

Mestna občina Celje
Komisija Mladi za Celje



POVEJ BREZ BESED

Analiza poznavanja nebesednega komuniciranja
v Osnovni šoli Vojnik

RAZISKOVALNA NALOGA

AVTORICA:

Nuša Gobec

MENTORICA:

Simona Šarlah

LEKTORICA:

Amalija Kožuh

Vojnik, marec 2017

Osnovna šola Vojnik

POVEJ BREZ BESED

Analiza poznavanja nebesednega komuniciranja v Osnovni
šoli Vojnik

RAZISKOVALNA NALOGA

Avtorica:

Nuša Gobec, 2002

Mentorica:

Simona Šarlah

Mestna občina Celje, Mladi za Celje

Celje, 2017

KAZALO VSEBINE

1 UVOD	10
2 TEORETIČNI DEL	12
2.1 Komuniciranje	12
2.1.1 Besedno (verbalno komuniciranje)	12
2.1.2 Nebesedno (neverbalno komuniciranje)	12
2.2 Sestava neverbalnega komuniciranja	13
2.2.1 Govorica telesa	14
2.2.1.1 Mimika	14
2.2.1.2 Gestika	15
2.2.1.3 Proksemika	16
2.2.2 Parajezik	17
2.2.3 Oblačila	18
2.2.4 Prostor	18
2.2.5 Čas	19
2.2.6 Vonj	19
2.2.7 Dotik	19
2.3 Razumevanje osnovnih neverbalnih vedenj	20
2.3.1 Zaprta drža telesa	21
2.3.2 Zrcaljenje telesne drže	23
2.3.3 Odprta drža telesa	24
2.3.4 Kaj nam povedo noge in telo	24
2.3.5 Znaki prevare in laži	24
2.3.6 Pravilno gibanje v prostoru	25
3 EMPIRIČNI DEL	27
3.1 Predmet raziskave	27
3.2 Cilj raziskave	27
3.3 Metoda raziskovanja	27
3.3.1 Opis vprašalnika	28
3.3.2 Izvajanje anketiranja	29
3.3.3 Opis vzorca	29
3.4 Izvedba intervjuja	31

4 ANALIZA REZULTATOV	34
4.1 Rezultati ankete za otroke	34
4.2 Rezultati ankete za starše	41
4.3 Primerjava anketnih vprašalnikov za starše in učence	46
4.4 Opazovanje učiteljev pri pouku	48
5 RAZPRAVA	49
6 ZAKLJUČEK	52
7 SEZNAM LITERATURE	53
8 PRILOGE	54
8.1 Anketni vprašalnik za učence	54
8.2 Anketni vprašalnik za starše	57

KAZALO SLIK

Slika 1: Veselje, sreča	15
Slika 2: Žalost, jeza	15
Slika 3: Zamišljenost	15
Slika 4: Delo v hrupu	16
Slika 5: Delo na višini	16
Slika 6: Ovira z rokami in skodelico kave	21
Slika 7: Ovira z rokami	22
Slika 8: Popravljanje manšetnih gumbov	22
Slika 9: Ročna torbica kot ovira	23
Slika 10: Zrcaljenje telesne drže	23
Slika 11: Odprta drža telesa pod kotom 45 stopinj	24
Slika 12: Pomnjenje sporočil na podlagi izbire sedeža	25

KAZALO TABEL

Tabela 1: Smer učiteljevih pogledov po učilnici	48
---	----

KAZALO GRAFOV

Graf 1: Spol anketiranih učencev	29
Graf 2: Starost anketiranih učencev	30
Graf 3: Spol anketiranih staršev	30
Graf 4: Starost anketiranih staršev	31
Graf 5: Vpliv telesne govornice na učitelja/-ico	34
Graf 6: Samozavestna drža vpliva na oceno	35
Graf 7: Telesna drža, ki izraža samozavest	36
Graf 8: Uspešnost pri prepoznavanju laži	37
Graf 9: Pravilna drža telesa za lažje pomnjenje snovi	38
Graf 10: Uporabnost znanja o telesni govornici	39
Graf 11: Koristnost poznavanja neverbalne komunikacije v življenju	40
Graf 12: Uspešnost pri prepoznavanju laži	41
Graf 13: Uporabnost znanja o telesni govornici	42
Graf 14: Uporabnost znanja o telesni govornici za učence in starše	42
Graf 15: Pozornost na držo sogovornika	43
Graf 16: Telesni gibi, na katere so starši najbolj pozorni	44
Graf 17: Koristnost poznavanja neverbalne komunikacije v življenju	45
Graf 18: Uspešnost ugotavljanja laži glede na spol	46
Graf 19: Koristnost poznavanja neverbalne komunikacije v življenju, primerjava med starši in učenci	47

ZAHVALA

Najlepše se zahvaljujem svoji mentorici gospe Simoni Šarlah za njeno usmerjanje, spodbujanje, nasvete, pomoč pri izvedbi in moralno podporo.

Zahvaljujem se gospe Urški Kovač Jurčenko za odgovore in njen čas.

Zahvaljujem se učiteljem predmetne stopnje, ker so mi pomagali pridobiti anketne vprašalnike staršev in dovolili zmotiti njihove ure pouka.

Zahvaljujem se učencem 9. in 7. razredov OŠ Vojnik ter njihovim staršem, ki so reševali anketne vprašalnike in premišljeno odgovarjali na zastavljena vprašanja.

Zahvaljujem se tudi gospodu Juriju Uraniču, ki mi je z računalniško pomočjo pomagal pri izdelavi raziskovalne naloge.

Zahvaljujem se gospodu Juretu Štokovniku za pravočasno opominjanje na prihod rokov in nemoten potek raziskovanja na naši šoli.

Zahvaljujem pa se tudi gospe Amaliji Kožuh za lektoriranje.

Osnovna šola Vojnik

Prušnikova 14

3212 Vojnik

Naslov raziskovalne naloge: Analiza poznavanja nebesednega komuniciranja v Osnovni šoli Vojnik

Avtorica: Nuša Gobec

Mentorica: Simona Šarlah

Tema raziskovalne naloge je neverbalna komunikacija v OŠ Vojnik. Zanimalo me je, kakšno mnenje imajo učenci in starši o vlogi in pomenu neverbalne komunikacije v njihovem življenju. V teoretičnem delu sem prikazala, kaj neverbalna komunikacija sploh je in kaj vse spada k njej. V empiričnem delu sem zbrala rezultate anket in jih analizirala. Opravila sem intervju in opazovalni eksperiment ter prav tako prikazala rezultate. Ugotovila sem, da se starši in učenci zavedajo pomena neverbalne komunikacije. Znanje telesne govorice pomeni v življenju veliko prednost, saj je zelo uporabno v vsakdanjem življenju. Starši in učenci so mnenja, da jim lahko takšno znanje koristi na mnogih življenjskih področjih. S takšnim znanjem se lažje vklopimo v družbo, hitreje prepoznamo čustva ljudi, lažje razrešimo nesporazume, si pomagamo pri lažjem učenju in tudi preusmerimo različne situacije v svojo korist. Menim, da bodo v prihodnosti pri izobraževalnih programih posvečali več pozornosti tudi neverbalni komunikaciji. Ljudje, ki bodo imeli takšno znanje, bodo iskani in lažje zaposljivi. Delodajalcem je seveda najbolj pomembno, da delavci čim bolj pripomorejo k uspešnosti podjetja. V današnjem svetu je konkurenca med podjetji zelo velika in samo majhne razlike ločijo dobra podjetja od najboljših. Znanje neverbalne komunikacije je lahko tista dodana vrednost zaposlenih, ki prepriča kupce, da se odločijo prav za njihovo ponudbo.

Ključne besede: neverbalna komunikacija, telesna govorica, čustveno razpoloženje

1 UVOD

Dandanes ljudje v množici besed velikokrat ne znamo presoditi, kaj je prav in kaj narobe, kaj je res in kaj ni. Vse večkrat se zgodi, da govorimo eno, mislimo drugo, delamo pa nekaj čisto tretjega. Vse težje je razlikovati laž od resnice. Ljudje vedno bolj skrivajo svoja prava čustva in pravi obraz. Če poznamo telesno govorico ljudi, se lahko lažje in bolje znajdemo v družbi. Lažje razberemo, kdo koga ne mara ali mu je neprijetno v družbi in lažje in prej razrešimo nesporazume med ljudmi. Glede na to, da danes majhne prednosti odločajo o tem, ali bomo uspešni ali ne, je velikega pomena to, da znamo družbo pravilno oceniti. Lažje in hitreje popravimo svoje napake in seveda situacije obrnemo v svoj prid. Ljudje so v naši družbi tako bolj sproščeni in posledično lažje komunicirajo.

Za temo moje raziskovalne naloge sem se odločila, ker mi je bila zelo zanimiva in o njej nisem veliko vedela. Prepričana sem, da bi mi lahko takšno znanje v prihodnosti koristilo. Odločila sem se o tej temi povprašati še druge. Poskusila bom ugotoviti, kakšno je znanje o neverbalni komunikaciji učencev na naši šoli in njihovih staršev. Raziskovalna naloga je sestavljena iz dveh delov – teoretičnega in empiričnega. Najprej sem zbrala vso literaturo in jo prebrala. Iz nje sem izpisala vse pomembne podatke. V prvem delu sem opisala, kaj neverbalna komunikacija sploh je in kaj vse jo sestavlja. Teoretični del sem zaključila s predstavitvijo primerov osnovnih neverbalnih vedenj.

Moje hipoteze so:

1. Več kot 70 % učencev/učenk naše šole meni, da ima telesna govorica vpliv na učitelja/-ico, ki ga sprašuje, in da samozavestnejši učenci dobivajo boljše ocene.
2. Učenci naše šole v večini (vsaj 60 %) ne vedo, katerim telesnim držam se morajo izogibati, da delujejo samozavestno.
3. Predvidevam, da ženske večkrat pravilno prepoznajo telesno govorico in zato uspešneje prepoznajo laž kot moški.
4. Predvidevam, da večina učencev naše šole ne ve, kako mora pri pouku sedeti, da si lažje in uspešneje zapomni razlago učiteljev (vsaj 80 %).

5. Večina anketirancev (starši in učenci) meni, da bi bilo znanje o telesni govorici zanje uporabno (več kot 60 %).
6. Večina učencev na naši šoli misli, da bi jim znanje neverbalne komunikacije v življenju koristilo pri ustnem spraševanju v šoli, starši pa menijo, da bi učencem znanje neverbalne komunikacije najbolj koristilo pri prepoznavanju čustvenega razpoloženja oseb v vsakodnevem življenju.
7. Predvidevam, da je večina staršev (več kot 70 %) pozorna na telesno govorico sogovornika, in sicer najbolj na mimiko obraza ter ton glasu.

Moje raziskovanje je potekalo s pomočjo anket, intervjuja in opazovanja. Intervju sem naredila z gospo Urško Kovač Jurčenko, ki na Osnovni šoli Vojnik opravlja delo socialne pedagoginje. Ankete so izpolnjevali učenci 7. in 9. razredov ter njihovi starši. Pri opazovalnem delu pa sem si naključno izbrala učitelje predmetne stopnje Osnovne šole Vojnik. Rezultate sem predstavila po posameznih vprašanjih grafično in ponekod tabelarično.

Z omenjenimi tremi metodami in ustrezno analizo pridobljenih podatkov sem potem potrdila oziroma ovrgla postavljene hipoteze.

2 TEORETIČNI DEL

2.1 Komuniciranje

Beseda »komunicirati« ima izvor v latinščini. Latinski izraz zanjo je »communicare«, ki pomeni razpravljati, vprašati za nasvet, posvetovati se. V slovenščini pa pomeni izmenjavati misli, informacije, sporazumevati se. Predstavlja eno izmed bistvenih dejavnosti, ki omogoča človeku obstoj (Kavčič, 1999).

O komuniciranju govorimo takrat, kadar v njem sodelujeta najmanj dve osebi. Pri komuniciranju pričakujemo odziv na informacijo, ki smo jo posredovali (Kavčič, 1999).

Poznamo:

- besedno (verbalno) komuniciranje in
- nebesedno (neverbalno) komuniciranje (Kavčič, 1999).

2.1.1 Besedno (verbalno) komuniciranje

Pod »besedno komuniciranje« spada govorno in pisno komuniciranje. Kadar uporabljamo besede, ne da bi jih čustveno obarvali z glasom, je zelo težko pravilno določiti pomen in pomembnost povedanega sporočila. Stavek lahko izraža vprašanje, veselje, jezo, strah ali pa kakšno drugo čustvo. Torej se na same besede ne moremo zanesti, saj je malo verjetno, da bomo zadeli pravi pomen (Mihaljčič, 2006).

»Povprečen človek uporablja in razume samo nekaj tisoč besed. Govorica telesa pa vsebuje kar okrog 700.000 izrazov« (Mihaljčič, 2006: 24).

2.1.2 Nebesedno (neverbalno) komuniciranje

Prvi človek je za sporazumevanje najprej začel uporabljati neverbalno komunikacijo. Če je hotel preživeti v svetu, kjer je bil lahek plen, se je moral naučiti ustrezno sporazumevati, saj je vsak hrup pomenil hkrati tudi nevarnost, da ga odkrijejo plenilci, ki jih v tedanjem času ni bilo malo (Pease, 2016).

Tako predstavlja neverbalna komunikacija osnovo za današnje sporazumevanje ljudi. Kadar smo v dvomu, kaj nam je želel nekdo z besedami povedati, ali pa se povedano ne sklada s telesno govorico govorca, bomo vedno verjeli tistemu, kar vidimo, in ne tistemu, kar slišimo (Kavčič, 1999).

Podzavestno se zavedamo tega, da je telesno govorico veliko težje kontrolirati kot pa besede. Pozorni opazovalec pa bo opazil spremembo še posebej takrat, ko govorimo neresnico, saj se bomo s svojimi telesnimi gibi nezavedno izdali. Seveda pa telesnih gibov ne smemo posploševati (npr. ne laže vsak, ki ne gleda v oči, mogoče mu je samo nerodno). Potrebno je spremljati skladnost povedanega s kretnjami, ki jih medtem oseba napravi. Takih »izdajalskih« gibov se pojavi vedno več skupaj, kadar govorimo neresnico, pa še takrat jih je potrebno ponovno preveriti, da slučajno koga ne obsodimo po krivem (Kavčič, 1999).

2.2 Sestava neverbalne komunikacije

Neverbalna komunikacija je sestavljena iz več delov, ki skoraj nikoli ne nastopajo ločeno. Le skupek vseh delov nam daje pravo podobo osebe in dogodka, ki ga poskušamo razumeti (Kavčič, 1999).

Deli neverbalne komunikacije so:

- govorica telesa,
- oblačila,
- prostor,
- čas,
- vonj in
- dotik (Kavčič, 1999).

Ko vidimo vse to skupaj, si večina ljudi ustvari prvi vtis o človeku v prvih petnajstih sekundah in le-tega je kasneje težko spremeniti (Mihaljčič, 2006).

2.2.1 Govorica telesa

Z govorico telesa se srečamo že ob rojstvu. Z njo se sporazumevamo, naj se tega zavedamo ali pa tudi ne. Nekatero gibe počnemo zavedno, še več pa jih naredimo nezavedno. Določeni deli telesne govornice nam je že prirojen (npr. kadar nekdo vrže predmet proti nam, bomo dvignili roke, da se zaščitimo) ne glede na to, iz katerega dela sveta prihajamo (Možina, 1995).

Veliko vlogo pri naši telesni govornici pa igra tudi kulturno okolje, v katerem živimo. Določene kretnje oziroma gibe v eni kulturi pomenijo nekaj čisto drugega kot v drugi (npr. dvignjen palec je v zahodnih kulturah znak, da rabimo prevoz ali pa pomeni »dobro je, super«, za Grke pa pomeni žalitev, podobno kot pri nas dvignjen sredinec) (Možina, 1995).

Govorico telesa delimo na več delov:

- mimiko,
- gestiko in
- proksemiko (Mihaljčič, 2006).
-

2.2.1.1 Mimika

K mimiki spadajo vsi izrazi obraza, s katerimi izražamo svoja čustva. Obraz delimo na čelno območje, srednji obraz ter usta in čeljust. Naš obraz je sestavljen iz velike količine mišic, ki se odzivajo na naše počutje. Večino teh gibov ne moremo nadzorovati, saj se zgodijo prehitro, da bi jih prikrili. Še posebej so na obrazu zgovorne oči in ne pravijo zaman, da so oči ogledalo duše. Tudi usta so pomemben del obraza, saj z nasmehom sporočamo svoje razpoloženje, kot je sreča, veselje, sramežljivost, ošabnost pa tudi neiskrenost (prisiljen/narejen nasmeh). S čelom in obrvmi pa se izdamo, kadar smo presenečeni, začudeni, jezni, v dvomu ali pa smo samo globoko zamišljeni. Čeprav je veliko gibov pri mimiki podzavestnih, pa so se ljudje do neke mere naučili kontrolirati te gibe in je zato z mimiko obraza lažje lagati kot pa s kretnjami in telesno držo (Mihaljčič, 2006).



Slika 1: Veselje, sreča
(Vir:<http://www.drugisvet.com/in-blog-veritas/kako-do-veselja.html>, dostopno: 7.1.2017; 16.47)



Slika 2: Žalost, jeza
(Vir:<http://druzina.ena.com/otroci/Temperament-in-custvovanje-otrok.html>, __dostopno: 7.1.2017; 16.50)



Slika 3: Zamišljenost
(Vir:<http://metro-portal.rtl.hr/dobro-je-razmisljati-ali-ne-previse/48212>, dostopno:7.1.2017; 16.54)

2.2.1.2 Gestika

Najstarejša človekova govorica je govorica gibov. Gestika pomeni kretnje rok, nog in glave. Gre za sporočanje s pomočjo telesnih gibov. Z njo so se ljudje sporazumevali, še preden so razvili sposobnost glasovnega sporazumevanja. Takšni gibi so lahko naučeni (različne kulture) ali pa so podzavestni. Veliko gibov se razlikuje in spreminja pomen od ene kulture do druge, nekateri pa so vseeno enaki povsod po svetu (npr. dvignjena in stisnjena pest pomeni sovražnost). Najbolj raznovrstna in izrazno bogata oblika komuniciranja je govorica rok. Te gibe tudi največ uporabljamo in so najbolj razširjeni. Po navadi se dopolnjujejo z gibi glave in telesa. Telesni znaki velikokrat ponazorijo besede (npr. rečemo »velik« in to tudi pokažemo z rokami) (Kavčič, 1999).

Včasih pa gibi zamenjajo besede. To se zgodi pri določenih poklicih, ko delavci uporabljajo znake in gibe za sporazumevanje (npr. gasilci, upravljavci različnih strojev, delavci, ki delajo na višini ali v velikem hrupu, potapljači ipd.). Sporazumevati se morajo na daljavo in po navadi potrebujejo pri delu obe roki, tako da ni možna uporaba telefonov. To se z razvojem tehnologije zelo spreminja, saj že obstajajo čelade z vgrajenimi mikrofoni, uporabljajo pa se tudi slušalke. Velikokrat pa kljub obstoječi tehnologiji še vedno uporabljajo telesne

gibe za sporazumevanje, saj je tako hitreje in lažje. V veliko primerih giba dopolnjujejo besede (npr. »pojdite v to smer« in nato pokažemo kam) (Kavčič, 1999).

Uporabo znakov so najbolj izpopolnili gluhonemi. Pri njih znaki popolnoma nadomestijo besede (Mihaljčič, 2006).



Slika 4: Delo v hrupu

(Vir:<http://alfa-img.com/show/noise-pollution-in-new-york.html>, dostopno: 7.1.2017; 16.57)



Slika 5: Delo na višini

(Vir:<http://www.moja-dejavnost.si/visoke-gradnje-ljubljana/gp-domgrad-doo/MM1ELCA4>, dostopno: 7.1.2017; 16.59)

2.2.1.3 Proksemika

Človek tako kot vsa živa bitja za svoj obstoj potrebuje nek življenjski prostor. Ta prostor ščiti, ga varuje in skrbi zanj. Pogosto ga od ostalih loči s fizičnimi preprekami, kot so ograje, zidovi, žive meje ipd. Seveda pa poznamo življenjski prostor narodov, posameznih skupnosti znotraj narodov, družin in tudi posameznika. V takšnem življenjskem prostoru se počutimo udobno in varno (Mihaljčič, 2006).

Življenjski prostor posameznika pa se po razlagi Mihaljčiča (2006) deli na:

- intimno področje,
- osebno področje,
- družabno območje,
- javno področje.

V svoje intimno področje spustijo samo tiste ljudi, ki so jim zelo blizu. To so po navadi zakonski partnerji, otroci, najbližji sorodniki (oče, mati, bratje ali sestre, babice, dedki), včasih pa tudi zelo dobri prijatelji. Intimna razdalja sega do 40 cm od telesa. V primeru, da gre za drugo osebo, pa čutimo ob vdoru v intimni prostor nelagodje in grožnjo. Zato tudi veliko ljudi ne mara dvigal, vožnje v avtobusu, kina in raznih koncertov, ker so v tem primeru prisiljeni v svoje intimno področje spustiti popolne tujce (Mihaljčič, 2006).

Osebno področje obsega razdaljo od 40 cm do nekje 1,5 m. V večini primerov je to tako daleč, kot sežemo s svojimi rokami. Na tej razdalji po navadi komuniciramo z vsemi ostalimi ljudmi, ob katerih se počutimo dobro in ne čutimo grožnje, po vsej verjetnosti pa jih že od prej poznamo. To so naši sodelavci, sošolci, prijatelji, znanci ter sorodniki (Mihaljčič, 2006).

Kadar pa je razdalja med 1,5 m in 4 m, govorimo o družabnem področju. Ljudje se med sabo slabo poznajo in najverjetneje gre za sestanek novih poslovnih partnerjev ali naključno srečanje ljudi (Mihaljčič, 2006).

Ko pa se ljudje sporazumevamo na razdalji večji od 4 m, je sporazumevanje zelo neosebno, vendar kljub temu učinkovito. Po navadi gre za različna predavanja, seminarje, konference ipd. Takšen prostor imenujemo javno področje (Mihaljčič, 2006).

2.2.2 Parajezik

Kadar govorimo o parajeziku niso toliko pomembne besede, ki jih izgovorimo, ampak je pomembno, kako jih izgovorimo – kakšna je višina glasu, kako glasno in hitro izgovarjamo besede, ali jih povemo dovolj razločno, mogoče celo poudarjamo besede. Če smo pozorni na način, kako je stavek povedan, lahko razberemo, kaj se dogaja z govorcem. Določimo lahko, ali je prestrašen, jezen, srečen, se dolgočasi, je nervozen, negotov ipd. (Kavčič, 1999).

Seveda pa moramo najprej vedeti, kakšen je normalen ton glasu pri osebi, ki jo opazujemo. Šele potem lahko določimo, kaj sporoča, ko spremeni način govora.

Tudi v tem primeru ljudje bolj verjamemo parajeziku kot pa besedam, če sta ta dva v nasprotju (Kavčič, 1999).

2.2.3 Oblačila

Tudi naš zunanji videz zelo vpliva na to, kakšno mnenje bodo drugi imeli o nas. Na nekatere dejavnike našega zunanjega videza ne moremo vplivati (npr. višina, telesna konstrukcija, barva oči in polti, oblika obraza, starost ipd.). Lahko pa vplivamo na našo pričesko, način oblačenja, modne dodatke in obutev. Velikokrat prav z izbiro napačnih oblačil napravimo slab vtis na sogovornika. Danes veliko ljudi uporablja delovne obleke, to je lahko uniforma, halja, ali kakšen podoben kos oblačila. Namen delovne obleke je, da nas zaščiti pri delu, z njo sporočimo okolici, kateremu podjetju pripadamo in po navadi jo je zelo lahko vzdrževati. Če imamo umirjen stil oblačenja in ne pretiravamo s kričečimi barvami, smo na dobri poti, da ne naredimo slabega vtisa. Isto velja za modne dodatke (Mihaljčič, 2006).

Poleg pravilne izbire oblačil pa moramo paziti tudi na čistočo. V večini primerov ni pomembno, da je pričeska in obleka urejena po zadnji modi. Vsak pa bo opazil našo umazano obleko, nepočesane lase, neumite zobe in roke. Takšen slab vtis se redkokdaj lahko popravi (Mihaljčič, 2006).

2.2.4 Prostor

Tudi s prostorom, v katerem bivamo, sporočamo okolici, kakšni smo. Velikokrat prostor opremimo na svoj način in s tem izražamo svojo osebnost. Po navadi ne moremo vplivati na raspored stavb v našem okolju in na raspored prostorov v stavbah. Lahko pa jih opremimo po svojem okusu, če se odločimo živeti v takšnem okolju. Z visokimi ograjami sporočamo okolici, da nismo družabni in da želimo mir. Velikokrat pa je to tudi statusni simbol bogastva. Notranja oprema v naših domovih lahko ustvarja prijetno ali pa zelo hladno in neosebno vzdušje. Prav tako tudi urejenost in čistost prostora pove veliko o nas (Kavčič, 1999).

2.2.5 Čas

Čas je pomemben dejavnik neverbalne komunikacije. Pri tem gre predvsem za točnost naših prihodov, kako se držimo časovnih rokov ali pa, koliko časa pustimo druge čakati pred vrati. S tem, ko zamujamo, povemo o sebi, da nismo zanesljivi, smo nenatančni in ne spoštujemo tistega, ki nas čaka. Če pa nekoga pustimo čakati pred vrati (npr. direktor delavca), mu damo vedeti, da imamo višji statusni položaj in mu s tem pokažemo svojo moč. Seveda pa se vse to razlikuje od ene kulture do druge. Ponekod tudi dvourna zamuda ni nič takega in zanjo ni potrebno pojasnilo ali opravičilo (npr.: Tanzanija) (Kavčič, 1999).

V naši kulturi zamujanja ne jemljemo preveč dobro. Zanj se je treba opravičiti in pojasniti vzrok, če želimo popraviti slab vtis. Točnost in natančnost pri ljudeh povsod naletijo na dober odziv (Pease, 2016).

2.2.6 Vonj

Uporaba parfumov oziroma sredstev za zakrivanje telesnih vonjev ne vplivata posebej na naš splošen vtis, razen v primeru, če pretiravamo in je vonj vsiljiv ali premočan. Prav tako bomo izpadli umazani, če se bo v naši bližini vonjal znoj ali vonj po kakšni drugi umazaniji. Ljudje najpogosteje v današnjem času za odišavljenje in prikrivanje telesnega vonja uporabljajo dezodorante (Paladin, 2011).

2.2.7 Dotik

Največkrat uporabljen in eden izmed najbolj pozitivnih dotikov je stisk roke ob srečanju. Ta gib v vseh kulturah, čeprav ga mogoče ne uporabljajo, ne bo razumljen napačno in bo vsepovsod kljub kulturnim razlikam razumljen kot pozitiven znak, ki pomeni, da nasprotnika ne ogrožamo. Normalen stisk roke je z dlanjo navpično pri obeh osebah. Stisk naj bo čvrst, a spet ne premočan (Mladenovič, 2012).

Tudi stisk rok izvajamo na različne načine in zelo veliko je razlag, kaj pomenijo različni položaji dlani pri rokovanju. Tudi tukaj lahko pride do merjenja moči med osebama, ki se rokujeta (Pease, 2016).

Dotiki med družinskimi člani, kot sta na primer objem in poljub na lica, so pogosti in sprejemljivi. Če pa ne gre za družinske člane, so ti dotiki omejeni. Dotikanje je sprejemljivo samo v določenih poklicih, kot so zdravnik, frizer, maser, fizioterapevt, kozmetičarka ipd. Med ljudmi je dotikanje omejeno in neobičajno (Kavčič, 1999) .

Dovoljeno je rokovanje, trepljanje po rami ali hrbtu, kadar koga pohvalimo, dotik komolca, kadar želimo osebi preusmeriti pozornost ali ga na nekaj opozoriti. V vsakem drugem primeru pa ima negativen vtis in po navadi pomeni, da želimo imeti nad posameznikom nadzor (Paladin, 2011).

2.3 Razumevanje osnovnih neverbalnih vedenj

Neverbalna vedenja srečujemo kamorkoli gremo. Lahko je to nasmeh ali pa mogoče dvignjen palec. Po navadi z nebesednim izražanjem telesa pokažemo niz znakov, s katerimi okolici sporočimo naše razpoloženje (Kovačev, 1997).

Seveda nas pri neverbalni komunikaciji po navadi najbolj zanima, kako ugotoviti, kdo laže oziroma govori neresnico. Vendar takšnega obnašanja, ki nakazuje laž, ne moremo strniti v samo en niz neverbalnih znakov, ker se od osebe do osebe razlikuje. Še posebej pa moramo biti pazljivi, da pri svoji sodbi koga ne obtožimo po krivem (Mladenovič, 2012).

Ko sem brala knjigo Andreja Mladenoviča (2012), sem naletela na zelo zanimivo razmišljanje, v katerem razloži, da ni najpomembnejši cilj neverbalne komunikacije prepoznati laž. Osredotoči se na to, da najde pozitivna dejstva pri uporabi neverbalne komunikacije tudi na drugih področjih vsakodnevnega življenja.

Izpostavi dejstvo, da smo ljudje socialna bitja in kot taki najlažje delujemo v družbi, ki nas podpira, kadar delujemo v splošno dobro. V našem času se vse to malo pozablja, saj je zelo prisoten trend, ki poudarja posameznika. Zato pa mi je

bila zelo všeč ena izmed njegovih misli, ki pravi: »Imeti rad samega sebe ne pomeni, da nehamo imeti radi druge« (Mladenovič, 2012: 226).

Nadaljuje razlago o tem, da tudi, če sledimo svojim sanjam, to ne pomeni, da bomo živeli življenje brez kompromisa in kadar moramo zadovoljiti svoje potrebe, to ne pomeni, da moramo pozabiti na tuje potrebe. Poudarja, da lahko vsak posameznik s pomočjo neverbalne komunikacije prepreči prepire, prepozna znake različnih zlorab (predvsem pri otrocih) in izboljša kvaliteto življenja ne le sebi, ampak tudi ostalim ljudem v družbi, kjer se giblje in deluje (Mladenovič, 2012).

Predstavlja bom nekaj primerov, ki sta jih podrobno opisala Allan in Barbara Pease (2016) in Andrej Mladenovič (2012) v svojih knjigah. Oboji opisujejo enako neverbalno obnašanje.

2.3.1 Zaprta drža telesa

Gibi telesa nam povedo, kako nas oseba dojema. Kadar srečamo nekoga, ki ima prekrižane roke ali noge zagotovo pomeni, da se ne počuti najbolj varno in udobno v naši družbi. Tak položaj je obramben. Izraža pa tudi negotovost osebe. Prav tako lahko oseba poišče predmet, ki ga postavi predse in s tem ustvari oviro med sabo in sogovornikom. To je lahko skodelica kave, mogoče se postavi za stol, mizo ali kakšen drug predmet. Takšna drža ima zelo odklonilen odnos.



Slika 6: Ovira z rokami in skodelico kave (Vir: Pease, 2016)



Slika 7: Ovira z rokami (Vir: Pease, 2016)

S poskusi so odkrili, da kadar imajo ljudje prekrižane roke na predavanjih, si zapomnijo tudi do 38 % manj kot tisti, ki rok nimajo prekrižanih. Bili pa so tudi manj zadovoljni s predavanji in predavatelji. Rešitev za to težavo so našli v sedežih z naslonjali za roke (Pease, 2016).

Kadar so negotovi oziroma se počutijo ogroženi, si moški pogosto popravljajo ročne ure ali manšetne gumbe na srajcah. Ta gib pove, da niso samozavestni in da prikrivajo nervoznost, čeprav navzven tega ni videti. Ženskam je tukaj mnogo lažje, saj po navadi naredijo oviro pred seboj s torbico, mogoče tudi kakšnim šopkom rož ali kozarcem, ki ga držijo z obema rokama. S tem, ko je postavljena ovira, se pojavi občutek varnosti (Pease, 2016).



Slika 8: Popravljanje manšetnih gumbov (Vir: Pease, 2016)



Slika 9: Ročna torbica kot ovira (Vir: Pease, 2016)

2.3.2 Zrcaljenje telesne drže

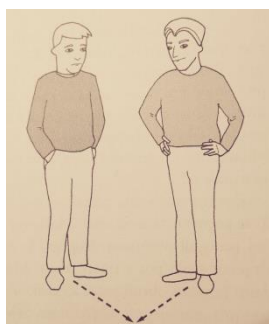
Zrcaljenje je eden izmed najpomembnejših znanj telesne govornice. Zelo pomembno je predvsem zato, ker se ga lahko naučimo. Z zrcaljenjem povemo drugim, ali pa oni povedo nam, da se z nami strinjajo in da jim ugajamo. Eno izmed najbolj opaznih zrcaljenj je zrcaljenje pri zehanju. Dolgo so mislili, da zehamo zaradi preskrbe možganov s kisikom, zdaj pa so dokazali, da gre za obliko zrcaljenja. Ta vzorec najdemo pri vseh vrstah. To vedenje je močno sredstvo, kadar hočemo vzpostaviti dobre stike. Pri zrcaljenju so ženske štirikrat boljše od moških. In ženska dobesedno vidi neskladnost kretenj, kadar se kdo ne strinja z mnenjem skupine. Moški dosti lažje zrcalijo telesne kretnje kot pa mimiko obraza. Zrcaljenje se po navadi dogaja med prijatelji in ljudmi na enakem položaju. Poleg telesnih gibov in mimike obraza s sogovornikom uskladimo tudi barvo glasu in hitrost govora. Nikakor pa zrcaljenje ne pride v poštev, kadar govorimo z nadrejeno osebo. Zelo prav pa pride takrat, kadar gre za merjenje moči, saj zrcaljenje izenači moč (Pease, 2016).



Slika 10: Zrcaljenje telesne drže (Vir: Pease, 2016)

2.3.3 Odprta drža telesa

Kadar želimo delovati sproščeno in samozavestno, stojimo vzravnano, na primerni razdalji od sogovornika. Telo imamo obrnjeno proti sogovorniku pod kotom 45 stopinj, da ne delujemo napadalno. Obraz moramo imeti prijazen in nasmejan, pogled uprt v sogovornika (vendar ne smemo pretiravati), pri pogovoru si pomagamo z umirjenimi kretnjami rok. Te kretnje vključujejo odprte dlani. Ko poslušamo sogovornika, prikimavamo z glavo in rahlo nagnemo glavo postrani (Boothman, 2006).



Slik 11: Odprta drža telesa pod kotom 45 stopinj (Vir: Pease, 2016)

2.3.4 Kaj nam povedo noge in telo

Najtežje kontroliramo gibe in položaj telesa ter stopal, zato nam ti gibi največ povedo o tem, kaj sogovornik misli in kakšen namen ima. Kadar se nam nekdo z obrazom smeji in ima istočasno stopala obrnjena stran od nas, nam to pove, da se mu mudi drugam ali pa se v naši družbi ne počuti dobro in želi oditi. Če pa sogovornik nogo rahlo usmeri proti nam, je to dober znak za nas, saj s tem pokaže, da nas sprejema in da ga zanimamo (Pease, 2016).

2.3.5 Znaki prevare in laži

Ljudje pri neverbalni komunikaciji najbolj zanima, kako prepoznati laž.

Najpogostejše kretnje, ki razkrivajo laž, so:

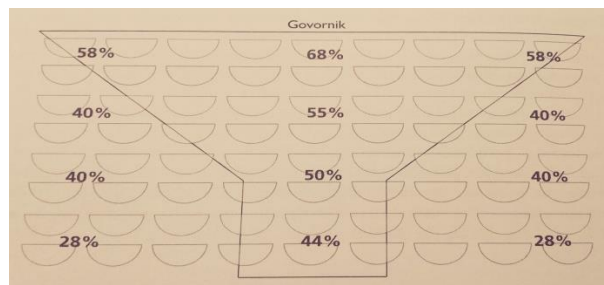
- pokrivanje ust,
- umikanje pogleda,

- dotikanje nosu,
- skrivanje rok,
- metje oči,
- rahljanje ovratnika,
- prijem za uhelj,
- prekomerno znojenje,
- praskanje po vratu ...

Najlaže določimo laž pri otrocih. Pri starejših pa je to vsako leto težje, saj vaja dela mojstra. Pri znakih prevare je potrebno posebej poudariti to, da niso pri vseh enaki. Znaki nastopajo v nizih, pri katerih je potrebno biti pozoren predvsem takrat, kadar odstopajo od vsakdanjega obnašanja. Zato osebe ne moremo in ne smemo takoj obsoditi, da laže. Za takšno sodbo je potrebno veliko opazovanja in primerjanja obnašanj osebe v različnih situacijah in v različnem okolju (npr. če se nekdo trese in je zunaj mraz, ga verjetno ni strah, ampak ga samo zebe) (Pease, 2016).

2.4.6 Pravilno gibanje v prostoru

Pri raziskavah, kako se gibati v prostoru, so raziskovalci naleteli na zelo zanimive rezultate. Kadar bi si radi veliko zapomnili, ko poslušamo predavanje, je zelo pomembno, kam se v predavalnici usedemo. Največ si zapomnijo tisti, ki sedijo spredaj in po sredini predavalnice. Tukaj deluje pravilo lijaka. Najmanj si zapomnijo udeleženci, ki sedijo na straneh učilnice (Pease, 2106).



Slika 12: Pomnjenje sporočil na podlagi izbire sedeža (Vir: Pease, 2016)

V učilnici jo najbolje odnesejo tisti učenci, ki sedijo na levi strani razreda. Kadar pa se udeležujemo poslovnih sestankov, pa se potegujemo za sedež na šefovi

desni strani. Kadar poskušamo koga zмести ali pa bi radi, da se počuti neprijetno, ga posedemo tako, da je s hrbtom obrnjen proti vratom ali odprtemu prostoru. Občutek varnosti pa dobimo, kadar sedimo s hrbtom obrnjeni proti steni ali zaprtemu prostoru (Pease, 2016).

3 EMPIRIČNI DEL

3.1 Predmet raziskave

Predmet moje raziskave je bila neverbalna komunikacija v osnovni šoli. Zanimalo me je, v kakšnem obsegu poznajo neverbalno sporazumevanje učenci in njihovi starši. Prav tako me je zanimalo, če vedo, kakšne so prednosti poznavanja govornice telesa.

3.2 Cilj raziskave

Cilj raziskave je bil ugotoviti, kakšno je znanje učencev in njihovih staršev o neverbalni komunikaciji. Zanimalo me je, v kolikšni meri so učenci in starši pozorni na telesno govorico sogovornika in kako neverbalna komunikacija vpliva na njihovo vsakdanje življenje. Zanimalo me je tudi mnenje gospe Urške Kovač Jurčenko¹ o neverbalni komunikaciji. Preverila pa sem tudi, če trditve o neverbalni komunikaciji držijo tudi pri učiteljih na Osnovni šoli Vojnik.

3.3 Metoda raziskovanja

Pri raziskovanju sem uporabila tri metode dela, in sicer anketiranje, intervju in metodo opazovanja. Najprej sem zbrala literaturo, knjige sem poiskala v Osrednji knjižnici Celje, nekaj podatkov pa sem dobila tudi z interneta. Nato sem iz literature izpisala podatke, ki so se mi zdeli najbolj pomembni in bistveni za raziskovalno nalogo.

Z anketo, ki je bila prva metoda dela, sem pri učencih želela raziskati, ali verjamejo v to, da se s samozavestnim nastopom lahko dobi boljšo oceno. Preverila sem, ali poznajo pravilno telesno držo, s katero izražamo samozavest. Želela sem izvedeti, kako pogosto prepoznajo laž in koliko so seznanjeni s pravilno telesno držo pri pouku. Zanimalo me je tudi, ali se jim zdi znanje o telesni govorici uporabno in kje bi jim lahko to znanje v življenju koristilo.

¹ Gospa Urška Kovač Jurčenko je univerzitetna diplomirana socialna pedagoginja in je na OŠ Vojnik zaposlena kot socialna pedagoginja.

Pri starših me je prav tako zanimalo, kako pogosto prepoznajo laž, v kolikšni meri so pozorni na držo in telesne znake sogovornikov in kateri so telesni gibi, ki jih največkrat opazijo. Preverila sem, kakšno mnenje imajo o dodatnem znanju neverbalne komunikacije in kje mislijo, da bi takšno znanje njihovim otrokom v življenju najbolj koristilo.

Druga metoda raziskovanja je bil intervju, ki sem ga naredila s socialno pedagoginjo na Osnovni šoli Vojnik, gospo Urško Kovač Jurčenko.

Pri tretji metodi pa sem pri delu opazovala učitelje predmetne stopnje Osnovne šole Vojnik in poskušala ugotoviti, v kolikšni meri držijo trditve o tem, kam je v večini primerov usmerjena njihova pozornost.

3.3.1 Opis vprašalnika

Anketni vprašalnik za učence je zajemal devet vprašanj zaprtega tipa, kar pomeni, da so imela vprašanja že vnaprej dane odgovore, pri enem vprašanju pa sem dodala možnost »drugo«, v primeru, da učenci niso našli ustreznega odgovora. Vprašalnik je bil anonimen.

Prvi dve vprašanji sta bili demografski – spraševala sem po spolu in starosti anketirancev. Pri naslednjem vprašanju me je zanimalo, kolikšen vpliv ima telesna govorica učenca/učenke na učitelja, ki preverja njegovo/njeno znanje. S četrtem vprašanjem sem hotela izvedeti, ali menijo, da lahko s samozavestnim nastopom dobijo boljšo oceno pri ustnem preverjanju znanja. Pri petem vprašanju sem preverila, v kolikšni meri poznajo telesno držo, s katero izražamo samozavest. S šestim vprašanjem sem učence/učenke spraševala, kako pogosto prepoznajo laž, v naslednjem vprašanju pa me je zanimalo, ali poznajo pravilno držo za lažje pomnjenje snovi pri pouku. Pri osmem vprašanju me je zanimalo, če se jim zdi znanje o neverbalni komunikaciji uporabno. V zadnjem vprašanju sem hotela izvedeti, na katerem področju bi jim po njihovem mnenju takšno znanje najbolj koristilo.

Pri vprašalniku za starše sta bili prvi dve vprašanji prav tako demografski – starost in spol. Pri tretjem vprašanju sem hotela izvedeti, kako pogosto starši

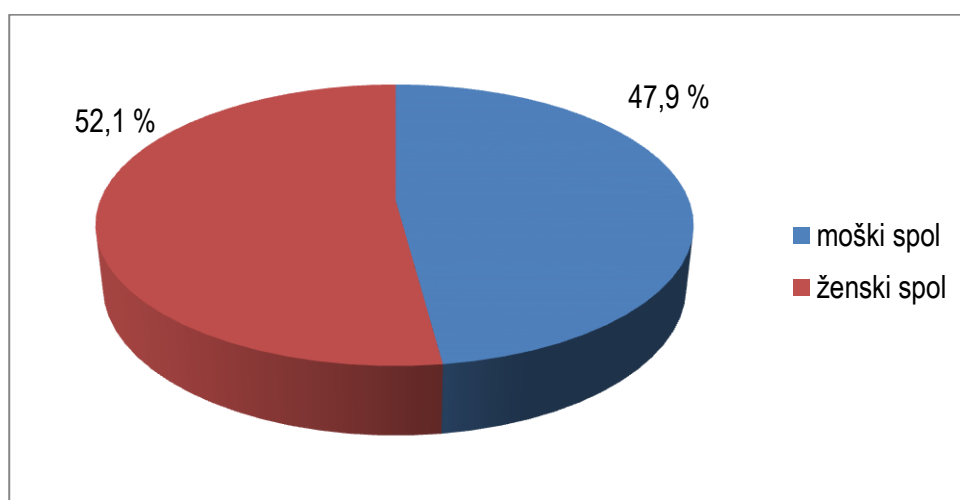
prepoznajo laž. Naslednje vprašanje se je nanašalo na njihovo mnenje, kako bi bilo dodatno znanje o telesni govorici zanje uporabno. V petem vprašanju me je zanimalo, kako pogosto so pozorni na držo in telesne znake sogovornika. V naslednjem vprašanju pa me je zanimalo, katere telesne gibe najprej opazijo. V sedmem, zadnjem vprašanju, pa sem želela vedeti, na katerih področjih bi znanje neverbalne komunikacije po njihovem mnenju najbolj koristilo njihovim otrokom.

3.3.2 Izvajanje anketiranja

Anketo sem izvedla v vseh oddelkih sedmega in devetega razreda Osnovne šole Vojnik, in sicer v času pouka. Učenci so anketni vprašalnik reševali približno 8 minut. Anketo so vzeli resno in vprašalnike smiselno dopolnili.

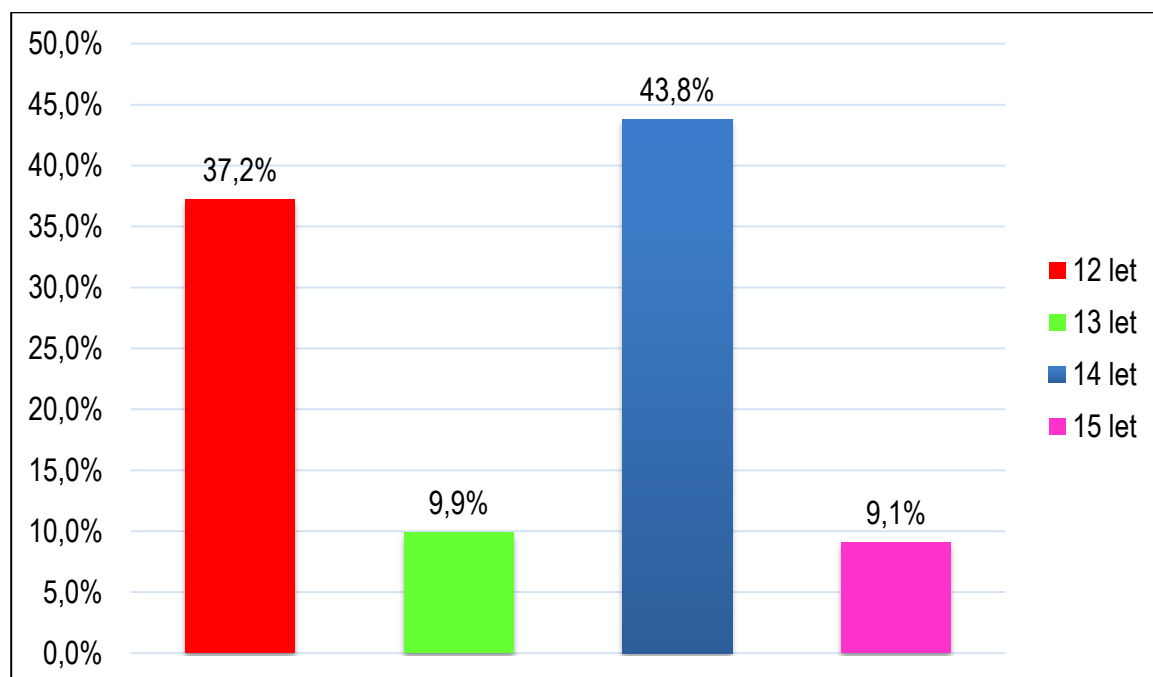
3.3.3 Opis vzorca

Prvi vzorec, na katerem sem izvedla anketo, je zajemal 121 učencev in učenk sedmega in devetega razreda naše šole. Ta vzorec je reprezentativen, ker zajema tako najmlajše kot najstarejše učenke in učence zadnje triade. Od tega je bilo 63 deklic (52,1 %) in 58 dečkov (47,9 %). Razmerje spolov je prikazano v grafu 1.



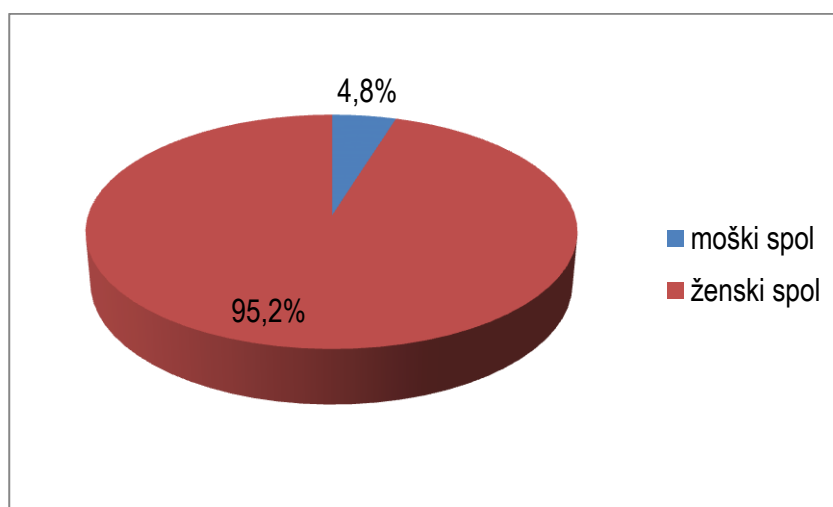
Graf 1: Spol anketiranih učencev

Starost anketiranih učencev je bila od 12 do 15 let. Anketni vprašalnik je izpolnilo največ 14-letnikov (43,8 %) in najmanj 15-letnikov (9,1 %). To je razvidno iz grafa 2, ki prikazuje starost anketiranih učencev.



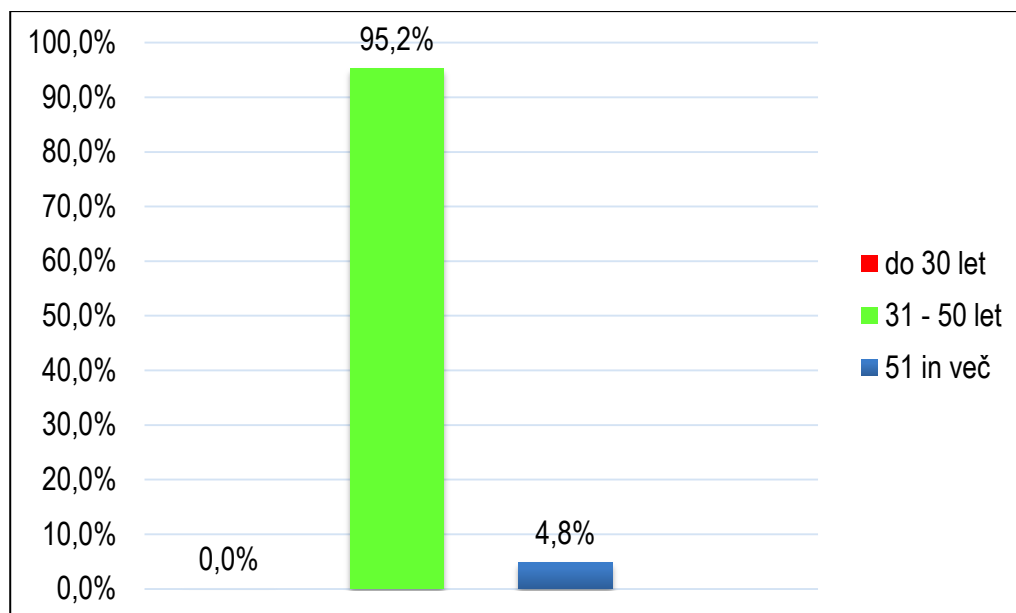
Graf 2: Starost anketiranih učencev

Drugi vzorec, na katerem sem izvedla anketo, so bili starši učencev sedmih in devetih razredov naše šole. Vrnjenih sem dobila 63 vprašalnikov. Graf 3 prikazuje spol anketiranih staršev.



Graf 3: Spol anketiranih staršev

Graf 4 prikazuje starost anketiranih staršev. Iz grafa je razvidno, da je največ anketiranih staršev starih od 31 do 50 let.



Graf 4: Starost anketiranih staršev

3.4 Izvedba intervjuja

Odločila sem se, da naredim intervju z gospo Urško Kovač Jurčenko. Gospa Urška Kovač Jurčenko je socialna pedagoginja na Osnovni Šoli Vojnik. Zanj sem sestavila nekaj vprašanj.

1. Katero fakulteto ste obiskovali v času študija in v kakšnem obsegu vam je na vaši smeri bila predstavljena neverbalna komunikacija?

V času študija sem obiskovala Pedagoško fakulteto, smer socialna pedagogika. Neverbalna komunikacija pa mi je bila predstavljena pri različnih študijskih predmetih.

2. Ali ste se s temo neverbalne komunikacije srečali še kje drugje?

S temo neverbalne komunikacije sem se srečala še na različnih seminarjih, usposabljanjih, v različnih knjigah, člankih ipd.

3. Kakšen vpliv ima neverbalna komunikacija v vašem vsakdanjem življenju?

Vedno bolj se ozaveščam neverbalne komunikacije, še posebej pri poklicnem delu, kjer ima velik vpliv pri delu z ljudmi. Poskušam biti čim bolj optimalna (gestikulacija z obrazom, rokami, drža telesa). Prav tako tudi v zasebnem življenju, v medsebojnih odnosih, do otrok, moža, da tudi ko sem utrujena, zmorem nasmešek ipd.

4. Kateri deli neverbalne komunikacije vam v vsakdanjem življenju največkrat »padejo v oči«?

Najbolj sem pozorna na izraze, poteze na obrazu in kretnje dlani.

5. Kateri deli telesne govorice najbolj izstopajo pri vašem delu?

Prav tako sem pozorna na poteze na obrazu, na dlani, na izražanje odprtosti s telesno govorico in posledično na možnost vzpostavitve zaupanja v odnosu.

Pri otrocih, ki jih obravnavam, pa se telesna govorica zelo vidi na shemi celotnega telesa.

6. Ker se srečujete tudi z otroki v stiski, me zanima, v kolikšni meri si pomagata pri prepoznavanju takšnih otrok z branjem njihove telesne govorice?

V veliki meri, vedno sem pozorna na to, kaj mi otrok sporoča s svojo telesno govorico, ki je lahko tudi povsem drugačna od verbalne. Z branjem telesne govorice se lahko zelo dobro prepozna stiska otroka ali pa če ne govori resnice ipd., vse to se odraža na telesu.

7. Kateri primer se vam je najbolj vtisnil v spomin, da ste uspešno razbrali telesno govorico osebe in ji pomagali?

Zelo se mi je vtisnila v spomin oseba, ki je, čeprav še otrok, s celotnim telesom izražala pritisk, ki ga je doživljala s strani okolice (sključena ramena, upognjena hrbtenica, krčevite dlani, povešena glava, prestrašen pogled v očeh, ki so begale sem in tja po prostoru, težko vzpostavljanje očesnega kontakta, upognjenost nad zvezkom skoraj do podlage itd.). Otroku smo pomagali tako, da smo na različne

načine sprostili pritisk okolice in ga opolnomočili ter poskrbeli za ustrezne prilagoditve pri učnem procesu.

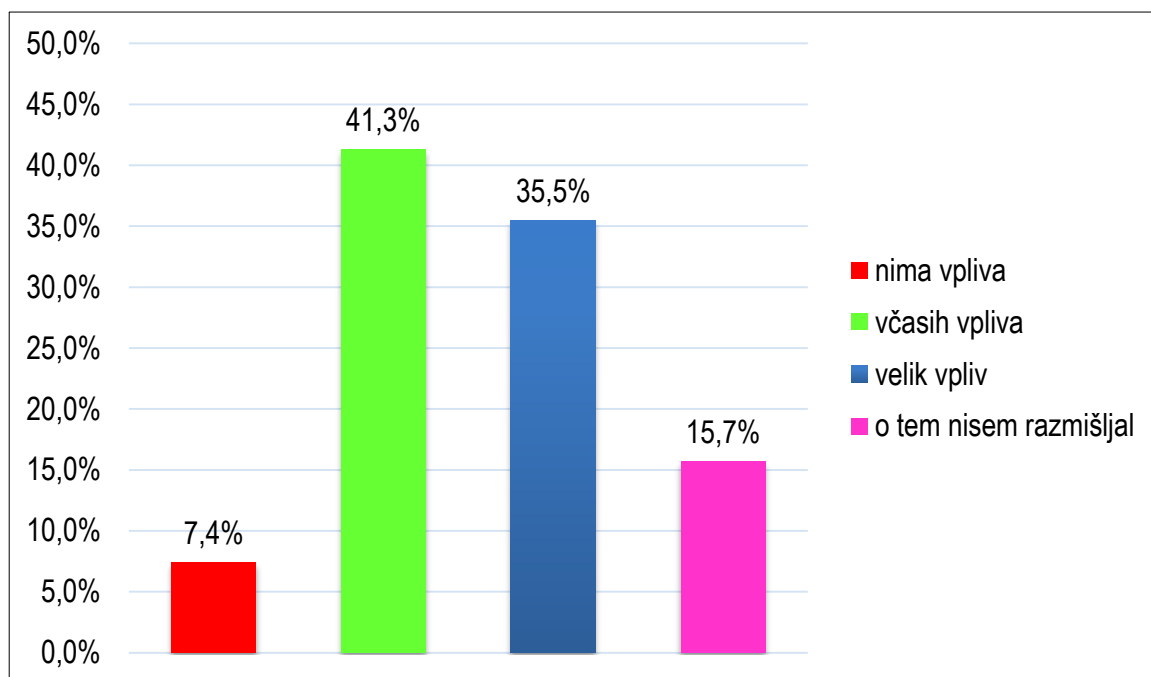
8. Ali bi radi v prihodnje še dopolnili svoje znanje o neverbalni komunikaciji?

Da, z veseljem. Takšno znanje je vedno dobrodošlo.

4 ANALIZA REZULTATOV

4.1 Rezultati ankete za otroke

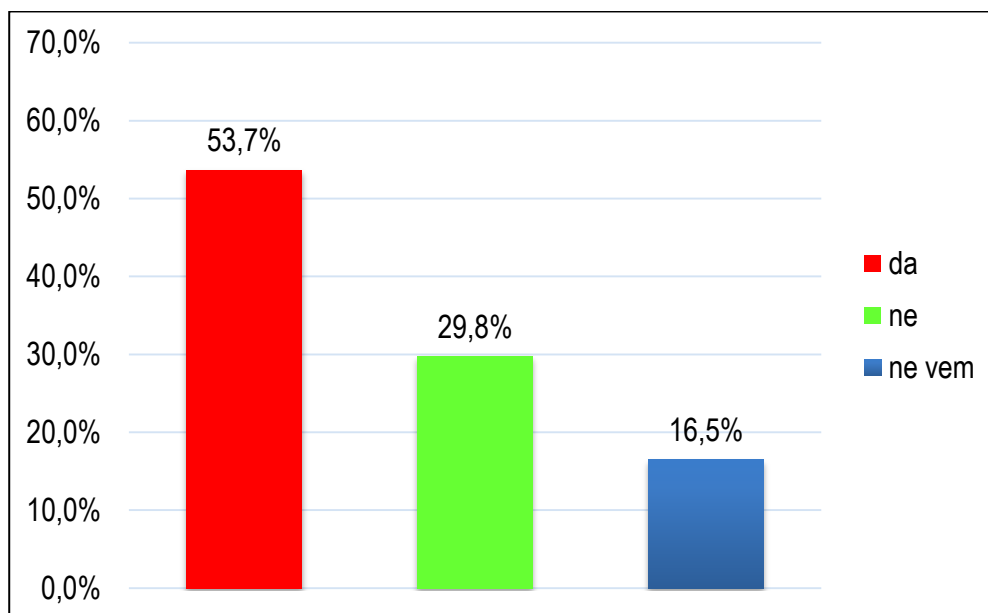
V anketnem vprašalniku za učence me je najprej zanimalo, kakšen vpliv ima po njihovem mnenju telesna govorica na učitelja/-ico, ki preverja njihovo znanje. S tem vprašanjem in naslednjim sem želela potrditi ali ovreči hipotezo 1. Rezultate odgovorov na prvo vprašanje sem prikazala v grafu 5. Največ učencev meni, da telesna govorica samo včasih vpliva na učitelja/-ico (41,5 %). Najmanj pa jih meni, da telesna govorica nima vpliva na učitelja/-ico (7,4 %).



Graf 5: Vpliv telesne govorice na učitelja/-ico

Največ učencev meni, da telesna govorica samo včasih vpliva na učitelja/-ico, ki te sprašuje (41,3 %). Tesno jim sledijo tisti, ki menijo, da ima telesna govorica na učitelja/-ico velik vpliv (35,5 %). Nekaj učencev je takih, ki o tem še niso razmišljali (15,7 %), najmanj pa je tistih, ki menijo, da njihova telesna govorica nima vpliva na učitelja/-ico (7,4 %). Iz zbranih podatkov je razvidno, da se večina učencev zaveda, da telesna govorica vsaj malo vpliva na učitelja/-ico, ki jih sprašuje (76,8 %).

Graf 6 prikazuje mnenje učencev, da lahko s samozavestno telesno govorico dobijo boljšo oceno. Večina učencev se s to trditvijo strinja (53,7 %).

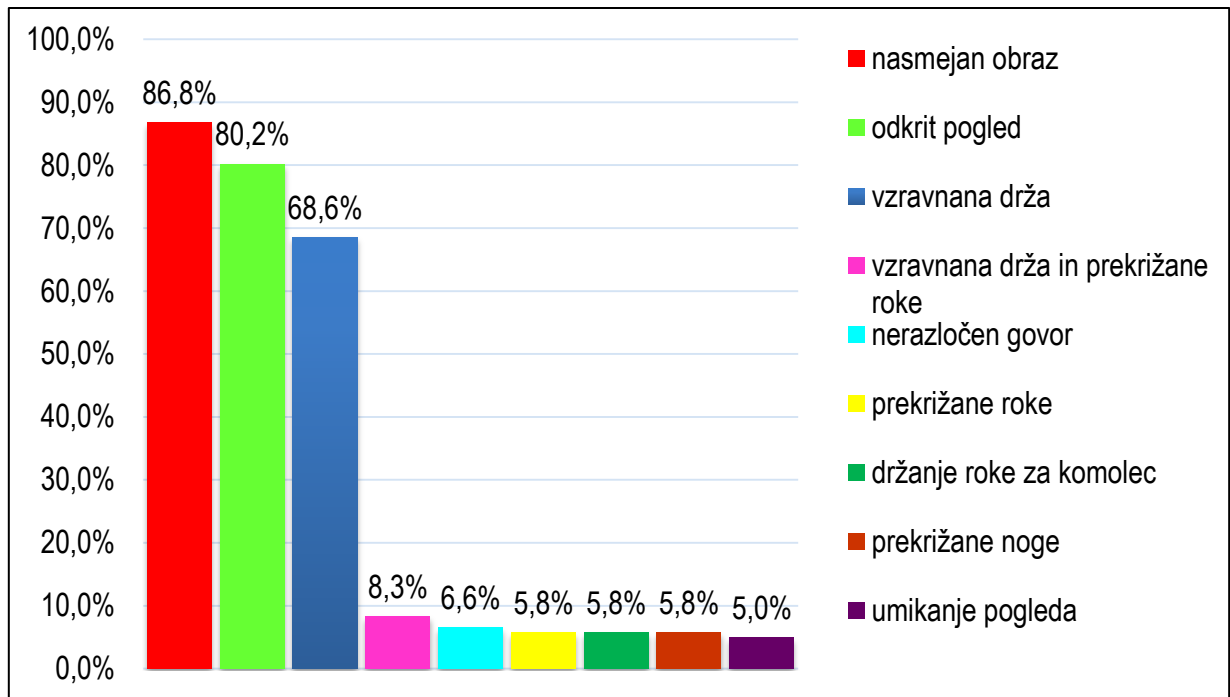


Graf 6: Samozavestna drža vpliva na oceno

Iz pridobljenih podatkov je razvidno, da večina učencev meni, da s samozavestno držo lahko pridobijo boljšo oceno in s tem prepričajo učitelja/-ico, da znajo več kot v resnici. Skoraj 30 % učencev meni, da to ni res. Le dobrih 16 % vprašanih nima mnenja in ne vedo, če je takšen vpliv telesne govorice na učitelje možen.

Tukaj moram ovreči prvo hipotezo, ki pravi, da več kot 70 % učencev meni, da ima telesna govorica velik vpliv na profesorja pri ustnem preverjanju znanja, saj je raziskava pokazala, da tako meni le slabih 54 % vseh vprašanih. Čeprav hipoteze nisem potrdila, pa vseeno izstopa podatek, da je več kot 70 % učencev takšnih, ki menijo, da telesna govorica vsaj malo vpliva na učitelja.

V grafu 7 sem prikazala mnenje otrok, katera telesna govorica izraža samozavest osebe. Največ jih meni, da je to nasmejan, sproščen obraz (86,8 %), najmanj pa jih meni, da je to umikanje pogleda (5,0 %).

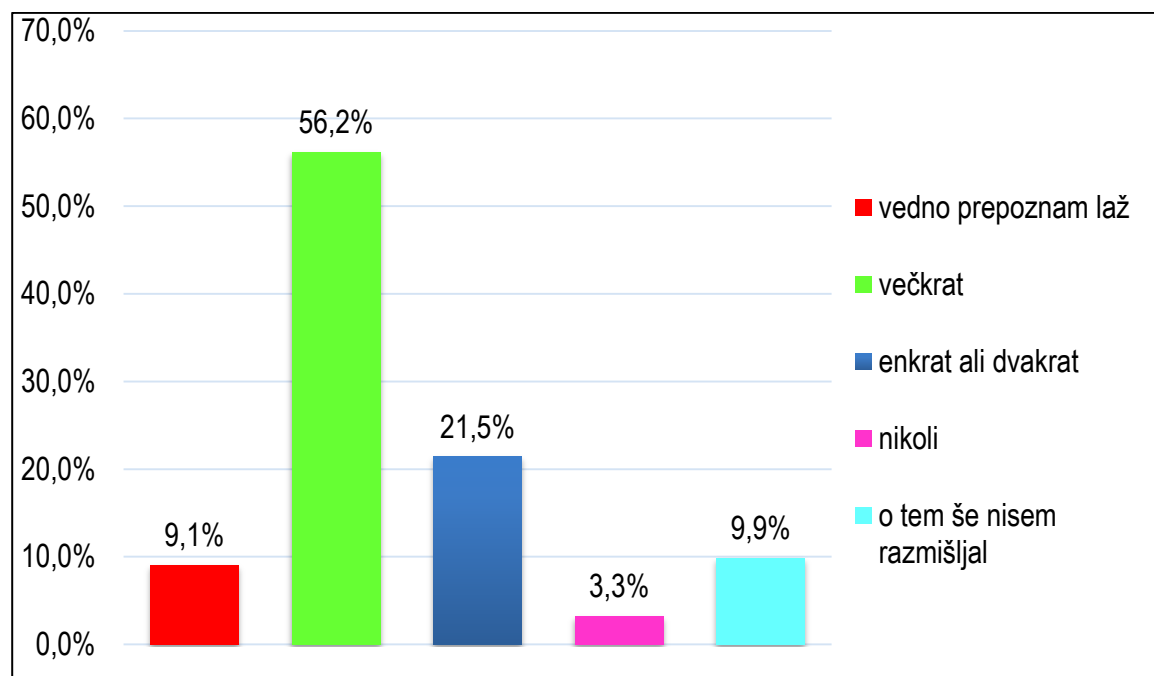


Graf 7: Telesna drža, ki izraža samozavest

Iz grafa 7 je razvidno, da učenci točno vedo, kateri telesni gibi izražajo samozavest, saj so pravilno obkrožili odgovore, ki so bili: nasmejan obraz (86,8 %), odkrit pogled v oči (80,2 %) in vzravnanana drža telesa (68,6 %). Odgovori, ki so izražali nesamozavestnost oseb, so dobili bistveno manj glasov. Takšni odgovori so bili: vzravnanana drža telesa s prekrižanimi rokami (8,3 %), nerazločen govor – jecljanje (6,6 %), prekrižane roke na prsih (5,8 %), držanje roke za komolec (5,8 %), prekrižane noge (5,8 %) in umikanje pogleda (5,0 %). Pridobljeni rezultati pri tem vprašanju so me zelo presenetili, saj po mojem opazovanju učenci te telesne govorice po navadi ne uporabljajo.

Hipotezo 2 moram ovreči, ker pravi, da učenci naše šole v večini (vsaj 60 %) ne vedo, katerim telesnim držam se morajo izogibati, da delujejo samozavestno. Večina učencev ve, kakšna drža telesa deluje bolj samozavestno. Potrebno pa je upoštevati dejstvo, da sem jim ponudila nabor odgovorov in so med njimi anketiranci samo izbirali. Če bi morali naštevati sami, bi bili odgovori po vsej verjetnosti manj točni.

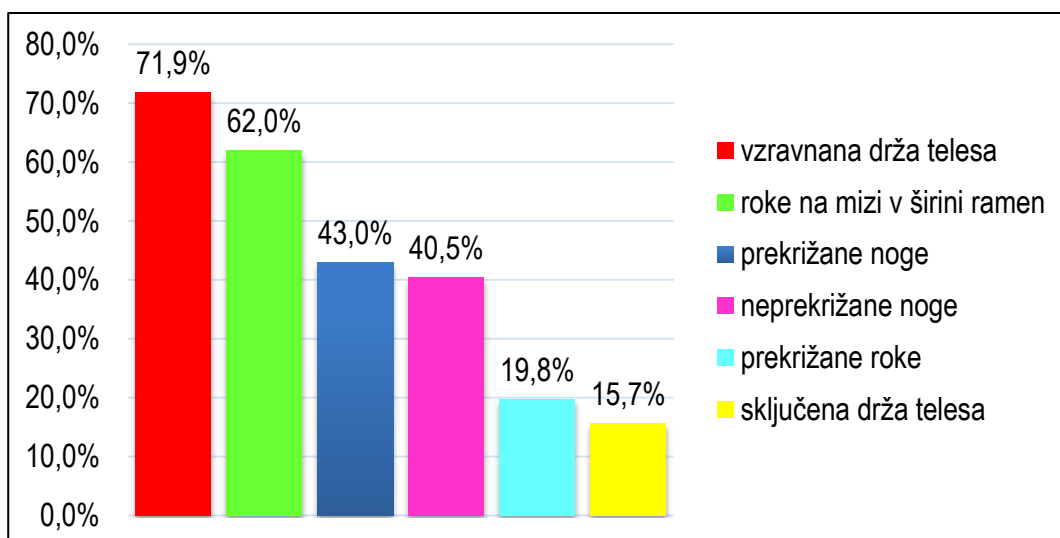
V grafu 8 sem prikazala, kako uspešni so učenci pri prepoznavanju laži. Učenci v vsakdanjem življenju večkrat prepoznajo laž (56,2 %), najmanj pa je tistih, ki nikoli niso nikogar »ujeli« pri laži (3,3 %).



Graf 8: Uspešnost pri prepoznavanju laži

Ta graf prikazuje, da ni veliko učencev, ki bi vedno prepoznali laž (9,1 %), ampak večina ve, kadar se sreča z lažjo (56,2 %). Nekaj učencev je tudi takšnih, ki so laž prepoznali samo enkrat ali dvakrat (21,5 %). Težave pri prepoznavanju laži ima 3,3 % učencev, saj laži nikoli ne prepoznajo. Nekateri učenci pa o tem sploh še niso razmišljali (9,9 %). Iz pridobljenih podatkov je razvidno, da kar 65,3 % učencev pogosto ali vedno prepozna laž, kadar se sreča z njo.

Pri sedmem vprašanju v anketnem vprašalniku me je zanimalo, če učenci vedo, kako morajo pri pouku sedeti, da si lažje in uspešneje zapomnijo snov. To ponazarjam v grafu 9.

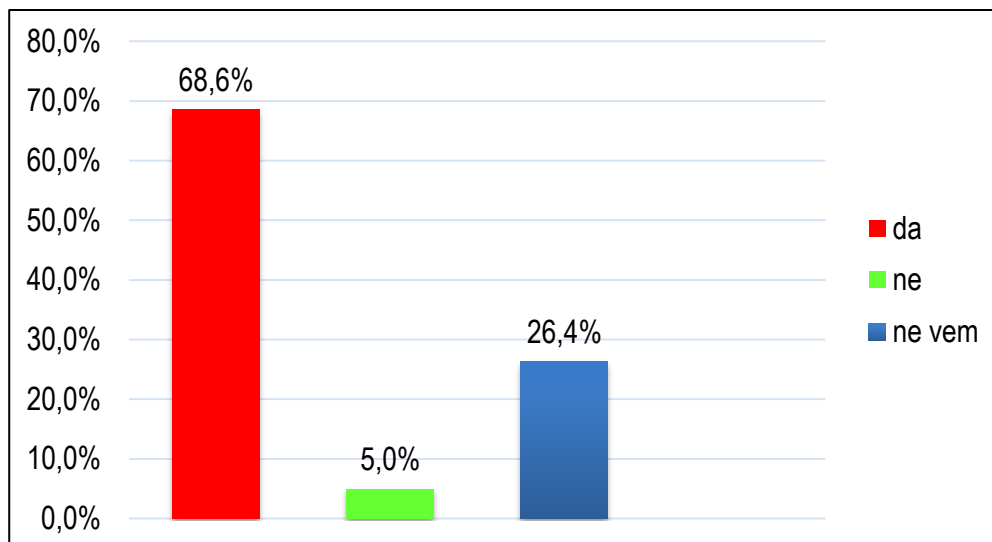


Graf 9: Pravilna drža telesa za lažje pomnjenje snovi

Največ učencev meni, da vzravnana drža telesa dobro vpliva na pomnjenje snovi pri pouku (71,9 %). Malo manj učencev meni, da roke, ki so položene na mizi v širini ramen, prav tako pripomorejo k lažjemu pomnjenju snovi (62,0 %). Učencev, ki menijo, da si lahko pri pomnjenju snovi pomagajo s prekrižanimi nogami je 43,0 %. Skoraj enako število pa je bilo učencev, ki bi si pomagali z neprekrizanimi nogami (40,5 %). Skoraj ena petina jih meni, da je pri pouku dobro imeti prekrižane roke (19,8 %). Najmanj pa jih je mnenja, da jim bo do lažjega pomnjenja pripomogla sključena drža telesa. Pri tem vprašanju so imeli učenci možnost izbrati do tri odgovore. Ugotovila sem, da niso vedno izbrali vseh pravih telesnih gibov. To pomeni, da sicer nekatere telesne gibe za lažje pomnjenje snovi poznajo, nekaterih pa še vedno ne.

Tudi četrto hipotezo, ki pravi, da večina učencev naše šole (vsaj 80 %) ne ve, kako morajo pri pouku sedeti, da si lažje in uspešneje zapomnijo razlago učiteljev, moram ovreči, saj se je izkazalo, da večina učencev to ve. Dejstvo pa je, da sem vprašanim učencem ponudila nabor odgovorov in so samo obkrožili odgovore, ki so se jim zdeli pravilni. Če bi anketiranci odgovore naštevati sami, bi verjetno bili drugačni.

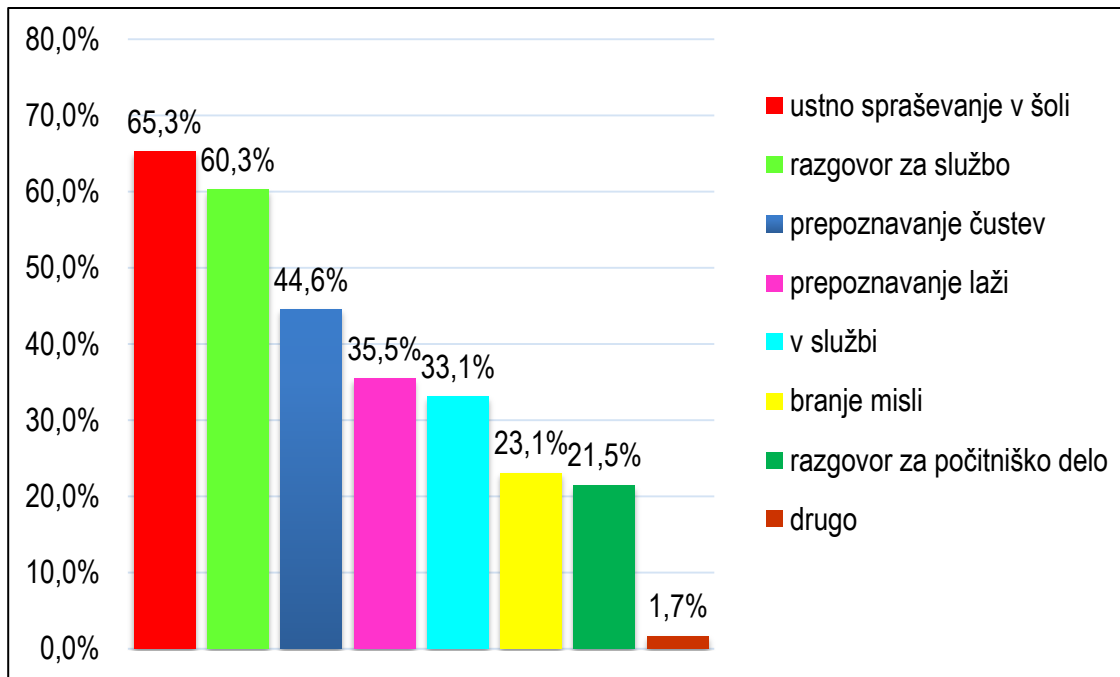
Nadalje večina učencev (skoraj 70 %) meni, da se jim zdi znanje o telesni govorici uporabno. To prikazujem v grafu 10.



Graf 10: Uporabnost znanja o telesni govoric

V tem grafu je prikazano, da večina učencev (68,6 %) meni, da bi bilo znanje o telesni govoric zanje uporabno. Učencev, ki menijo, da znanje o telesni govoric zanje ni uporabno, je bilo 5,0 %. Nekaj pa je bilo tudi takšnih, ki še ne vedo, ali bi bilo to znanje zanje uporabno ali ne (26,4 %). Peta hipoteza, ki pravi, da bi bilo znanje o telesni govoric za večino (več kot 60 %) anketirancev uporabno, je za učence potrjena, saj tako misli 68,6 %.

V zadnjem vprašanju pa sem učence spraševala, kje mislijo, da bi jim poznavanje neverbalne komunikacije v življenju koristilo. Rezultati so prikazani v grafu 11.



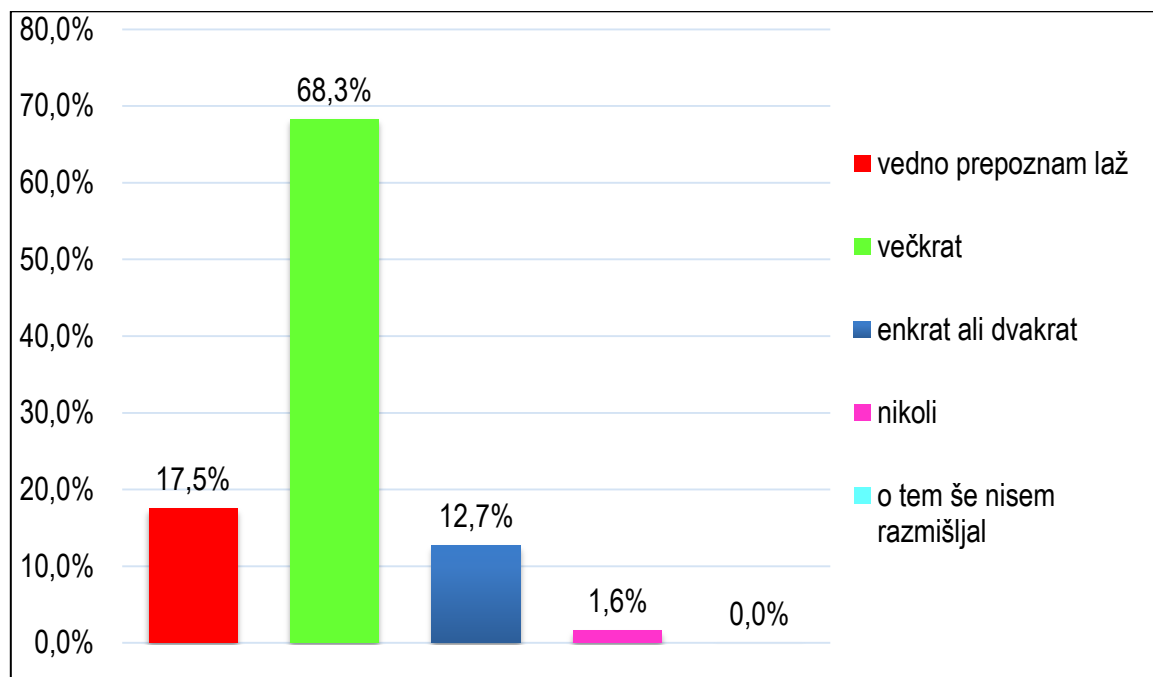
Graf 11: Koristnost poznavanja neverbalne komunikacije v življenju

Največ učencev meni, da bi jim poznavanje neverbalne komunikacije koristilo pri ustnem spraševanju v šoli (65,3 %), kar je razumljivo, saj se s spraševanjem srečujejo v šoli vsakodnevno. Tri petine jih meni, da bi bilo to znanje zelo priročno pri razgovoru za službo kasneje v življenju. Skoraj polovica (44,6 %) anketirancev pa meni, da bi to znanje lahko uporabili za prepoznavanje čustvenega razpoloženja oseb v vsakodnevem življenju. 35,5 % anketirancev bi to znanje uporabilo za prepoznavanje laži. Ena tretjina učencev meni, da bi jim to znanje koristilo tudi v službi. Malo več kot ena petina učencev bi si s takšnim znanjem pomagalo pri prepoznavanju misli sogovornika, ne da bi jih le-ta moral povedati naglas. Nekaj se jih je odločilo, da bi to znanje uporabili pri razgovoru za počitniško delo (21,5 %). Ker sem pri zadnjem vprašanju dopuščala tudi možnost »drugo«, sem dobila še dva zanimiva odgovora. Eden od anketirancev meni, da bi mu takšno znanje koristilo na zmenkih, drugi pa je mnenja, da pride takšno znanje prav na čisto vseh področjih, ki jih srečamo v življenju.

Šesto hipotezo, ki pravi, da večina učencev na naši šoli misli, da bi jim znanje neverbalne komunikacije v življenju koristilo pri ustnem spraševanju v šoli, lahko potrdim. Takšnih učencev je 65,3 %.

4.2 Rezultati ankete za starše

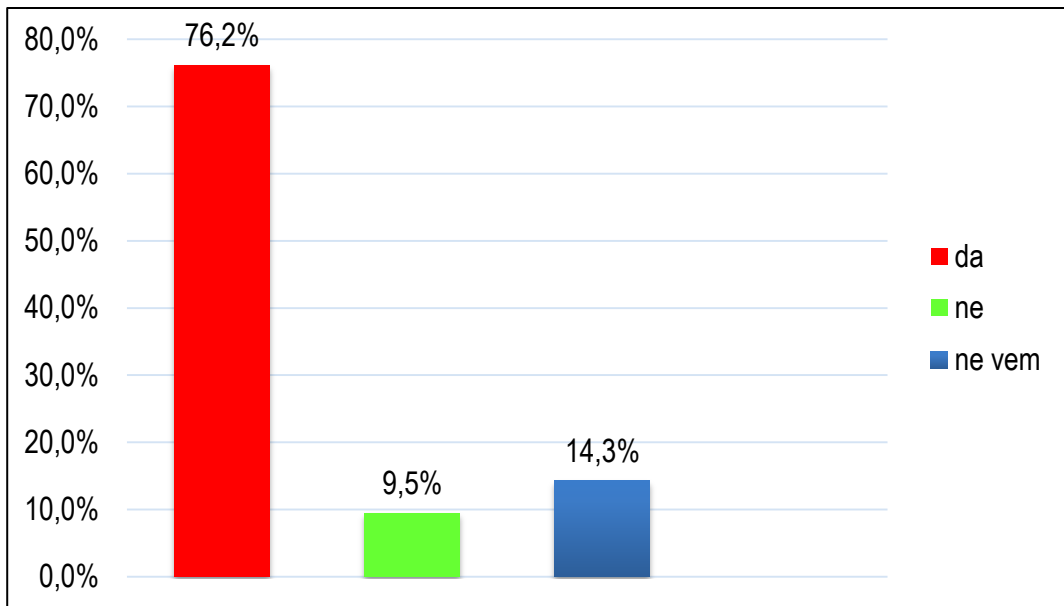
V anketnem vprašalniku za starše me je najprej zanimalo, kolikokrat se jim je že zgodilo, da so po telesnih znakih ugotovili, da jim sogovornik laže in so to laž pozneje tudi potrdili. Rezultate sem prikazala v grafu 12.



Graf 12: Uspešnost pri prepoznavanju laži

Ta graf prikazuje, da je staršev, ki vedno prepoznajo laž, 17,5 %. Največ je tistih staršev, ki večkrat prepoznajo laž v vsakdanjem življenju (68,3 %). Nekateri starši so v svojem življenju laž prepoznali samo enkrat ali dvakrat (12,7 %), težave pri prepoznavanju laži pa ima 1,6 % staršev, saj laži nikoli ne prepoznajo. Nobenega od staršev pa ni bilo takšnega, ki o tem ne bi razmišljal. Iz pridobljenih podatkov je razvidno, da kar 81,0 % staršev pogosto ali vedno prepozna laž.

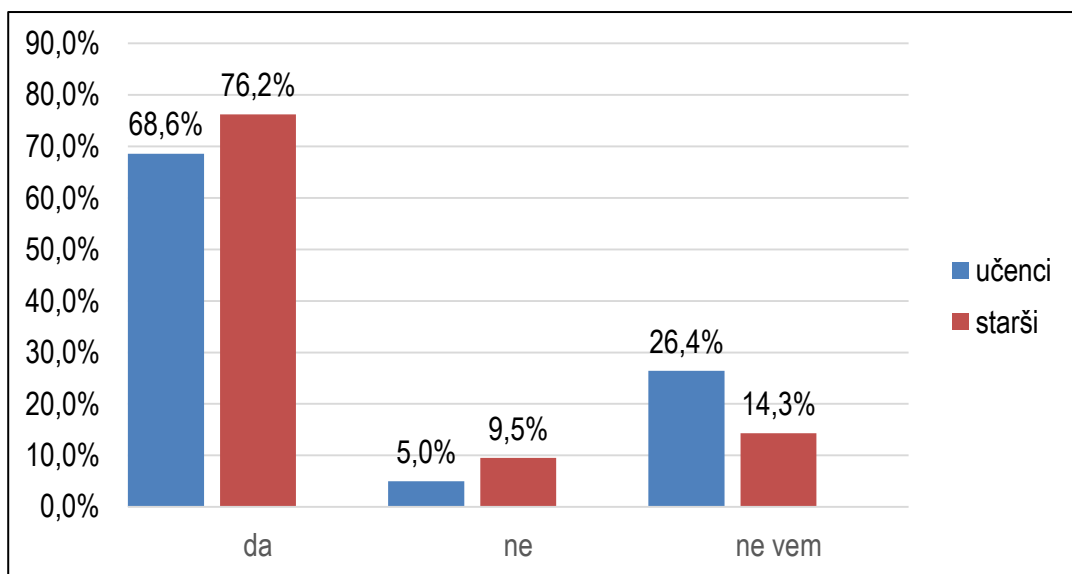
Večina staršev meni (več kot 75 %), da bi bilo zanje znanje o telesni govoricci uporabno. To prikazujem v grafu 13.



Graf 13: Uporabnost znanja o telesni govoric

V tem grafu je prikazano, da večina staršev (76,2 %) meni, da bi bilo znanje o telesni govoric zanje uporabno. Staršev, ki menijo, da znanje o telesni govoric zanje ni uporabno, je bilo 9,5 %. Nekaj pa je bilo tudi takšnih, ki še ne vedo, ali bi bilo to znanje zanje uporabno ali ne (14,3 %).

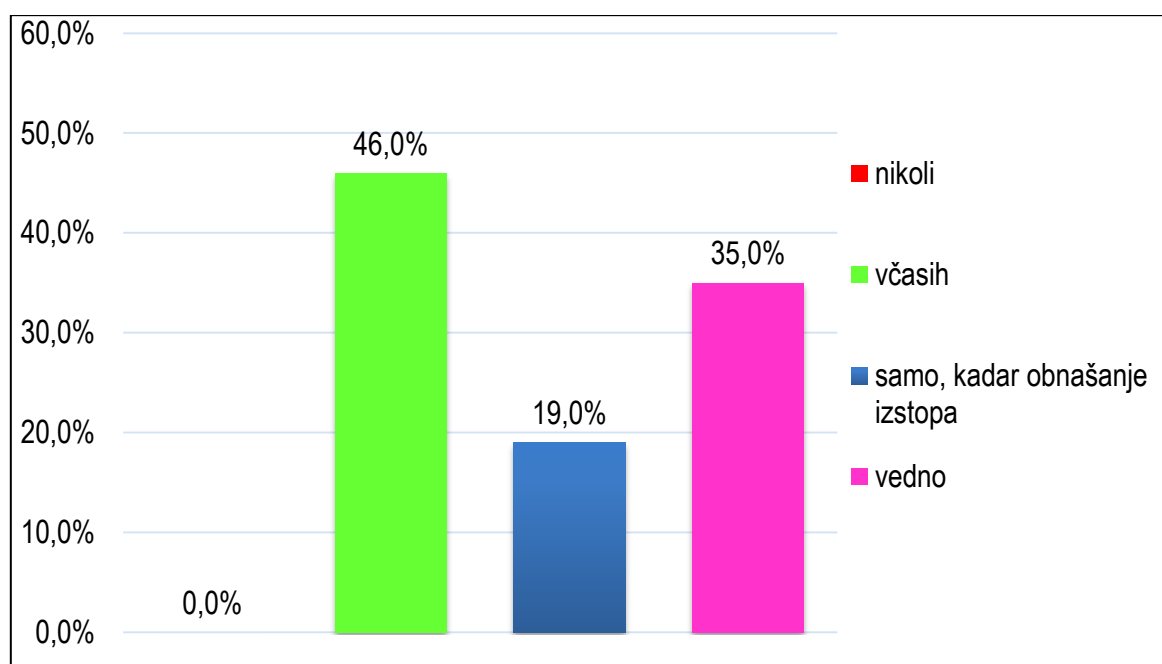
V grafu 14 bom prikazala primerjavo odgovorov staršev in učencev za vprašanje o uporabnosti znanja o telesni govoric, ker so eni in drugi odgovarjali na enako vprašanje.



Graf 14: Uporabnost znanja o telesni govoric za učence in starše

Iz danih podatkov je razvidno, da so se oboji, tako starši (67,2 %) kot učenci (68,6 %), v večini strinjali s trditvijo, da bi bilo znanje o telesni govorici zanje uporabno, zato lahko potrdim peto hipotezo. Le-ta pravi, da večina anketirancev (starši in učenci) meni, da bi bilo znanje o telesni govorici zanje uporabno (več kot 60 %).

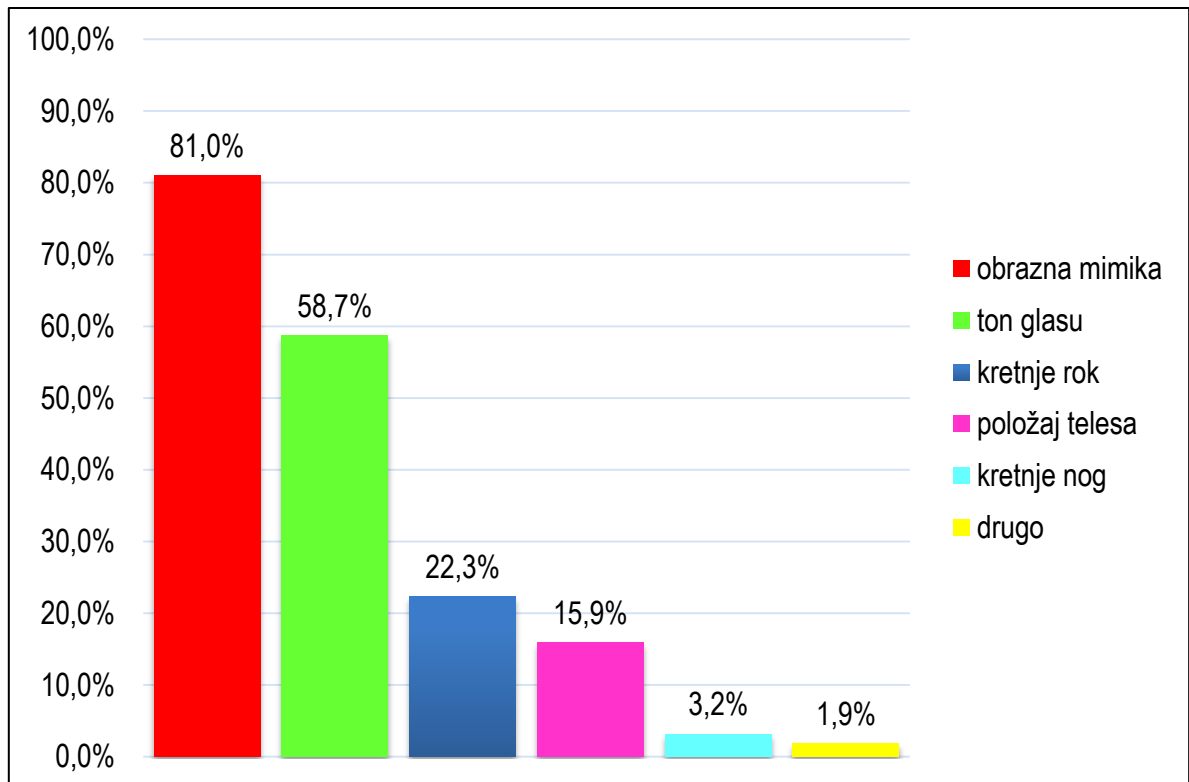
V tretjem vprašanju me je zanimalo, kako pogosto so starši pozorni na držo in telesne znake sogovornika. S tem vprašanjem in naslednjim sem hotela potrditi ali ovreči hipotezo 7. Rezultate sem prikazala v grafu 15.



Graf 15: Pozornost na držo sogovornika

Iz grafa je razvidno, da ni nobenega starša, ki ne bi bil pozoren na držo in telesne znake sogovornika. Skoraj polovica anketiranih staršev je samo včasih pozorna na telesno govorico sogovornika (46,0 %). Približno ena petina vprašanih je na telesno govorico sogovornika pozorna samo takrat, kadar le-ta izstopa (19,0 %). Kar nekaj pa je tudi takšnih staršev, ki so vedno pozorni na držo in telesne znake ljudi, s katerimi govorijo (35,0 %).

V šestem vprašanju sem želela izvedeti, na katere telesne gibe so najbolj pozorni. Odgovore na to vprašanje sem navedla v grafu 16.

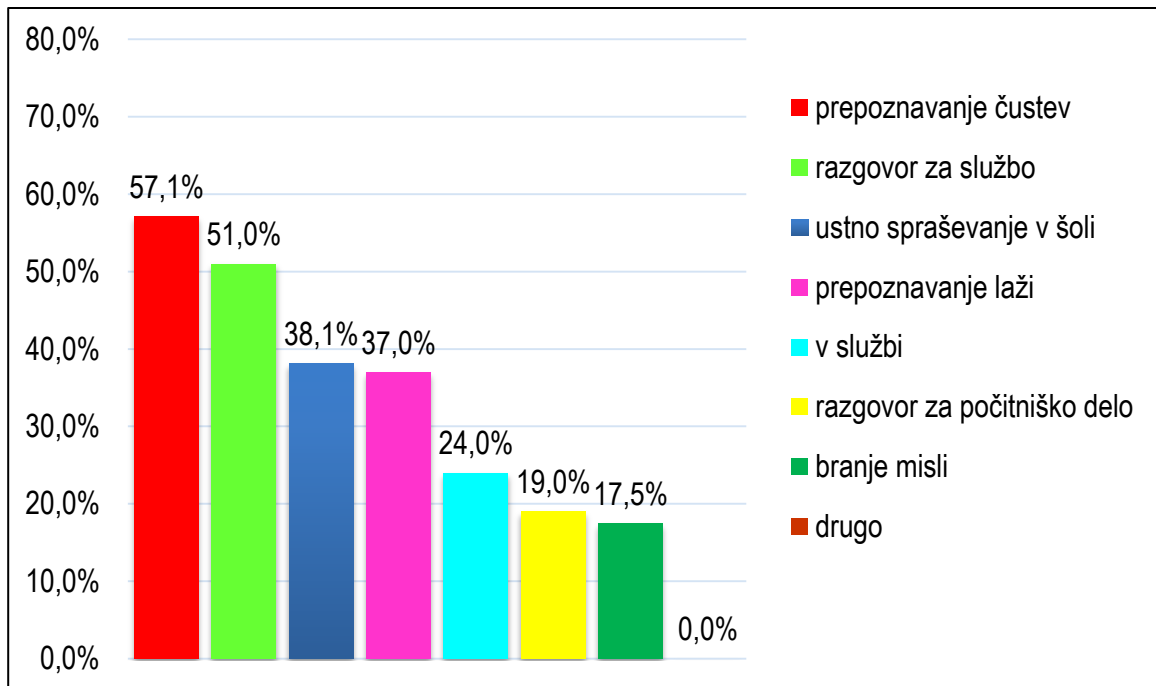


Graf 16: Telesni gibi, na katere so vprašani starši najbolj pozorni

Ta graf prikazuje, da je največ staršev pozornih na obrazno mimiko, in sicer 81 %. Skoraj 60 % staršev pa je pozornih na ton glasu. Staršev, ki so pozorni na kretnje rok, je malo več kot ena petina. Takih, ki so najbolj pozorni na položaj telesa, je 15,9 %. Na kretnje nog je najbolj pozornih 3,2 % staršev. Ker pa sem imela pri tem vprašanju tudi možnost odgovora »drugo«, je eden od staršev še posebej poudaril oči. Le-te sicer spadajo pod mimiko obraza, vendar sem podatek pustila pod tem odgovorom, saj so se očitno temu staršu oči zdele še posebej pomembne.

Iz danih rezultatov je razvidno, da lahko potrdim sedmo hipotezo, ki pravi, da je večina staršev (več kot 70 %) pozorna na telesno govorico sogovornika, in sicer najbolj na mimiko obraza ter ton glasu. Staršev, ki so včasih in vedno pozorni na telesno govorico sogovornika, je 81 %. Med telesnimi gibi pa so najbolj pozorni na obrazno mimiko (81,0 %) in ton glasu (58,7 %).

V zadnjem vprašanju za starše pa me je zanimalo, kje bi poznavanje neverbalne komunikacije njihovim otrokom najbolj koristilo. To sem prikazala v grafu 17.



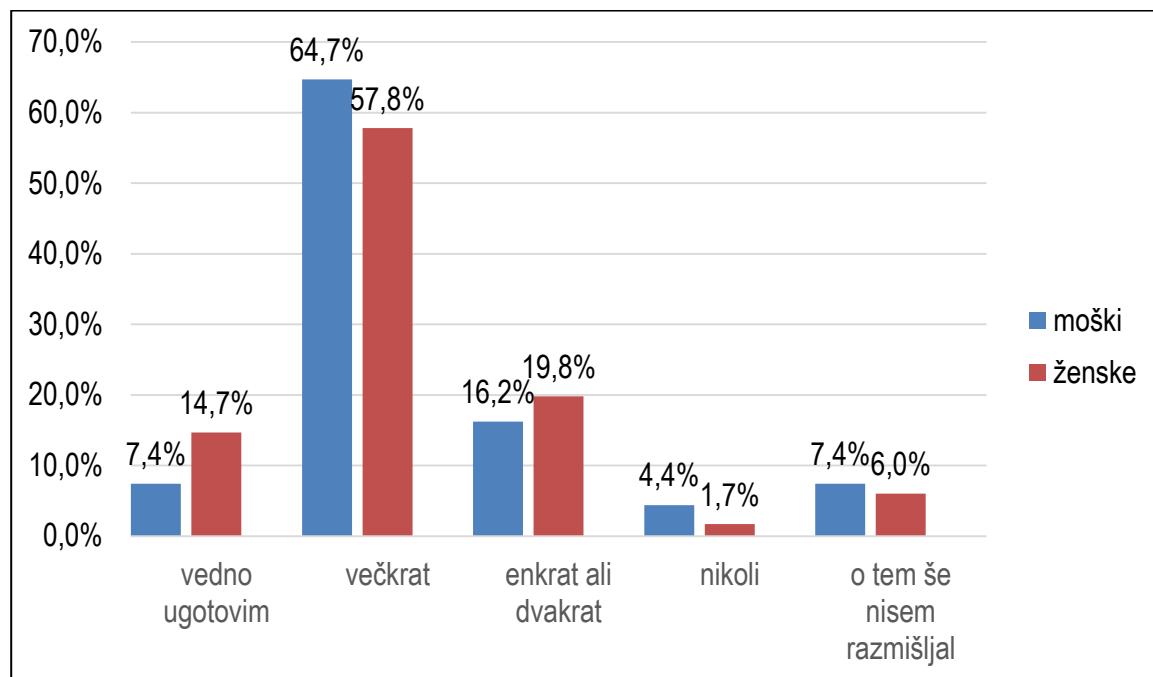
Graf 17: Koristnost poznavanja neverbalne komunikacije v življenju

Največ staršev meni, da bi poznavanje neverbalne komunikacije njihovim otrokom najbolj koristilo pri prepoznavanju čustev (57,10 %). Malo več kot polovica jih meni, da bi bilo to znanje njihovim otrokom zelo v pomoč pri razgovoru za službo. Staršev, ki mislijo, da bi to znanje njihovi otroci lahko uporabili pri ustnem spraševanju v šoli je 38,1 %. Malo manj je tistih staršev, ki so mnenja, da bi njihovim otrokom to znanje koristilo pri prepoznavanju laži (37,0 %). Skoraj četrtnina staršev je mnenja, da bi to znanje njihovi otroci lahko uporabili v službi. Nekaj staršev je takšnih, ki so prepričani, da bi takšno znanje njihovim otrokom koristilo pri razgovoru za počitniško delo (19,0 %). Za odgovor, da bi njihovi otroci uporabljali to znanje za branje misli, pa se je odločilo le 17,5 % staršev. Tudi pri tem vprašanju je bila možnost odgovora »drugo«, vendar se za njo ni odločil nihče od anketirancev.

Pri šesti hipotezi, ki je bila postavljena tudi za starše in pravi, da večina staršev misli, da bi poznavanje neverbalne komunikacije učencem v življenju koristilo pri prepoznavanju čustvenega razpoloženja oseb v vsakodnevem življenju, sem ugotovila, da jo lahko v celoti potrdim. Takšnih staršev je bilo 57,1 %.

4.3 Primerjava anketnih vprašalnikov za starše in učence

Da bi lahko potrdila ali ovrgla tretjo hipotezo, sem morala vse anketne vprašalnike razvrstiti po spolu, torej sem vse ankete (staršev in otrok skupaj) razdelila po spolu. Še enkrat sem naredila analizo, kako pogosto so anketiranci ugotovili, da jim sogovornik laže in to laž pozneje tudi potrdili. Dobila sem podatke, ki jih prikazujem v grafu 18.



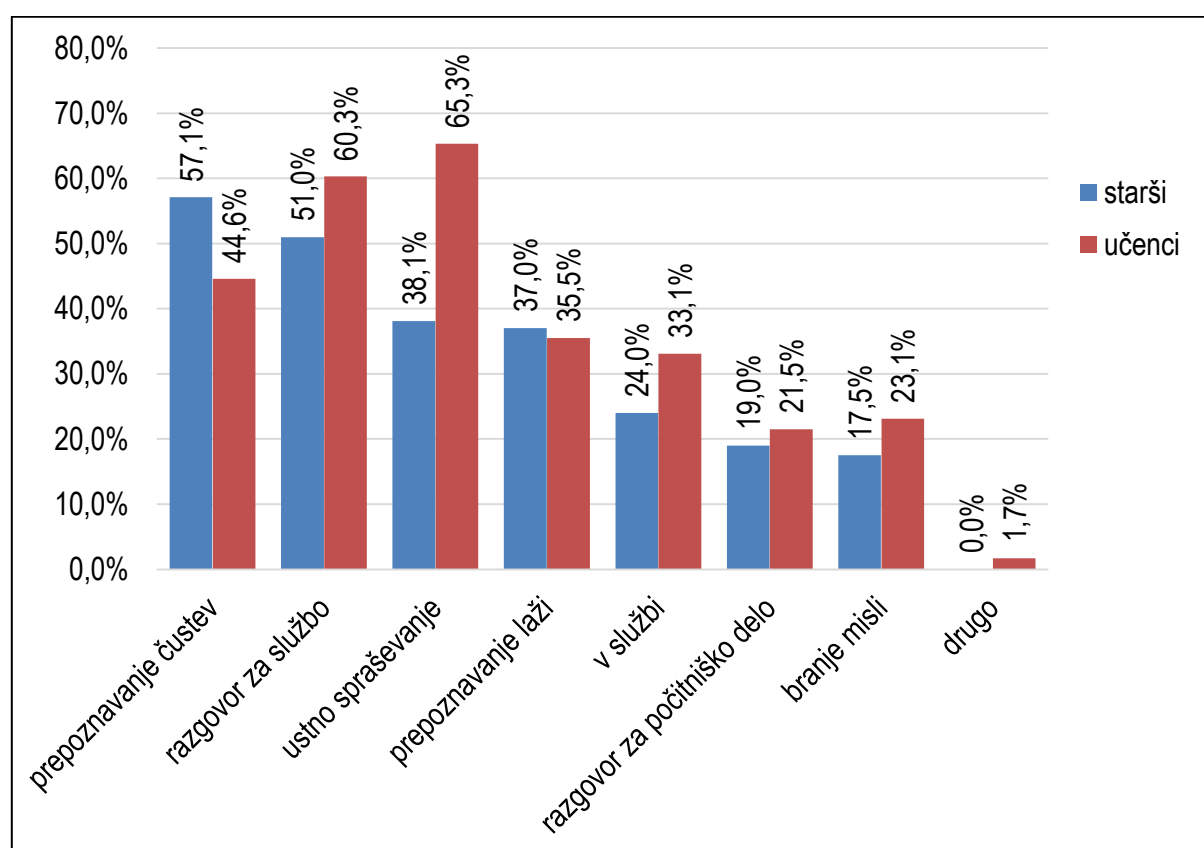
Graf 18: Uspešnost ugotavljanja laži glede na spol

Ko sem primerjala podatke po spolu (ankete staršev in otrok), sem ugotovila, da je več žensk kot moških, ki laž vedno prepoznajo (14,7 %). Takšnih moških je približno pol manj (7,4 %). Večkrat prepozna laž 64,7 % moških in 57,8 % žensk. Žensk, ki so laž prepoznale enkrat ali dvakrat v življenju, je 19,8 %, moških pa je takšnih 16,2 %. Nikoli ne prepozna laži samo 1,7 % žensk in 4,4 % moških. Nekaj pa je tudi takšnih, ki o tem še niso razmišljali. Pri ženskah je to 6,0 % anketiranih, pri moških pa je to 7,4 %.

Iz teh podatkov sledi, da lahko ovržem tretjo hipotezo, v kateri predvidevam, da ženske večkrat pravilno prepoznajo telesno govorico in zato uspešneje prepoznajo laž kot moški. Za primerjavo sem vzela podatka iz ankete, kdo vedno ali večkrat prepozna laž. Ugotovila sem, da sta spola skoraj popolnoma

izenačena pri prepoznavanju laži, saj se razlikujeta samo za 0,4 % v prid ženskam. Čeprav so ženske »zmagale«, pa je razlika tako majhna, da ne moremo govoriti o tem, da ženske laž bolje prepoznajo.

Zelo zanimivo se mi je zdelo, kako so starši in učenci odgovarjali na vprašanje, kje bi jim koristila neverbalna komunikacija v življenju. Zato sem naredila primerjavo tudi teh podatkov. Prikazala sem jih v grafu 19.



Graf 19: Koristnost poznavanja neverbalne komunikacije v življenju, primerjava med starši in učenci

Iz tega grafa je razvidno, da otroci na prvo mesto postavljajo predvsem trenutne težave, kot je ustno spraševanje v šoli (65,3 %). Starši pa menijo, da bi učencem poznavanje znanja telesne govornice najbolj koristilo pri prepoznavanju čustvenega razpoloženja v vsakodnevnem življenju (57,1 %). Takšen način razmišljanja je dolgoročen in kaže na življenjske izkušnje njihovih staršev, saj razmišljajo tudi o življenju učencev v njihovem nadaljnjem življenju.

4.4 Opazovanje učiteljev pri pouku

Opazovala sem učitelje predmetne stopnje Osnovne šole Vojnik in poskušala ugotoviti, v kolikšni meri držijo trditve o tem, kam je v večini primerov usmerjena njihova pozornost, saj me je presenetila trditev, da je večina pogledov učiteljev usmerjena na njihovo levo stran. Izbrala sem si naključen dan v tednu in opazovala učitelje pri šestih različnih predmetih. Ker sem želela, da bi bili podatki čim bolj realni, nisem nikomur od njih povedala, da bom izvedla opazovalni eksperiment, zato ne bom imenovala niti učiteljev niti predmetov, pri katerih sem izvedla opazovanje. Podatki, ki sem jih pridobila, so procentualno prikazani v tabeli 1.

	Pogledi na desno stran učilnice v %	Pogledi na sredino učilnice v %	Pogledi na levo stran učilnice v %	Skupaj
<u>učitelj 1</u>	9,9 %	33,6 %	56,5 %	100 %
<u>učitelj 2</u>	24,3 %	24,3 %	51,4 %	100 %
<u>učitelj 3</u>	34,1 %	23,9 %	42,0 %	100 %
<u>učitelj 4</u>	35,9 %	20,9 %	43,2 %	100 %
<u>učitelj 5</u>	28,0 %	28,0 %	44,0 %	100 %
<u>učitelj 6</u>	22,9 %	31,2 %	45,9 %	100 %
Povprečje:	25,8 %	22 %	47,2 %	100 %

Tabela 1: Smer učiteljevih pogledov po učilnici

V primerjavi pridobljenih podatkov sem ugotovila, da tudi za učitelje na Osnovni šoli Vojnik velja trditev, da večkrat opazujejo levo stran razreda kot desno, torej so veliko bolj pozorni na učence, ki sedijo na njihovi levi strani. Po že izvedenih raziskavah Allana in Barbare Pease pa to pomeni, da so učenci, ki sedijo na učiteljevi levi strani, uspešnejši, učitelji pa jih tudi manj zbadajo kot tiste, ki sedijo na njihovi desni strani (Pease, 2016).

5 RAZPRAVA

Iz analize rezultatov, ki sem jih pridobila s pomočjo anketnega vprašalnika za učence, je razvidno, da moram ovreči prvo hipotezo, ki pravi, da več kot 70 % učencev meni, da ima telesna govorica velik vpliv na učitelja pri ustnem preverjanju znanja, saj je raziskava pokazala, da tako meni le slabih 54 % vseh vprašanih. Vseeno pa je zelo zanimiv podatek, da več kot 70 % učencev meni, da telesna govorica vsaj malo vpliva na učitelja (76,8 %). Takšnih učencev, ki menijo, da samozavesten nastop lahko vpliva na oceno, pa je tudi več kot polovica (53,7 %). Vse kaže na to, da se učenci zavedajo, da je samozavesten nastop pomemben za pridobitev dobre ocene.

Prav tako lahko s pridobljenimi podatki ovržem hipotezo 2, ki pravi, da učenci naše šole v večini (vsaj 60 %) ne vedo, katerim telesnim držam se morajo izogibati, da delujejo samozavestno. Večina učencev ve, kakšna drža telesa deluje bolj samozavestno. Izmed danih odgovorov so večinoma izbirali tiste, ki izražajo pozitivno, samozavestno držo. Vendar pa bi poudarila dejstvo, da so imeli odgovore že ponujene in so med njimi samo izbirali. Če bi morali učenci sami naštevati odgovore za pozitivno, samozavestno držo, bi bili le-ti po vsej verjetnosti zelo drugačni in bi jih bilo zaradi tega težje ali celo nemogoče primerjati.

Pri tretji hipotezi, ki pravi, da ženske večkrat pravilno prepoznajo telesno govorico in zato uspešneje prepoznajo laž kot moški, sem morala primerjati anketne vprašalnike po spolih. Združila sem vprašalnike učencev in staršev ter jih razdelila na moške in ženske. Za primerjavo sem vzela podatka iz ankete, kdo vedno ali večkrat prepozna laž. Analiza podatkov je pokazala zelo zanimiv rezultat, saj sem ugotovila, da sta spola po rezultatih skoraj izenačena. Pri moških je rezultat 72,1 %, pri ženskah pa 72,5 %. Razlika 0,4 % gre v prid ženskam. To hipotezo sem ovrгла, ker je razlika v rezultatih med spoloma tako majhna, da ne moremo govoriti o tem, da ženske res uspešneje kot moški prepoznavajo laž.

Hipotezo 4, ki pravi, da večina učencev naše šole ne ve, kako morajo pri pouku sedeti, da si lažje in uspešneje zapomnijo razlago učiteljev (vsaj 80 %), moram

ovreči. Iz pridobljenih podatkov je razvidno, da večina učencev to ve. Tudi pri tem vprašanju so imeli ponujen nabor odgovorov in so samo obkrožili odgovore, ki so se jim zdeli pravilni. Če bi morali učenci odgovore naštevati sami, bi bili odgovori verjetno drugačni, s tem pa tudi težje primerljivi. Ker so imeli možnost izbiranja do treh odgovorov, je tudi vprašanje, če poznajo vse položaje telesa, ki pozitivno vplivajo na lažje pomnjenje snovi pri pouku. Velika verjetnost je, da so med pravilnimi odgovori obkrožili tudi kakšnega, ki slabo vpliva na pomnjenje snovi.

Peto hipotezo, ki pravi, da večina anketirancev (starši in učenci) meni, da bi bilo znanje o telesni govorici zanje uporabno (več kot 60 %), lahko potrdim, saj so rezultati ankete pri starših in pri učencih presegli 60 %. Pri starših se jih je s to trditvijo strinjalo 67,2 %, pri učencih pa je bilo takšnih kar 68,6 %. Iz pridobljenih rezultatov je razvidno, da tako mladi kot tudi njihovi starši prepoznajo uporabno vrednost takšnega znanja.

Potrdim lahko tudi šesto hipotezo, ki pravi, da večina učencev na naši šoli misli, da bi jim znanje neverbalne komunikacije v življenju koristilo pri ustnem spraševanju v šoli, starši pa menijo, da bi učencem znanje neverbalne komunikacije najbolj koristilo pri prepoznavanju čustvenega razpoloženja oseb v vsakodnevem življenju. Učencev, ki so se odločili za odgovor »pri ustnem spraševanju v šoli« je 65,3 %. Staršev, ki menijo, da bi njihovim otrokom poznavanje neverbalne komunikacije najbolj koristilo pri prepoznavanju čustvenega razpoloženja oseb v vsakodnevem življenju, pa je bilo 57,1 %. To kaže na zelo zrelo razmišljanje staršev, ki jih skrbi za otrokovo prihodnost, saj je v ta odgovor zajetih največ življenjskih področij. Sem spadajo vsa področja, kjer se srečujemo z ljudmi. Pa naj bo to družina, prijatelji, služba ipd. Učenci pa se ukvarjajo s trenutnimi problemi in jih poskušajo uspešno reševati.

Tudi zadnjo, tj. sedmo hipotezo, lahko potrdim. Hipoteza pravi, da je večina staršev (več kot 70 %) pozorna na telesno govorico sogovornika, in sicer najbolj na mimiko obraza ter ton glasu. Pri tej hipotezi sem seštela podatek o tem, koliko staršev je vedno ali včasih pozornih na telesno govorico sogovornika. Dobila sem podatek, da je takšnih staršev kar 81,0 %. Ko pa sem jih spraševala, na katere telesne gibe so najbolj pozorni, pa so odgovarjali v največjem številu, da je to

obrazna mimika (81,0 %) in ton glasu (58,7 %). To pomeni, da je odraslim še vedno pomembna tudi telesna govorica in ji posvečajo veliko pozornosti. Najbolj pa so pozorni na obraz in seveda izraze na njem. Vse to pa povežejo s tonom, s katerim govori njihov sogovornik. Na osnovi teh znakov poskušajo ugotoviti, kaj jim sporoča njihov sogovornik in tudi, če se tisto, kar govori, sklada z njegovo telesno govorico.

6 ZAKLJUČEK

Ko sem zbrala vse podatke, naredila intervju in izvedla opazovalni eksperiment, je postalo razvidno, da igra neverbalna komunikacija v naših življenjih veliko vlogo. Tako starši kot učenci menijo, da bi jim znanje telesne govornice v življenju koristilo na mnogih področjih. Starši gledajo na takšno znanje bolj dolgoročno in pripisujejo velik pomen prepoznavanju čustvenega razpoloženja oseb v vsakodnevem življenju, otroci pa se ukvarjajo s trenutnimi problemi in bi znanje uporabili pri ustnem spraševanju v šoli. Postavljenih sem imela sedem hipotez. Prepričana sem bila, da jih bom vse potrdila. Ovreči sem morala kar štiri izmed njih. Bila sem zelo presenečena, saj učenci poznajo pozitivno držo telesa, ki pripomore k lažjemu pomnjenju razlage, ampak tega znanja po mojem mnenju ne znajo uporabiti. Sama v svojem razredu nisem opazila, da bi to telesno govornico kdo od učencev poznal. Tudi samozavestno držo poznajo in je po mojem mnenju premalo ali pa sploh ne uporabljajo. Zelo so me presenetili podatki različnih raziskav, na katere sem naletela med branjem literature o tem, kako pomembno je, kje v prostoru se nahajamo glede na predavatelja, saj vse to vpliva na lažje pomnjenje snovi in na odnos med predavateljem in učencem. Med iskanjem snovi na temo neverbalne komunikacije sem na internetnih straneh našla veliko ponudb izobraževalnih institucij za odrasle, ki so ponujali različne tečaje neverbalne komunikacije. Vse to kaže na to, da obstaja s strani podjetij povpraševanje po takšnih izobraževanjih. Podjetja prepoznavajo vrednost takšnega znanja in si skušajo na ta način pridobiti prednost pred drugimi. Menim, da bi bili učenci po šolanju z znanjem neverbalne komunikacije lažje zaposljivi.

Zelo zanimivo bi bilo podobne ankete ponoviti, ne da bi bil dan nabor odgovorov. Prepričana sem, da bi bili rezultati ankete popolnoma drugačni. Verjetno pa marsikdo sploh ne bi vedel kaj odgovarjati. Zaradi tega bi bilo veliko anketnih vprašalnikov neveljavnih ali neprimerljivih. Pri opazovalnem delu bi lahko vključila vse učitelje predmetne stopnje in videla, če bi tudi takrat dobila podoben rezultat kot pri zdajšnjem opazovanju. Lahko pa bi tudi poslala smiselne vprašalnike o neverbalni komunikaciji še podjetjem z namenom ugotoviti, kakšno mnenje imajo o takšnem znanju oni. Takšnih vprašanj je še več in mogoče bom poiskala odgovore nanje v kakšnem prihodnjem raziskovanju.

7 SEZNAM LITERATURE

Knjižni viri:

Boothman, N. (2006). Kako postati ljudem všeč v 90 sekundah ali manj? Varaždin: Založba Katarina Zrinski.

Kavčič, B. (1999). Poslovno komuniciranje. Ljubljana: Copis.

Kovačev, A. N. (1997). Govorica telesa: Izraznost roke med naravo in kulturo. Ljubljana: Znanstveni inštitut Filozofske fakultete.

Mihaljčič, Z. (2006). Poslovno komuniciranje. Ljubljana: Založništvo Jutro.

Mladenovič, A. (2012). Iskanje prikritega pomena: Osnove neverbalne komunikacije. Kočevje: Center za mladinsko kulturo Kočevje.

Možina, S. (1995). Poslovno komuniciranje. Maribor: Obzorja.

Paladin, M. (2011). Neverbalna komunikacija: Dopolniti besede in biti prepričljiv. Nova Gorica: Založba Educa.

Pease, A. in B. (2016). Velika šola govornice telesa: Nebesedno izražanje, kulturni vzorci sporazumevanja in branje med vrsticami. Ljubljana: Mladinska knjiga.

Internetni viri:

Slika 1: Pridobljeno 7. jan. 2017; 16.47. Dostopno na spletnem naslovu: <http://www.drugisvet.com/in-blog-veritas/kako-do-veselja.html>.

Slika 2: Pridobljeno 7. jan. 2017; 16.50. Dostopno na spletnem naslovu: <http://druzina.ena.com/otroci/Temperament-in-custvovanje-otrok.html>.

Slika 3: Pridobljeno 7. jan. 2017; 16.54. Dostopno na spletnem naslovu: <http://metro-portal.rtl.hr/dobro-je-razmisljati-ali-ne-previse/48212>.

Slika 4: Pridobljeno 7. jan. 2017; 16.57. Dostopno na spletnem naslovu: <http://alfa-img.com/show/noise-pollution-in-new-york.html>.

Slika 5: Pridobljeno 7. jan. 2017; 16.59. Dostopno na spletnem naslovu: <http://www.moja-dejavnost.si/visoke-gradnje-ljubljana/gp-domgrad-doo/MM1ELCA4>.

8 PRILOGE

8.1 Anketni vprašalnik za učence

Dragi učenec, draga učenka!

Sem Nuša Gobec, učenka 9. b razreda OŠ Vojnik, in v tem šolskem letu pripravljam raziskovalno nalogo na temo neverbalna (nebesedna) komunikacija. Zanima me tvoje mnenje o tej temi. Prosim, da si vzameš čas in izpolniš anketo, saj mi boš s tem omogočil/-a primerjavo podatkov. Anketa je anonimna, za pomoč pa se ti že vnaprej zahvaljujem.

1. Spol: M Ž
2. Starost:
 - a) 12 let
 - b) 13 let
 - c) 14 let
 - d) 15 let
 - e) 16 let
3. Kolikšen vpliv meniš, da ima tvoja telesna govorica na učitelja/-ico, ki te sprašuje?
 - a) nima vpliva
 - b) samo včasih vpliva
 - c) velik vpliv
 - d) o tem nisem razmišljal/-a
4. Dva učenca imata enako znanje pri ustnem spraševanju, vendar deluje eden od njiju bolj samozavestno, nasmejano in ima pokončno držo telesa. Meniš, da lahko s tako telesno govorico prepriča učitelja, da zna več in zato dobi boljšo oceno?
 - a) da
 - b) ne
 - c) ne vem

5. Ali veš, katera telesna govorica izraža samozavest osebe? (Možni so največ trije odgovori.)
- a) nasmejan, sproščen obraz
 - b) vzravnan drža telesa
 - c) nerazločen govor (jecljanje)
 - d) prekrižane roke na prsih
 - e) držanje roke za komolec
 - f) umikanje pogleda
 - g) prekrižane noge
 - h) vzravnan drža telesa in prekrižane roke
 - i) odkrit pogled v oči
6. Se ti je že kdaj zgodilo, da si po telesnih znakih ugotovil/-a, da ti sogovornik laže in pozneje to laž tudi potrdil/-a?
- a) vedno ugotovim, kadar kdo laže
 - b) večkrat
 - c) enkrat ali dvakrat
 - d) nikoli
 - e) o tem še nisem nikoli razmišljal/-a
7. Katere poteze/dejanja ti bodo po tvojem mnenju prišla prav, da si boš lažje zapomnil/-a učno snov pri pouku? (Obkroži do tri odgovore.)
- a) prekrižane roke
 - b) roke, položene na mizi v širini ramen
 - c) prekrižane noge
 - d) neprekrižane noge
 - e) vzravnan drža telesa
 - f) sključena drža telesa
8. Ali meniš, da bi bilo znanje o telesni govorici zate uporabno?
- a) da
 - b) ne
 - c) ne vem

9. Kje meniš, da bi ti lahko poznavanje neverbalne komunikacije v življenju koristilo? (Obkrožiš lahko več odgovorov.)
- a) pri ustnem spraševanju v šoli
 - b) pri razgovoru za počitniško delo
 - c) pri razgovoru za službo
 - d) pri prepoznavanju čustvenega razpoloženja oseb v vsakodnevnem življenju
 - e) da bi vedel, kaj kdo misli, ne da bi to povedal
 - f) pri prepoznavanju laži
 - g) v službi
 - h) drugo: _____

Hvala za tvoje odgovore!

8.2 Anketni vprašalnik za starše

Spoštovani!

Sem Nuša Gobec, učenka 9. b razreda OŠ Vojnik, in v tem šolskem letu pripravljam raziskovalno nalogo na temo neverbalna (nebesedna) komunikacija. Zanima me vaše mnenje o tej temi. Prosim, da si vzamete čas in izpolnite anketo, saj mi boste s tem omogočili primerjavo podatkov. Anketa je anonimna, za pomoč pa se Vam že vnaprej zahvaljujem.

1. Spol: M Ž
2. Starost:
 - a) do 30 let
 - b) 31–50 let
 - c) 51 in več
3. Se vam je že kdaj zgodilo, da ste po telesnih znakih ugotovili, da vam sogovornik laže in pozneje to laž tudi potrdili?
 - a) vedno ugotovim, kadar kdo laže
 - b) večkrat
 - c) enkrat ali dvakrat
 - d) nikoli
 - e) o tem še nisem nikoli razmišljal/-a
4. Ali mislite, da bi bilo dodatno znanje o telesni govoricici za vas uporabno?
 - a) da
 - b) ne
 - c) ne vem
5. Kako pogosto ste pozorni na držo in telesne znake vašega sogovornika?
 - a. nikoli
 - b. včasih
 - c. samo, kadar obnašanje izstopa
 - d. vedno

6. Na katere telesne gibe ste najbolj pozorni? (Obkrožite do dva odgovora.)

- a) obrazna mimika
- b) ton glasu
- c) kretnje rok
- d) položaj telesa
- e) kretnje nog
- f) drugo: _____

7. Kje menite, da bi lahko vašemu otroku koristilo prepoznavanje neverbalne komunikacije v življenju? (Obkrožite lahko več odgovorov.)

- a) pri ustnem spraševanju v šoli
- b) pri razgovoru za počitniško delo
- c) pri razgovoru za službo
- d) pri prepoznavanju čustvenega razpoloženja oseb v vsakodnevnem življenju
- e) da bi vedel, kaj kdo misli, ne da bi to povedal
- f) pri prepoznavanju laži
- g) v službi
- h) drugo: _____

Hvala za Vaše sodelovanje!