

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Polona Rogina

Neverbalna komunikacija političnih akterjev

Diplomsko delo

Ljubljana, 2014

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Polona Rogina

Mentor: izr. prof. dr. Žiga Vodovnik

Somentor: doc. dr. Mihael Kline

Neverbalna komunikacija političnih akterjev

Diplomsko delo

Ljubljana, 2014

Zahvala:

Prisrčna zahvala vsem, ki so mi v celotnem času študija in tudi med pisanjem diplomske naloge stali ob strani in me podpirali.

Hvala!

Neverbalna komunikacija političnih akterjev

Neverbalna govorica je zelo pomemben element podajanja in sprejemanja sporočil. Lahko jo opredelimo kot tiho vrsto komuniciranja, s katero pritegnemo pozornost in dodamo izrečenim besedam dodatno vrednost. Skozi celotno nalogo bomo termin neverbalne komunikacije na splošno opredelili, šli skozi zgodovinski pregled raziskovanja in uporabe, ga kategorizirali in na podlagi primerov tako domačih kot tujih (ameriških) političnih akterjev tudi podrobneje razložili. Videli bomo, da je v veliki meri izraz nezavednega delovanja, ki ga lahko do neke mere tudi nadzorujemo, česar se največkrat poslužujejo ravno politični akterji z namenom ustvarjanja boljšega vtisa in hkrati večjih možnosti za izvolitev. Predstavljen bo primer ameriškega analiziranja debate med Barakom Obamo in Mittom Romneyem ter analiza soočenja med predsednikoma strank Alenko Bratušek in Mirom Cerarjem. Politični akterji želijo z uporabo in nadzorovanjem nebesedne komunikacije vplivati na mnenje publike ter s svojo podobo in nastopom pokazati moč in zaupanje. To podobo mnogi analitiki in strokovnjaki vestno analizirajo ter iščejo prave namene politikov.

Ključne besede: neverbalna komunikacija, politični akterji, javna podoba.

Nonverbal communication of political actors

Nonverbal communication is a really important element of giving and receiving messages. It can be defined as silent communication as we want to get the attention and give our message higher value. In the paper we will generally define term of nonverbal communication, its impact and reaserches through history, it will be categorized and explained with the examples of domestic and foreign (American) political actors. We will see that it is mostly unconcoues act that can be controlled in a way and this is what political actors are using when they want to impress people and get more chances to win the elections at the end. With the example of American analises of the debate between Obama and Romney we will do the same with the debate of Alenka Bratušek and Miro Cerar. By controlling their nonverbal behavior they want to develop their public image and make an impreson of power. And this image is usually analised by scientists who want to discover true emotions and intentions.

Key words: nonverbal communication, political actors, public image.

KAZALO

1 UVOD	6
1.1 NAMEN IN CILJ RAZISKAVE	7
1.2 TEZA	8
1.3 UPORABLJENA METODOLOGIJA	8
2 OPREDELITEV NEVERBALNE KOMUNIKACIJE	9
2. 1 ZGODOVINA RAZISKOVANJA NEVERBALNE KOMUNIKACIJE	10
2. 2 NEVERBALNA KOMUNIKACIJA IN IZRAŽANJE MOČI	11
3 KATEGORIJE NEVERBALNE KOMUNIKACIJE	12
3.1 KINEZIKA	12
3.1.1 GESTIKA	12
3.1.2 MIMIKA OBRAZA	13
3.2 ZUNANJI VIDEZ	14
3.3 PARAJEZIK	15
3.4 KONTAKTNI ZNAKI	16
3.5 ČAS	16
4 PRIMERJAVA UPORABE NEVERBALNE KOMUNIKACIJE MED AMERIŠKIMI IN SLOVENSKIMI POLITIČNIMI AKTERJI	17
4.1. PRIMER AMERIŠKE ANALIZE MED PREDSEDNIŠKIMA KANDIDATOMA OBAMA vs ROMNEY	17
4.2 ANALIZA SLOVENSKIH POLITIČNIH AKTERJEV – PREDČASNE VOLITVE 2014	19
4.2.1 ANALIZA SOOČENJA MED ALENKO BRATUŠEK IN MIROM CERARJEM	21
5 SKLEP	25
6 LITERATURA	27

1 UVOD

Kadar pridemo do situacije, ko spoznamo novo osebo, si pred tem v trenutku ustvarimo vsaj približno predstavo, kakšna naj bi ta oseba bila. Še preden se predstavimo in spregovorimo, osebo ocenimo glede na zunanjo podobo, njeno obleko, način hoje, kretnje, mimiko obraza. Brez razmišljanja se poglobimo v majhne podrobnosti, kako oseba stoji, kje ima roke, kam gleda itd. Ko pa se začnemo z osebo pogovarjati, prideta gestika in mimika še bolj do izraza, saj še dodatno podpreta naše besede ali pa sta v nasprotju z govornim.

Poleg rahle predstavitve pojma neverbalne komunikacije v Uvodu bo v drugem poglavju njen pomen bolj podrobno razložen, prav tako pa tudi začetki raziskovanja in zavedanja njene pomembnosti. Poznamo več vrst neverbalne komunikacije (parajezik, gibanje telesa, mimika obraza, očesna sporočila, obleka, dotik, prostor, čas), ki bodo opisane in predstavljene v tretjem poglavju naloge.

Ekman in Friesen (1969, 52) pravita, da neverbalna govorica ni enovit fenomen, ampak je sestava uporabe, njenega izvora in kodiranja, kar bomo videli pri analizi soočenj med ameriškima predsedniškima kandidatom Barackom Obamo in Mittom Romneyjem ter pri slovenskih predsednikih strank v soočenjih pred parlamentarnimi volitvami 2014.

Na posameznikov nastop in družbeno podobo ima nebesedna govorica zelo velik pomen. Zavedanje le-tega je pri posameznikih drugotnega pomena. Osebna predstava pa je sploh na prvem mestu, ko pridemo do diskurza o javni podobi političnih akterjev. Kljub omenjenim poudarkom, da je pri javnem mnenju in rezultatih volitev vedno potrebno gledati tudi druge aspekte, se bo ta diplomska naloga osredotočila na pomembnost neverbalne komunikacije političnih akterjev.

Politični akterji razumejo in se zavedajo dejstev, da gre pri pridobivanju podpore v politiki predvsem za podobo, izgled in predstavitev. S strokovno pomočjo se želijo prikazati kar se da poštene, skrbne in pravične, še posebno kadar to niso (Pease 2004, 26).

Neverbalni jezik se je kljub našemu večtisočletnemu razvoju začel bolj aktivno raziskovati šele v šestdesetih letih prejšnjega tisočletja (prav tam, 27). Čeprav je zavedanje pomembnosti slednjega vedno večje, največkrat ljudje še vedno pripisujejo prevladujočo pozicijo govoru. Ekman razlog za to najde v procesu odraščanja, ko smo bili naučeni, da ljudje bolj poslušajo, kaj povemo z besedami, ki naj bi bila močnejša in bogatejša oblika komunikacije (Ekman 2001, 81). Charles Darwin je že leta 1872 zapisal, da so obrazni in telesni izrazi ne glede na izvor sami po sebi zelo pomembni za našo blaginjo. Ti izrazi dodajo živost ter energijo našim govorjenim besedam (Depaulo v Friedman 1998, 3).

Neverbalna komunikacija je nekaj, česar se ne učimo, je nekaj naravnega in popolnoma spontanega. Bistvena je za razumevanje naših potreb, emocij in za razumevanje drugih. Raziskave kažejo, da je pri komunikaciji med posamezniki neko sporočilo v 55 % posredovano s telesno govorico, 38 % z glasom – volumnom, hitrostjo govora in v komaj 7 % z dejansko izrečenimi besedami (Calero 2005, 5).

Darwin je s svojimi raziskavami po svetu predstavil šest čustev – srečo, strah, gnus, jezo, presenečenje in žalost in ob tem pokazal, da so obrazni izrazi univerzalni (Berryman in drugi 2006, 15), zato je tudi možno analizirati in primerjati neverbalne izraze ne glede na to, od kod oseba izvira.

Ob interpretaciji neverbalne komunikacije je treba biti zelo previden in na stvari vedno gledati kot celoto, potrebno je pogledati kontekst. Ne smemo se osredotočiti samo na en del telesa ali obraza.

1.1 NAMEN IN CILJ RAZISKAVE

Odločitev za izbiro teme sledeče diplomske naloge izvira iz lastnega zanimanja za neverbalno komunikacijo in mnenja o premajhnem zavedanju njene pomembnosti. Kljub temu da je pri končnih odločitvah volivcev dostikrat v ozadju tudi političen in osebni kontekst, bom poskušala pokazati velik pomen nebesedne govorice.

Predstavljene bodo različne vrste, načini zaznavanja in pa tudi začetki raziskovanja neverbalne komunikacije ter njihov razvoj in napredek. Zanimalo me bo predvsem,

kakšen poudarek temu dajejo sami politični akterji in v kolikšni meri se ljudje zavedamo nebesednega vpliva ter kako na to gledamo. Analiza Alenke Bratušek in Mira Cerarja bo narejena kronološko tako, kot je potekalo soočenje, pri čemer se bom najprej osredotočila na neverbalne znake predsednice stranke Zavezništva Alenke Bratušek in za tem Mira Cerarja. Analiza bo zgrajena v podobnem zaporedju kot teoretični del, kjer pa bom zunanjo podobo obeh kandidatov opisala kot zadnjo. Njuno obnašanje bom povezala tudi s temami, o katerih je bilo govora v soočenju.

Kljub temu da je diplomska naloga bolj psihološko usmerjena, obstaja med psihologijo in politologijo kot politično znanostjo močna povezava. Razumevanje in sprejemanje psiholoških konceptov, zakaj ljudje delujejo in počnejo, kar počnejo, je lahko zelo pomembno in relevantno pri raznih političnih problemih in analizah (Cottam in drugi 2004, 4) in kot je razvidno tudi iz moje diplomske naloge, lahko iz psiholoških raziskav potegnemo vzporednice tudi pri raziskovanju politične sfere.

1.2 TEZA

Sledeča tema pride še posebno do izraza v času pred takšnimi ali drugačnimi volitvami, kjer politični akterji tekmujejo s čim boljšo podobo za čim večjo podporo državljanov in državljanek. Večji del volivcev programov kandidatov ne pogleda niti od daleč, vidijo pa na tisoče plakatov in drugih reklamnih sredstev z njihovimi podobami, zato bo moja teza sledeča:

Neverbalna komunikacija političnih akterjev ima ključno vlogo pri ustvarjanju mnenja volivk in volivcev.

1.3 UPORABLJENA METODOLOGIJA

Za boljše razumevanje celotnega procesa in sistema neverbalne komunikacije je potrebno pogledati, od kod sploh izvira. Izvor za razumevanje in izvajanje neverbalnega obnašanja izhaja najprej iz razmerja med dražljaji in neverbalno aktivnostjo v živčnem sistemu. Najboljši primer so naši refleksi, čeprav nekateri avtorji k temu prištevajo tudi obrazne izraze. So aktivnosti, za katere ne moremo točno reči, da so dedne, ampak so skupne vsem ljudem ne glede na kulturno ali rasno

pripadnost, kot na primer uporaba roke z ali brez potreščin pa prenos hrane v usta. Je pa nebesedno obnašanje, zavedno in nezavedno, prav tako naučeno skozi socializacijo, skozi posnemanje drugih (Kendon in drugi 1981, 67).

Diplomsko nalogo sem zastavila kot deskriptivno, opisovala bo prvine neverbalne komunikacije ter hkrati tudi eksplikativno, torej bo poskušala razložiti značilnosti nebesedne govorice (Ivanko 2007, 11). Seveda je metoda deskripcije osnovni cilj vsakega raziskovanja, s katerim ne želimo zgolj opisati teme, temveč bomo s postavljenimi tezo to poskušali tudi pojasniti (Žuvela v Ivanko 2007, 14). Uporabljena bo tudi metoda razvrščanja, s katero bo pojem neverbalne komunikacije sistematično razdeljen na več skupin, ki jih obsega (Dubić v Ivanko 2007). Za konec bo uporabljena primerjalna metoda, kjer bom raziskovala in primerjala enaka ali podobna dejstva ter odnose med uporabo in pomembnostjo neverbalne komunikacije med ameriškimi in slovenskimi političnimi akterji. Seveda pa bo večino diplomskega dela napisano po načelih kompilacijske metode, s katero »so povzeta opazovanja, spoznanja, stališča, sklepi in rezultati drugih avtorjev« in lahko pridemo tudi do novih sklepov (Ivanko 2007, 24), kar bom s primerom analize neverbalne komunikacije ameriških predsedniških kandidatov poskušala opisati in raziskati ter na koncu tudi potrditi z lastno analizo slovenskih političnih akterjev.

2 OPREDELITEV NEVERBALNE KOMUNIKACIJE

Komunikacija na splošno je definirana kot povezava verbalne in neverbalne komponente. Če se verbalna nanaša na besede, ki jih izrečemo, pa se neverbalna posveča komunikaciji, ki pomeni več kot besede same (Knapp in Hall 2002, 8). Avtorji se pri opredeljevanju tega pojma med seboj razlikujejo. Kot osnova in za začetek jo je možno opredeliti enostavno kot komuniciranje brez besed, kar lahko opredelimo tudi kot ustno komuniciranje in to definirata Adler in Rodman (v Ule 2005, 197) »kot ustna in telesna sporočila, ki imajo za druge sporočilno vrednost«. Neverbalna komunikacija je nekaj, čemur se ne moremo izogniti. Poznamo še nekaj definicij, ki pa so dokaj široke in zato tudi ne najbolj jasne in tudi takšne, ki definicijo dokaj zaostrijo, s tem pa del neverbalne komunikacije tudi izgubimo. Neverbalna govorica, znaki, obnašanje so lahko socialno vzpostavljeni oz. dogovorjeni, lahko pa so povsem biološki, spontani znaki, ki se jih dostikrat niti ne zavedamo (Ule 2005,

199). Ekman in Friesen vidita neverbalno govorico zelo na široko kot kakršnokoli premikanje ali pozicijo obraza/telesa, a ju zanima še nekaj več in ta del nadgradita. Zanima ju predvsem, od kod in zakaj takšno obnašanje postane del človekovega življenja, zato se poglobita v tri segmente: izvor, uporabo in kodiranje (Ekman in Friesen 1969, 58). Neverbalna govorica je fundamentalna enota komunikacije, ki je prisotna povsod in je med širšo populacijo zaznana samo kot gestika ali mimika, ampak za tem se skriva še cela vrsta elementov, ki so prav tako zelo pomembni (Demir 2011). Argyle (1988) navaja pet funkcij neverbalne govornice:

1. Izražanje čustev (čustva so izražena preko gibov, obraznih izrazov, glasu),
2. komunikacija medosebnih odnosov (vzpostavljanje in ohranjanje razmerij z neverbalnimi signali – ton glasu, očesni kontakt, dotik),
3. spremstvo in podpora govora (vokalizacija in obnašanje se sinhronizirata z našim govorom),
4. osebna prezentacija (predstavljanje sebe na podlagi zunanjega izgleda, podobe),
5. rituali (uporaba pri pozdravljanju in drugih običajih).

Darwin se je med svojo teorijo o evoluciji znašel pri vprašanju, ali je neverbalna govorica družbeno naučena, in čeprav ni zanikal kulturnega in družbenega vpliva, je bil prepričan, da so obrazni izrazi biološko pogojeni, kar je s svojimi opazovanji in slikami želel tudi dokazati (Schere in Ekman 1982). Mnoge znanstvene raziskave so raziskovale ter opazovale vedenje ljudi tako umetno v laboratoriju kot tudi v “naravi”. Je pa natančno opazovanje neverbalne govornice ljudi zelo težavno, saj je pri tem potrebno gledati tako na celoto kot tudi na vsak poseben in majhen segment iz vseh možnih kategorij neverbalne komunikacije (prav tam 1982), ki bodo v nadaljevanju v večji meri tudi predstavljene.

2. 1 ZGODOVINA RAZISKOVANJA NEVERBALNE KOMUNIKACIJE

Že Aristotel je trdil, da je način, kako podati sporočilo poslušalcem, zelo pomemben, in da sami argumenti niso dovolj, da so še kako pomembni volumen, ton in globina glasu, ritem govora ter moč glasu. Zanimarjal ni niti gestike (Paladin 2011). Enega izmed začetkov raziskovanja neverbalnega obnašanja pripisujejo Charlesu Darwinu z izdajo knjige *The expression of the emotions in man and animals* iz leta 1872 in

kasneje še Rayu Birdwistellu (1955), ki je prvi uporabil termin *kinezika*. Pomebnost nebesedne komunikacije pa najdemo že pri Aristotelovi Retoriki.

Sredi 60. let 20. stoletja se je raziskovanje neverbalne komunikacije začelo močno razvijati. Stroka je želela pokazati, da moči neverbalne govornice ne smemo zanemarjati in kmalu je postala zelo zanimiva za širšo javnost. V sedemdesetih letih je izšlo nemalo knjig na to temo in tudi mnogi novinarji so pisali o razmahu tega fenomena. Zaradi velike popularnosti te teme, predvsem pa zaradi razmaha in razvoja tehnologije ter kognitivne psihologije, sta resno in strokovno preučevanje ter raziskovanje postala otežena.

Ponovno pa se je o tem začelo strokovno pisati v začetkih devetdesetih let preko raziskovanja tesnobe, moči, prikrivanja ter laganja z vzorci neverbalne govornice (Hecht in Ambady 1999). Neverbalna govornica ima še danes mnogokrat le majhno vlogo in zajema zgolj manjši del stroke, sploh takrat, ko pride do povezave s političnimi vedami.

2. 2 NEVERBALNA KOMUNIKACIJA IN IZRAŽANJE MOČI

»Moč je najvplivnejša, kadar je najmanj opazovana,« trdi Lukes (2005). To trditev lahko enostavno povežemo z učinki neverbalne komunikacije, saj je največkrat njena prisotnost najmanj zaznana in ima hkrati tako s strani tistega, ki predaja sporočilo, tisti, ki ima moč, kot tistega, ki to sporočilo sprejema, največji vpliv. To poglavje je pomembno predvsem zato, ker se naloga nanaša na politične akterje, ki morajo za uspešno opravljanje svojega dela pokazati avtoriteto in moč.

Bakunin (2004) avtoriteto definira kot idealiziran izraz surove sile, kjer pa ni nujno, da je ta surova sila izvedena, ampak se izraža v obnašanju, gestah in signalih, ki spremljajo govor akterja. Avtoriteta mora biti podprta z močjo, kar se izraža v telesni predstavi in kot je že bilo povedano, imajo besede kot same zelo malo moči. Kar naredi besede in posledično tudi akterja močne, je dobra in močna predstava akterja (Goffman 1959, 135).

Oseba, ki ima moč ali vsaj to želi dokazati, kot pravi Calero (2005, 68), mora imeti direkten pogled, in kadar je očesni kontakt vzpostavljen, mora vsaj nekaj časa obstati,

saj lahko gledalca nenadni premiki zmedejo. Predvsem se je dobro izogniti pogledom navzdol ali navzgor, saj delujejo neiskreno. Kratek nasmeh je vedno koristen, a konstantno smejanje lahko razumemo kot neiskreno. Najpomembnejša je odprta drža telesa, kjer so roke odprte in vidne. Bolje je, da so naši gibi in tudi govorjenje počasnejši, da na trenutke obmolknemo, da ne hitimo (prav tam 2005, 92).

3 KATEGORIJE NEVERBALNE KOMUNIKACIJE

Predstavljenih bo nekaj kategorij, ki imajo vpliv na končno retorično sporočilo. Torej, če so spodaj predstavljeni elementi uporabljeni ob pravem času in na pravem mestu, ima govorec veliko večje možnosti za uspešno predajo sporočila. Kot je bilo že rečeno v Uvodu, ima pri predaji sporočila sama beseda zelo majhno vrednost – Mehrabian pravi, da samo 7 %. K izgovorjenemu spada 55 % (Birdwhistell je trdil 65 %) družbenega pomena, ki je rezultat telesnega in obraznega sporočila, ostalih 38 % pa izhaja iz parajezika, kamor spadajo ton, jakost, barva glasu (Putnam 2007).

3.1 KINEZIKA

Sistem znakov gibanja vključuje vedenje in obnašanje telesa, oči ter obraza. S svojim telesom na različne načine izražamo naša čustva, razpoloženje ter naklonjenost do sogovornika (Paladin 2011). To se odraža z izrazom na obrazu – ali se smejemo, so naša ramena sključena ali vzravnana, strmimo ali naš pogled bega itd. (Gamble and Gamble 2002). Zato je tudi Michael Argyle govoril, da komuniciramo s celotnim telesom, da se neverbalni znaki med seboj prepletajo in da jih je potrebno gledati skozi širšo sliko in hkrati skozi kontekst (Ule 2005, 204).

3.1.1 GESTIKA

Ljudje se premikajo instinktivno, zato lahko že glede na držo in gibanje že od daleč prepoznamo določeno osebo. Nekatera sporočila olajšajo interakcije med ljudmi, lahko pa jih z zavednimi ali nezavednimi tudi ovirajo. Ekman in Freisen (1969, 63) razlikujeta med več kategorijami neverbalnega obnašanja, ki opisujejo naše telesne znake. Emblemi so znaki, ki so zavestno poslani in je njihov pomen enostavno interpretirati (prikimamo ali odkimamo z glavo, kar pomeni da ali ne). Z ilustratorji zavestno in načrtno svoje govorno sporočilo podkrepimo, ko npr. nekemu povemo za

pot in to z roko tudi dodatno pokažemo. Ena izmed kategorij so tudi regulatorji, ki namerno vplivajo na to, kdo govori, kdaj in kako dolgo (če z glavo prikivamo med poslušanjem nekoga, ga s tem spodbujamo za nadaljnjo govorjenje, ali če se med poslušanjem še dodatno nagnemo naprej, saj nas govorjeno zanima). Z gibanjem telesa prav tako reflektiramo naše čustveno stanje. Če je človeški obraz prvotni indikator čustev, pa s »čustvenimi zasloni oz. izrazi« pokažemo intenzivnost teh čustev. Po navadi smo na te izraze manj pozorni oz. največkrat so to popolnoma nezavedni premiki (kljub nasmehu na obrazu in nervoznim premikanjem prstov). Kot zadnji pa so adatorji, ki jih je težko opisati in se prav tako kažejo nezavedno. To so tudi prvi znaki, ki jih prevzamemo v otroštvu, npr. s praskanjem po nosu, polaganjem roke okrog ust, vrtenjem las kažemo nervozo, negotovost, prikrivanje (Gamble in Gamble 2002).

Glede na obnašanje telesa ljudje največkrat sodijo in se odločajo, ali jim je posameznik všeč ali ne, ali izraža neko moč, samozavest, stabilnost. Zelo pomemben del gestike se nanaša na gibanje rok, saj so to geste, ki jih ljudje najpogosteje uporabljamo. Močnejša, kot so posameznikova čustva v trenutku govora, intenzivnejše so kretnje rok. Kadar se roke približajo in dotaknejo obraza (razen kadar nas kaj srbi) največkrat to predstavlja posameznikovo zaskrbljenost, dvom, sum ipd. in takrat so tudi premiki rok počasnejši in manj živahni (Calero 2005, 77).

3.1.2 MIMIKA OBRAZA

Čeprav obstaja ogromno različnih obraznih izrazov pa glede na raziskave vseeno obstajajo osnovni izrazi (sreča, strah, gnus, jeza, presenečenje, žalost), ki jih lahko prepoznamo povsod po svetu. Najpomembnejši kanal, preko katerega izražamo naše občutke, čustva in prepričanja, je naš obraz. In ravno pri političnih kandidatih je ta tudi najbolj na udaru, saj so kamere po navadi tja tudi najbolj fokusirane, kar lahko uporabimo kot skriti vir informacij (Rominićka 2008, 249). Izraz na obrazu nam pove več o osebi kot katerekoli besede.

Paul Ekman pravi, da večina ljudi zna nadzorovati svojo mimiko, saj je družbeno naučena preko določenih javnih pravil in se kulturno razlikuje, pa tudi, da je zelo veliko izrazov odraz več občutkov hkrati, kar pomeni, da jih je težje jasno prepoznati. Že kot dojenček se človek nauči prepoznavati obraze, kasneje razbirati prijetne in

neprijetne občutke ljudi okrog sebe. Obrazna mimika je ogledalo naših misli. Čeprav se proces učenja razbiranja izrazov začne že v otroštvu in se nadaljuje skozi celo življenje, pa veliko odraslih mimiki drugih ljudi ne posveča velike pozornosti (Calero 2005, 67).

Obrazna mimika se lahko zelo hitro spreminja, tako da opazovalec s prostim očesom spremembe niti ne more razbrati, lahko pa jo zazna. Raziskave so pokazale, da je izraz, ki se spremeni v dveh petinah sekunde, možno zaznati, ne pa tudi identificirati. Do tega lahko pride le, če ostane na obrazu vsaj pol sekunde ali več. Razni videoposnetki so pokazali, da se na obrazu pojavi mnogo izrazov, ki trajajo samo kakšno petino sekunde in jih ni možno zaznati drugače kot na počasnem posnetku. Ti »mikro izrazi« so navadno izraz prikritih čustev (Berryman in drugi 2006, 16).

Najpomembnejše pri opazovanju obraza so oči in to pravi tudi pregovor '*the eyes are the mirrors of the soul*'. Če smo na oči zelo pozorni, lahko opazimo, da se ob občutku lagodja ali ko nam je nekaj zelo všeč zenice vidno povečajo. Zelo pomembno je tudi zaporedje mežikanja, na kar so analitiki pri opazovanju političnih akterjev med drugim tudi zelo pozorni. V stresnejših situacijah se to zaporedje poveča, lahko se pojavi tudi ob prikrievanju ali laganju (Calero 2005, 69).

3.2 ZUNANJI VIDEZ

Sama oblačila, nakit in ostali dodatki ravno tako odražajo neko določeno sporočilo in vplivajo na vsaj začetne odnose z ljudmi. Z zunanjim videzom svetu podamo prvi vtis o sebi in ta lahko vodi tudi do takojšnje zavrnitve ali odobritve. Ljudje odreagirajo bolj pozitivno, če je oseba primerno oblečena in ravno obratno, če ni. Moški v oblekah in uniformah odražajo avtoriteto in moč, čeprav se zadnjih nekaj let kandidati dostikrat pred volitvami pojavljajo v preprostejših oblačilih, saj se s tem želijo približati ljudstvu in pokazati svojo »navadnost, preprostost, povprečnost«. In ne samo, da naša zunanja podoba vpliva na druge, vpliva tudi na naše počutje o sebi. Tudi same barve oblačil vplivajo na vtis. Pomeni določenih barv se med različnimi kulturami razlikujejo, npr. rumena v ZDA pomeni pazljivost ali strahopetnost, medtem ko na Kitajskem predstavlja premožnost, bogastvo (Gamble and Gamble 2002).

Fizična podoba ima zelo veliko vrednost pri ustvarjanju podobe politične moči. Zelo pomembna je tudi sama struktura obraza. Ljudje z bolj otroškim obrazom (velike oči, bolj okrogel obraz, debelejšje ustnice) oddajajo večjo toplino, iskrenost, podrejenost kot pa ljudje z bolj odraslim, zrelejšim obrazom (manjše oči, bolj kvadratna oblika čeljusti, debelejšje obrvi, tanjšje ustnice), medtem ko slednji izražajo večjo dominantnost, moč in zvitost (Keating in drugi 1999). Tudi Michael Foucault prepozna telo kot »objekt oblasti«. Mirjana Ule (2005) povzema njegovo misel, da je »telo postalo prizorišče političnega boja in osrednje mesto družbenega nadzorovanja«.

3.3 PARAJEZIK

Ko govorimo o parajeziku, govorimo o sporočilu, ki ga pošljemo s svojim glasom, torej na kakšen način izrečemo določene besede, ali nekaj resnično mislimo ali pa je izrečeno bolj v sarkastičnem smislu. Način, kako je izrečeno, lahko v tonu glasu razkriva naše notranje počutje, odnos, osebnost, kredibilnost in privlačnost sporočila. Med elemente parajezika sodijo volumen, ton, jakost, hitrost, povezanost besed, izgovarjava, oklevanje ter tudi tišina in vsak izmed njih delno vpliva na posameznikov vtis pri drugih. Ton glasu je lahko zelo visok ali nizek. Nižji ton glasu po navadi povezujemo z močjo, odraslostjo, samozavestjo, medtem ko lahko pri ljudeh z višjim tonom glasu prepoznamo nemoč, nervozo. Tudi glasno govorjenje izraža večjo moč podanega sporočila, lahko pa tudi agresijo. Ljudje, ki govorijo tiho, izražajo plahost, negotovost (Gamble in Gamble 2002).

Povprečno ljudje izrečemo okrog 150 besed na minuto. Če govor pospešimo, lahko pride do nerazumevanja, ali če govorimo prepočasi, lahko pride do dolgočasje ali pa vtisa neznanja. Je pa govorjenje, ki je rahlo upočasnjeno, zaznano kot bolj resno, medtem ko o lažjih temah govorimo hitreje. Ravno tako je treba biti pozoren na razločno izgovarjavo besed. Zelo pomembno pri podajanju sporočila je naglaševanje in artikuliranje besed. Z napačnim naglaševanjem besed lahko hitro zgubimo kredibilnost svojega sporočila. Zelo pomembna večšina pa je prav tako uporaba tišine med govorom. Kadar smo nervozni, največkrat tišino zapolnimo z nepomembnimi frazami ali mašili, kot so 'emm', 'pač' ali 'a ne'. S pravo mero premorov in tišine pa lahko ustvarimo sporočilo veliko bolj kredibilno in resnično ter močno (prav tam 2002). To je pri političnih akterjih pri podajanju izjav ali namer velikega pomena.

3.4 KONTAKTNI ZNAKI¹

Ko govorimo o kontaktnih znakih, se nanašamo na uporabo dotika v komunikaciji in na našo zaznavo ter uporabo samega prostora. Kako se posameznik počuti sam in v razmerju do sogovornika, se kaže tudi v prostoru in razdalji, in takrat govorimo o proksemiki. Z bližino in razdaljo sporočamo svojo željo po pogovoru, bližje, kot smo sogovorniku, večja je verjetnost, da nam pogovor oz. sogovorec ustreza. Glede na razdaljo lahko ugotovimo razmerje med sogovornikoma, večja, kot je razdalja, manj intimen je pogovor in manj blizu sta si sogovornika (Ule 2005). Osebni prostor je prostor, ki ga posameznik sam vzpostavi okrog sebe, in če je ta osebni prostor oviran, se lahko posameznik počuti neudobno in ima željo po obrambi le-tega, kar se pokaže v spremembi obnašanja, ki si ga z raznimi pregradami ali odmikom želi pridobiti nazaj (Argyle 1988).

Vrsto odnosa med sogovornikoma pa sporočajo tudi različni dotiki oz. njihova pogostost, ki so lahko intimne narave, lahko izražajo nadrejenost ali pa imajo popolnoma ritualno vlogo. Največkrat razkrijejo statusne razlike med posamezniki (Ule 2005, 217).

3.5 ČAS²

Kronemika se nanaša na neverbalni kanal časa, ki ga posameznik uporablja pri svojem komuniciranju. Vsak individuum lahko razume čas kot trajanje dogodkov, intervale med dogodki ali zaporedje dogodkov. Čas je zelo široko opredeljen in se nanaša na več področij, od tega, kako dolgo smo pripravljene čakati na nekoga, biti z nekom, do hitrosti govorjenja, dolžine govora in tudi kako dolgo smo ga pripravljene poslušati. Percepcija časa se tako kot med posamezniki razlikuje tudi med kulturami. Čas je lahko tudi statusni pokazatelj, saj lahko ljudje, ki v družbi uživajo večjo moč in vpliv, na primer zamudijo, medtem ko to navadnemu delavcu ni dovoljeno oz. je za to sankcioniran (Knapp in Hall 2002).

¹ Osebni prostor – proksemika.

² Kronemika

4 PRIMERJAVA UPORABE NEVERBALNE KOMUNIKACIJE MED AMERIŠKIMI IN SLOVENSKIMI POLITIČNIMI AKTERJI

Iz zgodovine najbolj znan primer neverbalne komunikacije izhaja iz dvoboja med ameriškima predsedniškima kandidata Richardom Nixonom in Johnom F. Kennedyjem. Tisti volivci, ki so gledali televizijsko soočenje, bi se odločili za Kennedyja, medtem ko je Nixon zmagal debato za tiste, ki so jo samo poslušali. Čeprav bi lahko rekli, da vizualni izgled ni ključnega pomena, je bil prav v tem primeru Kennedy v veliki prednosti, predvsem zaradi njegovega izgleda (Mlodinow 2012). Nixon je malo pred tem prišel iz bolnišnice in je v sivi obleki izgledal shujšano ter šibko, zelo se je potil in ves čas brisal z robcem. J. F. Kennedy pa je bil mlad, zdrav, v odlični formi, oblečen v črno obleko in naličen (Murtha 2012). Mnoge teoretike in raziskovalce takšna vrsta analiziranja skrbi in jo močno kritizirajo, saj na tak način celoten politični sistem temelji na zunanji podobi politikov (Druckman 2003).

4.1. PRIMER AMERIŠKE ANALIZE MED PREDSEDNIŠKIMA KANDIDATOMA OBAMA vs ROMNEY

Takšnih in drugačnih analiz neverbalne komunikacije med kandidata na ameriških predsedniških volitvah leta 2012 se na spletu kar tre, zato ni bilo težav z iskanjem, ampak z izbiro. Medtem ko so določene analize poglobljene in razčlenjene do minute natančno, spet druge dogodke opišejo še vedno natančno, a bolj posplošno.

Slika 4.1: Primer natančne analize debate



Vir: Grove (2012).

Pri takšnih analizah raziskovalci preučijo vsak gib – kako si podajo roke, kdo zavije z očmi, ko drugi govori, ali je premalo/preveč očesnega stika in še mnogo več (Thompson 2011).

Kot primer bo povzeta kratka analiza prvega soočenja iz oktobra 2012 med predsednikom Obama in senatorjem Romneyjem na Univerzi v Denverju v zvezni državi Kolorado.

Slika 4.2: Rokovanje obeh kandidatov



Vir: Bowers (2012).

Kot piše MarryAnn Murtha (2012) v svoji analizi, sta bila oba kandidata primerno oblečena v črni obleki, Obama je nosil preprosto modro kravato brez vzorca kot izraz preprostega človeka, medtem ko je Romney imel rdečo črtasto kravato, ki spominja na človeka na vodilnem položaju. Oba kandidata sta imela na obleki zapeto majhno priponko z ameriško zastavo, ki je bila pri Romneyju nekoliko večja in je na sredini vsebovala črno piko, kar je povzročilo kar nekaj zmede.

Strokovnjaki so bili prav tako pozorni na mežikanje. Mežikanje je eno izmed procesov, ki ga ne moremo oz. ga zelo težko nadzorujemo in izraža človekovo čustveno stanje (Wharton 2009, 31). Serup (2012) je v svoji analizi predstavil, da je v prvem soočenju Obama pomežiknil kar 1300-krat več kakor Romney. Povprečno je mežiknil 92-krat na minuto, medtem ko je normalno stanje med trideset- do petdesetkrat. Pri analizi oči sta pomembna tudi pogled in očesni stik, kjer Murtha (2012) citira star pregovor »the eyes are window to the soul« (oči so kot okno duše) in nadaljuje s kritiko Obame, ki je zelo veliko pogledoval proti tlom. Romney je imel s kamero in hkrati tudi gledalci več očesnega kontakta. Pri kratki analizi kinezike obeh

kandidatov je bilo na splošno Romneyjevo obnašanje bolj energično, medtem ko je bilo na drugi strani preveč kontrolirano.

Med političnimi akterji je eden izmed najpomembnejših elementov stisk roke, s katerim želijo izkazati dominanco (Slika 4.1.2). To je zelo lepo prikazano v dokumentarnem filmu *The Secrets of Body Language*, ki med drugim govori tudi o pomembnosti položaja roke med rokovanjem. Govori o tako imenovani »upper hand« poziciji, kot lahko vidimo na spodnji sliki.

Slika 4.3: J.F. Kennedy izkoristi prednostno pozicijo



Vir: Toastmasters International (2012).

Lahko pa to šibkejšo pozicijo preusmerijo v svoj prid, kot je to storil Obama na Sliki 4.1.2.

4.2 ANALIZA SLOVENSКИH POLITIČNIH AKTERJEV – PREDČASNE VOLITVE 2014

Ameriški mediji že vrsto let tako domače kot tuje politične akterje podrobno preučujejo, vse od obleke, gibov pa do mikro izrazov, kar med slovenskimi strokovnjaki in mediji ni bilo tako pogosto zaznati, če je sploh kaj bilo. Opaziti je bilo, da so temu področju pred in po letošnjih predčasnih parlamentarnih volitvah posvetili nekaj več časa, pred tem pa sta bila pomen in analiza neverbalne komunikacije le postranska tema, če je sploh bila prisotna.

Podrobnih analiz, kot jih lahko najdemo pred ameriškimi volitvami, je v Sloveniji veliko manj. Kratko in površno analizo kandidatov smo lahko zasledili v reviji *Reporter*, kjer Edvard Kadič in Andrej Mladenovič med drugim kritizirata javno podobo in delovanje na tem področju. Ko Mladenovič govori o zavedanju neverbalne komunikacije in javnega nastopanja politikov meni, da »to prepoznavajo kot nujno zlo, če želijo doseči določen cilj«. Meni tudi, da se to vrsto komunikacije podcenjuje (Kubelj 2014).

V vpogled vzamemo prvo soočenje med kandidati, ki je potekalo 19. 6. 2014 na programu POP TV in najprej usmerimo pozornost samo na njihova oblačila. Tako Janez Janša kot Miro Cerar sta nosila temno modro obleko, pod katero je J. Janša nosil svetlo modro srajco z enostavno vijolično kravato, na levem ovratniku pa po vzoru ameriških kandidatov priponko s slovensko zastavo. Temu vzorcu je sledil tudi Franc Bogovič, ki ima priponko pripeto na temni obleki, pod katero nosi belo srajco z rumeno kravato z drobnimi pikami. Karel Erjavec se je odločil za temno obleko s svetlo modro srajco in kravato v drugem odtenku modre. Miro Cerar je imel belo srajco v kombinaciji s temno modro kravato z belimi pikami. Zoran Jankovič je nadel temno obleko s temno vijolično kravato in belo srajco, medtem ko je Dejan Židan prišel v temno modri obleki in beli srajci, a brez kravate. Obe predstavnici ženskega spola, tako Alenka Bratušek kot Ljudmila Novak, sta prišli v krilu, kjer si je slednja izbrala črnega v kombinaciji z belim suknjičem. Nekdanja premierka pa je prišla v sivi barvi. Pester nabor barv lahko vidimo tudi na spodnji sliki.

Slika 4.4: Zunanja podoba predsednikov strank



Vir: 24ur.com (2014).

Če se ameriški kolegi odločajo za barve oblačil, predvsem kravat, glede na barvo, ki se nanaša na njihovo stranko ali ker sovпада z ameriško zastavo, pa med slovenskimi politikami temu ni ravno tako.

Andrej Mladenovič ocenjuje nastopa Alenke Bratušek ter Ljudmile Novak iz prvega soočenja predsedniških kandidatov kot neodločna. Njuna drža ni pokončna in odločna, kar lahko vidimo tudi pri Francu Bogoviču (Kubelj 2014).

4.2.1 ANALIZA SOOČENJA MED ALENKO BRATUŠEK IN MIROM CERARJEM

Zaradi velikega števila kandidatov se bomo osredotočili na analizo soočenja med Mirom Cerarjem in Alenko Bratušek 26. 6. 2014 na POP TV. Treba je poudariti, da je sama struktura soočenja drugačna kot tista, ki je bila predstavljena v ZDA, saj tukaj kandidata na vprašanja odgovarjata direktno voditeljici, nekajkrat se med sabo soočita tudi kandidata, a svojih misli in idej ne delita direktno z gledalci. Kot smo že zapisali v teoretičnem delu, je potrebno biti pri analizi poleg neverbalne komunikacije pozoren tudi na samo vsebino vprašanj.

Najprej se bomo pri sledeči analizi osredotočili na gibalne znake, držo telesa, gibanje in položaj glave ter oči in tudi na elemente parajezika, kamor sodijo hitrost govora, mašila, povezanost bese itd. Vsakega kandidata bomo posebej obravnavali skozi celotno soočenje, na koncu pa si ogledali tudi njuno izbiro oblek.

Začetek soočenja se začne s prikazom in analizo posnetkov Cerarjevih pogovorov z Janezom Janšo in Zoranom Jankovičem s skupinskega soočenja ter konfrontacijo Mira Cerarja z njimi. Po videnih posnetkih in Cerarjevih odgovorih si je A. Bratušek besedo priborila sama in je že pred in tudi med komentiranjem dlje časa gledala v liste pred sabo, komentar je namenila Miru Cerarju direktno, kar je nakazala tudi z roko, ter se ob koncu nekajkrat zazibala naprej in nazaj. Govora je bilo tudi o predlogu zakona, ki ga je v obravnavo dala ravno stranka Alenke Bratušek, v katerem je predsednica stranke nastopila agresivno, z ostrimi kretnjami rok, s tonom glasu, glasnejšimi in ostrejšimi poudarki med stavki. Nekoliko kasneje je želela Cerarja tudi prekiniti in je takoj, ko je imela možnost, spet začela z govorom v podobnem slogu.

Ob spremembi teme k prodaji Mercatorja se je večino časa opirala in nanašala na liste pred seboj, z njih tudi brala in kasneje še kar nekajkrat pogledovala vanje. Tudi med poslušanjem Cerarjevega komentarja je bil njen pogled usmerjen v dokumente na mizi. Na vprašanja novinark je odgovarjala svojevotjno in tudi med Cerarjevim govorom se je oglašala v ozadju. Kasneje je tudi sama postavljala vprašanja sebi in svojemu nasprotniku, ob tem pa se z glavo ves čas nagibala naprej. Med Cerarjevim odgovorom ponovno gleda v liste in jih poravnava. Nihanje telesa naprej in nazaj ter kretnje rok so ponovno ostre in ponavljajoče, ki jih podkrepi z večkratno iztegnjenim kazalcem, ki je, kot pravi Calero (2005, 115), razen če ne sprašujemo za smer, v katero moramo iti, bolj neprimeren kot pa na mestu.

Slika 4.5: Iztegnjen kazalec Alenke Bratušek



Vir: 24ur.com (2014).

Videli smo, da je Bratuškova skozi celotno soočenje večino časa s prsti oprta na mizo pred sabo, kadar pa jih odmakne, so zelo veliko v gibanju. Dosti pogleduje navzdol, kjer veliko pomembnost daje listom papirja na mizi pred seboj. Njeno pogledovanje navzdol lahko primerjamo z analizo Baracka Obame med soočenjem, ki je ravno tako pogosto pogledoval navzdol, kjer njegovo početje ocenjujejo kot mero strahu, prelaganja, pomanjkanje sodelovanja in nervozo (Serup 2012). Njena drža je rahlo sključena z glavo nagnjeno naprej. Večkrat med soočenjem skače v besedo tako voditeljici kot tudi Cerarju, kar ravno tako ne bi ocenila kot primerno.

Slika 4.6: Položaj obeh kandidatov – drža telesa



Vir: 24ur.com (2014).

Pri Cerarju lahko vidimo, če se vrnemo k začetku soočenja, da se je po videnih posnetkih, ki so jim sledila vprašanja s strani voditeljice in Alenke Bratušek o vsebini pogovora z Janšo, najprej odzval z nasmeškom. Po komentarju A. Bratušek in takoj po drugem ogledu posnetka je pri Cerarju bilo veliko več telesnega gibanja ter premikov rok in tudi hitrost govora je bila hitrejša. Vse skupaj se je odvijalo v burno debato, ki je bila tako kot Cerarjeva hitrost govora hitro umirjena, ne pa tudi gibanje telesa. Pri temi Mercator je odgovarjal mirno, z že ustaljenimi rahlimi premiki telesa in kretnjami rok. Večkrat na hitro tudi pogleda proti tlo. Ko je razlagal o zdravstveni blagajni, so bile roke ves čas v gibanju, hitrejši pa je bil tudi tempo njegovega govorjenja. Ob vprašanju o ministrih se nasmehne ter temo spremeni v drugo smer, ob tem pa je govor hiter, tako kot tudi gibanje telesa. Opaziti je bilo, da se je ob konkretnih vprašanjih nasmehnil, a točnega odgovora ni podal, če ga sploh je.

Na splošno Miro Cerar stoji ravno, med govorjenjem poskuša odgovarjati in gledati obe sogovornici, vendar mu pogled veliko uhaja predse in rahlo navzdol. Roke ima položene na mizi pred sabo, a so dosti v gibanju. Tudi celotno telo je v rahlem premikanju in obenem glava dostikrat niha. Cerarjeve pozicije in kretnje rok so v primerjavi z Alenko Bratušek mehkejšje. Njegove dlani so med razlaganjem največkrat obrnjene navzgor z iztegnjenimi prsti, kar po navadi, kot pravi Shally Hagen (2007), opazovalcu sporoča mirnost, zbranost in govorčevu obvladovanje situacije.

Slika 4.6: Cerarjeva odprta pozicija dlani



Vir: 24ur.com (2014).

Po navadi ljudje sporočilo nezavedno dopolnijo, kadar nekaj ponujajo, dajejo ali kažejo (Tierney 2007). Edvard Kadič je za *Delo* komentiral, da je Stranka Mira Cerarja vse vezala ravno na njegovo ime, da je »Cerar malo govoril o programu, malo se je zapletal,« ter da je največ pridobil ravno s tišino. Po Kadičevem mnenju je bil »prav zaradi tega prepoznan kot dobra izbira, češ, da bo služil«. Tudi Miro Kline meni, da je bil glavni atribut ravno njegova mirnost (Delo 2014).

Če smo se oprli na pogostost mežikanja pri ameriških kandidatih, sem to kategorijo analizirala tudi pri dotičnem soočenju. Pri opazovanju je bilo mežikanje pri Alenki Bratušek v mejah normale, medtem ko ga je bilo pri Miru Cerarju zaznati nekoliko več.

V primerjavi z ameriškiimi političnimi akterji, ki se med svojimi debatami večkrat nasmehnejo, so slovenski akterji resnejši in tudi konfrontacija med akterjema je pogostejša, kar je videti pri ogledu in analizi prvega soočenja med Barakom Obamo in Romneyejm iz leta 2012.

Pri sprejemanju in podajanju sporočila je neverbalna komunikacija zelo pomembna, kar smo skozi diplomsko nalogo na različne načine, tako s teorijo kot tudi analizo določenih političnih akterjev, tudi pokazali. Seveda je potrebno biti pri razbiranju neverbalnih znakov pozoren na pogoje, v katerih je sporočilo podano, ga povezati z

izrečenimi besedami, namenom osebe, ki komunicira, in posvetiti pozornost tudi osebi, ki to sporočilo prejme (Ekman in Friesen 1969).

5 SKLEP

Za posameznikovo mimiko obraza in geste je zaželeno, da so ekspresivne do neke mere, da so prsti pri kretnjah z rokami zaprti ter da roke in noge niso prekrizane. Med poslušanjem je zaželeno rahlo prikimavanje in rahel nagib glave med govorjenjem. Če želimo ustvariti pozitiven in močan vtis, mora biti telesna drža vzravnana in pokončna, vključno z glavo. Pomemben je tudi očesni stik s sogovornikom ali množico. To je nekaj izmed dejstev, na katere bi morali biti vsakodnevno pozorni vsi, ne le politični akterji. Pojem neverbalne komunikacije smo v uvodu in v nadaljevanju opredelili, šli skozi zgodovinski razvoj ter ga tudi na splošno kategorizirali. Nezavedno se z dotikanjem drugih, našim glasom in načinom oblačenja naučimo komunicirati in uporabljati telo skozi prostor in čas.

V nadaljevanju naloge smo s kompilacijsko metodo povzeli analizo prvega soočenja med ameriškima predsedniškima kandidatoma iz leta 2012, kamor sem dodala tudi nekaj samostojnega opazovanja. Analiza slovenskih kandidatov je bila narejena na podlagi lastnega ogleda posnetkov soočenj in strukturirana glede na teoretične aspekte in kategorije neverbalne komunikacije.

Teza, ki je bila zastavljena na začetku, da ima neverbalna komunikacija političnih akterjev ključno vlogo pri ustvarjanju mnenja volivk in volivcev, bi lahko bila prepoznana kot potrjena. Do podobnega sklepa je prišel tudi Rosenberg s sodelavci (1986), in sicer da neverbalna komunikacija znatno vpliva na percepcijo posameznikov, kar so dokazovali s primeri eksperimentov, kjer so vprašani izbirali med kandidati samo glede na predvolilni letak. Prišli so do ugotovitve, da se kandidata fizična podoba projektira na njegove kvalitete in da lahko samo z eno sliko vplivamo na mnenje ljudi. Seveda se ljudje pozicionirajo najprej glede na lastne vrednote, informacije o tem, h kateri stranki pripada kandidat, vseeno pa pokažejo, da je kljub temu vpliv zunanje podobe zelo močan.

Kljub zelo obširni in splošni tematiki diplomske naloge je strnjeno in povzeto bistvo pomena neverbalne komunikacije, njen vpliv na opazovanje političnih akterjev ter močno vplivanje na ustvarjanje mnenja o njih samih in iskrenosti njihovih izjav.

Čeprav slovenski politiki pri zavedanju in uporabi tega segmenta pri javnem nastopanju še vedno zaostajajo za ameriškimi kolegi, pa se glede na več govora o dotični temi v medijih stvari le obračajo na boljše tudi na tem področju.

Teoretično podlago, ki smo jo zaradi širine in kompleksnosti teme na začetku bolj na splošno opredelili, bi lahko naredili veliko bolj natančno, če bi se poglobili samo v določeno kategorijo neverbalne komunikacije, kar bi ravno tako izboljšalo natančnost analiz tovrstnih soočenj. Tema kot taka je bila izbrana zgolj kot vpogled v področje raziskovanja neverbalne komunikacije in daje vrsto možnosti za podrobnejše raziskovanje.

6 LITERATURA

1. Argyle, Michael. 1988. *Bodily Communication*. New York: Methuen.
2. Bakunin, Mikhail A. 2004. *Marxism, Freedom And The State*. Johannesburg: Zabalaza Books.
3. Berryman Julia, Elizabeth Ockleford, Kevin Howlls, David Hargreaves in Diane Wildbur. 2006. *Psychology and You*. Oxford: BPS Blackwell.
4. Birdwhistell, Ray L. 1970. *Kinesic and Context. Essays on Body-Motion Communication*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
5. Bowers, Becky. 2012. *Fact-checking the Denver presidential debate*. Dostopno prek: <http://www.politifact.com/georgia/article/2012/oct/04/fact-checking-denver-presidential-debate/> (28. avgust 2014).
6. Calero, Henry H. 2005. *The Power of Nonverbal Communication. How You Act Is More Important Than What You Say*. Los Angeles: Silver Lake Publishing.
7. Cottam, Martha. L., Beth Deitz-Uhler, Elena Mastors in Thomas Prestom. 2004. *Introduction to Political Psychology*. New York: Psychology Press.
8. Darwin, Charles. 1998. *The Expression of the Emotions in Mna and Animals*. New York: Oxford University Press.
9. Delo. 2014. "Slovenecm bližji Drnovškov pristop kot kalimerstvo", 17. junij. Dostopno prek: <http://www.delo.si/novice/volitve/slovenecm-blizji-drnovskov-pristop-kot-kalimerovstvo.html>.

10. Demir, Muge. 2011. *Using Nonverbal Communication in Politics*. Canadian Social Science. Dostopno prek: <http://www.cscanada.net/index.php/css/article/view/File/J.css.1923669720110705.199/2001> (25. julij 2014).
11. Druckman, James N. 2003. *The Power of Television Images: The First Kennedy-Nixon Debate Revisited*. University of Minnesota. Dostopno prek: <http://faculty.wcas.northwestern.edu/~jnd260/pub/Druckman%20JOP%202003.pdf> (21. avgust 2014).
12. Ekman, Paul. 2001. *Telling lies: clues to deceit in the marketplace, marriage, and politics*. 3th edition. New York: W.W. Norton.
13. --- in Wallance V. Friesen. 1969. *The Repertoire of Nonverbal Behaviour: Categories, Origins, Usage, and Coding*. San Francisco: University of California.
14. Gamble, Michael in Teri K. Gamble. 2002. *Communication Works*. Boston: McGraw-Hill College.
15. Gilbert, Daniel, Susan Fiske in Lindzey Gardner. 1998. *The Handbook of Social Psychology*. Fourth Edition. New York: Oxford University Press.
16. Goffman, Erving. 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*. New York: Doubleday.
17. Grove, Lloyd. 2012. *Body Language Expert: Romney 'Hyperactive,' Obama 'Measured' in Debate*. Dostopno prek: <http://www.thedailybeast.com/articles/2012/10/04/body-language-expert-romney-hyperactive-obama-measured-in-debate.html> (5. avgust 2014).
18. Hecht, Marvin. in Nalini Ambady. 1999. *Nonverbal Communication and Psychology: Past and Future*. The New Jersey Journal of Communication. Dostopno prek: <http://ambadylab.stanford.edu/pubs/1999Hecht.pdf> (15. avgust 2014).
19. Hagen, Shelly. 2011. *The Everything Body Language Book*. Massachusetts: Adams media.

20. Ivanko, Štefan. 2007. *Raziskovanje in pisanje del: metodologija in tehnologija raziskovanja in pisanja strokovnih in znanstvenih del*. Kamnik: Cubus image.
21. Keating, Caroline F., David Randall in Timothy Kendrick. 1999. Presidential Physiognomies; Altered Images, Altered Perceptions. *Political Psychology* 20 (3): 593–610.
22. Kendon, Adam, Thomas A. Sebeok in Jean Umiker-Sebeok. 1981. *Nonverbal Communication, Interaction, and Gesture: Selections from SEMIOTICA*. Hague: Mouton Publishers.
23. Knapp, Mark L. in Judith A. Hall. 2002. *Nonverbal Communication in Human Interaction*. Wadsworth. Boston: Cengage Learning.
24. Kubelj, Monika. 2014. Z mimiko do volilnih glasov. *Reporter*. 58–61. (23. junij).
25. Mlodinow, Leonard. 2012. A Facial Theory of Politics. *New York Times*, 21. april. Dostopno prek: <http://www.nytimes.com/2012/04/22/opinion/sunday/a-facial-theory-of-politics.html> (21. avgust 2014).
26. Murtha, MaryAnn. 2012. *The presidential debates – a matter of nonverbal communication*. Newstimes. Dostopno prek: <http://www.newstimes.com/opinion/article/MaryAnn-Murtha-The-presidential-debates-a-3925072.php> (15. junij 2014).
27. Paladin, Marija. 2011. *Neverbalna komunikacija. Dopolniti besede in biti prepričljiv*. Nova Gorica: Educa.
28. Pease, Alan. 2004. *Body Language – How to read others thoughts by their Gestures*. Australia: Pease International.
29. Romieniecka, Martha. 2008. *Nonverbal Cues in Politics: An Analysis of Gestural Signals Sent by American and European Politicians*. Poznan: School of English Adam Mickiewicz.

30. Rosenberg, Shawn. Lisa Bohan, Patrick McCafferty in Kevin Harris. 1986. The Image and the Vote: The Effect of Candidate Presentation on Voter Preference. *American Journal of Political Science* 30 (1): 108 – 127. Dostopno prek: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2111296?uid=2&uid=2134&uid=3&uid=362955711&uid=362955721&uid=3739008&uid=60&uid=2&uid=70&uid=3&uid=362955711&uid=63&uid=60&sid=21104607234733> (25. julij 2014).
31. Schefflen, Albert E. 1972. *Body Language and Social Order communication as behavioral control*. Englewood Cliffs: Hemel Hempstead.
32. Thompson, Jeff. 2011. *Semiotics and Nonverbal Communication*. Semionaut. Dostopno prek: <http://www.semionaut.net/semiotics-nonverbal-communication-introduction> (26. julij 2014).
33. Tierney, John. 2007. *The Language of the Hands*. The New York Times. Dostopno prek: http://www.emory.edu/LIVING_LINKS/LL_2009/hands.html (10. julij 2014).
34. Toastmasters International. 2012. *The power is in your hands*. Dostopno prek: http://westsidetoastmasters.com/resources/book_of_body_language/chap2.html (26. julij 2014).
35. Ule, Mirjana. 2005. *Psihologija komuniciranja*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
36. Wharton, Tim. 2009. *Pragmatics And Non-verbal Communication*. Cambridge University Press. Cambridge. Dostopno prek: https://www.academia.edu/2314247/Review_of_Pragmatics_and_Non-verbal_Communication_by_Tim_Wharton (6. avgust 2014).
37. Youtube. 2012. *First Presidential Debate: Obama vs. Romney*. Dostopno prek: <https://www.youtube.com/watch?v=aYKKsRxhcro> (8. avgust 2014).

38. 24ur. 2014a. *Ne more biti Slovenija Edina država na svetu, kjer bi predsednik vlado vodil iz zapora*. Dostopno prek: <http://www.24ur.com/novice/volitve/prvo-veliko-soocenje-dan-pred-odhodom-v-zapor-gost-tudi-jansa.html> (10. avgust 2014).

39. --- 2014b. *Soočenje Alenke Bratušek in Mira Cerarja*. Dostopno prek: http://24ur.com/bin/video.php?media_id=61455986§ion_id=345&article_id=4012086 (11. avgust 2014).