

## UVODNI DIO

Osim riječima, velik dio našega komuniciranja odvija se na načine kojih gotovo nismo ni svjesni. To se događa u limbičkom sustavu mozga koji prethodi čovjekovu govoru. Razumijevanje tih neverbalnih znakova može biti presudno za međunarodno ophođenje.

Neverbalna komunikacija uključuje i glasovne i neglasovne aspekte ponašanja koje se odvija u socijalnoj interakciji. Osnovna funkcija jezika je prenošenje apstraktnih ideja, dok neverbalnom komunikacijom prenosimo emocionalna stanja i stavove, i reguliramo međuljudsku interakciju. Određeni akt nazivamo komunicirajućim kad se zasniva na zajedničkom kodu značenja koji prenosi koder, a tumači ga dekoder. Istraživanja na djeci koja su rođena gluha i slijepa sugeriraju na jaku urođenu osnovu emocionalnih izražaja.

Glavni kanali neverbalne komunikacije su vizualna komunikacija (gledanje, kontakt očima i viđenje), izrazi lica, govor tijela (dodir, držanje tijela, geste rukama, kimanje glavom), osobni prostor, prikazivanje sebe i parajezik. Najvažnijim aspektom neverbalnog ponašanja smatra se vizualna interakcija, pri čemu je viđenje važnije od gledanja i kontakta očima jer daje pristup brojnim neverbalnim znakovima. Model nepostojanja znakova navodi da se osjeća veća psihološka udaljenost kako se broj socijalnih znakova smanjuje, što rezultira promjenama u sadržaju, stilu i rezultatu interakcije. Najuobičajeniji znakovi koji pridonose glatkim izmjenama govornika su završetak rečenice i promjene u visini glasa. Oklijevanje pri spontanom govoru pomaže govorniku u planiranju onog što će reći i pomaže mu da zadrži riječ.

## GLAVNI DIO

Velik dio neverbalnog komuniciranja prelazi sve međunarodne i lingvističke granice, ali neki njegovi dijelovi razlikuju se u pojedinim kulturama. U svakom slučaju, taj skriveni jezik nadopunjava izgovorenu riječ na načine koji se tek u posljednje vrijeme počinju bolje razumijevati. Ljudi koji dobro vladaju neverbalnim komuniciranjem vjerojatno funkcioniraju efikasnije u odredjenim organizacijama, jer nam neverbalno komuniciranje brzo daje ono što trebamo ustanoviti - ima li druga osoba povjerenja u nas, je li nam sklona i možemo li biti optimistični u pogledu ishoda susreta. Sve se to događa bez i jedne izgovorene riječi.

U proteklih 15 godina zanimanje za neverbalno komuniciranje naglo se povećava. Jedna od prvih knjiga o toj temi dosad je prodana u više od tri milijuna primjeraka. To zanimanje potječe iz tri izvora.

- Prvi je odmak od razmišljanja o menadžeru kao autokratu i organizaciji kao hijerarhiji. Odlučivati se treba kroz konzultacije i pregovore, a za organizaciju je potreban konsenzus. Dokaz tome su emocionalna inteligencija i timski rad kao sposobnosti koje su preduvjet za vođenje.

- Drugo, globalizacija uvelike povećava potrebu da ljudi nauče barem osnove neverbalnih jezika drugih društava. Postoje mnogi tekstovi koji posjetitelje upućuju u složenosti neverbalnog komuniciranja drugih zemalja.

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

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

**MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: [maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)**