

Содржина:

Вовед	2
Невербална комуникација.....	3
Гласот како информациона канал на невербалната комуникација.....	8
Говор на телото	9

1. Вовед

Комуникацијата од латинскиот збор communicatio што во најшироката смисла на зборот се определува како пренесување на информација од човек на човек е синоним за соработка меѓу луѓето. Комуникацијата всушност е општење, односно една од формите на соработка на две или повеќе лица а не само предавање на информацијата од човек на човек. Во комуникацијата е битно кој кажува, односно кој е информаторот, што се кажува, односно за што се информира и известува, на што се упатува, како се кажува, односно на кој начин и преку кој канали. Комуникацијата, посебно денес објективно има најголема употреба. Останува да се истакне како важно дека тоа е процес кој тече помеѓу два простора на кој се наоѓа извор или испраќач и корисник на информацијата. Комуникацијата може да биде вербална и невербална.

2. Невербална комуникација

Невербалната комуникација се проучува дури во почетокот на XX век. При човечките односи (контакти) меѓу луѓето, само 20% од информациите се пренесуваат со помош на зборови како вербални средства, додека 60-80% се употребуваат невербални симболи (гестови, мимики) или некои технички средства (компјутери и други технички средства). Секој човек може да изучува разни јазици и работа со компјутери. Единствен во светот е говорот на телото, јазикот на мимиките и гестовите, јазик со кој може да се комуницира полно вредно со сите луѓе, ако не знаеме да го зборуваме јазикот на соговорникот со кого на некој начин сакаме да контактираме. Најголемо значење на невербалната комуникација е тоа што неговите симболи се најчесто несвесни импулси кои е невозможно да се фалсификуваат, и може да се открие дали соговорникот ја зборува вистината или едно мисли, а друго зборува. Невербалната комуникација се проучува во почетокот на XX век, а првите книги се појавуваат во 1970 година. При пренесувањето на информации 45% припаѓа на вербалната комуникација (зборовите), а 55% на невербалната комуникација (мимики, гестови, движења) разни истражувања покажале дека човекот просечно зборува 15 минути во текот на активните 12 часа додека е во будна состојба, односно за еден збор троши 2-3 секунди. Вербалниот односно говорниот канал при комуникацијата меѓу луѓето најчесто се искористува за предавање на информации, но невербалниот канал при комуникацијата со луѓето најчесто служи за проучување на природата на меѓучовечките односи, а во голем број случаи го презема приматот при пренесувањето на информацијата. Се смета дека независно од културата и образовното ниво на поединецот, се тврди дека доколку поединецот е подготвен да прима информации од различен карактер (вербален и невербален), може по гласот да го определи движењето на соговорникот во моментот на изнесување на некоја порака. Човекот, бидејќи е свесно суштество, за разлика од животните умее донекаде да ги контролира емоционалните реакции и своите активности, но таа контрола е пред сè по заслуга на сфаќањето на јазикот на телото на мимиките и гестовите, односно на средствата на невербалната комуникација. Најинтересно е сознанието дека човекот како живо суштество ретко сознава дека неговата поза, начинот на кој се движи, гестовите и мимиките можат да противречат на она што човекот го изговорил и соопштил со сопствениот глас. Човекот не знае дека секоја мисла формира свој гест. Ако таа мисла се повторува, таа мисла формира поза што се огледа во одреден гест на лицето. Идејата и наворешниот израз се тесно поврзани помеѓу себе. Формирањето на гестовите оди истовремено со формирањето на идеите. Секој гест, секое

движење, секоја положба на телото, секој израз на лицето претставува одраз на одредени идеи, зашто хармонијата на идеи и гестови може да се заклучи низ логичка анализа на симболи на невербалната комуникација. Се што се случува во нашата глава надворешно се манифестира преку сим-болите и невербалната комуникација – преку нашите движења, положбата на телото, изразот на лицето. Некои луѓе имаат посебна дарба за одредени ритмички движења, имаат постојани идеи и изведуваат фини ритмични движења со делови од телото и на тој начин ја манифестираат својата уметност (пример се балетаните, ликовните уметници, танчери, музичари, глумци и слично). Пример се глумците во анимираните филмови, немите филмови - тие користат само невербална комуникација со публиката преку екранот. Секој актер од немиот филм се класифицира како добар или лош, според тоа колку успеал да ги искористи гестовите, изразите на лицето, мимиките и движењето на делови од телото, најразлични гестови, односно јазикот на телото бил најважен за остварување на поуспешна комуникација со публиката. Невербалната комуникација или јазикот на телото често пати може да каже многу повеќе за она што се случува внатре во човекот, зашто зборот често пати може да биде лажен израз на свеста. За невербалната комуникација меѓу луѓето исто така е важна и интуицијата, односно претчувството. Кога некој човек има претчувство – интуиција се има предвид дека тој е способен да ги чита невербалните симболи и да ги споредува со вербалните (зборовите). Кога некој човек има шесто сетило (претчувство) и смета дека некој лаже, тој всушност забележал некое несогласување меѓу јазикот на телото од она што е кажано (изговорено). Затоа многу е важно ораторот да знае, ако за време на разговорот, предавањето, луѓето почнат несвесно движење, ги вкрстуваат рацете, ја спуштаат главата надолу, се наклонуваат со грбот на столицата, се прозеваат, делуваат отсутно, односно со внимание не го следат излагањето на предавачот, за искусен оратор тоа ќе биде знак дека неговите зборови не допираат до слушателите и дека ќе мора да го промени пристапот до аудиториумот. Ова треба да го знаат сите предавачи, професори заради остварување на комуникација со студентите. Доколку воочи вакви невербални пораки кај аудиториумот, предавачот треба веднаш да го промени стилот на излагање и да направи се, за повторно да ги заинтересира слушателите, внимателно да го слушаат неговото излагање, во спротивно часот ќе пропадне. Постојат некои истражувања кои што зборуваат за разликите помеѓу полот во дешифрирање на невербалните симболи. Жените имаат вродена способност да ги декодираат брзо невербалните симболи и имаат големо претчувство, па оттаму можат, на пример, само врз основа на движењето на очите на мажот и на неговиот израз на лицето да откријат некоја тајна што мажот сака да ја сокрие. Женската интуиција посебно е развиена кај мајките и оние што работат со деца и болни луѓе, бидејќи мимиките и гестовите се најчесто нивниот говор. Оваа способност на жената се користи и при склучување на деловни договори, зашто жената има поголемо претчувство дали се работи за сериозен партнер или сомнителен партнер. Оттаму и фактот што во последно време има голем број на деловни жени кои завземаат место во светот на бизнисот и доста самоуверено им парираат на господата бизнисмени. Дали невербалната комуника

----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE PREUZETI NA SAJTU. -----

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com