



**SREDNJA VZGOJITELJSKA ŠOLA
IN GIMNAZIJA LJUBLJANA**

Kardeljeva ploščad 16, 1113 Ljubljana Bežigrad

TEMA:

NEVERBALNA KOMUNIKACIJA

Seminarska naloga pri predmetu psihologija

UVOD

Neverbalno obnašanje je zelo močno sredstvo za komunikacijo, ne glede na to, v katerem poslu ste. Da bi bili uspešni na tržišču, na katerem tekmovalnost narašča, moramo poznati vpliv neverbalnih sporočil ter gojiti naš občutek za neverbalno komunikacijo.

Zgodovina neverbalne komunikacije

Prvič so začeli neverbalno komunikacijo znanstveno raziskovati šele leta 1960. Okrog leta 1970 skoraj ni bilo na voljo nobenega gradiva o neverbalni komunikaciji. Če se ozremo daleč nazaj, potem je v obdobju pred dvajsetim stoletjem najvplivnejše delo **Charlesa Darwina** *Izražanje čustev pri človeku in živalih*, objavljeno leta 1872. Prav s tem delom se je sprožil plaz sodobnih proučevanj izražanja z obrazno mimiko in govorno mimiko. Raziskovalci po vsem svetu so podprli mnoge Darwinove zamisli in opazovanja. Osnove neverbalne komunikacije lahko črpamo tudi iz nemih filmov iz preteklosti. Med temi je zelo pomemben Charlie Chaplin in ostali. Pri zapisovanju raznih knjig pa so opazovali razna plemena, katera imajo slabo razvit jezik. Opazovali pa so tudi slepe oziroma gluhoneme ljudi, ki se nejezikovnih znakov ne morejo naučiti prek vidnega ali slušnega kanala, kar dokazuje, da je del nejezikovnega komuniciranja že prirojen (smeh, ko smo srečni, skomig z rameni, ko neke stvari ne vemo).



Michael Corballis

Za Michaela Corballisa z Auklandske univerze na Novi Zelandiji gestikuliranje, ki ga uporabljajo od rojstva slepi, in mahanje z rokami med telefonskim razgovorom, ne kaže na našo pomanjkljivo komunikacijsko sposobnost, ampak na globoko evolucijsko povezavo govora in kretenj. "Gestikuliranje ni le dodatek govora," trdi Corballis, "ampak je verjetno pomenilo našo prvo obliko komunikacije. Zgodnji ljudje so podobno kot mimiki za sporazumevanje uporabljali celo telo. Govor se je razvil iz te starodavne govornice telesa, gestikuliranje pa je vse, kar je ostalo od njega do današnjih dni. Kretnje in govor so se razvijali skupaj, povezava med njimi pa je tako močna, da ne moremo uporabljati drugega brez drugega. Je torej stara navada, ki ne zamre niti v primeru, ko se nekdo rodi slep."

Corballis je prepričan, da se tuljenje in vreščanje ob nevarnosti, ki ga slišimo pri naših najbližjih živalskih sorodnikih, že v osnovi razlikuje od našega govora. Pravzaprav so le naši zvočni izrazi čustev - smeh, vzdihovanje in kriki - še najbolj verjetni nasledniki takšnih primitivnih opozoril na nevarnost. Po njegovem je to razlaga, zakaj so poskusi, naučiti šimpanze govoriti, v glavnem spodleteli. Medtem ko je nekaterim uspelo spoznati zelo enostavno slovnico. Jim nikoli ni uspelo preseči slovnične kompleksnosti, ki jo razume dveletni otrok. Da bi razložil, kako se je verjetno razvil neverbalni jezik, Corballis opiše afriško dolino, ki je nastala z velikim zemeljskim usadom, kjer so predniki velikih opic ostali na zahodni strani, medtem ko so tisti, iz

katerih so se kasneje razvili hominidi, ostali odrezani na vzhodu. Na tej strani se je gozd s časoma umaknil mesojedim živalim naklonjeni savani, zaradi česar je (po Corballisovem mnenju) nevarnost, biti opažen, doprinesla k izboru tihega, neopaznega sodelovanja in sporazumevanja. Informacije so verjetno vsebovale predvsem podatke o položaju roparic in plena, zato so bila prva sporočila preproste kretnje, kot je na primer kazanje s prstom. In tudi današnje kretnje še vedno vsebujejo to prostorsko sestavino. Poleg tega je naše najbolj razvito čutilo vid - in ne sluh, kot bi bilo pričakovati, če bi bila prvotna oblika sporazumevanja glasovno sporazumevanje. Morda je tudi dvonožnost stranski proizvod naše želje po sporazumevanju. Naši predniki so potrebovali proste roke za nošnjo kopja in prižiganje ognja, morda pa tudi za opozarjanje pred prežečim tigrom ...

Filozof Etienne Bonnot

Teorijo je prvič predstavil francoski filozof Etienne Bonnot de Condillac leta 1746, nov zalet pa ji je v 70. letih dal pokojni Gordon Hewes, antropolog z Univerze Colorado v Boulderju. Hewes je pregledoval zgodovinske zapiske raziskovalcev, ki so odkrivali nova ljudstva, in presenečeno ugotovil, da so se ti ob pomanjkanju slovarjev in prevajalcev, v želji, da bi jih razumeli, zatekali k omejeni zbirki kretenj. Na podlagi tega je začel razmišljati o obstoju nekega temeljnega, univerzalnega človeškega jezika, ki temelji na neverbalni komunikaciji. Vendar pa si je Hewesova teorija pridobila kaj malo podpore. Ob pomanjkanju trdnih dokazov o načinu sporazumevanja zgodnjih ljudi se je namreč zdela bolj logična trditev, da se je jezik razvil iz surove vokalizacije opic.

Zakaj ima neverbalno obnašanje tako veliko moč?

1. To so starejše in zanesljivejše oblike komunikacije.
2. Lahko so čustveno bolj močne kot besede (npr. objem).
3. Imajo širši pomen (presejajo kulturne meje).
4. Imajo neprekinjen, naraven in takojšen učinek (z govorjenjem lahko preneham, moje telo pa še vedno neverbalno komunicira).
5. Pojavljajo se v in na več nivojih. Če je beseda mono predvajanje glasbe, je neverbalna komunikacija stereo.

Na podlagi tega vidimo, da je neverbalno izražanje zelo močan komunikator. Kako pa pravzaprav prispevajo oziroma delujejo v pogovoru ali na predstavitvi?

Pomen neverbalne komunikacije

Neverbalna komunikacija je sporazumevanje z gibi oziroma kretnjami. Razne raziskave so dokazale, da je v sporazumevanju med ljudmi sporočilo večkrat podano s kretnjami, telesno držo, položajem in oddaljenostjo med osebami kot pa z drugimi sredstvi. Mnogi raziskovalci neverbalne komunikacije so odkrili, da je delež nejezikovnega sporazumevanja pri sporazumevanju okrog 60%, ostalo pa so glas (barva, višina glasu...) in besede. Nekateri raziskovalci trdijo, da gestikuliranje v ničemer ne prispeva k boljšemu poslušalčevemu razumevanju, ampak naj bi pomagalo govorniku poiskati pravo besedo, torej naj bi pomenilo neke vrste tridimenzionalni pomnilnik.

Značilnosti neverbalne komunikacije

Za neverbalno komunikacijo je značilno, da se ne smemo pri tolmačenju govornice telesa omejiti le na eno samo kretnjo in jo obravnavati ločeno od drugih kretenj ali okoliščin. Praskanje po glavi ima nešteto pomenov. Praskamo se zaradi prhljaja, potenja, pozabljivosti, laganja... Zato je pomembno, da upoštevamo tudi okoliščine in ostale kretnje. Ključ za pravilno tolmačenje govornice telesa je torej opazovanje kretenj ter usklajenost jezikovnega in nejezikovnega prenosnika. Vsakdo uporablja kretnje oziroma gestikulira. Občasno se vizualni znak uporablja kot nadomestilo govora (zelo znana je na primer gesta Winston Churchilla, ki je v znak zmage dvignil dva prsta), vendar pa se med pogovorom poslužujemo

gestikuliranja povsem spontano in nevede - tudi, ko govorimo po telefonu.

NALOGE NEVERBALNE KOMUNIKACIJE

Obstajajo tri naloge neverbalne komunikacije:

1. Pokazati, kaj MISLITE ali ČUTITE

Če bi trikrat rekel "Krasno, no, vidiš", in bi vsakič imel različen kontakt z očmi, drugačno držo, obrazno mimiko ter barvo glasu, bi verbalno vsakokrat rekel isto stvar, toda ne bi dejansko iste stvari sporočil. Neverbalno obnašanje bi popolnoma spremenilo pomen besed.

2. POUDARITI izgovorjene besede

"Rekel sem: Ne!" (Fiksiran pogled in resen izraz.) "Ja, tako je!" (Kimajte z glavo, ko to rečete.)

Kaj pa, ko pacient vpraša: "Ali bom ozdravel?" in zdravnik pacientu reče: "Da, boste!", toda odvrne pogled in pokašlja, medtem ko to reče? Kakšen bi bil učinek? S tem je zanikal svoje verbalno sporočilo, kajne?

3. Urejati MEDSEBOJNO delovanje

Neverbalni znaki imajo nalogo, da urejajo tok pogovora. V efektu lahko npr. vstanete s stola, stegnete roko, da bi se rokovali, ali pa skomignete z rameni in s tem sporočate, da je konec pogovora. To je bolj vpljudno, kot npr. "Zelo mi je dolgčas in komaj čakam, da boste odšli..." ali "res moram na stranišče - beži stran!"

Če povzamem, obstajajo tri naloge neverbalne komunikacije:

1. Pokazati, kaj MISLITE ali ČUTITE.
2. POUDARITI izgovorjene besede.
3. Urejati MEDSEBOJNO delovanje

Sedem področij neverbalnega obnašanja:

1. Osebni prostor
2. Fizični izgled
3. Očesni kontakt
4. Izraz obraza
5. Kretnje
6. Vokalni vidiki
7. Pisarna in okolica

1. OSEBNI PROSTOR - namišljeni balon, ki se širi od naših teles

Edward T. Hall je določil štiri območja interakcije:

1. INTIMNA razdalja: 0 - 45 cm. Rezervirana je za spolnost in za zelo osebne pogovore.
2. OSEBNA razdalja: 45cm - 1 m. Ta je za prijatelje in znance.
3. SOCIALNA razdalja: 1 - 3.5 m. Ta je za poslovne stike.
4. JAVNA razdalja: 3.5 m do 8 m. Ta je za javne slovesnosti, govore in predavanja. (Pearson, str. 137)

Pomembno je, da se teh razdalj zavedate in jih upoštevate. Če se boste npr. med poslovnim razgovorom nekemu preveč približali in s tem vstopili v njegovo osebno razdaljo, vas bo imel za vsiljivo in neprijetno osebnost.

2. FIZIČNI IZGLED

a. Telo

Dolžina las pri moškem, dolžina las pri ženski, oblika pričeske, splošna oblika telesa - vse to vpliva na komunikacijo. Kaj sporoča zelo sključena drža? Da je oseba nesigurna ali boječa. Če pa ima oseba zelo

vzravnano držo in visoko dvignjeno glavo, se nam zdi samozavestna in močna.

b. Oblačenje

Tridelna moška obleka sporoča konzervativnost. Kaj pa obleka dragega italijanskega oblikovalca? Čisto drugačen vtis... tudi če je na istem človeku.

"Ameriškega poročevalca Dan RATHERA so vsi imeli za hladnega in arogantnega. Zato so mu svetovalci svetovali, naj se začne oblačiti v puloverje toplih barv. Vendar pa mu zaradi arogance in hlada, ki ga je izžareval, tudi ta sprememba ni pomagala."

Potem je en teden, namesto da bi rekel "Na svidenje" na koncu oddaje, pogledal kamero in resno rekel "Pogum". Tudi ta ideja se ni obnesla.

Vsekakor vas oblačilo ali način, kako nekomu rečete "Na svidenje", ne naredi manj arogantnega ali sočutnega. Prava sprememba se lahko zgodi le v notranjosti osebe in izhaja od znotraj navzven. Toda zgoraj navedeni primeri določenih neverbalnih obnašanj so nam lahko v pomoč. Ne zato, da bi se pretvarjali, da smo nekaj, kar nismo, ampak zato, da smo prepričani, da naše neverbalno izražanje ne izraža nekaj, česar nikakor ne želimo.

Strokovnjaki pravijo, da bi se v primeru stika z mednarodnim podjetjem moški morali obleči v temno modre ali črne moške obleke, belo srajco ter kravato (nikoli rjave barve). Sivo barvo uporabljajte le, če ste zelo široki ali če ste bolj arogantni po naravi. Ženske bi morale nositi kostime ali obleke temnih barv, zlasti, če so/ste drobne.

Dr. Constance Staley meni, da je pomembno, če je situacija neznana, vam pa se pripeti napaka, da ste nekoliko bolj formalno oblečeni.

Takšnega vas bo vaše občinstvo nedvomno sprejelo z odobravanjem, kajti vi ste govornik. Vaš izgled si bodo verjetno razlagali kot pozitivni pokazatelj, da so v vaših očeh pomembni. (Staley, str. 419)

c. Nakit

Uporaba veliko zlatnine in diamantov tudi komunicira, ne glede na osebo, karakter osebe ali njena sporočila.

Ali bi smela Elizabeth Dole nositi drag nakit, medtem ko je govorila v imenu mednarodnega Rdečega križa? Ne bi smela. Razvila je podobo, da stoji na zemlji, da ima občutek za težave ljudi in ljudje so ji zaupali ter donirali denar.

Vaše telo, obleka in nakit vplivajo na komunikacijo in na vaš uspeh. Podoba je zelo pomembna. Podoba, ki jo želite izražati, vključuje profesionalnost, pripravljenost in uspeh.

Lawrence J. Peter, avtor knjige "The Peter Principle," pravi:
"Sposobnost, ljubezen do resnice in lepota so odločene v očeh." - Ne v očeh govornika, ampak v očeh poslušalca. On se bo odločil, če ste sposobni ali pošteni.

3. OČESNI KONTAKT

Če bi izbral eno razsežnost neverbalne komunikacije, ki ima večji vpliv od drugih, bi bil to očesni kontakt, ki ga ali pa ga ne delite z vašim občinstvom. Oči niso le zrcalo duha, ampak tudi vrata do srca in duše vaše stranke.

Zmerna do visoka raven direktnega očesnega kontakta je najuspešnejša pri izgradnji odnosa in prepričljivosti.

Kaj sporoča odvrnjen pogled? (Podložnost, podrejenost ali neiskrenost.)
Kako je lahko tudi vztrajno strmenje znak za podrejenost? (Poslušalec se boji odvrniti pogled.)

Če govorite v javnosti, glejte posameznike, srečajte se z njihovimi očmi ter se aktivno z očmi sprehajajte od enega obraza do drugega. Nekateri govorniki delajo napako tako, da gledajo le tiste ljudi, ki izražajo moč. Drugi preletavajo sobo mehanično, kot bi bili roboti. Tretji strmijo v namišljeno občinstvo na zadnji steni.

Veliko bolje je vzpostaviti stik individualno, preko očesnega kontakta s čimveč poslušalci. Očesni kontakt, posebno, če ga uporabljate sproščeno in veselo, vam bo tudi pomagal razbrati reakcijo posameznikov na vas ter učvrstiti vašo avtoriteto kot govornika.

Dobro je vzdrževati očesni kontakt s čimveč posamezniki svojega občinstva. Poskusite razdeliti prostor na tri dele ter ves čas predstavitve iščite različne obraze v vsakem od njih. Sproščen in naraven očesni kontakt, ko gledate občinstvo, vam lahko pomaga tudi pri zbiranju informacij o tem, kako vaše občinstvo gleda na vašo predstavitev. Ker je očesni kontakt tudi znak zaupanja, bo povečal vašo učinkovitost in avtoriteto kot govornika.

Še kulturne razlike: Japonci se počutijo nelagodno in neprijetno, če je prisotno veliko očesnega kontakta. Ker v Los Angelesu japonski

osnovnošolci nikoli niso gledali svojih ameriških učiteljev v oči, so le-ti mislili, da jih ne poslušajo.

Za vajo poskusite ta teden gledati ljudi v oči, medtem ko se pogovarjate z njimi.

4. IZRAZ OBRAZA

Ljudje izvedo o nas veliko preko izraza na našem obrazu. Oblikujejo si mnenje o nas: o naši osebnosti, stališčih in o naši reakciji nanje.

Preko izraza na obrazu poslušalcev lahko veliko izvemo - ali so zmedeni, ali jih ne zanima, ali so jezni, ali so utrujeni.

5. KRETNJE

Najboljši način, da se izognete motečim kretnjam, je, da preprosto dovolite svojim rokam, da udobno visijo ob telesu in med komunikacijo vršijo svojo normalno nalogo - izvajajo kretnje.

Najboljše so naravne, spontane kretnje. Trudite se, da jih spreminjate, saj kretnja, ki jo kar naprej uporabljate, lahko občinstvo zelo odbija.

Na seminarju v Münchenu je kolega iz Italije kar naprej uporabljal isto kretnjo rok. Mislil sem, da bom znorel, ker pa me je njegova kretnja tako dekoncentrirala, sem preslišal veliko stvari, o katerih je govoril.

Če pa že ponavljate kretnje, morajo izgledati naravno. Stilizirane ali mehanične geste so celo bolj moteče, kot če jih sploh ne uporabljate.

Če posplošimo, stojte vzravnano, ne slonite preko govorniškega pulta. Po prostoru se gibajte sproščeno, ne korakajte nervozno.

Nekateri strokovnjaki celo svetujejo, da spreminjate položaj med glavnimi točkami govora ter tako poudarite svojo snov. Neverbalno sporočilo je: "S to točko sem končal, nadaljujmo z naslednjo temo."

Bodite obrnjeni proti občinstvu; ne bojte se mu približati, kajti s tem sporočate, da vas zanimajo njihove potrebe.

Še nekaj besed o treh posebnih vrstah kretenj.

a. Znaki

Znaki so npr. skomig z rameni za "Ne vem" ali pokazati palec za "Ja, v redu".

Vendar je potrebno biti pozoren na nekatere kulturne razlike: V Braziliji je npr. Richard Nixon uporabil znak za "Ja, v redu," vendar je pomenil ta znak za domačine enako, kot da bi jim pokazal srednji prst. V Franciji pomeni "zanič"; na Japonskem pa pomeni ta znak denar ali ženske genitalije.

Na Srednjem vzhodu in v nekaterih delih Afrike pokažejo nestrinjanje s prikimavanjem ter odkimavajo v znak strinjanja (ravno obratno od zahodnih navad).

Stegnjena roka naprej z odprto dlanjo pomeni v ZDA "Stoj!", v Grčiji pomeni nesoglasje ali spor, v Zahodni Afriki pa celo več kot dvignjen sredinec.

Če med pogovorom držite roke v žepih, je to nevljudno v Indoneziji, Franciji in na Japonskem. Dvignjen kazalec in najmanjši prst pomeni v Texasu: "Dajmo, ekipa!", v Afriki pomeni slabe želje, na Hawaii pomeni "Bodi sproščen!", v Italiji pa "Tvoja žena ni zvesta."

Ko ste v stiku s tujci torej pazite na kretnje in ostale gibe telesa! Morda jim povedo več, kot ste nameravali!

To so bili znaki, kaj pa ilustratorji?

b. Ilustratorji

Ilustratorji poudarjajo določeno besedo z "Zoom!" ali "Whoaaaa!" ali "Ne!"

c. Aduktorji

Aduktorji so gibi telesa, ki so oblikovani za obvladovanje nenavadnih in zaskrbljujočih situacij. Primeri: grizenje nohtov, prekrižanje rok, udarjanje s pisalom, premikanje skodelice. Pazite nanje in jih ne uporabljajte!

5. VOKALNI VIDIKI podajanja snovi

Morda izgleda nenavadno, da jih vključujem v seznam neverbalnega obnašanja. Toda, govorim o sedmih značilnih glasovih, ki so ločeni od vsebine govora.

"Leta 1974, ko je bil Richard Nixon obtožen, je sodišče odklonilo pismene dokaze. Od Bele hiše so zahtevali magnetofonske trakove, ker

so menili, da nihanje in druge značilnosti glasu dajejo bolj celovito sliko in namen govornika."

Očitno dajejo vokalne značilnosti poslušalcem informacije o vaši osebnosti, vašem čustvenem stanju, o vaši identiteti (koliko ste stari, vaš spol, vaša rasa, če ste iz Ljubljane, Prekmurja, ali iz tujine). Obstaja sedem vokalnih vidikov podajanja snovi:

a. Višina oziroma MELODIJA GLASU

"Aha!", ali: "KAJ si rekel?!", ali: "Kaj si pa TI rekel?"

b. HITROST podajanja snovi

Američani običajno povedo 120 besed na minuto. V znanem govoru Martin Luther Kinga: "Imam sanje" začne govornik z 92 besedami na minuto in konča s 145 besedami na minuto.

Kakšen učinek je imela hitrost njegovega govora? (Počasen na začetku, na višku pa hitrost privede v občutek nujnosti.)

c. PREMORI so znaki za konec misli

Občinstvu dajejo čas za dojetje bistva. Mark Twain je rekel: "Prava beseda je lahko učinkovita, toda ni je besede, ki bi bila tako učinkovita kot premor na pravem mestu!" Ne zapolnite tišine z vokali kot npr.: "Uh", ali: "Hm", ali: "OK".

č. GLASNOST

Glasnost je relativna jakost vašega glasu. Prilagodite svojo jakost akustiki prostora, številu občinstva ter jakosti glasov v ozadju. Ko začnete govoriti, bežno ošinite najbolj oddaljeno občinstvo, da se morda ne napreza, da bi vas slišalo. Kaj sporoča, če nekdo govori preveč tiho? Slutimo, da je nesiguren ali celo nepošten.

d. NAČIN govorjenja

To je jasna artikulacija in izgovorjava. Artikulacija je oblikovanje zvokov v čvrste in razločne. ("Dan!" namesto "Dober dan".)

Izgovorjava je način, kako nekaj povemo. ("Kva?" za "Kaj?" ali "Dej!" za "Daj!")

e. TEKOČE oziroma gladko govorjenje

Kako se besede pretakajo - ter odsotnost vokalnih premorov.

f. Glasovna RAZNOLIKOST

Slišimo, ko je govornik zanimiv in ne enoličen, ko predava. Glas je poln energije, pomena in čustev.

7. PISARNA IN OKOLICA

Svetloba, barva, hrup, temperatura, domačnost ter vse novosti - vse to vpliva na komunikacijo.

Winston Churchill je nekoč rekel: "Oblikujemo stavbe, nato pa nas one oblikujejo naprej."

Npr. značilnosti neke poslovne stavbe, prostora, notranja oprema in dekoracija ter ureditev bodo igrali vlogo pri sporočanju ljudem o organizaciji, vašem položaju in moči, pa tudi o tem, kakšne vrste osebnost ste.

V neki študiji so ugotovili, da povezujejo temne in majhne pisarne z nezadovoljstvom in željo, da bi odmore preživeli izven pisarne. Učinkovitost delavca je povezana z zadovoljstvom z delovnim okoljem. Na žalost je mnogo poslovnih zgradb zgrajenih tako, da poudarjajo podobo podjetja, namesto produktivnost in sproščenost delavcev. Pisarne so pogosto enolične, bele, rumenorjave ali sive ter nudijo uslužbencem malo navdiha. Arhitekti in oblikovalci bi se morali zavedati, da delavci preživijo s petdnevним delovnim tednom polovico svojega budnega časa v službi.

Specialisti za barve pravijo, da barve povzročijo mnogo razpoloženj. Izvedimo vajo, s katero bomo ugotovili čustveno značilnost raznih barv!

Če upoštevate te informacije, se boste morda odločili, da bodo stene v pisarni bele, preproga modra, poudarki v sobi pa rdeči, rumeni, zeleni, ali vijoličasti.









Raziskave so pokazale, da imajo predmeti, ki se nanašajo na stroko (diplome, nagrade, itd.) ter estetski predmeti (kot npr. slike, rastline) pozitiven vpliv na stranko in izražajo iskrenost, avtoriteto in profesionalnost.

Tudi količina, kakovost in vrsta opreme v vaši pisarni dajejo sporočilo o vas in vašem položaju. Velika miza, preproga, veliko delovne površine ter kvalitetno pohištvo sporočajo višji status.

Če imate veliko delovno mizo, predlagam, da zapustite mizo in se usedite k osebi, ki jo želite prepričati, da nekaj naredi, oziroma ji želite reči: "Da." Če morate reči "Ne", ostanite za pisalno mizo. Težje se je namreč pregovarjati z nekom, ki stoji za velikim kosom lesa. Enako velja, če želite prepričati nekoga, ki sedi za pisalno mizo; če ga poskusite zvbati, da pride okrog mize, ga lažje prepričate.

Strokovnjak za moč, Michael Korda, se strinja. On je svetoval poslovnem, ki so želeli biti zares uspešni, da zvbijo stranke izza delovnih miz na bolj nevtralna mesta za sedenje. "Ljudje, ki sedijo za staromodnimi delovnimi mizami, ki ustvarjajo vtis pregrade, skoraj vedno stopijo izza mize, kadar rečejo "DA" in sedejo za mizo, kadar

rečejo "NE". Ko enkrat sedijo za 200 kilogrami mahagonija, se ne da več prerekati z njimi. (Staley, str. 424)"

BARVE	RAZNE ČUSTVENE ZNAČILNOSTI
	5 1. je pomirjujoča in osvežilna
	7 2. je žalostna in potrta
	6 3. izraža občutek radosti in svetlobe
	8 4. izziva nemir in strah
	1 5. izraža razburjenje in dominantnost
	4 6. povzroča navdih in veselost
	2 7. je mirna in varna
	3 8. je dostojanstvena in veličastvena

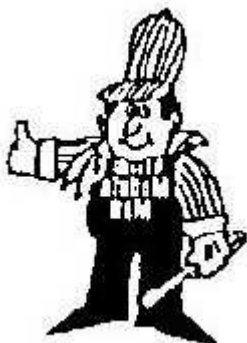
Zanimivosti:



Raziskave neverbalne komunikacije

Prvi, ki je zapisal knjigo o neverbalni komunikaciji je bil Julius Fast. Neverbalno komunikacijo so povezovali z različnimi vedami kot so: sociologija, zoologija, psihiatrija. Opazovali so vedenje živali in si skušali predstavljati kaj določene kretnje pomenijo. Iz položaja glave tega psa lahko sklepamo, da mu ni vse jasno med spremljanjem človeškega govora.

Pomen neverbalne komunikacije v posameznih kulturah



Večina nejezikovnih znakov je enakih za vse kulture, nekateri znaki pa so značilni za določene narode oziroma v različnih narodih imajo različen pomen. V ZDA se je v začetku 19. stoletja razvila kretnja palec in kazalec sklenjen v obroč, kar v vseh angleško govorečih državah pomeni "O.K." ali "vse v redu." Za Japonce pomeni to denar, za Francoze pa nič ali nič

drugega. Dvignjen palec v Veliki Britaniji, Avstraliji in na Novi Zelandiji ima tri različne pomeni. Uporabljajo ga avtoštoparji za ustavljanje avtomobilov, včasih pomeni v redu, včasih, ko ga iztegnemo sunkovito in strogo ima celo žaljiv pomen, in sicer pojdi v ***... V Grčiji pomeni iztegnjen palec izgini.

ZAKLJUČEK

Raziskave kažejo, da več kot 60% posameznikove komunikacije poteka na neverbalen način. Znano je, da imajo otroci zelo veliko sposobnost opažanja in zaznavanja neverbalnega izražanja. Z leti pa človek vedno večji pomen pripisuje verbalni komunikaciji - besedam; neverbalno komunikacijo pa hote ali nehote potisne na stran. Ali je to res ali ni, pa lahko vsak sam presodi z opazovanjem starejših oseb. Mogoče pa se bomo o tem čez mnogo let prepričali tudi sami.

VIRI

http://www2.arnes.si/~ssposk2s/rip/sestavki/prva_stran.htm

http://www.enki.si/izo/uiup/nevkom1_uvod.html