

NEZAOBILAZNO ZNANJE
ZA USPEŠNO ČITANJE
GOVORA TELA



*Stojan
Novaković*



Copyright © 2024 Stojan Novaković

Skripta namenjena uz kurs

“Nezaobilazno znanje za uspešno čitanje govora tela”

Sva prava zadržana.

Nijedan deo ove publikacije ne sme se reprodukovati, prenositi, prepisivati, deliti, pohraniti u bilo kakvom pretražnom sistemu niti prevoditi na bilo koji jezik, u bilo kojem obliku ili na bilo koji način, bez pismene dozvole Stojana Novakovića.

Ova skripta je napisana da isključivo prenese informacije na temu u skripti i deli se u sklopu kursa sa direktnim razumevanjem da autor ne pruža profesionalne, legalne ili finansijske savete.

Stojan Novaković nije odgovoran za podložnost akcija koje čitalac može da preuzme.

Za više informacija kontaktirajte:

Stojan Novaković (kontakt@stojannovakovic.com)

Dizajn knjige - Stojan Novaković (Srbija)

Dizajn naslovne strane - Aleksandar Večerinović (Srbija)

Izdanje: Mart 2024

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

Uvod

Tumačenje govora tela prevazilazi jednostavno prepoznavanje signala; uključuje razumevanje suptilnih znakova koji čine osnovu ljudskih interakcija. Ova sposobnost je neprocenjiva u različitim kontekstima, od profesionalnih okruženja do ličnih odnosa, jer poboljšava vašu sposobnost komunikacije, empatije i povezivanja sa drugima.

Poznavanjem zakona, pravila i modela za uspešno čitanje govora tela, usavršićete svoju sposobnost da detektujete neverbalne znakove, steći ćete uvid u psihološke principe koji su u osnovi govora tela i steći praktične veštine da primenite ovo znanje u svojim svakodnevnim interakcijama. Bez obzira da li želite da poboljšate svoje profesionalne odnose, poboljšate svoje društvene veze ili steknete dublje razumevanje ponašanja onih oko vas, ovaj kurs pruža neophodne alate i stručnost za vaš uspeh.



Osnovna linija ponašanja

U oblasti neverbalne komunikacije, koncept „osnovnog ponašanja“ služi kao fundamentalni aspekt za tumačenje govora tela i neizgovorenih signala. Zamislite da se upustite u potragu za dešifrovanjem drevnog jezika bez ikakvog uputstva ili reference; osnovno ponašanje deluje kao ta referenca, omogućavajući nam da se jasnije krećemo u zamršenom svetu ljudskih interakcija.

U svojoj suštini, osnovno ponašanje se odnosi na tipične neverbalne akcije i reakcije pojedinca u svakodnevnom životu. Ovo obuhvata širok spektar ponašanja, uključujući držanje, gestove, izraze lica i druge oblike govora tela koji ostaju dosledni i uobičajeni kada je osoba u neutralnom ili udobnom stanju. Razumevanje nečije osnovne linije je kao da imate mapu njihovih uobičajenih neverbalnih komunikacijskih obrazaca, što nam omogućava da identifikujemo sva odstupanja ili promene koje mogu ukazivati na nešto značajno u vezi sa njihovim emocijama, mislima ili namerama.

Da biste razumeli značaj osnovnog ponašanja, razmotrite ovo: svaka osoba je jedinstven univerzum navika i manira. Neki pojedinci prirodno koriste više gestova rukama kada govore, dok drugi mogu biti rezervisani. Slično, lice jedne osobe koja se odmara može izgledati veselo, dok lice druge može izgledati više umorno. Ako se upoznamo sa ovim pojedinačnim nijansama, možemo početi da prepoznavamo kada se neko ponaša drugačije od uobičajenog, što često označava neizgovorenu promenu u njihovim emocijama ili mislima.

Otkrivanje odstupanja od osnovnog ponašanja je dragoceno sredstvo u razumevanju neverbalnih znakova. Na primer, ako tipično živahan i pričljiv prijatelj iznenada postane povučen i tih tokom razgovora, ovo odstupanje od njihovog osnovnog ponašanja može ukazivati na to da je uznemiren, da mu je neprijatno ili da nešto prikriva. Isto tako, ako neko ko obično održava stabilan kontakt očima počne često da skreće pogled, to može ukazivati na nelagodnost, neiskrenost ili stres.

Utvrdjivanje osnovne linije neke osobe zahteva pažljivo posmatranje i strpljenje. To uključuje obraćanje pažnje na to kako se ponašaju u svakodnevnom životu, uočavanje njihovih doslednih neverbalnih obrazaca i prilagođavanje bilo kakvim promenama ili odstupanjima koja mogu nastati.

M.E.G.A. Model

Da bi se efikasno kretao ovim zamršenim domenom, M.E.G.A. Model predstavlja sveobuhvatan okvir koji predstavlja misli, emocije, govor tela i akcije. Ovaj model nudi holistički pristup razumevanju i dešifrovanju neverbalnih znakova koje mi i drugi prenosimo.

U srži M.E.G.A. Modela leže misli, prepoznajući da sva neverbalna komunikacija potiče iz naših kognitivnih procesa. Ove misli su tihe poruke u nama koje prethode svakom spoljašnjem izražavanju, verbalnom ili neverbalnom. Prepoznavanje da naše misli mogu uticati na naš govor tela i obrnuto je od suštinskog značaja. Na primer, uznemirujuća pomisao može nas podsvesno navesti da namrštimo obrve ili da čvrsto prekrstimo ruke, ukazujući na anksioznost ili defanzivnost, a da ne izgovorimo ni reč.

Emocije su moćne potkožne struje koje pokreću veći deo naše neverbalne komunikacije. Ova komponenta potvrđuje da emocije, bilo da su sreća, tuga, bes ili strah, značajno utiču na naš govor tela. Emocije mogu pojačati ili umanjiti signale koje prenosimo.

Element govora tela ulazi u srž neverbalne komunikacije, obuhvatajući instinktivne fizičke reakcije i položaje koji prenose mnoštvo informacija. Ovo uključuje izraze lica, kontakt očima, gestove, držanje i blizinu drugima. Govor tela služi kao direktna, iako često podsvesna, refleksija našeg emocionalnog stanja i misaonih procesa. Na primer, prekrštene ruke mogu ukazivati na defanzivnost, dok proširene zenice mogu ukazivati na interesovanje ili uzbuđenje.

Akcije se odnose na namerne pokrete ili gestove koje pravimo, često kao direktan rezultat naših misli. Za razliku od spontanog ili refleksivnog govora tela, akcije su pod našom svesnom kontrolom. Mogu se razlikovati od načina na koji klimamo u znak slaganja do jačine našeg rukovanja. Akcije deluju kao veza između unutrašnjeg carstva naših misli i spoljašnjeg izražavanja naših emocija i namera.

Jako je bitno da razumemo da su svi elementi M.E.G.A. Modela uzajamno povezani i da samo promenom jednog od njih možemo da promenimo ostale.

Pozitivne misli = pozitivne emocije = pozitivan govor tela = pozitivne akcije.

Negativne misli = negativne emocije = negativan govor tela = akcije koje vode ka negativnim stvarima.

Zakon 6K

“Zakon 6K” nudi sveobuhvatan okvir koji se sastoji od šest osnovnih elemenata: kontekst, kalibracija, komfor, kontradikcije, kombinacije i kultura. Usvajanjem ovog modela dobijamo dragoceno sočivo kroz koje možemo tumačiti mnoštvo neverbalnih znakova sa kojima se susrećemo u svakodnevnom životu, obogaćujući na taj način naše razumevanje međuljudske komunikacije.

Kontekst, naglašava značaj uzimanja u obzir okolnosti ili okruženja u kojem se komunikacija odvija. Neverbalni znaci mogu se značajno razlikovati u zavisnosti od konteksta – osmeh tokom ležernog druženja može da izrazi toplinu i ljubaznost, ali taj isti osmeh tokom ozbiljnog događaja može se smatrati neprikladnim ili neiskrenim. Shvatanje konteksta nam omogućava da ispravno dešifrujemo poruku koju prenose neverbalni signali, čime se izbegavaju pogrešna tumačenja.

Kalibracija u neverbalnoj komunikaciji predstavlja promenu kod sagovornika koja je posledica promene njegovog emocionalnog stanja.

Sama ta promena nam daje uvid u to da su se emocije kod osobe promenile zbog nečega ili nekoga. To može biti uticaj teme razgovora, određene reči ili nečeg drugog.

Na osnovu primećivanja te promene mi možemo da kontrolišemo i utičemo na tok razgovora da bismo uticali na našeg sagovornika.

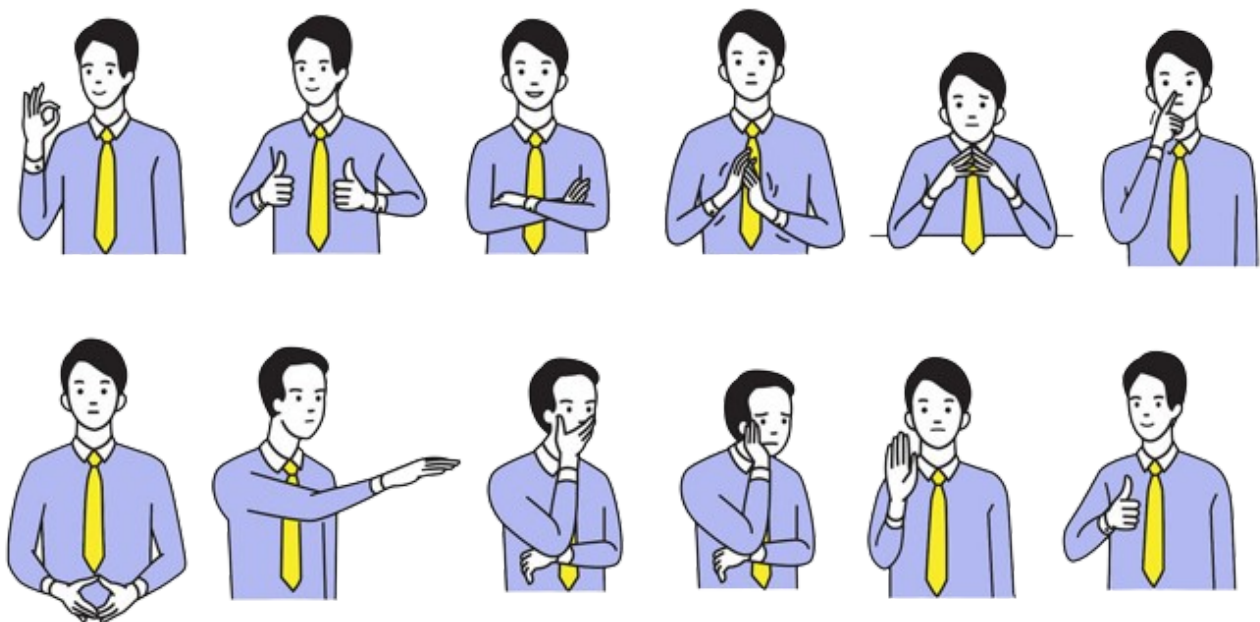
Kada je u pitanju komfor, stanja fizičke slobode i lakoće, moramo da budemo svesni kako se ta osoba oseća na tom mestu i da li je joj ugodno. Ako se neko nalazi na mestu koje ne voli ili u poziciji koja joj ne odgovara, često će se pojavljivati pokreti izrazi koji se ne slažu sa temom razgovora, iako ta osoba se jednostavno ne oseća komforno na tom mestu.

Kontradikcije nastaju kada postoji disparitet između verbalne i neverbalne komunikacije. Na primer, pojedinac može verbalno da pokaže svoj pristanak, ali njegove prekrštene ruke i namrštene obrve ukazuju na suprotno. Identifikovanje ovih nedoslednosti je od vitalnog značaja za razumevanje prave poruke koja se prenosi, jer kontradikcije često otkrivaju osnovne emocije ili misli koje nisu eksplicitno izražene.

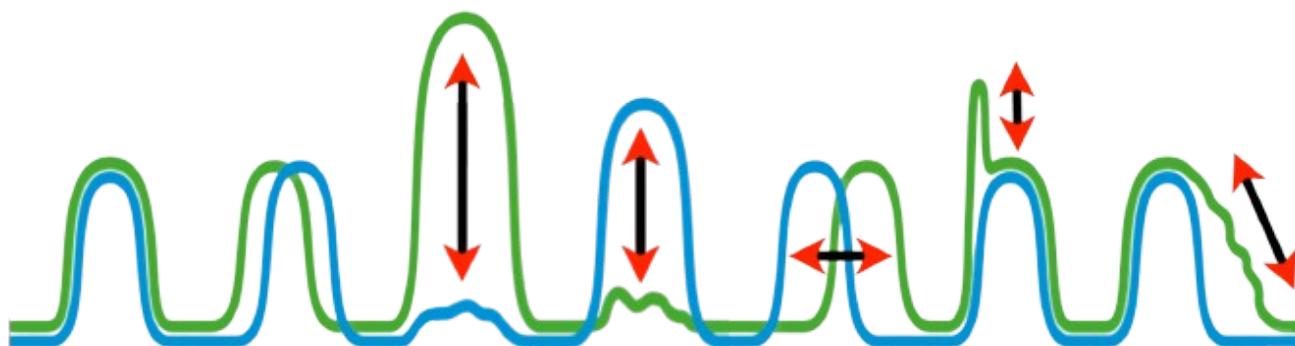
Kombinacije uključuju spajanje različitih neverbalnih znakova za efikasno prenošenje poruke. Iako usamljeni gest ili izraz lica mogu biti nejasni, uparivanje sa drugim signalima pomaže da se poruka razjasni. Na primer, klimanje glavom, osmeh i održavanje kontakta očima istovremeno mogu značiti slaganje i aktivno učešće. Mogućnost dešifrovanja kombinacija neverbalnih znakova omogućava detaljnije razumevanje komunikacije.

Razumevanje značaja kulture u neverbalnoj komunikaciji je ključno. Gestovi, izrazi lica i granice ličnog prostora uveliko se razlikuju od kulture do kulture. Ono što se u jednoj kulturi smatra poštovanjem, u drugoj se može smatrati nepoštovanjem. Neophodno je priznati i poštovati ove kulturne razlike kako bi se olakšala uspešna međukulturalna komunikacija i sprečila pogrešna tumačenja.

Zakon 6K nudi vrednu strukturu za dekodiranje zamršenog sveta neverbalne komunikacije. Kroz analizu konteksta, kalibracije, komfora, kontradikcija, kombinacija i kulture, u mogućnosti smo da efikasnije protumačimo implicitne poruke prenete tokom naših interakcija. Ovo pojačano razumevanje ne samo da poboljšava naše komunikacijske sposobnosti već i neguje dublje, iskrene odnose sa onima u našem društvenom krugu. U okviru raznolikog područja ljudske veze, usavršavanje veštine neverbalne komunikacije je kao pronalaženje skrivenog ključa koji otkriva istinsku prirodu naših veza sa drugima.



Model neusklađenosti



Model neusklađenosti je ključni koncept u oblasti neverbalne komunikacije, bacajući svetlo na disparitete između izgovorenih reči i govora tela. Za razliku od drugih dobro poznatih teorija sa jednim imenom ili tvorcem, ovaj model je temeljni princip koji se koristi u psihologiji i komunikacijskim studijama za analizu i tumačenje nedoslednosti u komunikaciji. Ona igra vitalnu ulogu u otkrivanju skrivenih istina koje verbalni jezik može pokušati da sakrije.

Sam centar za model neslaganja je pojam nekongruencije, gde se verbalne poruke sukobljavaju sa neverbalnim signalima. Zamislite scenario u kojem prijatelj tvrdi da je dobro, a njegov govor tela govori drugačiju priču - napeto držanje, oborene oči i monoton glas. Ova neusklađenost između reči i govora tela nagoveštava da poruka možda sadrži više nego što se na prvi pogled čini.

Nekongruencija nastaje kada se verbalna poruka i neverbalni znaci ne usklade. Verbalna komunikacija obuhvata izgovorene reči, dok neverbalna komunikacija uključuje gestove, izraze lica, mikro izraze, držanje, ton glasa i druge fizičke pokazatelje. Prema modelu neusklađenosti, kada ova dva oblika komunikacije nisu sinhronizovana, percepcija slušaoca o verodostojnosti i iskrenosti govornika može biti ugrožena. To je zato što se ljudi prirodno oslanjaju na neverbalne znakove da bi dešifrovali emocije i namere, često više nego na verbalni jezik.

Govor tela igra ključnu ulogu u modelu neusklađenosti, naglašavajući ideju da akcije govore više od reči. Neverbalni znaci imaju sposobnost da prenesu emocije i stavove efikasnije i iskrenije od verbalnih izraza, koji se mogu lako kontrolisati ili manipulirati. Na primer, neko može verbalno da izrazi entuzijazam, ali njegovo pogrbljeno držanje i nedostatak kontakta očima mogu ukazivati na ravnodušnost ili nezainteresovanost. Ove nedoslednosti mogu poslužiti kao znaci upozorenja, podstičući posmatrača da uđe dublje ili dovede u pitanje validnost verbalne poruke.

Jedna od primarnih primena modela neusklađenosti je u otkrivanju obmane i laži. Lažljivci se često fokusiraju na to da njihova priča bude dosledna, obraćajući manje pažnje na podudarnost svojih neverbalnih znakova sa njihovim izmišljenim narativom. Stručnjaci za komunikaciju i psihologiju koriste model da identifikuju znakove laganja, kao što su neslaganja između nečijih reči i njenih gestova, izraza lica ili mikro izraza. Međutim, tumačenje ovih signala zahteva oprez i stručnost, jer različiti faktori, uključujući kulturološke razlike i lične navike, mogu uticati na neverbalno ponašanje.

Razumevanje i primena modela neusklađenosti može u velikoj meri poboljšati komunikacijske veštine. Omogućava pojedincima da postanu pažljiviji i osetljiviji na nijanse neverbalnih znakova, poboljšavajući njihovu sposobnost da tumače prava osećanja i namere drugih. Pored toga, svesni sopstvenih neverbalnih signala, pojedinci mogu naučiti da usklade svoj govor tela sa svojim verbalnim porukama, podstičući jasniju i autentičniju komunikaciju.

Model neusklađenosti pruža uvid u složenu interakciju između verbalne i neverbalne komunikacije, naglašavajući značaj podudarnosti u prenošenju pravih poruka. Služi kao podsetnik da je komunikacija višeslojni proces u kome se reči i govor tela moraju uskladiti da bi se uspostavila verodostojnost i iskrenost.

Mehrabianov komunikacioni model

Albert Mehrabian, pionirski psiholog, ušao je u ovu oblast šezdesetih godina i razvio model koji je bacio svetlo na zamršenost ljudske komunikacije. Njegovo istraživanje ukazuje da su reči koje biramo, kada je reč o izražavanju emocija i stavova, samo mali deo slagalice.

Mehrabianov model se može sažeti u jednostavnu analizu: 7%-38%-55%. U interakciji licem u lice, 7% emocionalne poruke se prenosi rečima, 38% tonom glasa, a značajnih 55% govorom tela. Ovaj okvir naglašava važnost neverbalnih znakova u efikasnom prenošenju naših osećanja i stavova.

7%: Reči

Iako su reči neophodne, one samo zagrebu površinu naših emocionalnih namera. Mehrabianov model sugerše da stvarni sadržaj našeg govora minimalno doprinosi tome kako se percipiraju naša prava osećanja. Ovo postaje očigledno kada se verbalni i neverbalni signali ne poklapaju, što primorava slušaoca da se više oslanja na neverbalne znakove da bi tačno protumačio poruku.

38%: Ton glasa

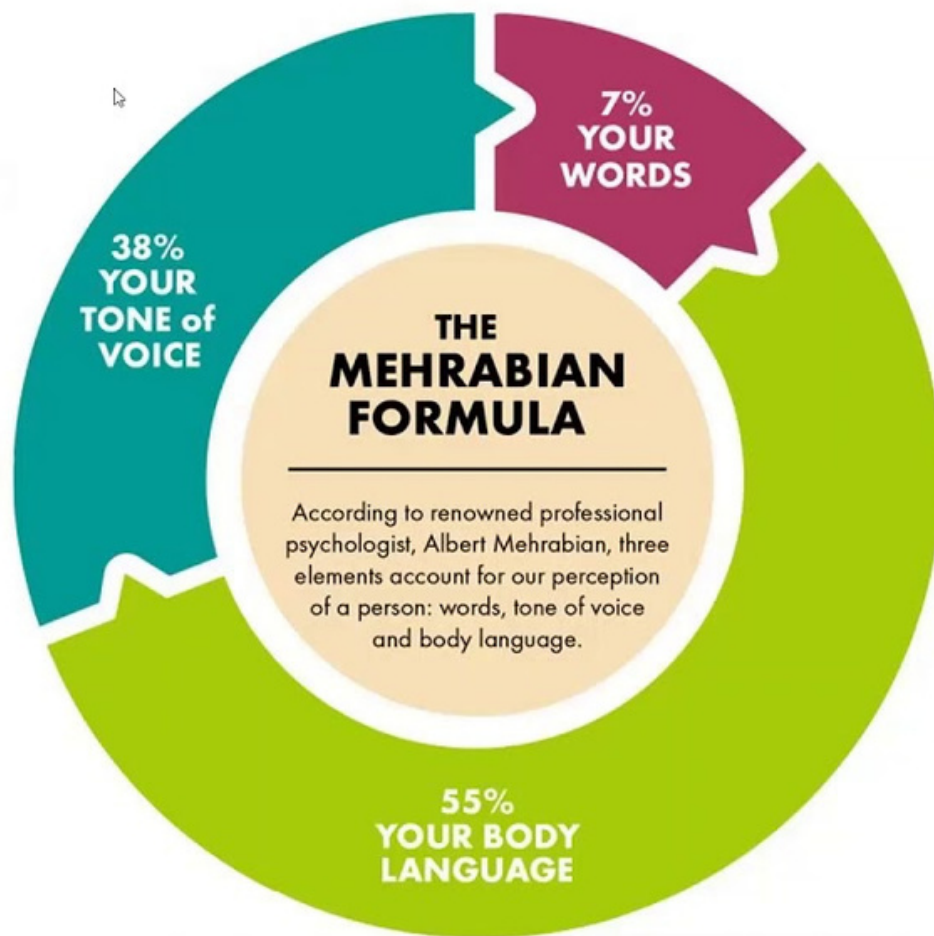
Način na koji se nešto kaže, a ne same reči, ima značajnu težinu u komunikaciji. Ton glasa obuhvata jačinu, visinu, intonaciju i brzinu. Meki, namerni ton može da prenese toplinu i autentičnost, dok oštar, brz ton može ukazivati na frustraciju ili nestrpljenje. Mehrabianov model naglašava kako naša vokalna isporuka utiče na razumevanje i emocionalnu reakciju slušaoca.

55%: govor tela

Centralni deo Mehrabianovog modela je govor tela, koji uključuje izraze lica, gestove, držanje i kontakt očima. Ovaj aspekt posebno otkriva kada je u pitanju izražavanje emocija i stavova. Neverbalni znaci kao što su osmeh, namrštene obrve ili prekrštene ruke mogu efikasnije da prenesu širok spektar emocija nego same reči. Oni pružaju uvid u prava osećanja osobe, često prenoseći ono što ostaje neizrečeno ili je u suprotnosti verbalnom komunikacijom.

Uvidi koje pruža Mehrabianov model su od neprocenjive vrednosti u razumevanju suštine komunikacije. Međutim, važno je prepoznati da je ovaj model posebno primenljiv na situacije u kojima pojedinci raspravljaju o svojim emocijama ili stavovima. Ono se manje fokusira na prenošenje činjeničnih informacija, a više na emocionalni kontekst poruke. Nažalost, neki pojedinci su pogrešno protumačili model i primenili ga preširoko, zanemarujući važnost razmatranja specifičnog konteksta u kome su Mehrabianovi nalazi istiniti.

U zaključku, model komunikacije Alberta Mehrabiana naglašava značajnu ulogu neverbalnih znakova u prenošenju emocija i stavova. Naglašava da efikasna komunikacija uključuje ne samo reči koje biramo, već i način na koji ih izražavamo i neverbalne signale koje prenosimo. Razumevanjem i primenom ovog modela možemo poboljšati našu sposobnost da tumačimo suptilnosti ljudske interakcije, omogućavajući nam da se povežemo, saosećamo i efikasnije komuniciramo. Dok se krećemo kroz složenost međuljudske komunikacije, Mehrabianov model služi kao dragocen vodič, omogućavajući nam da shvatimo ne samo doslovno značenje reči, već i osnovne namere i emocije koje stoje iza njih.



The image shows a stylized, handwritten signature of 'Stojan Novaković' in a cursive script. The letters are dark and fluid, with some blue ink visible in the original image, though it appears black here. The signature is positioned in the upper left area of the page.

Stojan Novaković je sertifikovani trener za mikro izraze i govor tela ovlašćen od vodeće kompanije "Center for Body Language".

Pored toga je prošao brojne edukacije kao što je "Alfa projekat" na kojima je stekao znanje i veštine NLP-a, komunikacionih veština i mnogih drugih.

Kroz njegove edukacije i kurseve je obučio i pomogao mnogima na Balkanu da unaprede znanje neverbalne komunikacije u svom životu i u svoju korist.

Iskustva je stekao širom Evrope kroz poslove, knjige, istraživanja i primenu istih.

