

UVOD

Ljudi koje srećemo prvi put donose sud o nama na osnovu onoga što vide i osjete. Takođe, kada sretnemo neku osobu nesvjesno donosimo sud da li nam se ona sviđa ili ne. Činjenica je da uticaj na druge ljude ostvarujemo, ne onim što govorimo, već onim što ne govorimo. Signali koje šaljemo neverbalno govore o našem stavu, razumjevanju, empatiji i etici. Na osnovu ovih znakova možemo prepoznati i tumačiti karakter čovjeka, njegova emotivna stanja, kao i spremnost za saradnju. Ljudsko tijelo može proizvesti preko 700.000 pokreta. Od toga razlikujemo oko 60 najčešće korišćenih diskretnih signala u govoru tijela. Prepoznavanje nekih od njih može nam pomoći da bolje komuniciramo sa našom okolinom.

Na primjer, privlači nas lijepo očišćana i uredna kosa, visoko čelo, jednaki zubi, jasne oči, lijep ten i simetrične crte lica. Takođe, ukoliko je u pitanju osoba ispravnog držanja tijela - primjetno je da je takva osoba obično pozitivna i samouvjerena. Takva osoba uglavnom primjećuje više detalja i u svojoj okolini. Pritom se kreće brže, ali ne odaje utisak užurbanosti ili brzopletosti. Drugi ljudi u kontaktu sa ovakvom osobom reaguju toplije i spremnije na saradnju i nova druženja.

Sve naprijed navedeno ukazuje na činjenicu da je govor tijela vrlo bitan aspekt komunikacije i to iz dva razloga:

Govor tijela prenosi poruke sagovorniku o našim stavovima

Govor tijela i vizelni uticaj na sagovornika ima uticaj na njegov stav o nama

Sve to ukazuje na to da moramo voditi računa o našem ponašanju, gestikulaciji, spoljašnjem izgledu pri komunikaciji sa sagovornicima, ako želimo da ostvarimo dobru komunikaciju.

RAZLIČITI OBLICI GOVORA TIJELA

GESTIKULACIJA najjasnije prenosi značenje govora tijela. Po Nirenbergu, gestovi poručuju: otvorenost, odbranu, razumjevanje, frustraciju, povjerenje, nervozu, prihvatanje, očekivanje, sumnje i još mnogo toga. Posmatrajući ih dolazimo do saznanja da postoji velika grupa konvencionalnih ili univerzalnih gestova, kao npr. osmjech kao uglavnom pozitivan znak, mahanje pesnicom u znak ljutnje, tapšanje kao odobravanje, zjevanje iz dosade

Osmjech se koristi i da zamaskira prateće emocije. Npr. sportista ili poslovni čovjek koji gubi, osmjehivaće se da bi sakrio svoje razočarenje. Osmjech može biti i način za ublažavanje agresije drugih ljudi, npr. kod recepcionera, stjuardesa ili medicinskih sestara. Ovi ljudi su naučeni da osmjehom smanjuju napetost, povećavaju distancu prema sagovorniku i na ovaj način kontrolišu situaciju.

Postoji razlika među gestovima koje koristimo u kući i van nje. U kućnom okruženju su prisutni suptilniji gestovi nego na otvorenom. Ukoliko razdaljina na otvorenom poraste, povećaće se i intenzitet izražavanja gestovima. Takođe, uočena je razlika u gestovima između polova, gestovima djece i odraslih, onih koje koristimo danju, noću, u slobodno vrijeme ili na poslu. Na poslu ljudi obično imaju svoje kodove. Posebno na mjestima kao što su TV studiji, radio-stanice, kontrole leta, pozorišta i sva ostala mjesta gde saradnici nisu uvek u mogućnosti da komuniciraju verbalno. Prilikom intervjua za posao, primjećeno je da muškarci u prvom krugu selekcije prave više pokreta nego u drugom krugu, kada su samouvjereniji i opušteniji.

Žene će nasuprot tome drugi krug intervjua doživjeti kao još veći stres u odnosu na prvi intervju i shodno tome koristiće više gestova.

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

www.maturskiradovi.net

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