Əlavə olaraq, ünsiyyətin məzmunu qrup normalarına ziddirsə, ünsiyyətçi qəbul edilmək əvəzinə qərəz kimi qəbul ediləcək, sadəcə eqoist maraqlı təbliğatı kimi qiymətləndiriləcək. Beləliklə, qəbul edilməli və ya müvəffəqiyyətli və ya təsirli bir ünsiyyət qrupu və ya sosial normalara və mövcud istinad çərçivəsinə zidd olmamalıdır. Digər tərəfdən, hazırkı qrup normasını

gücləndirmək və ya gücləndirmək kimi görünməlidir.

Ünsiyyətə səbəb olan maneələr

Ünsiyyət şəbəkəsindəki bəzi maneələr və boşluqlar səbəbilə anlaşılmazlıq və pozulmalar meydana gəlir.

Ünsiyyətə əsasən “Fiziki və Psixoloji” maneələr səbəb ola bilər

### **Fiziki maneə:**

1. İctimai yığıncaqlarda çox sayda üzvlə ünsiyyət qurmaq lazım gəldikdə, yüksək dinamik və ya sosial ünsiyyət formasının olmaması fiziki bir maneə hesab olunur.
2. Seçki dövründə ictimai ünsiyyət sisteminin olmaması liderlə ictimaiyyət arasında bir maneəyə çevrilir. Eyni zamanda siyasi liderin yaxud diplomatın olduğu beynəlxalq tədbirdə həmkarları ilə yaxın əlaqə qura bilməməsi də ciddi fiziki maneə sayılır.
3. Eynilə bir təşkilatın Konfrans Salonunda kiçik bir idarəçilər yığıncağında çıxış etmək üçün Baş İcraçı Direktor (C.E.O) orada heç bir maneə yoxdursa yüksək səs tələb edir. Burada fiziki maneədən daha çox psixoloji gərginlik haləti səbəb olur.
4. Xitab edənin dedikləri dinləyicilər tərəfindən eşidilmirsə, tədbirin və çıxışın heç bir anlamı qalmır və ünsiyyət mənasız hala gəlir.

5. Bu gün eyni zamanda ümumi rabitə sisteminin inkişafı ilə əlaqədar olaraq, fiziki maneələri aşmağa kömək edən peyk və elektron rabitə sistemləri mövcuddur.

### **Psixoloji maneələr:**

Düzgün dil vasitəsilə ünsiyyət qura bilməmək, həyatın reallıqları və təcrübələri ünsiyyətin psixoloji maneəsi hesab olunur. Bütün insanlar təcrübələrini və fikirlərini şifahi və ya yazılı şəkildə düzgün ifadə edə bilmirlər. Bu, özünəməxsus çətinliklərdən və ya erkən uşaqlıq təhsilindən qaynaqlana bilər. Bəzi insanlar o qədər qapalı olurlar ki, çox az danışirlar və ya ilk illərdə ünsiyyət qurmağı öyrətmədikləri üçün suallara Bəli və ya Xeyr cavab verirlər və ya təkrar stimullaşdırıldıqdan sonra cavab verirlər. Bu cür insanlara daha az danışmaq hüququ verilir və ya başqaları ilə ünsiyyət qurmaq imkanları yoxdur. Bəzi psixoloji sarsıntılar səbəbilə müəyyən insanlar daha az ünsiyyətə ehtiyac duyurlar. Ünsiyyət qura bilmədikləri üçün sosial vəziyyətlərdə, qrup müzakirələrində və seminarlarda tamamilə uğursuz olurlar. Düzgün cavabları bilsələr də, cavab verməkdən çox ehtiyat edirlər. Çox zaman cavabları qısa olaraq «Bəli» yox, «Ola bilər» deyirlər. Şəxsi təcrübələr də ünsiyyət yolunda dayanır. İki nəfər eyni dildə danışsalar da yaxud səyahət edərkən yolçu olsalar



da, hər ikisindən birinin xoşagəlməz keçmiş təcrübəsi üzündən bir-birləri ilə ünsiyyət qura bilmirlər. Müxtəlif dillər də ünsiyyət prosesində maneə kimi çıxış edir. İnsanların emosional xarakterləri və zehni məhdudiyyətləri də ünsiyyət üçün psixoloji maneə rolunu oynayır. Ünsiyyət qurmaq istəyən şəxslərin xoşagəlməz münasibətləri, qərəzləri və bənzər səbəblərdən ünsiyyət kəsilə bilər. ‘Bir şəxs mesajı göndərəninin duruş nöqtəsindən daha çox öz nöqteyi-nəzərindən qiymətləndirməyə çalışanda ünsiyyət bloklanır. Qarıblar və naməlum şəxslər, fərqli dil və mədəniyyət sahələrindən olan insanlar bu maneələrə görə daha az ünsiyyət qururlar. Ünsiyyətdəki maneələri və problemləri aradan qaldırmaq üçün uşaqlıqdan etibarən yalnız valideynlər və ailə üzvləri ilə deyil, həmyaşıdları, qonşu və sinif yoldaşları ilə də hərəkət etməyi öyrətmək lazımdır. Fərsət lazım gəldikdə tərəddüd etmədən danışmağa və oxumağa təşviq edilməlidir. Emosional və sosial həyatın ağıllı inkişafı ünsiyyət maneələrini aşmaqda çox kömək edir. Nümunə olaraq “3+” misalını qeyd etmək olar. “Hər kəslə daha yaxşı ünsiyyət qurmağınıza kömək edəcək 3 psixoloji nəzəriyyə. Psixoloji nəzəriyyələr adətən çox mürəkkəb görünür. Xüsusilə iş, marketinq, liderlik və ümumi ünsiyyət bacarıqları ilə əlaqəli bir neçə psixoloji nəzəriyyəyə qısa bir nəzər salmağın əyləncəli ola biləcəyini düşünürəm. Bu kimi mövzular haqqında daha çox məlumat əldə etmək istəyirsinizsə, mütləq hər biri ilə əlaqədar araşdırmalara diqqət etmək lazım-

dır. Dunbar nömrəsi sayılan Professor Robin Dunbar, beyin ölçüsünə əsaslanaraq primatlar haqqında sosial faktorları proqnozlaşdırmaq üçün bir model hazırlayan təkamülçü bir psixoloqdur. Zaman keçdikcə primatlarda (insanlar da daxil olmaqla) beyin genişlənməsindən işləyən Dunbar, beyin ölçüsünü sosial davranışlarla uyğunlaşdırma bildi: Robin Dunbar, beynin «düşünən» hissəsi olan neokorteksin həcmi beyin ölçüsü olaraq istifadə etdi, çünki bu, beynin primatlarda genişlənməsinin böyük hissəsini təşkil edir.

Xüsusilə, sosial qrupların ölçüsünə və fərqli primat növləri üçün daha səmimi baxım tərəfdaşlarının sayına baxdı: Məsələn, şempanzeler təxminən 50 fərddən ibarət sosial qruplara mənsubdur, ancaq onların yalnız iki və ya üç qulluq ortağı var. Bunu insanlara tətbiq edərkən Dunbar, insan sosial qruplarının əksəriyyətinin təxminən 150 nəfərdən ibarət olduğunu tapdı. Ədəbiyyat 150 -nin təxminən bir xeyir istəyə biləcəyiniz və bunu alacağını gözlədiyiniz insan sayına bərabər olduğunu göstərir. Daha səmimi klik ölçümüzə ümumiyyətlə 12 nəfər daxildir. Bu 150 rəqəmi vacib olsa da. Çoxumuzun sosial əlaqəni idarə edə biləcəyi maksimum insan sayıdır. Bunun üstündəki hər şey beynimiz üçün bir mübarizədir, buna görə də biz siyahının ən üst hissəsinə əlavə etdikcə insanlar siyahımızın altından düşürlər. Dunbarın başqa bir şəkildə təsvir etməsi budur: Başqa sözlə desək, bir barda içəri girəndə təsadüfən içki içməyə dəvət olunmaqdan utanmayacağınız insan-

ların sayıdır. Yazıçı Rick Lax əslində Dunbarın nömrəsini problem olaraq qəbul etdi və səhv olduğunu sübut etməyə çalışdı. Wax üçün yazdığı əsərdə Lax, cəhddən öyrəndiklərini belə izah edir: Dunbarın nömrəsini təkzib etmək istəyərkən əslində bunu sübut etdim. Sübut etdim ki, Dunbarın nömrəsindən xəbərdar olsanız da və xüsusi olaraq sosial sərmayənizi genişləndirmək üçün həyatınızın bir hissəsini ayırırsanız belə, bu qədər dostluq saxlaya bilərsiniz. Və “bu qədər” 200-dən azdır”.

## **DİPLOMATİYADA ÜNSİYYƏT PSİXOLOGİYASI**

Ünsiyyət diplomatiyanın can damarıdır. Diplomatiyadakı ünsiyyət, birtərəfli və tək edilə bilməz. Bu proses, normal ünsiyyətdə olduğu kimi birdən çox insana ehtiyac var. Ünsiyyət və Diplomatiya cəmiyyətlərlə və kütlələrlə canlana bilər. Diplomatiya ünsiyyətdən bir vasitə kimi istifadə edir və məqsədlərinə çatmaq üçün ünsiyyət sehrindən istifadə edir. Diplomatik ünsiyyət kütlələrə ümumi seçki hüququ verilməsi ilə başladı və kütləvi kommunikasiya texnologiyasının inkişafı ilə indiki mənasına çatdı. Diplomatik ünsiyyət anlayışı və praktikasısı İkinci Dünya Müharibəsindən sonra Amerika Birləşmiş Ştatlarında doğuldu və inkişaf etdi və 1960 -cı illərdə Qərbi Avropa ölkələrində geniş istifadə olunmağa başladı. Bu araşdırmaların ən əhəmiyyətli səbəblərindən biri, sonrakı dövrdə radio və televiziyanın bütün ölkəyə yayılmasıdır (Зоннова, Т. В: 2003. с. 46.).

Hər gün xəbər lentləri və ön səhifədəki yazılar davamlı olaraq protokol qaydaları formatında mülayim diplomatik mesajlar verir, bu cür xəbərləri hazırlayan şəxslər siyasi liderlər və ya yüksək rütbəli diplomatlar arasında əl sıxışmaları və ya telefon danışıklarına diqqət edirlər. Bu şəkillər tez -tez iki və ya daha çox komanda arasındakı görüşləri, oturmuş şəkillərini, böyük bir masanın ətrafında problemləri müzakirə edir.

Bu tanınan vizual görüntülərin yayılmasına baxmayaraq, beynəlxalq əlaqələr və diplomatiya sahəsindəki mütəxəssislər və praktiklər ümumiyyətlə bu cür görüşlər haqqında daha geniş fikirlərə sahibdirlər: baş verənlərin (və ya baş verməyənlərin), arxa planın nə olduğunu, bu işi əvvəlcədən müəyyən edən əsaslı işlərin ətraflı fikirləri barədə mülahizələrini qeyd edirlər. İlk növbədə görüşmək və ya görüşü mümkün etmək və bu cür diplomatik danışıqların nəticələrini gözləmək lazım.

Diplomatiya üzrə mütəxəssislər və praktiklər diplomatik siqnalları şərh edər, görüşlərin mümkün nəticələrini qiymətləndirər və nəhayət, bu diplomatik əlaqələrin mümkün addımlarını qabaqcadan görə və ya proqnozlaşdırar bilirlər. Başqa sözlə, beynəlxalq danışıqlarda əhəmiyyətli və eyni zamanda çoxşaxəli məsələlər var ki, bunların əhəmiyyəti tez-tez hər hansı bir fotosəkil formasında və ya rəsmi açıqlamanın arxasında gizlənilir. Diplomatik dəyişikliyi izah etmək və hansı məsələnin və ya real aktorun daha vacib rol oynadığını iddia etmək, eyni zamanda dövlət liderləri arasında şəxsiyyətlərəarası görüşləri vurğulamaq bu cür dəyişikliklər üçün daha yaxşı bir izahat verir. Bununla birlikdə, tarix, onun yaşanan hadisələri və dövlətlərin bir-biri ilə münasibət qurduqları əvvəllər də mövcud olan struktur yaxud sosial və iqtisadi şərtlər, şəxslərəarası ünsiyyətdən daha əhəmiyyətli ola bilər. Siyasi liderlər bir-biri ilə danışıqlar apardıqda, arzu olunan nəticələr əldə etmək üçün hər bir liderin digərinin niyyətini başa düş-

mək imkanı var. Siyasi modellər, mədəniyyətlər və dəyərlər haqqında fərqli perspektivlər, diplomatik dəyişikliklərin işarəsi olaraq yalnız şəxsiyyətlərə ün-siyyətə diqqət yetirsək, danışıqların qarşısındakı maneə olaraq qala biləcək başqalarının niyyətlərinə təsir edə bilər. Bu halda, dövlətlərə münasibətləri müəyyən edən maddi mülahizələr beynəlxalq danışıqların həlledici hissəsi ola bilər.

Diplomatiya təcrübəsində iştirak edən əhəmiyyətli işləri nəzərə alsaq, burada beynəlxalq münasibətlərin əsas hərəkətverici qüvvələrinin nə ola biləcəyi ilə bağlı bir neçə sual ortaya çıxır. Birincisi, tarixi şərait və ya maddi qaynaqlar dövlətin davranışına necə təsir edir? İkincisi, şəxsiyyətlərə ün-siyyətin rolu tarixi və ya maddi mülahizələrin mürəkkəbliyi xaricində dünya siyasətinin daha güclü bir formasıdır?

Bu suallar yeni olmasa da, mütəxəssislərin diqqətini cəlb edir. Üstəlik, rəqəmsal diplomatiya dövrü, ənənəvi olaraq diplomatiyaya necə baxıldığını çətinləşdirir. Bir tərəfdən diplomatiyanın icraedici və maddi qurulan formatının yenidən təsəvvür edilməsi, yenidən nəzərdən keçirilməsi və hər şeydən əvvəl artan teorizasiyası, digər tərəfdən də üz-üzə real diplomatiya, bu kimi diplomatik tədqiqatlar üçün dəyərli və gözlənilən fikirlər ortaya qoydu.

Üz-üzə diplomatiya nəzəriyyəsini inkişaf etdirən Holmes nevrologiyası, psixologiyası, beynəlxalq əlaqələri və diplomatiyanı bu konseptual çərçivədə

birləşdirir. Bu inteqrasiya beynəlxalq münasibətləri və diplomatiya nəzəriyyələrini inkişaf etdirmək üçün geniş perspektivlər açır və dünya siyasətini anlamaq üçün praktik olaraq necə tətbiq oluna bilər. Məsələn, hesablama modelləşdirməsindən istifadə edərkən, fərdlər şəxsiyyətlərarası etibar yaratmağa kömək edə biləcək güvən ehtimalları əldə edə bilərlər (Holmes, s. 251); davranış nevrologiyası və beynəlxalq əlaqələr, üz-üzə qarşılıqlı əlaqələri araşdırır və daha yüksək nəticələr içərisində təsadüfi hərəkət mexanizmlərini müşahidə edə bilər (Holmes, s. 257); və güzgü sistemi üzərində təcrübələr aparmaq kompleks sosial qarşılıqlı təsirlər haqqında proqnozlar verməyə xidmət edə bilər (Holmes, s. 258).

“Niyət anlayışının” necə işlədiyini başa düşmək üçün Holmes beyin siqnallarının həm şüursuz şəkildə əldə edildiyi səviyyədə, həm də məlumatın bir şəxs tərəfindən şüurlu şəkildə təhlil edildiyi səviyyədə aşkarlanmasını və oxunmasını təmin edən nevrologiya üsullarından istifadə edir. Nöyroelmdən istifadə, etibar bağlamaq prosesini başa düşmək və dürüstlük və ya aldatma siqnallarını oxumaq üçün faydalı bir vasitə ola bilər.

Duyğuları düşünsək, insanların da duyğularını oxşar şəkildə ifadə etdiklərini düşünə bilərik. Bəziləri xoşbəxtlik və ya kədər duyğularının ümumbəşəri olduğunu və performanslarının digər insanlar tərəfindən dəqiq tanıma biləcəyini iddia edirlər. Digər tərəfdən, paylaşılan

üz ifadələri və bəzən bədən dili “niyyət anlayışı” üçün faydalı olmur; şifahi olmayan siqnalları oxuyarkən və başqalarının düşüdüklərinin sosial algılamasını tətbiq edərkən, əks etdirmə sistemini vəziyyətin fərqli mədəniyyət emosiyalarından asılı ola bilər. Bundan əlavə, diplomatik mədəniyyət, paylaşılan etiket və protokolları olan universal bir qurumdur, lakin fərqli ölkələrdəki siyasi liderlərin və ya yüksək rəngli diplomatların bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqə və ünsiyyət qurma üsullarına baxmayaraq fərqli sosial və ya milli adətlər təsir edir.

Diplomatiyada təhlil edilən nəticələrin təhlükəsizliklə əlaqədar mülahizələrdən irəli gələn nəticələrdən fərqli olduğunu empirik olaraq sübut etmək olar. Bu o deməkdir ki, hərbi faktorları bildirən ünsiyyət, ictimai təhlükəsizliklə əlaqəli işlərə nisbətən şəxsi qarşılıqlı əlaqələrdə daha çox yayılmışdır. Şəxsi ünsiyyətdə liderlər təhdidləri siqnal etməkdə daha inandırıcıdır, ictimai ünsiyyət isə daha sakit və diplomatik bir tonda çatdırılır.

Diplomatiyada dövlət liderləri arasındakı şəxsiyyət-lərəarası münasibətlərin təhlili-aralarında güvən yaratmaq üçün bir fürsət olaraq və ya əksinə həmkarını aldatmaq cəhdi olaraq-bu əlaqələrin nəticələrinin daha geniş siyasi təsirlərə malik olduğu hallarda yenidən araşdırılması və tətbiqi vacibdir.

Peşəkar diplomatiyada və eyni zamanda nəzəriyyə-də istifadə olunan Real (üz-üzə) Diplomatiya və Güvən Düşmənləri oxşar mövzulara toxunur və dövlət liderlə-



rinin diplomatiya üzərində şəxsi görüşlərinə üstünlük verir. Burada insanlararası təmaslar və güvən ümumi insan ünsiyyətinin ən vacib elementlərindən biri hesab olunur. Buna nümunə olaraq bir neçə misal qeyd etmək olar.

1. Vajpayee və Şərif arasındakı şəxslərarası görüşlərin səmərəliliyi baxımından, Hindistan-Pakistan işi texniki cəhətdən uğurlu oldu, ABŞ -İran razılaşmasının ziddiyyətli mahiyyəti, hətta Obama administrasiyasının 2013 -cü ildə əldə etdiyi nisbi uğurla belə, uğursuz oldu. Siyasi və iqtisadi səbəblərlə birlikdə, Trump administrasiyasının 2018 -ci ildə İran müqaviləsindən çıxması İran və ABŞ arasında inamsızlığın davamlı olaraq artıdığını təsdiqləyir, bu da dövlət liderlərinin bir-biri ilə rəqabətsiz ünsiyyət qura bilməməsini və ya istəməməsini gücləndirir.
2. Koreya yarımadasındakı gərginliyin azalması ilə əlaqədar son hadisələr zamanı, Koreya, Çin, Yaponiya, həm də Rusiya liderləri ilə ABŞ-ın baş diplomatlarını bir araya gətirən diplomatik səylər və nəticədə Şimal-Şərqi Asiyada siyasətdə dəyişikliklərə səbəb olan etimadın araşdırılması üzrə baxıla bilər.

Görüşlərin gətirdiyi real nəticələr hələ tam qiymətləndirilməsə də, diplomatik əlaqənin bu modelləri diplomatiyada qeyd olunan nəzəriyyələrlə və real muna-

sibətlərdə çərçivələndirilə bilər. Şimali Koreyalı Kim Çen In, regional və böyük dövlətlərlə etimad bağlamaq prosesindən əvvəl təhlükəsizlik problemi həssaslığı nümayiş etdirir. Çoxtərəfli, dörd və ya altı tərəfli danışıqlardan fərqli olaraq, ikitərəfli qarşılıqlı əlaqələr sürətlə inkişaf edir və struktur formatı cəhətdən sərfəlidir. Bununla birlikdə, maraq və humanisasiyanın müsbət identifikasiyalarını ehtiva edən etibar əlaqəsi prosesinin qiymətləndirilməsi lazımdır. Bu nəzəri fərziyyə, dəqiq olaraq Kim Çen Inın davam edən üz-üzə diplomatiyasına və regional və ya beynəlxalq tərəfdaşlara olan etibarına aiddir və qiymətləndirmə üçün maraqlı bir hal olardı. Müasir tarix, ortaq dəyərlər və qaydalara əsaslanan bir sifarişin qəbul edilməsi, bu cür qarşılıqlı əlaqələrin əsasını təşkil edərkən, təkmilləşdirilmiş global ünsiyyətə əsaslanan ittifaq qurmağın və Qərblə Qərb arasında sağlam əlaqələrin qorunmasının müxtəlif nümunələrini təqdim edir. Qeyri qərb dövlətlərin gücünün artdığını nəzərə alaraq, diplomatiyaya aşağıdan yuxarı perspektivlərə təsir edən sosial, ideoloji və mədəni komponentləri nəzərə almamaq, onların məclislər tərtib etməsində və ya müttəfiqin və ya düşmənin niyyətlərinin nəticələrini çıxarmada onların mühüm rolunu gözardı edir.

## **Çoxtərəfli diplomatiyanın və dövlətlərarası əlaqələrin material bədəni**

Dövlətlərarası münasibətlərin konfiqurasiyasını formalaşdırmaq üçün diplomatların, siyasətçilərin və ya siyasətçilərin fəaliyyətinə təsir edən müəyyən maddi tənzimləmələr hər hansı bir siyasi ehtimalın vacib hissəsidir. Diplomatik Materialı həm bürokratik qabiliyyət, həm də fiziki və qeyri-insani birləşmələr və nəticələrdən ibarət olan siqnalizasiya əlaqələri daxil olmaqla, diplomatik qarşılıqlı əlaqələrin maddi orqanının əhəmiyyətini göstərir. Bu cür materiallara bir sıra ünsiyyət vasitələri, verilənlər bazası, məktublar, hesabatlar, teleqraf və fiber-optik şəbəkələr və hətta mikro dalğalar daxildir. Bu materialla əlaqəli ünsiyyət təcrübələri, dövlətlərin əlaqələrini davam etdirdikləri kompleks bir mexanizmdir. Birləşmə çərçivəsindən istifadə edərək, beynəlxalq birliyin quruluşunu təşkil edən sənədlərin maddi dövriyyələrini təhlil etmək və onun fəaliyyətini, səmərəliliyini və işlənmə qabiliyyətini təyin etmək lazımdır. Birləşmə formatı, dövləti və diplomatiyanı, material aranjimanları və ya birləşmələrin istehsalı və dövriyyəsi üçün öz-özünə təşkil edilmiş təcrübə sistemi kimi qəbul edir. Maddi tənzimləmələr coğrafi mövqe, birləşmələr istehsal etmək üçün istifadə olunan inkişaf edən texnologiyaların mövcudluğu, əməliyyat prosedurlarının xüsusiyyətləri və ictimailəş-

mə prosesləri daxil olmaqla bir çox amillərdən asılıdır; məsələn, dövlətlər arasında qarşılıqlı əlaqə - məlumat mübadiləsi və həmrəylik- diplomatik əlaqələrin əsas hərəkətverici qüvvəsi hesab edilir.

### **Diplomatiyada bədən dilinin rolu**

Müxtəlif növ diplomatik siqnallarla mesaj göndərmək üçün diplomatik siqnal haqqında bir qeyd: media, vasitəçilərin istifadəsi, diplomatik əlaqələr, diplomatik səfərlər, geyimlər, iqtisadi sanksiyalar, protokoldan kənarlaşmalar.

(Oxu: Siyasətçilərin və diplomatların bədən dilinə olan bu müasir maraq, İkinci Dünya Müharibəsi zamanı Adolft Hitlerin bir neçə psixoloji təhlilini yazan psixoloq William C. Langer -in işindən qaynaqlanır )

Bu keçid, millətlərin düşüncələrini və davranışlarını öyrənmək üçün xarici liderləri və diplomatların bədən dilini necə öyrəndikləri haqqında qısa bir müzakirəyə aiddir. ABŞ Hökuməti öz proqramını “Bədənin Rəhbəri” adlandırır və bunun üçün təxminən 300 min dollar xərcləyir. USA Today 2014 məqaləsində ABŞ ordusunun Vladimir Putini belə nəticələrlə öyrənmək üçün bu üsuldən necə istifadə etdiyi haqqında danışılır.

Diplomatiyada ən maraqlı, lakin ən az danışılan və başa düşülən ünsiyyət formalarından biri bədən dilinin istifadəsidir. Ünsiyyət qurmaq üçün bədən dilindən isti-

fadə etmək, şüurlu surətdə realizə olmaq deməkdir. Bil-mədən bədənimizi hərəkət etdirərək signal göndəririk və alırıq. Hətta bu işdə çox yaxşı olduğumuzu düşünə bilərik. Amma çoxumuz bədən dili bacarıqlarımızı və söz ehtiyatımızı necə daha səmərəli istifadə edəcəyimizi bilmirik. Bu baxımdan əhatəli olmasını nəzərə alaraq öyrənəcəyimiz mövzular çoxdur. Diplomatiya sözünü gördükdə, ehtimal ki, əllərində olan hər hansı bir mövzuda razılığa gəlməyə çalışan bir çox ölkələrin nümayəndələri ilə birlikdə böyük bir otaq təsəvvür edirsiniz. Bədən dili millətlər arasındakı diplomatiyanın ayrılmaz bir hissəsidir, ancaq başa düşə bilməyəcəyiniz şey, eyni beynəlxalq diplomatiya prinsiplərinin bir çoxunun öz həyatınıza da aid olduğunu göstərir.

### **Gündəlik diplomatiyada bədən dilinin əhəmiyyəti**

Beynəlxalq diplomatiya böyük ölçüdə bədən dilinə və şifahi olmayan işarələrə əsaslanır. İştirakçıların danışıqlar masasında oturduqları yerdən jestlərin istifadəsinə qədər, faktiki danışıqlara qədər hər şey mesaj və məlumat göndərmək və almaq üçün bədən dilinin istifadəsini əhatə edir. Əksər hallarda, bədən dili xüsusilə diplomatik söhbətə təsir etmək üçün qəsdən hazırlanmışdır.

Bacarıqlı diplomatlar bədən dilinin nə qədər təsir etdiyini başa düşürlər:

- Mədəniyyət
- Cins
- Qəzəb və ya qarşındurma səviyyəsi
- Fərqli dəyərlər
- Fərqli inanclar
- Fərqli məqsədlər və üstünlük verilən nəticələr

Nəticədə, bədən dilində və şifahi olmayan mesajlarda ən yaxşı seçim etmək üçün ünsiyyət quracaqları adamlar haqqında mümkün qədər çox şey öyrənirlər. İndi beynəlxalq diplomatiyanın aspektlərinin gündəlik diplomatiya üçün necə faydalı olduğuna baxaq. Diplomatiya hər gün etdiyiniz qarşılıqlı əlaqələr üçün çox rəsmi bir söz kimi görünə bilər. Sonuncu dəfə bir həmkarınızla və ya həyat yoldaşınızla fikir ayrılığınız olduğunu düşünün-vəziyyəti necə həll etdiniz? Və etdiyiniz işlərin çoxu yuxarıda təsvir edildiyi kimi diplomatiya ilə əlaqəli məsələlərə bənzəyirmi? Məsələn, sizin və bir iş yoldaşınız gəlir büdcəsinin qalan hissəsini xərcləməyin ən yaxşı yolu ilə bağlı bir fikir ayrılığınız var. İkiniz də münaqişəni həll etmək üçün işləyərkən aşağıdakıları düşünün:

- Fərqli mədəniyyətə aid ola bilər, bir problem olmasa da.

- Hər cinsin şifahi olmayan işarələri necə göndərdiyi və aldığı fərqlər səbəbilə həmişə cinslə əlaqədar problemlər ola bilər.
- Qəzəb və ya qarşıdurma səviyyəsi nə qədər yüksək olarsa, münaqişəni uğurla həll etmə ehtimalı bir o qədər az olar. Aqressiv və ya çətin kimi qəbul edilə bilən bədən dilinə diqqət yetirin; Əksər hallarda, “sərinləmək” və daha yaxşı bir zehniyyətə girmək üçün bir-birinizdən dərin bir nəfəs almaq, rahatlamaq və hətta bir az da uzaqlaşmaq daha yaxşıdır.
- Eyni iş yerində olan fərqli insanlar iş məsələlərinə gəldikdə çox fərqli dəyərlərə sahib ola bilər.
- İnsanın inancları bir çox fərqli amillərdən qaynaqlana bilər. Ənənəvi yaxud qeyri ənənəvi insanlar var. İşinizin uğurlu getdiyini düşünə bilərsiniz digər həmkarınız razılaşmaya bilər.
- Fərqli məqsədlər ola bilər. Həmkarlar və dostlar arasındakı qarşıdurmanın əsas səbəbidir.

Diplomatiya, başqa bir insanla qarşılıqlı münasibətlərdə bədən dili ilə məşğul olarkən bu və digər ümumi problemləri nəzərə alır. Bu xüsusilə münaqişə vəziyyətlərində doğrudur. Növbəti dəfə başqa bir şəxslə bir şeylə razılaşmadığınız zaman, bu qısa kateqoriyalar siyahısına keçmək üçün bir neçə dəqiqə fikir ayırın və münaqişəyə hər iki baxımdan baxın. Tapdığınız şey, vəziyyətin həllində istifadə edəcəyiniz ən təsirli bədən dilini təyin etməyə kömək edə bilər.

Diplomatik güc olmaq istəyənlər, bu mövqeyə çatmaq üçün qarşısındakı cəmiyyətlərə təsir etmək, kütləni hərəkətə gətirmək və öz istəklərinə uyğun istiqamətləndirmək ehtiyacını hiss edirlər. İstənilən hədəfə uyğun olaraq kütlələri inandırmaq və təsir etmək üçün aparılan təbliğat işləri, diplomatiya elmində öz yerini aldı və əvəzolunmaz bir element olaraq bərkidi.

(Berridge, G.R: 1995. s. 5).

Bədən dilini ən çox istifadə edən siyasi lider, diplomat yalnız bədən dilində deyil, həm də şifahi olmayan ünsiyyət elementlərində ən iddialı liderdir. O, son dərəcə iddialı, qəti baxışlarla, yerləşində özünə inamla bunu tərənnüm edir. Bədən dili geyiminə mükəmməl uyğunluq əmələ gətirir. Onun dik duruşu və danışma tərzii cəmiyyət qarşısında özünə güvənən və qətiyyətli bir insan obrazını çəkir. Üstəlik, danışığını hər kəsin anlaya biləcəyi bir sürətlə düzəltmək və nitqinin vacib hissələrində fasilə vermək, altşüur olaraq bu sözlərin qarşı tərəfə daha dəqiq təsir etməsinə səbəb olur. Onun gedişi özünə inamlı, sakit və təmkinli olması bədən dili ilə hiss edilməkdədir.



## MƏDƏNİYYƏTLƏRARASI ÜNSİYYƏT

“Mədəniyyətlərarası ünsiyyət fərqli mədəniyyətləri təmsil edən insanlar arasındakı ünsiyyətdir”. Mədəniyyətlərarası ünsiyyətdə yanlış fikir və anlaşılmazlıqlara səbəb olmaması üçün müxtəlif mədəniyyətlərə xas mədəni mənşə təhlil edilir, insanların ətrafındakı dünyaya açılması, eləcə də uyğunlaşması üçün ədəbiyyat araşdırması aparıldı və əlaqədar anlayışlar və məlumatlar əldə edildi. Əldə edilən məlumatlar nümunələr və şəkillərlə izah edilərək daha da zənginləşdirdi. Mədəniyyətlərarası ünsiyyət mövzusunda araşdırmaların əhəmiyyətli dərəcədə artması sürətli miqrasiya və qloballaşma prosesləri ilə əlaqədardır. Sözügedən anlayışın yayılması ilə insanlar müxtəlif mədəniyyətlərdən olan millətlərlə daha çox əlaqə qurmağa başladılar. Nəticə etibarlı ilə mədəniyyətlərin bir-biri ilə qarşılaşması, bir-birinə təsir etməsi və bir-biri ilə ünsiyyət qurması prosesi daha da sürətlənmişdir. Bu prosedə muhacirət, immiqrasiya, qloballaşma, modernləşmə, texnologiya, medianın inkişafı fərqli mədəniyyətləri birləşirən və bir-birlərinə təsir göstərən ən böyük faktorlardır. Mədəniyyətlərin bir-birinə təsiri, mədəniyyətlərarası dialoq, mədəniyyət və sivilizasiya, multikulturalizm problemlərinin geniş müzakirə predmetinə çevrilməsi təsadüfi deyildir. Dövlətlərin beynəlxalq təşkilatlar çərçivəsində, eləcə də ikitərəfli mədəni sahələrdə əməkdaşlıqda fəal iştii-

rakı, beynəlxalq arenada həyata keçirilən mədəni proqram və layihələr inteqrasiya prosesini zənginləşdirir. Bu proses çərçivəsində dünyanın müxtəlif xalqlarının zəngin mədəni dəyərlərini özündə əks etdirən yeni inteqrasiya olunmuş dünya mədəniyyətinin elementləri formalaşmağa başlayır. Millətlər bu gün sivilizasiyalar, mədəniyyətlərarası dialoqa öz töhfəsini verir, öz mədəni irsi, dəyərləri ilə əhatəmizdə olan dünyagörüşlərini, mədəniyyətləri zənginləşdirir. Hazırda beynəlxalq münasibətlər sistemində cərəyan edən proseslər sübut edir ki, hər bir dövlətin dünya birliyində rolu, diplomatik uğurları ilə yanaşı, onun mədəni resursları da dünya ictimaiyyətinə göstərə biləcəyi təsir imkanları ilə müəyyən edilir.

Mədəniyyətlərarası ünsiyyət anlayışı ABŞ-da İkinci Dünya Müharibəsindən sonra yarandı. Bu, müxtəlif mədəniyyətlərin nümayəndələri ilə qarşılıqlı ünsiyyətdə ortaya çıxan problemləri həll etmək üçün Amerika siyasətçilərinin, iş adamlarının, diplomatların praktik maraqları səbəbindən meydana gəlmişdir.

Amerika Birləşmiş Ştatları eyni zamanda İkinci Dünya Müharibəsindən bir dünya gücü olaraq çıxdı. 1946-cı ildə ABŞ Konqresi Xarici Xidmət Aktını qəbul etdi. Bunun əsasında ABŞ Dövlət Departamentində Xarici Xidmət İnstitutunun əsasın qoyuldu. Xarici Xidmət İnstitutunda zabidlər, diplomatlar və departamentin xüsusi işçiləri üçün təlimlər keçirilir, bu təlimlərin ən əsasını isə dil kursları təşkil edirdi. Beləliklə də dil tədrisi

prosesində mədəni anlayışın əhəmiyyəti ortaya çıxdı. Bu gün mədəniyyətlərarası ünsiyyət sahəsində istifadə olunan bir çox anlayış, ABŞ Dövlət Departamentinin Xarici Xidmətlər İnstitutunda antropoloq Edward T. Hall tərəfindən 1951-1959 -ci illərdə hazırlanmışdır. Amerikalı mədəniyyət antropoloqu Edward Hall ABŞ Dövlət Departamentinin göstərişinə əsasən xaricdəki amerikalı diplomatların və iş adamlarının adaptasiyası üçün 1950-ci illərdə Mədəniyyətlərarası ünsiyyət haqqında proqram hazırlayıb Dövlət Departamentinə təqdim etmişdir. Bu Amerika diplomatlarına, eləcə də iş adamlarına fərqli mədəniyyətlərə aid insanlarla ünsiyyət prosesində, onları daha yaxşı anlamalarına yönəlmiş bir proqram idi. Mədəniyyətlərarası ünsiyyətin elmi sahəsi sonralar əsasən ABŞ, Yaponiya və digər ölkələrdə alimlər tərəfindən inkişaf etdirildi.

Hər bir insanın davranışı, daxil olduğu mədəniyyətin dəyərləri və normaları ilə müəyyən edilir. Bu baxımdan, mədəniyyətlərarası ünsiyyətin hər bir iştirakçısı sosial-mədəni mənsubiyyətinə görə öz qaydalar sisteminə malikdir. Mədəniyyət insanların dəyərlərinə, davranışlarına və düşüncə sistemlərinə təsir edir və bu təsirlər nəticəsində fərqli düşüncələr və davranışlar yaradıcılıq və yeniliklərin ortaya çıxmasında rol oynayan əsas amillərdən biri olmuşdur.

İnsanların dünyaya gətirdikləri ümumi jestlər və mimikalar yaşadıkları cəmiyyətlərin mədəniyyətləri daxilində formalaşır. Beləliklə, hər bir cəmiyyətin öz

mədəni quruluşu daxilində istifadə etdiyi jest və mimi-kaları mövcuddur ki, onların bəziləri hər iki mədəniyyətdə eyni də ola bilər və ya eyni görünən, lakin fərqli anlaşılan xüsusiyyətlər ola bilər. Aldığımız mesajları öz fikir və fərziyyələrimiz əsasında şərh etməyimiz anlaşılındır. Lakin, onların mədəni mənşəyi bizimkindən fərqli olduqda, çətdırmaq istədikləri mesajları səhv başa düşmələri ehtimalına diqqət etməliyik ki, digərləri də eyni səbəbdən bizi yanlış şərh edə bilərlər.

Aldığımız mesajla onun mədəni mənşəyi arasında uyğunsuzluğun olduğu açıq ola bilmədiyi üçün bu hər zaman asan olmur. Mədəniyyətlərarası fərqliliyə yiyələnmiş bir insan, qarşılıqlı ünsiyyət prosesində müxtəlif mədəni xüsusiyyətlərə malik insanların davranışlarını və məqsədlərini başa düşməklə cavab verə bilər. Mədəniyyətlərarası anlaşılmazlıqları və yanılıcı təfsirləri aşkar edə və düzəldə bilmək mədəniyyətlərarası əhəmiyyətli bir bacarıqdır. Hansı jestlərin məqbul, hansıların qeyri-məqbul olduğu, sosial davranış qaydaları, insanlarla ünsiyyətdə arada olan məsafə və s. şəxslərin təmsil etdiyi mədəniyyətlərə görə dəyişir.

## III FƏSİL

### DİPLOMATİYADA PROTOKOL VƏ BƏDƏN DİLİ

#### DİPLOMATİK PROTOKOL VƏ ETİKET

Protokol çox geniş bir anlayışa malikdir. Başqa sözlə, buna diplomatiya da deyilir. Rəsmi bir qurumun və təşkilatın bütün ünsiyyət qaydalarına qısa olaraq protokol deyilir. Protokol, milli və institusional səviyyədə (siyasi, hərbi, mülki, inzibati, akademik, məhkəmə, dini, idman və sosial sahələrdə) bütün dövlət və özəl müəssisə və təşkilatlarda, eləcə də əyalətdə keçirilən görüşlərdə və mərasimlərdə istifadə olunur.

Diplomatik protokol-beynəlxalq ünsiyyətdə dövlətlər, hökumətlər, xarici işlər nazirlikləri, diplomatik nümayəndəliklər və rəsmi şəxslər tərəfindən icrası zəruri sayılan, beynəlxalq təcrübədə qəbul olunmuş qaydalar, ənənələr və şərtlərin toplusudur.

Diplomatik protokol yerli və beynəlxalq miqyasda ədəb və gündəlik davranış qaydalarını əhatə edir. İntibah dövrünün ilk dövrlərində təşrif buyuran qonaqlara ziyafət verildikdə adət ənənələr qorunmaqla inkişaf etdirildi. Protokol yalnız rəsmi tədbirlər zamanı riayət olunan mərasim qaydalarını, eləcə də xüsusi günlərdə davranış qaydalarını əhatə etmir, həm də cəmiyyətdə

hörmət edilməli olan bir sıra nəzakət qaydalarını özündə ehtiva edir.

Protokol diplomatiyanın ədəbidir və protokola siyasətin şah damarı da deyilir. Bu müəyyən davranış qaydalarına riayət edilməklə mümkündür. Bununla birlikdə, xüsusilə dövlətlərarası münasibətlərdə, dövlət məmurları, təmaslar və danışıqlar arasında daha sərt, eyni zamanda ciddi protokol qaydaları tətbiq olunur. Adətən müxtəlif səbəbdən diplomatik böhranlara səbəb olur. Qlobal əsasda baxıldığında, bütün ölkələr diplomatik qaydalara və tətbiqlərə böyük əhəmiyyət verirlər. Beynəlxalq tədbirlərdə, eləcə də dövlət tədbirlərində və ya açılışda protokol üçün ayrılmış tribuna vardır ki, protokol nizama salınmazsa və yaxud icrasında yalnızlıqlara yol verilərsə ölkələr arasında hörmətsizliyə, həm də böyük bir böhrana səbəb ola bilər.

“Protokol” -yunan sözüdür, “protokollon” sözündən yaranıb, “protos” - birinci, “kollo” - yapışdırmaq deməkdir. Protokol tarixən saraylarda və kilsələrdə yaranmışdır. Bizans diplomatiyasında təntənəli mərasimlərdə tərtib edilən sənədin 1-ci hissəsini bildirirdi, bu hissədə iştirakçıların siyahısı göstərilirdi. Yarandığı dövrdən protokol anlayışı sənədlərin tərtibatı və arxivləşdirilməsi qaydası kimi istifadə edilirdisə daha sonralar isə diplomatiya və diplomatik xidmət anlayışları ilə əlaqəli şəkildə işlədilməyə başlandı.

Beynəlxalq münasibətlər sahəsində aparılan araşdırmalardan aydın olur ki qədim xalqlar arasında pro-

tokol anlayışı ümumi qəbul edilən ənənəvi təcrübələrə əsaslanaraq rəsmi dəvət və ziyafətlərdə, rəsmi görüşlərdə və rəsmi tədbirlərdə geniş və effektiv şəkildə tətbiq olunurdu. “Diplomatik protokolun standartları ayrı bir ölkə və ya diplomatlar qrupu tərəfindən “icad edilməmiş” və ya inkişaf etdirilməmişdir, bunlar dövlətlər arasında uzun müddət davam edən əlaqələrin nəticəsidir. Beləliklə, protokol tarixi bir siyasi kateqoriyadır”

Dövlətlər arasında daimi diplomatik missiyalarla bağlı protokol indi yaxşı qurulmuşdur, lakin ən çox yenilik görən sahə liderlər arasında görüşlərin olmasıdır.

Digər ölkələrlə müqayisədə Avropa, Protokol və Etiketə daha çox diqqət yetirir, zamanla daha da təkmilləşdirib inkişaf etdirilərkən, təcrübələrini icra etmək üçün standartların hazırlanması ilə daha çox maraqlanırdı. Bu, Avropadakı ssenari idi, nəhayət dünyanın bütün ölkələri 1815-ci ildə Diplomatik Əlaqələr haqqında Vyana Konvensiyası və 1818-ci ildə Aix-la-Chapelle Protokolu ilə bu sahədə tətbiq olunan bütün qaydaları qəbul etdi. 1961 -ci il Vyana Konvensiyası 1815-ci ilin ilk Vyana Konvensiyasında təsbit edilən maddələri bir daha təsdiqlədi. 1963-cü ildə Vyanada BMT-nin diplomatik əlaqələrə və immunitetlərə dair konfransında ölkələr arasında konsulluq nümayəndəliklərinin mübadiləsini tənzimləmək və konsulluq nümayəndələrinin vəzifələrini, hüquqlarını, prioritetlərini, imtiyazlarını və toxunulmazlıqlarını vurğulamaq üçün Konsulluq əlaqələri haqqında Vyana Konvensiyası qəbul edildi.

1963-cü ildə imzalanan Konsulluq Münasibətləri haqqında Vyana Konvensiyası, konsulluq sahəsində beynəlxalq əlaqələrin inkişafı yolunda yeni bir addım idi. Bu Konvensiya, konsulluq vəzifələrinin müxtəlif aspektləri üzərində ətraflı dayanan 74 maddədən ibarət idi.

Xarici İşlər Nazirliyinin Diplomatik Protokolu yerləşdiyi ölkənin ərazisində xarici tərəfdaşlarla və yerli diplomatik əlaqələrlə dövlət və özünüidarəetmə idarəsinin riayət etməli olduğu ümumi protokol qaydalarını təyin edən dövlət protokolu rolunu oynayır.

Diplomatik Protokol dövlət başçılarının, hökumət başçılarının və xarici işlər nazirlərinin səfərlərinin planlarını və proqramlarını hazırlayır və onların icrasından məsuldur; dövlət katibinin, dövlət katiblərinin müavinlərinin və xarici xidmətin baş direktorunun səfər proqramlarını hazırlamaq və həyata keçirmək üçün müvafiq təşkilat bölmələri ilə əməkdaşlıq edir.

Xarici İşlər Nazirinin ev sahibliyi etdiyi rəsmi tədbirlər, digər ölkələrin xarici işlər nazirlərinin iş səfərləri və Xarici İşlər Nazirliyinin ev sahibliyi etdiyi digər ikitərəfli və çöxtərəfli rəsmi tədbirləri təşkil edir.

Diplomatik Protokol ölkənin prezidenti, Nazirlər Kabinetinin sədri, Parlamentin spikerləri və xarici işlər naziri ilə xarici diplomatik nümayəndələrin auditoriyasını hazırlayır; lazım gəldikdə, ölkənin səlahiyyətli nümayəndələrinin ölkənin prezidenti, Nazirlər Kabinetinin sədri və xarici işlər nazirinə səfərlərinin təşkilində iştirak edir.



Ölkə ərazisində yerləşən xarici dövlətlərin və beynəlxalq təşkilatların nümayəndəliklərinin və xaricdəki nümayəndəliklərin akkreditasiyası ilə bağlı məsələləri də həyata keçirir. Ölkədə və xaricdə toxunulmazlıqlara və imtiyazlara riayət edildiyini və qarşılıqlılığa riayət olunduğunu, diplomatik imtiyazlar və toxunulmazlıqlarla bağlı beynəlxalq müqavilələrin və daxili qanun aktlarının hazırlanmasında iştirak etdiyini nəzarətçi olaraq qoruyur.

Diplomatik Protokol diplomatik immunitet və toxunulmazlıqların əhatə dairəsinin müəyyən edilməsi ilə bağlı vəzifələri yerinə yetirir və onların prosedurlarını həyata keçirir. Diplomatik Münasibətlər haqqında Vyana Konvensiyasında nəzərdə tutulan toxunulmazlıqlar haqqında müddəalara riayət olunmasını və imtiyazların həyata keçirilməsində qarşılıqlı əlaqəni təmin edir.

Protokol standartları dünyanın bütün ölkələrində, demək olar, eynidir. Protokolun əsası və mahiyyəti fəxri qonağa, onun təmsil etdiyi ölkəyə və insanlara dərin hörmətin ifadəsidir. Hər bir ölkənin protokolunun öz nüansları var ki, diplomatik protokolun tələblərinə etinasızlıq, ən xırda ehtiyatsızlıq bəzən dövlətlər arasındakı əlaqələrin kəsilməsi, hətta müharibə şəraitinin yaranması ilə nəticələnə bilər. Ziyarətçilərin qəbulu ziyarət edilən ölkənin qəbul prinsiplərinə uyğun olaraq aparılmalı, yeməklər üçün, menyunu təşkil edən qidaların seçimində dini qadağalarını nəzərə almaq, dini inanclarına hörmət etmək zəruridir. Hər bir dövlətin

rəmzlərinə hörmətlə yanaşılması birbaşa dövlətin suverenlik hüququna hörmətin təzahürüdür. Xüsusilə qəbul zamanı diplomatik nümayəndəliklərin başçılarından və diplomatik heyətin üzvlərinin müvafiq ardıcılıqla əyləşməsinin müəyyənləşdirilməsi qaydaları, diplomatik korpusda başçılıq (duayen), beynəlxalq müqavilələrin imzalanması zamanı növbəlilik (alternat) qaydası, eləcə də beynəlxalq konfranslarda sədrlik buna misal ola bilər. Dövlətin aktiv və passiv səfirlik hüququ da diplomatik protokolla tənzimlənir. Səfir təyin olunması zamanı aqreman tələbi, etimadnamə təqdim olunması mərasimi, səfərlərin təşkili qaydaları ikitərəfli razılıq əsasında baş verir.

Diplomatik protokolun tərkib hissəsini etiket təşkil edir. Etiket fransız sözü olub, müəyyən bir cəmiyyətdə qəbul edilmiş forma, davranış tərzini (rəsmi və qeyri-rəsmi), ədəb və nəzakət qaydaları deməkdir. Etiket özündə davranış mədəniyyətini, məişət və qonaqların qəbulunu, özünü cəmiyyətdə və masa arxasında aparmaq bacarığını, ünsiyyəti qurmaq və davam etdirmək məharətini, fikirlərini savadlı və aydın ifadə etməni, mədəniyyət və xarici səliqəliliyi ehtiva edir. Diplomatik etiket - müxtəlif dövlətlərin diplomatlarının və digər rəsmi şəxslərinin bir-biri ilə münasibətlərdə, habelə müxtəlif rəsmi diplomatik tədbirlərdə (qəbullar, səfərlər, danışıqlar, nümayəndə heyətlərinin görüşləri və s.) davranış qaydaları və normalarıdır. Diplomatik etiket qaydalarının əksəriyyəti eynidir və ya mülki etiketlə

böyük ölçüdə üst-üstə düşür. Diplomatik etiketin fərqi diplomatların etiketə riayət edilməsinə çox önəm vermələrindədir, çünki ondan kənara çıxma ölkənin imicinə mənfi təsir göstərə bilər.

Diplomatik və sosial əlaqələri yaxşılaşdırmaq məqsədi ilə, Protokol və Etiket qaydaları son vaxtlar sadə qaydaları və praktikliyi mənimsəmiş, köhnə, sərt adətlərdən uzaqlaşaraq hələ də əsas qaydaları və sivilliyi qoruyub saxlamışdır. Əvvəllər protokol təcrübələrinin əsaslarını yalnız diplomatik xidmət əməkdaşları öyrənirdilərsə, hazırda bu işgüzar dairələr üçün də zəruri hesab edilir. Beləliklə qaydalar adi insanlara da tətbiq edildiyi üçün diplomatlarla məhdudlaşmır. Son zamanlar beynəlxalq və milli protokol təcrübələrində işlənmiş qaydalar və standartların köməyi ilə iş mühitində əlaqələri tənzimləyən iş protokollarının tətbiqi problemləri ön plana çıxmışdır. İş protokolu bir çox cəhətdən dövlət və diplomatik protokollara yaxındır, çünki eyni əsaslara söykənir. Bununla birlikdə, iş protokolu qaydaları daha çevikdir və müəyyən bir vəziyyətin müəyyən xüsusiyyətlərinə daha asan uyğunlaşdırıla bilər. Müasir dünyada, beynəlxalq səviyyədə fəaliyyət göstərən şirkətlərin beynəlxalq əlaqələri genişləndikcə, mədəniyyətlərarası ünsiyyətin incəlikləri və protokol nüansları, onlar üçün böyük əhəmiyyət kəsb edir.

## DİPLOMATİYADA BƏDƏN DİLİ

Bədən dilinin aspektləri ilə maraqlanan ən qədim filosoflar, qədim yunanlar, xüsusən Hippokrat və Aristotel və Romalılar jestləri duyğu və ünsiyyətlə əlaqələndirirdilər. Qədim dövrlərdə texnologiyanın olmaması səbəbindən ünsiyyət qurarkən danışma və eşitmə qabiliyyətini gücləndirmək vacib idi. İzdihamlı və səş-küylü bir mühitdə natiqin dediklərini eşitmək və başa düşmək çətin olduğundan belə bir mühitdə bədən dili iştirakçılar üçün əyani köməklik göstərdi. Daimi təcrübə əsasında ictimaiyyət jestləri şərh etmək və onları anlamaq üçün yaxşı təlim keçirdilər.

Yunan-Roma antik çağında peyğəmbərlər, müdrikələr, şairlər, filosoflar, sofistlər və natiqlər kimi ziyalılar fərqlənmək üçün ardıcıl olaraq xüsusi tərzlərdən istifadə etmişdirlər. Saqqal və saç düzümü, mimika, geyim və jestlər kimi görsel işarələr, ziyalı heykəllərini siyasətçilərdən fərqləndirirdi. Halbuki ziyalıların nümayiş etdirilmə üsulları, heykəllərin qoyulduğu dövrlərin ideallarına və qayğılarına uyğun olaraq müxtəlif idi. Məsələn, Roma imperatorluğu dövründə, xüsusən eramızın II əsrindən etibarən, “saqqal filosofun əxlaqi bütövlüyünün simvolu halına gəldi. “Qədim Yunanıstan dövründə, qaldırılmış qol “öyrətmə jesti” idi. Zəif bir bədən, nümunəvi və fəzilətli bir həyat tərzini ifadə

edir, əksinə, rahat və sağlam bədəni “zövq həyatının təcəssümü” kimi göstərirdi.

Rəsmi görüşlər, diplomatik qəbullar, xarici ölkənin dövlət və hökumət başçısının qarşılınması, beynəlxalq təşkilatların xətti ilə təşkil olunan toplantılar, diplomatik danışıqlarda mətbuat üçün brifinqlər, ziyafətlər diplomatik protokol tələbləri çərçivəsində nizamlanır. Diplomatik protokolun tələblərinə etinasızlıq, ən xırda ehtiyatsızlıq bəzən dövlətlər arasındakı mövcud münasibətlərin pisləşməsinə və əlaqələrin kəsilməsinə səbəb ola bilər. Protokol tələblərinə doğru şəkildə riayət edilməsi qədər rəsmi şəxslərin bədən dili hərəkətlərinin də doğru şəkildə istifadəsi zəruridir. “Diplomatiyada bədən dili” kitabımızın bu bölümündə təkcə diplomatik protokolla nizamlanan görüşlər deyil, işgüzar görüşlər, debat və televiziya verilişlərində, eləcə də rəqəmsal dünyamızda siyasətçilərin bədən dili haqqında mövzuya geniş yer ayıracağıq.

Şifahi olmayan mesajlaşma - bədən dili - kütləvi çıxışın əsas hissəsidir və ən çox araşdırılan mövzu olmuşdur. Beyəlxalq konfranslarda, simpozimlar, zirvə toplantılarında və eləcə də ikitərəfli görüşlərdə diplomatlar və siyasətçilər, iş adamları bədən dilindən geniş istifadə edirlər. Bəzən ünsiyyət zamanı mesajların bir çoxu qarşı tərəfə bədən dilinin köməyi ilə çatdırılır. Bu jestlər adi həyatda deyil, siyasi arenada böyük mənalar kəsb edir. Son günlər beynəlxalq siyasi arenanın qarışıq olduğu məqamda dünya liderlərinin bir-birinə qarşı

istifadə etdiyi jestlər də medianın gündəmini zəbt edir. Yəni böyük siyasətçilərin, hətta jestləri də maraq və heyrət doğurur. Siyasətçi üçün onun xarakteri, xarizması, cəmiyyət tərəfindən mövqelənməsi əsas faktordur. Dünyada jestləri, əl hərəkətləri ilə qalmaqallara səbəb olan çoxlu sayda liderlər olub. Bir çox siyasilərin mütləqsinin az olması yerli camaatdan uzaq düşməsinə, onları tam başa düşməməsinə və nəticədə də onlarla emosional bağ qurmasında problem yaradır.

Dünya liderlərinin bədən dilləri onların hadisələrə olan münasibətini qiymətləndirən ən dürüst vasitədir. Bəzən ikili standartların arxa pərdəsi elə mimikalarda, jestlərdə özünü büruzə verir. Xüsusən siyasətçilər güclü natiq olurlar. Onlar adətən bədən dili ilə bağlı xüsusi təlim alırlar. Nitq zamanı mesajı effektiv şəkildə çatdırmaq üçün üz ifadələri, səs tonu və bədən dilindən professional şəkildə istifadə edirlər. Onların çıxışları etibarlı, cazibədar və inandırıcı olur. Bu onların sağlam ünsiyyət formalarını düzgün şəkildə mənimsəməsi, istifadə etməsi və onları təbii əlaqələr formasına çevirməsi təcrübəsindən qaynaqlanır. Güvən və təcrübələrini səhnədəki iştirakı ilə çatdırmağa çalışırlar. Bədən dilindən istifadə edən mütəxəssislər, jestləri, davranışları və sözləri arasında yüksək dərəcədə sinxronluq yaratmalıdırlar. Siyasətçi hər şeydən öncə situasiyadan asılı olaraq manevr qaydalarını bacarmalıdır. Ritorikanın dramatikləşdirmə, böyütmə, metafora, ironiya, üstü örtülü vurğulama, təkrar vurğu, qurbanlaşdırma kimi mər-

hələləri də var. Eyni zamanda jestlərdən səmərəli istifadə zamanı onlar bu jestlərin qarşı tərəfin necə qəbul edəcəyi baxımından məlumatlı olmalıdırlar. Yerində bu üslublardan məharətlə istifadə edə bilən siyasətçilər kütlənin fikrini tez yönləndirə bilirlər. Səmimiyyət və xarakter siyasətçinin, eləcə də bütün insanların ən böyük keyfiyyətlərindən biridir. İnsanlar birlikdə güləndə bu “hamısı eyni şeyi başa düşür, eyni anda bir araya gəlir” deməkdir. Yumor kütlələrin kütlə olduğunu başa düşmələri üçün çox yaxşı bir vasitədir. İnsanın danışma tərzini, istifadə etdiyi sözlər, səs tonu, jestlər və mimikalar, istifadə etdiyi aksesuarlar, geyim tərzini bədən dilinin elementləridir və onu tamamlayır.

Axıncı nitq və onu tamamlayan bədən dilindən düzgün istifadə nəticəsində bir lider auditoriya ilə çox sıx bir əlaqə qurur. Araşdırmalara əsasən ilk təəssüratlar yeddi saniyədən az müddətdə formalaşır və bu bədən dilinizdən təsirlənir. Bədən dilinizin effektiv təsiri nitqinizdən dörd dəfə çox təsir edir. Bu zaman liderlər oturur, diqqəti çəkmək üçün ayağa qalxır, gəzir, güvən verir, etibarlılığını göstərir, onlara nə qədər yaxın olduğunu bildirmək üçün müxtəlif jestlərdən istifadə edir. Yaşadığımız mühitdən, dinimizdən, mədəniyyətimizdən regionumuzdan asılı olaraq bədənle əlaqəli hər duruş, hər hərəkət, hər qaş-göz işarəsi, üz ifadələri, əllərin vəziyyəti, oturma, ayaq üstə durma, səs tonları, bədənle əlaqəli hər davranış müxtəlif mənalara sahibdir.

Fiziki bədən dilinin çoxu avtomatik olaraq baş verir - refleksiv və instinktiv. Eynilə, başqa bir insanın fiziki sosial davranışlarını necə şərh etdiyimizin çoxu şüuraltı olaraq baş verir. Rəqəmsal bədən dili, e-poçt, mesajlaşma, söhbət və ya online konfrans ilə ünsiyyət qurarkən rəqəmsal mühitdə istifadə etdiyiniz görünməz bədən dilidir. Rəqəmsal vasitələrdən heç vaxt istifadə etməyən liderlər indi onları iş tələbləri olaraq görürlər.

Müasir dünyada siyasətçilər, diplomatlar və tanınmış şəxslər mesajlarını öz kütlələrinə, eləcə də dünyaya müxtəlif media vasitələri ilə ötürürlər. Bunların içində ən çox istifadə olunanı və ən geniş yayılma forması sosial media platformalarıdır.

Onlar həm məsafə, həm də zaman baxımından çox vaxt digər insanlardan uzaq olan rəqəmsal əsrdə sosial media vasitəsi ilə öz auditoriyalarına emosiya, hiss və duyğularını paylaşır, yeni tərəfdaşlar əldə edir, şəbəkə formalaşdırır və həmin şəbəkəni idarə edirlər. Həmin sosial media platformalarında yaradılan hashtaglar vasitəsi ilə, bir yazını mövzuya və ya hadisəyə çevirmək, kateqoriyalara bölmək və ya başqa bir şəkildə qruplaşdırmaqla canlı bir kütləyə sahib olurlar. Müasir çağımızda bu Rəqəmsal Bədən Dili (Digital Body Language) adlanır.

“Amerika sosial media platformaları müxtəlif regionların siyasi sistemlərinə müxtəlif yollarla təsir edə bilər. Təsir həm demokratik, həm də avtoritar dövlətlər arasında və içərisində dəyişir və əsasən üç siyasi aktor-



dan asılıdır: daxili müxalifət, xarici qüvvələr və idarəçi rejim. Bu üç aktorun sosial mediadan necə istifadə etməsindən, eləcə də dövlət qabiliyyətindən və siyasi rejim tipindən asılı olaraq, sosial medianın dörd fərqli təsiri ola bilər: Güclü demokratik rejimlərə zəiflədirici, güclü avtoritar rejimlərə gücləndirici təsir göstərə bilər. Rejimlər, zəif demokratik rejimlərə radikallaşdırıcı təsir, zəif avtoritar rejimlərə isə sabitliyi pozan təsir göstərir.”

Aşağıda diplomatik protokolla nizamlanan, eləcə də işgüzar ünsiyyətdə istifadə olunan müxtəlif bədən dili hərəkətlərinin izahlarını sizinlə bölüşəcəyik.

## BƏDƏN DİLİ HƏRƏKƏTLƏRİ

### **Salamlaşma**

İnsanlar bir-birləri ilə görüşərkən müxtəlif jestlərdən istifadə edirlər. Görüşmək, əl sıxmaq, yumruqları toqquşdurmaq, qucaqlaşmaq, baş əymək, əl öpmək və s. müxtəlif jestlərdən ibarət ola bilər. Görüşmə tərzi sosial nəzakət və insanların yaxınlıq münasibətləri ilə müəyyən edilir. Diplomatik praktikada rəsmi salamlaşmanın ən çox istifadə edilən forması əl sıxmaq üsulüdür. **Şəkil-1**



### **Şəkil-1**

Uzadılan əl sülh, həmrəylik, xoş niyyət və əməkdaşlığa işarədir. Dövlətlər tərəfindən imzalanması nəzərdə tutulan bütün beynəlxalq müqavilələr və onların imzalanması zamanı, protokolla nəzərdə tutulmuş görüşlər-

## DİPLOMATİYADA BƏDƏN DİLİ

də, diplomatik qəbullarda, eləcə də etimadnamənin təqdim olunmasında da istifadə olunur. Məsələn, əl sıxma dövlətlərarası münasibətlərin keyfiyyətinin metaforası kimi istifadə olunur, şəxsi münasibətlərin dilini beynəlxalq arenaya köçürür. Əl sıxmaqdan imtina diplomatik təhqir və açıq bir narazılıq işarəsi kimi şərh oluna bilər.

Mançester Universitetinin alimlərinin fikrincə, bərabər münasibəti mükəmməl şəkildə ifadə edən əl sıxması möhkəm, iki-üç saniyə davam edən və üç dəfə silkələnən əl sıxmadan ibarətdir. **Şəkil-2**



**Şəkil-2.** ABŞ prezidenti Donald Tramp və Kanadanın Baş naziri Castin Trüdo. Vaşinqton, ABŞ. 13 fevral 2017-ci il

Elmi araşdırmalar göstərir ki, əl sıxışmaq sadəcə salam deyil, həm də ilk aqressiv təəssürat yaratmaq şansıdır. Görüş zamanı əl sıxılarkən üz ifadəsi, jestlər, bədən dili və göz təması səmimiyyətin olub olmamasının göstəricisidir. Jestlər ən açıq işarədir, kimsənin qollarını açıb salamlaşması çox vaxt qucaqlaşmanın gözlənildiyinə işarədir. **Şəkil-3**



**Şəkil- 3.** İtaliyanın Xarici İşlər Naziri Giulio Terzi di Sant' Agata. G8 Xarici İşlər Nazirləri toplantısı zamanı. Vaşinqton, ABŞ. 11 aprel 2012-ci il

Üz ifadəsi, bədən dili və göz təması duyğuları və maraq səviyyəsini əks etdirir. Qaşqabaq, əyilmək və aşağı göz təması maraqsızlığı göstərir, gülümsəmək və pozitiv jestlər xoş qarşılama əlamətləridir. Bəzən rəs-

mi şəxslər öz həmkarları ilə aralarındakı olan səmimi münasibətlərini nəzərə alaraq duyğularını rəsmi müstəvidən şəxsi müstəviyə keçirərək həmrəylik nümayiş etdirirlər **Şəkil-4**.



**Şəkil-4.** Birləşmiş Ərəb Əmirliklərinin paytaxtı Əbu-Dabidə Liviyadakı son hadisələrin müzakirəsi üçün 20-yə yaxın ölkənin xarici işlər nazirlərinin iştirakı ilə Liviya Təmas Qrupunun 3-cü iclası keçirilmişdir. Toplantıda Türkiyə Xarici işlər naziri Əhməd Davudoğlu ABŞ dövlət katibi Hillari Klintonla görüşü zamanı “bu gecə ikinci nəvəm dünyaya gəldi” deyərək sevincli xəbəri Hillari Klintonla bölüşür. Klinton sevincini dilə gətirib və onu coşqu ilə təbrik edir. Əbu-Dabi, Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri, 2011-ci il.

## ELTUN İBRAHİMOV

Dünya liderləri eyni zamanda diplomatlar siyasi və iş dünyasında müəyyən bir üstünlük əldə etmək üçün salamaşarkən bədən dilinin ən təsirli növlərindən istifadə edirlər. Yol göstərmək, öndə və yaxud arxada getmək, (**Şəkil-5**) əl sıxma gücünə, əl sıxarkən əlin aşağıda və yaxud yuxarıda olması kimi üstünlüklər mövcuddur.

**Şəkil-6.**



**Şəkil-5.** ABŞ Dövlət Katibi Antoni Blinken və Rusiya Federasiyasının Xarici İşlər Naziri Sergey Lavrov. Reykyavik, İslandiya, 19 may 2021-ci il.



**Şəkil-6.** Rusiya Federasiyasının prezidenti Vladimir Putin və ABŞ prezidenti Donald Tramp. G-20 Sammiti. Hamburq, Almaniya. 7 iyul 2017-ci il

## ELTUN İBRAHİMOV

Bəzən əl sıxarkən digər sol əlin üstə qoyulması həm yanındayam, həm də hörmət əlaməti kimi qəbul edilir.

Rəsmi görüşün ən çox istifadə edilən digər növü təmassız sağ əlin sinənin üzərinə qoyulmasıdır. Bu jest qəlbimdəsən, ürəkdən salamlayıram kimi şərh edilir və türk-islam ənənələrinin təcəssümüdür. Pandemiya dövrü üçün ən çox istifadə olunan salamlaşma üsuludur. Bu eyni zamanda təşəkkür və sağollaşma əlaməti olaraq da istifadə oluna bilər. **Şəkil-7**



**Şəkil-7** Türkiyə Prezidenti Rəcəb Tayyib Ərdoğan və NATO-nun baş katibi Yens Stoltenberqi Brüsseldə keçirilən görüşdə ənənəvi türkcə salamlayır. 10 mart 2020-ci il



**Dalğa** - (əlin açıq şəkildə sağa və sola dalğalandırılması) salamlama və ya ayrılma əlaməti olaraq əlin sola və sağa qaldırıldığı və hərəkət etdiyi bir jestdir. Bu hərəkət kütlə ilə əlaqə qurmağın ən uyğun bir yoludur. Populyarlığı çatdırır və siyasətçiləri, xüsusən də kiçik dalğalar verdikləri zaman dost və əlçatan görünür.

**Şəkil-8**



**Şəkil-8.** ABŞ Dövlət Departamentinin keçmiş rəhbəri Hillari Klinton. Nyu-York, ABŞ. 26 Sentyabr 2016-cı il.

Digər rəsmi salamlamaq vasitəsi sağ əlləri yumruqlayıb toqquşdurmaqla edirlər ki bu da adətən Amerikalılara məxsus bir salamlama növüdür. Pandemiya dövrü isə insanlararası ünsiyyətdə yayqın bir salamlama növü oldu. **Şəkil-9**



**Şəkil-9.** Estoniyanın Xarici İşlər Naziri Eva-Maria Liimets və Yaponiyanın Xarici İşlər Naziri Toşimitsu Moteq. Tallinn, Estoniya 1 iyul 2021-ci il.

Dünyada epidomoloji xəstəliklərin mövcud olduğu bir vaxtda rəsmi şəxslərin bir biri ilə ən sıx şəkildə istifadə etdikləri salamlaşma olaraq qəbul edilən digər növü isə qolların və yaxud dirsəklərin bir birinə toxundurması vasitəsidir. **Şəkil-10**



**Şəkil-10.** BƏƏ-nin Xarici İşlər və Beynəlxalq Əməkdaşlıq Naziri Şeyx Abdullah bin Zayed Əl Nəhyan və Pakistanın Xarici İşlər Naziri Şah Mahmud Qureş.

## ELTUN İBRAHİMOV

Eyni zamanda müxtəlif mədəniyyətlərə məxsus salamlama tipləri də vardır. Türkiyə Rusiya, Polşa, Sloveniya, Serbiya, Makedoniya, Monteneqro, Hollandiya, İran və Misirdə “yanaqlarından üç dəfə üz təması” adətdir. İtalyanlar, İspanlar, Katalonlar, Macarlar, Rumınlar, Bosniyalılar və Herseqovinalılar adətən iki dəfə salamlaraq öpüşürlər. Meksika və Belçikada isə yalnız bir üz təması tələb olunur. Latın Amerikasında - qucaqlaşmalar adi haldır. Türklərdə sağ əli sinənin üzərinə qoyaraq salamlşırlar, yaşlılara hörmət əlaməti olaraq əllərindən öpüb alın nahiyəsinə qoyurlar. Hindistandakı insanların “Namaste” sözlərini söyləyərək əllərini qaldırır və ovuq içlərini bir-birinə qapayaraq barmaqlarını yuxarı qaldırmaqla salamlşırlar. **Şəkil-11**



**Şəkil-11.** Hindistanın Xarici İşlər Naziri Subrahmanyam Caişankar və Çin Xalq Respublikasının Xarici İşlər Vanq Yi. Moskva, Rusiya. 2020-ci il.

## DİPLOMATİYADA BƏDƏN DİLİ

- Yaponlar bir-birinin önündə əyilərək salam verirlər.
- Tailanda Hindlilərə bənzər şəkildə əllərdən istifadə edilir, amma baş yüngülcə olaraq aşağı əyilir.
- Ərəb ölkələrində əl sıxmadan əvvəl və sonra sağ əlin ürəyin üstünə qoyulması yayqındır və sol əlin istifadə olunması düzgün hesab olunmur.
- Yeni Zelandiyada insanlar başları və burunları bir-birinə toxunduraraq salamlşırlar. Eyni üsul bir çox ərəb ölkələrində kişilər hörmət əlaməti olaraq burunlarını bir-birinə toxundururlar.
- Malaziyada iki əllə görüşdükdən sonra əllər ürəyin üzərinə aparılır.
- Filippinlərdə əyilib yaşlıların əlini alınına toxundurmaq incə bir hərəkətdir. Buna “Mano” deyirlər.
- Yunanıstanda salamlşarkən qarşılıqlı olaraq əllə bir-birlərinin çiyinlərinə toxunurlar.
- Monqolustan iki əllə qarşıldakı şəxsin qollarını tutaraq salamlşırlar.

Bəzi ölkələrdə, əsasən müsəlman ölkələrində qadınlarla əl sıxmaq adət deyil və buna görə də bir qadının sizə əl uzatmasını gözləmək vacibdir. Əks halda əlinizin havada qalması istisna deyildir. **Şəkil-12**



**Şəkil-12.** Norveç vəliəhdi Haakon 2019-cu ilin avqustunda kütləvi atışma sonrası müsəlmanlara dəstəyini göstərmək üçün Baerumdakı Əl-Nur İslam Mərkəzi Məscidini ziyarət edib. Vəliəhd Şahzadə Haakon Məsciddə qadına əl uzadıb salamlaşmaq istəyərkən qadınlar əllərini sinəsinə qoyub, hörmət əlaməti olaraq nəzakətlə baş əyərək qarşılıq verirlər. Haakon hörmətli və anlayışlı davranaraq, üç müsəlman qadının eyni jestlərini təqlid edərək və əlini ürəyinin üzərinə qoyaraq salamlamağa davam edib.

### **Məsafə**

Diplomatik Protokolda şəxslərin hər hansı bir məkanda qarşılıqlı yerləşməsi, müəyyən fiziki məsafə normaları mühüm əhəmiyyətə malikdir. Hər bir mədəniyyətin ümumi yaxud özünəməxsus uyğun məsafə anlayışı və ənənələri mövcuddur ki, həmin məsafə normalarının pozulması, anlaşılmazlığa səbəb olar, insanların rahatsız və ya özünü təhlükədə hiss etməsi ilə nəticələnə bilər. **Şəkil-13**

**Şəkil-13.** 2009-cu ildə Amerikanın birinci xanımı Mişel Obama Böyük Britaniyaya səfəri zamanı Krallıq protokoluna əsasən Kraliça ilə fiziki təmasın qadağan olduğu halda Karaliçaya toxunaraq krallıq protokolunu kobud şəkildə pozmuşdur. Krallıq protokoluna əsasən, Kraliça əlini uzatmadığı təqdirdə ona toxunmaq olmaz. Bu situasiya bütün mediada ictimai tənqidlərə səbəb olmuş və manşetlərin əsas mövzusunə çevrilmişdir.



Müasir multikultural cəmiyyətlərdə fərqli etnik qrupların mövcudluğunu nəzərə alaraq kodların müxtəlifliyini bilməyimiz zəruridir. Mədəniyyətə görə fiziki təmasda dəyişiklik:

Az təmasda olan mədəniyyətlər daha çox məsafə saxlayır və ümumiyyətlə fiziki təmasdan çəkinirlər. Uzaq Şərqi misal göstərmək olar.

Yüksək əlaqə mədəniyyətləri, danışarkən yaxın olmağa və daha tez-tez fiziki təmas qurmağa meyillidirlər. Latin Amerikas, Cənubi Avropa və Yaxın Şərq ölkələrinin əksəriyyəti buna nümunədir.

Kommunikativ mədəniyyətlərdən danışarkən kifayət qədər yaxın qalırlar və arabitir əlaqə yaradırlar. Belə mədəni təmaslara daha çox Qərbi və Şimali Avropa eyni zamanda Şimali Amerika daxildir. **Şəkil-14**

#### **ŞƏKİL-14.**

Kondoliza Rays və Henri Kissin-  
cer. Dünya İqtisadi Forumunun  
2008-ci il İllik Toplantısı. Da-  
vos, İsveçrə. 23 yanvar 2008-ci  
il





Bədən dili üzrə məşhur amerikalı mütəxəssis, antropoloq Edward T. Hall psixoloji məsafənin aşağıdakı zonalarını müəyyən etmişdir:

- Yaxın zona (İntimate zone) (15 sm-45 sm) – xüsusi bufer zonasıdır, bu zonaya ancaq ən yaxın emosional təmasda olan adamlar nüfuz edə bilər. Yad adamın bu zonaya daxil olması kəskin emosional reaksiyalarla müşayiət olunur. Bir çox cəmiyyətlərdə, ictimai davranış üçün uyğun olmayan bir məsafə kimi qəbul edilməkdədir.
- Şəxsi zona (Personal zone) (46 sm-1,22 m) – dostlar üçün səmərəlilik baxımından ən əlverişli ünsiyyət sahəsidir. Bu məsafədən digər insanın ifadələrini və göz hərəkətlərini, eləcə də ümumi bədən dilini görmək asandır. Diplomatik qəbullarda, eləcə də rəsmi görüşlərdə istifadə olunan ən uyğun məsafədir.
- Sosial ünsiyyət zonası (Social zone)– (1,22 m -dən, 3,6 m-ə qədər) işgüzar ünsiyyət üçün səmərəli sahədir. Bu zona adətən iş yerlərində, tədbirlərdə, auditoriyalarda, qəbullarda istifadə olunur.
- Kütləvi zona- (Public zone) (3,7 sm-dən daha çox) Siyasətçilərin ictimai yerlərdə, böyük auditoriyalarda, kütləvi aksiya və mitinqlərdə istifadəsi üçün ən uyğun məsafə hesab olunur. Bu məsafədə incə üz ifadələri itir, intensiv olaraq bədən dilindən istifadə olunur.

## **Baş hərəkətləri**

Başın hərəkəti şifahi ünsiyyətdə mühüm rol oynayır. Başın dik bir şəkildə saxlanması özünə inamlı, güclü bir təbiəti göstərir. Əyilmiş baş, yerə baxan gözlər sizi əminsiz, həssas, passiv və hətta nəyəsə görə günahkar olduğunuza işarədir. Bəzən baş hərəkətləri ən mühüm mesajları verə bilər. Başınızı tərpədənək həmfikir və yaxud fikir ayrılığınızı, təsdiq və yaxud inkar, bəyənb və yaxud bəyənmədiyinizi göstərə bilərsiniz. Auditoriyalarda uyğun baş tərpətmələri ünsiyyət səviyyəsini artırır, başın sağa və sola nisbətən əyilməsi insanın çıxışını həvəslə dinlədiyini və ya maraqlandığını göstərir.

## **Jest və mimikalar**

### **Üz**

Üz emosiyaları, hissləri və münasibətləri əks etdirir. Eyni zamanda qarşılıqlı əlaqənin təşkili və yönləndirilməsi üçün də vacibdir. Ünsiyyət prosesində söhbətə başladığınız zaman üz ifadələriniz daha çox maraq və qarşılıqlı əlaqəni göstərir və ya əksinə səbəb olur. **Şəkil-15**



**Şəkil-15.** Henri Kissincer və ABŞ prezident Ric-hard Nixon. 1970-ci il

## Gözlər

Şifahi ünsiyyət prosesində şəxslər bir-biri ilə təkcə üz-üzə deyil, ünsiyyəti gücləndirmək üçün həm də düzgün göz təması saxlamalıdırlar. Etiket qaydalarına əsasən qısa və nəzakətli təmas normal sayılır. Gözlər ünsiyyətdə ən vacib elementdir. Dövlət mərasimlərində, diplomatik və rəsmi görüşlərdə, eləcə də ictimai həyatda düzgün bir göz təması olduqca zəruridir. **Şəkil-16**



**Şəkil-16** Moldova Respublikasının Prezidenti İqor Dodon və Türkiyə Respublikasının Moldovadakı fəvqəladə və səlahiyyətli səfiri Hulusi Kılıç. Kişinyov, Moldova. 2017-ci il.

Göz təmasının çox və yaxud az istifadə olunması müxtəlif mədəniyyətlərə görə dəyişkəndir. Mədəniyyətlərin qarşılıqlı əlaqədə göz davranışı üçün aydın qaydaları var. Baxmaq, təmasda olma tezliyi və gözləri aşağı salmaq bu davranışlardandır. Eyni davranış müxtəlif mədəniyyətlərdə fərqli mənalar daşıya bilər, hətta anlaşılmazlıqlara da səbəb ola bilər.

Ümumiyyətlə, Qərbi mədəniyyətləri Şərqi Asiya mədəniyyətlərinə nisbətən qarşılıqlı əlaqə zamanı göz təmasına daha çox diqqət yetirirlər.

Aralıq dənizi mədəniyyətləri, avropalılar və Latın Amerikasını kimi bölgələrdə eləcə də Şimali Avropa və Şimali Amerikanın əksəriyyətində geniş istifadə olunur. Afrika və Şərqi mədəniyyətlərində digərlərinə nisbətən davamlı göz təmasından özlərini narahat hiss edə bilirlər.

### **Gülümsəmə**

Gülümsəməyin ünsiyyət prosesində böyük təsir gücü vardır və bu müxtəlif mənalara sahibdir. Gülümsəmək bir dəvət, xoş qarşılanma və iştirak əlaməti olmaqla yanaşı eyni zamanda özünə inam, utanc, maraq, qəzəb, hökmranlıq kimi çox fərqli duyğuları əks etdirə bilər. Protokol görüşlərində, əl sıxışmaları zamanı daha çox istifadə edilir, bu səmimi marağın əlaməti kimi dəyərləndirilir. **Şəkil-17**



**Şəkil-17.** Azərbaycan Respublikasının Prezidenti Heydər Əliyev və Böyük Britaniya və Şimali İrlandiya Birləşmiş Krallığının Kraliçası II Yelizaveta. London, İngiltərə. 21 iyul 1998-ci il

Digər tərəfdən ciddiliyin təzahürünü əks etdirdiyini nəzərə alaraq rəsmi şəxslər tərəfindən kifayət qədər istifadə edilməyən bir əlamətdir.

“Gülümsəməyin əlaqə üçün böyük təsiri var. Bir təbəssüm münasibətləri yaxşılaşdırır və düzəldə və ya münaqişəni asanlaşdırır bilər. Bu, digər insana etibar edilə biləcəyini söyləməyin bir yoludur.”

### **Bədən Duruşu**

Etiket qaydalarına əsasən başınız dik, çiyinləriniz düz və sinənizi önə verərək ən yaxşı bədən duruşu formasını ala bilərsiniz. **Şəkil-18**



**Şəkil-18.** Yaponiyadan Koişiro Gemba, Almaniyadan Qido Vesterville, Rusiyadan Sergey Lavrov, Böyük Britaniyadan Uilyam Heyq, ABŞ-dan Hillari Klinton, Fransadan Alen Juppe, Kanadadan Con Berd, İtaliyadan Culio Terzi Di Sant Aqata və Avropa İttifaqından olan Ketrin Eşton. G-8 Xarici İşlər Nazirlərinin toplantısı. Vaşinqton, ABŞ. 11 aprel 2012-ci il.



## DİPLOMATİYADA BƏDƏN DİLİ

İnsanın ayaqda durma və ya oturuşu onun bədən duruşu hesab edilir. Duruş duyğuları, münasibətləri və niyyətləri əks etdirir. İctimai və rəsmi yerlərdə xarici görünüşümüz və davranışımız, hərəkətimiz ən çox diqqətdə olan sahələrimiz olduğu üçün, şux bir bədən duruşuna sahib olmaq olduqca məqsədə uyğun hesab edilir. Duruş tərziniz söhbətə maraq dərəcənizi göstərir və şəxsiyyətinizi ifadə edir. Necə durmağımız da söhbət zamanı və ya sosial şəraitdə başqalarının sizi necə qəbul etməsinə təsir edəcəkdir. Dik duruş özünə inam və güvən göstəricisidir.

Qolların və ayaqların vəziyyətinə görə duruşlar müxtəlif mənalar kəsb edir ki, açıq mövqe açıqlığı və ya kimisə dinləməyə hazır olduğunu, qapalı mövqe isə narahatlıq və ya laqeydlik mənasını ifadə edir. **Şəkil-19**



**Şəkil-19.** G-7 Zirvəsi. Şarlevua. Kanada. 2018-ci il.

## ELTUN İBRAHİMOV

İnsanlar arasındakı məsafə onların marağ və yaxınlıq dərəcəsindən asılı olduğu halda bədənlərinin istiqamətləndirdiyi bucaq onların münasibətlərinin əsas göstəricisi hesab oluna bilər.

İşgüzar ünsiyyətdə 45 dərəcə bucaq mövqeyi yaratmaq müstəqil düşünmək və hərəkət etmək imkanı verir, rahat və səmimi bir ortamın qurulmasına şərait yaradır.

### **Şəkil-20**



**Şəkil-20.** Çin Dövlət Şurasının üzvü və xarici işlər naziri Vanq Yi və Cənubi Koreya Respublikasının Prezidenti Mun Çje. Seul, Cənubi Koreya. 26 noyabr 2020-ci il

Rəsmi protokollarda media qarşısına çıxan şəxslər 45 dərəcə bucaq mövqeyi şəraitində əl sıxışır, səmimiyyət göstərilir. Hər hansı bir üz-üzə görüşdə, bir şəxs rahatsız olduğunu eləcə də söhbəti tez bitirmək qərarına gəldikdə və ya ayrılmaq istədikdə, o bədəni və ya ayaqlarını ən yaxın çıxışı göstərəcək şəkildə istiqamətləndirəcəkdir.

### **Əl, qol və barmaq hərəkətləri**

Rəsmi tədbirlərdə, brifinqlərdə, görüşlərdə, kütləvi çıxışlarda və televiziya müsahibələrində diplomatların, siyasətçilərin eləcə də rəsmi şəxslərin istifadə etdiyi əl, qol və barmaq hərəkətləri geniş müzakirə mövzusu olmuşdur və bədən dili mütəxəsisləri tərəfindən müxtəlif mənalara izah edilməkdədir. Rəsmi və işgüzar mühitdə şəxslərarası münasibətlərdə salamlaşmalar, təqdim etmələr və yaxud da ayrılıqda sağollaşma zamanı əl və qollarımızdan istifadə böyük əhəmiyyət kəsb edir. Digər tərəfdən əllər insanın fikirlərini asanlıqla ifadə edən, xüsusən danışmaq zamanı ən çox istifadə etdiyi orqanlardır. Nitqin daha asan, daha başa düşülməsinə və təsirli vurğu yaratmasına imkan verir. Beləliklə əl və qol hərəkətlərindən istifadə zamanı rahat səlis danışmaq tərzini ortaya çıxır. Qollarımızın duruşu ilə əhvalımızı, demək istədiklərimizi, qəzəbimizi, sevincimizi və daha çox daxili reaksiyalarımızı ifadə edə bilirik. Onlar bizə

ruhumuzun əksini çatdırmağa kömək edir. Bu səbəblə istifadə edilən hər əl, qol və barmaq hərəkətləri bədən dilimizin əyani sübutu kimi xarakterizə edilməkdədir. Aşağıda sizlərə rəsmi protokolla nizamlanan görüşlərin danışıqlar masasının formatından və nümayəndə heyətlərinin səviyyəsindən asılı olaraq müxtəlif formalarda və yaxud protokolla tənzimlənməyən digər ictimai çıxışlarda ən çox istifadə olunan fərqli mədəniyyətlərə məxsus əl, qol və barmaq hərəkətlərinin bir qisminin müxtəlif mənə çalarlarını təqdim edəcəyik.

**Açıq ovuclar** - Bu, tamamilə şüursuz bir hərəkətdir və sizə qarşı tərəfə həqiqəti söylədiyini hiss etdirir, insanları açıq olmağa təşviq edir. Siyasətçilər çıxışları zamanı ünsiyyətlərində ovuç içərisini göstərməklə daha açıq, etibarlı və nə qədər güvənli biri olduqlarını göstərirlər. **ŞƏKİL-21**



**ŞƏKİL-21.** ABŞ prezidenti Barak Obama Cənubi Afrikanın keçmiş prezidenti, Nobel Sülh Mükafatı laureatı Nelson Mandelanın anım tədbiri. Yohannesburq, Cənubi Afrika. Dekabr, 2013-cü il

**Əl barmaqlarını kilitləmək** - Adətən bu jest özünə inam jesti kimi qəbul edilir. Ancaq eyni zamanda aparılan araşdırmalar nəticəsində məlum olmuşdur ki, gərgin iş görüşmələrində məyus və ya aqressiv bir vəziyyətlərdə istifadə olunmaqdadır. Bir-birinə bağlanmış əllər üzərində insanın mənfi münasibətini cilovlamağa çalışdığını göstərən məyusluq əlamətidir. **ŞƏKİL-22**



**ŞƏKİL-22** ABŞ Prezidenti Cimmi Karter (ortada), Misir Prezidenti Ənvər əs-Sadat (sağda) və İsrailin Baş naziri Menahem Beqin (solda). Kemp-Devid sığınacağında sülh danışıqları müzakirəsi. 1979-cu il.

**Dilimləmə hərəkəti** - Bu əl hərəkəti adətən bir məqamı vurğulamaq üçün istifadə edilir. Nəyinsə dilimləri kimi hərəkət edən əl jesti onu göstərir ki, siyasətçilər müəyyən bir məsələdə geniş məlumatlı, qəti və arxayındırlar. **ŞƏKİL-23**



**ŞƏKİL- 23.** Böyük Britaniyanın Baş Naziri Toni Bleyr və ABŞ Dövlət Katibi Kondoliza Rays Dünya İqtisadi Forumunun İllik Toplantısında. Davos, İsveçrə. 23 yanvar 2008-ci il.

**Barmaqla işarə** - Bu jestin kontekstdən asılı olaraq fərqli mənaları vardır. Bir insana barmaqla işarə etmək çox vaxt nəyisə tələb etmək həmçinin qəzəb və cəza formasıdır. Bu işarədən istifadə qarşıdurma yarada və təhqiramiz formada istifadə oluna bilər. **ŞƏKİL-24**



**ŞƏKİL- 24.** ABŞ dövlət katibi Con Kerrinin BMT-nin atom nəzarəti təşkilatı İranın 2015-ci ilin iyulunda imzalanmış nüvə sazişinin bütün şərtlərinə əməl etdiyini təsdiqlədikdən sonra İranın xarici işlər naziri Məhəmməd Cavad Zəriflə görüşü. Vyanada, Avstriya. 16 yanvar 2016-cı il



**Əllərin xəyali basketbol topu tutar kimi vəziyyəti** - Əllərin önünüzdə sanki xəyali bir topu tutursunuz kimi mövqeyi hakimiyət, güvən, güc və kontrolu çatdırır. Şəxsin sizinlə razılaşmasını və sizə inanmasını təmin edən ən güclü bədən dili hərəkətidir. Çıxışçılar sizi öz tərəflərinə çəkmək, unudulmaz söhbət məqamını vurğulamaq üçün istifadə edirlər. Siyasətçilər tərəfindən inandırıcı arqumentasiya deyil, emosional inandırma üçün istifadə olunur. **ŞƏKİL-25**



**ŞƏKİL-25.** Pakistanın Xarici İşlər Naziri Hina Rabbani Xar. (2011-2013)

**Yumruğun sıxılması** - Bu jest şəxsin üz cizgilərindən, keçirdiyi hazırkı hisslərdən asılı olaraq azadlığı, möhkəmliyi, həmrəyliyi, birliyi və müxtəlif cür mənaları bildirə bilər. Ancaq siyasətçi bir obyektə möhkəm tutarsa və ya əllərini yumruğuna sıxarsa, bu xəyal qırılıqlığı və ya qəzəbə işarə edə bilər. Sıxılmış yumruqlar eyni zamanda hirs və ya məyusluğu da göstərə bilər, xüsusən də bu hissləri boğmağa çalışan bir insanda.

**ŞƏKİL-26**



**ŞƏKİL-26.** Nelson Mandela. Həbsdən çıxdıqdan sonra kütləvi mitinqdə çıxışı. Bloemfonteyn, Cənubi Afrika. 25 fevral 1990-cı il

**Çiyin və kürək-** Siyasi arenada siyasətçilərin biri digərinin kürəyinə, çiyinlərinə toxunmaq və yaxud əl qoymaq kimi bir çox incəlikləri mövcuddur. Bu daha çox hökmranlıq kimi xarakterizə edilməkdədir. **ŞƏKİL-27, 28** Adətən hər hansısa bir məsələdə razılıq, birlik və həmrəylik göstərmək məqsədi ilə digərinin kürəyinə, çiyinlərinə toxunulur. Kürəyə toxunmaq eyni zamanda gücün əlaməti də sayıla bilər və bu siyasi arenada daha çox biri üzərində digərinin üstünlüyü kimi xarakterizə edilməkdədir. **ŞƏKİL-29**



**ŞƏKİL-27.** G-20 Zirvəsi. Türkiyə Prezidenti Rəcəb Tayyib Ərdoğan və Fransa Prezidenti Emmanuel Makron. Osaka, Yaponiya. İyun 2019-cu il.



**ŞƏKİL-28.** ABŞ Prezident Co Bayden və Fransa Prezidenti Emmanuel Makron- G20 zirvəsi. Roma, İtaliya. 29 oktyabr 2021-ci il



**Şəkil-29.** Barak Obama və Raul Kastronun Havana-da keçirdiyi birgə mətbuat konfransının sonunda Kuba prezidenti Amerika prezidentinin qolunu havaya qaldırır. Qeyri-şifahi dildə bu jest bədən dili nümunəsidir.

Bədən dilinin regional, mədəni və bəzən (burada olduğu kimi) hamı tərəfindən tanınan mənası var - burada birlik və bərabərlik nümayiş etdirmək cəhdidir. Bədən dilinin böyük əksəriyyəti şüurlu səviyyədə həyata keçirilir və bu da istisna deyildi.

**Ovuc içi aşağı** - Bu jest güvən və nüfuzə işarədir, eyni zamanda üstünlük və ya etiraz göstəricisi kimi də işlədilə bilər. Ovucuları aşağı baxan əl eyni zamanda sakitliyin yaradılması üçün də istifadə edilə bilər. Kütlənin qarşısında qollar yuxarıdan aşağı salınırsa, bu jestlə qarşılaşan insanlar avtomatik olaraq susur və bu jesti edən şəxsi dinləyirlər. **ŞƏKİL-30**



**ŞƏKİL-30.** Kanadanın Xarici İşlər Naziri Kristia Friland NATO Sammitində. Brüssel, Belçika. 11 iyul 2018-ci il

**Əl sinədə** - Salamlama və təşəkkür etmə mənasından fərqli olaraq bu jestedən istifadə edən şəxslər insanları ürəkdən danışdıqlarına inandırmaq üçün istifadə edirlər. Bu, insanlardan onlara inanmağı və onları qəbul etmələrini istəməyin bir yoludur. **ŞƏKİL-31**



**ŞƏKİL-31. Türkiyə Respublikasının Xarici İşlər Naziri Mövlud Çavuşoğlu.**

**Yumruq-həssas tutuş** - Bu, bütün dünyada siyasətçilərin siyasi karyerası boyu bir çox çıxışlarında istifadə etdikləri məşhur əl jestidir. Bu hərəkətdə baş barmaq qapalı yumruğun bir hissəsi olan şəhadət barmağı baş barmağa söykənir və ya yumruqdan bir qədər kənara çıxır. Tez-tez auditoriyaya müraciət edərkən bir nöqtəni ifadə etmək üçün istifadə olunur, güclü və empatik bir jestdir. **ŞƏKİL-32**



**ŞƏKİL-32.** Kanadanın Baş naziri Castin Trüdo.

**Barmaq ucları (həssas tutuş).** Baş barmaq və barmaq uclarının arasında xəyali, incə nəyisə tutarmış kimi barmaqları birləşdirmək. Nitq zamanı hər hansısa vacib bir məsələni, nə qədər həssas, doğru və ya dəqiq söyləmək istədiyiniz zaman, barmaq ucları bir-birinə incə bir şəkildə toxundurulur. Bu jest natiqin danışdığı məsələnin olduqca həssas və son dərəcə dəqiq olduğunu çatdırır. Barmaq ucu jestlərindən istifadə edən natqləri dinləyən dinləyicilər onları düşüncəli, məqsədyönlü və diqqətli biri olaraq qəbul edirlər. **ŞƏKİL-33**



**ŞƏKİL-33.** Böyük Britaniyanın Baş naziri Toni Bleyr (1997-2007)



**Qələbə** - İşarə və orta barmaqları yuxarı qaldıraraq onları ayıraraq V şəklində istifadə edilir. Qələbə, sülh və müxtəlif mənaları mövcuddur. Qələbəni simvolizə edərkən adətən ovuc xaricə baxır. Bu işarə İkinci Dünya Müharibəsi zamanı Çörçill tərəfindən qələbəni ifadə etmək üçün istifadə edilmişdir. **ŞƏKİL-34, 35**



**ŞƏKİL-34.** Böyük Britaniyanın 61-ci baş naziri Winston Çörçill (10 may 1940-27 iyul 1945)

## ELTUN İBRAHİMOV



**ŞƏKİL-35.** 44 günlük Qarabağ müharibəsində əldə edilən qələbədən sonra Azərbaycan Respublikasının prezidenti İlham Əliyevin Ermənistan işğalından azad edilən İranla sərhəddə yerləşən Cəbrayıl rayonuna səfəri. Cəbrayıl, Azərbaycan. 4 oktyabr 2021-ci il

## DİPLOMATİYADA BƏDƏN DİLİ

**Əl tikışı** - Qarın nahiyəsində birləşən əllər, baş barmaqlar və barmaqların ucları bir-birinə toxunaraq almaz forması əmələ gətirməklə yaradılan bədən dili hərəkətidir. Əlindəki mövzu haqqında özünə inam və bilik əlamətidir. Bu Angela Merkelin sevimli jesti kimi tanınır. Daha çox kimsə danışarkən deyil, dinləyərkən istifadə edilir. **ŞƏKİL-36.**



**ŞƏKİL-36.** Böyük Britaniyanın baş naziri Tereza Mey, ABŞ prezidenti Donald Tramp və Almaniya kansleri Angele Merkel. G7 Zirvəsi. Taormina, İtaliya. 26 may 2017-ci il.

**Gecikən əl sıxışmalar-** Hər bir liderin özünəməxsus bədən dili jestləri vardır ki, ya bu onların ümumi alışqanlıqdan irəli gəlir ya da onlar güclü təlim almaqla bədən dili jestlərindən ən yüksək səviyyədə məqamında yararlanırlar. Bu jest daha çox Rusiya Federasiyasının prezidenti Vladimir Putinin bədən dili kimi sayılır. Bir neçə dəfə rəsmi görüşlərdə bu jestdən istifadə edərək ani manevrlə rəqibinin əlini gözlətmək imkanından yararlanaraq medianın əsas gündəmi ola bilmişdir. **ŞƏKİL-37, 38**



**ŞƏKİL-37.** Rusiya Federasiyasının prezidenti Vladimir Putin və ABŞ prezidenti Donald Tramp. G-20 Sammiti. Hamburq, Almaniya. 7 iyul 2017-ci il



**ŞƏKİL-38.** Rusiya Federasiyasının prezidenti Vladimir Putin və ABŞ prezidenti Barak Obama. Nyu-York, ABŞ. 28 Sentyabr 2015-ci il.

## **Ayaq hərəkətləri Oturma qaydaları**

İctimai məkanlarda keçirilən bütün mərasim və rəsmi tədbirlərdə, yığıncaq və brifinqlərdə, rəsmi dəvət və banketlərdə, rəsmi görüşlərdə düzgün oturma tərzii olduqca önəmlidir. Hərəkət edərkən və yaxud əyləşdikdə ayaqların müxtəlif cür etiket qaydaları mövcuddur. Diplomatiyada ayaqların fərqli vəziyyətlərini bədən dili mütəxəsisləri incə bir mesajın təzahürü kimi analiz edirlər. Oturmaq qaydaları da mədəniyyətlərə görə fərqli mənalar daşıya bilər. Bəzən də siyasətdə güclü tərəfin qarşı tərəf üzərində üstünlüyü ələ almaq kimi istifadə edilir ki, əgər qarşı tərəf bunun fərqinə varmazsa zəifliyini qəbul etmiş kimi oturma şəklində heç bir dəyişiklikdən istifadə etmir. Ayaqlar şüurlu nəzarət altında olmasına baxmayaraq bəzən diqqətdən kənar qalır və yaxud uzaqlaşdırılır. Bu səbəbdən bədən dili mütəxəsislərinin də qeyd etdiyi kimi ayaqlar dəqiq məlumat mənbəyidir. Ayaqların ən çox istifadə edilən formaları aşağıdakılardır.

1. Ayaqlar dizlərlə paralel yerə bitişik.
2. Ayaqları dizlərə paralel açıq şəkildə yerə bitişik.
3. Ayaq ayağın üstə çarpaz
4. Ayaq biləyi dizin üzərində
5. Paralel Ayaqlar (qadınlara məxsusdur)



**Şəkil-39.** Nikita Xruşşov və Con Kennedi. Vyana, 1961-ci il

Ayaqlar Dizlərlə Birlikdə eyni məsafədə yerə bitişik paralel vəziyyəti bu neytral bir mövqedir və həm də formaldır, söhbətə diqqət yetirməyə imkan verir və digərləri tərəfindən diqqət çəkməyən oturma tərzidir. **Şəkil- 39** Etiket və nəzakət qaydalarına uyğun rəsmi əyləşmək forması kimi qəbul edilir.

Burada da bədəninizin duruşu daha çox önəm daşıyır ki, hər iki ayağın yerdə olması sadə, lakin təsirli olur. Bu tərz öz yolunu bilən, inamlı və qətiyyətli bir insan xarakteri kimi analiz edilir.



**Şəkil-40.** Hindistanın baş naziri Narendra Modi ABŞ prezidenti Donald Tramp. Nyu York. ABŞ. 2019-cu il.

Ayaqlar yerdə, dizlərlə birlikdə paralel açıq şəkildə təxminən 28-61 sm aralığında, bədənin duruşu dik oturanda sanki güc yayırlar. **Şəkil-40** Etiket qaydaları baxımından rəsmi oturma vəziyyətlərindən biridir. Gücü olan insanlara baxdıqda, onlar daha çox yer tuturlar. Belə oturan şəxsləri bədən dili mütəxəsisləri müzakirəyə açıq olmaq, üstünlük kimi xarakterizə edirlər. Bu oturma tərzinin digər versiyası isə dizlər açıq ayaq topuqlarının kilitlənməsidir. Bu, saxlanılan məlumatdan narahatlıq kimi xarakterizə edilir. Belə oturan şəxslər adətən bir-birinə bağlı əllərini dizlərinin üstünə qoyur və ya stulun qollarını möhkəm tuturlar.





**Şəkil-41.** ABŞ dövlət katibi Con Kerri və Çin Xalq Respublikası Dövlət Şurasının Baş naziri Li Keçyan. Pekin. Çin.14 Fevral 2014-cü il.

Bu kişiler arasında populyar bir oturma mövqeyidir. Bu oturma mövqeyi protokol və nazəkət qaydalarına əsasən formal və geniş istifadə olunur. **Şəkil- 41** Ayaqları çarpaz oturmaq Qərb mədəniyyətlərində stulda oturarkən qəbul edilən bir mövqedir. Bəzən ayaqları instinktiv olaraq da çarpazlayırıq. Ayaqlarınızı bir dizinizlə birbaşa digərinin üstündə keçmək bəzən daha təmkinli, həmişə müzakirəyə açıq olduğunuzu göstərə bilər, güvən verir və hətta duruşunuza rahatlıq verə bilər lakin bu həmişə davamlı olmamalıdır. Şüurlu şəkildə ayaqları çarpazlamaq daha çox yer tutur və güc hərəkəti olaraq analiz edilir. ABŞ prezidentləri John F. Kennedy, Richard Nixon , Ronald Reyqan , Corc Buş, Bill Klinton, Barak Obama daha çox bu cür oturma tərzinə üs-

tünlük verirdilər. Qadınlar da tarixən etiket qaydalarına görə bu tərzə üstünlük vermişlər – buna bənzər tərzə üstünlük vermişlər- bu, nəzakətli, “xanımsayağı” və zərif hesab edilmiş və bəziləri tərəfindən cəlbedici hesab edilmişdir. İctimai müzakirələrdə olduqları zaman Avropa tərzli ayaq çarpazı şəkildən istifadəyə daha çox önəm verilmişdirlər.



**Şəkil-42.** ABŞ Prezident Barak Obama İsrailin Baş naziri Benyamin Netanyahu ilə Ağ Evdə ABŞ-ın Suriya və İraqdakı (İŞİD) İslam Dövləti qrupuna qarşı söylərini, İranın nüvə imkanlarını və Qəzzada İsraillə Fələstinlilər arasında davam edən münaqişəni müzakirə edirlər. Vaşinqton, ABŞ, 2015-ci il.

Bədən dili mütəxəssisləri ayaqlarınızı çarpazlaşdıraraq dizlərinizdə ayaq biləklərinizlə oturma qaydasını daha çox aqressiv olan güc mövqeyi adlandırırlar. **Şəkil-42** Bu oturuş tərzini Amerikalı kişilər arasında daha çox populyardır.

İşgüzar görüşdə olan şəxslər statuslarını göstərmək üçün bu mövqedən geniş istifadə edirlər. Bununla birlikdə, Dörd Ayaqlı Kilidin qərar verərkən ideal olmadı-

ğına da inanılır. Bu jest göstərir ki, insan bizə tamamilə maraqsızdır və münasibətdə inadkardır. Bu jest həm də insanın sərt düşüncəli olduğunu və başqalarının fikirlərinə, düşüncələrinə və ya təkliflərinə açıq olmayan inadkar biri kimi əlaqələndirilir.

## 5. Paralel Ayaqlar



**Şəkil-43.** İsrail prezidenti İsaak Hersoq və İsveç Krallığının Xarici İşlər Naziri Ann Linde. İsrail. 2021-ci il.

Bu tərz ayaq duruşu müsbət bədən dilini, özünə inamı, cəlbediciliyi ifadə edir və qadınlar üçün ən yaxşı ayaq duruşu hesab olunur. **Şəkil-43** Eyni zamanda qadınlara daha sağlam, cəlbedici görünüş verir və güclü qadınlıq mesajı verir.

## IV FƏSİL

### MƏDƏNİ DİPLOMATİYA

Mədəni diplomatiya “qarşılıqlı anlaşmanı təşviq etmək məqsədilə millətlər və onların xalqları arasında fikir, məlumat, incəsənət, dil və mədəniyyətin digər aspektlərinin mübadiləsini” özündə ehtiva edən ictimai diplomatiya və yumşaq güc növüdür. “İstehsal etdiyimiz paltarlar, yediyimiz yeməklər, oynadığımız idman növləri və hörmət etdiyimiz ənənələr bir millətin kimliyinin bir hissəsidir. Mədəni diplomatiya ənənəvi diplomatiyanın əldə edə bilmədiyi məqsədlərə nail ola bilər.

Yumuşaq güc, 1990-cı ildə ilk dəfə Amerikalı professor Cozef Nye tərəfindən bir dövlətin hərbi və ya iqtisadi, məcburiyyətdən daha çox cəlb etmə və əməkdaşlıq yolu ilə digər dövlətlərin davranışlarına təsir etmək qabiliyyətini ifadə etmək üçün istifadə edilən bir termdir. Cozef Nye yumşaq gücün üç geniş kateqoriyasını müəyyən edir: siyasi dəyərlər, mədəniyyət və xarici siyasət. Nye üçün güc, istədiyiniz nəticələri əldə etmək üçün başqalarının davranışlarına təsir etmək bacarığıdır. Buna nail olmağın bir neçə yolu var: siz onları təhdidlərlə məcbur edə bilərsiniz; ödənişlərlə onları həvəsləndirə bilərsiniz; ya da istədiyinizi əldə etmək üçün onları cəzb edə bilərsiniz.

Mədəni diplomatiya ilə məşğul olan zaman hökumətlərin xarici auditoriyaya göstərməyə çalışdıqları budur. Bu , “məcburiyyət və ya ödənişlərdən daha çox, cazibə yolu ilə istədiyinizi əldə etmək bacarığıdır. Bu, ölkənin mədəniyyətindən, siyasi ideallarından və siyasətindən irəli gələn yumşaq gücün bir növüdür .

Mədəni diplomatiya bir millətin mədəniyyətinin bütün aspektlərindən istifadə edə bilər və istifadə edir . Buraya daxildir:

- İncəsənət, o cümlədən kino, rəqs, musiqi, rəsm, heykəltəraşlıq və s.
- Çoxsaylı mədəniyyət obyektlərini nümayiş etdirmək potensialını təklif edən sərgilər
- Universitetlər və xaricdə dil proqramları kimi təhsil proqramları
- Mübadilələr - elmi, bədii, təhsil və s.
- Ədəbiyyat- xaricdə kitabxanaların yaradılması, məşhur və milli əsərlərin tərcüməsi
- Xəbər və mədəniyyət proqramlarının yayımı
- Düşüncə və hörmət nümayiş etdirən millətə hədiyyələr
- Dini diplomatiya, o cümlədən dinlərarası dialoq
- İdeyaların və sosial siyasətlərin təbliği və izahı.

Dövlət Departamentinin mədəniyyət diplomatiyası üzrə keçmiş mütəxəssisi Richard T.Arndt: “Mədəni

əlaqələr hökumətin müdaxiləsi olmadan təbii və üzvi şəkildə inkişaf edir ticarət və turizm əməliyyatları, tələbə axını, kommunikasiyalar, kitab dövriyyəsi, miqrasiya, mediaya çıxış, evliliklər, milyonlarla gündəlik mədəniyyətlərarası görüş. Əgər bu doğrudursa, mədəni diplomatiyanın yalnız milli hökumətlərə xidmət edən rəsmi diplomatlar bu təbii axını formalaşdırmağa və milli maraqları inkişafa yönəltməyə çalışdıqları zaman baş verdiyini söyləmək olar.”

## **MODA DİPLOMATİYASI: BİRİNCİ XANIMLARIN SİYASƏTDƏ ROLU**

Modanın ictimai münasibətlərin vasitəsi kimi istifadə edilməsi ideyası uzun müddətdir ki, formalaşmışdır. İlk baxışdan modanın diplomatiyaya aid olmadığı görünə də ancaq istedadlı sənətkarı və onun yaradıcılığını qiymətləndirəndə müharibə, münafişə və siyasi mübahisələr haqqında düşünə bilməzsən. Bir-birindən fərqli görünən iki mövzu olan moda və diplomatiyanın əslində qarşılıqlı faydalı rolu var. ABŞ hökumətinin Rusiya maliyyə institutlarına və enerji şirkətlərinə qarşı sanksiyaları fonunda moda siyasətdən kənar qalır. Bir tərəfdən, Amerika brendləri hələ də rus istehlakçıları tərəfindən yüksək qiymətləndirilir. Bir çox Amerikalı məşhur dizaynerlər və iş adamları populyar mədəniyyətə və biznesə təsir göstərir. Livandan olan bəzi məşhur dizaynerlər, xüsusilə yəhudi əsilli dizaynerlər bütün dünyada məşhurlaşdılar. Onlar VIP-lərə və royaltilərə xidmət göstərirlər. İtaliya irsinin bənzərsiz sənətkarlığı və milli qüruru olan Gabbana yüksək keyfiyyətli mallarla əlaqələndirilir. Fransada eyni mövzunu Chanel və Hermes üçün də demək olar. İnsanlar “mənsəyini” düşünmədən paltar alırlar onlar üçün fərqi yoxdur, onlar brendi, keyfiyyəti və dizaynı bəyənilirlər. Bu illər ərzində beynəlxalq ictimaiyyət modanın beynəlxalq münasibətlərdə yumşaq güc kimi rolunu dərk etmişdir.



Onun bədii aspektləri hazırda milli brendin təbliğində mədəniyyət və xarici işlər nazirliklərinin əsas strategiyasıdır. Moda həm də incəsənət, yaradıcılıq və biznesin vəhdəti olduğu üçün ən güclü diplomatik vasitələrdən birinə çevrilir.



Çexiya, Malta və Sloveniya səfirliklərinin birgə təşkilatçılığı ilə keçirilən «Fashion Night Ignites» adlı tədbir . Perry Belmont Evi, Nyu-York. 23 mart 2019-cu il

Müasir dünyada moda sərhədləri, dil maneələri, mədəni məhdudiyyətlər, sanksiyalar və siyasi gündəmi olmayan bir sənayeyə çevrilib. Bu gün moda hələ də siyasi danışqların və dövlətlərarası münasibətlərin əsas hissəsidir. Siyasətçilər modadan öz üstünlükləri üçün, xüsusən də geyim koduna əsaslanan kommunikasiyalar ətrafında siyasi işlərin qurulması məqsədilə

istifadə edirlər. Dünya liderləri xarici ictimaiyyətlə ünsiyyət qurmaq və mədəni anlaşmanı inkişaf etdirmək üçün tez-tez ənənəvi geyimdən istifadə edirlər. Moda diplomatiyası dünya liderləri (və ya onların xanımları) tərəfindən edilən incə, sartorial (tərz) seçimlərə aiddir və qeyri-şifahi ünsiyyət forması kimi istifadə olunur: müəyyən xarici siyasət məsələlərinə, digər görkəmli liderlərə münasibət bildirmək, administrasiyanın prioritetlərini bildirmək və ya bir növ göndəriş etmək üçün siyasi mesajdır.

Ölkələrin fərqli protokolları olduğu üçün Diplomatik müstəvidə biz diplomatik protokol qaydalarına əməl etməliyik, eyni zamanda moda protokolu da diqqətdən yayınmamalıdır. Siyasətçilər diplomatik səfərlər zamanı geyindikləri geyimə önəm verirlər. Onlar ənənəvi olmayan qaydalara riayət edirlər. Bu, şifahi olmayan ünsiyyətin bir hissəsidir. Bu, xalq diplomatiyası ilə məşğul olanların yerli mədəniyyəti həddi aşmadan tanıya biləcəyi simvolizminə toxunur. Moda təkə birinci xanımlar üçün deyil, həm də rəng psixologiyasına güvənən prezidentliyə namizədlər üçün vacibdir. Prezidentliyə namizədin qalstuk rəngi nadir hallarda debatdan sonra başlıqlara səbəb olsa da, seçdiyi qalstuk ifadə etdiyi sözlər qədər mesaj göndərə bilər. Diplomatiyada rənglərin xüsusi bir mənə çalarları mövcuddur. Rənglər insanlar, insan qrupları üçün müəyyən mənələrə malikdir. Səfər ediləcək ölkə, iştirak edəcəyiniz auditoriya, baş çəkiləcək icmalar ilə planlaşdırılan bütün hər hansı görüşlərdə

yerli mövcud qayda qanunlar qədər geyim kodlarının da nəzərə alınması zəruridir. İştirakçılar tədbirlərdə geyindikləri paltarın dizayneri haqqında da diqqətli olmalıdırlar. Geyim kodları protokol qədər riayət olunması vacib olan məsələlərdəndir. Bu zaman insanlar onların mədəniyyətini kifayət qədər yaxşı başa düşməyinizə heyran olacaqlar. Şüuraltı səviyyədə sizi hətta qismən cəmiyyətin bir hissəsi kimi qəbul edə bilirlər.



Birinci xanım ölkə prezidentin xanımı, dövlətin ikinci adamıdır, ölkənin imicinin əsas komponentidir. Dövlət başçısının tərəfdaşı və həmin ölkənin qadınlarının nümayəndəsi kimi diplomatiyada, beynəlxalq məsələlərdə, ictimai xidmətlərdə və xeyriyyəçilikdə ölkənin adından çıxış etməkdə unikal üstünlüyə malikdir. Prezidentin xanımı rəsmi səfərlərdə ərini müşayiət edir, onunla beynəlxalq nümayəndə heyətlərini qəbul edir, ölkənin siyasi, ictimai və mədəni həyatında işti-

rak edir. Birinci xanım olmaq zəriflik standartlarından biri olmaq deməkdir. Ölkə başçısı ilə səfər edən birinci xanım şifahi olmayan ünsiyyətdə həmin ölkənin «moda səfiri» funksiyası rolunu oynayır. Birinci xanımlar ölkə rəhbərinin xanımı olduğu üçün məşhur olurlar və bu məşhurluğu ilə onun geyimi, görünüşü və hərəkətləri maraqla diqqətə layiqdir. Bizi ölkə daxilində və bütün dünyada təmsil edir, buna görə də insanlar fikir bildirmək hüququna malik olduqlarını hiss edirlər. Onun geyim qaydaları və hətta davranış normaları diplomatik protokol xidməti tərəfindən ciddi şəkildə tənzimlənir. Prezidentlərin xanımları beynəlxalq görüşlərdə və rəsmi tədbirlərdə protokola riayət etməyə borcludurlar. Hər zaman diqqət mərkəzində olduqları üçün son illərdə stilistlər birinci xanımlar üçün daha çox əhəmiyyət kəsb edir. Onlar, mükəmməl ilkin təəssürat yaratmaq, düzgün bədən dilini tətbiq etmək və yaxşı geyinməklə hər zaman və hər yerdə qüsursuz olmalıdır. Birinci xanımın üslub seçimi diplomatik səfərlərdə ev sahibi ölkə ilə əlaqə saxlamaq üçün güclü siyasi vasitədir. Son zamanlar nisbi olaraq “Birinci xanım diplomatiyası” ifadəsi də məşhurdur. Birinci xanım mesaj ötürmək üçün geyimlərindən öz xeyrlərinə istifadə etmə imkanlarına malikdirlər və insanlara güclü təsir göstərə bilirlər. Buna nail olmaq üçün çoxlu qadağalar və məhdudiyyətlər olan, lakin yaxşı zövq və üslub hissi ilə kəonik hala gətirmək olduqca mümkün olan xüsusi etiket və qüsursuz geyim kodu kömək etməkdədir.

## DİPLOMATİYADA BƏDƏN DİLİ

Çox vaxt prezidentin həyat yoldaşının qatıldığı tədbirlərin geyim kodu Business Best və Business Traditionaldır. Bunlar qolları olan iş kostyumları, şəffaf parçaların olmaması, aktiv dekorasiya, dəri və süet əlavələri, fermuarlar, atlas parçalar, zərgərlik aksesuarları və ziyafətlər üçün kostyum aksesuarlarıdır. Bu səbəbdən siyasətçilər diplomatik səfərlər zamanı geyindikləri geyimə xüsusi diqqət göstərilir. Buna görə də, bu incə seçimlər liderin şəxsi geyim məsləhətçisi tərəfindən çox planlaşdırma tələb edir. Birinci xanımlar modanı diplomatik bir dil kimi qəbul etdilər.



Birinci xanımların geyiminə və xarici görünüşünə münasibət bildirmək mədəni bir tendensiyadır. Artan media mədəniyyəti və azad media platformalarının mövcudluğu prezident və birinci xanım ilə bağlı şəkillərə və məlumatlara əlçatanlıq yaradır. Söhbət siyasətə gəldikdə dövlət başçıları ola bilər, lakin zəriflik və üslubla dünyanı qazanan birinci xanımlardır. Birinci xanımın hər görünüşü təkcə medianın deyil, həm də moda dünyasının diqqətini çəkir. Birinci xanımlar dövlət səfərlərinə gedəndə insanlar brendlərdən tutmuş rənglərə qədər nə geyindiklərini təhlil edirlər. Dünyada baş verən ictimai-siyasi hadisələrin fonunda xəbər mediası siyasi liderlərin, o cümlədən onların xanımlarının geyimini müzakirə etmək üçün hər zaman xəbər bülletenlərində xüsusi yer ayırırlar.

Bu gün birinci xanımlar moda diplomatiyasında geyimlərinəndən simvolizm kimi istifadə edərək ölkələrə, millətlərə və kütlələrə təsir edə bilirlər. Bu strateji məsələyə hökumətlər çox ciddi yanaşırlar.

## **1. Hörmət işarəsi və siyasi kommunikasiya**

- Kraliça II Yelizaveta 1986-cı ilin oktyabrında Pekində dövlət ziyafətində olarkən Çinin bədii çiçəyi sayılan pion çiçəkləri ilə dizayn edilmiş ipəkdən hazırlanmış çəhrayı geyimdən istifadə etmişdir. Beynəlxalq mətbuat bu hadisəni Çin millətçiliyi və mədəniyyətinin simvolları ilə əlaqələndirmişdilər.



- Marqaret Tetçerin mühüm siyasi görüşlərdə və media tədbirlərində görünüşünə daha yaxından nəzər saldıqda, onun görünüşü, o cümlədən dəbi və çantaları, əslində, onun liderlik tərzinin simvolu olduğunu göstərirdi. Beynəlxalq səfərlər üçün Tetçerin geyimləri səfərin siyasi məqsədinə uyğun olmalı və onu siyasi lider kimi təqdim etməli, eyni zamanda onun səfər etdiyi ölkəyə mədəni simpatiya və anlayışı nümayiş etdirməli idi. O, ev sahibinin milli bayrağının rəngini öz geyiminə daxil etməyi və ya ən azından geyiminin rənglərini onların rənglərinə uyğun saxlamağı xoşlayırdı. 1987-ci ilin yazında Tetçer Sovet İttifaqına səfər edərkən onun siyasi məqsədi şərqlə qərb arasında münasibətləri yaxşılaşdırmaq və soyuq müharibəyə son qoymaqdan ibarət idi. Bu məqsədlə, düzgün təəssürat yaratmaq üçün O, dramatik bir görünüş yaratmaq və

## ELTUN İBRAHİMOV

təkcə Sovet İttifaqının liderlərini deyil, həm də Böyük Britaniyanın, Sovet İttifaqının və ətrafındakı bütün siyasi dünyanın ictimaiyyətini heyran etmək istəyirdi. O, Philip Somerville rus üslubunda xəz papaqda, geniş çiyin yastıqçıqları olan palto geyinmişdir.





## DİPLOMATİYADA BƏDƏN DİLİ

- Vatikanda Papa Fransisk ilə görüşdə Melaniya Tramp İtalyan brendi Dolce & Gabannadan duvaqlı qara krujevalı libas geyinərək ev sahibi ölkəyə hörmətini bildirməklə yanaşı həm də dini vəzifəsini icra etmiş sayılır.



- Cənubi Koreyanın 11-ci prezidenti Park Kın He ikitərəfli münasibətləri gücləndirmək məqsədi ilə 2016-cı ilin mayında İrana rəsmi səfər etmişdir. O, İrana səfər edən ilk Koreyalı dövlət başçısı oldu. Səfər çərçivəsində xanım Park Kın He İranın daxili qanunlarına uyğun şəkildə baş örtüsündən istifadə etmiş, həmin ölkəyə hörmət göstərmək və çoxdan gözlənilən diplomatik əlaqələrin inkişafında xüsusi dönüş yaratmaq məqsədilə İranın bayrağının rənglərinə oxşar geyim tərzindən istifadə etmiş-

## ELTUN İBRAHİMOV

dir. Parkın ehtiram nümayişi, dünyada islamofobiya zirvəsinin yaşandığı bir vaxtda dinlərə münasibətdə qeyri-müəyyən mövqedə olan tərəfdaş üçün əhval-ruhiyyə yaradır. Cənubi Koreya liderinin moda diplomatiyası mətbuatda manşətlərin əsas xəbərlərinə çevrilmişdir.



- Kembric hersoginyası Keyt Midlton də moda diplomatiyasına yad deyil. Butan Krallığını ziyarət edərkən, Beulah London tərəfindən hazırlanmış Butanın milli çiçəyi olan Himalay mavi lələsini özündə əks etdirən çiçək naxışlı don geyinmişdir.



### 2. İki ölkə arasında yaxşı münasibətlərin əlaməti

2009-cu ildə Strasburqda NATO-nun 60 illik yubileyi münasibətilə keçirilən mərasimin ikinci günündə Mişel Obama Karla Bruni-Sarkozi ilə görüşdə Azzedine Alaia-dan şalvar geyinmişdir. Mişel Obama fransız modasına dəstəyini və böyük zövqünü Azzedine Alaia tərəfindən tikilmiş paltarı geyinərək nümayiş etdirib. Xanım Obama bu di-zayneri seçməklə moda diplomatiyasında çox incə davrandığını sübut etmişdir.



### 3. Siyasi və ya sosial rəy bildirmək

- Fransa Prezidenti Emmanuel Makronun dəvəti ilə Birinci Dünya Müharibəsinə son qoyan atəşkəs ra-

## DİPLOMATİYADA BƏDƏN DİLİ

zılaşmasının 100-cü ildönümü münasibətilə Prezident Rəcəb Tayyib Ərdoğan və xanımı birinci xanım Əminə Ərdoğan 2018-ci ildə Fransada səfərdə olarkən “Picasso Bleu et Rose” adlı sərgidə iştirak etmişdir. Özünəməxsus üslubu və zərif görünüşü ilə diqqət çəkən birinci xanım Əminə Ərdoğan sərgi müddətində Osmanlı naxışlı libası ilə tamaşaçıları heyran etmişdir.



## ELTUN İBRAHİMOV

- Melaniya Tramp Kral Əbdüləziz Konfrans Mərkəzində Donald Trampın Ərəb İslam Amerika Samiti üçün ilk böyük xarici çıxışı üçün dabanlı Dolce & Gabbana ağ şalvar geyinib. Bu, *“krallığın qadınlarına öz hüquqları uğrunda mübarizə aparmaq üçün bir mesaj göndərmək kimi nəzərdə tutuldu”*.



#### 4. İcmaya mesaj göndərmək

- Donald Trampın andiçmə mərasimindən bir gün əvvəl Melaniya Tramp “Vaşinqtondakı Union Station”da axşam yeməyinə Reem Acra paltarı geyinmişdir. Livan əsilli modelyer Reem Acra Nyu Yorkda məskunlaşan mühacirdir. Onun mühacir dizaynerin paltarını geyinməsi güclü mesaj idi.



## 5. Milli istehsal və yerli brendlərə dəstək



Çinin birinci xanımı Penq Liyuan incə çin naxışları ilə tikilmiş kostyumları və donları ilə məşhurdur. Birinci xanım yerli brendlərin böyük pərəstişkarıdır. Çinin yerli geyim brendlərini, dizaynerlərini və kosmetika markalarını öz üslubunda təmsil edir və dəstəkləyir. Birinci xanımın sartorial üslubunun başqa bir cəhəti onun aşağı profilli çinli dizaynerlər tərəfindən hazırlanmış əşyaları geyinməyə üstünlük verməsidir. Dünyanın hər yerindən jurnalistlər onun moda anlayışına heyrandırlar və qeyd edirlər ki, o, “müasir Çin qadınlığının güclü, mehriban və müstəqil imicini” təmsil edir və onun üslubu “Çinin xarici dünyaya imicini yaxşılaşdırmaq üçün güclü vasitədir”. Çinin yumşaq gücünün simvoludur.



**MƏNBƏLƏR:**

1. Waltz K.N. Theory of International Politics. N.Y.: McGraw Hill, 1979.
2. Bertalanfy L. von. General System Theory. Foundations, Development, Applications. N.Y.: George Braziller, 1968
3. Страницы истории дипломатии. А. Ахад-заде 2016 г. Москва
4. Buzan B., Little R. International Systems in World History. Remaking the Study of International Relations. Oxford: Oxford University Press, 2000.
5. Albert M., Cederman L.-E. System Theorizing in IR // New Systems Theories of World Politics / Ed. by M. Albert, L.-E. Cederman, A. Wendt. N.Y.: Palgrave MacMillan, 2010. p. 3–22.
6. Perlo-Freeman S., Skons E., Solmirano C., Wilandh H. Trends in World Military Expenditures, 2012 [Electronic resource] // Stockholm International Peace Research Institute, SIPRI [Official website]. April 2013. URL: <http://books.sipri.org/files/FS/SIPRIFS1304.pdf> (accessed 05.06.2013).
7. Цыганков П.А. О содержании термина «международный актор»: вклад социологии // Пространство и время в мировой политике и международных отношениях: Материалы 4-го Конвента РАМИ. Т. 1. Акторы в пространстве и

- времени мировой политики / Под ред. М.М. Лебедевой. М.: МГИМО, 2007 [Электронный ресурс] // МГИМО-Университет [Официальный сайт]. URL: <http://www.mgimo.ru/fileserver/books/rami4konvent/t1-tsygankov.pdf> (дата обращения: 05.06.2013)
8. Watson A. The Evolution of International Society. A Comparative Historical Analysis. L.: Routledge, 1992.
  9. Медяков А.С. История международных отношений в Новое время. М.: Просвещение, 2007.
  10. Ревякин А.В. История международных отношений в Новое время. М.: РОССПЭН, 2004.
  11. Луман Н. Введение в системную теорию. М.: Логос, 2007.
  12. Луман Н. Общество общества. Т. 1. Общество как социальная система. М.: Логос, 2011
  13. Kornai J. Anti-Equilibrium. Budapest, 1971.
  14. Матурана У., Варела Ф. Древо познания: биологические корни человеческого понимания. М., 2001.
  15. Моисеев Н.Н. Универсум. Информация. Общество. М.: Устойчивый мир, 2001.
  16. Cultural Diplomacy. A. Yusif 2021. Sofia
  17. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Основания синергетики. Синергетическое мировидение. М.: ЛИБРОКОМ, 2010
  18. Темников Д.М. Синергетический подход к анализу международной политики. Опыт адапта-

- ции понятий [Электронный ресурс] // Международные процессы [Онлайн]. 2012. Т. 10. № 2 (29). URL: <http://www.intertrends.ru/twenty/008.htm> (дата обращения: 05.06.2013)
19. Сидоров А.Ю., Клейменова Н.Е. История международных отношений. 1918–1939 гг. М.: Центрполиграф, 2008
20. Сетов Р.А. Современный миропорядок и государственные интересы России. Термины, теории, прогнозы. М.: Три квадрата, 2010.
21. Манькин А.С. Системность в международных отношениях. Содержание, причины формирования и этапы развития // Основы общей теории международных отношений. М.: Изд-во Моск. ун-та, 2009. С. 39–77.
22. Богатуров А.Д. Современный международный порядок [Электронный ресурс] // Международные процессы [Онлайн]. 2012. Т. 23. № 2 (29). URL: <http://www.intertrends.ru/one/001.htm> (дата обращения: 05.06.2013).
24. “Modern Diplomacy” R.P Barston. 2006
25. “The Definitive Book of Body Language” Allan and Barbara Pease
26. “The Oxford Handbook of Modern Diplomacy” Edited by Andrew F. Cooper, Jorge Heine, and Ramesh Thakur
27. “NON-VERBAL CUES IN POLITICS: AN ANALYSIS OF GESTURAL SIGNALS SENT BY

AMERICAN AND EUROPEAN POLITICIANS”  
MARTA ROMINIECKA

28. “INTERCULTURAL COMMUNICATION AND  
DIPLOMACY”

edited by Hannah Slavik

29. “Body language in diplomatic communication”  
Al-Shamary Khalid Jasim

30. Communication Psychology in Diplomacy. A. Yusif  
. 2021. Sofia

31. “The Body Language of Politics: Decide Who is  
Lying, Who is Sincere, and How You’ll Vote” Donna  
Van Natten

32. Danesi, M (2006)- “Kinesics”. Encyclopedia of  
Language & Linguistics: 207–13.

33. Liadov, P. F. 2004, History of the Russian protocol,  
Moscow

34. John R. Wood and Jean Serres, Diplomatic Ceremo-  
nial and Protocol: principles, procedures and practi-  
ces (New York: 1970)

35. V.Y. ULAXOVIÇ- MÜASİR DİPLOMATİYADA  
PROTOKOL VƏ ETİKET. Bakı -2008.

36. В. П. ЕГОРОВ- ДИПЛОМАТИЧЕСКИЙ  
ПРОТОКОЛ И ЭТИКЕТ. МОСКВА–2013

37. Aldrete - “Acclamations in Ancient Rome”

38. P. Zanker- The Mask of Socrates. The Image of the  
Intellectual in Antiquity (Berkeley and Los Angeles CA)

39. Erica Dhawan- “Digital Body Language: How to  
Build Trust and Connection, No Matter the Distance”

40. Guy Schleffer, Benjamin Miller -“THE POLITICAL EFFECTS OF SOCIAL MEDIA PLATFORMS ON DIFFERENT REGIME TYPES”
41. <https://www.g20.org>
42. “Cultural Diplomacy, Political Influence, and Integrated Strategy,” in *Strategic Influence: Public Diplomacy, Counterpropaganda, and Political Warfare*, ed. Michael J. Waller (Washington, DC: Institute of World Politics Press, 2009), 74-75.
43. Joseph S. Nye, *Soft Power: The Means to Success in World Politics* (Cambridge: Perseus Books, 2004), 18.
44. Novinger, 2001:65
45. Al-Shamary Khalid Jasim Body language in diplomatic communication
46. “THE POLITICAL EFFECTS OF SOCIAL MEDIA PLATFORMS ON DIFFERENT REGIME TYPES”  
Guy Schleffer, Benjamin Miller
47. Erica Dhawan-“Digital Body Language:How to Build Trust and Connection, No Matter the Distance”
48. Aldrete,“Acclamations in Ancient Rome”
49. P. Zanker, *The Mask of Socrates. The Image of the Intellectual in Antiquity* (Berkeley and Los Angeles CA)
50. Liadov, P. F. 2004, *History of the Russian protocol*, Moscow
51. John R. Wood and Jean Serres, *Diplomatic Ceremonial and Protocol:principles, procedures and practices* (New York: 1970).
52. Adler, 1986: Di Stefano və Maznevski , 2000

53. Фрик Т. Б. Основы теории межкультурный коммуникации
54. LaFrance, M. (2009). What's in a Robot's Smile? The many meanings of positive facial display. In L. Canamero & R. Aylett (Eds.) *Animating Expressive Characters for Social Interaction*. Amsterdam, The Netherlands: J.D. Benjamin.
55. "Cultural Diplomacy, Political Influence, and Integrated Strategy," in *Strategic Influence: Public Diplomacy, Counterpropaganda, and Political Warfare*, ed. Michael J. Waller (Washington, DC: Institute of World Politics Press, 2009), 74.
56. "Cultural Diplomacy, Political Influence, and Integrated Strategy," in *Strategic Influence: Public Diplomacy, Counterpropaganda, and Political Warfare*, ed. Michael J. Waller (Washington, DC: Institute of World Politics Press, 2009), 82-87.

## DİPLOMATİYADA BƏDƏN DİLİ

Kitabın üz dizaynı: Betül Akyar  
Kitabın iç dizaynı: Azər Aydın

## Müəlliflə əlaqə



Eltun Ibrahimov



eltun\_ibrahimov



eltun\_dip@yahoo.com

Çapa imzalanmışdır: 17.03.2022.

Formatı 84x108 1/16.

Həcmi 10 ç.v. Sifariş № 34. Tiraj 500

“Zərdabi Nəşr” MMC Nəşriyyat-Poliqrafiya müəssisəsi

Tel.: (012) 514 73 73, (050; 055; 070) 344 76 01

E-mail: zerdabi\_em@mail.ru