

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Ana Bešter

mentorica: red. prof. dr. Mirjana Ule

NEVERBALNO KOMUNICIRANJE
IN
MEDOSEBNA PRIVLAČNOST

diplomsko delo

Ljubljana, 2004

Hvala mentorici red. prof. dr. Mirjani Ule za vse koristne nasvete med pisanjem diplomskega dela, hvala mami Nataši in očitu Dinu za vso podporo med študijem in v življenju, hvala Roku za vso ljubezen.

KAZALO

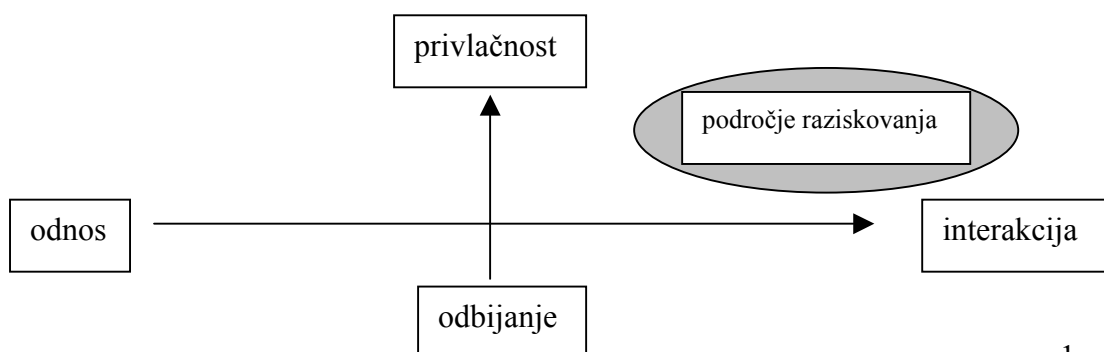
UVOD.....	1
I. TEORETSKI DEL.....	3
1. PREOBRAZBA INTIMNOSTI SKOZI ČAS.....	3
2. MEDOSEBNA PRIVLAČNOST	6
2.1. DEJAVNIKI PRIVLAČNOSTI.....	7
2.2. PRVI VTIS	9
2.3. TEORIJE PRIVLAČNOSTI	10
2.4. SPOLNA PRIVLAČNOST	11
2.5. TELESNA PRIVLAČNOST OZ. LEPOTA.....	12
3. KOMUNICIRANJE MEDOSEBNIH ODNOSOV	14
3.1. PRAGMATSKI MODEL KOMUNICIRANJA	15
4. VLOGA NEVERBALNEGA KOMUNICIRANJA V MEDOSEBNIH ODNOSIH	19
4.1. FUNKCIJE NEVERBALNEGA KOMUNICIRANJA	20
5. NEVERBALNO KOMUNICIRANJE PRIVLAČNOSTI.....	21
5.1. VEDENJE V PROSTORU.....	21
5.1.1. ORIENTACIJA V PROSTORU	22
5.1.2. FIZIČNA BLIŽINA	23
5.2. OBRAZNA MIMIKA	24
5.3. POGLED IN OČESNI STIK.....	26
6. TEORETSKE UGOTOVITVE.....	30
II. IZVEDBA KVALITATIVNE RAZISKAVE.....	32
1. METODA DELA.....	32
2. PRVA FOKUSNA SKUPINA	33
2.1. INTERPRETACIJA REZULTATOV PRVE FOKUSNE SKUPINE	33
3. DRUGA FOKUSNA SKUPINA.....	40
3.1. INTERPRETACIJA REZULTATOV DRUGE FOKUSNE SKUPINE	40
4. EMPIRIČNE UGOTOVITVE	48
III. SKLEP.....	49
IV. LITERATURA.....	52
V. PRILOGA.....	56
1. POGOVOR V PRVI FOKUSNI SKUPINI.....	56
2. POGOVOR V DRUGI FOKUSNI SKUPINI	69

UVOD

Skozi pretekla stoletja se je odnos med moškim in žensko močno spremenil. Včasih so bile dogovorjene poroke nekaj vsakdanjega in normalnega. Krepost ženske so podpirala celo razna institucionalna varovala, kot je bilo dvorjenje pod nadzorom gardedam (Giddens, 2000: 12). Danes ženska ni več ekonomsko odvisna od moških, prav tako sta se zaradi kontracepcije ločila spolnost in reprodukcija, kar ženskam omogoča avtonomijo. Posledica je, da se je odnos med moškim in žensko spremenil. Zakone, ki so nekdaj trajali celo življenje, četudi so bili nesrečni, so danes zamenjala razmerja, v katerih se ne opiramo več na tradicionalne vrednote, norme in pravila, saj tudi tradicionalnih odnosov med moškim in žensko, vsaj v taki obliki, kot so jih poznali včasih, ni več. Tako moški kot ženske danes svobodno izbirajo partnerje, jih »preizkušajo«, menjajo. Če ugotovijo, da jim odnos iz takšnega ali drugačnega vzroka ne nudi zadovoljstva, ga brez ukrepov ali obtožb družbe prekinejo. Drugačen je tudi način izbiranja in osvajanja potencialnih partnerjev. V primerjavi s preteklostjo so danes »normalne« druge stvari.

Ljudje se vsak dan srečujemo z različnimi ljudmi, z njimi komuniciramo in se družimo. Nekateri nas odbijajo, zato se njihovi družbi izogibamo, drugi nas privlačijo, zato z njimi, če je to mogoče, svoje druženje nadaljujemo. Nekateri izmed njih postanejo naši prijatelji, redki pa naši partnerji in ljubimci. Namen naloge je ugotoviti, kakšno je neverbalno komuniciranje v interakciji dveh oseb, ki sta si medsebojno privlačni. Povedano drugače, če se interaktanta strinjata na odnosni ravni (medosebna privlačnost), kakšna je potem vsebina njune interakcije (neverbalno komuniciranje). Moja predpostavka je, da je medosebna privlačnost osnova za partnerstvo (zveza lahko temelji tudi na drugačnih osnovah, vendar to ni predmet moje naloge). Zato sem se odločila, da v svoji diplomski nalogi ugotovim, kakšni so značilni neverbalni znaki, ki izražajo privlačnost med dvema osebama.

SKICA PODROČJA RAZISKOVANJA:



Moj namen je tako predstaviti tri kanale neverbalnega komuniciranja, preko katerih se medosebna privlačnost najbolj izraža. Zato se bom v tem delu ukvarjala s komunikacijskimi kanali, kot so vedenje v prostoru, obrazna mimika in pogled. Pri uresničevanju zastavljenega cilja bom uporabila metodo interpretacije sekundarnih virov. Zbrano gradivo bom analizirala in ga oblikovala v novo celoto, svoje ugotovitve pa bom preizkusila tudi v praksi, in sicer s pomočjo metode fokusne skupine. Okvir in teoretična podlaga diplomske naloge bo eden najbolj znanih modelov komuniciranja v psihologiji, delo nemškega psihologa in psihoterapevta Paula Watzlavicka – **Pragmatski model komunikacije**, predvsem vsebinski in odnosni vidik komuniciranja (strinjanje na odnosni in vsebinski ravni), kjer odnos predstavlja medosebna privlačnost, vsebino pa neverbalno komuniciranje.

Skozi celotno nalogo bom preizkusila tri hipoteze, ki se navezujejo na tri kanale neverbalnega komuniciranja in na izražanje medosebne privlačnosti:

Hipoteza 1: Medosebna privlačnost se izraža z majhno fizično bližino in neposredno orientiranostjo med interaktantoma.

Hipoteza 2: V družbi osebe, ki nas privlači, naš obraz izraža veselje in srečo.

Hipoteza 3: Osebe, ki nas privlačijo, so našemu pogledu pogosteje izpostavljene, prav tako smo mi bolj izpostavljeni pogledom tistih, ki smo jim privlačni.

Celotno diplomsko delo je sestavljeno iz uvoda, teoretskega dela, empiričnega dela (kvalitativna raziskava) in sklepa. V teoretskem delu je pet poglavij. Prvo poglavje je namenjeno spreminjanju odnosov med moškim in žensko skozi čas, pri čemer bom izhajala iz Giddensove razprave o preobrazbi intimnosti. Drugo poglavje je posvečeno medosebni privlačnosti, predvsem teorijam in dejavnikom privlačnosti, temu, kaj privlačnost sploh je in kaj nas na ljudeh privlači danes. Sledi poglavje o komuniciranju medosebnih odnosov, kjer sem predstavila pragmatski model komuniciranja Paula Watzlawicka. Na podlagi tega modela, predvsem na podlagi vsebinskega in odnosnega vidika komuniciranja, potem nadaljujem svoje delo. Četrto poglavje je namenjeno vlogi neverbalnega komuniciranja v medosebnih odnosih. V petem poglavju natančneje predstavim kanale neverbalnega komuniciranja, kjer se medosebna privlačnost najbolj izraža, torej vedenje v prostoru, obrazno mimiko ter pogled in očesni stik. Delo nadaljujem z empiričnim delom, kjer sem s pomočjo dveh fokusnih skupin preizkusila svoje ugotovitve še na terenu. Na koncu sledi sklep.

I. TEORETSKI DEL

1. PREOBRAZBA INTIMNOSTI SKOZI ČAS

Težko bi rekli, da so imeli ljudje včasih drugačne občutke, ko so srečali osebo, ki jim je bila všeč. Težko bi rekli, da so čutili drugače, ko so se zaljubili, saj so občutki univerzalni v prostoru in času, pa vendar lahko zatrdimo, da je izražanje naših občutkov pogojeno s prostorom in časom. Včasih je morala biti žena zvesta možu celo življenje, prešuštvo so ostro obsodili in kaznovali. Danes je drugačno tudi izražanje čustev. V javnosti ni nič nenavadnega, če srečamo par, ki se poljublja, meje dovoljenega so se močno razširile, strpnost do drugačnih (npr. homoseksualcev) je višja. Vse to seveda vpliva na odnos med moškim in žensko in tudi na to, kakšno vlogo ima ženska v današnji družbi.

V predmoderni Evropi so večino zakonskih zvez sklenili na podlagi pogodbe, na temelju ekonomskih okoliščin in ne na temelju medsebojne spolne privlačnosti. Med revnimi je bila poroka sredstvo za organizacijo kmečkega dela (Giddens, 2000: 45).

V 19. stoletju je zakonska zveza za večino skupin prebivalstva začela temeljiti tudi na drugih razlogih, ne le na presoji ekonomske koristi. Pojmi romantične ljubezni, ki so najprej zajeli zlasti meščanske skupine, so se razširili na večino družbe. »Romantično druženje« je postalo sinonim za dvorjenje, »ljubezenski romani« pa so bili prva oblika literature, ki je dosegla ljudske množice. Širjenje idealov romantične ljubezni je bil dejavnik, s katerim so zakonsko zvezo poskušali osvoboditi širših sorodstvenih vezi in ji dati poseben pomen. Učinkovita kontracepcija pa je povzročila, da je seksualnost postala za ženske prilagodljiva in jo je posameznica lahko oblikovala na razne načine. Postala je njena potencialna last. Do reprodukcije torej lahko pride celo brez spolnega odnosa, to pa je dokončna »osvoboditev« seksualnosti, ki zato lahko v celoti postane lastnost posameznikov in njihovih medsebojnih dogovorov (Giddens, 2000: 34).

Izraz »razmerje«, ki pomeni tesno in trajno čustveno vez z drugim človekom, smo začeli splošno uporabljati šele pred nedavnim. Da bi bilo jasno, zakaj pri tem gre, lahko za ta pojav vpeljemo izraz čisto razmerje. *Čisto razmerje* nima nič opraviti s spolno čistostjo. Nanaša se na situacijo, kjer dva stopita v družabni stik zaradi stika samega, zaradi tistega, kar lahko vsaka oseba dobi iz daljšega druženja z drugo osebo; **in ki traja le, če obe strani menita, da**

je obojestransko zadovoljivo.¹ Ljubezen in spolnost sta bili prej za večino spolno »normalnega« prebivalstva povezani z zakonsko zvezo, zdaj pa je oboje vse bolj povezano s čistim razmerjem, ki je del splošnega prestrukturiranja intimnosti (Giddens, 2000: 63).

V današnji dobi se ideali romantične ljubezni pogosto lomijo pod pritiskom ženske spolne emancipacije in avtonomije. Romantična ljubezen je odvisna od projektivne identifikacije - projektivne identifikacije *amour passion* – kot sredstva, s katerim prihodnja partnerja privlačita drug drugega in postaneta vezana drug na drugega. Tu projekcija ustvarja občutek, da smo eno z drugim človekom, občutek, ki ga nedvomno še krepijo razlike med pojmom moškosti in ženskosti, ki sta vsak zase opredeljena kot antitezi. Da se odpremo drug drugemu, je stanje, ki ga je Giddens imenoval sotočna ljubezen in je na nek način nasprotje projektivni identifikaciji, čeprav taka identifikacija včasih utre pot do nje. **Sotočna ljubezen je dejavna, odvisna ljubezen**, zaradi česar se bode s paradigmo **romantične ljubezni, po kateri je ljubezen pristna le, če je »za večno« ali »ena in edina«**. Tako se današnja družba, ki se »razvezuje in ločuje«, zdi bolj učinek sotočne ljubezni kot pa njen vzrok. Kolikor bolj se sotočna ljubezen utrjuje kot realna možnost, toliko bolj blede želja po tem, da bi si našli »posebnega človeka«, in toliko več velja »posebno razmerje«. Sotočna ljubezen predpostavlja enakost pri čustvenem dajanju in prejemanju. Kolikor bolj se to dogaja, toliko bližje je določena ljubezenska zveza prototipu čistega odnosa. Ljubezen se tu razvije samo toliko, kolikor se razvije intimnost do tam, do kjer je vsak izmed partnerjev pripravljen drugemu razkriti skrbi in potrebe in biti ranljiv za drugega (Giddens, 2000: 66). Po drugi strani se sotočna ljubezen razvija kot ideal v družbi, kjer ima skoraj vsakdo priložnost, da se spolno realizira. Poleg tega pa je iz nje razvidno, da bo izginil razkol med »spodobnimi« ženskami in tistimi, ki so nekako zunaj tistega, kar je sprejemljivo za ortodoksno družbeno življenje. V nasprotju z romantično ljubeznijo sotočna ljubezen ni nujno monogamna v smislu spolne izključenosti. Čista razmerja drži skupaj to, da partnerja »do nadaljnjega« sprejemata razmerje kot nekaj, kar obema daje dovolj, da se jima ga zdi vredno nadaljevati. Spolna ekskluzivnost je v takem razmerju pomembna toliko, kolikor se to obema partnerjema zdi želeno ali bistveno (Giddens, 2000: 68).

Za mojo diplomsko nalogo je pomembno razmerje, po Giddensu t. i. *čisto razmerje*, ki se nanaša na situacijo, kjer dva stopita v družabni stik zaradi stika samega, zaradi tistega, kar

¹ Tekst je poudarjen po moji lastni presoji.

lahko vsaka oseba dobi iz daljšega druženja z drugo osebo; in ki traja le, če obe strani menita, da je obojestransko zadovoljivo (Giddens, 2000: 68). Kaj lahko iz čistega razmerja nastane, ni predmet moje raziskovalne naloge. Mene bo predvsem zanimalo, kakšno neverbalno komuniciranje je za to čisto razmerje značilno danes.

2. MEDOSEBNA PRIVLAČNOST

Privlačnost je pozitiven odnos, pozitivno vedenje ali všečnost med dvema osebama. Le redko je rezultat zaljubljenosti na prvi pogled, temveč je rezultat različnih faktorjev, kot so: želja po bližini, podobni interesi, hobiji. K medosebni privlačnosti pripomorejo zaupanje, odkritost, neverbalno komuniciranje (Barker, Barker, 1996: 142), toplina in prijaznost, osebnost, nekaj posebnega na tej osebi in to, kako smo tej osebi všeč mi (Sprecher, 1998: 287). Nekateri temu pravijo nevidna sila ali pozitivne vibracije, ki nas vlečejo k drugi osebi (Barker, Barker, 1996: 142). Ta nevidna sila je bistven subjektivni pogoj, da začnemo z neko osebo navezovati trajnejši in globlji medosebni odnos. Opozoriti moramo, da je privlačnost neke osebe bistveno interakcijska realnost. Ni torej dovolj lastnost »privlačnosti« osebe in tudi ne zgolj zavest, da se določena oseba zdi nekemu »privlačna«. V resnici je privlačnost oboje in še več od tega, je kvaliteta odnosa med osebama, ki pomembno vpliva na začetek in nadaljevanje (ohranjanje) medosebnega odnosa. Občutek, da se nam nekdo zdi privlačen, je zgolj emocionalni vidik obsežnega kompleksa, ki ga sestavljajo kognitivne, emocionalne, vrednotne in motivacijske komponente. S tem je privlačnost zelo podobna stališčem, le da je pri stališčih običajno v ospredju kognitivna, pri medosebni privlačnosti pa emocionalna komponenta. Lahko torej rečemo, da je privlačnost emocionalno poudarjeno pozitivno stališče ene osebe do druge osebe (Ule, 1997: 25).

Tako moški kot ženske občutijo privlačnost enako intenzivno, prav tako oboje privlačijo ljudje, ki so zreli, prijazni, zdravi, pametni, izobraženi, družabni, se zanimajo za dom in družino. Vendar obstajajo določene razlike v tem, kaj privlači moške in kaj ženske. Moške predvsem privlači izgled, še posebej zunanja lepota in mladost, medtem ko imajo ženske rajši bogate, izobražene in pomembne moške (Fisher, Aron in drugi, 2002: 414).

Ko osebo prvič vidimo, si o njej ustvarimo prvi vtis. Najprej jo ocenimo glede na njeno zunanost (telo, izgled, obleka). Na tej stopnji izberemo tiste, ki nas privlačijo po izgledu. Na drugi stopnji so pomembni drugi faktorji, kot so sposobnost komuniciranja, način verbalnega komuniciranja, popustljivost, ustrežljivost oz. dominantnost v pogovoru. Tiste osebe, ki se nam sicer zdijo fizično privlačne, a se z njimi nismo ujeli v pogovoru, izločimo. Na tretji stopnji »preverimo« še stališča, prepričanja in osebnostne lastnosti osebe, ki so še zadnji pogoj za privlačnost. **Za nas so torej privlačne tiste osebe, ki so nam privlačne vizualno,**

ki z nami dobro komunicirajo in ki imajo stališča, prepričanja in potrebe, ki se skladajo z našimi² (Trenholm, 1989: 307).

2.1. DEJAVNIKI PRIVLAČNOSTI

Forgas (v Ule, 1997: 227) trdi, da so različna merjenja medosebne privlačnosti pokazala, da obstajata dva neodvisna razloga za pozitivno reakcijo ene osebe na drugo:

- a) nekateri ljudje se nam zdijo privlačni zaradi njihovih fizičnih in socialnih značilnosti, npr. fizične privlačnosti, prijaznosti, prijetnosti, priljubljenosti,
- b) drugi pa so privlačni zaradi svojih sposobnosti in dosežkov, npr. inteligentnosti, idej in učinkovitosti.

Lahko rečemo, da prvi razlog pomeni bolj podlago za naklonjenost, drugi pa za spoštovanje druge osebe. Zato imamo lahko ***naklonjenost*** in ***spoštovanje*** za dve osnovni komponenti privlačnosti. Obe lahko obstajata tudi sami zase, saj smo lahko naklonjeni komu, ki nam ne vzbuja spoštovanja, ali pa obratno, spoštujemo nekoga, ki mu nismo naklonjeni. Pomembna psihološka dejavnika, ki krepijo občutek privlačnosti osebe v očeh drugih ljudi, sta še samozavest in samospoštovanje, ki ju izžareva privlačna oseba. Pomembna je seveda zavest, da nam simpatična in samozavestna oseba vrača našo simpatijo s svojo (Ule, 1997: 227).

Desetletja raziskav potrjujejo pomen fizične privlačnosti na zaznavanje oseb. Privlačni ljudje so ocenjeni kot bolj zaželeni, pripisuje se jim več pozitivnih značajskih karakteristik, prav tako so bolj zaželeni partnerji na zmenkih. Zaradi svoje privlačnosti so lahko uspešnejši tudi v različnih družbenih interakcijah. V večini raziskav se privlačnost opredeljuje kot enodimenzionalni konstrukt, navadno kot fiksno in statično variabla. Najbolj pogosta statična variabla je obraz, ki ga ljudje navadno ocenjujejo s fotografij. Obraz je nedvomno izrednega pomena pri privlačnosti, vendar so pomembni tudi drugi statični elementi, npr. privlačnost telesa, las, kozmetike. Pogosto se pozablja, da igrajo pri privlačnosti ključno vlogo dinamični elementi privlačnosti, ki vključujejo neverbalno vedenje, govorne spretnosti, smisel za humor, posameznikovo sprejemanje drugih in odzivanje nanje ter njegova oziroma njena sposobnost za iskreno in obojestransko samorazkrivanje (Riggio, 1991: 424).

Ko so raziskovali kompleksno medosebno povezanost med statičnimi in dinamičnimi komponentami fizične privlačnosti in njihovimi prispevki k ocenjevanju privlačnosti in k

² Tekst je poudarjen po moji lastni presoji.

prvemu vtisu, so ugotovili, da ima pri medosebni privlačnosti najbolj pomembno vlogo lepota obraza in dinamične komponente privlačnosti, torej sposobnosti spontanega neverbalnega izražanja, ki so povezane s tem, kakšen vtis bo o nas dobil opazovalec. Vendar pa izgleda, da se izražanje, družbene in komunikacijske sposobnosti pri ustvarjanju celotnega vtisa privlačnosti osebe povezujejo oziroma dopolnjujejo s statičnimi komponentami lepote (obraz, telo) (Riggio in drugi, 1991: 423).

Brown, Cash in Noles so v svoji raziskavi ugotovili, da na splošno zaznavanje privlačnosti najbolj vpliva privlačnost obraza, telesa, prijaznost in gibanje telesa (geste). Prav tako so dokazali, da predstavitev našega celotnega telesa (kar vključuje predvsem neverbalno komuniciranje) igra pri privlačnosti pomembno vlogo (Brown, Cash, Noles, 2001: 305).

McCroskey in McCain (v Knapp, Vangelisti, 1992: 141) sta identificirala tri tipe privlačnosti:

- a) družbena privlačnost – »Kako bi se ujela z mojimi prijatelji?«
- b) fizična privlačnost – »Mislim, da je zelo lepa.«
- c) privlačnost pri delu – »Rad bi delal z njo, ker zaupam njenim sposobnostim in vem, da bo delo uspešno opravila.«

Na privlačnost lahko vplivajo tudi drugi faktorji. Oseba nas privlači, če nam nudi neke vrste nagrado, npr. ljudje imajo radi tiste, ki imajo radi njih. Prav tako nas bolj privlačijo tiste osebe, ki so nedosegljive za druge, saj to pomeni, da imamo mi določene attribute, zaradi česar jo lahko dobimo. Velik vpliv na privlačnost ima tudi bližina. Več časa prebijemo z nekom, več možnosti je, da nam postane všeč (Knapp, Vangelisti, 1992: 141).

Veliko je načinov, kako konceptualizirati medosebno privlačnost. Mogoče je spolna privlačnost najmočnejša oblika privlačnosti – nekdo nas pritegne kot potencialni partner. Druga oblika je privlačnost, ki jo ljudje čutijo do prijateljev ali sodelavcev. Naslednji tip privlačnosti vsebuje pozitivno ocenjevanje ljudi pri prvem srečanju, to so t. i. »snap judgements«. Gre za prvi vtis. Pri vseh teh oblikah medosebne privlačnosti so pomembne statične komponente privlačnosti (lepota obraza, telesa, urejenost las, kozmetika). Vendar, ko se interakcija nadaljuje in premakne z začetne točke, lahko vplivi statičnih komponent privlačnosti izpuhtijo. Druge, globlje variable – dinamične komponente privlačnosti – začnejo igrati odločujočo vlogo pri tem, ali se bo interakcija nadaljevala v odnos ali se bo prekinila (Riggio idr., 1991: 424). Tu se pokaže vsa lepota posameznikove osebnosti. Posameznika ugotovita, da ju družijo posebni interesi, ki ju še bolj združijo, in prav komuniciranje je tisto,

ki še utrdi to globljo raven privlačnosti. Torej je verjetno, da dinamične komponente privlačnosti, predvsem sposobnost komuniciranja (kamor lahko uvrstimo zelo različne oblike komuniciranja, od verbalnega do neverbalnega), igrajo izredno pomembno vlogo v medosebni privlačnosti, v odnosu, pa tudi pri prvih srečanjih (Riggio, 1991: 425).

Za nekatere je najmočnejša determinanta medosebne privlačnosti dejstvo, da smo nekomu všeč. Če so ti občutki obojestranski, se lahko razvije močno prijateljstvo (Sharma, Kaur, 1996: 635). Pomembno je, da je medosebna privlačnost večja v pogojih »hladno-toplo« kot v pogojih »toplo-hladno«. To pomeni, da v interakciji, kjer so prvi vtisi negativni, a postajajo sčasoma pozitivni, medosebna privlačnost narašča, medtem ko v primeru, ko je na začetku interakcije pozitivno ozračje, a postaja postopoma negativno, upada tudi medosebna privlačnost. Največja medosebna privlačnost je prisotna v interakcijah »toplo-toplo«, torej tam, kjer si interaktanta nenehno pošiljata pozitivne signale drug o drugem, in najmanjša v pogojih »hladno-hladno«, torej tam, kjer obe osebi v interakciji vedno kažeta sovražni odnos drug do drugega. Če poenostavimo: ljudje imajo radi ljudi, ob katerih se počutijo dobro, in ne marajo tistih, ob katerih se počutijo slabo (Sharma, Kaur, 1996: 637).

Rezultati raziskav so pokazali, da se nam zdijo privlačni tisti, ki se jim tudi mi zdimo privlačni. Gre za to, da je opazovanje in ocenjevanje drugih temelj vsake interakcije. Posameznikova postava, oblačila, obraz, ... razkrivajo podatke o spolu, starosti, rasi, statusu, čustvih, značaju. Ta naša ocena je zelo pogosto pogojena z nezavedno oceno fizične privlačnosti (Kowner, 2001: 153). Ko oseba prejme »feedback« o tem, kako privlačna je drugi osebi, to močno vpliva na njeno vedenje. Tovrstni manipulaciji so bolj podvržene ženske. Povratna informacija igra zelo pomembno vlogo sploh pri prvem vtisu. Pri prvem srečanju dobimo o osebi omejeno količino podatkov in po Allportu (v Kowner, 2001: 160) prav fizična privlačnost služi kot osnova za kategorizacijo. Če nam primanjkuje drugih podatkov, lahko ta dimenzija služi kot edini kriterij za oceno osebe.

2.2. PRVI VTIS

Ljudje smo kot najbolj razvita živa bitja na Zemlji tudi najbolj odvisni od nenehnega pretoka informacij in od tega, kako spretni smo v sprejemanju in predelavi informacij. Način sprejemanja, dekodiranja in zlasti predelave informacij v veliki meri določa človekovo vedenje, kognicije, motivacije in dejanja. Vsak posameznik je nenehno izpostavljen

obsežnemu toku različnih informacij. Nekatere izhajajo iz našega spomina, druge iz odnosov z drugimi ljudmi. Za ljudi je značilno, da na osnovi sprejetih informacij iz okolja gradimo, konstruiramo svet, v katerem tudi živimo, in ne samo zbiramo vtise in se odzivamo nanje (Ule, 2000: 70).

Različni dejavniki lahko vplivajo na oblikovanje prvega vtisa o drugem: videz, vedenje, interesi itn. Ob prvem srečanju z drugo osebo seveda ne razpolagamo z informacijami o vseh njenih značilnostih. Pogosto šele po daljšem času spoznamo stališča, način mišljenja druge osebe. Vendar raziskave kažejo, da je že vtis, ki nastane po prvem srečanju z drugo osebo, kompleksen. Temu pojavu pravimo danes v socialni psihologiji prvi vtis.

Pomembne značilnosti prvega vtisa so:

- da pride že ob prvem stiku z osebo ali ob prvih informacijah, ki jih dobimo, do kompleksne predstave o osebi,
- da se ohrani kasneje in kot učinek predhodnosti še naprej vpliva na oceno druge osebe ali oseb,
- da deluje kot pričakovanje, da se bodo naše sodbe o drugi osebi v poznejših srečanjih potrdile in spremenile.

Torej ob drugem in vseh kasnejših srečanjih z osebo ponavadi ne težimo k preoblikovanju in dopolnjevanju slike, ki smo jo dobili o drugi osebi na osnovi prvega vtisa, ampak prvi vtis vztraja in ponavadi oblikuje kasnejše interakcije z drugo osebo (Ule, 2000: 81).

Če natančneje analiziramo oblikovanje vtisa o socialnem svetu, ugotovimo, da si vtise oblikujemo na osnovi centralnih lastnostih ali ključnih dražljajev, ki nam dajejo bistvene informacije (Ule, 2000: 79).

2.3. TEORIJE PRIVLAČNOSTI

Najpomembnejši teoriji privlačnosti sta **teorija menjave ali teorija o pravični izmenjavi in teorija kognitivnega ravnotežja**.

Forgas (v Ule, 1997: 227) trdi, da se nam po *teoriji menjave ali teoriji o pravični izmenjavi* zdijo privlačne tiste osebe, ki nas kakor koli nagrajujejo ali so nam npr. že kdaj v preteklosti naredile kaj dobrega. Kolikor pogostejša in pomembnejša za nas je bila njihova pomoč, toliko bližje so nam te osebe in toliko trajnejša bo privlačnost. Poleg tega ljudje ocenjujemo

privlačnost osebe tudi po tem, če se nam pozitiven odnos s to osebo »splaa«. Tu seveda ne gre le za ekonomske dobrine, temveč za vse, kar se nam zdi dobro in koristno in kar lahko pridobimo s pozitivnim odnosom s »privlačno« osebo. Kljub nedvomno »kapitalskim« predstavam o medosebnih odnosih pa ta teorija povzema kar precejšen del razlogov za nastanek zveze med dvema osebama. Naj omenimo le zavestne in nezavedne preračunljivosti, ki privedejo dve osebi do vzpostavljanja trajnejše zveze. Kot glavni dejavniki veljajo: dober fizični videz, mladost, veselje do življenja, stopnja izobrazbe. Obstoja »medosebnega trga« v družbi, na katerem si konkurirajo različne osebe, zato da druga pri drugi vzbudijo privlačnost, da pritegnejo naklonjenost neke druge osebe, je vsekakor dejstvo. In večina »transakcij« na tem trgu se odvija prav po principu menjave (Ule, 1997: 228).

Po teoriji *kognitivnega ravnotežja* smo naklonjeni tistim partnerjem v odnosih, ki nam pomagajo vzdrževati konsistentne in uravnotežene kognitivne strukture, npr. pogled na svet. Ta teorija velja predvsem za vzpostavljanje prijateljstev, manj za emocionalno poudarjene odnose. Dejansko si ljudje zelo pogosto za prijatelje izbirajo ljudi, ki imajo podobna stališča in ki se tudi podobno obnašajo. V vsakdanjem življenju tej hipotezi ustreza domneva, da »enako privlači enako«, da navezujejo prijateljstva predvsem ljudje s sorodnimi nazori, potrebami, čustvi, osebnostnimi lastnostmi (Ule, 1997: 228).

2.4. SPOLNA PRIVLAČNOST

Spolna privlačnost do druge osebe se lahko izraža verbalno ali neverbalno. Raziskave so pokazale, da so pri zaznavanju seksualne privlačnosti v interakciji med moškim in žensko bolj pomembni in pogostejši neverbalni signali, saj za določanje ravni spolne privlačnosti posamezniki uporabljajo prav kanale neverbalnega komuniciranja (npr. očesni stik in dotik). Včasih so ti znaki lahko napačno interpretirani, tako da se pojavi razhajanje med nameni pošiljalca sporočil in interpretacijo prejemnika. Neverbalno sporočilo prijatelja lahko v primeru, da ga ne interpretiramo pravilno, razumemo kot namigovanje na spolnost. Pogosto te nesporazume hitro popravimo, če pa ne, se lahko pojavi spolno nadlegovanje, siljenje v spolnost ali celo v posilstvo (Koukounas, Letch, 2001: 443).

Raziskovalci so ugotovili, da so tipični neverbalni znaki, ki komunicirajo spolno zanimanje, naslednji: pogosti očesni stik, majhna fizična bližina, izzivalna oblačila in pogosto dotikanje (Koukounas, Letch, 2001: 446). Bolj izraziti so naštetni neverbalni znaki, bolj nakazujejo na

spolno zanimanje za partnerja v interakciji. Res pa je, da moški navadno prej kot ženske zaznavajo neverbalne znake kot seksualno privlačnost (Koukounas, Letch, 2001: 449), kar je ugotovila tudi Abbey (v Koukounas, Letch, 2001: 443), ki pravi, da je pri moških splošna tendenca zaznavanja sveta bolj seksualno usmerjena, zato imajo včasih težave pri razlikovanju med prijateljsko gesto ženske in spolnim zanimanjem. Moški tako zaznavajo socialno situacijo v seksualnem smislu tudi takrat, ko neverbalni znaki tega ne nakazujejo. Zato moški pogosteje zaznavajo žensko kot zapeljivko, četudi za to nimajo posebnega razloga. Možno je, da imajo moški nižji prag zaznavanja signalov spolne privlačnosti, zato včasih potrebujejo manj informacij kot ženske, da določeno situacijo označijo kot seksualno (Koukounas, Letch, 2001: 452).

2.5. TELESNA PRIVLAČNOST OZ. LEPOTA

Sociologi pojmujejo telo kot primarno in najrazvidnejšo posameznikovo identiteto oz. kot izhodišče identitete. Telo smo spremenili v projekt, preko katerega se oblikuje in ohranja občutek sebstva. Postalo je osrednji objekt samoizražanja in samoidentitete. Giddens, Shilling in Synott (v Kuhar, 2004: 59) celo trdijo, da se je v sodobnih družbah projekt sebstva³ spreobrnil v projekt telesa. Brumbergova pravi, da je telo v 20. stoletju postalo centralna paradigma za sebstvo oziroma temeljni izraz sebstva, ki predstavlja sredstvo samodefiniranja. Veliko empiričnih študij kaže, da je telesna privlačnost oziroma lepota povezana z vrsto pozitivnih socialnih in kognitivnih značilnosti. Po Thompsonu (v Kuhar, 2004: 82) naj bi bila privlačna oseba srečnejša, uspešnejša, bolj všečna. V situacijah, v kateri so v prvi vrsti vtisi zelo pomembni, so privlačni ljudje prednostno obravnavani, npr. pri iskanju zaposlitve ali stanovanja. Privlačnost ne vpliva samo na zaznavo karakteristik neke osebe in njenega delovanja, temveč tudi na socialne interakcije.

Izpostavimo lahko nekaj telesnih atributov, ki veljajo za univerzalno privlačne. Pri ženskah so take telesne značilnosti čvrste prsi in boki, gladka in čista koža, izrazite oči, majhne čeljusti, gosti lasje, razmerje med pasom in boki okoli 0.7, telesna simetrija – ki pomeni, da so oči,

³ Sebstvo je v bistvu socialna struktura in nastaja v socialnem izkustvu. (Mead, 1997: 117) V sebstvu razlikujemo dve različni fazi, »jaz« in »mene«. Naravnosti drugih tvorijo organizirani »mene«, posameznik pa potem nanj reagira kot »jaz«. (Mead, 1997: 133) »Mene« lahko razumemo kot strukturo, ki daje »jazu« obliko. Novosti s svojim delovanjem vnaša »jaz«, struktura, oblika sebstva pa je konvencionalna. Tako vedno obstaja razlika med »jazom« in »mene«. »Jaz« dela oboje: izzove »mene« in se nanj odziva. Oba skupaj tvorita osebnost, kot se le-ta pojavlja v socialnem doživljanju. (Mead, 1997: 135) Jaz in mene sta za Meada delni identiteti. Zanju uporablja tudi pojme osebni jaz in socialni jaz, včasih tudi osebna identiteta in socialna identiteta. (Ule, 2000:162 opombe)

ušesa, ličnice, ramena, prsi, dlani in stopala enake velikosti in oblike. Ti telesni znaki govorijo o mladosti, zdravju in visoki stopnji estrogena. Poleg tega privlačno telo ni koščeno niti mlahavo. Moški je privlačen, če je visok in mišičast, če je videti mladosten, krepak, simetričnih oblik ter ima močno čeljust in čelo. Te telesne značilnosti potrjujejo visoko stopnjo testosterona (Kuhar, 2004: 14).

Nekakšno nepisano pravilo je, da mora biti moški visok vsaj toliko kot ženska, ali še višji, če naj se med njima razvije kakšen globlji odnos. Zanimivo je, da so v nekaterih raziskavah ugotovili, da višji je moški, bolj privlačno žensko ima. Vendar pa so tudi ugotovili, da so najbolj zaželeni srednje visoki moški, torej ne preveč in ne premalo visoki. Nekako je najbolj zaželena višina za moškega okoli 183 cm, medtem ko je nižja ženska bolj primerna za večjo populacijo moških kot višja (Hensley, 1994: 469).

3. KOMUNICIRANJE MEDOSEBNIH ODNOSOV

O komuniciranju med ljudmi govorimo tedaj, ko med partnerji v socialni interakciji teče kontinuiran tok sporočil. Sporočila, ki si jih izmenjujemo, so podana v nekem kodu, v znakovnem sistemu, ki omogoča prenašanje pomena. Da bi bilo komuniciranje možno in uspešno, morajo partnerji pri komuniciranju imeti enak ali vsaj podoben kod sporočanja. Sporočila, ki si jih izmenjujemo ljudje med seboj, so lahko besedne narave, lahko so nebesedni (slikovni) simboli, lahko so nebesedne geste, izrazi mimike itd. (Ule, Kline, 1996: 24).

Proces sprejemanja, predelave in primarnega interpretiranja informacij imenujemo zaznavanje oziroma percepcija. Zaznavanje je tako ključ do človekovih izkušenj; predstavlja vez med človekom in njegovim okoljem. Še več, pri načrtovanju naše aktivnosti se prilagodimo svetu, ki nas obdaja. Zaznavanje ni samo posledica dražljajev ali vtisov, ampak je pravzaprav interpretacija vtisov (Ule, 2000: 70). Pri zaznavanju oseb gre za procese, kjer spoznavamo druge, mislimo o njih – o njihovih značilnostih, kvalitetah, notranjih stanjih. Pri zaznavanju oseb in socialnih situacij prvenstveno ne gre za vlogo čutil, saj ta predstavljajo samo omejen izvor podatkov. Gre bolj za presojanje ter ocenjevanje ljudi in situacij in ne toliko za opazovanje. Zato lahko bolj upravičeno govorimo o *kogniciji oseb* kot o zaznavanju. Bolj kot zunanje značilnosti nas zanimajo notranja stanja oseb, osebnostne lastnosti in značilnosti. Raziskave so pokazale, da nas v procesu socialne percepcije vodijo 3 značilne domneve:

1. domneva o namernosti delovanja drugega (predpostavljamo, da so vse aktivnosti posameznika vnaprej načrtovane),
2. domneva o racionalnosti drugega (predpostavljamo, da so vsa ravnanja vedno smiselna in racionalno vodena),
3. težnja k usklajenosti podatkov in predstav (ko si ustvarimo neko predstavo o drugem, nove informacije o njem sproti prilagajamo tej predstavi).

Na osnovi teh domnev namreč lahko predvidevamo obnašanje in delovanje druge osebe. To pa olajša naše lastno obnašanje in delovanje v stiku z drugim človekom (Ule, 2000: 77).

Sicer pa je komuniciranje temeljni element socialnih procesov v družbi. Je pogoj nastanka, obstanka in razvoja človeškega bitja na evolucijski in socializacijski ravni. Komunikacijska moč jezika je nedvomno tisto, kar opredeljuje človeško sporazumevanje. Vendar pa je vso

govorno komuniciranje vezano tudi na negovorno komuniciranje. Nema govorica obraza, izrazov na obrazu, kretenj rok ali gibov telesa, dotikov niso le »spremljajoče« izrazno sredstvo govorca; lahko so tudi povsem samostojno pogovorno ali umetniško izrazno sredstvo (Vreg, 1995: 759). Kot pravita Trees in Manusov, verbalno in neverbalno komuniciranje nista le dopolnilo ena drugi, temveč sta kompleksno povezana. Včasih neverbalno komuniciranje poveča pomen verbalnega, včasih neverbalno komuniciranje na verbalno nima vpliva, včasih pa neverbalno komuniciranje izpodrine ali nadomesti verbalno (Trees, Manusov, 1998: 579). Med vsakodnevnim komuniciranjem, še posebej v »face to face« interakciji, se glasovno in nemo oziroma »vidno« komuniciranje usklajujeta tako, da skupaj tvorita neko smiselno celoto. Ko ljudje govorijo, istočasno usmerjajo svoje telo, zavzamejo določene poze, usmerjajo pogled, premikajo roke, skratka njihovo vedenje določa interakcijo (Jones, LeBaron, 2002: 499).

Zanimiva je teza Paula Watzlawicka, da vedenje nima nasprotnega pola, da nevedenje sploh ne obstaja. Če sprejmemo, da ima vsako vedenje v interakciji pomen oziroma je vsako vedenje komuniciranje, potem sledi, da ne glede na to, kako se človek trudi, da ne komunicira, ne more nekomunicirati. Aktivnost ali neaktivnost, besede ali tišina, vse je sporočilo, ki vpliva na druge, ki se prav tako ne morejo ne odzvati na naše komuniciranje in zato tudi oni komunicirajo. Tudi če sedite na letalu, ne govorite z nikomer in mižite, s tem sporočate okolici, da ne želite, da bi vas motili in okolica to vaše sporočilo sprejema in ga upošteva, ali tudi ne (Watzlavick, Bavelas, Jackson, 1976: 48).

3.1. PRAGMATSKI MODEL KOMUNICIRANJA

Eden najbolj znanih modelov komuniciranja v psihologiji je prikazan v delu nemškega psihologa in psihoterapevta P. Watzlawicka in sodelavcev (1971) (v Ule, 1992: 174). Model je že večkrat dobil empirično in praktično potrditev (v psihoterapiji, za analizo družinskih patologij itd.). Dobro pojasnjuje motnje v komuniciranju. Nanaša se na razumevanje nameravanega in dejanskega delovanja jezikovnih aktov in temelji na petih aksiomih komuniciranja:

1. »Ni mogoče ne komunicirati.«
2. »Vsako komuniciranje ima vsebinski in odnosni vidik.«
3. »Komuniciranje je odvisno od organizacije komunikacijskega poteka.«

4. »Človeško komuniciranje se poslužuje tako digitalnih kot analognih modalitet komuniciranja.«
5. »Komuniciranje je simetrično ali komplementarno.« (Ule, 1992: 174, glej tudi Watzlavick idr., 1967: 80)

Za mojo nalogo je pomemben predvsem drugi aksiom.

Vsako komuniciranje ima vsebinski in odnosni vidik.

Vsebinski vidik označuje semantično vsebino sporočila, medtem ko odnosni vidik določa pragmatško vrednost sporočila, torej določa, kako interpretirati sporočilo na osnovi obstoječega odnosa med govorcem in poslušalcem. Odnosni vidik predstavlja neke vrste komuniciranje o komuniciranju oziroma metakomuniciranje. Vsebinski vidik se nanaša na »kaj« sporočila, odnosni vidik pa določa, »kako« razumeti odnos med oddajnikom in prejemnikom sporočila. Metakomuniciranje je lahko bolj ali manj eksplicitno. Eksplicitno je npr. v vprašanjih: »Ali to misliš resno?«, »Si zelo žalostna zaradi tega?«, implicitno pa npr. v neverbalnem komuniciranju (Ule, 1992: 175).

Watzlawick na osnovi terapevtskih izkušenj poroča o zakonskem paru, ki je na terapevtskem sestanku povedal naslednji dogodek (Watzlawick idr. 1971). Prejšnji dan, ko je bil mož sam doma, je prejel telefonski klic dobrega prijatelja, ki mu je sporočil, da ima nekakšen opravke v njegovem mestu. Mož mu je takoj ponudil sobo za goste v svoji hiši. Ko je žena izvedela za to povabilo, je prišlo do burnega prepira med zakoncema. Na sestanku s terapevtom so ugotovili, da sta se oba strinjala glede povabila prijatelja in da bi tudi žena ravnala enako, če bi bila v času prijateljevega poziva doma. Oba zakonca sta bila presenečena, ko sta menila, da se hkrati strinjata in ne strinjata o eni in isti stvari. Vendar je šlo za dve različni dejstvi. Prvo dejstvo je bilo povabilo in o tem sta se lahko sporazumela. Drugo dejstvo pa je zadevalo poseben vidik njunih odnosov. Šlo je za vprašanje, ali ima eden od njiju pravico, da sam sprejme neko odločitev brez poprejšnjega dogovora z drugim. O tem se partnerja nista mogla več sporazumeti, ker je tu šlo že za probleme njunih medosebnih odnosov. V poskusu, da poravnata spor, sta naredila tipično napako: medtem ko so njuni nesporazumi zadevali odnosno raven komuniciranja, sta poskušala doseči sporazum na vsebinski ravni, kjer pravzaprav ni bilo nesporazumov. Ta konflikt ju je vodil v zanju nerešljiv psevdokonflikt, ki spominja na šalo o pijancu, ki ni iskal ključa svojega stanovanja tam, kjer ga je izgubil, ampak pod svetilko, tam, »kjer se bolje vidi« (Ule, 1992: 176).

Tudi terapevtom, ki se spoznajo na tovrstne konflikte, je težko uspešno intervenirati. Medtem ko jim je kmalu jasna monotona redundanca teh psevdonesporazumov, doživljajo partnerji sami vsako od teh kontroverz za povsem novo, za poprej nikoli doživljeno krizo. Partnerji vidijo namreč le vedno novo vsebino, ne pa vedno iste odnosne strukture krize (Ule, 1992: 176).

V medčloveških odnosih imamo glede vsebinsko/odnosnega vidika komuniciranja več variant razmerij:

1. *Soglasje na vsebinskem in odnosnem nivoju*: to je idealna situacija, ko sta partnerja soglasna, tako glede vsebine kot tudi definicij odnosov v njunem komuniciranju.
2. *Nesoglasje na vsebinskem in odnosnem nivoju*: to je najslabši primer komuniciranja, ki nima veliko možnosti za nadaljevanje.

Med tema dvema skrajnostima pa je več vmesnih, v vsakdanjem življenju mnogo bolj pogostih oblik razmerja med vsebinskim in odnosnim vidikom komuniciranja.

3. *Nesoglasje glede vsebine*: to nesoglasje ne vpliva na odnos med partnerjema (partnerja sta si tako rekoč soglasna, da nista soglasna).
4. *Nesoglasje glede odnosa*: izkušnje kažejo, da v tem primeru vsako morebitno nesoglasje glede vsebine resno ogrozi odnos in s tem tudi nadaljnji potek komuniciranja. Znano je, da partnerji skupaj premagujejo zunanje težave (ekonomske, zdravstvene itd.), a ko so te težave presežene, zveze razpadejo.
5. *Zmede (konfuzije) med vsebinskim in odnosnim vidikom* komuniciranja so pogost vzrok motenj v komuniciranju. Primer so poskusi reševanja odnosnega problema na vsebinski ravni in obratno, reševanje vsebinskih problemov na odnosni ravni (»če me imaš rad, mi ne boš nasprotoval«). Dober primer konfuzije obeh vidikov komuniciranja nudijo »mnenjske« razlike. Te so namreč lahko odsev nestrinjanj na eni ali drugi ravni komuniciranja. Ena oseba lahko percipira razlike kot stvar vsebine, druga kot stvar odnosa. Odtod izhajajo presenetljive reakcije partnerjev na isti spor. Takšni spori običajno težijo k ekskalaciji, kjer vsebinski vidik stopa vedno bolj v ozadje, odnosni pa v ospredje dogajanja (Ule, 1992: 177).

Za mojo diplomsko nalogo je pomembno predvsem prvo razmerje, ki govori o *soglasju na vsebinskem in odnosnem nivoju*. Če ponovim, gre za idealno situacijo, ko sta partnerja soglasna, tako glede vsebine kot tudi definicij odnosov v njunem komuniciranju. V

nadaljevanju bo zame torej pomemben odnos, kjer sta si osebi privlačni, zanimalo pa me bo, kakšno je (v primeru soglasja na vsebinskem in odnosnem nivoju) neverbalno komuniciranje, torej vsebina v interakciji.

4. VLOGA NEVERBALNEGA KOMUNICIRANJA V MEDOSEBNIH ODNOSIH

Neverbalno komuniciranje je vsak način komuniciranja, ki ne vključuje besed ali simbolov, ki besede nadomeščajo. Pri tem se poslužujemo številnih signalov, kot so parajezik, stik s pogledom, izrazi obraza, drža, kretnje, dotik, proksemika in obleka (Hayes, Orrell, 1998: 370). Eisenberg in Smith (v Harrison, Knapp, 1972: 343) delita neverbalno komuniciranje na parajezik, kinetiko in proksemiko, Knapp vključuje telesno gibanje ali kinetiko, fizične značilnosti, dotik, paragovorico in proksemiko, Harrison meni, da je neverbalno komuniciranje celo vse od obrazne mimike in gest do mode in statusnih simbolov, od plesa in drame do glasbe in mimike, od toka čustev do toka prometa, od teritorialnosti živali do protokola diplomatov, od retorike nasilja do retorike plesalk zgoraj brez, Argyle pa med neverbalne signale uvršča obrazno mimiko, pogled in razširjanje zenic, geste in druge telesne gibe, telesno držo, telesni dotik, vedenje v prostoru, oblačila in druge dele pojavnosti, neverbalno vokalizacijo in vonj. Vsak kanal seveda deluje na svoj način, signali pa so ponavadi neopazni in nezavedni, kar jih naredi še bolj zanimive (Argyle, 1996: 1).

Neverbalno komuniciranje igra izredno pomembno vlogo v vsakdanjem komuniciranju, od tega, kakšna oblačila izberemo za intervju za službo, do tega, kakšno glasbo izberemo za romantičen večer. Vse to so neverbalna sporočila, ki so ponavadi veliko bolj zgovorna kot verbalna (Barker, Barker, 1996: 73). Telesni gibi, izrazi na obrazu in drža telesa namreč izdajajo več o naših namerah kot naše besede, kar s pridom uporabljajo dobri »poznavalci« ljudi, kot so terapevti in zlasti zasliševalci. Veliko težje namreč zavestno nadziramo svoje telesne gibe, držo, izraze kot svoje besede, saj svoje občutke in namere pred drugimi ljudmi znajo skriti le dobro izvežbani igralci (Ule, Kline, 1996: 42). Večina nas telesne govorice ne zna razbrati, ker nas tega nihče ni učil. Nekaj znanja smo si nabrali le sami med odraščanjem in ob spoznavanju sveta okoli nas. To pa pravzaprav pomeni, da vidimo manj, kot bi lahko in vemo manj, kot bi lahko o ljudeh okoli nas, kako čutijo, pa tudi kako čutimo mi sami. Telesna govorica je zanimiva prav zato, ker nam daje vpogled v skrite misli, čustva drugih ljudi in v naše želje ter strahove (Cohen, 1995: 2).

Med komuniciranjem oddajamo pozitivne in negativne neverbalne znake. Med pozitivne spadajo nagib proti partnerju, prijeten glas in izraz na obrazu, pogost stik z očmi, dotik,

nasmeh, prikimavanje z glavo in poza, ki izraža zanimanje. Med negativne znake pa uvrščamo redek pogled, neprijazen glas in izraz, počasnejši tempo govora, nagibanje nazaj in nezainteresiranost, ki jo izraža poza telesa (Manusov, Floyd, Kerssen - Griep, 1997: 241).

Različna neverbalna sporočila lahko komunicirajo tudi naklonjenost in sprejemanje. Tako dotik in fizična bližina pogosto izražata neposrednost in naklonjenost, neposredna orientacija telesa in nagnjenost k osebi sporočata naklonjenost in željo po pogovoru, nasmeh in prijazna obrazna mimika pa izražata naklonjenost in všečnost. Istočasno lahko preko nasmeha in prijazne obrazne mimike izražamo svojo podrejenost in obrambni položaj. Zadržan pristop, tišji glas z več presledki, direktna orientacija telesa proti nasprotni osebi, napetost in manjše geste so prav tako znak obrambnega položaja (Trees, Manusov, 1998: 569).

4.1. FUNKCIJE NEVERBALNEGA KOMUNICIRANJA

Neverbalno komuniciranje ima 5 pomembnih funkcij:

1. **IZRAŽANJE ČUSTEV:** največkrat to počnemo z obrazom, s telesom in z glasom. Ti elementi neverbalnega komuniciranja nam razkrivajo bistvo psihologije emocij.
2. **KOMUNICIRANJE MEDOSEBNIH ODNOSOV/STALIŠČ:** Ljudje vzpostavljamo in vzdržujemo prijateljstvo in druge odnose predvsem s pomočjo neverbalnih signalov, kot so vedenje v prostoru, ton glasu, dotik, pogled in obrazna mimika. To počnemo tako kot živali.
3. **SODELOVANJE IN PODPORA GOVORU:** Govorci in poslušalci v interakciji sodelujejo v kompleksnih sekvencah prikimavanj, pogledov, ... ki so seveda sinhronizirani z govorom in igrajo pomembno vlogo v pogovoru.
4. **SAMOPREZENTACIJA:** Pri samoprezentaciji je bistvenega pomena izgled, delno je pomemben tudi glas.
5. **RITUALI:** Neverbalni signali so tudi sestavni del raznih praznovanj in drugih srečanj (Argyle, 1996: 5).

Glede na to, da me bo zanimalo predvsem neverbalno komuniciranje pri medosebni privlačnosti, torej pri izražanju čustev (prva funkcija izmed petih zgoraj naštetih), bom v naslednjih poglavjih podrobneje opisala vedenje v prostoru, obrazno mimiko, pogled in očesni stik.

5. NEVERBALNO KOMUNICIRANJE PRIVLAČNOSTI

5.1. VEDENJE V PROSTORU

Če sedimo v restavraciji in si vzamemo nekaj minut za opazovanje ljudi pri sosednih mizah, lahko kaj hitro ugotovimo, v kakšnem odnosu so. Argyle pravi, da je vedenje v prostoru najbolj odkrit način neverbalnega komuniciranja, ki se ga lahko dokaj enostavno meri, predvsem v obliki razdalje in orientacije med dvema osebama (Argyle, 1996: 168).

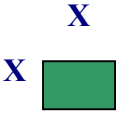
Z odnosi med ljudmi in prostorom se ukvarja proksemika. Edward T. Hall (v Watson, 1972: 443), ki je izraz proksemika uveljavil, jo definira kot študijo o tem, kako človek podzavestno strukturira svoj mikroprostor – to je razdaljo med njim in vsakdanjimi transakcijami. Proksemika vključuje širok spekter človekovega vedenja, od manipulacije mikroprostora, do »face to face« komuniciranja in celo arhitekture človekovega okolja. Burgoon in Guerrero menita, da je način, kako ljudje strukturiramo in uporabljamo prostor v svojem vsakdanu, celo eden najpomembnejših znakov neverbalnega komuniciranja. Razdalja, ki jo ohranjamo med nami in drugimi, in naše reakcije, ki jih sproži vsiljevanje v naš osebni prostor, lahko močno vplivajo na naše komuniciranje (Burgoon idr., 1994: 125), saj veljajo nepisana pravila, kdo se nam lahko približa, kako daleč oziroma blizu stojimo s prijatelji, starši, znanci in tujci. Obstajajo določeni faktorji, na podlagi katerih definiramo situacijo. Po Watsonu so to *karakteristike okolja* (svetloba, temperatura, hrup, prostor, ki nam je na voljo) in *fizične, psihološke, osebne, družbene, interpersonalne karakteristike osebe*, ki je z nami v interakciji (višina, teža, jeza, vzburjenje, status, naš pretekli odnos z njim). Na podlagi teh dveh kategorij definiramo interakcijo in se v prostoru vedemo glede na to, kakšen je odnos med nami in sogovornikom (Watson, 1972: 447). Pri tem velja nekaj nepisanih pravil. Prvič, ženske si stojijo ali sedijo v povprečju bližje, kot če je njihov sogovornik moški, medtem ko moški v povprečju stojijo bolj narazen, če se pogovarjajo med seboj, kot če se pogovarjajo s predstavnico nasprotnega spola. Drugič, ljudje stojijo bližje tistemu, ki pripada njihovi rasi. Tretjič, ljudje stojimo bolj daleč, če je sogovornik po statusu višje od nas. Četrto, bližje stojimo, če smo v interakciji z osebo, staro približno toliko kot mi. Petič, na razdaljo med sogovornikoma vpliva osebnost, saj ekstrovertirani ljudje ponavadi stojijo bližje. Šestič, v različnih kulturah so navade različne, kar velja tudi za medosebno razdaljo med pogovorom. Izjemo pri zgornjih pravilih predstavlja medosebna privlačnost. Tisto osebo, ki se nam zdi

privlačna, spustimo veliko bliže kot druge in tudi sami želimo biti čim bliže njej (Burgoon, Hunsaker, Dawson, 1994: 125).

5.1.1. ORIENTACIJA V PROSTORU

Orientacija pomeni kot, pod katerim je ena oseba obrnjena proti drugi. Ko sta osebi z obrazoma obrnjeni ena proti drugi, je kot nič stopinj (Argyle, 1996: 170). Čeprav so glava, telo in noge obrnjene navadno tja, kamor je orientirana naša pozornost, vedno ni tako. Na človeško telo lahko gledamo kot na organizacijo, sestavljeno iz različnih delov, kjer je lahko vsak del orientiran drugam. Vendar, če tudi so različni deli našega telesa različno orientirani, lahko vsi okoli nas s pomočjo orientacije našega telesa, jasno razberejo, kam je usmerjena naša pozornost. Predvsem ima pri tem pomembno vlogo spodnji del telesa, ki postavi omejitve zgornjemu, zato spodnji del telesa močneje komunicira posameznikovo orientacijo (Robinson, 1998: 99).

Slika 1: Orientacija v diadi ob različnih priložnostih⁴

<i>položaj A</i>	<i>položaj B</i>	<i>položaj C</i>	<i>položaj D</i>
			

Pri sodelovanju največkrat izberemo položaj A in C (zgornja slika), pri tekmovanju B ali D, pri pogovoru A ali B. Položaj B je pogost, kadar s prijateljem ob pogovoru tudi jemo (Argyle, 1996: 173).

Posamezniki so bolj direktno orientirani, ko govorijo o osebnih, manj pa, če govorijo o neosebnih temah (Guerrero, 1997: 44).

⁴ Vir: Cook v Argyle, 1996: 173

5.1.2. FIZIČNA BLIŽINA

Razdalja mora ustrezati »ravnotežju intimnosti«, kot ugotavljajo Argyle in drugi. Bolj intimen odnos dopušča manjšo fizično razdaljo med partnerjema, manj intimen odnos večjo. Če se partnerja ne držita teh implicitnih in nezavednih pravil vzdrževanja ravnotežja intimnosti, potem grozi nagla prekinitev odnosa, ker partner, ki se čuti ogroženega v svoji zasebnosti, odreagira tako, da odnos prekine (Ule, 1992: 202). Seveda ljudje iščejo določeno stopnjo bližine. Da bi to dosegli, se nagibajo oziroma odmikajo od sogovornika in iščejo ravnotežje, ki ustreza vsem v interakciji (Argyle, 1996: 173-174).

Pomen prostorske distance je proučeval Hall (v Časar, Guček, 1997: 20), ki je (najprej na živalih) ugotovil, da se pri posameznih vrstah kažejo stalni vzorci oddaljenosti za posamezno akcijo – beg in napad, oddaljenost, občutek lastnega teritorija in socialna distanca. Ko je dognanja pri živalih primerjal z raziskavami človekovega komuniciranja, je ugotovil, da sta pri ljudeh skoraj popolnoma izginili distanci za beg in napad, da pa so se pojavile druge vrste prostorske distance, v katerih se poleg oddaljenosti spreminja tudi intenzivnosti govora, kontakta in toplote. Tako je Hall (v Argyle, 1996: 169, glej tudi Barker, Barker, 1996: 86) prišel do ugotovitve, da obstajajo štiri glavne cone medosebne razdalje. To so intimna, osebna, uradna in javna razdalja. V intimno bližino dopuščamo ali sprejemamo le tistega, ki nam je zelo blizu. Če kdo, ki nam intimno ni blizu, sili v njo, se počutimo nelagodno, včasih se celo umaknemo (Trček, 1998: 104). Za osebe v intimni bližini velja, da se lahko dotikajo, vonjajo, čutijo bližino, šepetajo. Rezervirana je za družino, prijatelje, ki so nam zelo blizu, ter ljubimce in meri od 0 do 46 cm (Argyle, 1996: 169, glej tudi Barker, Barker, 1996: 86).

V primeru, da v naš osebni prostor vdre privlačna oseba, občutimo vznburjenje, ki izzove pozitivna čustva sreče in presenečenja. Če je tisti, ki nam vdira v osebni prostor, neprivačen pa negativna čustva gnusa in žalosti, kar močno vpliva na naše nadaljnje vedenje (Banziger, Simmons, 1984: 256).

Perry in Crane sta prišla do ugotovitve, da obstaja nekakšen vedenjski mehanizem, s katerim reguliramo družbene kontakte. Gre za vzorec približevanja – izogibanja – približevanja (*ang. approach – withdrawal – approach pattern*). Gre za sofisticiran mehanizem neverbalnega komuniciranja in družbene kontrole, ki se pojavi pri regulaciji interakcije v diadi. Celotni vzorec lahko konceptualiziramo kot sistem, čigar namen je vzdrževanje ravnotežja med interaktantoma glede na njun odnos, stopnjo intimnosti in vzdraženja (Peery, Crane, 1980:

72). Podobno o ohranjanju ravnotežja govorita v svoji teoriji Argyle in Dean (Affiliative – Conflict Theory) (v Guerrero, 1997: 36). Pravita, da partnerja ustvarita in vzdržujeta neko cono, ki je za oba udobna (*ang. Comfort zone*). Če eden od partnerjev spremeni raven neverbalne vpletenosti in tako izpade iz te t. i. udobne cone, bo drug partner s kompenzacijo znova vzpostavil ravnotežje. Podobno trdi Burgoonova teorija (Expectancy Violations Theory). Po tej teoriji značilnosti odnosa določajo stopnjo vpletenosti v vsakem odnosu. Odklon od pričakovanj lahko povzroči vznburjenje, čemur sledi kompenzacija za nepričakovano vedenje.

5.2. OBRAZNA MIMIKA

Obraz je najpomembnejši neverbalni kanal. Še posebej je pomemben pri izražanju čustev in odnosa do drugih ljudi (Argyle, 1996: 121), saj je bil že od nekdaj pomemben in vpliven vir podatkov o občutkih, namenih in prepričanjih posameznika, ker je unikatni vir neverbalnih informacij, saj za razliko od drugih neverbalnih kanalov lahko izraža večpomenska sporočila preko enega kanala (LaPlante, Ambady; 2000: 211).

Če znamo opazovati ljudi okoli sebe, če smo pozorni na njihov izraz na obrazu, lahko, ne da bi spregovorili eno samo besedo, ugotovimo, kaj jim ugaja in kaj ne, če so preplašeni, jezni ali žalostni, veseli, srečni in zadovoljni, pa četudi bi čustva včasih želeli skriti.

Čeprav naloga obrazne mimike ni le izražanje čustev, temveč je močno povezana tudi z govorom, se različni avtorji strinjajo, da obstaja šest emocionalnih izrazov, ki jih povsod po svetu prepoznajo enako. To so *veselje, presenečenje, strah, žalost, jeza in gnus* (Argyle, 1996: 121).

Obrazna mimika je pri nekaterih medosebnih odnosih identična izražanju čustev. **Pomemben medosebni odnos – všečnost oz. privlačnost – se izraža na isti način kot sreča. Za izražanje medosebne privlačnosti je značilen predvsem nasmeh (ki ga razumemo kot nekaj toplega in všečnega), pri čemer sodelujejo tudi drugi deli obraza**⁵ (Argyle, 1996: 135). Nasmeh je namreč izredno zanimiv kanal neverbalnega sporočanja, ki nam omogoča, da pridobimo naklonjenost, z njim izražamo zadrego, izvabi prizanesljivost in je izraz prijateljstva (Cashdan, 1998: 209). Ponavadi je indikator sreče, veselja, zadovoljstva ali

⁵ Poudarjeno po moji presoji.

prijetnega počutja. Prav tako je lahko znak strinjanja z nečim, znak sodelovanja ali privolitve (Harrigan, Taing, 1997: 216).

Kaj je razlog, da obraz pošilja toliko neverbalnih signalov? Ko nas kaj osreči ali razžalosti, ali ko občutimo kakšno drugo čustvo, naši živci takoj pošljejo sporočilo, zato se na obrazu mišice sprostijo ali skrčijo (Barker, Barker, 1996: 77). Na ta način »oblikujejo« obraz v nam prepoznaven signal, ki sporoča naše počutje in to, na kakšen način naj drugi komunicirajo z nami.



Slika 2: Obrazna mimika je izredno pomemben neverbalni kanal pri izražanju čustev in odnosa do drugih ljudi

Zanimivo raziskavo so naredili Carton in sodelavci. Ugotovili so, da obstaja povezava med tem, kako dobro ljudje razbirajo oziroma dekodirajo obrazne izraze, in uspešnostjo odnosa s partnerji. Izkazalo se je, da so imele tiste osebe, ki so neverbalne izraze na obrazu bolje dekodirale, zasebno veliko večje uspehe v medosebnih odnosih (Carton, Kessler, Pape, 1999: 95). Gre za to, da ljudje z obrazom izražamo čustvena stanja. Z obrazno mimiko izražamo strah, žalost, veselje, ljubezen. Če naš partner čuti, kaj se dogaja z nami, ne da bi mu morali sami verbalno izražati, kaj nas muči, potem komuniciranje med partnerjema poteka lažje. Tudi drugi raziskovalci, kot so Feldman, Kiesler in Mehrabian (v Carton idr., 1999: 97), menijo, da so spretnosti pri razbiranju neverbalnega komuniciranja odločilne pri razvijanju medosebnih odnosov, medtem ko drži, da pomanjkanje neverbalnih veščin povzroča težave v odnosih. Prav tako je vedno bolj očitno, da je sposobnost interpretacije in dekodiranja neverbalnega komuniciranja pri drugih pomembna veščina, saj pripomore k družbeni kompetenci posameznika (Feldman idr., 1999: 237).

Brown in Levinson definirata obraz kot javno samopodobo človeka (*ang. person's public self-image*) in nekaj, kar je čustveno investirano in je lahko izgubljeno, ohranjeno, napredovano in mora vedno biti v interakciji. Samo zase ne more obstajati, temveč lahko obstaja le v akciji z drugimi, saj tako drug drugemu ohranjamo javno podobo. Identificirala sta dva tipa obraza, ki ju ljudje ohranjamo v interakciji. Negativen obraz oziroma negativna mimika (*ang. negative face*) služi ohranjanju naše avtonomije – drugim signaliziramo, naj nas pustijo pri miru. Pozitiven obraz oziroma izraz na obrazu (*ang. positive face*) pa izraža željo po sprejetju in odobravanju (Trees, Manusov, 1998: 565).

Zanimivo je, da so raziskave pokazale, da ženske bolj izražajo svoja čustva z obrazno mimiko kot moški. Vendar to ne pomeni, da so tudi na splošno bolj čustvene (Thunberg, Dimberg, 2000: 50). Morda je vzrok v tem, da so nam določena družbena pravila privzgojena. Tako naj bi strah in žalost v prisotnosti drugih ljudi skrili, kar velja še posebej za moške, za katere nikakor ni primerno, da v javnosti jočejo ali kakor koli drugače izražajo svoja čustva (Lee, Wagner; 2002: 7).

5.3. POGLED IN OČESNI STIK

Pogled je sestavni del družbenega vedenja. Njegovi najpomembnejši nalogi sta zaznavanje izražanja drugih, še posebej obrazne mimike drugih ljudi in izražanje interesa za drugega. Zato je pogled signal in kanal hkrati, signal za prejemnika in kanal za tistega, ki gleda. Seveda obstaja več vrst pogledov, ki imajo različne vzroke in različne posledice (Argyle, 1996: 153).

Vtis, ki ga dobimo, če smo izpostavljeni dolgemu ali večkratnemu pogledu, nakazuje, da je oseba, ki nas gleda, za nas zainteresirana. To lahko v nas povzroči nelagodje in celo občutek, da smo opazovani kot objekt, lahko pa nam ta občutek prija. Odvisno od tega, kdo nas gleda. Obojestranski pogled pa nam daje občutek intimnosti, medsebojne privlačnosti in odprtosti (Argyle, 1996: 160).

Pogled je eden izmed najpogostejših in najbolj učinkovitih neverbalnih signalov. Vsaj v zahodnih kulturah spadajo oči k tistim simbolom, ki jim namenjamo posebno pozornost. Za socialne psihologe je najbolj zanimivo vprašanje, kakšna je vloga pogleda v socialni interakciji. Pogled lahko pomeni intimnost, angažiranost, privlačnost, dominantnost, agresijo in superiornost. Vizualno ravnotežje (koga, kdaj in kako pogosto pogledamo) določajo spol,

status, zaupnost med partnerji in narava interakcije (Ule, 1992: 201). Različne raziskave so pokazale, da na pogled vpliva intenzivnost čustev. Visoka stopnja pogleda je povezana s toplino, ponosom, z navdušenostjo, nizka pa s strahom, podrejenostjo in z depresijo (Argyle, 1996: 166).

Pogled nam omogoča različne stvari. Z njim zbiramo informacije iz okolja, signaliziramo, kdaj v pogovor vstopimo in kdaj ga prekinemo, z njim izražamo čustva do drugih oseb, pomaga nam sinhronizirati govor (Argyle, 1996: 160), izvajati kontrolo in lažje doseganje ciljev (Barker, Barker, 1996: 79). Pogled komunicira, na kaj smo trenutno pozorni, komu smo na razpolago in izraža stopnjo našega sodelovanja oz. našo zainteresiranost za akcijo (Robinson, 1998: 98).



Slika 3: Pogled je eden izmed najpogostejših in najbolj učinkovitih neverbalnih signalov pri izražanju medosebne privlačnosti

V povezavi z očmi je razširjanje zenic izredno pomemben znak medosebne in spolne privlačnosti. Hess in Polt (v Argyle, 1996: 163) sta ugotovila, da tako moški kot ženske ob dražljajih, ki so povezani z všečnostjo tistega, ki ga opazujejo, povečajo svoje zenice. Razširjanje zenic je sicer neverbalni signal, ki ga je izredno težko meriti, saj je sprememba vidna le od blizu, vendar pa je ta način neverbalnega komuniciranja nezaveden, tako pri pošiljatelju kot prejemniku sporočila, zato je z njim skorajda nemogoče manipulirati.

Oseba torej razširi zenice, ko so prisotni pozitivni stimuli (npr. oseba, ki nam je privlačna ali smo v njo zaljubljeni) in jih zoži, ko so prisotni negativni (dotik nekoga, ki nam ni ljub ali nam je nepoznan). Celo več, ljudi, ki imajo večje zenice, drugi zaznavajo kot srečne in privlačne, tiste, ki imajo majhne zenice, pa kot jezne in neprivlačne (Barker, Barker, 1996: 79). Tudi Niedenthal in Cantor (v Monahan, 1998: 481) sta ugotovila, da imajo ljudje rajši

tiste osebe, ki imajo razširjene zenice, tistim, ki imajo majhne, pa pripisujejo manj pozitivnih lastnosti, ne da bi vedeli zakaj.

Manjša količina pogleda je značilna za moške, introvertirane osebe, avtistične otroke in duševne bolnike, večja za ekstrovertirane in dominantne osebe. Tiste, ki gledajo več, jih drugi zaznavajo kot bolj zaželeni, enakovredni, kompetentni, prijazni in kredibilni. Pripisujejo jim značilnosti, kot so prijaznost, samozavest, naravnost, odraslost in odkritost. Tiste osebe, ki gledajo manj, pa so ocenjene kot hladne, pesimistične, previdne, defenzivne, otročje, podrejene, neodkriti, nezainteresirani in občutljivi, živčni in nesamozavestni (Argyle, 1996: 166-167).

Pri pogledu igrajo pomembno vlogo tudi obrvi. Visoko dvignjene kažejo na to, da ne verjamemo besedam sogovornika, na pol dvignjene obrvi izražajo presenečenje, napol spuščene zbežanost, močno spuščene jezo (Argyle, 1990: 43). Na izraz oči in drugih delov obraza seveda vplivajo čustva. Tomkins in McCarter (v Argyle, 1996: 166) sta ugotovila, da se glavna čustva izražajo na način, opisan v tabeli 1.

Tabela 1: Vpliv čustev na izraz oči

<i>ČUSTVO</i>	<i>IZRAZ</i>
interes – vzburjenje	obrvi so dvignjene, oči sledijo in gledajo
veselje – radost	smejoče se oči in gubice
stiska – tesnoba	obrvi so v obliki loka
strah – groza	oči so odprte in »zamrznjene«
sram – ponižanje	oči so obrnjene navzdol
jeza – bes	oči so naravnost

Vsem nam prija, če nas drugi gledajo. Zanimivo je, da nam krajši pogledi, ki jih prejemamo, vzbujajo užitek, če pa smo pogledu drugih izpostavljeni dalj časa, to v nas vzbuja neugodje in vznemirjenje (Argyle, 1990: 90). Pogled povzroči v nas razburjenje, dvigne se srčni utrip, koža se nam naježi. To nakazuje, da lahko že en sam neverbalni namig – pogled – v nas vzbudi različna vzburjenja, ki jih lahko celo merimo (Andersen idr., 1998: 503).

Romantične zgodbe velikokrat vsebujejo opise oči, njihovo barvo, intenzivnost, moč – in to z dobrim razlogom. Oči spremenijo velikost, odprejo se bolj široko, poveča se tudi velikost zenic, ko smo z nekom, ki se nam zdi privlačen. Osebi, ki sta si privlačni, bosta izmenjali veliko več pogledov kot dve, ki ne kažeta zanimanja druga za drugo. Izbrali si bosta tak položaj, od koder ne bo nihče motil njunih pogledov. Vendar je lahko predolg pogled moteč, zato se ti dve osebi vedno gledata po vzorcu. Nekaj časa osebo gledaš, potem pogled umakneš. Ta vzorec so ponavlja, vmes pa se pogleda obeh oseb večkrat srečata (Cohen, 1995: 23). Raziskave so pokazale, da je tipični vzorec pogleda (*ang. gaze pattern*) pri dialogu asimetričen. Poslušalec gleda v govornika dalj časa, medtem ko govorec gleda poslušalca večkrat po malo. Preden se vlogi zamenjata, se pojavi sočasen pogled obeh sodelujočih v pogovoru, potem vlogo govornika prevzame poslušalec, govorec pa vlogo poslušalca (Bavelas idr., 2002: 569). Prav tako se poslušalec skuša govorniku odzvati (npr. tako, da pokima ali reče aha) takrat, ko ga govorec gleda, govorec pa odmakne pogled takoj, ko prejme odziv poslušalca. Skupaj tako tvorita t. i. okno pogleda (*ang. gaze window*), v katerem koordinirata svoja dejanja (Bavelas idr., 2002: 577).

6. TEORETSKE UGOTOVITVE

Glede na rezultate raziskav lahko potrdim svojo prvo hipotezo, ki pravi, da se medosebna privlačnost izraža z majhno fizično bližino in neposredno orientiranostjo v prostoru. Človek glede na to, kaj čuti, strukturira svoj mikroprostor, zato v intimno bližino spusti le tiste osebe, ki so mu blizu ali so mu zelo všeč. Intimna bližina namreč omogoča dotikanje, ki pa je dovoljeno le tistim, ki nas privlačijo. Seveda je treba pri ugotavljanju medosebne privlačnosti upoštevati okoliščine interakcije (ali se morda morata osebi pogovarjati na zelo majhni razdalji npr. zaradi hrupa). Vendar lahko za dva, ki sedita ali stojita zelo blizu eden drugega, kažeta interes za interakcijo in ju ne moti, če si vdirata v intimni prostor, rečemo, da se privlačita. Po Pragmatskem modelu komuniciranja bi se torej v primeru strinjanja na odnosni in vsebinski ravni ženska in moški obnašala tako, da bi s svojim vedenjem to medosebno privlačnost izražala, kar pa pomeni, da bi stala ali sedela bližje, kot z drugimi sogovorniki, med komuniciranjem bi bila neposredno orientirana, s svojo držo (nagib proti partnerju) pa bi kazala zanimanje za interakcijo.

Na podlagi obravnavanih raziskav lahko potrdim tudi svojo drugo hipotezo, da naša obrazna mimika v družbi privlačne osebe izraža veselje in srečo. Ker je naša obrazna mimika vidna vsem okoli nas, je normalno, da prav z nje ljudje »razberejo« največ čustev. Ko smo v družbi privlačne osebe, postanemo bolj pozorni, naš obraz je nasmejan, postanemo bolj aktivni in seveda želimo ugajati, zato poleg drugih neverbalnih signalov, s katerimi skušamo sebe narediti čim bolj privlačne, tudi z našo obrazno mimiko izžarevamo toplino, prijaznost, interes. Pogosto nam pri tem pomaga nasmeh. Po Pragmatskem modelu komuniciranja, kjer se moški in ženska strinjata na odnosni in vsebinski ravni in kjer odnos predstavlja medosebna privlačnost, velja, da neverbalno komuniciranje z obrazom izraža srečo in veselje, kar največkrat dosežemo z nasmehom in s pogledom, o katerem bom več govorila v naslednjem poglavju.

Tudi svojo zadnjo, tretjo hipotezo, da so osebe, ki nas privlačijo, našemu pogledu pogostejše izpostavljene, prav tako smo mi bolj izpostavljeni pogledom tistih, ki smo jim privlačni, lahko potrdim. Pogled je namreč pomemben kanal za izražanje čustev in zaznavanje čustev drugih. S pogledom nakazujemo objekt našega zanimanja, zato osebo, ki nam je všeč, gledamo več kot druge. V naših očeh se pojavi nekakšen »žar«, zainteresiranost za to osebo. Strinjam se z Guerrero, da je pogled celo primarni znak za zaljubljenost. Po Pragmatskem modelu

komuniciranja se v primeru strinjanja na odnosni in vsebinski ravni (kjer gre za odnos, v katerem sta si ženska in moški medosebno privlačna, vsebina pa je v tem primeru pogled in stik z očmi) ženska in moški gledata več, kot v povprečju gledata druge. Njun pogled izraža zanimanje, njune zenice so močno povečane. Obema večja količina pogledov ugaja. Nihče se ob tem ne bo počutil nelagodno, kar pa je značilno za odnose, kjer privlačnost ni obojestranska. Drugačen je tudi vzorec pogledov, saj tu pogled nima vloge signala za začetek oziroma konec govorjenja, temveč služi kot kanal za zbiranje informacij o osebi, ki jo gledamo, hkrati pa je pogled tudi naš signal za izražanje privlačnosti.

II. IZVEDBA KVALITATIVNE RAZISKAVE

1. METODA DELA

Izvedla sem dve fokusni skupini. Z njima sem skušala ugotoviti drugih avtorjev in svoje ugotovitve raziskati še v praksi.

Krueger (Krueger, 1994: 16) navaja 6 značilnosti fokusne skupine:

- 1) ljudje,
- 2) ki so razvrščeni v nekaj skupin,
- 3) imajo določene skupne karakteristike,
- 4) so izvor podatkov,
- 5) kvalitativne narave,
- 6) gre za fokusirano diskusijo.

V zborniku *Successful focus groups* Morgan poudarja 10 faktorjev, ključnih za kakovost fokusne skupine: jasnost namena, primerno okolje, zadostni viri, ustrezni udeleženci, več moderator, učinkovita vprašanja, pazljiva obdelava podatkov, sistematična in preverljiva analiza, primerna predstavitev, spoštovanje udeležencev, naročnika in metode (Morgan, 1993: 67). Gre torej za socialno orientirano raziskovalno metodo, s katero se pridobivajo resnični, življenjski (*ang. real life*) podatki v socialnem okolju z interakcijo med udeleženci. Ta metoda je fleksibilna, relativno poceni, hitro daje rezultate. Raziskovalcem pripomore, da ostanejo v realnosti (Krueger, 1994: 239). Ima pa seveda tudi slabosti: podatke je npr. težko analizirati, moderator mora imeti posebna znanja, vpliv okolja ...

Krueger navaja tri faze izvajanja fokusne skupine: načrtovanje fokusne skupine, vodenje intervjujev, analiza in poročanje (Krueger, 1994: 39). Vsi avtorji poudarjajo, da je najprej treba poznati namen raziskave in natančno opisati problem. Treba je izbrati primerne ljudi, moderatorja, lokacijo za izvedbo intervjujev in oceniti potrebne resurse (čas, denar, pripomočke). Različni avtorji navajajo različne velikosti skupine: 6-12 udeležencev (Krueger, 1994: 78), po Greenbaumu (1998: 3) imajo t. i. »full groups« 8-10 udeležencev, t. i. mini skupine pa 4-6.

Krueger (1994: 53-55) pravi, da so vprašanja srce intervjujev pri fokusnih skupinah in loči več vrst vprašanj:

- »opening questions« (za identifikacijo skupnih značilnosti udeležencev),
- uvodna (za predstavitev glavne teme diskusije),
- tranzicijska (ki služijo za prehod h ključnim),
- ključna (2 do 5 vprašanj) in
- zaključna (moderator lahko povzame ključne misli, ki izhajajo iz diskusije, in povpraša udeležence, ali imajo kaj za pripomniti, dodati ipd.).

2. PRVA FOKUSNA SKUPINA

Prvo fokusno skupino sem izvedla v mesecu juliju v Škofji Loki. V njej je sodelovalo 7 študentov, 4 moški in 3 ženske, eden star 20 let, dva 23 in štirje 24 let. Njihova povprečna starost je 23,1 let. Vsi prihajajo iz gorenjske regije.



Slika 2: Diskusija med prvo fokusno skupino

2.1. INTERPRETACIJA REZULTATOV PRVE FOKUSNE SKUPINE

Fokusna skupina je trajala uro in pol. Po uvodu, v katerem sem na kratko povedala, čemu je namenjena fokusna skupina, kaj je medosebna privlačnost in kaj spada med neverbalno komuniciranje, se je začela diskusija.

S sodelujočimi v fokusni skupini smo razpravljali, ali se je odnos med moškim in žensko skozi zgodovino spremenil in kako so se spremenili načini izražanja medosebne privlačnosti.

»Mogoče je dons vse bolj očitno. Če si včasih nekaj malega naredil, je bilo to že veliko. Včasih so bili vsi bolj zadržani, zato so bili najprej samo pogledi, pa dolgo samo pogledi, potem šele kaj več. Dons pa že vse bolj hitr gre.«

»Donc prideš, pa kr rečeš. Vse je ratal bolj neposredno. Na začetku je »eye contact«, pol pa stopiš do nje, pa mal šale stresaš.«

Kako se danes ljudje obnašajo, če v razmerju ne najdejo zadovoljstva?

»Če ti zdej moški ni kul, zamenjaš. Ženske imajo svoje službe, imajo svoj dnar, ženska lahko gre, če ji ni kul. Včasih je bila odvisna od moškega. Ona je bila gospodinja, on je pa delu. Tud zato so ble ženske bolj odvisne.«

»Ženska včasih absolutno ni smela menjat partnerjev.«

»Si ni mogla privoščiti.«

»Moški pa uradno ni smel, neuradno pa ...«

»Že sociala je tko usmerjena, da država donc pomaga ženskam, k so same z otrokom.«

»Pa družba ne obsoja. Celo občudujejo ženske, k same zmorejo.«

»Donc je trend, če se ženska z moškim ne razume, pa če jo moški tepe, ženska lahko gre, pa se postav na svoje noge.«

Kaj pa je omogočilo ženskam, da so postale bolj neodvisne?

»Način življenja. Gospodarski trendi, ekonomija se je razvila. Včasih je bilo več otrok, da je bla delovna sila. Donc tega ni več.«

»Pa tud denar. Donc je ženska bolj samostojna.«

»Razmišljanje žensk se je spremenil.«

»Čeprov po mojem se ženski pogled na svet sploh ni spremenu. Sej so imele nekoč najbrž enak pogled na svet, sam so ga skrivale. Spremenu se je pogled sveta na ženske. Družba se je spremenila.«

Kaj je danes tisto, kar privlači na človeku, ko ga vidiš prvič, kaj je pomembno pri prvem vtisu?

»Energija!«

»Gibanje.«

»Da neki izžareva.«

»Men je pomemben, kako govori.«

»Da ni narejena.«

»Točno to, sam to ne morš tko opisat, da ni narjena.«

»To je čist subjektivno, ne vem, dost je v gibih, v obnašanju.«

»Samozavest tlele dost pomaga.«

Ker me je zanimalo predvsem, na kaj so pozorni ljudje, ko opazujejo druge, sem jih vprašala, na podlagi česa bi izbrali, h komu bi se usedli na vlaku, če bi zavestno iskali potencialnega partnerja?

»More bit mlad!«

»Odvisn, kok obupan si!! Ha, ha, ha.«

»Ja, pa urejen mor bit!«

»Ja, pa absolutno ne sme brat cajtnga, al pa bit čist odsoten. Če bi te recimo pogledu...«

»Tko, kt da te povab.«

»Ne da stran pogleda!«

Ali na prvi vtis vpliva lepota?

»Ja, definitivno! Za prvi vtis ja!«

»Pomembna je lepota obraza.«

»Prov gotov ja!«

»Ja eni pa opazijo oči, frizuro, nasmeh, rit ...«

»Če se vid. Ha, ha, ha.«

»Sej se da sklepat. Izkušnje k temu pripomorejo.«

»Obraz sigurn. Sam to je tud tolk splošno. Znotrej obraza gledaš oči ...«

»Nos, oči pa zobe.«

»Pa postava, sigurn se bom prej usedu, če bom imel na razpolago na eni strani lubico, k je 120 kil težka, se opravičujem za težke besede, na drugi pa 55-kilogramsko, se bom zihr h 55-kilogramski usedu, tko da omenim še postavo.«

»Ja, loh se pa h 120-kilogramski usedeš, da nardiš vtis na 55-kilogramsko. Ha, ha, ha.«

»Ta je pa dobra!«

Ali bi izbrali istega partnerja, če bi ga izbirali najprej le po fotografiji, potem pa še v realnosti?

»Ne.«

»Folk dost velikrat ne izpade dobr na fotografij.«

»Ja, eni pa zlo dobr.«

»Pol ga pa vidš v realnosti pa tko, a to je to, al kaj.«

»Pol je pa čist drugačen, ja sam to je res.«

»Fotografija ne povzame njegovega videza. K ga vidš v živo, lahko čist drugač izpade.«

Kaj najbolj nakazuje, da sta si dva všeč?

»Iskrce, posvečanje pozornosti!«

»Naklonjenost.«

»Da bolj skup sedita.«

»Jst tud mislem, da je znak, če sta dva bl skupi, pa da si bolj nagnjen h enmu, pa pogled, drgač ga gledaš, 100 posto ga drugač gledaš! Sigurn se vid.«

»Pa ustnice si oblizuješ! Ha, ha, ha.«

»Pomoje je to tud tist daš-dam. Obojestransko dajanje pozornosti, k se vid že na daleč. Pol so še tiste standardne ženske fore igranje z lasmi (pokaže), sigurn neka odprta pozicija rok, pa to daš-dam, k ona neki pove, takoj njegova replika. Zanimanje pač!«

Kaj vas privlači na drugih?

»Da je dobre volje.«

»To si dobr rekla. To, da si ti tak, kot si, pa da je druga oseba dobra volje ob tem. Da jo nasmejiš, tko spontano, ni treba, da cel teden študiraš, ker vic ji boš povedu.«

»Da se neki ne pretvarjaš. To je brez veze.«

»Točn to.«

»Simpatičn je, če neki trapastga nardiš, pa se ona vseen smeje.«

»Men se zdi, da te privlači nekaj, kar izraža življenje. Da je sposobn bit vesel, energičen ...«

Kateri trije kanali neverbalnega komuniciranja najbolj izražajo medosebno privlačnost?

»Pogled najbrž.«

»Nasmeh.«

»Dotiki.«

»Pogled, nasmeh, pa dotik.«

Kako lahko vidimo, da sta si dva všeč skozi vedenje v prostoru?

»Če sta si dva všeč, bolj skup sedita.«

»Ne, to sploh ni res. To je odvisno od karakterja.«

»Ja, to je pa tud res. Eni rabijo več osebne prostora. Če se jest k Matjažu (pokaže) čist bliz usedem, pa mu kej razlagam, mu bo lahko neugoden, lahko pa ne, ane. Kakšnu bi se lahko to zdel pa normaln.«

»Ja bližje si mu. Bolj si obrnen proti njemu.«

»Če mu hočeš pokazat, boš sigurno obrnjen k njemu. Če ne, pa ne.«

»Če sta nasprot, je že ena ovira umes. Hočeš nočeš.«

»Samo lahko se tud k njemu nagneš.« (pokaže)

»Se že tko vsedeš, da ga lahko gledaš, brez skrbi ...«

»Če opazuješ, boš jasno opazu tiste dva, k sta en prot drugmu obrnena, k se pogovarjata med sabo, k se posvečata drug drugmu. Če boš gledu dva, k tkole nazaj sedita (pokaže), sigurn ne bo sklepu, da sta si všeč, niti pod razno.«

Kako pa vidimo, da si dva nista všeč?

»Se sploh ne pogovarjata.«

»Gledata se ne, pogovarjata se ne.«

»Ignorirata se.«

»Zajebavata se.«

»Naveličana sta.«

»Pa grdo se gledata.«

»Ni interesa.«

»Pa ni komunikacije.«

Kaj je pri izražanju medosebne privlačnosti najbolj pomembno na obrazu?

»Pomemben je nasmešek!«

»Ja, absolutno.«

»Jst se recimo skoz ful smejem. Tud če mi tip ni všeč.«

»Sam se zihr drugač smeješ prjatlu, kt če ti je kdo všeč.«

»Sam pol loh daš komu napačen vtis.«

»Ne, k je pol nasmeh zihr drugačen!«

»Ja, loč se, zihr se loč. Ne znam povedat, kk je drugač, sam zihr se loč, a je narjen, al ni, al se smeješ zarad zadrege, al ne.«

Kateri kanal neverbalnega komuniciranja ima najbolj pomembno vlogo pri prvih srečanjih, prvih kontaktih in prvih izražanjih medosebne privlačnosti?

»Najprej je pogled, pol nasmešek, pol pa ...«

»Zihr je pogled najprej.«

»Če te cel večer gleda, gleda, gleda, pol ti pa še pomežikne. Pol pa itak veš, za kaj se gre.«

»Če te skoz gleda, če te ful čekira.«

»Požira te z očmi, kakšna taka varianta.«

»Slači te z očmi ... Ha, ha, ha.«

»Včasih so dost pogledi. K moški gleda žensko, kt da je edina na svetu.«

»Ja temu se pa reče iskrce v očeh!«

»Lih včer sem dva vidu, k sta sokce tkle pila (pokaže), pa sta se ful lepo gledala.«

Kakšno vlogo pa imajo zenice?

»Baje se mal razširjo.«

»Ja, baje se mal razširjo, sam če kdo to opaz, pol je res ...«

»Ja, sej to ma res čist fizološko razlago.«

»Ja, bo Oliver to razložu, k je kemik. Povej.«

»Ja, simpatikus pač povzroča širjenje zenic in to je en del avtonomnega živčevja, ko se vklop takrat, ko ne vem ..., ko je človek pripravljen na beg, al pa če te kej družga aktivira. Simpatikus ma čez tisto, kar te stimulira, ne vpliva na možgane, ampak deluje tko, da se ti ne zavedaš.«

»Zdej bom ful vsakga v oči gledala. Čist na bliz. Ha, ha, ha.«

Kaj je pri izražanju privlačnosti bolj pomembno, neverbalno ali verbalno komuniciranje?

»Neverbalno.«

»Najprej neverbalno, pol pa verbalno.«

»Absolutno oboje. Celota je pomembna. Verbalno je nadgradnja neverbalnega.«

»Ampak, če neverbalno nč ni, pol lahko do verbalnega sploh ne pride!«

»Veš kaj, po moje je pa te neverbalne komunikacije čist preveč, sej kaj pa konc koncu ni neverbalna komunikacija. Sej tud v zvezi ..., kolk pa je verbalnega, ene 20 procentov, vse ostalo je pa itak neverbalno.«

Kateremu načinu komuniciranja bolj zaupate?

»Neverbalnemu!«

»Ker je pristno.«

»Ker ni narejeno.«

»Ja, to ja!«

»Pa podzavestno je.«

»Ja, nezavedno.«

»Točno to, ker nimaš nadzora nad tem, kar z gibi sporočaš, besede so pa itak ...«

»Ja, z besedam se da ful manipulirat.«

»Absolutno!«

»Ja, jst tud tk mislem.«

»Sam loh ti izpilš v nulo gibe, pa te mimika na obrazu vseen izda.«

»Točno to govorim, točno to govorim, nimaš nadzora nad tem, kva počneš!«

»Seveda predpostavimo, da govorimo o navadnih smrtnikih, ne o igralcih al pa o tistih, k se s tem poklicno ukvarjajo.«

»Hotla sm rečt, da je ful faktorjev, kk se boš ti obnašu, odvisno je, kakšne volje si, kolk boš bliz, kolk boš daleč, kaj boš reku, kako boš reku ..., a veš, kolk je faktorjev, da ne morš rečt, da samo zato, ker dva skupi sedita, da sta si všeč.«

»Ampak ali se ti zdi, da lahko na podlagi neverbalne komunikacije vseeno ugotoviš, a sta si dva všeč, ali ne?«

»Ja, to pa definitivno, 100 procentno, sej se vid!«

Če povzamem, sem s pomočjo fokusne skupine dobila vpogled v dojemanje neverbalnega komuniciranja drugih ljudi. Vsi se strinjajo, da je neverbalno komuniciranje pomemben in vpliven del odnosov med nami. Vsi se zavedamo, da je to najbolj pristen in naraven način komuniciranja, ki ga je težko nadzorovati in manipulirati. Vsaka faza, od prvega srečanja do odnosa, vsebuje neverbalno komuniciranje, res pa je, da v različnih fazah prevladujejo drugi kanali. Ob prvih srečanjih imata glavno vlogo pogled in očesni stik. S tem pri osebi vzbudimo pozornost. V nadaljevanju je pomembna obrazna mimika, predvsem nasmeh. Velik vpliv ima tudi dotik. Ugotovili smo, da nekih pravil pri dotikanju ni, saj se ljudje dotikajo različno ne le od kulture do kulture, temveč prihaja do razlik že znotraj iste kulture. Pri vedenju v prostoru so bila mnenja najbolj različna. Nekateri so trdili, da je vedenje v prostoru, razdalja med osebama in orientiranost, zelo jasen znak pri izražanju medosebne privlačnosti, medtem ko so drugi temu nasprotovali, češ da nekateri ljudje namerno skrivajo svojo simpatijo, zato ne sedijo blizu osebe, ki jim je privlačna in ji tudi ne vdirajo v njen intimni prostor. Skratka, strinjali smo se, da je neverbalno komuniciranje pri medosebni privlačnosti zelo pomembno, da pa ni enega merila, po katerem bi lahko presojali vse pare. Kako bodo posamezniki izkazovali privlačnost, je odvisno od njihovega značaja in mnogo drugih dejavnikov.

3. DRUGA FOKUSNA SKUPINA

Drugo fokusno skupino sem izvedla v mesecu juliju v Medvodah. V njej je sodelovalo 8 oseb, 3 moški in 5 žensk, stari 26 let, 35, 36, 43, 44, 47 in 60 let. Njihova povprečna starost je 41,9 let. Štirje prihajajo iz dolenjske, trije iz ljubljenske in eden iz gorenjske regije. Ta fokusna skupina se od prve razlikuje v letih. Sodelujoči so v povprečju 18,8 let starejši kot sodelujoči v prvi fokusni skupini.

3.1. INTERPRETACIJA REZULTATOV DRUGE FOKUSNE SKUPINE

Fokusna skupna je trajala dve uri. Tudi tokrat sem naredila kratek uvod, v katerem sem na kratko povedala, čemu je namenjena fokusna skupina, kaj je medosebna privlačnost in kaj spada med neverbalno komuniciranje. Potem se je začela diskusija.



Slika 4: Diskusija v drugi fokusni skupini

Se vam zdi, da se je odnos med moškim in žensko skozi čas spremenil in na kakšen način?

»Absolutno ja.«

»Včasih je veljalo, no vsaj iz filmov to vem, če je ženska pristopila, so jo vsi čudno gledal, je bil moški tisti, ki je moral začeti.«

»Ja, danes je pa vse ravno obratno.«

»Že na samem začetku je drugač.«

Danes je normalno, da gresta lahko moški in ženska narazen, če ugotovita, da nista za skupaj.

Kaj pa včasih?

»To ni bilo običajno.«

»Včasih je ženska bolj trpela. Ni imela denarja, službe.«

»Odvisnost je bila včasih večja.«

Kaj je vzrok, da je danes drugače?

»Emancipacija.«

»Neodvisnost.«

»Izobraženost. Ženske so se šolale in so dobile drugačen pogled na svet. Pa so začele same razmišljati.«

Kaj pa denar?

»Absolutno!«

»Sej, to pomeni, da je finančno neodvisna.«

»Sploh takrat je problem, ko ima ženska boljšo službo, pa več denarja, kot moški.«

»Ja, reče adijo, pa gre.«

Kaj pa današnja vloga ženske?

»Včasih je ženska spraševala, a lahko to kupimo, pa kaj bomo pa zdej nardil, donc je pa že skor obratno.«

»Ja, včasih je bila ženska gospodinja, donc ma pa službo, pa svoj denar, pa ambiciozna je ... Tko da ženske so moške prisilile, da drugač nanje gledajo, sej niso to kr sami hotli, ha, ha. Smo jih ženske v to prisilile.«

»Pa če govorimo o vlogi ženske danes, bi reku, da danes generacija manj dramatično gleda na ločitve, to niso eni hudi pretresi.«

»Zato pa je več ločitev.«

»Že poročajo se več ne.«

»Zakon danes ni več to, kar je bil.«

»Pa družina. Včas je bila družina sveta. Kje ženska včas dobila otroka, bog ne dej, da bi kam šla. To je bila groza božja.«

»Danes je tako, da so skozi izobrazbo in druge stvari ... ženske nekaj pridobile, nekaj pa tudi izgubile, bomo rekl. Izgubile so nežnost in pripadnost moškemu, pridobile pa so na neodvisnosti. To pa marsikomu moškemu niti ni všeč. Samo, če je družina prava, lahko zelo

dobr skupi funkcionira. Odvisno je od tega, kol sta moški in ženska uglasena in pripravljena drug drugmu pomagat.«

»Pa še neki. Krščanstvo je blo tisto, k je učilo, da boh ne dej, da bi moški kej naredu.«

Če se malo osredotočimo še na osvajanje, na način, na katerega se osvaja danes.

»Moški osvaja z dotikom, ženske pa z očmi.

»Jst ogromno takih moških poznam, k so mi šli kr mal, ne bom reku na kaj, k so samo z verbalno komunikacijo osvajal. Pa sem se kr čudu, da tok rata.«

»Pogled je že ena taka osnova.«

»To se enostavno začut. Ujameš ga z očmi, on te ujame in takoj začutiš, da sta pripadna.«

Kaj pa vas privlači? Kaj najprej opazite?

»Da neki izžareva. Da vidiš njegov karakter, brez da usta odpre.«

»Čeprav te lahko potem tud kej zavede.«

»A pol, k usta odpre, ha, ha, ha.«

»Ja, ampak nekej je. Kaj je prej, kaj kasnej, ne morem rečt, sam nekaj te pritegne, al je to energija, al gibi. To je verjetn težko opisat. Al pa kako odreagira.«

»Ja, to je tud, kako eden odreagira.«

»Jst se rad zajebavam. Če vidim, da oseba pristno sprejema moj humor, je to že prvi znak, da je kaj. Torej, če ona sprejema mene, jst posledično sprejemam njo. Če ne, adijo. No, vsaj kar se privlačnosti tiče.«

»Men je pa pomemben karakter.«

»Pri meni je pomemben prvi pogled, potem pa - ti je simpatičen, al ti pa ni.«

Če bi se morali usesti zraven nekoga na vlaku. Na podlagi česa boste izbrali, zraven koga bi se usedli?

»To je pa notranje, vsak ima v sebi nekaj, ki ga potegne nekam. Če jih je v kupeju 10, pa pri vsakem prostor, pogledaš po prostoru, potem se pa odločiš.«

»Ja, pa ko pogledaš, če te kdo prov debel pogleda, pol se ne boš vsedel zraven njega. Če se pa nasmeje, al pa ti pokima, je pa to znak, da ti je naklonjen.«

»Jaz bi se pa usedu zraven ene, k bi bla za pogovarjat, pa še tko, da bi bla nasprot ena, k bi bla za gledat. Ha, ha.«

»Mal tud obraz pogledaš.«

»Sej mi smo že tok zverziran, da takoj veš, kolk je ura, ha, ha, ha.«

»Moški gledajo na zunanost, ane. Jst bi pa tko rekla. Če bi pršla v kupe, pa bi notr sedel en moški, k bi dol gledu, pa me sploh ne bi pogledu, drug bi časopis bral, ... ta dva me sploh ne bi zanimala. Nekdo, ki bi pa odkrito pogledu, pozdravu, vid se, da je kultiviran človek, da se da z njim tud pogovarjat, če je pa še tko urejen, pa da ima lepe roke, pa lepe čevlje, pol bi se pa z veseljem zraven usedla. Zbereš, vedno zbereš.«

Pa vi znate brati neverbalne znake?

»Ja, jst pa morm rečt, da mam zlo dobr občutk. Že takoj, k prvič človeka vidm, vem, al si, al pa nisi. H enmu grem takoj, h enmu pa nikol. Morm reč, da me je ta občutek zelo redko prevaral. Kar kratkoročno vidm, se tud potrdi. Jst pogledam človeka, pa njegove oči, pa vidm, kaj je zadaj. Sej z leti se spremeniš, pa si kdaj razočaran nad prjatli, ampak kratkoročno pa ne.«

»Jst bi rekla, da pri 20. letih nismo tko znal znakov brat kt zdej.«

»Ja, to so pa izkušnje.«

»To se zverziraš.«

»Jst mislm, da kr znam brat neverbalne znake. Predvsem v službi vidm, kdaj je kdo bolj slabe volje, al pa da ga kaj teži, al pa da je zadržan, al pa da se iskreno razveseli.«

Ali se da bolj manipulirati z verbalnim ali neverbalnim komuniciranjem?

»Z verbalnim.«

»Čeprav obraz, oči, besede ... to je po moje skladno.«

»Je pa zanimivo, da so ljudje, ki po prvem vtisu ne bi nikol rekla, da je zanimiv, pol pa usta odpre, je pa tok simpatičen, topu, prjazen. Pa po videzu ne bi nikol ocenila, da bo men tko simpatičen.«

Prej smo ugotovili, da je pomemben pogled. Ali se vam zdi, da je to tisti prvi kontakt, prvi stik?

»Ja.«

»Procentualno ja, lahko je pa tud velik drugih stvari. Loh ji pa na nogo stopiš, pa pol pogledaš, kaj se zgodi. Ha, ha ... Hočem rečt, da je veliko stvari, lahko tud naključnih, pa pol vidiš, kaj se zgodi. Pol je prec lahko komunikacija. Če te nadere, pol hitr stran, če pa je feedback uredi, pol pa iz tega loh kej rata.«

Najprej je torej pogled, potem verbalno, kaj pa potem?

»Pol pa seksualno! Ha, ha, ha, ha ...«

»Pogled, verbalno, seks. Ha, ha, ... Dobro to.«

»Pa ples je še mogoče vmes nekje, al kako?«

»Če je že glih mus. Ha, ha, ha.«

»A ti plešeš? Ne. Idealno! Ha, ha.«

Ne, resno, kaj sledi po pogovoru?

»No to, dotik, k si rekla. K še nič ni, čutiš, ko se nekoga dotakneš, pa te neki spreletava. K še ne veš, da si zaljubljen, ampak, k jo poznaš, pa se jo dotikaš, pa vidiš, al ti to godi, al ti ne godi.«

»Je finesa, pa je res.«

»Takrat veš, da neki je. To jst gledam kot telesno privlačnost. Pr dotiku dobš pol motiv, da začneš bolj komunicirat verbalno, pa tudi neverbalno.«

Kako pa vidite pri paru, ki sedi za mizo, če si je všeč?

»To se pa takoj vid, zelo se vid!«

»Položaji, položaji!«

»Bolj blizu sta.«

»Vidiš, al se skušata čim bolj približat en drugemu, ali ne. Al en mim gleda, pa komi čaka, da bo šou. A se dotikata, al se gledata ...«

»Če dva sedita vzporedno, pol že neki ni. Če je pa hrbtenica tko, 10 stopinj naklona, pol je že boljše, če sta pa tko (se nagne k sosedu), pol pa ...«

»Če pol ure za mizo sedita, pa nič ne govorita, pol sta sigurno zakonca. Pa če sam gledata, kje bo kaj zanimivga.«

»Če pa dve uri skup sedita, pa nič ne govorita, pol sta pa stara zakonca. Ha, ha.«

Kateri so torej tisti znaki, ki kažejo na privlačnost med dvema?

»Da si velikokrat v oči pogledata. Ne, da eden gleda okolico. Torej, da si dva izmenjujeta pogleda, pa ne samo to, da tudi zreta drug v drugega. Če se z enim sam pogovarjaš, ga drugač gledaš. Torej ta pogled med verbalno komunikacijo, se mi zdi zelo pomemben. Pa feedback, to, kako se drug odziva.«

»Pa tudi nasmeh je pomemben. A je nasmeh topel, al pa ni.«

»Pa tudi drža telesa, da tko sedita (pokaže), da sta čim bližje eden drugemu.«

»A je med njim ena toplina, al ne.«

»Kadar se vid, da sta eden drugmu zadost.«

»Po drži rok, po položaju, al je nazaj nagnjen, al je naprej, al hoče z enmu govort al ne.

»Po lokalih takoj preberem pare.«

»Mi, k smo že bolj stari mački, takoj vemo, kolk je ura. Takoj se vid. To ma najbrž že mal vsak v seb. Pa iz prekse, ja iz prakse.«

Med diskusijo smo se velikokrat vrnili na začetno temo, na odnos med moškim in žensko.

»Joj, se spomnem, k smo enkrat šli z enimi prjatli plesat, pa je prletela njegova žena, pa ga je tko »zašamarila« ..., ja jst tega ne bom nikol pozabla, to je blo tko primitivno.«

»To je pa odkrita neverbalna komunikacija!«

»Mi smo zdej provzaprov pršli na začetek, ane. Da žena že komandira moža, včasih bi blo pa glih obrneno. Donc pride mož, pa reče, žena, a me boš pustla na fuzbal. A ni to neumen? Ja pejd!«

»To je emancipacija. To je vse prnesl. Ni patriarhat, niti ni matriarhat, ampak neki vmes. Včas je bil oče tata mata.«

»Sej moški sploh nismo proti, da bi tudi mi kej delal, sam porazdelitev vlog, pa en odnos ... Ženske so se osvobodile, sej to ni nč slabga, ampak po drugi strani pa stvari niso dorečene in grejo v drugo smer, kar pa spet ni v redu. Zmernost v vseh stvareh.«

Koga spustite v svojo bližino?

»Men je všeč ta ameriški način: tole je moj prostor in ne hod noter, če ti jst ne dovolm. Ne pa da takoj uletiš, pa da bi me kr neki grabu, pa tko. Večina mojih prjatlč tud ne pade na to.«

»Ja kemija, pogled, izraz, govorica telesa, to je to, da enga sploh spustiš zraven. Sej pol mal kasnej loh tud kej več, sam na začetku pa ne more kr uletet, pa te zagrabit.

»Sploh če ima prej še kkšne tri pire v riti. Za take obstajajo karate obrambne veščine.«

Če bi morali izbrati tri kanale neverbalnega komuniciranja, ki najbolj izražajo medosebno privlačnost, kaj bi izbrali?

»Pogled, nasmeh, pa drža telesa.«

»Pogled je osnova.«

»Pogled, mimika celega obraza, pol je pa že pristop.«

»Definitivno pogled, pa izraz na obrazu, pa govorica telesa.«

Jaz sem v diplomski nalogi natančno bolj raziskala pogled, obrazno mimiko in vedenje v prostoru.

»Ti tole je pa zanimivo. Ta tretja točka, vedenje v prostoru. To je pa res, hitr vidiš, kako se nekdo obnaša, al pa če je teb všeč, pa pol rečeš ... upam, da bo bolj k men pršu.«

Kaj pa orientacija za mizo? Kako se obrneš k nekemu, ki ti je všeč?

»Mi smo že tko zreli, da se kr direkt obrnemo, nč več ne blefiramo.«

»Kr direkt.«

»Včasih smo še mal blefiral.«

»Ja, pa kam bi z rokam, pa kam ne bi.«

»Pa zakaj bi recimo trpel enga, če ti ni treba, če ti ni všeč.«

»Z leti postanemo bolj odkriti, pa bolj direktni.«

»Je pa tud stvar vzgoje. Ene punce so recimo naučene, da so bolj sramežlive in rabjo več časa, pa se dalj fino delajo.«

»A je donc še kakšna sramežljiva?«

»So še kakšne. K si pa starejši, pa dobiš izkušnje, kako se moreš do drugih obnašat.«

»Ja, je razlika v letih. Drgač komuniciraš, drgač opazuješ.«

»Kar doživiš, nate vpliva. Če po domač povem, kolkrat si nasanku.«

»Pa izkušnje!«

»Jst se zdej čist drgač obnašam, kt sem se včas. Mene so tko vzgajal, da se morm do vseh lepo obnašat in tud če mi je bil fant zelo zoprn, mu tega nism pokazala. Zdej pa enostavno gledam mimo njega, nisi mi zanimiv, pa fertik. Če sem včasih vidla, da je kdo pokazu zanimanje, ga nisem hotla prizadet, donc pa ni več tko. Če mi kdo teži, ga tko grdo pogledam, da se točn ve, da bolj da sploh bliz ne pride. Jst mam tko ubijalski pogled, da mu je takoj jasn. Moja neverbalna komunikacija je zlo močna.«

Kako izgleda, če sta si dva všeč?

»Velik se smejita, velik se spogledujeta. Kolikor se da, sta skupaj.«

»Pa ne zanima ju več okolica.«

»Tud če te kdo hoče zmotit, rečeš ja, ja, ... pa gremo dalje.«

»Sploh te drugo ne zanima. Vso energijo usmeriš v njo.«

Kako pa izgleda, če si dva nista všeč?

»O žalost!«

»Lih obratno, umikaš oči, nočeš se konfrontirat z njim.«

»Tuki zdele takih ni! Ha, ha.«

Kaj mislite, da je bolj pomembno, verbalno ali neverbalno komuniciranje?

»Oboje!«

»Najprej je neverbalno, pol pa verbalno.«

»Ta prvu feedback sigurn z neverbalno dobiš.«

»Zdej se mogoče mal bolj zavedamo, po tem pogovoru, da je neverbalno tud zelo, zelo pomembno.«

V drugi fokusni skupini smo prišli do podobnih ugotovitev kot v prvi. Odnosi med moškim in žensko so se skozi čas spreminjali, spreminjali so se tudi načini osvajanja. Pri izražanju medosebne privlačnosti sta na začetku najbolj pomembna pogled in nasmeh, potem sledi že verbalno komuniciranje. V drugi fokusni skupini, kjer so bili sodelujoči v povprečju skoraj 19 let starejši od udeležencev prve skupine, starost ni bistveno vplivala na to, kateri kanali neverbalnega komuniciranja po njihovem mnenju najbolj izražajo medosebno privlačnost in kako se le-ta izraža. Pomembna razlika med prvo in drugo fokusno skupino je bila predvsem v tem, da so sodelujoči v drugi fokusni skupini veliko pogosteje diskusijo napeljevali na odnose. Vse teme, o katerih smo govorili, so povezovali z odnosi, četudi so se moja vprašanja po večini navezovala na medosebno privlačnost, ki je značilna za fazo, preden se odnos med dvema sploh razvije. Njihovi odgovori so bili zelo pogosto odraz osebnih izkušenj. Prav na izkušnje so se večkrat tudi sklicevali. Druga pomembna razlika med prvo in drugo fokusno skupino, ki je, po mojem mnenju, tudi posledica razlike v letih, pa je njihov pogled na to, kaj je privlačno oziroma še bolj kot to, kdo je za njih primeren potencialni partner. Medtem ko so mlajši zagovarjali zunanjo privlačnost, telesno lepoto, predvsem lepoto obraza in privlačnost telesa (čeprav so vsi trdili, da je izredno pomembna tudi posameznikova osebnost), so starejši člani fokusne skupine na prvo mesto postavili »notranjo lepoto«, sposobnost komuniciranja, lep značaj in urejenost. Tudi zanje je pomembna zunanja lepota, zunanja privlačnost, vendar je to zanje le eden, nikakor ne najpomembnejši element pri medosebni privlačnosti. Glavna razlika med obema fokusnima skupinama so izkušnje, ki imajo očitno vpliv ne le na njihovo vedenje, na njihovo neverbalno komuniciranje, temveč tudi na njihovo izbiro potencialnega partnerja.

4. EMPIRIČNE UGOTOVITVE

Sodelujoči v obeh fokusnih skupinah so potrdili moje tri hipoteze, ki sem si jih zastavila na začetju naloge, in sicer,

- da se medosebna privlačnost izraža z majhno fizično bližino in neposredno orientiranostjo med interaktantoma,
- da v družbi osebe, ki nas privlači, naš obraz izraža veselje in srečo
- in da so osebe, ki nas privlačijo, našemu pogledu pogostejše izpostavljene, prav tako smo mi bolj izpostavljeni pogledom tistih, ki smo jim privlačni.

V obeh fokusnih skupinah so osebe povedale, da je neverbalno komuniciranje zelo pomembno pri izražanju medosebne privlačnosti in da je prvi kontakt med dvema pogled. Takoj za tem je izrednega pomena preostala obrazna mimika, predvsem nasmeh, ki je znak, da nekoga sprejemamo, je nekaj toplega, nekaj prijetnega. Vsi so privlačnost opisovali kot nekaj, kar te pritegne, nekaj, kar se da težko opisati, se pa da prepoznati. Privlačnost je energija, je nekaj, kar te pritegne.

Ugotovitve, na kakšen način se izraža medosebna privlačnost in na kakšen način ugotovimo, da sta si dva privlačna, so bile v obeh fokusnih skupina podobne: dolgi pogledi, žar v očeh, zanimanje za osebo, nasmehi, nagibanje proti njej oziroma njemu, dotiki, ... so tisti neverbalni znaki, ki so značilni za medosebno privlačnost. Mnenja sodelujočih v obeh fokusnih skupinah so bila tako skladna z ugotovitvami avtorjev iz teoretskega dela. Vendar pa sta fokusni skupini, ki sta se razlikovali v starosti sodelujočih (razlika v povprečni starosti je bila 18,8 let), nakazali na nekaj zelo zanimivih dejstev. Mlajši dajo veliko večji poudarek na vizualno privlačnost pri izbiri potencialnih partnerjev. Pri prvih vtisih in pri navezovanju prvih kontaktov jim je predvsem pomembna lepota obraza in telesa. Se pa zavedajo, da je za resnejše in dalj časa trajajoče zveze pomemben značaj osebe in medsebojno razumevanje, medtem ko so starejši na prvo mesto postavili »notranjo« lepoto, lep značaj in medsebojno razumevanje. Tudi njim je pomembna zunanost, predsem v začetni fazi spoznavanja, še bolj kot zunanja lepota pa jih pritegne urejenost osebe in to, kako se s to osebo ujamejo. Veliko večji poudarek so dali tudi na »feedback«, na to, kako jih sprejema druga oseba. Glavni razlog za nekatere različne poglede na medosebno privlačnost pa so izkušnje.

III. SKLEP

Odnosi med moškim in žensko skozi čas so se močno spreminjali, predvsem se je spremenila vloga ženske v družbi. Ekonomske spremembe so ženskam omogočile neodvisnost, predvsem finančno neodvisnost od moških, kontracepcija in posledično omejevanje družine pa je k neodvisnosti ženske le še pripomogla. Zato danes ženske niso več le matere in gospodinje, temveč lahko svobodno odločajo, čemu bodo posvetile svoje življenje. Skozi čas se je spremenil in prilagodil tudi pogled družbe na samske ženske, na razvezane ženske, na matere samohranilke, ... kar je vplivalo na to, da danes posameznice neobremenjeno izbirajo svoje partnerje, jih osvajajo in če v vezi z njim niso zadovoljne, tudi zamenjajo. Razmerje, ki pomeni tesno in trajno čustveno vez z drugim človekom, smo začeli splošno uporabljati šele pred kratkim. Giddens je za ta pojav vpeljal izraz *čisto razmerje*, ki se nanaša na situacijo, kjer dva stopita v družabni stik zaradi stika samega, zaradi tistega, kar lahko vsaka oseba dobi iz daljšega druženja z drugo osebo; in ki traja le, če obe strani menita, da je obojestransko zadovoljivo (Giddens, 2000: 63).

Moje raziskovanje ni bilo usmerjeno na analiziranje čistega razmerja, temveč na fazo pred nastankom čistega razmerja, na fazo, ko se dva privlačita in si to medsebojno privlačnost izkazuje. Pri tem sem se oprla na Pragmatski model komuniciranja, avtorja Paula Watzlavicka, in sicer na drugi aksiom tega modela, ki pravi »Vsako komuniciranje ima vsebinski in odnosni vidik«. V medčloveških odnosih imamo glede tega vsebinsko/odnosnega vidika komuniciranja več variant razmerij. Mene je zanimalo le soglasje na vsebinskem in odnosnem nivoju, torej tista situacija, ko sta partnerja soglasna tako glede vsebine, kot tudi definicij odnosov v njunem komuniciranju. V mojem primeru odnos predstavlja medosebna privlačnost, raziskala pa sem, kakšna je vsebina, torej neverbalno komuniciranje, v primeru soglasja na vsebinskem in odnosnem nivoju.

Privlačnost je pozitiven odnos, pozitivno vedenje oziroma všečnost med dvema osebama (Barker, Barker, 1996: 142). Ni nekaj objektivnega, je energija ... kot so jo opisali sodelujoči v fokusni skupini. Danes so za nas privlačne tiste osebe, ki nas privlačijo vizualno, ki z nami dobro komunicirajo in ki imajo stališča, prepričanja in potrebe, ki se skladajo z našimi (Trenholm, 1989: 307). Čeprav statični elementi neverbalnega komuniciranja, kot sta lepota obraza in telesa, pomembno pripomorejo k medosebni privlačnosti, velja to predvsem za prvi vtis, za pritegovanje pozornosti. Kasneje je pomembna energija, spontanost, nenarejenost,

torej dinamični elementi komuniciranja, kamor spada tudi neverbalno komuniciranje. Neverbalno komuniciranje je vsak način komuniciranja, ki ne vključuje besed ali simbolov, ki besede nadomeščajo. Med neverbalne signale uvrščamo obrazno mimiko, pogled in razširjanje zenic, geste in druge telesne gibe, telesno držo, telesni dotik, vedenje v prostoru, oblačila in druge dele pojavnosti, neverbalno vokalizacijo in vonj (Argyle, 1996: 1).

Diplomska naloga obravnava predvsem tiste kanale neverbalnega komuniciranja, ki najbolj izražajo medosebno privlačnost v prvih stikih, torej vedenje v prostoru, obrazno mimiko ter pogled in očesni stik.

Pogled je prvi pokazatelj medosebne privlačnosti. Je eden najpogostejših in najbolj učinkovitih neverbalnih signalov, preko katerega jasno izražamo, kdo nam je všeč in kdo ne. S pogledom izrazimo zainteresiranost za nekoga in to je osnova za nadaljevanje in razvijanje odnosa. Tisti, ki nam je všeč, ga gledamo več, prav tako smo tudi mi bolj izpostavljeni pogledu tistega, ki smo mu všeč. To je bila tudi moja prva hipoteza, ki sem jo tako potrdila.

Če je privlačnost obojestranska, to hitro opazimo tudi iz preostale obrazne mimike in prav obrazna mimika je drugi kanal, ki sem ga raziskovala. Izredno pomembno vlogo na obrazu ima nasmeh. Izraža toplino, sprejetost in naklonjenost, veselje in srečo. Svojo drugo hipotezo, da v družbi osebe, ki nas privlači, naš obraz izraža veselje in srečo, sem potrdila, dodati pa moram pomembno ugotovitev iz fokusne skupine, da marsikdo ne želi pokazati, kdo ga privlači. Pa ne le to, veliko ljudi svoja čustva celo skriva. Taka oseba zagotovo skuša čustva skriti tudi na način, da nadzoruje svojo obrazno mimiko in ostale kanale neverbalnega komuniciranja.

Pogledu in nasmehu navadno sledi verbalno komuniciranje, pri katerem lahko opazujemo še zadnji kanal neverbalnega komuniciranja, ki sem ga raziskovala v nalogi, to je vedenje v prostoru. Fizična bližina med nami in sogovornikom je zelo zgovoren pokazatelj medosebne privlačnosti. Obstajajo določena območja, v katere spustimo le določene ljudi. V intimno območje, kjer se lahko osebe dotikamo, vonjamo, ji šepetamo, spustimo le tiste, ki so nam zares blizu ali so nam zelo privlačni. Zato sem potrdila tudi svojo zadnjo hipotezo, da se medosebna privlačnost izraža z majhno fizično bližino in neposredno orientiranostjo. Tudi če osebi nista neposredno orientirani s telesom, se v primeru, da se privlačita, kot smo ugotovili

v fokusni skupini, vedno usedeta tako, da se dobro vidita, torej sta vsaj z obrazom neposredno orientirani ena proti drugi.

Vsak kanal neverbalnega komuniciranja je edinstven vir informacij, ki nam lahko pomaga ugotoviti, kaj nekdo čuti in kakšen je njegov odnos do nas. Največ nam pove kombinacija različnih kanalov, ki skupaj tvorijo celoto neprecenljive vrednosti. Čeprav marsikdo neverbalnemu komuniciranju ne posveča veliko pozornosti, vsaj na zavedni ravni ne, se je treba zavedati, da igra pomembno vlogo pri izražanju čustev, še posebej pri izražanju medosebne privlačnosti.

IV. LITERATURA

1. Andersen, A. Peter, Guerrero, Laura K., Buller, David B., Jorgensen, Peter F. (1998): »An Empirical Comparison of Three Theories of Nonverbal Immediacy Exchange«, *Human Communication Research*, 24, 4, str. 501-535.
2. Argyle, Michael (1996): *Bodily communication*. Routledge.
3. Argyle, Michael (1990): *The Psychology of Interpersonal Behavior*. Penguin Books, London.
4. Banziger, George, Simmons, Renee (1984): »Emotion, Attractiveness, and Interpersonal Space«, *The Journal of Social Psychology*, 124, str. 255-256.
5. Barker, Larry L., Barker Deborah A. (1996): *Communication*. Sedma izdaja. A Simon & Schuster Company.
6. Bavelas, Beavin, Coates, Janet, Trudy, Linda and Johnson, (2002): »Listener Responses as a Collaborative Process: The Role of Gaze«, *Journal of Communication*, September, str. 566-580.
7. Brown, Timothy A., Cash, Thomas F., Noles, Steven W. (2001): »Perception of Physical attractiveness Among College Students: Selected Determinants and Methodological Matters«, *The Journal of Social Psychology*, 126, 3, str. 305-316.
8. Burgoon, Michael, Hunsaker, Frank g., Dawson, Edwin J. (1994): *Human communication*. Tretja izdaja. Sage Publications.
9. Carton, John S., Kessler, Emily A. and Pape, Christina L. (1999): »Nonverbal decoding skills and relationship well-being in adults«, *The Journal of Nonverbal Behavior*, 23, 1, str. 91-100.
10. Cashdan, Elizabeth (1998): »Smiles, speech, and body posture: How women and men display sociometric status and power«, *The Journal of Nonverbal Behavior*, 22, 4, str. 209-228.
11. Cohen, David (1995): *Body language in relationships*. Tretja izdaja. Sheldon press. London.
12. Časar, Mihaela, Guček, Mojca (1997): *Komunikacija v izobraževanju odraslih*. Andragoška spoznanja, Prva slovenska revija za izobraževanje odraslih, št. 2, str. AS 2/97.

13. Feldman, Robert S., Tomasian, Jason C. and Coats, Eric J. (1999): »Nonverbal deception abilities and adolescents' social competence: Adolescents with higher social skills are better liars«, *Journal of Nonverbal Behavior*, 23, 3, str. 237-249.
14. Fisher, Helen E., Aron, Arthur, Mashek, Debra, Li, Haifang, Brown, Lucy L. (2002): »Defining the Brain System of Lust, Romantic Attraction, and Attachment«, *Archives of Sexual Behavior*, 31, 5, str. 413-419.
15. Giddens, Anthony (2000): *Preobrazba intimnosti*. Ljubljana.
16. Greenbaum, T.L. (1998): *The Handbook for Focus Group Research*, Sage Publications.
17. Guerrero, Laura K. (1997): »Nonverbal involvement across interactions with same-sex friends, opposite-sex friends and romantic partners: consistency or change?«, *Journal of Social and Personal Relationships*, 14, 1, str. 31-58.
18. Harrigan, Jinni A. and Taing, Kristy T. (1997): »Fooled by a smile: Detecting anxiety in others«, *Journal of Nonverbal Behavior*, 21, 3, str. 203-221.
19. Hayes Nicky, Orrell Sue (1998): *Psihologija*. Zavod Republike Slovenije za šolstvo. Ljubljana.
20. Harrison, Randal P. and Knapp, Mark L. (1972): »Toward an Understanding of Nonverbal Communication Systems«, *Journal of Communication*, 22, 4, str. 339-352.
21. Hensley, Wayne E. (1994): »Height as a basic for interpersonal attraction«, *Adolescence*, 29, 114, str. 496-474.
22. Jones, E. Stanley and LeBaron, D. Curtis (2002): »Research on the Relationship Between Verbal and Nonverbal Communication: Emerging Integrations«, *Journal of Communication*, September, str. 499-521
23. Knapp, Mark L., Vangelisti, Anita L. (1992): *Interpersonal communication and human relationships*. Druga izdaja. Allyn and Bacon.
24. Kowner, Rotem (2001): »The Effect of Physical Attractiveness Comparision on Choice of Partners«, *The Journal of Social Psychology*, 135, 2, str. 153-165.
25. Koukounas, Eric, Letch, Nicole M. (2001): »Psychological Correlates of Perception of Sexual Intent in Women«, *The Journal of Social Psychology*, 141, 4 str. 443-456.
26. Krueger, R. A. (1994): *Focus Groups*, Sage Publications.
27. Kuhar, Metka (2004): *V imenu lepote*. Fakulteta za družbene vede.
28. LaPlante, Debi and Ambady Nalini (2000): »Multiple massages: Facial recognition advantage for compound expressions«, *Journal of Nonverbal Behavior*, 24, 3, str. 211-224.

29. Lee, Victoria, Wagner Hugh (2002): »The effect of social presence on the facial and verbal expression of emotion and the interrelationships among emotion components«, *Journal of Nonverbal Behavior*, 26, 1, str. 3-26.
30. Manusov, Valerie, Floyd, Kory, Kerksen – Griep, Jeff (1997): »Yours, Mine, and Ours: Mutual Attributions for Nonverbal Behaviors in Couples' Interactions«, *Communication Research*, 24, 3, str. 234-260.
31. Mead, George Herbert (1997): *Um, sebstvo, družba*. Ljubljana.
32. Morgan, D.L. (ur.) (1993): *Successful Focus Groups*, Sage Publications.
33. Monahan, Jennifer L. (1998): »I Don't Know It But I Like You: The Influence of Nonconscious Affect on Person Perception«. *Human Communication Research*, 24, 4, str. 480-500.
34. Perry, J. Craig and Crane, Paul M. (1980): »Personal space regulation: Approach-withdrawal-approach proxemic behavior during adult-preschooler interaction at close range«, *The Journal of Psychology*, 106, 63-75.
35. Riggio, Ronald E., Widaman, Keith F., Tucker, Joan S., Salinas, Charles (1991): »Beauty is more than skin deep: Components of attractiveness«. *Basic and applied social psychology*, 12, 4, str. 423-439.
36. Robinson, Jeffrey David (1998): »Getting Down to Business: Talk, Gaze, and Body Orientation During Openings of Doctor - Patient Consultations«, *Human Communication Research*, 25, 1, str. 97-123.
37. Sharma, Vandana, Kaur, Inderjeet (1996): »Interpersonal Attraction in Relation to the Loss-Gain Hypothesis«, *The Journal of Social Psychology*, 136, 5, str. 635-638.
38. Sprecher, Susan (1998): »Insiders' Perspectives on reasons for attraction on close other«, *Social Psychology Quarterly*, 61, 4, str. 287-300.
39. Thunberg, Monika and Dimberg, Ulf (2000): »Gender differences in facial reactions to fear-relevant stimuli«, *Journal of Nonverbal Behavior*, 24, 1, str. 45-51.
40. Trček, Jože (1998): *Medosebno komuniciranje – kontaktna kultura*. Korona. Ljubljana.
41. Trees, April R., Manusov, Valerie (1998): »Managing Face Concerns in Criticism Integrating Nonverbal Behaviors as Dimension of Politeness in Female Friendship Dyads«, *Human Communication Research*, 24, 4, str. 564-583.
42. Trentholm, Sarah (1989): *Persuasion and Social Influence*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, N. J.

43. Ule, Mirjana, (1992): Socialna psihologija. Znanstveno in publicistično središče. Ljubljana.
44. Ule, Mirjana, Kline, Miro (1996): Psihologija tržnega komuniciranja. Fakulteta za družbene vede. Ljubljana.
45. Ule, Mirjana, (1997): Temelji socialne psihologije. Znanstveno in publicistično središče. Ljubljana.
46. Ule, Mirjana, (2000): Sodobne identitete v vrtincu diskurzov. Znanstveno in publicistično središče. Ljubljana.
47. Vreg, France (1995): Komunikacijska nemoč jezika. Teorija in praksa, revija za družbena vprašanja, let. XXXII, št. 9-10, str. 757-927, Ljubljana, nov.-dec.
48. Watson, O. Michael (1972): »Conflicts and Directions in Proxemic Research«, The Journal of Communication, 22, str. 443-459.
49. Watzlavick, Paul, Bavelas, Janet, Beavin, Jackson, Don D. (1967): Pragmatics of Human Communication – A Study of Interactional Patterns, Pathologies, and Paradoxes. WW: Norton & Company, New York, London.

V. PRILOGA

1. POGOVOR V PRVI FOKUSNI SKUPINI

Po kratkem uvodu, v katerem sem na kratko povedala, čemu je namenjena fokusna skupina, kaj je medosebna privlačnost in kaj spada med neverbalno komuniciranje, se je začela diskusija.

ANA: Ali se je po vašem mnenju spremenil način izražanja privlačnosti skozi čas? Se danes drugače izraža, če ti je nekdo všeč?

EVA: Mogoče je danes vse bolj očitno. Če si včasih nekaj malega naredil, je bilo to že veliko. Včasih so bili vsi bolj zadržani, zato so bili najprej samo pogledi, pa dolgo samo pogledi, potem šele kaj več. Dons pa že vse bolj hitr gre.

MATJAŽ: Ja, tko kot smo mi pri 16. letih delal.

OLIVER: Donc pa prideš, pa kr rečeš. Vse je ratal bolj neposredno. Na začetku je »eye contact«, pol pa stopiš do nje, pa mal šale stresaš. Na začetku je neverbalno, pol pa verbalno. Men se zdi, da gre to skupi.

ANA: Se vam zdi, da so danes drugačni tudi odnosi, je danes normalno, da menjaš partnerje?

MATJAŽ: Men se zdi, da se je oblikovala subkultura. Včasih so se vsi srečeval pr maš v nedeljo, pa pol, ko so grabil kakšno travo, donc ima pa vsaka subkultura svoj način izražanja. Bikersi npr. svojga, ...

ANA: Včasih je bilo normalno, da si bil celo življenje z enim partnerjem. Kaj pa danes?

EVA: Ne, dons ni več tko. Donc so družbeno spremenljive druge stvari.

MATJAŽ: Čeprav na kakšni vasi so stvari še zmer bl zategnene. So drugačne vrednote.

SAŠA: Če ti zdej ni kul, zamenjaš. Ženske imajo svoje službe, imajo svoj dnar, ženska lahko gre, če ji ni kul. Včasih je bila odvisna od moškega. Ona je bila gospodinja, on je pa delu. Tud zato so ble ženske bolj odvisne.

EVA: Ženska absolutno ni smela menjat partnerjev.

MATJAŽ: Si ni mogla privoščit.

ANA: Kaj pa moški?

OLIVER: Moški pa uradno ni smel, neuradno pa Sicer so ble ženske itak vedno bolj skrivnostne.

MATJAŽ: Donc je tko, da bi žensko, k bi pustila moža, na kkšn vas še mal čudn gledal, sam ne bi jo pa izobčl.

ANA: A danes so potem stvari drugačne?

VSI: Full.

MATJAŽ: Že sociala je tko usmerjena, da država pomaga ženskam, k so same z otrokom.

EVA: Pa družba ne obsoja. Celo občudujejo ženske, k same zmorejo.

MATJAŽ: Donc je trend, če se ženska z moškim ne razume, pa če jo moški tepe, ženska lahko gre, pa se postavi na svoje noge.

ANA: Kaj je pa ženskam omogočilo, da danes lahko grejo, včasih pa niso mogle?

MATJAŽ: Način življenja. Gospodarski trendi, ekonomija se je razvila. Včasih je bilo več otrok, da je bila delovna sila. Donc tega ni več.

SAŠA: Pa tudi denar. Donc je ženska bolj samostojna.

OLIVER: Razmišljanje žensk se je spremenilo.

EVA: Včasih je bila ženska skozi doma, pol so se odprla delovna mesta, ženske so šle tja, so se pogovarjale, dobile na samozavesti ...

MATJAŽ: Sam tudi donc če imaš ti denar, ti še zmeraj ne neč, če nisi sam tok, da kaj narediš.

ANA: Kaj pa omejevanje družine? Je to tudi vplivalo na samostojnost žensk?

MATJAŽ: Ne vem, kolikoli ma ženska donc več časa, glede na to, da dela 10 ur.

EVA: Ja, samo je sama z drugimi, ne pa z družino. Ker je z drugimi, lahko ugotovi, da to ni to, da bi ona kaj druga, pa pol gre.

JANEZ: Čeprov po mojem se ženski pogled na svet sploh ni spremenil. Sej so imele nekoč najbrž enak pogled na svet, sam so ga skrivale. Spremenil se je pogled sveta na ženske.

SAŠA: Ta je pa dobra.

EVA: Ja, k so mogle biti res tih včasih.

EVA: Ja, k so ugotovile, da vse tko mislejo, pa so lahko spremenile marsikaj.

JANEZ: Družba se je spremenila.

ANA: Torej lahko danes tudi ženska menja partnerje, pa tudi moški, da ne bo pomote. Ampak, najprej te mora nekdo privlačiti, da si potem z njim. Kaj je za vas privlačnost? Kdaj vas nekdo privlači?

SAŠA: Pogledaš ga, pa veš, a te privlači ali ne. Tko, pritegne te.

JANEZ: Če pritegne tvoj pogled.

OLIVER: Lahko ga pa spoznaš, pa te kot osebnost privlači.

EVA: Ja, da se dobro počutiš z njim, da ti je prijetno z njim.

JANEZ: Ja, sam ti more biti najprej vizualno privlačen.

VSI DRUGI: Ne, ni nujno.

JANEZ: Ja je!

ANA: Kaj pa opazite najprej na človeku, ko ga prvič vidite?

SAŠA: Energija.

EVA: Gibanje.

OLIVER: Da neki izžareva.

IDA: Men je pomemben, kako govori.

JANEZ: Da ni narejena.

MATJAŽ: Točno to, sam to ne morš tko opisat, da ni narjena. To začutiš.

EVA: Pa to tud vsak drugač doživlja. Saši bo najbrž en drug vseč, kt men, pa druge stvari jo bojo privlačle.

MATJAŽ: Valda!

EVA: To je čist subjektivno, ne vem, dost je v gibih, v obnašanju.

ANA: Ali je za prvi vtis pomembno neverbalno komuniciranje?

OLIVER: Samozavest tlele dost pomaga. Za moje pojme ni kkšnga posebnega pravila, kar se tega tiče. Sej lahko na daleč v množici oseba sploh ne izstopa. Samo pol je pomembna tud verbalna komunikacija.

EVA: Najprej je neverbalna komunikacija, pol naprej pa verbalna.

ANA: Kako boste recimo izbrali, kam se boste usedli, če se morate usesti zraven nekoga? Na podlagi česa?

EVA: Jst bi se zihr k ženski.

IDA: Jst tud.

JANEZ: Jst tud. *Ha, ha, ha.*

EVA: Jst to že na vlaku vidm. Če je frej, h kkšni starejši gospe.

JANEZ: Jst pa glih to ne. *Ha, ha, ha.*

ANA: Kaj pa če bi iskali nekoga?

EVA: Ja, pol pa mor bit mlad!

MATJAŽ: Odvisn, kok obupan si!! *Ha, ha, ha.*

EVA: Ja, pa urejen mor bit!

SAŠA: Ja, pa absolutno ne sme brat cajtna, al pa bit čist odsoten. Če bi te recimo pogledu...

EVA: Tko, kt da te povab.

IDA: Ne da stran pogleda!

ANA: Torej je pomemben kontakt z očmi. Ali mora biti vizualno lep?

VSI: Ja, definitivno! Za prvi vtis ja!

ANA: Ali je pomembna lepota obraza?

MATJAŽ: Prov gotov ja!

JANEZ: Ja česa pa, kože al kaj!

ANA: Ja eni opazijo oči, frizuro, nasmeh, rit ...

EVA: Če se vid. *Ha, ha, ha.*

OLIVER: Sej se da sklepat. Izkušnje k temu prpomorejo.

ANA: Katere so potem tri stvari, ki so za vas pri prvem vtisu najbolj pomembne, da se boste usedli k eni osebi?

MATJAŽ: Obraz sigurn. Sam to je tud tolk splošno. Znotrej obraza gledaš oči ...

EVA: Nos, oči pa zobe.

SAŠA: Ja, pa energija.

EVA: Mogoče drža, kako sedi. Če je kkšn bl štorast, se to že takoj vid po drži.

JANEZ: Pa postava, sigurn se bom prej usedu, če bom imel na razpolago na eni strani lubico, k je 120 kil težka, se opravičujem za težke besede, na drugi pa 55-kilogramsko, se bom zihr h 55-kilogramski usedu, tko da omenim še postavo.

OLIVER: Ja, loh se pa h 120-kilogramski usedeš, da nardiš vtis na 55-kilogramsko. *Ha, ha, ha.*

JANEZ: Ta je pa dobra!

ANA: Kaj pa, če bi najprej morali izbrati eno žensko ali pa moškega po fotografiji, ali se vam zdi, da bi v realnosti izbrali istega, ali drugega?

SAŠA: 100 posto družga.

ROK: Ja, ja.

IDA: Ja!

EVA: Aha.

OLIVER: Ful je razlika.

MATJAŽ: Pr fotografij je pomemben pogled, mimika izraža razpoloženje.

JANEZ: Ja, eno energijo.

OLIVER: Ja, sam več kaj, folk dost velikrat ne izpade dobr na fotografij.

EVA: Ja, eni pa zlo dobr.

SAŠA: Pol ga pa vidš v realnosti pa tko, a to je to, al kaj.

IDA: Pol je pa čist drugačen, ja sam to je res.

OLIVER: Fotografija ne povzame njegovega videza. K ga vidš v živo, lahko čist drugač izpade.

ANA: Se vam zdi, da je ta prvi vtis dovolj, da nekoga povabite ven?

MATJAŽ: Odvisn kje ga vidiš prvič! Če ga vidiš na železniški, pa misleš, da ga ne boš več vidu, pol ga.

EVA: Če ga na dopustu vidiš, k hočeš eno avanturco, pol greš, pa ga povabiš, tle v Lok (Škofja Loka) pa najbrž ne bi šou.

SAŠA: Ja, če usoda tko hoče, se bova že še vidla.

ANA: Kako pa veš, da sta si dva všeč, ko ju nekje vidiš, ko npr. skupaj sedita?

MATJAŽ: Iskrce, posvečanje pozornosti!

EVA: Naklonjenost.

SAŠA: Da bolj skup sedita.

JANEZ: Ne, to sploh ni res. To je odvisno od karakterja.

OLIVER: Ja, to je pa tud res.

OLIVER: Ja, eni rabjo več osebnega prostora. Če se jest k Matjažu čisto blizu usedem (pokaže), pa mu kej razlagam, mu bo lahko neugoden, lahko pa ne, ane. Kakšnu bi se lahko to zdel pa normaln.

JANEZ: Men se zdi, da bližina ni tolik pomembna, k eni skrivajo.

EVA: Ja, lahko je eden nagnjen nazaj, pa mu je oseba vseen všeč.

OLIVER: Zato se pa temu rečejo iskrce! Včasih so dost pogledi. K moški gleda žensko, kt da je edina na svetu.

JANEZ: Ja, sam med dvema se lahko iskri, pa se to niti ne vid!

MATJAŽ: Ja, sam se pa ponoč sigurn iskri med njima! *Ha, ha, ha.*

SAŠA: Jst vseeno mislem, da je znak, če sta dva bl skupi, pa da si bolj nagnjen h enmu, pa pogled, drgač ga gledaš, 100 posto ga drugač gledaš! Sigurn se vid.

OLIVER: Pa ustnice si oblizuješ! *Ha, ha, ha.*

IDA: A dej Oliver, to pa sigurn ni res.

OLIVER: Tega se sploh ne zavedaš!

SAŠA: Jst recimo vidim, če sta si dva všeč.

MATJAŽ: Lih včer sem dva vidu, k sta sokce tkle pila (pokaže), pa sta se ful lepo gledala.

IDA: Ja, sam kšni pa ful skrivajo, pa se ful ne gledajo.

OLIVER: Ja, sam pol pa s tega ne rata kej dost.

MATJAŽ: Pomoje je to tud tist daš-dam. Obojestransko dajanje pozornosti, k se vid že na daleč. Pol so še tiste standardne ženske fore igranje z lasmi (pokaže), sigurn neka odprta pozicija rok, pa to daš-dam, k ona neki pove, takoj njegova replika. Zanimanje pač!

OLIVER: Vsak hoče na prvem zmenku čim več pokazat, sam to je pol problem, k pol ona ugotovi, da ti sploh nisi to, kar je ona mislna.

ANA: Ja, kaj vas potem privlači na drugih?

IDA: Da je dobre volje.

EVA: Ja!

MATJAŽ: To si dobr rekla. To, da si ti tak, kot si, pa da je druga oseba dobra volje ob tem. Da jo nasmejiš, tko spontano, ni treba, da cel teden študiraš, ker vic ji boš povedu.

IDA: Da se neki ne pretvarjaš. To je brez veze.

ROK: Točn to.

MATJAŽ: Simpatičn je, če neki trapastga nardiš, pa se ona vseen smeje.

ROK: Sej to kuj vidiš. Če se midva s punco, k sva že dolg skup, skregava, se to ful vid v neverbalni komunikaciji. K se mava rada, se tk lepo gledava, ona ima kr tk lunce. K se pa skregava, pol se pa stran obrneš, resn rataš, zapreš se ...

OLIVER: Važn, da je pol make up sex. *Ha, ha, ha.*

ROK: Tape man, the tape!!

EVA: Men se zdi, da te privlači nekaj, kar izraža življenje. Da je sposobn bit vesel, energičen...

ANA: Kaj pa, če bi morali izbrati tri kanale neverbalnega komuniciranja, ki najbolj izražajo medosebno privlačnost, kaj bi izbrali?

JANEZ: Pogled najbrž.

OLIVER: Nasmeh.

EVA: Dotiki.

IDA: Pozornost.

OLIVER: Pogled, nasmeh, dotik.

ANA: Ali se dotikate drugih že na prvih srečanjih?

MATJAŽ: To je pa čist od kulture odvisn. Eni se ful več dotikajo, kt drugi.

OLIVER: Dotik al ne dotik, sej se da vidit, če sta si dva všeč.

ROK: Aha, res je.

OLIVER: No, včasih pa pač ne.

JANEZ: Zdej si pa sam sebe zaniku.

EVA: Eni se ful nadzirajo, ful skrivajo, da ja ne bo kdo vidu, kdo mu je všeč.

IDA: Ja, to je pa res.

ANA: Kaj pa vedenje v prostoru? Se vam zdi to pomemben kanal za izražanje medosebne privlačnosti?

EVA: Je pomemben! Če vidš odziv, da je eden veliko okrog tebe, če se usede zraven tebe, če je prazen stol ... pol si tud ti več upaš.

ANA: Če predpostavimo, da sta si dva všeč, kako to izražata?

SAŠA: Bližje si mu. Bolj si obrnen proti njemu.

EVA: Pa noge proti njemu obrneš.

MATJAŽ: Si bl prijazen, si bliži, čas si vzameš zanj, odstopiš ji stol.

SAŠA: Obrnen si 100 % k njemu.

OLIVER: Če mu hočeš pokazat, boš sigurno obrnjen k njemu. Če ne, pa ne.

EVA: Ja, boš obrnjen k njemu!

MATJAŽ: Če sta nasprot, je že ena ovira umes. Hočeš nočeš.

OLIVER: Samo lahko se tud k njemu nagneš (pokaže).

ANA: Samo, če se vsedeš zraven njega, ne gledaš v njega!

MATJAŽ: Se že tko vsedeš, da ga lahko gledaš, brez skrbi ...

EVA: Če opazuješ, boš jasno opazu tiste dva, k sta en prot drugmu obrneta, k se pogovarjata med sabo, k se posvečata drug drugmu. Če boš gledu dva, k tkole nazaj sedita (pokaže), sigurn ne bo sklepu, da sta si všeč, niti pod razno.

ROK: Absolutno!

ANA: Kdaj pa vidite, da se dva res ne marata?

EVA: Se sploh ne pogovarjata.

SAŠA: Gledata se ne, pogovarjata se ne.

EVA: Al se pa špikata.

IDA: Sam, kdaj se pa dva špikata tud, ki sta si všeč.

MATJAŽ: Sam pol so pa čis drugač pogledi.

JANEZ: Ignorirata se.

MATJAŽ: Zajebavata se.

ROK: Ful.

IDA: Naveličana sta.

SAŠA: Pa grdo se gledata.

ANA: Če bi dva čakala na avtobus, kako bi vedeli, a sta si všeč ali ne?

MATJAŽ: Če si predstavljam avtobusno, bi blo to tko, da ona čaka avtobus, on pa gleda v trgovino.

EVA: K ni interesa.

OLIVER: Pa ni komunikacije.

MATJAŽ: Drugo pa je, če gresta karto kupit, pa si pomagata, pa gresta skupi na avtobus, pa jo tip spusti pred sebe.

EVA: Pa če gre en pogledat vozni red, pa gre še drug ...

ANA: Kaj pa obraz?

OLIVER: Pomemben je nasmešek!

JANEZ: Ja, absolutno.

IDA: Sam jst se kr skoz smejem.

OLIVER: Sam se zihhr drugač smeješ prjatlu, kt če ti je kdo všeč.

ANA: Ali se vam zdi, da vidite, kadar ste komu všeč?

IDA: Ne preveč.

OLIVER: Loh tud vidš, pa si nočeš priznat.

MATJAŽ: Men pravjo, da sm slep za to, tk da mene ne spraševat.

EVA: Eni se celo tko obnašajo, da vsak misle, da mu je všeč. En moj sošolc se vseh dotika in je ena sošolka mislna, pa kva zdej on hoče. Sam pol je pa vidla, da se vseh dotika.

ANA: Ali se vam je kdaj zgodilo, da vam je kdo rekel, da se nekdo zanima zate, ti pa tega nisi videl?

VSI: Ja, valda.

EVA: Sploh ponavad prvič, k ga lahko sploh ne opaziš.

MATJAŽ: Ja, k ti pozornost loh tud drugmu posvečaš.

ANA: Kaj pa rečejo? Ti si pa njemu všeč, ker ...

EVA: Te skoz gleda, te ful čekira.

SAŠA: Ja, ta te pa ful gleda.

OLIVER: Požira te z očmi, kakšna taka varianta.

MATJAŽ: Slači te z očmi ... *Ha, ha, ha.*

EVA: To bl tipi.

OLIVER: No, no.

ANA: Ali se v različnih fazah privlačnost izraža skozi različne kanale?

VSI: Ja.

ANA: Kaj je najprej?

JANEZ: Najprej je pogled, pol nasmešek, pol pa ...

EVA: Dotik.

OLIVER: Pa kkšni pomežik tkole (pokaže), pol pa gledaš reakcijo.

SAŠA: Zihhr je pogled tapru.

EVA: Aha.

SAŠA: No, saj po mojem mnenju.

ROK: Ja, sej je ja.

ANA: Kaj pa bi vas prepričalo, da ste mu všeč, ne da bi vam kaj rekel?

OLIVER: Sej ne moreš vedet, brez da bi ti kej reku. No, odvisn kaj ta oseba tud hoče.

EVA: Ja loh, če ti pomežikne. Al pa, da te cel večer gleda, gleda, gleda, pol ti pa še pomežikne. Pol pa itak veš, za kaj se gre.

IDA: Al pa če se te dotakne, če je že tok bliz. A pa, da te mal požgečka, to še bolj.

OLIVER: Kje pa, a tko? (pokaže) *Ha, ha, ha.*

OLIVER: Ja, eni majo prov strategijo, kaj nardijo.

MATJAŽ: Ja, eni pa izkoristijo situacijo, v kateri so, pa kej rečejo al pa nardijo.

OLIVER: Pol pa od reakcije vidiš, če je kkšna reakcija.

SAŠA: Če nardi bla, bla, bla (pokaže namrgoden izraz) je čist neki družga, kt če se ti nasmeje.

EVA: Ja, al pa če je tih, to tud ni v redu.

ANA: Ali se vam potem zdi bolj pomembno verbalno, neverbalno ali oboje?

VSI: Oboje.

OLIVER: Absolutno oboje. Celota je pomembna.

ANA: Kaj pa je najprej bolj pomembno, verbalno al neverbalno?

VSI: Neverbalno.

EVA: Najprej neverbalno, pol pa verbalno.

OLIVER: Verbalno je nadgradnja neverbalnega.

EVA: Ampak, če neverbalno nč ni, pol lahko do verbalnega sploh ne pride!

ANA: Ali ste do danes kdaj opazili kakšno neverbalno gesto, pa razmišljali, kaj pomeni?

MATJAŽ: Ja, jst sm. Je pršla ena prijtelca od enga frenda, pa se me je neki dotikala. Pa sm si mislu, ej, jst sm zaseden. Sam pol sm vidu, da se tud do drugih tko obnaša, da se ona do vseh tko obnaša.

EVA: Men se zdi, da prej opaziš, če kdo dela kej, kar ti ni všeč. Če te na primer kdo velik gleda, k ti ni všeč, to opaziš, pa če pride h teb, pa te kej sprašuje. Pol razmišljaš, pa kaj zdej ta hoče.

SAŠA: Ponavad jst za nazaj razmišljam, zihir si prevrtim nazaj, pa razmišljam, kaj je to pomenil.

MATJAŽ: Pa ponavad najbolj opaziš tist, kar ti navadno ne počneš, kar ti *ne* delaš.

JANEZ: Veš kaj, po moje je pa te neverbalne komunikacije čist preveč, sej kaj pa konc koncu ni neverbalna komunikacija. Sej tud v zvezi ..., kolk pa je verbalnega, ene 20 procentov, vse ostalo je pa itak neverbalno.

OLIVER: Besede so besede. Loh ti isto stvar poveš na ful velik načinov.

EVA: Ja, loh pa neki rečeš, pa sploh to ne misleš.

JANEZ: Prej sm hotu povedat, da nikamor ne prideš, če si pozorn na vsak element neverbalne komunikacije, k si ga deležen.

MATJAŽ: Loh pa to fino izkoristiš.

OLIVER: Če znaš ti to brat.

JANEZ: Ja ... ne morš vsega.

OLIVER: Ja ni to vsem dano.

JANEZ: To je to ja.

ANA: Ali vi znate brati neverbalne znake?

JANEZ: Ja, znamo, sam nis na vse pozorn. Pozorn si na vsak 230. neverbalni znak.

SAŠA: Odvisn je tud, kakšne volje si, a se ti sploh da s tem ukvarjat.

MATJAŽ: Če se ti sploh da živet tist dan. *Ha, ha, ha.*

ANA: Vas je kdo kdaj učil brat neverbalne znake?

EVA: Ja, jst sm bla na tečaju za razgovor za službo. So nas naučil, kako se obnašaš.

OLIVER: Pa obstaja tud literatura.

ANA: Kaj pa v zvezi, ali se vam zdi neverbalno komuniciranje pomembno?

VSI: Ja, valda, absolutno!

MATJAŽ: Ja, pol sam tkole nardiš (tleskne s prsti), pa ti vse naredi.

OLIVER: Sej ti ni treba nič delat, jo sam pogledaš. *Ha, ha, ha.*

EVA: Uboge vajine punce!

MATJAŽ: Ne, sej se sam hecava.

JANEZ: Jst mislem, da je verbalna komunikacija itak sam nadgradnja neverbalne.

SAŠA: A ste slišal, kva je Janez prjavo.

OLIVER: Kva je reku.

SAŠA: Da je verbalna komunikacija itak sam nadgradnja neverbalne!

EVA: Če si pa igralec, je pa neverbalna komunikacija nadgradnja verbalni.

OLIVER: Dopolnilo pač, apendiks!

JANEZ: Nism mislu rečt, da je pomembnejša, sam da je logična posledica ... al kako že, neki v tem stilu.

ANA: Ali potem bolj zaupate neverbalnem ali verbalnem komuniciranju?

VSI: Neverbalnem!

JANEZ: Ker je pristno.

EVA: Res je.

OLIVER: Ker ni narejeno.

ROK: Ja, to ja!

JANEZ: Pa podzavestno je.

OLIVER: Ja, nezavedno.

JANEZ: Točno to, ker nimaš nadzora nad tem, kar z gibi sporočaš, besede so pa itak ...

EVA: Loh rečeš, kar hočeš.

MATJAŽ: Sam men se pa zdi, da se da neverbalno ful naučit.

JANEZ: Ne, ne moreš se naučit. Recimo noge pa to, to se da naučit, kva maš pa ti na obrazu, kva recimo ti zdele men delaš ..

VSI: *Ha, ha, ha!*

ANA: Se pravi, da se da z besedami bolj manipulirat?

SAŠA: Ja, z besedam se da ful manipulirat.

ROK: Absolutno!

IDA: Ja, jst tud tk mislem.

OLIVER: Čeprov eni to ful obvladajo.

MATJAŽ: Ja, to loh spilš u nulo.

IDA: Ja, to pa loh, ja.

EVA: Sam to ni večina, to znajo sam posamezniki.

JANEZ: Sam besede loh še bolj naštudiraš, sam k te pa ena situacija presenet, pol pa po moje ne morš to kr neki špilat.

OLIVER: Sem eni tega ful ne znajo brat.

EVA: Sam vidiš pa.

MATJAŽ: Sam loh ti izpilš v nulo gibe, pa te mimika na obrazu vseen izda.

JANEZ: Točno to govorim, točno to govorim, nimaš nadzora nad tem, kva počneš!

SAŠA: Seveda predpostavimo, da govorimo o navadnih smrtnikih, ne o igralcih al pa o tistih, k se s tem poklicno ukvarjajo.

EVA: Ja, k majo to naštudiran.

ANA: Pa se vam zdi, da tisti, ki obvladajo neverbalno komuniciranje, to lahko nadzorujejo tudi v kakšnih kritičnih situacijah?

EVA: Pomoje ne.

JANEZ: Ne, sej glih to, bom reku, te stresne zadeve, tuki pol folk odpove, tud če maš vse naštudiran.

OLIVER: Ta nadzor odpove ja.

ANA: Kaj pa pri pogledu, npr. zenice ...

OLIVER: Uf ...

JANEZ: Najprej povej, kaj že to je. *Ha, ha, ha*. Ne, sej vem.

EVA: Baje se mal razširjo.

OLIVER: Ja, baje se mal razširjo, sam če kdo to opaz, pol je res

EVA: Razn če ga ful na bliz gledaš.

ANA: Razširjanje zenic je v bistvu eden redkih neverbalnih znakov, ki se ga ne da manipulirati.

OLIVER: Ja, sej to ma res čist fizološko razlago.

ROK: Ja, bo Oliver to razloži, k je kemik. Povej.

OLIVER: Ja, ne bom se zdej spuščal v to.

VSI: Ne, dej povej no.

OLIVER: Ja, simpatikus pač povzroča širjenje zenic in to je en del avtonomnega živčevja, ko se vklop takrat, ko ne vem ..., ko je človek pripravljen na beg, al pa če te kej družga aktivira. Parasimpatikus te pa ... inhibira, ma prebavo čez. Simpatikus ma pa čez tisto, kar te stimulira. Simpatikus ne vpliva na možgane, ampak deluje tko, da se ti ne zavedaš.

EVA: Zdej bom ful vsakga v oči gledala. Čist na bliz. *Ha, ha, ha*.

ANA: No, če zdaj počasi zaključimo. Kaj ste danes novega izvedeli?

JANEZ: Da je neverbalna komunikacija zelo pomembna. Pa ne, da sem donc to zvedu, sam sem se mal poglobil v to. Pa sm ugotovu, da je čist res.

EVA: Da loh to ful skrivaš, da loh tud ne, da je neverbalna komunikacija vedno prisotna, pa da lahko tud po neverbalni komunikaciji sklepaš, če si komu všeč, sam je pa Janez donc tud povedu, da pa eni ful skrivajo to, če jim je kdo všeč.

OLIVER: Jst novga sicer nism nč izvedu, sam sem se pa odloču, da bom od donc naprej posvetu mal več pozornosti neverbalni komunikaciji, še posebej zenicam. *Ha, ha, ha*.

MATJAŽ: Ana, k si mi rekla, če bom sodeloval, sem pol mal razmišlov na to temo že prej in loh rečem, da v odnosu ena na ena je neverbalna komunikacija sigurno zelo pomembna. Jst sm pa osebno obremenjen še mal z ekonomskimi vidiki, pa vidm, da je v marketingu pa to 200 procentno pomembno, ne sam 100. Čeprov men je najbolj grozen, k greš na kkšen tuj avion, pa so tam stevardese tko narjene ... mene to ful odbija.

OLIVER: Ja, al pa McDonalds, o tem sploh ne bi govoru.

MATJAŽ: Sam ta trend prhaja tud h nam, na žalost. Sam to je naučen, to se da naučit. Mi je pa zoprno, k je narjen.

ANA: Pa raje vidiš, da je narejeno prijazna, ali da je slabe volje, pa naravna?

MATJAZ: Da je nenarejena, pol pa kakor koli se že drži.

JANEZ: Ne, men pa ne, k če je folk okrog mene slabe volje, pol še jst slabe volje ratam. Tko da če jo vidim sam enkrat v življenju, rajš vidim, da je dobre volje, pa tud če je narejena.

ROK: Jst isto.

IDA: Jst tud.

OLIVER: Aha, jst tud.

IDA: No, če še jest povem, kaj sem izvedla. Da vsak drugač gleda na to. Eni se bodo na zmenku ful dotikal, pa to, eni pa ful ne. Jst se recimo skoz ful smejem. Tud če mi tip ni všeč.

OLIVER: Sam pol loh daš komu napačen vtis.

ROK: Ne, k je pol nasmeh zihr drugačen!

JANEZ: Ja, loč se, zihr se loč. Ne znam povedat, kk je drugač, sam zihr se loč, a je narjen, al ni, al se smeješ zarad zadrege, al ne.

SAŠA: Definitivno, če prov smo done stvari dost posplošil, ful smo jih posplošil.

MATJAZ: Ja, dejmo se zvečer še enkrat dobit, bomo še kakšno rekl. *Ha, ha, ha.*

SAŠA: Hotla sm rečt, da je ful faktorjev, kk se boš ti obnašu, odvisno je, kakšne volje si, kolk boš bliz, kolk boš daleč, kaj boš reku, kako boš reku ..., a veš, kolk je faktorjev, da ne morš rečt, da samo zato, ker dva skupi sedita, da sta si všeč.

ANA: Ampak, ali se ti zdi, da lahko na podlagi neverbalnega komuniciranja vseeno ugotoviš, ali sta si dva všeč, ali ne?

SAŠA: Ja, to pa definitivno, 100 %, sej se vid!

ROK: Jst se pa strinjam z Janezom, da je neverbalna komunikacija velik bolj pristna, ane, kar pa jst tud s pridom izkoriščam, no sej ni treba izkoriščat. Če človeka poznaš, pol se itak vid na 100 kilometrov, če ga pa prvič vidiš, to pa jst mal težji komentiram, k mam že dolg eno punco. Ampak neverbalna komunikacija je velik bolj zanesljiva, kot verbalna, pa to velja tud drugje, tud pri družinskih članih, pa prjatlih, ne sam pr privlačnosti ... ne vem, to je taka ful pomembna stvar, k ti loh velik pove, če jo obvladaš.

ANA: Hvala za sodelovanje, a vam je bilo všeč?

VSI: Ja, ful. Zanimiva tema.

OLIVER: Ja, super je blo.

IDA: Men je blo prov všeč.

SAŠA: Smo velik novga zvedl.

2. POGOVOR V DRUGI FOKUSNI SKUPINI

Tudi tokrat sem naredila kratek uvod o tem, čemu je namenjena fokusna skupina, kaj je medosebna privlačnost in kaj spada med neverbalno komuniciranje. Nato se je začela diskusija.

ANA: Se vam zdi, da se je odnos med moškim in žensko skozi čas spremenil?

VSI: Absolutno, ja.

ANA: Na kakšen način?

IGOR: Sej so še zdej razlike, če gledamo različne narode, različne kulture.

PETER: Včasih je veljalo, no vsaj iz filmov to vem, če je ženska pristopila, so jo vsi čudno gledal, je bil moški tisti, ki je moral začeti.

PETRA: Ja, danes je pa vse ravno obratno.

TONČKA: Že na samem začetku je drugač ja.

ANA: Danes je tako, da gresta lahko moški in ženska narazen, če ugotovita, da nista za skupaj. Kaj pa včasih?

NATAŠA: To ni bilo običajno.

IGOR: Ni blo tega tolk.

BOJANA: Včasih je ženska bolj trpela. Ni imela denarja, službe.

IGOR: Odvisnost je bila včasih večja.

ANA: Kaj je vzrok, da je danes drugače?

PETER: Emancipacija.

IGOR: Neodvisnost.

BOJANA: Demokracija.

PETRA: Izobraženost. Ženske so se šolale in so dobile drugačen pogled na svet. Pa so začele same razmišljat.

TONČKA: Čeprav jaz poznam velik parov, ki živijo v isti hiši, ampak živijo ločeno. To se pravi, da ne gredo narazen zaradi imetja. Moram rečt, da je takih parov kar precej.

ANA: Kaj pa denar?

VSI: Absolutno!

BOJANA: Sej, to pomen, da je finančno neodvisna.

IGOR: Ja, lahko se sama preživi.

BOJANA: Sploh takrat je problem, ko ima ženska boljšo službo, pa več denarja kot moški.

IGOR: Ja, reče adijo, pa gre.

ANA: Kaj pa vloga ženske danes?

TONČKA: Včasih je ženska spraševala, a lahko to kupmo, pa kaj bomo pa zde nardil, donec je pa že skor obratno.

BOJANA: Ja, včasih je bla ženska gospodinja, donec ma pa službo, pa svoj denar, pa ambiciozna je ... Tko da ženske so moške prisilile, da drugač nanje gledajo, sej niso to kr sami hotl, ha, ha. Smo jih ženske v to prisilile.

DINO: Pa če govorimo o vlogi ženske danes, bi reku, da danes generacija manj dramatično gleda na ločitve, to niso eni hudi pretresi.

PETER: Zato pa je več ločitev.

IGOR: Že poročajo se več ne. Zakon danes ni več to, kar je bil.

PETER: Pa družina. Včas je bila družina sveta. K je ženska včas dobila otroka, bog ne dej, da bi kam šla. To je bla groza božja.

MAJDA: Če se vrnemo zelo, zelo daleč nazaj. Ko so ljudje živeli še v votlini, je moški skrbel za hrano, je bil lovec, ženska pa za tisto votlino, pa otroke. Skozi čas se je to spreminjalo, danes je pa tako, da so ženske skozi izobrazbo in druge stvari, skozi poklice ... so ženske nekaj pridobile, nekaj pa tudi izgubile, bomo rekl. Izgubile so nežnost in pripadnost moškemu, pridobile pa so na neodvisnosti. To pa marsikermu moškemu niti ni všeč. Samo, če je družina prava, lahko zelo dobr skupi funkcionira. Odvisno je od tega, kolk sta moški in ženska ušla in pripravljena drug drugmu pomagat. Skandinavske dežele so močno pred nami. Tam je normalno, da vsi delajo vse, pa oba sta zaposlena, pa oba pereta, pa oba skrbita za družino ... Tud ekonomski faktor je drugačen. Pri nas gradimo hiše za tri rodove, tam pa najamejo stanovanje, pa če ne grejo skupej, grejo pa narazen. Tam živijo bolj svobodno, bolj odprto, pa manj se obremenjujejo. Pri nas se pa marsikdaj pretvarjamo, da sploh lahko skupi živimo.

TONČKA: Pa še neki. Krščanstvo je blo tisto, k je učilo, da boh ne dej, da bi moški kej naredu. Ko so se moški poročil, so mislili, da se bo dogajalo isto, kot se je pri njih doma, da bodo ženske vse nardile, sam mislim, da so si pa ženske kar izborile svoje danes.

ANA: Če se malo osredotočimo še na osvajanje, na način, na katerega se osvaja danes. Kakšno vlogo ima pri tem neverbalno komuniciranje?

TONČKA: Pogled je pomemben.

MAJDA: Moški osvajajo z dotikom, ženske pa z očmi.

IGOR: Jst ogromno takih moških poznam, k so mi šli kr mal, ne bom reku na kaj, k so samo z verbalno komunikacijo osvajal. Pa sem se kr čudu, da tok rata.

BOJANA: Ja, da se ženske sploh odzovejo na to.

DINO: Pogled je že ena taka osnova.

MAJDA: To se enostavno začut. Ujameš ga z očmi, on te ujame in takoj začutiš, da sta pripadna.

ANA: Kaj pa vas privlači? Kaj najprej opazite?

BOJANA: Da neki izžareva. Da vidiš njegov karakter, brez da usta odpre.

MAJDA: Bravo, to je pa tisto tapravo.

BOJANA: Nekeje more bit, da ga sploh opaziš, zaznaš, preden si ga bolj podrobno ogledaš.

IGOR: Čeprav te lahko potem tud kej zavede.

BOJANA: A pol, k usta odpre! *Ha, ha, ha.*

IGOR: Ja v plus, al pa v minus. Jst velik z ljudmi delam in sem se že velikrat zmotu, tko da ne nasedam več na prvi vtis. In tud če bi še enkrat partnerko izbiru, ne bi nasedu ne na izgled, ne na pogled, ne na dotik, al pa na besede – prve. Ni šans.

DINO: Ja, ampak nekeje je. Kaj je prej, kaj kasnej, ne morem rečt, sam nekaj te pritegne, al je to energija, al gibi. To je verjetn težko opisat. Al pa kako odreagira.

MAJDA: Ja, to je tud, kako eden odreagira.

IGOR: Sej tud to, ko gre par na dopust, pa gledaš, s kom se boš spoznal. Na morju je lahko 20 parov, pa se boš samo z dvema ujel.

PETER: Jst gledam skozi svojo prizmo. Jst se rad zajebavam. Če vidim, da oseba pristno sprejema moj humor, je to že prvi znak, da je kaj. Torej, če ona sprejema mene, jst posledično sprejemam njo. Če ne, adijo. No, kar se privlačnosti tiče.

MAJDA: Ja, potem je naprej sproščeno, drugače pa postane bolj uradno. Torej pri vsakem narediš test.

PETER: Ja, na nek način.

NATAŠA: Men je pa pomemben karakter.

PETRA: Pri meni je pomemben prvi pogled, potem pa - ti je simpatičen, al ti pa ni.

ANA: Če bi morali usesti zraven nekoga na vlaku. Na podlagi česa bi izbrali, zraven koga bi se usedli?

TONČKA: To je pa notranje, vsak ima v sebi nekaj, ki ga potegne nekam. Če jih je v kupeju 10, pa pri vsakem prostor, pogledaš po prostoru, potem se pa odločiš.

DINO: Ja, pa ko pogledaš, če te kdo prov debel pogleda, pol se ne boš vsedel zraven njega. Če se pa nasmeje, al pa ti pokima, je pa to znak, da ti je naklonjen.

IGOR: Jaz bi se pa usedu zraven ene, k bi bla za pogovorjat, pa še tko, da bi bla nasprot ena, k bi bla za gledat. *Ha, ha.*

NATAŠA: Mal tud obraz pogledaš.

IGOR: Ja, čist tko, po domače povedan – na ksihtu mu vidiš.

TONČKA: Sej mi smo že tok zverziran, da takoj veš, kolk je ura. *Ha, ha, ha.*

PETER: Če se vrnem 20 let nazaj, k sem bil 15 letni mulc, k smo hodil na morje, pa je blo tm »mravl« kolkr hočeš, pa kam smo se usedl? Ja, tm k je bil material, po domač povedan. Pol smo pa 3 metre stran brisače dal, pa smo gledal. Najprej je seveda vizualno, smo izbral na podlagi zunanosti. Naša neverbalna komunikacija je bla brisača. Kaj se zgodil, to je pol druga stvar. Jst sm postavu brisačo, če je pa ona doжела ...

TONČKA: Če je hotla dojet .. *Ha, ha, ha.*

DINO: Ti si se postavu na ogled.

PETER: Ja! *Ha, ha, ha.*

MAJDA: Moški gledajo na zunanost, ane. Jst bi pa tko rekla. Če bi pršla v kupe, pa bi notr sedel en moški, pa bi dol gledu, pa me sploh ne bi pogledu, drug bi časopis bral, ... ta dva me sploh ne bi zanimala. Nekdo, ki bi pa odkrito pogledu, pozdravu, vid se, da je kultiviran človek, da se da z njim tud pogovarjat, če je pa še tko urejen, pa da ima lepe roke, pa lepe čevlje, pol bi se pa z veseljem zraven usedla. Zbereš, vedno zbereš.

DINO: Že sam pristop tebe nekaj pogojuje.

IGOR: Sigurno, feedback.

PETER: To se hitr začut.

MAJDA: Pa še to, ljudje so zelo kritični do ljudi okrog sebe. Takoj, ko koga vidjo, ga začnejo ocenjevat. Če pa po pogovoru oceniš, da je ena taka duša kot ti, pol se z veseljem zraven usedeš. Al pa če vidiš, da samo gleda, kako izgledaš, pa že kej načrtuje. To se zelo vid. Ženska to takoj začut.

BOJANA: Ja, loh si tud ti tečen, pa živčen, pol se usedeš na tapru stol, po možnosti h tistmu, k cajtn g bere, da te bo ja čim bolj pr mir pustu. Če pa se pelješ mal bol daleč, pol se pa mal dalj na vratih zadržiš, pa pogledaš, h kom se boš usedu. Sam h tistmu, k me ful gleda že takoj, k notr pridem, h tistmu se sigurn ne vsedem, grem čim bolj daleč.

PETRA: Jst bi se sigurn usedla h enmu, k bi me lepo pogledu. Men se tud zdi, da eni te prve neverbalne znake sploh ne znajo brat. Da še nikol niso po prvem vtisu znal človeka ocenit - na prvi vtis. Eni pa to zelo dobr znajo. Ne vem, tega se ne da naučit, znaš al pa ne.

ANA: Pa vi znate brati neverbalne znake?

IGOR: Ja, sam to pride s časom. Na začetku pa pomoje ne, na začetku ne morš ocenit, a to bo, al pa ne.

MAJDA: Prva faza - neverbalna komunikacija, ti še nč ne pove. Šele druga faza, ta verbalna, ti pa pol pokaže, al si se zmotu, al si ga pa prov ocenu.

BOJANA: Ja, jst pa morm rečt, da mam zlo dobr občutk. Že takoj, k prvič človeka vidm, vem al si, al pa nisi. H enmu grem takoj, h enmu pa nikol. Morm reč, da me je ta občutek zelo redko prevaral. Kar kratkoročno vidm, se tud zmer potrdi. Jst pogledam človeka, pa njegove oči, pa vidm, kaj je zadaj. Sej z leti se spremeniš, pa si kdaj razočaran nad prjatli, ampak kratkoročno pa ne.

MAJDA: Jst bi rekla, da pri 20. letih nismo znal tko znakov brat, kt zdej.

IGOR: Ja, to so pa izkušnje.

DINO: To se zverziraš.

PETER: Ja, včasih smo brisače polagal.

TONČKA: Ja, zdej pa »tošlne« kažete! *Ha, ha, ha.*

NATAŠA: Jst mislm, da kr znam brat neverbalne znake. Predvsem v službi vidm, kdaj je kdo bolj slabe volje, al pa da ga kaj teži, al pa da je zadržan, al pa da se iskno razveseli, al pa narejeno npr.

ANA: Ali se da z neverbalnim komuniciranjem manipulirati?

BOJANA: Eni cel življenje blefirajo!

ANA: Ali se da bolj z verbalnim ali neverbalnim komuniciranjem manipulirati?

BOJANA: Z verbalnim.

NATAŠA: Verbalnim.

BOJANA: Čeprav obraz, oči, besede ... to je po moje skladno.

DINO: Z besedam človek ponavadi hoče kej z blefirat, pa težji blefira z neverblano komunikacijo, zato hoče včasih z besedam še bolj to prikrit.

MAJDA: Je pa zanimivo, da so ljudje, ki po prvem vtisu ne bi nikol rekla, da je zanimiv, pol pa usta odpre je pa tok simpatičen, topu, prjazen. Pa po videzu ne bi nikol ocenila, da bo men tko simpatičen. To pomen, da sploh ni pomembna zunanost, neverbalna komunikacija, ampak verbalna.

DINO: Pa ljudje prehitr sodmo. Že na podlagi neverbalne komunikacije sodiš, ljudje te pa pol velikokrat presenetijo. Ljudje pogledamo, ocenimo, pa sodimo. Včasih te pa kasneje ljudje zelo presenetijo. Tud ljudje imajo lahko različne življenjske situacije, lahko imajo krize ... pomembno je pa pol tisto, kasneje.

ANA: Prej smo ugotovili, da je pomemben pogled. Ali se vam zdi, da je to tisti prvi kontakt, prvi stik?

VSI: Ja.

PETER: Procentualno ja, lahko je pa tudi velik drugih stvari.

ANA: Na primer?

PETER: Loh ji pa na nogo stopiš, pa pol pogledaš, kaj se zgodi. Ha, ha ... Hočem reči, da je veliko stvari, lahko tudi naključnih, pa pol vidiš, kaj se zgodi. Pol je precej lahko komunikacija. Če te nadere, pol hitro stran, če pa je feedback uredu, pol pa iz tega loh nekaj rata.

ANA: Najprej je torej pogled, potem verbalno, kaj pa potem?

TONČKA: Pol pa seksualno! *Ha, ha, ha, ha ...*

PETER: Pogled, verbalno, seks. *Ha, ha, ...* Dobro to.

TONČKA: Pa ples je še mogoče vmes nekje, ali kako?

DINO: Če je že gluhus. *Ha, ha, ha.*

PETER: »A ti plešeš? Ne. Idealno! Ha, ha.«

ANA: Ne, resno, kaj sledi po pogovoru? Ali dotik, ali mogoče to, da se blizu usedeš?

PETER: No to, dotik, k si rekla. K še nič ni, čutiš, ko se nekoga dotakneš, pa te neki spreletava. K še ne veš, da si zaljubljen, ampak, k jo poznaš, pa se jo dotikaš, pa vidiš, ali ti to godi, ali ti ne godi.

MAJD: Je finesa, pa je res.

PETER: Tko sem jaz ta prvo ženo spoznal, pa tudi ta drugo. Nič ni bilo, samo da sem bil zraven, pa da je šla mimo. Takrat veš, da neki je. To jaz gledam kot telesno privlačnost. Pri dotiku dobim pol motiv, da začnem bolj komunicirati verbalno, pa tudi neverbalno.

IGOR: Je nemogoče, če z nekom hočeš biti, pa tudi če se lepo pogovarjata, da si z nekom, k se ga ne moreš dotakniti. To je nemogoče.

MAJDA: Poglej, recimo, da greš na ples. Pa te pride iskat več fantov. V enih rokah se čutiš lepo, sproščeno, varno, mehko, v drugih tuje. Komu čakaš, da greš dol. Vsaj jest.

PETER: Tudi v plesu se izraža, kolik je sproščen, pa kolik se mu roka pota.

MAJDA: Ali pa trese. Enkrat sem plesala z enim, pa se mu je tko roka tresla, pa sem ga prjela, pa sem rekla, poslušaj, to pa mene moti.

VSI: Ha, ha, ha.

ANA: Kako pa vidite pri paru, ki sedi za mizo, če si je všeč?

MAJDA: To se pa takoj vid, zelo se vid!

TONČKA: Sej se tud vid, če sta glih iz pojstle pršla. To se tud takoj vid! *Ha, ha.*

ANA: No, ostanimo pri tem, da sta si dva všeč.

IGOR: Položaji, položaji!

NATAŠA: Bolj bliz sta.

PETRA: Vidiš, al se skušata čim bolj približat en drugmu, ali ne. Al en mim gleda, pa komi čaka, da bo šou. A se dotikata, al se gledata ...

PETER: Če dva sedita vzporedno, pol že neki ni. Če je pa hrbtenica tko, 10 stopinj naklona, pol je že boljš, če sta pa tko (se nagne k sosedi), pol pa ...

MAJDA: Če pol ure za mizo sedita, pa nč ne govorita, pol sta sigurn zakonca. Pa če sam gledata, kje bo kej zanimivga.

DINO: Če pa dve ure skup sedita, pa nč ne govorita, pol sta pa stara zakonca. *Ha, ha.*

MAJDA: Glih na plesu vidiš, jst se spomnem dveh parov. Nepopisno lepo sta plesala, kot bi bla eno samo telo, prov lepo je blo, tok sta bla prevzeta eden z drugim, da še zdey melodijo slišim. Zanju je tista glasba obstajala, ns ni blo ... Nepozabna sta bla, res, sam to malokrat vidiš.

DINO: To je lepo videt, vsak si to želi.

MAJDA: Ja, vsak si želi tako pripadnost. Eden je bil zakonski par. Tko da lahko vidiš tud zakonski par z družino, k se ima lepo.

BOJANA: Ja, jst plešem, pa res z enim rajš plešem, kt z drugim. Pa ne samo to, al je trd k pleše al ne, ampak a ti je simpatičen al ne.

TONČKA: Sam to ni nujno, da ti je ta moški, k rad z njim plešeš, tud všeč. Jst sm včasih na veselicah sam gledala, da bo en fant pršu, k sva tko plesala, ampak sam plesal, k men ni bil všeč. Sva bla sam prjatla.

ANA: Kateri so torej tisti znaki, ki kažejo na privlačnost med dvema?

PETER: Da si velikokrat v oči pogledata. Ne da eden gleda okolico. Torej, da si dva izmenjujeta pogleda, pa ne samo to, da tud zreta drug v drugga. Če se z enmu sam pogovarjaš, ga drugač gledaš. Torej ta pogled, med verbalno komunikacijo, se mi zdi zelo pomembnen. Pa feedback, to kako se drug odziva.

PETRA: Pa tud nasmeh je pomemben. A je nasmeh topel, al pa ni.

NATAŠA: Pa tud drža telesa, da tko sedita (pokaže), da sta čim bližje eden drugmu.

PETER: A je med njima ena toplina, al ne.

MAJDA: Kadar se vid, da sta eden drugmu zadost. Če pa eden drugga še za roke primeta, pol je pa to to.

PETER: Ja to itak, sej to je pa pol že druga faza. Aja pa še to, kako nekdo sprejema tematiko pogovora. Če bi men ženska začela govort o kozmetiki, bi se poglobil, čeprav me glih ne zanima, če bi mi bila ženska všeč.

DINO: Ja, pol res pride do tega. Roke, pogledi, nagib ... neverbalne geste, a sta si dva naklonjena.

IGOR: Po drži rok, po položaju, al je nazaj nagnjen, al je naprej, al hoče z enmu govort al ne.

PETER: Nezaveden znak pripadnosti.

DINO: Ja, okolica je sploh ne zanima.

MAJDA: Loh se sicer trud, sam vseen mal okol gleda ...

PETER: Ja, a je odsotna al ne. To je to. Ne sprejema komunikacije.

MAJDA: Po lokalih jst takoj preberem pare.

TONČKA: Mi, k smo že bolj stari mački, takoj vemo, kolk je ura. Takoj se vid. To ma najbrž že mal vsak v seb. Pa iz prakse, ja iz prakse.

BOJANA: Ja, bolj skup sedita, kozarce mata skupi, se lepo v oči gledata če sta frišna, kasnej se pa v družbi bolj prijatlici posvetiš.

MAJDA: To si lepo povedala, da se bolj prijatlici posvetiš, to je res. Včasih sta si bla zadost sama.

IGOR: Sam sej ne zgleda, da greš v družbo, pol se pa sam s partnerjem ukvarjaš. Sej to pol ni družba.

BOJANA: To je groza. Mi smo imel ene prjatlje, k sta to delala. Ja pol pa pejd sam ven, ne z družbo, če je itak nočeš zraven.

PETER: Ja sej zato greš ven, da se mal sprostiš, ane.

IGOR: Ni hujšga, kt če gre družba ven plesat, pol pa vsak svojga zagrabi, pa sam partnerji skup plešejo. Pol pa še kkšna ljubosumnost. Ja groza.

BOJANA: Pokvarjen večer.

TONČKA: Joj jst se spomnem, k smo enkrat šli z enimi prijatli plesat, pa je prletela njegova žena, pa ga je tko »zašamarila« ..., ja jst tega ne bom nikol pozabila, to je blo tko primitivno.

MAJDA: A ni to škoda!

DINO: To je pa odkrita neverbalna komunikacija!

MAJDA: Mi smo zdej provzaprov pršli na začetek, ane. Da žena že komandira moža, včasih bi blo pa glih obrneno. Ha, ha. Donc pride mož, pa reče, žena, a me boš pustla na fuzbal. A ni to neumen? Ja pejd!

PETER: To je emancipacija. To je vse prnesl. Ni patriarhat, niti ni matriarhat, ampak neki vmes. Včas je bil oče tata mata.

DINO: Sej moški sploh nismo proti, da bi tudi mi kej delal, sam porazdelitev vlog, pa en odnos ... Ženske so se osvobodile, sej to ni nč slabga, ampak po drugi strani pa stvari niso dorečene in grejo v drugo smer, kar pa spet ni v redu. Zmernost v vseh stvareh.

BOJANA: Jst bi neki povedala. Ena prijateljca je spoznala enega Mehičana in je zdej pršu sm in sta bla v enem lokalu, on je bil v sombreru pa tko, pa so drugi fantje takoj, ja kdo je pa zdej to, pa so se mal frajarl in pol je to punco eden za rit prjel. On je bil tako užaljen, da je takoj hotu ven z lokala. Če bi se to pr njih nardil, bi ga drugi fantje tko pretepl, da bi blo veselo. Pr njih se vpraša, a se lahko pogovarjam s tabo, a ti lahko zapojem, ne pa da jo kr za rit primeš, kt češ, to je pa moja lastnina. To sm hotla še povedat, da obstajajao tudi velike kulturne razlike v komuniciranju.

MAJDA: Ta odnos izhaja iz religije, k ženska niti sama ni smela it ven. Kje, da bi si jo eden upu na tak primitiven način dotaknt. Sigurn je mogu bit ta moški šokiran.

BOJANA: Men je všeč ta ameriški način - tole je moj prostor in ne hod noter, če ti jst ne dovolm. Najprej seveda z neverbalno komunikacijo, potem se mi ti lahko približaš, ne pa da takoj uletiš, pa da bi me kr neki grabu, pa tko. Večina mojih prijatlč tud ne pade na to.

ANA: Kdaj nekoga spustimo v svojo bližino?

BOJANA: Ja kemija, pogled, izraz, govorica telesa, to je to, da enga sploh spustiš zraven, enga, k ti more bit bliz. Sej pol mal kasnej loh tud kej več, sam na začetku pa ne more kr uletet, pa te zagrabit.

PETER: Človek klop. *Ha, ha.*

TONČKA: Kaj pa če nima časa, pa bi pol vse bl na hitr? *Ha, ha.*

BOJANA: Sploh če ima prej še kkšne tri pire v riti. Za take obstajajo karate obrambne veščine.

ANA: Če bi morali izbrati tri kanale neverbalnega komuniciranja, ki najbolj izražajo medosebno privlačnost, kaj bi izbrali?

BOJANA: Pogled, nasmeh, pa drža telesa.

PETRA: Pol je pa že verbalno.

PETER: Pogled je osnova. Pa da se ti dlake naježjo, sam pri njej pa loh ne vidiš, če se depilira. *Ha, ha.*

DINO: Pogled, nasmeh, pa da se približaš.

PETRA: Pogled, mimika celega obraza, pol je pa že pristop.

IGOR: Jst mislim da, če ti je nekdo všeč, ni važno al je neverbalno al verbalno, takrat, ko ga lahko pobožaš, primeš (pa ne mislem na spolnost), takrat začutiš, da ti nekdo ugaja. Torej preko verbalne in neverbalne komunikacije prideš do tega, da ga lahko primeš okrog pasu, rame ... pa si rečeš, ta mi je pa všeč. Začne se s pogledom, pa s komunikacijo, ... ampak more pa prenest tudi tvoj dotik, pa ti njegovega.

BOJANA: Definitivno pogled, pa izraz na obrazu, pa govorica telesa.

TONČKA: Pa še čas, skozi čas ugotoviš, ali ti je nekdo všeč.

PETER: Pogled je vedno prvi, vsaj pri men, potem občutek telesne privlačnosti.

NATAŠA: Iskren pogled, pa nasmeh, pa nek en tak notranji občutek, ki te ne prevara.

TONČKA: Pa je še nekaj, vsak lahko tudi v drugačnih razpoloženjih spremeni svoje norme, se prilagajaš.

MAJDA: Ampak zelo pomemben je pa tudi to, kaj oseba, ki npr. stopi v prostor, oddaja. Lahko je nekdo men všeč, njej pa ne. To je tudi hudo pomembno.

BOJANA: To je tista kemija, k jo enostavno začutiš, al jo pa ne.

MAJDA: Loh je nekdo men všeč, prijatelj pa ne.

ANA: Jaz sem malce bolj natančno raziskala pogled, obrazno mimiko in vedenje v prostoru.

MAJDA: Ti tole je pa zanimivo. Ta tretja točka, vedenje v prostoru. To je pa res, hitr vidiš, kako se nekdo obnaša, al pa če je tebi všeč, pa pol rečeš ... upam, da bo bolj k men pršu.

ANA: Kaj pa orientacija za mizo? Kako se obrneš k nekemu, ki ti je všeč?

MAJDA: Mi smo že tko zreli, da se kr direktno obrnemo, nič več ne blefiramo.

IGOR: Kr direktno.

MAJDA: Včasih smo še malo blefiral.

BOJANA: Ja, pa kam bi z rokami, pa kam ne bi.

IGOR: Pa zakaj bi recimo trpel enega, če ti ni treba, če ti ni všeč.

MAJDA: Z leti postanemo bolj odkriti, pa bolj direktni.

BOJANA: Je pa tudi stvar vzgoje. Ene punce so recimo naučene, da so bolj sramežljive in rabijo več časa, pa se dalj fine delajo.

TONČKA: A je donč še kakšna sramežljiva?

BOJANA: So še kakšne. K si pa starejši, pa dobiš izkušnje, kako se moreš do drugih obnašati.

MAJDA: Ja, je razlika v letih. Drgač komuniciraš, drgač opazuješ.

IGOR: Kar doživiš, nate vpliva. Če po domač povem, kolkrat si nasanku.

TONČKA: Pa izkušnje!!

IGOR: Zakaj bi pa neki trpel, kar ti ni treba.

MAJDA: Zdej že pokažeš, če ti kej ni všeč.

BOJANA: Jst se zdej čist drgač obnašam, kt sem se včas. Mene so tko vzgajal, da se morm do vseh lepo obnašat in tud če mi je bil fant zelo zoprn, mu tega nism pokazala. Zdej pa enostavno gledam mimo njega, nisi mi zanimiv, pa fertik. Če sem včasih vidla, da je kdo pokazu zanimanje, ga nisem hotla prizadet, donc pa ni več tko. Če mi kdo teži, ga tko grdo pogledam, da se točn ve, da bolj da sploh bliz ne pride. Jst mam tko ubijalski pogled, da mu je takoj jasn. Moja neverbalna komunikacija je zlo močna.

ANA: Kako izgleda, če sta si dva všeč?

PETER: Velik se smejita, velik se spogledujeta. Kolikor se da, sta skupaj.

PETRA: Pa ne zanima ju več okolica.

BOJANA: Tud če te kdo hoče zmotit, rečeš ja, ja, ... pa gremo dalje.

PETER: Sploh te drugo ne zanima. Vso energijo usmeriš v njo.

ANA: Kako pa izgleda, če si dva nista všeč?

MAJDA: O žalost!

VSI: *Ha, ha, ha.*

BOJANA: Lih obratno, umikaš oči, nočeš se konfortirat z njim.

IGOR: Tuki zdele takih ni!

ANA: Kaj pa zenice?

NATAŠA: Razširjo se.

PETER: Kaj je z njim? Razširjo se, ker ti tema pade na oči. *Ha, ha, ha.*

DINO: To je to, k je neki v pogledu, pomoje.

ANA: Razširijo se takrat, ko gledamo nekaj, kar nas pritegne, sem spada tudi privlačna oseba. Na to deluje živčevje in tega se sploh ne zavedamo.

MAJDA: To je pa zanimivo.

PETRA: Zdej bomo vsi samo še ljudi v zenice gledal!

PETER: Absolutno.

ANA: Za konec me še zanima, kaj mislite, da je bolj pomembno, verbalno ali neverbalno komuniciranje?

MAJDA: Oboje!

DINO: Zdej se mogoče mal bolj zavedamo, po tem pogovoru, da je neverbalno tud zelo, zelo pomembno.

PETER: Najprej je neverbalno, pol pa verbalno.

ANA: Hvala za sodelovanje, upam, da vam je bilo všeč in da ste se kaj tudi naučili.

VSI: Ja, super je blo.

BOJANA: Čeprav se mi zdi, da smo marsikaj že vedel, smo pa mal obnovili.

IGOR: Na vsak način je bilo pa zanimivo.