

# NEVERBALNA KOMUNIKACIJA MICHELLE OBAMA

---

**Stajčić, Petra**

**Undergraduate thesis / Završni rad**

**2019**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **Zagreb School of Business / Poslovno veleučilište Zagreb**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:180:927026>

*Rights / Prava:* [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

*Download date / Datum preuzimanja:* **2025-03-14**



*Repository / Repozitorij:*

[Repository ZSB - Final papers Zagreb School of Business](#)



POSLOVNO VELEUČILIŠTE ZAGREB

Petra Stajčić

**NEVERBALNA KOMUNIKACIJA  
MICHELLE OBAMA**

završni rad

na

preddiplomskom stručnom studiju

Zagreb, rujan, 2019. godine



**POSLOVNO VELEUČILIŠTE ZAGREB**

Preddiplomski stručni studij  
marketinga i komunikacija  
Smjer manager marketinga

**NEVERBALNA KOMUNIKACIJA  
MICHELLE OBAMA**

završni rad

**MENTOR**

doc. dr. sc. Tanja Grmuša, v. pred.

**STUDENT**

Petra Stajčić

Zagreb, rujan, 2019. godine

## SAŽETAK

U svom radu objasniti ćemo bitne pojmove neverbalne komunikacije te prikazati analizu na primjeru bivše prve dame Michelle Obame. Cilj ovog rada je pojasniti neverbalnu komunikaciju te kako ju možemo lakše razumijeti i koristiti u svakodnevnom životu. Dokazano je kako su, u komunikaciji, same riječi manje važne od izraza lica, očiju, tona glasa ili kretnji koje pritom činimo. Kroz ljudsku povijest, neverbalni su znakovi, dugo bili jedini način komunikacije jer je jezik nastao tek kasnije. Također, riječi koje izgovaramo možemo kontrolirati, dok neverbalni znakovi nisu pod našom svjesnom kontrolom. Upravo iz tog razloga kažemo kako neverbalni znakovi odaju naše osjećaje, htjeli mi to ili ne. No, osim izražavanja emocija neverbalna komunikacija ima i druge funkcije. Koristimo se njome pri naglašavanju verbalne poruke, pri izražavanju stava prema nekoj osobi, kao zamjenu za verbalnu poruku ili kao regulaciju verbalne komunikacije. Također, ne možemo se konstantno oslanjati na analizu neverbalne komunikacije budući da postoji vjerojatnost da ćemo neki znak ili pokret krivo interpretirati. Međutim, od malena učimo o neverbalnoj komunikaciji te ustvari znamo puno o tome i uvelike nam pomaže pri razumjevanju. Analizom neverbalne komunikacije kod Michelle Obama može se ustanoviti njen karakter, njeni osjećaji prema ljudima s kojima komunicira te njena iskrenost kao prva dama SAD-a. Razlike između neverbalne komunikacije sadašnje prve dame Melanie Trump te Michelle Obame vrlo su očite. Od pokreta nogu i ruku do osmjeha ove dvije dame razlikuju se na svakom koraku. Michelle Obama zanimljiva je osoba koja zna postupati s ljudima, ne samo svojim riječima već svojim radnjama.

**Ključne riječi:** *neverbalna komunikacija, Michelle Obama, analiza, neverbalni znakovi*

## SUMMARY

In my paper, we will explain the essential concepts of non-verbal communication and present an analysis based on the example of former First Lady Michelle Obama. The aim of this paper is to clarify non-verbal communication and how it can be easily understood and used in everyday life. It has been proven that in communication, words themselves are less important than facial expressions, eyes, tone of voice, or gestures that we do. Throughout human history, non-verbal cues have long been the only means of communication because language was formed only later. Also, the words we utter can be controlled, while non-verbal cues are not under our conscious control. It is for this reason that we say that non-verbal cues convey our feelings, whether we like it or not. But in addition to expressing emotions, non-verbal communication has other functions. We use it to emphasize a verbal message, to express an attitude towards a person, use it as a substitute for a verbal message, or use it to regulate verbal communication. Also, we cannot constantly rely on the analysis of non-verbal communication since there is a likelihood that we will misinterpret a sign or movement. However, we have been learning about non-verbal communication since we were young, and we actually know a lot about it and it helps us a lot in understanding it. Analyzing non-verbal communication with Michelle Obama can determine her character, her feelings for the people she communicates with, and her honesty as a First Lady of the United States. The differences between the non-verbal communication of current First Lady Melania Trump and Michelle Obama are very obvious. From the movements of the legs and arms to the smile these two ladies are different at every turn. Michelle Obama is an interesting person who knows how to treat people, not only with her words but with her actions.

**Key words:** *nonverbal communication, Michelle Obama, analysis, nonverbal cues*

U Zagrebu, \_\_\_\_\_ rujan 2019. \_\_\_\_\_ godine

## IZJAVA STUDENTA

Izjavljujem da sam završni rad pod naslovom

\_\_\_\_\_ *Neverbalna komunikacija Michelle Obama* izradio/la samostalno, pod nadzorom i uz stručnu pomoć mentora

\_\_\_\_\_ doc. dr. sc. Tanje Grmuša, v. pred. \_\_\_\_\_.

Izjavljujem da je završni rad u potpunosti napisan i uređen prema Pravilniku o završnom radu na stručnim preddiplomskim i specijalističkim diplomskim stručnim studijima PVZG-a te sukladno uputama u priručniku Metodologija pisanja seminara i završnog rada.

Izjavljujem da je završni rad lektoriran na jeziku na kojemu je napisan (navesti ime lektora za hrvatski i engleski jezik \_\_\_\_\_ doc. dr. sc. Tanja Grmuša, v. pred.).

Izjavljujem i da sam suglasan/suglasna da se trajno pohrani i objavi moj završni rad

\_\_\_\_\_ *Neverbalna komunikacija Michelle Obama* \_\_\_\_\_  
(naslov rada)

u javno dostupnom institucijskom repozitoriju *Poslovnog veleučilišta Zagreb* i javno dostupnom repozitoriju Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu (u skladu s odredbama Zakona o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju, NN br. 123/03, 198/03, 105/04, 174/04, 02/07, 46/07, 45/09, 63/11, 94/13, 139/13, 101/14 i 60/15).

Ime i prezime  
studenta:  
**Petra Stajčić**

**OIB:** 27163629865

\_\_\_\_\_  
(potpis)

# SADRŽAJ

1. UVOD.....	1
2. POJAM NEVERBALNE KOMUNIKACIJE .....	2
3. KANALI NEVERBALNE KOMUNIKACIJE.....	3
3.1. Vizualna komunikacija .....	3
3.2. Izrazi lica.....	3
3.3. Govor tijela .....	5
3.3.1. Geste.....	6
3.3.2. Držanje tijela .....	7
3.3.3. Dodirivanje.....	8
4. PREDNOSTI I NEDOSTACI NEVERBALNOG KOMUNICIRANJA .....	9
5. IZRAŽAJNA SNAGA OČIJU .....	10
6. ODJEĆA KAO OBLIK NEVERBALNE KOMUNIKACIJE .....	12
7. ANALIZA NEVERBALNE KOMUNIKACIJE NA PRIMJERU MICHELLE OBAMA .	14
7.1. Michelle Obama i Melania Trump.....	16
8. NEVERBALNA KOMUNIKACIJA MICHELLE OBAMA U RAZLIČITIM KONTEKSTIMA .....	20
8.1. Neverbalna komunikacija Michelle Obama na inauguraciji Baracka Obame .....	20
8.2. Neverbalna komunikacija Michelle Obama na inauguraciji Donalda Trumpa .....	22
9. SVAKODNEVNA NEVERBALNA KOMUNIKACIJA MICHELLE OBAMA.....	24
10. ZAKLJUČAK.....	26
LITERATURA I IZVORI .....	27
SLIKE.....	28



## 1. UVOD

Aristotel, jedan od najvažnijih teoretičara i filozofa, još je u antičkoj Grčkoj govorio kako je čovjek političko, odnosno društveno biće. Pritom nije mislio samo na komunikaciju, već kako ju ne možemo izbjeći jer je i sama tišina neka vrsta poruke. Odmalena učimo vještine komuniciranja, od prvih zvukova do prvih riječi, (što teorijski što praktično), no komunikacija je nužan preduvjet socijalizacije, te razvitka ostalih vještina i sposobnosti. Neverbalna je komunikacija način kojim ljudi komuniciraju bez riječi, namjerno ili nenamjerno. Čovjek najveći dio svog vremena provodi u komunikaciji s drugim ljudima. Međutim, pri govornom komuniciranju, svaku poruku, osim samih riječi, čine još dvije komponente: korištenje glasa (ton glasa, njegova boja, brzina govora, glasnoća, izgovor, pauze u govoru) i korištenje tijela (mimika i gestikulacija).

Čovjek se u interakciji, licem u lice, najviše obazire na riječi, pa pritom zaboravlja što njegovi pokreti, stavovi i izrazi lica zaista poručuju. Neverbalna se komunikacija sastoji od mnoštva znakova od kojih svaki ima svoje značenje. Mi te znakove svakodnevno koristimo pri komuniciranju i "čitamo" ih kod drugih ljudi, a da toga zapravo nismo ni svjesni. Mnoge geste "upijamo" od ljudi kojima smo okruženi i one se tijekom našeg života snažno modificiraju nesvjesnim podraživanjem društvenih običaja. U središtu analize neverbalne komunikacije je Michelle Obama, bivša američka prva dama Sjedinjenih Američkih Država, te supruga 44. američkog predsjednika Baracka Obame. Michelle Obama stoga je konstantno pod svjetlima reflektora te se svaki njen pokret detaljno analizira kako bi otkrili što uistinu želi reći svojim neverbalnim ponašanjem.

## 2. POJAM NEVERBALNE KOMUNIKACIJE

„Poput profesionalnog glumca u igranju svoje uloge, u svakodnevnome životu i vi morate nastojati da je govor vašeg tijela sukladan ulozi koju igrate, u protivnom vaša “predstava” nije primjerena niti je poruka uvjerljiva.”<sup>1</sup> Osim riječima, ljudi svoj odnos prema društvenoj okolini, ali i prema sebi, izražavaju i neverbalnim znakovima, odnosno onime što se često naziva govorom tijela. „Istraživanja pokazuju da se samo mali dio značenja onoga što smo rekli drugoj osobi prenosi riječima. Taj postotak se kreće od 35% do samo 7%.”<sup>2</sup> Osnovna sličnost između verbalne i neverbalne komunikacije je ta što obje služe tome da sudionici u interakciji steknu određene informacije o nekim pojavama i jedan o drugom. Međutim, neverbalna komunikacija nema isti značaj za čovjeka koji ima za životinje, niti istu ulogu koju za njega ima verbalna komunikacija. Najvažnija razlika je ta što neverbalna komunikacija postoji kao jedina vrsta komunikacije kod životinja, a simbolička verbalna komunikacija razvija se samo kod čovjeka. Neverbalne poruke, bez obzira na namjeravanu svrhu, otkrivaju emocije. Nadalje, neverbalnosti ima daleko veći potencijal u provođenju različitih poruka istovremeno i u primanju tih poruka preko vizualnog kanala prije nego preko njihove misaone obrade. Riječi su bolje kada trebamo nekoj osobi prenijeti određene činjenice i informacije. No, kada god treba nekoj osobi prenijeti naše emocije i osjećaje onda su tu neverbalni znakovi u prednosti.

---

<sup>1</sup> Borg, J. *Govor tijela*, Zagreb: Veble commerce, 2009., str. 1.

<sup>2</sup> Rijavec M., Miljković D., Edicija Obelisk, *Neverbalna komunikacija*, Zagreb 2002., str. 3.

### 3. KANALI NEVERBALNE KOMUNIKACIJE

#### 3.1. Vizualna komunikacija

„Mnogo socijalnih psihologa smatra vizualnu komunikaciju jednim od najvažnijih kanala ako ne i najvažnijim kanalom neverbalne komunikacije. Vizualna komunikacija odnosi se, ne samo na gledanje i kontakt očima, nego i na viđenje dostupnih i korisnih socijalnih znakova. Kontakt očima se događa kad oboje ljudi gledaju jedno drugo u područje očiju. Obično su razdoblja kontakta očima vrlo kratka. Kad su produžena, ili kad jedna od osoba počne buljiti u drugu, može doći do pojave tjeskobe i to se može protumačiti kao prijetnja. Izbjegavanje pogleda i gledanja u oči povezuje se s nepostojanim ponašanje, što navodi na prepredenost, pa čak i na nepoštenje. Ta se gesta može smatrati neprijateljskom željom jedne osobe da se socijalna interakcija prekine. Pokazalo se da su gledanje i kontakt očima sinhronizirani s govorom, posebno s izmjenama govornika između dvoje ljudi. Ustanovilo se da gledanje i kontakt očima variraju s temom razgovora (manji su kad je tema intimnija), fizičke bliskosti (manji su kad je osoba blizu druge), spolom osoba u interakciji i značajkama ličnosti.”<sup>3</sup>

#### 3.2. Izrazi lica

„Izražavanje emocija izrazima lica bilo je proučavano znatno prije svih vidova neverbalne komunikacije. Lice je najizraženija i najprepoznatljiva značajka svih ljudskih bića. Ima jako puno izraza lica koje ljudi pokazuju. Prema istraživanjima utvrđeno je da imamo čak 7000 različitih izraza. Psiholozi tvrde da svi mogu prepoznati 6 osnovnih vrsta emocija: sreća, tuga, gađenje, strah, ljutnja, iznenađenje. Međutim ljudi često potiskuju emocije i stavljaju masku. Neki autori smatraju da izrazi lica uključuju čak 55% ukupne neverbalne poruke. Naši izrazi lica odražavaju osjećaje. Oni mogu privući ili odbiti druge ljude. Kontakt očima ili

---

<sup>3</sup> Turković, V.: Komunikacija putem vizualne umjetnosti u međunarodnoj suradnji; *Socijalna ekologija*, Vol. 15, No. 4 (325 - 337), Zagreb, 2006., str. 16.

njegov izostanak, pokreti usnama (grickanje, oblizivanje i sl.), nosom (šmrcanje, dodirivanje i sl.) i obrvama također šalju neverbalne poruke.”<sup>4</sup>

„Sreća se izražava smijehom pri čemu se donji kapci uzdižu i nabire se koža oko vanjskog kuta oka. Kad je osoba iznenađena širom otvara oči, obrve joj se uzdignu i zakrive, a donja čeljust padne i usta joj se rastave. Kod straha se oči također otvore, a donji kapci su napeti; obrve se uzdignu i približe. Usne se povuku u vodoravnom položaju. Za gnjevan izraz lica karakteristično je spuštanje obrva, izravan pogled i intenzivno gledanje u oči, gornji kapci su spušteni, a donji su napeti i sužavaju pogled. Izrazi lica se pojavljuju u nizu, u kontekstu i okviru cjeline ponašanja, tako da se promatrač obično ne mora oslanjati isključivo na njih. On tumači nečije emocionalno stanje kroz konfiguraciju znakova.”<sup>5</sup>



**Slika 1. Sreća.**<sup>6</sup>



**Slika 2. Strah.**<sup>7</sup>



**Slika 3. Ljutnja.**<sup>8</sup>

---

<sup>4</sup> <http://www.zdrav-zivot.com.hr/izdanja/emocionalna-privrzenost/neverbalna-komunikacija/>, pristup ostvaren 15. 8. 2019.

<sup>5</sup> Morris D., *Otkrivanje čovjeka*, Beograd: Jugoslavija, 1979, str. 29.

<sup>6</sup> <https://www.shutterstock.com/es/video/clip-7209508-happy-woman-smiling-park>, pristup ostvaren 3. 8. 2019.

<sup>7</sup> <https://depositphotos.com/44301235/stock-photo-woman-scared->, pristup ostvaren 3. 8. 2019.

„Izrazi lica se vrlo brzo mijenjaju. Neki izrazi lica promijene se doslovno dok trepnemo. Izrazima lica uglavnom izražavamo emocije. Na tuđim licima (i pripadnika svoje ali i tuđih kultura) u stanju smo relativno točno prepoznati šest temeljnih emocija – iznenađenje, strah, ljutnju, gađenje, sreću i tugu. Kod ostalih emocija više nismo tako precizni i točni.”<sup>9</sup>

### 3.3. Govor tijela

Govor tijela pokriva znakove dodira, orijentacije tijela, držanje tijela, gesti rukama i kimanja glavom. Dodir ili općenito tjelesni kontakt, varira sa stupnjem intimnosti koji postoji između dvoje ljudi. Držanje tijela može biti dobar pokazatelj je li osoba napeta ili opuštena.

„Ništa nas toliko ne opčinjava kao ljudsko tijelo. Bili mi toga svjesni ili ne, svi smo opsjednuti fizičkim pojavama. Čak i dok smo zabavljeni zanimljivim razgovorom i naizgled zaokupljeni čistim govornim sporazumijevanjem, mi ostajemo uporni promatrači tijela.”<sup>10</sup>

Govor tijela nesvjesno naučimo kroz životna iskustva te nam to uvelike pomaže pri komunikaciji s drugima. Neverbalnu komunikaciju ili govor tijela proučavamo već dugi niz godina, a njen nastanak je svakako bio prije izgovorene riječi. Recimo, nijemi filmovi su sami dokaz koliko zapravo moć ima govor tijela te da, uistinu, djela govore glasnije od riječi.

„Mi nesvjesno koristimo intuiciju da bismo iz držanja, izražaja lica, gesta, prizvuka glasa, micanja očiju i još štošta drugog pokupili signale koje odašilje sugovornik. Budući da to isto i drugi čine nama, potrebno je samopouzdanje i empatija kako bismo postali stručni u neverbalnom ponašanju.”<sup>11</sup>

„Govor tijela će uvijek biti najpouzdaniji pokazatelj kod prenošenja osjećaja, stavova i emocija. Živimo svakodnevnicu nesvjesno prikazivajući svoje unutarnje misli. Govor, kao relativno nov oblik komunikacije, ispunjava ulogu prenošenja informacija (činjenica i podataka) dok tijelo ispunjava ulogu prenošenja osjećaja.”<sup>12</sup>

---

<sup>8</sup> <https://www.dreamstime.com/photos-images/angry-woman.html>, pristup ostvaren 3. 8. 2019.

<sup>9</sup> Rijavec M., Miljković D., *Neverbalna komunikacija*, Edicija Obelisk, Zagreb 2002., str. 32.

<sup>10</sup> Morris, D., Ito August Cesarec Oour, *Govor tijela*, London, 1985., str. 7.

<sup>11</sup> Borg; J., *Govor tijela*, Veble comerce, Zagreb, 2009., str. 10.

<sup>12</sup> Borg; J., *Govor tijela*, Veble comerce, Zagreb, 2009., str. 3.

### 3.3.1. Geste

„Zoolog dr. Desmond Morris, definirao je gestu kao svaku radnju koja odašilje vizualni signal promatraču i prenosi neki djelić informacije. To može biti namjerno ili slučajno. Mnoštvo naših slučajnih gesta su takve da bismo ih radije sakrili.

Primjerice, glava među rukama tijekom nimalo zanimljiva predavanja ili drugog čina dosadne predstave. Nerijetko uopće nismo svjesni usvajanja neke geste (jer nije namjerna), ali taj pružatelj informacija o raspoloženju promatraču odašilje signal, čije značenje se čita.”<sup>13</sup>

Stručnjaci smatraju da postoji milijun znakova, gesti i kombinacija koje obično koristimo dok govorimo. Postoji puno načina kako prepoznati određene geste te interpretirati njihovo stvarno značenje. Recimo ako osoba s kojom pričamo pretjerano trepće znači da je nesigurna ili ako izbjegava kontakt s očima postoji velika vjerojatnost da nešto skriva. Podignute obrve najčešće su znak brige ili straha, saginjanje glave prilikom razgovora upućuje na uvjeravanje ili okretanjem glave u stranu otkrivamo kako nam je dosadno, da smo ugroženi ili oboje. Paul Ekman i Wallace Friesen su podijelili geste na 5 širokih područja:

#### „1. Ilustratori

To su uglavnom geste koje prate govor kako bi stvorile vizualnu podršku poruci koja opisuje ili pojačava vašu poruku, a najčešće izvire iz podsvijesti.

#### 2. Simboli

Obično zamjenjuju riječi – jedan od najočiglednijih su uzdignuti palci. U odgovarajućim kontekstima i različitim kulturama primatelj ih lako shvaća.

Međutim, treba biti na oprezu s korištenjem simbola s obzirom na to da se u različitim dijelovima svijeta neki simboli drugačije interpretiraju.

---

<sup>13</sup> Borg;J., *Govor tijela*, Veble commerce, Zagreb, 2009., str. 19.

### 3. Pokazivači afekta

To su kretnje koje razotkrivaju vaše emocije, pozitivne ili negativne, i obično su nesvjesne. Obuhvaćaju izražaje lica, geste vezane uz ekstremitete, držanje tijela i kretnje.

### 4. Adaptori

Poput pokazivača afekta, adaptori su pokazatelji raspoloženja i teško ih je kontrolirati na razini svijesti, pa su dobar barometar nečijih istinskih osjećaja, bilo pozitivnih ili negativnih. Adaptori obuhvaćaju izmjene u stavu tijela i pokretima, radnje koje su usmjerene prema tijelu kao što su dodirivanje lica i radnje poput poigravanja nakitom.

### 5. Regulatori

To su pokreti povezani s funkcijom govora ili slušanja, a ujedno i pokazatelji naših namjera. U tu kategoriju spadaju kimanje glavom, kontakt očima i izmjene položaja tijela.”<sup>14</sup>

#### 3.3.2. Držanje tijela

Držanje tijela obično se proučava zajedno s drugim neverbalnim signalima kako bi se odredio stupanj pažnje ili sudjelovanja, status u odnosu na drugog partnera u interakciji ili stupanj u kojem se on danoj osobi sviđa.

Držanje tijela ključni je pokazatelj intenziteta nekih emocionalnih stanja, npr. klonulo držanje koje je povezano s tugom ili ukočenošću, napeto držanje koje je povezano sa ljutnjom.

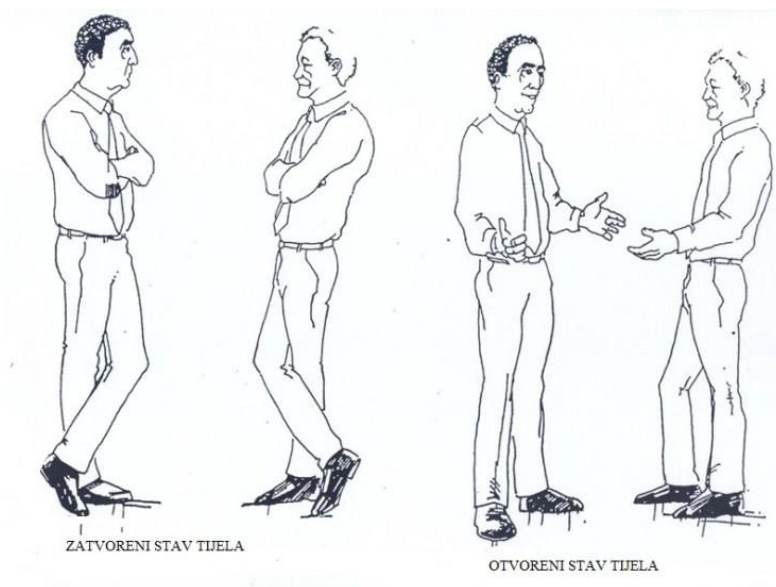
Stupanj u kojem se položaji tijela kod sudionika u komunikaciji uzajamno odražavaju također može govoriti o dobrom odnosu ili pokušaju da se on izgradi.

Osobe koje su uspješne u komunikaciji obično uspjeh zahvaljuju tome što znaju pročitati druge. Svi mi podsvjesno čitamo govor tijela osobe sa kojom komuniciramo. Također, postoji

---

<sup>14</sup> Borg J., *Govor tijela*, Veble commerce, Zagreb, 2009., str. 20.

otvoreni i zatvoreni tip držanja. Ako promotrimo sliku 4. možemo primjetiti dvojicu muškaraca koji imaju zatvoreni stav, na jednoj strani, a otvoreni stav na drugoj.



**Slika 4. Zatvoreni i otvoreni stav tijela.<sup>15</sup>**

Zatvoreni položaj tijela je takav položaj u kojem su prekržižene noge ili ruke, a ispred sebe se može držati i neki predmet, a sve to služi kao barijera prema sugovorniku i štiti od osjećaja ranjivosti. Kako se stječe povjerenje u sugovornika tako položaj tijela postaje sve otvoreniji.

### 3.3.3. Dodirivanje

„Dodirivanje kao fizičku značajku razlikujemo na način da je dodir usmjeren na sebe ili na drugu osobu. Tako možemo spomenuti iskonske nervozne manirizme koji predstavljaju urođenu naviku koja nema previše veze sa onim što se govori, već sa općim stanjem govornika.

---

<sup>15</sup> <https://akos.ba/neverbalna-komunikacija-greske-koje-vas-mogu-kostati/>, pristup ostvaren 4. 9. 2019.



Dodiri koji su fokusirani na vlastito tijelo nazivaju se adapterima i među njih ubrajamo recimo češkanje i pridržavanje. Ukoliko se dodir događa između dvoje ljudi, on predstavlja najsnažniji oblik neverbalne komunikacije. Kao prilično neodređen oblik ponašanja dodir može biti shvaćen pozitivno ili negativno. Negativna percepcija i s njome povezani negativni osjećaji mogu iritirati sugovornika i samim time usmjeriti komunikaciju u neželjenom smjeru. Suprotno navedenom dodir kojim se sugovornik umiruje može polučiti pozitivne efekte i promijeniti tijek komunikacije ukoliko je ona bila negativna. Istraživanja provedena na temu dodira analizirala su dodire između odraslih i dodire kao važan faktor djetetovog razvoja. Promatrane supkategorije govore o udaranju, pozdravljanju, glađenju, opraštanju, zadržavanju i usmjeravanju kretnji drugih osoba.”<sup>16</sup>

“Jedan od najsnažnijih oblika neverbalne komunikacije događa se kad se dvoje ljudi dodiruje. Dodir može biti praktično naelektriziran, ali može i iritirati, goditi ili smirivati.”<sup>17</sup>

#### **4. PREDNOSTI I NEDOSTACI NEVERBALNOG KOMUNICIRANJA**

Neverbalna komunikacija, za razliku od verbalne, je kontinuirana. Ljudi puno više pažnje obraćaju na izraze lica, pokrete i položaj tijela nego na izgovorene riječi.

„Verbalna komunikacija je namjerna, kada osoba nešto govori postoji namjera, međutim neverbalna komunikacija je često nenamjerna. Iako u današnje vrijeme ljudi nastoje kontrolirati svoje neverbalne znakove i nastoje naučiti kako i kada ih koristiti kako bi poslali određenu poruku sugovorniku, vrlo često je teško kontrolirati neverbalno ponašanje.”<sup>18</sup>

„Prednosti neverbalne komunikacije jesu u tome što je ona uvijek prisutna ili kao što je ranije navedeno, kontinuirana i ima komunikativnu vrijednost.

Osim toga ona može upotpuniti, ponoviti i naglasiti izgovorene riječi. Može, također, zamijeniti riječi, regulirati govor i osporavati izgovoreno, a to sve su zapravo i njene funkcije.

---

<sup>16</sup> Knapp, M.L., Hall, J.A., Naklada Slap, *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Zagreb, 2010., str. 9.

<sup>17</sup> Knapp, M.L., Hall, J.A., Naklada Slap, *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Zagreb, 2010., str. 15.

<sup>18</sup> <https://repozitorij.unin.hr/islandora/object/unin%3A37/datastream/PDF/view> ,pristup ostvaren 22. 6. 2019.

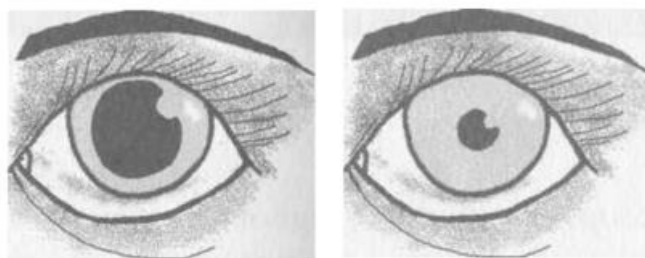
Jedna od najočitijih prednosti je zapravo iskazivanje osjećaja i stanja u kojem se osoba nalazi.”<sup>19</sup>

Najveći nedostatak neverbalne komunikacije, za razliku od verbalne, je laka mogućnost pogrešne interpretacije podataka. Budući da verbalno možemo jasnije iznijeti poruku sugovorniku, kod neverbalne komunikacije vrlo se lako neki pokreti tijela mogu krivo protumačiti.

Također, putem neverbalne komunikacije otkrivamo puno više o sebi i svojim osjećajima nego što to želimo, stoga nas, ponekad, nesvjesni neverbalni signali mogu naštetiti.

## 5. IZRAŽAJNA SNAGA OČIJU

„Oči su glavni osjetni organ našeg tijela. Procijenjeno je da nam osamdeset posto informacija o vanjskom svijetu stiže preko tih izvanrednih organa. Unatoč tome što govorimo i što čujemo, u biti ostajemo vizualna stvorenja. Ako oko ugleda nešto što mu se jako sviđa, zjenica se raširi mnogo više od normalne, a ako ugleda nešto neugodno, stisne se na veličinu uboda igle. Činjenica je da je širenje i sužavanje zjenica pouzdani pokazatelj naših emocionalnih odgovora na vizualne pojave. Naše zjenice ne mogu lagati.”<sup>20</sup>



**Slika 5. Zjenice.**<sup>21</sup>

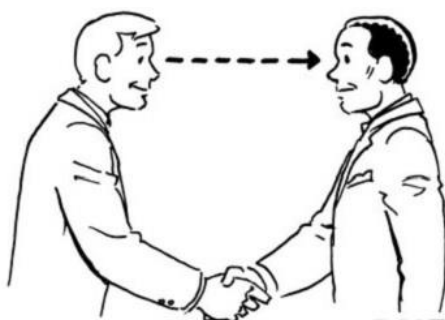
<sup>19</sup> Hall, Judith A.; Knapp; Mark L. *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Zagreb, 2010., str. 15.

<sup>20</sup> Morris, D., Itró August Cesarec Oour, *Govor tijela*, London, 1985., str. 49.

<sup>21</sup> Pease A., Pease B., Pease international, *The definitive book of body language*, Australija, 2004., str. 166.

„Oči su vrlo moćni neverbalni signali. Daju nam velik izvor informacija regulirajući pri tome tijek komunikacije. Govornici koji koriste kontakt očima ostavljaju dojam osoba koje poručuju da su zainteresirane za međusobnu interakciju. Skrivanje pogleda znak je neiskrenosti, a može biti i znak neugode.

Potpuni izostanak gledanja sugovornika u oči prilikom interakcije može se shvatiti kao negativan stav prema sugovorniku, protivljenje ili neprihvatanje naredbi. Prilikom kontakta očima moramo pripaziti i na smještaj i na duljinu pogleda.”<sup>22</sup>



**Slika 6.** *Kontakt očima.*<sup>23</sup>

„Kada osoba gleda direktno u vaše oči dok govori, to znači da je zainteresirana i obraća pažnju. No, ako vas dugo gleda ravno u oči, to može biti malo prijeteće. S druge strane, prekida li kontakt očima i često gleda sa strane, moguće je da joj nešto smeta, osjeća se nelagodno ili pokušava prikriti svoje prave osjećaje.

Treptanje je prirodno, ali također obratite pažnju trepće li osoba prečesto ili prerijetko. Ljudi obično češće trepću kada se osjećaju tužno ili nelagodno. Učestalo treptanje može značiti da i da osoba namjerno pokušava kontrolirati pokrete svojih očiju. Na primjer, igrač pokera može treptati manje često jer želi odati dojam da nema posebno dobre karte u rukama.

---

<sup>22</sup><https://www.mnovine.hr/lifestyle/neverbalna-komunikacija-procitajte-ljude-pomocu-govora-tijela/>, pristup ostvaren 22. 7. 2019.

<sup>23</sup>[https://www.tutorialspoint.com/positive\\_body\\_language/positive\\_body\\_language\\_proper\\_eye\\_contact.htm](https://www.tutorialspoint.com/positive_body_language/positive_body_language_proper_eye_contact.htm), pristup ostvaren 14. 9. 2019.

Veličina zjenica može biti vrlo suptilan neverbalni komunikacijski signal. Premda količina svjetla u okolini upravlja veličinom zjenica, ponekad emocije mogu također uzrokovati male promjene veličine. Tako vidno povećane zjenice mogu otkrivati da je osoba zainteresirana za vas ili čak uzbuđena.”<sup>24</sup>

„Ako predugo gledate nekoga u oči (buljite) osoba će smatrati da želite pokazati kako ste jači, moćniji i superiorniji od nje. Mnogi će takav pogled interpretirati i kao uvredljiv i prijeteći. Ako osobu ne gledate u oči ili to činite rijetko izgledat će kao da je ne slušate, da ste nepristojni, neiskreni ili stidljivi. Spuštanje pogleda obično se tumači kao znak popuštanja.”<sup>25</sup>

## **6. ODJEĆA KAO OBLIK NEVERBALNE KOMUNIKACIJE**

Odijevanje je jedan oblik neverbalne komunikacije. Odijelo ne čini čovjeka, ali odjećom, izgledom i stilom odijevanja, šaljemo, bilo tihi ili glasnu poruku drugima. Tijekom povijesti mnoge teoretičare i istraživače je interesiralo odijevanje i komunikacija, njihova povezanost.

Danas 2019. godine, u modernoj europskoj državi, svi smo svjedoci kako nas se svakodnevno, s važnih skupova, foruma, sjednica, komemoracija, u velikom broju medija, izvještava slikom i riječima o tome, kako je tko od važnih i bitnih osoba na nekom određenom mjestu i sastanku bio odjeven, posebice u politici, s posebnim naglaskom na žene.

„Ljudima oko sebe poruke o sebi šaljemo i načinom kako se odijevamo i pokušavamo izgledati. Obrijani muškarac u prugastom odijelu i konzervativnoj kravati daje nam poruku o svom životnom stilu koji je vjerojatno potpuno različit od životnog stila dugokosog muškarca s bradom obučenog u izbljedjele traperice. Što sve poručujemo svojom odjećom?

- Financijsko stanje – ako je na nama Boss-ovo odijelo vjerojatno je da nismo siromašni

- Razinu obrazovanja – uz određene profesije ide i određeni način odijevanja; ljudi visokog obrazovanja oblače se različito od onih bez ikakve škole

---

<sup>24</sup> <https://www.sensa.hr/clanci/ostalo/neverbalna-komunikacija-sto-govore-oci-i-usne>, pristup ostvaren 14. 7. 2019.

<sup>25</sup> Rijavec M., Miljković D., Edicija Obelisk, *Neverbalna komunikacija*, Zagreb 2002., str. 36.

- Koliko nam se može vjerovati – ako je na nama sve poderano i prljavo, vjerojatnost je velika da ljudi u nas neće imati previše povjerenja
- Socijalni status – odjeća govori i o tome tko smo i što smo; nije stoga čudo što neki ljudi svoje uniforme vole nositi i kad nisu na poslu
- Koliko smo profinjeni – za neke ljude se kaže da imaju stila i da se oblače profinjeno
- Uspjeh u životu
- Kakva smo ličnost<sup>26</sup>



**Slika 7. Poslovna odjeća.**<sup>27</sup>

Političari, recimo, mogu nositi odjeću u svoju korist. Ako vas žele impresionirati, možete ih vidjeti u odijelu, kravati ili haljini. No, ako žele donijeti javnosti dojam da se poistovjećuju s njima, možda će nositi traperice i košulju.

„Određene vrste odjeće nose određene pretpostavke. Na primjer, neki vole nositi kulturnu odjeću. Ako vidite ženu koja nosi sari, automatski dajete određene pretpostavke o

<sup>26</sup> Rijavec M., Miljković D., Edicija obelisk, *Neverbalna komunikacija*, Zagreb 2002., str. 50.-51.

<sup>27</sup><https://www.disabilityservicesconsulting.com.au/resources/increasing-employment-supports-ndis-plans>, pristup ostvaren 14. 9. 2019.

njoj. Možete pretpostaviti da je indijski i hinduistički zasnovan samo na svojoj odjeći, iako ona možda nije ni jedno ni drugo.”<sup>28</sup>

„Odjeća predstavlja neodvojivi dio ljudskog tijela. Povezivanje umjetnosti s odjećom sintetizira duhovnu i društvenu prirodu ljudskog ponašanja, a stvara i metafore i simboličke odnose u antropogenom okruženju. Tijelo predstavlja jedinu potporu ili sklonište na koje se osoba (ili čovječanstvo) može osloniti. Kroz odjeću, osoba može učiniti svoj prvi korak u neverbalnoj komunikaciji sa svijetom. Odjeća ne samo da pokazuje naš izgled, već i predstavlja naš svijet interijera. Privlačimo pažnju uz pomoć naše odjeće.

Odjećom komuniciramo s drugima, izražavamo prihvaćanje ili odbijanje ili kolektivne stavove u vezi s razumijevanjem nečega što je simpatično, društveno, moralno itd.

Odjeća se može protumačiti kao prijenos informacija između prijevoznika i primatelja simboličkim porukama općenito ili odrediti opseg kulture odjeće. U takvoj otvorenoj komunikaciji osoba stvara svoju individualnost kroz izgled. Poruke i informacije o sebi vizualno se šalju i primaju.”<sup>29</sup>

## **7. ANALIZA NEVERBALNE KOMUNIKACIJE NA PRIMJERU MICHELLE OBAMA**

„Michelle LaVaughn Robinson Obama (Chicago, Illinois, 17. siječnja 1964.) bivša prva dama Sjedinjenih Država, te supruga 44. američkog predsjednika Baracka Obame. Ona je prva afroamerička prva dama.”<sup>30</sup>

Michelle Obama dakako ima širok spektar emocija koje, kroz svoje izraze lica, pokazuje javnosti. Pored mnoštvo političara koji su najčešće učeni da paze koje neverbalne signale odašilju te su posebno koncentrirani ne bi li štogod krivo napravili, Michelle Obama,

---

<sup>28</sup> <http://www.bodylanguageexpert.co.uk/clothing-form-non-verbal-communication.html>, pristup ostvaren 13. 9. 2019.

<sup>29</sup> [https://www.researchgate.net/publication/277075980\\_Clothes\\_and\\_Costumes\\_as\\_Form\\_of\\_Nonverbal\\_Communication](https://www.researchgate.net/publication/277075980_Clothes_and_Costumes_as_Form_of_Nonverbal_Communication), pristup ostvaren 13. 9. 2019.

<sup>30</sup> [https://hr.wikipedia.org/wiki/Michelle\\_Obama](https://hr.wikipedia.org/wiki/Michelle_Obama), pristup ostvaren 13. 9. 2019.

ne ustručava se iskazati svoje emocije u javnosti bile one pozitivne ili pak negativne te se time na neki način prikazuje i kao opuštena, vjerodostojna osoba.

Michelle Obama pokretač je zagrljaja te voli biti "na vrhu" u zagrljajima. Michellein preferirani način zagrljaja je da podigne ruke oko sebe i da druga osoba (ako se odluči zagrliti), ima ruke ispod njezinih. Inicirati zagrljaj te biti na vrhu zagrljaja su potezi moći i majčinski / matrijarhalni stil zagrljaja.

Iznenadujuće, ona to čini čak i s nekim političkim ličnostima. Žene predsjednice oduvijek su bile "na dnu zagrljaja", ali postoje mnoge fotografije njezinih zagrljaja dominantnih svjetskih vođa s rukama na vrhu, kao recimo George Bush (slika 8.)



**Slika 8.** *George Bush i Michelle Obama.*<sup>31</sup>

Michelle Obama često upotrebljava dodirivanje sugovornika ili javno iskazivanje emocija te je i to još jedan veliki razlog zašto je upravo ona veliki favorit mnogih obožavatelja. Naime, upravo tim činom dodirivanja pri pozdravljanju ili gladenju druge osobe

---

<sup>31</sup> <https://www.businessinsider.com/michelle-obama-george-w-bush-photoshop-battle-2016-9>, pristup ostvaren 2. 9. 2019.

kao iskaz prijateljstva, Michelle Obamu čini kao dragu i prijateljski nastrojenu osobu u očima javnosti.

Što se tiče držanja tijela, kod Michelle možemo uočiti popriličnu opuštenost na većini intervjuja te kod komunikacije s drugim političkim figurama, položaj tijela koji odaje snagu i nadređenost.

## 7.1. Michelle Obama i Melania Trump



**Slika 9.** *Melania Trump i Michelle Obama.*<sup>32</sup>

Michelle Obama susrela se s Melanijom Trump na čaju u žutoj ovalnoj sobi Bijele kuće, 10. studenog 2016. (Slika 9.) Analizom neverbalne komunikacije sa slike, može se puno toga iščitati.

Melanijina usta čvrsto su stisnuta, rijetko progovori koju riječ, što odaje osjećaj nesigurnosti. Kosa joj pokriva lice, koristi to za skrivanje, postaje zaslon. Ruke su joj sklopljene u krilu i stisnute, s rukama stisnutim uz tijelo. Neudobno joj je i vidi se napetost. Leđa su joj potpuno ravna, udaljena je i rezervirana. Čak je i njezina crna haljina mutna i obična. Melania je, u ovom slučaju, gost u Michellinom okruženju i to pokazuje.

---

<sup>32</sup> <https://edition.cnn.com/2016/11/10/politics/melania-trump-michelle-obama-white-house/index.html>, pristup ostvaren 5. 9. 2019.



Michelle je navikla na ovakve sastanke, ona to radi stalno i to se može primjetiti. Prijateljska je i angažirana, njezin otvoreni okvir dočekuje Melaniju.

Nastupa za kamere, elegantna je i pokazuje svoje iskustvo. Usta su joj se otvorila u osmijeh, odaje dojam da joj je drago vidjeti Melaniju.

Michelle je rukom usmjerena prema svom srcu, ona se ovom gestom često koristi kako bi pokazala da je otvorena. To je ujedno i signalizacija Melaniji da je ovo njezin dom i da ona ovdje kontrolira. Prva dama se naginje, sve o njezinom stavu je otvoreno i aktivno. Ona vodi razgovor i ugodno joj je u svom okruženju. Stopala pokazuju da je potpuno ležerna i opuštena. Gotovo kao da će si skinuti cipele i raskomotiti se. Pokazuje da je soba njezin prostor, ali to je nesvjestan potez, za razliku od gornjeg dijela tijela.

Michelle je obučena u zabavne boje te pritom pokazuje svoju opuštenost i jedinstvenost. Michelle Obama puno komunikacije vrši očima što se iznimno sviđa ljudima koji je podržavaju jer iskazuje svoj dojam i stav o nekome putem suptilnih znakova koje kamere uvijek uspiju uhvatiti. Na većini intervju a i javnih govora primjećuje se da je u potpunosti opuštena, pa stoga ne pazi pretjerano kakav pogled će kome uputiti.



**Slika 10.** *Melania i Michelle usporedba nastupa*<sup>33</sup>

Barem jedan cijeli odlomak, u govoru Melanije Trump 2016., na Republikanskoj nacionalnoj konvenciji plagirao je govor Michelle Obama na Demokratskoj nacionalnoj

<sup>33</sup> <https://edition.cnn.com/videos/politics/2016/07/19/melania-trump-michelle-obama-speech-similarities-side-by-side-sots.cnn>, pristup ostvaren 13. 9. 2019.

konvenciji 2008. godine. Međutim, izostavivši činjenicu da je Melania plagirala većinu govora, iz neverbalne komunikacije štošta se može zaključiti. Recimo, Michelle je kroz cijeli nastup odavala dojam kao da u trenutku smišlja što će iduće reći kako bi zvučala što iskrenije i neuvježbano. Melania je, s druge strane, imala poprilično ukočen i isforsirani stav kroz cijeli govor, koji se nije činio u potpunosti iskren.

Michelle se kroz cijeli govor služila rukama te uspostavljala kontakt očima s publikom što je više mogla te time, još jednom, pokazala svoju opuštenost, iskrenost i spontanost.

Kod Melanie se moglo uočiti puno straha i manjak samopouzdanja, moguće zbog toga što joj je ovo nova okolina te se nije još priviknula na javne govore poput Michelle ili možda zato što ni sama ne vjeruje u ono što govori.

Većina ljudi diljem svijeta prepoznaju lažan osmijeh, od onog iskrenog. Na slici 10. možemo uočiti dva različita osmjeha, gdje se jedan čini usiljeni, a drugi prirodni. Na osmjehu lijevo, Melania Trump, pokušava izgledati sretno i nasmiješeno, ali oči otkrivaju da to nije tako - u njima nema sreće niti veselja. S druge strane, Michelle, odaje potpuni iskreni osmijeh. Kada se iskreno smijemo, pokazujemo to nesvjesno očima.

Kod Melanie se u očima više može iščitati strah nego sreća. Također, odabir odjeće za javni nastup sa slike 10. može se primjetiti kako je Michelle, opet, obučena u jarke boje koje ističu toplinu. Melania se odlučila za nešto više poslovno i monotono, bijela haljina bez nekih izražajnih točaka. Time se očitava kako je Michelle opuštenija i "svoja" dok je, s druge strane, Melania napetija i pod dojmom prisile.



**Slika 11.** Snaga očiju na primjeru Michelle Obama.<sup>34</sup>

Tzv. "side-eye" odnosno gledanje iz kutka oka je izraz lica koji izražava nečiju kritiku, neodobravanje ili prezir različitih stupnjeva intenziteta prema drugoj osobi.

Michelle Obama dosta često koristi taj specifični pogled zbog kojeg ljudi propitkuju kome je takvo što bilo upućeno i je li bilo ozbiljno.



**Slika 12.** Govor tijela.<sup>35</sup>

<sup>34</sup> <https://me.me/i/michelle-obama-side-eye-collage-431afac1f296427c9fb206bfc9db4652>, pristup ostvaren 13. 9. 2019.

<sup>35</sup> [https://www.bodylanguagesuccess.com/2015/03/nonverbal-communication-analysis-no\\_11.html](https://www.bodylanguagesuccess.com/2015/03/nonverbal-communication-analysis-no_11.html), pristup ostvaren 8. 9. 2019.

„Ova slika predsjednika Georgea W. Busha i Michelle Obame snimljena je tijekom komemoracije 50. obljetnice marša Selma-Montgomery. U ovom trenutku, dok su sjedili na jednom kraju mosta Edmund Pettus, gospođa Obama prikazala je vrlo posebnu skupinu neverbalnih osobina:

Čelo je ugođeno i uzdignuto

Obrve povišene

Glava je nagnuta naprijed i dolje

Oči koje gledaju prema gore

Ovaj skup jezika tijela ukazuje na nevjericu.”<sup>36</sup>

## **8. NEVERBALNA KOMUNIKACIJA MICHELLE OBAMA U RAZLIČITIM KONTEKSTIMA**

### **8.1. Neverbalna komunikacija Michelle Obama na inauguraciji Baracka Obame**

Poprilično je velika razlika između neverbalne komunikacije Michelle Obame na inauguraciji Baracka Obame i Donalda Trumpa. Na prvoj inauguraciji svoga supruga, Baracka Obame, koja se održala 20. siječnja 2009., Michelle je odala potpuno veseli i uzbuđeni stav prilikom pozdravljanja građana na ulicama, što možemo vidjeti na slici 13.

Na obje inauguracije Michelle je svojom neverbalnom komunikacijom iskazivala zadovoljstvo i sreću, te ponajprije ponos na svoga supruga Baracka. Michelle, također, često ima otvorene dlanove što ukazuje na iskrenost i otvorenost.

---

<sup>36</sup> [https://www.bodylanguagesuccess.com/2015/03/nonverbal-communication-analysis-no\\_11.html](https://www.bodylanguagesuccess.com/2015/03/nonverbal-communication-analysis-no_11.html), pristup ostvaren 8. 9. 2019.



**Slika 13.** *Barack i Michelle Obama*<sup>37</sup>

Njen govor tijela je otvoren što pokazuje pristupačnost i iskrenost. Također, Michelle Obama, odjenuta je u jarke boje zelene nijanse, te se time ističe njena prisutnost.

To se može interpretirati kao zadovoljstvo što se upravo nalazi na takvoj poziciji te da joj pozornost svih prisutnih godi. Na svečanom balu prve inauguracije, Michelle Obama, odlučila se za blještavu bijelu kreaciju koja je mnoge ostavila u šoku jer se očekivalo da će izabrati neku umjereniju, više u skladu s tadašnjom ekonomskom krizom koja je u velikoj mjeri pogodila i Sjedinjene Države.

Budući da se odlučila za takvu upečatljivu kombinaciju, opet je pokazala kako u njoj ima puno karaktera te da nije ono što bi se možda očekivalo za prvu damu.

„Bez obzira na očekivanja, Michelle Obama za svoje prvo pojavljivanje u sklopu programa inauguracije ipak je izabrala svjetlucavu zlatnu haljinu i isti takav kaput. Pečat na cjelokupnu kombinaciju bile su zelene rukavice, koje je nosila na putu prema Bijeloj kući.”<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup> <https://time.com/4636294/president-barack-obama-highlights/>, pristup ostvaren 4. 8. 2019.

<sup>38</sup> <https://www.tportal.hr/lifestyle/clanak/michelle-obama-iznenadila-izborom-odjece-20090120/print>, pristup ostvaren 8. 8. 2019.

Na svečanim balovima dviju inauguracija, Barack i Michelle Obama, pokazali su svijetu svoju ljubav samo svojim iskrenim pogledima (slika 14. i slika 15.)



**Slika 14.** *Svečani bal prve inauguracije.*<sup>39</sup>



**Slika 15.** *Svečani bal druge inauguracije.*<sup>40</sup>

## **8.2. Neverbalna komunikacija Michelle Obama na inauguraciji Donalda Trumpa**

Bivša prva dama Michelle Obama otkrila je da se "prestala čak pokušavati nasmiješiti" tijekom inauguracije predsjednika Donalda Trumpa 2017.

Mnoštvo ljudi zgroženo je činjenicom kako je Donald Trump novi predsjednik SAD, a Michelle Obama svoje je nezadovoljstvo itekako iskazala svojim izrazima lica na inauguraciji.

Naime, pri pozdravljanju Melanie Trump i Michelle Obama, Melania je uručila Michelle poklon koji je na Michellinu licu iskazao neugodnost te započeo lavinu komentara na društvenim mrežama.

---

<sup>39</sup> <https://metro.co.uk/2017/01/20/obamas-inauguration-was-very-different-6389594/>, pristup ostvaren 25. 8. 2019.

<sup>40</sup> <https://metro.co.uk/2017/01/20/obamas-inauguration-was-very-different-6389594/>, pristup ostvaren 25. 8. 2019.



**Slika 16.** Neugodan izraz lica Michelle Obama.<sup>41</sup>

Michelle ima iskazani svoj, već prepoznatljivi, izraz lica tzv. “side-eye” kojim je pokazala gledateljima kako nije oduševljena poklonom te nije sigurna što bi točno trebala učiniti.

Mnogi su sumnjali kako se iza takvog pogleda krije puno mržnje prema novoj prvoj dami, međutim Michelle je na jednom od intervjua izjasnila kako poklon nije očekivala te nije znala gdje bi s njime. Ovakvim izrazom lica i pogledom sa strane pokazujemo neku vrstu neodobravanja te nezadovoljstva određenom situacijom. Puno se, naravno, moglo iščitati iz govora tijela te izbora odjeće. Budući da više neće biti prva dama te da svoju ulogu ostavlja nekome drugome, Michellin izbor garderobe odaje poprilično tmurno raspoloženje.

---

<sup>41</sup> <https://toofab.com/2017/01/20/watch-michelle-obama-and-melania-trumps->, pristup ostvaren 9. 8. 2019.

Također, promatrajući njezin izraz lica tijekom cijele inauguracije, vidljivo je kako se ne osjeća sretno te kako najvjerojatnije nimalo ne podržava novoizabranog predsjednika SAD-a (slika 17.).

U svojoj knjizi priznaje kako se prestala truditi nasmijati se za kamere i praviti se da joj je drago što se događa.



**Slika 17.** *Inauguracija Donald Trump.*<sup>42</sup>

Primjećujemo kako Michelle na slici 17. ima izravan pogled, podignute donje kapke, namrštene obrve, te pritisnute usne. Sve su to karakteristike nezadovoljstva i ljutnje ispisane na njenom licu sa samo jedne slike, dok su ostali nasmijani i vedri.

## **9. SVAKODNEVNA NEVERBALNA KOMUNIKACIJA MICHELLE OBAMA**

Michelle Obama dakako ima širok spektar emocija koje, kroz svoje izraze lica, pokazuje javnosti.

---

<sup>42</sup> <https://edition.cnn.com/2018/11/12/politics/michelle-obama-book-trump/index.html>, pristup ostvaren 10. 9. 2019.



Svake godine predsjedničke izbore karakterizira velik broj političkih govora. Godina, 2012., nije bila iznimka. Pokušavajući utjecati na glasove ljudi, mnogi političari i ljudi govorili su u ime jednog od američkih predsjedničkih kandidata. Neki su govori bili učinkoviti, dok drugi nisu. Poseban govor je bio Michellin. Pokušavajući pružiti potporu Baracku Obami, predsjedničkom kandidatu, ona govori o njihovoj prošlosti, vrijednostima i životima. Međutim, majstorske govorne vještine prve dame čine govor zaista fenomenalnim.

Koristeći humor i anegdote, Michelle Obama sebe i supruga čini kao tople, srodne osobe.

Sveukupno, Michelle Obama kreće se i dotiče publiku toliko da ljudi zapravo plaču. Njezin osobni, angažirani ton čini da ga publika želi poslušati. Općenito, ljudi slušaju ljude koje vole i s kojima mogu biti povezani.

Prva dama također učinkovito koristi govor tijela. Pokazuje da je samouvjerena i kompetentna stojeći ravno, a učvršćuje svoj imidž kao topla, relativizirana osoba često se smiješivši. Nadalje, Michelle Obama koristi geste rukama dok govori. Osobito često stavlja ruke na srce. To uvjerava publiku da je iskrena i da govori od srca. Konačno, njezina neverbalna komunikacija jača njen, već odličan, govor.

## 10. ZAKLJUČAK

Neverbalna komunikacija stalni je podtekst svega što činimo; ne možemo prestati pokazivati izraze lica ili držanje, ili prikrivati ton kojim nešto govorimo. Neverbalna komunikacija je sve ono što mogu proizvesti ljudski um i ruke. Ona je svuda oko nas. Pomaže nam definirati sve ono što je nerazumljivo i nije svojstveno našoj osobnosti, sve ono što ne možemo izreći riječima. Većina neverbalnih signala koje odašiljemo u svakodnevnom životu su najčešće nesvjesni. Zbog toga, također, postoje i negativne strane neverbalne komunikacije, jer ponekad možda odašiljemo ono što ne želimo ili možda krivo pročitamo neki od znakova sugovornika. Neverbalna komunikacija jednako je kompleksna koliko je i jednostavna. Ima jako puno detalja i pokreta koji se mogu analizirati na nekome i time utvrditi njegovo mišljenje ili pak razotkriti pravu istinu iza nečijeg govora.

Od malena učimo o neverbalnoj komunikaciji i svjesno i nesvjesno, stoga nam nije nužno baviti se time profesionalno kako bismo mogli iščitati neke važne signale. Dakako, odjeća je vrlo bitan dio neverbalne komunikacije jer njome iskazujemo sve ono što riječima ne moramo, što može biti i negativno i pozitivno. U radu se fokusiralo na Michelle Obamu, bivšu prvu damu SAD-a, koja je primjer odlične neverbalne komunikacije na javnim nastupima na tako visokom položaju. Michelle Obama ne skriva svoje emocije pred kamerama, te ako joj se netko ili nešto ne sviđa to će nam biti prilično vidljivo na njezinu licu. Usporedivši je sa sadašnjom prvom damom Melaniom Trump, sa sigurnošću možemo utvrditi da je Michelle puno bolja u dopiranju do publike bez ijedne izgovorene riječi.

## LITERATURA I IZVORI

- 1) Borg, J., *Govor tijela* Veble commerce, Zagreb, 2009.
- 2) Rijavec M., Miljković D., Edicija Obelisk, *Neverbalna komunikacija*, Zagreb 2002.
- 3) Turković, V.: Komunikacija putem vizualne umjetnosti u međunarodnoj suradnji; *Socijalna ekologija*, Vol. 15, Zagreb, 2006.
- 4) <http://www.zdrav-zivot.com.hr/izdanja/emocionalna-privrzenost/neverbalna-komunikacija/> , pristup ostvaren 15. 8. 2019.
- 5) Morris D., *Otkrivanje čovjeka*, Beograd: Jugoslavija, 1979.
- 6) Rijavec M., Miljković D., *Neverbalna komunikacija*, Edicija Obelisk, Zagreb, 2002.
- 7) Morris, D., Ibro August Cesarec Oour, *Govor tijela*, London, 1985.
- 8) <https://akos.ba/neverbalna-komunikacija-greske-koje-vas-mogu-kostati/>, pristup ostvaren 4. 9. 2019.
- 9) Knapp, M.L., Hall, J.A., Naklada Slap, *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Zagreb, 2010.
- 10) <https://repositorij.unin.hr/islandora/object/unin%3A37/datastream/PDF/view>, pristup ostvaren 22. 6. 2019.
- 11) Hall, Judith A.; Knapp; Mark L. *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Jastrebarsko: Naklada Slap, 2010.
- 12) D. Morris, Ibro August Cesarec Oour, *Govor tijela*, London, 1985.
- 13) <https://www.mnovine.hr/lifestyle/neverbalna-komunikacija-procitajte-ljude-pomocu-govora-tijela/>, pristup ostvaren 22. 7. 2019.
- 14) <https://www.sensa.hr/clanci/ostalo/neverbalna-komunikacija-sto-govore-oci-i-usne>, pristup ostvaren 14. 7. 2019.
- 15) Rijavec M., Miljković D., Edicija Obelisk, *Neverbalna komunikacija*, Zagreb 2002.
- 16) <http://www.bodylanguageexpert.co.uk/clothing-form-non-verbal-communication.html>, pristup ostvaren 13. 9. 2019.
- 17) [https://www.researchgate.net/publication/277075980\\_Clothes\\_and\\_Costumes\\_as\\_Form\\_of\\_Nonverbal\\_Communication](https://www.researchgate.net/publication/277075980_Clothes_and_Costumes_as_Form_of_Nonverbal_Communication), pristup ostvaren 13. 9. 2019.
- 18) [https://hr.wikipedia.org/wiki/Michelle\\_Obama](https://hr.wikipedia.org/wiki/Michelle_Obama), pristup ostvaren 13. 9. 2019.

19) [https://www.bodylanguagesuccess.com/2015/03/nonverbal-communication-analysis-no\\_11.html](https://www.bodylanguagesuccess.com/2015/03/nonverbal-communication-analysis-no_11.html) , pristup ostvaren 8. 9. 2019.

20) <https://www.tportal.hr/lifestyle/clanak/michelle-obama-iznenadila-izborom-odjece-20090120/print>, pristup ostvaren 8. 8. 2019.

## **SLIKE**

**Slika 1.** *Sreća.*, str. 4.

<https://www.houseofwellness.com.au/wellbeing/advice/8-surprising-reasons-smile->, pristup ostvaren 3. 8. 2019.

**Slika 2.** *Strah.*, str. 4.

<https://depositphotos.com/44301235/stock-photo-woman-scared->, pristup ostvaren 3. 8. 2019.

**Slika 3.** *Ljutnja.*, str. 4.

<https://www.dreamstime.com/photos-images/angry-woman.html>, pristup ostvaren 3. 8. 2019.

**Slika 4.** *Zatvoreni i otvoreni stav tijela.*, str. 8.

<https://akos.ba/neverbalna-komunikacija-greske-koje-vas-mogu-kostati/>, pristup ostvaren 4. 9. 2019.

**Slika 5.** *Zjenice.*, str. 10.

Pease A., Pease B., Pease international, *The definitive book of body language*, Australija, 2004.

**Slika 6.** *Kontakt očima.*, str. 11.

[https://www.tutorialspoint.com/positive\\_body\\_language/positive\\_body\\_language\\_proper\\_eye\\_contact.htm](https://www.tutorialspoint.com/positive_body_language/positive_body_language_proper_eye_contact.htm), pristup ostvaren 14. 9. 2019.

**Slika 7.** *Poslovna odjeća.*, str. 13.

<https://www.disabilityservicesconsulting.com.au/resources/increasing-employment-supports-ndis-plans>, pristup ostvaren 14. 9. 2019.

**Slika 8.** *George Bush i Michelle Obama.*, str. 15.

<https://www.businessinsider.com/michelle-obama-george-w-bush-photoshop-battle-2016-9>, pristup ostvaren 2. 9. 2019.

**Slika 9.** *Melania Trump i Michelle Obama.*, str. 16.

<https://edition.cnn.com/2016/11/10/politics/melania-trump-michelle-obama-white-house/index.html>, pristup ostvaren 5. 9. 2019.

**Slika 10.** *Melania i Michelle usporedba nastupa.*, str. 17.

<https://edition.cnn.com/videos/politics/2016/07/19/melania-trump-michelle-obama-speech-similarities-side-by-side-sots.cnn>, pristup ostvaren 13. 9. 2019.

**Slika 11.** *Snaga očiju na primjeru Michelle Obama.*, str. 19.

<https://me.me/i/michelle-obama-side-eye-collage-431afac1f296427c9fb206bfc9db4652>, pristup ostvaren 13. 9. 2019.

**Slika 12.** *Govor tijela.*, str. 19.

[https://www.bodylanguagesuccess.com/2015/03/nonverbal-communication-analysis-no\\_11.html](https://www.bodylanguagesuccess.com/2015/03/nonverbal-communication-analysis-no_11.html), pristup ostvaren 8. 9. 2019.

**Slika 13.** *Barack i Michelle Obama.*, str. 21.

<https://time.com/4636294/president-barack-obama-highlights/>, pristup ostvaren 4. 8. 2019.

**Slika 14.** *Svečani bal prve inauguracije.*, str. 22.

<https://metro.co.uk/2017/01/20/obamas-inauguration-was-very-different-6389594/>, pristup ostvaren 25. 8. 2019.

**Slika 15.** *Svečani bal druge inauguracije.*, str. 22.

<https://metro.co.uk/2017/01/20/obamas-inauguration-was-very-different-6389594/>, pristup ostvaren 25. 8. 2019.

**Slika 16.** *Neugodan izraz lica Michelle Obama.*, str. 23.

<https://toofab.com/2017/01/20/watch-michelle-obama-and-melania-trumps->, pristup ostvaren 9. 8. 2019.

**Slika 17.** *Inauguracija Donald Trump.*, str. 24.

<https://edition.cnn.com/2018/11/12/politics/michelle-obama-book-trump/index.html>, pristup ostvaren 10. 9. 2019.

