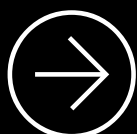




Neverbalne poruke našeg nesvesnog



KORAK PO KORAK

Praktičan vodič za analizu ljudskog ponašanje,
kako drugih tako i sopstvenog

Sadržaj

POGLAVLJE 1

Zašto je neverbalna komunikacija važna i kako ti može koristiti?.....	2
Benefiti neverbalne komunikacije.....	3

POGLAVLJE 2

Osnove neverbalne komunikacije.....	4
Neverbalna komunikacija = Govor tela.....	5
Ne možemo donositi zaključak na osnovu jednog gesta/pokreta/pogleda...5	
Kada verbalni i neverbalni deo nije uskladjan, poverenje nestaje.....	6
Neverbalna komunikacija je 60% komunikacije.....	7
Neverbalna komunikacija je pod uticajem nesvesnog.....	7

POGLAVLJE 3

Podela neverbalne komunikacije.....	8
Zašto nekim znakovima verovati više, a nekima manje.....	9
Mikroekspresije.....	10
ANS.....	12
Pacifička ponašanja.....	13
Emblemi.....	15

POGLAVLJE 4

Metodologija analize govora tela.....	16
Baseline.....	17
Promena ponašanja.....	17
Klasteri.....	18
Vremenska uskladenost.....	19
Kontekst.....	20

POGLAVLJE 5

Neverbalnom komunikacijom do ličnog rasta.....	21
Zašto je za mene neverbalna komunikacija plemenita nauka	22



Da se upoznamo

Voleo bih da ovaj ebook i znanje koje se nalazi u njemu, koristite na **plemenit način**. Najbolji način da pomognemo drugima, je da prvo pomognemo sebi.

ZDRAVO, JA SAM ALEKSA

Od malena sam bio zaljubljen u psihologiju! Doduše tada nisam ni znao šta znači psihologija, ali sam uvek imao izraženu sposobnost da se povučem i posmatram druge, da ih analiziram i pokušavao da „čitam izmedju redova”. Danas kada znam šta je psihologija shvatio sam da sam samo bio introvert. Dobio sam batine mnogo puta jer sam pogrešno protumačio situaciju... Može se reći da sam već tad krenuo sa razvojem i implementacijom metode za analizu ponašanja i govora tela.

Neverbalnu komunikaciju sam počeo da izučavam sa 18 a studije psihologije su mi potvrdile da je to pravi put za mene i dale mi dodatnu širinu, sveobuhvatnije razumevanje i ulogu neverbalne komunikacije u svakodnevnom životu. Kako privatno tako i poslovno. Počeo sam da uvidjam i osećam benefite na sportskom terenu (bavim se odbojkom), na radionicama koje sam držao, tačnije javnom nastupu, snimanju za društvene mreže, networkingu i raznim poslovnim sastancima. Pomogla mi je dosta kao alat za dublju analizu samog sebe, mojih obrazaca ponašanja i emocija. Upravo je to cilj ovog Ebook-a, **da bolje razumemo svoje emocije i emocije drugih kroz neverbalnu komunikaciju i govor tela...**

Zašto je *neverbalna komunikacija* važna i kako ti može koristiti?

Benefiti neverbalne komunikacije

1. PREPOZNATI LAŽ, OBMANU ILI POLOVIČNU ISTINU

Ne postoji jedan gest ili pokret na osnovu koga možemo prepoznati da li nas sagovornik laže. Mnogo drugih faktora, kojih mi bili svesni ili ne, utiču na ponašanje svakog pojedinca. Međutim, neverbalna komunikacija nam služi kako bismo **identifikovali stres** kod sagovornika, povezali ga sa rečima i temom o kojoj razgovaramo i znali u kom smeru da vodimo razgovor kako bismo došli do uzroka stresa. Pomoću dobre analize i primenom prave metodologije možemo uvideti **istinske emocije** koje se kriju iza reči i misli sagovornika. Pomoći će nam da **zaštitimo sebe i svoje interese, poboljšamo donošenje odluka, prepoznamo potencijalni problem i održimo poverenje.**

2. OSTAVITI ŽELJENI UTISAK

Naše telo kaže sve pre nego što mi progovorimo. Prvi utisak o nekoj osobi formiramo za **manje od jednog minuta**. Naš mozak hteli mi to ili ne automatski analizira govor tela drugih ljudi i donosi zaključke i interpretacije o toj osobi. Većina ljudi želi da izgleda **samopouzđano**, da ostavi utisak **opuštene, mirne i staložene** osobe koja ima sve pod kontrolom. Kada svesno koristimo neverbalnu komunikaciju, možemo ostaviti **utisak koji želimo** - bilo da je to **profesionalan, prijateljski i topao ili autorativan**. Razumevanje i kontrola ovih signala omogućava da nas drugi percipiraju onako kako želimo, što može otvoriti vrata ka boljim prilikama u poslu i životu.

3. RAZVOJ EMPATIJE I RAZUMEVANJA

Jedan od glavnih ciljeva za koje se zalažem, je da neverbalnu komunikaciju i ono što naučite u ovom Ebook-u koristite na **PLEMENIT** način. Ona nam daje mogućnost da prepoznamo sopstvene emocije, emocije drugih ljudi i da reagujemo u skladu sa njima. U današnjem svetu sve je manje empatije, razumevanja i podrške. Voleo bih da znanja i alate koji su vam na raspolaganje koristite prvenstveno kako biste **pomogli sebi**, a potpuno razumevanje i ostvarivanje punog potencijala neverbalne komunikacije ćete postići kada budete u stanju da **pomognete drugima**. Kada kažem pomognete mislim **saslušate, pružite podršku, razumete...** Najlepši deo je što možemo da prepoznamo stres, strah, ljutnju, tugu i da u tom trenutku pomognemo osobi da prebrodi na najbolji mogući način te emocije.

Osnove neverbalne komunikacije

Neverbalna Komunikacija $\neq$ Govor tela

Često se neverbalna komunikacija i govor tela smatraju za sinonime, međutim nije tako. Neverbalna komunikacija je dosta **širi** pojam, obuhvata sve od gestikulacije, mikroekspresija, odevnih komada i njihove boje, tona glasa pa čak i rasporeda predmeta na našem stolu, kancelariji, organizaciji enterijera, itd... Govor tela obuhvata samo deo vezan za naše telo: mikroekspresije, gestikulaciju, pokrete, položaj tela, itd... Dakle govor tela je **uži** pojam

Ne možemo donositi zaključak na osnovu **jednog gesta/pokreta/pogleda...**

Retko kad možete naći, u ozbiljnoj literaturi, da se pomoću govora tela može saznati da li neko laže. Laž je veoma jaka reč i ma koliko imali skupova različitih signala tela i dalje ne možemo reći sa **100% sigurnošću da osoba laže**. Međutim kada pričamo o psihologiji i generalno nauci, retko se dešava da je nešto 100% sigurno (naučnim jezikom - veoma retko se dešava da je korelacija -1 ili 1). S toga metode analize ljudskog ponašanja su jednako validne koliko i neke druge činjenice i informacije. Laž se može manifestovati kao obmana, maskirana istina, nepotpuna istina ili „slučajno” izostavljanje važnih informacija ili detalja. Odaću vam jednu tajnu - **Ako uhvatite jedan gest ili pokret i interpretirate ga kao obmanu, vrlo je verovatno da su se sa njim istovremeno pojavili i drugi indikatori obmane ali ih samo niste primetili**. To je sasvim u redu, nemojte donositi zaključke i konačne interpretacije dok ne budete sposobni da primetite i druge znakove.

Kada verbalni i neverbalni deo nije uskladjjen, poverenje nestaje

MOZAK, INTUICIJA I IMPULSI

Kao što smo pomenuli na početku Ebook-a, ljudi, hteli to ili ne, **procenjuju druge i njihov govor tela**. Naš mozak nam šalje impulse da se verbalni i neverbalni deo ne slažu, tj. da ono što izgovaramo ne odgovara onome kako se ponašamo. Ovo se naziva **intuicija**. Da znam, veoma je očigledno, ali ono što nije očigledno je da nam **impulsi intuicije dolaze iz našeg limbičkog sistema**, malo šire, srednjeg mozga i oni su po svojoj prirodi ali i po onome kako funkcioniše čitav mozak, električnog karaktera. To su **električni impulsi** koji putuju od srednjeg mozga do našeg prefrontalnog korteksa (odmah iza čela) gde se odvijaju najsloženiji kognitivni procesi. Ovi impulsi nam daju osećaj da nešto nije u redu, a mi ih često **odbacujemo jer ne znamo da ih protumačimo**. Oni ne pričaju ni jedan jezik na svetu, već su u formi električnih impulsa. Zato je veoma važno da znamo da „**dekodiramo**” ove impulse kako bismo mogli da proverimo taj osećaj koji imamo da li je ispravan ili ne. Opet jedna tajna - **vrlo verovatno jeste**.



POVERENJE I STRES

Sigurno vam se desila situacija gde vam osoba „**nit smrdi, nit miriše**”. Kada se to desi poverenje koje ste do tada imali, izgradili ili tek treba da ga steknete pada drastičnom brzinom. Jedna od ključnih komponenti poverenja je **pouzdanost i dobronamernost**, a to nemamo ako se ne slaže ono što osoba izgovara i ono kako se ponaša. Poverenje **smanjuje stres, povećava sigurnost, olakšava saradnju i gradi kvalitetne odnose**. Verujem da svi težimo ovome i bilo bi jako teško i stresno bez njega.

Neverbalna komunikacija je 60% komunikacije

Čuvena interpretacija od poznatog naučnika **Alberta Mehrabiana** da **93%** komunikacije čini neverbalni deo. **Ovo je pogrešno**, čak je i sam Mehrabian ovo istakao na svom sajtu i naglasio da su ovo podaci dobijeni kada je osoba pod emocionalnim nabojem i da kontekst onoga što je izrečeno 93% pod uticajem neverbalnog dela. U prevodu, ako neko klima glavom levo desno, utanji glas, a govori nam da obožava da jede suši, i još se nalazi u prisustvu osobe koja mu se svidja, male su šanse da ćemo poverovati. Dakle neverbalna komunikacija bez verbalne nema svrhu, dobro možda je imala pre više miliona godina ili kod gluvonemih osoba koje koriste znakovni jezik. Novija istraživanja govore da je taj procenat negde oko **60% +/-**. Ovo znači da kada razgovaramo sa nekim, ako se njegov ili njen govor tela i ton (jedno vuče drugo) ne slažu sa onim što izgovara, **nećemo joj poverovati, ili u najmanju ruku bićemo sumnjičavi.**

Neverbalna komunikacija je pod uticajem nesvesnog

U našem nesvesnom se nalaze naše traume, strahovi, uverenja, kodovi, sve ono što je na nas ostavilo neki trag u toku života, najveći deo je iz ranog perioda života ali i kasnije. S toga kako se:

- oblačimo,
- kako se ponašamo,
- u kojim situacijama nam se javlja stres,
- anksioznost,
- strah,

su sve naučeni obrasci i uverenja iz našeg nesvesnog tj. našeg života. Različiti su takodje i obrasci kako se ispljavaju različite emocije i osećaji.

U sledećem delu ćemo govoriti više o samom govoru tela i kako možemo podeliti znakove koji se javljaju kod nas u različite kategorije i shodno tome saznati više o sebi i drugima.

Podela neverbalne komunikacije

Zašto nekim znakovima verovati više, a nekima manje

Nemaju svi znakovi, pokreti i gestovi isto značenje, takodje nemaju svi istu osnovu i poreklo. Neki su uslovljeni ANS (autonomnim nervnim sistemom) i nemamo kontrolu nad njima, neki su uslovljeni kulturom iz koje potičemo, a neki su jedinstveno naši i autentični. Postoje mikroekspresije na koje se uvek možete osloniti bilo gde na svetu da se nalazite jer su univerzalne i manifestuju se na isti način kod svih ljudi. Pomenuli smo u prethodnom delu da je naš govor tela u velikoj meri pod uticajem nesvesnog, mada ako radimo na sebi i polako otkrivamo i upoznajemo nesvesno, možemo u izvesnoj meri kontrolisati naše pokrete i ponašanje.

MIKROEKSPRESIJE

ANS - AUTONOMNI NERVNI SISTEM

PACIFIČKA PONAŠANJA

EMBLEMI

Kako se dele pokreti, gestovi, znaci i izrazi koje naše telo svesno ili nesvesno šalje možete videti u primeru iznad. Poredjani su po redu i intezitetu koliko tačno oslikavaju naše trenutno emocionalno stanje ili stav po pitanju neke teme.

Mikroekspresije se nalaze na prvom mestu zato što su one u najjačoj vezi sa nesvesnim delom naše ličnosti i nemoguće ih je kontrolisati.

ANS je takodje pod uticajem nesvesnog dela ali ako radimo na sebi i polako otkrivamo i osvešćujemo uverenja, strahove i traume mogli bismo da ga brže iskontrolišemo kad se pojavi (najčešće disanjem ali i drugim tehnikama).

Pacifička ponašanja radimo instinktivno i mogli bismo se suzdržati ali zahtevaju odredjeni deo psihičke energije, svesti i samokontrole. Može se razviti vežbom.

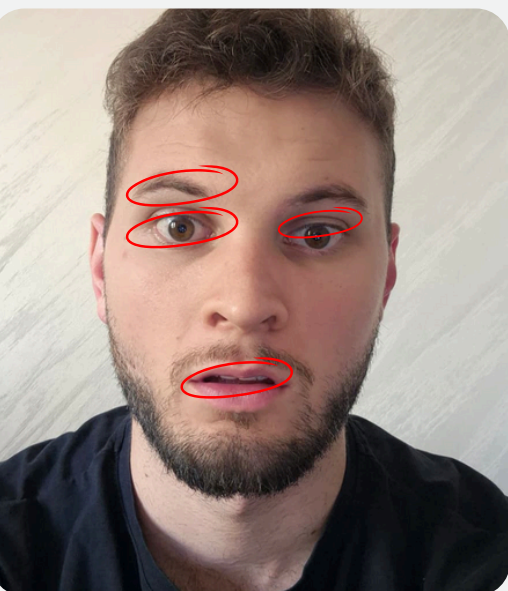
Emblemi su najpodložniji promenama i zavise od kulture i mesta na svetu gde smo se rodili.



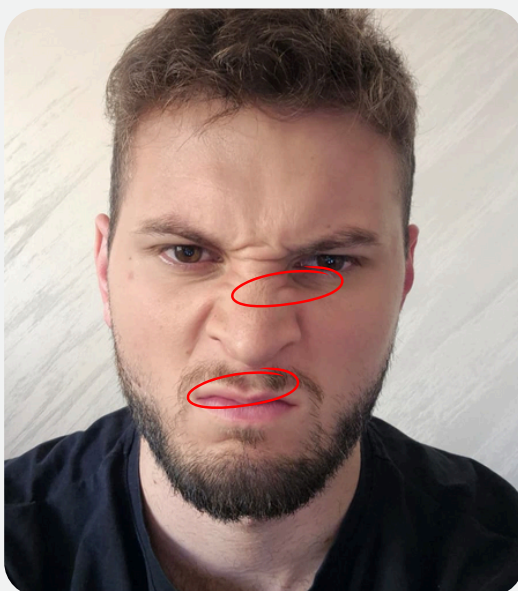
MIKROEKSPRESIJE

Postoji **7** mikroekspresija koje su univerzalne i iste bilo gde na svetu da se nalazite. Jedina razlika je što je u istočnim zemljama naglašena gornja polovina lica, dok je u zapadnim ekspresivnija donja polovina. Kao što smo rekli postoji **7 mikroekspresija i to su:**

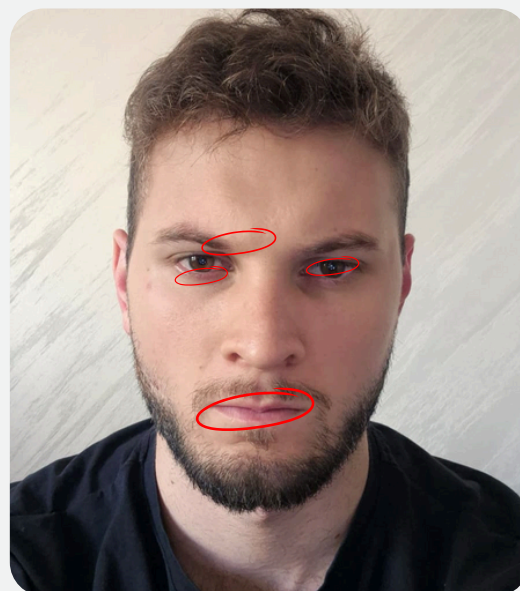
- **sreća** - krajevi usana „na gore”, bore oko očiju
- **tuga** - podignuta donja usna, ivice usana na dole, spuštene gornji kapci, nabor između očiju
- **gadjenje** - bore oko nosa, podignuta gornja usna, bore između očiju
- **ljutnja** - spuštene obrve, skupljene zenice, stisnuta usta, podignuti donji kapci
- **iznenadjenje** - podignute obrve, podignuti gornji kapci, nekada i otvorena usta
- **strah** - spuštene donja usna, podignute obrve, rašireni kapci
- **prezir** - jedna strana usne izdignuta (jedina asimetrična ekspresija)



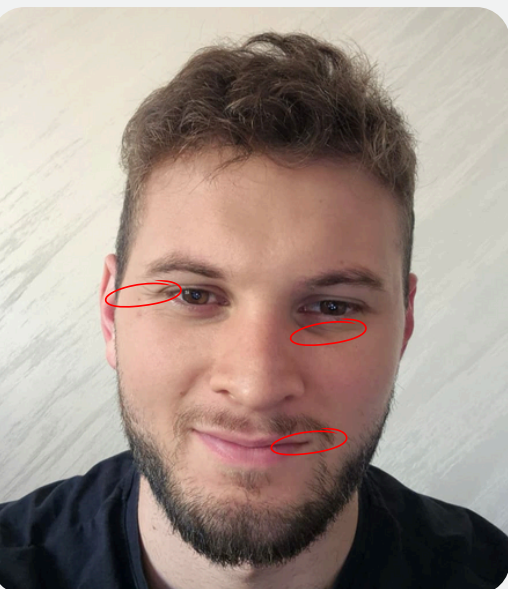
Strah



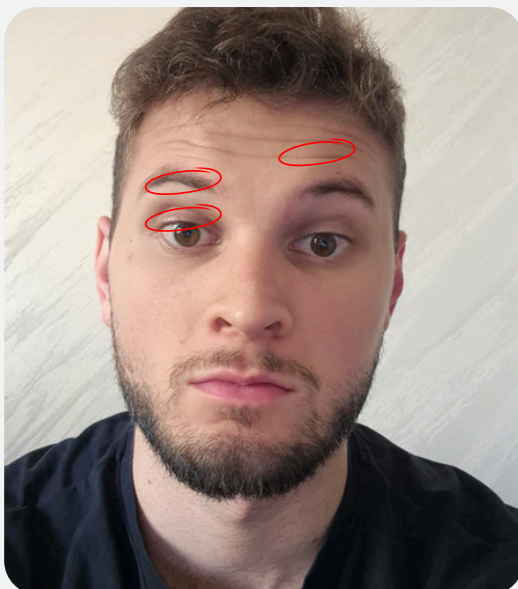
Gadjenje



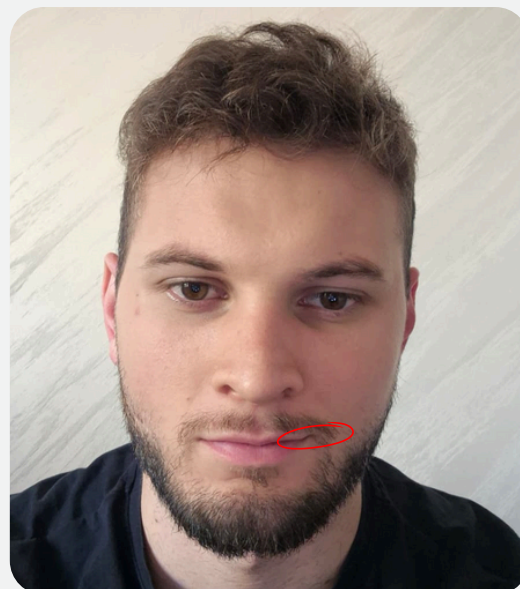
Ljutnja



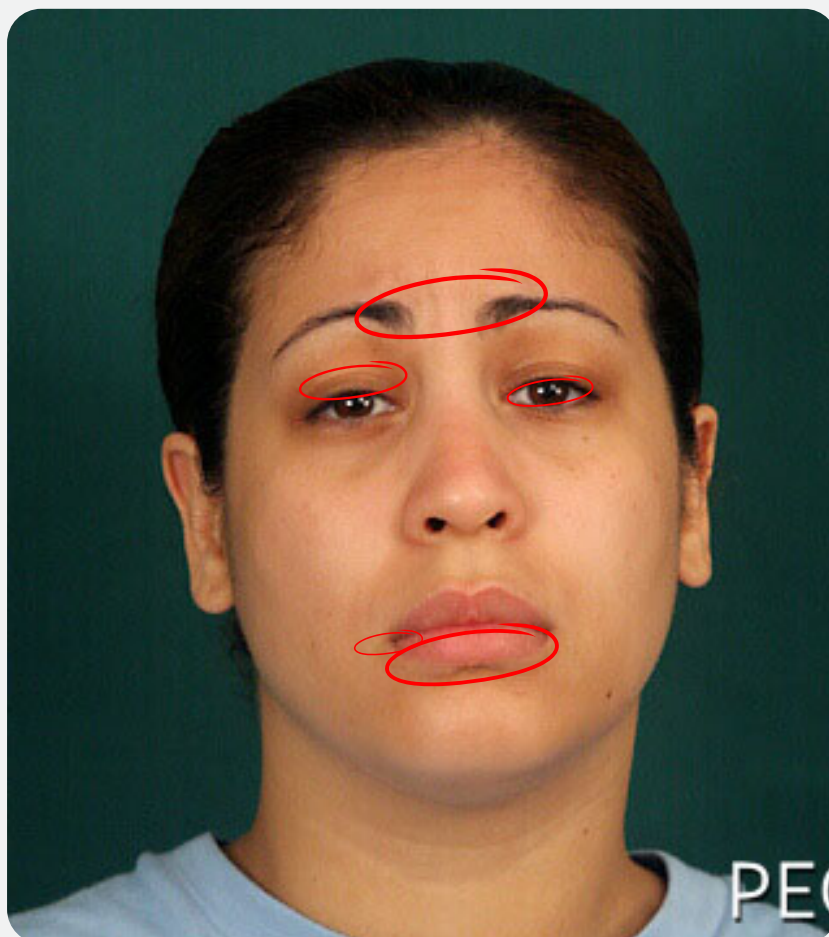
Sreća



Iznenadjenje



Prezir



Tuga

Mikroekspresije su mikro izrazi lica koji traju oko **0,25 sec**. Neki izrazi mogu trajati malo duže, svaki izraz koji traje duže od **1 - 1,5 sec** može značiti da osoba glumi ekspresiju. Postoje i makroizrazi koji se uglavnom vezuju sa raspoloženjem i oni mogu trajati duži vremenski period kao i raspoloženje. Najčešće su u pitanju **sreća i tuga**.

Tuga je veoma specifična mikroekspresija. Nju je **najteže** odglumiti zato sam izabrao drugu sliku. Ona je najkarakterističnija po naboru između obrva u **obliku potkovice**. Može provejavati kod ljudi i dugo se zadržavati na licu.

Nekoliko mikroekspresija se može smenjivati u veoma kratkom vremenskom roku. U zavisnosti o kojoj temi razgovarate ili diskutujete. Vrlo često se pojavljuju samo **pojedini pokreti lica** vezani za određenu mikroekspresiju. Na primer mikroekspresija ljutnje se može javiti samo kao blago podignuti donji kapci, iznenadjenje kao blago a ujedno brzo podizanje obrva, gadjenje kao jako sitni nabori oko nosa, gotovo neprimetni....

ANS - AUTONOMNI NERVNI SISTEM

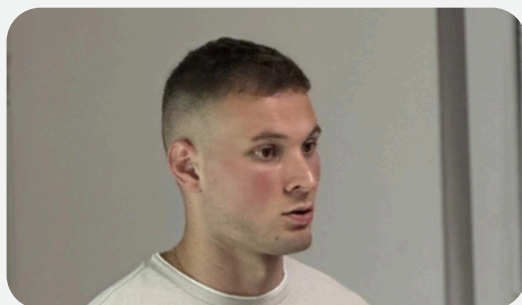
Kao što mu i sama reč kaže, ove reakcije tela i ponašanja su autonomna, tj. nemamo kontrolu nad njima. ANS je deo nervnog sistema koji kontroliše nesvesne telesne funkcije kao što su disanje, rad srca, znojenje, širenje i skupljanje zenica, napetost mišića,... ANS ima dva glavna dela a to su simpatikus i parasimpatikus.

Simpatikus aktivira telo kada osećamo uzbuđenje, stres ili strah. Kada je aktiviran prekomerno se znojima, ubrzano i plitko dišemo, suše nam se usta, itd.

Parasimpatikus vraća telo u ravnotežu i smiruje ga. Ovo može biti korisno da proverimo da li osoba oseća olakšanje kada preskočimo temu koja kod nje izaziva stres, pa na taj način dobijemo dodatne informacije.



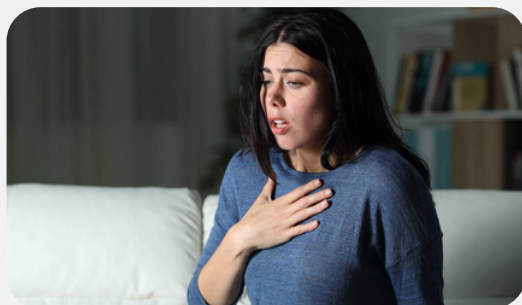
Preterano znojenje



Crvenilo u licu



Suva usta



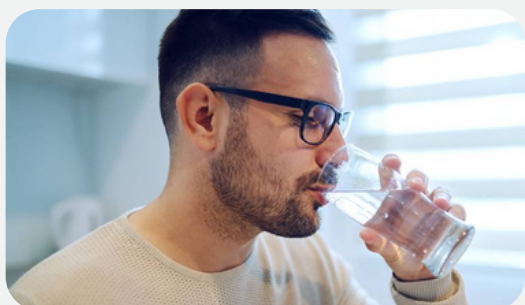
Plitko disanje



Širenje zenica



Skupljanje zenica



Suvo grlo



Svrab kod nosa i očiju

PACIFIČKA PONAŠANJA

Imamo **dve vrste** pacifičkog ponašanja - pacifičko ponašanje sa ciljem da neverbalnim putem pošaljemo umirujuće signale drugoj osobi kako bismo joj rekli: **slušam te, imaš moju podršku ili pokazali empatiju**. Drugo, je pacifičko ponašanje sa ciljem da **smanjimo napetost i umirimo naš nervni sistem** kada se nalazimo pod stresom. Prvu vrstu pacifičkog ponašanja ćemo preći malo kasnije.

Dakle, **kada smo pod stresom**, naše telo spontano traži načine da se umiri, to se vidi kroz niz mikrogestova i rituala. To može biti dodirivanje lica, vrata ili kose, trljanje ruku ili dlanova, lagano ljuljanje tela ili pomeranje težine s jedne noge na drugu. Često koristimo i umirujuće geste poput hvatanja sopstvenog zgloba ili prekrštanja ruku tako da ruke dodiruju torzo. Disanje u tim trenucima može postati kraće i brže, ali osoba nesvesno pokušava da ga uspori – na primer, uzdahne dublje. U društvenom kontekstu, pacifička ponašanja takođe šalju drugima poruku da ne tražimo sukob i da se trudimo da ostanemo mirni. Na primer, tokom neprijatnog razgovora neko može lagano klimati glavom iako se ne slaže, jer to pomaže da se održi mirna atmosfera.

Znak da smo nervozni (samogrljenje)



Još jedna vrsta samogrljenja



Umirujuće ponašanje

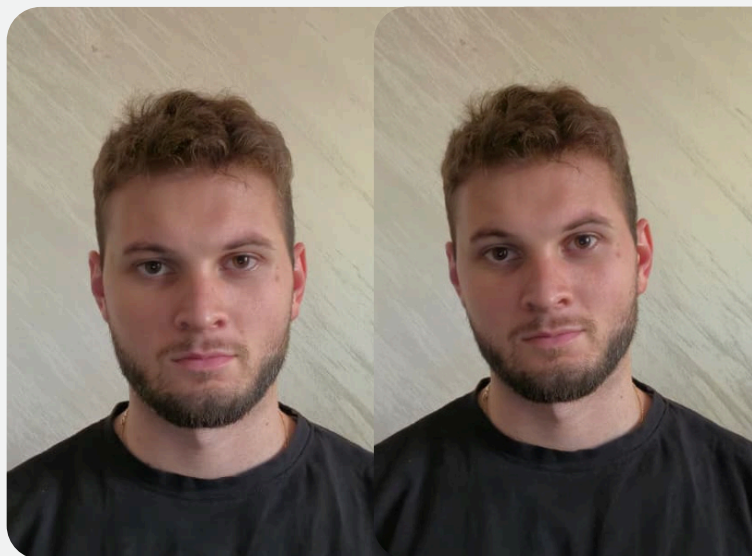
Što se tiče prve funkcije pacifičkog ponašanja, a to je da umirimo drugu osobu koja je pod stresom, ona spada u kategoriju korišćenja neverbalne komunikacija kao **PLEMENITE** veštine. **Empatija** je jedna od najvažnijih karakteristika društva. Ona se može manifestovati na različite načine i može značiti **slušam, razumem, podržavam, ne osudjujem**,...

Osoba održava mek i prijatan kontakt očima, bez preteranog buljenja ili izbegavanja pogleda. Izraz lica je uglavnom blag, sa blagim osmehom ili neutralnom ekspresijom koja ne izaziva odbrambenu reakciju kod sagovornika. Pokreti su usporeni i tečni, bez naglih trzaja ili agresivnih gestikulacija. Distanca u prostoru je poštovana, ali ne prevelika – dovoljno bliska da signalizira toplinu, a ne pretnju. Disanje je duboko i mirno, što dodatno šalje signal smirenosti i samokontrole. Glava je blago nagnuta, što pokazuje **otvorenost i spremnost na slušanje**. Pacifičko ponašanje često uključuje i takozvane “umirujuće gestove” poput laganog klimanja glavom, koje ohrabruje drugu osobu da se izrazi. Takvo ponašanje stvara **atmosferu poverenja**, smanjuje tenziju i doprinosi harmoničnom razgovoru. U suštini, pacifičko ponašanje je neverbalni način da pokažemo da nismo pretnja, već **saveznik u komunikaciji**.



Ako tri puta lagano klimnete glavom dok sagovornik priča, **pričaće 67% više.**

Glava blago nageća na stranu može dati sagovorniku osećaj **empatije**, bilo da slušate ili pričate.



EMBLEMI

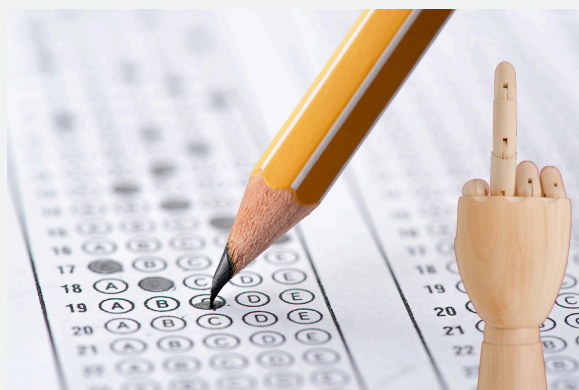
Emblemi u neverbalnoj komunikaciji su **svesna i kulturno naučena ponašanja** koja imaju jasno i specifično značenje unutar određene društvene grupe ili kulture. Najčešće je to pokret rukom, šakama, glavom ili telom koji može potpuno da zameni **reč ili frazu** u govoru. Za razliku od spontanih gestova emblemi su prepoznatljiviji, standardizovani i obično imaju jedno značenje koje svi u toj kulturi razumeju. **Razlikuju se od kulture do kulture.** Palac podignut na gore sa stisnutom šakom kod nas u prenesenom značenju znači lajk, sve je okej, može, bravo, dobar posao,... dok u nekim kulturama može imati pogrdna značenja.

Neki od emblema koje često koristimo u našoj kulturi je lajk (palac na gore), mahanje rukom (zdravo, dovidjenja), pokazivanje kažiprstom na zglob (koliko je sati)...



Kad smo kod pogrdnih značenja može se desiti nesvesno, da hteli mi to ili ne, pokažemo srednji prst profesoru na ispitu kada krene da nas propituje sa pitanjima i podpitanjima. Ne lažem, radjen je eksperiment, naravno toga nisu bili svesni ni profesor ni student...

Znak **STOP** je takodje veoma zanimljiv. Često kada nam se nešto ili neko ne svidja koristimo ovaj znak i nesvesno našu ruku postavljamo tako. Evo primera:



Metodologija analize govora tela

Baseline

Baseline ili prevedeno na srpski - osnovna stopa - je početna tačka i prvi korak u analizi govora tela. Pre nego što bilo šta analiziramo i zaključimo, trebalo bi da ustanovimo kako se osoba ponaša kada nije pod stresom, tj. koji su njeni uobičajeni načini ponašanja kada je u homeostazi i kada nije uzbudjena, u strahu ili emocionalnim nabojem.

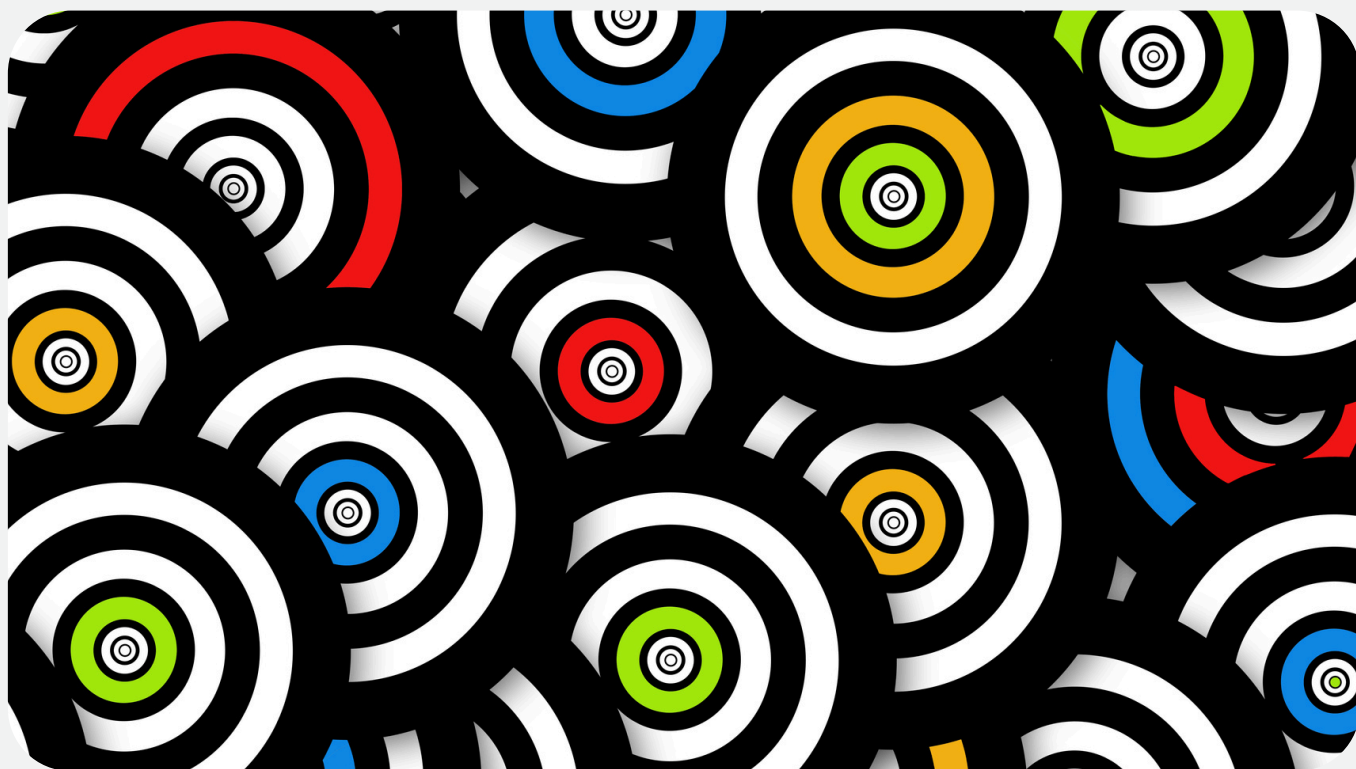


Promena ponašanja

Nakon odredjivanja karakterističnosti pokreta, gestova i njihove učestalosti, obraćamo pažnju na svaki pokret koji iskače iz tog obrasca, tj. na svaku promenu u ponašanju na osnovu onoga što smo odredili u Baseline-u. Svako ponašanje koje iskače iz ustanovljenog obrasca onda treba da klasifikujemo da li je to ponašanje izazvano stresom ili nekim drugim faktorom.

Klasteri

Kada uočimo jedan pokret ili gest koji nije u skladu sa Baseline-om osobe koju analiziramo, onda tražimo drugi sličan njemu, koji bi mogao da ima slično značenje i interpretaciju. Kada nadjemo drugi, tražimo treći. Skup više pokreta ili gestova koje interpretiramo na sličan način i vezujemo za neku temu ili situaciju se nazivaju Klaster. Pomenuli smo na početku da ne možemo na osnovu jednog znaka da formiramo zaključke, ali setite se male tajne, a to je gde je jedan verovatno je i drugi, treći... Opet napominjem da to što znate da se sa jednim javlja niz istih, ne znači da na osnovu jednog donosite zaključak. Kada budete sigurni da ste videli jedan klaster tek onda idemo na interpretaciju i zaključak.



Vremenska uskladenost

Neverbalna komunikacija ne postoji bez verbalne, osim u prethodno navedenim izuzecima. Sledeći korak kada ustanovimo ponašanje koje iskače iz Baseline-a je da ga povežemo sa vremenskim okvirom kada je izgovorena neka reč. Ako kažem da mi je jako lepo da radim i sa Anjom, Jovanom, Nikolom i Milanom i u trenutku kada izgovorim Nikolom dodirnem se za resicu uha, skrenem pogled i uvučem usne, možemo pretpostaviti da imam nešto u odnosu sa Nikolom što kod mene izaziva stres. Ako uspete da uhvatite promenu ponašanja i da je stavite u dobar i odgovarajući vremenski okvir, uštedete vreme tako što ćete se odmah fokusirati na problem (Nikolu) i nećete poverovati na pokušaj obmane da mi je lepo sa njim da radim. Može se desiti da meni Nikola samo duguje novac što nema veze sa njegovim timskim radom i saradnjom sa mnom ali to treba da ustanovite postavljanjem dodatnih pitanja.



Kontekst

Veoma je bitno da sve informacije koje prikupite stavite u odgovarajući kontekst. Možda neko drži prekrštene ruke zato što mu je hladno, možda se neko zacrveneo ne zbog vašeg pitanja nego zato što je iza vas prošla jako lepa žena/muškarac. Možda se neko uflekao hranom na vidljivom mestu pre važnog sastanka, možda ima nekih porodičnih problema ili joj je pas preminuo pre dva dana. Važno je sve informacije staviti u odgovarajući kontekst i pravim pitanjima doći do izvora stresa ili bar ne doći do pogrešnih zaključaka. Primenom ove metodologije ćete sebi

- **uštedeti vreme**
- **zaštiti se od prevara i obmana**
- **poboljšati svoju komunikaciju**
- **donositi bolje odluke**
- **brže rešavati konflikte**
- **bolje prepoznavati emocije drugih**
- **razviti emocionalnu inteligenciju**
- **prevencija manipulacije**



Neverbalnom komunikacijom do *ličnog rasta*

Zašto je za mene neverbalna komunikacija **plemenita** nauka

DVOSMERNNA ULICA

Da bismo znali da tumačimo govor tela, tj. prepoznamo u kom stanju se nalazi osoba ili da prepoznamo njene emocije, znanja iz prethodnih poglavlja, prvo treba da primenimo na **nama samima**. Mnogo toga možemo saznati samo na osnovu analize govora tela drugih, međutim istinsku spoznaju i razumevanje drugih možemo dostići ako naučimo da analiziramo sebe i da sve ove tehnike primenimo na sebi. U trenucima kada osetimo da smo pod stresom, **osvrnimo se na naš govor tela**. Iskoristimo ga za **introspekciju** i promenimo njegov položaj. Nauka nam tvrdi da ćemo na taj način podići testosteron (**samopouzdanje**) a smanjiti kortizol (**stres**). Analizom svog govora tela ćemo bolje upoznavati sebe i svoje emocije ali i poćećemo bolje da ih uočavamo kod drugih.

EMPATIJA

Mnogo je dokaza da bilo šta da radimo u životu i način na koji se ophodimo prema drugima je u stvari način na koji se ophodimo prema sebi. Možemo krenuti od vere, preko kvantne fizike, energije do psihologije i biologije. Sve su ovo dokazi da kako činiš, tome se i nadaš. U kontekstu neverbalne komunikacije voleo bih da stavim još jednom akcenat da je koristimo na **PLEMENIT** način. Pod plemenitim, mislim da širim empatiju i podršku. **Empatija** je osnova jednog zdravog društva, a sve kreće od jednog zdravog pojedinca koji ima želju da društvo bude bolje, zdravije i naprednije. Zbog toga je veoma bitno da neverbalnu komunikaciju i analizu govora tela koristimo prvenstveno kako bismo **otkrili svoje obrasce ponašanja, bolje prepoznali svoje emocije i upoznali se sa nesvesnim delom svoje ličnosti**.

„BIĆE NAM BOLJE KADA MI BUDEMO BOLJI”

Rad na sebi je proces koji traje tokom čitavog života. Pravi pokazatelj koliko smo napredovali je način **kako se ponašamo prema drugima**, jer kao što smo rekli, kako se ponašamo prema drugima tako se ponašamo prema sebi. Pružimo empatiju putem zagrljaja, nekada je dovoljno samo saslušati drugu osobu, a nekada sve što je potrebno je pogled pun podrške, bez osudjivanja. Svi smo sigurno nekada žudili ili i dalje žudimo za ovakvim gestovima, stvarima, ljudskošću. Da bi nam one što pre stigle ili da bi nam stigle onda kada su nam najpotrebnije, koristite znanja u ovom Ebook-u za **bolje razumevanje sebe i drugih** jer na taj način menjamo nas, društvo pa onda svet.

Ako te interesuje kako neverbalnu komunikaciju pametno koristiti u *javnom nastupu, prezentovanju, sastancima, društvenim mrežama, regrutaciji ili detaljnijoj analizi verbalnih i neverbalnih obrazaca sebe i drugih*, zaprati me na društvenim mrežama ili se prijavi na listu čekanja za radionice koje se održavaju svakog meseca.

HVALA NA PAŽNJI I ČITANJU



@kelovica



Aleksa Kelović



aleksakelovic.com



Link za listu čekanja