



TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Fakulta přírodovědně-humanitní
a pedagogická



NONVERBÁLNÍ KOMUNIKACE V PROSTŘEDÍ ŠKOLY

Diplomová práce

Studijní program: M7503 – Učitelství pro základní školy
Studijní obor: 7503T047 – Učitelství pro 1. stupeň základní školy
Autor práce: **Barbora Hásková**
Vedoucí práce: PhDr. Jitka Josífková, Ph.D.



Technická univerzita v Liberci
Fakulta přírodovědně-humanitní a pedagogická
Akademický rok: 2017/2018

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Barbora Hásková**
Osobní číslo: **P14000499**
Studijní program: **M7503 Učitelství pro základní školy**
Studijní obor: **Učitelství pro 1. stupeň základní školy**
Název tématu: **NONVERBÁLNÍ KOMUNIKACE V PROSTŘEDÍ ŠKOLY**
Zadávací katedra: **Katedra primárního vzdělávání**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

Cíle:

Vypracovat rešerši z hlediska dostupných domácích a zahraničních zdrojů
Analyzovat dostupné domácí a zahraniční zdroje zaměřené na problematiku nonverbální
Specializovat se na témata použitelná v učitelské praxi; připravit materiály pro učitele 1.
stupně; vytvořit program pro třídu 1. stupně, který je zaměřený na rozvoj nonverbální komu-
nikace

Praktické odzkoušení vytvořeného programu, evaluace a doporučení

Způsob zpracování:

Zorientovat se v domácích a zahraničních zdrojích (knihy, časopisy, média)
Zprostředkovat další pohledy na problematiku včetně inspirativních činností vhodných pro
školní prostředí

Části:

Teorie nonverbální komunikace
Aplikace teoretických poznatků do školní praxe učitelů a žáků
Program, který lze aplikovat na školní třídu

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy:

Forma zpracování diplomové práce: **tištěná/elektronická**

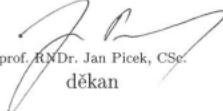
Seznam odborné literatury:

- BORG, J., 2012. Řeč těla: jak poznat, co kdo doopravdy říká. 1. vyd. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-4474-2.
- KUHNKE, E., 2007. Body language for dummies. 1. vyd. Chichester: John Wiley. ISBN 978-0-470-51291-3.
- LEWIS, D., 2010. Tajná řeč těla. 1. vyd. Praha: Bondy. ISBN 978-80-904471-7-2.
- MORRIS, D., 1999. Bodytalk - řeč těla. 1. vyd. Praha: I. Železný. ISBN 80-240-0238-8.
- ELLSBERG, M. 2011. Síla očního kontaktu: tajemství úspěchu v podnikání, lásce a životě. 1. vyd. Praha: Beta. ISBN 978-80-7306-455-6.
- PEASE, A., 2001. Řeč těla: jak porozumět druhým z jejich gest, mimiky a postojů těla. 1. vyd. Praha: Portál. ISBN 80-7178-582-2.
- WAHLSTROM, B. J., 1992. Perspectives on human communication. 1. vyd. Dubuque, Iowa: Wm. C. Brown. ISBN 0697107043.


Vedoucí diplomové práce: **PhDr. Jitka Josífková, Ph.D.**
Katedra pedagogiky a psychologie

Datum zadání diplomové práce: **30. listopadu 2017**

Termín odevzdání diplomové práce: **1. května 2019**


prof. RNDr. Jan Pícek, CSc.
děkan




PhDr. Jana Johnová, Ph.D.
vedoucí katedry

V Liberci dne 15. prosince 2017

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé diplomové práce a konzultantem.

Současně čestně prohlašuji, že texty tištěné verze práce a elektronické verze práce vložené do IS STAG se shodují.

19. 3. 2019

Barbora Hásková

Poděkování

Mé poděkování patří PhDr. Jitce Josíkové, Ph.D. za odborné vedení, trpělivost a ochotu, kterou mi v průběhu zpracování diplomové práce věnovala.

Anotace:

Tato diplomová práce se zabývá řečí těla. Řeč těla je hlasitější než jakákoliv slova, která člověk dokáže verbálně vyjádřit. Vše, co člověk sděluje ostatním, je neustále doprovázeno nonverbální komunikací, která prozrazuje naši náladu, pocity a postoje. Vědomě i nevědomě tak lidské tělo dává svému okolí najevo, jak se cítí a co si myslí. Chceme-li zažít v našem osobním i pracovním životě úspěch, měli bychom být schopni komunikovat jasně, sebevědomě a důvěryhodně.

Ačkoliv nonverbální komunikace existuje od nepaměti a je starší než slovo, lidstvo se tímto oborem začalo zabývat velice nedávno, asi před 60 lety. Od té doby byla nonverbální komunikaci připsána mnohokrát obrovská důležitost a to v různých oborech. Znalost nonverbální komunikace je důležitá v oborech jako je politika, herectví, psychologie, psychiatrie, FBI, lékařství, školství a mnoho dalších.

Naše nonverbální komunikace je také schopna ovlivnit náš duševní stav. Chceme-li se cítit dobře, je třeba zaujmout polohu těla odpovídající tomuto pocitu. Znalost nonverbální komunikace našeho okolí nám otvírá bránu k pochopení naší vlastní nonverbální komunikace. Toto porozumění je klíčové k sebekontrolě a úspěšné komunikaci s naším okolím. V momentě, kdy má člověk svou nonverbální komunikaci plně pod kontrolou, začne mít pod kontrolou také interakci se svým okolím.

Nehledě na to, jak staré žáky učitel vyučuje, řeč těla je pro něho obrovský nástroj na který žáci reagují takřka okamžitě. Naopak je tomu u reakce žáků na učitelův verbální projev. Tato reakce bývá často mnohem pomalejší. Čím lépe je učitel schopen pracovat se svou řečí těla, tím lepší jsou jeho výsledky ve třídě.

Mým cílem v teoretické části je představit učitelům nové důležité poznatky z oblasti nonverbální komunikace, které jsou zatím v české knihovničce nedostupné. Chystám se prozkoumat především cizojazyčné zdroje, které ještě nebyly přeloženy do českého jazyka. V praktické části bych pak ráda své poznatky realizovala vytvořením příručky pro učitele a jejich žáky, kde se objeví nejdůležitější záležitosti z oboru nonverbální komunikace, jejichž osvojení považuji za klíčové. Po vytvoření příručky budu vybrané techniky nonverbální komunikace realizovat v praxi.

Klíčová slova:

Komunikace, verbální, nonverbální, pedagogická, řeč těla, gesta, mimika, proxemika, haptika, činy, otevřená poloha těla, uzavřená poloha těla, vítězná poloha těla, oční kontakt, potřesení rukou, poloha těla

Abstract:

This thesis deals with a topic of body language. Body language is louder than any words a person is able to say. Whatever a person is saying verbally reveals their moods, attitudes and feelings. Both consciously and sub-consciously a human body reveals the truth about themselves. In order to be successful, it is vital to communicate with clarity, confidence and credibility.

Although body language began long before vocal sounds, people started being interested in this subject seriously only in the last 60 years. During that time people have come to appreciate the value of body language as a tool for enhancing interpersonal communication. Occupations that are especially interested in body language are politicians, actors, psychologists, psychiatrists, FBI agents, medical doctors, teachers and many others.

By performing specific actions and gestures you can create corresponding mental states. To feel good, a person needs to perform a special kind of body language. If a person is aware of body language of the others, he or she is aware of his own body language as well. This knowledge leads the person to greater self-control as well as more effective communication processes. Managing and controlling one's body language means that a person has a control over his or her relationships, too.

It is really not that important how old the students a teacher teaches are. They all have one thing in common. Respond to teacher's body language comes instantly. However, if a teacher used words only, the students' respond would be probably much slower. It is a teacher's great interest to manage their own body language because this skill will surely improve their teaching skills.

I am going to introduce new and key aspects of nonverbal communication in the first, theoretical part. I am going to find out information which have not been accessible to the Czech teachers yet. I will be mostly interested in information which have not been translated into the Czech language. I am also going to make a nonverbal communication manual for teachers and their students, which should teach them how to use their body language properly. Then I would like to use some of the techniques in the class to find out how it works.

Key words:

Communication, verbal, nonverbal, pedagogical, body language, gestures, facial expression, proxemics, haptics, actions, open body language, close body language, power pose, eye contact, hand shake, posture

Obsah

I Úvod.....	12
II Teoretická část.....	13
1 Vymezení pojmů.....	13
1.1 Komunikace.....	13
1.2 Funkce, druhy a formy komunikace.....	13
1.3 Verbální, nonverbální, pedagogická komunikace.....	14
2 Nonverbální komunikace.....	16
2.1 První zmínky o nonverbální komunikaci.....	16
2.2 Důležitost nonverbální komunikace.....	16
2.3 Pravidlo komunikace 7 — 38 — 55.....	17
2.4 Nonverbální projevy.....	18
2.5 Vliv pohlaví na nonverbální komunikaci a typologie nonverbální komunikace.....	18
2.6 Prostředky nonverbální komunikace.....	19
2.6.1 Gesta.....	19
2.6.2 Ruce, dlaně.....	20
2.6.3 Posturologie, paže, dolní část těla.....	21
2.6.4 Otevřená a zavřená řeč těla.....	22
2.6.5 Mimika.....	23
2.6.6 Úsměv.....	25
2.6.7 Oční kontakt.....	26
2.6.8 Proxemika.....	27
2.6.9 Haptika a paralingvistika.....	28
2.6.10 Vizáž a vyjádření sebevědomí prostřednictvím komunikace.....	29
3 Souvislost hormonů s prožívanými emocemi.....	31
4 Odhalování diskomfortu a lži.....	32
5 Vyjadřování harmonického vztahu pomocí nonverbální komunikace.....	35
6 Souhlas a nesouhlas, kontext, první dojem.....	36
7 Autentičnost.....	37
8 Projevování emocí.....	38
9 Zpochybnění důležitosti nonverbální komunikace.....	39
III Praktická část.....	40
10 Nonverbální komunikace učitele.....	40
10.1 Učitelova nonverbální komunikace v praxi.....	40
10.1.1 Gesta a ruce.....	41
10.1.2 Posturologie.....	41
10.1.3 Mimika.....	43
10.1.4 Úsměv.....	43
10.1.5 Oční kontakt.....	43
10.1.6 Proxemika.....	44
10.1.7 Haptika a paralingvistika.....	45
10.1.8 Vizáž, kinezika a komunikace činem.....	46
10.2 Nácvik vhodné nonverbální komunikace učitele.....	47
10.3 Vyučovací jednotka a nonverbální komunikace.....	48
11 Nonverbální komunikace žáka.....	50
12 Program pro třídu zaměřený na rozvoj nonverbální komunikace (manuál k tréninku řeči	

lidského těla).....	52
12.1 Gesta.....	52
12.1.1 Obrázky s gesty.....	52
12.1.2 Hluší a němí.....	53
12.1.3 Měsíc narození.....	53
12.2 Posturologie.....	53
12.2.1 Různé situace.....	53
12.2.2 Porozumění různým postojům.....	54
12.2.3 Postoj a gesta.....	54
12.3 Mimika.....	54
12.3.1 Obrázky.....	54
12.3.2 Smutný klaun.....	55
12.3.3 Karikatury.....	55
12.4 Oční kontakt.....	55
12.4.1 Návčik očního kontaktu.....	56
12.4.2 Druhy pohledů.....	56
12.4.3 Udržení očního kontaktu.....	56
12.4.4 Řekni svému kamarádovi.....	57
12.5 Proxemika.....	57
12.5.1 Různí lidé a různé vzdálenosti.....	57
12.6 Haptika.....	58
12.6.1 Otázky na téma haptika.....	58
12.6.2 Představování se.....	58
12.7 Paralingvistika.....	59
12.7.1 Tón hlasu.....	59
12.7.2 Já miluji zmrzlinu.....	59
12.7.3 Hlasitost.....	60
12.8 Vizáž.....	60
12.8.1 Různá povolání.....	60
12.9 Porozumění nonverbální komunikaci.....	60
12.9.1 Non verbum.....	61
12.9.2 Němý film.....	61
12.9.3 Činy mluví hlasitěji než slova.....	61
12.9.4 Poznej co říkám, když jsem zticha.....	62
12.9.5 Pantomima.....	62
12.10 Dorozumívání se pomocí nonverbální komunikace.....	62
12.10.1 Společná kresba.....	62
12.10.2 Stavba z kostek.....	63
12.11 Zrcadlení.....	63
12.11.1 Dvojice.....	63
12.11.2 Zrcadlo.....	63
12.12 Rozpoznávání lži.....	64
12.12.1 Celníci a pašeráci.....	64
12.13 Empatie a signály nonverbální komunikace.....	64
12.13.1 Emoce.....	64
13 Ozkoušení vybraných aktivit programu pro třídu zaměřeného na rozvoj nonverbální komunikace v běžné třídě 1. stupně ZŠ.....	66
13.1 Kritéria hodnocení vybraných aktivit vyzkoušených ve třídě.....	66
13.2 Obrázky.....	66

13.3 Smutný klaun.....	67
13.4 Řekni svému kamarádovi.....	68
13.5 Celníci a pašeráci.....	69
13.6 Postoje a gesta.....	70
13.7 Představování se.....	72
13.8 Tón hlasu.....	73
13.9 Společná kresba.....	74
13.10 Zhodnocení vybraných aktivit programu pro třídu.....	75
13.11 Diskuse k programu pro třídu.....	75
IV Závěr.....	77
V Zdroje.....	78
VI Seznam příloh.....	82
14 Přílohy.....	83

I Úvod

Komunikace je neodmyslitelnou součástí našich každodenních životů. Nonverbální komunikaci považuji za základní stavební kámen veškeré komunikace. Aby nonverbální komunikace byla naším spojencem a neškodila nám, je třeba pochopit základní pravidla, která nám pomohou komunikovat s naším okolím úspěšně a také být schopni od okolí přijímat nezkreslené a jasné informace. Tato pravidla nonverbální komunikace se dají nastudovat a naučit každodenním používáním.

Mým cílem v této práci je vyhledat a rozebrat zdroje, které se zaměřují na nonverbální komunikaci a vytvořit manuál zaměřený na nonverbální komunikaci učitele a žáka. Ráda bych také rozšířila českou knihovničku o cizojazyčné zdroje, které ještě nejsou běžně dostupné a přeložené do českého jazyka. Vzhledem k tomu, že zdrojů zabývajících se nonverbální komunikací je nepřeberné množství, vyberu z nich pouze ty, které jsou použitelné ve školní praxi.

V poslední části práce vytvořím program pro třídu, který bude mít za úkol rozvíjet a procvičovat nonverbální komunikaci u žáků prvního stupně základních škol. Tento program ověřím na běžné třídě prvního stupně základní školy a poté vyhodnotím.

II Teoretická část

1 Vymezení pojmů

Nyní se zaměřím na vymezení a vysvětlení základních pojmů oblasti komunikace.

1.1 Komunikace

Autorů, kteří se zabývají definicí komunikace je nespočet. Argyle a Tower (1979) uvádí, že lidská společnost je v podstatě síť vztahů mezi lidmi. Když si ji představím jako rybářskou síť, pak uzly představují lidi a provázky či lana vztahy mezi nimi. Ale co to vlastně je, toto lanoví v lidském světě? Jedna odpověď je, že je to komunikace. „*Komunikace v širším smyslu sdílení (latinsky communicare) znamená činit něco společným, něco společně sdílet a původní význam slova communicatio znamená společnou účast. Přitom jde o něco více než o sdělování obsahů, je zde zahrnut společný podíl a účast na něčem, společenství spojené s dáváním i přijímáním; v užším smyslu výměnu informací (předávání zprávy). Objektivní či subjektivní faktory, které znesnadňují nebo znemožňují optimální výměnu informací v komunikaci se označují jako komunikační bariéry*“ (Paulík 2007, s. 6). Veselovský (2005) tvrdí, že za komunikaci se považuje, když se informace, či lépe zpráva od vysílajícího, předává příjemci. Z nespočtu definic komunikace za nejužitečnější považuji stručnou definici Veselovského (2005) o informaci, vysílajícím a příjemci.

1.2 Funkce, druhy a formy komunikace

Pojem komunikace jsem popsala v minulé kapitole. Nyní se budu věnovat funkci, druhům a formám komunikace, aby bylo možné pochopit její hlubší podstatu.

Funkce komunikování je informovat, instruovat, přesvědčit, vyjednat a pobavit. Vybíral (2009) tvrdí, že funkcí a dopadem na příjemce dostává komunikace smysl. Janoušek (2010) rozebírá vznik komunikace a interpersonální vztahy. Bez interpersonálního vztahu k druhému člověku rozvinutá komunikace u lidského jedince nevznikne. Oba autoři tvrdí, že ke komunikaci je třeba interpersonální vztah a informace, která je přenášena.

Druhy mezilidské komunikace je další hledisko, které je důležité pro hlubší pochopení komunikace. Vybíral (2010) dělí mezilidskou komunikaci podle prostředí a role na intimní párovou v soukromí, soukromou komunikaci partnerů na veřejnosti, jednostranně řízenou komunikaci s rozdělenými rolemi, neformální a neřízenou komunikace v malé primární skupině, formální a řízenou komunikaci v malé skupině, komunikaci samotného člověka na veřejném prostředí, komunikaci člověka v davu, komunikaci při obchodování, komunikaci prostřednictvím masmédií, interkontinentální komunikace. Toto rozdělení považují za velmi výstižné.

Další klíčová informace o komunikaci je její forma. Formy komunikace jsou: verbální neboli slovní a nonverbální neboli mimoslovní. Další formou komunikace jsou činy, tedy aktivity člověka, jeho jednání a chování.

1.3 Verbální, nonverbální, pedagogická komunikace

O druzích komunikace jsem se zmínila již v minulé kapitole. Nyní se zaměřím na druhy komunikace více do detailu. „*Verbální komunikace je zprostředkovaná slovy tedy používá jazykového kódu. Jazykové prostředky se v odborné terminologii označují jako prostředky lingvistické*“ (Paulík 2007, s. 11). Pech (2009) považuje za prvky verbální komunikace hlasitost, srozumitelnost, výslovnost, slovní zásobu, pořádek slov, modulaci hlasu, odmlky, šepot, pestrost vyjadřování, metafory, aforismy, používání vulgárních slov. Oba autoři za podstatu verbální komunikace považují slovo a to, jak je slovo použito.

Nonverbální komunikace je další druh komunikace. „*Nonverbální komunikace je výměna informací zprostředkovaná nejazykovými prostředky tedy uplatňující extralingvistické prostředky (jejich vazba k mluvené řeči není tak bezprostřední jako u paralingvistických charakteristik promluvy a také její vliv na chápání významu ústního sdělení je poměrně velmi volný) sdělování významu a smyslu*“ (Paulík, 2007, s. 13). Průcha (2003) chápe nonverbální komunikaci jako mimoslovní sdělování, které doprovází, zpřesňuje a doplňuje verbální sdělení a které louží ke sdělování emocí, zájmů, záměrů, postojů a k přesvědčování lidí. Mikuláščík (2003) popisuje formy nonverbální komunikace, které mají řadu společných prvků. Tvrdí, že je možné slovní projev doplnit, zesílit jeho účinek, regulovat a za určitých okolností plně zastoupit. Wahlstromová (1992) dokonce řadí mezi nonverbální komunikaci také chronemiku a zacházení s předměty. „*Když shrneme veškeré nuance těchto neverbálních prostředků, můžeme dojít k neuvěřitelným číslům signálů, které vysíláme do*

svého okolí“ (Pech 2009, s. 15). Kuhnke (2007) píše, že náš postoj, gesta a mimika odhalují to, jak se cítíme a jaký máme vztah k sobě sama. Dále pak určují, jak nás vnímá naše okolí. Vybíral (2005) říká, že každý nonverbální signál má svůj význam. Někdy velmi ilustrativně nebo symbolicky a rovněž vědomě sdělíme beze slov to, co chceme vyjádřit a adresát může porozumět jednoznačně. Definice nonverbální komunikace je mnoho, autoři se však shodují v jednom: nonverbální komunikace zahrnuje gesta, postoje těla, mimiku, pohledy očí, volbu a změny vzdáleností a zaujímání pozice v prostoru, tělesný kontakt, tón hlasu a další nonverbální aspekty řeči, oblečení, zdobnost, fyzické a jiné aspekty vlastního těla. Je tedy zřejmé, že člověk může přestat mluvit, nemůže však přestat komunikovat svým tělovým idiomem, zde musí něco říct: buď dobře nebo špatně. Nemůže neříct nic.

Speciálním druhem komunikace je komunikace pedagogická. *„Pedagogická komunikace je disciplína, která se zabývá popisem, analýzou a hodnocením komunikace ve výchovných a vzdělávacích situacích“* (Gavora, 2005, s. 30). *„Pedagogická komunikace je specifickým případem sociální komunikace. Informace si tu vyměňují a vzájemně na sebe působí učitel — žáci — třída“* (Vlček, 2004, s. 10). *„Pedagogickou komunikací (nebo také výukovou komunikací či komunikací ve škole) budeme rozumět záměrný proces komunikace mezi učitelem a žákem (žáky) ve škole či jinak pedagogicky adaptovaném prostředí. Svou podstatou je pedagogická komunikace případem sociální komunikace; na jedné straně si zachovává základní společné rysy, zatímco v jiných rysech je specifická“* (Svatoš, 2002, s. 58). Výše uvedení autoři se shodují na tom, že pedagogická komunikace je komunikace, při níž dochází k výměně informací mezi učitelem, žákem a třídou a odehrává se ve školním prostředí.

2 Nonverbální komunikace

2.1 První zmínky o nonverbální komunikaci

Do roku 1960 se autoři o nonverbální komunikaci ve svých dílech nezmiňují. Navarro (2015) promluvil o zrodu nonverbální komunikace roku 1960, kdy se konala prezidentská diskuse. Tato diskuse se odehrávala v televizi a zároveň byla odvysílána v rozhlasu. Diskuse probíhala mezi J. F. Kennedym a R. Nixonem. Po odvysílání této diskuse došlo k paradoxu. Ti, kteří sledovali diskusi v televizi tvrdili, že vyhrál J. F. Kennedy. Naopak ti, kdo poslouchali rozhlas tvrdili, že vyhrál R. Nixon. V ten moment se začalo hovořit o nonverbální komunikaci. Navarro (2015) tak výstižně dokázal klíčovou roli nonverbální komunikace v mezilidské interakci.

Nonverbální komunikace existovala ovšem již před rokem 1960. Navarro (2015), se vyjádřil také k tomu, že mnoho záležitostí lidstvo provádí již po mnoho let nonverbálně, aniž by o tom přemýšlelo. Jako důkaz Navarro (2015) použil své studie nonverbální komunikaci nevidomých dětí z roku 1974. Navarro (2015) došel k závěru, že pokud nevidomé děti zaslechnou něco nepříjemného, zakryjí si oči. Stejně tak si oči zakrývají děti a dospělí lidé, kteří vidí. Nonverbální komunikace je tedy v lidech zakódována od nepaměti díky životním zkušenostem.

2.2 Důležitost nonverbální komunikace

O počátcích povědomí o nonverbální komunikaci promluvil Navarro (2015), který stejně jako Gavora (2005) považuje nonverbální komunikaci za významnou složku komunikace. Gavora (2005) tvrdí, že pokud by neexistovala, dorozumívání s komunikačním partnerem by vypadalo jako rozhovor s robotem. Určitá část neverbální komunikace je těžko vědomě ovlivnitelná, například rozšířené chřípí, rozšířené zorničky, ale většina signálů je naučená. Rouse (2014) také zdůrazňuje důležitost orientovat se v problému řeči těla. Jako důvod uvádí, že lidé často nepoužívají slova k tomu, aby nám sdělili, co si opravdu myslí. Slova se velice často rozcházejí s tím, co si ostatní opravdu myslí. Vznikají tak nedorozumění, nepříjemnosti, lži a problémy. Rouse (2014) také zmiňuje, že je třeba vnímat své okolí prostřednictvím uší, očí, svým citem a pouze slepě nedůvěřovat naučeným pravidlům nonverbální komunikace. Millet (2016) uvádí, že za porozumění nonverbální komunikaci vděčíme takzvanému limbickému systému, což je část našeho mozku,

kteřá je zodpovědná za emoce, záměry a myšlenky. Millet (2016) se na rozdíl od ostatních autorů zabývá podstatou nonverbální komunikace, kterou nachází ve složení lidského mozku.

2.3 Pravidlo komunikace 7 — 38 — 55

Důležitost nonverbální komunikace dokazuje také pravidlo 7 — 38 — 55, které již popsal nespočet autorů, jako například Merriam (1990), Řehoř (2012), Vybíral (2005), Borg (2012), Mynář (2017), Mahrabian (1990), Robbins (2017) a Millet (2016). Merriam (1990) píše, že dovolávání se čísel jakožto zdroje racionálního řádu a harmonie vychází částečně z jejich zdánlivé přesnosti. Na rozdíl od nevyhnutelných nejednoznačností a jazykových abstrakcí se zdá, že čísla disponují přesností a objektivitou. Stará latinská moudrost říká, že čísla jsou neúplatná. Řehoř (2012) popisuje pravidlo 7 — 38 — 55 následovně: pokud sdělujeme nějakou informaci, pak pouze 7 % z celkového projevu je spojeno se samotnou mluvenou řečí. Mnohem důležitější je výraz tváře (55 %), tón hlasu (38 %) i jiné formy projevu spojeného s řečí těla. Borg (2012) píše, že lidé nemohou nekomunikovat, neustále sdělují informace, komunikují i pokud mlčí. Dále pokračuje, že pokud chce být člověk úspěšný v komunikaci se svým okolím, měl by respektovat pravidlo 7 — 38 — 55. Pravidlo procentuálně rozděluje komunikaci na nonverbální — výšku hlasu, tón hlasu, rychlost hlasu, délku pauzy mezi větami a na fakta, která fakticky sdělujeme. 55 % všeho, co sdělujeme, je nonverbálně. 38 % sdělení je použití hlasu a pouze 7 % veškeré komunikace jsou sdělená fakta. Borg (2012) přikládá mimořádnou důležitost nonverbální komunikaci a považuje ji za základní stavební jednotku komunikace vůbec. Tvrdí, že celých 97 % veškeré komunikace tvoří slova, ale způsob, jakým slova sdělujeme.

Mynář (2017) se zabývá moderní komunikační technologií v oblasti psychoterapie a on-line poraden. V této souvislosti používá pojem ztraceno v překladu. Zde uvádí známé pravidlo 7 % informací získaných ze slov, 38 % informací plynoucích z tónu řeči, intonace, síly a barvy hlasu. Nekvalitní spojení velice limituje těchto 38%. Video také neumožňuje vnímat nonverbální komunikaci celého těla, neboť většinou je vidět jen obličej. Mynář považuje gesta, postoj a mimiku za 55 % obsahu sdělení. Odlišuje se od Merriama (1990), Robbinse (2017) a Cuddy (2012), kteří gesta, postoj a mimiku považují za 97 % obsahu sdělení. Mahrabian (1990) myšlenku ještě doplňuje o tvrzení, že důležitým stavebním kamenem komunikace jsou hlas, tón hlasu a mimika. Robbins (2017) upřesňuje, že v nepochopení tohoto pravidla tkví neúspěch lidské komunikace

a neschopnost tvořit si harmonické vztahy se svým okolím.. Mnoho autorů se tedy ve svých dílech a projevech shoduje na nutnosti respektování pravidla 7 — 38 — 55.

2.4 Nonverbální projevy

Od pravidla 7 — 38 — 55, které jsem popsala v minulé kapitole se nyní přesunu k nonverbálním projevům. Paulík (2007) a mnoho dalších autorů uvádí, že nonverbální projevy se obvykle dělí do skupin haptika — dotyk, kinezika — pohyby celého těla, gestika — pohyby rukou, mimika — pohyby obličeje, oční kontakt, posturika — postoj celého těla, proxemika — vzdálenost komunikujících, chronemika — nakládání s časem při nonverbální komunikaci. Vybíral (2005) je přesvědčen o tom, že v momentě, kdy se neshoduje naše verbální komunikace neshoduje s našimi nonverbálními projevy, lidé přikládají důležitost nonverbálním projevům. Za klíčové pravidlo při mezilidské interakci považují stejně jako Vybíral důležitost sladění verbální a nonverbální komunikace.

Je třeba zmínit názor Kuhnke (2007), že nonverbální komunikace závisí na kultuře, ve které člověk vyrůstá a žije. V jedné kultuře je jisté gesto vhodné a slušné, zatímco to samé gesto může v jiné kultuře znamenat urážku. Jedno konkrétní gesto může znamenat více záležitostí s ohledem na okolnosti.

Cuddy (2012) promluvila o tom, že mezi nonverbální projevy patří také expresivita neboli citové zaujetí. Říká se, že všeho moc škodí a stejně tak tomu je i u přílišné expresivity jako je smích, mimika, gestikulace. Pokud se člověk směje příliš, ostatní ho neberou vážně, nepůsobí seriózně. Cuddy (2012) je přesvědčena o tom, že k expresivitě tíhnou spíše ženy, které pokud nedosáhnou-li kýženého výsledku, přidávají na expresivitě. Muži naopak často nedávají najevo své city pomocí nonverbální komunikace a je tedy mnohdy obtížné pochopit, co si opravdu myslí.

2.5 Vliv pohlaví na nonverbální komunikaci a typologie nonverbální komunikace

V minulé kapitole jsem zmínila, že nonverbální projevy jsou závislé na kultuře, a naznačila, že jsou také závislé na pohlaví. Rozdíl mezi mužskou a ženskou nonverbální komunikací se zabývá Cuddy (2012), viz kapitola Vliv pohlaví na nonverbální komunikaci a typologie nonverbální komunikace, Robbins (2017) a mnoho dalších. „S výjimkou některých organizmů, rozmnožujících

se nepohlavně nebo partenogeneticky, je u většiny živočichů známá pohlavní diferenciací a pohlavní rozmnožování“ (Veselovský, 2005). Cuddy (2012) promluvila o tom, že se často setkáváme s rozdílným používáním nonverbální komunikace u mužů a žen. Ženy svou nonverbální komunikací vyjadřují spíše submisivitu a skromnost, a to tím, že zabírají co možná nejméně prostoru a mívají uzavřenou řeč těla. Naopak muži mívají otevřenou řeč těla, čímž se snaží zaujmout co možná největší prostor. Zaujímání prostoru značí dominanci a kontrolu. Cuddy (2012) téma dále rozvíjí: ženy v západní kultuře jsou vychovávány jiným způsobem než muži. Od mala jsou výchovou vedeny k úctě, slušnosti, respektu a váženosti. S těmito atributy úzce souvisí i ženská gestikulace. Gesta, která ženy v západní kultuře používají nejčastěji jsou naklánění hlavy ke straně, což vyjadřuje submisivitu; ruce v klíně značí nedůvěryhodnost; dávání si nohu přes nohu znamená úzkost nebo snahu o zabránění co možná nejmenšího prostoru; přemíra úsměvů může působit neseriózně; překřížení paží vysílá signál, že je žena nejistá a pažemi si tvoří jakýsi štít k obraně; hraní si s vlasy, řetízky či jinými ozdobami značí rozrušení. Za významnou informaci považují zmínku o rozdílu mezi otevřenou a uzavřenou řečí těla, kterou se Cuddy (2012) ve svém rozsáhlém výzkumu zabývá.

Bruno a Adamczyk (2005) přichází s typologií dle stylu nonverbální komunikace. Věřící, že existuje 5 typů osobností: dominantní, pečlivý, podnikavý, kontaktní a plachý. Znalost této typologie nám může usnadnit kontakt s naším okolím a také předcházet nedorozuměním a konfliktům.

2.6 Prostředky nonverbální komunikace

2.6.1 Gesta

Druhy nonverbální komunikace jsem již zmínila v kapitole Funkce, druhy a formy komunikace. Nyní se budu zabývat druhy nonverbální komunikace detailněji. Gestika je součástí kineziky, což blíže popisuje Krivohlavý (1988), který vysvětluje, že gesta a gestika bývají někdy považovány za součást kineziky, jindy je můžeme chápat jako samostatnou obsáhlou oblast neverbální komunikace. Gesta jsou sdělování informací pohyby a vyjadřují jakou intenzitou emocí prožíváme. Gesta mohou zastupovat nebo doprovázet slovní projev a můžeme je provádět jakoukoli částí těla, ovšem nejčastěji je gestikováno horními končetinami. Gestikulace je úzce spjata s náladou. Více gestikulují ti, kdo mají pozitivní náladu a méně aktivnější gestikulaci mají lidé smutní nebo v depresi, z čehož plyne, že můžeme z gestikulace u ostatních rozpoznat jejich psychický stav

a náladu. Křivohlavý (1988) píše, že gesta mají sdělovací účel a verbální komunikaci buď doprovázejí, nebo verbální komunikaci zastupují. Člověk svá gesta používá buď vědomě, nebo nevědomě (škrábání se na krku). Gesto jako sociálně komunikační prvek předchází zrodu jazyka téměř o jeden milión let. Vybíral (2005) tvrdí, že pomocí gest ilustrujeme řečené, regulujeme řeč nebo se adaptujeme na určitou vzniklou situaci. Mikuláščík (2003) považuje gestikulaci za ukazatele určitých vlastností, poněvadž píše, že lidé, kteří jsou příliš energičtí, bývají ve většině případů i velmi komunikativní, společenšší a jejich gestikulace bývá výrazná, někdy působí až teatrálně. Bavelas (1994) je přesvědčen o tom, že gesta slouží jako ztělesněné (manuální) symboly, které zprostředkovávají tytéž informace jako symboly grafické či auditivní. Sdělují zkrátka to, co by jinak mohlo či muselo být řečeno nebo napsáno. V definici gestikulace se autoři shodují v myšlence, že gesta ilustrují řečené. Křivohlavý jako jediný zmiňuje podvědomé používání gest, což je jeden z klíčových faktorů nonverbální komunikace. Svoji nonverbální komunikaci si ve většině času neuvědomujeme.

Gestika stejně jako veškerá nonverbální komunikace je velmi individuální a pro každého člověka specifická. V různých kulturách je gestikulace rozdílná, viz kapitola Vliv pohlaví na nonverbální komunikaci a typologie nonverbální komunikace. Mikuláščík (2003) poukazuje na fakt, že každý člověk má své charakteristické pohyby, podle nichž se dá poznat už na dálku. I když jsou spontánní, dá se z nich někdy vyčíst určitá informace. Mareš a Křivohlavý (1995) věří, že rozsah pohybů souvisí s intenzitou emocionálního prožívání situace. Nelešovská (2005) píše, že lidé, kteří mají mimořádný pozorovací talent, dovedou podle druhu pohybů uhádnout, v jaké náladě se pozorovaný člověk nachází. Pokud tedy pochopíme význam gest, můžeme být schopni vypořádat emocionální prožívání našeho okolí.

2.6.2 Ruce, dlaně

Pomocí poloh rukou člověk gestikuluje. Ruce jsou významným klíčem k pochopení řeči těla, jelikož mezi rukou a mozkiem je obrovská souhra. Pease (2001) zmiňuje, že propojenost hlava — ruka je větší, než propojenost mezi jinými částmi těla. Již Komenský tvrdil „*Hlava, ruka jedno jest.*“ Nelešovská (2005) považuje hmat za druhý smysl hned po zraku a tvrdí, že hmat má nejširší spektrem rozlišovacích schopností. Hlaváček (2005) dokonce ruce nazývá vládkyněmi říše gestiky, nestřežíme-li je, vždy o nás říkají pravdu a sdělují každému, kdo o to stojí, jaké máme pocity, nálady, přání. Pease (2001) považuje lidskou dlaň za zdroj těch nejméně nápadných, ale

nesmírně významných nonverbálních signálů. Je přesvědčen o tom, že při správném používání obdaří svého nositele jistou autoritou a nenápadnou mocí nad druhými lidmi. Ruce lze tedy považovat za obrovský ukazatel při porozumění nonverbální komunikaci.

Pease (2001) se ve svých studiích primárně zaměřuje na gesta rukou a dlaní. Sepnutí rukou může znamenat úzkost nebo zdrženlivost. Ruce také mohou vyjadřovat sebevědomí, držíme-li je tak, že se špičky natažených prstů vzájemně dotýkají. Otevřené dlaně směrem nahoru znamenají pravdu a přístupnost. Ruce překrývající ústa značí často lež, ruce na srdci mohou znamenat šok. Odmítnutí vyjádří ruce za zády, v kapsách či pod stolem. Má-li člověk dlaně vzhůru, ostatní z tohoto gesta podvědomě vyčtou upřímnost, rovnost, partnerství, přátelství, humor, nakloněnost vůči svému okolí. Je velká pravděpodobnost, že lidé budou člověka, jehož dlaně jsou viditelné a směřují vzhůru, dobrovolně poslouchat. S dlaněmi vzhůru má člověk o 40 % vyšší pravděpodobnost pozitivního ohlasu okolí než s dlaněmi směrem k zemi. Další možnost je mít sevřenou dlaň v pěst s nataženým, poukazujícím ukazováčkem. Toto gesto symbolizuje direktivní řeč těla. Natažený ukazováček symbolizuje hůl, která obrazně dostává ostatní osoby do podřízené pozice. Poslední možnost je poloha dlaní dolů k zemi. Pease (2001) také zjistil, že obrátíme-li ruce dlaněmi dolů, získáme okamžitou autoritu. Pokud člověk používá toto gesto, vynucuje si dominantní postavení a nutí ostatních k něčemu, co nechtějí. Z historického hlediska byla zdvižená paže s dlaní směřující k zemi symbolem moci nad ostatními a ovládnutí ostatních. Při tomto gestu se ostatní cítí méněcenně a ponížene. Je zjevné, že každý člověk podvědomě používá gesta rukou a jedno z výše uvedených primárně. Navarro (2017) zmiňuje, že dlaně s napnutými prsty roztaženými od sebe, kdy se špičky prstů jedné ruky dotýkají špiček prstů druhé ruky, vyjadřují sebevědomí, což bylo prokázáno při již zmíněném výzkumu nonverbální komunikace na nevidomých dětech, viz kapitola První zmínky o nonverbální komunikaci. Tento druh nonverbální komunikace používá mnoho vysoce postavených osobností, politiků či prezidentů. Dále varuje před gestem, kdy ukazovat tím způsobem, že máme natažený pouze jeden prst, radí ukazovat celou dlaní. Pease (2001) i Navarro (2017) se shodují v základní myšlence, což je obrovská moc rukou při nonverbální komunikaci. Pokud tedy člověk pochopí základní principy gest rukou, je možné je využívat ke svému prospěchu.

2.6.3 Posturologie, paže, dolní část těla

Polohu rukou a dlaní a jejich vliv na naše okolí jsem popsala v minulé kapitole. V této kapitole se budu věnovat posturologii a nonverbální komunikaci dolní části těla. Mareš a Křivohlavý (1990)

popisují posturologie nebo také posturiku jako fyzický, tělesný postoj, držení těla a strukturu vzájemného rozložení všech částí těla. Odborníci jako Navarro (2017), Borg (2012), Cuddy (2012) zkoumají problematiku překřížených paží. Borg (2012) a Cuddy (2012) jsou přesvědčeni, že překřížené paže mohou značit úzkost či nízké sebevědomí. Paže jakoby objímající sebe sama mohou znamenat, že člověk se necítí dobře a snaží se uklidnit. Dále pak překřížené paže mohou signalizovat uzavřenou řeč těla a odstup. Navarrův (2017) výklad zní sebeobětí, kterým si člověk pomáhá, cítí-li se osamocený nebo velmi nešťastný. Borg (2012) a Cuddy (2012) se s Navarrem (2017) ve výkladu překřížených paží neshodují. Navarro (2017) ovšem nepopírá, že překřížené paže signalizují uzavřenou řeč těla.

Navarro (2017) tvrdí, že lidé si velice často neuvědomují, v jaké pozici je jejich dolní část těla, která ovšem vypovídá mnohé o jejich mysli. Považuje za důležité zaměřit se na to, kam směřují špičky nohou, neboť tím směrem směřuje i mysl. Cuddy (2012) je přesvědčena o tom, že pokud jsou nohy široce od sebe vyjadřují sebevědomí a klid, naopak nohy přitisknuté k sobě značí úzkost stejně tak jako překřížené nohy. Navarro (2017) a Cuddy (2012) se liší v aspektech, které zkoumají u pozice dolní části těla. Ztotožňují se ovšem v názoru, že posturologie je velice dobrý pomocník při čtení nonverbální komunikace.

2.6.4 Otevřená a zavřená řeč těla

Otevřená a zavřená řeč těla je zásadní podkapitolou posturologie. Do okolí můžeme vysílat sebevědomí nebo naopak pocit neschopnosti. Za otevřenou řeč těla Borg (2012) považuje například polohu dlaní tak, aby na ně posluchač viděl. Toto gesto je vnímáno jako gesto otevřenosti a vstřícnosti. Dále zmiňuje oční kontakt, postoj s nohama mírně od sebe a celkovou uvolněnost. Takový postoj Borg (2012) považuje za vyjádření pohodlí a komfortu. Příklad otevřené řeči těla hledá Borg (2012) ve zvířecí říši. Zvířata vyjadřují dominanci zaujetím co možná největší polohy, expandováním do prostoru, snahou okupovat co největší místo. U lidí je tomu stejně, chtějí-li ukázat dominanci a sílu. Navarrův (2017) výzkum z roku 1974 potvrzuje, že je tomu tak i u lidí, kteří se narodili nevidomí a nikdy neměli možnost sledovat nonverbální komunikaci ostatních, viz kapitola První zmínky o nonverbální komunikaci. Naopak uzavřená řeč těla je snaha vypadat menší. Lidé si na těle tvoří pomyslné bariéry a chrániče, udržují malý nebo žádný oční kontakt, nohy a ruce mají přes sebe. Zde Borg (2012) zmiňuje nepohodlí. Pokud se tedy člověk cítí méněcenně a prožívá negativní emoce, tělo se stáhne a zabírá co nejmenší prostor. Nahrbí se, může se dotýkat krku.

Lewis (1995) v tomto bodě hovoří o bariérách vyjadřujících čistě defenzivní postoj. Bariérové signály většinou vysíláme zkřížením paží a nohou. Tyto signály, mohou vyjadřovat různé stupně odmítnutí od částečně vstřícného až po zamítavý postoj. Při klasickém založení paží, viz kapitola Ruce, dlaně, prozrazujeme defenzivní postoj, váhavost, zamítnutí i stres. Signál založených rukou je zesílen sevřenými pěstmi, které značí agresivitu. Sevřené paže můžeme ještě svírat dlaněmi, což značí velmi silné emoce. Cuddy (2012) poukazuje na fakt, že otevřená a zavřená řeč těla je genderová záležitost, viz kapitola Vliv pohlaví na nonverbální komunikaci a typologie nonverbální komunikace. Je klíčové si uvědomit rozdíl mezi těmito dvěma polohami těla a pochopit, jak obrovskou moc mají v komunikaci s naším okolím.

Cuddy (2012) přišla během svých výzkumů na to, že otevřená a uzavřená řeč těla má také vliv na to, kým jsme a co se v našem životě přihodí. Předmětem jejího zkoumání byla řeč těla vyjadřující moc a sílu a její motto zní: *Předstírej, dokud se ti to nepodaří. Pokud chceme uspět v nějaké situaci, pomůže nám setrvat ve vítězné poloze těla po nějakou dobu před tím, než se situace odehraje.* Použila termín obličejový feedback, který vysvětluje: *Začni se smát a budeš se cítit lépe.* Cuddy (2012) se dále zabývá způsobem sdělování informací našemu okolí prostřednictvím nonverbální komunikace. Nonverbální komunikací jsme ovlivněni stejně tak my jako naše okolí. Nonverbální vyjádření síly a dominance je tedy možné sdělit pomocí otevřené řeči těla. Za klíčovou myšlenku, kterou obohatila teorii nonverbální komunikace považují obličejový feedback a zjištění, že používáme-li určitou řeč těla, jsme schopni si navodit odpovídající pocit. Naše nonverbální komunikace tedy ovlivňuje naše pocity a naše chování.

2.6.5 Mimika

O tom, že výraz obličeje je klíčový faktor nonverbální komunikace, který má vliv na naše pocity a také na to, jak nás vnímá naše okolí jsem psala v předchozí kapitole. Nyní se zaměřím na mimiku v širším spektru. Křivohlavý (1988) považuje mimiku za klíčovou záležitost nonverbální komunikace, protože píše, že žádný jiný druh mimoslovního sdělení není tak často záměrně zahráván, simulován jako právě výraz lidské tváře. Lidská tvář má velice bohatý komunikační potenciál. Je jeden z prvních sdělovačů emocionálních stavů, který naše okolí zachytí. Odráží vzájemné postoje lidí, kteří spolu jednájí, poskytuje zpětnou vazbu v rozhovoru, tj. odpověď na to, co jsme druhému člověku řekli. Doherty-Sneddon (2005) popisuje lidský obličej jako soubor, který je tvořen 32 svaly, které umožňují zřetelnou mimiku. Ta druhým lidem sděluje momentální

emocionální stav. Doherty-Sneddon (2005) rozlišuje dva základní typy výrazů tváře, který se od sebe liší svým původem. Spontánní (bezděčné) výrazy jsou evolučně starší, objevují se automaticky, a proto není možné je mít vždy zcela pod kontrolou, tedy pokud je člověk šťastný nebo smutný, vždy se to projeví v jeho tváři. Jedná se o první výrazy, se kterými se setkáváme u dětí. Spontánní výrazy lze shledat i u primátů. Naproti tomu strojené neboli úmyslné výrazy jsou takové, které lidé předstírají. Strojené výrazy tedy nemusí vyjadřovat skutečné emocionální naladění. U dospělých lidí jsou výrazy tváře spíše směsicí obou výše zmíněných typů. Nyní nás Doherty-Sneddon (2005) přivádí na myšlenku důležitosti porozumění nonverbální komunikaci. Chceme-li se domluvit se svým okolím a chceme-li, aby nám naše okolí rozumělo, měli bychom se naučit ovládat základní pravidla nonverbální komunikace, tedy i mimiky.

Mikuláščík (2003) píše, že mimicky reaguje celý obličej, ale při prožitku různých emocí se každá část projevuje odlišným způsobem. Například překvapení, údiv či nepříjemné stavy psychiky se nejvýrazněji projevují především na čele, kdežto radost a příjemné psychické stavy jsou nejlépe rozeznatelné na dolní části tváře, zejména na ústech. Černý (2012) přináší podobnou myšlenku. Prostřednictvím výrazů obličeje dáváme najevo především své emoční rozpoložení. Podle výzkumu je mimovolní obličejová exprese emocí naprosto totožná u všech lidí na celém světě. Sedm základních emocí je štěstí, překvapení, strach, zloba, smutek, spokojenost a zájem se projevují zcela stejným způsobem u každého člověka bez ohledu na jeho původ a kulturní zázemí. Tímto tvrzení ovšem popírá teorii Kuhnke (2007), viz kapitola Nonverbální projevy. Mikuláščík (2003) se s Černým (2012) shodují v bodě, že chceme-li rozšifrovat pocity svého okolí, je třeba vědět, jak se jednotlivé pocity projevují v lidské tváři.

Čejková (2011) také tvrdí, že mimika vyjadřuje naše pocity, ovlivňuje vztahy, ale navíc si pokládá otázku, co se stane dojde-li k absenci mimiky. V této souvislosti používá termín hladká tvář s absencí mimiky. Píše, že tvář je primárním kanálem vyjádření emocí. Máme k dispozici více než tisíce výrazů, pomocí nich obličej vyjadřuje naše pocity a ovlivňuje naše vztahy. Čejková (2011) pokračuje, že ve dvaceti máme obličej, s jakým jsme se narodili, a v šedesáti takový, jaký si zasloužíme. Svaly v lidském obličejí mají paměť, tvrdí. Svaly se skládají do známé polohy, která se projevuje formou vrásek. Lidé se povětšinou snaží všemožně se vrásek zbavovat, ale je třeba mít na zřeteli, že nečitelná tvář bez vrásek odpuzuje. Ostatní nejsou schopni číst naše emoce. Lidé nepoužívající mimiku ztrácí schopnost číst mimiku ostatních. Stejně jako mozek vysílá signály svalům, svaly zpětně udržují mozek v tréninku. Když ochabnou svaly, ochabne i činnost mozku

a člověk ztrácí dovednost číst emoce druhých. Shea (2012) nachází v lidském obličejí tři základní zóny nonverbální komunikace. Jsou to oblast čela a obočí, oblast očí a víček, oblast dolní části obličeje. Shea (2012) při svém výzkumu došla k závěru, že štěstí jsme schopni určit z dolní části obličeje. K této zóně ovšem musíme vzít v úvahu oblast očí a očních víček. Překvapení detekujeme nejpřesněji v oblasti čela a obočí. Smutek a strach jsme schopni rozpoznat z oblasti očí a víček. Rozčilení je rozděleno na všech 3 zónách najednou. Shea (2012) se zaměřuje na to, jak pochopením signálů mimiky enormně zvýšíme kvalitu naší každodenní komunikace. Nelze ovšem pochopit naše okolí, pokud nemáme pořádek a jasno sami v sobě. Nepořádek ve svém nitru by zakaloval to, co je kolem nás, říká Shea (2012).

Shea (2012) se přiklání k teorii *tabula rasa*, když tvrdí, že čerstvě narozené miminko je, co se nonverbální komunikace týče, nepopsaná kniha. Jak roste a dostává se do interakcí se svým okolím, nasává odpovědi ve formě mimiky obličeje. Učí se jaká mimika se pojí s jakou situací. Důležitost Shea (2012) přikládá tomu, že pokud chceme informaci dobře pochopit, nelze slova oddělit od nonverbální komunikace. Pouze tak totiž budou informace ucelené a korektní. Dále vysvětluje konkrétní situace a jim ekvivalentní mimiku. Překvapení vyjadřují ústa do široka otevřená, oči vykulené a pozvednuté obočí. Někteří lidé mají ovšem tento výraz tváře permanentně, což vypovídá o elementu šoku, který tito lidé prožívají. Zlost a hněv vytváří silné rýhy klem úst, které se neobjevily ze dne na den. Taková osoba strávila mnoho let, aby udržela zlost pod kontrolou. Dalším ukazatelem zlosti jsou 2 vertikální vrásky nad kořenem nosu. Popření se vyznačuje tak, že zavíráme oči a rty tlačíme k sobě. Stav, kdy nevnímáme realitu a přemýšlíme o něčem jiném než o tom, co se v danou chvíli odehrává se vyznačuje pootevřenými ústy a nepřítomným výrazem. Potlačení odhalí rty schované dovnitř úst, lehce přimhouřené oči a horizontální vrásky na čele. Mnoho autorů popsalo emoce a jim odpovídající mimiku, Shea (2012) se v jednom bodě shoduje s Čejkovou (2011) když tvrdí, že pokud člověk nemá v pořádku svoji mimiku, není schopen správně číst mimiku svého okolí. Černý (2012) popírá vliv kultury na mimiku, čímž se názorově střetává s ostatními odborníky, viz kapitola Nonverbální projevy.

2.6.6 Úsměv

Mimice, její důležitosti a rozpoznávání konkrétních emocí pomocí mimiky se ve svém díle věnovali Shea (2012), Černý a mnoho dalších autorů. Nyní se zaměřím na úsměv, který byl tématem zkoumání například pro Cuddy (2012), Millet (2006), Rouse (2014) a Borga (2012). Křivohlavý

(1988) spojuje úsměv se situací. Píše, že v dobré přátelské vztahy se často právě úsměvem projevují. Cuddy (2012) po několikaletém výzkumu došla k závěru, že existuje souvislost mezi úsměvem a pocitem štěstí. Millet (2006) promluvila o studiích, které byly provedeny na šimpanzích za účelem odhalení důvodů smíchu. Výzkumy odhalily, že smích není pouze ukazatel štěstí, ale také značí submisivitu, neškodnost nebo strach. Smích je signálem dominantnímu členovi skupiny, že není ohrožen. Toto platí pro šimpanze stejně jako pro lidi. Z výzkumu plyne, proč vysoce postavení a významní, dominantní lidé se jen zřídka smějí. Nemohou si dovolit vypadat submisivně. Millet (2006) přináší myšlenku submisivity, o které se v souvislosti s úsměvem často nemluví.

Předstíraným versus upřímným úsměvem se zabývá vesměs každý odborník na nonverbální komunikaci. Anderle (1997) za specifickou vlastnost nonverbální komunikace považuje to, že působí převážně v podvědomí. Proto bychom mohli předpokládat, že pokud budeme předstírat správné signály, budeme působit pravdivým dojmem. Právě proto je záměrné ovlivňování cílenými signály snadno rozpoznatelné. Příkladem je právě falešný úsměv. Nic neruší správnou komunikaci víc než faleš, což Millet (2006) opodstatňuje schopnosti lidí číst emoce skrze nonverbální komunikaci. Borg (2012) tvrdí, že zatímco upřímný úsměv zapojí mimické svaly celého obličeje, předstíráme-li úsměv zapojujeme pouze ústa a svaly v dolní části obličeje. Není tedy třeba být odborník na nonverbální komunikaci, aby člověk rozpoznal rozdíl mezi upřímným a předstíraným úsměvem. Rouse (2014) vysvětluje rozdíl mezi výrazem tváře pomocí fotografie dvou smějících se děvčátka. První dívka se směje a zapojuje pouze dolní polovinu obličeje. Tento úsměv je neupřímný. Druhá dívka se naopak směje upřímně. Rouse (2014) zde poukazuje na vrásky, které se vytvořily kolem očí. Schoduje se zde s odborníky Millet (2006) a Bowdenem (2013), že při upřímném smíchu je zapojen celý obličej, hlavně tedy ústa a oči a naopak, že falešný úsměv nezapojuje mimické svaly celého obličeje, ale pouze jeho dolní části.

2.6.7 Oční kontakt

Oči slouží jako přijímač a také jako vysílač. Již Leonardo Da Vinci řekl, že oči jsou pohled do duše. To potvrzuje Mikuláščík (2003), který píše, že oči hrají v komunikaci velmi důležitou roli. Působí jako sdělovače, ale také jako přijímače. Čím kratší je oční kontakt, tím nejistěji se cítí příjemce zprávy a tím méně slov je ve vzájemném kontaktu vysloveno. Borg (2012) považuje za parametry očního kontaktu zaměření pohledu, doba trvání pohledu, četnost pohledů na různé terče, sled pohledů, celkový objem pohledů, úhel pootevření očních víček, průměr zornice, odklon směru

pohledu od obličeje, mrkající pohyby, tvary a pohyby obočí, celá škála přechodových stavů a tvary vrásek kolem očí. Mareš a Křivohlavý (1995) považují sdělování pohledy za nejčastější mimoslovní způsob sdělování v sociální komunikaci. Uvádějí, že délka pohledu může být přijatelná či nepřijatelná. Za nepřijatelně dlouhý pohled považují takový, který je ostatním nepříjemný, nazývají ho civění. Dále se shodují na nutnosti očního kontaktu během komunikace z důvodu správného pochopení vysílané informace naším okolím.

Borg (2012) uvádí důvody absence očního kontaktu. Tvrdí, že úspěšné sdělení informací má být doprovázeno přímým pohledem do očí. Nedoprovází-li komunikaci oční kontakt, důvodem může být ignorování protějšku, nedůvěra, nízké sebevědomí, nezájem. White (2005) považuje oči za sběratele informací a velice silný nástroj. Tvrdí, že lidským okem lze pohltnout najednou až 7,3 gigabytů informací za sekundu. White (2005) také rozvíjí Borgovu teorii o svoji komunikační strategii pohledu do levého oka, jenž dle jeho názoru ovlivňuje emoční centrum posluchače. Je přesvědčen, že je třeba se dívat ostatním do levého oka, přičemž se opírá o filozofii, vědu, medicínu a praxi. White (2005) se ve svém tvrzení odvolává na výzkum R. W. Sperryho, který potvrdil, že pokud má člověk aneuryzma v pravé části mozku, zasažena bude levá část těla. Pokud je ovšem aneuryzma v levé části mozku, zasažena bude naopak pravá část těla. Tedy pravá hemisféra rozhoduje o tom, co a jak má vidět levé oko. Čočka levého oka má nervy, které ústí do pravé části mozku. Filozofové tuto hypotézu také podporují. White (2005) také poukazuje za důležité sledovat velikost očních zornic. Rozšířená zornice značí zaujetí, zúžená naopak nezájem. White (2005) přichází s velmi zajímavou informací týkající se pohledu do levého oka, která je ovšem velmi ojedinělá a zaslouží si ještě další bádání.

2.6.8 Proxemika

Stejně jako oční kontakt je klíčová součástí nonverbální komunikace proxemika. Mnoho autorů se pokouší definovat pojem proxemika a s ním souvisící proxemický tanec. Křivohlavý (1988) pod pojmem proxemika rozumí pohled na vzdálenosti, které mají lidé mezi sebou, když něco dělají nebo spolu jednají. Proxemika se dá také vysvětlit jako vzájemné přibližování a oddalování se od sebe. Existuje osobní zóna, kterou má každý člověk jinou. Do této zóny bychom si navzájem neměli vstupovat. Důsledkem toho, že člověku vstoupíme do jeho zóny a narušíme mu tak jeho pohodlí, je takzvaný proxemický tanec. Proxemický tanec člověku pomáhá zachovat si svoji osobní zónu nedotčenou. Křivohlavý tento tanec přirovnává k pohybu boxerů v ringu. Obvykle bývá tento

proxemický konflikt řešen určitým kompromisem, tj. zaujetím vzájemné polohy, která pro jednoho není ještě příliš dotěrná a pro druhého již přitom přijatelným přiblížením se k partnerovi, dodává Křivohlavý. Borg (2012) popisuje proximiku jako vzdálenost, kterou vyžadujeme mezi sebou a svým okolím. O proxemickém tanci hovoří jako o udržování správné, příjemné a přijatelné vzdálenosti mezi lidmi. Bruno a Adamczyk (2005) jsou toho názoru, že každý člověk má kolem sebe intimní zónu a je velmi nepříjemné, když někdo neznámý nebo někdo, ke komu nechováme kladný vztah, do této intimní zóny vstoupí. Odstup mezi lidmi hodně vypovídá o jejich vztahu. Zóny jsou intimní — 15 cm až 46 cm, osobní — 46 cm až 120 cm, společenská — 120 cm až 360 cm, veřejná — více než 360 cm. Intimní zónu svého partnera bychom měli respektovat. Do této kategorie také spadá výška očí při komunikaci. Oči ve stejné výšce značí rovnost. Oči výše značí nadřazenost a oči v nižší úrovni značí podřazenost. Autoři se shodují na definici proxemiky i proxemického tance. Bruno a Adamczyk navíc zmiňují výšku očí při komunikaci.

2.6.9 Haptika a paralingvistika

Od proxemiky se nyní přesuneme k tématům haptika a paralingvistika. Křivohlavý (1988) hovoří o zavedení termínu haptika do sociální psychologie lingvistou Williamem Austinem. Tímto termínem se vyjadřuje taktilní kontakt neboli dotek. Zjistilo se totiž, že hmat není jedním jediným smyslem, ale celým souborem smyslů, které mají společné to, že jejich orgány jsou zakořeněny v kůži. Předmětem haptiky je tedy dotek. Sdělování dotykem využívá obrovské citlivosti kožního smyslu. Jde o pohlazení, poplácání, podání ruky. U dětí je dotek významným prvkem emočního, tělesného, sociálního a rozumového vývoje. Bylo provedeno mnoho výzkumů za účelem zjištění, jak moc dotyk ovlivňuje štěstí. Výzkumy dospěly k závěrům, že trpí-li například kojeneček deficitem dotyků a fyzického kontaktu, emočně strádá. Dotyky jsou ovšem svázány přísnými pravidly. Tato pravidla se mění podle vztahu účastníků komunikace a konkrétní situace. Doherty-Sneddon (2005) uvádí, že dotyky rukama a předloktím jsou v západní kultuře běžné, zatímco dotyk spodní části trupu je nepříjemný viz strana 19. Jeden z nejčastějších dotyků v západní kultuře je podání ruky. Pease (2001) jako důvod podání ruky považuje následující fakt: Když se v době kamenné setkali dva pralidé, zvedli ruce s napřaženými dlaněmi, aby ukázali, že nemají žádnou zbraň. V současnosti má podání ruky svá pravidla. Při potřesení rukou si je třeba dávat pozor na úhel sklonu dlaně, neboť tento úhel může vyjadřovat dominanci nebo podřízenost. Za klíčovou myšlenku považují myšlenku Křivohlavého ověřenou výzkumy, že dotyk má velký vliv na pocit štěstí.

Nyní se přesunu k paralingvistice. Bowden (2017) popisuje paralingvistiku jako písemně nezaznamenanatelný hlasový projev. Jedná se o hlasovou dimenzi, časové charakteristiky hlasového projevu, interakční vztahy při rozhovoru a jiné akustické projevy. Hlasová dimenze je hlasitost, výška tónu řeči a intonace. Časová charakteristika hlasového projevu je rychlost, objem a plynulost řeči. Interakční vztahy při rozhovoru jsou členění řeči a délka slova. Jiné akustické projevy jsou chyby v řeči, výslovnost a kvalita řeči. Do paralingvistiky patří i vokalizace, což jsou zvuky, které vydáváme, když pláčeme, šeptáme, ječíme, zíváme. Nutno dodat, že mlčení je absencí zvuku, ale není absencí komunikace. Von Kanitz (2005) je přesvědčen o tom, že teprve díky hlasu se vaše slova stávají slyšitelnými. Hlas je stejnou měrou nosným médiem jako výrazovým prostředkem. Pokud je tichý, jen s obtížemi mu porozumíme. Když je vypjatý nebo příliš vysoký, dá se mu sice rozumět, ale po delší době je namáhavé až nepříjemné mu naslouchat. Je tedy zřejmé, že nezáleží pouze na tom, jaká slova vyslovujeme, ale hlavně na způsobu vyslovení těchto slov, což potvrzuje pravidlo komunikace 7 — 38 — 55, viz kapitola Nonverbální projevy.

2.6.10 Vizáž a vyjádření sebevědomí prostřednictvím komunikace

Již jsem zmínila důležitost haptiky a paralingvistiky. V této kapitole se budu zabývat dalšími tématy nonverbální komunikace, vizáží a vyjádřením sebevědomí prostřednictvím komunikace. Vizáž sděluje informace pomocí oblečení, účesu, ozdob, nápisů, emblémů. Von Kanitz (2005) považuje náš vnější vzhled, tedy i oděv, za to první, co vnímáme a podle čeho se orientujeme. Von Kanitz (2005) pokračuje, že naše reakce na partnera je určována tím, jak ho ve zlomcích vteřin ohodnotíte. Náš oděv v sobě nese poselství, podle něhož nás ostatní přiřazují k určité sociální skupině nebo k určitému osobnostnímu typu. Brown (2007) mluví o manipulaci okolí. Důvodem manipulace s vlastní vizáží je to, že člověk chce o sobě většinou vysílat pozitivní informace. Záleží tedy na tom, co o sobě chce jedinec prozradit. Realita zde může hrát minimální roli. Nezamýšlíme-li ovšem manipulovat okolí, prostřednictvím vizáže může prozradit naše povahové vlastnosti, názory, postoje. Důvodem je například upřednostňování určitých barev, doplňků, účesu. Extroverti preferují pestřejší, výraznější barvy, introverti naopak mají sklony k jednoduchosti a nevýrazným barvám. Do svého okolí tedy můžeme prostřednictvím vizáže vysílat jak pravdivé, tak i zkreslené informace.

Nyní se budu zabývat vyjádřením sebevědomí prostřednictvím nonverbální komunikace. Hartl, Hartlová (2010) přiměřenou míru sebevědomí považují za základ životní rovnováhy. Jeho začátky vězí v raném dětství a v hodnocení, jehož se jedinci dostává od klíčových osob v jeho životě. Je

zřejmé, že zdravé sebevědomí je základem zdravého a plnohodnotného života. Křivolaký (2001) je přesvědčen o tom, že sebevědomí staví na sebehodnocení člověka a vyvěrá z mnoha pramenů lidské činnosti, sociálních kontaktů i vztahování se k sobě samému. Washburn (2016) přirovnává člověka k počítačovému programu. Pokud má náš počítač zastaralý program, stáhneme mu novou verzi. Stejně tak tomu je s lidským podvědomím. Washburn (2016) tvrdí, že naše podvědomí používá určitý program již od útlého věku a vzhledem k tomu, že lidé se během svého života mění, je třeba měnit i lidské podvědomí, které postupem času zestárne a přestane vyhovovat potřebám. Washburn (2016) objevila způsob, jakým změnit své podvědomí tak, aby odpovídalo životní fázi, ve které se zrovna nacházíme. Kognitivní disonance znamená, že není možné, aby člověk zastával dvě protichůdné myšlenky aniž by cítil neklid. Lidský mozek toho není schopen, tvrdí Washburn (2016). Kognitivní disonance nám dává příležitost ke změně našeho podvědomého naprogramování.

Washburn (2016) je přesvědčena, že existují tři základní body komunikace: slova, tón hlasu a nonverbální komunikace. Pokud nesdělujeme slova, která odpovídají naší nonverbální komunikaci, naše okolí začne vnímat pouze sdělení nonverbální. Otázka zní, jak je možné, že lidský mozek je schopen vyslat 2 protichůdná sdělení najednou. Důvodem je to, že naše podvědomí ovládá většinu naší nonverbální komunikace a hospodaří s energií. Ponechává si tedy své staré ověřené programy, které měnit by bylo energeticky náročné. Nastane-li problém v mezilidské interakci, je třeba začít měnit nonverbální komunikaci, tedy používat otevřenou řeč těla, řeč těla vyjadřující sílu a dominanci a inspirovat se nonverbální komunikací silných a vlivných osobností, viz kapitola Otevřená a zavřená řeč těla. Při změně nonverbální komunikace může dojít právě k pocíťování kognitivní disonance. Po nějaké době se ale podvědomí podaří přeprogramovat. Cuddy (2012), Millet (2016) a Borg (2012) sdílí myšlenku Washburn (2016), také považují za klíčové ovládnutí nonverbální komunikace vyjadřující sebevědomí. Člověk by měl stát co možná nejvíc vzpřímeně, mít otevřenou řeč těla, tlačit ramena dozadu, nemít mezi sebou a ostatními překážky, ruce mít volně podél těla, usmívat se a podat ostatním ruku, což je znak přátelství. V neposlední řadě je třeba udržovat oční kontakt, který je znamením upřímnosti. Všichni autoři se shodují na jedné věci. Chce-li člověk na okolí působit sebevědomě a také se sebevědomě cítit, je potřeba zaujímat otevřenou řeč těla. Psychika má tedy velký vliv na nonverbální řeč těla a zároveň nonverbální řeč těla může ovlivnit to, jak se cítíme.

3 Souvislost hormonů s prožívanými emocemi

Již jsem napsala o souvislosti mezi psychikou a nonverbální komunikací. V této kapitole se budu zabývat souvislostí mezi hormony v našem těle, pocitem štěstí a nonverbální komunikací. Cuddy (2012) je přesvědčena o tom, že testosteron a cortisol jsou klíčové hormony v otázce dominance a submise. Testosteron považuje za hormon dominance a síly. Je to steroidní hormon ze skupiny androgenů a je nejdůležitějším mužským hormonem. Cortisol je hormon mající vliv na hladinu stresu v lidském organismu. Je neúčinnějším hormonem ze skupiny glukokortikoidů produkovaných kůrou nadledvin. Vysoce postavení lidé a lidé s mocí mají, dle výzkumu Cuddy (2012), vysokou hladinu testosteronu a nízkou hladinu cortisolu. Souvislost mezi hladinou těchto dvou hormonů a pocitem moci a sebejistoty Cuddy (2012) podrobila testu, který se odehrával při pracovním pohovoru. Lidé, kteří před pracovním pohovorem setrvali po nějakou dobu v pozici vyjadřující moc měli mnohonásobně vyšší úspěšnost než ti, kteří byli před pohovorem shrbení a snažili se zabírat svým tělem co nejméně místa. Testy tedy prokázaly, že pokud člověk setrvává v pozici vyjadřující moc, množství testosteronu se významně zvýší, zatímco množství cortisolu se významně sníží. Tato chemická změna v lidském těle způsobí, že se člověk stává odolnější vůči stresu. Toto platí v lidské i zvířecí říši. Cuddy (2012) výše uvedené tvrzení dokázala ve své studii z roku 2009. Lidé byli dvakrát požádáni o vyplnění dotazníku na self-evaluation. Poprvé měli za úkol vyplnit dotazník a zaujímat při této činnosti uzavřenou polohu těla, shrbená záda, hlavu směrem dolů. Druhé vyplňování se naopak odehrávalo v otevřené poloze těla, narovnaná záda, ramena směřující dozadu a hlavu vzhůru. Self-evaluace dopadla v druhém případě o mnoho lépe, viz kapitola Otevřená a zavřená řeč těla. Je tedy zřejmé, že hormony ovlivňující naše pocity je možné ovlivnit vhodnou nonverbální komunikací.

Nyní se budu zabývat pochvalou. Hartl a Hartlová (2000) popisují pochvalu a trest následovně: odměňované reakce, činnosti se posilují, a proto se vyskytují častěji, trestané slábnou, v některých případech se však fixují, neodměňované vyhasínají. Washburn (2016) zaznamenala u mnoha lidí nonverbální komunikaci, která značí odstrkování svého okolí pryč od sebe a neschopnost přijmout pochvalu. Lidé často kompliment podvědomě svou řečí těla odstrčí. Mávnutím ruky pochvalu odeženou pryč. Washburn (2016) toto zjištění uzavřela tím, že není možné chtít od života dostávat dobro, pokud ho nedokážeme přijmout. Washburn (2016) zde přichází s myšlenkou, že ne vždy pracuje naše nonverbální komunikace v souladu s naší myslí, viz kapitola Odhalování diskomfortu a lži.

4 Odhalování diskomfortu a lži

O vlivu nonverbální komunikace na emoce jsem psala v předchozích kapitolách. V této kapitole se zaměřím na problematiku diskomfortu a jak ho u svého okolí rozpoznat. Dále se zaměřím na lež a její detekování. Navarro (2015) je přesvědčen o tom, že diskomfort lze vyčíst pomocí znalosti nonverbální komunikace. Cítí-li se člověk nepříjemně, používá řeč těla působící uklidňujícím způsobem. Dotýkání se obličeje, krku, kousání rtů a poklepávání je řeč těla, která by člověka měla zbavit diskomfortu. Již malé dítě si cucá prst. Dospělí si hledají alternativu. Toto vše prozrazuje, že člověk se potýká s nějakým stresem, se kterým se touto nonverbální formou vyrovnává. Zakrývání si očí, kabonění nosu a úst také poukazuje na nějaký problém. Dotýkání se krku znamená obavy a strach, již od nepaměti je krk považován za jedno z nejvíce zranitelných míst na lidském i zvířecím těle. Navarro (2015) také tvrdí, že lidský mozek nemá rád disharmonii. Lidé mají rádi harmonii a klid, proto jsme přitahováni k těm, kteří klid a harmonii vyzařují svou řečí těla, což v ostatních navozuje příjemné pocity. Lidé se tedy podvědomě zbavují nepříjemných pocitů pomocí nonverbální komunikace. Díky znalosti této nonverbální komunikace lze rozpoznat, kdo prožívá diskomfort.

Edwards (2017), Pease (2001), Morris (1999) a Ekman (1972) se ve svém výzkumu zaměřují na faktory nonverbální komunikace, které jsou ukazatelem lži. Edwards (2017) uvádí, že detekování lží má tři hlavní části. Jsou to schopnost číst nonverbální komunikaci, dekodování mimiky tváře a analýza slovního vyjádření. Chceme-li být schopni detekovat lež, měli bychom být schopni rozpoznat pravdu. Důležitým ukazatelem pravdy je snaha spolupracovat a rozčilení. Pease (2001) zveřejnil výsledky výzkum zaměřeného na detekování lži. „*Jak poznáte, když někdo lže? Jestliže vidíme klam a podvod, jestliže o něm slyšíme nebo tak sami hovoříme, často se pokoušíme přikrývat si rukama ústa, oči nebo uši. Jestliže lže malé dítě, často si přikrývá ústa, jako by chtělo zastavit neupřímná slova*“ (Pease 2001, s. 35). Pease (2001) popsal gesta, která jsou nejčastěji používána při lhaní. Tato gesta jsou překrytá ústa rukou, dotýkání se nosu, tření oka, dotýkání se ucha, škrábání na krku, tahání za límeček a prsty v ústech. Jde o takzvaná gesta rukou kolem obličeje. Pro názornost používá Pease (2001) obrázek tří opic, jako symbol lhaní nebo něčeho nepříjemného. První opice si zakrývá dlaněmi uši, druhá si zakrývá dlaněmi oči a třetí si zakrývá dlaněmi ústa. Slyší-li člověk špatné zprávy, symbolicky se před nimi chrání tím, že si zakrývá obličej dlaněmi. Jako důkaz popisuje Pease (2001) den 11. září, 2001, kdy si lidé po celém světě zakrývali své obličeje dlaněmi. Gesta rukou kolem obličeje se také mohou pojít s nejistotou, pochybnostmi či přeháněním.

Morris (1999) v souvislosti s klamáním uvádí několik jednoznačných gest nonverbální komunikace. Tvrdí, že gesto napomáhá aktérovi oklamat příjemce a také se vyrovnat se situací, kdy jedná nesprávně. Toto gesto je ovšem pro pozorovatele signálem lži. Jedná se o sáhnutí si na nos, mnutí si oka jakožto záminky k tomu, abychom mohli zavřít nebo odvrátit oči ve chvíli, kdy se děje něco nekalého. Dalším gestem je poklep ukazováčkem na nos ze strany nebo nechtěné zvednutí ruky k ústům, abychom zakryli lež, která se z nich vychází. Morris (1999) své poznatky zastřešil výzkumem. Zdravotní sestry měly za úkol lhát svým pacientům ohledně jejich zdravotního stavu. Sestry, které lhaly si velice často sahaly dlaněmi na obličej a pohybovaly rukama kolem obličeje.

Ekman (1972) je přesvědčen o tom, že většina z nás lže špatně a zároveň se nechá snadno oklamat. Technika nám mnoho spolehlivého zatím nenabízí, ale pomocí tréninku, všímavosti a citlivosti vůči detailům jsme schopni lež odhalit. Ekman (1972) podrobil detekování lži výzkumu na pacientech v psychiatrickém zařízení a čistě z pozorování pacientů nebyl schopen lež odhalit. Po podrobné analýze videozáznamů pacientů Ekman (1972) objevil základní prvek toho, na čem postavil svůj systém odhalování lži. Jedná se o 400 milisekund trvající změny v obličejí, které nazval mikrovýrazy a které jsou pouhým okem neznatelné. Se lhaním souvisí pocity viny, strachu, studu a slasti. Emoce spouštějí řadu tělesných procesů, které nejsme schopni ovládnout. Je takřka nemožné skrýt probíhající vnitřní boj. Ekman (1972) se zaměřuje na výrazy obličeje, neboť ne všech 43 mimických svalů našeho obličeje jsme schopni ovládat vůlí, některé jsou autonomní. Neodhalitelní lháři jsou pouze ti, kteří své lži skutečně věří. Morris (1999) i Peasse (2001) se shodují v gestech rukou kolem obličeje, které jsou většinou ukazateli lži, Ekman (1972) se při detekování lži zaměřuje na autonomní mimické svaly obličeje. Edwards (2017) vše shrnuje myšlenkou, že chceme-li detekovat lež, je nutné věnovat stejnou pozornost nonverbální komunikaci a významu řečených slov.

Otázkou lži se zabývá i Grejták (2012), Brown (2007) a Mayer (2011). Grejták (2012) považuje lež z hlediska vývojové psychologie za významný mezník zrání. U dítěte dochází ke změně vztahové i mocenské rovnováhy, já vím něco, co ty nevíš. Lži tedy hrají v životě důležitou roli. Tvoří nám jakýsi vnitřní prostor, kam nikdo nesmí a který nám dává pocit jistoty. Grejták (2012) se shoduje s Brownem (2007), když varuje před učebnicovým pravidlem, že lhář se nedívá do očí. Indikátorem lži je teprve odchylka od běžného očního kontaktu konkrétní osoby Grejták (2012) dodává, že za signály nepravdy lze považovat i vynechávání slova „já“, stručnost, pomalejší tempo, změnu tónu hlasu, neomylnost vypravěče, dokonale kompaktní projev. Na rozdíl od jiných specialistů na

nonverbální komunikaci Brown (2007) netvrdí, že konkrétní gesta nám pomohou detekovat lež. Zcela jistě ale platí, že znalost nonverbální komunikace znamená porozumění souboru znaků chování, které pozorovaný člověk obvykle provádí. Edwards (2017) promluvila o výzkumu University Massachusetts, jehož závěrečné zjištění bylo, že 60 % dospělých lže průměrně deset minut za den. 91 % lidí lže v práci i doma. Dále se Edwards (2017) opírá o Jellisonův výzkum University of South California z roku 1977, který zveřejnil následující čísla. Průměrně nám je řečeno 200 lží za den. Naše schopnost odhalit lež je pouze 54 %. Pokud je člověk trénován a má dostatečné množství informací, je schopen zlepšit svoji schopnost odhalit lež o 23 % až 50 %.

Mayer (2011) je také přesvědčena o tom, že člověku je během dne zalháno až dvěstěkrát. Je nám ovšem zalháno pouze tehdy, pokud to dovolíme a podpoříme. Lžeme častěji lidem, které neznáme. Extroverti lžou více než introverti. Muži lžou více o sobě. Ženy lžou, aby chránily ostatní. Čím více je společnost vyspělá, tím je větší pravděpodobnost lhaní. Již malé miminko dokáže předstírat pláč, 5leté dítě umí manipulovat, devítileté děti zamlčují pravdu. Pokud si mladý člověk chce své mládí užít naplno, stává se z něho profesionální lhář, který lže svým rodičům. Ve světě dospělých je lež na denním pořádku. Abychom se před lží chránili, pokračuje Mayer, musíme se ji naučit odhalit. Netrénovaný člověk dokáže lež odhalit v 54 %, zatímco trénovaný v 90 %. Za dva klíčové ukazateli lži Mayer (2011) považuje přehnaně formální verbální projev a nonverbální projev. Zde popírá známá fakta o nonverbální komunikaci lhářů, jako je absence očního kontaktu, hraní si s rukama, falešný úsměv, jelikož patologičtí lháři jsou schopni natrénovat lhaní a těmto ukazatelům se vyvarovat. Za novum považuji myšlenku Mayer (2011), která popřela všechny výše zmíněné indikátory lži. Jsem ale přesvědčena o tom, že ne všichni, co nám lžou jsou patologičtí lháři.

5 Vyjadřování harmonického vztahu pomocí nonverbální komunikace

K navození harmonického vztahu mezi více osobami může dopomoci znalost nonverbální komunikace. Mareš a Křivohlavý (1995) se k tématu harmonický vztah vyjadřují následovně: Posturologie rozeznává otevřené a zavřené fyzické postoje jedné osoby a rozlišuje souhlasné a nesouhlasné fyzické postoje dvou a více osob. Souhlasný fyzický postoj nevyžaduje naprostou kopii postoje druhé osoby, ale shodu a obdobnou zaměřenost mimoslovního sdělování. Pech (2009) považuje za specifikum harmonického vztahu neverbální komunikaci spočívající v napodobování chování partnera v dialogu. Vychází z teze, že nejráději na světě má každý člověk sám sebe a hned na druhém místě ty, kteří se mu nejvíce podobají. Postup při vytváření harmonického vztahu spočívá v tom, že necháme našeho partnera, aby si sedl jako první, a potom zaujmeme posed ve stejném stylu. Do jeho podvědomí tak vysíláme signál: jsme oba stejní, tak se přece domluvíme. Robbins (2013) používá pojem zrcadlení. Chceme-li něco od svého okolí, musíme mu nejprve něco dát. Abychom zjistili, co naše okolí potřebuje, musíme si s ním vytvořit harmonický vztah, tedy důvěru. Naneštěstí většina lidí je schopna si vytvořit harmonický vztah pouze s lidmi s nimiž má něco podobného. S těmi ostatními jsou vztahy disharmonické. Robbins (2013) je přesvědčen o tom, že harmonický vztah znamená mít něco společného a není založen na společné verbální komunikaci. Robbins (2013) se odvolává na M. Eriksona, který pochopil, že lidské podvědomí funguje daleko významněji, co se mezilidských vztahů týče, než lidské vědomí. Zjistil, že pokud si mají různé osoby mezi sebou vytvořit harmonický vztah, musí mezi nimi dojít k jakési podobnosti. Robbins (2013) strategii zrcadlení přirovnává k biofeedbacku. Napodobování řeči těla toho s kým komunikujeme zmiňuje i mnoho dalších odborníků na nonverbální komunikaci, jako například Navarro (2015) a Borg (2012). Zrcadlení je tedy imitování gest, postoje, mimiky, znamená souhlas a s největší pravděpodobností způsobí, že se osoba, kterou imitujeme názorově přikloní na naši stranu.

6 Souhlas a nesouhlas, kontext, první dojem

S pojmy zrcadlení a harmonický vztah je úzce spjat souhlas a nesouhlas. Souhlasnými a nesouhlasnými projevy v nonverbální komunikaci se zabývají autoři Borg a Rouse (2014). Borg (2012) považuje souhlasné pokyvování za znamená porozumění, souhlasu, pozornosti, povzbuzování, správnosti. Osoba, které je souhlasně přitakáváno tedy cítí uznání a názorově se přikloní na naši stranu. Naopak nepřitakávání působí jako nesouhlas, ignorování a neporozumění. Rouse (2014) rozeznává souhlas a nesouhlas ze spodní části těla, zvláště pak chodidel. Kam směřují špičky nohou, tam bychom chtěli směřovat i my. Špičky nohou směřující při dialogu ke dveřím značí touhu odejít pryč. Je tedy zřejmé, že ukazatelů souhlasu a nesouhlasu je v oblasti nonverbální komunikace mnoho.

Při snaze rozšifrovat nonverbální komunikaci našeho okolí hraje roli i kontext. Borg (2012) poukazuje na nutnost přihlížet k okolnostem, aby nedošlo k misinterpretaci sdělení. Jako příklad uvádí zkřížené ruce na hrudi a chlad. Důležité pro porozumění druhé osobě je věnovat pozornost postoji těla, gestům a mimice obličeje v souvislosti s kontextem. Millet (2016) v souvislosti s kontextem zmiňuje pravidlo sedm sekund. Těchto sedm sekund je doba potřebná k tomu, abychom na ostatní udělali první dojem. S tímto tvrzením se ztotožňuje i Bowden (2013). Hlaváček (2005) vnímá úzkou souvislost mezi vzhledem a osobní identitou. „*V momentě spatření cizí osoby ji okamžitě kategorizujeme a zařadíme do jedné z mnoha osobnostně typologických kategorií.*“ (Hogan 1999, s. 17). Kontext a první dojem může dle odborníků zamlžit informace, které jsou k nám vysílány.

7 Autentičnost

Stává se, že kvůli kontextu nebo prvnímu dojmu dojde k misinterpretaci informací. Setkáváme se ovšem i s názory, kdy je oklamání okolí naším záměrem. Bowden (2013) dokázal, že být autentický není často žádoucí. Promluvil o důležitosti uvědomělého používání nonverbální komunikace. Když spatříme nějakou osobu poprvé, podvědomě rozhodneme o tom, zda tato osoba bude mít nálepku přítel nebo nepřítel, viz kapitola Vyjadřování harmonického vztahu pomocí nonverbální komunikace. O zařazení do jedné z těchto dvou kategorií rozhoduje část mozku, kterou Bowden (2013) nazývá primitivní mozek. Pokud si zařadíme někoho do kategorie přítel, budeme podvědomě na této osobě hledat pozitiva, což bude sloužit jako důkaz, že náš prvotní úsudek o této osobě byl správný. V případě, že nenajdeme nic pozitivního, náš mozek si jednoduše pozitiva vymyslí. Podobně je tomu u nepřítel a predátora. Důvodem pro zařazení do kategorie přítel jsou signály, které ostatní donutí hledat na nás pouze to pozitivní. Tyto signály jsou dle Bowdena (2013) úsměv, oční kontakt, vhodná mimika, pozdvižené obočí, otevřená řeč těla s dlaněmi zvednutými směrem nahoru a vzpřímený postoj. Bowden (2013) tyto pozitivní signály považuje za manipulaci a chování nazývá neautentickým. Vysvětluje, že pokud bychom nepoužili manipulaci a byli autentičtí, naše okolí by o nás nejevilo zájem. Je tedy třeba chovat se tak, abychom nebyli svému okolí lhostejní.

8 Projevování emocí

S autentičností jsou úzce spjaty emoce a jejich projevy. Hartl a Hartlová (2000) popisují emoce následovně. Emoce zastřešují subjektivní zážitky libosti a nelibosti, které provází fyziologické změny, motorické projevy, stavy určité pohotovosti a zaměřenosti a lze u nich zjišťovat směr přibližování či vzdalování, intenzitu a čas trvání. Na rozdíl od Bowdena (2013), viz kapitola Odhalování diskomfortu a lži, který tvrdí, že projevovat emoce se nevyplatí, Gottwaldová (2014) zastává názor, že emoce se mají vyjadřovat pravdivě. Gottwaldová (2014) dále uvádí, že není potřeba se neustále mile usmívat, naopak je záhodno být čitelný a navenek ukazovat, co prožíváme. Již od dětství se lidé učí vyjadřovat své pocity a číst pocity druhých pomocí nonverbální komunikace. Již velmi malé dítě dokáže rozeznat, zda je situace bezpečná, ohrožující nebo nepříjemná. Výuku řeči těla nám v dětství poskytují převážně rodiče. Mluvíme-li o emocích s dítětem, naučíme ho pocity verbalizovat. Nejsou-li rodiče schopni emoce vyjadřovat a rozeznat u svého okolí, je velká pravděpodobnost, že toho nebude schopno ani dítě, které v této rodině vyrůstá. Gottwaldová (2014) se dále zaměřuje na teorii obličejový feedback, kterou popírá a dostává se tak do názorové rozepře s Cuddy (2012) a Bowdenem (2013), viz kapitola Otevřená a zavřená řeč těla a kapitola Souhlas a nesouhlas, kontext, první dojem. Gottwaldová (2014) tvrdí, že pokud budeme dlouhodobě potlačovat určitou emoci navenek, můžeme je skutečně časem cítit méně. Gottwaldová (2014) se zabývá myšlenkou, zda je důležité, aby naše okolí rozpoznalo naše emoce. Potlačení emocí v komunikaci s druhými způsobuje problémy a nedorozumění. Při vzájemné interakci je třeba zkoordinovat verbální a nonverbální komunikaci, jinak nám naše okolí nebude věřit viz kapitola Mimika. Gottwaldová (2014) je přesvědčena o tom, že jako první je zaregistrován postoj a řeč těla, výraz či tón hlasu, poté slovní informace, viz kapitola Pravidlo komunikace 7 — 38 — 55. Signály těla a slova si tedy nesmí protirečit. Gottwaldová (2014) ale také připouští, že jsou určité chvíle, kdy je nutné se od svých emocí distancovat a jednat racionálně. Gottwaldová (2014) tedy nakonec souhlasí s Bowdenovu (2013) teorií, když tvrdí, že v jistých situacích nelze jednat autenticky. Domnívám se, že teorie Gottwaldové (2014) o projevování nezkrývaných emocí nás činí zranitelnými a je proto mnohdy nebezpečná.

9 Zpochybnění důležitosti nonverbální komunikace

Do této chvíle všichni autoři zastávali názor, že pro porozumění mezilidské interakci je znalost nonverbální komunikace klíčová. Ta (2016) jako první tuto důležitost zpochybňuje. Ta (2016) na problematiku pohlíží z hlediska moderních technologií a klade větší důraz na komunikaci verbální. Tvrdí, že velká pozornost je věnována nonverbální komunikaci, tedy ne tomu, co člověk sdělí, ale tomu, jak informaci sdělí. Její výzkum odhalil fakt, že slova se poslední dobou stávají důležitější nonverbální komunikace. V tomto bodě Ta (2016) zpochybňuje pravidlo komunikace 7 — 38 — 55, viz kapitola Pravidlo komunikace 7 — 38 — 55. Nejdůležitější na komunikaci je to, aby ostatní pochopili sdělení. Ta (2016) je přesvědčena o tom, že základem porozumění jsou slova a nonverbální komunikace informace zakaluje a způsobuje nedorozumění. Dalším důvodem, proč Ta (2016) popírá důležitost nonverbální komunikace je internet, který komunikaci omezuje pouze na písemné texty s absencí nonverbální komunikace. Ta (2016) je přesvědčena o tom, že je třeba soustředit se na typ komunikace, kterým lidé disponují nejvíce.

III Praktická část

Mým cílem v praktické části je vybrat z teoretické části informace použitelné ve školním prostředí a obohatit tak českou knihovničku o informace, které jsou z hlediska nonverbální komunikace užitečné pro učitele a jeho třídu. Ráda bych přispěla k hlubšímu porozumění zásad nonverbální komunikace ve školním prostředí vydáním studijního materiálu pro učitele, jež by doplnil jejich znalosti o zásadní informace a zlepšil tak kvalitu výuky. Zaměřím se na nonverbální komunikaci učitele, žáka a vhodně zvolenou nonverbální komunikaci během vyučovací jednotky. V závěru praktické části vytvořím program pro třídu zaměřený na rozvoj nonverbální komunikace dětí, jehož klíčové části ozkouším v praxi a poté je vyhodnotím. Tento program bych ráda využívala i nadále ve své učitelské praxi.

10 Nonverbální komunikace učitele

Nyní se zaměřím na používání vhodné nonverbální komunikace učitele. Mým cílem je přinést učitelům informace použitelné v jejich školní praxi. Chci také popsat, jak může učitel s těmito informacemi pracovat a rozeznávat nonverbální informaci svého okolí.

„Řeč je prchavá, snadno rychle zmizí, a proto je potřeba žákům někdy ukazovat zviditelněné učivo“ (Pierceová, Gillesová, 2008, s. 59). Klimešová (2009) považuje schopnost dešifrovat nonverbální signály v učitelské profesi za klíčovou. Při sdělení informací má nonverbální složka větší váhu než verbální, viz strana 19. Také zastává názor, že gesta učitelů i žáků mají obrovskou sdělovací funkci. Některá gesta mohou verbální projevy zcela nahradit, jiná je pouze doprovází. Učitel by měl usilovat o sebekontrolu a sebepoznání, když používá gesta. Vybíral (2005) je také přesvědčen o tom, že učitel by měl mít své emoce zvládnuté a pod kontrolou. Také by k emoční inteligenci měl vést své žáky. Všichni autoři se shodují na klíčové úloze nonverbální komunikace ve školní praxi.

10.1 Učitelova nonverbální komunikace v praxi

Nyní se přesunu k nonverbální komunikaci učitele v praxi, která je často mylně přisuzována minimální důležitost patrně z důvodu malé informovanosti učitelů o problematice. Děti bývají v nonverbální komunikaci velmi zdatné a všímají si i drobných detailů učitelovy komunikace, což učitele činí zranitelným. Učitel si často, na úkor probírané látky, není své nonverbální komunikace

vědom. V učitelském povolání se klade daleko větší důraz na komunikaci verbální, tedy na sdělování informací pomocí slov. Vždyť i pedagogické studium je zaměřeno převážně na fakta týkající se oborů, které jsou vyučovány na školách. Je ovšem třeba vzít v potaz, že i když pedagogické studium vyzbrojí budoucí učitele mnoha fakty a odbornou teorií, není zdaleka jisté, zda tato fakta bude učitel schopen svým žákům předat. Jeden z důležitých pomocníků v tuto chvíli bývá právě dobrá znalost nonverbální komunikace, protože celých 93% informací sdělujeme nonverbálně, viz kapitola Pravidlo komunikace 7 — 38 — 55. Klíčová je také shoda mezi slovy a řečí těla.

Bowden (2013) , viz kapitola Projevování emocí, zmiňuje autentičnost. Stojí-li učitel před třídou žáků, je vhodné zvolit takový způsob chování, který naši žáci potřebují u svého učitele vidět. Není dobré, aby učitel před žáky nonverbálně vyjadřoval své osobní pocity a problémy. Neměl by jimi své žáky zatěžovat. Od učitele se očekává profesionální chování a vystupování. Je tedy třeba vysílat signály přátelství, jako je oční kontakt a vhodná mimika obličeje, pozdvižené obočí, otevřená řeč těla s dlaněmi zvednutými směrem nahoru, vzpřímený postoj. Tento způsob nonverbální komunikace učiteli zajistí žáky, kteří budou názorově na jeho straně a zároveň budou i více motivováni k přijímání informací. Učitel si ovládnutím nonverbální komunikace usnadní práci se žáky a žákům usnadní fixaci učiva.

10.1.1 Gesta a ruce

Učitel by si měl být vědom obrovské síly svých rukou a jejich působení na své žáky. Je velice pravděpodobné, že dokud se učitel nedozví o moci rukou, používá je špatně, mnohdy i škodlivě a to nejen vůči svým žákům, ale také vůči sobě. Učitel by neustále měl mít na paměti, že dlaně jsou mocným spojencem toho, kdo je dokáže používat ve svůj prospěch. Dlaně by tedy měly být vždy v poloze ke stropu neboť pouze s dlaněmi směrem nahoru si v žácích striktně nevynucujeme nepřírozenou autoritu nebo je neponižujeme a nesnižujeme jejich sebevědomí. Žáci tak budou spokojenější, budou se s učitelem cítit v bezpečí a nebudou prožívat několikahodinový stres díky tomu, že učitel používá agresivní a příliš dominantní gesta.

10.1.2 Posturologie

Posturologie, viz kapitola Posturologie, jeden z prvních projevů nonverbální komunikace, který žáci při pohledu na učitele zaznamenají. Správný vzpřímený postoj učitele je následující: nohy by měly

být mírně rozkročené a nepokrčené, ruce mírně od těla, dlaně směrem vzhůru, záda vzpřímená, ramena by měla být tlačena dozadu, krk posunut o 2 cm dozadu a brada spíše vzhůru. Takto stojící učitel působí na své žáky sebevědomě, vysílá signál sebeúcty a jistoty. Žáci se s ním cítí bezpečně. Učitelův postoj by měl být za každou cenu otevřený. Navarro (2015) radí, že naklopení hlavy ke straně vyjadřuje přístupnost, čemuž porozumí již čtyři týdny staré miminko. Správný vzpřímený postoj učitele signalizuje stabilitu a vyvolává ve svém okolí pozitivní emoce.

Učitelova znalost posturologie také napomáhá v diagnostice žáků. Učitel může podle polohy těla svých žáků vyzkoušet jejich pocity. Jsou-li žáci ve vzájemné interakci, učitel může rozeznat, jaký je mezi žáky vztah. Přátelé zaujímají jinou polohu než žáci, kteří se nemají rádi. Většina žáků, hlavně těch starších, zaujímá nepřátelský postoj, což je póza hraná. Učitel by se měl naučit si tento fyzický postoj nebrat osobně, neboť není určen konkrétně jemu. Jde o postoj, kterým žák zastírá pocit nejistoty. Znalost posturologie zajišťuje kvalitnější a objektivnější diagnostiku žáků.

S tématem posturologie souvisí i sebevědomý postoj. V učitelském povolání je třeba znát rozdíl mezi otevřenou a zavřenou řečí těla, viz kapitola Otevřená a zavřená řeč těla. Žáci potřebují učitele z kterého vyzařuje sebevědomí a harmonie, kterému mohou věřit a ve kterém cítí za každých okolností oporu. To vše navozuje u žáků pocit bezpečí. Dominantní a sebevědomý učitel používá otevřenou řeč těla, kterou lze cíleně nacvičit.

Učitel může podle otevřené a uzavřené řeči těla diagnostikovat své žáky. Pozoruje-li ve třídu ve vzájemné interakci, může si všimnout někoho, komu ostatní nevěnují pozornost a nechtějí ho poslouchat. Často bývá na vině špatná řeč těla. Pokud si žák nevěří, vyjadřuje to uzavřeným postojem a nesebevědomou řečí těla. Ramena jsou skleslá, pohled upřený do země, hlas spíše tichý. Okolí tyto signály rychle pochopí a je zřejmé, že pokud žák není schopen věřit sám sobě, nebude mu ochotno věřit ani jeho okolí. V tomto momentě je třeba s žáky nacvičit otevřenou řeč těla.

Nácvikem sebevědomí pomocí otevřené řeči těla by měl nejprve projít učitel a pak tuto aktivitu aplikovat na svoji třídu. Abychom si vyzkoušeli, jak nonverbální komunikace ovlivňuje myšlení a náladu, viz kapitola Otevřená a zavřená řeč těla, je vhodné si vyzkoušet cvičení, kdy několik minut setrváme v otevřené řeči těla a všimneme si, jak tato pozice ovlivňuje naše pocity a naši náladu. Stejně tak několik minut setrvejme v pozici zavřené řeči těla a povšimněme si opět vlivu na

naši náladu. Pozitiva otevřené řeči těla lze využívat i v momentech, kdy se necítíme dobře, ale potřebujeme vysílat do svého okolí pozitivní signály, viz kapitola Autentičnost.

10.1.3 Mimika

Další způsob nonverbální komunikace, který by měl mít učitel pod kontrolou je sdělování informací prostřednictvím mimiky, viz kapitola Mimika. Učitel by pro své žáky měl mít čitelnou mimiku. Pokud žáci nejsou schopni rozeznat učitelovu mimiku, je pro ně těžké porozumět jeho informacím a tomu, jak jak se učitel cítí. Žák také pomocí mimiky sděluje prožitky, pocity, nálady, afekty a učitel by měl být schopen tyto informace dešifrovat. Emoce, které dokážeme rozlišit díky znalosti mimiky jsou: štěstí — neštěstí, překvapenost, strach a bázeň, radost — smutek, klid — rozčilení, spokojenost — nespokojenost, zájem — nezájem. Druh emoce určujeme pomocí výzkumných metod. Není ovšem pro učitele složité nastudovat si signály základních lidských emocí dle Pease (2001). Překvapení — čelo, obočí; strach, smutek — oči, víčka; štěstí — dolní část obličeje; rozčilení — není lokalizováno, příznaky roztroušeny po celém obličeji. Učitel by měl být schopen poznat, zda jde o emoce pravé nebo pouze hrané, viz kapitola Odhalování diskomfortu a lži. Učitel by měl mít na paměti, že mimika je dle Pease (2001) nejdůležitějším ukazatelem psychických stavů člověka z celé škály nonverbální komunikace.

10.1.4 Úsměv

Úsměv je důležitá součást mimiky, který dle Millet (2016) má v nonverbální komunikaci obrovskou úlohu. Děti úsměv milují, ve školním prostředí je ale třeba být s úsměvem opatrní. Již víme, že děti jsou odborníky na nonverbální komunikaci, viz kapitola Úsměv. Pozor tedy na časté používání úsměvu a v nevhodných situacích. Úsměv by měl sloužit jako odměna za dobře splněný úkol a pokud chválíme i za nesplněný úkol nebo za nevynaloženou snahu, mohlo by u žáků lehce dojít k dezorientaci v tom, co učitel považuje za správné a co za špatné. Učitel by se tedy neměl usmívat není-li k tomu důvod. Docházelo by tak k rozporu mezi verbální a nonverbální komunikací, což je nedůvěryhodné.

10.1.5 Oční kontakt

Další podkapitolou mimiky je oční kontakt. Proti tvrzení *oči jsou pohled do duše* nelze nic namítat. Mareš a Křivohlavý (1995) přidělují očím učitele čtyři základní funkce. Jsou to funkce poznávací,

řídící, koordinující a expresivní. Poznávací funkce slouží k nalezení informací v našem okolí. Řídící funkce znamená, že náš pohled řídí to, co se děje v našem okolí. Koordinující funkce nám umožňuje vyzývat žáky k utišení se a zklidnění. Vyjadřující funkce sděluje míru zaujetí. Učitel může pohledem chválit, povzbuzovat a napomínat. Další fakta o očním kontaktu jsou následující: častěji se díváme na ty, které máme rádi a se kterými souhlasíme; kdo vysílají delší oční kontakt jsou považováni za silné a dominantní osoby. Učitel by si měl být vědom toho, jak silným nástrojem pro něho oči jsou a využívat je.

U nácvičku očního kontaktu může dle Ellsberga (2011) dojít u učitele k nepříjemným pocitům a obavám a radí, jak tyto obavy odstranit. Jde o systematické desenzitivování sebe sama pomocí několika zvládnutelných kroků. Nejprve procvičujeme oční kontakt s našimi žáky, přáteli a členy rodiny. Poté začneme navazovat oční kontakt s cizími lidmi na ulici. Pokračujeme tím, že navazujeme oční kontakt s neznámými lidmi se kterými jsme v nějakém kontaktu. Pak udržujeme hlubší oční kontakt s našimi žáky, rodinnými příslušníky, známými, spolupracovníky a dalšími známými lidmi. Nakonec udržujeme hlubší oční kontakt při hovoru s lidmi, se kterými jsme se právě seznámili. Další cvičení, které Ellsberg (2011) doporučuje je hledění na sebe do zrcadla. Ellsberg (2011) píše, že uvolnění se, přijetí se takoví, jací jsme, láskyplný pohled na sebe sama do zrcadla je to, co si opravdu všichni zasloužíme. Tato cvičení by měla učitele zbavit ostychu a nepříjemného pocitu, který může provázet udržování očního kontaktu.

10.1.6 Proxemika

Od tématu oční kontakt a jak ho nacvičit se nyní přesunu k dalšímu bodu nonverbální komunikace, jímž je proxemika. Proxemika, viz kapitola Proxemika, slouží učiteli jako dobrý ukazatel vztahů mezi žáky ve třídě. Žáci, kteří mají k sobě vřelý vztah, se pohybují v osobní zóně. Učitel by si měl být vědom faktu, že žáci sedící v prvních levicích sedí v takzvané akční zóně a právě s těmito žáky bývá učitel v interakci nejčastěji. Následující pravidla proxemiky by měl učitel ovládat, protože mu poslouží při zkvalitnění komunikace s žáky během výuky. Různá výška očí mezi učitelem a žákem může způsobit pocity nadvlády ze strany učitele a podřízenosti ze strany žáka nebo naopak. Výšky očí lze využít, potřebuje-li učitel sjednat ve třídě pořádek a ukáznit konkrétního žáka. V ten moment je třeba, aby učitel zvolil takovou polohu, že stojí nad žákem, popřípadě vstoupí do jeho osobní zóny. Pokud chce naopak učitel se žáky jednat jako rovný s rovným, oči by měly být ve stejné výškové úrovni a učitel by měl respektovat žakovu osobní zónu. Učitel by neměl přehlížet

vzdálenost, kterou vůči němu jeho žáci zauímají, neboť tím učitelovi sdělují cenné informace o jejich vztahu k němu. Proxemika je další mocný nástroj při interakci mezi učitelem a žáky a při diagnostice.

10.1.7 Haptika a paralingvistika

Od proxemiky se nyní přesunu k haptice. Haptika, viz kapitola Haptika a paralingvistika, je nástroj se kterým by měl učitel nakládat velice obezřetně, měl být maximálně opatrný při dotýkání se žáků a vždy se dotýkat pouze v optimální míře. Zcela jistě by za normálních podmínek neměl narušovat osobní zónu žáka, viz kapitola Haptika a paralingvistika. Dále by učitel měl dbát na to, aby žáci byli seznámeni s tím, co a od koho je v pořádku a co a od koho již v pořádku není. Ve škole je učitel omezen na dotyky rukama, jako je pohlazení, poklepání po rameni či podání ruky. Žáci, zvláště ti mladší, mají větší potřebu dotyků a učiteli tím dávají najevo svoji náklonnost a sympatie. Učitel by měl vědět, že je-li člověk z nějakého důvodu zbaven haptické komunikace, dochází k taktilní deprivaci, viz kapitola Haptika a paralingvistika. Učitel by svým žákům neměl bránit v tom, aby se ho dotýkali nebo aby ho objali, neboť tato forma komunikace je pro mladší žáky velice důležitá a mezi učitelem a žáky utváří zdravý vztah. Pro učitele je důležité znát fakt, že dotykem může ovládat a usměrňovat pocity, postoje a chování svých žáků, dávat žákům najevo své sympatie a uspokojovat jejich potřebu doteku.

Paralingvistika je jakýmsi přemostěním mezi nonverbální a verbální komunikací, viz kapitola Haptika a paralingvistika. Učitel by měl ovládat základní pravidla paralingvistiky, na jejichž základě by měl pracovat se svým hlasem. Žáci raději poslouchají níže položený tón hlasu, který snadno přitáhne pozornost. Vysoko položený hlas bývá nepříjemný. Hlas netlumočí pouze slova, ale také vypovídá o psychickém stavu učitele, který se odráží na tónině a barvě hlasu. Přestože učitel vysloví stejná slova, žáci je budou vnímat pokaždé jinak, neboť záleží na rychlosti, hlasitosti, rytmu řeči nebo výšce tónu, díky nimž se může naprosto změnit význam sdělení. Na konci věty je třeba, aby učitel klesl hlasem dolů, jinak bude jeho sdělení působit nedůvěryhodně a žáci mu sdělené informace neuvěří. Chce-li učitel, aby mu jeho hlas při výuce sloužil a pomáhal, měl by si nastudovat základní pravidla paralingvistiky.

Již jsem zmínila, že děti jsou odborníky na čtení nonverbální komunikace. Žáci intuitivně vědí, co znamená, zvýší-li někdo hlas nebo změní-li jeho intenzitu. Slyší a dokáží pochopit různé barvy

hlasu. Někdy mají ovšem problém se svým vlastním hlasem. Ve třídách míváme různé typy žáků, tiché, hlučné, ukřičené. Je vhodné s našimi žáky vyzkoušet, jak se dá s hlasem pracovat a jak náš hlas může působit na naše okolí. Děti bychom měli sdělit, že někdy hlas působí libě, jindy nepříjemně. Žáci mladšího školního věku si ještě nejsou schopni uvědomit, že jejich křik může působit na okolí velmi nelibě, přestože žák nikomu škodit nezamýšlí.

10.1.8 Vizáž, kinezika a komunikace činem

Od slyšitelné stránky nonverbální komunikace zmíněné v předchozí kapitole se nyní opět dostávám k viditelným záležitostem, tedy vizáži a kinezice. Také úpravou zevnějšku sdělujeme informace. Často dochází k názorovým střetům mezi učiteli a žáky právě díky vizáži. Učitelé často chápou žákův výrazný zevnějšek jako vulgární a urážlivý, avšak žákům učitelův odmítavý postoj připadá neopodstatněný. Úprava zevnějšku je ze strany žáků také podrobována přísné kritice. Čím jsou žáci starší, tím je kritika učitelova zevnějšku přísnější. I přes nepříjemnosti, které vizáž do školního prostředí přináší, má i své kladné stránky. Všímavý učitel dokáže o žákovi mnohé vyčíst nejen z jeho oblečení a účesu, ale také z úpravy a organizaci jeho pracovního prostředí a z toho, jak pečuje o své věci.

Kinezika, neboli pohyby signalizující duševní dění, je obrovský pomocník při diagnostice vnitřních pochodů našich žáků. Učitel má být schopen vyvodit psychický stav z projevu pohybového neklidu, jako například přešlapování, kymáčení, pohazování rameny i hlavou nebo vrtění. Tyto projevy signalizují úzkost, strach a napětí. Problémy, které ve škole tito žáci mají bývají snížená schopnost koncentrace, blokáda myšlení až ztráta paměti.

Od vizáže a kineziky se nyní přenesu ke komunikaci činem. Činem jsou žáci i učitel schopni vyjádřit své postoje. Žáci si všimají učitelovy připravenosti na hodinu, příchodu do třídy a přístupu k nim samotným. Od svého učitele vyžadují mimo jiné spravedlnost a stejný přístup ke všem žákům. Učitel by měl svými činy dávat žákům či třídě najevo uznání a úctu.

Učitel by se tedy měl soustředit na vhodné používání nonverbální komunikace. Měl by se soustředit na přiměřenou intenzitu hlasu, dostatečnou artikulaci, plynulý projev, přístupný postoj těla, slovní důraz na nosné myšlenky výkladu, vhodnou gestikulaci, přirozenou mimiku, vhodný pohyb po

třídě, nonverbální a verbální komunikace musí být ve vzájemné harmonii a učitelův nonverbální projev by měl být uzpůsoben věku žáků.

10.2 Nácvik vhodné nonverbální komunikace učitele

V minulých kapitolách jsem probrala několik základních zásad nonverbální komunikace učitele. Nyní se zaměřím na to, jak nonverbální komunikaci nacvičit. Vhodný předmět pro nastudování vlastní nonverbální komunikace je zrcadlo, viz kapitola Oční kontakt. Je doporučováno si stoupnout před zrcadlo a cíleně sledovat svá gesta, mimiku, pohyby rukou a nohou.

Další možnost je, že se učitel při výuce natočí a poté tuto nahrávku studuje s vypnutým zvukem. Zaměří se opět na řeč těla, kterou při výuce vysílá. Zde je dobré vypožorovat, zda učitel do svého okolí nevysílá nonverbální signály, které znamenají nervozitu, stres, úzkost, agresivitu nebo nespolehlivost. Žádný z těchto uvedených signálů do školní třídy nepatří. Děti potřebují přijímat nonverbální signály, které znamenají přirozenou autoritu, bezpečí, sebevědomí, spokojenost a vstřícnost.

Zdokonalit se v nonverbální komunikaci se dá i prostřednictvím cíleného pozorování svého okolí a všímání si nonverbální komunikace jiných lidí. Také je možné se zaměřit na to co nonverbální komunikace našeho okolí signalizuje a jak tyto signály působí na ostatní. Nonverbální komunikace se tedy dá cíleně nastudovat, okoukat a nacvičit.

Existují hříchy nonverbální komunikace, kterým by se měl učitel vyhýbat. Hlaváček (2005) vytvořil výčet nejčastěji se vyskytujících prohřešků v učitelově nonverbální komunikaci. Jsou to překotné chaotické změny mimiky, nápadná gestikulace italského typu, strnulé sezení, nezúčastněné chování, přešlapování nebo kolébání se na místě, vysoká intenzita hlasu, rychlé tempo řeči, nepřístupný postoj těla, nedostatečný či žádný pohyb po třídě a negativní řeč těla.

Kuhnke (2007) doplňuje, že je záhodno vyhnout se gestům jako jsou zkřížené ruce, zkřížené nohy, rty přitisknuté pevně k sobě nebo ruka před ústy. Všechna tato gesta učiteli brání v pohybu či mluvení a vysílají signály submisivity. Tato gesta brání člověku v činnosti a učitel by je měl naprosto vyloučit ze své nonverbální komunikace. Žáci by zcela jistě svého učitele neměli vnímat jako submisivního.

10.3 Vyučovací jednotka a nonverbální komunikace

Po nácvičku nonverbální komunikace učitele se přesuneme ke vhodné volbě nonverbální komunikace během vyučovací jednotky. Uvědomí-li si učitel (Gavora, 2005) hlavní zásady správného používání nonverbální komunikace během vyučování, zkvalitní výuku a obohatí tak sebe i žáky.

Použitá nonverbální komunikace při vyučovací jednotce (Gavora, 2005) je pro pochopení sdělených informací klíčová. Fáze motivační připravuje žáky na aktivní osvojení si učiva. Učitel použije gesto či výraz obličejem pro upoutání pozornosti a naznačení, že je třeba se zklidnit a zahájit vyučovací hodinu. Vzpřímený postoj v centru zorného pole žáků s gestem vybízejícím k postavení nastolí vážnější atmosféru a opět upoutá pozornost žáků.

Fáze expoziční znamená, že žáci jsou poprvé seznámeni s učivem. Učitel pohledem neustále sleduje třídu a gesty nebo pomocí mimiky kontroluje kázeň ve třídě. Autoritativní postoj v centru zorného pole žáků je vhodné udržet po celou dobu expoziční fáze. Není vhodné se moc pohybovat po třídě či používat nadbytečnou gestiku, neboť odvádí pozornost žáků od výkladu.

Fáze fixační zahrnuje prvotní opakování učiva. Učitel odměňuje žáky úsměvem, pokývnutím hlavy, zamrknutím. Nesouhlas naznačuje zamračením, gestem ruky či pokývnutím hlavy ze strany na stranu. Stále ovšem hlídá kázeň neustálým pohledem po třídě. Pro utišení žáků použije přiložení ukazováčku k ústům. V této fázi učitel vstupuje do osobní zóny žáků, když se například sklání nad žáka a kontroluje, zda je úkol plněn správně.

Fáze diagnostická prověřuje osvojené vědomosti. Zde učitel opět uplatňuje souhlasná a nesouhlasná gesta, jako jsou úsměv, kývání hlavou, zamračením, zdvižení palce nahoru či palec dolů. Stále sleduje celou třídu a gesty udržuje kázeň. Učitel může opět procházet po třídě a kontrolovat, zda žáci plní svůj úkol správně, může se sklánět nad sešity, čímž se dostává do osobní zóny žáků. Při ústním zkoušení je pro žáky příjemnější když učitel sedí a nevstupuje žákovi do jeho osobní zóny.

Fáze aplikační využívá osvojených dovedností. V této fázi učitel používá spíše pochvalná gesta, úsměv, palec nahoru, souhlasné pokývání hlavou, pohlazení po vlasech, poklepání po rameni, neboť žáci si zaslouží pochvalu za osvojení učiva. Učitel i v této fázi neustále gesty a mimikou kontroluje kázeň. I nyní může dojít ke vstupu učitele do osobní zóny žáků, což samozřejmě závisí

na volbě aktivity. Po celou vyučovací jednotku je nutné, aby učitel dokázal udržet pozornost žáků, což je jeho klíčová dovednost.

Úloha učitele je náročná, ale práci mu usnadní, zná-li zásady správného používání nonverbální komunikace během vyučovací jednotky a je-li si vědom toho, které signály vysílat do třídy, aby došlo ke zkvalitnění jeho výuky a které signály vůbec nepoužívat. Toto vše je ještě třeba zastřešit otevřenou řečí těla a harmonií mezi verbální a nonverbální komunikací.

11 Nonverbální komunikace žáka

Pro učitele je schopnost číst žakovu nonverbální komunikaci velmi důležitá. Dokáže-li učitel rozšifrovat, co si žák myslí, jak se cítí a jak se mu daří, stane se jeho práce daleko kvalitnější, neboť je obohacena o důležité informace, které žák nevyjadřuje slovy.

Nonverbální komunikace žáků hraje ve vyučovacím procesu obrovskou roli. Žákům pomáhá lépe porozumět probíranému učivu a učitel pomocí nonverbální komunikace dostává od žáků zpětnou vazbu ohledně pochopení probírané látky. Mezi nejběžnější nonverbální komunikaci žáků patří hlášení se, ukazování různých symbolů nebo posunků na učitele i na spolužáky. Pokouší-li se žák vyjádřit nějakou myšlenku, často si pomáhá gestikulací. Naopak u naučené látky žáci gesta nepotřebují, zafixované učivo pouze odpřednáší. Gestikulace také pomáhá při fixaci učiva. Učitel má se žáky smluvená gesta, mající určitý význam, například ano, ne. Učitel žákům pokládá otázky a oni odpovídají pomocí smluvených gest. Pro učitele je tato forma komunikace velice praktická a naprosto nenáročná na přípravu. Pro žáky je používání rukou nápomocné například, potřebují-li si vybavit nějaké slovo. Nejprve předvedou rukama gesto slovu odpovídající, poté si slovo vybaví. Již mnohokrát bylo řečeno a dokázáno, že mezi hlavou a rukou existuje obrovská propojenost. Nelze opomenout počítání na prstech nebo psaní či kreslení do vzduchu. Kunhke (2007) píše, že gesta, která se dají nejlépe zneužít ke lži jsou úsměv, mračení, pláč, vzdychání a předstírání bolesti. Toto jsou gesta, která se ve školní třídě vyskytují velmi často. Učitel by proto měl být u vyhodnocení těchto gest obezřetný. Ne vždy je ovšem potřeba kárat naše žáky za lež. Jak tvrdí Van Edwards (2017), jsou i takové typy lží, které mají za úkol někomu pomoci či někoho chránit. V takových situacích by moudrý učitel měl pečlivě vyhodnotit situaci a zvážit svoji reakci, aby nechtěně žákovi neublížil. Moudrý učitel by se měl snažit za každých okolností jednat v zájmu dobra.

Mynář (2015) píše, že není-li nonverbální komunikace dostatečně čitelná, velice obtížně se dá dešifrovat informace, kterou nám naše okolí vysílá. Již víme, že pouze slova nejsou schopna sdělit 100 % informací, viz kapitola Pravidlo komunikace 7 — 38 — 55. Stejně tak tomu je u žáků. Učitel by se měl snažit u svých žáků rozvíjet nonverbální komunikaci. Existuje nespočet her zaměřených na nonverbální komunikaci, které jsou pro žáky jak zábavně, tak velmi zásadní a mimo jiné v žácích rozvíjí sociální, personální a komunikativní kompetence. Didaktické hry zaměřené na nonverbální komunikaci umožní, že žáci zkouší vyjadřovat své emoce beze slov a také se učí chápat emoce ostatních. Uvědomují si svou pozici a roli ve skupině. Pro učitele je hra zdrojem cenných

didaktických informací, které získá pomocí pozorování svých žáků. Při pozorování si učitel může odpovědět na následující otázky: Kdo je vůdčí typ? Kdo prosadí svou představu? Kdo jen doplňuje ostatní? Kdo rychle pochopí myšlenku druhého? Pracuje skupina společně, nebo tvoří každý svou vlastní část? Kdo začíná, kdo váhá? Kdo dává impulsy, kdo pokračuje? Kdo ruší? Kolik lidí maluje zároveň? Kdo a čím ukončuje? Tyto diagnostické otázky jsou pro učitele velmi cenné pro další práci se žákem i se třídou.

Učitel má za úkol v žácích pěstovat sebevědomé vystupování. Měl by žáky naučit pravidla nonverbální komunikace, která vysílají do okolí pozitivní signály. Je velmi žádoucí do výuky zařazovat skupinové práce a tím učit děti spolupracovat. Dále je třeba vést děti k sebeprosazení, protože v současné době por uplatnění se na trhu práce je tato dovednost velmi důležitá. Není možné, aby se prosadil člověk, který vysílá do světa nesmělé signály a signály, které znamenají nezasloužím si, viz kapitola Otevřená a zavřená řeč těla.

12 Program pro třídu zaměřený na rozvoj nonverbální komunikace (manuál k tréninku řeči lidského těla)

Mým cílem v této části je nácvik nonverbální komunikace žáků ve třídě. Jsem přesvědčena o tom, že škola má žáky vybavit základy nonverbální komunikace. Vytvořím pro třídu manuál technik nonverbální komunikace, jehož některé části později ozkouším v praxi. Manuál se chystám používat i ve své pozdější praxi. Čerpat budu z Valentovy Didaktiky nonverbální komunikace, Manuálu k tréninku řeči lidského těla (2004).

Valenta (2004) pojednává o tom, jakým stylem lze nonverbální komunikaci přiblížit dětem ve školách. Dále Valenta poukazuje na možnost výuky nonverbální komunikace v rámci dramatické výchovy. Lze například tvořit živé obrazy, provozovat pantomimu, dotykovou pantomimu, pantomimu a živé obrazy mimo kontakt s ostatními, plnou hru v roli. Technik zaměřených na nonverbální komunikaci je nespočet a žáky velmi baví, neboť je považují spíše za zábavu než za učení. Po ukončení aktivit je vždy nutné provést reflexi. Dle mého názoru lze nonverbální aktivity zařadit do jakékoliv vyučovací hodiny s ohledem na probírané téma. Aktivity mohou učiteli posloužit i jako motivace.

12.1 Gesta

Nyní se zaměřím na aktivity rozvíjející dovednost používání gest, viz kapitola Gesta.

12.1.1 Obrázky s gesty

Aktivita, která žákům pomůže pochopit symboliku gest je nenáročná jak na čas, tak na přípravu. Žáci dostanou několik obrázků, na kterých jsou lidé, jejichž ruce naznačují určité gesto. Učitel volí obrázky s gesty, které pro žáky považuje za důležité. Mohou to být překřížené ruce, spojené ruce v prosbu, ruce gestikulující odmítnutí, mnoucí ruce, ruce sevřené v pěst. Učitel žáky požádá o to, aby ke každému obrázku napsali odpovědi na následující otázky: Co značí toto gesto? Jak se cítí člověk, který toto gesto používá?

Závěrem učitel s žáky provede reflexi a zeptá se jich na několik otázek typu: Co jsou gesta? Proč lidé při mluvení používají gesta? Dokážeš předvést nějaké gesto a říct, co znamená? Používáš

gesta? Který národ je známý tím, že hodně používá gesta? Proč je vědět, co jednotlivá gesta znamenají?

12.1.2 Hluší a němí

Další aktivita, která má za úkol v žácích rozvíjet porozumění gestům je Hluší a němí. Žáci sedí v kruhu a rozpočítají se na jedničky a dvojky. Jedničky jsou němí a dvojky jsou hluší. Cílem cvičení je domluvit se pomocí gest. Záležitost, na kterých se žáci domlouvají zadává učitel. Jsou to úkoly typu: co budeme společně dělat odpoledne, půjdeme si koupit zmrzlinu a jiné. Žáci jsou rozděleni do dvojic. Jeden z dvojice je němý, druhý je hluchý. Na domluvení se mají žáci vymezený časový limit. Aby se žáci domluvili, jsou nuceni používat gesta. Na této aktivitě učitel pozoruje, jak se žákům daří dorozumívat se pouze za pomoci gestikulace. Po skončení aktivity je třeba provést reflexi.

12.1.3 Měsíc narození

Následující aktivita má žákům ukázat, jak velkou roli v dorozumívání hrají gesta. Učitel zadá žákům úkol: musí se seřadit tak, aby měsíce jejich narození postupovaly od ledna až do prosince. O něco těžší varianta je ta, kdy se žáci musí seřadit od nejmladšího po nejstaršího. Žáci jsou předem poučeni o tom, že vše probíhá striktně nonverbálně. Po ukončení aktivity provedeme reflexi a rozebereme, co důležitého jsme se dozvěděli o gestech.

12.2 Posturologie

Od problematiky gest se nyní přesunu k dalšímu tématu nonverbální komunikace, posturologii, viz kapitola Posturologie.

12.2.1 Různé situace

Tato aktivita má za úkol žákům přiblížit problematiku postoje a držení těla. Žáci se sesednou do kroužku a učitel je postupně nechá předvést polohu těla, která odpovídá situacím, které zadá. Situace mohou být následující: poslouchání výkladu učitele, sledování televize, čekání v čekárně u zubaře, povídání si s kamarádem, povídání si s neznámým člověkem, povídání si s paní učitelkou, zkoušení u tabule. Jiná verze tohoto cvičení je, že žák dostane kartičku se situací, kterou předvede

a ostatní hádají o jakou situaci se jedná. Po ukončení aktivity provedeme reflexi a společně rozebereme, co jsme se dozvěděli o postoji a držení těla.

12.2.2 Porozumění různým postojům

Další aktivita má za úkol žáky seznámit s tím, jaká je souvislost mezi postoji a pocity. Žáci dostanou fotografie lidí, jejichž postoj vyjadřuje to, jak se cítí. Úkolem je odpovědět na následující otázky: Jak se člověk cítí? V jaké situaci se pravděpodobně tento člověk nachází? Žáci své odpovědi nejprve zaznamenají na papír. Následně si o jejich domněnkách popovídáme.

12.2.3 Postoj a gesta

Další aktivita je zaměřena na postoj těla a gestiku zároveň a žáci si při ní mohou vyzkoušet, co postoje a gesta vyjadřují. Žáci si gesta vyzkouší, zamyslí se nad jejich významem a také nad tím, jak se cítí ten, kdo tato gesta používá. Nejprve budou žáci předvádět různé postoje a gesta podle úkolových karet a budou se zamýšlet nad tím, jaký pocit v nich vyvolávají. Učitel je cílenými otázkami a nápovědami dovede k následujícím závěrům: zkřížené horní a dolní končetiny značí uzavřený, nekomunikativní postoj; ležerní opírání se o něco znamená uvolněnost a nezájem; ruce v bok nebo v pěst značí agresi a zlost; ruce v kapsách vysílají signál drzosti a neúcty; překříží-li člověk ruce před tělem, ukazuje tím malé sebevědomí; ruce zkroucené či spojené před tělem mohou signalizovat plachost. Při reflexi učitel žáky upozorní na to, že všechny postoje a gesta jsou závislé na situaci.

12.3 Mimika

Od gest a posturologie se nyní přesunu k mimice, viz kapitola Mimika. Učitel by měl žákům sdělit, že mimika signalizuje to, jak se člověk cítí. Podíváme-li se na výraz tváře poznáme, zda je člověk veselý, smutný, nervózní, zrudlý, rozčilený. Pokud s někým komunikujeme, tváříme se tak, jak se cítíme. Pravděpodobně se na maminku nesmějeme, když jí ukazujeme 5 v žákovské knížce.

12.3.1 Obrázky

Žáci se s mimikou seznámí prostřednictvím aktivity Obrázky. Na začátku této aktivity je vhodné vytvořit s žáky pojmovou mapu emocí a vyzkoušet si všechny emoce, které se později objeví na

kartičkách, formou zrcadlení, viz kapitola Vyjádření harmonického vztahu pomocí nonverbální komunikace . Poté žáci dostanou obrázky několika lidí, kteří mají různé výrazy tváří. Tyto výrazy značí smutek, štěstí, zlost, nudu. Žáci dostanou časový interval, za který mají za úkol odpovědět na následující otázky. Jak se člověk cítí? Proč se tak člověk cítí? Když mají žáci dopsáno, společně si s učitelem v kroužku o svých domněnkách popovídají. Tuto aktivitu lze rozvíjet tak, že žáci budou pomocí mimiky vyjadřovat následující pocity a jejich opaky: štěstí — neštěstí, radost — smutek, klid — rozrušení, spokojenost — nespokojenost, zájem — nezájem, překvapení, strach a obavy, zlobu, nenávisť.

12.3.2 Smutný klaun

Aktivita, která je u žáků velmi oblíbená nese název Smutný klaun. Cílem hry je procvičení si mimiky a uvědomění si, čeho je naše mimika schopna a jakou má moc. Učitel vybere žáka, který dostane roli smutného klauna. Ten sedí osamoceně na židli a má smutný výraz v obličeji. Ostatní žáci k němu postupně přistupují a mají za úkol ho pomocí mimiky rozesmát. Kdo uspěje, stává se za odměnu smutným klaunem. Je-li třída početnější, určíme do role smutného klauna více žáků, aby měli všichni šanci si roli smutného klauna vyzkoušet. Na závěr provedeme reflexi.

12.3.3 Karikatury

Aktivita Karikatury je opět zaměřena na mimiku, podle které si o nás druzí často dělají úsudek. Tato hra má naučit žáky vyčíst pocity z výrazu tváře. Učitel si nejprve připraví několik karet s obrázky různých výrazů tváře. Žáci si zapisují, jaké emoce jednotlivé karty představují. Poté je vše zhodnoceno během závěrečné reflexe, kdy je vhodné položit žákům několik otázek: Která emoce pro vás byla špatně rozpoznatelná? Kterou jste odhadli snadno? Kdo se nezmýlil? Které z těchto pocitů zažíváte nejčastěji? Které pocity nezažíváte často? Dokážete odhadnout, proč se lidé na obrázku tak cítí?

12.4 Oční kontakt

Aktivitami zaměřenými na mimiku jsem se zabývala v předchozí kapitole. Oční kontakt s mimikou úzce souvisí a je to téma, kterým se budu zabývat nyní.

12.4.1 Návnik očního kontaktu

Na návnik udržení očního kontaktu existuje celá řada zábavných aktivit. Učitel například zadá žákům následující úkol. Dívejte se upřeně do očí. Soustřeďte se na jednoho člověka a sledujte, jak je mu to příjemné. V reflexi žáci odpoví na uvedené otázky. Vadí vám pohled do očí? Kdy klopíte zrak a uhýbáte pohledem? Kdy zavíráte oči? Co značí mrkání?

12.4.2 Druhy pohledů

Tato aktivita je zaměřena na různé druhy pohledů. Žáci si při ní mohou vyzkoušet, jak klíčovou roli má pohled v komunikaci. S žáky je možné vytvořit úkolové karty, které si budou později losovat. Výhoda karet je poskytování okamžité zpětné vazby. Úkoly týkající se délky pohledu mohou být následující: normální pohled v délce 3 sekundy, kratší pohled s nezájmem o komunikaci, dlouhý nepřátelský pohled, dlouhý agresivní pohled, velmi dlouhý pohled, civění a zírání. Úkoly, týkající se druhů pohledů: pohled vyhýbavý a nepříjemný, pohled těkavý, pohled nepřítomný, odklon pohledů (dolů — submisivita, vina, pocit méněcennosti; do boku — nezávislost, odolnost; nahoru — vzpomínáme, jsme zasněni). Žáci si ve dvojicích losují kartičky a zkouší se jednotlivé druhy pohledů. Na konci aktivity provedeme reflexi.

12.4.3 Udržení očního kontaktu

Úkol, který bývá pro žáky náročnější, se nazývá Udržení očního kontaktu. Tento úkol je obtížnější z toho důvodu, že žáci nebývají cíleně vedeni k udržování očního kontaktu s druhou osobou a neumí to. Učitel žákům zadá úkoly. První úkol spočívá v tom, že žáci se budou procházet po třídě a s nikým záměrně nenaváží oční kontakt. Takto budou chodit po dobu jedné minuty. Vzápětí navazuje úkol číslo dva, který se od prvního liší pouze tím, že žáci navazují s ostatními letmý oční kontakt. Třetí úkol je zaměřen na setrvání v očním kontaktu se spolužákem. Žáci se opět prochází po třídě, ale tentokrát je učitel po chvíli zastaví a žáci si musí utvořit dvojice s nejbližším možným spolužákem. Jakmile jsou dvojice utvořeny, učitel žákům zadá úkol, že si musí hledět do očí po dobu jedné minuty. Po skončení této provedeme reflexi. Učitel pokládá následující otázky. Jak ses cítil při první aktivitě? Jak ses cítil při druhé aktivitě? Jak ses cítil při třetí aktivitě? Která aktivita byla pro tebe složitá a proč? Jak ti bylo, když jsi měl za úkol udržet oční kontakt po dobu jedné minuty? Proč si myslíš, že je důležité se naučit udržovat oční kontakt se svým okolím? Proč někteří lidé nedokáží udržet oční kontakt?

12.4.4 Řekni svému kamarádovi

Další aktivita je opět zaměřena na nácvik očního kontaktu a jmenuje se Řekni svému kamarádovi. Učitel rozdělí žáky do dvojic. Žáci dostanou postupně tři úkoly. První úkol: Řekni svému kamarádovi, co jsi dělal od chvíle, kdy ses ráno probudil až do teď. Když jeden z dvojice domluví, začne mluvit druhý. Zatímco budete mluvit, musíte s kamarádem udržovat oční kontakt, který nesmíte přerušit. Druhý úkol: Řekni svému kamarádovi, co se chystáš dělat od chvíle, kdy skončí škola do momentu, kdy půjdeš spát. Když jeden z dvojice domluví, začne mluvit druhý. Po celou dobu se na sebe žáci nesmí podívat. Třetí úkol: Řekni svému kamarádovi, jaké máš plány na sobotu a neděli. Když jeden z dvojice domluví, začne mluvit druhý. Zatímco budete mluvit, budete se chvíli dívat jeden druhému do očí a chvíli někam jinam. Na konci tohoto cvičení učitel dětem při reflexi položí následující otázky. Která z aktivit ti byla nejpříjemnější? Proč? Která aktivita ti nebyla příjemná? Proč? Když se bavíš s kamarády ve svém volném čase, udržuješ s nimi oční kontakt? Proč lidé udržují oční kontakt, když spolu komunikují?

12.5 Proxemika

Od tématu oční kontakt se nyní přesunu k tématu proxemika, viz kapitola Proxemika.

12.5.1 Různí lidé a různé vzdálenosti

Pokud se s žáky věnujeme tématu proxemika, je vhodné na začátku zařadit aktivitu, na které si učitel ověří, do jaké míry žáci problém chápou. Před začátkem aktivity je možné na tabuli vytvořit myšlenkovou mapu na téma lidé v mém životě. Poté si žáci v rámci geometrie narýsují pracovní arch, což jsou čtyři soustředné kružnice. Do nejmenší kružnice pak žák nakreslí sám sebe. Učitel požádá žáky, aby zakreslili do jednotlivých kružnic osoby, které by si v nich přáli mít. Dále jsou žáci upozorněni na fakt, že ty osoby, které máme nejraději chceme mít nejbliž a ty, které nemáme moc rádi, patří až do té největší a nejvzdálenější kružnice. Nehledě na to, jaký nesou zóny název, žáci většinou sami intuitivně zjistí, co znamenají. Pokud jsou žáci s aktivitou hotovi, provedeme reflexi a s dětmi si společně o jejich kruzích popovídáme, popřípadě si necháme jejich práci vysvětlit.

12.6 Haptika

V minulé části jsem se dotkla tématu proxemika. V této části se budu zabývat tématem haptika, viz kapitola Haptika.

12.6.1 Otázky na téma haptika

K vysvětlení tématu haptika slouží aktivita vytvořena speciálně pro žáky prvního stupně základních škol. Tato aktivita je zprostředkována žákům prostřednictvím pracovního archu s otázkami, na které žáci odpovídají ano, ne. Je-li potřeba, mohou odpověď rozvést. Následující otázky si učitel může upravit podle své potřeby. Je v pořádku, když ti někdo potřese rukou? Je v pořádku, když tě někdo bouchne? Je v pořádku, když do tebe někdo strčí? Je v pořádku, když tě někdo lechtá? Je v pořádku, když ti někdo dá ruku přes rameno? Je v pořádku, když ti někdo dá pusu? Je v pořádku, když tě někdo obejmě? Je v pořádku, když tě někdo chytne za ruku? Je v pořádku, když tě někdo kopne? Je v pořádku, když tě někdo poplácá po rameni? V reflexi žáci diskutují o svých odpovědích. Učitel by měl žákům zdůraznit, které doteky jsou naprosto nevhodné a zakázané a kdo se jich tímto způsobem nesmí dotýkat. Také je vhodné zmínit výjimku, která platí pro lékařskou prohlídku. Žáci by měli být poučeni o nutnosti nahlásit tyto nevhodné a zakázané doteky a o tom, na koho se mají obrátit.

12.6.2 Představování se

Haptiky se týká i další aktivita, která je zaměřena na představování. Nejprve je vhodné žákům vysvětlit, proč si lidé podávají ruce. Důvodem je to, že lidé dříve chtěli ukázat, že mají ruce prázdné a že nedrží zbraň. Dnes již tomu tak není, lidé si nedokazují, že nemají zbraň, ovšem podání ruky při pozdravu nebo představování se přetrvalo. Žáci by také měli vědět, že podáním ruky můžeme na druhé udělat velký dojem. Vysvětlíme tedy žákům, jak správně podat ruku. Základem je pevný stisk, který je považován za znamení síly a poctivosti. Podání ruky by měl doprovázet přímý oční kontakt a mírný úsměv. Chápou-li žáci základní pravidla podávání ruky, je možné přejít k samotné aktivitě. Před začátkem aktivity je ovšem třeba žáky varovat před úmyslným mačkáním ruky nebo naopak nepřiměřeným třesením. Učitel pustí hudbu, při níž se žáci pohybují po třídě. Jakmile učitel hudbu zastaví, žáci utvoří dvojici s tím, kdo jim je v tu chvíli nejbližší a představí se, vzájemně si podají ruku, naváží oční kontakt, mírně se usmějí a sdělí si navzájem svá jména. Na konci této aktivity učitel vyzve některé žáky, aby řekli s kým se představili. Aktivitu je možné použít i při výuce cizích jazyků. V reflexi zakončíme aktivitu několika otázkami. Kdo a jakým způsobem ti

podával ruku? Od koho ti bylo podání ruky příjemné? Jaká pravidla by měl člověk dodržovat při podávání ruky?

12.7 Paralingvistika

Od představování se přesunu k dalšímu tématu nonverbální komunikace, paralingvistice, viz kapitola Paralingvistika.

12.7.1 Tón hlasu

Cílem aktivity Tón hlasu je naučit se vyjadřovat pocity tónem hlasu a seznámit žáky s faktem, že tón hlasu sděluje více informací než slova, viz kapitola Paralingvistika. Nejprve se žáci naučí libovolnou jednoduchou básničku. Například: „Stojí, stojí bedla, ráda by si sedla, vzala by si pletení, noha už jí dřevění.“ Každý žák se prostřednictvím této básničky ostatním pokusí sdělit nějakou informaci nebo náladu. Verbální projev je omezen pouze na básničku. Žáci se tedy musí soustředit na tón hlasu, jakým je básnička sdělena. Informace mohou být například: je mi zima, mám hlad, jsem ospalý, svět je krásný, stydím se. Po aktivitě následuje reflexe.

12.7.2 Já miluji zmrzlinu

Další aktivita zaměřená na tón hlasu se nazývá Já miluji zmrzlinu, což je i klíčová věta celé aktivity. Před započítím aktivity vytvoří učitel s žáky na tabuli myšlenkovou mapu na téma emoce. Dále si učitel připraví kartičky se slovy vyjadřujícími různé nálady a pocity: znužený, našťvaný, ospalý, smutný, veselý, netrpělivý, zamilovaný, zlý. Žáci sedí v kruhu. V první fázi žáci říkají větu takovým tónem hlasu, který jim učitel ukáže na kartičce. Žáci se střídají, pokaždé mluví pouze jeden. V druhé fázi učitel ukáže kartičku žákovi tak, aby ji ostatní neviděli. Žák větu vysloví požadovaným tónem hlasu a ostatní hádají, o jakou náladu či emoci se jedná. Tuto aktivitu je možné obměňovat tak, že nahradíme původní větu jakoukoli jinou větou a spojíme ji tak s probíraným učivem. Můžeme například zvolit větu: Hlavní město ČR je Praha. Modřín opadavý je jehličnatý strom. Kočka domácí je savec. Ve slově býk se píše Y. Aktivita je vhodná i při výuce cizích jazyků. Žáci si také mohou vymýšlet své věty. Mohou i zvolit svou vlastní náladu, kterou pomocí tónu hlasu ostatním předvedou. Následuje reflexe.

12.7.3 Hlasitost

Žáci si mnohdy neuvědomují, že mluví příliš hlasitě a ruší tím ostatní. Učitel by měl žákům vysvětlit následující. Kontrolování toho, jak hlasitě mluvíme je důležité kvůli zachování dobrých vztahů ve skupině. Hlasitost může být nízká, střední a vysoká. Pro různé situace v lidském životě je vhodná různá hlasitost. Hlasitost souvisí se sebekontrolou. Žáci by si měli uvědomit, že různé situace si vyžadují různou hlasitost. Pokud je hlasitost zvolena nevhodně, ostatní se mohou cítit nepříjemně.

Při aktivitě zaměřené na hlasitost žáci nejprve dostanou dotazník, který vyplní a následně budou o odpovědích diskutovat v kroužku. V dotazníku jsou vypsané situace a ke každé má žák zvolit vhodnou intenzitu hlasu. Vybrat si může ze tří možností: tichý hlas, střední hlas, hlasitý hlas. Situace v dotazníku jsou: čtení si v knihovně, fandění na fotbalovém zápase, nakupování v supermarketu, hraní si s kamarády venku, čekání na autobusové zastávce, cestování ve vlaku, sledování filmu v kině, čekání v čekárně u lékaře, jedení ve školní jídelně, hraní si v pokoji, když sourozenec dělá úkoly do školy, telefonování. Při reflexi žáci zdůvodní svoji volbu.

12.8 Vizáž

Od intenzity hlasu se přesunu k vizáži, viz kapitola Vizáž a vyjádření sebevědomí prostřednictvím komunikace.

12.8.1 Různá povolání

Tato aktivita má žáky seznámit s tím, že člověk vysílá signály oblečením, účesem, ozdobami, vůní a také tím, jak o sebe pečuje. Žáci dostanou za úkol ve skupinkách vymyslet a stručně popsat, jak vypadá zevnějšek těchto osob: businessman, policista, učitel, kuchař, soudce, populární žák ve škole, celebrita. Mají-li žáci vše sepsáno, sesednou se do kroužku a společně diskutují o tom, jaké signály do okolí vysílají svým zevnějškem jednotlivé osoby. Na závěr si všichni prohlédnou své oblečení a zamyslí se nad tím, z jakého důvodu zvolili ráno zrovna to, co mají na sobě.

12.9 Porozumění nonverbální komunikaci

Od vizáže se nyní přesunu k porozumění signálům nonverbální komunikace.

12.9.1 Non verbum

Aktivita Non verbum je zaměřena na projevy emocí prostřednictvím nonverbální komunikace. Učí žáky dešifrovat mimiku, gesta, intonaci, způsobe chůze a dechu. Žáci zjišťují, zda jsou schopni tyto signály správně vyhodnocovat. Učitel třídu rozdělí do skupin. Každá skupina si vybere pět emocí, které bude předvádět. Jeden žák předvádí emoce a ostatní hádají. Emoce, které je možné předvádět mohou být strach, zlost, smutek, radost, láska, překvapení, zklamání, očekávání, štítlivost, nadšení, nervozita, vzdor, zoufalství. Způsobů předvádění je mnoho. Lze předvádět za pomoci intonace, kdy žáci čtou úryvek článku nebo přednášejí neutrální věty. Je také možné použít gestikulaci. Po skončení aktivity proběhne reflexe, při níž se učitel zeptá na několik otázek. Jak se vám dařilo uhodnout předváděnou emoci? Kterou emoci se vám podařilo rozpoznat lehce? Proč? Která pro vás byla složitá? Proč? Byla pro vás hra jednoduchá nebo složitá?

12.9.2 Němý film

Zajímavé cvičení, kterým si žáci mohou prověřit svoji schopnost porozumět nonverbální komunikaci a zároveň si zahrát na agenty FBI, je aktivita Němý film. Žáci si prostřednictvím cvičení uvědomí, že není vždy důležité slyšet slova, aby pochopili sdělení. Učitel pustí žákům na interaktivní tabuli krátkou ukázkou z nějakého filmu, pohádky, seriálu. Podmínkou je, že žák tuto ukázkou nesmí znát. Ukázkou je puštěna bez zvuku. Žáci tuto ukázkou shlédnou pouze jednou. Poté učitel přidělí žákům role osob, které se v ukázce objevily. Ukázkou je puštěna ještě jednou, ale tentokrát žáci vytvoří dabing. Naposled učitel žákům pustí ukázkou se zvukem. Tato aktivita je vhodná i při výuce cizích jazyků. Během reflexe se žáků ptáme na následující otázky: Bylo těžké propůjčit svá slova herci, pokud jsi vůbec nevěděl, co herec říká? Jak jsi věděl, co máš říkat? Podle čeho jsi usoudil, co říkají a jak se cítí herci?

12.9.3 Činy mluví hlasitěji než slova

Aktivita s názvem Činy mluví hlasitěji než slova je opět zaměřená na schopnost vyčíst informace z nonverbální komunikace a na sdělování informací nonverbálně. Učitel vybere žáka, který dostane do ruky pohlednici. Na pohlednici je napsán pozdrav z dovolené a také popsány nějaké události, které se na dovolené odehrály, přšelo, špatné jídlo, malý pokoj, studené moře. Vybraný žák pohlednici přečte nonverbálně. Ostatní žáci se poté pokusí přeložit nonverbální řeč do řeči verbální. Na konci této náročné aktivity provedeme reflexi, ptáme se na otázky typu: Bylo pro tebe těžké

nebo lehké číst pohlednici beze slov? Pochopili jste, co bylo napsáno v pohlednici i když jste neslyšeli slova? Proč je důležité rozumět lidem i když nemluví?

12.9.4 Poznej co říkám, když jsem zticha

Obdobná aktivita, která rozvíjí nonverbální vyjadřování a nonverbální porozumění nese název Poznej co říkám, když jsem zticha. Spočívá v tom, že žáci buď nonverbálně předvádí emoci, náladu, činnost nebo hádají, co předvádějí ostatní. Učitel vybere žáka, který se postaví zády k tabuli. Dále učitel napíše na tabuli slovo, vyjadřující emoci, náladu nebo činnost. Třída nonverbálně předvádí slovo a vybraný žák se v určitém časovém intervalu snaží slovo uhodnout. Žáci se u tabule střídají. Po ukončení aktivity učitel provede reflexi a položí žákům následující otázky: Co pro tebe bylo složitější, předvádět nebo hádat? Které slovo se ti předvádělo špatně a proč? Které slovo pro tebe bylo lehké? Proč si myslíš, že jsme hráli tuto hru? Je důležité umět poznat, jakou mají lidé náladu?

12.9.5 Pantomima

Velmi podobná aktivita je pantomima s jejíž využitím lze předvádět mnoho věcí. Žáci mohou mít za úkol předvést pocit, náladu, profesi, film, pohádku nebo slovo. Při pantomimě si žáci uvědomí, jak obrovskou sdělovací moc má nonverbální komunikace. Na konci aktivity opět provedeme reflexi.

12.10 Dorozumívání se pomocí nonverbální komunikace

Od porozumění svému okolí se nyní přesunu k nonverbálnímu vyjadřování.

12.10.1 Společná kresba

Cíl aktivity s názvem Společná kresba je zformulován do následujících otázek: Umíme se dorozumět beze slov? Umíme tak vyjadřovat své myšlenky a pocity? Rozumíme si mezi sebou i když nemluvíme? Žáci jsou rozděleni do malých skupinek a mají k dispozici balicí papír a kreslicí potřeby. Dostanou za úkol nakreslit obrázek na určité téma, přičemž po celou dobu plnění úkolu nesmí promluvit. O něco těžší varianta je žákům téma vůbec nezadat a nechat je ať se na tématu domluví nonverbálně sami. Po dokončení aktivity si všechny obrázky společně prohlédneme a provedeme reflexi.

12.10.2 Stavba z kostek

Stavba z kostek je aktivita založena na podobném principu jako Společná kresba. Rozdíl tkví v tom, že v této hře se nesmí komunikovat vůbec. Skupina žáků se posadí do kruhu. Každý dostane několik kostek. Skupina má za úkol postavit společnou stavbu. Stavět smí vždy pouze jeden žák a to tím způsobem, že vezme kostku, jde doprostřed kruhu a kostku umístí. Jakmile se posadí, může jít do kruhu další. Pořadí žáků není určeno a žáci tedy staví dle vlastního uvážení. Učitel žáky pokud možno nekoriguje, pouze pozoruje. Sleduje, kdo je první bez kostek, kdo váhá, kdo má potíže položit svoji kostku, kdo staví riskantní stavbu a kdo je spíše opatrný. Když je stavba dokončena, dostanou žáci prostor, aby zhodnotili svoji práci v závěrečné reflexi.

12.11 Zrcadlení

Zrcadlení se velice podobá vyjadřování pomocí nonverbální komunikace. Rozdíl je, že nevyjadřujeme své pocity, ale pocity toho s kým komunikujeme, viz kapitola Vyjádření harmonického vztahu pomocí nonverbální komunikace.

12.11.1 Dvojice

Zrcadlení se dá nacvičit pomocí aktivity Dvojice. Žáci utvoří dvojice. Jeden žák se usadí jako první a druhý napodobuje jeho nonverbální komunikaci. Kdykoliv první žák změní polohu, druhý žák chvíli počká a pak polohu změní také. Vrcholné mistrovství zrcadlení spočívá v tom, že první žák převezme iniciativu za druhého žáka a budeme si ho vodit. Po ukončení aktivity proběhne reflexe.

12.11.2 Zrcadlo

Tato hra má za úkol žáky seznámit s významy postojů, pohybů, mimiky a gest. Je vhodná hlavně pro žáky, kteří si ještě nedokáží vysvětlit symboliku nonverbální komunikace. Aktivita také žáky seznámí s tím, že když se dostanou do pozice toho druhého, pravděpodobně pochopí jeho pocity. Zrcadlení používáme, pokud je potřeba naladit se na náš protějšek v komunikaci a pokud je nemožné pochopit přijímaná nonverbální sdělení. Učitel žáky rozdělí do dvojic, které dostanou za úkol postavit se naproti sobě. Jeden z dvojice bude předvádět pocity pomocí nonverbální komunikace. Druhý řeč těla nejprve napodobí, pak uhodne o jaký pocit šlo. Žáci se střídají. Když je hra u konce, provedeme reflexi. Můžeme pokládat otázky typu: Bylo pro tebe zrcadlení těžké? Bylo těžké uhodnout, o jakou náladu či pocit šlo? Bylo pro tebe lehčí předvádět pocity a nálady nebo ti

šlo lépe zrcadlení? Vysvětlíme žákům, že zrcadlení používáme, pokud je potřeba naladit se na náš protějšek v komunikaci a pokud je nemožné pochopit přijímaná nonverbální sdělení.

12.12 Rozpoznávání lži

V minulé kapitole jsem se zaměřila na zrcadlení, v této kapitole se budu zabývat rozpoznáváním lži, viz kapitola Odhalování diskomfortu a lži..

12.12.1 Celníci a pašeráci

Chceme-li naše žáky zdokonalovat v nonverbální komunikaci, naučit rozpoznávat signály jistoty a nejistoty a naučit je odhalit u ostatních lež, můžeme si s nimi zahrát aktivitu Celníci a pašeráci. Tato aktivita odpoví na otázku, zda děti umí dobře klamat druhé a také, zda se nechají snadno oklamat. Jedná se o zážitková aktivita založenou na principu klamání svého okolí. Nejprve se třída domluví na jednom předmětu, který musí být natolik malý, že se žákům podaří schovat někam na tělo, aniž by byl vidět. Potom je určen jeden žák, který dostane roli pašeráka a dostane tedy i předmět. Tento žák pětkrát za sebou vstoupí do třídy, přičemž pouze jednou bude mít u sebe pašovaný předmět. Při každém vstupu do třídy mu žáci detektivové mu pokládají různé otázky. Nesmí se ho dotknout. Po odchodu pašeráka ze třídy si detektivové udělají poznámky do sešitů, kde si zapisují své domněnky o každém vstupu. Při posledním vstupu již pašerák nikam neodchází. Detektivové sdělí své domněnky a dojde k vyhodnocení. Děti se postupně střídají v roli pašeráka. Hru není třeba nijak bodovat či určovat výherce. Po ukončení hry provedeme reflexi. Můžeme zvolit formu otázek: Jak se vám hádalo? U koho bylo hádání těžké? Proč? U koho jste si nebyli jisti? Proč? Jak jste poznávali, zda pašerák má či nemá předmět u sebe? V jaké roli vám bylo lépe? Jaké jste měli pocity, když jste museli celníkům lhát? Připomínala vám hra nějakou situaci ve vašem životě? Jak se při takových situacích cítíte?

12.13 Empatie a signály nonverbální komunikace

Od rozpoznávání lži se přesunu k důležitějšímu tématu, jímž je empatie.

12.13.1 Emoce

Aktivita, která u žáků podpoří empatii a pomůže jim pochopit signály nonverbální komunikace je velice jednoduchá na přípravu, ale obnáší velkou koncentraci žáků. Učitel nejprve napíše na tabuli

několik přídavných jmen: šťastný, smutný, zklamaný, překvapený, pyšný, nervózní, zmatený, nejistý. Poté vybere žáka a požádá ho, aby zvolil jednu emoci a popsal situaci, ve které se nachází člověk, který tuto emoci prožívá. Pak učitel požádá jiného žáka, aby předvedl následující: Jak vypadá obličej člověka, který prožívá tuto emoci? Jak by zněl tón hlasu člověka, který prožívá tuto emoci? Jak hlasitě by mluvil člověk, který prožívá tuto emoci? Jaký postoj by měl člověk, který prožívá tuto emoci? Jaká gesta by používal člověk, který prožívá tuto emoci? Na závěr provedeme reflexi.

13 Ozkoušení vybraných aktivit programu pro třídu zaměřeného na rozvoj nonverbální komunikace v běžné třídě 1. stupně ZŠ

Mým cílem v této části je vyzkoušet vybrané aktivity programu v praxi a zjistit, zda dojde u žáků k rozvoji jejich nonverbální komunikace.

13.1 Kritéria hodnocení vybraných aktivit vyzkoušených ve třídě

Třída na které jsem vyzkoušela vybrané aktivity programu pro třídu zaměřeného na rozvoj nonverbální komunikace je běžná třída ZŠ. Jedná se o čtvrtý ročník, tedy věk mezi devíti a jedenácti lety. Ve třídě je osmnáct žáků, sedm chlapců a jedenáct dívek.

Kritéria hodnocení, která považuji za významná při realizaci aktivit zaměřených na nonverbální komunikaci jsou: zapojení se, aktivita, iniciativa, soustředění, schopnost řídit se instrukcemi a pravidly, schopnost spolupracovat s ostatními, schopnost mluvit s ostatními dětmi i dospělými, schopnost naslouchat, schopnost jasně formulovat.

13.2 Obrázky

Cíl aktivity: Žáci se naučí pojmenovat emoce vyjádřené mimikou.

Časový limit: jedna vyučovací hodina

Věk: Žáci prvního stupně

Velikost skupiny: celá třída

Materiál: obrázky několika lidí, kteří mají různou mimiku

Průběh:

Nejprve jsem se žáků zeptala, zda znají výraz mimika. Společně jsme došli k závěru, že mimika signalizuje to, jak se člověk cítí. Dále jsme hledali místo na těle, kde se mimika objevuje a došli jsme k odpovědi, že podíváme-li se na výraz tváře, i beze slov poznáme, zda je člověk veselý, smutný, nervózní, znužený, rozčilený. Pokud s někým komunikujeme, tváříme se tak, jak se cítíme. Pravděpodobně se na maminku nesmějeme, když jí ukazujeme 5 v žákovské knížce.

Žáky jsem s mimikou seznámila prostřednictvím pojmové mapy a obrázků. Před začátkem vlastní aktivity jsme společně vytvořili pojmovou mapu emocí a vyzkoušeli si všechny emoce, které se později měly objevit na kartičkách, formou zrcadlení. Po rozdělení do skupinek, žáci dostali

obrázky několika lidí s různými výrazy tváře. Tyto výrazy značily smutek, štěstí, zlost, nudu. Skupinky dostaly časový limit, za který měly napsat odpověď na dvě otázky. Jak se člověk cítí? Proč se tak člověk cítí? Když měli žáci dopsáno, společně jsme se usadili do komunikační elipsy a zhodnotili odpovědi a aktivitu.

Možná úskalí:

Při otázce „Proč se člověk cítí smutně?“ se může stát, že si některé děti vybaví smutnou situaci ze svého života rozpláčou se. Takovou situaci je třeba ošetřit. Učitel nejprve zjistí, zda dítěti není špatně. Pokud je v tomto ohledu vše v pořádku, dítě je usazeno mimo skupinu, nechá se vyplakat a až mu bude lépe, může se vrátit k ostatním a pokračovat v aktivitách.

Hodnocení ze strany žáků:

Na otázku „Jak se člověk cítí?“ skupinky pocity smutek, štěstí, zlost odhadovaly přesně. Problém žákům činilo rozpoznat nudu, většinou nudu považovali za smutek, zlobu, naštvání, provinilost, zamyšlení. Důvody, proč se člověk na obrázku tak cítí se u smutku a štěstí převážně shodovaly, lišily se u zlosti a nudy. Na otázku, „Proč člověk na obrázku cítí smutek?“ většina třídy odpověděla: „Protože dostal špatnou známku.“ Objevily se i odpovědi: „Je smutný, protože nemá peníze a nemůže jíst.“ „Protože je něco špatně“ „Protože nemá kamaráda.“ Na otázku „Proč se člověk na obrázku cítí šťastný?“ opět většina třídy směřovala svou odpověď ke školnímu prospěchu: „Protože dostal dobrou známku.“ Ale také se objevovalo: „Protože vyhrál.“ „Protože dostal něco dobrého nebo hezkého.“ „Má, co potřebuje.“ „Někdo ho rozesmál.“ „Protože má radost.“ Důvody, proč člověk cítí zlost se lišily více: „Protože se popral.“ „Dostal špatnou známku ve škole.“ „Protože se zlobí.“ „Protože je zlý.“ „Něco ho naštvalo.“ „Někdo mu ublížil.“ „Něčemu nerozumí.“ Důvody pro nudu komentovali někteří žáci takto: „Je smutný, že nemá co dělat.“ Někteří žáci ovšem důvod pro nudu nenapsali vůbec.

Mé hodnocení:

Většině dětem nedělalo problém rozeznat pozitivní emoce vyjádřené mimicky. Těžké pro děti bylo rozeznat negativní emoce. Často zaměňovaly smutek a nudu. Při otázkách typu „Proč člověk cítí smutek?“ je velice pravděpodobné, že vypluje na povrch problém, který bude nutné ošetřit.

13.3 Smutný klaun

Cíl aktivity: Žáci si vyzkouší vyjádřit radost, smutek a rozesmát své okolí pomocí mimiky.

Časový limit: jedna vyučovací hodina

Věk: žáci prvního stupně

Velikost skupiny: celá třída

Materiál: žádný

Průběh:

Cílem této aktivity bylo procvičení si mimiky a uvědomění si, čeho je naše mimika schopna a jak nezastupitelné místo má v lidské komunikaci. Vybrala jsem dva žáky, kteří dostali roli smutného klauna. Sedli si osamoceně na židli a měli smutný výraz v obličeji. Ostatní žáci k nim postupně přistupovali a měli za úkol smutné klauny pomocí mimiky rozesmát. Kdo uspěl, stal se za odměnu smutným klaunem. Děti se takto všechny v roli smutného klauna prostřídaly.

Možná úskalí:

Některé děti se do role smutného klauna natolik vžily, že na otázku „Jak ti bylo v roli smutného klauna?“ odpovídaly „Bylo mi hrozně, protože jsem byla smutná a vzpomněla jsem si najednou na hodně ošklivých věcí, které se mi staly.“ Stane-li se, že se dítě během aktivity rozpláče, je potřeba ho korektně ošetřit.

Hodnocení ze strany žáků:

Po skončení této hry jsme vytvořili komunikační elipsu a o mimice jsme si povídali. Postupně jsem dětem položila tři otázky: Jak ti bylo, když jsi hrál smutného klauna? Co tě rozesmálo? Proč je důležitá mimika? Na první otázku děti odpovídaly takto: „Bylo mi špatně, protože být smutný je špatné a být veselý je dobré.“ „Bylo mi divně, jako by jsem byl celý život smutný.“ „Bylo mi špatně, protože jsem si vzpomněl na mou mrtvou tetu.“ „Bylo mi hrozně.“ „Byla jsem našťvaná.“

Mé hodnocení:

Při závěrečné reflexi jsem zaznamenala, že děti odhalily jeden důležitý fakt o nonverbální komunikaci. *Mé pocity ovlivňují mou řeč těla a naopak má řeč těla ovlivňuje mé pocity.*

13.4 Řekni svému kamarádovi

Cíl aktivity: Žák se naučí udržet oční kontakt

Časový limit: jedna vyučovací hodina

Věk: žáci prvního stupně

Velikost skupiny: celá třída

Materiál: hudba

Průběh:

Nejprve jsem zadala žákům úkoly. První úkol spočíval v tom, že se žáci procházeli po třídě za doprovodu tiché hudby a s nikým záměrně nenavazovali oční kontakt. Takto chodili po dobu jedné

minuty. Vzápětí jsem žákům sdělila druhý úkol, jež se od prvního lišil pouze tím, že žáci navazovali s ostatními letmý oční kontakt. Třetí úkol byl zaměřen na setrvání v očním kontaktu se spolužákem po dobu jedné minuty. Žáci se opět procházeli po třídě za doprovodu tiché hudby, ale tentokrát jsem po chvíli hudbu zastavila a žáci si museli vytvořit dvojice s nejbližším možným spolužákem. Jakmile byly dvojice vytvořeny, sdělila jsem žákům, že si musí hledět do očí po dobu jedné minuty. Opět jsem nechala hrát tichou hudbu, kterou jsem po jedné minutě zastavila. Třetí aktivitu jsme několikrát zopakovali.

Možná úskalí:

Učitel by měl být obezřetný při tvoření dvojic. Doporučuji nechat děti, aby si vytvořily dvojice dle svého uvážení a nacvičily si udržení očního kontaktu nejprve se svým kamarádem. Pokud je ve třídě lichý počet dětí, učitel se do aktivity zapojí také.

Hodnocení ze strany žáků:

Po skončení této aktivity jsme si sedli do komunikační elipsy a popovídali si o jejím průběhu. Položila jsem dětem tyto dvě otázky: Která aktivita pro tebe byla složitá a proč? Proč si myslíš, že je důležité se naučit udržovat oční kontakt se svým okolím? Na první otázku děti odpovídaly takto: „Nejtěžší pro mě bylo, když jsme měli chodit po třídě a neměli si koukat do očí.“ „Pro mě bylo těžké zírat druhému do očí.“ „Bylo to pro mě vše lehké.“ „Musela jsem se smát, nevím proč.“ „Bylo mi to nepříjemné.“ „Spolužákovi jsem se nedokázal dívat do očí.“ „Pro mě je těžký oční kontakt.“ „Oční kontakt mi vadí.“ Na otázku, proč je důležité umět udržet oční kontakt děti odpovídaly následovně: „Když nás paní učitelka vyvolá, dá nám očima najevo, že můžeme mluvit.“ „Abychom věděli na koho mluvíme.“ „Abychom se navzájem viděli.“ „Abychom si s lidmi rozuměli.“ „Abychom poznali, kdo mluví.“ „Abychom měli kamarády.“ „Dáváme tím najevo, na koho mluvíme.“

Mé hodnocení:

Děti nebývají zvyklé udržovat oční kontakt a neznají jeho důležitost. Tuto aktivitu je vhodné s dětmi nacvičovat pravidelně, aby jim udržení očního kontaktu nečinilo problém v budoucím životě.

13.5 Celníci a pašeráci

Cíl aktivity: Žáci zjistí, zda umí dobře klamat druhé a také, zda se nechají snadno oklamat.

Časový limit: jedna vyučovací hodina

Věk: žáci prvního stupně

Velikost skupiny: celá třída

Materiál: malý předmět, který se dá uschovat někde na těle

Průběh:

Nejprve se třída domluvila na jednom předmětu, který musel být natolik malý, že se dá snadno schovat někam na tělo, aniž by byl vidět. Tento předmět byl malý papírek, na kterém bylo napsáno „celníci a pašeráci“. Potom jsme určili žáka, který dostal roli pašeráka a dostal tedy i papírek. Tento žák postupně vstoupil 5krát do třídy, přičemž pouze jednou měl u sebe pašovaný předmět. Pokaždé, když žák vstoupil do místnosti, žáci detektivové mu mohli pokládat otázky. Žáci detektivové se žáka pašeráka nesměli dotknout. Po odchodu pašeráka ze třídy si detektivové zaznamenávali do sešitu své domněnky o každém vstupu pašeráka do třídy. Při posledním vstupu již pašerák nikam neodcházel. Detektivové sdělili své domněnky a došlo k vyhodnocení. Děti se postupně střídaly v roli pašeráka. Snažila jsem se vystřídat co možná nejvíce hráčů.

Možná úskalí: Většina dětí si chce vyzkoušet roli pašeráka, což ovšem není při větším počtu žáků ve třídě možné. Také by pravděpodobně došlo k tomu, že pokud by aktivita trvala příliš dlouho, přestala by děti bavit.

Hodnocení ze strany žáků:

Po skončení hry jsme se sesedli do komunikační elipsy a společně si o hře povídali. Nejprve jsem se zaměřila na to, zda žáci odhadli, kdy měl pašerák u sebe schovaný papírek. Nadpoloviční většina měla odhad správný. Na otázku, jak odhalili, že má pašerák u sebe papírek, žáci odpovídali: „Pašerák byl nervózní.“ „Stresoval se.“ „Zvláštně se pohyboval.“ „Zčervenal.“ „Nedíval se do očí, tvářil se divně.“ „Byl nervózní, smál se, dával ruce do kapes, neudržel oční kontakt.“

Mé hodnocení:

Pro děti bylo přínosné si uvědomit, že jsou schopné podle určitých ukazatelů rozpoznat, že jim někdo lže. Také si uvědomily, že je lépe říkat pravdu ostatním, protože lež je možné odhalit.

13.6 Postoje a gesta

Cíl aktivity: Žáci si vyzkouší různá gesta, zamyslí se nad jejich významem a také nad tím, jak se cítí ten, kdo tato gesta používá.

Časový limit: jedna vyučovací hodina

Věk: žáci prvního stupně

Velikost skupiny: celá třída

Materiál: úkolové karty s obrázky gest

Průběh:

Žáci si pomocí následující aktivity mohli vyzkoušet, co vyjadřují gesta a jak jsou v komunikaci klíčová. Pomocí úkolových karet si žáci gesta vyzkoušeli a zamysleli se nad jejich významem a nad tím, jak se cítí ten, kdo tato gesta používá. Nejprve žáci předváděli různá gesta, od nichž odvozovali, jak se dotyčný cítí a co gestem vyjadřuje. Společnou debatou jsme docházeli k závěrům. Zkřížené horní a dolní končetiny značí uzavřený, nekomunikativní postoj. Ležérní opírání se o něco znamená uvolněnost a nezáměr. Ruce v bok značí agresi a zlost. Ruce v kapsách vysílají signál drzosti a neúcty. Překříží-li člověk ruce před tělem, ukazuje tím malé sebevědomí. Ruce v pěst jsou signál zlosti. Ruce zkroucené či spojené před tělem mohou signalizovat plachost. Poté jsem děti rozdělila do skupinek a rozdala každé skupince stejnou trojici karet. Na první kartě byl chlapec mající ruku v pěst, na druhé kartě byli dva lidé podávající si ruce, na třetí kartě byla dívka mající sevřené dlaně s propletenými prsty před ústy. Skupinky dostaly čas na to, aby se domluvily na tom, co gesta znamenají a jak se člověk při takovém gestu cítí. U první karty děti rozluštily a shodly se na tom, že ruka v pěst značí zlost, agresivitu a chlapec se cítí rozzlobený a naštvaný. Podání ruky na druhé kartě děti chápaly jako pozdrav, přátelství, domluvu, mír, kamarádství, pomoc, blahopřání, poděkování. Člověk podávající druhému ruku se dle dětí cítí spokojeně, klidně, pohodově, přátelsky, šťastně, mile, hezky. Většinou se skupinky shodly až na jednu skupinku, která napsala, že člověk podávající druhému ruku se cítí zvláště. Na závěr této aktivity jsme si sedli do komunikační elipsy a společně shrnuli důležitost gest v lidské komunikaci.

Možná úskalí:

Na začátku této aktivity je vhodné děti upozornit také na existenci vulgárních gest a upozornit je na to, že do školy taková gesta nepatří a že se jimi ve třídě zabývat nebudeme.

Hodnocení ze strany žáků:

Na otázku, proč lidé při mluvení používají gesta, děti odpovídaly: „Aby někdo něco pochopil.“ „Aby lidé pochopili, co chceme sdělit.“ „Gesta používáme, když něco chceme.“ „Gesta naznačují.“ „Abychom se hýbali.“ „Pokud někdo nemůže mluvit, může použít gesta.“ „Když chceme něco vysvětlit.“ „Protože jsme na to zvyklí.“ Poté jsem se zeptala, zda děti používají gesta při každodenní komunikaci. Odpovědi zněly: „Ano.“ Nakonec jsem se zeptala, proč je dobré rozumět významu gest. Děti odpovídaly takto: „Když nám někdo něco naznačí, je dobré tomu rozumět.“ „Abychom lidem rozuměli.“ „Abychom lidi pochopili.“ „Protože to budeme potřebovat.“ „Abychom se domluvili.“ „Bez gest bychom si nerozuměli.“ Na tuto otázku několik dětí nedokázalo odpovědět.

Mé hodnocení: Při této aktivitě děti dokázaly správně rozšifrovat zadaná gesta a nenastala situace, kdy by některé z dětí nedokázalo gesto pojmenovat.

13.7 Představování se

Cíl aktivity: Žáci se seznámí se základními pravidly podávání ruky a představování se.

Časový limit: jedna vyučovací hodina

Věk: žáci prvního stupně

Velikost skupiny: celá třída

Materiál: Žádný

Průběh:

Nejprve jsem žákům vysvětlila, proč si lidé podávají ruce. Důvodem je to, že lidé dříve chtěli ukázat, že mají ruce prázdné, že nadržují zbraň. Dnes již tomu tak není, lidé si nedokazují, že nemají zbraň, ovšem podání ruky při pozdravu nebo seznamování přetrvalo dodnes. Dále jsem dětem sdělila, že podáním ruky můžeme na druhého udělat velký dojem, který může být buď pozitivní nebo negativní. Jak tedy správně podat ruku? Základem je pevný stisk, který je považován za znamení síly a poctivosti. Podání ruky by měl doprovázet přímý oční kontakt a mírný úsměv. Před začátkem aktivity jsem varovala žáky před úmyslným mačkáním ruky a před nepřiměřeným třesením. Také jsem je upozornila na podání ruky stylem „leklá ryba“ a vysvětlila jim, že takové podání ruky je všeobecně považováno za výraz nezájmu a lhostejnosti. Nejprve jsem žákům pustila tichou hudbu, při níž se žáci pohybovali po třídě. Jakmile jsem hudbu zastavila, žáci měli za úkol utvořit dvojici s tím, kdo byl v tu chvíli nejbližší, vzájemně si podat ruku, navázat oční kontakt, mírně se usmát a představit se. Na konci této hry jsem vyzvala některé žáky, aby řekli s kým se představili. Aktivitu jsem hrála s dětmi ještě jednou při výuce anglického jazyka.

Možná úskalí:

Při této aktivitě je třeba již na začátku varovat žáky před úmyslným mačkáním ruky nebo naopak nepřiměřeným třesením.

Hodnocení ze strany žáků:

Tuto aktivitu jsme zakončili několika otázkami v komunikační elipse: Kdo ti podával ruku? Od koho ti bylo podání ruky příjemné? Jaká pravidla by měl člověk dodržovat při podávání ruky? Děti si vybavovaly, kdo jim podával ruku a jak, co jim bylo příjemné a co nepříjemné. Nakonec byli žáci schopni ještě jednou sami zopakovat pravidla podávání ruky, na kterých se všichni shodli: „Oční

kontakt, mírný úsměv, příjemný stisk ruky.“ „Kontakt očí, pousmát se.“ Oční kontakt, mírně stisknout ruku, pousmát se.“

Mé hodnocení: Správné podávání ruky s dětmi nacvičujeme ve třídě velmi často při příležitostech jako jsou narozeniny, svátky, předávání vysvědčení.

13.8 Tón hlasu

Cíl aktivity: Žáci se naučí vyjadřovat pocity tónem hlasu neboť tón hlasu sděluje více informací než slova.

Časový limit: jedna vyučovací hodina

Věk: žáci prvního stupně

Velikost skupiny: celá třída

Materiál: žádný

Průběh:

Tato aktivita má děti naučit, jak moc informací tónem hlasu sdělují, protože tento fakt si často vůbec neuvědomují. Nejprve se žáci naučili lehkou básničku. „Stojí, stojí bedla, ráda by si sedla, vzala by si pletení, noha už jí dřevění.“ Každý žák se prostřednictvím této básničky ostatním pokusil sdělit nějakou informaci nebo náladu. Verbální projev byl omezen pouze na básničku. Žáci se tedy museli soustředit na tón hlasu, jakým básničku sdělovali. Způsoby, jakými měla být básnička řečena, byly napsány na kartičkách, které si žáci tahali: je mi zima, mám hlad, jsem ospalý, svět je krásný, stydím se, jsem naštvaný, blbnu s tebou.

Možná úskalí:

Dítě, které se stydí sdělit ostatním informaci prostřednictvím básničky nebudeme do této aktivity nutit.

Hodnocení ze strany žáků:

Tato aktivita děti velice bavila. Po skončení hry jsme si sedli do komunikační elipsy a pokusili se společně odpovědět na otázku, proč je důležitý tón hlasu. Děti odpovídaly takto: „Abychom poznali, jak se cítí, jestli je smutný, veselý, jestli je náš kamarád.“ „Abychom poznali, jestli je to legrace nebo vážné.“ „Abychom věděli, jak to druhý myslí, třeba já tě zmlátím se dá říct jako legrace nebo to člověk může myslet vážně.“ „Při jedné větě se můžeme rozbrečet nebo rozesmát a pokaždé ta věta znamená něco jiného.“ „Abychom se domluvili a rozuměli si.“

Mé hodnocení:

Děti při aktivitě pochopily důležitost paralingvistiky. Uvědomily si, jak pracovat se svým hlasem a že prostřednictvím tónu hlasu mohou potěšit i ublížit.

13.9 Společná kresba

Cíl aktivity: Děti se naučí domluvit se beze slov

Časový limit: jedna vyučovací hodina

Věk: žáci prvního stupně

Velikost skupiny: celá třída

Materiál: kreslicí potřeby, balící papír

Průběh:

Aktivita s názvem Společná kresba je o dorozumívání se beze slov. Žáky jsem rozdělila do malých skupinek. V každé skupince byli čtyři žáci. Skupinky měly k dispozici balící papír a kreslicí potřeby. Skupinky dostaly za úkol nakreslit obrázek na libovolné téma, přičemž po celou dobu plnění úkolu nesměl nikdo ve skupince promluvit. Na splnění úkolu bylo vymezeno pouze deset minut.

Možná úskalí:

Učitel by měl být obezřetný při rozdělování žáků do skupinek. Doporučuji si ohlídat, aby ve skupince nebylo více vůdčích osobností a nedošlo tak mezi dětmi ke konfliktu. Hodnocení ze strany žáků:

Po dokončení obrázků jsme si sedli do komunikační elipsy a společně si o aktivitě popovídali. Nejprve jsme si prohlédli všechny obrázky a děti odpovídaly na otázky: Jak se vám pracovalo? Domluvili jste se beze slov? „Obrázek se nám povedl, ale nelíbilo se mi, že musím pracovat s někým, koho nemám ráda.“ „Spolužáci mi nedovolili, abych rozhodovala, domlouvali jsme se pohyby.“ „Povedl se nám hezký obrázek, v rozhodování jsme se střídali.“ „Byla to zábava, domlouvali jsme se rukama.“ „Byla to legrace, domlouvali jsme se tak, že jeden něco začal kreslit, druhý to poznal a pokračoval s ním.“ „Domlouvali jsme se pastelkami a obrázky.“ „Byla jsem velitel.“

Mé hodnocení:

Mezi žáky se objevilo více druhů způsobů řešení zadaného problému. Některé skupiny se při kresbě spravedlivě střídaly, jiné skupiny si zvolily svého vůdce, kterého respektovaly. Některé děti

považovaly za nepříjemné pracovat s někým, kdo není jejich kamarád, ale za úspěch považují, že i tyto skupiny se mezi sebou dokázaly domluvit.

13.10 Zhodnocení vybraných aktivit programu pro třídu

Kritéria hodnocení programu jsou zapojení se, aktivita, iniciativa, soustředění, schopnost řídit se instrukcemi a pravidly, schopnost spolupracovat s ostatními, schopnost snadno mluvit s ostatními dětmi i dospělými, schopnost naslouchat, schopnost jasně formulovat.

Děti se do činností aktivně zapojovaly, byly soustředěné a motivované také z toho důvodu, že se tyto činnosti vymykají běžné školní výuce, děti baví a při aktivitách odpočívají od běžných forem výuky. Žáci 4. ročníku, se kterými jsem vybrané aktivity ozkoušela, vydrželi koncentrovat pozornost celou vyučovací hodinu i díky tomu, že jsou aktivity rozfázované na kratší úseky. Při hlavní části aktivity se děti zdokonalovaly ve schopnostech jako je schopnost řídit se instrukcemi a pravidly, schopnost spolupracovat s ostatními. Konečná fáze každé aktivity obsahuje závěrečnou reflexi v komunikační elipse, při které je nutné, aby žáci projevili schopnost snadno mluvit s ostatními dětmi i dospělými, schopnost naslouchat a schopnost jasně formulovat.

13.11 Diskuse k programu pro třídu

Nyní se zaměřím na možné využití programu, jeho meze a úskalí. V pedagogické praxi shledávám široké spektrum využití programu na prvním stupni ZŠ, popřípadě i u starších dětí. Veškeré aktivity programu jsou zaměřené na umění projevovat svoji nonverbální komunikaci ke svému prospěchu a na porozumění nonverbální komunikaci našeho okolí. Učitel pomocí programu může již od útlého věku žáků dbát na rozvoj obou výše zmíněných dovedností.

Aktivity se nevyznačují soutěžením, ale naopak kooperací, není tedy třeba se obávat nervozity ze strany žáků. Vhodně zvolená aktivita zařazená během vyučovací hodiny způsobí příjemnou atmosféru ve třídě, žáky povzbudí a uvolní. Aktivity lze zařadit téměř do každé vyučovací hodiny například jako motivaci k probíranému učivu. Učí-li se žáci o smyslovém vnímání, je možné jako motivaci použít aktivitu *Hluší a němí*, která má děti naučit správnému používání gest. Při probírání měsíců je vhodná aktivita *Měsíc narození*. Vyprávěcí slohový postup lze procvičit aktivitou sloužící k nacvičení očního kontaktu *Řekni svému kamarádovi*. Aktivita zaměřená na proxemiku *Představování se* je vhodná také při výuce cizích jazyků. Při výtvarné výchově je možné rozvíjet

nonverbální komunikaci pomocí aktivity *Společná kresba*. Aktivita zaměřená na dorozumívání se pomocí nonverbální komunikace *Stavba z kostek* rozvíjí geometrii, prostorovou orientaci a představivost.

Aktivitu *Zrcadlo*, která pomáhá vytvořit harmonické vztahy s okolím, je vhodné použít při tělesné výchově. Možností využití aktivit programu při vyučovacích hodinách je nespočet.

Přestože aktivity pro třídu posilují kooperaci, soudržnost a upevňují dobré vztahy mezi spolužáky, mohou mít i své meze a úskalí, která vyplývají z míry pozitivního nastavení konkrétní třídy. Není vhodné nutit žáka do aktivity, která mu z nějakého důvodu nevyhovuje. Takový žák bude vykonávat jiný úkol, který s aktivitou nějakým způsobem souvisí. Při práci s menšími dětmi je vhodné se držet veselejších, úsměvnějších aktivit. Vážnější aktivity, jako je například *Smutný klaun*, je lepší zařazovat až ve vyšších ročnících prvního stupně ZŠ. Dalším úskalím může být nekázeň žáků, učitel by proto měl před začátkem aktivity vymezit kladně formulovaná pravidla, na jejichž dodržování by měl během aktivity důsledně dbát. Aktivity se povedlo ozkoušet bez závažnějších problémů (viz kapitola Ozkoušení vybraných aktivit programu pro třídu zaměřeného na rozvoj nonverbální komunikace v běžné třídě prvního stupně ZŠ).

IV Závěr

Cílem mé práce bylo rozebrat zdroje, které se zaměřují na nonverbální komunikaci a vytvořit manuál zaměřený na učitele a na žáka, který významně přispěje k rozvoji jejich řeči těla. Snažila jsem se rozšířit českou knihovničku o cizojazyčné zdroje, které ještě nejsou běžně dostupné a některé z nich existují pouze v anglickém originále. Cíle, které jsem si zadala, jsem splnila. Zdrojů existuje nespočet a tak jsem vybrala pouze některé. Několik myšlenek mě během psaní velice zaujalo a obohatilo. Dle mého názoru jsou klíčové myšlenky mé práce následující: Otevřená a zavřená řeč těla je naprostý základ úspěšného ovládnutí nonverbální komunikace. Poloha těla ovlivňuje hladinu hormonů v našem organismu, čímž způsobuje libé či nelibé pocity. Pokud člověk potřebuje zaujmout své okolí, musí používat takovou nonverbální komunikaci, aby byl pro okolí zajímavý a přitažlivý, což někdy může kolidovat s jeho skutečnými pocity. Ruce jsou mocný nástroj nonverbální komunikace. Abychom porozuměli nonverbální komunikaci svého okolí, je nutné naučit se nejprve pracovat s naší vlastní řečí těla. Zrcadlení je nástroj pro vytvoření harmonie mezi námi a okolím. Není-li naše nonverbální komunikace v souladu s verbální, nevysíláme do okolí důvěryhodné informace a okolí nám naše slova nevěří. Ráda bych zdůraznila, že veškeré zásady správné nonverbální komunikace lze nacvičit podle slov Amy Cuddy (2012): *Předstírej, dokud se ti to nepodaří. Pokud chceme uspět v nějaké situaci, pomůže nám setrvat ve vítězné poloze těla po nějakou dobu před tím, než se situace odehraje.* Tyto dvě myšlenky osobně považuji za největší přínos v oblasti nonverbální komunikace.

V Zdroje

- ARGYLE M., TROWER P., 1979. *Person to person: ways of communicating*. 1. vyd. New York: Harper and Row, ISBN 0063847469.
- BAKALÁŘ E., 2010. *Hry pro osobní rozvoj, 50 osvědčených psychoher a aktivit pro posílení sociální integrace*. 1. vyd. Computer Press. ISBN: 978-80-251-2637-0.
- BORG, J., 2012. *Řeč těla: jak poznat, co kdo doopravdy říká*. 1. vyd. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-4474-2.
- BOWDEN, M., 2013. *The Importance Of Being Inauthentic: Mark Bowden at TEDxToronto*, YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=1zpf8H_Dd40 (accessed July 10, 2017).
- BROWN, D., 2007. *Magie a manipulace mysli*. 1. vyd. Praha: Argo. ISBN 978-80-7203-942-5.
- BRUNO, T. a G. ADAMCZYK., 2005. *Řeč těla: jak neverbálně působit na druhé a rozumět řeči těla*. 1. vyd. Praha: Grada, 2005. Poradce pro praxi. ISBN 80-247-1313-6.
- CUDDY, A., 2012. *Your body language may shape who you are | Amy Cuddy*, YouTube. <https://www.youtube.com/TED> (accessed July 10, 2017).
- ČAKRT, M., 2011. *Jak poznat lež*, Google. <https://psychologie.cz/> (accessed July 17, 2017).
- ČEJKOVÁ, M., 2011. *Mlčení hladkých tváří*, Google. <https://psychologie.cz/> (accessed July 17, 2017).
- DISMAN, M. *Jak se vyrábí sociologická znalost*. Praha: UK, 2002. ISBN 80-246-0139-7.
- DOHERTY-SNEDDON, G. *Neverbální komunikace dětí*, Praha: Portál, 2005. ISBN 80-7367-043_7.
- EKMAN, P., *Emotion in the Human Face: Guidelines for Research and an Integration of Findings (General Psychology)*. Pergamon Press, 1972. ISBN 10: 0080166431
- ELLSBERG, M. 2011. *Síla očního kontaktu: tajemství úspěchu v podnikání, lásce a životě*. 1. vyd. Praha: Beta. ISBN 978-80-7306-455-6.
- FRAŇKOVÁ, S, a BIČÍK V. 1999. *Srovnávací psychologie a základy etologie*. 1. vyd. Praha: Karolinum, ISBN 8071848352
- GAVORA, P. 2005. *Učitel a žáci v komunikaci*. Brno: Paido ISBN: 978-80-7315-104-1.
- GOFFMAN, E., 1999. *Všichni hrajeme divadlo: sebe prezentace v každodenním životě*. 1. vyd. Praha: Nakladatelství Studia Ypsilon, ISBN 80-902482-4-1.
- GOTTWALDOVÁ, R., 2014. *Projevovat emoce se vyplatí*, Google. <https://psychologie.cz/> (accessed July 17, 2017).
- GREJTÁK, P., 2012. *Lživá řeč těla*, Google. <https://psychologie.cz/> (accessed July 17, 2017).

- HARTL, P. - HARTLOVÁ-CÍSAŘOVÁ, H., 2010. *Velký psychologický slovník*. Vyd. 4., V Portálu 1. Praha : Portál, ISBN 978-80-7367-686-5.
- HARTLEY, M., 2004. *Řeč těla v praxi*. Praha: Portál, ISBN 80-7178-844-9
- HLAVÁČEK, L., 2005. *Mluvití stříbro, mluvití zlato: slova, gesta a činy v mezilidské komunikaci*. Praha: VOX, Management (VOX). ISBN 80-86324-45-1.
- HOGAN, K., 1999. *Mind Access: Influencing human behaviour*. Network 3000 Publishing. ISBN 978-1-934266-11-3
- HÖSCHL, C. *Etologie a medicína*. Bratislava: Lékařské listy, 1989/3Kol. Rámcový vzdělávací program pro základní vzdělávání. Praha: VÚP, 2007
- KLIMEŠOVÁ, M. *Nonverbální komunikace*, 2009. Google. <http://clanky.rvp.cz/clanek/k/o/4612/NONVERBALNI-KOMUNIKACE.html/> (accessed July 20, 2017).
- KŘIVOHLAVÝ, J., 1988. *Jak si navzájem lépe porozumíme*. 1. vyd. Praha: Svoboda,
- KŘIVOHLAVÝ, J. *Neverbální komunikace*. Praha: SPN, 1988. ISBN 17-297-87
- KŘIVOLAKÝ, J. *Svědomy našeho sebevědomí*. *Psychologie dnes*. 2001, roč.7, č. 9, s. 42-44. ISSN 1212-9607
- KUHNKE, E., 2007. *Body language for dummies*. 1. vyd. Chichester: John Wiley. ISBN 978-0-470-51291-3.
- KUSÁK, P., DAŘÍLEK, P. *Pedagogická psychologie*. Olomouc: Upol Pdf, 2003. ISBN 80-244-0293-9
- LEWIS, D., 2010. *Tajná řeč těla*. 1. vyd. Praha: Bondy. ISBN 978-80-904471-7-2.
- MAREŠ, J., KŘIVOHLAVÝ, J., 1995. *Komunikace ve škole*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, ISBN 80-210-1070-3.
- MORRIS, D., 1999. *Bodytalk - řeč těla*. 1. vyd. Praha: I. Železný. ISBN 80-240-0238-8.
- NELEŠOVSKÁ, A., 2005. *Pedagogická komunikace v teorii a praxi*. Praha: Grada, ISBN 80-247-0738-1
- LEWIS, D. *Tajná řeč těla*, Praha: Eastwest publishing, 2008. ISBN 978-80-86663-98-1
- MAREŠ, J., KŘIVOHLAVÝ, J. *Sociální pedagogická komunikace ve škole*. Praha: SPN, 1989. ISBN 80-04-21854-7
- MAREŠ, J., KŘIVOHLAVÝ, J. *Komunikace ve škole*. Brno: Masarykova univerzita, 1995. ISBN 80-210-1070-3
- MEYER, P., 2011. *How to spot a liar*, YouTube. https://www.ted.com/talks/pamela_meyer_how_to_spot_a_liar (accessed July 12, 2017).

- MIKULÁŠTÍK, M. 2003, *Komunikační dovednosti v praxi*. Vyd. 1. Praha: Grada, 361 s. ISBN 80-247-0650-4.
- MILLET, T., 2016. *It's in Your Hands: The Power of Body Language* | Tal Millet | TEDxBergenCommunityCollege, youtube. https://www.youtube.com/watch?v=JW_FqBL_0UI (accessed July 10, 2017).
- MYNÁŘ, M., 2015. *Terapie na dálku*, Google. <https://psychologie.cz/> (accessed July 17, 2017).
- NAVARRO, J., 2015. *Keynote: The Power of Nonverbal Communications* | Joe Navarro | CMX Summit West 2015, . youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=HR10dvPRkSI> (accessed July 10, 2017).
- PAULÍK, K., 2007. *Psychologické základy lidské komunikace učební text*. <http://projekty.fs.vsb.cz/415/psychologicke-zaklady-lidske-komunikace.pdf> (accessed July 10, 2017).
- PEASE, A., 2001. *Řeč těla: jak porozumět druhým z jejich gest, mimiky a postojů těla*. 1. vyd. Praha: Portál. ISBN 80-7178-582-2.
- PEASE, A., 2013. *Body language, the power is in the palm of your hands* | Allan Pease | TEDxMacquarieUniversity, youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=ZZZ7k8cMA-4> (accessed July 10, 2017).
- PECH, J., 2009. *Řeč těla & umění komunikace: [příručka prakticky pro všechny, kteří se chtějí zlepšit v řešení běžných životních situací]*. 1. vyd. Praha: NS Svoboda, ISBN 978-80-205-0606-1.
- ROBBINS, T., 2013. *Best Methods to Build Rapport - Anthony Robbins*, youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=dENi7K2lX4U> (accessed July 10, 2017).
- ROUSE, S., 2014. *How to kill your body language Frankenstein and inspire the villagers*: Scott Rouse at TEDxNashville, youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=Ro2dgzXKJfQ> (accessed July 10, 2017).
- ŘEHOŘ, P., 2012. *Manažerská komunikace*. České Budějovice: Jihočeská univerzita
- SVATOŠ, T., 2002. *Kapitoly ze sociální a pedagogické komunikace*. 1. vyd. Hradec Králové: Gaudeamus, ISBN 80-7041-604-1.
- ŠALAMOUNOVÁ, Z., 2013. *Studia paedagogica*, Google. www.phil.muni.cz/journals/sp (accessed July 24, 2017).
- TA, V. P., 2016. *Communication in the 21st Century: Is It What You Say, Not How You Say It?* | Vivian Ta | TEDxUTA, youtube. https://www.youtube.com/watch?v=laDnZ_FWyhM (accessed July 10, 2017).

- TOPF, C., 2009. *Řeč těla pro ženy: jak působit jistě a sebevědomě*. 1. vyd. Praha: Grada, Praxe & kariéra. ISBN 978-80-247-2806-3.
- VALENTA, J., 2004. *Manuál k tréninku řeči lidského těla: (didaktika neverbální komunikace)*. 1. vyd. Kladno: AISIS, ISBN 80-239-2575-x.
- VAN EDWARDS, V., 2017. *The Science of Lying*, youtube. https://www.youtube.com/watch?v=nhdr6_Mrl4A (accessed July 12, 2017).
- VESELOVSKÝ, Z., 2005. *Etologie. Biologie chování zvířat*. Praha: Academia. ISBN 9788020016218.
- VLČEK, B. VLČEK, M., 2004. *Komunikace a interakce ve výchovně vzdělávacím procesu*. 1. vyd. Ostrava: Ostravská univerzita, 63 s. ISBN 80-7042-963-1.
- VON KANTIZ, A. 2005. *Umění úspěšné komunikace: jak uspět v každém rozhovoru*. Praha: Grada, ISBN 80-7367-040-2.
- VYBÍRAL, Z., 2005. *Psychologie komunikace*. 1. vyd. Praha: Portál, ISBN 80-7178-998-4.
- WAHLSTROM, B. J., 1992. *Perspectives on human communication*. 1. vyd. Dubuque, Iowa: Wm. C. Brown. ISBN 0697107043.
- WASHBURN, A., 2016. *Body Language: The Key to Your Subconscious* | Ann Washburn | TEDxIdahoFalls, youtube. https://www.youtube.com/watch?v=_v36Vt9GmH8 (accessed July 10, 2017).
- WHITE, R., 2015. *Communication Secrets of the Left Eye* | Rodney White | TEDxLSCTomball, youtube. https://www.youtube.com/watch?v=iRRw3oD1W_4 (accessed July 10, 2017).

VI Seznam příloh

Příloha číslo 1: Amy Cuddy

Příloha číslo 2: Mark Bowden

Příloha číslo 3: Allan Pease

Příloha číslo 4: Scott Rouse

Příloha číslo 5: Tal Millet

Příloha číslo 6: Rodney White

Příloha číslo 7: Vivian P. Ta

Příloha číslo 8: Ann Washburn

Příloha číslo 9: Vanessa Van Edwards

Příloha číslo 10: Pamela Mayer

Příloha číslo 11: Tony Robbins

Příloha číslo 12: Joe Navarro

Příloha číslo 13: James Borg

Příloha číslo 14: Tiziana Bruno a Gregor Adameczyk

Příloha číslo 15: Josef Valenta

Příloha číslo 16: Peter Grejták

Příloha číslo 17: Michal Mynář

Příloha číslo 18: Radka Gottwaldová

Příloha číslo 19: Michal Čákr

Příloha číslo 20: Mirka Čejková

14 Přílohy

Příloha číslo 1: Amy Cuddy

Amy Cuddy mě zaujala myšlenkou řeči těla vyjadřující moc a sílu. Dále zmiňuje, že člověk si může navodit kýžený pocit moci a síly čistě pomocí polohy těla, kterou zaujímá. Poloha těla ovlivňuje hladinu hormonů v lidském těle a tím způsobuje libé či nelibé pocity.

Příloha číslo 2: Mark Bowden

Mark Bowden se zaměřuje na autentičnost a na to, jak právě samotná autentičnost bývá často na škodu. Jeho hlavní myšlenka je, že pokud člověk potřebuje zaujmout své okolí, musí se chovat a vyjadřovat tak, aby byl pro okolí zajímavý a přitažlivý, což občas koliduje s tím, jak se člověk v danou chvíli cítí.

Příloha číslo 3: Allan Pease

Allan Pease považuje za klíčové to, jak člověk pracuje se svými rukama. Ruce pokládá za mocný nástroj v nonverbální komunikaci a jako důkaz uvádí obrovskou propojenost mezi rukou a mozkem.

Příloha číslo 4: Scott Rouse

Scott Rouse ve svém projevu zdůrazňuje potřebu vnímat své okolí prostřednictvím uší, očí, svým citem a pouze slepě nedůvěřovat naučeným pravidlům nonverbální komunikace.

Příloha číslo 5: Tal Millet

Tal Millet považuje za naprostý základ nonverbální komunikace schopnost nonverbálně vyjádřit sebevědomí. Sebevědomý postoj znamená, že stojíme co možná nejvíc vzpřímeně, máme otevřenou body language...řeč těla, tlačíme ramena dozadu, nemáme mezi sebou a ostatními překážky, ruce jsou volně podél těla, usmíváme se a udržujeme oční kontakt. Tal Millet také varuje před nadužíváním úsměvu. Úsměv znamená náklonnost, přátelství, vstřícnost a také odměnu. Učitel ovšem odměňuje pouze tehdy, když si to jeho žáci zaslouží. Příliš mnoho úsměvu zadarmo by bylo spíše demotivující.

Příloha číslo 6: Rodney White

Rodney White se ve svém studiu zaměřuje na oční kontakt a považuje oči za sběratele informací. Dále zdůrazňuje oční kontakt do levého oka. Na praktické ukázce dokazuje, že zaměříme-li se na levé oko, bude nám s největší pravděpodobností vyhověno. Také vysvětluje, že je možné odhalit zájem posluchače podle velikosti jeho zorniček.

Příloha číslo 7: Vivian P. Ta

Vivian P. Ta tvrdí, že v současné době by měl být daleko větší zájem věnován verbální komunikaci. Jako důvod uvádí, že lidé převážně komunikují prostřednictvím moderní technologie, kde je nonverbální komunikace naprosto nedůležitá.

Příloha číslo 8: Ann Washburn

Ann Washburn se zabývá interakcí mezi člověkem a jeho okolím. Chce-li člověk docílit toho, aby ho jeho okolí přijímalo pozitivně, musí vysílat pozitivní signály prostřednictvím své řeči těla. Těmito pozitivními signály se rozumí vzpřímený postoj, ramena tlačít dozadu, zdvižená hlava, nohy mírně rozkročené, ruce volně podél těla, oční kontakt a mírný, sebevědomý úsměv. Také tvrdí, že je důležité naučit se přijímat pochvalu. Washburn je přesvědčena o tom, že člověk se nejprve musí naučit pracovat sám se sebou, musí být harmonický a vyrovnaný. Pak teprve se může začít soustředit na nonverbální komunikaci svého okolí, kterou bude schopen vidět čistě a beze změn způsobených svou vlastní myslí. Také na obrázcích popisuje signály značící konkrétní pocity a nálady.

Příloha číslo 9: Vanessa Van Edwards

Vanessa Van Edwards se na svém YouTube channelu věnuje lži a jak ji detekovat. Zmiňuje důležitou myšlenku týkající se lhaní. Ne všechny lži jsou zákeřné a zlé a ne všechny lži mají záměr ublížit. Existují lži, které mají za úkol pomáhat nebo ochránit. Tvrdí, že za lhaní pro dobrou věc by se trestat nemělo.

Příloha číslo 10: Pamela Mayer

Pamela Mayer se také zabývá lží a jejím detekováním. Odhaluje fakt, že lhář bývá při rozhovoru stažený, pohled upírá spíše dolů, dělá mnoho pauz. Podává k vysvětlení příliš mnoho detailů. Při vysvětlování postupuje chronologicky. Jeho řeč těla se liší od příběhu, který slyšíme. Tvrdí „ano“ přičemž kroutí hlavou ne. Při lži potřásá rameny. Při popisování něčeho nepříjemného se lhář směje.

Příloha číslo 11: Tony Robbins

Tony Robbins se ve své přednášce zabývá převážně mezilidskými vztahy a tím, jak ve vztahu vytvořit harmonii. Ve svém studiu dospěl k závěru, že vhodná řeč těla je nezbytná pro vytvoření harmonie. Při komunikaci je důležité dbát na to, abychom napodobovali a zrcadlili nonverbální komunikaci osoby, se kterou chceme vytvořit pozitivní vztah založený na důvěře.

Příloha číslo 12: Joe Navarro

Joe Navarro říká, že mnoho záležitostí lidstvo provádí již po mnoho let nonverbálně, aniž by o tom přemýšlelo. Porozumění nonverbální komunikaci je v lidech zakódováno od nepaměti díky životním zkušenostem. Záležitosti, které je člověk schopen vypořádat nonverbálně jsou: nebezpečí, myšlenky, emoce, touhy, záměry, nejistota, schopnosti, dovednosti, důvěra, status, osobnost, patologie, empatie, respekt, důvěryhodnost, zodpovědnost...

Příloha číslo 13: James Borg

James Borg se ve své knize Řeč těla zaměřuje na 2 významné aspekty nonverbální komunikace. První aspekt je to, jakou používáme řeč těla konkrétně my a jaké tato řeč těla vysílá signály do našeho okolí. Druhý aspekt je, jakou řeč těla používají ostatní a jak ji my chápeme.

Příloha číslo 14: Tiziana Bruno a Gregor Adamczyk

Tiziana Bruno a Gregor Adamczyk ve své knize Řeč těla dělí lidi do 5 typů: dominantní, pečlivý, podnikavý, kontaktní a plachý. Znalost této typologie nám může usnadnit kontakt s naším okolím a také předcházet nedorozuměním a konfliktům.

Příloha číslo 15: Josef Valenta

Josef Valenta ve své knize Didaktika neverbální komunikace, Manuálu k tréninku řeči lidského těla pojednává o tom, jakým stylem lze nonverbální komunikaci přiblížit dětem ve školách. Jedná se o text pedagogický, který velmi názorně ukazuje učitelům, jak se dá nenásilnou formou vyučovat na škole nonverbální komunikace v rámci různých předmětů.

Příloha číslo 16: Peter Grejták

V úvodu článku Lživá řeč těla Peter Grejták uvádí, že schopnost rozpoznat lež může přinést mnoho výhod, ale i bolestí. Klíčové je znát dobře pozorovanou osobu a vědět, jak se za normálních okolností chová. Poté je teprve možné zachytit odchylky v nonverbální komunikaci této osoby. Indikátorem toho, že se něco děje je tedy změna chování.

Příloha číslo 17: Michal Mynář

V článku Terapie na dálku od Michala Mynáře je obrovská důležitost při rozhovoru kladena právě na nonverbální komunikaci. Michal Mynář píše, že není-li nonverbální komunikace dostatečně čitelná, velice obtížně se dá dešifrovat informace, kterou nám naše okolí vysílá. Již víme, že pouze slova nejsou schopna sdělit 100 % informací.

Příloha číslo 18: Radka Gottwaldová

Radka Gottwaldová ve svém článku Projevovat emoce se vyplatí píše, že není potřeba se neustále mile usmívat, naopak je záhodno být čitelný a ukazovat navenek ty samé emoce, které prožíváme. Radka Gottwaldová tvrdí, že vyjadřování emocí je doménou jak žen, tak mužů.

Příloha číslo 19: Michal Čakrt

Michal Čakrt se v článku Jak poznat lež věnuje tomu, že většina z nás lže špatně a zároveň se nechá snadno oklamat. Technika nám mnoho spolehlivého zatím nenabízí, ale pomocí tréninku, všímavosti a citlivosti vůči detailům jsme schopni lež odhalit. Dále dodává, že lež je z pohledu vývojové psychologie důležitá pro zdravý vývoj jedince.

Příloha číslo 20: Mirka Čejková

Mirka Čejková napsala článek Mlčení hladkých tváří, který se zabývá důležitostí lidské mimiky a tím, že lidé se povětšinou snaží všemožně se vrásek zbavovat, ale je třeba mít na zřeteli, že ostatní pak nejsou schopni číst naše emoce. A co více, lidé nepoužívající mimiku ztrácí schopnost číst mimiku ostatních. Když ochabnou svaly, ochabne i činnost mozku a člověk ztrácí dovednost rozpoznat emoce druhých.