

# Neverbalna komunikacija u sportu na primjeru rukometa

---

Vujović, Vladimir

Master's thesis / Diplomski rad

2024

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University North / Sveučilište Sjever**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:122:729897>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-15**



Repository / Repozitorij:

[University North Digital Repository](#)





**Sveučilište  
Sjever**

**Odnosi s javnostima**

**DIPLOMSKI RAD br. 295/OJ/2024**

## **Neverbalna komunikacija u sportu na primjeru rukometa**

**Student**

Vladimir Vujović, 0315007486

**Mentor**

Zoran Tomić prof. dr. sc.

Varaždin, lipanj 2024. godine

# Prijava diplomskog rada

## Definiranje teme diplomskog rada i povjerenstva

ODJEL ZA ODNOSI S JAVNOSTIMA	
ODJELSKI SVEUČILIŠNI STUDIJ ODNOSI S JAVNOSTIMA	
IMENJE: Vladimir Vujović	MATRIČNI BROJ: 0315007486
ROK: 17. 2024	KOLEGIJ: Modeli i tehnike odnosa s javnostima
TEMATIČKI PODUKA: Neverbalna komunikacija u sportu na primjeru rukometa	
NASLOV RADA NA ENGL. JEZIKU: Nonverbal communication in sports on the example of handball	
MENTOR: prof. dr. sc. Zoran Tomić	STANJE: redovni profesor
ČLANOVI POVJERENSTVA:	
1. izv. prof. dr. sc. Ana Globočnik Žunac	
2. doc. dr. sc. Krešimir Lacković	
3. prof. dr. sc. Zoran Tomić	
4. doc. dr. sc. Ivana Perkušić	
5. izv. prof. dr. sc. Danjo Čerepinko	

## Zadatak diplomskog rada

PROJ: 295/OJ/2024

OPIS:

Pristupnik obrađuje temu neverbalne komunikacije u sportu na primjeru rukometa. U radu su, prema zadanim kriterijima, analizirane rukometne utakmice i neverbalna komunikacija trenera iz različitih zemalja i podneblja. Pristupnik je obavio i dva intervjua o značaju neverbalne komunikacije u sportu. U radu je potrebno

1. Postaviti teorijski okvir, prikupiti dostupnu literaturu i izvore.
2. Definirati metodologiju istraživanja i postaviti hipoteze.
3. Analizirati neverbalnu komunikaciju i uraditi komparativnu analizu
4. Izraditi intervjue o značaju neverbalne komunikacije
5. Na temelju provedene analize i intervjua izvesti zaključke

ZADATAK PRIJETA

25. 06. 2024.



Očisti obrazac

## ZAHVALA

*Na kraju svog obrazovanja želio bih se zahvaliti svojoj obitelji koja mi je pružala veliku podršku i bez koje bi ovaj uspjeh bio teško ostvariv.*

*Zahvaljujem svom mentoru prof. dr. sc. Zoranu Tomiću što je prihvatio mentorstvo za moj rad. Posebno veliku zahvalu upućujem komentoru doc. dr. sc. Krešimiru Lackoviću bez kojeg bi pisanje ovog diplomskog rada bilo otežano jer je svojim korisnim savjetima, izdvojenim vremenom i uputama doprinio da ovaj rad bude što bolji i kvalitetniji. Zahvaljujem se svim profesorima i asistentima na prenesenom znanju i lijepim trenutcima provedenim tijekom studiranja.*

## Sažetak

Tema ovog diplomskog rada je neverbalna komunikacija u rukometu. Prikazat će se postojanje i ulogu neverbalnih kodova u konkretnom sportu. Metodologija se zasniva na znanstveno-istraživačkim metodama poput deduktivne i induktivne metode, analize i sinteze, intervjua te empirijskih znanja. Istraživanjem se želi istaknuti važnost neverbalne komunikacije u sportu, pokazati njen doprinos u ostvarivanju sportskih dostignuća te podcrtati koliko ona utječe na odnose svih sudionika u sportu. U skladu s time, radna je pretpostavka ovog teksta da je neverbalna komunikacija poprilično važan element postizanja kvalitetnijih rezultata u sportu, konkretno rukometu, te da je ona sastavni dio međusobne komunikacije; pogotovo stoga što je iznimno važno da se u tom procesu razmjene riječi i simbola svi sudionici jednako razumiju. Svaki trening i svaka utakmica zaseban su komunikacijski proces. Osnovna mu je svrha uspostava suodnosa u kolektivu te pojedinačni razvoj svakog sportaša. S obzirom na tip komunikacije, njegov intenzitet i cjelokupni kontekst, rukomet – kao uostalom bilo koja druga sportska aktivnost – prilikom interpersonalne i grupne komunikacije iskazuje posebne karakteristike, od kojih ćemo se osvrnuti na ključne. Cilj rada je pokazati koliko je neverbalna komunikacija važna u rukometu; postizanje vrhunskog rezultata nemoguće je bez njene primjene. U ovom radu pokušat će se objasniti koliko je, kada i zašto primjena neverbalne komunikacije neophodna.

Ključne riječi: komunikacija, neverbalna komunikacija, rukomet, sport

## Abstract

The topic of this graduation thesis is non-verbal communication in handball. The existence and role of non-verbal codes in specific sports will be presented. The methodology is based on scientific research methods such as deductive and inductive methods, analysis and synthesis, interviews and empirical knowledge. The aim of the research is to emphasize the importance of non-verbal communication in sports, to show its contribution to the achievement of sports accomplishment and to show how much it affects the relationships of all participants in sports. Accordingly, the main point of this text is that non-verbal communication is an important element of achieving better results in sports, specifically handball, and that it is an integral part of mutual communication; especially since it is extremely important that in this process of exchanging words and symbols, all participants are equally understood. Each training session and each game is a separate communication process. Its main purpose is the establishment of team relations and the individual development of each athlete. Considering the type of communication, its intensity and overall context, handball - like any other sports activity - exhibits special characteristics during interpersonal and group communication of which, we will refer to the key ones. The aim of the paper is to show how important non-verbal communication is in handball; achieving a top result is impossible without its application. This thesis will try to explain how much, when and why the use of non-verbal communication is necessary.

Key words: communication, non-verbal communication, handball, sport

# SADRŽAJ

1. Uvod .....	1
2. Pojam komunikacije .....	4
2.1. Učinkovito i prikladno komuniciranje.....	6
3. Neverbalna komunikacija.....	7
3.1. Komunikacijski kodovi .....	9
3.2. Komunikacijsko okruženje.....	10
3.2.1. Uloga boja na ponašanje u sportu.....	11
3.2.2. Prostorno okruženje .....	11
3.2.2.1. Prostor .....	12
3.2.2.2. Osobni prostor.....	12
3.2.2.3. Raspored grupa u prostoru .....	13
3.2.2.4. Zone udaljenosti .....	13
3.2.2.5. Teritorij.....	14
3.3. Pokret i položaj tijela.....	16
3.3.1. Geste.....	16
3.3.2. Držanje tijela.....	16
3.3.3. Dodirivanje .....	17
3.3.4. Izrazi lica .....	17
3.3.5. Gledanje .....	17
3.3.6. Glasovno ponašanje .....	18
3.4. Funkcije neverbalne komunikacije u sportu.....	18
3.4.1. Izražavanje emocije .....	19
3.4.2. Predstavljanje sebe .....	20
3.4.3. Upravljanje interakcijama .....	20
3.4.4. Definiranje odnosa .....	20
3.4.5. Dominacija i submisivnost ili pokornost.....	21
3.5. Razine neverbalne komunikacije.....	21
3.6. Govor tijela .....	22
3.6.1. Usmjerenje pogleda.....	23
3.6.2. Izraz lica .....	24
3.6.3. Slušanje.....	24
3.6.4. Pokreti rukama .....	25
4. Neverbalna komunikacija u sportu .....	34

4.1. Uloga empirijskih saznanja u prepoznavanju neverbalnih poruka .....	35
5. Neverbalna komunikacija u rukometu .....	37
5.1. Neverbalni komunikacijski kodovi u rukometu .....	37
5.1.1. Amblemi .....	38
5.1.2. Ilustratori .....	39
5.1.3. Izrazi osjećaja.....	41
5.1.4. Regulatori .....	42
5.1.5. Adaptori.....	43
5.2. Prethodna istraživanja neverbalnog ponašanja vrhunskih trenera i igrača u rukometu.....	44
5.3. Kvaliteta interakcije trenera i igrača .....	46
6. Analiza neverbalne komunikacije u rukometu na konkretnim primjerima.....	49
6.1. Europsko prvenstvo u rukometu-Austrija, Norveška i Švedska 2020. ....	49
6.2. IHF Svjetsko rukometno prvenstvo 2019. Danska, Njemačka.....	54
6.3. Europsko prvenstvo u rukometu, Mađarska i Slovačka 2022. ....	57
6.4. Intervju s trenerom i rukometašem .....	61
6.4.1. Intervju s rukometnim trenerom .....	61
6.4.2. Intervju s igračem .....	63
6.4.3. Rasprava nakon intervjuja.....	65
7. Zaključak.....	67
8. Literatura .....	69
9. Popis slika .....	72



# 1. Uvod

Komunikacijom s okolinom razmjenjujemo sve ono što mislimo i ono što osjećamo, i to od rođenja kada udahnemo prvi zrak. To je prvi način ljudske neverbalne komunikacije, a ona nas čitav život prati u svome punom i sve razvijenijem obliku. Njeno je značenje veliko jer je upravo neverbalna komunikacija sastavni dio našeg komuniciranja sa svijetom, a komunikaciju općenito možemo nazvati i jednim od osnovnih oblika ljudskog postojanja.

Predmet istraživanja ovog diplomskog rada je analiza neverbalne komunikacije i njene primjene u sportu, posebice u rukometu. U današnjem, suvremenome sportu brzina slanja informacija – trenera prema igračima, među igračima te ostalim sudionicima u procesu treninga ili utakmice – iznimno je važna. Poprilično faktora onemogućuje neposrednu, verbalnu komunikaciju, stoga je ona neverbalne komunikacije od suštinska važnosti. Predmet rada je i uočavanje različite primjene neverbalne komunikacije sudionika iz različitih zemalja, drugačijih kultura i načina ponašanja.

Osnovni cilj rada nije samo predočiti ulogu neverbalne komunikacije u postizanju vrhunskog sportskog rezultata nego i pokazati koliko neverbalni detalji mogu biti važni u postizanju tog cilja. Određeni postupci sudionika u sportu vrlo često znaju biti nepoznanica običnom promatraču, stoga neke od njih tijekom rada pojašnjavamo kako bismo razjasnili ponekad nejasnu, a ipak organiziranu, interakciju sudionika u sportskom događaju.

U ovom radu korišteni su dijelovi seminarskog rada *Neverbalna komunikacija u sportu (rukomet)* iz kolegija *Teorija komuniciranja*, često upravo oni u kojima sam komunikacijske kodove u rukometu objašnjavao na temelju vlastitih, dugogodišnjih empirijskih znanja.

Rad je podijeljen na dva dijela. U prvome se teorijski obrađuje neverbalna komunikacija, važno polazište kako bismo se bolje upoznali s problematikom, razumjeli njene osnovne zakonitosti i različitosti, sve kako bismo u konačnici uspješnije komunicirali.

Izvori i metode podataka prikupljeni su iz znanstvenih radova domaćih i stranih autora. Znanstvena razmišljanja i komunikacijske kodove iz literature o neverbalnoj komunikaciji pokušao sam praktično implementirati u neverbalnu komunikaciju (npr. amblemi, ilustratori, izrazi osjećaja, regulatori, adaptor).

Empirijski je pak dio proveden promatranjem utakmica hrvatske nacionalne vrste te intervjuima vrhunskoga hrvatskog trenera te rukometaša s međunarodnim iskustvom. Također su korištena vlastita saznanja, stečena tijekom dugogodišnje igranje i trenerske karijere.

Zadane hipoteze želim potvrditi metodom promatranja i metodom intervjua. Promatranje je prva i osnovna metoda svake znanosti, a ujedno i najstariji način stjecanja spoznaje. Njime se neposredno upoznajemo s predmetima, pojavama i procesima. Tako prikupljamo podatke o pojavama i činjenicama, te upoznajemo veze i odnose među njima. Znanost počinje promatranjem, a s njim i završava. Pri promatranju važno je znati struku i znati promatrati, što znači da je promatranje gledanje s ciljem (usp. Miroslav Žugaj, str. 55). Jedan od načina da se prikupe podaci o istraživanoj pojavi je intervju. U naturalističkoj paradigmi, koja pretpostavlja pojedinca kao osnovu društva, intervju je jedna od nezaobilaznih metoda. Ljudska interakcija jedan je od centralnih načina za razmjenu informacija, pa tako i u saznavanju (Kvale 1996: 14). U metodi polustrukturiranog intervjua koristili smo iskustva vrhunskog hrvatskog trenera i igrača s međunarodnim iskustvom.

Hipoteze koje želim potvrditi ili opovrgnuti pomoću ovog rada su sljedeće:

**Hipoteza H1:** Neverbalna komunikacija vrlo je važna u sportu, posebice u rukometu.

**Hipoteza H2:** Postoji razlika u primjeni neverbalne komunikacije među trenerima različitog europskog podneblja i kulture.

**Hipoteza H3:** Neverbalna komunikacija može biti presudna u konačnom ishodu utakmice.

Tekst je podijeljen u sedam osnovnih poglavlja, a svako ima svoje potpoglavlje u kojima su detaljnije razjašnjeni naslovi i tematika rada. Prvi dio je uvod u kojem navodimo temu diplomskog rada. Navodimo tematiku ovog završnog rada, upoznajemo se s problemom i predmetom završnog rada, svrhom i ciljevima te strukturom završnog rada. Naznačeno je što se namjerava u radu pokazati, izvori podataka i načini njihovog prikupljanja i obrade. Drugi dio obrađuje pojam komunikacije, istražuje koliko ona može biti učinkovita i prikladna te prikazuje podjelu na verbalnu i neverbalnu komunikaciju. U trećem poglavlju govorimo o neverbalnoj komunikaciji. Obradujemo komunikacijske kodove, komunikacijsko okruženje, pokret i položaj tijela te funkcije neverbalne komunikacije. U četvrtom dijelu govorimo o neverbalnoj komunikaciji u sportu i ulozi empirijskih saznanja u prepoznavanju neverbalnih poruka. U petom dijelu govorimo o neverbalnoj komunikaciji u rukometu te spominjemo

komunikacijske kodove i njihovu primjenu u praktičnom djelu rukometa. Šesto poglavlje odnosi se na analizu utakmica. Isto tako proveden je intervju s vrhunskim trenerom i igračem, a na temelju njihovih odgovora potvrđene su postavljene hipoteze. Sedma cjelina je zaključak diplomskog rada u kojemu kratko, jasno i pregledno dajemo prikaz dobivenih spoznaja, informacija, činjenica i stavova, opširnije razloženih tijekom razrade diplomskog rada. U zaključku je iznesen sažetak sveukupnog rada, kao i završna misao – da detalji ponekad imaju presudnu ulogu u postizanju cilja.

## 2. Pojam komunikacije

„Umijeće komuniciranja nastalo je kao odraz potrebe da se komunikacijska načela, ali i vještine približe svojoj široj javnosti koja, pak, ima želju i namjeru poboljšati kvalitetu svog komuniciranja. Kada kažemo da se može naučiti komunicirati, polazimo od toga da komunikacija podrazumijeva prenošenje poruke od jedne prema drugoj strani. Ima svoja načela, tj. pravila koja je potrebno učiti i prihvatiti kako bismo precizno mogli primijeniti brojne vještine i tehnike u komunikaciji. Uspješna komunikacija započinje znanjem o elementima komunikacijskoga procesa i načelima kako bi se uspješno interpersonalno komuniciralo. Interpersonalna komunikacija osnovna je jedinica komunikacije. To je komunikacija između najmanje dviju osoba“ (Tomić Z., 2024. str.11).

„Premda naizgled jednostavan, jednoznačni odgovor na pitanje što je komunikacija – barem onaj koji bi zadovoljio sve one koji se tim fenomenom bave – slično kao i u mnogim srodnim znanostima, ne postoji. Dakako postoje deseci, pa čak i stotine, različitih definicija komunikacije i tomu unatoč i dalje jedna funkcionalna definicija koja zadovoljava glavninu znanstvenih parametara ne postoji“ (Čerepinko D. 2011. str.13).

„Svjetska zdravstvena organizacija definirala je komunikaciju kao jednu od pet vještina neophodnih za zdrav i sretan život. Komunikacija ima izravan utjecaj na optimizam, odnosno pesimizam. Komunikacija je u svezi i s fizičkim blagostanjem; postoje istraživanja kako loše komunikacijske vještine pridonose pojavi koronarnih bolesti te da se vjerojatnoća smrtnoga ishoda povećava kada bračni partner umre“ (Tomić Z., 2024. str. 22).

Lasswell je sudionike u komunikacijskom procesu podijelio na „Tko kaže, što, kojim kanalom, kome i s kojim efektom?“ „Komunikacija je interakcija značenjem zajednički prepoznatih znakova“ (Hartley) dok je po Griffinu s komunikacijom „riječ o povezanom procesu stvaranja i interpretacije poruka koji izaziva odgovor.“ Miller je određuje kao proces stvaranja značenja te prijenosa informacija ili poruka“ (Čerepinko D., 2011. str.13). „Komunikacija „licem u lice“ dijeli se na govor, ton, visinu i jačinu glasa te na neverbalne znakove. Neverbalni znakovi prenose do 55 posto poruke, glas sudjeluje s 38 posto, a tek je sedam posto poruke preneseno jezičnim sadržajem. U neverbalne znakove, osim pokreta lica, tijela i kontakta očima, trebalo bi pritom ubrojiti i prostorne i teritorijalne odnose, kao i dodire“ (Merhabian, Čerepinko, 2011.str. 77).

Za razvoj komunikacije kao znanosti velike zasluge imaju američka sveučilišta. Širom Sjedinjenih Američkih Država počinju se osnivati katedre na kojima se izučava komunikacija kao znanost. Poznato Sveučilište Yale značajno je utjecalo na razvoj komunikologije kao znanosti. Harold Dwight Lasswell svojim je radom i istraživanjem dao veliki doprinos razvoju komunikologije. Komunikologija se kao znanost također izučava na hrvatskim sveučilištima. To se odnosi na Zagrebačko sveučilište, Sveučilište Sjever u Varaždinu i Koprivnici, Sveučilište u Dubrovniku, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku te Hrvatsko katoličko sveučilište u Zagrebu.

„Da bismo bili uspješni komunikator, važno je izgraditi komunikacijske kompetencije. Kao što je naglašeno, ne rađamo se kao kompetentan komunikator. Kompetentno komuniciranje zahtijeva vještine koje moramo naučiti i vježbati. Većina znanstvenika slaže se da komunikacijska kompetencija znači komuniciranje na načine koji su učinkoviti i odgovarajući u danoj situaciji“ (Tomić Z., 2024. str. 23).

## 2.1. Učinkovito i prikladno komuniciranje

„Učinkovitost ili efikasnost opisuje koliko dobro naša komunikacija postiže svoje ciljeve. Biti učinkovit komunikator znači koristiti ponašanja i metode koja će ispuniti vaše ciljeve u specifičnu kontekstu u kojemu ih imate, a u isto vrijeme zadovoljiti interes drugih u procesu komuniciranja. Samo se obostrano zadovoljstvo procesom komunikacije može smatrati učinkovitom komunikacijom“ (Tomić Z., 2024. str.24).

„Osim što je učinkovita, komunikacija bi, također, trebala biti prikladna. To znači pristupiti pravilima i očekivanjima koja se primjenjuju u nekom društvu ili društvenoj situaciji. Prikladno komuniciranje može biti posebno izazovno kada se nalazite u interakciji s ljudima iz drugih kultura, zbog toga što su mnoga komunikacijska pravila kulturno-specifična. Što bi moglo biti savršeno prikladno u jednoj kulturi moglo bi izgledati neprikladno ili, čak, uvredljivo u drugoj. Komunikacijska kompetencija implicira i učinkovitost i prikladnost. To su aspekti komunikacije, a ne aspekti ljudi. Biti uspješan, učinkovit komunikator i imati sposobnost kormilariti i upravljati komunikacijom zahtjeva još niz osobina, znanja i vještina. Jedna je od njih aktivno i dobro slušanja, zatim izgradnja vještina verbalnoga komuniciranja. Budući da čovjek dominantno komunicira neverbalno, neverbalna komunikacija ključ je uspjeha komunikacijske učinkovitosti. Unutar tih sposobnosti treba naglasiti sposobnost govora tijela. Neće nam odmoći ni prikladno odijevanje pa i tome treba posvetiti pozornost na putu izgradnje komunikacijske kompetencije i komunikacijske učinkovitosti“ (Tomić Z., 2024. str.24).

Učinkovito komuniciranje ne bi bilo potpuno kada bi zadovoljilo samo jednu stranu u komunikacijskom procesu. Samo kada su dvije strane zadovoljene, komunikaciju možemo smatrati učinkovitom. Uspješnost komunikacije ovisi i o njezinoj prikladnoj primjeni. Komunikacijsko znanje mora sadržavati i učinkovitost i prikladnost. Oba aspekta osnovni su dio komunikacije, a ne sagledavaju se iz aspekta osoba.

### 3. Neverbalna komunikacija

„Prema ulozi jezika, komunikacija se dijeli na verbalnu i neverbalnu. Prva podrazumijeva govor i pisanje, a potonja ton, izraz lica, pogled, geste, položaj i pokret tijela, fizički izgled i uporabu prostora“ (usp. Reardon K. K. 1998).

„Neverbalna komunikacija ima veliku ulogu u poslovnom komuniciranju. Neverbalnom komunikacijom ljudi komuniciraju bez riječi, namjerno ili nenamjerno, a govori nam mnogo – izražava emocije, iskazuje stajalište, odražava osobine ličnosti, potiče ili mijenja verbalnu komunikaciju“ (usp. Reardon K. K. 1998).

U svakodnevnom životu postoje nebrojeni primjeri korištenja neverbalne komunikacije. Vrlo često nismo ni svjesni koliko je ona sastavni dio našeg svakodnevnog života. Od jutarnje kupnje kruha u pekarnici gdje prstom pokazujemo koji kruh želimo, od mesara gdje rukom pokazujemo koji i koliki dio ili komad mesa želimo, sve do odlaska na spavanje kad djeci sklopljenim rukama i glavom naslonjenom na njih dajemo do znanja da je vrijeme za počinak. Veliki je broj primjera upotrebe neverbalne komunikacije a da mi toga nismo ni svjesni.

„Neverbalni su znakovi izraz lica, ton glasa, geste, govor tijela (položaj tijela ili pokret), dodir, pogled, signali koje u komunikaciji s drugima neprestano, svjesno i nesvjesno odašiljemo i primamo. Poznatija je i pod laičkim terminom tzv. govora tijela o kojemu postoje brojna istraživanja, a zaključci dobrim dijelom upućuju na to da na njega otpada glavnina komunikacijskog procesa. Geste, neverbalni znakovi, čine oko 50 posto onoga što se želi reći, a ostatak čine naglasak, tonalitet, boja glasa i slično, tako da vrlo mali postotak odnosno sedam posto otpada na same riječi. Postoji oko milijun gesta, znakova i kombinacija koje se svakodnevno govorno koriste i velika je većina njih postala uvriježena, normalna i podrazumijevana pa se taj njihov broj i zbroj ne čine kao velik broj“ (usp. Reardon K. K. 1998).

„Iako možemo citirati mnoštvo definicija neverbalne komunikacije, a društvo je bogato tom literaturom, treba naglasiti da je odvajanje neverbalnoga i verbalnoga ponašanja u dvije zasebne i odvojene kategorije praktično nemoguće. Uzmimo, na primjer pokrete rukom koji čine jezik znakova (jezik gluhih). Te su geste uglavnom lingvističke (verbalne), pa ipak se ručne geste često smatraju ponašanjem koje je drugačije od riječi“ (Knapp, M. L. Hall, J. A. 1997. str. 5).

Prema Foxu neverbalna je komunikacija način kojim ljudi komuniciraju bez riječi.

„Tjelesni pokreti, facijalna ekspresija i geste zamjenjuju riječi koje dominiraju u verbalnoj komunikaciji. Neverbalna su komunikacijska sredstva sve ono što se pokušava obuhvatiti pojmom govora tijela kao najstarijeg oblika međusobnog komuniciranja. Za većinu se ljudi izraz neverbalna komunikacija odnosi na komunikaciju koja se ostvaruje nekim drugim sredstvima, a ne riječima“ (Knapp, M. L. Hall, J.A. 1997. str. 5).

„Sustav u neverbalnoj komunikaciji sadržava niz pokreta i poza kao što su mimička ekspresija, usmjerivanje pogleda, slušanje, pokreti rukama, pokret u prostoru, položaj tijela u prostoru i raspored grupa u prostoru“ (usp. Reardon K. K. 1998.).

Tijekom evolucije, životinjski je svijet, razvijajući svoju vrstu, usporedno razvijao i određeni sustav znakova kojima je međusobno komunicirao i slao poruke. Mačke i psi, ispuštajući specifične zvukove, pokazuju neraspoloženje i na određen način nagovještavaju mogući sukob ili da nisu željni nečije prisutnosti. Životinje imaju svoje specifične načine komunikacije i mogu se prepoznati. Vlasnici pasa, pogotovo, mogu dobro komunicirati sa svojim ljubimcima, no komunikacija između ljudi je neusporedivo drugačija.

Boje vrlo često i kod ljudi mogu prikazivati određeno značenje, a određene boje su prikazane kao znakovi upozorenja. Žuta i smeđa boja u kombinaciji (uz slikovnu ilustraciju) označuju prostor u kojem je prisutan radioaktivni otpad. Noseći odjeću određenih boja šaljemo poruku u kavom stanju se nalazimo – kada obučemo crno dajemo do znanja da smo izgubili nekog bliskog i dragog i da nismo raspoloženi za veselje. Svijetle i žarke boje označavaju stanje sreće i zadovoljstva i nekog životnog elana. U današnje vrijeme uobičajeno je da mladenka prilikom udaje nosi odjeću bijele boje. Bijela boja predstavlja simbol nevinosti. Životinje, pa tako i ljudi, u svom komunikacijskom procesu koriste određene boje i geste te se služe specifičnim kretnjama da bi odaslali poruku kakvu žele.



### 3.1. Komunikacijski kodovi

Svima nama je poznato što u određenim kulturama označava osmijeh na licu. Također u neverbalnoj komunikaciji podizanje palca, srednjeg prsta, klimanje glavom gore-dolje označuju određene komunikacijske kodove.

Čerepinko navodi kodove u neverbalnoj komunikaciji koje dijelimo na ambleme, ilustratore, izraze osjećaja regulatore i adaptore. (Čerepinko, 2011. str. 79)

**AMBLEMI:** „Neverbalni znakovi koji imaju jedinstveno, u određenom kulturnom krugu uglavnom razumljivo, značenje poput aplauza ili zvižduka koji mogu pokazati naklonost, odnosno nesklonost nekome ili nečemu, odnosno pokazivanje kažiprsta i srednjeg prsta u obliku slova V, kao simbol pobjede“ (Čerepinko, 2011. str.79).

**ILUSTRATORI:** „Pokreti koji dodatno ilustriraju verbalnu poruku, poput pokazivanja oblika ili veličine nečega o čemu se govori, pokazivanja smjera, odmahivanja glavom ili kimanja za ne ili da itd“ (Čerepinko, 2011. str.79).

**IZRAZI OSJEĆAJA:** „Pokreti geste koji se vežu uz određena emotivna ili psihološka stanja kao što su kratki i brzi pokreti, koji mogu značiti sreću ili veselje, zbunjen izraz lica u trenutku konfuzije ili smiješak koji pokazuje radost“ (Čerepinko, 2011. str.79).

**REGULATORI:** „Neverbalni znakovi koji se koriste za reguliranje međusobne komunikacije poput približavanja, kontakta očima, čišćenja grla ili dizanja ruke (prsta) u trenutku kada se sugovornik želi uključiti u komunikaciju, pokazivanje i otvaranje dlana u smislu znaka stop kada ne želi biti prekinut u izlaganju“ (Čerepinko, 2011. str.79).

**ADAPTORI:** „Pokreti koji služe prilagođavanju nastaloj situaciji poput češanja, popravljanja naočala, mahanja rukom kako bi se rashladili itd.“ (Čerepinko, 2011. str.79)

„Jedan od načina definiranja neverbalne komunikacije je pogled na ono što ljudi proučavaju. Teorija i istraživanje povezano s neverbalnom komunikacijom usredotočuju se na tri osnovna elementa: 1) strukture okružja i uvjeti unutar kojih se komunikacija događa; 2) fizičke karakteristike samih komunikatora i 3) različita ponašanja manifestirana od komunikatora“ (Hawley, C. 2014. str. 17).

## 3.2. Komunikacijsko okruženje

U knjizi *Umijeće komuniciranja* profesor Zoran Tomić navodi: „Komunikacijsko okruženje ukazuje na utjecaj okoline na ljudsku komunikaciju. Kada ljudi međusobno komuniciraju, uvijek postoje obilježja sredine koja ih okružuju, a koja utječu na njihovu interakciju“ (Tomić Z., 2024. str. 62).

„Većina naglaska u neverbalnome istraživanju u svezi je s izgledom i ponašanjem osoba koje komuniciraju, ipak se sve veća pozornost posvećuje utjecaju izvan ljudskih činitelja na ljudske transakcije. Ljudi mijenjaju okruženja da bi ostvarili svoje komunikacijske ciljeve i, obrnuto, okruženja mogu utjecati na naša raspoloženja, odabire riječi i postupke ili radnje. Činitelji okruženja uključuju namještaj, arhitektonski stil, dekoraciju interijera, uvjete osvjetljenja, boje, temperaturu, dodatni buke ili glazbu i slično usred događanja interakcije“ (Tomić Z., 2024. str. 56).

„Proksemika je studija upotrebe i percepcije društvenoga i osobnoga prostora. Ona proučava raspored sjedenja i prostora koje se odnosi na vodstvo, tijekom komunikacije i zadaću. Orijehtacija osobnoga prostora ponekad se proučava u kontekstu distance razgovora i kako ona varira ovisno o spolu, statusu, ulogama, kulturnoj orijentaciji itd. Pojam *teritorijalnost* također se često koristi u proučavanju proksemike da bi se pokazala ljudska tendencija označavanja osobnoga teritorija (ili nedodirljivoga prostora), kao što to čine divlje životinje ili ptice“ (Tomić Z., 2024. str. 57).

„Broj mjesta na kojima komuniciramo s drugima neograničen je. Kada jedanput okolinu percipiramo na određen način, možemo ta opažanja ugraditi u poruke koje šaljemo. A kada su te poruke jedanput poslone, način na koji druga osoba percipira tu okolinu promijenjen je. Na taj način mi utječemo na okolinu i okolina utječe na nas“ (Knapp, M. L. Hall, J.A. n.dj., 118.).

„Vrijeme je dio komunikacijskog okruženja. Kada proučavamo način kako ljudi komuniciraju i shvaćaju uporabu vremena, bavimo se kronemikom. Vrijeme ima ključnu ulogu u socijalnoj interakciji. Ono utječe na to kako opažamo druge ljude“ (Tomić Z., 2024. str. 63-64).

„Ljudi vjeruju da boje mogu utjecati na ponašanje. Profesor Mehrabian A. (1976.) kaže da su *najugodnije* nijanse boja redom plava, zelena, purpurna, crvena i žuta. On sugerira da je

*najuzbudljivija* nijansa boje crvena, a zatim narančasta, žuta, ljubičasta, plava i zelena“ (Merhabian, A.1976., str. 88-89).

### **3.2.1. Uloga boja na ponašanje u sportu**

„Nizom studija o boji dresova koji su nosili nogometaši i hokejaši precizno su ustanovljeni različiti načini kako boje mogu utjecati na ponašanje. Istraživači su tu tvrdnju dokazivali među studentima. Studenti su ocijenili da crni dresovi imaju konotaciju podlosti i agresiju više nego oni u drugim bojama. Zatim su proučili statistiku stvarnih profesionalnih utakmica te su ustvrdili da su nogometne i hokejaške momčadi u crnim dresovima kažnjavane više od timova koji su nosili druge boje. Pokazalo se da boje imaju percepciju sudaca“ (Knapp, M. L; Hall, S. A. n.dj.,133 -134). Na Olimpijskim igrama 2004. godine, natjecateljima boksa, taekwondo, hrvanja grčko-rimskim stilom i slobodnim stilom nasumično su dodijeljeni crveni ili plavi dresovi (ili štitnici). Usporedbom rezultata borbi uspostavilo se da su natjecatelji koji su nosili crveno osvojili statistički značajno velik broj pobjeda. (Rowe, C; Harris, H. J. M; Roberts, S.C. 2005.) Longitudinalno istraživanje rezultata engleskih nogometnih klubova u razdoblju od 56 godina potvrdilo je ovaj efekt u timskim sportovima (Hill, R; Berton, R. 2005) Uloga boje tj. boje dresova u rukometu vrlo je važna. Poznato je da rukometni vratari koriste žarke boje svojih dresova jer one stvaraju vizualni efekt većeg obujma. Prilikom šuta igrača u njegovom vidokrugu, prazan prostor na голу se smanjuje pa je i mogućnost njegove preciznosti manja. U svijetu rukometa poznata je i metodologija treniranja kartonima različitih boja. U Hrvatskoj je to prvi upotrijebio trener Lino Červar koji je, pokazujući kartone različitih boja, određivao koju bi taktičku zamisao igrači trebali igrati. Dominantna boja koja je označavala pobjedu, moć, snagu bila je crvena boja.

### **3.2.2. Prostorno okruženje**

Tomić definira prostorno okruženje kroz prostor (osobni prostor), raspored grupa u prostoru, zona udaljenosti i teritorij.

### 3.2.2.1. Prostor

„Burgoon razmatra utjecaj ponašanja osoba na komunikacijski proces, posebno kroz odnose u prostoru, u čemu se oslanja na istraživanja Edwarda Halla 60-ih, odnosno na termin proksemike, važnu temu komunikacije koja problem prostornih odnosa promatra kao pitanje kulture. Prema provedenim istraživanjima, svaka osoba ima nekoliko „krugova“ koje smatra svojim osobnim prostorom, a prisutnost u tom prostoru može ukazati na međusobne odnose osoba u komunikacijskom procesu. Osobni je prostor nevidljiva i promjenljiva količina opsega prostora koji istovremeno okružuje pojedinca i definira željenu udaljenost od drugih“ (Čerepinko, 2011. str.76).

„Govor tijela također je definiran načinom na koji koristite prostor oko vas. Fizički prostor oko vas metafora je za mentalni prostor koji koristite.“ (Merhabian, A. 1976.) „Gdje god je moguće, minimalizirajte prostor između vas i vaše publike da biste stvorili najveću blizinu i pomogli sebi u izgradnji prijateljskih odnosa brže i učinkovitije“ (Green, A. 2007. str 41.).

„*Psihologija prostora* iznimno je važna. Menadžer koji obavlja razgovore za posao nikada neće primiti kandidate u maloj prostoriji. On će najvjerojatnije organizirati te razgovore u većem prostoru ili dvorani. „Natjerat“ će kandidate da prođu desetak metara do stola. U tih nekoliko sekundi procjenjivat će govor tijela, samopouzdanje i dr“ (Tomić Z., 2024. str. 70).

### 3.2.2.2. Osobni prostor

„Osobni prostor naziva se područje s nevidljivom granicom koja okružuje tijelo jedne osobe u kojoj drugi ne mogu ući bez dopuštenja. Osobni je prostor udaljenost koju netko želi između sebe i drugih ljudi u redovitome, neprisnom izmjenjivanju ideja i misli. Promatranje i ograničeni eksperimenti pokazuju da većina građana Sjeverne Amerike, Sjeverne Europe i Azije želi veći osobni razmak nego Latinoamerikanci, Francuzi, Talijani i Arapi. Ljudi koji vole više osobnoga prostora, često su prisiljeni prihvatiti blizak kontakt u pretrpanome liftu ili podzemnoj željeznici“ (Locke, K.O. n. dj.,320.).

„Svaka povreda osobnog prostora odstupanje je od očekivanog ograničenja i utječe na komunikacijski proces, pa može izazvati nervozu, neugodu ili osjećaj ugroženosti, ako je osoba preblizu ili pak osjećaj otuđenosti ili nezainteresiranosti ako je osoba predaleko. Povreda osobnog prostora često ima vrlo ozbiljne posljedice“ (Čerepinko, 2011 str. 76).

„Ulazak u intimni prostor s pravom se može smatrati direktnim izazovom i agresijom na osobni prostor, pogotovo ako je popraćen drugim neverbalnim znakovima poput direktnog pogleda, stiskanja šaka, uspravnog držanja te odgovarajućim verbalnim porukama. U tom slučaju pojedinac čiji je osobni prostor povrijeđen ima dvije mogućnosti – suprotstaviti se ili povući. Reakcija će biti rezultat jedne odluke, a češće više njih i ovisit će o mnogim faktorima koji nisu nužno povezani s komunikacijom (poput predviđanja mogućeg rezultata sukoba, procjene međusobnih mogućnosti, očekivanja buduće interakcije..). S druge strane, kada intimni prostor poremeti ugodna osoba suprotnog spola, čija verbalna i neverbalna komunikacija šalje poruku sviđanja i uzbuđenosti, upad u osobni prostor neće nužno biti shvaćen kao napad, nego često kao poziv ili izazov“ (Čerepinko, 2011. str. 76,77).

### **3.2.2.3. Raspored grupa u prostoru**

„U poslovnoj i službenoj komunikaciji skupine su strogo određene dok u drugim vrstama komunikacija raspored može biti spontan. Tijekom službenih ručkova, pregovora ili prijema, pravila bontona moraju biti strogo poštovana. Protokol je naziv za „tihi jezik diplomacije“ jer se njime bez riječi šalje bezbroj poruka, dobrih ili loših. Jedan od najočitijih primjera jest ne pozvati određenu osobu na događaj na kojem bi, prema svim pravilima i uzusima, morala biti. Poruku, recimo, možemo poslati i rasporedom sjedenja, ako nekoj osobi odredite mjesto sjedenja koje joj ne pripada. Iako se stroga forma protokola polako napušta, ona se zapravo prilagođava današnjem vremenu i ubrzanom ritmu života. Uz pojednostavljenja i prilagodbe suvremenom svijetu, značenje protokola i ceremonijala i dalje je vrlo važno“ (usp. Tödtling, 2021.).

### **3.2.2.4. Zone udaljenosti**

„Istraživači navode četiri različite zone udaljenosti: . Intimna zona, osobna zona, društvena zona i javna zona“ (Pease, A; Pease, B. 2004. str. 194-195).

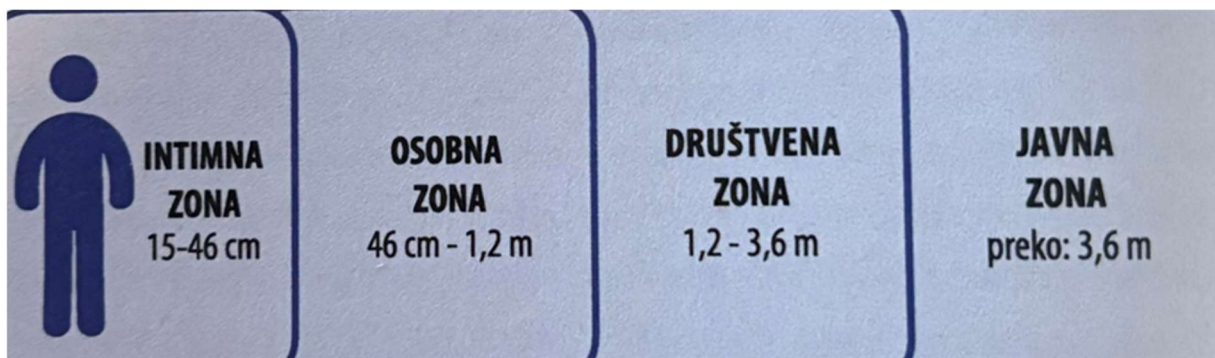
1. „Intimna zona između 15 i 45 cm najvažnija je jer je to zona koja čuva osobu. U tu zonu smiju ući samo oni koji su nam emotivno bliski: partneri, roditelji, djeca, bliski prijatelji. Postoji podzona koja se proteže do petnaest cm od tijela i podrazumijeva intiman fizički kontakt. To je bliska intimna zona“ (Tomić, Z., 2024. str. 72). Intimna zona u rukometu primjenjuje se kada dva do četiri igrača međusobno žele nešto dogovoriti a da to nitko drugi ne čuje. Pri izvođenju

kaznenog udarca sedmerac suigrač prilazi svom vrataru i na vrlo bliskoj udaljenost govori mu gdje bi protivnički igrač eventualno mogao uputiti udarac.

2. „Osobna zona je od 46 cm do 1,22 m udaljenosti, na kojoj se držimo od ljudi koji su s nama na koktel-zabavama, u uredskim razgovorima, na društvenim skupovima, prijateljskim okupljanjima itd.“ (Tomić, Z., 2024. str. 72). Tijekom utakmice često dođe do povrede pa se igrači okupe oko suigrača koji se ozlijedio.

3. „Društvena zona je između 1,22 i 3,6 m. Na tom se razmaku držimo od nepoznatih osoba i ljudi koje ne poznajemo dobro“ (Tomić, Z., 2024. str. 72). To je uobičajena zona u kojoj se nalaze igrači dviju momčadi, bilo u fazi napada bilo u fazi obrane.

4. „Javna zona je više od 3,6 metara. Kada se obraćamo skupini ljudi to je dobar razmak“ (Tomić, Z., 2024. str. 72). Najčešće je situacija da trener drži govor prije početka treninga ili na nekom sastanku u većoj prostoriji, kada je odvojen od ostatka momčadi.



Slika 3-1 Zona udaljenosti<sup>1</sup>

### 3.2.2.5. Teritorij

„Većina znanstvenika koji proučavaju ponašanje slažu se s tim da teritorijalnosti ima, pored životinja, i u ponašanju ljudi. Ona pomažu pri reguliranju interakcije s drugima, a mogu biti i izvor sukoba s njima. Čini se da, kao i u drugih životinja, i ljudi koji su snažniji i dominantniji imaju kontrolu nad većim teritorijem“ (Tomić, Z., 2024. str. 73)

<sup>1</sup> Z. Tomić: Umijeće komuniciranja, Zagreb, Sarajevo, 2024. str.72

U sportu naročito, pojedinci koji imaju vodeću ulogu u momčadima pokrivaju veći prostor na terenu i svoju taktičku i tehničku dominaciju manifestiraju tako da se njihova uloga primjećuje iz svakog kuta pratioca sportskog događaja. „Poznato je, primjerice, da čimpanze iz iste skupine vrlo jasno razumiju svoj društveni svijet i njegove hijerarhijske slojeve. Znaju što je važno i tko ima povlašten pristup. Razumiju sve to kao da im o tome ovise opstanak i razmnožavanje, a tako i jest“ (Peterson, J. B. 2018. str. 35).

„Znanstvenici su identificirali tri vrste teritorija; 1) primarni, 2) sekundarni, 3) javni“ (Knapp, M. L; Hall, S. A.n. dj., 155.).

„**Primarni teritorij** isključivo su vlasnikovo područje. Važni su za svakodnevni život. Pomno se čuvaju od nezvanih uljeza. Dom ili spavaća soba često se opisuje kao primarni teritorij“ (Tomić, Z., 2024. str. 78).

„**Sekundarni teritorij** nisu toliko važni u svakodnevnom životu vlasnika niti se percipiraju kao nešto na što on polaže isključivo pravo“ (Tomić, Z., 2024. str. 78).

„**Javni teritorij** su na raspolaganju gotovo svima za privremenu upravu kao što su parkovi, plaže, trgovi, ulice, sjedala u javnom prijevozu, telefonske govornice“ (Tomić, Z., 2024. str. 78).

U sportu isto tako postoji primarni, sekundarni i javni teritorij. Primarnim teritorijem smatra se vratarev prostor ili kompletan teren. Sekundarni teritorij bila bi svlačionica, klupa, odnosno prostor pored terena, a javni teritorij kompletan stadion ili dvorana.

„Svako prisvajanje teritorija nije isto. Istraživači ukazuju na tri tipa to su povreda, upad i kontaminacija“ (Knapp, M. L; Hall, S. A. n. dj., 156).

1) „**Povreda** uključuje neopravdanu uporabu tuđega teritorija. To se može učiniti pogledom (zurenje), glasom ili drugim znakovima (stvaranje buke) ili tijelom (zauzimanje dvaju sjedala)“ (Tomić, Z., 2024. str. 78).

2) „**Upad** je obuhvatniji i permanentniji. To je pokušaj zauzimanja tuđega teritorija. Može biti oružani napad u drugu državu ili postupak žene koja je muževu radnu sobu pretvorila u svoju sobu s računalom“ (Tomić, Z., 2024. str. 78).

3) „*Kontaminacija* je oskvrnuće tuđega teritorija ne vlastitom prisutnošću, nego onim što ostavljamo iza sebe, primjerice tuđi pas ostavi izmet u našem dvorištu“ (Tomić Z., 2024. str. 78).

### **3.3. Pokret i položaj tijela**

„Pokret i položaj tijela obično uključuju geste, pokrete tijela ( udova, ruku, glave, stopala i nogu ), izraze lica / facijalne izraze ( osmjesi ) , ponašanje očima (treptanje, pravac i duljina nepomičnoga promatranja i širenje zjenica ) i držanje tijela. Boranje obrve, spuštanje ramena, kosi položaj glave smatraju se pokretima i položajima tijela“ (Tomić Z., 2024. str. 57).

#### **3.3.1. Geste**

„Postoji mnogo različitih vrsta gesti (i njihovih varijacija) ali su najčešće proučavane neovisne i geste povezane s govorom“ (Tomić Z., 2024. str. 57).

„*Neovisne geste*. One nisu u svezi s govorom, ali imaju izravan verbalni prijevod ili rječničku definiciju te se i obično sastoje od riječi ili dvije ili fraze. Postoji veliki dogovor među članovima kulture ili supkulture o verbalnome „prevođenju“ ovih signala“ (Tomić, Z., 2024. str. 57).

„*Geste povezane s govorom*. Ove su geste izravno povezane ili prate govor-često služe da bi ilustrirale ono što se govori verbalno. Ovi pokreti mogu naglasiti riječ ili frazu, skicirati put do misli, ukazati na predstavljanje predmeta, opisati prostorni odnos, prikazati ritam ili tempo događaja, nacrtati sliku reference, opisati tjelesnu akciju / radnju ili služiti kao komentar na regulaciju i organizaciju interaktivnog procesa“ (Tomić Z., 2024. str. 57-58).

#### **3.3.2. Držanje tijela**

„Držanje je tijela proučavano u suradnji s ostalim neverbalnim signalima da bi se utvrdio stupanj pozornosti i uključenosti, stupanj statusa u odnosu na drugog interaktivnog partnera ili stupanja naklonosti za drugog interakcijskog partnera“ (Tomić Z., 2024. str. 58).

Načinom na kojim se krećemo, u kakvom se položaju i pokretu nalazi naše tijelo također odašiljemo poruku. Kada vidimo osobu koja vrlo nemirno sjedi u stolici, ona također pokazuje trenutno stanje svog raspoloženja. Vojnici na straži imaju položaj svog tijela uspravan i na taj



način odašilju poruku samopouzdanja, sigurnosti i moći. Kada vidimo sportaša koji se drži pogrbljeno, položajem glave prema dolje, okolina ga interpretira kao sportaša niskog samopouzdanja kojeg je obuzeo strah.

### **3.3.3. Dodirivanje**

„Dodir može biti usredotočen na sebe ili na drugoga. Samo usredotočene manipulacije, obično nenapravljene u svrhu komuniciranja, mogu odražavati naročito stanje ili naviku osobe. Mnogi se obično nazivaju *nervoznim manirizmima*“ (Tomić Z., 2024. str. 58).

„Neki od ovih postupaka/radnji tragovi su iz ranijega vremena u životu: kad prvi put naučimo upravljati našim emocijama, razvijati socijalne kontakte ili izvršavati neki instrukcijski zadatak. Ponekad izvodimo ove manipulacije dok se prilagođavamo takvim iskustvima učenja i one ostaju s nama kad se kasnije u životu suočimo sa sličnijim situacijama, često kao samo dio izvornoga pokreta. Jedan od najmoćnijih oblika neverbalne komunikacije događa se prilikom dodira dvoje ljudi. Dodir može biti gotovo električan, ali, također, može iritirati, biti snishodljiv ili utješiti. Dodir je vrlo dvosmislena vrsta ponašanja čije značenje često uzima više od konteksta, prirode odnosa i načina izvođenja nego od konfiguracije dodira samog po sebi“ (Tomić Z., 2024. str. 58).

### **3.3.4. Izrazi lica**

„Većina studija lica bavi se konfiguracijama koje prikazuju različita afektivna stanja, jer je lice primaran izvor afekta. Šest primarnih afekata koja su najviše proučavana jesu bijes, tuga, iznenađenje, sreća, strah i gađenje. Izrazi lica / facijalni izrazi, također, mogu funkcionirati kao regulatorne geste, pružajući povrtne informacije i upravljajući tijekom interakcije“ (Tomić Z., 2024. str. 59).

### **3.3.5. Gledanje**

„Gdje netko gleda, kada gleda i koliko dugo gleda tijekom interakcije, primarna su žarišta proučavanja pogleda. Pogled se odnosi na pokret očiju koji činimo u općemu smjeru

tudeg lica. Međusobni pogled nastaje kada se sudionici interakcije pogledaju u oči. Proširenje istezanje nečijih zjenica, također, zanima one koji proučavaju neverbalnu komunikaciju jer je to ponekad pokazatelj interesa, pažnje ili uključenosti“ (Tomić Z., 2024. str. 59).

### **3.3.6. Glasovno ponašanje**

„Vokalno ili glasovno ponašanje bavi se *načinom* na koji se nešto govori, a ne onim što se govori. Ono se bavi nizom neverbalnih vokalnih znakova koji okružuju uobičajeno govorno ponašanje. Većina istraživanja o vokalnome ponašanju i njegovim učincima na ljudsku interakciju usredotočila su se na razinu visine i varijabilnost; trajanje zvukova (skraćenih ili izvučenih); pauze unutar govornog tijeka i latenciju / razdoblje čekanja odgovora tijekom razmjene okreta; razinu glasnoće i varijabilnost: rezonanciju; preciznu ili nejasnu artikulaciju; brzinu; ritam; i ubačeni zvuk tijekom govora poput „uh“ ili „um“ (Tomić Z., 2024. str. 59).

## **3.4. Funkcije neverbalne komunikacije u sportu**

Često smo gledali neku važnu utakmicu, kao što je finale Olimpijskih igara, Svjetska prvenstva ili Ligu prvaka. Na svim tim utakmicama, iako nismo mogli čuti verbalnu komunikaciju samih sudionika, na osnovu neverbalnih gestikulacija mogli smo primijetiti raspoloženje svakog pojedinog sudionika. Visoko podignute ruke, osmijeh na licu pokazivao je sreću i zadovoljstvo, dok su pognuta glava i spuštenu ramena pokazivali igrače koji su bili tužni. Samouvjerenost i samopouzdanje također se moglo primijetiti kod svakog pojedinca na osnovu njegova hoda, držanja i energije koje koju je pokazivao pri svakom svom pokretu. Igrači koji svojim stavom i samopouzdanjem iskazuju svoju samouvjerenost uvelike su u prednosti u odnosu na protivnika. Na velikim natjecanjima psihološka priprema, kao i govor tijela, vrlo su važni elementi u postizanju sportskog uspjeha.

„Izvođenjem kaznenih udaraca odlučivalo se o pobjedniku. Što komuniciraju pobjednici? Stisnute i uzdignute šake, ushićen izraz lica i ekstatični zagrljaji razmjenjivani među igračima snažno komuniciraju radost, likovanje i status pobjednika. No više od toga, njihova neverbalna komunikacija otkriva timski osjećaj pripadnosti, izražene bliske odnose koje su dijelili kao prijatelji i suigrači. Kao što ovaj primjer ilustrira, neverbalna komunikacija može poslužiti u različite svrhe; od prenošenja značenja i izražavanja emocija do predstavljanja sebe drugima, upravljajući interakcijama i definirajući odnose. Baš kao što i mi koristimo riječi

za označavanje jedinstvenih značenja, često koristimo neverbalnu komunikaciju da bismo izravno prenijeli značenje“ (McCornack, S. n. dj.239).

„U nekim prigodama koristimo neverbalnu komunikaciju više neizravno kao način za naglašavanje ili povećavanje verbalnih komunikacijskih značenja. To činimo na pet načina“ (McCornack, S. n. dj.240).

„Prvi je način **ponavljanje**. Neverbalna komunikacija koristi se za neprestano ponavljanje ili ponavljanje verbalnih poruka, kao kada kažete „Gore!“, a zatim pokažete prema gore. Drugo, **proturječimo** našim verbalnim porukama našom neverbalnom komunikacijom. Npr., prijatelj vas može pitati jeste li ljuti, ali vi odgovorite mršteći se i bijesno vičući; „Neeee, nisam ljut!“ Treće, neverbalnu komunikaciju koristimo da bismo **pojačali** značenje verbalnih poruka, kao kada kažete nekome „Volim te“ dok se smiješite i nudite nježan dodir kako biste naglasili smisao. Četvrto, ponekad koristimo neverbalnu komunikaciju da bismo **zamijenili** verbalne izraze, npr. kada odmahujete glavom umjesto da kažete „ne“. Peto, koristimo neverbalnu komunikaciju da bismo **istaknuli** određene dijelove verbalnih poruka, npr. kada povećate glasnost samo jedne riječi „STOP“ (Tomić Z. 2024. str.60).

### 3.4.1. Izražavanje emocije

„Razmatrajući funkcije neverbalne komunikacije, ukazat ćemo na važnost izražavanja emocija, predstavljanje sebe, upravljanje interakcijom i definiranje odnosa kao najvažnije funkcije“ (Tomić Z., 2024. str. 60).

„Mi komuniciramo emocije neverbalnim prikazom afekta (*affect displays*) – namjerna ili nenamjerna neverbalna ponašanja koja prikazuju stvarne simulirane emocije. Prikazi afekta predstavljeni su prvenstveno preko lica i glasa. Namjerno korištenje lica da bi se komunicirala emocija započinje u djetinjstvu, kada bebe uče facijalno komunicirati ljutnju i sreću da bi dobile ono što žele. Nenamjerni prikazi afekta započinju još ranije. Dječica u prvih nekoliko tjedana života instinktivno i refleksno prikazuju facijalne izraze nevolje, gađenje i zanimanja. Kao odrasli svojim licima komuniciramo stotine, ako ne i tisuće stvarnih i lažnih emocionalnih stanja. Većina ljudi izražava emocije poput tuge i ljubavi sniženom visinom glasa, a neprijateljske emocije poput ljutnje i prezira glasnoćom. Visina glasa prenosi emociju tako snažno da je izvor zvuka (ljudski glas ili drugi) i relevantan, a riječi nisu nužne“ (Tomić Z., 2024. str. 61).

Izražavanje emocija u sportu vrlo je često i vrlo je eksplicitno. Tijekom utakmica iznimno je teško osobna emotivna stanja držati pod kontrolom. Kada se izvede određeni tehnički element, ekspresija na licu i pokreti tijelom vrlo jasno pokazuju emotivno stanje pojedinog sportaša. Ono može biti vrlo razočaravajuće, a u slučaju pozitivnog efekta, emotivno izražavanje pokazuje veliku sreću i zadovoljstvo.

### **3.4.2. Predstavljanje sebe**

„Neverbalna komunikacija može nam pomoći da predstavimo različite aspekte našega ja drugima. Svi koristimo neverbalne komunikacijske kodove da bismo stvorili svoje identitete tijekom interpersonalnih susreta. Važan dio učinkovitoga neverbalnog komunikatora jest prepoznavanje potrebe za brzom promjenom naše neverbalne komunikacije da bismo se predstavili na različite načine kada situacija to zahtijeva, npr., posvećeni zaposlenik jedan trenutak, zabrinuti kolega, čovjek drugi put“ (Tomić Z., 2024. str. 61).

### **3.4.3. Upravljanje interakcijama**

„Neverbalna komunikacija također nam pomaže u upravljanju interpersonalnim interakcijama. Tijekom razgovora koristimo kontakt očima, dodir, smiješak, klimanje glavom i promjenom položaja držanja tijela da bismo signalizirali tko treba govoriti i koliko dugo. Dok razgovarate s prijateljem ili prijateljicom, vjerojatno ga gledate od 30-50 posto vašeg vremena razgovora. Kada se približite kraju vašeg konverzacijskog reda, pozivate vašeg prijatelja da govori smanjujući visinu i glasnoću, zaustavljajući bilo kakve geste i fokusirajući svoj pogled na drugu osobu. Kako vaš prijatelj počne govoriti, gledate svog partnera gotovo 100 posto njegova ili njezina vremena govora, klimajući vašom glavom da pokažete kako slušate“ (McCornack, S. n. dj.241).

### **3.4.4. Definiranje odnosa**

„Funkcija neverbalne komunikacije definira prirodu naših interpersonalnih odnosa. Našu neverbalnu komunikaciju posebno koristimo za stvaranje intimnosti i definiranje dominacije ili submisivnosti u našim odnosima“ (McCornack, S. n. dj. 242-243).

„Jedna od važnih funkcija neverbalne komunikacije služi za stvaranje intimnosti, osjećaja emocionalne povezanosti ili jedinstva nas i drugih. Intimniji odnosi, naročito

romantične veze, pokazuju više razine neverbalnog sudjelovanja u svim kodovima (više kontakta očima, više dodira, više smiješka, bliža udaljenost / distanca i tako dalje). Za romantične parove razina neverbalnog sudjelovanja izravni je pokazatelj zdrave veze“ (Tomić Z., 2024. str. 62).

### **3.4.5. Dominacija i submisivnost ili pokornost**

„Dominacija se odnosi na interpersonalna ponašanja koja koristimo za isticanje moći i utjecaja na druge. Korištenje prostora više nego što je uobičajeno; pristup prostoru, vremenu i imovini drugih ljudi; jednostrano korištenje dodira (davati više, primati manje); neizravna orijentacija tijela; izravan pogled i zurenje; mrštenje i srdito gledanje; i tišina – svi ti znakovi signaliziraju dominaciju osobe koja ih upotrebljava. Ta ponašanja doživljavaju se kao dominantna kada ih pokazuju i muškarci i žene“ (Tomić Z., 2024. str. 62).

„Suprotno tomu, submisivnost/pokornost je spremnost dopustiti drugima da iskazuju moć nad nama. Mi prenosimo submisivnost drugima neverbalno sudjelujući u ponašanjima koja su suprotna onima koja izražavaju dominaciju, poput zauzimanja manje prostora; dopuštanje drugima da kontroliraju naše vrijeme, prostor i imovinu; više smijanja i dopuštenje drugima da nas prekidaju“ (Tomić Z., 2024. str. 62).

## **3.5. Razine neverbalne komunikacije**

„Reardon razlikuje *svjesnu*, *nesvjesnu* te *manipulacijsku* neverbalnu komunikaciju. „Sustav neverbalne komunikacije sastoji se od niza pokreta i poza kao što su usmjeravanje pogleda, izraz lica, slušanje, pokret rukama.“ (Reardon 1998). Postoje ljudi, pa i nacije, koje više koriste neverbalnu komunikaciju od drugih.

Pokreti rukama način su neverbalne komunikacije tipičan za romansku skupinu naroda. Često kad gledamo Talijane, Španjolce i Latinoamerikance, zamjećujemo pokrete rukama kao sastavni dio njihovog razgovora. Ti pokreti služe da bio se što više naglasilo ono o čemu se govori. No ti pokreti rukama, kada su neumjereni i previše naglašeni, ometaju komunikaciju i daju naznaku da govornik posjeduje nedostatak samopouzdanja i nervozu.

Sugovornik je spreman i otvoren za razgovor kada otvorenim dlanovima prema gore pokazuje pozitivnu energiju. Onaj tko poznaje način razmišljanja psa, zna da se i psu prilazi otvorenog dlana. Za vrijeme vjerskih obreda, svećenik također ima otvorene dlanove i time govori o ljubavi, miru, spokojstvu. Dlanovi okrenuti prema dolje znače odbijanje razgovora i nedostatak želje za neverbalnom komunikacijom.

Kada želimo određene riječi posebno potencirati ili istaknuti tada šakom na neki način dajemo takt svakom sloganu. Sugovornika zaustavljamo otvorenim dlanom i polu ispruženim rukama. Svjesna razina neverbalne komunikacije događa se kada želimo nekome prenijeti željenu poruku, a nismo u mogućnosti zbog otežavajućih okolnosti na koje ne možemo utjecati. Nesvjesna razina je kad nekome prenosimo poruku koju prenosimo automatiziranim pokretima koji refleksno iskazuju sadržaj koji prenosimo. Manipulacijska razina je način prenošenja poruka koji ne pokazuje istinski smisao zadane poruke, već onu misao koju mi želimo da komunikator primi.

### 3.6. Govor tijela

„Od vremena J. F. Kennedyja (*prvi televizijski predsjednik*) političari shvaćaju da se politika oslanja na pojavu, tako da oni najuspješniji imaju osobne PR-savjetnike za govor tijela koji im pomažu da se predstave kao iskreni, brižni i poštenu javni komunikatori“ (Pease, A; Pease, B. n. dj., 7-8.).

„Govor tijela podsvjesna je reakcija na poruku. Tijelo reagira spontano, a osobito izravno izražava osjećaje. Čak ako pojedinac i svjesno vlada govorom tijela, preostaju signali kojima se ne može upravljati i na koje se ne može utjecati. Signali tijela stoga su za primatelja poruke bitan izvor informacija jer mu olakšavaju uživljavanje u ulogu pošiljatelja poruke“ (Tomić Z., 2024. str 87).

L. King navodi da je za njega govor tijela prirodan dio konverzacije i komunikacije (King, L. 1995. str. 45). „Oni govore „tijelom, očima i ušima, njuškom i položajem tijela ali i obilježavanjem i zavijanjem. Sposobnost vukova da jasno i učinkovito komuniciraju jedan je od razloga zašto rijetko jedni s drugima ulaze u sukob. Komunikacija gradi međusobno razumijevanje i stvara povjerenje. Vučji govor tijela višeslojan je. Važno sredstvo komunikacije u vukova i ljudi su oči. Baš kao čovjek, vuk će izravno zurenje doživjeti kao prijatnu. Promjene zjenice u obiju vrsta pokazuju osjećaje veselja, straha, ljutnje. Vukovi izbjegavaju izravan

kontakt očima jer se jedan prema drugomu odnose s mnogo obzira. Doduše, dok komuniciraju, oni se stalno kratko pogledavaju, ali izbjegavaju izravne i duže poglede. Kada je dvoje ljudi blisko i osjećaju se ugodno jedno s drugim, često će zatvoriti oči kada se dodiruju. Jednako se ponašaju i vukovi kada im partner gricka krzno. Očito uživaju u dodirivanju. To je posebno izraženo kad kada se majka ili dadilja brinu za mladunce, ali i dok traje razdoblje parenja kada se parovi jedno drugomu udvaraju. Međusobno njegovanje u vukova važan je dio društvenoga života, izrazito brige i privrženosti partneru. Dodiri potiču bliskost i daju osjećaj sigurnosti i ugone. Udvaranje vukova traje čitavu godinu. Vodeći se par međusobno njuška i dodiruje. Ližu i grickaju jedno drugomu lice, uši, šiju i ramena. Ženka mužjaka stavi šape na potiljak ili ramena što nalikuje ljudskom zagrljaju. Kada krajem siječnja započne vrijeme parenja, mužjak se ponaša zaigrano poput šteneta. Spušta prednji dio tijela, skače na ženku, maše repom i pokušava je postrance ili od zada zaskočiti. Ako ženka još nije spremna, brani se, glumi „nedostižnost“, sjedne. Malo koje udvaranje doista završi parenjem“ (Radinger, E. H. 2019. str. 63-64).

### 3.6.1 Usmjeravanje pogleda

Pogled i oči vrlo su važno sredstvo komunikacije. One su „ogledalo duše“, a na osnovu pogleda možemo saznati određene karakteristike neke osobe. Promatramo li određenu osobu duže nego što ona smatra da je to prikladno, postoji mogućnost da ona reagira. Može doći i do fizičke reakcije ako se taj pogled shvati negativno, a može se i prepoznati kao znak empatije i privlačnosti.

„Na koji način nekoga gledamo također je vrlo važan oblik komunikacije. Kada je riječ o vrstama pogleda, oni se dijele na: intimni, društveni i poslovni pogled“ (P. Thomson, n. dj., 70-72).

1) **„Intimni pogled** - ako nam pogled luta po cijelome sugovornikovu tijelu, mjeri ga od glave do pete, svjesni smo da takvim pogledom šaljemo posve drugačiju poruku. U razgovoru oči u oči to sugovorniku može značiti da vam njegova nazočnost nije ugodna ili želite da završi priču ili, pak, da ode ako vam se pogled usredotočio u središte njegova čela“ (Tomić Z., 2024. str. 102).

2) **„Društveni pogled** - u trokutu ide od sugovornikovih očiju do sredine prsnog koša. Taj pogled pokazuje da vam je razgovor prirodan“ (Tomić Z., 2024. str. 102). Prirodan društveni pogled opisujemo kao ležeran pogled u komunikaciji koja nije opterećena suvišnim detaljima.

3) „*Poslovni pogled* - kreće se od očiju do usta, kojim gledate osobu u glavu. Takav pogled potvrđuje da međusobno razgovarate službeno“ (Tomić Z., 2024. str. 102). Ostavljate dojam da ste vrlo koncentrirani i fokusirani na sugovornika u vezi teme o kojoj raspravljate.

### 3.6.2. Izraz lica

„Lice je najizraženija, neprepoznatljiva i najpamtljivija značajka svih ljudskih bića. Lice jasno prenosi informacije i snažno oblikuje sliku ili imidž osobe. Zato bogati i slavni traže da im se slikaju portreti poput osoba, i lica su posebna i različita“ (Young, L. 1994. str. 9-10).

U svakoj vrsti razgovora, pa i u neverbalnoj komunikaciji, na osnovu izraza lica možemo doći do određenih informacija. Izraz lica je prvo što primjećujemo kod sugovornika. Taj nam izraz može poslužiti i kao sredstvo kojim je poruka predstavljena ili poslana.

„Začetnik u području istraživanja neverbalne komunikacije R. Birdwhistell uveo je pojam kinezike da bi označio proučavanje tjelesnih pokreta u komunikaciji. Tjelesni pokreti koriste se u širokom smislu i odnose se na pokrete glave i lica. Birdwhistell je procijenio da se više od 700.000 mogućih fizičkih znakova može prenijeti tjelesnim pokretima“ (Tomić Z., 2024. str. 96).

„Istraživanje u više od 30 različitih kultura pokazuje da postoji visok stupanj suglasja u procjeni emocija pomoću fotografija na kojima su izrazi lica. Autori istraživanja tvrde da postoje uvjerljivi dokazi za univerzalnost facijalne ekspresije emocija. Istraživači su utvrdili šest općih izraza lica: 1) gađenje, 2) strah, 3) sreću, 4) tugu, 5) iznenađenje. 6) bijes. Oni se, također mogu pronaći kod životinja“ (Tomić Z., 2023. str. 266).

### 3.6.3. Slušanje

„Umijeće slušanja jedna je od najvažnijih komunikacijskih vještina. Istraživanja pokazuju da najbolji komunikatori nisu oni koji znaju lijepo govoriti. Nasuprot tomu majstori komunikacije osobe su koje imaju dar ili disciplinu slušanja. Zna li nekoga tko ima dva jezika i jedno uho? Ne, ne znate. Svi smo mi biološki naoružani. Ali ipak ljudi vole više govoriti nego slušati. Zašto? Zato jer je slušanje zahtjevnije od govorenja. Zahtijeva potpunu koncentraciju“ (Tomić Z., 2024. str. 29).

„Jedno istraživanje pokazuje da se sva četiri komunikacijska ponašanja, govor, pisanje, slušanje i čitanje slušanje dolazi odmah poslije čitanja kao najmanje uzbudljiva aktivnost. S



druge strane prema drugim istraživanjima provedenih među tisuću menadžera, slušanje se nalazi na prvome mjestu najpoželjnijih vještina kod menadžera. Postoji jedna arapska poslovice: ako slušam, ja imam prednost, ako govorim, imat će je drugi“ (Tomić Z., 2024. str. 29).

Kada govorimo ili slušamo, radimo pokrete glavom. Kada se glava kreće u pravcu gore-dolje dajemo do znanja da slušamo sugovornika te da odobravamo ili se slažemo s onim što on govori. Ujedno, ukoliko sugovornik nije dobar govornik ili erudita, kimanjem glavom mi ga ohrabrujemo i pokazujemo da se slažemo s njegovim mislima. Kada je naš pogled usmjeren prema sugovorniku, a ujedno i konstantan pokazujemo veliku dozu zainteresiranosti prema riječima koje nam upućuje govornik. Razmak između nas i govornika upućuje govorniku poruku da pratimo njegovo izlaganje. Tijekom slušanja nagnemo li glavu na jednu ili drugu stranu pokazujemo da smo posebno zainteresirani za ono što nam se govori i da razmišljamo o riječima koje su nam upućene. „Sposobnost slušanja definirana je kao: stjecanje, obrada i zadržavanje informacija u verbalnoj komunikaciji s drugim osobama. Može izgledati čudno, ali slušanje je sposobnost, tj. vještina (iako je riječ o pasivnoj aktivnosti). Vaše vas uši nikada neće dovesti u nepriliku. Vi jednostavno učite kroz slušanje“ (Tomić Z., 2023. str. 29).

„Ako zaista ne želite razumjeti drugu osobu, nikada nećete biti u stanju slušati. Često idemo u lov na činjenice. Umjesto slušanja glavne teme ili općih točaka argumenta, koncentriramo se na detaljne činjenice i možemo izgubiti uvid u cjelokupnu poruku. Usmjerite fokus na vašeg sugovornika“ (Sargent, E; Fearon, T. 2013. str. 42).

### **3.6.4. Pokreti rukama**

Pokreti rukama vrlo su karakterističan oblik neverbalne komunikacije. Želi li se posebno istaknuti određena misao i teza, pokreti rukama su vrlo uvjerljivo sredstvo. Ukoliko se pretjera u pokretima i naglašavanju, poslana poruka i riječi nisu dovoljno uvjerljive jer govornik prenaplašenim pokretima ruku u suštini pokazuje svoju nesigurnost i nervozu.

„Ljudska ruka sadrži dvadeset sedam sitnih kostiju. Znanstvenici su otkrili da između ruku i mozga postoji više živčanih veza nego između mozga i bilo kojeg drugog dijela tijela. Stoga kretanje i položaj ruku daju dobar uvid u emocionalno stanje. Komunikacija s rukama može dati naglasak, otvorenost i toplinu vašoj poruci. Kao oblik neverbalne komunikacije

pokreti rukama nalaze se na drugom mjestu, odmah nakon facijalnih znakova“ (Tomić Z., 2024. str. 104).

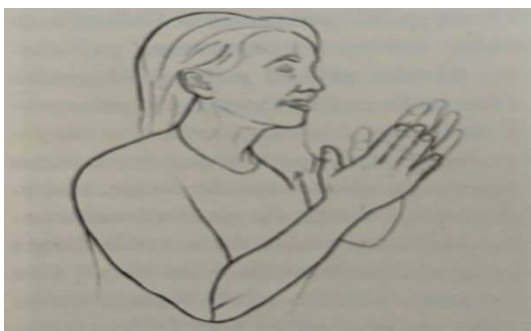
„Kada razgovarate sa sugovornikom, obratite pozornost na ruke. One se kreću laganim, prirodnim, ali živahnim gestama koje potkrepljuju i pojačavaju izgovorne riječi. Opušteno korištenje gesti ruku daje dubinu i moć vašoj poruci. Prirodan potez, također, sugerira otvorenost, samopouzdanje i spontanost s vaše strane. Dobri govornici koriste dvije vrste gesti: *deskriptivnu* i *emfatičnu*“ (Wiener, V. n. dj., 26.).

„*Deskriptivne geste* doslovno ilustriraju smisao u držanju. Primjerice, na sugovornikovo pitanje: „Koliko su velika bila zrna tuče?“, a vaš palac i kažiprst formiraju ovalni oblik kada ih opisujete: „Bila su veličine golubovih jaja.“ To je deskriptivan prikaz veličina pomoću ruku“ (Wiener, V. n. dj., 26). Drugi primjer: kada obrambeni igrač rukama pokazuje prijestup (koliko centimetara je napadač nagazio u obrambeni prostor), sudcu pokazuje dužinu ispruženim dlanovima.

„*Emfatične geste* služe za naglašavanje ili isticanje određenih značenja u vašem govoru. Vaša ruka kreće se gore-dolje na način poput dva čekića da izjavite poruku na uvjerljiv i učinkovit način ili se vaša ruka kreće prema van, a dlan je otvoren dok dajete objašnjenje“ (Wiener, V. n. dj., 26).

Izbor *trenutka geste* važan je. Pease navodi nekoliko načina gesta.

„Trljanje dlanova način je na koji ljudi priopćavaju pozitivna očekivanja ali je važno shvatiti da trljanje dlanova uvijek treba razmatrati u kontekstu“ (Tomić Z., 2024. str. 105).



*Slika 3-2 Trljanje dlanova<sup>2</sup>*

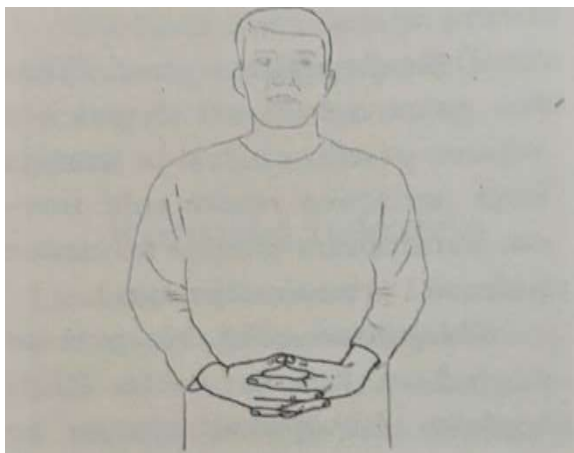
---

<sup>2</sup> Z. Tomić: Umijeće komuniciranja, Zagreb, Sarajevo, 2024. str.105

„Čovjek koji za hladna jutra stoji na autobusnome kolodvoru hitro trljajući dlanove, možda to ne čini jer očekuje skori dolazak autobusa, nego jer osjeća hladnoću u rukama“ (Tomić Z., 2024. str. 105). Sportaš trlja dlanovima ili plješće nakon dobrog poteza ili u iščekivanju pozitivnog rezultata pri kraju utakmice.

**Trljanje palca o prst** obično je kretnja koja označava očekivanje novca. Simbolizira trljanje kovanice palcem i vrhovima prstiju. Isto tako tom gestom ponekad rukometaši signaliziraju vodstvu kluba da su pobjedom priskrbili sebi novčanu naknadu (premija), koju očekuju u narednim danima“ (Tomić Z., 2024. str. 105).

**Sklopljene ruke.** Na prvi se pogled ta kretnja može činiti znakom samopouzdanja jer se pojedinci njome često služe u kombinaciji s osmjehom. Sklapanje ruku kretnja je koja pokazuje suzdržanost, zabrinutost ili negativno raspoloženje. Sklopljene ruke imaju tri osnovna položaja: 1) sklopljene ruke podignute ispred lica, 2) sklopljene ruke položene na stol ili u krilo i u stojećemu položaju, 3) sklopljene ruke spuštene preko međunožja. Istraživači pokazuju da postoji veza između visine na koju se ruke dižu i stupnja frustracije. S osobom čije su ruke visoko podignute teže je izaći na kraj nego s osobama s rukama u spuštenome položaju“ (Tomić Z., 2024. str. 105).



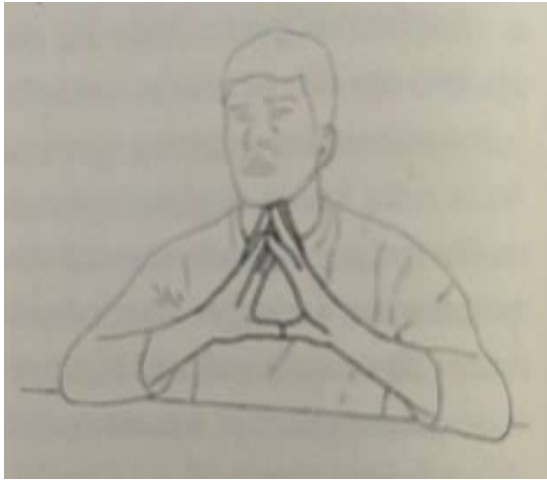
Slika 3-3 Sklopljene ruke<sup>3</sup>

**Ruke postavljene u šiljak (zvonik).** „Postavljanje ruku u šiljak može predstavljati iznimku od tih pravila visoko podignutih ruku. Prsti jedne ruke lagano su pritisnuti o prste druge ruke oblikujući šiljak. Istraživanja pokazuju da se ovaj položaj ruku (zvonik) često upotrebljava u

---

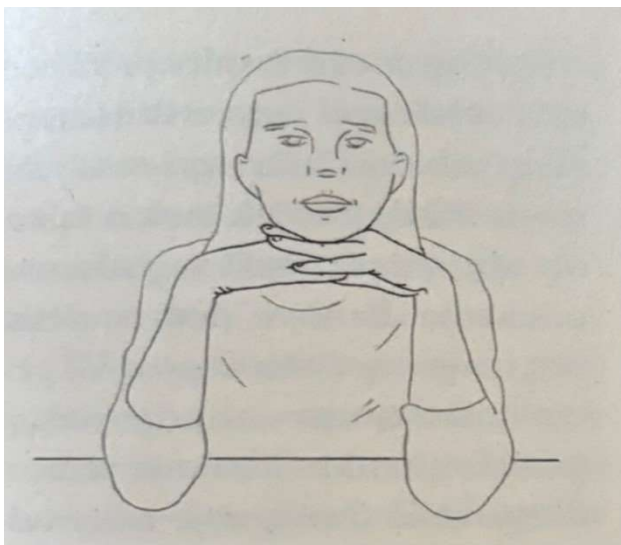
<sup>3</sup> Z. Tomić: Umijeće komuniciranja, Zagreb, Sarajevo, 2024. str.106

odnosu nadređenih i podređenih te da nagovještava pouzdan i samouvjeren stav“ (Tomić Z., 2024. str. 106).



*Slika 3-4 Ruke postavljene u šiljak (zvonić)<sup>4</sup>*

**Lice na tanjuru.** „To nije negativna nego pozitivna gesta a služi za zavođenje“ (Tomić Z., 2024. str. 106).



*Slika 3-5 Lice na tanjuru<sup>5</sup>*

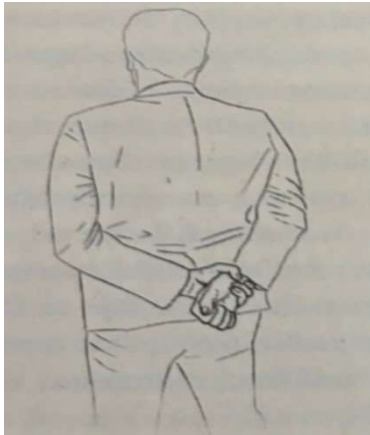
**Ruke na leđima.** „Držanje ruku na leđima uobičajena je kretnja državnih vođa i članova kraljevskih obitelji, a pribjegavaju joj i policajci u ophodnji, ravnatelji u školi, viši vojni časnici,

---

<sup>4</sup> Z. Tomić: Umijeće komuniciranja, Zagreb, Sarajevo, 2024. str.106

<sup>5</sup> Z. Tomić: Umijeće komuniciranja, Zagreb, Sarajevo, 2024. str.107

treneri, kao i svi na položaju moći i autoriteta. Taj je pokret povezan s osjećajem nadmoći, samopouzdanja i moći“ (Tomić Z., 2024. str. 107).



*Slika 3-6 Ruke na leđima<sup>6</sup>*

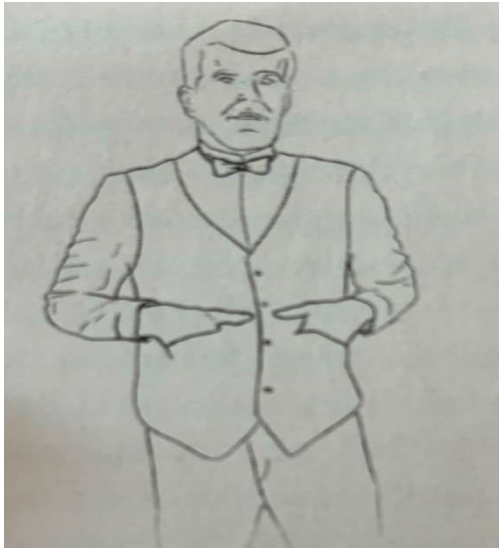
**Pokazivanje palčeva.** „Palčevi se kao znak moći i autoriteta koriste tisućama godina. U rimsko doba palac okrenut gore ili dolje za gladijatora značio je život ili smrt. Palčevi odaju superiornost. U hiromaniji predstavljaju snagu karaktera i ega, pa tako i u govoru tijela signali palčevima priopćavaju samo-dopadljiv stav. Palčevima se pokazuje nadmoć, samosvjesnost, katkada i agresivnost. Pokazivanje palčeva pozitivna je kretnja često svojstvena „cool“ osobama koje se njome služe da pokažu svoju nadmoć. Pribjeći će joj i muškarci u društvu žena koje ga privlače, ljudi u prestižnoj odjeći koja odaje visoki položaj. Rijetko ćete je primijetiti kod osobe niska statusa, npr. beskućnika“ (Tomić Z., 2024. str. 107).

Na sportskim terenima sportaši uzdignutim palčevima signaliziraju da su shvatili poruku ili sugestiju koja im je upućena, a zbog prevelike buke i broja gledatelja ne mogu glasovno uputiti povratnu informaciju treneru.

**Palčevi koji vire iz džepova sakoa.** Ti su pokreti podjednako uobičajeni za žene i muškarce koji smatraju da su bolji od drugih. Redovita je kretnja u govoru tijela princa Charlesa kralja Ujedinjenog Kraljevstva i četrnaest drugih zemalja Commonwealtha“ (Tomić Z., 2024. str. 107).

---

<sup>6</sup> Z. Tomić: Umijeće komuniciranja, Zagreb, Sarajevo, 2024. str.107



*Slika 3-7 Palčevi koji vire iz džepova sakoa<sup>7</sup>*

**Prekrižene ruke.** „Prekrižene ruke priopćavaju obrambeni stav ili negativan stav. Znak su zatvorenosti i zakopčanosti. To je defenzivan stil komunikacije“ (Tomić Z., 2024. str. 104-108).

### **3.6.5. Dlanovi**

„Kada čovjek nešto iskreno objašnjava služi se rukama i pokazuje dlanove, dok će netko tko ne govori istinu po svoj prilici dati isti usmeni odgovor, ali će sakriti ruke. Držanje ruku u džepovima omiljeni je trik muškaraca koji ne žele sudjelovati u razgovoru. Izvorno, dlanovi su poput glasnica govora tijela jer su govorili više od bilo kojeg drugog dijela tijela, pa je njihovo sklanjanje bilo poput držanja zatvorenih usta“ (Ailes, R. n.dj., 100.), (Saville-Troike, M. 1985., cit. pr. Locke, K. O. n. dj., 324.).

„Jedan od najmanje primijećenih, ali najmoćnijih tjelesnih signala daje se dlanom pri zadavanju uputa, zapovijedi ili prilikom rukovanja. Upotrijebljena ispravno, „moć dlana“, onomu tko se njome služi, daje moć nad drugima. Tri su osnovne zapovjedne kretanje dlanom: 1) položaj „*dlana prema gore*“ - dlan okrenut prema gore pokorna je, neprijeteća kretnja koja podsjeća na uličnog prosjaka dok prosi. Gledajući iz evolucijske perspektive, ona pokazuje da čovjek ne skriva oružje. 2) položaj „*dlana prema dolje*“ - pomoću tog položaja dlana istoga ćete trenutka izgledati autoritarno. Drugi će osjećati da ste im naredili nešto. Korištenje ovog dlana različito

---

<sup>7</sup> Z. Tomić :Umijeće komuniciranja, Zagreb, Sarajevo, 2024. str.108

se prihvaća s obzirom na hijerarhijsku ljestvicu. U vrijeme Trećega Reicha nacistički pozdrav dlanom izravno okrenutim prema dolje bio je simbol moći i tiranije. 3) položaj „ *zatvorenog dlana s ispruženim kažiprstom* “ – zapravo je šaka, a ispruženi prst služi kao simbolična batina kojom govornik figurativno tjera slušatelje da mu se podčine. Podsvjesno, ovaj položaj budi negativne osjećaje, jer je preteča „izravnoga udarca“, kretnje koju većina primata upotrebljava za napad i prijetnju. Upereni prst jedan je od najiritantnijih pokreta koji netko može koristiti dok govori, osobito ako njime udara u ritmu riječi“ (Tomić Z., 2024. str. 108-109) .

### **3.6.6. Rukovanje**

„Rukovanje je uobičajeni obred prilikom upoznavanja, a neki teoretičari navode da je nastalo kao poruka da imamo prazne ruke (a ne toljagu u njima) i dobre namjere. Rukovanjem podsvjesno prenosimo jedan od tri stava: 1) dominaciju, 2) pokoravanje, 3) ravnopravnost. Nikada ne treba zaboraviti da je rukovanje nastalo kao gesta pozdravljanja ili zaključivanje posla pa uvijek mora biti toplo, prijateljsko i pozitivno“ (Tomić Z., 2024. str. 110).

„U svakodnevnoj komunikaciji komunikolozi prepoznaju nekoliko vrsta rukovanja: usporedno rukovanje, upitno rukovanje (zvjerski stisak i skliska riba), nadmoćno rukovanje, propušten stisak, političarsko rukovanje itd“ (Mehrabian, A. n. dj., 6-7).

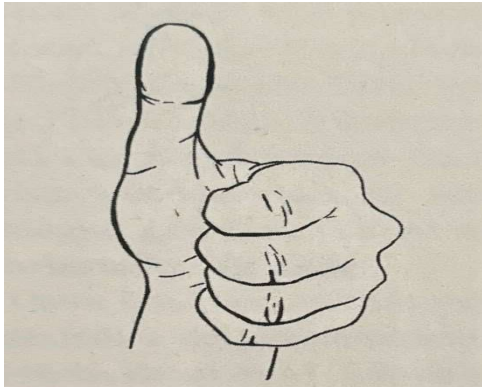
U sportu se početkom natjecanja rukuje u domeni ravnopravnosti, sa željom da utakmica prođe u fer i korektnoj igri. Nakon završetka utakmice ili natjecanja također se rukuje, pobjeđeni čestita pobjedniku na konačnom pozitivnom ishodu, a pobjednik čestita pobjeđenom na korektnoj i fer igri.

### **3.6.7. Palac**

„Podizanje palca vrlo je interkulturalno osjetljivo. U nekim zemljama poput Velike Britanije, Australije i Novog Zelanda podignuti palac ima više značenja. Općenito se po tome prepoznaju autostoperi, ali to je znak koji potvrđuje da su stvari u redu (OK). Za Talijane taj znak znači broj 1“ (S. E. Lucas: Umijeće javnog govora, 10. izdanje, MATE marketing tehnologija, McGraw Hill, 2015., str. 50-53).

„U Njemačkoj je palac gore nešto super. Podignuti palac znak je i sreće i predstavlja neki pozitivan stav, pristup ili ocjenu. Poruka je to nade, ali i života. Za gladijatore u antičkim arenama palac je značio da će preživjeti još jedan dan, do nove borbe. U Grčkoj palac gore

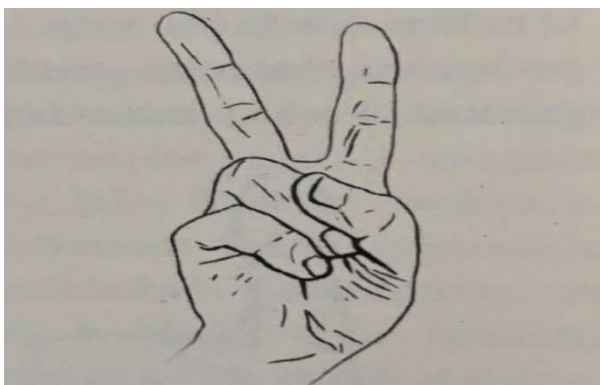
znači „puna mi je kapa“. U nekim zemljama Azije i Afrike podignuti palac može značiti vulgarnost ili seksualnu uvredu“ (Tomić Z., 2024. str.115).



*Slika 3-8 Ispruženi palac<sup>8</sup>*

**3.6.8. Viktorija ili V – znak.** „Kao i podignuti palac i znak V može izazvati probleme ako se ne promatra kroz kulture gdje se primjenjuje. Općenito gledano na zapadu to je znak pobjede, ali i simbol mira. Kada se želi poslati takva poruka i pobjede i mira, dlan je okrenut prema vanjskoj strani. Tako je postupao Winston Churchill koji je popularizirao ovaj znak kao zna pobjede, trijumfa i slobode“ (Tomić Z., 2024. str. 116).

U sportu vrlo često vidimo da su neverbalne poruke sportaša upućene publici, trenerima u obliku slova V simbol koji predstavlja pobjedu, uspjeh i veliko zadovoljstvo. Isto tako, nakon veličanstvenih pobjeda u Domovinskom ratu, pripadnici hrvatske vojske su slaveći uzdizali ruku, a prsti su bili u položaju slova V.



*Slika 3-9 Viktorija ili V – znak<sup>9</sup>*

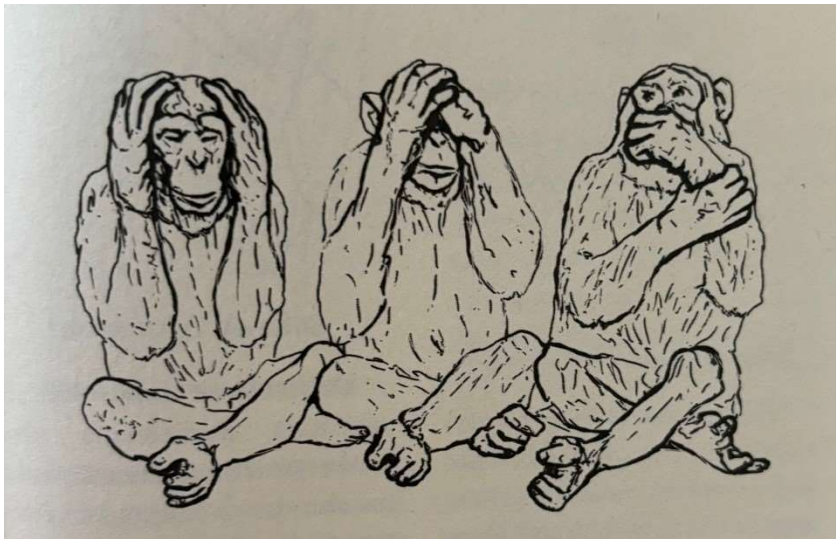
<sup>8</sup> Z. Tomić: Umijeće komuniciranja, Zagreb, Sarajevo, 2024. str.115

<sup>9</sup> Z. Tomić: Umijeće komuniciranja, Zagreb, Sarajevo, 2024. str.116



### 3.6.8. *Obmana, sumnja, laž*

„Jedan od najčešćih signala obmane je onaj o tri mudra majmuna koji niti čuju, niti govore, niti vide. Njihovo kretanje ruku po licu čini temelje obmanjivačkih ljudskih pokreta“ (Pease, A.n. dj., 53). Ova slika prikazuje tri mudra majmuna koji šalju poruku da ne vide zlo, da ga ne čuju i da ne govore. U Aziji ljudi smatraju da majmuni prikazani na slici 3-10, predstavljaju načelo kako se treba živjeti. To znači da ne treba biti pretjerano znatiželjan, ne treba ogovarati druge ljude i ne prisluškivati ono što drugi govore.



*Slika 3-10 Tri mudra majmuna<sup>10</sup>*

---

<sup>10</sup> Z. Tomić: Umijeće komuniciranja, Zagreb, Sarajevo, 2024. str.123

## 4. Neverbalna komunikacija u sportu

„Komunikacija u sportu predstavlja sustav komunikoloških aktivnosti, koje su racionalno koordinirane od sportskih subjekata, kako bi istovremeno djelovale u predstavljanju sportskih rezultata na određenoj lokaciji. Sportsko komuniciranje je proces, način razmjene informacija između sportskih partnera“ (Spasoje B; Bjelica D., 2006. str.77).

Neverbalno komuniciranje u sportu ostavlja neusporedivo jači dojam nego upućena riječ. Upravljanje dojmom ima vrlo važnu ulogu prilikom komuniciranja i prilikom neverbalnog komuniciranja.

„Za potpuno razumijevanje upravljanja dojmom, važno je naglasiti da ta aktivnost može biti manipulativna, kako upućuju neke od definicija, pri čemu se koriste laži i obmane. S druge strane, upravljanje dojmom često je samoprezentacija ili samopromocija pri čemu se koriste točne, istinite i vjerodostojne informacije i događaji. Kada određena osoba ili organizacija upravlja dojmom na temelju pouzdanih i točnih informacija tada koristi brojne tehnike i vještine interpersonalne komunikacije, kao i odnosa s javnošću. U tu svrhu koristi najoptimalnije komunikacijske kanale i nastoji razviti i održati dvosmjernu komunikaciju“ (Tomić I. 2021. str. 336).

Sport je aktivnost u kojoj je komunikacija iznimno važna, a onog trenutka kada verbalno ne možemo prenijeti zamisao, poruku ili želju, tada komuniciramo neverbalno. Tijekom utakmice ili treninga, intenzitet napora je vrlo visok pa su i otkucaji srca brži. U nekih je otkucaj srca preko 160, a u drugih preko 200 u minuti pa je shodno tome neverbalno komuniciranje najkvalitetnije i najprihvatljivije. Na sportskim terenima ili dvoranama, pritom, gledatelji svojim navijanjem stvaraju buku te smanjuju mogućnost kvalitetne verbalne komunikacije. U sportu se uz to repetacijama i automatizacijom dolazi do sve uspješnijeg izvođenja zadataka, a za njihovo je provođenje neusporedivo važnija neverbalna komunikacija, s obzirom na to da je neposrednija pa se poruka lakše pamti i daleko je jednostavnije odaslana.

Uzajamno povjerenje igrača i trenera najuspješnije je putem neverbalne komunikacije. Trener tijekom svog nastupa neverbalnim znakovima (pokretima ruku, kretanjem, stavom tijela, osmijehom, pogledom, gestikulacijom itd.) daleko jasnije i egzaktnije uspostavlja interakciju sa svojim igračima, a isti *feedback* neverbalnom komunikacijom daleko je uspješniji i prihvatljiviji od verbalnog načina komuniciranja.

Glavni zadatak neverbalne komunikacije tijekom igre je smanjiti nedoumice među suigračima te povećati nesigurnost protivnika. Akcije u momčadskim sportovima vrlo su teško predvidljive, osobito ako se izmjenjuju određenim znakovima. Učinkovitost neverbalne komunikacije ima vrlo visok stupanj razumijevanja ako se glavni igrač (razigravač u košarci, tehničar u odbojci, srednji vanjski u rukometu) i ostatak ekipe dobro sporazumijevaju znakovima i gestama tijekom različitih situacija u igri, tako se brže obrađuju informacije, čime se dobiva i na učinkovitosti.

U momčadskim se sportovima igrači, baš kao i trener, moraju jasno razumjeti, pogotovo u bučnim uvjetima tijekom utakmice. S obzirom na veliku mogućnost nerazumijevanja u komunikaciji zbog vanjskih uzroka, igrači i treneri moraju sačuvati mirnoću u slučaju eventualnih nesporazuma. U tim situacijama adrenalin čini svoje, više se prosuđuje emocijama nego razumom, a greške su sve učestalije. Zbog toga je vrlo važno da svi sudionici jedne momčadi ostanu mirni, puni razumijevanja za eventualne greške, što u konačnici dovodi do željenog uspjeha. Iskusnijim i starijim igračima neverbalna komunikacija puno je prihvatljivija jer im je, s obzirom na godine provedene na parketu, dovoljan jedan znak, mig, broj podignutih prstiju na ruci da bi jasno razumjeli poruku trenera ili igrača koji vodi igru. Kvaliteta neverbalne komunikacije u igri s godinama iskustva postaje sve kvalitetnija, mijenja se, raste i dolazi na višu razinu. Uloga trenera je neprestano usavršavati sustav komunikacije u ekipi jer ona uvelike utječe, pogotovo tijekom igre, na daljnji tijek utakmice.

#### **4.1. Uloga empirijskih saznanja u prepoznavanju neverbalnih poruka**

U svojoj knjizi *Treptaj* Malcolm Gladwell opisuje tajni život brzih odluka. *Treptaj* je knjiga o dvije sekunde, koliko je potrebno našem umu da na brzinu donese niz zaključaka na osnovu neverbalnih pokreta. Jedna od priča govori o Vicu Bradenu, jednom od najboljih teniskih trenera na svijetu. Vic Braden je počeo primjećivati nešto čudno svaki put kad bih gledao teniski meč. Shvatio je da može predvidjeti dvostruku pogrešku. Tenisač bi bacio lopticu u zrak i zamahnuo reketom prema natrag, i prije nego što bi reketom dodirnuo lopticu, Braden je znao da će napraviti dvostruku pogrešku. Predvidio je dvostruke pogreške igrača koje nikad prije u životu nije vidio. Dvostruke pogreške u tenisu su rijetke. U cijelom meču, profesionalni tenisač može servirati nekoliko stotina puta i napraviti samo tri ili četiri dvostruke pogreške. Otkrio je da je u mečevima koje je gledao točno predvidio 16 do 17 dvostrukih pogrešaka, a napravili su ih tenisači koji gotovo nikada ne rade dvostruku pogrešku. (Malcolm Gladwell,

str. 42-43) Ova kratka priča o velikom teniskom treneru vrlo jasno pokazuje koliko iskustvo ima veliku ulogu u prepoznavanju neverbalnih znakova i poruka. Ponekad ih jednostavno ne možemo niti objasniti, ali zbog dugogodišnjeg življenja u svijetu određenog sporta dolazimo do procjena koje mogu biti od suštinske važnosti. Veliki broj sličnih primjera možemo vidjeti i u drugim sportovima. Nakupljeno, akumulirano znanje uvijek, i u svakom sportu, donosi veliko poboljšanje i napredak u igri.

## **5. Neverbalna komunikacija u rukometu**

U svijetu rukometnih trenera može se pronaći mnogo različitih stilova, karakteristika i temperamenta. Iako možda nisu slični jedni drugima, postižu zapažene rezultate. Činjenica je da imamo malo informacija o praktičnoj učinkovitosti rukometnih trenera pri korištenju različitih stilova neverbalne komunikacije. Korištenje neverbalne komunikacije najčešće nije samosvjesno, stoga tri ili četiri puta značajnije utječe na našu komunikaciju od verbalne. Zato se većina komunikacije odvija neverbalno.

Neverbalna komunikacija je instinkt, ali se može naučiti. Rukometni treneri u ženskim i muškim ekipama koriste se različitim komunikacijskim vještinama, a složeni komunikacijski stilovi trenera određuju učinak i moral momčadi. Pretpostavka je da treneri smatraju neverbalnu komunikaciju kao najvažniju i najbržu vrstu komunikacije tijekom utakmice. Neverbalna komunikacija pomaže i ubrzava razumijevanje između trenera i igrača (Görögh, D. 2010. str.1).

Kao što smo već spomenuli, u svakom je sportu, pa tako i rukometu, neverbalna komunikacija vrlo važna, a da bi ona bila uspješna, važni su neverbalni kodovi. Ovdje ćemo na konkretnim primjerima pokušati objasniti kako se u rukometu koriste neverbalni komunikacijski kodovi oslanjajući se na spomenute ambleme, regulatore, izraze osjećaja te ilustratore kao oblike neverbalnog komuniciranja u rukometu.

Oni su nam ponajprije važni kao sredstva kojima se postižu ciljevi ovog rada, radi isticanja važnosti neverbalne komunikacije u sportu te utvrđivanju do koje točno mjere ona doprinosi unapređenju sportskih postignuća te utječe na odnose svih sudionika u sportu.

### **5.1. Neverbalni komunikacijski kodovi u rukometu**

U aktivnostima vezanim za rukomet, tijekom utakmice ili treninga, često dolazimo u situacije kad neverbalnom komunikacijom rješavamo određene probleme, zadatke, dajemo upute, komuniciramo. Taj proces vezan je uz igrače, trenere, suce ili publiku. Vrlo često vidimo poveznice koje kodove spajaju sa sudionicima u igri. Oni su integrativno povezani i čine jednu cjelinu.

### 5.1.1. Amblemi

Aplauz ili pljesak tijekom rukometne igre tip je bodrenja koji igrač (ili više njih) upućuje svom suigraču; njima se ukazuje na dobro izvedene poteze tijekom igre (postignut pogodak, dobro upućena lopta, odlično odigrana obrana), a najčešći se aplauzi upućuju vratarima nakon spretnih obrana ili reakcija.

Aplauz je i česta reakcija trenera, kompletne klupe za rezervne igrače te članova stožera, a osobito publike koja njime pokazuje oduševljenje izvedbom ili zadovoljstvo pokazanim potezima i igrom.

Nakon završene utakmice, publika često aplauzom nagrađuje igrače, kao što i igrači svoje zadovoljstvo jednako tako i uzvraćaju. Jedan od rijetkih primjera kada je kompletna dvorana uputila pljesak sucu dogodio se prije 40 godina u Titogradu (danas Podgorici) u Dvorani *Morača*. Nakon učestalog vrijeđanja Svetlane Kitić, tada najbolje igračice svijeta, poznati je hrvatski sudac Vladimir Vujnović odsvirao prekid (*time-out*) i zaustavio igru. Prišao je dotičnoj igračici, uhvatio i poljubio joj ruku. Time je svima prisutnima dao do znanja da je ponašanje publike krajnje neprimjereno te da igračicu poštuje kao ženu i kao sportašicu. Nekoliko sekundi je u punoj dvorani (od cca 6000 gledatelja) vladao potpuni tajac nakon kojeg je uslijedio ogromni aplauz za našeg suca.

Slika 5. 1. pokazuje slavlje rukometaša Njemačke i neverbalni kod amblem.



Slika 5-1 Utakmica Njemačka:Poljska<sup>11</sup>

<sup>11</sup> <https://www.handball-planet.com/germany-qualify-for-mens-ehf-euro-2020/>

Zvižduci publike uvijek pokazuju kojoj je ekipi ona naklonjena, a isto tako mogu funkcionirati kao negodovanje zbog grubog prekršaja ili nekvalitetne izvedbe na terenu. Zvižducima su najčešće, zbog odluka za koje publika smatra da nisu pravilno donesene, izloženi suci, naročito u slučajevima u kojima su one donesene na štetu domaćeg kluba.

Često nakon utakmica možemo vidjeti igrače da, izlazeći s terena, visoko podignutim rukama pokazuju kažiprst i srednji prst u obliku slova V.

Simbol V kao Viktorija rimska božica predstavlja pobjedu, a počeo se koristiti u ratovima odnosno kod promjene političkih odnosa. U novijoj povijesti najčešće su ga koristili Palestinci te njihov vođa, Yasser Arafat, a u nas se počinje javljati početkom '90-ih godina 20. stoljeća. Koristile su ga i političke stranke, a najveći dojam u nas su ostavili pripadnici hrvatskih vojnih snaga nakon oslobađajućih akcija *Bljesak* i *Oluja*. Taj simbol se u sportu najviše koristi nakon pobjeda i kvalitetno odrađenih zadataka.

### 5.1.2. Ilustratori

Želimo li pokretom naglasiti verbalnu poruku kao kada pokazujemo koliko je nešto veliko ili kojeg je oblika, koristimo ilustratore. Želimo li klimajući glavom nešto potvrditi ili negirati ili pokazati smjer također koristimo ilustratore (Čerepinko, 2011. str. 79). Tijekom rukometne igre ili treninga često se mogu vidjeti prilikom sudačkih odluka, kad igrači – najčešće uz popratnu verbalnu komunikaciju – sucu, treneru ili nesvjesno publici pokazuju što su konkretno učinili.

Česti su primjeri prekršaja u napadu, gdje obrambeni igrač i rukama pokazuje što mu je protivnički igrač učinio, a prilikom dobivenih udaraca igrač gestikulacijom pokazuje sucima u koji dio tijela je udarac dobiven te kako je protivnik to izveo. Pri gaženju linije koja označava prostor od šest metara igrači suprotne ekipe ukazuju pokretom ruke prema prostoru da je napadač svojim stopalom nagazio prostor i učinio tzv. prijestup. Klimanje glavom gore-dolje uvijek pokazuje da su neke odluke i potezi bili ispravni i pozitivni. Odmahivanje glavom iskazuje nezadovoljstvo, neslaganje i razočaranje.

U situacijama u kojima lopta napušta igralište možemo vidjeti da igrači i jedne i druge ekipe pokazuju rukom pravac prema suprotnom голу, čime daju do znanja da je protivnički igrač posljednji imao kontakt s loptom i da je lopta u njihovom posjedu.

Na slici 5. 2. trener Njemačke reprezentacije Michael Prokop pokazuje smjer ili pravac kretanja.



*Slika 5-2 Trener pokazuje smjer kretanja<sup>12</sup>*

U novije vrijeme VAR-tehnologija uvelike pomaže djelateljima pravde donijeti ispravnu odluku; nakon pogledane snimke vidimo suce da pokretom ruku u obliku ekrana donose odluku, otklanjajući time svaku nedoumicu u ispravnost svojih odluka. U rukometu se VAR-tehnologija najčešće koristi pri donošenju odluke o tome je li gol postignut ili ne. Koristi se i kada sudac ne može procijeniti je li obrambeni igrač otvorenim dlanom dodirnuo lice napadača.



*Slika 5-3 Sudačka odluka uz pomoć VAR-a<sup>13</sup>*

---

<sup>12</sup> <https://www.dw.com/en/prokop-succeeds-sigurdsson-as-german-handball-coach/a-37401514>

<sup>13</sup> [https://www.facebook.com/AAABalonmano/?locale=es\\_ES](https://www.facebook.com/AAABalonmano/?locale=es_ES)



### 5.1.3. Izrazi osjećaja

Emotivna ili psihološka stanja čest su oblik izravnog komuniciranja koji možemo primijetiti tijekom utakmica. Pri postizanju važnih pogodaka na igraču se može vidjeti blagi smiješak i stisnuta šaka. Pritisak koji je prethodio pogotku toliko je velik i snažan da je gotovo svakom igraču vrlo teško suspregnuti neverbalnu gestu sreće i zadovoljstva, ali i olakšanje zbog novonastale situacije. Palac gore je zapravo znak koji se upućuje treneru i suigračima kao odgovor na pohvale koje su mu bile upućene.

Igra očiju ili značajan pogled također daju naznaku u kakvom se psihičkom stanju nalazi igrač; prema tome se može ustanoviti hoće li se odigrati unaprijed dogovorena akcija. Kada iskusniji igrač vidi (osjeti) žar i odlučnost u očima svog suigrača, ekipa odigrava akciju koja se u drugačijim okolnostima ne bi izvodila. Česti su primjeri takvih akcija u ekipa koje imaju iskusnije igrače koji duže igraju zajedno. Faktor iznenađenja kod ovakve vrste neverbalne komunikacije u rukometnoj je igri vrlo važan, a ponekad i presudan.

Prilikom izvođenja sedmeraca dolazi do vrlo zanimljivih situacija. Nepisano pravilo govori da igrač u fazi kretanja prema izvođenju sedmerca nesvjesno pogleda stranu i kut gdje će lopta biti upućena. Pri izvođenju kaznenog udarca sa sedam metara, rukometni vratar u mnogim situacijama dio gola ostavlja manjim djelom pokrivenim. Pogledom prema tom prostoru ometa izvođača i dovodi ga u stanje nesigurnosti, nervoze, (na suptilan način narušava njegovu psihološku stabilnost) i navodi ga da uputi loptu u nepokriven prostor. Abas Arslanagić (olimpijski prvak, München 1972.) svojevremeno je izjavio da je on kao vratar uvijek svojim gestikulacijama navodio izvođača sedmerca da uputi loptu u pravcu koji je on želio.

Najemotivniji i najteži trenuci u rukometu, pa i u sportu, događaju se u trenucima nemoći negativnog rezultata, kad igrač i ekipa postanu svjesni da će utakmica završiti negativnim rezultatom po njih. Još je teža situacija kada ekipa ima pozitivan rezultat tijekom cijele utakmice, a u zadnjim minutama dolazi do preokreta. Tada možemo vidjeti konfuzni ili blijedi pogled glava i ramena spuštenih prema naprijed ili prema dolje koje najbolje predočuje oslikava rečenica: „govor tijela sve govori“.

Na Svjetskom prvenstvu u rukometu 2023, kojem su domaćini bili Poljska i Švedska, imali smo primjer velike sportske konfuzije i zbunjenosti. Na četvrtfinalnoj utakmici između reprezentacija Norveške i Španjolske, četiri sekunde prije kraja norveški reprezentativac

Kristian Bjørnsen umjesto da uputi udarac prema španjolskim vratima dodao je loptu unazad. Suci su dosudili neaktivnu igru i lopta je došla u posjed Španjolaca. Brzim dodavanjem Španjolci preko Daniela Dujšhebaeva postižu pogodak i odvode Španjolce u produžetke. Nakon takve pogreške i propuštene prilike, Norvežani više nisu smogli snage kvalitetno igrati i gubitak je utakmice bio predvidljiv i očekivan ishod. Izrazi lica igrača reprezentacije Norveške pokazivali su veliku tugu i traumu, dok je Kristianu Bjørnsenu nakon te utakmice pružena i pomoć psihologa.

Slika 5.4. na kojoj je hrvatski rukometaš Željko Musa, vrlo emotivno izražava negodovanje sudačkom odlukom. Ovo je primjer koliko krive procjene sudaca mogu emotivno poremetiti stabilnost svakog igrača.



*Slika 5-4 Željko Musa, konfuzija<sup>14</sup>*

#### **5.1.4. Regulatori**

Vrlo je često kontakt očima u sportu između igrača i trenera dovoljan da trener pokaže igraču što misli i što želi. Kada se igrači približavaju jedan drugome ili kada se igrač približava

---

<sup>14</sup> <https://epaimages.com/search.pp?pictureid=11249648&title=IHF-Men%27s-Handball-World-Championship>

sucu intencija je da želi naglasiti svoj negativan osjećaj prema odluci ili radnji koja je učinjena prema njemu. Vrlo često na utakmicama vidimo da sudac pokazivanjem i otvaranjem dlana u smislu znaka stop daje do znanja ostalim sudionicima da ne dozvoljava daljnju komunikaciju.

Pri odigravanju rukometne utakmice, u trenucima u kojima ekipa ne igra na očekivanom nivou, a rezultat nije povoljan, trener uzima *time-out*. Igra se prekida, igrači se približe svom treneru i dobivaju upute što i kako igrati u nastavku utakmice. Uz verbalno izlaganje treneri danas koriste plastične ploče na kojima crtaju akcije koje bi igrači trebali odigrati pa u većini slučajeva srednji vanjski podiže ruku i kažiprst sugerirajući treneru da želi izreći svoje mišljenje i prijedlog što bi bilo najbolje odigrati.

Ukoliko trener ne želi čuti bilo kakvu sugestiju (nekad je to bilo često, sada vrlo rijetko), podiže ruku otvorenim dlanom u smislu znaka „stop“ i ne želi čuti nikakvu sugestiju. Sličnu takvu situaciju možemo vidjeti i kod sudaca kada ne žele čuti komentar igrača ili trenera na odsviranu odluku.



Slika 5-5 Time-Out reprezentacija Njemačke<sup>15</sup>

### 5.1.5. Adaptorii

„Pokreti koji služe prilagođavanju nastaloj situaciji poput češanja, popravljanja naočala, mahanja rukom kako bi se rashladili itd“ (Čerepinko, 2011.).

---

<sup>15</sup> <https://www.sportbuzzer.de/artikel/handball-em-2020-deutschland-ruf-auszeit-nationalmannschaft-prokop-reaktionen/>

U najčešćim situacijama srednji vanjski u rukometu mahanjem pokazuje lijevom ili desnom krilu da utrčavanjem zauzmu poziciju drugog pivota. Na sličan način linijskom igraču pokazuje na kojem mjestu mora zauzeti svoju poziciju da bi se zadana akcija odigrala najbolje moguće.

Kada srednji vanjski želi izmijeniti poziciju s lijevim ili desnim vanjskim, prije nego što to učini, napraviti će zamah rukom iza leđa – pokazujući svoju namjeru i smjer kojim njegov suigrač treba ići da bi se odigrala zadana akcija.



*Slika 5-6 Nikola Karabatic<sup>16</sup>*

U rukometu ima još podosta elemenata neverbalne komunikacije kojima se unaprijed zadane kretnje gestikulacijom najavljuju; podignuta ruka sa stisnutom šakom, podignut jedan prst, dva ili svih pet, otvoreni dlan stisnut na tjeme glave, ruke stavljene u poziciju križ itd.

## **5.2. istraživanja neverbalnog ponašanja vrhunskih trenera i igrača u rukometu**

Analiza određenih elemenata neverbalne komunikacije u rukometu bio je predmet nekoliko znanstvenih radova. Ranije smo spomenuli rad Dore Gorogh sa Sveučilišta Semmelweis u Budimpešti. Ona je napravila istraživanje u kojem je postavila hipotezu o učinku

---

<sup>16</sup> <https://mondo.rs/Sport/Ostali-sportovi/a1158842/Nikola-Karabatic-ipak-ucestvuje-na-Svetskom-prvenstvu-rukomet-2019.html>

na rezultate dok treneri koriste različite komunikacijske vještine.<sup>17</sup> Pretpostavka je da se rukometni treneri u ženskim i muškim ekipama koriste različitim komunikacijskim vještinama. Na drugom mjestu smatra da složeni komunikacijski stilovi trenera određuju moral momčadi i učinak. Posljednja pretpostavka je da treneri neverbalnu komunikaciju vide kao bržu i najvažniju prednost komunikacije. Kao metodu istraživanja koristila je anketu koju je ispunilo 45 rukometnih trenera. Rezultati su pokazali da je stil razgovora najvažnija komunikacijska vještina za učinkovitost i kredibilitet trenera, kako u ženskim tako i u muškim rukometnim ekipama. Složeni komunikacijski stilovi trenera utječu na igrače, stoga imaju učinak na moral i izvedbu cijele momčadi. Neverbalna komunikacija pomaže i ubrzava razumijevanje između trenera i igrača. Rezultati ovog istraživanja predstavljaju pravu sliku strategije i učinkovitosti neverbalne komunikacije kod stručnjaka koji rade s elitnim igračima.

Jedno od vrlo zanimljivih istraživanja napravili su švedski autori Moesch Karin, Kentta Goran, Mattsson C. Mikael.<sup>18</sup> Njihov rad je objavljen u publikaciji *Journal of Sport Behavior*, 27. veljače 2015. godine. Fokus njihove studije bilo je neverbalno ponašanje u razdoblju nakon šuta tijekom rukometnih utakmica, dok je cilj bio razviti shemu kodiranja koja adekvatno mjeri neverbalna ponašanja rukometašica u razdoblju nakon šuta. Rukomet je odabran jer je to sport u kojem se mnogo pogodaka postiže u svakoj utakmici, a igra se na terenu veličine koji je lako vidljiv za kodiranje. Za njihovu studiju odabrali su metodu promatranja. Ciljano ponašanje snimljeno je videosnimkom iz javnog prostora, čime je usvojena perspektiva promatrača bez sudjelovanja, za koju se općenito priznaje da je nenametljiva i da minimalizira reaktivnost promatranih osoba. Metodom promatranja uspjeli su prikupiti informacije o neverbalnim ponašanjima za koje se obično smatra da su izvan naše svijesti. Podaci su prikupljeni na utakmicama elitne rukometne lige u Švedskoj tijekom sezone 2011/2012. Općenito je poznato da su emocije češće kada su u pitanju golovi visoke vrijednosti pa je i pretpostavka da će se tijekom takvih utakmica pokazati velika količina neverbalnog ponašanja.

---

17

<https://www.thefreelibrary.com/Exploring+nonverbal+behavior+in+elite+handball+players%3A+development...-a0402739217>

18

[https://www.researchgate.net/profile/Zsolt-Nemeth-7/publication/330089508\\_Considering\\_the\\_Methodology\\_of\\_Research\\_on\\_Conflict\\_Management\\_Strategies\\_in\\_Physical\\_Education\\_and\\_Sport\\_Sciences\\_3rd\\_International\\_Conference\\_for\\_Theory\\_and\\_Practice\\_in\\_Education\\_on\\_Bekescsaba\\_Hungary\\_/links/5c2cc6a0a6fdccfc70780b85/Considering-the-Methodology-of-Research-on-Conflict-Management-Strategies-in-Physical-Education-and-Sport-Sciences-3rd-International-Conference-for-Theory-and-Practice-in-Education-Bekescsaba-Hungary.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Zsolt-Nemeth-7/publication/330089508_Considering_the_Methodology_of_Research_on_Conflict_Management_Strategies_in_Physical_Education_and_Sport_Sciences_3rd_International_Conference_for_Theory_and_Practice_in_Education_on_Bekescsaba_Hungary_/links/5c2cc6a0a6fdccfc70780b85/Considering-the-Methodology-of-Research-on-Conflict-Management-Strategies-in-Physical-Education-and-Sport-Sciences-3rd-International-Conference-for-Theory-and-Practice-in-Education-Bekescsaba-Hungary.pdf)

Situacija kodiranja započinje kada igračica izvede udarac s namjerom da postigne pogodak i završava kada se vratila u svoju obrambenu poziciju. Kodiranje se sastojalo od registriranja svih neverbalnih ponašanja ciljane igračice (tj. igračice koja je pucala na gol). Istraživanje je pokazalo da se šest ponašanja kod igračica (jedna šaka dolje, dvije šake dolje, jedna šaka gore, dvije šake gore, palac gore i pljeskanje rukama) pojavilo kao tipično i pouzdano dostupno ponašanje u elitnom ženskom rukometu. Svaka od gesta ima svoje značenje od znaka ponosa i radosti do trijumfa ponosa i ushićene radosti. Pljeskanje rukama opisuje se kao znak radosti i trijumfa, ali je isto tako moguće da igračica takvo ponašanje pokazuje kako bi prenijela određenu poruku suigraču (npr. kada upućuje pohvale drugoj igračici) ili je to ponašanje iskoristila da bi se ohrabrila.

Ovo istraživanje uvelo je novu varijantu kodiranja tijekom utakmice. Pokazalo se da učestalost određenih pokreta (gesti) kod rukometašica potvrđuje hipotezu o sličnosti iskazivanja emocija za vrijeme šuta i u fazi vraćanja u obranu.

### 5.3. Kvaliteta interakcije trenera i igrača

Cjelokupni komunikacijski proces između trenera i igrača temelj je uspješnosti kolektiva. Međusobni je odnos igrača važan za konačni cilj i mora biti otvoren, pun povjerenja, empatije te uzajamnog zadovoljavanja želja i potreba; sve se to odvija uglavnom pomoću uspješne neverbalne komunikacije.



Slika 5-7 Odnos trenera s igračem<sup>19</sup>

<sup>19</sup> <https://www.vecernji.hr/sport/mourinho-otkrio-prije-ce-mi-igrati-essien-nego-modric-473850>

Kada se trener stavlja u ulogu tiranina i komunicira s igračima uz veliku količinu prijetnji, kritika i ružnih gestikulacija, tada komunikaciju možemo nazvati izuzetno lošom i ona neće dati kvalitetan rezultat.



*Slika 5-8 Željko Obradović “komuniciranje”<sup>20</sup>*

Međusobni odnos svih aktera u sportu vrlo je važan za uspjeh kolektiva. Posebno se to odnosi na interakciju trenera i igrača. U ne tako dalekoj prošlosti, treneri koji su u svojoj verbalnoj, a i neverbalnoj, komunikaciji bili grubo, ponižavajući i oštri, sloveli su kao treneri od autoriteta.

U neverbalnoj komunikaciji gestikulacije su bile upitne. Od hvatanja za glavu uslijed krivih poteza igrača, preko upiranja kažiprstom prema glavi aludirajući na intelektualne sposobnosti igrača pa sve do izljeva bijesa ružnim pokretima tijela; svaka je od tih gesti rezultirala lošijim izvedbama sportaša te ukupno slabijim rezultatima. Taj način komuniciranja naslijeđen je iz doba SSSR-a, ali je novo doba promijenilo tu metodu komunikacije.

Suvremeni je sport dobrim dijelom zasnovan na empatiji sudionika, no svjedoci smo i tome da se ostaci staromodnog načina rada i komuniciranja još uvijek mogu ponegdje naći. Današnji se komunikacijski proces odvija u daleko boljim interaktivnim odnosima. Modernizacija društva omogućila je veliki napredak informacijsko-komunikacijskih sustava pa su se tako stvorili uvjeti i za uspješnu neverbalnu i prihvatljivu međusobnu komunikaciju.

Za uspješno ostvarenje neverbalne komunikacije vrlo je važno da svi sudionici u procesu imaju empatijsku, zajednički cilj i razrađenu komunikacijsku neverbalnu vještinu kako

---

<sup>20</sup><https://www.vijesti.me/sport/6518/sramota-me-je-od-zeljka-obradovica-fenerbahce-u-velikim-problemima>

bi postigli kvalitetan rezultat. Interakcija trenera i igrača vrlo je važna jer trener dobiva veći značaj i sigurnost u provođenju svojih ideja tijekom sportskih aktivnosti, a sve je podređeno jednom cilju – efikasnosti i kvaliteti.



*Slika 5-9 Trener- mladi sportaš (empatija)<sup>21</sup>*

---

<sup>21</sup> <https://wordpress.org/documentation/article/faq-troubleshooting/>



## **6. Analiza neverbalne komunikacije u rukometu na konkretnim primjerima**

U sklopu analize neverbalne komunikacije u rukometu, analizirao sam utakmice hrvatske reprezentacije koje su se odigrale na svjetskim i europskim prvenstvima. Način na koji ću analizirati utakmice je metoda promatranja kojom ću pokušati prikazati koje kodove koriste treneri i koje su različitosti u neverbalnoj komunikaciji. Analizom ću obuhvatiti trenere koji su radili u različitim rukometnim sustavima i različitim podnebljima pa je zanimljivo usporediti njihove stilove neverbalne komunikacije.

### **6.1. Europsko prvenstvo u rukometu-Austrija, Norveška i Švedska 2020.**

U sklopu analiza neverbalne komunikacije trenera odabrana je utakmica rukometne reprezentacije Hrvatske i Njemačke, odigrana u Beču 18. siječnja 2020. godine. Na Europskom prvenstvu hrvatski su rukometaši pobijedili Njemačku 25:24 (11:14) i tako osigurali polufinale. U ulozi trenera hrvatsku reprezentaciju predvodio je Lino Červar, dok je na klupi njemačke reprezentacije bio Christian Prokop.

Ova utakmica bila je vrlo značajna za obje reprezentacije jer je pobjedniku osiguravala ulazak u polufinale. Isto tako, ovaj dvoboj reprezentacija koje rukomet igraju na drugačije načine zahtijevao je studioznu pripremu (*scouting*) prije utakmice i veliki angažman trenera i članova stručnog stožera. S obzirom na to da je izbornik Prokop bio u iznimno teškoj situaciji zbog ozljeda vrlo važnih igrača, a i važnosti utakmice, fascinantno je bilo njegovo mirno držanje. Izostanak bilo kakve nervoze i gestikulacije uoči utakmice sakriva pritisak kojim je evidentno izložen. S druge strane hrvatski izbornik Červar također izgleda mirno i staloženo, čime na neki način ulijeva sigurnost i mirnoću svojom vlastitim igračima. Takva je situacija uobičajena prije prvog sučevog zvižduka, a onda slijedi erupcija verbalne komunikacije i neverbalne gestikulacije.



*Slika 6-1 Neverbalna gestikulacija – Lino Červar (screenshot)*

U prvim minutama utakmice hrvatski trener neverbalnim pokretima ruku pokazuje svojim igračima da obrambene zadatke moraju izvršavati vrlo agresivno. Skačući pokraj klupe diže tenzije i potiče svoje igrače na veći angažman.



*Slika 6-2 Poticanje igrača (screenshot)*

S druge strane njemački trener vrlo mirno i samouvjereno ne pokazuje nikakve emocije i time daje dodatno samopouzdanje svojim igračima. Mirnim stavom trener daje do znanja svojim igračima da duboko vjeruje u svoje taktičke postavke i njihova tehnička znanja.



*Slika 6-3 Mirnoća – Prokop (screenshot)*

Tijekom prvog poluvremena, klupa Njemačke ostavljala je dojam velike samouvjerenosti, mirnoće i staloženosti. Trener hrvatske reprezentacije kao i svi pomoćnici i igrači na klupi svojim neverbalnim pokretima pokazivali su emocije.



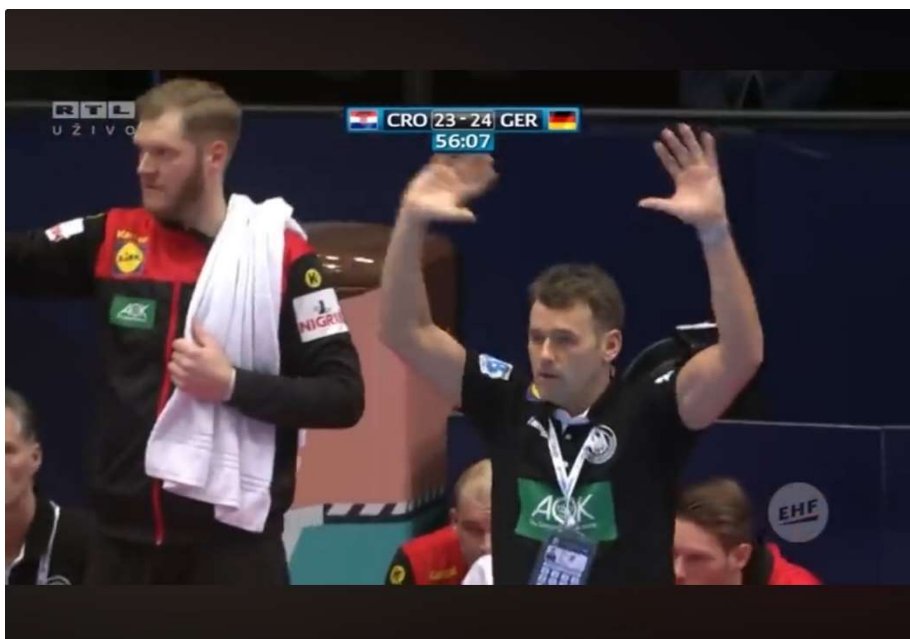
*Slika 6-4 Emocije (screenshot)*

Stisnuta šaka, uzdignute obje ruke u zrak pokazivale su radost i veselje zbog kvalitetnih poteza. Pognute glave ili zamahivanje rukom prema dolje bile su česte reakcije kod negativnih situacija na terenu kao i nervozno šetanje dužinom aut-linije. Može se konstatirati da se na osnovu neverbalnih gestikulacija, tijekom prvog poluvremena, naslućivao pozitivan rezultat u prilog momčadi koja mirnije, staloženije i bez suvišnih neverbalnih reakcija doživljava i dobre i loše učinke svojih suigrača na terenu.



*Slika 6-5 Staloženost i mirnoća (screenshot)*

Treneri odaju dojam dijametralno različitih načina vođenja i proživljavanja utakmice. Prvo poluvrijeme završilo je pozitivnim rezultatom za rukometnu reprezentaciju Njemačke. U drugom poluvremenu situacija se počinje mijenjati nakon petnaest minuta. Trener Prokop počinje pokazivati znakove nervoze mašući rukama, komentiranjem sudačkih odluka koje nisu bile u njegovu korist, a počinje i kritizirati vlastite igrače nakon pogrešaka. Zbog njegovog neiskustva podlegao je pritisku i neverbalnim gestama unio nervozu među svoje igrače, a time potaknuo učestalost njihovih pogrešaka.



*Slika 6-6 Nervoza (screenshot)*

Hrvatski trener, nošen erupcijom emocija koje vrlo egzaktno neverbalno pokazuje, na kraju izlazi ne samo kao psihološki pobjednik nego i rezultatski pobjednik (25:24).

Ova utakmica jasan je primjer kako određene neverbalne geste u odlučujućim trenucima mogu biti, i jesu, prevaga za konačni pozitivan rezultat. Isto tako, dokle god zapadno-europski treneri pokazuju svoju hladnokrvnost i mirnoću, mogu se nadati i vjerovati u pozitivan ishod utakmice. Onog trenutka kada izađu iz zadanih okvira, polako počinju gubiti koncentraciju i u većini slučajeva to je put prema konačnom neuspjehu. Hrvatski treneri najbolje funkcioniraju u kreativnoj improvizaciji i situacijama visoke neizvjesnosti jer tada stječu emotivnu prednost koja ih dovodi do uspjeha.

Ova utakmica je eklatantni primjer kako zapadno-europski treneri gube utakmicu kad izgube mirnoću. Razlog tome je i to što njihov mentalni sklop funkcionira kao i njihovo društvo, u harmoniji i miru. Kada tijekom utakmice dođe do velikog stresa, njihovo unutarnje stanje prelazi u fazu kada ih vode emocije, a ne razum. To je stanje duha na koji oni nisu naviknuti i tada se događa da pada koncentracija i da donose odluke koje nisu najbolje u datom trenutku. Balkansko-mediteranski stil vođenja u skladu je s karakterom trenera s tog područja i oni najbolje funkcioniraju u kreativnom neredu.

## 6.2. IHF Svjetsko rukometno prvenstvo 2019. Danska, Njemačka

Utakmica Hrvatska-Makedonija odigrana je 14. siječnja 2019. u Münchenu i završila je pobjedom Hrvatske 31:22 (16-11). Hrvatsku rukometnu reprezentaciju predvodio je selektor Lino Červar, dok je izbornik Makedonije bio španjolski stručnjak Raul Gonzales.

Prije nego što je obavljao funkciju trenera makedonske reprezentacije, Raul Gonzales bio je trener makedonskog rukometnog kluba Vardar, s kojim je osvojio titulu prvaka Europe 2017. Pobjednik ovog susreta izborio bi nastup u drugoj fazi turnira. Karakteristika španjolskog stručnjaka je mirnoća, staloženost i veliko taktičko znanje, što je suprotno uobičajenom španjolskom mentalitetu gdje je upotreba različitih oblika neverbalne komunikacije vrlo česta.

Utakmica je počela vrlo snažnom gestikulacijom, pljeskom i bodrenjem kojom trener Červar upućuje svojim igračima kada se nalaze u fazi obrane. Koristeći *ilustratore*, tj. pokrete koji dodatno podcrtavaju verbalnu poruku, trener pokušava podići nivo agresivnosti svojih igrača. Takav način igre dovodi hrvatsku reprezentaciju u rezultatsku prednost na samom početku utakmice.

S druge strane *izrazi osjećaja* makedonskog izbornika pokazuju psihičku stabilnost kojom daje do znanja svojim igračima da je situacija pod kontrolom. Isto tako u narednim minutama utakmice trener Makedonije pljeskom bodri svoje igrače ukazujući im na dobro izvedene poteze. Takav način reakcije tj. po Čerepinku komunikacijske kodove, nazivamo *amblemima*.

Prilikom nepostignutog pogotka, a taktički dobro izvedene akcije, trener Červar šireći ruke *ilustratorom* daje do znanja igraču da ne postoji njegova krivnja, a tako i daje podršku igraču i *izraze osjećaja* koji mogu biti samo stimulativni. Mijenjajući sustav obrane s 5:1 na 6:0 trener Červar služeći se *adaptorima* želi se prilagoditi nastaloj situaciji. Tražeći veću bočnu pokretljivost i gustoću u fazi obrane, radeći gestikulacije rukama, daje upute igračima što da čine.



*Slika 6-7 Bočna pokretljivost i gustoća u obrani (screenshot)*

Iako je u rezultatskom minusu trener Gonzales konstantno bodri svoje igrače, stisnutim šakama traži čvrstinu i svojom staloženošću šalje poruku igračima da samo mirno nastave odrađivati svoje zadatke.



*Slika 6-8 Čvrstina i staloženost - R. Gonzales (screenshot)*

Uslijed velikog broja glasnih navijača, oba se trenera vrlo često služe neverbalnom komunikacijom jer je klasični verbalni oblik vrlo teško provediv. Također, u fazi napada neverbalna komunikacija služi kao podsjetnik za odigravanje unaprijed dogovorenih akcija (taktičkih zamisli) jer je njezina funkcionalna primjena neusporedivo efikasnija.

Tijekom ove utakmice imamo nekoliko takvih primjera, pogotovo jer se obje momčadi u fazi napada služe taktičkom formacijom 7-6 (vratar izlazi iz igre, a sedmi igrač ulazi u fazu napada). Gledajući klupe s pričuvnim igračima i pomoćnim osobljem, možemo zaključiti da je na hrvatskoj klupi neusporedivo veći intenzitet neverbalne komunikacije nego što je to na makedonskoj strani. Ova konstatacija zvuči pomalo paradoksalno poznavajući mentalitet igrača iz država Južne Europe. Razlog tome može biti veliki utjecaj i mirnoća španjolskog trenera koji je svojim znanjem stvorio autoritet i red na klupi Makedonaca.

Poluvrijeme završava vodstvom Hrvatske 16:11 i počinju se nazirati elementi nervoze u redovima makedonskih igrača. To se manifestira korištenjem *ilustratora* u međusobnoj komunikaciji makedonskih igrača na vrijeme odlaska u svlačionicu.

U nastavku utakmice španjolski trener snažnijom i intenzivnijom neverbalnom komunikacijom pokušava podići nivo agresivnosti svojih igrača. Takvim načinom pokušava rezultatski parirati boljoj i kvalitetnijoj hrvatskoj momčadi. Prilikom *time-outa* trener Makedonije *regulatorima* pokušava podignuti razinu igre svojih igrača. Prvo verbalnom komunikacijom na makedonskom jeziku, a nakon toga koristi i plastičnu ploču na kojoj crta taktičke zadatke koje igrači trebaju odigrati.

Hrvatski trener više se služi, u verbalnom smislu, jednostavnim rječnikom dizanja atmosfere koja je nadopunjena intenzivnim neverbalnih gestikulacijama.





*Slika 6-9 Neverbalna gestikulacija – L. Červar (screenshot)*

Iako je reprezentacija Makedonije pružila odličnu partiju s obzirom na svoju kvalitetu, pobjeda je zaslužno pripala Hrvatskoj. Španjolski trener dao je svojom smirenošću sliku reprezentacije koja vrlo racionalno odrađuje utakmicu. To se može nazvati uspjehom jer su pripadnici Španjolskog naroda, kao i Makedonci, poznati po svom temperamentu i upotrebi gestikulacija u neverbalnoj komunikaciji.

### **6.3. Europsko prvenstvo u rukometu, Mađarska i Slovačka 2022.**

Utakmica za ulazak u polufinale Europskog rukometnog prvenstva Hrvatska-Danska odigrana je 22. siječnja 2022. u Budimpešti. Na klupi hrvatske reprezentacije nalazi se Hrvoje Horvat, dok je trener reprezentacije Danske Nikolaj Jacobsen.

Utakmica je odigrana pred velikim brojem hrvatskih navijača (oko 5500), a i danskih je bilo u impozantnom broju. Sama ta činjenica govori o većoj potrebi za neverbalnom komunikacijom jer je zbog buke koju stvaraju navijači verbalna komunikacija otežana. Pobjednik ove utakmice ulazi u polufinale Europskog prvenstva pa su nervoza i pritisak vrlo veliki, kako u igrača tako i u trenera.

*Amblemima* kao što je pljesak, trener Hrvatske Hrvoje Horvat ulazio je u utakmicu bodreći igrače pokušavajući ih motivirati za što veću agresivnost i kvalitetu u fazi obrane.

Nakon postignutog svakog pogotka visoko podignute obje ruke sa stisnutim šakama simboliziraju slavlje i sreću.



*Slika 6-10 Slavlje i sreća – H. Horvat (screenshot)*

Nakon dosuđenog prekršaja i isključenja našeg igrača na dvije minute, izbornik svoje negodovanje tom odlukom manifestira držeći se za glavu s obje ruke i pogledom u nevjerici upućenom djeliteljima pravde. Zbog neprimjerenog negodovanja stožera reprezentacije, klupa dobiva žuti karton. Takve reakcije možemo svrstati u grupu *ilustratora*. Možemo zaključiti da je od početka utakmice prisutna velika nervoza u redovima naše reprezentacije, kako u izbornika tako i u svih ostalih članova. Pokreti tijela i ruku izbornika Horvata pokazuju njegovu ogromnu emotivnu uključenost u utakmicu, što smanjuje mogućnost donošenja razboritih odluka.



*Slika 6-11 Emotivna uključenost (screenshot)*

Danski izbornik Jacobsen poprilično je miran i staložen, jedina vidljiva reakcija je prilikom obrana njihovog vratara Landina, što doprinosi dodatnoj sigurnosti u igri reprezentacije Danske. Koristeći *ambleme* u vidu aplauza i stisnute šake, trener Jacobsen slavi svaki postignuti zgoditak svojih igrača.



*Slika 6-12 Bodrenje – N. Jacobsen*

Neverbalne gestikulacije i pokreti trenera Horvata podsjećaju na pokrete Line Červara, čak su u nekim situacijama identični. Na ponovno isključenje jednog našeg igrača reakcija

izbornika je identična kao i prilikom prvog isključenja, veliko negodovanje. Iako iz navijačke pristranosti možemo smatrati da su suci pogriješili, neverbalne gestikulacije odašilju negativnu poruku i stvaraju sliku nekontrolirane situacije.

Kada hrvatska reprezentacija počinje bolje igrati, i rezultatom se približavati suparniku, danski izbornik ostaje vrlo smiren i staložen vjerujući da je ta situacija privremena i siguran u kvalitetu svojih igrača.

Tijekom *time-outa* hrvatskog izbornika, verbalna komunikacija nadopunjuje se neverbalnim gestama koje upotpunjuju zamisao koju trener želi da njegovi igrači provedu u daljnjem tijeku utakmice. S druge strane *time-out* danske reprezentacije upotpunjen je neverbalnim gestama kojima izbornik Jacobsen daje do znanja igračima da igraju mirno, staloženo, sa striktno zadanim uputama tko i što mora raditi. Poluvrijeme završava jednim pogotkom prednosti za dansku reprezentaciju. Trener Horvat ostavlja dojam zadovoljstva što su njegovi igrači uspjeli anulirati prednost Danaca. Jacobsen ostavlja dojam velike sigurnosti i smirenosti, uvjeren da on i njegova momčad kontroliraju igru i rezultat.

U nastavku utakmice hrvatski reprezentativci, nošeni velikim emotivnim nabojem, na trenutke imaju odlične dijelove igre, no staloženost i samouvjerenost prije svega trenera Jacobsena konstantno drži Danca u rezultatskoj prednosti. Iako u prednosti, u neverbalnom izričaju ne vidi se euforičnost, jedino smiješak i podignute obje ruke iskazuju zadovoljstvo prilikom svakog postignutog zgoditka.

Jedina situacija kada je Jacobsen izašao iz svojih okvira ponašanja dogodila se u 44. minuti. Pivot danske reprezentacije Jensen uradio je tehničku grešku prilikom vođenja lopte i trener tada vrlo burno reagira držeći se rukama za glavu. Njegova reakcija je iz rukometnog kuta gledano razumljiva. Kružni napadači uglavnom su igrači skromnih tehničkih znanja pa im u većini slučajeva nije dopušteno voditi loptu. Takva reakcija trenera iz skandinavskih zemalja poprilično je neuobičajena.

Kako se utakmica bližila kraju, reakcije trenera danske reprezentacije bile su sve rjeđe. Trener Horvat je pokušavao koristeći i *regulatore* promijeniti tijek igre, pokušavao je dostići pozitivni rezultat, no utakmica je na kraju završila pobjedom Danske 27:25.

## **6.4. Intervju s trenerom i rukometašem**

Za potrebe istraživanja, kako bismo potvrdili ili opovrgnuli naše hipoteze, provedena su dva intervjua. Prvi je s poznatim hrvatskim trenerom Borisom Dvoršekom, trenerom Hrvatske juniorske reprezentacije koji ima dugogodišnje iskustvo u radu kako u Hrvatskoj tako u inozemstvu, a drugi s hrvatskim igračem Martinom Marčecom, koji ima iskustvo igranja u hrvatskoj ligi, u HC Metalurg Skopje (Sjeverna Makedonija), SG BBM BIETGHEIM (Njemačka). Ovi polustrukturirani intervjui obavljani su telefonski i svaki je trajao tridesetak minuta. Svaki intervju podijeljen je na dva dijela. U prvom dijelu ispitanici su iznijeli svoje osobne podatke dok su u drugome pitanja bila na temu neverbalne komunikacije. Postavljeno je šest sličnih pitanja, jedina se razlika ticala funkcija koje imaju za vrijeme treninga i utakmice.

### **6.4.1. Intervju s rukometnim trenerom**

#### **Osobni podaci:**

##### **1. Ime i prezime**

Boris Dvoršek

##### **2. Dob**

9. studenog 1970.

##### **3. Stupanj izobrazbe**

Viša stručna sprema

##### **4. Spol**

Muško

##### **5. Godine staža u trenerskom poslu za trenera**

35 godina

## **Pitanja neverbalne komunikacije:**

### **1. Smatrate li bitnom neverbalnu komunikaciju u sportskim procesima, utakmicama, natjecanjima ili treninzima?**

Neverbalnu komunikaciju smatram vrlo bitnom u svim procesima rukometa, kako na treninzima tako i na utakmicama. Na treninzima upotrebom određenih neverbalnih gesta uvježbavam određene taktičke zadatke koje tijekom utakmica i natjecanja i primjenjujem. Njima želim onemogućiti protivničku ekipu da unaprijed zna što i kako ćemo odigrati određenu akciju.

### **2. Koliko često koristite oblike svjesne ili nesvjesne neverbalne komunikacije tijekom treninga ili utakmica?**

Svjesne oblike neverbalne komunikacije koristim češće tijekom utakmica nego tijekom treninga. Na utakmicama jednostavno sam prisiljen koristiti nesvjesne neverbalne komunikacijske znakove zato što ne možete uvijek točno predvidjeti događaje tijekom igre.

### **3. S kim najčešće provodite oblike neverbalne komunikacije.**

Oblike neverbalne komunikacije najčešće provodim sa srednjim vanjskim ili kapetanom ekipe. Ponekad određene oblike neverbalne komunikacije primjenjujem s vratarom (prilikom izvođenja kaznenog udarca sedam metara), ali no sve to ovisi o iskustvu i kvaliteti srednjeg vanjskog.

### **4. Prepoznajete li uvijek sve oblike neverbalne komunikacije kod članove svoje i suparničke ekipe?**

Kod članova svoje ekipe uvijek prepoznajem oblike neverbalne komunikacije, dok kod članova suparničke ekipe ovisi više faktora koliko mogu prepoznati oblike neverbalne komunikacije. Jedan od bitnih faktora je analiza suparnika. Ukoliko analiziram više utakmica svog protivnika mogućnost prepoznavanja njihove neverbalne komunikacije je veća. Češći su svi oblici prepoznavanja i spoznaja zbog sve većeg broja godina i utakmica provedeno na terenu.

### **5. Definirate ili utvrđujete ranije neke konkretne neverbalne komunikacijske kodove?**

Naravno, tijekom treninga, a najčešće početkom natjecateljske sezone, definiraju se određeni oblici neverbalne komunikacije koji označuju taktičku akciju koju ćemo provoditi tijekom sezone. Ti oblici poznati su svim članovima ekipe i svaki igrač obavezan je u svakom trenutku

to prepoznati. Najčešće su to prsti podignuti u zrak (jedan, dva ili svih pet) podignuta ruka sa stisnutom šakom, otvorenim dlanom dodirivanje gornjeg dijela glave i sl.

## **6. Može li neverbalna komunikacija utjecati na tijek igre i konačni rezultat. Na koji način?**

Neverbalna komunikacija ne samo da utječe na tijek igre nego je vrlo bitna za postizanje vrhunskog rezultata. U posljednjim trenucima utakmice, prilikom situacija kada je pitanje pobjednika neizvjesno, određeni oblici neverbalne komunikacije pružaju mogućnost da se dođe do željenog pogotka, a time i do konačne pobjede. Kada je zastupljenost neverbalne komunikacije veća tijekom utakmice, to znači da je ekipa izuzetno kvalitetno pripremljena i da trener koji ju vodi kvalitetno i odlično obavlja svoj posao.

### **6.4.2. Intervju s igračem**

#### **Osobni podaci:**

##### **1. Ime i prezime**

Martin Marčec

##### **2. Dob**

24. studenog 1992.

##### **3. Stupanj izobrazbe**

Srednja stručna sprema

##### **4. Spol**

Muško

##### **5. Godine igranja rukometa**

16 godina

## **Pitanja neverbalne komunikacije.**

### **1. Smatrate li bitnom neverbalnu komunikaciju u sportskim procesima, utakmicama, natjecanjima ili treninzima?**

Smatram da je neverbalna komunikacija vrlo važna. Igrajući u Sjevernoj Makedoniji, gdje su igrači vrlo bučni i glasni, bilo kakav oblik verbalne komunikacije naprosto je nemoguć. Slična situacija bila je i u Njemačkoj, tako da je neverbalna komunikacija sastavni dio rukometa.

### **2. Koliko često koristite oblike svjesne ili nesvjesne neverbalne komunikacije tijekom treninga ili utakmica?**

Igram na poziciji lijevog krila i moja je komunikacija sa srednjim vanjskim ili trenerom, zbog fizičke udaljenosti pozicija, vrlo otežana. Bez neverbalne komunikacije moj kvalitetan doprinos u igri bio bi smanjen.

### **3. S kim najčešće provodite oblike neverbalne komunikacije.**

Oblike neverbalne komunikacije najčešće provodim sa srednjim vanjskim, lijevim vanjskim i trenerom. Ponekad se to događalo i s publikom gdje sam na provokacije znao odgovoriti oblikom neverbalne komunikacije.

### **4. Prepoznajete li uvijek sve oblike neverbalne komunikacije kod članove svoje i suparničke ekipe?**

Kod starijih članova svoje ekipe uglavnom prepoznajem sve oblike neverbalne komunikacije, dok kod mlađih i neiskusnih nešto manje. Kako sam već u starijim igračkim godinama, vrlo često znam prepoznati neke oblike neverbalne komunikacije u redovima suparničke ekipe.

### **5. Definiirate li ili utvrđujete ranije neke konkretne neverbalne komunikacijske kodove?**

Većina neverbalnih komunikacijskih kodova definirana je unaprijed. Oni se definiraju u toku trenažnog procesa i poznati su svim članovima naše ekipe. Njihova primjena ovisi o zahtjevima situacije na terenu a njih potiče igrač na poziciji srednjeg vanjskog. Određenom gestom pokazuje mi kada moram zauzeti poziciju drugog kružnog napadača ili kada moram raširiti protivničku obranu stavljajući se u kut igrališta i sl.



## **6. Može li neverbalna komunikacija utjecati na tijek igre i konačni rezultat. Na koji način?**

Neverbalna komunikacija utječe na tijek igre, a naročito na konačni rezultat. Neverbalna komunikacija postaje najvažniji oblik komunikacije u trenucima kada utakmica ulazi u završni dio i kada se odlučuje o pobjedniku.

### **6.4.3. Rasprava nakon intervju**

Na osnovu odgovora iz ovih intervju vidimo sličnosti i razlike u viđenju neverbalne komunikacije u trenera i igrača. Važnost upotrebe i velika uloga neverbalne komunikacije zajedničko je razmišljanje i trenera i igrača. Identično razmišljaju i o vremenu kada je intenzitet neverbalne komunikacije najveći, ali ima i nekih različitosti. S jedne strane treneru je nužno neverbalno komunicirati sa svim igračima, dok je igrač usredotočen na jednog ili dva igrača s kojima mora odigrati zadanu akciju. Oba neverbalnu komunikaciju najčešće koriste sa srednjim vanjskim, jer je on igrač u funkciji spajanja trenera i ostalih igrača. Iako se to u odgovorima nije dalo iščitati, i jedan i drugi smatraju da je trenerova odgovornost u upotrebi neverbalne komunikacije veća. Ni treneri ni igrači ne poriču jednu činjenicu – da neverbalna komunikacija utječe na tijek igre i da često utječe na konačni rezultat. Zaključak rezultata istraživanja utemeljen je na metodi promatranja i intervju. Pregledane su tri utakmice hrvatske reprezentacije u kojima trebamo potvrditi ili odbaciti tri hipoteze. Ispitani su vrhunski trener Boris Dvoršek i igrač Martin Marčec. Na osnovu njihovih odgovora, a bez obzira na različite uloge u rukometu, njihova razmišljanja zadane hipoteze potvrđuju. U odgovorima je posebno naglašeno da neverbalna komunikacija utječe na tijek igre i konačni rezultat što još dodatno potvrđuje treću hipotezu. Metodom promatranja, korištenom u analizi utakmica, zaključeno je da različiti mentaliteti trenera itekako mogu utjecati na igru i rezultat. Sredine iz kojih dolaze pojedini treneri manifestiraju se kroz njihov karakter, pa tako vidimo da treneri sa sjevera Europe neusporedivo mirnije i staloženije vode utakmice. Hrvatski treneri puno su temperamentniji, što odgovara i mentalitetu naših ljudi. Upotreba neverbalne komunikacije usko je povezana s događajima na terenu. Svaki postignuti pogodak, svaka dobra akcija, svaki dobar potez na različite načine budi gestikulacije u trenera ovisno o njihovom karakteru. Ova dva istraživanja potvrdila su ne samo zadane hipoteze nego i veliki značaj neverbalne

komunikacije. Potreba za izučavanjem neverbalne komunikacije, njezina značaja te veće upotrebe i razumijevanja nužnost je koja će u budućnosti još više doći do izražaja.

## 7. Zaključak

Cilj ovog rada bio je pokazati neke aspekte neverbalne komunikacije u sportu, naglasiti koliko ona doprinosi unapređenju sportskih postignuća te koliko utječe na odnose svih sudionika u sportu. U tom je smislu rad u potpunosti ispunio svoj postavljeni cilj: prikazani su modeli neverbalne komunikacije u sportu, a primjeri suženi na rukomet. Nakon provedenih analiza, promatranja i svih ostalih metoda, a nakon što smo u uvodu definirali hipoteze, došli smo do sljedećih zaključaka.

- **Hipoteza H1** - Neverbalna komunikacija vrlo je važna u sportu, pogotovo rukometu, potvrđena je u potpunosti.

Puno faktora otežavaju verbalnu komunikaciju i jedina relevantna mogućnost ostaje neverbalna komunikacija. Uz standardne otežavajuće okolnosti, kao što su gromoglasno navijanje i veći broj sudionika u komunikaciji, postoji jedan vrlo važan segment, a to je skrivena komunikacija. Ona dolazi do punog izražaja kada se određeni taktički zadatak mora izvesti tako da protivnička ekipa ne može razumjeti što će se odigrati. (Prilikom pripreme utakmice, svaka ekipa pregledava akcije kojima se koristi protivnik. Kao faktor iznenađenja koriste se simboli ili geste kojima se označava koja se akcija igra, a da protivnik to ne može razumjeti). Uloga neverbalne komunikacije tada je od velike važnosti.

**Hipoteza H2** – U potpunosti je potvrđeno da postoji razlika u primjeni neverbalne komunikacije među trenerima različitog europskog podneblja.

Hrvatski treneri neusporedivo više iskazuju svoja emotivna stanja i njihova je neverbalna komunikacija puno izraženija. Ponašanje izbornika Červara i Horvata znatno se razlikuje od neverbalne komunikacije Nijemca Prokopa, Španjolca Gonzalesa i Danca Jacobsena. Možemo zaključiti da je ponekad, zbog različitog neverbalnog komuniciranja, rezultat zapadno-europskih trenera pozitivniji. Hipoteza je potvrđena na osnovu promatranja utakmica.

- **Hipoteza H3** – Neverbalna komunikacija može biti presudna u konačnom rezultatu prilikom utakmice.

Posljednja utakmica Hrvatska-Danska 25-27 zorno pokazuje kako je, smanjenom gestikulacijom, smirenošću i korištenjem samo nužnih *amblema*, selektor Jacobsen u odlučujućim trenucima doveo svoju momčad do pobjede. Odgovori intervjua trenera i

igrača također potvrđuju hipotezu da neverbalna komunikacija može biti presudna pri konačnom rezultatu.

Obrađujući komunikacijske kodove u rukometnoj igri, pokazali smo da u svakom amblemu, ilustratoru, izrazu osjećaja, regulatoru i adaptoru ima značajan broj elemenata rukometne igre. Svi su oni temeljne odrednice neverbalne komunikacije. Naveli smo određene poveznice, a time nimalo iscrpili – nego tek načeli – elemente, smjerove i mogućnosti proučavanja neverbalne komunikacije, osobito kroz prizmu neverbalnih kodova.

Navedeni su neki primjeri iz rukometa, no vjerujem da i u drugim sportovima možemo pronaći još toliko jednako važnih, jednako kodiranih, jednako presudnih i jednako funkcionalnih oblika neverbalne komunikacije. Ovaj rad upravo može biti primjer i osnova istraživanja i promatranja neverbalne komunikacije i u ostalim sportovima.

Neverbalna komunikacija, dakle, ima veliki utjecaj pri postizanju vrhunskih rezultata u sportu. Ona utječe na brzinu i kvalitetu tehničko-taktičkih zadataka u rukometu. Neverbalni komunikacijski kodovi ne samo da pospješuju interakciju trenera i igrača nego i objedinjuju ukupni sadržaj neverbalne komunikacije u svakom sportu, pa tako i rukometu. Čini nam se da je ova tema premalo obrađivana i nedovoljno zastupljena u znanstvenoj literaturi, ali i u samim različitim sportskim granama. Neverbalna komunikacija znatno utječe na postizanje rezultata u sportu, njezini komunikacijski kodovi pospješuju interakciju trenera i igrača te objedinjuju ukupni sadržaj komunikacije u svakom sportu. Na njegovu vrhunskom nivou sitni detalji odlučuju o pogotku više, pobjedi više, tituli više. Ako je mozaik onoliko savršen koliko je kvalitetan i savršen njegov najmanji dio, na temelju zasad pokazanoga, nema sumnje da značaj neverbalne komunikacije upravo može biti presudan u ostvarivanju sportskog rezultata, posebice u slučajevima kada protiv sebe imaš ravnopravnog suparnika ili suparnika slične kvalitete.

## 8. Literatura

KNJIGE:

- [1] Ailes, R; Saville-Troike, M. 1985. An Integrated Theory of Communication. Norwood. New Jersey.
- [2] Čerepinko, Dario. 2012. Komunikologija. Kratki pregled najvažnijih teorija, pojmova i principa. Veleučilište u Varaždinu. Varaždin.
- [3] Fox, R. 2001. Hrvatska sveučilišna naklada. Zagreb.
- [4] Gladwell, Malcolm. 2005. Treptaj. Jesenski i Turk. Zagreb.
- [5] Green, A. 2007. Kreativnost u odnosima s javnošću. HUOJ. Zagreb.
- [6] Hawley, C. 2014. People skills. Alpha – Penguin Group. New York.
- [7] Hill, R; Berton, R. 2005. Nature. Red Enhances Human Performance in Ciontekst.
- [8] King, L. 1995. How to Talk to Anyone, Anything, Anywhere, - The Secrets of Good Communication King. Gramercy.
- [9] Knapp, M. L; Hall, J. A. 1997. Nonverbal Communication in Human Interaction (fourth ed.), Harcourt Brace College Pub. Fort Worth.
- [10] Kvale, 1996. Sage Publications. London.
- [11] Lidwell, W; Holden, K; Butler, J. 2013. Univerzalna načela dizajna. MATE, ŽŠEM, Zagreb.
- [12] Locke, K. O. 2000. Business and Administrative Communication. Irvin Mcgraw Hill. Boston.
- [13] Lucas, S. E. 2015. Umijeće javnog govora, 10. izdanje. MATE marketing tehnologija. McGraw Hill. Zagreb.
- [14] Lyman, S. M; Scott, M. B. 1967. Territoriality: A neglected sociological dimension. Social Problems.
- [15] McCornack, S. 2010. Reflect and Relate – An introduction to interpersonal communication second Ed., Betford / St. Martin's. Boston – New York.
- [16] Merhabian, A; Čerepinko, Dario.1972. Nonverbal Communication, Aldine Atheron, Chicago.
- [17] Mehrabian, A.1971. Silent Messages, Wadsworth Pub. Company. Inc.Belmont. California.

- [18] Merhabian, A. 1976. Public Places and Private Spaces – The Psychology of Work. Play and Living Environments. Basic Books Inc. Pub. New York.
- [19] Pease, A; Pease, B. 2004. The Definitive Book of Body Language. Orion Books. London.
- [20] Pease, A; Pease, B. 2017. Velika škola govora tijela. Mozaik knjiga. Zagreb.
- [21] Peterson, J. B. 2018. Izvan reda-još 12 pravila za život. Verbum. Split.
- [22] Radinger, E. H. 2019. Mudrost vukova – kako razmišljaju, planiraju i skrbe jedni o drugima. Mozaik knjiga. Zagreb.
- [23] Reardon, K. K. 1998. Interpersonalna komunikacija, Gdje se misli susreću. Alinea. Zagreb.
- [24] Rowe, C; Harris, H. J. M; Roberts, S. C. 2005. Nature. Sporting contests: seeing red? Putting sportswear in context.
- [25] Sargent, E; Fearon, T. 2013. Vještine razgovora. Veble Com. Zagreb.
- [26] Spasoje, B; Bjelica, D. 2006. Komunikacije u sportu. Podgorica: Crnogorska sportska akademija. Filozofski fakultet. Nikšić.
- [27] Thomson, P. Tajna Komunikacije, Mostar.
- [28] Tödting, Tina. 2021. Protokol događaja u praksi - Uspješna organizacija u poslovanju i diplomaciji. Školska knjiga. Zagreb.
- [29] Tomić, Ivan. 2021. Menadžment i komunikacija u sportu. Synopsis, d.o.o. Zagreb.
- [30] Tomić, Z. 2023. Enciklopedijski rječnik odnosa s javnošću. Synopsis. Zagreb, Sarajevo.
- [31] Tomić, Zoran. 2024. Umijeće komuniciranja. Zagreb, Sarajevo.
- [32] Wiener, V. 1994. Power Communication – Positioning Yourself for High Visibility. New York University Press. New York.
- [33] Young, L. 1994. Govor lica – kako lice otkriva osobnost. Mozaik knjiga. Zagreb.
- [34] Žugaj, Miroslav. 1997. Metodologija znanstveno istraživačkog rada. Fakultet organizacije i informatike. Varaždin.

## RADOVI NA KONFERENCIJI:

[1] 3. International Conference for Theory and Practice in Education Intercultural Communication, Multicultural Education – Bekescsaba, 27-29 May 2010. Examination of Non-verbal Communication Style at Handball Coaches' Working with Elite Handball Teams, Dora Gorogh (Semmelweis University, Budapest, Hungary)

## INTERNET IZVORI:

[1] Edward T. Hall: Proxemic Theory, 1996.

<http://www.csiss.org/classics/content/13>, dostupno 9.3.2024.

[2] <https://www.mojposao.net/Savjet/65098/Govor-tijela-neizgovorene-poruke-u-komunikaciji-Rukovanjegesta-koja-govori-puno-o-Vama-ali-i-o-osobi-s-kojom-se-rukujete/4/>, dostupno 12.03.2024.

[3] Razvoj sheme kodiranja ponašanja nakon šuta u rukometu

<https://www.thefreelibrary.com/Exploring+nonverbal+behavior+in+elite+handball+players%3a+development...-a0402739217>, dostupno 19.03.2024.

[4] Utakmica Hrvatska – Njemačka Euro 2020.

<https://youtu.be/1fP1NDWiLnc?si=ciuQEMRVN4mwhbli>, dostupno 11.05.2024.

[5] Utakmica Hrvatska – Makedonija SP 2019.

[https://youtu.be/V\\_5SmTa-B6c?si=hfXwAThYV0PGFGoW](https://youtu.be/V_5SmTa-B6c?si=hfXwAThYV0PGFGoW), dostupno 12.05.2024.

[6] Utakmica Hrvatska – Danska Euro 2022.

<https://youtu.be/jxBh4gZeptE?si=0Wlb1RKjcX2Ae9NB>, dostupno 13.05.2024.

## 9. Popis slika

Slika 3-1 Zona udaljenosti.....	14
Slika 3-2 Trljanje dlanova .....	26
Slika 3-3 Sklopljene ruke .....	27
Slika 3-4 Ruke postavljene u šiljak (zvonik).....	28
Slika 3-5 Lice na tanjuru .....	28
Slika 3-6 Ruke na leđima .....	29
Slika 3-7 Palčevi koji vire iz džepova sakoa .....	30
Slika 3-8 Ispruženi palac .....	32
Slika 3-9 Viktorija ili V – znak .....	32
<i>Slika 5-1 Utakmica Njemačka:Poljska.....</i>	<i>38</i>
Slika 5-2 Trener pokazuje smjer kretanja.....	40
Slika 5-3 Sudačka odluka uz pomoć VAR-a.....	40
Slika 5-4 Željko Musa, konfuzija .....	42
Slika 5-5 Time-Out reprezentacija Njemačke .....	43
Slika 5-6 Nikola Karabatić .....	44
Slika 5-7 Odnos trenera s igračem.....	46
Slika 5-8 Željko Obradović “komuniciranje”.....	47
Slika 5-9 Trener- mladi sportaš (empatija).....	48
Slika 6-1 Neverbalna gestikulacija – Lino Červar (screenshot).....	50
Slika 6-2 Poticanje igrača (screenshot) .....	50
Slika 6-3 Mirnoća – Prokop (screenshot).....	51
Slika 6-4 Emocije (screenshot).....	51
Slika 6-5 Staloženost i mirnoća (screenshot) .....	52
Slika 6-6 Nervoza (screenshot) .....	53
Slika 6-7 Bočna pokretljivost i gustoća u obrani (screenshot).....	55
Slika 6-8 Čvrstina i staloženost - R. Gonzales (screenshot).....	55
Slika 6-9 Neverbalna gestikulacija – L. Červar (screenshot).....	57
Slika 6-10 Slavlje i sreća – H. Horvat (screenshot).....	58
Slika 6-11 Emotivna uključenost (screenshot).....	59
Slika 6-12 Bodrenje – N. Jacobsen.....	59



**IZJAVA O AUTORSTVU**

Završni/diplomski/specijalistički rad isključivo je autorsko djelo studenta koji je isti izradio te student odgovara za istinitost, izvornost i ispravnost teksta rada. U radu se ne smiju koristiti dijelovi tuđih radova (knjiga, članaka, doktorskih disertacija, magistarskih radova, izvora s interneta, i drugih izvora) bez navođenja izvora i autora navedenih radova. Svi dijelovi tuđih radova moraju biti pravilno navedeni i citirani. Dijelovi tuđih radova koji nisu pravilno citirani, smatraju se plagijatom, odnosno nezakonitim prisvajanjem tuđeg znanstvenog ili stručnoga rada. Sukladno navedenom studenti su dužni potpisati izjavu o autorstvu rada.

Ja, **VLADIMIR VUJOVIĆ** pod punom moralnom, materijalnom i kaznenom odgovornošću, izjavljujem da sam isključivi autor diplomskog rada pod naslovom **„Neverbalna komunikacija u sportu na primjeru rukometa“** te da u navedenom radu nisu na nedozvoljeni način (bez pravilnog citiranja) korišteni dijelovi tuđih radova.

Student/ica:

(upisati ime i prezime)

(vlastoručni potpis)

Sukladno članku 58., 59. i 61. Zakona o visokom obrazovanju i znanstvenoj djelatnosti završne/diplomske/specijalističke radove sveučilišta su dužna objaviti u roku od 30 dana od dana obrane na nacionalnom repozitoriju odnosno repozitoriju visokog učilišta.

Sukladno članku 111. Zakona o autorskom pravu i srodnim pravima student se ne može protiviti da se njegov završni rad stvoren na bilo kojem studiju na visokom učilištu učini dostupnim javnosti na odgovarajućoj javnoj mrežnoj bazi sveučilišne knjižnice, knjižnice sastavnice sveučilišta, knjižnice veleučilišta ili visoke škole i/ili na javnoj mrežnoj bazi završnih radova Nacionalne i sveučilišne knjižnice, sukladno zakonu kojim se uređuje umjetnička djelatnost i visoko obrazovanje.