

# Analiza neverbalne komunikacije: Barack Obama i Donald Trump

---

Curavić, Lucija

Master's thesis / Diplomski rad

2018

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Department of Croatian Studies / Sveučilište u Zagrebu, Hrvatski studiji**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:111:283792>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-02-18**



Repository / Repozitorij:

[Repository of University of Zagreb, Centre for Croatian Studies](#)





SVEUČILIŠTE U ZAGREBU  
HRVATSKI STUDIJI

Lucija Curavić

**ANALIZA NEVERBALNE  
KOMUNIKACIJE:  
BARACK OBAMA I DONALD TRUMP**

DIPLOMSKI RAD

Zagreb, 2018.



SVEUČILIŠTE U ZAGREBU  
HRVATSKI STUDIJI  
ODSJEK ZA KOMUNIKOLOGIJU

LUCIJA CURAVIĆ

**ANALIZA NEVERBALNE  
KOMUNIKACIJE:  
BARACK OBAMA I DONALD TRUMP**

DIPLOMSKI RAD

Mentor: izv. prof. dr. sc. Danijel Labaš

Zagreb, 2018.

## SADRŽAJ

<b>1. UVOD.....</b>	<b>3</b>
1.1. Predmet rada .....	4
1.2. Ciljevi rada.....	5
1.3. Metodologija rada .....	5
1.4. Pregled literature .....	6
1.5. Struktura rada.....	7
<b>2. NEVERBALNA KOMUNIKACIJA – „JEZIK KOJI SVI GOVORIMO“ .....</b>	<b>8</b>
2.1. Pojmovno definiranje neverbalne komunikacije .....	10
2.2. Proučavanje neverbalne komunikacije kroz povijest.....	12
2.3. Uloga neverbalne u političkoj komunikaciji.....	15
<b>3. NEVERBALNA KOMUNIKACIJA PREMA PODRUČJIMA ISTRAŽIVANJA .....</b>	<b>18</b>
3.1. Komunikacijska okolina .....	19
3.1.1. Fizičko okruženje.....	21
3.2. Fizički atributi komunikatora.....	22
3.3. Ponašanje komunikatora (govor tijela) .....	24
3.3.1. Izrazi lica.....	24
3.3.2. Geste .....	25
3.3.3. Dodir i paralingvistika .....	27
<b>4. ANALIZA NEVERBALNE KOMUNIKACIJE BARACKA OBAME I DONALDA TRUMPA .....</b>	<b>29</b>
4.1. Predmet istraživanja .....	29
4.2. Ciljevi istraživanja.....	30
4.3. Istraživačke hipoteze .....	30
4.4. Znanstveno-istraživačka metoda .....	30
4.5. Rezultati istraživanja .....	32

4.6. Rasprava .....	50
<b>5. ZAKLJUČAK .....</b>	<b>55</b>
<b>6. POPIS IZVORA.....</b>	<b>57</b>
<b>7. PRILOZI.....</b>	<b>62</b>

## SAŽETAK

Neverbalna komunikacija sastavni je dio svakodnevnog komunikacijskog procesa. Uz njenu pomoć možemo komunicirati prisnost, status i moć, kao i vlastiti identitet, ali je možemo koristiti i za zavaravanje drugih. S verbalnom komunikacijom isprepliće se na razne načine tako da mogu biti u konfliktu, služiti za ponavljanje, nadopunjavanje, zamjenu, naglašavanje/ublažavanje i regulaciju izgovorenog. Za političare je neverbalna komunikacija posebno važna, jer je mogu koristiti kao još jedan alat pomoću kojeg će uvjerljivije doprijeti do biračkog tijela. No ponekad, suprotno od izvorne zamisli i unatoč trudu njihovih profesionalnih timova, njihovo neverbalno ponašanje može izazvati kontraefekt. Pretjerano ponavljanje gesti tako će djelovati karikaturalno, a osmijeh u političkoj debati umjesto dojma pristupačnosti, može se protumačiti kao znak submisivnosti. Sve ovisi o kontekstu, koji je presudan za svako istraživanje neverbalne komunikacije, pa tako i u ovom radu. U njemu ćemo analizirati neverbalnu komunikaciju dvojice eksponiranih političkih lidera današnjice, Baracka Obame i Donalda Trumpa. Oni su oprečni u svojim političkim opredjeljenjima, a rezultati rada pokazuju je li i u kolikoj mjeri to slučaj i s njihovim gestama i ekspresijama lica, te u kolikoj mjeri su one naučene. Kombiniranom istraživačkom metodologijom potvrdilo se kako su najfrekventnije geste Baracka Obame afirmativne, a Donalda Trumpa prijeteće; osmijeh i druge izražene ekspresije nemaju značajnu ulogu u neverbalnoj komunikaciji Baracka Obame, dok je obrnuti slučaj kod Donalda Trumpa; sinkronizacija verbalne i neverbalne komunikacije je prisutna kod Baracka Obame, a nije kod Donalda Trumpa; potvrđeno je i kako je neverbalna komunikacija kod oba političara u većoj mjeri naučena.

**Ključne riječi:** neverbalna komunikacija, geste, Barack Obama, Donald Trump

## **ABSTRACT**

Nonverbal communication is an integral part of everyday communication process. With its help we can communicate intimacy, status and power, our personal identity or use it for deception. It is intertwined with verbal communication in ways of conflict, repetition purposes, complementing, substitution, highlighting/reduction or regulation of spoken words. For politicians, nonverbal communication is especially important since they can use it as another tool for stronger convincing the electorate. Yet sometimes, opposite of the original intent and despite of the efforts of their professional teams, their nonverbal behavior can be counter effective. Excessive repetition of gestures may seem as a caricature, and a smile in a political debate can, instead of achieving the impression of accessibility, be interpreted as a sign of submission. Everything depends on the context, which is crucial for every study of nonverbal communication, as it was in this thesis. In it the nonverbal communication of two exposed politicians of today is analyzed, of Barack Obama and Donald Trump. They are contrary in their political beliefs, and the result of the analysis shows if this is the case with their gestures and facial expressions as well, and if so, of what quantity and what extent are they taught behaviors. With a research method combination it is confirmed that the most frequent gestures of Barack Obama are affirmative, and of Donald Trump threatening; smile and other facial expressions do not have a significant role in the nonverbal communication of Barack Obama, while it is the opposite case with Donald Trump; the synchronization of verbal and nonverbal communication is present in the communication of Barack Obama, and not present with communication of Donald Trump; it is confirmed that the nonverbal communication of both politicians is largely taught behavior.

**Key words:** nonverbal communication; gestures; Barack Obama; Donald Trump

# 1. UVOD

U doba kad se svaki važniji politički govor prenosi u realnom vremenu, bez izmjena u postprodukciji, na društvenim mrežama koje imaju milijune korisnika, osim riječi koje će izgovoriti, političari nikad više pozornosti nisu obraćali na ono što neće izgovoriti – odnosno na neverbalnu komunikaciju. Štoviše, nečije držanje, mimika lica ili pokreti prilikom govora ponekad informiraju publiku i više no što govornik želi, obzirom na to da se neverbalna komunikacija može uvježbati samo do određene mjere. Naime, mnogo ljudi sa zanimanjem promatraju govore političara jer uslijed svog laganja, izbjegavanja pitanja i skrivanja emocija instinktivno znaju da će se u jednom trenu „spotaknuti“ na kontradiktornosti u svom govoru tijela, koje će ih izdati, objašnjavaju autori bestselera „Velika škola govora tijela“ Allan i Barbara Pease (2004: 4).

Simptomatično za sve aspekte društva današnjice, može se reći da se i u političkim obraćanjima ponekad čak više važnosti pridaje formi (izgledu) nego sadržaju. Slično naglašava i američki profesor i nagrađivani autor u području neverbalne komunikacije Mark L. Knapp u svojoj knjizi „Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji“ kada kaže da umornog, pretilog i fizički neprivlačnog političkog šefa polako zamjenjuje mlađi kandidat koji može zadobiti glas birača uz pomoć svog neverbalnog ponašanja te se nadovezuje na stavove drugih autora koji se slažu da je televizija itekako pogodovala „političaru sa šarmom, ali bez ideje“ (1978: 31).

Tema ovog rada je analiza neverbalne komunikacije dvije eksponirane političke figure zapadnog svijeta, bivšeg i trenutnog američkog predsjednika Baracka Obame i Donalda Trumpa. Proučavat će se vrsta i učestalost njihovih neverbalnih ponašanja u sedam izabраниh govora i obraćanja javnosti održanih u određenu političku svrhu. Postavit ćemo si pitanje: Kako dvojica političara, koji se razlikuju u verbalnoj komunikaciji, političkom opredjeljenju i idejama, pristupaju neverbalnom obraćanju javnosti? Potom će se uz pomoć stručne literature predstaviti određeni teorijski pristupi neverbalnoj komunikaciji te njeni elementi zbog njenog jednostavnijeg shvaćanja, nastojat će se interpretirati neverbalna komunikacija dvojice spomenutih političara, a rezultati istraživanja trebali bi dati bolji uvid u sličnosti i različitosti njihovog neverbalnog komuniciranja.



Za ovu temu odlučili smo se prije svega zbog vlastitog interesa za neverbalnu komunikaciju u svakodnevnom životu i činjenice da nam je nekoliko kolegija prilikom studiranja zaista pomoglo u lakšem shvaćanju poruka koje primamo, ali i svjesnosti o vlastitoj neverbalnoj komunikaciji prilikom komunikacije s bliskim ljudima i potpunim strancima.

Drugi razlog je što smo i političku komunikaciju Baracka Obame kao i onu Donalda Trumpa doživjeli kao manje ili više populističku, samo potpuno drukčijeg stila. Bez obzira što nismo pretjerano vjerovali nijednom, njihova neverbalna komunikacija izazivala je potpuno drukčiju osobnu percepciju. Posebno nas je zaintrigirala neverbalna komunikacija Donalda Trumpa koja na trenutke graniči s karikaturom, i smatramo da će biti zanimljivo usporediti dvojicu političkih figura oprečnih u gotovo svemu, uključujući - barem na prvi pogled - i njihovu neverbalnu komunikaciju prema biračima.

## **1.1. Predmet rada**

U ukupno sedam političkih obraćanja (tri od svakog kandidata i njihov prvi susret u Bijeloj kući) istraživat će se neverbalna komunikacija Baracka Obame i Donalda Trumpa. Kako bi usporedba bila vjerodostojnija, promatrat će se govori održani u istu političku svrhu, a oni su sljedeći: debata Donalda Trumpa s Hillary Clinton, debata Baracka Obame s Johnom McCainom, inauguracijski govori, govori pred Općom skupštinom Ujedinjenih naroda te njihov susret prilikom primopredaje ureda u Washingtonu. Promatrat će se i pobrojati određene neverbalne kategorije (geste, mimika, pokreti tijela ...) dvojice kandidata. Nakon što se ustanovi vrsta i frekventnost određene vrste neverbalne komunikacije, pokušat će se u skladu s utvrđenim saznanjima iz ovog područja, analizirati koliko je njihova neverbalna komunikacija afirmativna, koji elementi imaju značajnu ulogu u njihovoj komunikaciji te u kojoj mjeri je ona naučena.

## 1.2. Ciljevi rada

Glavni cilj ovoga rada je usporediti podatke o stilu neverbalne komunikacije Baracka Obame i Donalda Trumpa na temelju kojih se potencijalno mogu donijeti zaključci o općem dojmu koji dvojica političara ostavljaju svojim nastupima. Kako bi se glavni cilj lakše odredio, postavljeni su i specifični ciljevi određeni u skladu sa specifičnim aspektima neverbalne komunikacije. Koje pokrete/izraze lica i koliko koristi Barack Obama u političkom govoru? Koje pokrete/izraze lica i koliko koristi Donald Trump u političkom govoru? Koriste li više afirmativna ponašanja ili ona koja se mogu smatrati nepoželjnima? Koriste li određene geste u ispravnom kontekstu odnosno u kojoj mjeri su njihova verbalna i neverbalna komunikacija sinkronizirane? Ovo su primjeri nekih od pitanja koja će se postavljati sa svrhom postizanja osnovnih ciljeva rada.

## 1.3. Metodologija rada

Primarna metoda istraživanja bit će neeksperimentalna analiza sadržaja kombiniranom metodom i to sljedećih govora koje su održali Barack Obama i Donald Trump: debata Donalda Trumpa s Hillary Clinton, debata Baracka Obame s Johnom McCainom, inauguracijski govori, govori pred Općom skupštinom Ujedinjenih naroda te zajedničko obraćanje Baracka Obame i Donalda Trumpa prilikom primopredaje ureda u Bijeloj kući. Nakon provedene kvantitativne metode istraživanja, kojom će se utvrditi frekventnost određene vrste neverbalne komunikacije, provest će se kvalitativna metoda istraživanja, kojom će se nastojati analizirati njezino značenje. Pritom će se koristiti stručna literatura kao temelj za općeprihvaćena značenja određenih segmenata neverbalne komunikacije, ali i promatrati i verbalna komunikacija jer je ijedan valjani zaključak o neverbalnoj komunikaciji teško donijeti ako se ne promatra u širem kontekstu. „Neverbalnu komunikaciju ne treba istraživati kao izoliranu jedinicu, već kao neodvojivi dio kompletnog komunikacijskog procesa“ (Knapp, 1978: 38).

Materijal za uzorkovanje bit će video objave govora bez dorade u postprodukciji, a koje su objavljene na društvenoj mreži *YouTube*, odnosno svi neverbalni elementi koji će se pojavljivati prilikom istraživanja.

Potrebno je naglasiti da će se istraživati govori Baracka Obame tijekom prve kandidature 2008. godine, odnosno pobjede 2009., kako bi se promatrali govori koje su obojica političara održala prvi put, to jest kada su pobijedili na predsjedničkim izborima, a uzeti govori održani su u istim političkim okruženjima zbog veće objektivnosti prilikom analize podataka.

#### **1.4. Pregled literature**

U radu će se koristiti brojni izvori primarno ili sekundarno vezani uz područje neverbalne komunikacije, znanstvena istraživanja upotrebljiva u kontekstu teme rada, baš kao i snimke, prije svega s *YouTubea*, samih govora ili intervjuja sa stručnjacima koji analiziraju neverbalnu komunikaciju političara.

Ipak, zbog činjenice da se neverbalna komunikacija i dalje istražuje i mogućnosti odmaka u zaključcima od prvih izdanja znanstvenih djela i istraživanja na ovu temu, koristit će se nekoliko novijih izdanja kao glavna referenca na tvrdnje u radu. Knjiga koja će poslužiti kao glavna referenca je „Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji“ Marka L. Knappa, Judith A. Hall i Terrencea G. Horgana (2012). Američki profesor Mark Knapp je još 1978. objavio istoimenu knjigu, a o njenoj relevantnosti dovoljno govore brojna reizdanja. Iako će se koristiti i izvorno izdanje, u radu ćemo se oslanjati na novo izdanje u suradnji s drugih dvoje autora, u kojem su neka poglavlja u potpunosti dodana, a određena nadopunjena novim saznanjima. U analizi specifičnih elemenata neverbalne komunikacije od važnosti je bio bestseler Allana i Barbare Pease, „Velika škola govora tijela“ (2004).

## 1.5. Struktura rada

U uvodu diplomskog rada predstavlja se predmet rada, primarni i sekundarni ciljevi, pojašnjava se korištena metodologija u istraživačkom dijelu rada te konačno predstavljaju izvori kojima smo se vraćali tijekom pisanja.

U poglavlju „Neverbalna komunikacija – jezik koji svi govorimo“ definira se neverbalna komunikacija, navode njene osnovne podjele u smislu neverbalnih signala te njihove svrhe u općenitom komunikacijskom procesu. Nadalje, daje se uvid u povijesni pregled istraživanja neverbalne komunikacije od pedesetih godina prošlog stoljeća do danas. Nakon definiranja osnovnih pojmova te uvida u teoriju i istraživanja kroz povijest, objašnjava se uloga neverbalne u političkoj komunikaciji i tako izravno priprema sljedeće poglavlje.

U poglavlju „Neverbalna komunikacija prema područjima istraživanja“ razvrstavaju se sami elementi neverbalne komunikacije – podjela koja će biti svojevrsan uvod u sljedeće poglavlje i temelj za istraživački dio rada.

U tom se dijelu rada prezentira vlastito istraživanje provedeno prethodno objašnjenim metodama, u skladu sa saznanjima iz teorijskog dijela rada. Predstavljaju se ciljevi istraživanja, istraživačke hipoteze, znanstveno-istraživačka metoda, rezultati istraživanja te rasprava.

## 2. NEVERBALNA KOMUNIKACIJA – „JEZIK KOJI SVI GOVORIMO“

Kako je navedeno u uvodu rada, neverbalnom komunikacijom čovjek se služio u svrhu sporazumijevanja daleko ranije od komuniciranja govorom kakvog poznajemo danas. I baš kao što su prve glasove pračovjeka pratili pokreti rukama i nogama, ni danas ne možemo odvojiti verbalnu komunikaciju od neverbalne – njihovo zajedničko proučavanje je nužno jer su međusobno isprepletene (Knapp, 1978: 30-40). Osim toga, ponekad riječima govorimo jedno, no samo uz promatranje cjelovitog dojma, dakle i govora tijela, možemo znati je li netko bio sarkastičan ili zaista misli da nam, primjerice, novo odijelo odlično stoji. Ako ima podrugljivi smiješak, svakako ćemo posumnjati u njegovu iskrenost. Verbalna i neverbalna poruka u navedenom primjeru očito su u konfliktu, i samo uzimajući u obzir cjeloviti komunikacijski signal možemo saznati točno značenje poruke koja se šalje. U reizdanju knjige „Neverbalna komunikacija u interpersonalnoj komunikaciji“ autori navode kako je Paul Ekman (1965) identificirao sljedeće načine na koje se isprepleću verbalna i neverbalna komunikacija: konflikt, ponavljanje, nadopunjavanje, zamjena, naglašavanje/ublažavanje i regulacija (prema: Knapp, Hall, Horgan, 2012: 15-19).

U navedenom primjeru neverbalni znakovi šalju suprotnu informaciju od verbalnih i logično je postaviti pitanje kojima od njih prosječni primatelj poruke više vjeruje. „Kada su verbalna i neverbalna poruka međusobno različite, skloniji smo vjerovati neverbalnoj. Naravno, zato što neverbalne poruke najčešće nisu pod svjesnom kontrolom osobe i mislimo da one bolje odražavaju što ona misli i osjeća“ napominju autorice djela „Neverbalna komunikacija – jezik koji svi govorimo“ po kojemu je i naslovljeno ovo poglavlje (Rijavec, Miljković, 2002: 8). No, McNeill (2000) upozorava kako i riječi mogu prenijeti mnogo emocija („možemo eksplicite govoriti o emocijama, a također odašiljemo emocije između redaka riječi“), baš kao što se i neverbalni znakovi koriste u drukčije svrhe od pokazivanja emocija.

Ljudi se u konverzaciji koriste pogledima kako bi im oni pomogli da jedan drugomu kažu kad je vrijeme da zamijene riječ, a ručnim gestama obično se koriste dok govore tako da im one pomognu da izraze svoje mišljenje (prema: Knapp, 1987: 11).

Sve navedeno ide u prilog tezi da se verbalni i neverbalni signali ne mogu promatrati odvojeno, pa će to biti slučaj i u istraživačkom dijelu rada. S druge strane, Knapp, Hall i Horgan naglašavaju da, kako bismo potpuno razumjeli neki proces, u ovom slučaju

komunikacijski, moramo ga rastaviti na segmente – tek tada možemo zaključiti kako su ti segmenti kombinirani da bi se stvorio kompletan sustav. Autori razabiru četiri svrhe neverbalne komunikacije: komuniciranje prisnosti, komuniciranje statusa i moći, komuniciranje vlastitog identiteta i zavaravanje drugih (2012: 359).

Imajući na umu potencijalne svrhe naše komunikacije, prilikom analize neverbalne komunikacije moramo uzeti u obzir i razne druge aspekte poput spolnih i društvenih. (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 382-385). Drugim riječima, promatranje unutar konteksta je presudno. „Naime, nijedan znak nema neko određeno značenje sam po sebi, nego ga moramo promatrati u kontekstu ostalih znakova, ali i riječi koje osoba pritom izgovara“ (Rijavec, Miljković, 2002: 9).

Nadalje, potrebno je napraviti i određenu podjelu elemenata neverbalne komunikacije. Što sve obuhvaća neverbalna komunikacija, koji se „alati“ pritom koriste i odakle dolaze neverbalni signali također je opširna tema, no među autorima uspostavljeno je određeno suglasje, a mi ovdje navodimo Škarićevu podjelu iz njegovog djela „Temeljci suvremenog govorništva“:

1. Razni pokreti i položaji tijela
2. Mimika
3. Zvukovi koje čovjek proizvodi, a nisu govorni
4. Dodiri
5. Proksemički znakovi
6. Rekviziti, scenografija i obredi
7. Oblikovanje tijela
8. Mirisi
9. Pomoćni mediji
10. Vremenski znaci (2000: 181).

Konačno, o tome što sve obuhvaćaju teorije i istraživanja neverbalne komunikacije detaljno govore brojni autori, a najbolje ih je podijeliti na tri primarne jedinice: strukturu okoline i uvjete u kojima se komunikacija odigrava, fizičke karakteristike samih pojedinaca koji komuniciraju i različita ponašanja koja ti pojedinci manifestiraju (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 11). O definiciji i ulozi neverbalne komunikacije, razvitku teorije kroz povijest te njevoj konkretnoj ulozi u političkoj komunikaciji bit će govora u narednim podpoglavljima.

## 2.1. Pojmovno definiranje neverbalne komunikacije

Bitno je ušima nevidljivo. Ova igra riječi koja parafrazira poznatu rečenicu iz „Malog princa“ Antoinea de Saint-Exuperyja možda bi mogla biti skromni pokušaj sažimanja poante neverbalne komunikacije. I dok je njena važnost neupitna u komunikacijskom procesu, što će se pojasniti u daljnjim poglavljima, njena definicija nije u potpunosti jednoznačna.

Knapp, Hall i Horgan objašnjavaju kako je najčešća definicija neverbalnog sve ono što u ljudskoj komunikaciji nadilazi izrečeno. Istodobno naglašavaju da kategorički odvajati ova dva procesa nema pretjeranog smisla upravo zato što su međusobno isprepleteni. Od trenutka enkodiranja, dakle slanja određene poruke, do dekodiranja, odnosno njenog razumijevanja, ova dva kontinuuma se više isprepleću u lijevoj i desnoj hemisferi našeg mozga, nego što funkcioniraju zasebno (2012: 27).

Rijavec i Miljković definiraju neverbalnu kao „komunikaciju porukama koje nisu izražene riječima nego drugim sredstvima.“ Osim toga, one naglašavaju i njenu važnost, navodeći kako riječima možemo slagati, jer svjesno odabiremo što govorimo, ali velika je vjerojatnost da će nas izdati poneki neverbalni znak (2002: 3-4).

Škarić pak opominje kako pojam neverbalnih znakova ne sadrži sve izvangovorne znakove koje čovjek proizvodi (npr. glazbene, likovne, matematičke i dr). On naglašava distinkciju između neverbalnog i netekstualnog. „Nisu to ni svi znakovi koji nisu jezikom određeni, tj. nisu oni koji su u govornom glasu“. Konačno, možemo zaključiti da se verbalna i neverbalna komunikacija međusobno nadopunjuju, a krajnji cilj je kao i u svakom komunikacijskom procesu – prenijeti poruku. No to ne mora značiti da će neverbalni znakovi uvijek pratiti verbalne (2000: 177).

Kako bismo bolje shvatili što znači proučavati neverbalnu komunikaciju, moramo razumjeti i neke zakonitosti kako bismo ono što vidimo jednostavnije svrstali u određenu kategoriju, što će biti važno i za istraživački dio ovog rada. Moramo barem pokušati razumjeti u kojoj mjeri su kretnje nesvjesne, uvjetovane faktorima na koje ne možemo utjecati poput nacionalnosti i spola, ali i koja je zapravo svrha signala koje u konačnici prepoznamo. Julius Fast u knjizi „Govor tijela“ navodi primjere gesti koje proučava u sklopu neverbalne komunikacije ljudi i kaže kako neke, poput križanja ruku u želji da se zaštitimo ili trljanja nosa pri razmišljanju većinom jesu nesvjesne, dok neke možemo naučiti. Svjesne ili nesvjesne, od onih specifičnih samo za jednu kulturu do onih koji ruše kulturalne barijere –

samo proučavanjem kombinacije svih znakova možemo reći da proučavamo govor tijela (1988: 8).

U uvodu poglavlja navedeno je otkud sve dolazi neverbalna signalizacija, odnosno koje „alate“ koristimo pri neverbalnom komuniciranju, a ništa manje nije ni njihovih uloga i značenja. Koristi se izvorna podjela Paula Ekmana, uz dodatna pojašnjenja.

1. **Izrazi osjećaja** (Prije svega se misli na mimiku lica. Neka su istraživanja pokazala da riječima izražavamo 7% osjećaja, 38% glasom, a 55% izrazom lica).

2. **Ilustratori** (Imaju vlastitu unutarnju podjelu, a misli se na pokazivanje predmeta, prizora ili osoba, najčešće rukom ili samo kažiprstom).

3. **Regulatori** (Znakovi za uspostavljanje, sređivanje, održavanje i prekidanje govorne komunikacije).

4. **Amblemi** (Za razliku od ilustratora koji su slikoviti, naravni znakovi, amblemi su naučeni, često im je značenje kulturalno uvjetovano).

5. **Adaptori** (Znakovi nastali kod pripreme tijela za govor, poput nakašljavanja kojim se želi skrenuti pozornost na sebe, ili ispijanje vode kao naznaka u nastavku izlaganja (prema: Škarić, 2000: 178).

Konačno, možemo postaviti pitanje: Koji su praktični aspekti učenja o neverbalnoj komunikaciji, ima li ih uopće i može li se nekoga istrenirati, tako da svoje znanje koristi u određene svrhe? Konkretno u slučaju ovog rada, možemo postaviti pitanje: Koliko se dobro političar može pripremiti za svoj govor, da primjerice djeluje samouvjereno čak i onda kad je ono što govori – potpuna laž? Možda najinteresantniji odgovor pronalazimo u samom uvodu knjige „Promatranje ljudi“, vodič Desmonda Morrisa kroz neverbalnu komunikaciju“.

Odgovor je jednostavan. Da, možemo naučiti sramežljivu osobu da se predstavi kao invazivni ekstrovert, prije nekog važnog razgovora za posao. Uspravni sjedeći položaj, britke geste, i drugi detalji mogu biti nametnuti osobi pa će zbog toga djelovati asertivnije (...) No koja je svrha? Ako je osoba zaista sramežljiva, ona neće biti prikladna da radi posao koji je prevarom dobila (2002: xvi).

S druge strane, poznavanje neverbalne komunikacije može biti izuzetno korisno za naše samopouzdanje zbog stečenog znanja. Što više znamo o nečijem govoru tijela, čine nam se humanijima. Što smo manje zastrašeni drugima, i sami ćemo se osjećati opuštenije i samopouzdanije (Morris, 2002: xvii).



## 2.2. Proučavanje neverbalne komunikacije kroz povijest

Govor koji danas poznajemo kao komunikacijski alat, razvio se između proteklih dva milijuna i 500.000 godina, a naš se mozak u to vrijeme utrostručio u svojoj veličini. Prethodno su samo zvukovi i govor tijela omogućavali našoj vrsti sporazumijevanje, a brojna istraživanja tvrde da i danas ona neverbalna čini preko 65% ukupne komunikacije (Pease, 2004: 26).

Iako se u literaturi većinom kroz povijesna istraživanja neverbalne komunikacije kreće s onima pedesetih godina, odnosno nakon Drugog svjetskog rata, Knapp, Hall i Horgan naglašavaju da se još u Starom Rimu i Grčkoj susreću podaci koji govore o onome što smo u prethodnom poglavlju definirali kao neverbalnu komunikaciju. „Na primjer, Kvintilijanovo djelo *Institutio oratoria* (Govornikovo obrazovanje) važan je izvor podataka o gestama. Napisano je u prvom stoljeću prije Krista. Kad bismo pratili razvoj područja kao što su zoologija, antropologija, plesna umjetnost, lingvistika, filozofija, psihijatrija, psihologija, sociologija i govorništvo, nedvojbeno bismo našli važna djela koja su preteče današnjih istraživanja (Asendorpf i Wallbott, 1982; Davis, 1979; De-Paulo i Friedman, 1998; Hecht i Ambady, 1999) (prema: Knapp, Hall, Horgan, 2012: 21).

Paul Ekman (1973), jedan od pionira istraživanja ovog područja naglasio je kako je jedno od najutjecajnijih djela prije 20. stoljeća „Izražavanje emocija kod čovjeka i životinja“ Charlesa Darwina iz 1872. godine. U njemu Darwin tvrdi kako ne možemo razumjeti čovjekove ekspresije, bez da razumijemo životinjske – smatrajući kako su naši izrazi lica velikim dijelom evolucijski uvjetovani (prema: Segerstrale, Molnar, 1997: 27).

Od ostvaraja u prvoj polovici 20. stoljeća bitno je spomenuti djelo Davida Efrona (1941) „Geste i okruženje“. Generacije autora koje ćemo i spomenuti dalje u potpoglavlju referirale su se često upravo na klasificiranja neverbalnog ponašanja iz ovog djela. Osim toga, na važnosti mu daje i činjenica da je djelo objavljeno u povijesnom periodu kada su stavovi o važnosti kulture prilikom oblikovanja naših gesti i tjelesnih pokreta bili suprotstavljeni dotad ustaljenom mišljenju (uključujući i ono Adolfa Hitlera) kako se ponašanje ljudi ne mijenja ovisno o promjeni situacije i okoline (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 22).

Pedesetih godina prošloga stoljeća dogodila se istraživačka eksplozija, a antropolozi koji su ih provodili zaslužni su za nazive za neverbalne fenomene. Tako za pojam kinezika (proučavanje pokreta tijela) i proksemika (korištenje i proučavanje prostora) možemo zahvaliti djelu „Uvod u kineziku“ Raya Birdwhistella iz 1952. godine te djelu Edwarda T.

Halla (1959) „Nijemi govor“. On je u njoj zajedno s antropologom Georgom L. Tragerom razvio teoriju o komunikaciji utemeljenoj na kulturi (Hall, 1959: 13). Vjerojatno prva knjiga koja je upotrijebila izraz neverbalna komunikacija u naslovu je bila ona o zapažanju o vizualnoj percepciji ljudskih odnosa psihijatra Jürgena Reuscha i fotografa Weldon Keesa (1956). Psihijatri su se, uključujući i Sigmunda Freuda i prije zanimali za tu temu, ali je „ovo djelo pružilo dodatne teorijske spoznaje o porijeklu, uporabi i kodiranju neverbalnog ponašanja, te osiguralo opsežnu vizualnu dokumentaciju o ulozi okoline u komunikaciji“. Od posebne je važnosti i istraživanje Abrahama Maslowa i Louisa Mintza iz 1956. o efektima ružne i lijepe prostorije, koja ukazuje na važnost okolinskih čimbenika za ljudsku komunikaciju (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 22).

Ni šezdesete godine nisu bile ništa manje produktivne – E. T. Hall nastavlja svoja istraživanja, ovaj put zasnivajući se na osobnom i socijalnom prostoru i načinu na koji ga čovjek percipira, a saznanja prezentira u knjizi „Skrivena dimenzija“ (1966: 1). Brojni znanstvenici istražuju područje proksemike, odnosno osobnog prostora i rasporeda u prostoru, a psiholog Robert Rosenthal zahvaljujući svojim saznanjima ukazuje na to kako neverbalno ponašanje može utjecati na rezultate eksperimenata (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 23). Paul Ekman objavljuje brojne znanstvene članke i istraživanja, o količini informacija koje uopće pružaju neverbalni znakovi i podjeli na pet područja neverbalnog. Ta će se podjela koristiti i u ovom radu, a spomenuta je u prethodnom poglavlju<sup>1</sup> (Ekman, 1965: 726-735).

Može se reći da u sedamdesetim godinama prošlog stoljeća dolazi do proširenog zanimanja za neverbalno komuniciranje i izvan znanstvenih krugova, jer nakon *bestelera* Juliusa Fasta (1970), „Govor tijela“, u zapadnjačkim kulturama sa Sjevernom Amerikom na čelu izlazi čitav niz manje ili više vrijednih izdanja koja pokušavaju američkoj publici približiti neverbalnu komunikaciju. Pojavila su se dva problema: prvi je bila bojazan od pretjerane ranjivosti ako svi nauče „čitati“ naš govor tijela. I iako znamo mnogo toga o neverbalnoj komunikaciji, zanimanje za ovo područje u praksi nikada nije prešlo u zadiranje. Knapp, Hall i Horgan kao drugi problem navode taj što je nemali broj izdanja implicirao da jedan neverbalni znak ima jedno značenje, što gotovo nikada nije slučaj. Prosječni čitatelj je mogao dobiti dojam da ako nauči sve znakove neverbalnog ponašanja, može napredovati u raznim područjima života (2012: 24). No, kao što je više puta navedeno, neverbalni znakovi ne mogu se promatrati izdvojeni od verbalnih, i potrebno je baš uvijek imati na umu kontekst. Naglašava to i sam Fast, referirajući se na Birdwhistella i suradnike, kada kaže da primjerice

---

<sup>1</sup> Pogledati stranicu 11.

jedna promjena u držanju ne znači uvijek isto. Značenje ili funkciju ne možemo pronaći u samom pokretu, nego u njegovoj vezi s kontekstom. „Promjena u držanju govori nam da se nešto dogodilo, ne uvijek i što se dogodilo“ (Fast, 1970: 118).

Od osamdesetih godina pa sve do danas stručnjaci nastoje ono što se godinama rastavljalo na jednostavne čimbenike i elemente ponovno sastaviti u ukupnu komunikacijsku cjelinu kako bismo imali bolji uvid u svrhu ostvarivanja općih komunikacijskih ciljeva: kako nekome slagati, ostaviti određeni dojam, na nešto ga nagovoriti... (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 24). Tako je 1995. godine Miles Patterson u sklopu „Dnevnika neverbalne komunikacije“ objavio članak u kojem predstavlja model paralelnog procesa. U osnovi, autor navodi kako je bitno razumjeti da dok mi neverbalno komuniciramo, odnosno enkodiramo neku poruku, istovremeno i dekodiramo ponašanje osobe s kojom komuniciramo, te da će upravo ti paralelni procesi jedan na drugoga utjecati (1995: 23).

Iz tog razdoblja, a upotrebljivo i za ovaj rad, možemo izdvoji Ekmanovo istraživanje o facijalnoj ekspresiji emocija u različitim kulturama iz 1987. godine. On prilaže dokaze o razlikama između emocija na licu Japanaca i Amerikanaca, naglašavajući da se ne radi o tome da se osnovne emocije izražavaju drukčijim izrazom lica, već se radi o tome da je očita razlika u intenzitetu pokazivanja emocije (prema: Segerstrale, Molnar, 1997: 33).

I zaista, ako usporedimo facijalne ekspresije Baracka Obame, a posebice Donalda Trumpa, i primjerice istočnjačkih lidera, možemo primijetiti značajnu razliku u ekspresiji emocija. Zapadnjački osmijeh je uvijek širi, ruke „više rade“, a kada se želi izraziti šok, oči su uvijek šire otvorene.

Nakon što se nastojalo obuhvatiti pojmovne definicije neverbalne komunikacije i napraviti pregled njenih povijesnih istraživanja, u narednom podpoglavlju usredotočit ćemo se upravo na konkretnu ulogu neverbalne u političkoj komunikaciji.

*Slika 1.* Donald Trump i japanski premijer Shinzo Abe (izvor: CNBC)



### 2.3. Uloga neverbalne u političkoj komunikaciji

*Koji signali odaju političara koji laže? Miču mu se usne.<sup>2</sup>*

Da bismo razumjeli ulogu neverbalne komunikacije u onoj političkoj, prvo moramo definirati potonju. Najjednostavnije rečeno, politička komunikacija je svaka komunikacija u politici koja ima određenu svrhu, tvrdi Brian McNair u knjizi „Uvod u političku komunikaciju“ (2003: 4). Zoran Tomić u djelu „Osnove političke komunikacije“ spominje američke autore R. Woodwarda i R. Dentona prema kojima su glavna obilježja političke komunikacije:

Kratkotrajno usmjerenje (politički komunikatori traže praktične i trenutne rezultate), komunikacija temeljena na ciljevima (ponašanje u politici je gotovo uvijek usmjereno prema nekom određenom cilju), važnost masovnih medija (temelj proučavanja politike) i politika orijentirana na javnost (politički „glumci“ su motivirani željom/potrebom za dobivanjem javne potpore) (prema: Tomić, 2005: 16).

Iako možda gledamo manje televizije od prosječnog Amerikanca (30-40 sati u tjednu), ona je zasigurno imala određeni utjecaj na našu percepciju neverbalne komunikacije, naročito kada govorimo o političarima (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 401). Prva politička debata koja se prenosila na televiziji bila je ona Johna Kennedyja i Richarda Nixona 1960. godine. Spominje je i Fast objašnjavajući kako se važnost govora tijela vidi upravo u tome što su utjecajni politički moćnici pokušavali usvojiti određene pokrete, a sve kako bi djelovali humanije, i posjedovali ono što zovemo karizmom (1988: 119).

Nixonovo odijelo stapalo se s pozadinom, brada nije bila uredna, a osvjetljenje je stvaralo sjene na licu koje je djelovalo umorno (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 401). Kennedy je od početka, možda i intuitivno, imao bolji govor tijela. Često se zato upravo njega može vidjeti lijevo od fotografa, a rukuje se tako da svojim dlanom prekriva Nixonov, što se u ovom kontekstu može protumačiti kao izraz dominacije (Pease, 2004: 50). Iako se u pitanje dovodio podatak da je Kennedy u televizijskim anketama prednjačio, dok su radijski slušatelji Nixona smatrali pobjednikom, vjeruje se da se od tog trenutka u političkoj povijesti veća pozornost obraća na neverbalnu komunikaciju u političkim kampanjama i obraćanjima (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 402).

Dakle, dosad se ustanovilo koliko su proksemika, kinezika, geste i ostali elementi neverbalne komunikacije bitni za sveukupni komunikacijski proces. Ako znamo da većina onoga što zovemo „prvi dojam“ ovisi o onome na koji smo način ušli u prostoriju, a da nismo

---

<sup>2</sup> Vic čiji je autor nepoznat, pronađen je u uvodu knjige „Vodič kroz govor tijela“ Allana i Barbare Pease (2004).

izgovorili ijednu riječ, logično je pretpostaviti da će javno eksponirane osobe, u ovom slučaju političari, u koje su za vrijeme važnijih govora uprti milijuni očiju, veliku pozornost posvetiti upravo „prvom dojmu“.

Znanstvenici bihevoristi u suradnji sa stručnjacima iz drugih područja: sociologije, antropologije, pedagogije i psihijatrije zaključili su da čak 80% prvog dojma o nekome stvorimo na temelju govora tijela, te da gestikulacija i mimika snažnije djeluju na osobe u našem okruženju od riječi koje izgovaramo (Marot, 2005: 65).

Iz navedenog saznajemo koliko je važno da političar osim znanja i dobrih ideja, zna kako ih prenijeti svojim potencijalnim biračima, odnosno – kako da bude kvalitetan govornik. Ivo Škarić je opisao govor kao multimedijalnu kategoriju: sustavu jezičnih znakova dodaje sve elemente neverbalne komunikacije. Samo onaj koji pored riječi osvijesti mimiku, geste i pokrete, može postati govornikom (prema: Marot, 2005: 67). U kojoj ih mjeri mogu osvijestiti političari? Sudeći prema Rosenbergovom (1986) istraživanju, u popriličnoj. On tvrdi kako je moguće strateški manipulirati nekim neverbalnim aspektima javnog obraćanja za projiciranje željenog dojma među glasačima. I Argyle (1972) primjećuje kako su mnogi vanjski faktori poput kose i odjeće pod svjesnom kontrolom te se itekako mogu koristiti u svrhu uvjeravanja (prema: Rominiecka, 2008: 249).

Jedna analiza predsjedničke rasprave između Cartera i Forda iz 1976. kaže da se „neuspjeh“ Geralda Forda može pripisati tomu što je manje gledao u kameru i imao smrknuti izraz lica (Tiemens, 1978). Poraz Jimmyja Cartera od Ronalda Reagana u debati godine 1980. pripisan je Carterovoj vidljivoj napetosti i „nesposobnosti da svoje neverbalno ponašanje uskladi sa svojom verbalnom porukom“ (Ritter i Henry, 1990) (prema: Knapp, Hall, Horgan, 2012: 403).

Postoje i primjeri u kojima se neverbalna komunikacija koristi ironično, što opet naglašava važnost konteksta. Allan Pease je primijetio da je to odličan način da političari „spuste“ protivnika, a da ne koriste konkretne neugodne izraze koji će izazvati kontraefekt kod biračkog tijela. U studenom 1987. tadašnji predsjednik Sovjetskog Saveza Mihail Gorbačov posjetio je čehoslovačkog predsjednika Gustava Husaka. U jednom trenutku Gorbačov je upravo na ironičan način iskoristio palac prema gore i dobrano nasmijao publiku. Nedugo nakon toga Husak je najavio ostavku zbog zdravstvenih razloga (prema: Blum, 1988: 10). I zaista, ne može se tvrditi da je ta jedna gesta natjerala Husaka na ostavku, no sigurno nije pomogla da ga narod doživi kao ozbiljnog političkog rivala sovjetskom predsjedniku. Možda upravo izrazi straha mogu za glasače biti najveće razočaranje, jer od svojih lidera očekuju da budu dominantni i samouvjereni.

Kod neverbalne političke komunikacije negativni se aspekti uočavaju jako brzo. To može biti previše treptanja, spuštanje pogleda, zamuckivanje ili kočenje od straha kao u slučaju Dana Quaylea kad mu je Lloyd Bentsen u potpredsjedničkoj debati 1988. godine rekao: „Nisi ti Jack Kennedy<sup>3</sup>” (Masters, 1989; Sullivan i sur., 1991; prema: Knapp, Hall, Horgan, 2012: 405). U tom smislu možda je dobro naglasiti kolika je zapravo istinita percepcija o nekom političaru na temelju njegove neverbalne komunikacije. Albert Mehrabian naglašava kako ona nema pretjerano puno poveznica s idejama koje političar zastupa, ali i on kaže da itekako utječe na to koliko će ljudima biti simpatičan, djelovati prestrašeno ili učeno (1971: 15).

Očito je da vizualna prezentacija, gestikulacija i mimika lica utječu na našu percepciju političara, samo je pitanje u kojoj mjeri, i može li slika koju dobijemo nadjačati riječi koje čujemo. Renita Coleman i Denis Wu u djelu „Slike i emocija za odluku glasača“ kažu da ako je ono što čujemo i ono što vidimo u raskoraku, vjerojatnije je da ćemo zapamtiti vizualni dojam. Točnije, što vrijeme više odmiče, šansa da se to dogodi sve je veća (2015: 107). Ne čudi stoga što u medijskim istupima političara možemo razaznati opetovano ponavljanje određenih neverbalnih znakova: sve više paze na svoje geste, odjeću, glas i općenito komunikacijsku okolinu – svjesni koliko ti elementi otkrivaju.

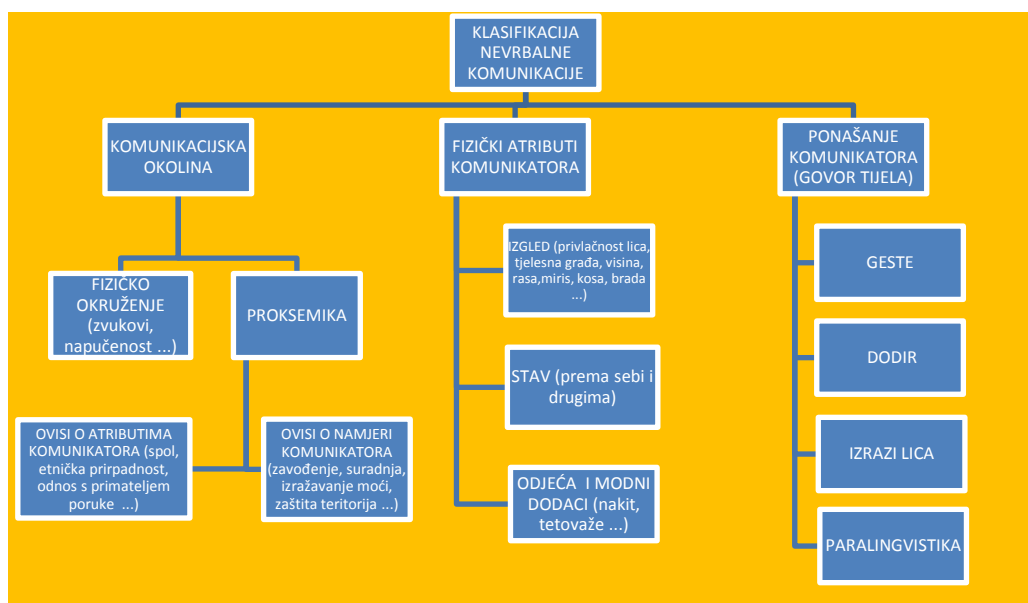
---

<sup>3</sup> Popularno referiranje na Johna F. Kennedyja – Jack Kennedy.

### 3. NEVERBALNA KOMUNIKACIJA PREMA PODRUČJIMA ISTRAŽIVANJA

U prethodnom poglavlju definirana je neverbalna komunikacija te su objašnjeni osnovni pojmovi i njena moguća svrha, a predstavljena su i istraživanja kroz različita povijesna razdoblja. Na temelju navedenih rezultata jasno je kako postoje razni elementi neverbalne komunikacije, pa je sada potrebno predstaviti konkretnu klasifikaciju jer je upravo ona osnova istraživačkom dijelu rada. Prilikom gledanja političkih govora Donalda Trumpa i Baracka Obame, znali smo na što je potrebno obratiti pozornost zahvaljujući klasifikaciji koju su, kao rezime istraživanja brojnih prethodno spomenutih autora izradili Knapp, Hall i Horgan. Oni su naime neverbalno ponašanje podijelili na tri dijela, i to prema onome što stručnjaci proučavaju: komunikacijska okolina i uvjeti u kojima se komunikacija odvija, fizičke karakteristike samih komunikatora te njihov govor tijela (od držanja do mikroekspresija lica) (2012: 11). Slika 2 izrađena je prema navedenom izvoru, no u knjizi ovakva podjela ne postoji, a pojmovi su objašnjavani linearno. Stoga želimo istaknuti da smo samostalno izradili ovu podjelu prema zaključcima izvedenima iz knjige koja se koristi kao osnova za pripremu. Ipak, ona obuhvaća sve bitne elemente oko kojih su teoretičari unisoni.

*Slika 2.* Vizualna klasifikacija neverbalnog ponašanja (izvor: vlastiti rad)



### 3.1. Komunikacijska okolina

U istraživanju koje je proveo John L. Williams, studenti na fakultetu podijeljeni su u tri grupe: jedni čiji je prosjek ocjena na fakultetu pohvaljen, jedni prema kojima se ponašalo neutralno, te oni čiji su rezultati kritizirani. Kad su nakon toga pozvani u drugu prostoriju da kažu što misle o kolegiju, zapravo se gledalo gdje će sjesti. Najbliže ispitivaču su sjeli oni koji su pohvaljeni, nešto dalje „neutralni“ i konačno, studenti koji su kritizirani sjeli su najdalje. Eksperiment je potvrdio tezu da ljudi, kad se ne osjećaju sigurno, imaju iskonsku potrebu zaštititi svoj teritorij (Fast, 1988: 44). Izvan laboratorija, svakodnevno imamo nekoliko prilika vidjeti isto ponašanje: mičemo se od nekoga tko nam stoji preblizu dok čekamo autobus, ili se naginjemo prema nekome kad mu govorimo nešto u povjerenju ili zbog čega nam je neugodno, ako su oko nas drugi ljudi. A upravo se korištenjem prostora u komunikaciji bavi proksemika koja je „teorija neverbalne komunikacije koja objašnjava kako ljudi percipiraju i koriste prostor za ostvarenje svojih komunikacijskih ciljeva, a razvila se iz proučavanja životinjskog ponašanja provedenog u 19. i ranom 20. stoljeću (Hall, 1966: 1).

Teritorijalnost je jedna od tih osobina davno primijećena u promatranju ptica i drugih životinja, a kod ljudi se povezuje s odnosom tijela prema geografskom prostoru – koristimo ju da pokažemo vlasništvo ili branimo svoj teritorij ako se osjećamo napadnuto, u doslovnom ili prenesenom značenju (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 123). Irwin Altman je 1975. iznio tipologiju teritorija koja je aktualna i danas. Primarni teritorij je onaj koje samo „vlasnik“ prostora ima pravo koristiti, lako ih prisvojimo i najčešće se odnose na prostorije u našem domu. Sekundarni teritorij su polu-javna mjesta gdje se susrećemo s prijateljima i poznanicima (stubište, kvartovska trgovina), te javni teritorij, na kojem svatko ima pravo neko vrijeme boraviti, u skladu s možebitnim pravilima (1975: 111-120).

E. T. Hall je pak ustanovio kategorije onoga što on naziva neformalnim prostorom koje čovjek oko sebe apstraktno percipira prilikom komuniciranja:

1. Intimni (između 15-45 cm, koriste supružnici, djeca)
2. Osobni (45-120 cm, prijatelji, ljudi s kojima pričamo u izlasku)
3. Društveni (1,2-3,5 m, kolege s posla, slučajni prolaznik)
4. Javni (više od 4 m, političar pred skupom ljudi na trgu) (1966: 72).



Erving Goffman objašnjava detaljno kako svoj prostor nastojimo označiti, bilo položajem tijela ili stvarnim predmetima (markerima), a nabraja i osnovne načine kako nam drugi pojedinci povrijede osjećaj za teritorij. On uočava: položaj tijela u odnosu na teritorij (udaljenost među pripadnicima različitih indijskih kasti), dodir tijelom ili rukom (seksualno zlostavljanje je najteži oblik ovakve povrede), penetracija očima (zurenje, „buljenje“), povreda zvukovima, riječima te povreda tjelesnim izlučevinama (1971: 44-48).

**Slika 3.** Primjer povrede intimnog prostora položajem tijela (izvor: *YouTube*, serija *Seinfeld*)<sup>4</sup>



Također, nije nebitno napomenuti da ne govorimo samo o tome kako prostor (ili njegova ugroza) utječe na nas i naše poruke. Već vlastitim izborom mjesta za stolom ili u prostoriji mi koristimo taj prostor, manje ili više svjesno, da bismo poslali poruku ili ostavili dojam. U knjizi „Male grupe i timska komunikacija“ detaljno se objašnjava kako raspored sjedenja može govoriti o međusobnom statusu pojedinaca u toj grupi. Autori tako naglašavaju da sjedenjem na suprotnim stranama stola najviše naglašavamo interpersonalnu udaljenost, ali istovremeno se povećava mogućnost primanja i slanja verbalnih i neverbalnih poruka. Sjedenje bliže kutu stola fokus stavlja na materijal i projekt, i može pomoći u suradnji unutar grupe (Harris, Sherblom, 2007: 117-119).

---

<sup>4</sup> Serija se nerijetko u epizodama bavila upravo elementima neverbalnog ponašanja – na humorističan način prikazani su ljudi koji govore ili preglasno ili pretiho, a na sličan način se često komentiraju i razne geste.

### 3.1.1. Fizičko okruženje

Bezbroj je okruženja u kojima komuniciramo, i naša percepcija tog okruženja utječe na našu poruku. Jednom kad je pošaljemo, to će okruženje druga osoba percipirati na svoj način. Dakle, percepcija prostora oko naš utječe na enkodiranje i dekodiranje poruka. Percipiramo formalnost/neformalnost okruženja, toplinu u smislu ugone, privatnost u okruženju, poznavanje okruženja, mogućnost napuštanja te udaljenost (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 94). Gustoća, odnosno prenapučenost nekog prostora djelovat će različito na ljude u raznim kulturama. Amerikanci će izbjegavati prenapučene prostore, u njima će njihovi razgovori biti kraći, dok Japanci nemaju ništa protiv napučenosti u određenim situacijama. Spavanje na podu jedan pored drugog je „japanski“ stil, upravo suprotan „američkom“. Ne čudi stoga što u njihovom jeziku, kako tvrdi Donald Keene, ne postoji riječ za privatnost, iako poznaju i koriste koncept, samo na drukčiji način nego zapadnjaci (Hall, 1966: 142). Privatnost jednostavno možemo definirati kao kontrolu pojedinca nad onim što pokazuje grupi (Altman, 1976: 8).

Humphry Osmond bio je britanski psihijatar i prva osoba koja je, u svrhu opisivanja interijera bolničkih prostorija koje fizički odjeljuju ili povezuju pacijente, skovao termine sociofugalni i sociopetalni prostori (Lang, Moleski, 2010: 95). Oni su skovani na tragu teorije o fizičkom okruženju. On tako razlikuje fiksne elemente (poput zgrada) i polufiksne elemente (stolovi, stolice). Sve to objedinjuje pod nazivom infrakultura, jer se ta pravila razlikuju od kulture do kulture. Zidovi u japanskoj kulturi tako se često mogu pomicati pa se izgled sobe mijenja, dok je na zapadu upravo zid fiksni element. S druge strane, Amerikanci će mijenjati sobe kako mijenjaju aktivnosti, stolovi i stolice su tako više fiksni elementi, dok će na istoku osoba ostati u jednoj sobi, i prilagođavati je aktivnostima koje obavlja (1966: 95-103).

Na našu vlastitu komunikaciju unutar nekog prostora utječe apsolutno sve: od našeg spola i vrste poruke koju želimo poslati do kulture i ostalih brojnih čimbenika. Agnieszcska Sorakowska u svom je istraživanju i globalnoj usporedbi kultura zaključila čak kako i klima u kojoj živimo ima veze s načinom na koji komuniciramo neverbalno. Tako je s grupom autora ustanovila kako:

U hladnijim zemljama ljudi preferiraju zadržati manju udaljenost u komunikaciji sa strancima – ali veću s intimnim partnerima. (...) U usporedbi s hladnijim uvjetima, topliji uvjeti su inducirali veću socijalnu proksemiku; čak i u Sjedinjenim Državama, ljudi u toplijim predjelima su iskazali ponašanje prisnijeg kontakta dodirom nego njihovi sunarodnjaci u hladnijim predjelima (2017: 587).

Iz navedenog se možda dobiva dojam da se teritorijalnost koristi samo u nekim slučajevima kad se želimo obraniti. Naprotiv, čovjek je uspio integrirati osjećaj za teritorijalnost u razne aspekte svog života i to vidimo u praksi svaki dan. Mehrabian objašnjava kako teritorijalnost ima važnu ulogu u saznavanju kako smo rangirani u nekoj društvenoj skupini. Oni koji su više na ljestvici, primjerice, u bolnicama, školama, fakultetima ili radnom mjestu, imaju pristup raznim prostorijama koje su „rezervirane“ samo za njih (1971: 34). „Isto lako, kada je status u pitanju, uvijek je bolje imati ured samo za sebe pa makar bio i manji, nego veći koji moramo dijeliti s kolegama. Naime, osobama višeg statusa daje se više privatnosti“ (Rijavec, Miljković, 2002: 47).

U ovom smo podpoglavlju dakle detaljnije objasnili komunikacijsku okolinu kao jedan od čimbenika koji utječe na naše poruke i ponašanje. No komunikacijska okolina je promjenjiva varijabla, pa je stoga logično i zaključiti da će se u skladu s njom mijenjati i naše ponašanje. Kako na našu komunikaciju djeluju one okolnosti na koje ni mi drugi ne možemo previše utjecati, barem ne u danom trenutku – fizički izgled lica i tijela, pokušat će se odgovoriti u sljedećem podpoglavlju.

### **3.2. Fizički atributi komunikatora**

U kolokvijalnom govoru često čujemo kako je ljepota u očima promatrača i da je najvažnija „unutarnja“ ljepota, ali onda se opet od najmlađih dana susrećemo sa zadirkivanjem zbog nekog fizičkog „nedostatka“, a u kasnijim godinama se trudimo biti privlačni svom partneru ili primjerice itekako znamo da se nećemo identično odjenuti za druženje s prijateljima ili razgovor za posao.

Kada govorimo o fizičkim atributima komunikatora, logično je da ćemo kao efekt za početak spomenuti prvi dojam. U desetini sekunde ga stvorimo, a M. Bond i James C. Wetherbe govore o takozvanom „paketu prvog dojma“ kroz tri osnovna aspekta: vremensko razdoblje, sličnost s nekim poznatim i kategorizaciju ljudi prema otprije poznatim stereotipima (2018: 91-92).

Osim prvog dojma, naša fizička pojava ima posljedice u svim interpersonalnim odnosima: ljubavnim, poslovnim i prijateljskim. O tome detaljno govore Knapp, Hall i Horgan dotičući se razine privlačnosti kroz vremenski odmak, zamki stereotipa na temelju fizičkog izgleda, samopouzdanja, anti-socijalnog ponašanja ... Postoji čitav niz istraživanja o crtama lica i fizičkoj građi koja je većini ljudi ipak privlačna i na temelju nje se odnose prema

drugima. Naglašavaju kako je norma da je „sve lijepo ujedno i dobro“, ali ipak postoje i primjeri gdje fizičku privlačnost povezujemo sa snobizmom, površnošću, egoizmom i drugim nepoželjnim osobinama (Dermer, Thiel, 1975, prema: Knapp, Hall, Horgan, 2012: 155).

Na temelju izgleda „sudi“ se svima, od djece vrtičkog uzrasta do uglednih političkih figura. „Od Napoleonovog hendikepa niskim rastom, do prekomjerne težine Chrisa Christiea<sup>5</sup>, političarima se oduvijek kroz povijest sudilo na temelju njihovog izgleda i osobnosti, pored njihovih političkih stavova“ (Coleman, Wu, 2015: 195).

Postavlja se pitanje – na temelju čega se ta prosudba donosi, odnosno možemo li reći da većina ljudi određene karakteristike na licu smatra privlačnima ili neprivlačnima. Sudeći po naslovnicama modnih časopisa i izgleda top-modela, može se zaključiti da ipak postoji nešto što bismo mogli nazvati „univerzalnom ljepotom“. Grammer i Thornhill su istraživali povezanost određenih facijalnih karakteristika tako što su lice blago konfigurirali u određenom smjeru. Ispostavilo se kako većina muškaraca i žena preferira simetriju lica, iako postoje i rezultati o tome da i asimetrija (boksачki nos, ožiljak na licu) može nekima biti privlačna. Žene su, primjerice, privlačnom kod muškaraca ocijenile jaču čeljust, a muškarci izraženije jagodice kod žena (1994: 238).

S druge strane, potvrde o značenju modnih dodataka, naglašava Škarić, također su poznate još iz najstarijih oblika postojanja u najprimitivnijim zajednicama. U suvremenoj civilizaciji o njejoj važnosti govore popularizacija zanimanja poput stilista, frizera, ortodonata te estetskih kirurga (op. a. modnih blogera, *influencera*) (2000: 186).

Istraživanje koje su proveli NACE (*National Association of Colleges and Employers*) 2006. godine pokazalo je da vizualna prezentacija značajno utječe na potencijalni ishod nečijeg razgovora za posao. Rezultati su prikazani u sljedećoj tablici:

**Slika 4.** Utjecaj modnog stila kandidata na ishod razgovora za posao (izvor: NACE)

ATRIBUT	NEMA UTJECAJA	SLAB UTJECAJ	VISOKI UTJECAJ
Dotjeranost	6%	21%	73%
Netipična odjeća za razgovor za posao	13%	38%	49%
Rukovanje	22%	45%	33%
Piercing	26%	43%	31%
Vidljive tetovaže	25%	46%	29%
Netradicionalna boja kose	26%	46%	28%
Neobična frizura	30%	49%	21%
Naušnice na muškarcu	54%	34%	12%
Brada	73%	22%	5%
Brkovi	83%	16%	1%

<sup>5</sup> Američki političar i bivši guverner američke savezne države New Jersey.

Ugledne državne i nedržavne institucije (...) izdvajaju znatna sredstva iz svoga proračuna za namjene oblikovanja izgleda svojih predstavnika, čak i više nego za njihovo govorničko školovanje. Modni trendovi te prigoda i uloga koju svaki sudionik ima odredit će stupanj dotjeranosti izgleda i njegov stilski primjer (Škarić, 2000: 186).

### **3.3. Ponašanje komunikatora (govor tijela)**

Jedan od prvih znanstvenika koji je upotrijebio termin kinezika bio je Ray Birdwhistell u svom „Uvodu u kineziku“. Taj pojam definira kao „svjesne i nesvjesne psihomuskulatorne kretnje tijela koje interveniraju ili rezultiraju statičnim položajima, naučene ili somatogene, u vizualnoj, vizualno-akustičnoj ili kinestetičkoj percepciji, koja, bilo izolirana ili kombinirana s lingvističkim i paralingvističkim strukturama (...) sadrži namjernu ili nenamjernu komunikacijsku vrijednost“ (prema: Padula, 2009: 582-584).

Ne može se dovoljno naglasiti kako za ispravnu interpretaciju govora tijela kinetički stručnjaci konstantno naglašavaju okolišne i kulturalne čimbenike (Fast, 1988: 2). Govor tijela u ovom poglavlju podijelit ćemo po uzoru na Knappa, Halla i Horgana na: geste, dodire, izraze lica te paralingvistiku. Iako neće biti zasebno spomenuti, potrebno je naglasiti da način hoda i držanja također imaju važnu ulogu u neverbalnoj komunikaciji (2012: 199). U ovom dijelu poglavlja dobiva se uvid u treći aspekt kroz koji se proučava neverbalna komunikacija, nakon komunikacijske okoline te fizičkih atributa komunikatora.

#### **3.3.1. Izrazi lica**

Od svih neverbalnih ponašanja izrazi lica daju nam ponajviše informacija (Coleman, Wu, 2015: 102). Tome u prilog ide i tvrdnja da od svih dijelova tijela, licem najbolje izražavamo emocije, što nam omogućava da jednostavnije pratimo razne zakonitosti u tom području. Ne označavaju svi izrazi lica samo jednu emociju, a neki mogu biti kombinacija više njih (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 193).

Nije u potpunosti dokazano koliko je različitih izraza lica univerzalno za jednu emociju, no postoji nekoliko dokaza u prilog tezi da su to verzije sa otvorenim i zatvorenim ustima prilikom bijesa i gađenja, te varijacije u kontrakciji mišića prilikom iskazivanja emocije.

Također nije sigurno koliko emocija ima univerzalno facijalnu ekspresiju koja ju prati. Dokazi su naj snažniji za emocije sreće, ljutnje, gađenja, tuge i straha/iznenađenja (Ekman, 1999: 316). No kao i sve u govoru tijela, izrazi lica nisu izolirana kategorija, već ovise primjerice i o našem karakteru. Neki ljudi su jednostavno manje ekspresivni od drugih. „Ljudi se mogu svrstati u vanjske ili unutarnje tipove. Unutarnji tipovi ne pokazuju svoje osjećaje izrazima lica, dok vanjski to čine u velikoj mjeri (Rijavec, Miljković, 2002: 33).

No ekspresije lica ne služe samo kako bismo poslali što jasniju poruku – od cjelovitog govora tijela upravo facijalne ekspresije koristimo često kako bismo sakrili istinu. Allan i Barbara Pease objašnjavaju kako će se ljudi koji lažu – suprotno popularnom uvjerenju – manje smijati. No, problem s laganjem pomoću facijalnih ekspresija je taj što naša podsvijest djeluje odvojeno od naše verbalne laži, pa nas odaje govor tijela. Samo najbolji lašci, poput političara i glumaca, uspijevaju rafinirati svoje pokrete do te mjere da laž bude uvjerljiva (2004: 146). Izrazi lica najviše nam otkrivaju, ali samo ako ih znamo pravilno „čitati“, a upravo ovaj aspekt neverbalne komunikacije je izrazito kompleksan, baš kao i samo proživljavanje određene emocije – nerijetko prolazimo u kratkom razdoblju čitav dijapazon emocija, pa se tako naša usta stišću u ljutnji, a obrve odaju šok (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 265).

### **3.3.2. Geste**

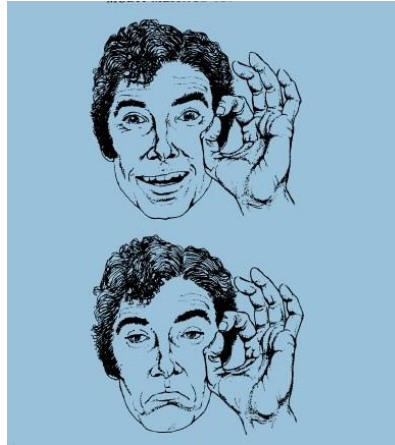
Palac prema dolje u jednom je trenutku u povijesti označavao smrt nekog čovjeka. Upravo tako su vladari na osnovu borbe gladijatora koju su upravo gledali u areni na temelju navijanja naroda, ali i vlastitog zadovoljstva onime što su vidjeli, odlučivali o sudbini gladijatora – jedna gesta imala je silnu snagu bez izgovorene ijedne riječi.

Gestama smatramo pokrete, obično rukama ili glavom, koji nose određeni komunikacijski kod. Imaju dvije osnovne funkcije: koristimo ih kad ne možemo ili ne želimo govoriti (geste neovisne o govoru) i kad sadržaj naše verbalne komunikacije želimo učiniti pamtljivijim (geste ovisne o govoru) (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 229).

Amblemi su geste oko čijeg značenja postoje dogovori oko njihovog značenja, a mogu biti statične ili pokretne (Hans, 2015: 47). U literaturi se kao najrašireniji primjer najčešće spominje znak „OK“, koji se tvori spajanjem palca i kažiprsta u krug, uz naglasak kako nema isto značenje za sve i u svim kulturama (Knapp, 1978, Pease, 2004, Hall, 1966). Tako za

Engleza i Amerikanca taj znak ima samo jedno značenje, dok opet za Francuza ne mora biti tako, što pokazuje i sljedeći primjer.

*Slika 5.* Različita značenja za znak OK (izvor: Morris, 2002.)



Za Francuze prvo značenje znaka zaista će biti da je sve u redu, to jest da je sve „OK“, no drugi će, obzirom na čovjekov izraz lica prije biti shvaćen kao nula, ništica i nekakav izraz nezadovoljstva. Ili primjerice, dok je lupkanje kažiprstom po nosu u Engleskoj znak za nešto strogo povjerljivo, Talijani će tako upozoravati prijatelja na neku opasnost (Morris, 2002: 51-53). Pored znaka OK, dva najrasprostranjenija znaka su „palac gore“ i „V znak“, a poznavanje različitog značenja ovih amblema u raznim kulturama itekako je korisno znati jer bismo u suprotnom, iz neznanja, misleći da stopiramo automobil, mogli nekoga slučajno poslati „k vragu“ (Pease, 2004: 18-21).

Ilustratori su geste koje nisu neovisne o verbalnoj komunikaciji, za razliku od amblema, a iz brojnih pokušaja klasifikacija proizlaze sljedeća 4 tipa ilustratora: geste za referiranje na konkretne ili apstraktne pojmove, geste koje ukazuju na odnos govornika s onim na što (ili koga) se referira, geste koje služe kao vizualna interpunkcija te geste koje pomažu u regulaciji dijaloga (Knapp, Hall, Horgan; 2012: 211).

Birdwhistell se zauzimao za stajalište da jednom kad prihvatimo premisu da svaka kretnja ima neko značenje, možemo započeti s razumijevanjem te geste. No Fast ima problema upravo s tom osnovnom premisom i pritom naglašava najveću problematiku kinezike – češkanje nosa zaista može biti gesta koja označava neslaganje, ali istovremeno može samo značiti da nekoga svrbi nos. Zato je prilikom proučavanja gesti najvažnija zadaća odvojiti važne od nevažnih gesti (1988: 149).

### 3.3.3. Dodir i paralingvistika

U prethodno spomenutom istraživanju<sup>6</sup>, autori su naglasili da su brojni šefovi istaknuli kako im je pored fizičkih karakteristika i modnog stila važan, ako ne i važniji, kandidatov stisak ruke prilikom upoznavanja (NACE, 2006). Rukovanje pri upoznavanju ili „odzdravljanju“ je tek jedan od oblika neverbalne komunikacije dodirom. Ashley Montagu u djelu „Dodir: Važnost ljudske kože“ naglašava kako je dodir ključno osjetilo za čovjeka, neophodno za život. Pomaže u svakodnevnoj komunikaciji, a postoje i dokazi o tome kako smanjuje utjecaje anksioznosti i depresije (1986: 2-8).

Podjele dodira su brojne: ovisno o vrstama koje uočavamo, preko toga dodirujemo li sebe ili druge, do toga što se dodirom želi postići. Ponovno su važni kontekst, kultura, spol i navika – ali dosad je jasno da je to lajtmotiv kod svih neverbalnih ponašanja – ni dodir nikad ne promatramo izvan konteksta. Ipak, radi lakšeg snalaženja s rezultatima u istraživačkom dijelu rada navodi se sljedeća podjela o tome kakve poruke možemo komunicirati dodirom: utjecaj na nekoga, pozitivan efekt, negativan efekt, igra, interpersonalna responzivnost, interaktivno upravljanje i raspoređivanje i podjela zadaća (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 257).

U politici, dodir koji je posebno zanimljiv je upravo prvo spomenuto rukovanje. Ono što je u teoriji znak pomirenja, kod političara je u praksi često samo još jedna konfrontacija, a iz njega možemo otkriti dosta o oba politička aktera koji se rukuju (Blum, 1988: 12). Autorica tako prepoznaje izraze dominacije kroz rukovanje, takozvano „ruka ruku mije“ rukovanje, rukovanje prilikom kojeg se izbjegava kontakt očima, rukovanje pri kojemu osoba pokazuje podređenost tako što tijelom rukovanja stane izrazito udaljena, mlako rukovanje, čvrsto rukovanje – i baš svatko može dosta toga otkriti o političaru ako se promatra u ispravnom socio-političkom kontekstu (1988: 13-16).

Paralingvistika i dodir nisu naglašeni toliko koliko i ostala ponašanja komunikatora, pa će zbog toga i u istraživačkom dijelu rada najmanje pozornosti biti posvećeno ovim elementima, jednostavno jer zauzimaju najmanji udio u neverbalnom ponašanju političara – dodira nema jer stoje za govornicom, a većina je uvježbana da se prilikom govora ne nakašljavaju, zamuckuju i slično. Dodira u formalnoj situaciji političkog govora gotovo da i nema, osim dodirivanja sebe, a paralingvističke znakove je zbog njihove specifičnosti gotovo neizvedivo (a možda i nepotrebno) pobrojiti zasebno za potrebe ovakvog rada. Uostalom,

---

<sup>6</sup> Istraživanje provedeno o utjecaju fizičkih karakteristika ljudi na ishod razgovora za posao (NACE, 2006.)



takvo je ponašanje idealno istraživati i zapisivati zvučno, verbalno je nešto teže objasniti paralingvističke pojave (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 323). Naime, u element paralingvistike spada sva neverbalna komunikacija koja se proizvodi zvukom, ali sama nije verbalna komunikacija. Škarić tako navodi mljackanje, pročišćavanje grla, ali i pljeskanje u znak oduševljenja. Ilustratori, kad su onomatopejska oponašanja, mogu biti i regulatori (siktanje *psst!* kad želimo tišinu), najčešće su adapteri (pročišćavanje grla, iskašljavanje), a mogu biti i amblemi (zvuk za poljubac, ili *ts-ts* za dozivanje) (2000: 183). I ponovno, naglašava se kontekst. Primjerice, u popularnoj kulturi je zahvaljujući filmskoj industriji općeprihvaćen polagani pljesak, koji obično ironizira osobu kojoj se plješće, a netko može mljackati hranu namjerno znajući da će taj čin nekoga iznervirati, dok netko jednostavno radi to nesvjesno. Također, istraživanja su pokazala da boja i ton glasa mogu imati veliku ulogu prilikom uvjeravanja drugoga u nešto. Fluentniji izgovor, brži i glasniji izgovor, i bez zamuckivanja – sve su ovo karakteristike povezane s namjerom o uvjeravanju (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 356).

Ovime smo zaključili prikaz i analizu ponašanja komunikatora kao treće područje proučavanja neverbalne komunikacije. Poglavlje koje slijedi jest istraživački dio rada, i u njemu će biti predstavljene metode, ciljevi, hipoteze i rezultati vezani za neverbalnu komunikaciju Baracka Obame i Donalda Trumpa.

## **4. ANALIZA NEVERBALNE KOMUNIKACIJE BARACKA OBAME I DONALDA TRUMPA**

Sjedinjene Američke Države nalazile su se u nezavidnoj socio-ekonomskoj situaciji prije predsjedničkih izbora 2008. godine. Najveći naglasak tada je bio na ekonomskim pitanjima za rješenje velike financijske krize. Tadašnji senator savezne države Illinois Barack Obama, demokrat po političkom opredjeljenju, 4. studenog službeno je izabran za predsjednika (44. po redu) Sjedinjenih Američkih Država. Nakon završenog mandata ponovno je izabran za naredne četiri godine (history.com, 2009). Nakon dva njegova mandata, sljedeći izabrani predsjednik u studenom 2016. postao je ekonomist, multimilijunaš i *reality* zvijezda Donald Trump, republikanac po političkom opredjeljenju. Pod sloganom „Učinit ćemo Ameriku ponovno velikom“ vodi SAD-a i danas (history.com, 2016).

S ciljem da se utvrdi učestalost neverbalnih gesti i usklađenost neverbalne komunikacije s verbalnom kod dvojice političara, provela se analiza njihovih političkih govora i susreta. Sljedeća podpoglavlja detaljno pojašnjavaju predmet i ciljeve istraživanja, istraživačke hipoteze, znanstveno-istraživačku metodu te rezultate provedenog istraživanja.

### **4.1. Predmet istraživanja**

Predmet istraživanja ovoga rada je neverbalna komunikacija u političkim obraćanjima Baracka Obame i Donalda Trampa. Prvo će se pobrojati pojavnost određene kategorije neverbalne komunikacije dvojice kandidata. Nakon utvrđene frekventnosti detaljnije će se analizirati i opisivati elementi koji su se najčešće pojavljivali te općeniti dojam, kao i usklađenost neverbalne komunikacije s verbalnom, i to u skladu sa saznanjima iz teorijskog okvira rada.

Zbog objektivnosti su izabrani govori koji su služili istoj političkoj svrsi. Također, iz istog razloga izabrani su govori Baracka Obame prilikom prve kandidature/pobjede – kako bi se usporedila neverbalna komunikacija oba kandidata u trenutku kada su bili prvi put suočeni s predsjedničkom utrkom, te je razina iskustva u tom smislu relativno podjednaka.

## **4.2. Ciljevi istraživanja**

Generalni cilj ovog istraživanja je utvrditi frekventnost određenih elemenata te usklađenost verbalne i neverbalne komunikacije Baracka Obame i Donalda Trampa u važnijim političkim istupima u razdoblju njihove političke aktivnosti u predsjedničkoj utrci i predsjedničkim govorima 2008., odnosno 2016. godine. U svrhu lakšeg postizanja rezultata, određeni su specifični ciljevi:

- ispitati koje se geste, mikroekspresije i pokreti tijela pojavljuju,
- ispitati frekventnost određenih kategorija neverbalne komunikacije,
- paralelnom usporedbom ispitati vrijednosti kod dvojice političara,
- ispitati postojanost uzročno-posljedične veze verbalne i neverbalne komunikacije kod dvojice političara u smislu unaprijed naučene neverbalne komunikacije.

## **4.3. Istraživačke hipoteze**

U skladu s ciljevima postavljene su i hipoteze, koje će se sukladno rezultatima istraživanja potvrditi ili opovrgnuti. One su sljedeće:

H1 Najfrekventnija kategorija neverbalnog ponašanja Baracka Obame su afirmativne geste.

H2 Najfrekventnija kategorija neverbalnog ponašanja Donalda Trampa su prijeteće geste.

H3 Osmijeh i izražene ekspresije nemaju ulogu u neverbalnoj komunikaciji Baracka Obame.

H4 Osmijeh i izražene ekspresije nemaju ulogu u neverbalnoj komunikaciji Donalda Trampa.

H5 Neverbalna i verbalna komunikacija Baracka Obame su sinkronizirane.

H6 Neverbalna i verbalna komunikacija Donalda Trampa su sinkronizirane.

H7 Neverbalna komunikacija oba političara je u većoj mjeri naučena.

## **4.4. Znanstveno-istraživačka metoda**

U ovom radu prezentirat će se jednokratno mikroistraživanje prošlosti bez namjere ponavljanja. Rezultati su dobiveni kombinacijom kvantitativne i kvalitativne metode. Prva metoda pružit će odgovore na pitanja koliko se pojavljuju neka neverbalna ponašanja,

odnosno brojčano će se iskazati (kvantificirati) u frekvenciji i postocima određena neverbalna kategorija. „Osnova kvantitativnog pristupa je oslanjanje na teoriju ili hipotezu, odnosno istraživanje služi provjeri postavljene teorije ili hipoteze. Osnovni cilj istraživanja je poopćavanje rezultata“ (Verčić, Čorić, Vokić, 2011:4)<sup>7</sup>.

Međutim, u teorijskom dijelu rada više puta je spomenuto kako se zaključci o svrsi neverbalne komunikacije ne mogu promatrati izvan konteksta, odnosno da njena analiza nije ista bez promatranja verbalne komunikacije. Kako se hipoteze H6, H6 i H7 tiču uzročno-posljedičnih veza, pri čemu je neverbalno ponašanje zavisna varijabla, a riječi koje političari izgovaraju nezavisna, tako će se i u primjerenom trenutku koristiti kvalitativna metoda.

Upravo zbog uspostavljanja uzročno-posljedične veze, ali i donošenja zaključaka o neverbalnoj komunikaciji o kojoj nije dovoljno samo znati koliko je ima već i što znači, ne govori se samo o interpretaciji rezultata kvantitativne analize, već o nadopuni kvalitativnom analizom. „Svrha kvalitativne metode je dublji uvid i razumijevanje istraživnog problema“ (Verčić, Čorić, Vokić, 2011: 5), a mi smatramo da će kombinirana metodologija upravo pružiti lakše ostvarivanje cilja istraživanja.

U okviru sa zadanim parametrima ispravnog proučavanja neverbalne komunikacije i želje za objektivnim rezultatima: uvrštene su snimke govora na kojima se političarima vidi cijelo tijelo, u kojima sjede jedan pored drugog i dva video isječka na kojima su za govornicom. Predmet istraživanja je neverbalna komunikacija u sljedećim govorima:

1. Druga debata Baracka Obame i oponenta Johna McCaina.
2. Druga debata Donalda Trumpa i oponentice Hillary Clinton.
3. Inauguracijski govor Baracka Obame.
4. Inauguracijski govor Donalda Trumpa.
5. Govor Baracka Obame pred skupštinom UN-a.
6. Govor Donalda Trumpa pred skupštinom UN-a.
7. Susret bivšeg predsjednika Baracka Obame i trenutnog predsjednika Donalda

Trumpa.

Uzorak je ukupan broj uočenih neverbalnih ponašanja.

Jedinica istraživanja je određeno neverbalno ponašanje koje se pojavilo u određenom kontekstu i vremenskom razdoblju. U skladu s tim, neverbalna komunikacija promatrana je

---

<sup>7</sup> Naglašava se kako su u ovom podpoglavlju korišteni izrazi (mikroistraživanje, kvalitativna metoda) preuzeti iz metodoloških priručnika, a u svrhu istraživačkih radova. Zbog bolje preglednosti citirat će se na kraju svakog paragrafa, a ne iza svake rečenice – ovako se naglašava kako te formulacije nisu naš rad, već pripadaju spomenutim autorima.

zavisno od verbalne: primjerice, neke su kretnje brze, kratke i opetovane, ali ih svejedno ima smisla brojati kao jednu jedinicu, u suglasju s verbalnom komunikacijom, naročito kad su u pitanju ilustratori i regulatori<sup>8</sup>.

Rezultati su prikazani u sljedećem podpoglavlju.

#### 4.5. Rezultati istraživanja

**Tablica 1.** Učestalost određenog neverbalnog elementa u odnosu na cjelokupnu neverbalnu komunikaciju Baracka Obame i Donalda Trampa u debati (izvor: vlastito istraživanje)

KATEGORIJA neverbalnog ponašanja	BARACK OBAMA	DONALD TRUMP
blagi osmijeh	2	5
široki osmijeh	9	2
napućene usne	/	12
oblizivanje	/	16
podizanje obrva	/	13
stiskanje očiju	/	7
mrštenje	/	4
nabrajanje prstima	10	4
palac i kažiprst spojeni u nulu	48	98
podizanje kažiprsta	44	41
ruka kao regulator	110	78
upiranje prstom	17	45
palac moći	58	/
podignuti dlanovi	6	5
dodirivanje sebe	2	8
uzdah/glasni udisaj	/	9
UKUPNO	306	347

U tablici 1 je prikazana učestalost određenog elementa neverbalnog ponašanja u odnosu na ukupnu neverbalnu komunikaciju u debatama. Prema podjelama spomenutim u prethodnom poglavlju i bolje preglednosti izrazi lica i mikroekspresije označeni su plavom bojom, geste su označene zelenom bojom, a dodir i paralingvistika crvenom. Vidljivo je kako

<sup>8</sup> Kad kandidat u debati govorom tijela prati govor o nekom kružnom događanju, vrti svoj kažiprst po zraku nekoliko puta u krug. Nema smisla brojati svaki krug, on kao takav nema značenje. Broji se cjelokupna gesta kao jedna referentna jedinica.

su geste najčešći oblik neverbalnog ponašanja kod obojice kandidata. Barack Obama najčešće koristi geste rukama kao regulatore komunikacije (u ovom slučaju samo jedna jer drugom drži mikrofon), a najfrekventniji amblem jest takozvani „palac moći“. Donald Trump preferira ambleme i ilustratore: najfrekventnija gesta su palac i kažiprst spojeni u nulu, a nakon toga regulacija rukom te upiranje prstom u oponenta.

Vidljivo je i kako je raspon kategorija neverbalnog ponašanja kod Donalda Trumpa veći, a i ukupna frekventnost veća nego kod Baracka Obame.

*Slika 6.* „Palac moći“ kod Baracka Obame (izvor: *YouTube*)



Neverbalno ponašanje Baracka Obame u ovoj debati može se smatrati usklađenim. Njegove kretnje nisu pretjerano dramatične, u skladu su s njegovom verbalnom komunikacijom i najčešće koristi lijevu ili desnu ruku kao regulatore svoje komunikacije, kao svojevrsnu puntuaciju. Gore prikazani „palac moći“, koji predstavlja snagu karaktera i ego, u neverbalnoj komunikaciji simbolizira pridavanje važnosti vlastitim stavovima i osobi (Pease, 2004: 138), uvijek se koristi uz govor o „promjeni iz temelja“ i „najboljoj naciji na svijetu“, a tu se ujedno i ton glasa povisi, s očitom željom da naglasi kako vjeruje u ideje koje prezentira. Kad govori o „onima na vrhu“ ruku stavlja iznad glave, a „rezove u porezima“ prati spuštanje ruke. Gestu „rezanja zraka rukom“ također koristi u skladu s verbalnom komunikacijom govoreći o „uništavanju Al-Qaede“ i prilikom isticanja nekih negativnih

poteza oponenta McCaina. Ne propušta pokazati na oponenta svaki put kad spominje negativnosti u vladi, koje nužno i nisu povezane s McCainom, ali ga zato pritom ne gleda u oči, a većinom mu je i okrenut leđima, što može biti dokaz o neiskrenosti, točnije pretjerivanju prilikom takvih optužbi. „Kad nas netko ne gleda u oči dok nam se obraća, naše povjerenje u njegov kredibilitet drastično opada, iako se možda radi samo o tome da su sramežljivi“, ipak političari si tako nešto ne mogu dozvoliti (Pease, 2004: 184).

Kad B. Obama govori o količinama i nabranjima koristi geste nabrajanje prstima, a prilikom upozoravanja o „tome što će osiguravajuće kuće napraviti ljudima“ i isticanju „zadnje stvari koju želi istaknuti“ diže prst gore.

Sve navedeno ostavlja dojam fluentne, usklađene komunikacije, promatrač se ne zamara – štoviše, njegova neverbalna komunikacija olakšava praćenje debate. Tome u prilog idu i kvantitativni podaci u kojima se ne iščitava veliki broj različitih elemenata neverbalne komunikacije.

*Slika 7.* Položaj sjedenja kod Baracke Obame u debati (izvor: *YouTube*)



Dok oponent govori B. Obama sjedi opušteno, ne šeeće po pozornici, ne prekida ga nijednom i prati ga pogledom. Kad sam govori njegova stopala su postavljena paralelno, stav mu je uspravan i miran dok sluša pitanje. Na slici 6 vidljiva je očita razlika u sjedećem stavu

Obame i njegovog oponenta. Poza McCaina govori „nemam komentara“, dok je Obama spreman na akciju (Pease, 2002: 243).

*Slika 8.* Ironični smješkak Baracka Obame (izvor: *YouTube*)



Njegove mikroekspresije su gotovo nepostojeće u promjeni, zbog toga što cijelo vrijeme ima blage obrve i ozbiljan pogled. Iznimka u takvom ponašanju je ironični smiješkak, kao odgovor na kritiku Johna McCaina.

*Slika 9.* Kažiprst upozorenja Donalda Trumpa (izvor: *YouTube*)





Potpuna suprotnost u dojmu je neverbalna komunikacija Donalda Trumpa. Kod njega se pojavljuje više elemenata neverbalne kategorije, pri čemu su i učestaliji. Jedna od frekventnijih gesti Donalda Trumpa je kažiprst upozorenja. Dok je kod Obame, iako korišten, taj prst često blago savinut, kod Donalda Trumpa uvijek je u potpunosti uspravan, i gotovo uvijek ponavlja gestu nekoliko puta zaredom – kao i sve ostale. Preferira i upiranje prstom u oponenticu – za razliku od Obame gotovo nikad ne izbjegava kontakt očima. Kao što navodi stručnjakinja za neverbalnu komunikaciju Janine Driver (stranica zadnji put posjećena 2.rujna, 2018) prilikom analize neverbalnog ponašanja političara „kad netko upire prstom u nas, gotovo da imamo osjećaj da je uperio pištolj.“ U Trumpovom slučaju komunikacija je jedino tada sinkronizirana. Kažiprst prati povišeni ton govora i prodoran pogled, izmjena mikroekspresije u stiskanje očiju i napućene usne te praćenje verbalnom komunikacijom upozorenja jer izgovara: „ona se nikad neće promijeniti“, „lagala je uvijek i laže i sad“, „ubit ćemo Bin Ladenu“ i sl.

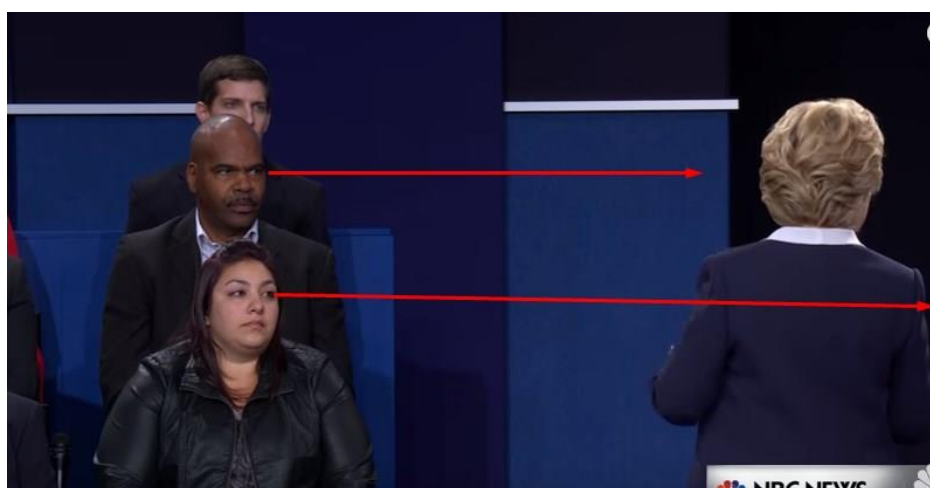
No generalno ne ostavlja dojam sinkronizacije – kretnje su brže od izgovaranog, ponavlja ih i nakon što završi rečenicu, te djeluju konfuzno na promatrača. Osim toga, uz rečenice: „Obamin plan zdravstvenog osiguranja je bio katastrofa“ ili „obrazovanje je katastrofa“ pokazuje znak palca i kažiprsta koji bi kod gledatelja generalno trebao izazvati pozitivne emocije (Knapp, Hall, Horgan, 2012; Pease, 2004). Iako nas takvo nesinkronizirano ponašanje načelno otkriva u laganju (Knapp, Hall, Horgan, 2012; Pease, 2004; Morris, 2002), što može biti istina, ono bi moglo biti također dokaz i o tome kako je Trump naučio određene neverbalne simbole (poput palca i kažiprsta u nulu) zbog sugestije profesionalaca iz tima, u želji da, kako je već objašnjeno, izazove pozitivne emocije kod publike.

**Slika 10.** Stav i položaj tijela Donalda Trumpa u odnosu na okolinu (izvor: *YouTube*)



Suprotnost između dva političara vidljiva je i u korištenju fizičkog prostora, odnosno komunikacijske okoline. Donald Trump rijetko sjedi, a gotovo uvijek kad oponentica dođe na njegov dio pozornice, pokušava vratiti dio moći i teritorija tako da stane vrlo blizu nje. Dok Hillary Clinton govori, njegovo kretanje odaje dojam nervoze, ali isto tako i pripreme za napad (Driver, stranica zadnji put posjećena 2.rujna, 2018). Tome u prilog ide i činjenica da su to trenuci kad prekida oponenticu. Uz to, rijetko adresira oponenticu funkcijom ili punim imenom i prezimenom, poput Obame, već koristi zamjenicu „ona“ i zove je prvim imenom, a također koristi i kolokvijalni jezik.

*Slika 11.* Publika ne prati Hillary Clinton dok izlaže (izvor: *YouTube*)



Možda nesvjesno, ali Trumpovo hodanje po pozornici bilo je efektno u smislu da je ponovno skrenuo pozornost na sebe, čak i za vrijeme izlaganja oponentice. To je jasno vidljivo na slici 9 koja prikazuje dva člana publike kako gledaju u njegovom smjeru, iako osoba koja govori stoji ispred njih. Član publike na slici 9 gleda u H. Clinton, a u videu je jasno kako Trumpovo koračanje i njemu trenutak kasnije oduzima pažnju. Situacija je ponovno takva da Clinton prelazi na njegovu stranu govornice, što odmah izaziva njegovu reakciju.

**Slika 12.** Mikroekspresija ironije Donalda Trumpa (izvor: *YouTube*)



Oblizivanje, pućenje usana, podizanje obrva – lice Donalda Trumpa mijenja izraze ovisno o tome kako se osjeća. Neke od tih ekspresija vidimo dok govori, ali češće dok reagira na ono što čuje. U intervjuu prilikom analize Putina i Obame, ekspert za neverbalnu komunikaciju Patrick Stewart naglašava kako su upravo trenuci kad političar ne govori oni trenuci kad promatra njihovo neverbalno ponašanje. „Dok govore, mogu se osloniti na skriptirane govore, ali kad reagiraju na okolinu, prije ćemo ih uloviti nespremne“ (Murray, stranica zadnji put posjećena 31.kolovoza, 2018).

**Tablica 2.** Frekventnost neverbalne komunikacije Baracka Obame i Donalda Trumpa na inauguracijskom govoru (izvor: vlastito istraživanje)

KATEGORIJA	BARACK OBAMA	DONALD TRUMP
široki osmijeh	1	1
blagi osmijeh	5	3
obje ruke kao regulatori	28	2
jedna ruka kao regulator	54	31
palac i kažiprst spojeni u nulu	35	96
„zvonik“	10	/
upiranje prstom	18	/
„palac moći“	41	/
uspravni kažiprst	19	26
palac gore	/	1
UKUPNO	211	160

Iz tablice 2 je vidljivo kako isti elementi neverbalne komunikacije dominiraju – Barack Obama koristi pretežno geste sinkronizirane s govorom, dok se Donald Trump oslanja čak 96 puta na gestu palca i kažiprsta spojenih u nulu. Kod Baracka Obame primjetna je manja pojavnost različitih kategorija gesti i neverbalnog ponašanja. Prisutne su tek dvije ekspresije lica, a ostalo neverbalno ponašanje spada pod geste rukama.

*Slika 13.* Osnovni stav Baracka Obame za vrijeme inauguracijskog govora (izvor: *YouTube*)



Barack Obama nije znatno promijenio princip neverbalne komunikacije, samo ga je prilagodio prigodi koja je svečanija od predsjedničke debate. Ostaje vjeran „palcu moći“, a ostatak komunikacije većinski otpada na regulatore govora s obje, ali ipak dvostruko češće jednom rukom. Njegove ruke su blago prekrížene i naslonjene na govornicu – tek jednom nakratko rukama prima govornicu. Radi se o takozvanom „zvoniku“, gesti karakterističnoj za političare. Ruke više položene u zvonik mogu označavati agresivnost, a ovaj tip zvonika ostavlja dojam „tihog samopouzdanja“, a ujedno ima više učinka na publiku od agresivnijih gesti. I Winston Churchill je agresivne ruke na bokovima u kasnijem političkom djelovanju zamijenio gestom „zvonika“ (Blum, 1988: 46).

*Slika 14.* Obrazloženje mikroekspresija Baracka Obame na inauguracijskom govoru (izvor: *YouTube*)



Iz slike 12 dobivamo dojam da se Barack Obama mršti, što jest djelomično točno u smislu važnosti za analizu neverbalne komunikacije. Njegov izraz lica ponovno ostaje nepromijenjen i njime se stječe dojam da odgovornosti koju prihvaća daje na važnosti, stoga izostaje i osmijeh, osim na početku govora i na kraju. No mrštenje djelomično treba promatrati i iz kuta komunikacijske okoline te treba s oprezom uzeti njegove izraze lica budući da je sunčeva svjetlost pokrila govornicu, što je samo dokaz koliko je važno promatrati neverbalnu komunikaciju u cjelokupnom kontekstu.

*Slika 15.* Dominatna gesta Donalda Trampa na inauguracijskom govoru (izvor: *YouTube*)



Čak 60% neverbalne komunikacije D. Trumpa u njegovom inauguracijskom govoru čini gesta palca i kažiprsta spojena u nulu. Obzirom da je baš kao i u debati koristi uz negativne i pozitivne kontekste (a značenje u Americi je poznato kao pozitivno, odnosno „sve je u redu“), može se opravdano posumnjati u to da je kretnja naučena. Pogotovo ako znamo da spada u kretnje nezavisne od govora, kojih su odrasli svjesni otprilike koliko i izbora verbalnih izraza, te stručnjaci naglašavaju da smo upravo takve geste, koje se pretežno izvode rukama, itekako sposobni kontrolirati (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 201). Međutim, postavlja se pitanje kako je tolika frekventnost djelovala na gledatelje diljem Amerike, ali i svijeta, obzirom da je njeno značenje kulturološki uvjetovano<sup>9</sup>.

*Slika 16.* Pozdravna gesta B. Obame i D. Trumpa na inauguracijskom govoru (izvor: *YouTube*)



Za pozdravnu gestu na kraju govora B. Obama ponovno izabire blažu varijantu, podižući mirno dlan i tako promatrača ponovno asocira na njegov mirni „zvonik“ za vrijeme držanja govora – pozdravlja se, ali pokazuje i „tihi“ autoritet. Pozdrav D. Trumpa znatno je interaktivniji – podiže stisnutu šaku u zrak koja simbolizira zajedničku pobjedu i napad. Glavna funkcija interaktivnih gesti u koju spada i ova D. Trumpa sa slike 14 jest uključivanje sugovornika (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 214). Iako to zasigurno nije jedini faktor utjecaja,

---

<sup>9</sup> Pogledati stranicu 26.

publika na inauguracijskom skupu D. Trampa još glasnije je počela iskazivati podršku nakon njegove posljednje geste, nego što je bio slučaj s pozdravnom gestom B. Obame.

**Tablica 3.** Frekventnost neverbalne komunikacije B. Obame i D. Trampa u govoru pred skupštinom UN-a (izvor: vlastito istraživanje)

KATEGORIJA	BARACK OBAMA	DONALD TRUMP
podizanje obrva	/	6
palac i kažiprst tvore nulu	80	182
kažiprst upozorenja	110	4
„palac moći“	23	/
jedna ruka kao regulator	64	147
obje ruke kao regulator	84	10
„zvonik“	8	/
upiranje prstom	5	/
nabrajanje prstima	4	/
glasni udisaj	/	2
dodirivanje sebe	5	/
UKUPNO	383	351

Iz tablice 3 vidljivo je kako isti neverbalni elementi dominiraju i u ovom političkom govoru. S druge strane, frekventnost neverbalne komunikacije povećala se za oko 50% u odnosu na inauguracijski govor, ali s obzirom na to da se radi o otprilike dvostruko dužem govoru, stvarna frekventnost ostaje u prosjeku 9 gesti u minuti. Brojka kod Donalda Trampa je nešto niža, ali dojam je suprotan upravo zbog vremenskog trajanja određene radnje. Nekoliko puta je zabilježeno kako Donald Trump drži ruku u zraku i do 15 sekundi.

*Slika 17.* Obamin ublaženi palac i kažiprst spojeni u nulu (izvor: *YouTube*)



U govoru pred skupštinom UN-a Barack Obama omiljenu gestu „palca noći“ zamjenjuje u smislu najfrekventnijih s palcem i kažiprstom koji tvore nulu, te kažiprstom upozorenja. Kako je vidljivo na slici 15, njegov palac i kažiprst spojeni su u nulu, no kao što je spomenuto i za njegovo upiranje prstom, ona je blaža verzija te geste. Njegove kretnje odgovaraju njegovom izrazito blažem govoru u odnosu na onaj Donalda Trumpa.

*Slika 18.* Dlan ruke kao regulator kod Donalda Trumpa (izvor: *YouTube*)





Ovdje je riječ o mikroekspresiji koja, kad se gleda u kontekstu izgovorenog, zajedno s podignutom rukom ovdje je gotovo poput izjave „žao mi je, ali tako je“, a Trump ju koristi u trenutku kad proziva neke zemlje za autoritarnu vlast. Ubrzo njegov govor postaje užareniiji, ali kretnje se bitno ne mijenjaju. I dalje dominiraju izraženi kažiprst i palac spojeni u 0, i to podjednako kad zahvaljuje „Kini, Turskoj i drugim zemljama koje su potpisale i suprotstavile se režimu „Sjeverne Koreje“, ali onda opet i kad govori da će „po potrebi, uništiti Sjevernu Koreju“.

*Slika 19.* Izražene mikroekspresije Donalda Trumpa (Izvor: *YouTube*)



Iako je Donald Trump kako je odmicao njegov politički mandat (UN-govor održava se nakon 9 mjeseci provedenih u predsjedničkom uredu) vidljivo smanjio oblizivanje, mrštenje i pućenje usana, i dalje se ne može odmaknuti od pretjeranog naglašavanja riječi – verbalno i neverbalno. Naglašavanje ima svoju svrhu – korišteno u pravom trenutku sinkronizirano s primjerice znakom kažiprsta upozorenja odaje dojam da je govornik nadasve ozbiljan u svojoj namjeri, ali pretjerano ponavljanje promatraču može ostaviti karikaturni dojam (Blum, 1988; Mehrabian, 1971).

**Slika 20.** Regulatorne geste Baracka Obame s dvije ruke (izvor: *YouTube*)



Čak 39% ukupne neverbalne komunikacije Baracka Obame u ovom govoru čine regulatorne geste rukama, bilo s jednom ili obje. Sinkroniziranost je opet uočljiva. Gesta koja se prvi put vidi su dva podignuta kažiprsta. Njima naglašava posebno bitna pitanja poput: „Ne smijemo nikad dozvoliti da nijedno nuklearno oružje završi u rukama nasilnih ekstremista.“ Gestu dlanova prema gore (koji „mogu iskazivati submisivnost, dok dlanovi okrenuti prema dolje znače izraženiju dominaciju (kao u slučaju Adolfa Hitlera)“ (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 35-37) koristi dok predlaže „priliku za partnerstvo“.

**Slika 21.** Položaj za govornicom B. Obame i D. Trampa (izvor: *YouTube*)



Baš kao i za vrijeme inauguracijskog govora, B. Obama ponovno preferira blago ukršteni „zvonik“ kojim govori svjetskim liderima: „Kontroliram situaciju i ugodno mi je ovdje“ (Blum, 1988: 3-15), dok komunikologinja Smiljana Leinert-Novosel pojašnjava kako se za govornicu često drže političari koji na taj način pokušavaju optimizirati svoje pokrete rukama (stranica zadnji put posjećena 2. rujna, 2018).

*Slika 22.* Prvi susret B. Obame i D. Trumpa u Bijeloj kući (izvor: *YouTube*)



Prvi susret Baracka Obame i Donalda Trumpa u Bijeloj kući popratile su brojne televizijske kuće, a glavna tema bilo je rukovanje dvojice političara na kraju susreta. Na slici 20 jasno je vidljivo kako obojica imaju izraz žaljenja, koji je izraženiji kod D. Trumpa. On također ne gleda B. Obamu u oči dok se rukuje s njim – što ostavlja dojam neiskrenosti, ali u ovoj situaciji još više neugode i submisivnosti. B. Obama je prvi krenuo u rukovanje, ostvario kontakt očima, rukovanje je trajalo 2,2 sekunde, a onda se prvi i okrenuo prema novinarima za dodatna pitanja. Istraživanje koje se bavilo dominantnim i submisivnim rukovanjem je pokazalo da je od 350 uspješnih menadžera gotovo svaki od njih inicirao rukovanje u eksperimentu sa strancima (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 43).

Na početku govora novinarima se prvi obratio B. Obama, te punih minutu i 40 sekundi nije ostvario kontakt očima. To svakako nije prirodno ponašanje u blizini nekoga koga smo tek upoznali, a imao je i česte blokade dugim treptanjem, „kojima pokazujemo da nam se ne sviđa ono što čujemo i vidimo ispred sebe“ (Driver, stranica zadnji put posjećena 1. rujna, 2018).

*Slika 23.* D. Trump ne gleda B. Obamu (izvor: *YouTube*)



Izraz lica B. Obame kasnije je ponovno neutralan, dok D. Trump zadržava izraz žaljenja. Neki su stručnjaci rekli kako je ovdje izbjegavanje kontakta očima manjak poštovanja, ali Driver (stranica zadnji put posjećena 1.rujna, 2018) smatra da je D. Trumpu više nelagodno. Njegov niski „zvonik“ koji je koristio inače s više postavljenim rukama, u ovoj situaciji ne djeluje kao izraz dominacije, već poštovanja.

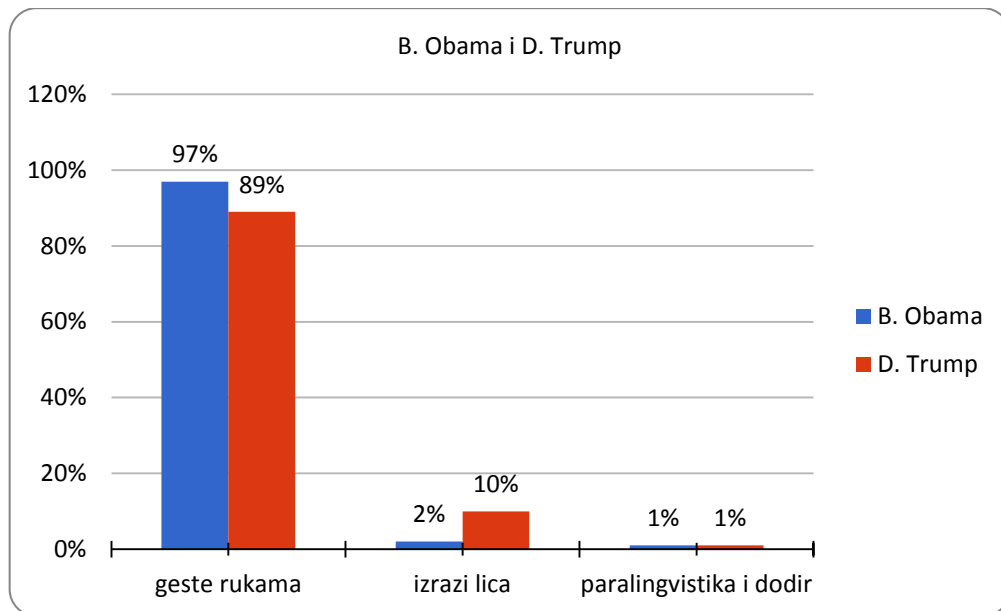
Štoviše, ovo je jedan od rijetkih istupa D. Trumpa uopće u kojemu se on nalazi u beta poziciji (Brown, stranica zadnji put posjećena 3.rujna, 2018).

*Slika 24.* B. Obama dodiruje D. Trumpa (izvor: *YouTube*)



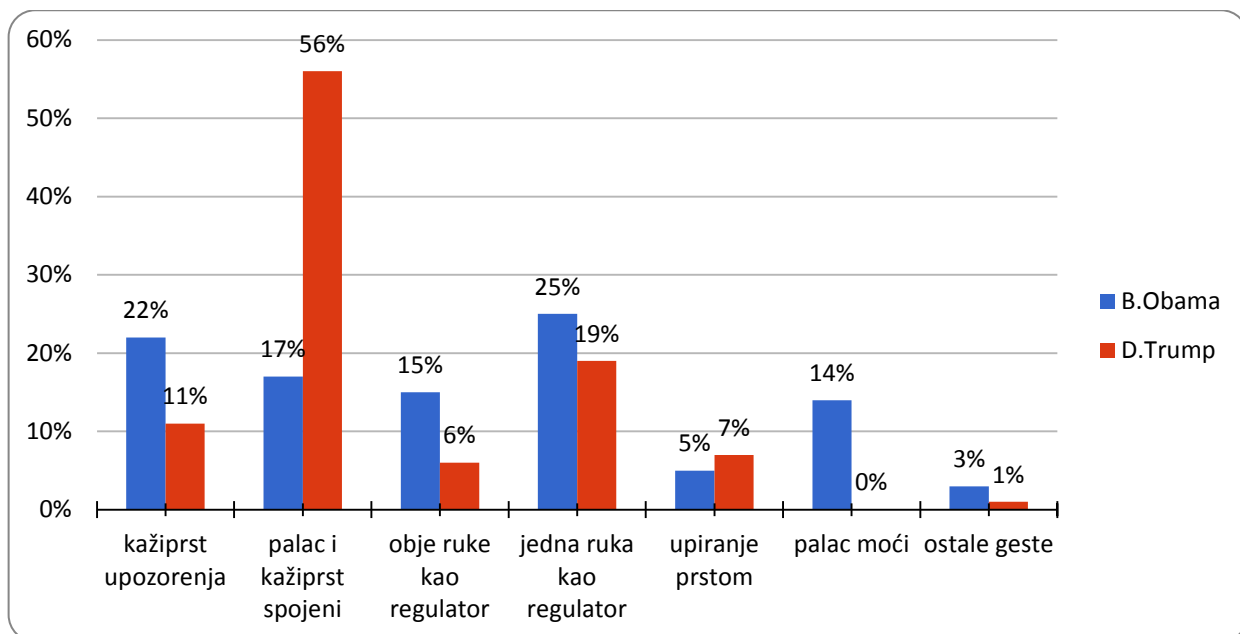
U trenutku kad se komešanje ljudi u dvorani poveća, i buka postane prevelika da čuju pitanja, B. Obama dodiruje D. Trumpa da se našali s njim i ispriča mu svoj trik kako se ophodi prema novinarima u ovakvim situacijama. Nailazi na instantan osmijeh – djeluje kao da je D. Trumpu laknulo. Također, njihova poza sjedenja B. Obamu stavlja u superioran položaj, dok kompletan govor tijela D. Trumpa šalje poruku „nije mi ugodno ovdje“. Može se zaključiti kako se bolje snalazi u „ratnom“ okruženju nego opuštenijoj atmosferi; ako nije agresivan, nije na svom terenu.

**Graf 1.** Udio neverbalnog ponašanja u ukupnoj neverbalnoj komunikaciji B. Obame i D. Trumpa (izvor: vlastito istraživanje)



Iz grafa 1 vidljivo je kako su dominantni elementi neverbalne komunikacije geste rukama. Proučavajući profile svjetskih lidera, Joe Navarro u intervjuu objašnjava kako su one, i to u varijantama koje ne vidamo u svakodnevnom životu, karakteristične za političke govore. „Političari to rade kad preciziraju neko pitanje, iznose svoje ideje – na ovaj način artikuliraju kognitivno razumijevanje onoga što govore.“ Varijante stisnutih šaka, poput palca moći kojeg koristi Obama i palca i kažiprsta spojenog u nulu kojeg preferira Donald Trump karakteristični su za Sjevernu Ameriku (stranica zadnji put posjećena 31.kolovoza, 2016).

**Graf 2.** Udio određenih gesti u ukupnoj gestikulaciji rukama B. Obame i D. Trumpa (izvor: vlastito istraživanje)



Iz grafa 2 vidljivo je u kojem postotku je zastupljena specifična gesta rukama. Kod B. Obame ukupno prednjače geste kojima regulira svoj govor (ukupno 40%). Koristi ih za punktuaciju, naglašavanje i slikovitije objašnjavanje, a 22% ukupne komunikacije čini kažiprst upozorenja – kretnje su mu precizne i „oštre“, onakve kako često vidimo kod intelektualaca, što može pridonijeti tome da ga promatrač ozbiljnije shvaća (Walsh, stranica zadnji put posjećena 31.kolovoza, 2018). Također, očito je kako Obama relativno podjednako koristi sve geste rukama raspoređene kroz govor tako da promatrač nema poteškoća s praćenjem govora.

Kod D. Trumpa vidljivo je kako je najfrekventnija gesta palac i kažiprst spojena u nulu – znak koji je prethodno objašnjen kao onaj koji treba izazvati pozitivne emocije kod promatrača. Čak 56% od njegove ukupne neverbalne komunikacije čini upravo ta gesta. Iako su ga inicijalno vjerojatno savjetovali članovi stručnog tima preporučivši mu da ju koristi, D. Trump to radi u mjeri koja promatraču postane zamarajuća, pogotovo kad se ustanovilo kako ju koristi u kontekstima kad bi primjereniji bio primjerice prst upozorenja. Joe Navarro upozorava da u pretjeranom korištenju jedne geste mogu postojati dva ishoda – ignoriranje ili prelazak u karikaturu (stranica zadnji put posjećena 3.rujna, 2018).

## 4.6. Rasprava

Cilj našeg istraživanja bio je analizirati neverbalnu komunikaciju Baracka Obame i Donalda Trampa tijekom njihovih odabranih političkih govora. Svrha istraživanja bila je saznati u kojoj mjeri i na koji način dvojica relativno najekspoziranijih političara današnjice, koji su oprečni ne samo po političkom uvjerenju, koriste neverbalnu komunikaciju kao alat u svojim govorima kako bi ideje i mišljenja koja iznose uvjerljivije prenijeli u političkim obraćanjima javnosti.

### **H1 Najfrekventnija kategorija neverbalnog ponašanja Baracka Obame su afirmativne geste.**

Barack Obama pojavio se na američkoj političkoj sceni u vrijeme najveće krize te zemlje nakon Velike depresije i rata koji se odvijao u Iraku. Nakon republikanca G. W. Busha, za vrijeme čijeg se mandata produbio jaz između visokog i srednjeg staleža, pojavio se mladi afro-američki senator, koji je svojim energičnim govorima o ponovnom ujedinjenju sjevera i juga mnogima bio izvor prijeko potrebne nade u tom trenutku. Obzirom na ideje s kojima je Barack Obama ušao u političku utrku za američkog predsjednika (antirasizam, povlačenje iz Iraka, prihvaćanje *gay* zajednice, bolja zdravstvena skrb ...), dakle s pozitivnom verbalnom komunikacijom, moglo se pretpostaviti kako će i njegove geste biti afirmativne.

U glavnim obraćanjima prilikom kandidature Obama je demonstrirao izvanredan govor tijela. Stavom, dubokim glasom i afirmativnim kretnjama postavio je pozitivan ton za dijalog s publikom koja ga gleda (Leanne, 2008: 2).

Iz tablica 1, 2 i 3 vidljivo kako su palac moći te kažiprst i palac spojeni u nulu uvijek u samom vrhu frekventnijih ponašanja B. Obame, te oko 32% ukupne neverbalne komunikacije čine upravo ove dvije geste. Jednom se dokazuje moć, druga izaziva pozitivnu emociju kod promatrača. Iz analize slike 17 vidljivo je kako koristi i ublažene varijante određenih gesti kako se publika ne bi osjetila napadnuto. Iz grafa 2 vidljivo je kako tek 5% neverbalne komunikacije čini gesta koju se doživljava negativno, tj. upiranje prstom. Upravo nju B. Obama zamjenjuje „palcem moći“ i umjesto agresivnog ostavlja dojam sigurnog govornika, kao što je vidljivo na slici 6.

Iz dobivenih rezultata stoga zaključujemo da je H1 potvrđena.

## **H2 Najfrekventnija kategorija neverbalnog ponašanja Donalda Trumpa su prijeteće geste.**

Donald Trump pojavio se na američkoj političkoj sceni biračima otprije poznat kao autoritarni multimilijunaš u svom reality showu „Pripravnik“ koji bi uperio prstom u kandidata za posao uz riječi „otpušten si“ (*YouTube*, 2012). Njegov slogan, po uzoru na Ronalda Reagana: „Make America great again“, najavljuvao je zatvaranje granica SAD-a, napad na Sjevernu Koreju ako bude potrebno, oživljavanje srednjeg staleža na kojem je zemlja utemeljena – sve s naglaskom na stavljanje njegove zemlje ponovno na prvo mjesto („America first!“). U odnosu na ideje s kojima je Donald Trump ušao u političku utrku i oštru, ali jednostavnu retoriku (Smith, stranica zadnji put posjećena 1. rujna, 2018.) kojom se koristio, moglo se pretpostaviti da će i njegovo neverbalno ponašanje biti autoritativno, a geste prijeteće.

Iz tablica 1, 2 i 3 i grafa 2 vidljivo je kako su geste koje D. Trump koristi pretežno afirmativne, a najfrekventnija je palac i kažiprst spojeni u nulu, koja iznosi više od polovice ukupne frekventnosti neverbalne komunikacije. S druge strane, nepoželjna gesta upiranja prstom čini ukupno 7% neverbalne komunikacije. Iako je iz slike 10 vidljivo kako njegov govor tijela ipak odaje želju za dominacijom, ne može se reći kako je većina gesti prijeteća ili pak negativna.

Zbog toga možemo zaključiti da je hipoteza 2 opovrgnuta.

## **H3 Osmijeh i izražene ekspresije nemaju ulogu u neverbalnoj komunikaciji Baracka Obame.**

Kod ljudi, kao i kod ostalih primata, smijanje osim kao iskaz sreće služi i za izraz submisivnosti. Drugoj osobi se poručuje kako nismo prijatnija i prešutno tražimo da nas prihvati na osobnoj razini, stoga dominantne figure poput Margaret Thatcher, Vladimira Putina i drugih političara znaju djelovati namrgođeno i agresivno – jednostavno ne žele ni na koji način djelovati podređeno“ (Pease, 2004: 7). Logično se stoga može pretpostaviti kako ni s Barackom Obamom i Donaldom Trumpom situacija neće biti drukčija.

Iz tablica 1, 2, i 3 i iz grafa 1 vidljivo je kako je izmjena ekspresija na licu iznimno niska, a iz grafa 1 vidi se i kako opća frekventnost ekspresija u odnosu na ukupnu neverbalnu komunikaciju iznosi tek 2%. Kao što je analizirano na slikama 13 i 14, ozbiljan izraz lica B. Obame bez izraženih mikroekspresija tek povremeno zamijeni osmijeh – kad pozdravlja publiku on je širok i otvoren, a koristi ga i u ironične svrhe kao odgovor na optužbu



protivnika kao što se vidi na slici 8. Ipak, većinu vremena zadržava ozbiljan pogled bez izraženijih grimasa.

Na temelju tako dobivenih rezultata, H3 je potvrđena.

#### **H4 Osmijeh i izražene ekspresije nemaju ulogu u neverbalnoj komunikaciji Donalda Trumpa.**

Prema postavci iz H4, pretpostavljalo se da će i Trump paziti da licem ne otkriva previše kako bi izgledao dominantniji. Iako je iz grafa 2 vidljivo da tek 10% frekventnosti čine izrazi lica, te u ukupnom smislu nisu pretjerano brojni, oni imaju veliku ulogu u neverbalnom ponašanju D. Trumpa. Naime, nemoguće je očekivati da će pojavnost mimike biti ista kao i kod gesti, pa stoga udio objektivno nije malen. Trump u tom smislu relativno često podiže obrve i stišće usta, jer „kad želimo naglasiti neku važnu poruku te su ekspresije jedan od efektivnih načina da to uradimo (Hans, 2015: 48).

Toj tezi u prilog ide i činjenica o nekoliko mikroekspresija koje su atipične za svakodnevno ponašanje, a naročito za političku govornicu. Iz tablice 1 vidljivo je kako se pojavljuje mrštenje, oblizivanje usnica, glasni uzdasi, pućenje usnica i osmijeh. Na slici 19 su vidljiva naglašavanja slova i riječi - ekspresije koje iskrivljuju lice u velikoj mjeri. Bivši tajni obavještajac Joe Navarro naglašava kako „Trump voli misliti da je dobar pregovarač, ali njega je vrlo jednostavno 'pročitati' na temelju njegovog lica i to mu je jedna od glavnih pogrešaka“ (stranica zadnji put posjećena 3.rujna, 2018). Teško je bez detaljnije analize publike reći koja je točno uloga njegovih mikroekspresija, odnosno kakav efekt ima na veću populaciju. No ona pak postoji.

Time je H4 opovrgnuta.

#### **H5 Neverbalna i verbalna komunikacija Baracka Obame su sinkronizirane.**

Provedena kvalitativna analiza pokazala je da je verbalna komunikacija B. Obame popraćena odgovarajućom neverbalnom. Prilikom korištenja afirmativnih gesti prikazanih na slikama 6, 7, 15, 16 i 20 Barack Obama govori o pozitivnim promjenama, želji za napretkom i novim idejama. S druge strane, upiranje prstom koristi isključivo prema oponentu kad navodi njegove pogreške, nikad ga ne usmjerava prema publici, već ga tad zamjenjuje „palcem moći“. Kažiprst upozorenja koristi prilikom upozoravanja na neke probleme i sumiranje najvažnijeg dijela govora, a položaj „zvonika“ za govornicom vidljiv iz slike 21 jasno prati dojam „tihe moći“ i sigurnosti u izgovoreno. Geste rukama mogu povećati učinkovitost

poruke za 60%, a upravo je „zvonik“ jedna od češćih koje se preporučaju političarima (Van Edwards, stranica zadnji put posjećena 6.rujna, 2018).

Tako je i H5 potvrđena.

### **H6 Neverbalna i verbalna komunikacija Donalda Trumpa su sinkronizirane.**

Ovo se pretpostavilo jer, čak i da je naučena, sinkronizirana komunikacija svakako je uvjerljivija, a logično je pretpostaviti da osoba koja želi postati predsjednik mora biti uvjerljiva i u neverbalnoj komunikaciji. Naime, kao što pita Allan Pease: „Biste li vjerovali političaru koji za govornicom drži ruke preko prsa i ima spuštenu bradu nadolje dok istovremeno govori o otvorenosti u vanjskoj politici?“ (2004: 21).

Provedena kvalitativna analiza pokazala je kako verbalna komunikacija D. Trumpa nije popraćena odgovarajućom verbalnom. Primjerice, gesta spojenog palca i kažiprsta u nulu, korištena je podjednako u pozitivnim i negativnim kontekstima: koristi je kad govori o oružanom napadu na Sjevernu Koreju, kao i kad govori o ujedinjenju svih građana Amerike bez obzira na rasu. Slika 22 i 23 prikazuju izostanak kontakta očima, dok verbalno objašnjava kako mu je drago što se nalazi u Bijeloj kući te dijeli komplimente B. Obami. Znamo da regulatorne geste rukama spadaju u toplija ponašanja (Knapp, Hall, Horgan, 2012: 366), i da bi neki znakovi u zapadnoj kulturi poput palca i kažiprsta koji tvore nulu trebali izazvati pozitivne emocije kod (Morris, 2002: 52), ali to ima smisla samo ako naš verbalni govor podupire te geste. Nije realno za pretpostaviti da će najava ubojstva terorista ili sjevernokorejskog predsjednika izazvati pozitivnu emociju, bez obzira na te geste.

Na temelju dobivenih rezultata H6 je opovrgnuta.

### **H7 Neverbalna komunikacija oba političara je u većoj mjeri naučena.**

H7 predstavlja najveći izazov u istraživačkom smislu obzirom na to da nije jednostavno ustanoviti koliko je osoba spontana u svojim kretnjama, a koliko su naučene, osim ako je osobno ne poznajemo. Ipak, ako znamo da političare cijeli timovi pripremaju za važne govore, logično je pretpostaviti da će s vremenom nastojati na minimum svesti određena nepoželjna neverbalna ponašanja, ili će ako je situacija zadovoljavajuća, neverbalna ponašanja ostati nepromijenjena neovisno o svrsi govora. Nekoliko opažanja pomoglo je da se dođe do zaključka, a prolazeći kronološki prvo smo analizirali debatni govor.

Naime, neverbalna komunikacija B. Obame u svojoj se frekventnosti i vrstama elemenata nije znatno mijenjala. Čak i prilikom susreta s D. Trumpom na neposrednoj

udaljenosti on i dalje izbjegava kontakt očima kao u prvoj debati, te i dalje dominira regulatorna gestikulacija rukama s dlanovima koji tvore krug.

S druge strane, negativna ponašanja poput oblizivanja i pućenja usnica kod D. Trumpa su do govora pred skupštinom UN-a u potpunosti izostala. Po njegovim mikroekspresijama možemo zaključiti kako je frekventna neverbalna komunikacija njemu prirodna, ali učenjem je nepoželjne ekspresije sveo na minimum, a držanje za govornicu mu pomaže da kontrolira pokrete rukama. Kao što je prethodno napomenuto, dolazi do opetovanog ponavljanja nekoliko istih gesti u potpuno različitim kontekstima, što dovodi do novog neželjenog efekta, karikature ili ignoriranja.

Osim toga, geste koje koriste oba političara nisu prirodne i stručnjaci većinu ih uočavaju samo kod političara i nekih javnih govornika, što dovodi do zaključka da su, u mjeri u kojoj je to za nekog pojedinca moguće, one naučene.

Zaključujemo da je i H7 potvrđena.

## 5. ZAKLJUČAK

Privlačnost analize neverbalne komunikacije leži u dvije činjenice: prva je da je taj jezik govore svi. No detaljniji uvid u nečije neverbalno ponašanje pokazat će kako je mnogo teže „pročitati“ nečiji govor tijela nego nam se u početku može činiti. Razlog tome je kompleksni sustav podjela i varijabli koje utječu na neverbalnu komunikaciju u svakom trenutku dok se ona odvija. Fizičke i karakterne osobine komunikatora, komunikacijska okolina, i u konačnici, naše neverbalno ponašanje – sve navedeno značajno utječe na enkodiranje, odnosno slanje, i dekodiranje, odnosno primanje i interpretaciju neverbalnih signala (Hall, 1966; Knapp, Hall, Horgan, 2012; Pease, 2004).

Druga privlačnost u analizi neverbalne komunikacije krije se u čovjekovoj želji da si olakša svakodnevno funkcioniranje i komunikaciju s drugima, ali i prodre u stvarne namjere iza nečije riječi. U tom kontekstu, svakako ima smisla da nas često najviše zanima što *zapravo* govore politički predstavnici, ljudi koji svojim odlukama i ponašanjem utječu na tu istu svakodnevnicu, a upravo je njihovo neverbalno ponašanje središnji dio brojnih znanstvenih istraživanja i knjiga na temu neverbalne komunikacije.

U ovom radu cilj istraživanja bio je analizirati neverbalnu komunikaciju Baracka Obame i Donalda Trumpa, a do zaključaka smo došli u skladu s teorijskim okvirom rada i na temelju dobivenih rezultata. U odnosu na rezultate koji su dobiveni istraživanjem četiri hipoteze su potvrđene, a tri opovrgnute.

Barack Obama je kao prvi afro-američki predsjednik u povijesti SAD-a mnogim ljudima predstavljao mnogo više od prosječnog političara (Westphalen, Marshall, 2018). S pričom o odrastanju u radničkoj obitelji i retorikom je koja pozivala na ujedinjenje i mir, pretpostavka je bila da će i njegove geste rukama koje političari preferiraju također biti afirmativnog karaktera. Više od 70% ukupne neverbalne komunikacije Baracka Obame činile su upravo takve geste. S druge strane, borbena retorika Donalda Trumpa za vrijeme trajanja njegove kampanje upućivala je jednako toliko na prijeteću neverbalnu komunikaciju (onu koja izaziva negativne emocije kod publike), no upravo ta hipoteza je opovrgnuta. Geste Donalda Trumpa ipak su većinski afirmativne (više od 80%).

Političarima se ne preporuča smijanje jer ostavljaju dojam submisivnosti, a pretjerane mikroekspresije mogu dovesti do karikature prilikom izlaganja (Pease, 2004: 7). Zato se

pretpostavilo kako će ih oba političara svesti na minimum te da one neće imati značajnu ulogu u njihovoj neverbalnoj komunikaciji. To je bio slučaj samo s Barackom Obamom (2% ukupne neverbalne komunikacije), dok Donald Trump (iako je riječ o 10% ukupne neverbalne komunikacije), nije mogao u potpunosti suzbiti nepotrebne ekspresije. Veliki broj mišića koje koristimo prilikom mikroekspresija i činjenica da ih najteže kontroliramo, razlog su što će nas upravo lice najprije izdati (Ekman, 1997; Pease, 2004).

Nadalje, sinkroniziranost nečije verbalne i neverbalne komunikacije može itekako utjecati na ukupni dojam promatrača i pozornost kojom prati komunikatora i koliko mu vjeruje. Možemo komunikaciju promatrati kroz samosinkronizaciju i sinkronizaciju u interakciji s drugima (Knapp, Hall, Horgan, 2012, 311-317). Rezultati u radu su pokazali kako je verbalna i neverbalna komunikacija kod Baracka Obame sinkronizirana, dok to kod Donalda Trumpa nije slučaj. On zapravo koristi iste neverbalne signale u posve različitim značenjskim kontekstima.

Konačno, to se nadovezuje na tezu kako je komunikacija oba političara naučena. Naime, kako odmiče njihovo vrijeme provedeno u Bijeloj kući, nepoželjna ponašanja više se ne pojavljuju, a tijekom govora i susreta koriste geste koje su tipične za političare (Knapp, Hall, Horgan, 2012; Morris, 2002), ali se u svakodnevnom životu ne susreću prečesto.

Ono što se može zaključiti na temelju ovog istraživanja jest da su i Barack Obama, baš kao i Donald Trump, itekako pripremani za svoja politička obraćanja javnosti i svjesni su u većoj mjeri od prosječne osobe svog neverbalnog ponašanja, što navode i stručnjaci za analizu neverbalne komunikacije (Welsh, 2016; Driver, 2016). Tome unatoč, potkrade im se ironični osmijeh, previše gestikulacije rukama ili upiranje prstom – odnosno neželjeno neverbalno ponašanje.

Dakle, možemo zaključiti kako neverbalna komunikacija B. Obami i D. Trumpu definitivno pomaže da publici jasnije prenesu željene poruke. No čak ni govornici poput njih, s izuzetnim iskustvom u javnim obraćanjima i suradnji siskusnim timovima ljudi koji ih usmjeravaju, ne mogu u potpunosti prevariti instinkt zapisan u genetskoj trukturi od početka naše vrste. On je moćno oružje koje prevladava u neverbalnom ponašanju, s koje god strane komunikacijskog kanala se nalazimo. Može nas otkriti u laži, ali i pomoći da tuđu jednostavnije uočimo bez prethodnog predznanja.

## 6. POPIS IZVORA

1. Altman, I. (1975) *Okoliš i socijalno ponašanje: Privatnost, osobni prostor, teritorij, grupiranje*, Monterey: Brooks/Cole
2. Birdwhistell, R. L. (1970) *Kinezika i kontekst*, Philadelphia: University of Pennsylvania Publications
3. Blum, M. D. (1988) *Nijemi govor političara*, San Diego: Brenner information group
4. Coleman, R., Wu, D. (2015) *Slika i emocija u odluci glasača: Efekt agende*, Minneapolis: Lexington Books
5. Ekman, P. (1999) „Facijalne ekspresije“ u: Dalglish, T., Power, M. J. (ur.), *Priručnik za kognitivnost i emociju*, New York: John Wiley & Sons Ltd., str. 301-320
6. Ekman, P., Keltner, D. (1997) „Univerzalne facijalne ekspresije emocija: Stara kontroverza i nova saznanja“ u: Segerstråle, U. C., Molnár, P. (ur.), *Neverbalna komunikacija: Gdje priroda susreće kulturu*, Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, str. 27-46
7. Fast, J. (1988) *Govor tijela*, New York: Pocket books
8. Goffman, E. (1971) *Odnosi u javnosti: Mikro istraživanje javnog reda*, New York: Basic Books
9. Grammer, K., Thornhill, R. (1974) „Privlačnost lica i seksualna privlačnost čovjek (homo sapiensa): Uloga simetrije i prosječnosti“, *Dnevnik komparativne psihologije*, vol. 108 (3), str. 233-243
10. Hall, E. T. (1959) *Nijemi jezik*, New York: Fawcett
11. Hall, E. T. (1966) *Skrivena dimenzija*, New York: Doubleday
12. Hans, A., Hans, E. (2015) „Kinezika, haptika i proksemika: Aspekti neverbalne komunikacije“, *Časopis humanističkih i socijalnih znanosti*, Vol. 20 (2), str. 47-52
13. Harris, T. E., Sherblom, J. C. (2007) *Male grupe i timska komunikacija*, London: Pearson
14. Knapp, L. M., Hall, J. A., Horgan, T. G. (2012) *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, Wadsworth: Cengage Learning

15. Knapp, M. L. (1978) *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*, New York: Holt, Rinehart and Winston
16. Lang, J. T., Moleski, W. (2010) *Revizija funkcionalizma: Arhitekturna teorija i praksa u bihevioralnim znanostima*, Farnham: Ashgate Publishing
17. Leanne, S. (2008) *Reci to poput Obama: Moć govora sa svrhom i vizijom*, New York: McGraw-Hill Books
18. Marot, D. (2005) „Uljudnost u verbalnoj i neverbalnoj komunikaciji“, *Fluminensia*, god. 17, br. 1, str. 53-70
19. McNair, B. (2003) *Uvod u političku komunikaciju*, New York: Routledge
20. Mehrabian, A. (1971) *Nijeme poruke*, Belmont: Wadsworth
21. Montagu, A. (1986) *Dodir: Važnost ljudske kože*, New York: William Morrow
22. Morris, D. (2002) *Promatranje ljudi, vodič Desmonda Morrisa kroz neverbalnu komunikaciju*, London: Vintage
23. Padula, A. (2009). „Kinezika“ u: Littlejohn, S., Foss, K. (ur.), *Enciklopedija komunikacijske teorije*, Thousand Oaks, CA: Sage, str. 582-584
24. Patterson, M. L. (1995) „Paralelni proces neverbalne komunikacije“, *Dnevnik neverbalnog ponašanja*, Berlin: Springer Verlag, vol. 19 (1), str. 3-29.
25. Pease, A., Pease, B. (2004) *Velika škola govora tijela*, Australija: Pease International
26. Rijavec, M., Miljković D. (2002) *Neverbalna komunikacija – jezik koji svi govorimo*, Zagreb: Vern
27. Sorakowska, A. et al. (2017) „Preferirane interpersonalne udaljenosti: Globalna usporedba“, *Časopis za kulturalnu psihologiju*, Vol. 48 (4), str. 577-592
28. Škarić, I. (2000) *Temeljci suvremenog govorništvá*, Zagreb: Školska knjiga
29. Tkalac Verčić, A., Sinčić Ćorić, D., Pološki Vokić, N. (2010) *Priručnik za metodologiju istraživačkog rada*, Zagreb: M.E.P
30. Tomić, Z. (2005) *Osnove političkog komuniciranja*, Mostar: Synopsis.
31. Wetherbe, J. C., Wetherbe B. (2018) *Dakle, u čemu je stvar?*, Houston: Mead Publishing

## INTERNETSKI IZVORI

1. Brown, J. (2016) Neverbalna komunikacijska analiza: Barack Obama, Donald Trump i zli tweetovi – govor tijela i emocionalna inteligencija  
<https://medium.com/@DrGJackBrown/nonverbal-communication-analysis-3735-barack-obama-donald-trump-and-mean-tweets-body-language-30affa52fa8c>  
(stranica zadnji put posjećena 3. rujna 2018.)
2. Driver, J. (2016) Dekodiranje govora tijela kandidata u debati,  
<https://www.youtube.com/watch?v=XqiRRIRhZoM> (stranica zadnji put posjećena 2. Rujna 2018).
3. Driver, J. (2016) Što se skiva iza govora tijela na sastanku Obame i Trumpa,  
<https://www.youtube.com/watch?v=6Toeq3kIUYY> (stranica zadnji put posjećena 3. rujna 2018.)
4. Driver, J. (2016) Što znači govor tijela Donalda Trumpa tijekom debate?  
<https://www.youtube.com/watch?v=IT14-ZBPRDY> (stranica zadnji put posjećena 2. Rujna 2018.)
5. Govor Baracka Obame i Donalda Trumpa pred novinarima u Bijeloj kući (2016)  
[https://www.youtube.com/watch?v=FvqgvWx\\_l8g&t=128s](https://www.youtube.com/watch?v=FvqgvWx_l8g&t=128s) (stranica zadnji put posjećena 24. kolovoza, 2018.)
6. Govor Baracka Obame na inauguraciji (2009)  
<https://www.youtube.com/watch?v=3PuHGKnboNY&t=555s> (stranica zadnji put posjećena 24. kolovoza, 2018.)
7. Govor Baracka Obame pred skupštinom UN-a (2009)  
<https://www.youtube.com/watch?v=zBgzjbxGIX4> (stranica zadnji put posjećena 24. kolovoza, 2018).
8. Govor Baracka Obame u debati s Johnom McCainom (2008)  
<https://www.youtube.com/watch?v=VkBqLBSu-o4&t=2721s> (stranica zadnji put posjećena 23. kolovoza, 2018.)
9. Govor Donalda Trumpa na inauguraciji (2017)  
<https://www.youtube.com/watch?v=a-mfhjaPvsM&t=208s> (stranica zadnji put posjećena 24. kolovoza, 2018.)



10. Govor Donalda Trumpa pred skupštinom UN-a (2017)  
<https://www.youtube.com/watch?v=ieA3BIOyTqs&t=1757s> (stranica zadnji put posjećena 24. kolovoza, 2018).
11. Govora Donalda Trumpa u debati s Hillary Clinton (2016)  
<https://www.youtube.com/watch?v=FRlI2SQ0Ueg> (stranica zadnji put posjećena 23. kolovoza, 2018.)
12. History (2009) Barack Obama, <https://www.history.com/topics/us-presidents/barack-obama> (stranica zadnji put posjećena 22. kolovoza 2018)
13. History (2016) Donald Trump, <https://www.history.com/topics/us-presidents/donald-trump>, (stranica zadnji put posjećena 22. kolovoza 2018)
14. Knežević, V. (2013) Poze političara: Evo što nam govore tijelom ...  
<https://www.vecernji.hr/vijesti/poze-politicara-evo-sto-nam-govore-tijelom-610190>  
(stranica zadnji put posjećena 2. rujna 2018.)
15. Murray, G.R. (2014) Ovako stručnjaci „čitaju“ govor tijela političara  
<https://www.psychologytoday.com/us/blog/caveman-politics/201403/two-experts-read-politicians-body-language-can-you> (stranica zadnji put posjećena 25. kolovoza, 2018.)
16. NACE (2006) Employers Rate the Importance of Physical Appearance for Job Candidates in Study <http://marketinghire.com/archives/employers-rate-importance-of-physical-appearance.html> (stranica zadnji put posjećena 12. kolovoza 2018)
17. Rominiecka, M. (2008) „Neverbalni znakovi u politici: Analiza signala gestama američkih i europskih političara“ u: Dziubalska-Kolaczyk, K. (ur.) 44 (2), str. 247–263, <https://doi.org/10.2478/v10010-008-0012-0> (datum objave: 07. studenog, 2008.)
18. Trump, D. You're fired! (2012) <https://www.youtube.com/watch?v=75SEy1qu7II>  
(stranica zadnji put posjećena 5. rujna 2018.)
19. Van Edwards, V. (2017) 20 gesta rukama koje bi trebali koristiti  
[https://www.huffingtonpost.com/vanessa-van-edwards/20-hand-gestures-youshou\\_b\\_8034618.html](https://www.huffingtonpost.com/vanessa-van-edwards/20-hand-gestures-youshou_b_8034618.html) (stranica zadnji put posjećena 6. rujna 2018.)
20. Walsh, M. (2012) Obamin govor tijela  
<https://www.youtube.com/watch?v=j53kLmQUpWo&t=24s> (stranica zadnji put posjećena 4. rujna 2018).

21. Weller, C. (2016) Bivši agent FBI-ja skriven u neverbalnom govoru Trumpa i Hillary <https://www.businessinsider.com/trump-and-hillary-body-language-according-to-joe-navarro-2016-10> (stranica zadni put posjećena 3.rujna, 2018.)
22. Westphalen, G., Marshall, S., Obamino naslijeđe: Obećanje puno nade <https://abcnews.go.com/Politics/deepdive/obama-legacy-promise-hope-44597110> (stranica zadnji put posjećena 1. rujna 2018.)

## 7. PRILOZI

### SLIKE

Slika 1 Donald Trump i japanski premijer Shinzo Abe.....	14
Slika 2 Vizualna klasifikacija neverbalnog ponašanja.....	18
Slika 3 Primjer povrede intimnog prostora položajem.....	20
Slika 4 Utjecaj modnog stila kandidata na ishod razgovora za posao.....	24
Slika 5 Različita značenja za znak OK.....	26
Slika 6 „Palac moći“ kod Baracka Obame.....	33
Slika 7 Položaj sjedenja kod Baracke Obame u debati.....	34
Slika 8 Ironični smješak Baracka Obame.....	35
Slika 9 Kažiprst upozorenja Donalda Trumpa.....	35
Slika 10 Stav i položaj tijela Donalda Trumpa u odnosu na okolinu.....	36
Slika 11 Publika ne prati Hillary Clinton dok izlaže.....	37
Slika 12 Mikroekspresija ironije Donalda Trumpa.....	38
Slika 13 Osnovni stav Baracka Obame za vrijeme inauguracijskog govora.....	39
Slika 14 Obrazloženje mikroekspresija Baracka Obame na inauguracijskom govoru.....	40
Slika 15 Dominatna gesta Donalda Trumpa na inauguracijskom.....	40
Slika 16 Pozdravna gesta B. Obame i D. Trumpa na inauguracijskom.....	41
Slika 17 Obamin ublaženi palac i kažiprst spojeni u nulu.....	43
Slika 18 Dlan ruke kao regulator kod Donalda Trumpa.....	43
Slika 19 Izražene mikroekspresije Donalda Trumpa.....	44
Slika 20 Regulatorne geste Baracka Obame s dvije ruke.....	45
Slika 21 Položaj za govornicom B. Obame i D. Trumpa.....	45
Slika 22 Položaj za govornicom B. Obame i D. Trumpa.....	46
Slika 23 D. Trump ne gleda B. Obamu.....	47
Slika 24 B. Obama dodiruje D. Trumpa.....	47

## TABLICE I GRAFOVI

Tablica 1 Učestalost određenog neverbalnog elementa u odnosu na cjelokupnu neverbalnu komunikaciju Baracka Obame i Donalda Trampa u debati.....	32
Tablica 2 Frekventnost neverbalne komunikacije Baracka Obame i Donalda Trampa na inauguracijskom govoru.....	38
Tablica 3 Frekventnost neverbalne komunikacije B. Obame i D. Trampa u govoru pred skupštinom UN-a.....	42
Graf 1 Udio neverbalnog ponašanja u ukupnoj neverbalnoj komunikaciji B. Obame i D. Trampa.....	48
Graf 2 Udio određenih gesti u ukupnoj gestikulaciji rukama B. Obame i D. Trampa.....	49