

»Mladi za napredek Maribora 2021«

38. srečanje

SKOZI OČI V DUŠO

Raziskovalno področje: PSIHOLOGIJA IN PEDAGOGIKA

RAZISKOVALNA NALOGA

**Mateja Slana Mesarič
Suzana Tomšič Mavrič**

**Aja Ketiš
Anja Koritnik**

Osnovna šola Janka Padežnika Maribor



Maribor, 2021

»Mladi za napredek Maribora 2021«

38. srečanje

SKOZI OČI V DUŠO

Raziskovalno področje: PSIHOLOGIJA IN PEDAGOGIKA

RAZISKOVALNA NALOGA

**Mateja Slana Mesarič
Suzana Tomšič Mavrič**

**Aja Ketiš
Anja Koritnik**

Osnovna šola Janka Padežnika Maribor



Maribor, 2021

KAZALO VSEBINE

KAZALO SLIK.....	3
KAZALO GRAFOV	3
POVZETEK	4
ABSTRACT	5
1 UVOD	6
1.1 RAZISKOVALNI PROBLEM.....	6
1.2 HIPOTEZE.....	6
1.3 TEORETIČNE OSNOVE	7
1.3.1 Komunikacija	7
1.3.2 Verbalna komunikacija	8
1.3.3 Neverbalna komunikacija	8
1.3.4 Govorica telesa.....	9
1.3.5 Obrazna mimika.....	9
1.3.5.1 Čelno območje.....	10
1.3.5.2 Srednji obraz	11
1.3.5.3 Usta in čeljust	12
1.3.6 Laganje.....	13
1.3.7 Maske, šali in sončna očala.....	14
1.3.8 Emotikoni (čustvenčki).....	15
2 OSREDNJI DEL NALOGE.....	16
2.1 METODOLOGIJA	16
2.1.1 Metoda proučevanja pisnih virov.....	16
2.1.2 Metoda anketiranja.....	16
2.1.3 Metoda analize podatkov in njihova interpretacija	16
2.2 OPIS REZULTATOV	17
2.2.1 Raziskovalni vzorec	17
2.2.2 Rezultati in interpretacija	18
3 RAZPRAVA	32
4 ZAKLJUČEK.....	33
5 DRUŽBENA ODGOVORNOST.....	34
6 VIRI IN LITERATURA	35
6.1 PISNI VIRI	35
6.2 SPLETNI VIRI	35
7 PRILOGE	37

KAZALO SLIK

Slika 1: Risba obraza in kako se deli.....	10
Slika 2: Navpične čelne gube	10
Slika 3: Oseba, ki skuša prikriti svoja čustva.....	12
Slika 4: Tole pa je imenitno	13
Slika 5: Večina obraza je prekrita zaradi maske in očal	14
Slika 6: Emotikoni.....	15
Slika 7: Drža telesa.....	22
Slika 8: Pogled	23
Slika 9: Kako prepoznati lažen nasmeh?.....	24
Slika 10: Prepoznavanje govorce telesa.....	25
Slika 11: Izraz veselja	26
Slika 12: Izraz jeze	27
Slika 13: Izraz žalosti	28
Slika 14: Izraz osebe, ki se odloča	29
Slika 15: Izraz osebe, ki se dolgočasi.....	30
Slika 16: Izraz osebe, ki govorí neresnico.....	31

KAZALO GRAFOV

Graf 1: Učenci po spolu	17
Graf 2: Učitelji po spolu.....	17
Graf 3: Kaj je neverbalna komunikacija ?.....	18
Graf 4: Katera vrsta komunikacije se ti zdi pomembnejša ?	19
Graf 5: Ali pri sogovorniku opazuješ neverbalno komunikacijo ?	20
Graf 6: Kaj pri neverbalni komunikaciji najprej opaziš ?	21
Graf 7: V razred vstopita dve ženski, kot na sliki. Kaj si misliš o njima ?	22
Graf 8: Kakšen občutek dobiš, če te oseba gleda naravnost v oči, tako kot na sliki?	23
Graf 9: Kateri nasmeh je pristen in kateri lažen ?	24
Graf 10: V katerem položaju se ti zdi, da je oseba zbrana in posluša sogovornika ?	25
Graf 11: Kaj, po tvojem mnenju, predstavlja slika 11 ?.....	26
Graf 12: Kaj, po tvojem mnenju, predstavlja slika 12 ?.....	27
Graf 13: Kaj, po tvojem mnenju, predstavlja slika 13 ?.....	28
Graf 14: Kaj, po tvojem mnenju, izraža oseba v takšnem položaju (slika 14) ?.....	29
Graf 15: Kaj, po tvojem mnenju, izraža oseba v takšnem položaju (slika 15) ?.....	30
Graf 16: Kaj, po tvojem mnenju, izraža oseba v takšnem položaju (slika16) ?	31

POVZETEK

Pogled pove več kot tisoč besed ... So besede, ki jih slišimo velikokrat.

Dejstvo je, da smo ljudje socialna bitja in je način našega sporazumevanja komunikacija. Ta je lahko verbalna ali neverbalna. Potekata sočasno in sta povezani med seboj. V raziskovalni nalogi smo opisali obe in se bolj posvetili neverbalni komunikaciji. Predvsem smo se osredotočili na obrazno mimiko. S preučevanjem pisnih virov in ankete smo poskušali odgovoriti na vprašanja: Kolikšna je moč neverbalne komunikacije in koliko se je sploh zavedamo? Koliko nam pove pogled? Ali lahko samo na podlagi obrazne mimike prepoznamo osebo, ki nam laže? Zaradi trenutne zdravstvene situacije v naši državi velja ukrep nošenja obraznih mask. Kako ta ukrep vpliva na pogovor med ljudmi?

Menimo, da je prepoznavanje nebesednih znakov v komunikaciji zelo pomembno za pravilno razumevanje sporočil.

Ključne besede: obrazna mimika, laganje, neverbalna komunikacija, komunikacija

ABSTRACT

A look says more than a thousand words... This is a sentence we hear many times.

The fact is that we humans are social beings and our way of connecting is through communication. This can be verbal or nonverbal. They take place simultaneously and are interconnected. In the research paper, we described both and focused more on nonverbal communication. We mainly focused on facial expressions. By studying written sources and with the help of the survey, we tried to answer these questions: What is the power of nonverbal communication and how much are we even aware of it? How much does a look tell us? Can we identify a person who is lying to us only on the basis of facial expressions? Due to the current health situation in our country, the measure of wearing face masks applies. How does this measure affect people-to-people conversations?

We believe that recognizing nonverbal cues in communication is very important for properly understanding messages.

Key words: facial expressions, lying, nonverbal communication, communication

1 UVOD

Ljudje smo socialna bitja, ki za svoj razvoj potrebujemo medsebojno komuniciranje. Vendar se ta potreba med posamezniki razlikuje. Nekomu je lažje, če se pogovarja »iz oči v oči«, spet drugi se raje pogovarja po telefonu, nekdo raje napiše pismo ali elektronsko sporočilo ... Vsem je skupno, da želijo nekomu nekaj sporočiti in pri tem uporabljajo besede. Vendar se velikokrat zgodi, da v množici besed ne znamo presoditi, kaj je prav in kaj narobe oziroma kaj je res in kaj ni.

Velikokrat pa to, kar sporočamo, nima nobene povezave z besedami ali načinom, kako jih izgovorimo. Je pa povezano s fiziologijo našega telesa: drža, gibanje, kretnje, izrazi na obrazu, način kako stojimo, sedimo, dihamo ... S svojo fiziologijo ustvarjamo »telesni kontekst«, da sogovornik lahko osmisli to, kar govorimo.

Ker je komunikacija ena izmed najpomembnejših dejavnosti v življenju, bomo v nadaljevanju podrobneje predstavili govorico telesa, ki je eden izmed ključev dobre komunikacije.

1.1 Raziskovalni problem

V raziskovalni nalogi smo želeli poglobiti znanje o govorici telesa. Zanimalo nas je, ali ljudje poznajo neverbalno komunikacijo in so nanjo pozorni ter kako prepoznavajo le-to. Najprej smo raziskovali in poskušali odkriti čim več teoretičnih osnov o neverbalni komunikaciji ter jih strniti. Da bi odkrili, kako na neverbalno komunikacijo gledajo učenci in učitelji ter ali so pozorni nanjo, smo izvedli anketo ter z njo poskušali potrditi oz. ovreči hipoteze, ki smo si jih zastavili.

1.2 Hipoteze

1. Učitelji bolj opazujejo neverbalno komunikacijo.
2. Moški v pogovoru najprej opazijo telo sogovornika.

3. Mlajšim je manj pomembna obrazna mimika v pogovoru.
4. Učenci bolj prepoznajo razpoloženje iz čustvenčkov.
5. Učitelji bolj prepoznajo razpoloženje iz oseb.
6. Starejši bolj prepoznajo lažnivca.

1.3 Teoretične osnove

1.3.1 Komunikacija

»Komunikacija: sredstvo, ki omogoča izmenjavo, posredovanje informacij«, piše v SSKJ.

(Vir: Fran/iskanje/komunikacija)

Beseda komuniciranje izhaja iz latinske besede *communicare*, ki pomeni posvetovati se, razpravljati o nečem, vprašati za nasvet. Ko komuniciramo, ljudje med seboj prenašamo sporočila. Pri tem uporabljamo besede ali nebesedne geste (kretnje, govorico telesa, slike ...). Tudi, ko smo tiho, nekaj sporočamo (ne želimo, da nas motijo, ignoriramo sogovornika ...).

Komunikacija je veliko več kot le pogovarjanje, čeprav jo največkrat uporabljamo v medsebojnih odnosih.

»Cilj komuniciranja je predati sporočilo iz misli ene osebe v misli druge oz. drugih oseb. Osnovni deli komunikacijskega postopka so komunikator – pošiljatelj, prejemnik, sporočilo in komunikacijski kanal oz. pot.« (Paladin, 2011, stran 26)

Poznamo različne vrste komuniciranja, na primer:

- glede na uporabo znakov (verbalno, neverbalno),
- glede na komunikacijski kanal (posredno, neposredno),
- glede na smer (enosmerno, dvosmerno).

»Če primerjamo različne oblike človeške komunikacije, ugotavljamo, da je njena najosnovnejša oblika dialog in da so druge oblike zgolj njeni derivati. V komunikaciji nikakor ni bistvena le

verbalna komponenta komunikacije, saj njen neizrečeni del prav tako prispeva h končnemu pomenu sporočila«. (Paladin, 2011, stran 28)

Komunikacija je torej proces, ki je sočasno povezan z medsebojno zaznavo in hkratno izmenjavo sporočil. V neposredni komunikaciji iz oči v oči so poleg besed prisotni tudi znaki neverbalne komunikacije (z našim izgledom, telesno držo, načinom hoje, kretnjami rok, z izrazom na obrazu ...).

1.3.2 Verbalna komunikacija

Z verbalno komunikacijo izražamo naše misli in jih posredujemo drugim. Sem prištevamo govorno komunikacijo (komuniciramo neposredno v živo, lahko tudi preko telefona ali videokonferenc) in pisno komuniciranje (za prenos besed uporabimo pisma, tisk, elektronska sredstva).

1.3.3 Neverbalna komunikacija

Neverbalna komunikacija ima pri sporazumevanju velik pomen, saj brez besed posredujemo ljudem sporočila. Lahko poudari, kar govorimo (besede in misli) ali pa izda, če besede niso resnične.

»Neverbalni komponenti komunikacije praviloma zaupamo bolj kot verbalni. Mehrabian in Wiener sta prišla do sklepa, da h končnemu pomenu sporočila, oddanega v neposredni komunikaciji – in sicer v smislu prejemnikove interpretacije odnosa, ki ga ima komunikator (naklonjenost oz. nenaklonjenost) do prejemnika sporočila – obrazna komponenta prispeva kar 55 %, vokalna komponenta 38 % in verbalna komponenta le 7 %. Neverbalna komponenta komunikacije je torej pri oblikovanju pomena sporočila pomembnejša kot verbalna komponenta«. (Paladin, 2011, stran 39)

Pravzaprav ni toliko bistveno, kaj povemo, kot kako to povemo. Neverbalno komuniciranje poteka torej preko govorce telesa.

Neverbalne signale lahko razdelimo na naslednja področja:

- drža telesa, ki opisuje telo v določenem položaju, kako je telo usmerjeno (orientacija telesa),
 - telesni gibi,
 - telesne geste (izražanje s rokami, nogami, glave in telesa),
 - obrazne geste,
 - očesni gibi,
 - dotikanje,
 - glas (barva, jakost, hitrost govorjenja itd.).
- (povzeto: Kadič, 2013, stran 25)

1.3.4 Govorica telesa

»Govorica telesa je splošen pojem, s katerim označujemo vsakršno sporazumevanje telesa z njegovim okoljem«(citirano iz Molcho, 1996, stran 8).

Prva stvar, ki jo ljudje opazimo na sogovornikih, je definitivno videz. Temu sledi drža telesa, hoja in še ostali znaki neverbalne komunikacije. Komaj po tem preusmerimo svojo pozornost na verbalno oz. besede, ki jih pove.

Gvorica telesa obsega:

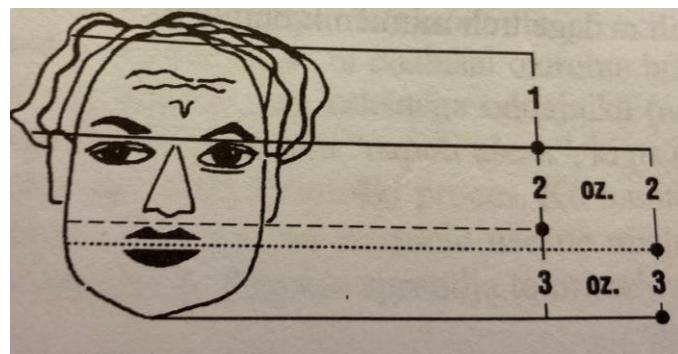
- proksemiko, ki opisuje položaj in gibanje ljudi v prostoru,
- gestiko, ki se ukvarja s preučevanjem kretenj rok, nog in glave,
- mimiko, ki opisuje izraz obraza in oči. (Ferjan, 1998, stran 33)

1.3.5 Obrazna mimika

Glede na veliko možnosti, ki jih obsega govorica telesa, smo se odločili osredotočiti na obrazno mimiko. Obraz delimo na tri območja:

1. čelno območje (vključno z obrvmi),
2. srednji obraz (območje oči, nosa, lic, nekateri prištevajo tudi zgornjo ustnico),

3. usta (oz. spodnja ustnica) in čeljust. (Birkenbihl, 1999, stran 67)



Slika 1: Risba obraza in kako se deli

(Vir: Birkenbihl, 1999, stran 67)

1.3.5.1 Čelno območje

»Ko preučujemo čelno območje, preučujemo predvsem kakšne so čelne gube (te so lahko vodoravne ali navpične) in ali so obrvi dvignjene. Ko so čelne gube vodoravne, to pomeni da je oseba pozorna/prestrašena/počasno dojema/osupla/začudena/zmedena/presenečena. Ker je možnosti več, opazujemo tudi druge znake telesne govorce, npr. vodoravne gube in odprte oči. Navpične čelne gube namigujejo, da je vsa pozornost z močno koncentracijo usmerjena na nekaj ali nekoga. Če v pogovoru pri sogovorniku opazimo nastanek navpičnih čelnih gub to pomeni, da se oseba koncentrira na važne besede, razmišlja o njih ipd. Gibanje obrvi je povezano s čelnimi gubami«. (Birkenbihl, 1999, stran 71)



Slika 2: Navpične čelne gube

(Vir:

https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fproboty.ru%2Fsl%2Flekarstva%2Fprocedury-ot-morshchin-na-lbu-kak-legko-ubrat-glubokie-morshchiny-na-lbu.html&psig=AOvVaw2RdOsg-N1IqZN224elWiTa&ust=1604678055112000&source=images&cd=vfe&ved=0CAIQjRxqFwoTCLi_pODh6-wCFQAAAAAdAAAAABAD

1.3.5.2 Srednji obraz

Srednjemu obrazu oziroma območju oči, nos in lic rečemo tudi smisel obraza. Določen, trden, odprt pogled je pogled, ki ne more biti miren. To pomeni, da človeka gledaš v oči, ne v (eno) oko. Ko človeka gledaš samo v eno oko, dobi oseba občutek, da ga želiš fiksirati, skrajno tuj občutek. To pomeni, da je potrebno skrbeti, da je stalen pogled tudi »živ«, zato da se druga oseba počuti dobro. (Birkenbihl, 1999, stran 76).

Oči so zelo povezane s telesom, kadar se oči premaknejo jim sledi glava, njej pa vrat, ramena in trup. Kar pomeni, da celotno telo sledi očem. To lahko opazimo, ko poskusimo z očmi pogledati v desno, glavo pa obrniti v levo. To ni mogoče, saj tilnik otrdi, kar je opozorilo, da ne smemo kršiti naravne logike. Ko se oči nenadoma razširijo, je to vedno znamenje za alarm oz. prvi odziv za potencialno varnost. Celotno telo se bolj napne, saj želimo videti čim več. Zato se tudi oko nenadoma vzdrami, ker pričakuje nevarnost ali užitek. Ko matere govorijo s svojim otrokom, nenehno dvigujejo obrvi, to je znamenje velike pozornosti, ob dvigu obrvi se avtomatično zviša glas. Višji glas doseže najboljše učinke. (Molcho, 1996, stran 180)

Skrivljena usta in namrgoden nos sta znak, da je okus ali vonj človeku neprijeten, grenak ali kisel. Civilizacija nas je naučila, da smo ta dva znaka začeli uporabljati tudi pri drugih stvareh, kot so: ob slabem okusu pri izbiri obleke ali knjig itd. Prijemanje za nos je evolucijska dediščina, zadnja ocenjevalna stopnja. Hrano zgrabim, ko jo zagledam, vendar si jo, preden si jo dam v usta, ponesem k nosu, da se izognem nevarnosti. Še danes se obračamo na svoj nos, ko smo negotovi, npr. če nam nekdo pove ceno izdelka in se prime za nos, se boji, da bi bila cena previsoka. To je znak za kritična občutja, zamišljenost ali zaskrbljenost. (Molcho, 1996, stran 188)

Lica ter lično mišičevje so posredniško polje med ustimi in očmi. Če naš sogovornik položi roke na lica, skuša s tem zaustaviti svoja čustva. Priporočljivo je, da svojega obraza ne zakrivamo, ker hitreje pridobiš zaupanje s kazanjem svojih čustev. (Molcho, 1996, stran 187)



Slika 3: Oseba, ki skuša prikriti svoja čustva

(Vir: <https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.zelisca.si%2Fkaj-je-depresija%2F&psig=AOvVaw0WAcG5WjLU9KmM8VHBvWbh&ust=1604678591017000&source=images&cd=vfe&ved=0CAIQjRxqFwoTCJiF7u7j6-wCFQAAAAAdAAAABAD>)

1.3.5.3 Usta in čeljust

Usta so aparat sestavljen iz ustnic, jezika in neba. Tesno stisnjene ustnice izražajo zavračanje ali odklanjanje nekoga oz. nečesa. Pozitiven odziv izgleda tako, da so usta sproščena in rahlo odprta. Polne ustnice ljudje povezujemo s čutnostjo. Iz tega tudi izvira barvanje ustnic s šminko, saj rdeča barva označuje močnejšo prekravavitev ustnic. Stisnjeni zobje so znak bolečine ali straha. (Molcho, 1996, stran 191)

Smeh na splošno pomeni znak veselja. Poznamo različne vrste nasmehov, kot npr. narejen in pristen smehljaj. Pristen smehljaj je samodejen in na njega ne moremo vplivati. Dobri igralci lahko tako dobro hlinijo narejen nasmešek, da okoli oči nastanejo gubice in je videti kot pristen nasmešek. Pri pristnem nasmešku se kožna guba med veko in obrvo premakne navzdol in se zunanji del obrvi neznatno povesi. Zakaj je nasmeh nalezljiv? Prof. Ruth Campbell z londonskega univerzitetnega kolidža trdi, da imamo v možganih »nevron za zrcaljenje«. Kar pomeni, da se lažje nasmejemo kot jezno pogledamo, ko vidimo nasmejanega človeka in obratno. (Pease, 2008, stran 71).

»Tole pa je imenitno!« govorijo njene široko odprte oči in našobljena usta. Po izrazu obraza sklepamo, da je ženska najverjetneje doživela presenečenje. Nekaj, kar jo je močno presenetilo, je izzvalo napetost v celotnem obrazu«.

(citirano Molcho, 1996, stran 185)



Slika 4: Tole pa je imenitno

(Vir: Molcho, 1996, stran 185)

1.3.6 Laganje

Laganje je težka reč. Kadar lažemo, se v našem avtonomnem živčnem sistemu aktivira vrsta neobvladljivih signalov: zardevanje, potne dlani, suha usta, razdraženo grlo, srbeč nos. Nevešče lažnivce razkrinka nenavadnost njihovih govornih vzorcev, npr. počasnejši govor, zavlačevanje z odgovori in pomanjkljivost spontanosti. Običajno se ljudje izogibajo osebi, pred katero hočejo nekaj prikriti. Bolj vešči lažnivci največkrat poznaajo več zvijač. Večina ljudi ve, da je najboljša metoda za laganje, da se v čim več možnih situacijah držimo resnice, da so znaki laganja kar se da manj očitni. Če je laž manjša, je večja možnost, da bo delovala. Ko oseba gleda vstran ali direktno v oči, je to lahko znak laganja. Če želimo, da izgleda govorjenje laži resnično, moramo osebo gledati v obraz, ne v zenice. Drugi znak laganja je, da se med govorjenjem ne spreminja višina glasu. Med laganjem je priporočeno, da se glas spreminja tako kot ponavadi oz. pri govorjenju resnice. Naslednji znak laganja je togo oz. odrevenelo telo, tako v stoječem položaju kot pri sedenju. Četrti, osnovni znak laganja, je nemirno mencanje z rokami in dlanmi. (Clayton, 2004, stran 110)

1.3.7 Maske, šali in sončna očala

Sončna očala predstavljajo udobno rešitev za nadzorovanje notranjih napetosti. V našem okolju smo navajeni, da velik del govorce telesa razberemo z obraza. Pokrivanje oči med pogovorom je resna težava. Po eni strani sogovorniki ne morejo spremljati pomembnega dela govorce telesa, po drugi strani pa tistemu, ki si oči zakriva, sončna očala predstavljajo zelo udobno rešitev. Primer so trenutki, ko nam je neprijetno ali nismo dovolj samozavestni. Sončna očala nam v pogovoru podajajo lažni občutek zavetja in s tem »dobro« priložnost, da se počutimo bolj sproščeno. (Vir: <https://www.govoricatelesa.si/zapiski/urska-hrovat-andrea-massi-in-soncna-ocala-govorica-telesa>)

Tako kot sončna očala, tudi šali in maske povzročajo težavo pri prepoznavanju govorce telesa. Predvsem, ker je težko opaziti, kakšen obraz ima oseba. Saj se lahko oseba rahlo smeji, izgledalo pa bo, kot da je popolnoma resna.



Slika 5: Večina obraza je prekrita zaradi maske in očal

(Vir:

<https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.dnevnik.si%2F1042930398&psig=AOvVaw0Uxe9EYiD-Bo3vXDx8oSm1&ust=1604502214371000&source=images&cd=vfe&ved=0CAIQjRxqFwoTCMi4ltnS5uwCFQAAAAAdAAAAABAm>)

1.3.8 Emotikoni (čustvenčki)

Emotikoni so sličice, ki pokažejo situacije, čustva in razpoloženja. Prikazujejo lahko predmete, pojme, dejanja in glagole. Emotikoni so nov jezik interneta, so kot nadomestek ali okrajšava za besede, marsikateri emoji pa se vseeno ne razume v originalnem pomenu. Čeprav je njihov simbolni pomen jasen, so se nekateri, podobno kot besede, skozi čas otresli svojega originalnega pomena in prevzeli drugega. (Pompe, 2014)

Emojiji so simboli, ki predstavljajo besede in so zelo drugačni od jezikovnega sporočanja. Ime emoji je nastalo iz japonske skovanke (e – sličica, moji – črka). (Jaklič, 2015)

Z večjo uporabo elektronskega komuniciranja, npr. spletnega klepeta in telefonskih sporočil (SMS), se povečuje tudi uporaba emojijev. Z njo so se pojavile velike spremembe v pisanju in uporabi jezika, ki se zelo razlikuje od knjižnega jezika in tudi od pogovornega. Danes imamo internetni sleng, ki uporablja mnogo kratic in emojijev. Različni simboli se sicer uporabljajo že nekaj časa, v zadnjih letih pa se je njihova uporaba s pametnimi telefonimi še posebej razširila. (Kanič, 2016)

Izbire je ogromno, ogledamo si lahko emojije na svojem mobilnem telefonu: žalost, jeza, zmedenost, prestrašenost, zardelost, začudenje, sreča. (Jaklič, 2015)



Slika 6: Emotikoni

(Vir: <https://www.mladina.si/162408/kaj-sporocamo-s-smeski/>)

2 OSREDNJI DEL NALOGE

2.1 Metodologija

Uporabili smo naslednje metode dela:

- metodo proučevanja pisnih virov,
- metodo anketiranja,
- metodo analize podatkov in njihovo interpretacijo.

2.1.1 Metoda proučevanja pisnih virov

Začetna metoda dela je bila metoda dela s pisnimi viri. Literaturo smo najprej iskali v šolski knjižnici in Mariborski knjižnici. Pogledali smo tudi na splet in prebrali kar nekaj člankov. Zbrane materiale smo preučili, poglobljeno prebrali in se pogovorili. Na koncu smo ugotovitve povzeli in uskladili.

2.1.2 Metoda anketiranja

Pri raziskovanju smo uporabili anketni vprašalnik (Priloga 1) za učence in učitelje. Anketo smo izvedli s pomočjo programa 1-ka. Vprašalnik je sestavljen na podlagi raziskovalnega problema ter zajema vprašanja odprtrega in zaprtega tipa. Vprašanja odprtrega tipa smo uporabili, da bi dobili lastne odgovore anketirancev. V raziskavo smo vključili učence 6., 7., 8. in 9. razreda ter učitelje. Sodelovalo je 90 učencev in 43 učiteljev.

2.1.3 Metoda analize podatkov in njihova interpretacija

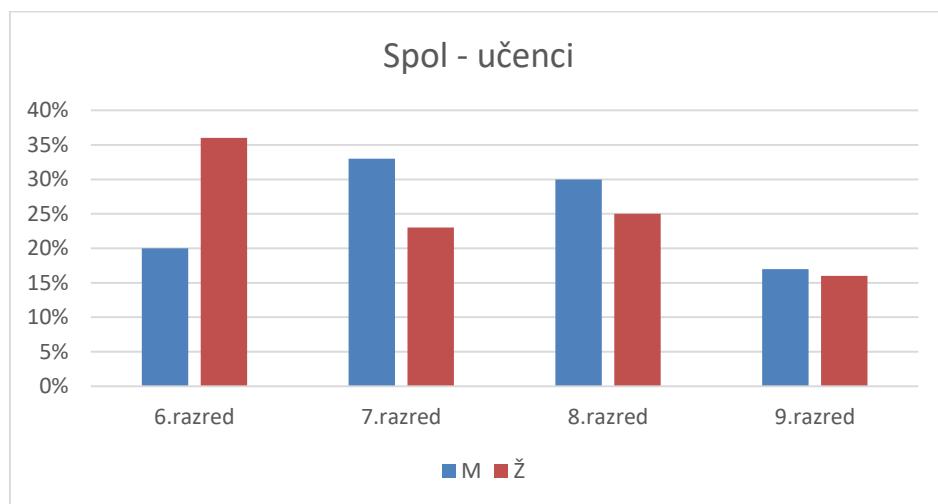
Odgovore v anketah smo zbrali, podrobno pregledali in dobljene rezultate zabeležili. Združili smo jih v tabelah programa Excel in izbrali ustrezno obliko grafov. Sledila je analiza in interpretacija grafov, od katerih smo uporabili tiste, ki najbolj reprezentativno potrdijo ali ovržejo naše hipoteze. Iz njih smo izpeljali ugotovitve in zaključke.

2.2 Opis rezultatov

2.2.1 Raziskovalni vzorec

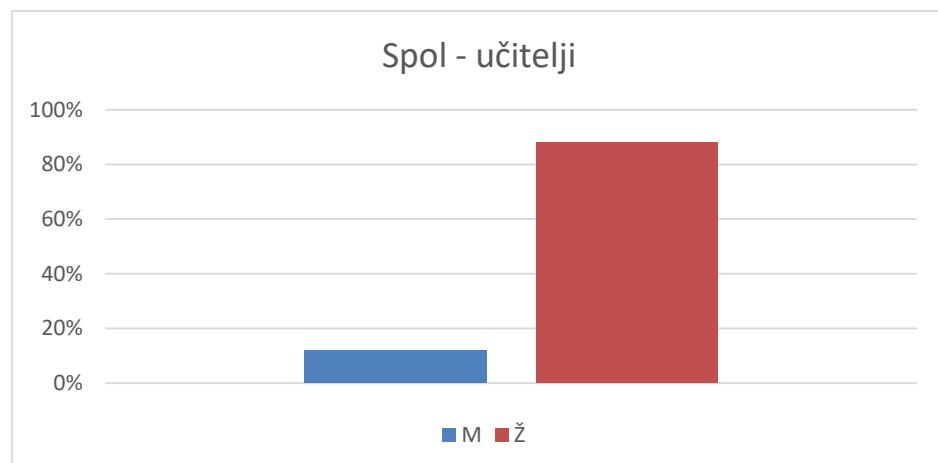
Anketo je reševalo 90 učencev od 6. do 9. razreda, od tega 44 žensk in 43 moških.

Graf 1: Učenci po spolu



Prav tako je anketo reševalo 43 učiteljic in učiteljev, od tega je anketo rešilo 38 učiteljic in le 5 učiteljev, zato pri analizi, rezultatov nismo ločevali glede na spol.

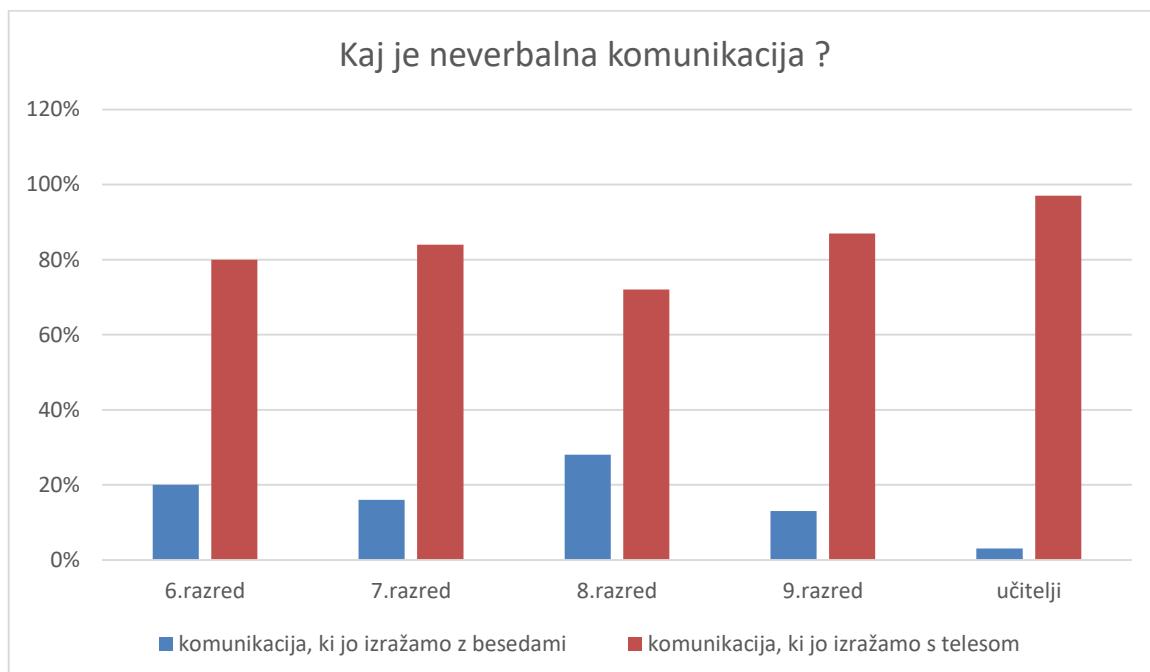
Graf 2: Učitelji po spolu



2.2.2 Rezultati in interpretacija

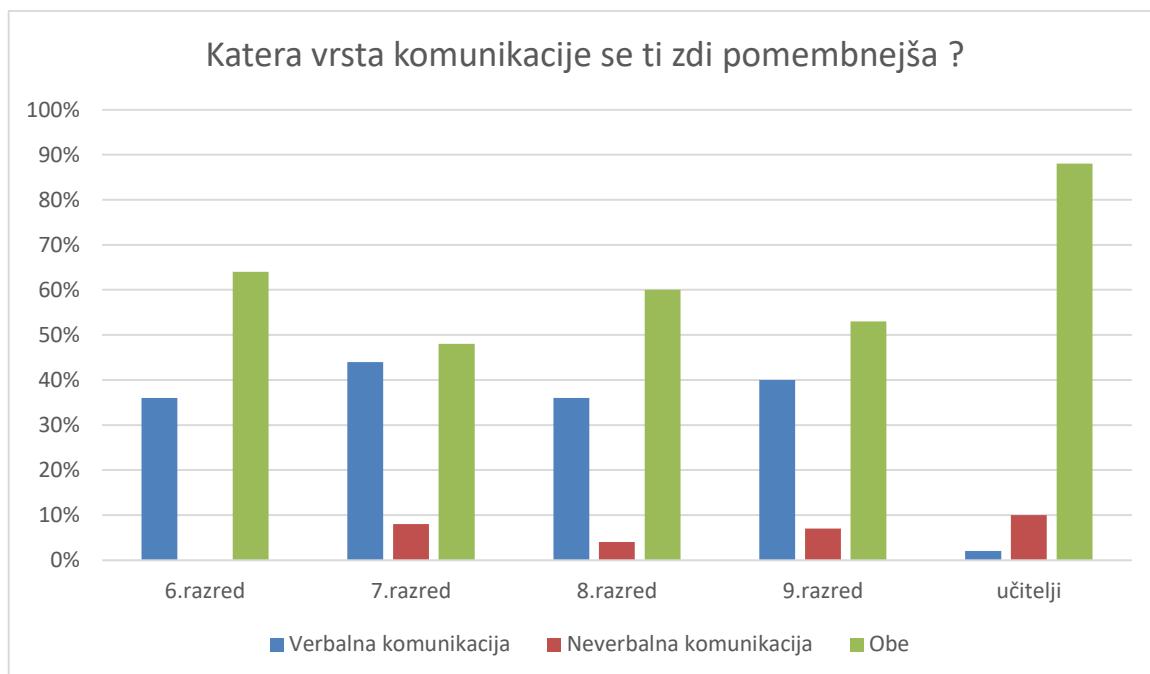
Rezultate podajamo procentualno v obliki grafov. Prikazana je primerjava učencev po razredih in učiteljev. Pod vsakim grafom, ki prikazuje odgovore na vprašanja, je podana interpretacija.

Graf 3: Kaj je neverbalna komunikacija ?



Tako učenci kot učitelji vedo, kaj je neverbalna komunikacijske. Pri učiteljih je bilo kar 97 % pravilnih odgovorov. Povprečje pravilnih odgovorov pri mlajših učencih (6., 7. in 8. razred) je nekoliko nižje (78 %).

Graf 4: Katera vrsta komunikacije se ti zdi pomembnejša ?

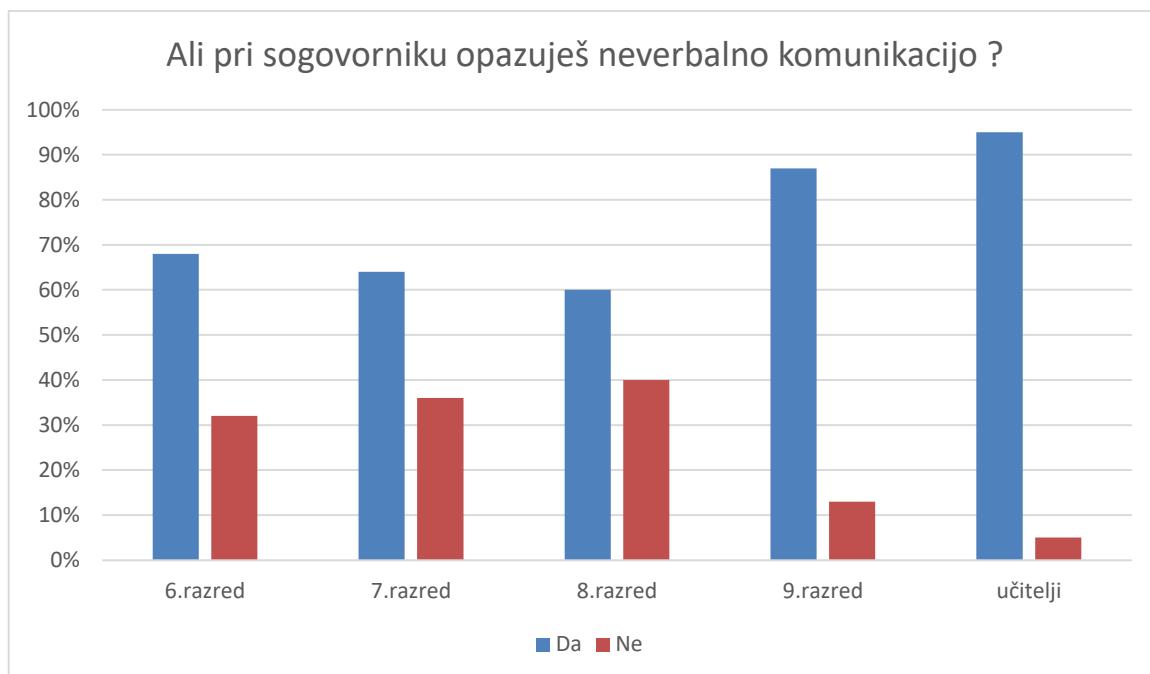


Vsem skupinam anketirancev sta najpomembnejši obe vrsti komunikacije. V povprečju (39 %) je učencem pomembna verbalna komunikacija, pri učiteljih pa je ta odstotek zelo nizek (2 %).

<i>Učenci po spolu</i>	Ž	M
Verbalna komunikacija	25 %	48 %
Neverbalna komunikacija	11 %	9 %
Obe	64 %	43 %
Skupaj	100 %	100 %

Večina moškim (48 %) je pomembnejša verbalna komunikacija. Za razliko od žensk, kjer se je večina (64 %) odločila za odgovor: »obe«.

Graf 5: Ali pri sogovorniku opazuješ neverbalno komunikacijo ?

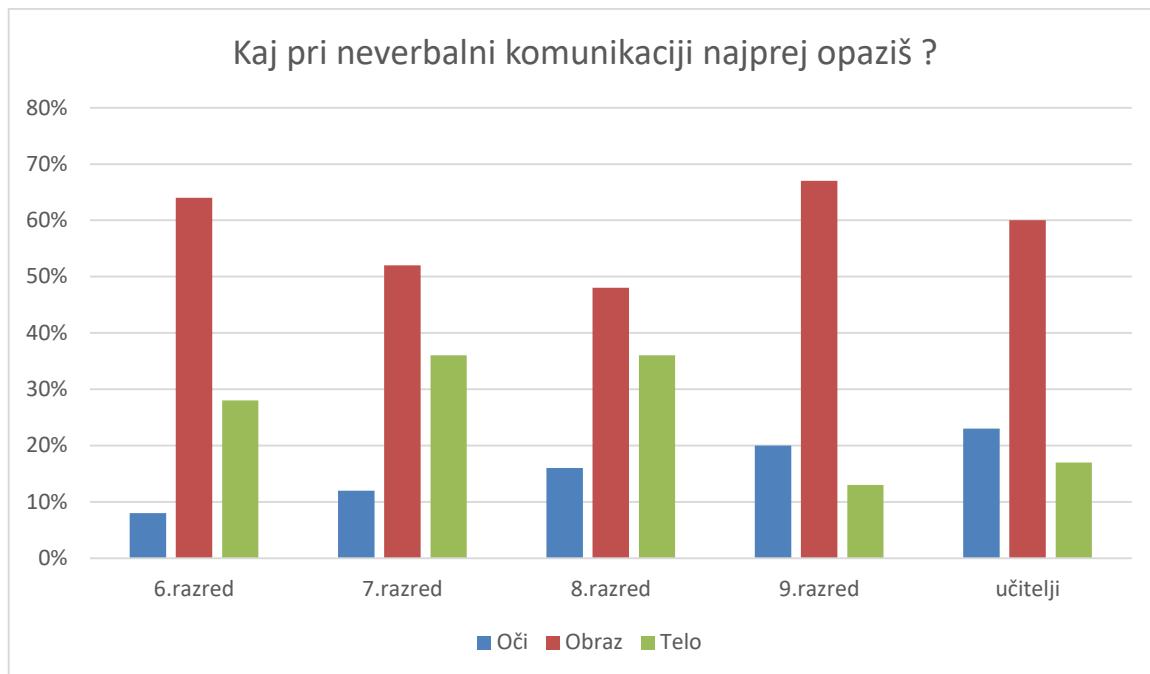


Na vprašanje je pritrdilno odgovorilo več učencev kot nikalno. Pri starejših več anketirancev opazuje neverbalno komunikacijo (učitelji 95 % in devetošolci 87 %) kot pri mlajših (povprečno 64 %).

<i>Učenci po spolu</i>	Ž	M
Da	75 %	65 %
Ne	25 %	35 %
Skupaj	100 %	100 %

Večina žensk (75 %) je v primerjavi z moškimi (65 %) na vprašanje odgovorila pritrdilno.

Graf 6: Kaj pri neverbalni komunikaciji najprej opaziš ?

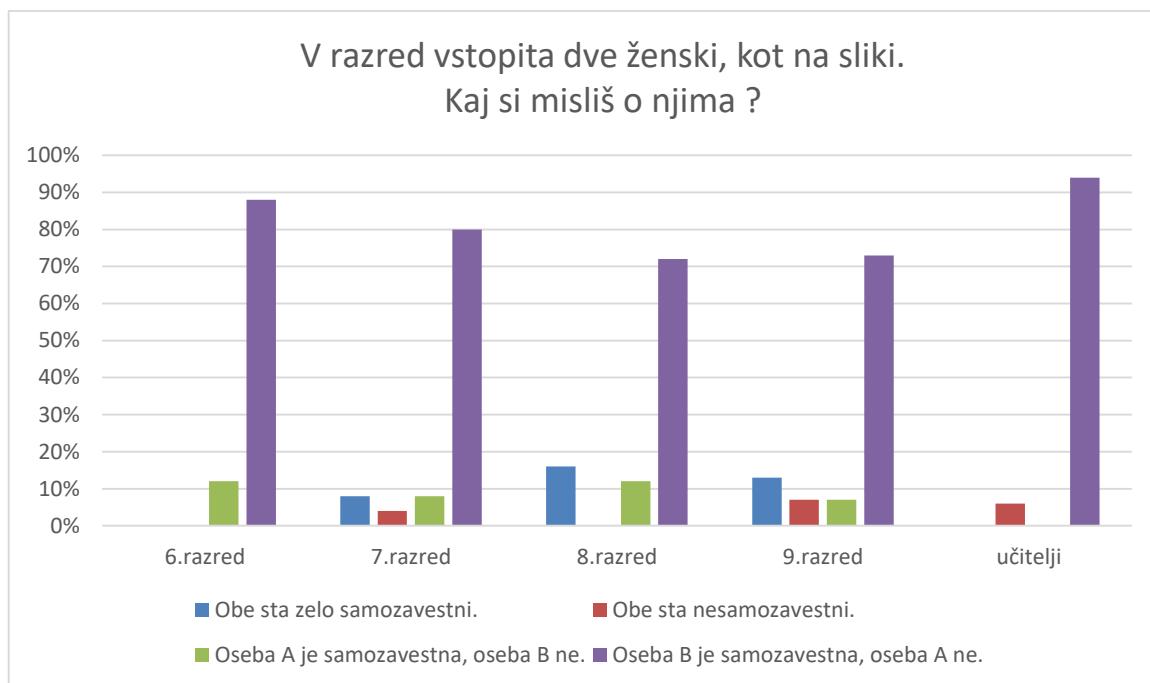


Na vprašanje je največ anketirancev (več kot 48 %) odgovorilo z odgovorom: »obraz«. Mlajši učenci (6., 7., in 8. razred) pa opazujejo tudi telo (povprečno 33 %). Učitelji pa le v 17%.

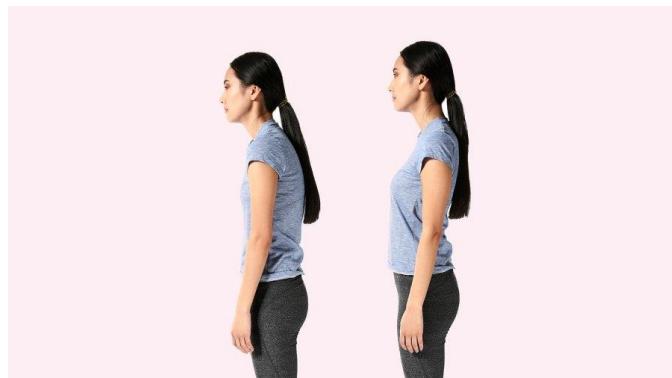
<i>Učenci po spolu</i>	Ž	M
Oči	18 %	13 %
Obraz	55 %	52 %
Telo	27 %	35 %
Skupaj	100 %	100 %

Moškim in ženskam je skupno, da najprej opazijo obrazno mimiko, pri tem je več žensk (55 %). Je pa več moških (35 %) kot žensk (27 %) odgovorilo, da najprej opazijo neverbalno komunikacijo celotnega telesa.

Graf 7: V razred vstopita dve ženski, kot na sliki. Kaj si misliš o njima ?



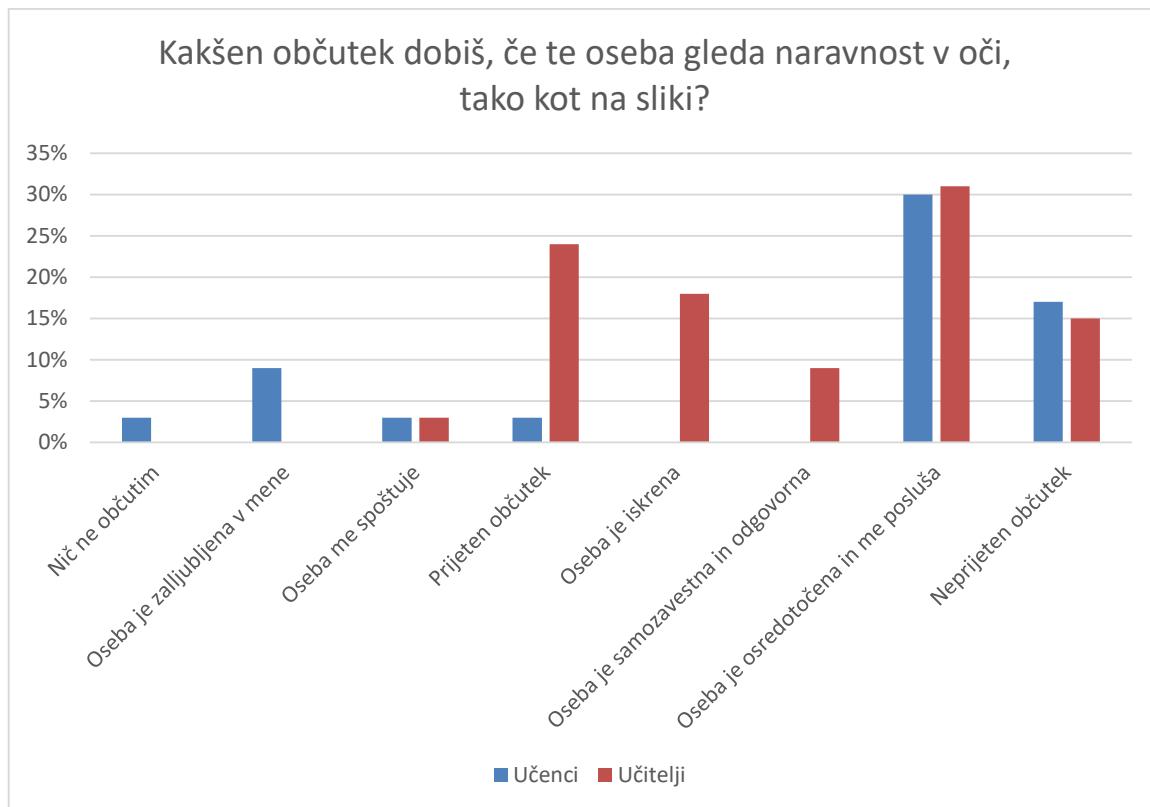
Večina anketirancev v vseh skupinah (več kot 72 %) je pravilno presodila držo telesa na sliki.



Slika 7: Drža telesa

(Vir: 7 Best Posture Correctors for Women in 2020 (google.com))

Graf 8: Kakšen občutek dobiš, če te oseba gleda naravnost v oči, tako kot na sliki?



Ker je bilo vprašanje odprtrega tipa smo odgovore združili v skupine.

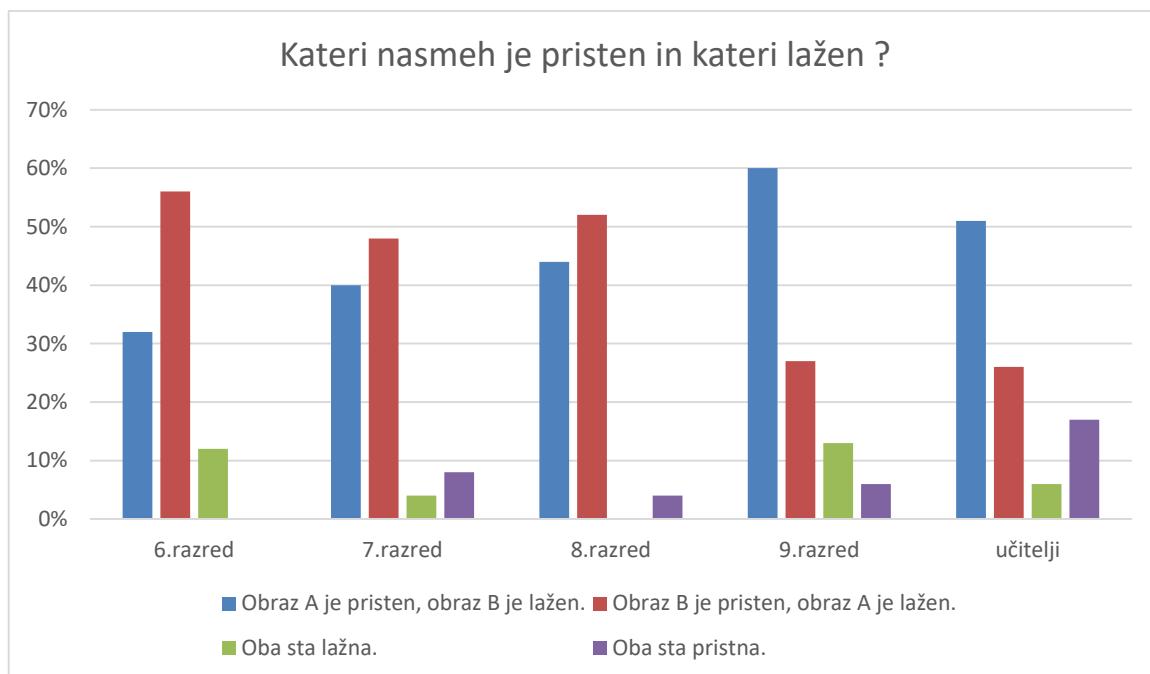
Tako učenci (30 %) kot učitelji (31 %) so mnenja, da je oseba osredotočena in jih posluša. Učitelji imajo tudi prijeten občutek (24 %), so mnenja da je oseba iskrena (18%) ter, da je oseba samozavestna (9 %), učenci pa niso takšnega mnenja.



Slika 8: Pogled

(Vir: Onaplus – Vaje za zdrave oči in dober vid (google.com))

Graf 9: Kateri nasmeh je pristen in kateri lažen ?



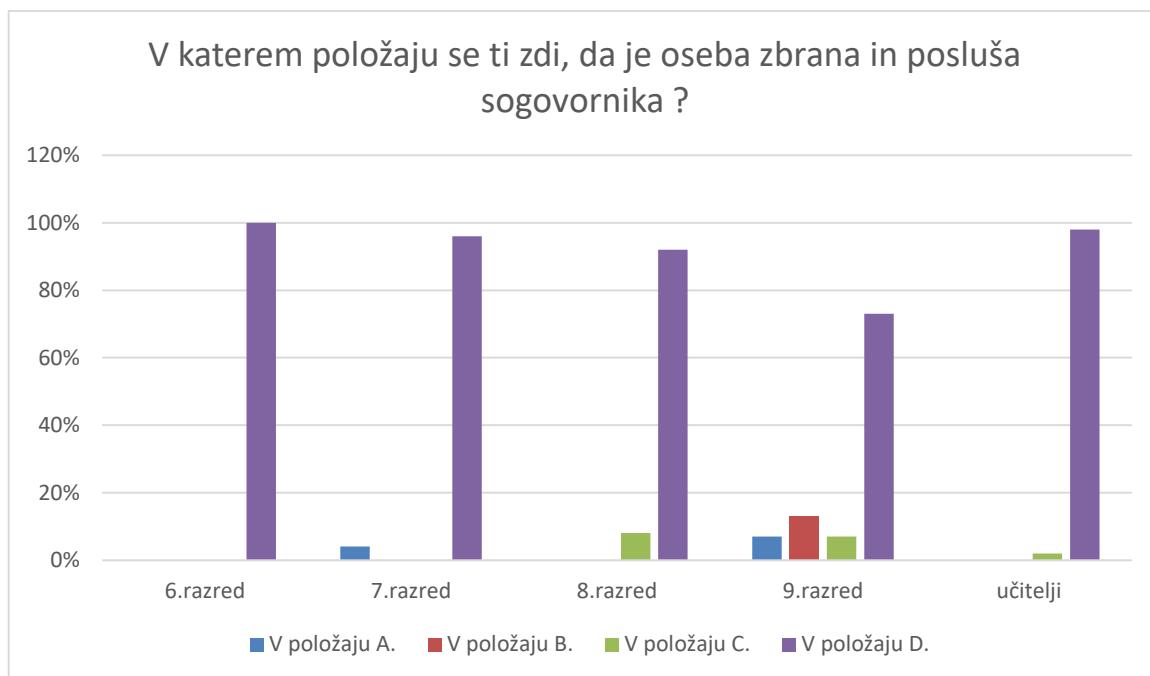
Pravilen odgovor je, da je A pristen in B lažen. Pri devetih razredih (60 %) in učiteljih (51 %) je večina odgovorila pravilno. Pri mlajših anketirancih (6., 7., in 8. razred) pa se jih je veliko odločilo za napačen odgovor (povprečno 52 %).



Slika 9: Kako prepoznati lažen nasmeh?

(Vir: Kako prepoznati lažni nasmeh? – Njena.si (google.com))

Graf 10: V katerem položaju se ti zdi, da je oseba zbrana in posluša sogovornika ?



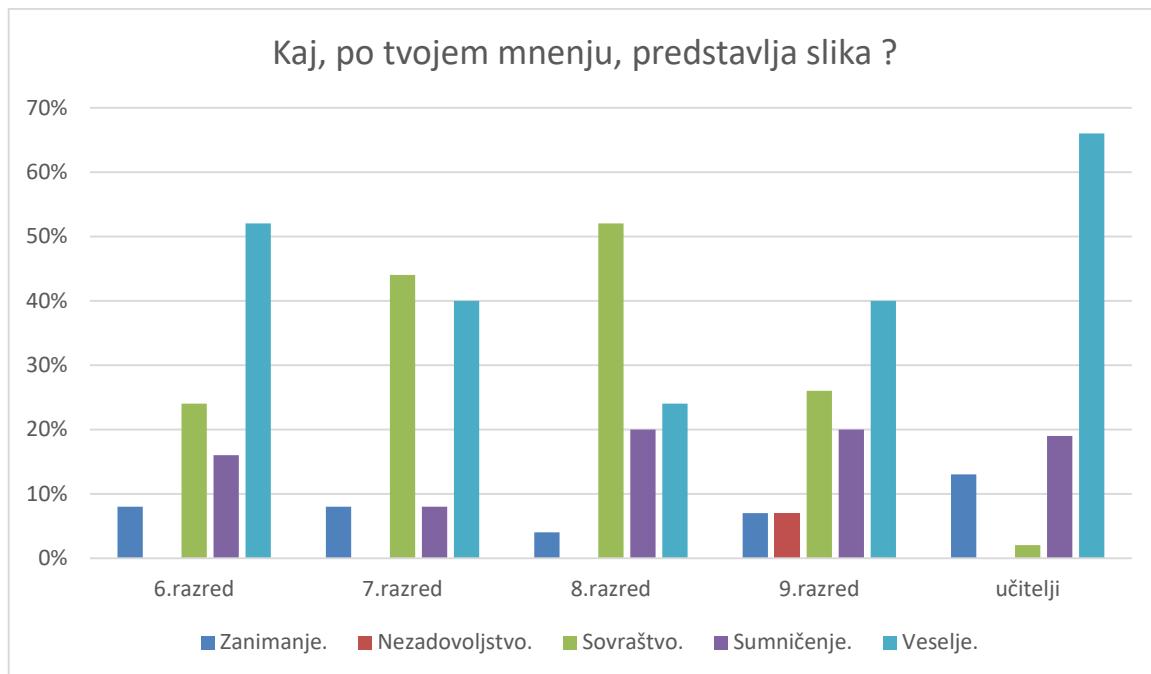
Pravilni odgovor: »V položaju D.« je izbrala večina anketirancev. V vseh razredih več kot 60 %.



Slika 10: Prepoznavanje govorce telesa

(Vir: Prepoznavanje govorce telesa – naša prednost in uspeh! Caelle (google.com)

Graf 11: Kaj, po tvojem mnenju, predstavlja slika 11 ?



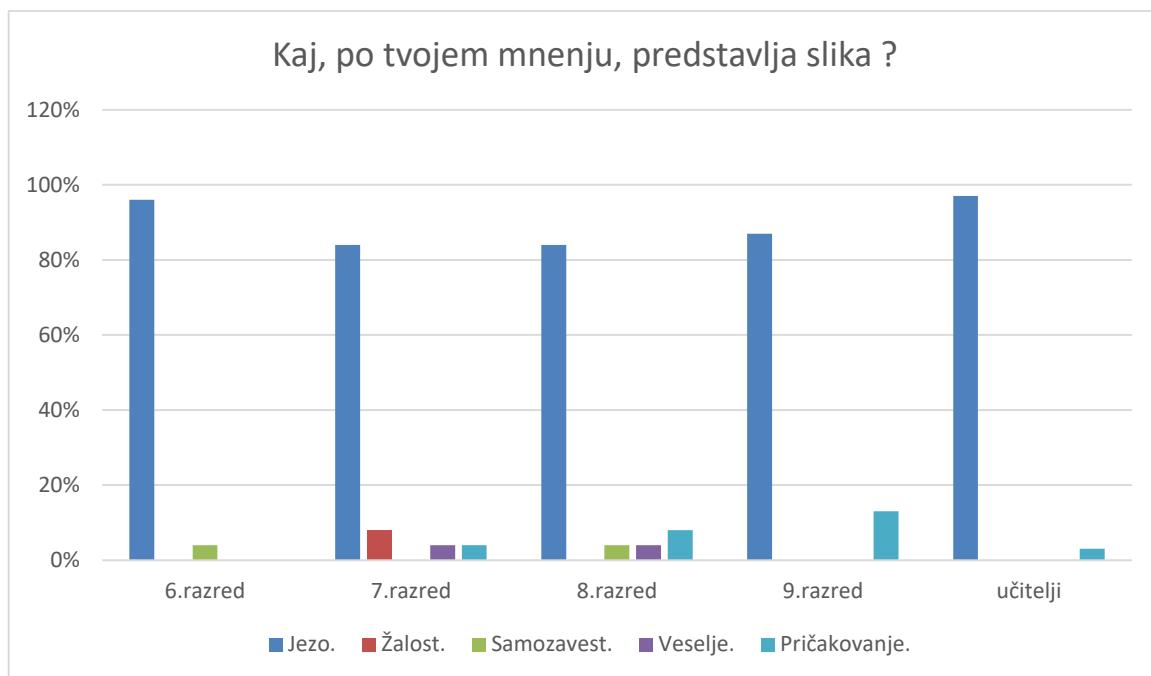
Večina učiteljev (66 %), devetošolcev (40 %) in šestošolcev (52 %) je mnenja, da slika prikazuje odraz veselja. Sedmošolci (44 %) in osmošolci (52 %) so mnenja, da obraz predstavljasovraštvo.



Slika 11: Izraz veselja

(Vir: Mihaljčič, 2000)

Graf 12: Kaj, po tvojem mnenju, predstavlja slika 12 ?



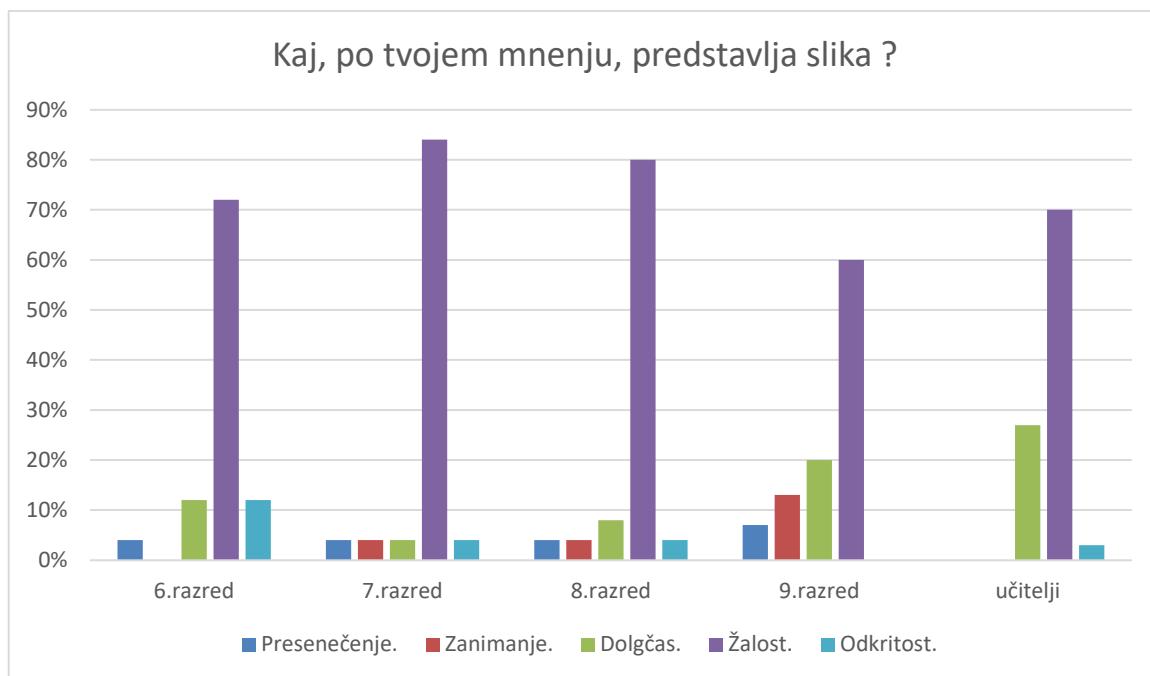
Anketiranci so v večini izbrali odgovor jezo (več kot 80 %).



Slika 12: Izraz jeze

(Vir: Mihaljčič, 2000)

Graf 13: Kaj, po tvojem mnenju, predstavlja slika 13 ?



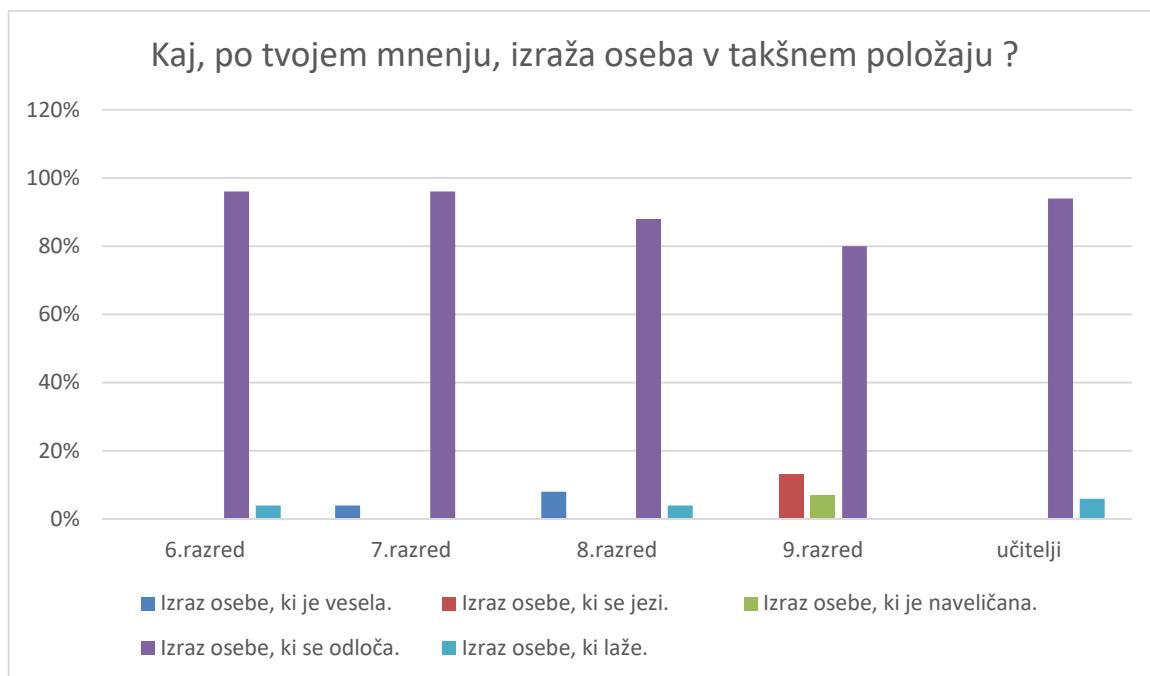
Na vprašanje je večina anketirancev odgovorila pravilno (več kot 60 %). Zastopan je bil tudi dolgčas, predvsem pri devetošolcih (20 %) in učiteljih (27 %).



Slika 13: Izraz žalosti

(Vir: Mihaljčič, 2000)

Graf 14: Kaj, po tvojem mnenju, izraža oseba v takšnem položaju (slika 14) ?



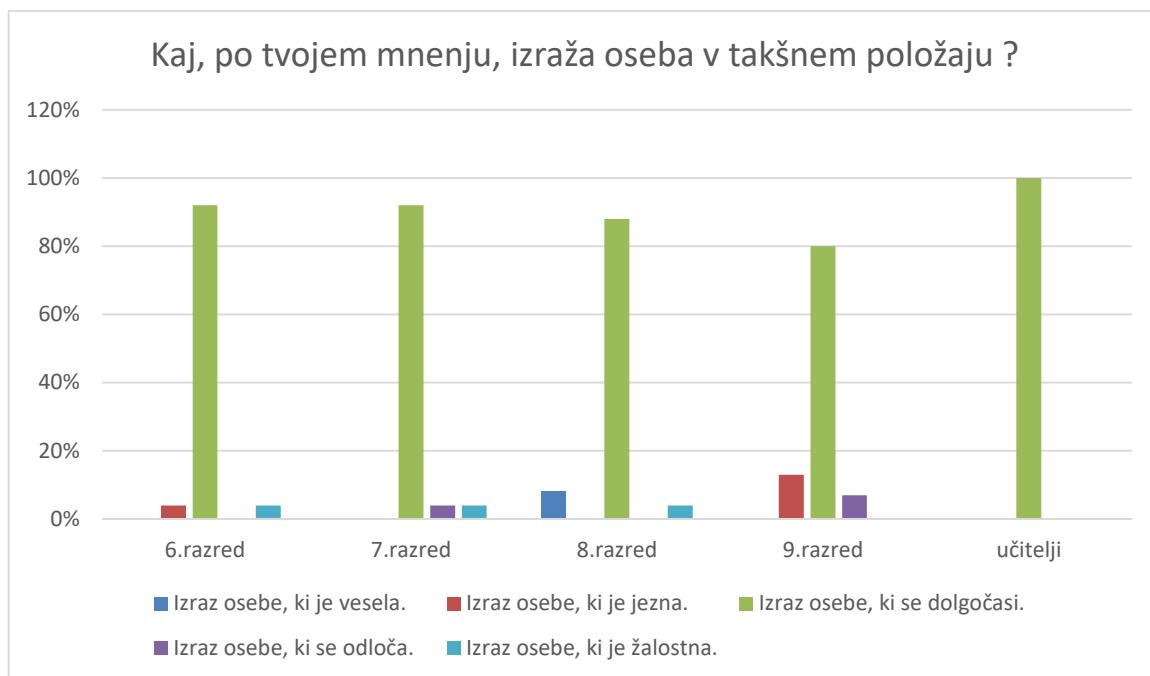
Pravilen odgovor je: »Izraz osebe, ki se odloča.«, ta odgovor je izbrala večina anketirancev (več kot 80 %).



Slika 14: Izraz osebe, ki se odloča

(Vir: Pease, 1996)

Graf 15: Kaj, po tvojem mnenju, izraža oseba v takšnem položaju (slika 15) ?



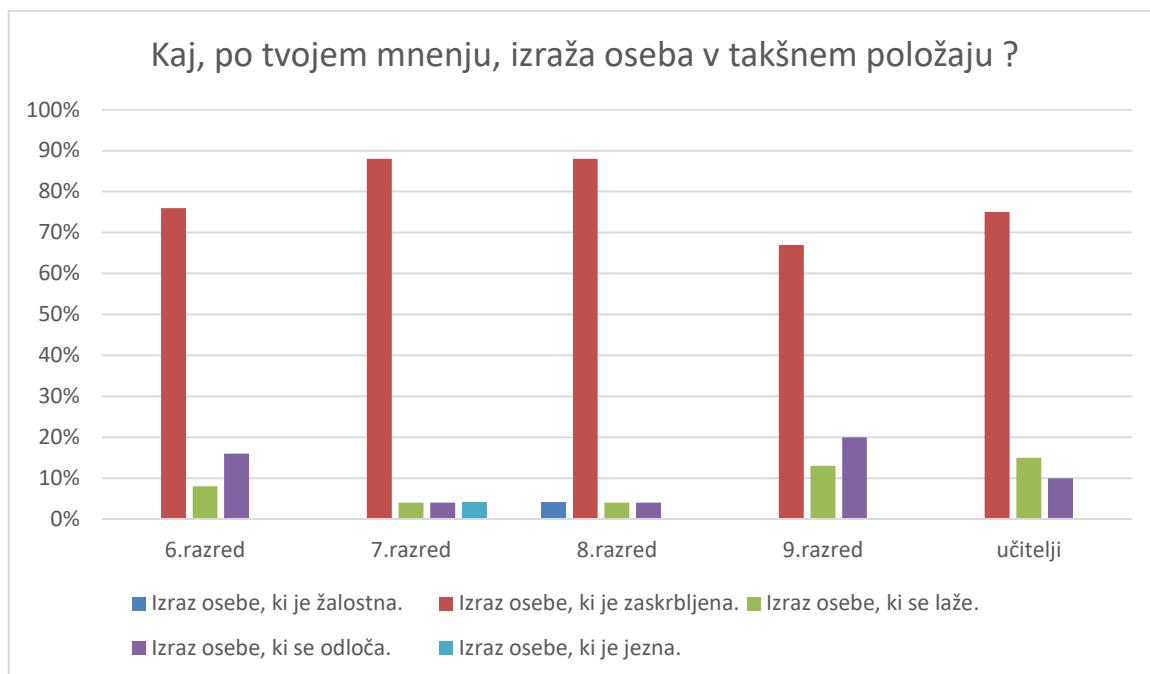
Odgovori kažejo, da se je večina učencev in učiteljev (več kot 80 %) odločila za pravilen odgovor, da se oseba dolgočasi.



Slika 15: Izraz osebe, ki se dolgočasi

(Vir: Pease, 1996)

Graf 16: Kaj, po tvojem mnenju, izraža oseba v takšnem položaju (slika16) ?



Iz odgovorov lahko vidimo, da večina anketirancev ne prepozna lažnivca in izraz neresnice zamenja z zaskrbljenostjo ali odločanjem (več kot 67 %). Največ pravilnih odgovorov je bilo v šestih (8 %), devetih razredih (13 %) ter iz strani učiteljev (15 %).



Slika 16: Izraz osebe, ki govori neresnico

(Vir: Pease, 1996)

3 RAZPRAVA

Na podlagi hipotez interpretiramo zbrane podatke in ugotovitve.

- **Hipoteza 1: Učitelji bolj opazujejo neverbalno komunikacijo.**

Hipoteza **je potrjena**, kar 95 % učiteljev opazuje neverbalno komunikacijo. Tudi pri učencih jih veliko opazuje, vendar v manjšem številu. Zanimivo je, da je najmanjše število anketirancev, ki ne opazujejo neverbalne komunikacije, v osmem razredu. Menimo, da je to odvisno od posameznika, vendar na splošno starejši bolj opazujejo neverbalno komunikacijo. Mislimo, da to ljudje pridobijo skozi leta izkušenj.

- **Hipoteza 2: Moški v pogovoru najprej opazijo telo sogovornika.**

Hipoteza **je ovržena**. Čeprav smo menili, da več moških najprej opazi telo, smo bili nad odgovori presenečeni. Več kot polovica moških (52 %) je odgovorilo, da najprej opazi obraz. Tudi pri ženskah je večina (55 %), odgovorila, da najprej opazi obraz. Samo 35 % moških najprej opazi telo. Kar 13 % moških pa najprej opazi oči. Menimo, da je obraz tisti, na katerega marsikdo da več poudarka, saj ga ljudje opazimo najprej in ga med pogovorom po navadi opazujemo več kot ostalo telo.

- **Hipoteza 3: Mlajšim je manj pomembna obrazna mimika v pogovoru.**

Hipoteza **je ovržena**. Ne moremo reči, da je mlajšim obrazna mimika manj pomembna. Je pa zanimivo, da dajejo mlajši (6., 7. in 8. razred) v pogovoru večji pomen tudi telesu kot starejši (devetošolci in učitelji).

- **Hipoteza 4: Učenci bolj prepoznajo razpoloženje iz čustvenčkov.**

To hipotezo lahko **delno potrdimo**. Pri prvem vprašanju je več učiteljev kot učencev odgovorilo pravilno. Zanimivo je, da je ogromno učencev menilo, da slika predstavlja sovraštvo, čeprav ima čustvenček privihane kotičke ustnic. Tudi pri drugem vprašanju je bilo kljub velikemu številu pravilnih odgovorov največ s strani učiteljev. Pri naslednjem vprašanju, je več pravilnih odgovorov prišlo s strani učencev, predvsem nižjih razredov. V dveh izmed treh vprašanj je več pravilnih odgovorov prišlo s strani učiteljev. Zanimivo je, da čeprav se v zadnjih letih veliko uporablja čustvenčke, predvsem pri mlajših generacijah, so starejši še vedno boljši v prepoznavanju. Predvidevamo, da je tudi to povezano z dolgoletnimi izkušnjami.

- **Hipoteza 5: Učitelji bolj prepoznaajo razpoloženje iz oseb.**

Hipoteza je potrjena. Pri treh vprašanjih iz čustvenčkov in treh vprašanjih, pri katerih so anketiranci ugibali počutje oseb iz slik ljudi, je bilo na splošno več pravilnih odgovorov pri slikah ljudi. Tudi pri čustvenčkih je bilo veliko pravilnih odgovorov. Menimo, da čeprav se starejši oz. odrasli poskušajo kar se da prilagoditi hitremu razvijanju človeštva, še vedno najbolj prepoznaajo obraze živih ljudi, ki so jih tudi najbolj navajeni.

- **Hipoteza 6: Starejši bolj prepoznaajo lažnivca.**

Hipoteza je potrjena. Največ pravilnih odgovorov je prišlo s strani devetošolcev. Na drugem mestu so učitelji, pri katerih je pravilno odgovorilo dobrih 50 % anketirancev. V šestih, sedmih ter osmih razredih so pravilni odgovori naraščali. Sklepamo, da je prepoznavanje laži odvisno predvsem od osebe, vendar so na splošno pravilni odgovori naraščali po letih, ter se nato pri odraslih anketirancih spet zmanjšali.

4 ZAKLJUČEK

Ljudje smo družabna bitja in ne moremo živeti brez komuniciranja. Vendar se marsikdo ne zaveda, da obstaja več vrst komunikacije. V nalogi smo žeeli poglobiti svoje znanje ter nato ljudem na strnjen način predstaviti eno obliko komunikacije – neverbalno. Želeli smo tudi ugotoviti, ali jo ljudje opazujejo ter ali jo lahko prepoznaajo. V raziskavi smo ugotovili, da veliko anketirancev opazuje neverbalno komunikacijo ter da številka narašča s starostjo. Menimo, da so starejši ljudje pozornejši na neverbalno komunikacijo. Ugotovili smo tudi, da so ženske pozornejše na neverbalno komunikacijo. Anketircem smo postavili tudi vprašanje, v katerem so morali prepoznati lažen ter pristen nasmeh. Tudi pri tem vprašanju smo ugotovili, da so starejši boljši v prepoznavanju. Žal v tem času tudi starejšim to znanje ne pomaga preveč, saj je zelo težko prepoznavati čustva oseb, ko te nosijo masko, šal ali sončna očala. Vendar je neverbalna komunikacija nekaj, kar obsega celotno telo. Čeprav smo raziskali predvsem obrazno mimiko, je o tej temi še veliko informacij, ki so že raziskane, ter marsikatera, ki še ni.

5 DRUŽBENA ODGOVORNOST

Čeprav je družba v tem času zelo navezana na socialna omrežja, je komunikacija v živo še vedno zelo pomembna. Pri komunikaciji v živo je zelo dobrodošlo poznati tudi neverbalno komunikacijo. V tej raziskovalni nalogi želimo čim več ljudem prikazati osnove govorice telesa. Osredotočili smo se na obraz. Obraz je odsev naše notranjosti in izraža počutje: strah, veselje, začudenje ... Ko oseba laže, lahko to preberemo z njenega obraza in s telesa.

V življenju nas na dnevni ravni ljudje opazujejo, se strinjajo z nami, nas zavračajo in nam tudi lažejo. Vse to in še več lahko preberemo iz govorice telesa. Če bi vsi ljudje poznali nekaj osnov le-te, bi verjetno marsikdo težje skrival stvari in tudi lažnivci bi se morali izboljšati, če bi želeli biti uspešni. Ljudje bi bolje razumeli okolico ter ljudi okoli sebe. Naš namen je, da čim več ljudi ozavestimo o stvareh, ki so raziskane, vendar še vedno ne tako znane. Želimo, da bo to znanje nekomu pomagalo in bo zaradi tega prišlo do kakšnega nesporazuma manj.

S poznanjem govorice telesa pa lahko poskrbimo tudi, da bo nekomu prijetneje v naši družbi. Obstaja mnogo načinov. Veliko ljudi se ne zaveda, da ko osebo neprestano gledajo v oči, ji s tem povzročajo neprijeten občutek. Obstaja še marsikateri drug način. Verjamemo, da bo ta raziskovalna naloga nekomu koristila v kakšni zagati ali na splošno v življenju.

6 VIRI IN LITERATURA

6.1 Pisni viri

1. Birkenbihl, V. (1999). *Sporočila govorice telesa*. Ljubljana. Center za tehnološko usposabljanje.
2. Clayton, P. (2004). *Poslovna govorica telesa. Naša prednost in priložnost*. Ljubljana. Prešernova družba.
3. Ferjan, M. (1998). *Poslovno komuniciranje*. Kranj. Moderna organizacija.
4. Kadič, E. (2013). *Govorica telesa in osebna karizma*. Ljubljana. Zavod za napredne študije delta.
5. Mladenovič, A. (2012). *Iskanje prikritega pomena: Osnove neverbalne komunikacije*. Kočevje. Center za mladinsko kulturo.
6. Molcho, S. (1996). *Govorica telesa*. Ljubljana. Mladinska knjiga.
7. Paladin, M. (2011). *Neverbalna komunikacija. Dopolniti besede in biti prepričljiv*. Nova Gorica. Založba Educa, Melior d.o.o.
8. Pease, A in S. (2008). *Velika šola govorice telesa. Nebesedno izražanje, kulturni vzorci, sporazumevanje in branje med vrsticami*. Ljubljana. Mladinska knjiga.

6.2 Spletni viri

1. Medosebna komunikacija. Dostopno na: <https://www.brstpsihologija.si/skrivnosti-dobre-medosebne-komunikacije/> (pridobljeno: 5. 11. 2020)
2. Učinkovita komunikacija. Dostopno na: <https://www.blazkos.com/ucinkovita-komunikacija/> (pridobljeno: 5. 11. 2020)
3. Jaklič, T. Dobro jutro: Čustvenčki, Delo, december 2015. Dostopno na: <http://www.delo.si/mnenja/blogi/dobro-jutro-custvencki.html> (pridobljeno: 5. 1. 2021)

4. Pompe, A. Kaj v resnici pomenijo tvoji emoji. City magazine, oktober 2014. Dostopno na: <http://citymagazine.si/clanek/kaj-v-resnici-pomenijo-tvoji-emoji/> (pridobljeno: 5. 1. 2021)
5. Navpične čelne gube. Dostopno na: https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fproboty.ru%2Fsl%2Flekarstva%2Fprocedurey-ot-morshchin-na-lbu-kak-legko-ubrat-glubokie-morshchiny-na-lbu.html&psig=AOvVaw2RdOsg-N1IqZN224elWiTa&ust=1604678055112000&source=images&cd=vfe&ved=0CAIQjRxqFwoTCLi_pODh6-wCFQAAAAAdAAAAABAD (pridobljeno: 5. 11. 2020)
6. Oseba, ki skuša prikriti svoja čustva. Dostopno na: <https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.zelisca.si%2Fkaj-je-depresija%2F&psig=AOvVaw0WAcG5WjLU9KmM8VHBvWbh&ust=1604678591017000&source=images&cd=vfe&ved=0CAIQjRxqFwoTCJiF7u7j6-wCFQAAAAAdAAAAABAD> (pridobljeno: 2. 11. 2020)
7. Sončna očala. Dostopno na: <https://www.govoricatelesa.si/zapiski/urska-hrovat-andrea-massi-in-soncna-ocala-govorica-telesa> (pridobljeno: 3. 11. 2020)
8. Večina obraza je prekrita zaradi maske in očal. Dostopno na: <https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.dnevnik.si%2F1042930398&psig=AOvVaw0Uxe9EYiD-Bo3vXDx8oSm1&ust=1604502214371000&source=images&cd=vfe&ved=0CAIQjRxqFwoTCMi4ltnS5uwCFQAAAAAdAAAABAm> (pridobljeno: 3. 11. 2020)
9. Emotikoni. Dostopno na: <https://www.mladina.si/162408/kaj-sporocamo-s-smeski/> (pridobljeno: 5. 1. 2021)
10. Drža telesa. Dostopno na: [7 Best Posture Correctors for Women in 2020](#) (google.com) (pridobljeno: 2. 11. 2020)
11. Pogled. Dostopno na: [Onaplus - Vaje za zdrave oči in dober vid](#) (google.com) (pridobljeno: 2. 11. 2020)
12. Kako prepoznati lažen nasmeh? Dostopno na: [Kako prepoznati lažni nasmeh? - Njena.si](#) (google.com) (pridobljeno: 2. 11. 2020)
13. Prepoznavanje govorce telesa. Dostopno na: [Prepoznavanje govorce telesa – naša prednost in uspeh! | Caelle](#) (google.com) (pridobljeno: 2. 11. 2020)

7 PRILOGE

ANKETA

Spol: moški ženski Razred: _____

1. Kaj je neverbalna komunikacija?

- a) Komunikacija, ki jo izražamo z besedami.
- b) Komunikacija, ki jo izražamo s telesom.

2. Katera vrsta komunikacije se ti zdi primernejša

- a) Verbalna (besedna)
- b) Neverbalna (telo)
- c) Obe

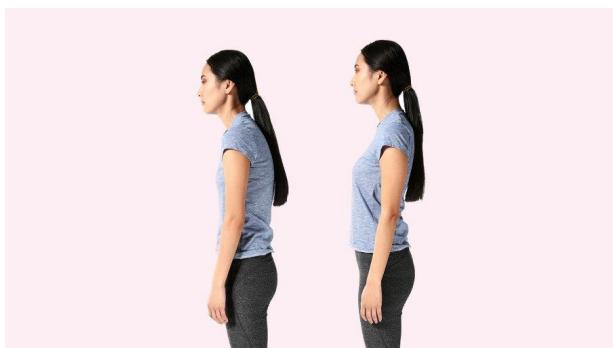
3. Ali pri sogovorniku opazuješ neverbalno komunikacijo?

- a) Da
- b) Ne

4. Kaj pri neverbalni komunikaciji najprej opaziš?

- a) Oči
- b) Obraz
- c) Telo

5. V razred stopita dve ženski, kot sta na sliki. Kaj si misliš o njima?



- a) Obe sta zelo samozavestni.
- b) Obe sta nesamozavestni.
- c) Prva je samozavestna, druga ne.
- d) Prva je nesamozavestna, druga pa je.

Vir: [7 Best Posture Correctors for Women in 2020
\(google.com\)](https://www.google.com/search?q=7+Best+Posture+Correctors+for+Women+in+2020)

6. Kakšen občutek dobiš, če te oseba gleda naravnost v oči, tako kot na sliki?



Vir: [Onaplus - Vaje za zdrave oči in dober vid \(google.com\)](#)

7. Kateri nasmeh je pristen in kateri je lažen?



Vir: [Kako prepoznati lažni nasmeh? - Njena.si \(google.com\)](#)

8. V katerem položaju se ti zdi, da je oseba zbrana ter posluša sogovornika?



- a) V prvem položaju.
- b) V drugem položaju.
- c) V tretjem položaju.
- d) V četrtem položaju.

Vir: [Prepoznavanje govorce telesa – naša prednost in uspeh! | Caelle \(google.com\)](#)

9. Kaj po tvojem mnenju predstavlja spodnja slika?



vir: Mihaljčič, 2000

- a) Zanimanje
- b) Nezadovoljstvo
- c) Sovraštvo
- d) Sumničenje
- e) Veselje

10. Kaj po tvojem mnenju predstavlja spodnja slika?



vir: Mihaljčič, 2000

- a) Jezo
- b) Žalost
- c) Samozavest
- d) Veselje
- e) Pričakovanje

11. Kaj po tvojem mnenju predstavlja spodnja slika?



vir: Mihaljčič, 2000

- a) Presenečenje
- b) Zanimanje
- c) Dolgčas
- d) Žalost
- e) Odkritost

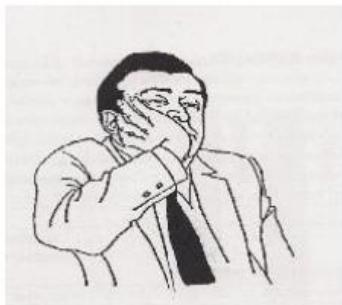
12. Kaj po tvojem mnenju izraža oseba v takšnem položaju?



vir: Pease, 1996

- a) Izraz osebe, ki je vesela.
- b) Izraz osebe, ki se jezi.
- c) Izraz osebe, ki je naveličana.
- d) Izraz osebe, ki se odloča.
- e) Izraz osebe, ki laže.

13. Kaj po tvojem mnenju izraža oseba v takšnem položaju?



Vir:Pease, 1996

- a) Izraz osebe, ki je vesela.
- b) Izraz osebe, ki je jezna.
- c) Izraz osebe, ki se dolgočasi.
- d) Izraz osebe, ki se odloča.
- e) Izraz osebe, ki je žalostna.

14. Kaj po tvojem mnenju izraža oseba v takšnem položaju?



Vir:Pease, 1996

- a) Izraz osebe, ki je žalostna.
- b) Izraz osebe, ki je zaskrbljena.
- c) Izraz osebe, ki se laže.
- d) Izraz osebe, ki se odloča.
- e) Izraz osebe, ki je jezna.