

*Katarina Horvat<sup>19</sup>**Julia Perić<sup>20</sup>**Marija Završki<sup>21</sup>*

## JEZIK MOĆI U NEVERBALNOJ KOMUNIKACIJI

Pregledni rad

<https://doi.org/10.59014/RCSZ5190>

### Sažetak

Ljudska bića komuniciraju na različite načine, a kada je riječ o interpersonalnom (međuljudskom odnosu), istraživanja pokazuju da je neverbalna razina komunikacije glavna dimenzija percepcije dojma komunikacijske poruke. Ljudi će prije uočiti neverbalne signale i njima će dati određeno značenje ovisno o društvenoj situaciji, ranije uspostavljenim hijerarhijskim ili drugim odnosima između osoba.

Budući da se ljudski odnosi na interpersonalnoj razini komunikacije često ogledaju kroz poziciju moći, odnosno dominacije i submisivnosti, tim obilježjima karakteriziraju pripadaju određena ponašanja koja detektiramo kao agresivna ili dominantna te pasivna ili submisivna. Takva ponašanja usvajamo od uzora i modela kojima smo okruženi od najranije dobi, a neka će istraživanja potvrditi da su određene geste i ponašanja urođena. Iako neke geste vezane uz neverbalnu komunikaciju imaju različito značenje u pojedinim kulturama, istraživanja pokazuju da određene gestikulacije i facijalne ekspresije interpretiramo univerzalno, odnosno sva ljudska bića interpretiraju određena ponašanja (geste, mimiku) kao sugestiju određenih karakteristika u vezi s tim ponašanjem te tako uspostavljamo i kreiramo odnose. Ovim radom istražiti će se percepcija neverbalnih znakova uopćenih u čovjekovu ponašanju koji upućuju na moć i dominaciju, s polazištem da postoje neverbalni znakovi koji sugeriraju moć ili dominaciju koji se očituju kroz određene geste te čovjekovo kretanje u prostoru.

**Ključne riječi:** dominacija, govor tijela, interpersonalna komunikacija, moć, neverbalna komunikacija

19 HORKA komunikacije d.o.o., katarina.horvat@horka.hr

20 Ekonomski fakultet u Osijeku, Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku, julia.peric@efos.hr

21 Slavonska televizija d.o.o., zavrskim@gmail.com

## Uvod

Neverbalna komunikacija proučava tijelo kao sustav znakova koji imaju svoje značenje, ovisno o kontekstu u kojem se odvija komunikacijski proces. Ljudsko tijelo šalje određene poruke o percepciji situacije u kojoj se nalazi, a koje se manifestiraju kroz ponašanje. Ponašanje je rezultat emocionalnog stanja i taj proces objektivizacije unutarnjeg stanja kroz tjelesno iskazivanje univerzalan je za sva ljudska bića, a do tih zaključaka došli su pioniri istraživanja u području neverbalne komunikacije kao što su Morris, Birdwhistell i Friesen. Neverbalna komunikacija je područje znanosti koje se značajno počinje razvijati 60-ih godina prošlog stoljeća naovamo, a brojnim je istraživanjima u fokusu upravo interpretacija različitih signala, odnosno pokreta koje čovjek koristi radi uspostavljanja dinamike odnosa. Ponašanje kao takvo skup je podsvjesnih i svjesnih poruka koje se oslikavaju kroz interakciju međuljudskog odnosa; a svim se ponašanjima pripisuje određeni društveni i socijalni kontekst kako bi se moglo odrediti značenje tih neverbalnih signala.

Ljudi grade hijerarhijske odnose prema uspostavljenim mentalnim kategorijama kojima pripisuju određeni rang; a te su mentalne reprezentacije utemeljene na odnosu između tijela i vanjskih čimbenika. Kako bismo mogli uspostaviti odnose, temeljimo ih kroz linearne kategorije, a odnos između njih je hijerarhijski (Schubert, 2020). U tom odnosu se uglavnom ogledamo kroz pozicije odnosa moći i nemoći, odnosno dominacije i submisivnosti. Kontekstualna značajka interpersonalne komunikacije ključan je preduvjet za interpretaciju određenih ponašanja. Ovaj rad upućuje na karakteristike neverbalne komunikacije koja se odnose na ponašanja koja sugeriraju moć ili dominaciju, a oslikavaju kroz polaritet dominantan – submisivan. Istovremeno, neodvojiva su od interpretacije kroz hijerarhijsku strukturu interpersonalnih odnosa.

## Razvoj proučavanja neverbalne komunikacije

Emocionalna stanja uvijek se prenose kroz ponašanja ljudskog tijela, stoga je nemoguće ne interpretirati tuđa emocionalna stanja u svakodnevnoj interakciji (Ekman, 2007). Čovjek je oduvijek komunicirao tijelom; gestama, mimikom, ekspresijom i prostorom u kojemu djeluje, stoga ne

čudi i da je neverbalna komunikacija područje koje se proučava tisućljećima, iako je tek u 20. stoljeću krenulo aktivno znanstveno proučavanje neverbalne komunikacije. Zajednički okvir teoretičarima u proučavanju neverbalne komunikacije jest tumačenje signala koje čovjek šalje određenim ponašanjem te koja je njihova uloga u komunikacijskom procesu. Postoje i raniji doprinosi čak i u antičkoj Grčkoj i Rimu; Kvintilijanovo djelo *Institutio Oratoria* donosi važne podatke o gestama (Knapp i Hall, 2010). Prvi je akademski rad o toj temi objavljen u 17. stoljeću, a sve do 20. stoljeća ovo područje istraživanja nije bilo u fokusu, iako su njegove osnovne postavke ostale nepromijenjene. U modernoj znanosti su sociolozi, antropolozi i drugi autori proučavali povezanost geste i osjećaja (Boyes, 2009). Jedno od najutjecajnijih djela, na koje se referiraju brojni suvremeni autori, Darwinovo *Izražavanje emocija kod čovjeka i životinja* datira iz 1872. godine, dok se *Tjelesna građa i karakter* E. Krethschmera, *Varijacije u ljudskoj tjelesnoj građi* W.H. Sheldona te *Geste i okolina* D. Efrona smatraju najznačajnijim djelima prve polovice 20. stoljeća (Knapp i Hall, 2010). Birdwhistellov *Uvod u kineziku* iz 1952. i Hallov *Nijemi govor* iz 1959. postavili su nove nazive pokretima (kinezika) i korištenju prostora (proksemika). Iako su geste proučavane kao dio ponašanja određenih dijelova ljudskog tijela, tek je Desmond Morris definirao gestu kao „svaku radnju koja odašilje vizualni signal promatraču i prenosi neki djelić informacije“ (Borg, 2009). Postoji još niz teoretičara koji su od 50-ih godina prošlog stoljeća pridonijeli značajno razvoju proučavanja neverbalne komunikacije, a istaknut ćemo razdoblje koje je započelo plodnim 70-im godinama kada su značajne tragove ostavili Friesen, Ellsworth, Ekman i Mehrabian (Knapp i Hall, 2010). Pitanje moći u međuljudskim odnosima kroz prizmu neverbalne komunikacije u području neverbalne komunikacije posebno nailazi na interes kroz feminističku teoriju koja uokviruje ove teme u odnos muško – žensko. Dominantna ponašanja i njihove karakteristike te razlike između muškaraca i žena popularna su tema istraživanja od 80-ih godina.

## Područje istraživanja neverbalne komunikacije

Iako razvoj osobnih i profesionalnih odnosa ovisi o našoj sposobnosti komuniciranja, često zaboravljamo da su upravo neverbalni znakovi puno glasniji i upečatljiviji od verbalne komunikacije. Neverbalna razina

komunikacije dominantna je razina prenošenja poruke u interpersonalnom odnosu. Istraživanje koje je sedamdesetih godina prošlog stoljeća proveo A. Mehrabian pokazalo je da je više od 90% značenja u interpersonalnoj komunikaciji proizlazi iz neverbalne komunikacije pri čemu se neverbalna komunikacija dijeli na glasovni dio (paragovorne značajke) i na govor tijela (Borg, 2009; Boyes, 2009; Pease, 2002). Značenje poruke u komunikaciji kroz interpersonalnu razinu interpretiramo u sljedećem odnosu: 55% kroz govor tijela, 38% značenja proizlazi iz govora, odnosno načina na koji se izgovaraju riječi, a 7% značenja dolazi iz samih riječi (Navarro, 2008; Leinert Novosel, 2015).

Neverbalna komunikacija je neodvojiva od cjelokupnog komunikacijskog procesa, a podrazumijeva sve ono što nije rečeno sadržajem: odjeću, držanje tijela, izražaj lica, pogled, pokrete šake, ruku i nogu, tjelesnu napetost, prostornu razdaljinu, dodir, glas (ton, brzinu, modulaciju) (Borg, 2009,14). Knapp i Hall (2010) smatraju da je to komunikacija koja se ostvaruje nekim drugim sredstvima mimo riječi.

Leinert Novosel (2015) smatra da se neverbalnim ponašanjem prati verbalni govor, izražava značenje odnosa, stavova, emocija i poruka te upućuje na koji način treba uzeti u obzir ono što se priopćuje verbalnim putem. Knapp i Hall (2010,7) navode kako se u svim istraživanjima neverbalne komunikacije potrebno usredotočiti na tri primarne jedinice: „okolinske strukture i uvjete u kojima se komunikacija odigrava, fizičke karakteristike samih pojedinaca koji komuniciraju i različita ponašanja koja ti pojedinci manifestiraju.“ Neverbalna komunikacija je važan dio međuljudske komunikacije jer su neke od njenih glavnih funkcija: izražavanje emocija, izražavanje odnosa prema drugima (jedna od kategorija istraživanja je i odnos dominacija/submisivnost), predstavljanje sebe drugima te praćenje govora radi reguliranja slijeda govorenja ili reakcije (Argyle, 1988, prema Knapp, Hall, 2010).

Elementi koje istražujemo ovim radom dijelom se odnose na kineziku, odnosno proučavanje pokreta udova tijela. Kinezika se dijeli na pet područja: ilustratori, simboli, pokazivači afekta, adaptori i regulatori (Borg, 2009), a u iskazivanju odnosa moći koriste se sve navedene kategorije. Navedene kinezičke kategorije razlikuju se po načinu oblikovanja neverbalnog znaka i kontekstu u kojemu se odvijaju, a povezane su s emocionalnim stanjem pojedinca. Leinert Novosel (2015) izostavlja simbole kao gestovne

znakove, dok uključuje ostale 4 kategorije. S njom se slaže i Driver (2012) koja geste smatra puntuacijama koje činimo u govoru, odnosno one daju interpretativni kontekst sadržaju kojega prenosimo. Geste mogu imati različita značenja u kulturama, kao što su: pljesak, kimanje glavom gore dolje-lijevo desno, pokazivanje kažiprstom, društveni osmijeh, itd., o čemu pišu Kirsch (1979) i Borg (2009). Gesta ne postoji sama za sebe kao znak, ona je uvijek u odnosu s drugim elementima komunikacije (Kirsch, 1979). Pansini (1990) navodi da je gesta jedan od komplementarnih jezika zajedničkog univerzalnog prostornog jezika. Proučavajući govor tijela moguće je čitati emocionalna stanja ili uspostaviti dinamiku u odnosu, stoga istražujemo elemente moći kroz dimenziju neverbalne komunikacije u interpersonalnom odnosu.

### **Istraživanje elemenata moći kroz neverbalnu komunikaciju u interpersonalnom odnosu**

Kvalitativna metodologija kojom se koristimo u ovom radu je pregled literature koja proučava ljudske odnose moći kroz neverbalnu komunikaciju. U analizu i interpretaciju neverbalne komunikacije, općenito govoreći, uključujemo geste, pokrete tijela (udova, ruku, glave, stopala i nogu), držanje tijela, nabiranje čela i nagnjanje glave, povijanje ramena te pokrete očiju (usmjeravanje i trajanje pogleda, treptanje i širenje zjenica (Knapp, Hall, 2010).

Nemoguće je zamisliti svijet i sustav ljudskih odnosa bez odnosa moći koji se najčešće ogledaju kroz interpersonalne odnose, stoga ćemo istražiti ponašanja, odnosno neverbalne činove kojima pripisujemo attribute „dominantan“, „jak“, „moćan“, „višeg statusa“ itd. Prema Schubertu (2020), mentalne reprezentacije percepcije fizičkih elemenata druge osobe (kao što su veličina, zrelost, mišićavost, visina, glasnoća i neku drugi znakovi), djeluju kao mentalni prečac i osobu svrstavaju u neku od tih kategorija. Dunbar (2015) navodi da se dominacija i moć komuniciraju kroz: a) kinetički pokret (facijalnu ekspresiju, geste, držanje tijela i pokret; b) kroz pristup većem osobnom prostoru i višem statusnom teritoriju; c) kroz korištenje haptičkih pokreta, posebice kroz iniciranje dodira i ne-recipročno dodirivanje druge osobe; d) glasovnim značajkama kao što su glasnoća,

prekidanje druge osobe u govoru, korištenje pauze, e) kroz vizualne elemente kao što su odjeća i drugi znakovi koji komuniciraju status.

Autori Knapp i Hall (2010) pišu o složenosti pojma moć, dominantnost i status, a koji se odnose na slojevitost društvenih interakcija i odnosa. Primjerice, vođa može imati status, ali ne i moć, a druga osoba može imati moć (u društvenoj situaciji ili skupini u kojoj se nalazi zbog svoje razine stručnosti može imati značajan utjecaj), ali ne i status. Dominantnost se može promatrati i kao osobina ličnosti, a i u interpretaciji pojma neki istraživači tvrde da je svaki agresivan čin dominantan, dok je za druge dominantno ponašanje popraćeno jasnim podčinjavanjem druge osobe (Knapp, Hall, 2010).

Morris (1979) opisuje pokazivanje statusa kao demonstriranje određenog nivoa dominacije (nadmoći nad drugima), a koja je u današnjem modernom društvu sve suptilnija i prepredenija radnja; posebice jer je mnogo karakteristika višeg statusa/položaja društveno konstruirano ili subjektivno; odnosno zasnivaju se isključivo na onome što te same osobe odaberu kao elemente *visokog nivoa*.

Izazov u komunikacijskom odnosu koji značajno narušava komunikacijski proces jest *odnosna razina* poruke. Jedan od komunikacijskih ciljeva na razini *odnosne razine* poruke, kako navodi Schulz von Thunn (2006) opisujući komunikacijski kvadrat, je povezati se sa sugovornikom; to jest, stvoriti odnos u kojemu se sugovornik osjeća prihvaćenim ili odbačenim. Thunnov model komunikacijskog kvadrata ističe da postoji 4 grupe problema koje proces međuljudske komunikacije rasvjetljuju s 4 strane (*Slika 1.*).



*Slika 1. Komunikacijski kvadrat F. Schulz von Thunna (2006)*

U odnosu dominantan-submisivan, potonji sugovornik se osjeća odbačenim jer nije na istoj percipiranoj razini odnosa, odnosno njegov je prostor za djelovanje smanjen, njegove vrijednosti ili utjecaj nisu prepoznati. Postoje čimbenici koji proizlaze iz komunikacijskih načela, a koji djeluju na povećanje utjecaja komunikatora, kao što je visoki status (titule, položaj, važnost radnog mjesta ili funkcija). Također, toj percipiranoj razini pridodaje i činjenica da više vjerujemo osobama koje dobro izgledaju, nose uniformu, koji su uspješni, privlačni, te onima koji su slični nama i ljudima iz vlastite grupe (Leinert Novosel, 2015). Odnos moći u interpersonalnom odnosu ne možemo izbjeći zato što imamo iskonski nagon za očuvanjem svoga bića i svoga teritorija, stoga je naše tijelo *kodirano* kako se ponašati u određenim društvenim situacijama i na toj razini prepoznaje potencijalne opasnosti (Morris, 1979).

### **Klaster znakova kao preduvjet za određivanje značenja neverbalnih signala**

Ljudsko tijelo treba promatrati kao sustav znakova, odnosno kao cjelinu sastavljenu od dijelova koji imaju svoje značenje. U interpretaciji tih znakova ne treba donijeti zaključak o tome što osoba osjeća ili u kojem se emocionalnom stanju nalazi promatrajući samo jedan signal ili ponašanje/pokret. Kongruentnost znakova tijela je sustavan pristup promatranju i

interpretaciji ljudskog ponašanja koje se odigrava u nekoj određenoj društvenoj situaciji (Leinert Novosel, 2015). Za potrebe ovog rada izdvojeni su dijelovi ljudskog tijela i kretnje za koje su ranija istraživanja potvrdila da simboliziraju moć ili dominaciju – no, to nipošto ne treba shvatiti kao pravilo koje vrijedi u svakom primijenjenom promatranom slučaju; jer svaka kretnja i signal dobivaju značenje tek onda kada upoznamo kontekst. U interpretaciji ljudskog ponašanja koje simbolizira moć (a posebice detektirajući određene geste ili facijalne ekspresije), treba imati u vidu i pojam *metasignal*, odnosno „znak koji mijenja značenje svih ostalih radnji koje se pri tome vrše“ (Morris, 1979, 272). To znači da će nam možda jedan signal biti dominantan kada promatramo ljudsko tijelo, a neki manji će dati drugo značenje; npr. osobe izgledaju kao da su u napadu (tuku se), ali ako pogledamo njihova lica, vidimo smiješak – taj smiješak je *metasignal* koji mijenja značenje samog čina tuče; jer oni mogu simulirati tučnjavu kroz tjelesne pokrete, no njihova lica odaju stvarno značenje odnosa. Stoga je važno ljudsko tijelo promatrati kao cjelinu znakova u određenom kontekstu u kojemu se ponašanje događa. *Slika 2* prikazuje područja tijela koja interpretiramo i zasebno i kao cjeloviti sustav znakova u kongruentnoj interpretaciji, odnosno kao klaster znakova.





*Slika 2. Ljudsko tijelo kao skup (klaster) znakova.  
Izvor: izrada autora*

## **Signali moći ili superiornosti u neverbalnoj komunikaciji**

Signali moći su kategorija kojoj treba pristupiti oprezno, vodeći računa da se u interpretaciji uzme u obzir kontekst u kojemu se čin izvodi. Mehrabian (1971) u kontekstu analize moći i dominacije navodi da je riječ o metafori u korištenju ovih izraza, jer takva ponašanja zapravo upućuju na pitanje društvenog statusa.

Analiza neverbalne komunikacije se često provlači kroz dvije dimenzije; zbližavanje (horizontalna dimenzija komunikacije) ili dominaciju (vertikalna dimenzija komunikacije). Primjerice, kada je osobi stalo da pokaže svoju snagu i vrijednost, govorimo o vertikalnoj dimenziji komunikacije (Bales, 1970, prema Leinert Novosel, 2015). Pojedini autori čak smatraju da je većina muškaraca motivirana vertikalno, a da su žene motivirane horizontalno, odnosno da teže zbližavanju, a ne pokazivanju nadmoći (Gray, 1996, Tannen, 1998, Wood, 2001, prema Leinert Novosel, 2015).

Odnosno, žene češće komuniciraju s niže statusne pozicije, sklone su prepoznavanju neverbalnog ponašanja kao povratne informacije na vlastito ponašanje, dok muškarci češće koriste neverbalne simbole karakteristične za viši status i skloniji su neverbalne akcije pripisati drugima. Da u interpersonalnom odnosu žene koriste manje dominantna ponašanja koja su posljedica socijalnih konstrukata mikroprocesa svakodnevne komunikacije, navode i autorice Davis i Weitz (1981). Primjerice, češće koriste osmijeh u socijalno neutralnim situacijama. Knapp i Hall (2010) navode niz istraživanja o odnosu muškarac – žena, a koja pokazuju rezultate u korist superiornosti muškaraca u neverbalnoj komunikaciji koja uključuje gledanje, skretanje pogleda, zauzimanje prostora i slično.

Prema Mehrabianu (1971), ponašanje osoba višeg statusa u prisustvu drugih ogleda se kroz asimetrične pozicije trupa i udova, na primjer prekršene noge, ruke u asimetričnom položaju, nagnut trup. Općenito zaključujući, riječ je ponašanjima koja procjenjujemo kao opuštena, a u zapadnoj je kulturi češće „opušteno“ ponašanje uočeno kod muškaraca nego kod žena.

Leinert Novosel (2015) dodaje da se potreba za dominacijom pokazuje zauzimanjem većeg prostora, dodirivanjem bez dopuštenja, većom slobodom kretanja, ozbiljnim izrazom lica, gledanjem „odozgo“, dominacijom govorne scene, sporijim govorom, dubljim glasom, prekidanjem izlaganja drugih, i općenito iniciranjem početka i završetka interakcije

U sljedećem dijelu razmotrit ćemo signale moći koji su dio neverbalne ljudske komunikacije, a odnose se na: facijalne ekspresije, duljinu pogleda, kretanje i položaje ruku, dlanova i nogu, položaj tijela (nagib) te na teritorijalnost.

## Facijalne ekspresije i duljina pogleda

Najviše neverbalnih poruka prenosi se izražajem lica, a sve kulture svijeta prepoznaju 6 univerzalnih ljudskih emocija: sreću/radost, tugu, iznenađenje, gnušanje/gađenje, strah, ljutnju/srdžba (Driver, 2012; Knapp, Hall, 2010; Ekman, 2007; Borg, 2009; Boyes, 2002). Sredinom 19. stoljeća Darwin je u *Izražavanju emocija i čovjeka i životinja* postavio temelje interesa za facijalne ekspresije (Knapp, Hall, 2010). Dalje su područje istraživanja facijalnih ekspresija razvijali P. Ekman, W.Friesen i C. Izard, a većina suvremenih istraživanja bazira svoje spoznaje upravo na njihovim

spoznajama. Izard je istraživala ekspresije novorođenčadi, a Ekman i Friesen su razvili sustav pod nazivom Facial Action Coding System (FACS) koji kategorizira dijelove lica, odnosno mišiće koji su uključeni u određenu ekspresiju (Knapp, Hall, 2010). Upravo se ovaj sustav koristi i u suvremenim istraživanjima o facijalnim ekspresijama. Sociološka dimenzija znakovitosti facijalnih ekspresija tema je mnogih istraživanja, a jedno od njih, koje se odnosi na pozicije moći, pokazalo je da su muškarci imali više pozitivnih (facijalnih) reakcija na slušanje zapovijedi od muškarca nego od žene (Butlerova i Geisova, 1990 prema Knapp i Hall, 2010).

## Pogled

Uzajamno pogledavanje uglavnom pokazuje prirodu odnosa između dva sugovornika u komunikacijskom procesu. Pogled je komunikacijski kanal koji otkriva mnogo informacija: svidanje, interes, manjak pozornosti, sram, otvorenost i slično. Autoritativan govornik koristi više općeg kontakta s publikom i gleda sve uključene u interakciju (Boyes, 2009). Prema istoj autorici, moćni ljudi znatno više od ostalih gledaju druge ljude dok govore.

Kontakt očima pomaže utemeljenju pozitivne interakcije, no dužina kontakta očima može utvrditi pozicije u tom odnosu. Borg (2009) navodi da je u odnosu dominantan – podređen uočeno da dominantna osoba više vremena posvećuje gledanju u sugovornika dok govori nego dok sluša. Istraživanje koje je proveo Kalma 1992. godine pokazuje da vođa u grupi od 3 muška člana kontrolira tijekom razgovora tako da na kraju svoje izjave usmjerava dugotrajni pogled prema nekome, kao da poziva tu osobu da preuzme ulogu/nastavi razgovor. Odnosno, vođe ne zadržavaju ulogu govornika, nego određuju kada će i tko preuzeti tu ulogu (Kalma, 1992 prema Knapp i Hall, 2010).

Omjer vizualne dominantnosti, odnosno količine gledanja u drugu osobu dok govorimo i slušamo, pokazuje da ljudi višega statusa ili dominantnosti pokazuju podjednaku količinu gledanja dok govore i slušaju, dok ljudi *nižega statusa* mnogo više gledaju dok slušaju nego dok govore (Knapp i Hall, 2010). Možda je moguće izvući zaključak da je mala količina pogledavanja osobe višega statusa povezana s manjom potrebom nadziranja ponašanja druge osobe, kao što je možda veća potreba osobe nižeg statusa

da promatra osobu nasuprot njoj. Neki istraživači (Exline, Ellyson i Long, 1975; Ellyson, Dovidio i Fehr, 1981, prema Knapp i Hall, 2010) su uočili da je relativna moć ili jakost pojedinca dodijeljena više onim pojedincima koji su pogledavali više za vrijeme govorenja nego onima koji su pogledavali više tijekom slušanja. Morris (1979, 187) te znakove superiornosti pripisuje kategoriji uvredljivih znakova: „Najočigledniji primjer je zabacivanje glave, kombinirano s poluotvorenim očima, što je i stvorilo popularnu frazu ‘gleda me s visoka’“.

### **Korištenje udova: ruke, dlanovi, noge i stopala**

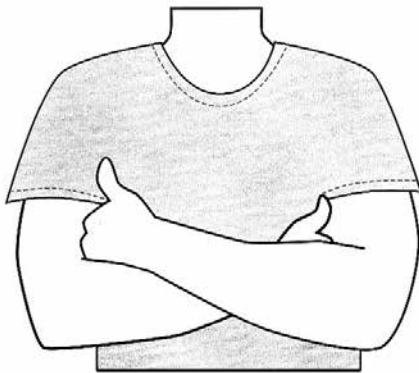
Iako je fokus u interpersonalnoj komunikaciji uglavnom na području lica, čovjek svoja emocionalna stanja znakovito pokazuje i kroz udove, odnosno ruke i noge, uključujući i kretanje dlanova i stopala; ranije smo spomenuli zajednički naziv – geste. „Geste su pokreti tijela (ili nekog njegova dijela) čija je zadaća prenijeti ideju, nakanu ili osjećaj“ navode Knapp i Hall (2010, 229). Geste koje spominjemo u ovom radu usmjerene su na interaktivnu dimenziju između govornika i sugovornika, za razliku od kategorija gesti koje su fokusirane na sadržaj govornikova monologa. Geste nam pomažu regulirati tijek interakcije, zamjenjuju govor ili ga slikovito pojačavaju.

Ruke u prekriženom položaju imaju moć stvaranja zaštitne barijere između ljudi i bliskije komunikacije (Borg, 2009). Iako će čovjeku bolje poslušiti predmet kao zaštita od bliskijeg kontakta, primjerice stol, govornica, itd., vlastiti prenosivi mehanizam su naše ruke koje nam služe kao barijera u trenucima nelagode/neslaganja/tjeskobe.

Ruke na potiljku mogu imati negativno interpretativno značenje jer mogu simbolizirati podcjenjivanje ili prijetnju osobi s kojom osoba komunicira (Leinert Novosel, 2015). Ruke iznad glave općenito predstavljaju znak samopouzdanja, moći, ali i agresije ako se u isto vrijeme odvija i neko drugo ponašanje koje upućuje na navedena stanja, npr: stisnute usnice, povišen ton glasa, samopouzdan osmijeh, usmjeren pogled, itd.

Ruke u džepovima mogu imati različite interpretacije i uglavnom se ova poza promatra kao nesigurna ili submisivna, no položaj palca simbolizira moć, individualnost i samopouzdanje ako se on nalazi s vanjske strane, odnosno nije sakriven u džepu (Driver, 2012). Palac koji se nalazi istaknut

od ostalih prstiju u pozi koju bismo inače ocijenili kao zatvoren govor tijela, daje drugi kontekst tom ponašanju. Pease (2002) tvrdi da se palčevima iskazuje nadmoć, pa čak i nasilnost, a takva je gesta uobičajena i među ljudima visokog statusa i prestiža. Još je jedna pozicija s podignutim palcem istaknuta kao pozicija moći – prekrižene ruke na prsima i podignut palac (*Slika 3*).



*Slika 3. Položaj prekriženih ruku s podignutim palčevima.  
Izvor: izrada autora*

Postoje određene geste rukama koje gledamo često u profesijama kao što je politika, obrazovanje ili visoki menadžment. Jedna od njih je spajanje prstiju ispred sebe (ruke postavljene u šiljak), što je znak samopouzdanja. Šiljak s rukama ispred osobe kombiniran s adekvatnim riječima i drugim gestama, stvara snažnu poruku o sigurnosti u sebe (Driver, 2012; Pease, 2002;). Prema istim autorima, ta gesta komunicira i moć, integritet i autoritet. Ova poza može biti i naučena, no dobar će komunikator prepoznati kada je ona prirodno ponašanje u okruženju, odnosno kada je usklađena s verbalnim i paragovornim značenjem, a kada je korištena kao znak za pojačavanje dojma. Najčešće u potonjoj situaciji osoba ostavlja dojam superiornosti.

Ruke u košarkaškom položaju, odnosno u položaju u kojemu izgleda kao da držite košarkašku loptu ispred sebe, znače predanost, čvrstinu i sigurnost (Driver, 2012). Ta poza koristi se često u političkim govorima

i drugim javnim nastupima gdje osoba simultano pokreće ruke kako bi pokazala sigurnost (Španjol Marković, 2008).

Prsti u položaju pištolja ispred lica jedan su od najagresivnijih znakova koje činimo rukama u neverbalnoj komunikaciji. Ova pozicija može djelovati previše nadmeno ili kontrolirajuće (Driver, 2012).

Morris (1979) ističe kako ruke i dlanovi mogu biti interpretirani i kao znakovi prijetnje. Prema autoru, podignuta ruka, zamah rukom ili zgrčena šaka predstavljaju *pokrete namjere* (radnje koje počnu ali se ne završe), zamahivanje rukom sa stisnutom šakom, trzanje rukom, gesta uvrtnja vratom ili davljenja te simbol podignutog kažiprsta predstavljaju *vakuum-ske geste* (radnje se vrše do kraja, ali bez kontakta s neprijateljem), a pokret usmjeren ka nekoj površini, a često i prema samom sebi predstavlja *preusmjerenu gestu* (napad je izvršen do kraja, ali ne s tijelom 'žrtve').

Dlan okrenut prema dolje u rukovanju moćna je gesta za negiranje ili neutraliziranje drugih (Driver, 2012; Pease, 2002). Osoba tako jasno želi dati do znanja da je dominantnija u odnosu na drugu osobu. Boyes (2009) dodaje da dominantnija osoba može povući drugu osobu prema sebi i dotaknuti njezin zglob ili lakat lijevom rukom (onom koja nije u rukovanju). Onaj tko pruža ruku drugome na većoj udaljenosti i u blizini onog drugog, dominantan je jer sebi povećava prostor, a drugome smanjuje (Leinert Novosel, 2015).

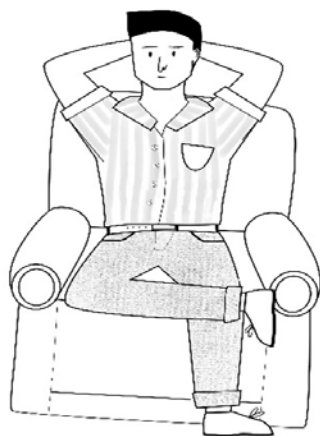
Tri najranjivija područja na ljudskom tijelu u neverbalnoj komunikaciji su udubina na vratu, pupak i intimni dijelovi (Driver, 2012; Navarro, 2008). Uopćeno je pravilo da kada osoba otvori sva tri dijela, izgleda pristupačno i samouvjereno. Ruke u položaju iza leđa su znak samopouzdanja jer otkrivaju najosjetljivije dijelove tijela (Driver, 2012; Pease, 2002).

Jedna od najlakše prepoznatljivih poza koja djeluje moćno i šalje poruku da je osoba spremna krenuti naprijed i signalizira samopouzdanje je držanje obje ruke na bokovima, tzv. „poza Supermana“ (Driver, 2012). Pease (2002) navodi kako ovu kretnju koriste osobe u nazočnosti svog osoblja ili drugih podčinjenih, ali ne i u nazočnosti svojih nadređenih. Dodaje i da muškarci često posežu za tom kretnjom u nazočnosti žena da bi pokazali dominantan stav. Isti stav osobe mogu interpretirati kao znak prijetnje ili srdžbe (Leinert Novosel, 2015). Navarro (2008) ponašanje s rukama na bokovima i palčevima koji gledaju otraga promatra kao način pokazivanja teritorijalne nadmoći i odašiljanja autoritarne slike (*Slika 4*).



*Slika 4. Položaj s rukama na bokovima.  
Izvor: izrada autora*

Osoba koja se osjeća superiornije kreće se slobodnije, širi ruke i noge u svim smjerovima; zapravo zauzima svoj prostor za djelovanje (više o teritorijalnosti bit će riječi kasnije). Jedna od znakovitih poza superiornosti koja uključuje i ruke i noge, ali i zauzimanje prostora, jest pozicija gdje su ruke na potiljku, a jedna noga je prebačena tako da gležanj počiva na koljenu druge noge. (Borg, 2009) tu poziciju interpretira kao izuzetno superiornu. Pease (2002) tu kretnju opisuje kao *sve-ja-to-znam* pozu. U poslovnom svijetu naići ćemo na ovakve primjere onda kada pojedinac želi iskazati svoju moćnu poziciju (*Slika 5*).



*Slika 5. Položaj superiornosti s podignutim rukama i prebačenom nogom. Izvor: izrada autora*

Ruke na koljenima su pokazatelj namjere, stoga ako se ova pozicija događa simultano s naginjanjem torza naprijed i pomicanjem donjeg tijela prema rubu stolice, posebice ako dolaze od pojedincu nadređenih osoba, vrijeme je da se završi interakcija (Navarro, 2008).

Kada su u pitanju noge, teorija pokazuje kako ih nešto teže kontrolirati jer su dalje od centra živčanog sustava (mozga), stoga su „iskrenije“ nego gornji dio tijela. To potvrđuju i Morris (1985) i Navarro (2008), koji se slažu u tome da su naša stopala iskrenija nego bilo koji drugi dio našeg tijela. Čovjek je više fokusiran na facijalne ekspresije i kretanje rukama, stoga mu manje pozornosti odlazi na svijest o poziciji vlastitih nogu, a isto tako je i teže pratiti tuđe kretanje nogu jer su ispod razine normalnog pogleda. Raširene noge simboliziraju opuštenost i sigurnost (Leinert Novosel, 2015; Borg, 2009) iako širenje nogu, odnosno raskorak može biti i dobar pokazatelj dominacije jer se nesvjesno pokušava zadobiti više teritorija (Navarro, 2008). S druge strane, prema Borgu (2009, 145) „prekrižene noge nerijetko tvore dio klastera u kombinaciji s rukama i signaliziraju negativne ili obrambene stavove“. Općenito, noge i stopala služe kao pokazatelj namjere ili stava. Stopala se zakreću u smjeru osobe koja nas zanima, prema predmetu ili objektu koji nam je u fokusu ili se zakreću prema smjeru u kojemu želimo ići.



## Proksemija i teritorijalnost

U prethodnom su poglavlju navedeni primjeri neverbalne komunikacije koji upućuju na pozicioniranje udova. Ta se ponašanja povezuju i s pojmom teritorijalnosti, odnosno upravljanja prostorom jer komuniciraju jezik prostora. Teritorijalni otisak jedan je od najstarijih pokazatelja dominacije kroz ljudsko ponašanje, a danas je prilagođen društvenim situacijama u kojima se nalazimo; bilo da zauzimamo više prostora sjedeći, stajući, ili nadgledajući druge kako obavljaju svoj posao (Navarro, 2008). Događaj i govor su korespondentni, zato komunikacija, odnosno „jezik“ sporazumijevanja nastaje i djeluje u prostoru (Pansini, 1990). Prostor je preduvjet za događaj, vrijeme i govor – odnosno, kontekst u kojemu se odvija komunikacijskih proces.

Teritorijalnost je važan pokazatelj dominacije. Mehrabian (1971) je ustanovio da je zauzimanje prostora znak osoba višeg statusa; a korijen takvog ponašanja dogodio se tijekom ljudske evolucije. Driver (2012) tvrdi da se *saginjemo* kada smo nervozni, a *uspravljamo* kada se osjećamo sigurnijima. Dakle, ako smo sigurniji, nerijetko smo i dominantniji, a rezultat toga je neverbalno zauzimanje većeg prostora što se ponekad ogleda u gornjim ekstremitetima (rukama), ponekad u donjim (nogama), a ponekada i u klasteru tih elemenata.

E. Hall je 60-ih godina 20 stoljeća uveo pojam proksemije ili blizine, a koji se odnosi na kategorije osobnog prostora koji okružuju osobu. Hall je opisao 5 zona nevidljivog prostora koje okružuju osobu, a svaka zona predstavlja blizinu do koje vam se osoba može približiti ovisno o društvenoj situaciji u kojoj se nalazite (Leinert Novosel, 2015; Borg, 2009; Pease, 2002). Zone su podijeljene na vrlo intimnu (0 – 15 cm) intimnu (15 – 45 cm), osobnu (45 cm – 1,2 m), društvenu (1,2 – 3,5 m) i javnu (više od 3,5 m) (Borg, 2009). Kada je riječ o dominantnom ponašanju, osoba će nerijetko ući u prostor intimne ili osobne zone (15- 45 cm), iako ona ne pripada tamo po društvenoj ulozi. Istraživanja su pokazala da osobe višeg statusa iziskuju više osobnoga prostora i teritorija, tvrde Knapp i Hall, 2010.

Uspostavljanje teritorijalnih odnosa ključno je za međuljudske odnose, a Morris (1979) ih dijeli na 3 vrste: plemenski/grupni teritorij, obiteljski i osobni. Zaključuje da je pojedinac koji ulazi u drugi osobni teritorij bez

dozvole domaćina dominantniji, no ipak, nagon domaćina za pružanjem otpora stvara strah kod „napadača“.

Boyes (2009) tvrdi da moćne osobe koriste prostor oko sebe da naglase svoju vlast nad teritorijem, dok će podložnije osobe svoje tijelo umanjiti, udove uvući i činiti sitne geste. Teritorijalnost pomaže pri reguliranju interakcije s drugima, a čini se da ljudi koji su snažniji i dominantni imaju kontrolu nad većim teritorijem (Knapp i Hall, 2010). Na pojam proksemije/proksemike nadovezuje se i prostorno raspoređivanje odnosno, raspored sjedenja, poznatije kao ekologija male grupe (Sommer, 1967). Budući da naše ponašanje pri sjedenju nije slučajno niti nasumično, u kategoriji dominacije, primjerice, ustanovljeno je da osoba koja sjedi na čelu stola, a druga sa strane, upućuje na neravnopravniji status nego kada sjede jedna do druge ili obje na krajevima stola (Russo, 1967 prema Knapp i Hall, 2010). Teritorij zapravo znači moć (Knapp i Hall, 2002).

### **Nagib/naklon tijela**

Držanje tijela (postura), tjelesna je reakcija na emocionalno stanje, no proces je i obrnut – određeno držanje tijela može proizvesti i emocionalne reakcije (Ciolacu, 2014). Držanje tijela u proučavanju teritorijalnosti ima važnu ulogu, ovisno o tome kako se držimo, jesmo li uspravljeni ili nagnuti i ako smo nagnuti – u kojem smjeru. Naklon tijela kroz povijest je značio način uspostavljanja odnosa podčinjenoga prema nadređenome (Pease, 2002). U današnjem modernom društvu klasičan naklon nije primjenjiv u većini slučajeva, no možemo primijetiti uspravno držanje kod osoba koje su dominantnije, a blago sagibanje kod onih koje su submisivnije u tom odnosu. Istraživanja donose različite rezultate jer se dominacija i submisivnost iskazuju različito u različitim društvenim situacijama. Tako su primjerice Kudoh i Matsumoto zaključili da je glavni čimbenik dominacije spram submisivnosti izbacivanje prsa, nagninjanje nazad, u suprotnosti sa spuštanjem glave i skupljanjem tijela (Grammer i sur, 2004). Međutim, dokazano je i da ista ponašanja u drugačijim društvenim situacijama imaju drugo značenje, ovisno o kontekstu i drugim komunikacijskim čimbenicima, tako da rezultati istraživanja daju kontradiktorne rezultate (Grammer i dr, 2004). Osobe koje imaju interes jedna prema drugoj i koje dijele slična razmišljanja, nagnut će torzo jedna prema drugoj; no kada dođe do

promjene razmišljanja/emocionalnog stanja, osoba se odmiče u gornjem dijelu tijela od sugovornika (Navarro, 2008). Međutim, odvratanje torza na stolici znak je ugođe, no kad se razgovara o ozbiljnim temama, okretanje torza znak je teritorijalne dominacije (Navarro, 2008).

No, je li moguće samo vizualnim dojmom promijeniti strukturu odnosa moći između pojedinaca? Ovim pitanjem bavili su se istraživači koji su došli do zaključka da razlike u iskazivanju moći s ekspanzivnim položajima tijela između pojedinaca nisu povezane s promjenama u ponašanju pojedinaca u vizualnoj dominaciji. „Može se zaključiti da u odnosima u kojima je društvena hijerarhija moći već uspostavljena, korištenje poza moći ne pomaže povećanju moći pojedinca koji zauzima stav“ (Jamnik, Žvelc, 2018, 228).

## **Taktilna komunikacija**

Dodir je jedan od najprimitivnijih oblika komunikacije, no njegova količina i vrsta značajno ovisi o spolu, dobi, situaciji i odnosu uključenih strana. Hall je kroz svoja istraživanja zaključio da postoje kulture koje odobravaju dodir i kulture koje ga ne odobravaju, stoga je za interpretaciju dodira vrlo važno isti smjestiti u kulturni, društveni i sociološki kontekst (Knapp i Hall, 2010). Prema Sekerdej i sur. (2018), dodir može značiti razinu intimnosti, bliskost, hijerarhiju; može predstavljati formalni ili neformalni odnos, status i hijerarhiju. Istraživanje koje su proveli isti autori (2018) pokazalo je se osoba koja prva inicira dodir u hijerarhijskom odnosu, smatra dominantnom.

Kada je riječ o odnosu dominantan – submisivan, i raniji autori tvrde da se u zapadnoeuropskoj kulturi između dvoje ljudi različitog društvenog statusa, osoba koja prva dodiruje drugu smatra dominantnom ili ima viši status (Knapp i Hall, 2010; Boyes, 2009;).

## **Zamjenske aktivnosti**

Zamjenske aktivnosti su radnje koje činimo kako bismo mogli u trenutcima tjeskobe ili nervoze „utješili“ sami sebe, odnosno pružiti si podršku kroz manje pokrete poput češkanja po glavi, puzanja ušne rese, vrpčenja

u stolici, tupkanja nogom (stopalom), dodirivanja odjeće, naočala, kose. Iako je prirodno da činimo ove pokrete u svakodnevnim situacijama, karakteristične su i za situacije bilo koje vrste unutarnjeg konflikta, tegobe ili frustracije (Borg, 2009). Ove aktivnosti mogu biti usmjerene prema vanjskim elementima kao što su odjeća, cigareta, stol, stolica, itd, ali i prema nama samima, odnosno prema našem tijelu. Prvi se nazivaju objektni adaptori, a drugi samoadaptori ili samoutješne geste (Borg, 2009). Kada je riječ o samoadaptorima, oni se još nazivaju i „manipulatori“ ili „pacifikatori“, a uključuju trljanje dlanova, trganje nokata, trljanje ruku, stavljanje šaka u džepove i sl. (Driver, 2012). Knapp i Hall (2010) ova ponašanja nazivaju još i *adapterima* i *nervoznim manirizmima*. Na neki način te nam geste daju podršku kada prolazimo stresne situacije. Moriss (1979) iste geste naziva autokontaktnim ponašanjem koji predstavlja prisnost sa samim sobom u svrhu stvaranja ugodnosti. Osobe koje imaju visoko samopouzdanje i osjećaju se moćnima u pravilu neće koristiti ova ponašanja jer ona signaliziraju nervozu ili slabost – ona su jasnije izražena kod osoba koje se ne osjećaju ili ne predstavljaju moćnima/dominantnima. Kod osoba koje nisu u poziciji sigurnosti ili dominacije, uočene su aktivnosti: podupiranje čeljusti, podupiranje brade, diranje kose, podupiranje lica, doticanje usta, podupiranje sljepoočnice (Borg, 2009).

## Zaključak

Čovjekova potreba za komunikacijom strategija je ponašanja kojom zadovoljavamo niz drugih potreba i nemoguće je, u odnosu s drugim ljudima, ne komunicirati. Komunikacija je sve što nas okružuje, a čovjek komunicira riječima (sadržajem), glasom (paragovornim značajkama) te govorom tijela. Jezik moći dio je proučavanja ljudske neverbalne komunikacije, a odnosi se na određene ekspresije, geste i ponašanja koje čovjek koristi kako bi se pozicionirao u odnosu dominantan-submisivan. Dokazano je da postoje elementi u ljudskom ponašanju koji upućuju na moć ili dominaciju, a koji se interpretiraju ovisno o kontekstu situacije u kojemu se ta ponašanja odvijaju. Ljudsko tijelo skup je znakova, stoga u interpretaciji znakova moći treba biti oprezan pri dodjeli značenja jer se nekada značenje može promijeniti, ovisno o sociokulturnom kontekstu u kojem se izvodi.

Znakovi moći u neverbalnoj komunikaciji (oni koji se odnose na fizičke elemente ljudskog tijela) uglavnom se zasnivaju na čvrstom stavu i pogledu, pozama ruku i nogu koje zauzimaju prostor, odnosno, šire se u prostoru, te smjeru i duljini pogleda. Ovim radom istaknuti su načini ponašanja kojima se pripisuje status moći te potencijalne probleme s kojima se možemo susresti u interpretaciji jezika moći u cilju prepoznavanja istih u različitim životnim situacijama kako bismo mogli unaprijediti određeni komunikacijski odnos. Ako smo pozorni promatrači ljudskog ponašanja, možemo uočiti signale koji upućuju na određena emocionalna stanja, ali i ne samo to – nego i prepoznati odnose u kojima smo svakodnevno kako bismo mogli razjasniti neke komunikacijske odnose, bolje ih razumjeti ili ih čak poboljšati.

## Literatura

### *Knjige i poglavlja u knjigama*

- Borg, J. (2009). *Govor tijela*. Zagreb: Veble commerce
- Boyes, C. (2009). *Jezik tijela*. Zagreb: Kigen d.o.o.
- Dunbar, Norah E. (2015). *Power and Dominance in Nonverbal Communication*. U: Charles E. Berger i dr. (ur.), *The International Encyclopedia of Interpersonal Communication*, 1st edition. Wiley-Blackwell. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/9781118540190.wbeic146> [pristup: 6.12.2022.]
- Driver, J. (2012). *Odajete se više no što mislite*. Zagreb: Itp Škorpion.
- Ekman, P. (2007). *Emotions revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life*, Second edition. New York: Henry Holt and Company
- Knapp, M. L., Hall, J. A. (2010). *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*. Jastrebarsko: Naklada Slap
- Leinert Novosel, S. (2015). *Komunikacijski kompas*, 2. prošireno izdanje. Zagreb: Plejada d.o.o.
- Mehrabian, A. (1971). *Silent Messages*. Belmont, California: Wadsworth Publishing Company, Inc.
- Morris, D. (1979). *Otkrivanje čovjeka*, Beograd: Izdavački zavod Jugoslavija
- Navarro, J. Karlins, M. (2008). *What Every Body is Saying*. New York: Harper & Collins

- Pease, A. (2002). *Govor tijela: Kako misli drugih ljudi pročitati iz njihovih kretnji*. Zagreb: AGM.
- Schulz von Thun, F. (2006). *Kako međusobno razgovaramo: Smetnje i razjašnjenja, Opća psihologija komunikacije*. Zagreb: Erudita d.o.o.
- Španjol Marković, M. (2008). *Moć uvjeravanja: Govorništvo za menadžere*. Zagreb: Profil International d.o.o.

### Članci u časopisima

- Ciolacu, M.V. (2014). *Facial Expressions and Non Verbal Communication*. Procedia – Social and Behavioral Sciences, Vol. 127, 878 – 882. URL: <https://booksc.org/book/23564776/ef92bc> [pristup: 25.11.2022.]
- Grammer K., Fink, B., Oberzaucher E., Atzmüller, M., Blantar I., Mitteroecker, P. (2004). The Representation of Self Reported Affect in Body Posture and Body Posture Simulation, *Collegium antropologicum*, Vol. 28 – Supplement 2 No. 2, 159–173. URL: <https://hrcak.srce.hr/clanak/44059> [pristup: 2.9.2022.]
- Jamnik, J., Žvelc, G. (2018). *The Embodiment Of Power And Visual Dominance Behaviour*, Interdisciplinary Description of Complex Systems: INDECS, 15(4), 228–241. URL: <https://hrcak.srce.hr/clanak/282559> [pristup: 18.8.2022.]
- Kirsch, Max S. (1979). *Non-Verbal Communication Across Cultures*, The Modern Language Journal Vol. 63, Iss. 8. URL: <https://booksc.org/book/21361343/1deac8>
- Pansini, M. (1990). *Jezik geste u gramatici prostora*, Govor, Vol. 7 No. 2. URL: <https://hrcak.srce.hr/clanak/260005> [pristup: 26.11.2022.]
- Sekerdej, M., Simão, C., Waldzus, S., Brito, R. (2018). *Keeping in Touch with Context: Non-verbal Behavior as a Manifestation of Communalitity and Dominance*, Journal of Nonverbal Behavior. Vol 42. URL: <https://booksc.org/book/69844909/c1d61e> [pristup: 26.11.2022.]
- Sommer, R. (1967). Small group ecology. Psychological Bulletin, 67(2), 145–152. URL: <https://psycnet.apa.org/doiLanding?doi=10.1037%2Fh0024201> [pristup: 25.8.2022.]
- Schubert, Thomas W. (2020). *Grounding of rank: embodiment, space, and magnitude*, Current Opinion in Psychology 2020, 33:222–226. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2352250X19301770> [pristup: 3.12.2022.]

## THE LANGUAGE OF POWER IN NON-VERBAL COMMUNICATION

### Abstract

Human beings communicate in different ways, and when it comes to interpersonal relationships, research shows that the non-verbal level of communication is the main dimension of perception of the impression of a communication message. People are more likely to notice non-verbal signals and give them a certain meaning depending on the social situation, previously established hierarchical or other relationships between people.

Since human relationships at the interpersonal level of communication are often reflected through a position of power, i.e. dominance and submissiveness, certain behaviors that we detect as aggressive or dominant and passive or submissive, belong to these character traits. We adopt these behaviors from role models and models we are surrounded by from an early age, and some research will confirm that certain gestures and behaviors are innate. Although some gestures related to non-verbal communication have different meanings in certain cultures, research shows that we interpret certain gestures and facial expressions universally. That is, all human beings interpret certain behaviors (gestures, facial expressions) as a suggestion of certain characteristics related to that behavior, and in this way we establish and create relationships. This paper will investigate the perception of non-verbal signs common in human behavior that indicate power and dominance, with the starting point that there are non-verbal signs that suggest power or dominance, which are manifested through certain gestures and territoriality.

**Keywords:** non-verbal communication, body language, power, dominance, interpersonal communication