

NEVERBALNA KOMUNIKACIJA DONALDA TRUMPA I HILLARY CLINTON U KAMPANJI ZA AMERIČKE PREDSDJEDNIČKE IZBORE 2016. GODINE

Luić, Mateja

Undergraduate thesis / Završni rad

2018

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:180:688232>

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

Mateja Lulić

**NEVERBALNA KOMUNIKACIJA
DONALDA TRUMPA I HILLARY CLINTON
U KAMPANJI ZA AMERIČKE
PREDSJEDNIČKE IZBORE 2016. GODINE**

(završni rad)

Zagreb, listopad, 2018. godine

POSLOVNO VELEUČILIŠTE ZAGREB

Preddiplomski stručni studij

Smjer manager marketinga i komunikacija

**NEVERBALNA KOMUNIKACIJA
DONALDA TRUMPA I HILLARY CLINTON
U KAMPANJI ZA AMERIČKE
PREDSJEDNIČKE IZBORE 2016. GODINE**

(završni rad)

MENTOR

dr. sc. Tanja Grmuša

STUDENT

Mateja Lulić

Zagreb, listopad, 2018. godine

ZAHVALA

Zahvaljujem svojoj mentorici dr. sc. Tanji Grmuša koja je nakon kratkog razgovara sa mnom prepoznala predmet mog interesa i usmjerila me na zadanu temu rada te me tijekom pisanja mog rada usmjeravala svojim stručnim savjetima, svojoj obitelji na podršci, te kolegama i profesorima.

Hvala Vam!

SAŽETAK

Ljudi svakodnevno prolaze kroz više različitih interpersonalnih kontakata i uspostavljaju komunikaciju s različitim osobama. U tim se situacijama ne uspostavlja samo verbalna komunikacija, već i ona neverbalna koja je podjednako važna u komunikaciji. U današnje vrijeme masovnih medija i rasta utjecaja društvenih mreža na percepciju i donošenje svakodnevnih odluka ljudi, ali i poduzeća postavlja se pitanje može li poznavanje i prepoznavanje znakova te prikrivenih poruka neverbalne komunikacije pomoći u procesu donošenja samostalnih odluka. Charles Darwin je vjerovao da je ljudsko izražavanje emocija univerzalno, tj. da svi ljudi na isti način izražavaju i tumače emocije izrazima lica. Istraživanja pokazuju da je Darwin bio u pravu za šest glavnih emocionalnih ekspresija: srdžba, sreća, iznenađenje, strah, gađenje i tuga.

Rad objašnjava što je neverbalna komunikacija, analizira utjecaj okoline na komunikaciju i neverbalne elemente. Važne poruke, osobni identitet i upravljanje interakcijom promatrani su kroz analizu govora tijela tijekom izbora za predsjednika Sjedinjenih Američkih Država 2016. godine. Predmetom rada željeli smo utvrditi dinamiku neverbalne komunikacije između kandidata Donalda Trumpa i Hillary Clinton.

Ključne riječi: *interpersonalna komunikacija, neverbalna komunikacija, američki predsjednički izbori, interakcija, osobni identitet.*

ABSTRACT

Every day people go through several different interpersonal contacts and interact with different people. In those situations, people establish verbal communication, and they also establish nonverbal, but equally important communication. In these situations, not just verbal communication is established, but also non-verbal communication that is equally important in communication. In today's mass media and the growth of social networking influences on the perception and making of day-to-day decisions by humans and businesses, the question arises as to whether recognizing and knowing signs and covert messages of nonverbal communication help in the process of making independent decisions. Charles Darwin believed that human expression of emotion is universal, that all people in the same way express and interpret emotions in facial expressions. Studies show that Darwin was right for six major emotional expressions: anger, happiness, surprise, fear, disgust, and sadness.

The paper deals with what is nonverbal communication, the influence of the environment on communication and non-verbal elements. Important messages, personal identity, and interaction management were observed through the United States President campaign in 2016. With this work we wanted to establish the dynamics of non-verbal communication between Donald Trump and Hillary Clinton.

Keywords: *interpersonal communication, non-verbal communication, US presidential elections, interaction, personal identity.*

U Zagrebu, listopad 2018. godine

IZJAVA STUDENTA

Izjavljujem da sam završni rad pod naslovom NEVERBALNA KOMUNIKACIJA DONALDA TRUMPA I HILLARY CLINTON U KAMPANJI ZA AMERIČKE PREDSJEDNIČKE IZBORE 2016. GODINE izradila samostalno, pod nadzorom i uz stručnu pomoć mentora dr. sc. Tanja Grmuša.

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 (ime i prezime lektora za hrvatski i engleski jezik) : dr. sc. Tanja Grmuša.

Izjavljujem i da sam suglasan/suglasna da se trajno pohrani i objavi moj završni rad NEVERBALNA KOMUNIKACIJA DONALDA TRUMPA I HILLARY CLINTON U KAMPANJI ZA AMERIČKE PREDSJEDNIČKE IZBORE 2016. GODINE 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:

Mateja Lulić

OIB: **04651803778**

(potpis)

SADRŽAJ

1.	Uvod	1
2.	Neverbalna komunikacija	2
3.	Neverbalni znakovi komunikacije	3
3.1.	Statički neverbalni znakovi	3
3.2.	Dinamični znakovi neverbalne komunikacije	7
4.	Učinak gesti i držanja tijela na ljudsku komunikaciju	10
4.1.	Geste neovisne o govoru	11
4.2.	Geste povezane s govorom	16
4.2.1.	Geste povezane s referentom	16
4.2.2.	Govornikov odnos s gestama povezanim s referentom	17
4.2.3.	Geste interpunkcije	18
4.2.4.	Interaktivne geste	18
5.	Najčešći primjeri neverbalne komunikacije i njihova tumačenja	20
6.	Iskren i neiskren osmijeh	24
7.	Kako otkriti lažljivca?	24
8.	Komunikatori i njihovo ponašanje	25
8.1.	Specifična obilježja komunikatora	25
8.1.1.	Visina	25
8.1.2.	Lice	26
8.1.3.	Oblik tijela	27
8.1.4.	Boja kože i miris tijela	29
8.1.5.	Odjeća	30
9.	Definicija i elementi komunikacije	31
10.	Političko komuniciranje	32

10.1. Definicija i funkcije političke komunikacije	33
10.2. Uloga medija u politici	34
11. Predsjednička kampanja Donalda Trumpa i Hillary Clinton.....	35
11.1. Komunikacija Donalda Trumpa i Hillary Clinton s medijima	35
12. Analiza neverbalne komunikacije predsjedničkih kandidata Hillary Clinton i Donalda Trumpa tijekom debata	36
13. Prva predsjednička debata kandidata Donalda Trumpa i Hillary Clinton	37
14. Druga predsjednička debata kandidata Donalda Trumpa i Hillary Clinton	42
15. Treća predsjednička debata kandidata Donalda Trumpa i Hillary Clinton	45
16. Zaključak	50
Popis literature i izvora.....	52
Popis slika.....	52
Popis knjiga	54
Popis internetskih izvora.....	54

1. Uvod

Govor tijela vrlo je širok pojam koji nam pruža više poruka nego što nam ih pruži verbalna komunikacija. Ljudska komunikacija više se odvija gestama, izrazima lica, pogledima, stavom tijela, položajem ruku, položajem nogu nego bilo kojim drugim sredstvom. Čak i danas mnogi su ljudi nesvjesni govora tijela, a kamoli njegove važnosti u komunikaciji. Još iz doba nijemog filma započelo je vrednovanje komuniciranja gestama i drugim signalima tijelom.

Albert Mehrabian je otkrio da u sveukupnom utjecaju jedne poruke 7 % pripada govornom (samo riječi), 38 % glasovnom (uključujući ton glasa, moduliranje), a 55 % neizgovorenome. Na osnovu ovog podatka možemo zaključiti koliki je značaj neizgovorene poruke tj. govora tijela.

Govor tijela je ono nešto što nas uvijek odaje, nešto što ne možemo sakriti, ali ipak možemo kontrolirati. Govor tijela je neverbalna komunikacija koja mnogo utječe na kvalitetu i pravac ljudske komunikacije. 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. Čovjek je pri interakcijama, licem u lice, ponajviše usredotočen na svoje riječi, pa zaboravlja kako pri tom njegovi pokreti, stavovi i izrazi lica pokazuju svoju priču.

Neverbalna komunikacija sastoji se od mnoštva znakova od kojih svaki ima svoje značenje. Mi svakodnevno komuniciramo pomoću tih znakova i "čitamo" ih kod drugih ljudi, a da toga nismo ni svjesni. U većini slučajeva ne znamo nama svojstvene pokrete i izraze lica. Mnoge geste apsorbiramo iz društvene sredine u kojoj živimo i one se tijekom našeg života snažno modificiraju nesvjesnim podražavanjem društvenih običaja.

2. Neverbalna komunikacija

„Neverbalna komunikacija je način kojim ljudi komuniciraju bez riječi, bilo namjerno ili nenamjerno. Neverbalno ponašanje se koristi za: izražavanje emocija, pokazivanje stavova, odražavanje osobina ličnosti i poticanje ili mijenjanje verbalne komunikacije.“¹ „Početak neverbalne komunikacije počinje od same komunikacije. Komunikacija je proces kojim ljudi jedni drugima prenose informacije, ideje, stavove i mentalna stanja. Postoji verbalna i neverbalna komunikacija. Neverbalna je komunikacija složen proces koji uključuje ljude, riječi, njihovu intonaciju i pokrete tijela, njome se obavlja između 60 i 80 % ljudske komunikacije. Ponekad je upravo neverbalna komunikacija ključ uspješne komunikacije i razumijevanja među ljudima. Neverbalnih znakova je do sada zabilježeno gotovo milijun. Riječi i pokreti međusobno su povezani. Govorni kanal koristi se za prenošenje poruka, dok se neverbalnim načinom izmjenjuju stavovi i tek se u nekim slučajevima koristi za prenošenje govorne poruke.

Neverbalni znakovi razlikuju se od riječi po tome što se nekoliko signala može odaslati usporedno. U takvu vrstu komunikacije ubrajamo kontakt očima (gledamo li se u oči, te na koji način...), ponašanje i držanje tijela (umorno, pognuto, veselo, napeto, prekrižene ruke ili noge...), mimika lica i cijelog tijela (mrštenje, podizanje obrva, grizenje usnica...), gestikulacije rukama (mahanje rukama pri govoru...), govorno ponašanje kao što je brzina i ritam govora, jačina i boja glasa, melodija i jasnoća govora, glasovi bez verbalnog ponašanja (uzdasi, smijanje i sl.), dodirivanje (postoji li ili ne, kada dolazi do dodira i od strane koga), odijevanje (lijepo obučenu osobu shvatit ćemo puno ozbiljnije nego osobu koja je obučena poput „klošara“), prostorno ponašanje kao što je intimna i društvena zona razmaka (koliko je sugovornik blizu ili daleko pri govoru – s osobama s kojima smo bliskiji ugodno nam je razgovarati na većoj ili manjoj udaljenosti, a sa osobama koje ne poznajemo držimo pri razgovoru prostorni odmak), vremensko ponašanje kao što je intimno, osobno i društveno vrijeme, vanjski kontekst, vanjske okolnosti za vrijeme komunikacije (gdje se odvija razgovor, tko ga je inicirao...).“²

¹ Izv. https://hr.wikipedia.org/wiki/Neverbalna_komunikacija, pristup ostvaren 27. 4. 2017.

² Izv. <http://www.magicus.info/hr/magicus/tekst.php?id=79720>, pristup ostvaren 27. 4. 2017.

3. Neverbalni znakovi komunikacije

Neverbalni znakovi komunikacije dijele se na:

- statičke
- dinamičke

3.1. Statički neverbalni znakovi

U statičke neverbalne znakove ubrajamo:

➤ Prostorna udaljenost:

Fizička udaljenost koju držimo prema drugim ljudima utječe na dojam koji drugi ljudi imaju o nama, ali utječe i na način na koji mi komuniciramo s drugima.

Hall (1986, prema Hickson i sur., 2006) je podijelio prostor među osobama u komunikaciji.

1. „Intimni je prostor (udaljenost od 0 do 45 centimetara) prostor u koji mogu ući samo najbliže osobe, kao što su partner i obitelj.
2. Osobni je prostor (udaljenost između 45 centimetara i 1,2 metra) udaljenost koju održavamo s bliskim osobama kao što su prijatelji.
3. Socijalni prostor (udaljenost između 1,2 metra i 3,5 metara) udaljenost koju imamo s poslovnim suradnicima i nepoznatim ljudima
4. Javni prostor (više od 3,5 metara) je udaljenost koju ima govornik od publike.

Bitno je istaknuti društvene razlike (ljudi nižeg položaja poštuju intimni i osobni prostor ljudi višeg položaja) i kulturne razlike.“³

³ Izv. <https://documents.tips/documents/verbalna-i-neverbalna-komunikacija-55c43a384e3a7.html>, pristup ostvaren 27. 4. 2017.

Neki autori smatraju da među sugovornicima prostorna udaljenost ovisi i o veličini samoga prostora u kojim sugovornici žive, no svi se slažu kako su pravila za prostornu udaljenost naučena. „S druge strane, kad netko bez našeg dopuštenja uđe u naš prostor osjećamo se ugroženima, neugodno nam je i ljuti smo.“⁴

➤ Značenja položaja:

Mnogi položaji i pokreti tijela danas imaju ustaljeno značenje. Za primjer možemo uzeti prekrizene ruke ili noge slušatelja, usmjerene u stranu. Navedenim položajem tijela slušatelj se brani od govornika te iskazuje nepovjerenje prema njemu. Ukoliko su ruke ili noge prekrizene nasuprot govornika, slušatelj prema govorniku iskazuje povjerenje, prihvaćanje i sigurnost. „Stupanj u kojem se položaji tijela kod sugovornika u komunikaciji uzajamno održavaju može govoriti o dobrom odnosu ili pokušaju da se on izgradi.“⁵

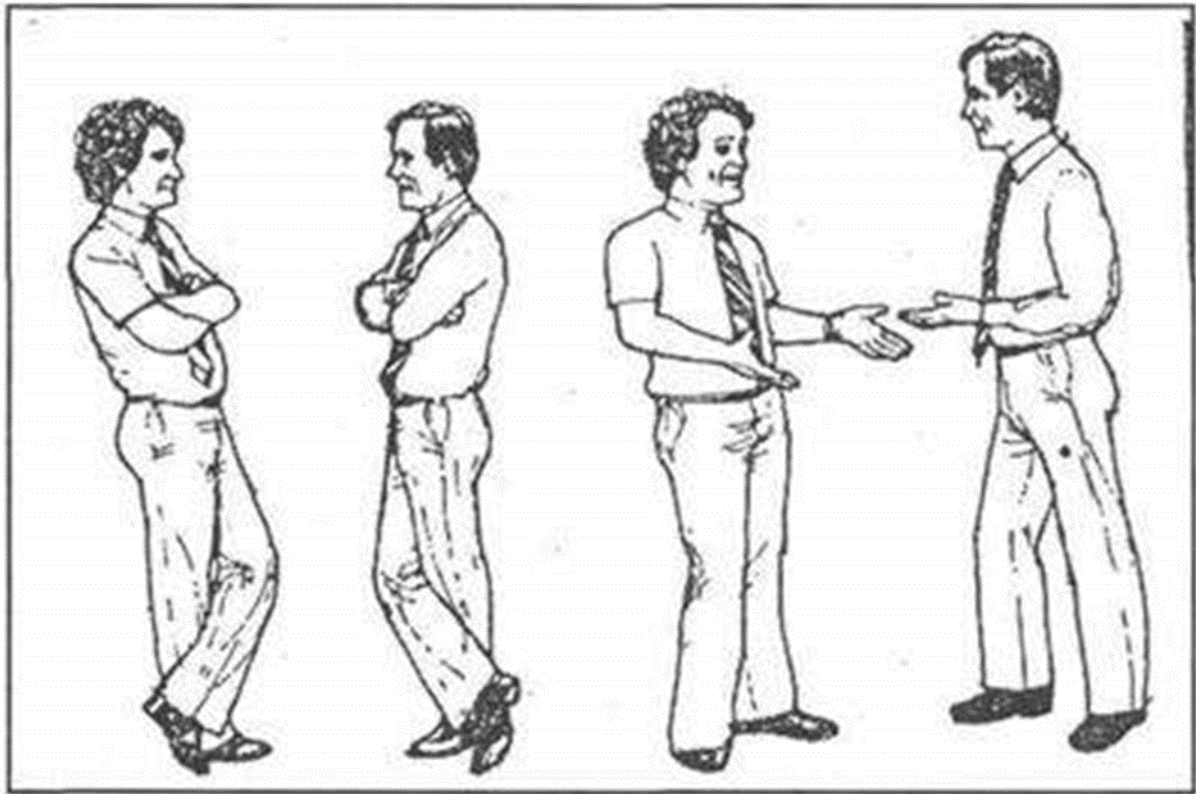
➤ Stav tijela:

„Govor tijela je pojam koji pokriva neverbalne znakove dodira, orijentacije tijela, držanja tijela, gesti rukama i klimanja glavom. Dodir ili općenito tjelesni kontakt, varira sa stupnjem intimnosti koji postoje između dvoje ljudi: dobri prijatelji i ljubavnici često dodiruje jedno drugo, dok udaljeni poznanici to čine rjeđe. Orijetacije tijela i držanje tijela važni su za socijalnu interakciju – obično orijentiramo svoje tijelo prema osobi sa kojom pričamo tako da okretanjem od osobe zahtjeva pokret tijela. Klimanje glavom često se događa pri razgovoru dvoje ljudi, i služi kao povratna informacija govorniku (upućujući na to da se razumije ono što se govori) i kao potkrepljenje govorniku da nastavi. Klimanje glavom može se koristiti i da se pokaže slušatelju da mu se „daje riječ“ (nudi mu se mogućnost da govori). Slaganje ili ne slaganje sukladni su s otvorenosću našeg tjelesnog sustava.“⁶

⁴ Rijavec Majda, Miljković Dubravka, *Neverbalna komunikacija*, IEP-D2 VERN, Zagreb, 2002., str. 13.

⁵ Knapp. Mark L.; ,Hall. Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str 9.

⁶ Izv. <https://documents.tips/documents/verbalna-i-neverbalna-komunikacija-55c43a384e3a7.html> 27. 4. 2017.



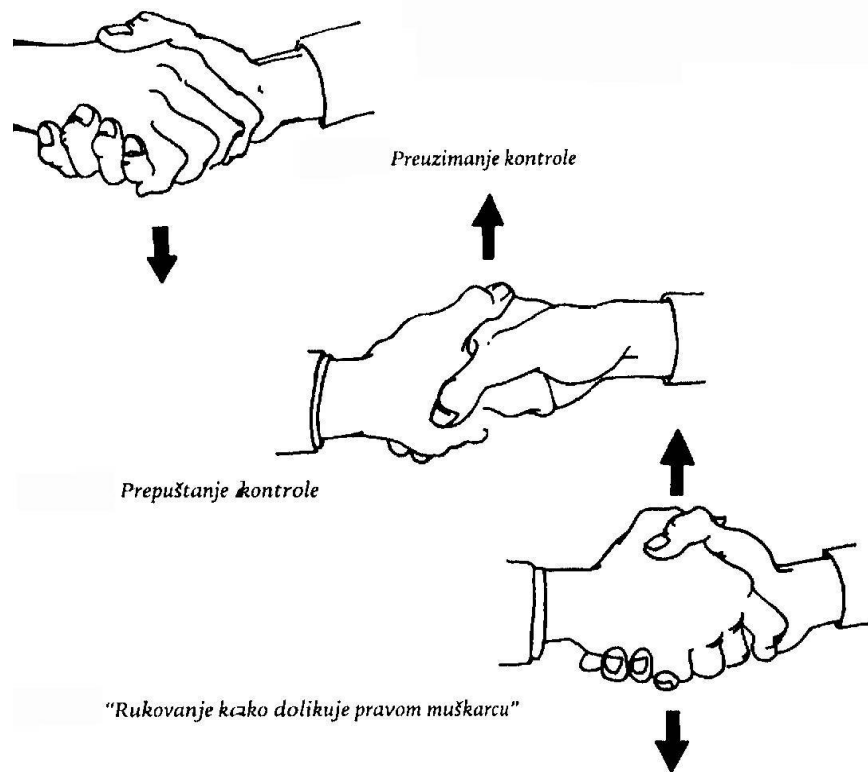
Slika 1. *Govor tijela*⁷

➤ Tjelesni kontakt, dodirivanje:

„Dodirivanje može biti usmjereno na sebe ili drugu osobu. Jedan od najsnažnijih oblika neverbalne komunikacije događa se kada se dvoje ljudi dodiruje. Dodir može biti praktičko naelektriziran, ali može i iritirati, goditi i smirivati.“⁸ Dodir može proizaći iz više konteksta, budući da je sam dodir vrlo neodređen oblik ponašanja. Neke je istraživače zanimalo dodirivanje kao važan faktor u djetetovu životu, a neke dodirivanje kod odraslih.

⁷ Izvor: <http://www.maturski.org/Komunikologija/Neverbalna-komunikacija.html> pristup ostvaren 27. 4. 2017.

⁸ Knapp, Mark L.; Hall, Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str 9.



Slika 2. Vrste rukovanja⁹

Ako prilikom rukovanja položimo ruku prema dolje, na taj način pokazujemo nadmoć (preuzimanje kontrole). Kada prepuštamo kontrolu u rukovanju, pružamo ruku sa dlanom prema gore (puštanje kontrole), a kada se rukuju osobe koje su obje utjecajne, rezultat je stisak pri kome oba dlana ostaju u uspravnim položajima (rukovanje kako dolikuje pravom muškarcu).

⁹ Izvor: <https://www.scribd.com/doc/53271441/GOVOR-TIJELA> pristup ostvaren 27. 4. 2017.

3.2. Dinamični znakovi neverbalne komunikacije

U dinamične znakove ubrajamo:

➤ Izraz lica:

Najekspresivniji dio tijela je lice. „Smatra se da su emocionalni izrazi urođeni i zato univerzalni za sve ljude. Istraživanja su pokazala da ljudi u svim dijelovima svijeta, u laboratorijskim uvjetima, na osnovi izraza lica, dobro prepoznaju šest primarnih osjećaja: radost, tugu, gnjev (ljutnju), strah, gađenje, iznenađenje. Međutim, izvan laboratorija, situacije su složenije. Nije uvijek lako prepoznati složene emocije, poput ljubavi i ljubomore, jer često se ljudi kontroliraju zbog osobnih ili kulturnih razloga. U procjeni nečijeg izraza lica, posebno pri prvom susretu s određenom osobom, treba voditi računa o pojavi koju u psihologiji nazivamo halo-efekt.“¹⁰

Možemo zaključiti da kroz izraz lica najviše otkrivamo emocije i osjećaje, a to nam najviše govore oči, usta i mišići lica, bili oni usklađeni ili ne. Kroz sve to u mogućnosti smo protumačiti neverbalne znakove.



Slika 3. Izrazi lica (emocije)¹¹

¹⁰Izv. <https://documents.tips/documents/verbalna-i-neverbalna-komunikacija-55c43a384e3a7.html> pristup ostvaren 27. 4. 2017.

¹¹Izv. <http://www.24sata.hr/lifestyle/ljudsko-lice-ima-21-izraz-od-sretnog-gaenja-do-divljenja-360250>, pristup ostvaren 27. 4. 2018.

➤ **Kretnje (geste):**

„Stari Rimljani smatrali su je važnim elementom retorike. Značaj neverbalne komunikacije je porastao u srednjem vijeku jer se vjerovalo da geste predstavljaju most između ljudskog uma i tijela.“¹² Postoje neki neverbalni znakovi koji su dio većine pozdrava: blizina, usmjerenost, kontakt očima, osmijeh, podizanje obrva, tjelesni kontakt (uključujući i ne kontaktne kulture), pokazivanje dlana ili rukovanje, kimanje glavom.

Postoje dvije vrste gesta:

- **Amblemi** - neverbalne geste koje zamjenjuju verbalnu poruku i mogu se samostalno koristiti
- **Ilustratori** - geste koje koristimo kako bi kao što sam naziv govori ilustrirali ili upotpunili verbalnu poruku

Ilustratori, za razliku od amblema, nemaju značenje ako ih se koristi samostalno. Geste moraju biti prilagođene situaciji i okolini.



Slika 4. Definirana gesta¹³

¹² Pšunder, Majda, Global communication, *Informatologia*, 35, 1, Hrvatsko komunikološko društvo, Zagreb 2002., str. 21.

¹³ Izvor : <http://www.four.ba/15116/govor-tijela-kad-usne-zasute-a-ruke-progovore/> , pristup ostvaren 27. 4. 2017.

➤ Kontakt očima:

Jedan od najvažnijih kanala neverbalne komunikacije je komunikacija koja podrazumijeva gledanje i kontakt očima, koji se razlikuju ovisno o temi razgovora, značajkama sudionika komunikacije i o njihovim ulogama u društvu.



Slika 5. Kontakti očima¹⁴

„Gledanje se odnosi na usmjeravanje pogleda općenito u smjeru lica druge osobe. Uzajamno gledanje pojavljuje se kad oni koji su u interakciji gledaju jedan drugomu u oči. Oni koji proučavaju neverbalnu komunikaciju također se zanimaju za širenje i sužavanje naših zjenica jer je ono katkad pokazatelj interesa, pažnje ili izražavanje emocija.“¹⁵

¹⁴ Izvor: <https://www.psychologistworld.com/body-language/reading>, pristup ostvaren 2. 9. 2018.

¹⁵ Knapp. Mark L.; Hall. Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str 10.

4. Učinak gesti i držanja tijela na ljudsku komunikaciju

„Geste su pokreti tijela čija je zadaća prenijeti ideju, nakanu ili osjećaj. Mnogi od tih pokreta izvode se rukama/šakama, ali se i područje lica/glave često upotrebljava u gestama. Neki pokreti koji se uobičajeno ne smatraju gestama jesu samo dodirivanje, njegovanje vanjštine, namještanje odjeće i nervozni manirizam. Mnogi tijelu usmjereni pokreti odražavaju ili reguliraju stanje pobuđenosti. Drugi su pokreti orijentirani na zadatak. Pokreti koji se rabe u izvođenju zadatka kao što su pušenje, jedenje ili podizanje knjige uobičajeno se ne smatraju područjem gesti. Međutim, ako se ti zadatku usmjereni pokreti percipiraju kao da su izvedeni uz afektiranje, tada se smatraju namjernom gestom. Pokrete koje doživljavamo kao neplanirani rezultat osjećanje emocije nisu dio planirane poruke te su također isključeni iz kategorije gestikulacija. Ukratko, pokreti koji nisu dio „poznatog“ načina izvođenja pojedine aktivnosti neke osobe ne smatraju se gestama.

Geste imaju brojne funkcije. One mogu zamijeniti govor, regulirati tijek i ritam interakcije, održavati pozornost, dodati naglasak i/ili jasnoću govoru, dati značajku govoru i učiniti ga pamtljivim, služiti kao prognozeri predstojećeg govora i pomoći govoranicima u pristupu i formuliranju govora.

Geste se mogu kategorizirati na brojne načine, ali jedna važna metoda klasifikacije odnosi se na to kako je gesta povezana s govorom.“¹⁶

¹⁶ Knapp, Mark L.; Hall, Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str. 229.

4.1. Geste neovisne o govoru

Kada govorimo o gestama bitno je razlikovati geste ovisne o govoru i geste neovisne o govoru. Geste neovisne o govoru uvriježeno su prihvatljive pripadnicima određene kulture i predstavljaju često viđen element kako u audiovizualnim djelima, na televiziji ili u javnosti. Globalno najpoznatije geste su prstima ruke prikazan znak „V“ za pobjedu i podignuti palac ruke u obliku jedinice kao pokazatelj da je sve u redu.



Slika 6. *Podignuti palci*¹⁷

¹⁷ Izvor: <https://www.videoblocks.com/video/caucasian-male-hand-in-long-sleeve-jacket-pull-thumb-up-finger-gestures-mimicking-playing-on-joypad-close-up-isolated-on-black-background-rlgs70br5eizrti4lr>, pristup ostvaren 2. 9. 2018.

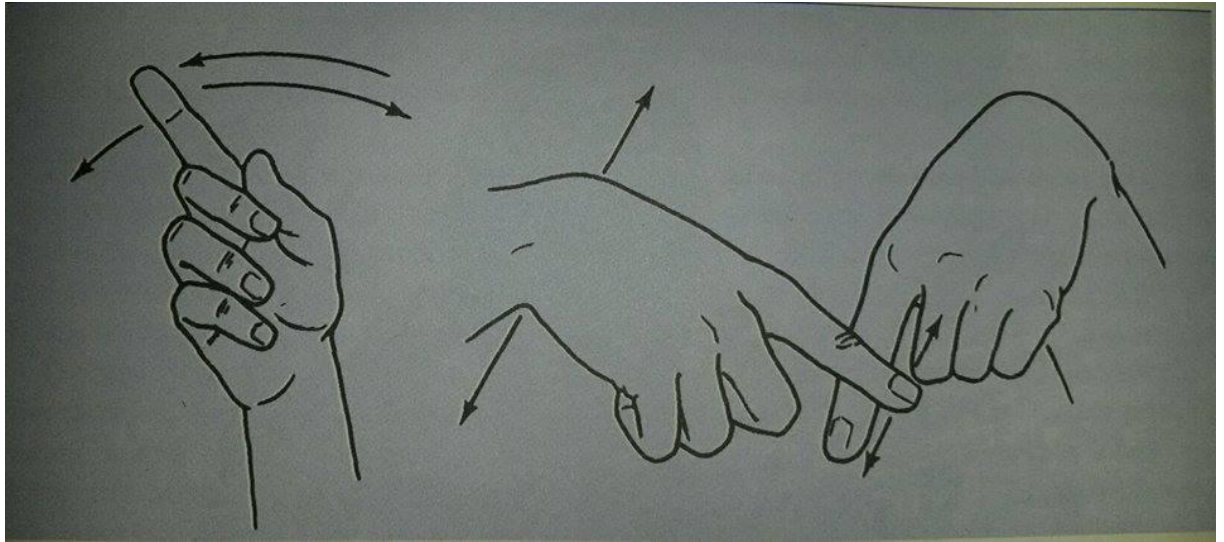
„Katkad se razvija i cijeli sustav gesti neovisnih o govoru, kao u ronilaca, sportskih sudaca i televizijskih redatelja. Iako te geste čine sustav signala povezanih s izvođenjem specifičnog zadatka, takvi sustavi mogu izaći izvan područja obavljanja tih zadataka. Na primjer, razina buke u pilanama u Britanskoj Kolumbiji činila je razgovor vrlo teškim. Zbog toga je razvijen sustav zadatku usmjerenih gesti, koji je u konačnici počeo sadržavati poruke koje nisu bile povezane sa zadacima u pilani. Sustavi gesti koji nisu povezani sa specifičnim zadatkom nazivaju se i znakovnim jezicima. Pod znakovnim jezikom obično se razumijeva oblik komunikacije namijenjen osobama oštećena sluha, ali se znakovni jezici razvijaju i u drugim kontekstima.“¹⁸

Geste neovisne o govoru upotrebljavaju se kada su verbalni kanali blokirani ili zataje, ali i pri verbalnoj interakciji. Osoba može pričati o ponašanju neke druge osobe i završiti priču izvođenjem geste koja pokazuje „On je lud“. U ovom slučaju kružna gesta po strani glave zamjenjuje cijelu rečenicu.

„Iako geste neovisne o govoru mogu prenositi poruke bez prisutnosti govora, njihovo je značenje i dalje pod utjecajem konteksta. Pokazivanje „Srednjeg prsta“ može biti smiješno ili uvredljivo, ovisno o tome tko ga pokazuje, tko je meta i koja su druga popratna ponašanja. Facijalna ekspresija i pokreti očiju koji prate geste neovisne o govoru vjerojatno će proširiti moguća značenja nekog pokreta ruke. Osim toga, uvijek je moguće da će značenje geste biti izmijenjeno ako je gesta popraćena govorom, uključujući i one situacije kada je popratni govor prividno nepotreban. Neke od ovih amblemskih gesti su specifično prilagođene podgrupama unutar neke kulture. U Sjedinjenim Američkim Državama, na primjer, gesta mahanja prstom koja označuje „ne, ne“ ponajprije se rabi pri obraćanju odraslih osoba djeci; dok je gesta „sram te bilo“ ograničena na uporabu među djecom (slika 6).“¹⁹

¹⁸ Knapp, Mark L., Hall, Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str. 229.

¹⁹ Knapp, Mark L.; Hall, Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str. 229.



Slika 7. Amblemi prstima koji se upotrebljavaju za „Ne“ (lijevo) i „Sram te bilo“ (desno)²⁰

„Do sada, nije pronađena niti jedna gesta neovisna o govoru koja se izvodi na isti način ili ima isto značenje u svakoj proučavanoj kulturi. Međutim, buduća istraživanja možda će pronaći neke. Naj vjerojatniji su kandidati geste koje se odnose na afirmaciju, negaciju, zaustavljanje, ne znam, jedenje, spavanje i pijenje. „Prsten gesta“ znači „ne vrijediš ništa“ u Francuskoj i Belgiji, „novac“ u Japanu, naravno za mnoge ljude ima značenje „sve je uredu“.

Gesta uzdignutih palčeva na slici 7 najčešće se dekodira kao „dobar“ ili „pozitivan“, ali na Bliskom istoku ima prostačko značenje.

Gesta „V“ s okrenutim dlanom prema onome tko je izvodi je seksualna uvreda u Velikoj Britaniji, ali znači „pobjeda“ ako je dlan okrenut prema van. Tijekom Drugog svjetskog rata Winston Churchill je učinio gestu „V za pobjedu“ svjetski poznatom. Na koncertima ta gesta označuje znak za mir.“²¹

²⁰ Izvor: © istockphoto, pristup ostvaren 27. 4. 2017.

²¹ Knapp, Mark L.; Hall, Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str. 229.



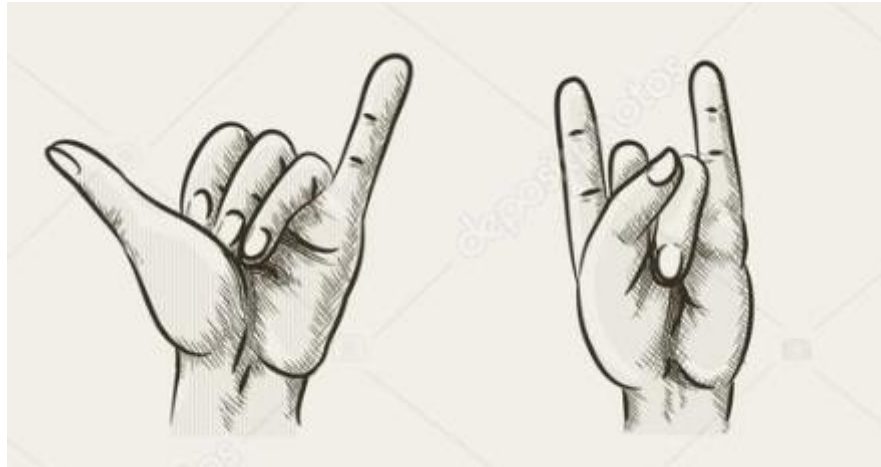
Slika 8. *Gesta uzdignutih palčeva*²²



Slika 9. „V“ *gesta*²³

²² Izvor: [http://www.muskimagazin.rs/chest/images/znacenje-popularnih-gestova/muski-magazin-gestovi-zanimljivo%20\(3\).jpg](http://www.muskimagazin.rs/chest/images/znacenje-popularnih-gestova/muski-magazin-gestovi-zanimljivo%20(3).jpg) pristup ostvaren 27. 4. 2017.

²³ Izvor: <http://www.bing.com/images/search?view=detailV2&ccid=9y1vRqPq&id=8FD75EC25B52B99B28656217B7BDEEFD44F110C8&thid=OIP.9y1vRqPq-L2Qh8ROeoWWDgEsDh&q=%e2%80%9eV%e2%80%9c+gesta&simid=608022604391120939&selectedIndex=1&ajaxhist=0>, pristup ostvaren 27. 4. 2017.



Slika 10. a) Okomiti znak rogova b) Znak „Volim te“²⁴

„Okomiti znak rogova na slici 9 uobičajeno se dekodira kao „nabiti rogove“ u Portugalu, Španjolskoj, Italiji i područjima u Središnjoj i Južnoj Americi. U Teksasu ruka s rogovima služi da bi se pokazali poistovjećivanje sa sveučilištem i školski duh. Drugi znak koji je vrlo sličan, ali s ispruženim palcem, velik broj ljudi u cijelom svijetu dekodira kao „volim te“. Podrijetlo tog znaka jest abeceda prstima gluhih osoba.“²⁵

²⁴ Izvor:

<http://www.bing.com/images/search?view=detailV2&ccid=9y1vRqPq&id=8FD75EC25B52B99B28656217B7BDEEFD44F110C8&thid=OIP.9y1vRqPq-L2Qh8ROeoWWDgEsDh&q=%e2%80%9eV%e2%80%9c+gesta&simid=608022604391120939&selectedIndex=1&ajaxhist=0>, pristup ostvaren 27. 4. 2017.

²⁵ Knapp. Mark L.; Hall. Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str. 229.

4.2. Geste povezane s govorom

Geste povezane s govorom, katkad se nazivaju i ilustratorima, izravno su povezane ili popraćene govorom. Značenje i funkcija takvih gesti otkriva se ispitivanjem načina njihova povezivanja s prisutnim govornim jezikom.

Četiri su opća tipa gesti:

1. Geste povezane s govornikovim referentom,
2. Geste koje pokazuju govornikov odnos s referentom,
3. Geste koje služe kao vizualni znak interpunkcije u govornikovo raspravi,
4. Geste koje pomažu u regulaciji i organizaciji govornog dijaloga dviju osoba u interakciji.

4.2.1. Geste povezane s referentom

„Dok govorimo, koristimo se gestama da bismo okarakterizirali sadržaj našeg govora. Katkad su to pokreti koji prikazuju prilično konkretne referente; dok su kadšto nejasne, apstraktne ideje referent za gestu.

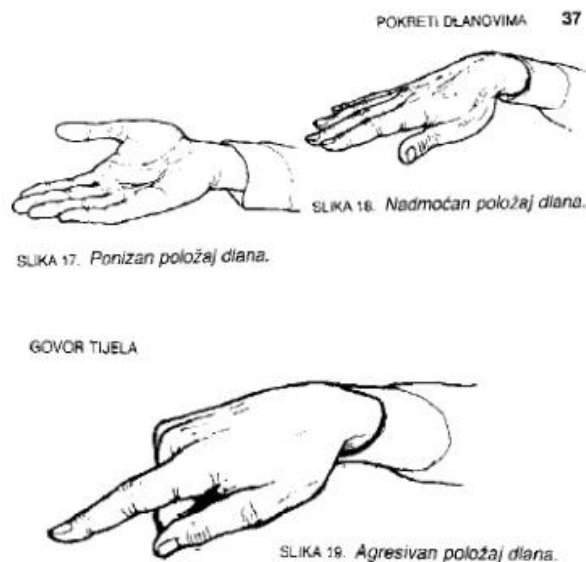
Pokreti pokazivanja pomažu pri upozoravanju na specifičnu osobu, mjesto ili temu rasprave. Referent može biti u neposrednom okruženju u kojem se obavlja razgovor ili nešto udaljeniji, kao što je to slučaj kad kažemo „A odakle si došao prije toga?“ dok upiremo u referentno mjesto. Geste koje određuju oblik referenta ili pokreta i geste koje prikazuju prostorne odnose upotrebljavaju se da bi se slušatelju pomoglo u vizualizaciji osobina povezanih s konkretnim referentom. Kada kažete „Morao sam saviti granu do kraja“ uz pokazivanje kako ste to učinili, gesta pokazuje konkretan semantički sadržaj vašeg govora. Međutim, postavlja se pitanje jesu li geste koje skiciraju referent crtajući ga u prostoru (na primjer, figura pješčanog sata koja predočuje „zgodnu ženu“) zaista geste povezane s govorom.

Takva se gesta smatra neovisnom o govoru ako 70% članova zajednice koji se koriste ovim znakom u situaciji bez prisutnog govora odgovore značenjem „zgodna žena“.²⁶

²⁶ Knapp, Mark L.; Hall, Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str. 241.

4.2.2. Govornikov odnos s gestama povezanim s referentom

„Ovakve geste, umjesto da opisuju prirodu predmeta o kojem se govori, komentiraju govornikovu orijentaciju prema referentu. Položaj dlanova može pokazati vrlo različitu orijentaciju prema vlastitoj poruci (slika 10). Na primjer, dlanovi okrenuti prema gore znače nesigurnost („Mislim“ ili „Nisam siguran“); dlanovi prema dolje sigurnost („Jasno“ ili „Apsolutno“), dlanovi okrenuti prema slušatelju znače obrazlaganje zahtjeva („Samo da kažem još i ovo“ ili „Smiri se“), dlanovi okrenuti prema govorniku znače prihvaćanje koncepta („Imam odličnu ideju“). Položaji dlana mogu imati i druga s govorom povezana značenja, primjerice, govornikovi dlanovi okrenuti prema gore u situacijama ispričavanja, moljenje ili očekivanja bliskosti pri pozdravljanju. Kolebljivi pokreti govornikovih ruku sugeriraju da on „nije siguran“ ili „može biti bilo koje od ovih dvaju rješenja.“²⁷



Slika 11. Geste dlana²⁸

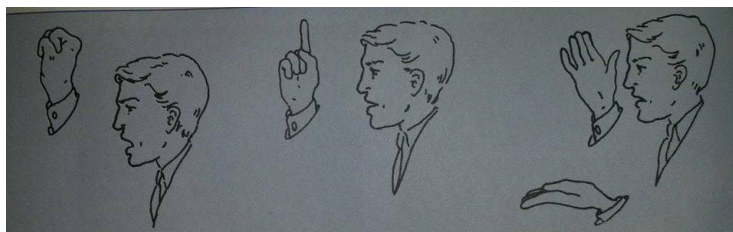
²⁷ Knapp, Mark L., Hall, Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str. 243.

²⁸ Izvor: <https://www.scribd.com/doc/53271441/GOVOR-TIJELA>, pristup ostvaren 27. 4. 2017.

4.2.3. Geste interpunkcije

„Geste interpunkcije ističu, naglašavaju i organiziraju važne dijelove razgovora. Takav dio može biti jedna riječ ili dulji izraz. Kada se takve geste upotrebljavaju za naglašavanje pojedinih riječi ili fraza, često se podudaraju s primarnim stresom u glasu. Geste interpunkcije također organiziraju tijek govora u jedinice. Kada govorimo o nizu stvari, možemo pokazivati zasebnost istih ritmičnim gestama sjeckanja na primjer, „Moramo razmotriti A (gesta), B (gesta) i C (gesta)“. Katkad zasebna sjeckajuća gesta nakon C pokazuje da će se C razmatrati zasebno, ili da će se A, B i C razmatrati kao grupa. Ovakve geste rukama mogu biti popraćene blagim pokretom glave prema dolje. Lupanje rukom ili šakom po zraku ili po nekom drugom predmetu također pridaju naglasak i vizualno ističu određeno stajalište. (Slika 11) Interpunkcija može biti popraćena i pokretima drugih dijelova tijela osim ruku, na primjer „Mig očima“.“²⁹

Vladari na osnovu borbe gladijatora koju su upravo gledali u areni na temelju navijanja naroda, ali i vlastitog zadovoljstva onime što su vidjeli, odlučivali o sudbini gladijatora – jedna gesta imala je silnu snagu bez izgovorene ijedne riječi. Gestama smatramo pokrete, obično rukama ili glavom, koji nose određeni komunikacijski kod.



Slika 12. *Geste interpunkcije*³⁰

4.2.4. Interaktivne geste

„Interaktivne geste pokazuju kako je sugovornik povezan s govornikom te pomažu u regulaciji i organizaciji samog dijaloga. Budući da su usmjerene na interakciju u tijeku i podijeljene uloge osoba u interakciji, te se geste pojavljuju isključivo u prisutnosti drugih.

²⁹ Knapp, Mark L., Hall, Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str. 245.

³⁰ Izvor: © istockphoto, pristup ostvaren 27. 4. 2017.

Dakle, glavna uloga interaktivnih gesti jest da se sudionike u interakciji uključi u razgovor. To se najčešće čini nekim oblikom gesti pokazivanja u smjeru sudionika. Takve geste vjerojatno čine 10 do 20% gesti opaženih u razgovoru.

Četiri osnovne funkcije takvih gesti:

1. isporuka informacija
2. spominjanje prethodnog sudjelovanja vašeg sugovornika
3. pokušaj poticanja određenog odgovora kod sugovornika
4. upućivanje na teme povezane s izmjenom reda govorenja³¹

³¹ Knapp, Mark L.; Hall, Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str. 245.

5. Najčešći primjeri neverbalne komunikacije i njihova tumačenja

„Žustar, odlučan hod = samouvjerenost i čvrstina

Ruke prekrížene na grudima = odbrambeni, samozaštitni stav i nespremnost za komunikaciju

Stajanje uz ruke spuštene ravno niz bokove = spremnost na razgovor (do agresije ako su šake stisnute)

Sjedenje, prekrížene noge uz blago klaćenje = dosađivanje

Sjedenje uz naglašeno prekrížene noge, gdje su noge bliže sugovorniku od ostatka tijela = flert

Sjedenje s razdvojenim nogama = otvorenost, opuštenost

Držanje ruku u džepovima uz pogrbljena ramena = utučenost, malodušnost

Blago dodirivanje vrha nosa = sumnja, laganje

Stavljanje prsta (ručice naočala, olovke...) na ili u usta = unutarnja potreba za ohrabrenjem, simptom da je osoba pod pritiskom

Trljanje oka = osoba ne želi vidjeti nešto neugodno, poput djeteta koje rukama pokriva oči

Pokrivanje usta = prikrivanje neiskrenosti, a ako to radi dok sugovornik govori, znači da osoba ne vjeruje u iskrenost onoga što čuje

Ruke sklopljene iza leđa = frustriranost, ljutnja, ali i zamišljenost, odsutnost duhom

Oslanjanje glave o dlan = dosada

Trljanje ruku = iščekivanje

Sjedenje, glava naslonjena na laktove unazad, ispružene noge = superiornost, samopouzdanje

Otvoreni dlanovi = iskrenost, otvorenost, nevinost

Povlačenje nosne kosti = negativno procjenjivanje

Lupkanje prstima = nestrpljivost

Lomljenje prstiju = autoritativnost

Igranje pramenovima kose = nesigurnost, zavođenje

Kimanje glavom = zainteresiranost

Isturivanje brade = donošenje odluke

Gledanje u pod, lice u stranu = nepovjerenje

Grickanje noktiju = nervoza, nesigurnost

Povlačenje uha = neodlučnost, nesvjesno ne želi čuti ono što mu se servira³²

³² Izvor : <http://kventum.ba/tumacenje-neverbalne-komunikacije-govor-tijela/>, pristup ostvaren 2.9.2018.



Slika 13. *Držanje ruku u džepovima uz pogrbljena ramena*³³



SLIKA 96. "Možda ćeš jednog dana biti pametan kao ja."

Slika 14. *Ruke sklopljene iza leđa*³⁴

³³ Izvor: http://opusteno.rs/slike/2013/02/sagovornik-zaista-misli-o-vama-17440_sp-govor-tela-sagovornik.jpg , pristup ostvaren 27. 4. 2017.

³⁴ Izvor: <https://www.scribd.com/doc/53271441/GOVOR-TIJELA> , pristup ostvaren 27.4. 2017.



Slika 15. *Oslanjanje glave o dlan*³⁵

GOVOR TIJELA



SLIKA 60. *Potrebna je podrška.*

Slika 16. *Grickanje noktiju*³⁶

³⁵ Izvor: <https://encrypted-tbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcQDi6WapkHYx77IfED2XgMepTpepUNQvVw0URt01UHqr3FFcYK0>, pristup ostvaren 27. 4. 2017.

³⁶ Izvor: <https://www.scribd.com/doc/53271441/GOVOR-TIJELA>, pristup ostvaren 27.4. 2017.)

6. Iskren i neiskren osmijeh

„Osoba koja gleda široko otvorenih očiju, koja se smije "cijelim licem", iskrena je i otvorena. Jedan od najboljih načina da otkrijemo veseli li se netko iskreno ili tek iz pristojnosti je promatranje cijelog lica, naročito očiju. Ako se u osmijehu miču mišići lica, čelo "vuče" prema dolje, obrazi i jagodice podižu, a oči zasuze i sužavaju se prema gore, onda je u pitanju spontan, radostan osmijeh. Suprotno tome, hladan i ugladen, tzv. holivudski osmijeh, karakterizira isključivo aktivnost skupine mišića neposredno uz usne, ali nema iskrenih emocija. Jedna od zanimljivijih vježbi u istraživanju bila je da ispitanici odrede koja im se od dvije fotografije blizanki više sviđa. Iako su blizanke bile jednojajčane, uvjerljive glasove dobila je slika one djevojke koja je (kasnije im je otkriveno) imala raširene zjenice. Dakle, na prvi pogled ista osoba, s istim izrazom lica, i jedan sasvim neprimjetan detalj ukazuje na to da je promatraču ugodnije ako ga gleda osoba kojoj se sviđa ono što vidi, a dokaz za to su proširene zjenice.“³⁷

7. Kako otkriti lažljivca?

„Iako 30% osoba koje su neiskrene izbjegavaju gledanje u oči, serijom eksperimenata utvrđeno je da većina, čak 70%, fiksira pogledom žrtvu u nastojanju da je uvjeri u iskrenost. Dok govori, neiskrena osoba obično manje gestikulira, a pokreti su kruti i ograničeni uz tijelo. Nastoji sa što više nepotrebnih detalja i opširnih iskaza uvjeriti sugovornika u ono što govori i ne osjeća se ugodno u pauzama između razmjene rečenica. Ako je u prilici, stavit će neki predmet između sebe i onoga prema kome je neiskrena, kao simbolično izražavanje prepreke i gotovo nikada se neće dodirivati otvorenom rukom po grudima, području srca. Također, postoji vremenski nesklad između onoga što izgovori i emocionalne reakcije, koja obično kasni za izrečenim. Najjednostavniji test za to je promatranje nekoga dok otvara dar. Ako mu se dar sviđa, emocije izražava istodobno s izrazom odobravanja, a ako mu se ne sviđa, onda prokomentira pa tek potom uslijedi i zakasnjeli osmijeh. Jedan od blic testova za lažljivce je iznenada promijeniti temu. Iskrena će osoba biti iznenađena promjenom i nastojat će se vratiti

³⁷ Izvor : <http://www.sensaklub.hr/clanci/lifecoach/najcesce-poruke-govora-tijela> , pristup ostvaren 27. 4. 2017.

i završiti započeto, a neiskren će sugovornik s olakšanjem prihvatiti novi smjer razgovora i vidno će se opustiti spuštanjem ramena i širenjem polja u kojem manevrira rukama.“³⁸

8. Komunikatori i njihovo ponašanje

„Način na koji osoba izgleda, kako je obučena, počešljana, što nosi na sebi, način na koji stoji, je li pogrbljena, ima li uspravno držanje i sl. sve su elementi koju utječu na osobu tijekom komunikacije. Ove fizičke karakteristika oblikuju ponašanje osoba koje komuniciraju. Upravo ćemo se u ovom poglavlju ukratko dotaknuti tih fizičkih obilježja komunikatora kao i ponašanje komunikatora i elemente neverbalne komunikacije.

8.1. Specifična obilježja komunikatora

Osobe često donose sud o čovjekovoj osobnosti na temelju njegovih fizičkih karakteristika, a ti sudovi često su vrlo pogrešni. Isto tako osobe većinom preferiraju ljude simetričnoga lica (čije su obje strane jednake) nego asimetrična lica (s nejednakim stranama lica, poput iskrivljenog nosa ili jednog uha malo većeg od drugog). Prosudbe vezane uz privlačnost i izgled počinju se donositi rano u životu. Iako se fizičke privlačnosti često vežu uz pozitivne karakteristike, one se mogu povezati i uz negativne, poput nepoželjnih osobina (taštine, snobizma, egoizma).

8.1.1. Visina

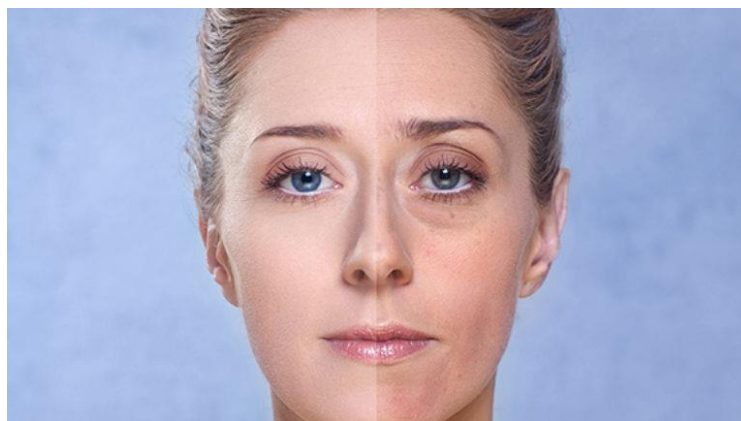
Može se zaključiti kako fizičke karakteristike komunikatora utječu na prosudbu osoba u komunikaciji o njemu. Isto tako izgled utječe na interpersonalne reakcije. Recimo, uzmimo visinu kao obilježje. Čini se kako osobe znaju da visina može biti važna za njihov društveni i radni život. Važnost visine proizlazi iz raširenog vjerovanja da će veća odstupanja od prosječne visine biti izvrgnuta negativnim ocjenama drugih. Predrasude su više vezane uz niski rast. Visina tako može utjecati na privlačnost. Možemo reći da ukoliko je osobi druga osoba s kojom

³⁸ Izvor : <http://www.sensaklub.hr/clanci/lifecoach/najcesce-poruke-govora-tijela>, pristup ostvaren 27. 4. 2017.

komunicira privlačna, ponašati će se drugačije i pridavati će joj više pažnje, nego prema osobi koja joj nije privlačna. „Visina je odavno bila metafora za moć i prestiž.“³⁹

8.1.2. Lice

„Kao što smo ranije spomenuli većina osoba će smatrati privlačnijim lice koje je simetričnije i više će se potruditi u komunikaciji s osobom koju smatra privlačnom.“⁴⁰ Primjer simetričnog lica možemo vidjeti na sljedećoj slici.



Slika 17. Prikaz asimetričnog lica⁴¹

„Najviše istraživanja vezano uz privlačnost ljudi provedeno je upravo na temelju izgleda lica. Ono što su Langlois i Roggman dokazali tijekom svog istraživanja jest, da u nekim slučajevima pojedinca privlačnim percipira veliki broj ljudi iako njegova obilježja nisu populacijski prosjek. Zapravo će najprivlačnija lica biti ona koja nisu privlačna. Primjerice,

³⁹ Knapp. Mark L.; Hall. Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str. 198.

⁴⁰ Izvor : Markota, Kristina: *Neverbalna komunikacija*, Sveučilište Sjever, Varaždin, 2017., diplomski rad, <https://zir.nsk.hr/islandora/object/unin:1282/preview>, str. 36-37

⁴¹ Izvor: <https://www.facebeautyplus.com/face-care/how-to-fix-asymmetrical-face/>, pristup ostvaren 2. 9. 2018.

žena bi trebala imati čelo koje je više od prosječnog, pune usnice i kraći nos od prosječnog i sl.“⁴²

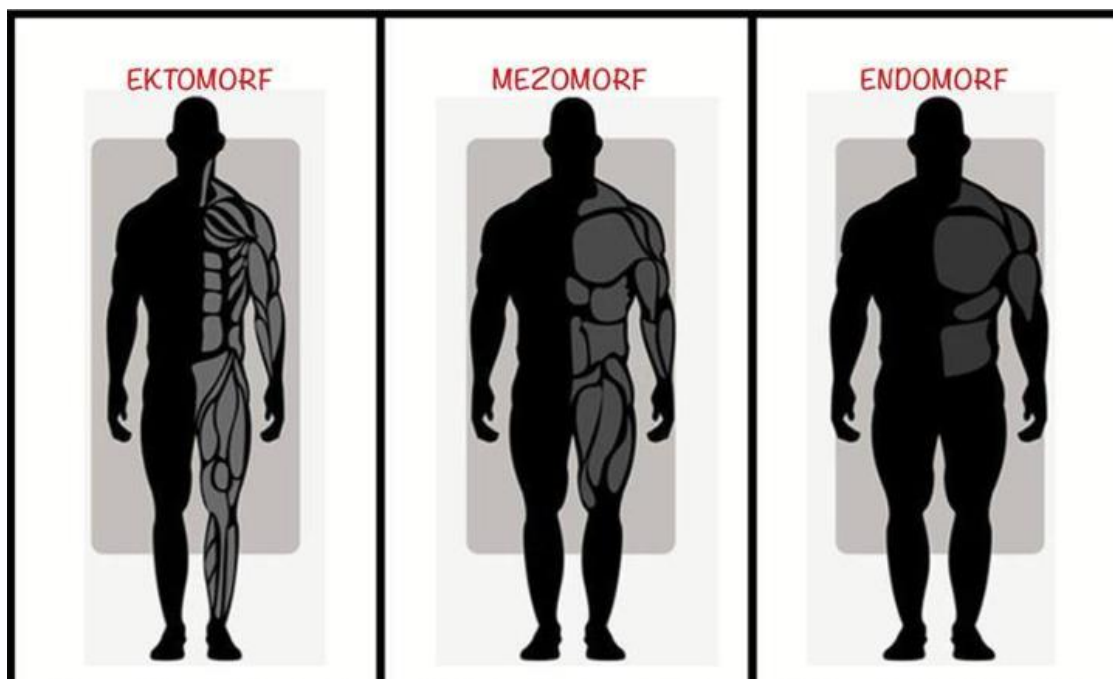
Nije u cijelosti još dokazano koliko je različitih izraza lica univerzalno za jednu emociju, no postoji nekoliko dokaza da su to verzije sa otvorenim i zatvorenim ustima prilikom bijesa i gađenja, te varijacije u kontrakciji mišića prilikom iskazivanja emocije. Također nije sigurno koliko emocija ima univerzalno facijalnu ekspresiju koja ju prati. Ipak stručnjaci smatraju kako je najvažniji i najsnažniji znak – osmijeh, koji upravo odašilje s lica. Najčešće, ako je iskren, drugima pokazuje kako im ne želimo ništa loše.

8.1.3. Oblik tijela

Postoje tri kategorije tjelesne građe, tj. tjelesnih tipova:

1. Ektomorf: visok, mršav, krhak
2. Endomorf: mekan, okrugao, debeo
3. Mezomorf: koščat, mišićav, sportske građe.

⁴² Knapp. Mark L.; Hall. Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str.189.



Slika 18. *Oblici tijela: ektomorf, , mezomorf, endomorf⁴³*

Ektomorf se procjenjuje kao mršaviji, mlađi, viši, te mu se prepisuju osobine šutljivosti, povučenosti, manje muževan, tvrdoglaviji i naporniji.

Endomorf se procjenjuje kao deblji, okrugao, niži, manje zgodan i fizički snažan, te mu se prepisuju osobine simpatičnosti, te da je suosjećajnije, ugodnije i povjerljiviji prema drugima, te samim tipe ovisniji o drugima.

Mezomorf se procjenjuje kao snažniji, muževniji, atletski tip, te mu se prepisuju osobine zrelijega ponašanja i da je samopouzdaniji, te avanturističkog duha.

⁴³ Izvor: <https://twitter.com/hashtag/mezomorf> , pristup ostvaren 2. 9. 2018.

8.1.4. Boja kože i miris tijela

Neke prosudbe donosimo po boji kože tijela. „Na ljudima svjetlije kože, primjerice, bljedilo na koži može značiti da je osoba bolesna, rumenilo može odavati zbunjenost, dok se crvenilo na vratu može pojaviti u slučaju srdžbe. No, trajna je boja kože, u mnogim pogledima, bila je naj snažniji tjelesni položaj koji određuje interpersonalne reakcije u našoj kulturi.“⁴⁴



Slika 19. *Različite boje kože kod ljudi*⁴⁵

Miris ima jak utjecaj tijekom komunikacije, a često djeluje na osobu nesvjesno. „... osjetilom mirisa životinje dobivaju mnogo informacija : o prisutnosti neprijatelja, teritorijalnim markerima, pripadnicima iste vrste ili istog krda, spremnost za parenje i emocionalnim stanjima. Naše se reakcije mogu projicirati svjesno ili nesvjesno, ali poruka koja se prenosi može biti prilično snažna. Tijekom povećane emocionalne uzbuđenosti kemijsko – olfaktorni signali mogu primiti važnost koja čak parira inače dominantnim kanalima vida i sluha.“⁴⁶

⁴⁴ Knapp. Mark L.; Hall. Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str. 200.

⁴⁵ Izvor: <http://nacija.hr/2017/11/09/istrazivanje-boja-koze-podupire-tradicionalnu-katolicku-vjeru-u-doslovnost-biblijske-knjige-postanka/>, pristup ostvaren 2. 9. 2018.

⁴⁶ Knapp. Mark L.; Hall. Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str. 201.

8.1.5. Odjeća

Osim fizičkih karakteristika i način na koji se osobe oblače i brinu o svome izgledu ima utjecaj na percepciju njihovih sugovornika. „Odjeća koja služi kao sredstvo utjecaja na mišljenje drugih bila je predmet brojnih istraživanja“⁴⁷

„...Odjeća može ispunjavati različite funkcije, a mogu biti:

- Ukrašavanje;
- Zaštita (i fizička i psihološka);
- Seksualno privlačenje;
- Samopotvrđivanje;
- Samozatajnost;
- Pokrivanje;
- Identifikacija s grupom;
- Utjecaj na mišljenje drugih;
- Pokazivanje statusa ili uloge.“⁴⁸

Dalje, neki autori misle da odjeća prinosi ispunjavanju slike koju imamo o svome idealnom „JA“.

⁴⁷ Knapp. Mark L.; Hall. Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str. 201.

⁴⁸ Knapp. Mark L.; Hall. Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010., str. 208.



Slika 20. *Različiti stilovi oblačenja*⁴⁹

9. Definicija i elementi komunikacije

„Komuniciranje je oblik sporazumijevanja između živih bića, dakle, prijenos poruka između komunikacijskih partnera.“⁵⁰ Prema knjizi *Demografsko komuniciranje* F. Vreg, pretpostavlja da najmanje dva partnera u komunikaciji „...pokušavanju u svojoj komunikativnoj interakciji postići (spo)razumijevanje.⁵¹ „P. Kotler“⁵² u elemente komunikacije ubraja:

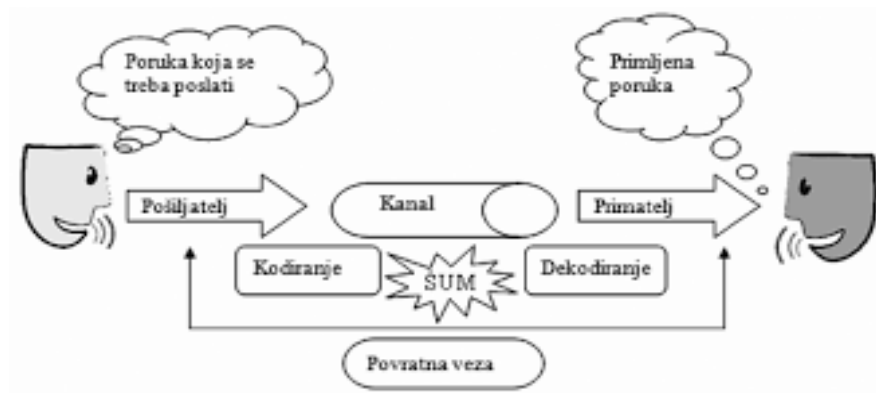
⁴⁹ Izvor: https://www.123rf.com/photo_71262029_stock-vector-group-of-men-with-hipster-style-over-white-background-colorful-design-vector-illustration.html , pristup ostvaren 2. 9. 2018.

⁵⁰ Tomić, Zoran *Osnove političkog komuniciranja*, IV. dopunjeno izdanje, 2012., Zagreb; Sarajevo: Synopsis; Zagreb: Visoka škola za odnose s javnošću i studij medija "Kairos", 2012. (Grude : Grafotisak), str. 24

⁵¹ Vreg, F. *Demografsko komuniciranje*, FPN, Sarajevo 1991., str. 25

⁵² Kotler, P. *Marketing Management (Upravljanje marketingom)*, Informator, Zagreb 199, str. 771.

pošiljalac, kodiranje, poruka, medije, dekodiranje, primatelj, odgovor, povratnu poruku i smetnje.



Slika 21. Komunikacijski proces⁵³

Slikom je prikazan cijeli proces kada jedna osoba pošalje poruku drugoj, s namjerom da izazove odgovor.

10. Političko komuniciranje

„Političko komuniciranje kao fenomen prisutno je kroz cijelu povijest civilizacije od najranijih dana organiziranoga kolektivnog čovjekova života kao zoon politicon.“⁵⁴ „Politička komunikacija, danas u nevidljivoj formi operacionalizirana posredstvom medija masovne komunikacije, nikada nije bila božica razuma niti primarno objektivno/istinito/izravno priopćavanje pozadine postavljenih političkih ciljeva, odnosno razotkrivanje prikrivenih mehanizama tajnih političkih dogovora.“⁵⁵

⁵³ Izvor: Izradio autor prema Robbins, P. S., Judge, A. T.: Organizacijsko ponašanje, 12. izdanje, Mate d.o.o., Zagreb, 2009., str. 370.

⁵⁴ Tomić, Zoran *Osnove političkog komuniciranja*, IV. dopunjeno izdanje, Zagreb; Sarajevo: Synopsis; Zagreb: Visoka škola za odnose s javnošću i studij medija "Kairos", 2012. (Grude: Grafotisak), str. 19.

⁵⁵ Tomić, Zoran *Osnove političkog komuniciranja*, IV. dopunjeno izdanje, Zagreb; Sarajevo: Synopsis; Zagreb: Visoka škola za odnose s javnošću i studij medija "Kairos", 2012. (Grude: Grafotisak) str. 10.

10.1. Definicija i funkcije političke komunikacije

Politička komunikacija je proces, te je karakteristika političke komunikacije razmjena i tumačenje poruka. „R. Denton i F. Woodward političko komuniciranje definiraju kao javnu raspravu o određivanju izvora javnosti (prihodi), službeni autoritet (kome su date ovlasti da napravi legalne, zakonodavne i izvršne odluke) i službene sankcije (što država nagrađuje ili kažnjava).“⁵⁶

Z. Sladuljević dalje navodi da političko komuniciranje ima najmanje tri funkcije:

„1. *Prva funkcija* političkog informiranja odnosi se na razmjenu informacija između različitih političkih subjekata, odnosno predstavlja izvještaje o aktualnim političkim događajima, aktivnostima i osobama, izražavanje političkih interesa, stavova i uvjerenja različitih aktera političkog života.

2. *Druga funkcija* je politička edukacija i socijalizacija – podučavanje ljudi raznim političkim znanjima, neophodnim radi njihovog uključivanja u politički život, te znanjima o strukturi političkog sistema, odnosno o ulogama političkih institucija i načinu njihovog funkcioniranja, o legitimnim političkim akterima, o pravilima „političke igre“, o mogućnostima političkog djelovanja građana itd.

3. *Treća funkcija* političkog komuniciranja je političko uvjeravanje odnosno politička persuazivna djelatnost – formiranje, učvršćivanje i promjena stavova ljudi o političkim događajima i akterima. Poticanje ljudi da sudjeluju u političkom životu. U okviru ove funkcije realiziraju se politička propaganda, politički marketing, političko oglašavanje, odnosi s javnostima i srodne aktivnosti.“⁵⁷

Dakle, možemo zaključiti kako se političko komuniciranje koristi u svrhu prenošenja političkih tema.

⁵⁶ Tomić, Zoran *Osnove političkog komuniciranja*, IV. dopunjeno izdanje, Zagreb; Sarajevo: Synopsis; Zagreb: Visoka škola za odnose s javnošću i studij medija "Kairos", 2012. (Grude: Grafotisak), str. 59.

⁵⁷ Slabujević, Z. *Politički marketing*, Fakultet političkih nauka, Beograd 1999., str. 9.

10.2. Uloga medija u politici

„Mediji imaju važnu ulogu u razvoju vlasti i ujedno su vodeći faktor političke komunikacije. Često ih se percipira kao oblik ekspresije ideja najšire prakticirane ideologije-demokracije; mediji međutim utječu na politiku kroz nekoliko instanci u kojima imaju dominantnu ulogu ili čak kreiraju političku stvarnost što je kontradiktorno ulozi medija u osiguravanju pravovaljanih informacija. Mediji imaju moćan utjecaj na politiku: imaju ključnu ulogu u oblikovanju preferencija političkih outputa i uvjerenja: oni skupljaju, sumiraju, postavljaju i usmjeravaju informaciju koja se plasira javnosti.“⁵⁸

Medije (kanale) propagande dijelimo na :

1. Radio (auditivni)
2. Dnevne novine, tisak, stripovi i sl. (vizualni)
3. Televizija (audio-vizualni)
4. Internet (informatički mediji)

Preduvjet kvalitetnih odnosa s medijima poznavanje je njihovih mogućnost i načina funkcioniranja. Kao najutjecajni medij smatra televiziju, objašnjavajući to činjenicom da pruža sliku, čemu ljudi najviše vjeruju. Donoseći karakteristike tog medija navodi kako televizija zaokuplja cjelokupnu pozornost, ali je ujedno smatra i najpovršnijim medijem jer uglavnom donosi više dojma na štetu količine relevantnih informacija zbog vremenskog faktora. Tisak predstavlja najskuplji medij, ali ga odlikuje opsežni, često puta i analitički sadržaj koji ostaje dostupan.

⁵⁸ Izvor : <https://hrcak.srce.hr/104886>, pristup ostvaren 25. 9. 2018.

11. Predsjednička kampanja Donalda Trumpa i Hillary Clinton

Glavni kandidati koji su se borili za mjesto predsjednika na američkim izborima 2016. godine su bili Donald Trump (Republikanska stranka) i Hillary Clinton (Demokratska stranka).

Prema anketama, predizbornu kampanju obilježili su vatreni nastupi oboje kandidata, zapaljive izjave, te verbalna i neverbalna komunikacija kandidata. Predsjednički izbori Sjedinjenih Američkih Država 2016. bili su održani u utorak, 8. studenog 2016. godine.

Uznemirujuća, abrazivna kampanja 2016. godine prkosila uspostavljenim političkim normama. Clintonova kampanja sadržavala je vrhunsku organizaciju i prikupljanje sredstava, a gotovo svaka anketa na izborima obilježila je udobnu pobjedu za nju – ali Trumpova anti-Washingtonova privlačnost prema bijelim radničkim biračima izvan većih gradova u glavnim proizvodnim državama pokazala se ključnim čimbenikom. Izbor jednog autsajdera bez političkog radnog iskustva predstavljala je veliko odbijanje poslovanja.

11.1. Komunikacija Donalda Trumpa i Hillary Clinton s medijima

Donald Trump uspio je u svojoj predizbornoj kampanji iskoristiti sve slabosti tradicionalnih medija. U prvom redu, potvrdilo se da veća medijska izloženost kandidata doista donosi bolji izborni rezultat. U ovom slučaju presudna je bila negativna izloženost jednog kandidata. Donald Trump je došao iz medija, te je samim time znao kako iskoristiti krizu američkih medija. Manipulirajući njima ostvario je iznenađujuću pobjedu na izborima. Trump nije surađivao s medijima, mjesecima ih je izbjegavao, pa čak i otvoreno s njima zaratio, okoristivši se svim negativnim trendovima na medijskoj i političkoj sceni u Sjedinjenim Državama.

Hillary Clinton je veći dio novca potrošila na televizijskim i radio oglasima koji nisu bili temeljeni na politici, već na zdravlju, okolišu, porezu, te se time usredotočila na

demoniziranje Trumpa, što je ujedno i krivnja medija. „Clinton je u početku kritizirala tisak kako bi izbjegao njihova pitanja, nakon čega je pružila više intervju.“⁵⁹

12. Analiza neverbalne komunikacije predsjedničkih kandidata Hillary Clinton i Donalda Trumpa tijekom debata

U vrijeme izbora, tj. tijekom izbora 2016. godine, Sjedinjene Američke Države nalazile su se u nezavidnoj socio-ekonomskoj situaciji. Naglasak je bio na rješavanju pitanja financijske krize, budući da je SAD u to vrijeme sve teže prodavao državne obveznice, te se povećanjem profitabilnosti zapravo smanjivao interes ulagača. Također u Sjedinjenim Američkim Državama u vrijeme izbora izraženo je i rašireno siromaštvo u kojem živi gotovo milijun ljudi. Nakon završetka mandata tadašnjeg senatora savezne države Illinois Baracka Obame, koji je demokrat po političkom opredjeljenju, sljedeći izabrani predsjednik u studenom 2016. godine postao je milijunaš, Reality zvijezda i ekonomist Donald Trump, koji je s druge strane republikanac po političkom opredjeljenju. Donald Trump je pobijedio pod sloganom „Učiniti ćemo Ameriku ponovno velikom“.

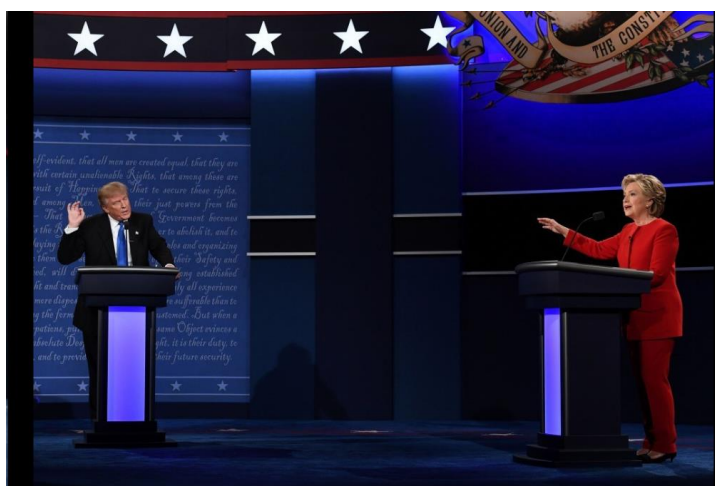
U radu je cilj da se utvrdi učestalost neverbalnih gesti, analizira način odijevanja, te usklađenost neverbalne komunikacije dvoje političkih kandidata Donalda Trumpa i Hillary Clinton u izborima za predsjednika Sjedinjenih Američkih Država u 2016. godini, koji se sučelili sveukupno tri puta tijekom rujna i listopada 2016. godine.

⁵⁹ Izvor: https://en.wikipedia.org/wiki/Hillary_Clinton_presidential_campaign,_2016, pristup ostvaren 25. 9. 2018.

13. Prva predsjednička debata kandidata Donalda Trumpa i Hillary Clinton

Hillary Clinton i Donald Trump po prvi su put 26. rujna 2016. godine, na Sveučilištu Hofstra u Hempsteadu, NY imali sučeljavanje. 90-minutna rasprava podijeljena je na šest segmenata, svakih 15 minuta, te su se istraživala tri tematska područja: kako postići prosperitet, Smjer Amerike i osiguravanje Amerike. Na početku svakog segmenta oba su kandidata dobila prednost i po dvije minute da odgovore na postavljena pitanja, te od tog trenutka do kraja imali su otvorenu raspravu. Publika je pristala šutjeti kako bi se mogli usredotočiti na ono što su kandidati govorili.

„Tijekom prve predsjedničke rasprave, Donald Trump je svakako pokazivao druge signale tjeskobe (teško gutanje, prekomjerno pijenje vode, prekomjerno držanje govora, strah od izražaja, uska vezanost jezika itd.)...“⁶⁰



Slika 22. Prva debata kandidata Hillary Clinton i Donalda Trumpa⁶¹

⁶⁰ Izvor: https://www.bodylanguagesuccess.com/2016/09/nonverbal-communication-analysis-no_28.html, pristup ostvaren 30. 9. 2018., Citat u prijevodu.

⁶¹ Izvor: https://www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2016/09/26/the-first-trump-clinton-presidential-debate-transcript-annotated/?utm_term=.28ae67a828f9, pristup ostvaren 29. 9. 2018.)



Slika 23. *Donald Trump u prvoj debati*⁶²

U prvoj debati Donald Trump često je okretao očima, te radio grimase, podsmjehivao se, iako nije to radio toliko često kao u prošlosti, te manje u prvoj polovici rasprave nego u drugoj. Ti izrazi imaju tendenciju kao reakcija na ono što je Clinton rekla da se ne slaže s navedenim, Moglo bi se reći kako su ponašanja Donalda Trumpa definirana kao iritantna, neugodna i djetinjasta.



Slika 24. *Neverbalni znakovi – grimasa „neslaganja“ D. Trumpa te obje ruke koje objašnjavaju H. Clinton*⁶³

⁶² Izvor: <http://time.com/4509430/dont-break-up-with-that-donald-trump-supporter/> , pristup ostvaren 29. 9. 2018.)

⁶³ Izvor: NBC news Youtube kanal. 1. debata <https://www.youtube.com/watch?v=855Am6ovK7s> , pristup ostvaren 29. 9. 2018.

S druge strane, Hillary Clinton je koristila uski osmijeh, kojim je pokazala neslaganje s mnogim Trumpovim izjavama ili kada odgovara na napade protukandidata. Njen osmijeh je poput zaštitnog znaka, te se smatra kako je pokazala vrlo kontrolirane i profesionalne reakcije na napade Donalda Trumpa, ali isto tako s druge strane gledanja njen osmijeh je izgledao izvrsno, lažno i uobraženo. „Osmijeh je prvobitno predstavljao prijetnju, a danas se osmjehom pokazuje zadovoljstvo i ugoda.“⁶⁴



Slika 25. Osmijeh kandidatkinje Hillary Clinton⁶⁵

Također, Donald Trump često se koristi neverbalnim znakom otvorenih dlanovima, tj. koristi se objema rukama prilikom svojih govora, te često gotovo maše rukama čime stvara

⁶⁴ Pease, Allan: Govor tijela, Kako misli drugih ljudi pročitati iz njihovih kretnji, Velika Britanija 1981, str. 12.

⁶⁵ Izvor: NBC news Youtube kanal. 1. debata <https://www.youtube.com/watch?v=855Am6ovK7s>, pristup ostvaren 29. 9. 2018.

nesklad između količine izgovorenih riječi i svojih pokreta. „Kroz povijest otvoreni je dlan bio je povezan s istinom, čašću, vjernošću i podložnošću.“⁶⁶



Slika 26. Neverbalni znak Donalda Trumpa – otvoreni dlanovi⁶⁷

Kada je Donald Trump počeo govoriti o e-mailovima Hillary Clinton, njezino treptanje se dramatično povećalo u odnosu na treptanje prije. Također trajanje svakog njenog treptaja se produjlo.



Slika 27. Afera E-mail⁶⁸

⁶⁶ Pease, Allan: Govor tijela, Kako misli drugih ljudi pročitati iz njihovih kretnji, Velika Britanija 1981, str. 31.

⁶⁷ Izvor: NBC news Youtube 1. debata <https://www.youtube.com/watch?v=855Am6ovK7s> , pristup ostvaren 29. 9. 2018.

⁶⁸ Izvor: NBC news Youtube 1. debata <https://www.youtube.com/watch?v=855Am6ovK7s> , pristup ostvaren 29. 9. 2018.

„U raspravi u ponedjeljak navečer, ni Hillary Clinton ni Donald Trump nisu imali puno negativnih emocija u njihovim izrazima lica, rekao je Ketelaar.“



Slika 28. Osmjesi Hillary Clinton⁶⁹

U prvoj debati vidjeli smo više pozitivnih emocija na licu Hillary Clinton nego što smo to mogli vidjeti do sada. Smijala se malo više nego što obično vidimo njezin osmijeh.

⁶⁹ Izvor: <https://eu.lcsun-news.com/story/news/politics/elections/2016/09/27/experts-analyze-candidates-debate-body-language-expressions/91196596/>, pristup ostvaren 30. 9. 2018.

14. Druga predsjednička debata kandidata Donalda Trumpa i Hillary Clinton

Od samog početka druge američke predsjedničke rasprave, Donald Trump je igrao igru moći. Njegov ulazak u dvoranu za raspravu bio je težak i spor, znatno sporiji od Hillary Clinton. Psiholozi su otkrili da se osobe koje se polako kreću i govore polako vide kao veće, značajnije i snažnije - karakteristike koje republikanac očigledno nastojao provesti u cijeloj raspravi.



Slika 29. *Ulazak Donalda T. i Hillary C. na debatu*⁷⁰

Kada je Clinton postavljeno pitanje, često bi prišla prema osobi, nastojeći pokazati da je pristupačna i voljna privući ljude, tj. da je voljna baviti se s ljudima - trik, koji je u velikoj mjeri koristio Bill Clinton kada je raspravljao je o Georgeu Bushu.

⁷⁰ Izvor: https://si.wsj.net/public/resources/images/BN-PZ700_0926DE_P_20160926225457.jpg, pristup ostvaren 30. 9. 2018.



Slika 30. *Govor Hillary Clinton tijekom debate*⁷¹

Također, tijekom druge predsjedničke debate, republikanski kandidat Donald Trump nije prestajao stajati iznad/iza demokratske kandidatkinje Hillary Clinton dok je ona hodala po bini. Njegovo stajanje iznad kandidatkinje H.C. može se protumačiti kao prijetnja, ali i kao moć. „Čini se da je ona bila svjesna njegove blizine („Bio je veoma...prisutan“, poslije je rekla novinarima)...“⁷²

Kada je Donald Trump vodio govor, Hillary Clinton odstupila je i poštovala stacionari, tj. ostala je na svojem mjestu. Trump se također kroz cijelo vrijeme trajanje debate kretao okolo, ne samo kada je odgovarao na pitanja, već i dok je Hillary Clinton odgovorila na svoja pitanja. Ne zna se, je li bilo iz razloga što je mu je bilo teško stajati na jednome mjestu, tj. mirovati ili je ipak svojim hodanjem okolo naokolo i šuljanjem pokušavao uznemiriti protukandidatkinju Hillary Clinton i izbaciti je iz njene ravnoteže.

⁷¹ Izvor: <https://www.vox.com/policy-and-politics/2017/8/23/16189824/hillary-clinton-donald-trump-debate-book>, pristup ostvaren 30. 9. 2018.

⁷² Izvor: <https://www.thecut.com/2016/10/clinton-says-trump-literally-stalked-her-during-debate.html>, pristup ostvaren 30. 9. 2018.



Slika 31. Prikaz kretnji Donalda Trumpa na drugoj debati⁷³

„Kada je Clinton okružena svojim pristašama normalno je uobičajeno animirana, posebno u svojim izrazima lica. No za vrijeme ove debate njeni izrazi lica bili su više prigušeniji, pretpostavlja se zbog pokušaja da se predstavi kao ozbiljna i predsjednička osoba. Bilo je par trenutaka kada se smijala – većinom kada ju je Trump verbalno napadao ili optuživao za nešto što je ona smatrala smiješnim. Dok se on jedva par puta nasmiješio...“⁷⁴



Slika 32. Donald Trump i Hillary Clinton, izrazi lica⁷⁵

⁷³Izvor: <https://www.washingtonpost.com/graphics/politics/2016-election/second-debate-body-language/?noredirect=on&noredirect=on> , pristup ostvaren 30. 9. 2018.

⁷⁴ Izvor: <https://www.theguardian.com/us-news/2016/oct/10/second-presidential-debate-body-language-analysis-trump-clinton>, pristup ostvaren 30. 9. 2018., Citat u prijevodu.

⁷⁵Izvor: <https://www.denverpost.com/2016/10/09/poll-grade-hillary-clinton-and-donald-trump-in-second-presidential-debate/> , pristup ostvaren 30. 9. 2018.

Donald Trump je također pokazivao druge značajke lica poput čvrsto stisnutih usana, suženih očiju koji su namijenjeni ostavljanju dojma tko je prirodno dominantan pri vježbanju moći. Također tijekom debate i rasprave bilo je nekoliko situacija, trenutaka gdje je Donald Trump optuživao Hillary Clinton, a to pokazuje njegovo usmjeravanje prsta prema Clinton, koje ujedno služi kao odbacivanje pažnje sa sebe.



Slika 33. *Neverbalni znak – upereni kažiprst*⁷⁶

15. Treća predsjednička debata kandidata Donalda Trumpa i Hillary Clinton

U trećoj debati demokratski kandidat Hillary Clinton prva je govorila i tijekom cijele rasprave pokazala je kako snažno upotrebljuje riječi i neverbalne znakove što se može percipirati u raspravnu pobjedu. S druge strane, Donald Trump je pokazao širok emocionalan raspon, koji se kretao od toplog osmijeha do osmijeha kojim napada svoje protivnike.

⁷⁶ Izvor: <https://www.thewrap.com/hillary-clinton-won-second-presidential-debate-over-donald-trump-cnn-poll-says/>, pristup ostvaren 30. 9. 2018.



Slika 34. *Neverbalni znak spojenog kažiprsta i palca u 0⁷⁷*

Na temelju slike 34. možemo vidjeti kako oba kandidata koriste istovremeno neverbalni znak spojenog kažiprsta i palca u 0. Upravo ovim neverbalnim znakom često se koriste svi govornici, jer se tim znakom izbjegava zastrašivanje publike. Često u ovom slučaju kao i Donald Trump i Hillary Clinton djeluju autoritativno, ali ne djeluju nasrtljivo.

⁷⁷ Izvor: <https://www.wsj.com/livecoverage/hillary-clinton-donald-trump-third-debate-2016-las-vegas>, pristupano 11. 10. 2018.



Slika 35. Upereni kažiprst⁷⁸

Trumpova uznemirenost bila je očita upravo svaki puta kada bi počeo pokazivati prst na Clinton, te naganjajući se na mikrofon da je prekine, komentira ili napravi točku, dok je na to Clinton mirna u određenim trenucima, a najviše kada je svjesno isprovocirala komentarom.



Slika 36. Neverbalni znakovi – grimasa „neslaganja“⁷⁹

⁷⁸ Izvor: NBC news Youtube kanal. 3. debata <https://www.youtube.com/watch?v=smkyorC5qwc&t=311s> , pristup ostvaren 11. 10. 2018.

⁷⁹ Izvor: NBC news Youtube kanal. 3. debata <https://www.youtube.com/watch?v=smkyorC5qwc&t=311s> , pristup ostvaren 11. 10. 2018.

Na slici 36. iznad možemo vidjeti gestu neslaganja Donalda Trumpa, što je jedna od čestih gesti kojima se koristio u debatama. Ova gesta je primjer kada se D. Trump ne slaže s onime što je H. Clinton izrekla, te se podsmjehuje.



Slika 37. *Neverbalni znak – otvorenim dlanovima, objašnjavanje rukama*⁸⁰

⁸⁰ Izvor: <https://qz.com/814403/people-actually-are-googling-donald-trump-iraq-like-hillary-clinton-suggested-at-the-final-presidential-debate/> , pristup ostvaren 16. 10. 2018.

Kroz sve tri debate Donald Trump nam je donosio poruke rukama, dok je Hillary Clinton također govorila kroz način odijevanja.



Slika 39. Govor Donalda Trumpa rukama⁸¹



Slika 40. Odijevanje Hillary Clinton u tri debate⁸²

⁸¹ Izvor : <https://iwastesomuchtime.com/114081> , pristup ostvaren 16. 10. 2018.

⁸²Izvor: <https://eu.usatoday.com/story/news/politics/onpolitics/2016/10/19/hidden-meaning-clinton-debate-outfit/92443470/> , pristup ostvaren 16. 10. 2018.

16. Zaključak

Komunikacija ispunjava osnovnu ljudsku potrebu da budemo u kontaktu s drugim ljudima.

Sve što činimo u životu zahtijeva komunikaciju. I osobni i profesionalni uspjeh nam često ovisi o tome koliko dobro razumijemo druge i koliko dobro drugi mogu razumjeti ono što mi želimo prenijeti komunikacijom. Dok s nekim razgovaramo trebamo obratiti pažnju na neverbalne znakove, jer i oni nam (neverbalno) govore bliskost ili nepristranost na interakciju. Nažalost, razgovor kao najčešći oblik komunikacije ne isključuje sukobljavanje (verbalne napade, ponižavanja, uzajamno vrijeđanje, ružne riječi, netoleranciju i sl.)

Kako bi se odvijale sportske aktivnosti bez neverbalnih dogovora sudaca ili igrača? Jedna od najvažnijih stvari gotovo svakom čovjeku je činjenica da neverbalna komunikacija uvelike odlučuje o stvaranju slike o samom sebi kada nas netko prvi puta ugleda.

Govor tijela odnosno geste nam pomažu u komunikaciji na nekoliko načina: one zamjenjuju govor kada ne možemo ili ne želimo govoriti, pomažu nam regulirati dvosmjerni tijek interakcije, uspostavljaju i održavaju pozornost, daju naglasak našem govoru i pomažu naš govor učiniti pamtljivim.

Svi izrazi lica i načini izražavanja putem gesti pridonose smislu onoga što govorimo. Naše tijelo prati svaki govorni čin bez obzira na izgovaramo li nešto ili ništa, tijelo govori.

Naše tijelo puno govori kroz izgled, način odijevanja, pogled oči u oči. Kako se osoba ponaša u prostoru u velikoj mjeri pridonosi tome čemu komunikacija sugovornika teži. Tako prateći kretnje D. Trumpe i H. Clinton u sve tri predsjedničke kampanje možemo primijetiti da je H. Clinton mirnija, smirenija i staloženija u izražavanju tijelom, dok je D. Trump puno agresivniji i izraženiji.

Kroz primjere neverbalnih kretnji vidi se kako su pojedine kod spomenutih kandidata uvježbane i točno se upotrebljavaju u neverbalnoj komunikaciji, kao što su npr. spojeni palac i kažiprst u 0, otvoreni dlanovi, lagano spojeni dlanovi kod objašnjavanja tj. potvrđivanja da su baš njihove tvrdnje točne. D. Trump često koristi kretnje koje su neujednačene, agresivne i to izražava najviše svojim gestama lica, dok H. Clinton ima ujednačene pokrete, poput osmijeha,

klimanja glavom (primjer potvrđivanja iako se možda ne slaže s nekim navodima/tvrdnjama D. Trumpa).

Ukoliko dobro poznajemo što koji pokret, gesta, mimika u komunikaciji može pokazati sugovorniku, svakako nam može pomoći u svakodnevnoj okolini i komunikaciji, te poslovnoj komunikaciji. Jedna od možda nekima najvećih prednosti bi bila otkrivanje kada netko govori istinu, a kada laže.

Popis literature i izvora

Popis slika

Slika 1. <i>Govor tijela</i>	5
Slika 2. <i>Vrste rukovanja</i>	6
Slika 3. <i>Izrazi lica (emocije)</i>	7
Slika 4. <i>Definirana gesta</i>	8
Slika 5. <i>Kontakti očima</i>	9
Slika 6. <i>Podignuti palci</i>	11
Slika 7. <i>Amblemi prstima koji se upotrebljavaju za „Ne“ (lijevo) i „Sram te bilo“ (desno)</i>	13
Slika 8. <i>Gesta uzdignutih palčeva</i>	14
Slika 9. <i>„V“ gesta</i>	14
Slika 10. <i>a) Okomiti znak rogova b) Znak „Volim te“</i>	15
Slika 11. <i>Geste dlana</i>	17
Slika 12. <i>Geste interpunkcije</i>	18
Slika 13. <i>Držanje ruku u džepovima uz pogrbljena ramena</i>	22
Slika 14. <i>Ruke sklopljene iza leđa</i>	22
Slika 15. <i>Oslanjanje glave o dlan</i>	23
Slika 16. <i>Grickanje noktiju</i>	23
Slika 17. <i>Prikaz asimetričnog lica</i>	26
Slika 18. <i>Oblici tijela: ektomorf, , mezomorf, endomorf</i>	28
Slika 19. <i>Različite boje kože kod ljudi</i>	29
Slika 20. <i>Različiti stilovi oblačenja</i>	31
Slika 21. <i>Komunikacijski proces</i>	32
Slika 22. <i>Prva debata kandidata Hillary Clinton i Donalda Trumpa</i>	37

Slika 23. <i>Donald Trump u prvoj debati</i>	38
Slika 24. <i>Neverbalni znakovi – grimasa „neslaganja“ D. Trumpa te obje ruke koje objašnjavaju H. Clinton</i>	38
Slika 25. <i>Osmijeh kandidatkinje Hillary Clinton</i>	39
Slika 26. <i>Neverbalni znak Donalda Trumpa – otvoreni dlanovi</i>	40
Slika 27. <i>Afera E-mail</i>	40
Slika 28. <i>Osmjesi Hillary Clinton</i>	41
Slika 29. <i>Ulazak Donalda T. i Hillary C. na debatu</i>	42
Slika 30. <i>Govor Hillary Clinton tijekom debate</i>	43
Slika 31. <i>Prikaz kretnji Donalda Trumpa na drugoj debati</i>	44
Slika 32. <i>Donald Trump i Hillary Clinton, izrazi lica</i>	44
Slika 33. <i>Neverbalni znak – upereni kažiprst</i>	45
Slika 34. <i>Neverbalni znak spojenog kažiprsta i palca u 0</i>	46
Slika 35. <i>Upereni kažiprst</i>	47
Slika 36. <i>Neverbalni znakovi – grimasa „neslaganja“</i>	47
Slika 37. <i>Neverbalni znak – otvorenim dlanovima, objašnjavanje rukama</i>	48
Slika 39. <i>Govor Donalda Trumpa rukama</i>	49
Slika 40. <i>Odijevanje Hillary Clinton u tri debate</i>	49

Popis knjiga

1. Rijavec Majda, Miljković Dubravka, *Neverbalna komunikacija*, IEP-D2 VERN, Zagreb, 2002.
2. Knapp. Mark L.; Hall. Judith A.: *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Slap, Zagreb 2010.
3. Pšunder, Majda, Global communication, *Informatologia*, 35, 1, Hrvatsko komunikološko društvo, Zagreb 2002.
4. Tomić, Zoran, *Osnove političkog komuniciranja*, IV. dopunjeno izdanje, 2012., Zagreb; Sarajevo: Synopsis; Zagreb: Visoka škola za odnose s javnošću i studij medija "Kairos", 2012. (Grude : Grafotisak)
5. Vreg, F. *Demografsko komuniciranje*, FPN, Sarajevo 1991.
6. Kotler, P. *Marketing Managment (Upravljanje marketingom)*, Informator, Zagreb 199
7. Pease, Allan: *Govor tijela, Kako misli drugih ljudi pročitati iz njihovih kretnji*, Velika Britanija 1981
8. Izvor: Izradio autor prema Robbins, P. S., Judge, A. T.: *Organizacijsko ponašanje*, 12. izdanje, Mate d.o.o., Zagreb, 2009.
9. Slabujević , Z. *Politički marketing*, Fakultet političkih nauka, Beograd 1999.

Popis internetskih izvora

1. https://hr.wikipedia.org/wiki/Neverbalna_komunikacija, pristup ostvaren 27. 4. 2017.
2. <http://www.magicus.info/hr/magicus/tekst.php?id=79720>, pristup ostvaren 27. 4. 2017.
3. <https://documents.tips/documents/verbalna-i-neverbalna-komunikacija-55c43a384e3a7.html>, pristup ostvaren 27. 4. 2017.
4. <https://documents.tips/documents/verbalna-i-neverbalna-komunikacija-55c43a384e3a7.html> 27. 4. 2017.
5. <http://www.maturski.org/Komunikologija/Neverbalna-komunikacija.html> pristup ostvaren 27. 4. 2017.
6. <https://www.scribd.com/doc/53271441/GOVOR-TIJELA> pristup ostvaren 27. 4. 2017.
7. <https://documents.tips/documents/verbalna-i-neverbalna-komunikacija-55c43a384e3a7.html> pristup ostvaren 27. 4. 2017.

8. <http://www.24sata.hr/lifestyle/ljudsko-lice-ima-21-izraz-od-sretnog-gaenja-do-divljenja-360250>, pristup ostvaren 27. 4. 2018.
9. <http://www.four.ba/15116/govor-tijela-kad-usne-zasute-a-ruke-progovore/>, pristup ostvaren 27. 4. 2017.
10. <https://www.psychologistworld.com/body-language/reading>, pristup ostvaren 2. 9. 2018.
11. <https://www.videoblocks.com/video/caucasian-male-hand-in-long-sleeve-jacket-pull-thumb-up-finger-gestures-mimicking-playing-on-joypad-close-up-isolated-on-black-background-rlgs70br5eizrti4lr>, pristup ostvaren 2. 9. 2018.
12. <http://www.bing.com/images/search?view=detailV2&ccid=9y1vRqPq&id=8FD75EC25B52B99B28656217B7BDEEFD44F110C8&thid=OIP.9y1vRqPq-L2Qh8ROeoWWDgEsDh&q=%e2%80%9eV%e2%80%9c+gesta&simid=608022604391120939&selectedIndex=1&ajaxhist=0>, pristup ostvaren 27. 4. 2017.
13. <http://www.bing.com/images/search?view=detailV2&ccid=9y1vRqPq&id=8FD75EC25B52B99B28656217B7BDEEFD44F110C8&thid=OIP.9y1vRqPqL2Qh8ROeoWWDgEsDh&q=%e2%80%9eV%e2%80%9c+gesta&simid=608022604391120939&selectedIndex=1&ajaxhist=0>, pristup ostvaren 27. 4. 2017.
14. <https://www.scribd.com/doc/53271441/GOVOR-TIJELA>, pristup ostvaren 27. 4. 2017.
15. © istockphoto, pristup ostvaren 27. 4. 2017.
16. <http://kventum.ba/tumacenje-neverbalne-komunikacije-govor-tijela/>, pristup ostvaren 2.9.2018.
17. http://opusteno.rs/slike/2013/02/sagovornik-zaista-misli-o-vama-17440/_sp-govor-tela-sagovornik.jpg, pristup ostvaren 27. 4. 2017.
18. <https://www.scribd.com/doc/53271441/GOVOR-TIJELA>, pristup ostvaren 27.4. 2017.
19. <https://encryptedtbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcQDi6WapkHYx77IfED2XgMepTpcpUNQvVw0URt01UHqr3FFcYK>, pristup ostvaren 27. 4. 2017.
20. <https://www.scribd.com/doc/53271441/GOVOR-TIJELA>, pristup ostvaren 27.4. 2017.
21. <http://www.sensaklub.hr/clanci/lifecoach/najcesce-poruke-govora-tijela>, pristup ostvaren 27. 4. 2017.
22. <http://www.sensaklub.hr/clanci/lifecoach/najcesce-poruke-govora-tijela>, pristup ostvaren 27. 4. 2017.

23. Markota, Kristina: *Neverbalna komunikacija*, Sveučilište Sjever, Varaždin, 2017., diplomski rad, <https://zir.nsk.hr/islandora/object/unin:1282/preview>, str. 36-37
24. <https://twitter.com/hashtag/mezomorf>, pristup ostvaren 2. 9. 2018.
25. <http://nacija.hr/2017/11/09/istrazivanje-boja-koze-podupire-tradicionalnu-katolicku-vjeru-u-doslovnost-biblijske-knjige-postanka/>, pristup ostvaren 2. 9. 2018.
26. https://www.123rf.com/photo_71262029_stock-vector-group-of-men-with-hipster-style-over-white-background-colorful-design-vector-illustration.html, pristup ostvaren 2. 9. 2018.
27. <https://hrcak.srce.hr/104886>, pristup ostvaren 25. 9. 2018.
28. https://en.wikipedia.org/wiki/Hillary_Clinton_presidential_campaign,_2016, pristup ostvaren 25. 9. 2018.
29. https://www.bodylanguagesuccess.com/2016/09/nonverbal-communication-analysis-no_28.html, pristup ostvaren 30. 9. 2018., Citat u prijevodu.
30. https://www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2016/09/26/the-first-trump-clinton-presidential-debate-transcript-annotated/?utm_term=.28ae67a828f9, pristup ostvaren 29. 9. 2018.
31. <http://time.com/4509430/dont-break-up-with-that-donald-trump-supporter/>, pristup ostvaren 29. 9. 2018.
32. NBC news Youtube kanal. 1. debata <https://www.youtube.com/watch?v=855Am6ovK7s>, pristup ostvaren 29. 9. 2018.
33. <https://www.scribd.com/doc/53271441/GOVOR-TIJELA>, pristup ostvaren 27. 4. 2017.
34. NBC news Youtube 1. debata <https://www.youtube.com/watch?v=855Am6ovK7s>, pristup ostvaren 29. 9. 2018.
35. NBC news Youtube 1. debata <https://www.youtube.com/watch?v=855Am6ovK7s>, pristup ostvaren 29.9.2018.
36. <https://eu.lcsun-news.com/story/news/politics/elections/2016/09/27/experts-analyze-candidates-debate-body-language-expressions/91196596/>, pristup ostvaren 30. 9. 2018.
37. https://si.wsj.net/public/resources/images/BN-PZ700_0926DE_P_20160926225457.jpg, pristup ostvaren 30. 9. 2018.
38. <https://www.vox.com/policy-and-politics/2017/8/23/16189824/hillary-clinton-donald-trump-debate-book>, pristup ostvaren 30. 9. 2018.

39. <https://www.thecut.com/2016/10/clinton-says-trump-literally-stalked-her-during-debate.html>, pristup ostvaren 30. 9. 2018.
40. <https://www.washingtonpost.com/graphics/politics/2016-election/second-debate-body-language/?noredirect=on&noredirect=on>, pristup ostvaren 30. 9. 2018.
41. <https://www.theguardian.com/us-news/2016/oct/10/second-presidential-debate-body-language-analysis-trump-clinton>, pristup ostvaren 30. 9. 2018., Citat u prijevodu.
42. <https://www.denverpost.com/2016/10/09/poll-grade-hillary-clinton-and-donald-trump-in-second-presidential-debate/>, pristup ostvaren 30. 9. 2018.
43. <https://www.thewrap.com/hillary-clinton-won-second-presidential-debate-over-donald-trump-cnn-poll-says/>, pristup ostvaren 30. 9. 2018.
44. <https://www.wsj.com/livecoverage/hillary-clinton-donald-trump-third-debate-2016-las-vegas>, pristupano 11. 10. 2018.
45. NBC news Youtube kanal. 3. debata
<https://www.youtube.com/watch?v=smkyorC5qwc&t=311s>, pristup ostvaren 11. 10. 2018.
46. NBC news Youtube kanal. 3. debata
<https://www.youtube.com/watch?v=smkyorC5qwc&t=311s>, pristup ostvaren 11. 10. 2018.
47. <https://qz.com/814403/people-actually-are-googling-donald-trump-iraq-like-hillary-clinton-suggested-at-the-final-presidential-debate/>, pristup ostvaren 16. 10. 2018
48. <https://iwastesomuchtime.com/114081>, pristup ostvaren 16. 10. 2018.
49. <https://eu.usatoday.com/story/news/politics/onpolitics/2016/10/19/hidden-meaning-clinton-debate-outfit/92443470/>, pristup ostvaren 16. 10. 2018.
50. NBC news Youtube kanal. 1. debata
<https://www.youtube.com/watch?v=855Am6ovK7s>, pristup ostvaren 29. 9. 2018.