

Univerzita Jana Amose Komenského Praha

Bakalářské kombinované studium

2010 – 2013

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Stanislav Krejčířik

**Vznik a vývoj neverbální komunikace v dějinách
lidstva a její využívání v životních situacích jedince**

Praha 2013

Vedoucí bakalářské práce:

PhDr. Ernest Kováč

Univerzita Jana Amose Komenského Praha

Bachelor Combined Studies

2010 – 2013

BACHELOR THESIS

Stanislav Krejčířík

**Vznik a vývoj neverbální komunikace v dějinách
lidstva a její využívání v životních situacích jedince**

Praha 2013

The bachelor thesis work supervisor:

PhDr. Ernest Kováč



Prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je mým původním autorským dílem, které jsem vypracoval samostatně. Veškerou literaturu a další zdroje, z nichž jsem při zpracování čerpal v rámci práce, řádně cituji a literatura i ostatní zdroje jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v univerzitní knihovně

V Praze dne

Stanislav

Krejčířík.....



Poděkování

Chtěl bych poděkovat svému vedoucímu bakalářské práce PhDr. Ernestu Kováčovi za odborné vedení, za pomoc a rady při zpracování této práce



Anotace:

Tato práce se zabývá problematikou komunikace se zaměřením na neverbální komunikaci. Komunikace, která se děje v určitém prostředí a ve vypjaté situaci závodníka před startem.. Kontext této komunikace je jedinečný a neopakovatelný. Teoretické poznatky jsou tady konfrontovány s praktickým sledováním řeči těla jednotlivých aktérů. O jednotlivých druzích neverbálního komunikování pojednáváme odděleně, přestože na neverbální komunikaci musíme pohlížet jako na celek neverbální komunikace, včetně slovních sdělení a jiných činností.

Klíčové pojmy:

Adapter, agování, emoce, inteligence, gestika, haptika, ilustrátor, image, judo, kimono, kinezika, komunikace, kontextová modalita, mimika, neverbální komunikace, paralingvistika, posturologie, proxemika, regulátor, symbol, vizika.



Anotation

Diploma thesis deals with issues of communication with focus on non-verbal communication. The communication that is happening in a specific environment and in a tense situation of contestant. Context of this communication is unique and unrepeatable. Theoretical knowledges are confronted with practical monitoring body language of the individual participant. The various types of non-verbal communication is discussed separately, although the non-verbal communication must be seen as a whole, non-verbal communication, including verbal communication and other activities.

Key words

Adapter, acting out, emotions, intelligence, gesture, haptics, illustrator, image, judo, kimono, kinesics, communication, contextual modality, facial expressions, body language, paralinguistic, posturology, proxemics, regulator, symbol, view.



OBSAH

ÚVOD	9
1 KOMUNIKACE	11
1.1 Funkce lidské komunikace	12
1.2 Zásady komunikace	14
1.3 Agování	16
1.4 Kontextové modality	17
1.5 Sociální percepce.....	19
1.6 Sociální a emoční inteligence	20
1.7 Co si sdělujeme.....	21
1.8 Motivace ke komunikaci.....	23
2 ROZBOR NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE	24
2.1 Rozdělení neverbálních signálů	27
2.1.1 Symboly	27
2.1.2 Ilustrátory	29
2.1.3 Regulátory	30
2.1.4 Adaptéry.....	30
2.2 Neverbální komunikace - rozdělení.....	31
2.2.1 Výrazy obličeje – mimika	31
2.2.2 Oddálením – proxemika	35
2.2.3 Dotekem – haptika	37
2.2.4 Postojem – posturologie	38
2.2.5 Pohyby – kinezika.....	40
2.2.5.1 Gestika.....	41
2.2.6 Pohledy – vizika	42
2.2.7 Tónem řeči – paralingvistika.....	43
2.2.8 Úpravou zevnějšku — image	44
2.2.9 Neurovegetativní reakce.....	45
3 BOJOVÉ UMĚNÍ A NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE	46
3.1 Vznik a původ juda.....	46



3.2	Cíl juda.....	47
3.3	Komunikace ve sportu	47
3.3.1	Emoce.....	48
3.3.2	Způsoby komunikace	50
3.3.3	Agování.....	51
3.3.4	Kontextové modality.....	51
3.3.5	Sociální percepce	52
3.3.6	Sociální a emoční inteligence.....	53
3.3.7	Co si sdělujeme.....	53
3.3.8	Motivace ke komunikaci.....	54
3.4	Neverbální komunikace před soutěží v judo.....	54
3.4.1	Výrazy obličeje – mimika	57
3.4.2	Oddálením - proxemika	59
3.4.3	Dotekem - haptika.....	60
3.4.4	Postojem – posturologie.....	61
3.4.5	Pohyby – kinezika.....	64
3.4.5.1	Gestika.....	65
3.4.6	Pohledy – vizika	66
3.4.7	Tónem řeči – paralingvistika	68
3.4.8	Úpravou zevnějšku – image	68
3.4.9	Neurovegetativní reakce.....	69
	ZÁVĚR.....	70
	Seznam použité české literatury a pramenů.....	72
	Seznam použité zahraniční literatury a pramenů.....	74
	Seznam zdrojů	75
	Seznam obrázků	75



ÚVOD

Práce řeší interpersonální komunikaci ve společnosti a dané sociální slupině. Problematika komunikace je velmi široká a zaslouží si ji zkoumat, protože komunikace je jedna z nejdůležitějších lidských schopností. Komunikace nám umožňuje poznávat sama sebe i okolní svět. Komunikace ukazuje, jak můžeme sami ovlivňovat a nebo být ovlivňováni prostřednictvím komunikace. V první části práce se budeme věnovat komunikaci jako disciplině, která je součástí lidské interakce. Budeme se věnovat její funkci, způsobům co si sdělujeme a jak si to sdělujeme. V další části se zaměříme na neverbální komunikaci.

Problematikou neverbální komunikace se v současné době zabývá spousta odborníků jak v ČR tak i v ostatních zemích a dalo by se říct, že v nynější době se tato problematika stává velmi populární. Tomuto oboru se věnuje velmi mnoho zasloužené pozornosti. Neverbální komunikace se dotýká všech oblastí života, od volného času, pracovních povinností až po klinickou praxi. „Je to vysoce strukturované komunikační pole, které zasahuje do hloubky a funguje stále“.¹ V neverbálním výzkumu se školy zaměřují na různé druhy pohybů a tak můžeme využít znalostí z těchto výzkumů neverbálního chování, abychom si objasnili na co se vlastně díváme a důkladněji poznali toto chování.

V této práci se budeme věnovat neverbální komunikaci jednotlivce směrem k jednotlivci a malé skupině. Tuto neverbální komunikaci budeme sledovat v určité vypjaté situaci a to ve sportovním judu, těsně před startem závodníka. Nejprve seznámíme co to je judo, s jeho krátkou historií, cílem a posláním. Poté provedeme analýzu neverbálního chování závodníků pozorováním a jednoduchým měřením. Jedná se o analýzu neverbální komunikace začínajících a středně pokročilých judistů před samotným zápasem. Zaměříme se na jejich neverbální projev, kterým působí na soupeře a okolí ať již vědomě nebo nevědomě. Vzhledem k tomu, že se jedná o náročný sport, který silně formuje osobnost člověka tak, se zaměříme pouze na začátečníky a středně pokročilé, protože u vyspělých závodníků se tato neverbální řeč již téměř neprojevuje. To, co se u zkušených závodníků projevuje je tréma, která působí na jedince.

¹ LA BARRE, F. *Jak mluví tělo* Praha: Triton, 2005, ISBN: 80-7254-446-2, s.12

Příčiny ani vyrovnávání se s trémou tato práce neřeší. Řešíme pouze neverbální komunikaci před soutěží. Tato neverbální komunikace se provádí s určitým záměrem a má za úkol poslat soupeři signál „kdo jsem já“, a přirozeně se touto komunikací snaží jednotlivci záměrně ovlivnit chování případných soupeřů. Je jisté, že výsledek našeho pozorování nemusí být zcela správný, protože člověk může reagovat nepředvídaně, individuálně i paradoxně. Proto se snažíme o co největší počet pozorování. Pozorování bylo prováděno v kontextu předstartovní horečky, kde působil kontext nejenom fyzický, ale i sociálně-psychologický a časový.

1 KOMUNIKACE

Komunikace provází každou činnost člověka. Nelze nekomunikovat. Nejčastějším omylem všech, v jejichž profesi je komunikace stěžejní, je domněnka, že komunikace je pouze mluvení. Mluvení je však jen „krátce“ se rozvíjející dovednost. Počátek vývoje „člověka rozumného“ je kladen do období před 1 milionem let. Před 40 000 lety patrně začali lidé mluvit, období, kdy rozvíjejí řeč, je tedy pouhá jedna pětadvacetina z dosavadního vývoje lidstva. Vývoj člověka provázejí následující formy komunikace: komunikace činem (útěk, útok), komunikace neverbální (mimika, gesta, postoj či pozice), komunikace verbální. Komunikaci dnes většinou slovníky definují jako proudění informací z jednoho bodu (vysílače) k druhému bodu (k příjemci), jako přenos nebo vytváření znalostí. Na komunikaci s druhými lidmi se vždycky podílíme aktivně: spoluvytváříme ji, ovlivňujeme, jsme její součástí, a býváme jí ovlivňováni, protože nejen řeč, ale i všechno ostatní chování je komunikací. Komunikace má mnoho definicí. K nejstručnějším definicím lze zařadit Tubbsovu, podle níž je lidská komunikace: „proces vytváření významu mezi dvěma nebo více lidmi“. Všechny formy komunikace máme ve vědomí stále přítomné, v okamžiku tísně, ohrožení, nezvládnutelných kladných i záporných emocí se člověk uchyluje i k vývojově starším typům komunikace. Komunikaci můžeme rozdělit na intrapersonální tj. komunikace sám se sebou a interpersonální což je komunikace s jiným člověkem případně skupinou. Komunikace má obsahové a vztahové rozměry, je dělená, nevyhnutelná, nevratná. Co si navzájem sdělujeme? Zprávy a informace — novinky, jak chápat to, co říkáme, jak nám je a jak se cítíme, postoj k věci, o níž hovoříme, postoj k posluchači, s nímž hovoříme, své sebepojetí — za koho se považujeme, ratifikace, „tebepojetí“ — za koho tě považují, náznak dalšího průběhu našich vzájemných vztahů, žádoucí pravidla další fáze setkání, co si přejeme — žádosti.²

² KŘIVOHLAVÝ, J. Jak si navzájem lépe porozumíme Praha: Rudé právo, tiskařské závody, 1988. 25-095-88, s.15.

1.1 Funkce lidské komunikace

Schopnost komunikace vyjadřuje připravenost a schopnost člověka aktivně se podílet na přijímání a předávání informací. Efektivně komunikovat, znamená využívat všechny složky komunikace – neverbální komunikaci, verbální komunikaci a komunikaci činem při dialogu, prezentaci, argumentaci či vyjednávání. Komunikace je důležitým procesem dorozumění a budování vztahu mezi lidmi. Představuje prostředek k porozumění potřeb jedince. Je nástrojem k tomu, jak předcházet negativnímu chování jedince. Je způsobem, jak využít a rozvíjet možnosti a schopnosti lidí. Je nástrojem, jak dosáhnout efektivity a pocitu uspokojení. Axiom pragmatiky komunikace říká: „Nelze nekomunikovat“. Lidské chování není jen deduktivní výzkum lidské mysli, ale také studium pozorovatelných manifestací lidských vztahů. Médiem těchto manifestací vztahů je lidská komunikace.³ Tato se dá rozdělit na syntax, sémantiku a pragmatiku. Aplikováno na lidskou komunikaci, je první z těchto tří oblastí předávání zpráv (kódy, kanály, kapacita, ruchy, redundance atd.) Tyto problémy jsou především syntaktické povahy a nemají nic společného s významem použitých symbolů. Význam je hlavním úkolem sémantiky. Je zřejmé, že každá zpráva předpokládá sémantickou dohodu. A konečně jakoukoliv komunikaci ovlivňuje chování všech zúčastněných, a toto je její pragmatický aspekt.⁴ Data pro pragmatiku pak nejsou jen verbální řeč, ale také všechny neverbální projevy, včetně tzv. „řeči těla“. Velmi důležitá v komunikaci je zpětná vazba, která do systému vstupuje. Zpětné vazby mohou být jak pozitivní tak i negativní. Negativní zpětná vazba hraje důležitou roli při navozování a zachování rovnováhy v systémech a tudíž i v lidských vztazích. Pozitivní zpětné vazby vedou naopak ke ztrátě stability a rovnováhy systému.⁵ Na začátku každé komunikace stojí záměr, který odpovídá kontextu. Každá komunikace plní zpravidla jednu funkci, více či méně zjevnou, a ke každému z komunikačních aktů je člověk něčím motivován (více či méně skrytě). A právě uskutečněním této funkce dostává komunikace svůj smysl, verbálním nebo

³ WATZLAWICK, P., BAVELASOVÁ, J.B., JACKSON, D.

Pragmatika lidské komunikace Brno: Newton Books, 2011, ISBN:978-80-87325-00-1, s.24.

⁴ WATZLAWICK, P., BAVELASOVÁ, J.B., JACKSON, D. pozn. 3, s.24.

⁵ WATZLAWICK, P., BAVELASOVÁ, J.B., JACKSON, D. pozn. 3, s.33

neverbálním způsobem sdělené nabývá určitého významu pro člověka. Hovoříme o funkci, kterou má komunikující splnit, nebo kterou bezděčně plní. Máme čtyři hlavní funkce komunikace:

- Informovat: předat zprávu, doplnit jinou, „dát ve známost“, oznámit, prohlásit (informativní funkce).
- Instruovat: navést, zasvětit, naučit, dát recept (instruktážní funkce).
- Přesvědčit, aby adresát (po)změnil názor získat někoho na svou stranu, zmanipulovat, ovlivnit (persuazivní funkce)
- Pobavit: rozveselit druhého, rozveselit sebe, rozptýlit, jen tak si popovídat

Pouze informativních komunikačních výměn není v běžných situacích mnoho. Často jde o „přesvědčování“ nebo i nabádání i tam, kde je komunikace nabízena jako pouhé informování. Někteří komunikující se více zaměřují na formu než na obsah. Účelem jejich komunikace pak může být exhibice, upoutání pozornosti ke své osobě. Také motivace ke komunikaci je různá, protože ke každé komunikaci je člověk něčím více či méně skrytě motivován. Tato motivace je v každém přítomna s různou intenzitou, která závisí od sympatií, empatií, fyzickém stavu apod. Motivace se dají rozdělit na:

- Motivace kognitivní. Chceme či potřebujeme něco sdělit, vyjádřit se o světě, o sobě, o druhých. Chceme něco předat, přenést do druhého.
- Motivace sdružovací. Chceme navázat vztah.

Častou motivací komunikovat je uspokojit potřebu kontaktu Tato potřeba spoluutváří základní pyramidu lidských potřeb, přičemž lidská spokojenost v mnoha dalších oblastech je bezprostředně závislá na naplnění právě potřeby komunikovat a někam přináležet. Lidská bytost potřebuje zažívat pocit sounáležitosti, mít jistotu, že k někomu patří, že si s někým rozumí, že není na světě sama.

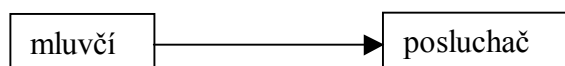
- Motivace sebepotvrzovací. Komunikováním s druhými lidmi i sami v sobě nalzáme a potvrzujeme svou osobní identitu, objevujeme, zpevňujeme a upřesňujeme vlastní mínění o sobě.
- Motivace přesilová. Chceme na sebe upoutat pozornost, předvést se, získat si obdiv, úctu nebo respekt.

- Existenciální motivace. Komunikujeme, abychom se udržovali psychicky zdraví.

1.2 Zásady komunikace

Komunikátor je ten, kdo vysílá zprávu, příjemce je ten, kdo zprávu přijímá. Lineární model znázorňuje obrázek č. 1. Kladem lineárního pojetí komunikace je pokus chápat komunikaci jako systém, který spojuje komunikátora a příjemce komunikanta, pomocí tzv. komunikačního kanálu. Záporom je jeho jednoduchost a nepropracovanost.

Obr. 1 Lineární model komunikace

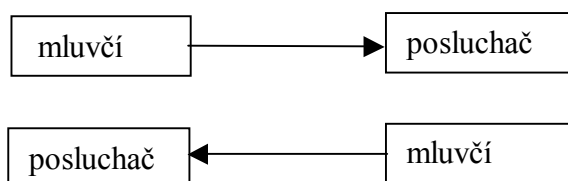


Zdroj:vlastní

Judy Pearsonová a Paul Nelson, výzkumníci z oblasti komunikace uvádějí, že se na mluvčího můžeme dívat jako, kdo přihraje míč posluchači, který přihrávku buď chytí a nebo zkazí.⁶

Lineární model byl brzy nahrazen modelem interakčním, podle kterého mluvčí a posluchač současně střídají své pozice mluvčího a posluchače.

Obr. 2 Interakční model komunikace



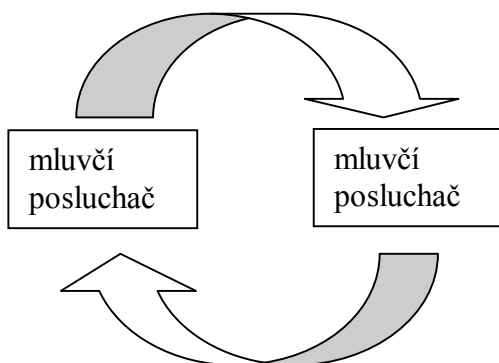
Zdroj:vlastní

Budeme-li pokračovat v analogii s míčem, podle tohoto názoru mluvčí přihrává míč posluchači, který přihrávku buď vrátí nebo, ji zkazí.

⁶ DeVITO, J.A. *Základy mezilidské komunikace* Praha: Grada, 2008, ISBN: 978-80-247-2018-0, s.18.

Mnohem uspokojivější v současné době je model transakční, kdy ve stejném okamžiku jako vysíláte sdělení, přijímáte i reakce druhé strany.

Obr. 3 Transakční model komunikace

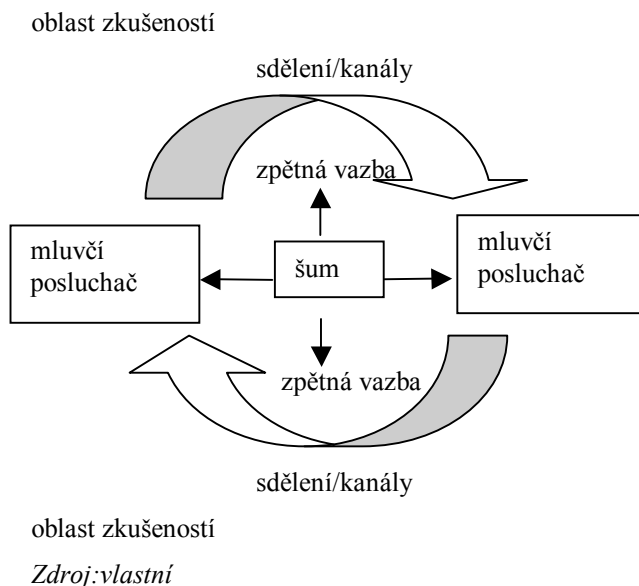


Zdroj:vlastní

V tomto pojetí, jde o složitou míčovou hru, při které každý hráč může vysílat i přijímat jakýkoliv počet míčů v kterékoli chvíli. Hráči by měli být schopni házet i chytat míče v témže okamžiku.⁷ Při komunikaci, lidé jednají na základě určité situace. Díky tomu dva lidé naslouchají stejnému sdělení, si mohou význam tohoto sdělení vysvětlit odlišně. Ačkoliv gesta a slova jsou stejná, může si každý ze zúčastněných vyložit jejich význam úplně odlišně. Z toho prostého důvodu, že každý člověk je jiný a nejsou dva lidé, kteří by měli stejné zkušenosti. Budeme-li z toho vycházet dostaneme se k poznání, že každá interpersonální komunikace je když vysíláme nebo přijímáme signály a tato komunikace je vždy zkreslená šumem, vždy k ní dochází v nějakých souvislostech a vždy má nějaký účinek a obsahuje možnosti zpětné vazby.

⁷ DeVITO, J.A. *Základy mezilidské komunikace* Praha: Grada, 2008, ISBN: 978-80-247-2018-0, s. 19.

Obr. 4 Obecný model komunikace



Komunikujeme vždy ve formě „balíků“ uvádí Pitenger, Hockett & Danehy.⁸ Verbální a neverbální signály se umocňují a doplňují a posilují. Strach obvykle nevyjadřujeme jen slovy, zatímco tělo by zůstalo naprosto uvolněné a klidné. Lidská bytost funguje vždy jako celek verbálně i neverbálně, když chce vyjádřit své myšlenky a pocity. Tuto balíkovou komunikaci ani nevnímáme pokud se neprojeví její nesoulad mezi signály.

1.3 Agování

Agováním (acting out, rovněž: odehrávání, přehrávání) se rozumí převedení potlačené komunikace („nevykomunikovaného“ obsahu) do jiného aktu chování, do činu. Agovat lze jak neverbálně (gesty, mimikou, činem), tak slovně (postranní poznámky, zesměšňování, pomlouvání). Agující jedinec ne-re-aguje na „výzovou situaci“, nýbrž „aguje“ - to jest: sám zahajuje jinou situaci, akci, na kterou mají reagovat druzí. Komunikaci tak převádí „někam jinam“. Poruchová lidská komunikace má často podobu velmi dlouhého a i pro

⁸ DeVITO, J.A. *Základy mezilidské komunikace* Praha: Grada, 2008, ISBN: 978-80-247-2018-0, s. 30

samotné zúčastněné nepřehledného propletence agování. V takové komunikaci výrazně schází přehledné schéma „otázka-odpověď“, resp. „výzva-reakce“. Komunikování a chování účastníků je plné výhybek, často mu chybí směr a sémantická rezonance. Agování je možné někdy porozumět jako celkové reakci na navozenou komunikační situaci, která je pro člověka nepřijatelná, nepříjemná nebo ohrožující.⁹ Agování je převedení potlačené komunikace do jiného aktu chování - do činu. Agování se používá stejně jako projekce, jako obranný mechanismus proti interpersonální zátěži. Podle Cakirpaloglu¹⁰ agování spočívá v přímém vyjádření vlastního nevědomého přání, nebo impulsu.

1.4 Kontextové modality

Kontext komunikace se proměňuje podle toho, které modality jsou aktuálně ve „hře“ a do jisté míry určuje význam všech verbálních a neverbálních sdělení. Tatáž slova, nebo totéž chování mohou mít úplně odlišné významy, jestliže jsou použity v odlišných souvislostech.

Kontext můžeme podle deVita¹¹ na:

- Fyzický kontext tj. hmotné, nebo konkrétní prostředí př. místnost.
- Kulturní kontext tj. životní styl, přesvědčení, způsob chování.
- Sociálně-psychologický kontext souvisí s postavením účastníků komunikace.
- Časový kontext.

Komunikaci většinou ovlivňuje: čas kdy a po který k ní dochází, prostor a prostorové aranžmá v němž se uskutečňuje, jaký význam přikládá komunikaci každý z jejich účastníků, upřesňuje Vybíral¹² přítomnost emoční proměnné, vztahové proměnné (dominance, submise, rivalita, komplexmentarita, komunikují s někým koho neznám apod.), vzhovový rámec a existence kontinuity. Modalita významu (závažnosti): Některá sdělení miní vysílající

⁹ VYBÍRAL, Z. *Psychologie komunikace* Praha:Portál, 2009, ISNB 80-7367-387-8, s.30.

¹⁰ CAKIRPALOGLU, P. *Úvod do psychologie osobnosti* Praha: Grada, 2012, ISBN: 978-80-247-4033 -1, s.246.

¹¹ DeVITO, J.A. *Základy mezilidské komunikace* Praha: Grada, 2008, ISBN: 978-80-247-2018-0, s.22.

¹² VYBÍRAL, Z. *Psychologie komunikace* Praha: Portál, 2009, ISNB 80-7367-387-8, s.32.

osoba (M) „smrtelně vážně“, jiná jsou pro ni téměř bezvýznamná, netrvá na nich. Pro adresáta (A) je často podstatné uvědomit si, jaký význam má sdělení pro (M), neboť podle rozpoznání významu se (A) rozhodne, nebo také nerozhodne jednat. Při odhadování významu pro (M) může u (A) dojít k tomu, že:

- Nedocení význam, který promluvě přikládá (M).
- Projikuje (od termínu projekce, event. projektivní identifikace) svůj význam, význam, který má daná komunikace pro něj, do (M).

K chybnému připsání významu může dojít proto, že (M) je pro (A) nečitelný, že si není jist, kdy to co říká myslí vážně a kdy ne. Chybné může být také unáhlené vyhodnocení předchozích zkušeností, že (M) nemůže brát vážně. Omyly ve vyhodnocení závažnosti sdělení, jak uvádí Vybíral,¹³ mohou mít osudové následky.

Modalita systémového rámce. Žádná interpersonální komunikace se neuskutečňuje tak, aby byla vyčleněna z jiných komunikačních výměn. Zavedený systém předurčuje způsoby komunikování. Svou roli v tomto rámci hrají očekávání, sebepojetí a sebehodnocení účastníků, internalizované společenské hodnoty, uniformita, shovívavost adt. Systémový rámec se mění změnou vnějších okolností. Systémový rámec můžeme charakterizovat jako momentální souvislosti a vazby, navozené komunikovaným tématem, přítomností konkrétní osoby, asociacemi, tradicí.¹⁴

Modality vztahové. Každý, anebo přesněji téměř každý, komunikační akt se skládá ze šesti složek: sdělujeme v něm obsah, vyjadřujeme svůj postoj k tomuto obsahu (např. jakou závažnost mu přikládáme), vyjadřujeme svůj postoj (vztah) ke komunikačnímu partnerovi, signalizujeme své emoce, „prozrazujeme“ další atributy sebe sama (např. že jsme pohotoví nebo pomalí) a nakonec sdělujeme svou představu o pokračování komunikace. Každá komunikační výměna utváří (byť jen krátkodobý) vztah mezi komunikujícími. Pokud je již vytvořen, pak tento vztah ovlivňuje podobu a průběh komunikování. Je rozdíl mezi komunikací supportivní, kde se jeden z komunikujících vztahuje ke druhému tak, aby podpořil jeho rozvoj, myšlení,

¹³ VYBÍRAL, Z. *Psychologie komunikace* Praha: Portál, 2009, ISBN 80-7367-387-8, s. 32.

¹⁴ VYBÍRAL, Z. pozn. 13, s.34.

příznivé vyladění (sám je empatický či terapeutický), a komunikací defenzivní (staženou, podezíravou, ve střehu).

1.5 Sociální percepce

Je poznávání člověka člověkem. Celý tento složitý proces se skládá ze tří vzájemně provázaných úrovní:

- Vnímání osobnosti komunikujících.
- Vnímání chování komunikujících.
- Vnímání příčin chování.

„Samotné vnímání“ cituje Konečná¹⁵ DeVita: „chápeme jako proces během kterého přijímáme a uvědomujeme si sdělení, vysílaná ostatními v procesu mezilidské komunikace“. V průběhu tohoto procesu pomocí smyslů vnímáme a přijímáme vysílané signály. Každý člověk vnímá a přijímá tyto signály zcela originálně a s různou interpretací. Proces vnímání pak probíhá ve třech na sebe navazujících a vzájemně se prolínajících fázích: příjem smyslových vjemů pomocí smyslů, třídění podle vžitých principů a vyhodnocení těchto vjemů. Většina lidí si během života vyvinula svůj vlastní systém, s jehož pomocí dokáže hodnotit sebe i ostatní. Velmi často jsme silně ovlivněni tzv. „prvním dojmem“, od kterého pak odvozujeme naše hodnocení druhého člověka a přisuzujeme mu určité vlastnosti. Takovému to přisuzování vlastností bez znalosti příčin vedoucích k určitému chování říkáme proces atribuce. Mezi další chyby zkreslující vnímání člověka patří: haló efekt, Pygmalion efekt, efekt pořadí, kategorizace, projekce a implicitní teorie. Tendence vytvářet si teorie o osobnosti lidí se kterými komunikujeme je velmi zavádějící. Velmi častým jevem této percepční chyby je zesilování pozitivních vlastností u nám sympatických lidí a naopak zesilování negativních vlastností u nesympatických lidí.

¹⁵ KONEČNÁ, Z. *Základy komunikace* Brno: VUT 2009, ISBN 978-80-214-3891-0 „Samotné vnímání chápeme jako proces během kterého přijímáme a uvědomujeme si sdělení, vysílaná ostatními v procesu mezilidské komunikace. V průběhu tohoto procesu přijímáme prostřednictvím smyslových čidel soubory signálů (neexistuje jeden jednoduchý vztah mezi jedním signálem a navazujícím dalším)“. s. 21

1.6 Sociální a emoční inteligence

Sociální inteligence je schopnost působit na svoje okolí. Na rozdíl od vrozené inteligence se tato dá naučit. Sociální inteligence vyvolává tzv. „halo efekt“ – náhled na určitou osobu si člověk udělá ze 70 % z prvního pohledu. Sociálně inteligentní jedinci bezproblémově navazují vztahy, disponují schopnostmi vést ostatní a obrátně rozeznávají reakce a pocity druhých. Jde podle Snydera¹⁶ o jedince, kteří:

- Umí pečlivě naaranžovat první dojem, který by chtěli vyvolat.
- Snaží se na okolí zapůsobit, že jsou lepší než jsou.
- Jsou schopni stát se téměř vším, čím by je druzí chtěli mít.
- Dokážou tvrdit jednu věc a udělat druhou, pokud jim to zajistí uznání.
- Chovají se jinak na veřejnosti a jinak v soukromí.
- V závislosti na tom s kým jednají, dokážou jednat jako různí lidé.

Sociální inteligence se hojně využívá ve službě přetvářky. Přetvářka se tak stává součástí norem ne morálních, ale instrumentálních. Pojem emoční inteligence poprvé použili v roce 1990 psychologové Peter Solovay a J. D. Mayer, kteří ji definovali jako součást sociální inteligence, která zahrnuje schopnost sledovat vlastní i cizí pocity a emoce, rozlišovat je a využívat těchto informací ve svém myšlení a jednání. Emoční inteligence znamená schopnost zvládat své emoce, využívat je ve svůj prospěch a sám sebe motivovat. Nepotlačovat je, ale přijmout a prožít. Na rozdíl od IQ není EQ vrozená, nýbrž získaná a může v průběhu života měnit.

Emoční inteligence se skládá ze čtyř složek:¹⁷

- Sebeuvědomění tj. schopnost vnímat své vlastní emoce a pohnutky v dané situaci.
- Sebeovládání tj. schopnost používat své uvědomování emocí tak, abychom zůstali přizpůsobiví a řídili své chování pozitivně.
- Sociální uvědomění tj. schopnost přesně rozpoznat emoce jiných lidí a pochopit, co se s nimi skutečně děje.

¹⁶ VYBÍRAL, Z. *Psychologie komunikace* Praha:Portál, 2009, ISNB 80-7367-387-8, s.53.

¹⁷ BRADBERRY, T. GREAVES, J. *Emoční inteligence v praxi : všechno, co potřebujete vědět o úspěšném životě, vztazích a kariéře*. Praha: Columbus, 2007, ISBN:978-80-7249-220-6, s.: 41 – 45.

- Řízení vztahů tj. schopnost využívat uvědomění svých i cizích emocí a díky tomu řídit interakce.

Tato schopnost zaručuje jasnou komunikaci a účinné zvládání problémů.

Schopnosti a vjemy, které jsou připisovány EQ:¹⁸

- Sebevědomí tj. vědomé utváření a ovlivňování vlastních emocí.
- Sebeřízení tj. vědomé vnímání a vyhodnocování vlastních emocí.
- Sebemotivace tj. využívání vlastních emocí pro uskutečňování vlastních cílů.
- Angažovanost tj. vytváření užitečných vztahů a řízení konfliktů.
- Empatie tj. Schopnost vcítit se do jiných lidí.

Klíčové schopnosti emoční inteligence jsou:¹⁹

- Schopnost porozumět vlastním pocitům a náladám.
- Schopnost kontrolovat vlastní emoce.
- Schopnost motivovat sebe sama.

Sport je emociogenní. Sportovec o nadcházejícím utkání přemýšlí a většinou je pro jeho myšlení typická tvorba negativních hypotéz. Nastupují úzkostlivé myšlenky a ty ovlivňují chování a tím i neverbální komunikaci. A jak toto závodníci zvládají, záleží na jejich emoční inteligenci jejich schopnosti nevzdávat se a snažit se překonávat překážky.

1.7 Co si sdělujeme

Je potřeba velmi rychle opustit představu, že si sdělujeme pouze a hlavně jen fakta. Důležité je co se můžeme dovědět v jakých situacích a za jakých okolností. Každý z nás sděluje do svého okolí ledacos o sobě samém. Někdy máme zájem, aby se okolí o nás dovědělo toho co nejméně, jindy je tomu naopak. Komunikací si také sdělujeme jaké je naše pojetí toho druhého. Proto je nutné pozorovat nejen způsob jejich řeči, ale také jejich neverbální komunikace. Také projevy některých našich emocí jsou dobře čitelné, přestože si je snažíme udržet pod kontrolou. Emoce mají velký vliv na naše verbální i

¹⁸ NIERMEYER, R. SEYFFERT, M. *Jak motivovat sebe a své spolupracovníky* Praha: Grada, 2005, ISBN: 80-2471-223-7, s. 27.

¹⁹ URBAN, J. *Jak zvládnout 10 nejobtížnějších situací manažera* Praha: Grada, 2008, ISBN 978-80-247-2465-2, s. 29.

neverbální chování. Podle Křivohlavého²⁰ máme tři způsoby, jak si navzájem něco sdělujeme:

- Slovy – verbálně.
- Mimoslovně – nonverbálně.
- Činy – tím co děláme, jak se chováme, jak jednáme.

Sdělování slovy: Je možné se domnívat, že slova jsou tím nejdůležitějším, co rozhovor činí rozhovorem. Je na tom kus pravdy, avšak není to pravda celá. Hovoříme spolu slovy - přesněji větami, avšak zároveň si mnohé říkáme jinak - mimoslovně a tím, jak se chováme. Mimoslovní formy sdělování: Jinak nežli slovy si sdělujeme mnohé.

Sdělujeme si to:

- Mimikou, t.j. různými výrazy obličeje.
- Přiblížením či oddálením, přistoupením blíže či odstoupením od druhého, otočením se k němu či odvrácením se od něho.
- Přímým dotykem – např. podáním ruky, pohlazením atp.
- Postojem – tím, že se k němu přikloníme či od něho odkloníme, že k němu otočíme hlavu či se od něho odvrátíme.
- Pohyby rukou, nohou, těla, hlavy.
- Pohledy když se na něho podíváme či nepodíváme, když na něho upřeme zrak nebo bloudíme očima po okolí.
- Svrchními tóny řeči tím, jak říkáme to, co říkáme (jak hlasitě, rychle, srozumitelně, bezchybně mluvíme a jak modulujeme hlas).
- Úpravou zevnějšku, případně i prostředí.

Sdělujeme si emoce, zájem o sblížení, snažíme se vytvořit na druhého dojem, snažíme se ovlivnit postoj partnera. Sdělujeme i činy: To, co děláme, jak se chováme a jak jednáme, to patří k nejdůležitějším projevům v našich osobních setkáních. My se zaměříme na mimoslovní formy sdělování na chování ve stresové situaci před nástupem judisty na žíněnku k utkání se soupeřem, kdy na ně působí tréma, a strach. Zjistíme jakých neverbálních výrazových prostředků zkoumaná skupina používá, které považuje za vhodné a účinné a které provádí nevědomky.

²⁰ KŘIVOHLAVÝ, J. *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha: Rudé právo, 1988, 25-095-88, s.18.

1.8 Motivace ke komunikaci

O motivacích je možné uvažovat také jako o latentních, skrytých funkcích. Pro odlišení od výše zmíněných čtyř či pěti hlavních funkcí, které většinou nejsou skrývány, použijme pro doplňkové, chování člověka dynamizující odhodlání termínu motivace. Motivaci komunikovat má každý člověk. Je v něm přítomna v různé intenzitě, která kolísá a závisí na řadě okolností: zda je nám druhý/á sympatický/á, zda jsme svěží nebo unavení, zda ovládáme jazyk komunikačního partnera, zda si s ním rozumíme, zda předpokládáme, že si s ním budeme rozumět, zda jsou obsahy v naší mysli dostatečně naléhavé (chceme se o ně podělit) atd. Co nás motivuje ke komunikaci?

Motivaci dělíme podle Vybírala²¹ na:

- Motivace kognitivní potřebujeme něco sdělit, předat.
- Motivaci sdružovací navázat vztah, uspokojit potřebu kontaktu.
- Motivace sebepotvrzovací potvrzujeme svou osobní identitu.
- Motivace adaptační signalizujeme svoji roli.
- Motivace přesilová chceme upoutat pozornost, předvést se.
- Motivace existenciální udržujeme psychické zdraví.
- Motivace požitkářská rozptýlit se, pobavit se.

Je přirozené, že někdy nemáme chuť komunikovat. Nemáme chuť s nikým mluvit, nikoho nechceme vidět. Příčinou bývá emoční rozladěnost, nebo kognitivní přesycenost a zahlcení. Déle trvající sklon vyhýbat se jakýmkoliv lidským kontaktům a vyprahnutí motivace ke komunikaci, jsou známkou duševní abnormality.

²¹ VYBÍRAL, Z. *Psychologie komunikace* Praha:Portál, 2009, ISBN 80-7367-387-8, s.24.

2 ROZBOR NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE

Termín neverbální komunikace vymezuje negativním způsobem ten druh lidské komunikace o kterém chceme zde hovořit. V rozboru se nebudeme zabývat teoriemi kompenzace narušené rovnováhy mimoslovními projevy. Budeme řešit základní otázky a to: čím hovoříme a co si sdělujeme a jak toto sdělení působí na okolí a adresáta. Charles Darwin (1809-1882), anglický přírodovědec, který ve svém díle posunul původ člověka do blízkosti opic, byl vlastně zakladatelem vědy o řeči lidského těla. V našem století se výzkum v této oblasti velmi rozšířil. Američtí vědci Friesen a Sorenson pozorovali prsty lidí pěti kultur na právě tolika kontinentech a dospěli k pozoruhodným výsledkům: aboriginesové v Austrálii, eskymáci v zemi věčného sněhu a ledu, indiáni v Jižní Americe, Afričané a Indové - všichni mají stejná základní gesta a stejnou základní mimiku.²² Řeč lidského těla vyjadřující takové pocity jako je radost, hněv, smutek, zájem a překvapení, strach a zlost, odpor, pohrdání a stud, je i za hranicemi světových moří stejná. Tyto znaky jsou společným dědictvím celého lidstva. Jiné znaky jsou získané, odpozorované. Když se je učíme, napodobujeme vzory. Gesta mají tedy společný světový jazyk. Ale mají i svá nářečí. Komunikace to je kód a my komunikujeme za pomoci komunikačních kódů, které jak uvádí Hanuš se dělí podle typologie na: analogové a digitální, arbitrární a logické, konvencionální, estetické a sociální, reprezentační a prezentační.²³ A právě nás v naší práci budou zajímat ty kódy, které často používají jako svůj nosič těla, tj kódy prezentační. Také tyto kódy nám poskytují informace o aktuální situaci v níž se pozorovaná osoba nachází. Pro tento typ kódů se používá i výraz neverbální komunikace nebo body language. A co si sdělujeme? Sdělujeme si emoce, zájem o druhého, ale zrovna tak se také snažíme na druhého udělat dojem a záměrně ovlivnit postoj partnera. Albert Mehrabian²⁴ zjistil, že verbální složka tvoří pouhých 7 % obsahu sdělení, vokální složka (tón hlasu, modulace a další zvuky) tvoří 38 %

²² THIEL, E. *Mluvíme tělem: Řeč lidského těla prozradí víc než tisíc slov* Bratislava 1989, ISBN:80-901412-1-8, s. 5.

²³ HANUŠ, R. *Vybrané kapitoly ke komunikačním dovednostem* Olomouc: Hanex 2007, ISBN 978-80-85783-83-4, s. 72.

²⁴ PEASE, A. *Řeč těla*, Praha: Portál, 2011, ISBN: 978-80-7367-921-7, s. 3.

obsahu sdělení a zbývajících 55 % obsahu sdělení je zprostředkováno neverbálními signály např.: gestikulací, držení těla, mimikou obličeje, pohledem, paralingvistikou. Profesor Birdwhistell se zabýval odhadem rozsahu neverbální mezilidské komunikace. Došel k závěru, že průměrný člověk mluví asi deset nebo jedenáct minut denně a že průměrná věta trvá pouze 2,5 sekundy. Stejně jako Mehrabian zjistil, že verbální složka přímé komunikace zaujímá pouhých 35 % a více než 65 % komunikace se odehrává v neverbální rovině.²⁵ Argyle, Alkema a Gilmour ukazují, že pokud se setkáme s neverbálním sdělením, které není v souladu s verbálním sdělením, je pravděpodobnost, že uvěříme neverbálnímu signálu, pětkrát větší,²⁶ uvádí Hayesová. Je ale nutné, zamyslet se nad výše uvedeným tvrzením všech autorů, zda uvedená čísla jsou správná. Zda nebyla získána pouze experimentálně v laboratořích. Přesto se ale může připisovat větší význam neverbálním signálům než slovům. Je ale nutné si uvědomit, že téměř každému neverbálnímu projevu člověka lze nezkresleně porozumět až teprve v situačním kontextu. Každý neverbální signál má svůj význam a funkci. Významy jsou podmíněny dobou, prostředím nebo kulturou a funkce nám slouží k nahrazení řeči, vyjádření emoce, nebo třeba k vyjádření postojů. Většina základních gest neverbální komunikace etogramy mají na celém světě stejnou podobu. Dokonce děti od narození slepé nebo hluché, kdy nemají možnost naučit se nějakým způsobem něco z okolí se usmívají, smějí, pláčou, zlobí. Ve všech kulturních oblastech projevují lidé stejně překvapení. Když jsou lidé šťastní - usmívají se; když jsou smutní - pláčí když jsou rozzlobení - mračí se. Pokývání hlavou téměř vždy znamená přitakání a souhlas. Je to patrně vrozené gesto stejně jako zavrtění hlavou ze strany na stranu, protože ho používají i slepí a hluchí lidé. Některá gesta mají údajně původ v dávné zvířecí minulosti. Vycenění zubů je odvozeno od vzbuzování důvěry až do ataku a konfliktu. Otázkou je nakolik můžeme toto chování primátů dávat do souvislosti s úsměvem člověka. Přesto i v současnosti se používá vycenění zubů v podobě úšklebku a patří tento škleb zjevně mezi nepřátelská gesta, i když zde rozhodně

²⁵ PEASE, *Řeč těla*, Praha: Portál, 2011, ISBN: 978-80-7367-921-7, s. 3.

²⁶ HAYESOVÁ, N. *Základy sociální psychologie* Praha: Portál, 2011, ISBN: 978-80-7367-909-5, s. 31.

není úmysl někoho pokousat. Úsměv byl původně výhružným gestem, ale dnes se používá společně s mírumilovnými a přátelskými gesty a naznačuje radost a potěšení. Za vůbec nejčastější používaný výraz se uvádí výraz ležící mezi úsměvem a smíchem tzv. "zubní úsměv".²⁷ Tento úsměv se nejvíce používá při pozdravu a jak si ověřil etolog Iranaeus Eibl-Eibesfeldt²⁸ nejen v Evropě, ale také mezi původním obyvatelstvem na souostroví Bali, či na Nové Guinei. Při návštěvě indiánů na horním Orinoku narazil na tyto úsměvy zase. Otázka, jak je možné, že tytéž identické úsměvy se v různých prostředích se značně odlišným kulturním vývojem objevují při pozdravu, zatím nebyla při současném stavu znalostí o neverbální komunikaci spolehlivě objasněna.

Obr. 5 Zubní úsměv u obyvatele Bali a Nové Guinee



Zdroj: Vávra, *Mluvíme beze slov* 1990, s.255

Nonverbální sociální komunikace má svou důležitost při:

- Sdělování emocí.
- Sdělování osobní přitažlivosti (atraktivity a intimity).
- Vytváření dojmu.
- Ovlivňování postoje.
- Řízení (regulaci) vzájemného styku.

²⁷ VÁVRA, V. *Mluvíme beze slov* Praha: Panorama, 1990, 11-074-90, s. 254.

²⁸ VÁVRA, pozn.27, s. 256.

Z toho, co jsme uvedli, je zřejmé, že do určité míry má pravdu Watzlawick,²⁹ když o nonverbální sociální komunikaci hovoří jako o tzv. „analogovém“ způsobu sdělování, s nímž se setkáváme v teorii a praxi samočinných počítačů, a naznačuje jeho nedostatky: bezeslovně nejsme schopni vyjádřit dilema: „buď a nebo“, nedá sdělit vztah „když — pak“, je nesdělitelný zápor „nic“ př. já tě nezraním. Beze slov je možno sdělit mnohé, ale řada těchto sdělení má ambivalentní význam například slzy žalu a slzy radosti.

2.1 Rozdělení neverbálních signálů

Neverbální signály můžeme podle Lewise rozdělit do čtyř hlavních skupin,³⁰ mezi které patří:

- Symboly
- Ilustrátory
- Regulátory
- Adaptéry

2.1.1 Symboly

Jsou to signály, které mohou být přímo přeloženy do slova nebo slov v rámci konkrétně užívané významové oblasti. V příkladech uvádíme tato znamení: vztyčený palec, dvěma prsty naznačené V (vítězství), palec a ukazovák tvořící O vyjadřují OK – lidé používají tento signál pro sdělení, že je vše v pořádku.

Obr. 6 Tři často používané symboly



Zdroj: Lewis, *Tajná řeč těla* Praha 1989 s. 24

²⁹ KŘIVOHLAVÝ, J. *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha: Rudé právo, 1988, 25-095-88, s. 105

³⁰ LEWIS, D. *Tajná řeč těla* Praha: Bondy, 2010, ISBN: 978-80-904471-7-2, s. 24.

Napodobení písmena T je žádost o time – čas, nebo ve sportu přerušení. Napodobení jídla nebo pití znamená hlad nebo žízeň, přiložení obou rukou k obličejí znamená únavu. Mnohé symboly jsou specifické pro určitou kulturu nebo oblast a nemohou být mimo ni přesně interpretovány. Používání počtu symbolů je v každé kultuře jiné. Některá toho využívá zřídka a jen ty nejznámější, jiná jako třeba izraelité. Formální symboly jsou často začleněny do specializovaných systémů neslyšitelné řeči. Ovšem ne všechny symboly jsou signalizovány jen použitím prstů. Můžeme také vyjádřit pokrčením nosu znechucení, pokrčením ramen nejistotu, potřesení hlavou odmítnutí nebo znejistění. Symboly mohou být použity samostatně nebo je je také možné spojovat do krátkých vět. Nejsnadněji rozpoznatelné jsou symboly, které:

Obsahují pokyny: „Pojďte sem“, „Běžte tam“, „Sedněte si“.

Vydávají příkazy: „Buďte zticha!“. „Ani hnout!“, „Rychle za mnou!“.

Vyjadřují fyzický stav; „Je mi horko/zima“, „Je to idiot/blázen“.

Obsahují urážku: „Kašlu na tebe“. „Táhni k čertu“. Toto se často vyjadřuje ukázáním jednoho vztyčeného prstu.

Znamenají odpověď; „Ano“, „Ne“, „Slibuji“, „Beru“.

Vyjadřují city: „Hněvám se“, „Jsem smutný“.

Nabízejí popis: „Velké prsa“, „Štíhlá postava“, „Svalnatec“.

Žádají laskavost: „Svezte mě“, „Peníze, prosím“, „Mám hlad“.³¹

Také užívání symbolů je různé a liší se podle země. Protože v jedné zemi může symbol znamenat banalitu, v druhé může být velkou urážkou. Zrovna tak nám znalost symbolů může vyloučit pozdější komplikace: v arabských státech a př. i v Bulharsku zavrtění hlavou neznamená totéž co jinde v Evropě. A jak říká Peter Ekman, který je autorem speciální studie o symbolech, přirovnává takovéto trapné omyly ke slovním přeřeknutím, která, jak uváděl Freud, často prozrazují pravdivé osobní pocity.³²

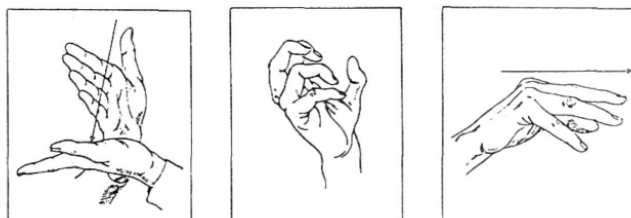
³¹ LEWIS, D. *Tajná řeč těla* Praha: Bondy, 2010, ISBN: 978-80-904471-7-2, s. 26.

³² LEWIS, . *Tajná řeč těla* Praha: Bondy, 2010, ISBN: 978-80-904471-7-2, s. 27.

2.1.2 Ilustrátory

Ilustrátory (doprovodná - ilustrativní gestikulace) jsou spojeny s řečí a bývají většinou používány pro zdůraznění verbální komunikace, např. nakreslení obrazu ve vzduchu, nebo udávání tempa událostí a rytmu mluvenému slovu. Ilustrátory jsou většinou vyjadřovány pomocí rukou, ale dá se říct, že to mohou být pohyby i jinou částí těla, které hrají roli ve vztahu k verbální komunikaci. Ilustrátory vlastně zdůrazňují, udávají tempo a rytmus při verbální komunikaci. Lidé používají ilustrátory ve velkém rozsahu a některé národnosti jsou přitom na jejich používání více závislé než ostatní. Příkladem nám mohou posloužit národy žijící v oblasti kolem Středomořího moře. Tito pokládají tyto gestikulace za nezbytné pro každou konverzaci. William Condon, jehož analýza zpomalených filmových snímků lidských interakcí tvoří jeden ze základních kamenů výzkumu neverbální komunikace, je toho názoru, že u všech normálních lidí se projevuje synchronizace mezi řečí a pohyby těla. Tyto součinnosti mezi hlasem a svaly jsou opravdu nezbytné pro úspěšnou komunikaci. Ilustrátory použité jednou osobou společně s dalšími aspekty řeči těla mohou někdy zrcadlit ilustrátory použité dalším účastníkem konverzace. Zrcadlení je však jedním z nejmocnějších a nejcennějších umění řeči těla, které můžeme ovládnout. Nejsou-li ilustrátory synchronní, bude konverzace pro jednoho nebo oba účastníky stresující a nepříjemná, i když nebudou schopni vysvětlit, v čem je chyba. Toho můžete podle svého přání záměrně využít, chcete-li druhou osobu vyvést z míry během vzájemné konverzace.

Obr. 7 Ilustrátory zdůrazňující rytmus



Ilustrátory zdůrazňují, naznačují, udávají tempo a rytmus mluvenému slovu.

Zdroj: Lewis. *Tajná řeč těla* Praha 1989, s. 29

2.1.3 Regulátory

Regulátory (usměrňující a řídicí signály) jsou signály změn, které mají často důležitou roli jak pro započetí nebo ukončení komunikace. Například podání ruky slouží jako regulátor. Také však vyjadřuje důležitě sdělení o síle a postavení jedince. Regulátory mohou být též použity pro urychlení nebo zpomalení řečníka, pro naznačení, že má pokračovat, nebo pro vyjádření žádosti, aby předal slovo druhému. Nejvíce používané regulátory jsou kývání hlavou a pohledy. Rychlé kývání hlavou vyjadřuje sdělení: pospěšte si a ukončete svou řeč. Toto obvykle bývá i zdůrazněno gestikulací rukou, zatímco pomalejší, rozvážené pokyvování hlavou nečiní na řečníka žádný nátlak a umožňuje mu aby pokračoval. Naznačuje se tím, že posluchače zajímá a líbí se mu, a souhlasí s tím co je mu sdělováno. Správné použití regulátorů během konverzace je nezbytné pro vyvolání dobrého dojmu. Když chce řečník předat slovo druhému, nejen klesne hlasem, zpomalí tempo řeči a případně protáhne poslední slabiku, ale také obvykle ohlédne dolů, sklopí buď oči nebo hlavu, nebo oboje. V tom okamžiku použití regulátorů ustává.

2.1.4 Adaptéry

Adaptéry jsou pohyby, gesta a ostatní činnosti, používané pro zvládnutí našich pocitů a k řízení našich reakcí. Obvykle se objevují ve stresových situacích. Nejzávažnějším činitelem stresu je u člověka „negativní emočně-vegetativní napětí“ které je hlavním ukazatelem stresu. Za základní symptomy stresu se pak udává: zvýšená vzrušivost, nebo naopak utlumenost, křečovitost, nesoustředěnost, neschopnost uvolnit se jak psychicky tak fyzicky, svalový třes, přiškrcený hlas, průjem, nutkání k močení. Stresové stavy bývají spojeny většinou s úzkostí a tyto stavy se projevují i na adaptérech. Normálně si jich nejsme vědomi, dokonce i když jsou vrozené. Cítí-li se člověk rozrušený, tahá se například za ušní lalůček, tře si ruce nebo potahuje za svůj oděv. Při neverbální komunikaci jde tedy o to co si sdělujeme. Nejznámějším typem adaptéru je pohyb upravující vlasy. Bývá většinou používán v pocitu nejistoty, zda se bránit nebo útočit.

2.2 Neverbální komunikace - rozdělení

Termín mimoslovní či nonverbální vymezuje negativním způsobem ten druh sociální komunikace, o němž zde chceme hovořit. Vyrozumíme z něho jen to, že jde o jiný než slovní (verbální) druh sdělování. Je proto na místě otázka: O které druhy sdělování zde jde, je-li řeč podle definice záměrně vynechána? Odpovědí může být přehled druhů mimoslovního sdělování. Při nonverbálním komunikování jde o to, co si sdělujeme:

- Výrazem obličeje.
- Oddálením.
- Dotekem.
- Postojem.
- Pohyby.
- Gesty.
- Pohledy.
- Tónem řeči.
- Úpravou zevnějšku atp..³³

2.2.1. Výrazy obličeje – mimika

Mimika je komunikace prostřednictvím výrazu tváře. Lidský obličej má v průměru osmdesát svalů, i když někteří lidé se zdají postrádat ty důležité jako je risorius, který roztahuje koutky úst. Jaké funkci slouží naše schopnost odrážet ve svých rysech vnitřní emoce? Proč například máme svaly, které mohou prozradit náš strach nepříteli nebo naše překvapení soupeři? Profesor Zajonc cituje Lewis, tvrdí, že „to má spíše co do činění s vytvářením emocí než s jejich pouhým odrazem“. Jinými slovy usmíváme se ne proto, že se cítíme šťastni, ale abychom si pomohli cítit se šťastněji. Vysvětlení je z hlediska anatomie takovéto: obličej i mozek jsou zásobovány krví ze společného zdroje, z tepny nazývané krkavice (carotis). Když se usmíváme nebo mračíme, svaly se napínají napříč lebku, stlačujíce přitom drobné cévky, které je zásobují krví. Tím se mění množství krve dodávané z krkavice do nejdůležitějších

³³ KŘIVOHLAVÝ, J. *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha: Rudé právo, 1988, 25-095-88, s.35.

oblastí mozku. Nastává další přirozená chemická reakce která má za následek větší uvolnění nebo potlačení tvorby chemických látek. Znamená to, že naše výrazy nejen odrážejí naše pocity, ale také je spoluvytvářejí³⁴. A výraz obličeje je velmi důležitý v neverbální komunikaci. V práci M. L. Knappa, věnované souborně neverbální sociální komunikaci, čteme: „Lidská tvář má velice bohatý komunikační potenciál. Je v první řadě důležitým sdělovačem emocionálních stavů. Odráží vzájemné postoje lidí, kteří spolu jednají, poskytuje zpětnou vazbu v rozhovoru, tj. odpověď na to, co jsme druhému člověku řekli. Někteří badatelé se dokonce domnívají, že z hlediska komunikace je tvář vedle slova druhým nejdůležitějším sdělovacím prostředkem v mezilidských vztazích“.³⁵ Pro správné porozumění vztahu mezi výrazem obličeje a emocionálním stavem člověka, musíme vědět, kolik druhů emocí a mimických výrazů je možno od sebe odlišit. Člověk dokáže s velkou přesností odlišit sedm primárních emocí ve výrazech obličeje : štěstí, překvapení, strach a bázeň, radost, klid, spokojenost, zájem.³⁶ Tvář se dnes zkoumá z hlediska tzv. „funkčních jednotek“, za které se považují izolované projevy někdy jednoho jindy dvou obličejových svalů. Vávra³⁷ uvádí inventář osmnácti funkčních jednotek lidské tváře. Touto cestou se zjišťují obličejové projevy, čím se liší a tak se dostáváme k přesnějšímu popisu, kterému se říká obličejové formule. Těchto formulí existuje až několik tisíc.

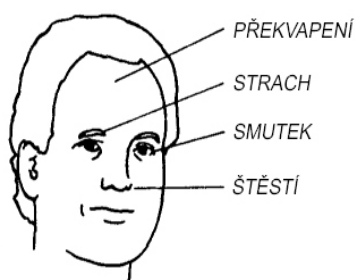
³⁴ LEWIS, D. *Tajná řeč těla* Praha: Bondy, 2010, ISBN: 978-80-904471-7-2, „to má spíše co do činění s vytvářením emocí než s jejich pouhým odrazem. Jinými slovy usmíváme se ne proto, že se cítíme šťastni, ale abychom si pomohli cítit se šťastněji. Vysvětlení je takovéto: Jak obličej, tak mozek jsou zásobovány krví ze společného zdroje, z tepny nazývané krkavice (carotis). Když se usmíváme nebo mračíme, svaly se napínají napříč lebkou, stlačující přitom drobné cévky, které je zásobují krví. Tím vznikají malé výkyvy v objemu krve dodávané z krkavice do nejdůležitějších oblastí mozku. To má za následek větší uvolnění nebo potlačení tvorby chemických látek. Znamená to, že naše výrazy nejen odrážejí naše pocity, ale také je spoluvytvářejí“ s. 65.

³⁵ KŘIVOHLAVÝ, J. *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha: Rudé právo, 1988, „Lidská tvář má velice bohatý komunikační potenciál. Je v první řadě důležitým sdělovačem emocionálních stavů. Odráží vzájemné postoje lidí, kteří spolu jednají, poskytuje zpětnou vazbu v rozhovoru, tj. odpověď na to, co jsme druhému člověku řekli. Někteří badatelé se dokonce domnívají, že z hlediska komunikace je tvář vedle slova druhým nejdůležitějším sdělovacím prostředkem v mezilidských vztazích“ 25-095-88, s. 34.

³⁶ KŘIVOHLAVÝ, pozn.35, s. 43.

³⁷ VÁVRA, V. *Mluvíme beze slov* Praha: Panorama, 1990, 11-074-90, s. 85.

Obr. 8 Kde se v obličejí nejvýrazněji projevují různé emoce



Zdroj: Křivohlavý, *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha 1988, s. 41

V této kapitole nás budou zajímat především emocionální sdělení tlumočená výrazy obličejí. Přitom budeme od sebe odlišovat tzv. emoce pravé a emoce hrané. ti. skutečně prožívané emocionální stav, které nacházejí automaticky v mimice svůj výraz, a na druhé straně záměrně vytvářené rádo by „přirozené“ výrazy obličejí.

Podle Křivohlavého máme sedm tzv. „primárních emocií“³⁸ ve výrazech obličejí:

- Štěstí — neštěstí.
- Neočekávané překvapení — splněné očekávání.
- Strach a bázeň — pocit jistoty.
- Radost — smutek.
- Klid — rozčilení.
- Spokojenost — nespokojenost, až znechucení.
- Zájem — nezájem.

Tímto výčtem ale nejsou vyčerpány všechny druhy emocií, které lze v obličejí identifikovat. existují ještě tzv. sekundární, tj. složené odvozené emocionální výrazy obličejí. Tyto sekundární výrazy se nazývají také mnohomodální emoce. Filmováním mimiky obličejí se zjistilo, že mimika je poměrně stálá a neproměnná, když je člověk v určitém napětí. Příkladem může být konfliktní situace, kterou daný člověk intenzívně prožívá. V takovéto situaci však bylo pozorováno, že existuje značná nesourodost mezi tím, co je možno v obličejí

³⁸ KŘIVOHLAVÝ, J. *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha: Rudé právo, 1988, 25-095-88, s. 36.

pozorovat (například napětí), a tím, co se daný člověk snaží signalizovat (například: jsem docela klidný). Ukázalo se, že rychlým vystřídáním jednoho emocionálního výrazu druhým vzniká tzv. splynutí či fúze výrazů. Jde o jev do určité míry obdobný splynutí dvou základních barev např. žluté a červené, při němž vzniká barva nová oranžová. Změna výrazu obličeje (např. šťastný — smutný) probíhá mimořádně rychle v jedné osmině až v jedné pětině vteřiny. K rychlým změnám výrazů docházelo zvláště často při nižším konfliktním napětí. K sekundárním výrazům obličeje dochází i tam, kde jsou zároveň aktivovány svalové komplexy obličejových svalů, které jsou normálně v činnosti při kvalitativně odlišných primárních emocích. Ukázalo se, jak uvádí Křivohlavý, že sekundární emoce ve výrazech obličeje jsou daleko snadněji ovlivnitelné prostředím, výchovou, společenskými pravidly a normami společenského soužití než emoce primární.³⁹

Lidská tvář je složena z různých částí a tudíž se určitá emoce odráží více v určité části. Můžeme rozlišovat tyto složky: oblast čela a obočí, očí a víček, oblast dolní části obličeje, zahrnující tváře, nos a ústa. Bolest je vepsána hlavně do horní části obličeje – víčka, obočí a čelo. Další emocií je štěstí, které se dá nejlépe přechít z oblasti dolní části obličeje. Jednou z dalších je překvapení, které je možné správně určit v každé zóně obličeje – nejpřesněji však v oblasti čela a obočí. Dále uvádíme smutek a strach, ty se s největší přesností dají určit v oblasti očí a víček. Poslední z emocí je rozčilení, to je rozloženo po celé ploše obličeje – není lokalizováno v žádné zóně. Sem také patří tzv. minusová glazura⁴⁰ což je nadměrné zdůrazňování a zvětšování očí líčením a častá vzhlednutí vzhůru. Dnes se už nepokoušíme hledat v mimice nějaké principy. Středem zájmu je jak se lidé tváří a toto se zkoumá z hlediska tzv. „funkčních jednotek“⁴¹ jak píše Vávra. A nejjednodušší inventář funkčních jednotek má osmnáct. Jak vidíme obličej druhého? Naše oči nepátrají v obličej jen tak nazdařbůh, ale podle systematického vzoru, jak je vidět na připojené ilustraci.

³⁹ KŘIVOHLAVÝ, J. POZN. 38, s. 38.

⁴⁰ VÁVRA, V. *Mluvíme beze slov* Praha: Panorama, 1990, 11-074-90, s.120.

⁴¹ VÁVRA, pozn. 40, s.85.

Obr. 9 Vzor zkoumání obličeje zaznamenaný speciální kamerou



Zdroj: Lewis. *Tajná řeč těla* Praha 1989, s. 74

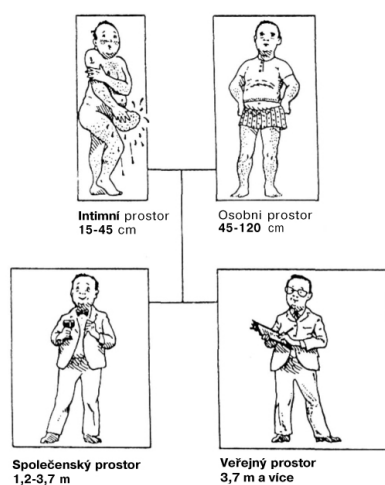
2.2.2 Oddálením – proxemika

Nejen výrazy obličeje, ale i docela nevinným způsobem, jako je přistoupení k druhé osobě nebo naopak odstoupení a tím i oddálení se od ní, jí něco neverbálně sdělujeme. Obdobně přiblížením se k nám, či naopak odstoupením od nás, sděluje druhý člověk též něco sám. Oproti ostatním se tady dá měřit vzdálenost. Tuto vzdálenost měříme v horizontální rovině, například na podlaze, ale také ve vertikální, tj. svislé rovině, a to tak, že zjišťujeme, oč má jeden oči výše než druhý. Ukázalo se též, že každý z nás má zřejmě svou vlastní příjemnou vzdálenost od druhých lidí, kterou zachovává se značnou pravidelností. Prokázaly to výsledky opakovaných studií, kdy byly pokusné osoby uváděny do téže situace po týdnu, po měsíci atp..⁴² Nejenom lidé ale i zvířata mají osobní teritorium. Mnohé zvíře, které bylo člověkem zahráno do kouta, se tam nejprve choulí a krčí. Překročí-li však člověk určitou hranici únosnosti, pak se může setkat s prudkým projevem agresivity i u jinak velice mírného zvířete. Člověk také pociťuje překročení hranice osobní zóny rovněž nepříjemně. Přiblížováním do jeho osobní zóny vyvolává nejprve motorický neklid, pak úhybné pohyby hlavy a těla, tj. pokus o únik z dosahu vetřelce, nakonec obrannými pohyby rukou a schoulením se do klubíčka. Přitažením brady k hrudi, shrbením se a přitažením nohou k tělu spolu se zavřením očí se

⁴² KŘIVOHLAVÝ, J. *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha: Rudé právo, 1988, 25-095-88, s. 44.

vlastně pokusil odpoutat od vetřelce. U citlivějších lidí můžeme v běžném životě pozorovat při vniknutí do jejich osobního prostoru projevy paniky. Automaticky produkované, vůlí nekontrolované projevy, ať už úniku nebo obrany či útoku, svědčí o tom, že daná osoba se cítí být „ztracena“. Vetřelec je pociťován jako uzurpátor. Jeho akt je chápán jako pokus o degradaci osobnosti napadeného, protože došlo k překročení hranice, která člověku zaručuje do určité míry jeho důstojnost. Svým činem dal vetřelec najevo, že nebere ohled na osobnost partnera a že se k němu blíží jako k věci — bez skrupulí. Ve zkratce lze říci, že proxemikou se rozumí pohled na vzdálenosti, které mají lidé mezi sebou a kterou se snaží dodržovat, když něco dělají nebo spolu jednáji.⁴³ Jedná se o prostorovou vzdálenost a zajímá nás vzdálenost při dynamické interakci.

Obr. 10 Obvyklé vzdálenosti při různých typech setkání



Zdroj Lewis *Tajná řeč těla* Praha 1989 s. 95

Okolo každého z nás se rozprostírá skutečná, ale neviditelná „prostorová bublina“. Je to náš osobní prostor v podstatě je to podstatě obranné pásmo, které nám dává největší možnost přežití, kdyby se setkání ukázalo být nebezpečnější, než jsme předpokládali. Takže vniknutí nepovolaných do této

⁴³ KŘIVOHLAVÝ, J. *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha: Rudé právo, 1988, 25-095-88, s. 45.

zóny bereme většinou jako akt nepřátelství a narušení této osobní zóny vyvolává pocit stresu. Je možno říci, že velikost osobní zóny je závislá na osobnosti daného jedince

2.2.3 Dotekem – haptika

Sdělování dotekem haptika vyjadřuje taktilní kontakt (dotek). Tento taktilní kontakt zahrnuje: příjem zpráv o působení tlaku, tepla, chladu, o vlivu podnětů, které působí bolest a někdy bývá zařazován i smysl pro vibraci, který registruje chvění. Některé druhy doteku mají výrazně nepřátelský charakter (například pohlavek, facka atp.), jiné mají naopak výrazně přátelský ráz (například pohlazení, je-li autentické).⁴⁴ „Dojde-li k doteku mezi dvěma lidmi,“ říká Nelešovská: „pak je možno hovořit nejen o tom, kterou částí těla se dotkli, ale charakterizovat i druh doteku. Jedná se o jakékoliv doteky ať již může jít o podání ruky, stisk, objetí, pohlazení, políbení, štípnutí, píchnutí apod. Každý dotek může být interpretován jako projev přátelství či nepřátelství. Význam sdělování dotykem spočívá v mimořádné citlivosti kožního smyslu. Haptikou se dá druhému člověku sdělit, zda je vítán či zda přišel nevhod“.⁴⁵ Byla provedena spousta výzkumů v oblasti haptiky. Výsledky této práce ukázaly, že některé části těla jsou mimořádně často vyhledávanou cílovou oblastí taktilního kontaktu a jiné jsou naopak velice opomíjeny. Ukázalo se zároveň, že druzí lidé se dotýkají daleko častěji žen než mužů — nejen muži žen, ale i ženy žen! Nejméně se dotýkají muži mužů. Ukázalo se též, že lidé, kteří mají k sobě přátelský vztah, se daleko více dotýkají, poplácají, podrží i pohladí než ti, kteří jsou si lhostejní, apatičtí či dokonce nepřátelští. Zjistilo se totiž, že hmat není jedním jediným smyslem, ale celým souborem různých smyslů, které mají společně to, že jejich orgány jsou zakončeny v kůži. Souhrnně zde hovoříme o

⁴⁴ KŘIVOHLAVÝ, J. *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha: Rudé právo, 1988, 25-095-88, s. 57.

⁴⁵ NELEŠOVSKÁ, A. *Pedagogická komunikace v teorii a praxi* Praha: Grada, 2005, ISBN 80-247-0738-1, „Dojde-li k doteku mezi dvěma lidmi, pak je možno hovořit nejen o tom, kterou částí těla se dotkli, ale charakterizovat i druh doteku. Může jít o podání ruky, stisk, objetí, pohlazení, políbení, štípnutí, píchnutí apod. Dotek může být interpretován jako projev přátelství či nepřátelství. Význam sdělování dotykem spočívá v mimořádné citlivosti kožního smyslu. Podáním ruky se dá druhému člověku sdělit, zda je vítán či zda přišel nevhod“ s.54.

taktilním kontaktu — o dotekovém dráždění a stimulaci kožních smyslů. Tento taktilní kontakt zahrnuje:

- Příjem zpráv o působení tlaku, který působí deformaci kůže.
- Příjem zpráv o působení tepla.
- Příjem zpráv o působení chladu a tepla.
- Příjem zpráv o vlivu podnětů, které působí bolest.
- Smysl pro vibrace, který registruje chvění.

Ukázalo se, že v kůži jsou milióny smyslových perceptorů tlaku, tepla, chladu, bolesti, vibrace atp. Nejsou však rovnoměrně rozloženy. V některých místech na těle jich připadá na čtvereční centimetr mnoho, jinde málo. Přitom jinou mapu četnosti rozložení mají perceptory citlivé na tlak, jinou citlivé na chlad atp..⁴⁶ Dojde-li k doteku v interakci mezi dvěma lidmi, pak můžeme hovořit nejen o tom, kterou těla nastal kontakt ale také o tom jaký charakter měl kontakt. Tento dotek může přitom být přímý — typu kůži na kůži, nebo nepřímý. Haptiku je zase nutné posuzovat přímo v situační souvislosti.

2.2.4 Postojem – posturologie

Sdělování fyzickými postoji Předmětem zkoumání posturologie je studium poloh těla. Držení těla, napětí, uvolnění, náklon, poloha rukou či nohou, hlavy, směr natočení apod. Signalizuje emoční stav a postoj. Už jen tím, že člověk zaujme určitou polohu těla, rukou, nohou, hlavy, může jiným lidem sdělit, zda je jeho psychický postoj přátelský, či nepřátelský, zda s nimi chce dále jednat nebo jednání ukončuje. Sdělení předávané chabým držením těla je všeobecně negativního charakteru. Snížením své tělesné výšky v poměru k druhým omezíte svůj význam fyzicky i psychologicky. Správný postoj i chůze vám přidá na vaší výšce nejméně dva centimetry. Je prokázáno, že vysocí lidé jsou považováni za silnější, dominantnější, více se prosazující a bývají úspěšnější než lidé menší postavy. Přirozeně toto nemusí platit ve všech případech. Stačí vzpomenout na „malé velikány“ z historie i současnosti. Takže předvedením své výšky v plném rozsahu můžete učinit velmi silný

⁴⁶ KŘIVOHLAVÝ, J. *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha: Rudé právo, 1988, 25-095-88, s. 55.

dojem. Dokonce i když patříte spíše mezi ty menší, není důvod, abyste ještě ubírali centimetry dané vám přírodou. Stejně jako maximalizace vaší výšky i správné držení těla osvobozuje svaly od zbytečného napětí, a tak napomáhá, aby vaše pohyby byly hladší, plynulejší a lépe koordinované. Tím také vyjadřujete řečí těla nenucenost. Sebedůvěru a autoritu, a tak si značně zvyšujete vědomí dobrého vystupování. Plynulý a účelný způsob jednání si podvědomě spojujeme s rozhodností, vedoucím postavením a přímočarostí, které vytvářejí dojem jistoty a otevřenosti.

Vzájemná poloha dvou lidí v interakci

Poloha, kterou člověk zaujímá, když je sám, je obvykle poněkud odlišná od polohy, kterou zaujímá, když se domnívá, že by mohl být někým viděn, případně když je ve společnosti druhého člověka nebo více lidí. Příkladem může být poměrně uvolněný posed dospívajícího děvčete v situaci, kdy je v místnosti sama (ohnutá záda, kolena od sebe, vpadlý hrudník, k sobě stažená ramena atp.), a v situaci, kdy je ve společnosti a dívá se na ni pohledný mladík (rovná záda, vypjatý hrudník, kolena u sebe, vypjatá ramena atp.). Je možno se domnívat, že vzájemná poloha dvou lidí v rozhovoru naznačuje, zda a jak moc jde hovořícímu o to, o čem hovoří, a nakolik je pro něj důležité naslouchajícího přesvědčit a získat pro svůj názor. Poloha naslouchajícího zase naznačuje, do jaké míry ho zajímá to, co partner říká, je-li stejného názoru či dívá-li se na věc jinak. Jinou vzájemnou polohu zaujímají přátelé, jinou znepřátelení sokové.

Vzájemná poloha lidí ve skupině

Může-li k dané dvojici přistoupit další účastník, pak existuje řada možností, jak vzájemnou polohou dá daná dvojice přistupujícímu najevo, zda je či není vítán. V sociální psychologii se hovoří o vzájemné konfiguraci poloh dyády, zvané obrazně spolu (viz termín „zadání“ u Kendana). Tato vzájemná poloha se vyznačuje příklonem horních částí těla (hlav a ramen), případně uchopením kolem ramen, kolem pasu, kolem krku atp. Druhem uchopení se dá přitom vyjádřit, jak moc jsme spolu či jak moc jsme zadání. Naznačuje se tím sociální

výlučnost. Tomu, kdo by se chtěl vetřít či jinak rušit dyadickou interakci, se tím zřetelně dává najevo, že zde pro třetího není místo.⁴⁷

Kongruence poloh. Příklonem či odklonem se vyjadřuje souhlas či nesouhlas účastníků skupinové interakce. Není to ale jediný způsob vyjádření souhlasu. Daleko jemnějším výrazem souhlasu u členů skupiny je tzv. kongruence poloh. Rozumí se jí zaujetí zhruba stejné konfigurace určitých částí těla dvěma nebo více členy skupiny.

Příklad: V rozhovoru se vyhrotí situace tak, že člen (A) se domnívá, že něco je černé, a člen (B) naopak, že to je bílé. (A) si přitom založí ruce v bok a (B) si složí ruce na prsou. Ostatní členové skupiny naslouchají rozhovoru. I když slovy nedávají najevo, se kterou stranou sympatizují, přece jen to často vyjádří svými rukama. Některý z účastníků si dá ruce v bok, jiný je naopak založí na prsou. Nemusí přitom jít o tak jednoznačný postoj jako u (A) či (B), ale základní prvky tohoto postoje jsou zřejmé. A to je rozhodující! Kongruencí poloh, postojů a konfigurací dávají tak členové skupiny najevo shodu názorů či postojů. V posturologii se vyskytuje také jak říká Vávra: „glazura“⁴⁸ což je přizpůsobování se co do největší velikosti a dále ochranně-naparovačné spojení⁴⁹ co znamená, že jde o svazek glazura plus založení ruce v bok a vznikne spojení, které nevzbouzí právě přílišné sympatie. Většinou působí jako nafoukaná výstraha.

2.2.5 Pohyby – kinezika

Člověk na vrcholu společenské nebo pracovní pyramidy se vyjadřuje slovy, kdežto méně vzdělaný a méně výmluvný člověk se při komunikaci spoléhá spíše na gesta než na slova. Kinezikou rozumíme spontánní pohyby různých částí těla, které nemají význam gest. Každý jedinec má specifické pohyby, podle kterých se dá rozeznat už na dálku. Příkladem může být pohyby ramen,

⁴⁷ KŘIVOHLAVÝ, J. *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha: Rudé právo, 1988, 25-095-88, s. 62.

⁴⁸ VÁVRA, V. *Mluvíme beze slov* Praha: Panorama, 1990, 11-074-90, s. 116.

⁴⁹ VÁVRA, pozn. 48, s. 66.

sahání si na nos, škrábání se na temeni hlavy nebo mnutí brady, nebo ucha. Někteří autoři považují kineziku nadřazenou gestice.⁵⁰

2.2.5.1 Gestika

Gestika to jsou záměrné pohyby rukou, hlavy nebo nohou. Chceme-li se správně orientovat v řeči těla, musíme gesta vždy posuzovat jako celek. Gesta si můžeme rozdělit na:

- Ilustrativní doprovázejí řeč.
- Sémantická dobře přeložitelná do artikulované řeči s přesným významem.

Řeč těla je stejně jako každá jiná řeč tvořena slovy, větami a interpunkcí. Každé gesto je jako jedno slovo a může nabývat různých významů. Významu slova často plně porozumíme teprve tehdy, je-li zasazeno společně s ostatními slovy do věty. Gesta se také vyskytují ve větách a souvětí a neustále vypovídají o pocitech a postojích svého nositele. Existuje mnoho gest, které člověk má ať již vědomě nebo nevědomě. Při skládání těchto pohybů vzniká harmonie ta nám říká jak je po duševní stránce na tom člověk. Bühler, rozlišuje v této oblasti tři hlavní funkce komunikačních aktů:

- Funkci expresivní jde o vnitřní vyjádření emočního stavu jedince a realizuje se bez ohledu na přítomnost či nepřítomnost potenciálního příjemce.
- Funkci signální zřetelně určenou příjemci signálu, předávající mu jednoduché i složitější signály.
- Funkce argumentativní se pokládá za základ kritického myšlení.
- Funkci deskriptivní vyžadující schopnost abstraktního myšlení. Tato funkce je typická až pro člověka.⁵¹

Popper k tomuto později přidal funkci argumentativní, kterou pokládá za základ kritického myšlení. Nejdůležitější jsou gesta rukama. Gesta dlaní. Lidská dlaň je zdrojem těch nejméně nápadných, ale nesmírně významných neverbálních signálů. Rozeznáváme tři hlavní velitelská gesta dlaně: postavení

⁵⁰ MIKULÁŠTÍK, M. *Komunikační dovednosti v praxi* Praha: Grada, 2010, ISBN 978-80-247-2339-6, s. 128.

⁵¹ KLEIN, Z. *Atlas sémantických gest MŠMT ČR*, Praha 1998, ISBN 80-86009-21-1, s. 10.

s dlaní směřující vzhůru, postavení s dlaní směřující dolů a postavení se sevřenými prsty a vztyčeným ukazováčkem.⁵²

Otevřené dlaně jsou po celou existenci lidstva spojována s přátelstvím, dobrosrdečností, oddaností. Některé sliby skládáme s otevřenou dlaní na srdci. Gesta rukou a dlaní jsou nejrozšířenější a jedny z nejvíce vypovídajících gest v historii lidstva.

2.2.6 Pohledy – vizika

Ne nadarmo se říká, že oči jsou branou do duše člověka. Možná i proto si lidé svou bránu do duše velmi hlídají a moc málo nás nechají podívat se přímo do očí. Výjimku tvoří např. zamilovaní lidé, kteří se dívají do očí bez ostychu. Ale vraťme se k tomu co nám pohledy očí můžou o člověku prozradit. Základním signálem u očí je velikost zornice. Když nás něco zaujme tak se zornice rozšíří a naopak když nad něčím přemýšlíme tak se zornice zužují. Odborníci nám rozlišili několik základních způsobů pohledu. Obchodní pohled, společenský pohled, důvěrný pohled, pohled úsměvem. Shrňme-li všechny tyto způsoby pohledu zjistíme, že je velmi důležité, na kterou oblast partnerova těla při rozhovoru upíráme svůj pohled a jak je pohled aktivní. Není to jen v pracovním procesu důležité, ale i v soukromém životě. Čemu je třeba věnovat pozornost při pozorování řeči očí:

- Zaměřením pohledu — na koho či na co.
- Dobou výdrže zaměřeného pohledu.
- Častostí pohledu na určitý cíl.
- Sledem pohledů — na koho nejdříve a na koho potom.
- Celkovým objemem pohledů na určitou osobu.
- Pootevřením víček.
- Průměrem zornice.
- Díváním se „po očku“ či přímo do očí.
- Mrkacími pohyby — mrkáním.
- Tvary a pohyby obočí.

⁵² PEASE, A. *Řeč těla*, Praha: Portál, 2011, ISBN: 978-80-7367-921-7, s.18.

- Vráskami u kořene nosu a po stranách očí.

Zaměření pohledu — prvořadým jevem v oblasti sociální zrakové komunikace je sledování směru, kam je pohled zaměřen, tzv. zacílení pohledu. Psychologie zde hovoří o tzv. „terčích“.⁵³ Důležitá je také délka pohledu – déle se díváme na osoby, které jsou pro nás autoritou, dalo by se říct, že čím delší pohledy tím je nám osoba bližší a sympatičtější. Pohledy z očí do očí mohou znamenat buďto nastolení přátelských nebo nepřátelských stavů. Hraje zde roli také úhel pootevření víček, četnost pohledů, tvary a pohyby obočí a vrásek kolem očí. Důležitá je také velikost zornic. Kdo je citově vzrušen je průměr jeho zornic mimořádně velký. Naopak tzv. zlostné oči mají minimální průměr zornic. Probadávají nás. Přitom platí poznatek fyziologie, že jde o autonomní nervový proces, který nejsme schopni ovládat vlastní vůlí. Průměr naší zornice na nás prozrazuje, jaký máme vztah k lidem, na které se díváme.⁵⁴ Máme-li možnost pozorovat nejen obličej, ale i jiné části těla dané osoby, případně celou tuto osobu v akci, pak se lze ptát, které údaje považujeme za prvořadě důležité, chceme-li co nejpřesněji odečítat, co se děje v psychice a zvláště v emocionální sféře této osoby.

2.2.7 Tónem řeči – paralingvistika

Sdělování tónem řeči Vztahuje se k naší řeči, ale nedá se zachytit klasickými metodami jazykovědy (např. zapsat). Proto ji řadíme do základního souboru neverbálních projevů. Tvoří však určitý přechod od mimoslovních k slovním způsobům chování. Paralingvistické charakteristiky jsou: hlasitost řeči, výška tónu řeči, rychlost řeči, objem řeči, plynulost řeči, intonace — melodie řeči, pohyby v řeči, správná výslovnost, kvalita řeči, věcnost hovoru, členění řeči — frázování. Paralingvistické složky akustického projevu je možno rozdělit do čtyř skupin:

- Hlasová dimenze akustického projevu.
- Časové charakteristiky řečového projevu.

⁵³ KŘIVOHLAVÝ, J. *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha: Rudé právo, 1988, 25-095-88, s.77.

⁵⁴ KŘIVOHLAVÝ, J. pozn. 53, s.82.

- Interakční vztahy v jazykovém skupinovém projevu.
- Jiné než slovní akustické projevy.⁵⁵

Jedním z aspektů, které pomáhají dobrému a srozumitelnému výkladu je přízvuk, kdy správně používaný přízvuk v řeči učitele člení jeho řeč do logických celků, zdůrazňuje podstatné, přispívá ke srozumitelnosti a také zvyšuje emocionální účinek. Přirozeně se může přízvuk používat i v negativní rovině na odvedení pozornosti. Rytmus je také důležitou částí projevu. Je založen na střídání přízvučných a nepřízvučných slabik. Pravidelný rytmus uklidňuje, nepravidelný znamená naopak změnu, vyrušení. Dynamika řeči představuje zesílení, zvýraznění slova, hlasitost řeči a její změny, silovou intenzitu. Přispívá ke zvýraznění projevu, upoutání pozornosti, srozumitelnosti. Dalším zvukovým prostředkem řeči je intonace, jejíž vhodné využití je velmi důležité. Intonace přispívá k udržení pozornosti a srozumitelnosti. Do paralingvistických prostředků řadíme také tempo neboli rychlost, jakou je sdělován obsah projevu. Bývá ovlivněn temperamentem mluvčího, obsahem sdělení, momentální situací, prostředím, cílem projevu apod. také pauzy v projevu jsou důležité. Slouží mimo jiné, pro jasné vyjádření myšlenek, nebo mohou tlumočit určitý podtext a mluvčí je využívá zcela záměrně, stejně jako intonaci.

2.2.8 Úpravou zevnějšku — image

Výraz image se v češtině užívá jako odborný termín pro afektivní a celkovou představu osoby. Vytvořit účinný image znamená prezentovat se nejpříznivějším způsobem. Chůze a držení těla jsou dva základní, ale obvykle opomíjené aspekty nutné pro vytvoření vašeho působivého image. Image v tomto smyslu nemusí být přesný obraz osoby, nýbrž je určen především k tomu, aby diváky a posluchače nějak naladil a motivoval. Sdělování úpravou zevnějšku se rozumí to, co je možno vyčíst ze způsobu oblečení, účesu, líčení atp. D. Bittnerová upozorňuje: „že tyto prvky jsou projevem svébytné společenské kultury a vše to představuje jednu z cest hledání svéprávnosti,

⁵⁵ KŘIVOHLAVÝ, J. *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha: Rudé právo, 1988, 25-095-88, s. 135.

autonomie⁵⁶ uvádí Nelešovská. Uvedený kód můžeme rozdělit do dvou skupin: v první jsou aspekty, které máme více méně pod kontrolou, jako upravenost a podobně a v druhé skupině jsou méně kontrolované aspekty jako je výška, váha, barva vlasů a podobně.

2.2.9 Neurovegetativní reakce

Člověk nějakým způsobem reaguje na podněty, které na něj působí. Tyto reakce jsou doprovázeny fyziologickými změnami (např. zvýšením nebo snížením krevního tlaku, změnou tepové frekvence, změnou frekvence dýchání, nevolnost, nutkání k vyměšování, pocení rudnutí nebo blednutí, okusování si nehtů, olizování rtů, podupávání či třes), které jen stěží můžeme ovládat vlastní vůlí. To jsou signály, že se dotyčný necítí v daném prostředí a kontextu příjemně, je nervozní a spouštěčem tohoto je forma strachu — tréma. U některých lidí jsou tyto symptomy zřetelně pozorovatelné, u některých ne tak docela a u některých vůbec.

⁵⁶ NELEŠOVSKÁ, A. Pedagogická komunikace v teorii a praxi Praha: Grada, 2005, ISBN 80-247-0738-1, s. 57. „Sdělováním úpravou zevnějšku se rozumí to, co je možno vyčíst ze způsobu oblečení, účesu, líčení atp. D. Bittnerová upozorňuje, že tyto prvky jsou projevem svébytné společenské kultury a vše to představuje jednu z cest hledání svéprávnosti, autonomie“

3 BOJOVÉ UMĚNÍ A NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE

Všechny úpolové sporty se rozvinuly ze starobylých způsobů boje a bojových umění. Tato starověká sebeobrana řešila skutečné bojové situace, které vznikali při bojích muže proti muži. A ztrátou zbraně navíc nastávala pro neozbrojeného fatální situace, kterou chtěl-li přežít musel řešit některým ze způsobů boje který si osvojil ve škole bojového umění. Doklady o těchto školách boje beze zbraně byly nalezeny ve starém Egyptě, Číně či Indii. První zmínka, která pochází z Japonska o tomto druhu umění se datuje do 8 století našeho letopočtu. Je zde popsána metoda boje beze zbraně proti ozbrojenému útočníkovi. Tato metoda se nazývala joroikumiuchi.⁵⁷ A v 16 století byly tyto techniky rozpracovány a zdokonaleny a nazvány jiu-jitsu.

3.1 Vznik a původ juda

Dnešní judo vzniklo ze starého jiu-jitsu. Judo vytvořil Profesor Dr. Jigoro Kano, který se narodil r. 1860 ve východní Nade u starobylého města Kobe. Jako osmnáctiletý fyzicky slabý student tokijské univerzity začal studovat toto staré umění na různých školách. Ve svých 22 letech založil pak vlastní školu, kterou chtěl odlišit jak technicky tak verbálně a nazval ji Kodókan judo. Kromě toho, že byl zakladatelem juda stojí za povšimnutí také jeho vysoké akademické vzdělání a jeho výjimečné jazykové schopnosti. Je všeobecně známým faktem, že mnoho Kanových poznámek během jeho studia juijitsu a jeho následné transformace do juda bylo psáno v angličtině a ne v Kanově rodném jazyce japonštině. A Kano si také splnil svůj největší sen, když byla ustanovena v roce 1956 Mezinárodní federace judo (FIJ) a jejím prvním předsedou se stal jeho syn Dr. Risei Kano⁵⁸ a dalším jeho vítězstvím bylo že na OH v roce 1964 právě v Tokiu, se judo stalo olympijským sportem.

⁵⁷ SRDÍNKO, R. Malá škola juda Praha: Vytiskly Tiskařské závody n.p. 1987, 27-045-87, s. 6.

⁵⁸ LEBEDA, A.A. *Vyšší judo* Praha: 1957, D-588052, s. 176.

3.2 Cíl juda

Sám Jigoro Kano charakterizuje svůj systém jako princip nejúčinnějšího využití ducha i těla. Každý kdo trénuje judo trénuje i své tělo a rozvíjí svého ducha nacvičováním různých způsobů obrany i útoku a tak vniká do tohoto umění stále hlouběji, až k ovládnutí jeho principu. Tak zdokonaluje každý judista sebe sama a tím přispívá ke zdokonalení celého lidstva a pracuje ve prospěch celého světa. A to je cíl studia juda.⁵⁹ Přírozeně základním posláním sportovního juda je boj. Judo je vysoce individuálním sportem, kde musí jedinec spoléhat pouze sám na sebe. Dalo by se říct, že základem juda je soupeření kdo z koho a výsledkem je vždy jeden vítěz a druhý poražený. To znamená, že v perspektivě je takový konečný stav, kdy se jednomu bere vše a druhému dává vše. Matematicky vyjádřeno: rovnítko mezi ztrátou jednoho a ziskem druhého.

3.3 Komunikace ve sportu

Sport je svébytným společenským jevem propojeným s celkovým společenským vývojem. Studium sportu, jako sociálního jevu poskytuje důležité informace jak o společenských hodnotách sociální struktuře společnosti, tak o jedinci a jeho hodnotové orientaci. Sport je tedy socializačním činitelem a jeho produktem socializace se pak označuje osobnost jedince. Sport poskytuje širokou škálu možností sociálních interakcí, tedy i komunikace, modifikovaných daným sportovním odvětvím. Komunikace má vždy nějaký cíl. Komunikujeme vždy s určitým záměrem a motivací. V našem případě slouží komunikace k ovlivnění s cílem posilovat svůj postoj a změnit postoj druhých. Komunikace je přitom nevratná, neopakovatelná a nevyhnutelná tj. že probíhá i když si komunikovat nepřejeme, protože i záměrné ignorování sdělení druhého je svým způsobem komunikace.

⁵⁹ LEBEDA, A.A. *Vyšší judo* Praha: 1957, D-588052, s. 179.

3.3.1 Emoce

Sport patří mezi nejemocionnější zájmové činnosti člověka. Příčinou je především soutěživost, nejistý výsledek a herní prožitky. Z psychologického hlediska je i sportovní prožitek silná emoční vzpomínka, která má tendenci se vybavovat a časem podlehnout vzpomínkové idealizaci kdy si pamatujeme všechno jako dobré. Sled emocí ve sportu se dá podle Slepíčky a kol.⁶⁰ rozdělit na:

- Předstartovní stav.
- Soutěžní stav.
- Pozávodní stav.

Nás bude zajímat předstartovní stav. Sportovní soutěž je veřejné vystoupení a jako takové mu předchází napětí z očekávání, tréma, obavy o výsledek, předstartovní úzkost a nervozita. Závodník před startem o okolnostech utkání přemýšlí a obsahově je typická tzv. „tvorba negativních hypotéz“.⁶¹ Jak se start přibližuje množství úzkostných myšlenek stoupá a objevují se i psychofyzilogické příznaky jako je pocení, zadýchávání se, sucho v ústech, stolice apod. Toto se zvláště projevuje v těch sportech, kam patří i judo, kde nezdařený pokus znamená prohru. To pak vede k vylučování hormonu strachu adrenalinu a ke zvýšení tepu, svalového napětí apod. Předstartovní stavy graduji těsně před zahájením soutěže a také se přirozeně promítají v chování závodníka což má vliv i na neverbální komunikaci závodníka.

Mezi hlavní typy předstartovních stavů patří podle Machače:

- *stav nadměrné aktivace (startovní horečka)* - stav emočně negativní, zvýšená dráždivost a oslabení útlumových procesů, vysoká úroveň aspirace. Projevuje se diskoordinací funkcí, jako jsou svalový třes, křečovitě pohyby a celkově špatná koordinace jemných pohybů. Může se vyskytovat i zvýšená agresivita.
- *nepřiměřeně nízká aktivace (apatie)* - snížená aspirace, útlum v mozkové kůře. Projevuje se celkovou ochablostí, malátností a diskoordinací. Snižuje se

⁶⁰ SLEPIČKA,P.,HOŠEK,V.,HÁTOVÁ,B. *Psychologie sportu* Praha: Karolinum, 2006, ISBN 80-246-1290-9, s. 51.

⁶¹ SLEPIČKA,P.,HOŠEK,V.,HÁTOVÁ,B. POZN.60, s. 52.

agresivita, která přechází až do pasivity. Může dojít i k ochabnutí svalového tonu.

- *stav optimálně zvýšené aktivity (bojová pohotovost)* - optimální stav, vyznačující se vysokou pohotovostí k reakci, reálnou aspirací, pozitivním vnitřním napětím a ovládanou zvýšenou agresivitou⁶² při těchto stavech dochází k řadě psychických i fyziologických změn. Bylo to prokázáno například změnou kožního galvanického odporu v reakci na zvýšený objem pohledů, na přiblížení atd. Podobně se ukázalo, že v důsledku podnětů typu mimoslovních sdělení se mění srdeční rytmus. Nastávají i změny v činnosti mozku, které zachycuje EEG.⁶³ Tyto změny se přirozeně vyskytují jak u mužů tak i u žen. Judo patří ke sportům, které má otevřené soutěže pro muže i ženy, přesto že potřeby mužů a žen provozující judo jsou odlišné, nejsou respektovány rozhodčími. Hormonální vlivy jsou příčinou nejen tělesné odlišnosti, ale také psychické a sociální. Psychické rozdíly mezi muži a ženami jsou dány nejen biologicky, ale i výchovou a předepsanými sociálními rolami daného pohlaví. Chlapci jsou výchovou připravováni na podávání výkonu, riziku ve kterém také nemusí uspět, a citové prožívání je více bagatelizováno. Muži mají tendenci ke kladení nadměrných požadavků na svůj výkon, k rizikovému chování a k přeceňování sama sebe. Ženy naproti tomu mají tendenci k budování a udržování emočního vztahu, nabízejí pomoc, soucítí, mají zvýšenou senzibilitu a emocionalitu, a to je dělá citlivější a silněji prožívají štěstí i nezdary. A přirozeně se uvedené rozdíly promítají i v jejich chování a přístupu. Judo je sport, který navozuje tělesný kontakt. A tento kontakt je pro velké procento žen na rozdíl od mužů velmi problematický. Proto je o mnoho méně judistek, než judistů. Dotek je v běžném životě ženy charakterizován ochraňujícím, zklidňujícím nebo sexuální cílem. Kdežto mužský kontakt je soutěživý, srovnávací, bojovný bez sexuálního podtextu. Proto se ženy v těchto sportech učí maskulinním formám chování, čehož jsme si při neverbální komunikaci judistek okamžitě všimli. A protože judo patří ke

⁶² MACHAČ, M., MACHAČOVÁ, H., HOSKOVEC, J. *Emoce a výkonnost*. Praha: Státní pedagogické nakladatelství, 1985, s.288.

⁶³ KŘIVOHLAVÝ, J. *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha: Rudé právo, 1988, 25-095-88, s. 108.

sportům, kde agrese je podstatnou součástí provádění tohoto sportu. Bez pravidly upravených agresivních projevů by v podstatě ztratilo svůj smysl, tak se tato agresivita projevuje i v komunikaci vůči druhé osobě, což je případ tzv. heteroagrese.⁶⁴

3.3.2 Způsoby komunikace

V kontextu přípravy závodníka ke startu v soutěži, vzhledem k prostoru a velké koncentraci osob, se hlavně využívá ke komunikaci neverbální komunikace v celé své široké oblasti. Hovoříme zde o ovlivňování, jedná se nejčastěji o sledování vlivu vzezření například úpravy zevnějšku, výrazu obličeje, postojů těla, zaměření pohledu, gest, paralingvistických charakterů řeči atp. Je zde snaha působit na představu adresáta o tom, zda ten, kdo tato mimoslovní sdělení vysílá, je skutečně takový jak nám inzeruje a zda je tomu možno věřit. Je to tedy „uvěřitelnost“, co je zde nejdůležitější. Jde o to, udělat lepší dojem, avšak nejen o sobě, ale i o tom, co je sdělováno. Cílem je dosáhnout u adresáta určité změny v postoji, případně ho přímo negativně ovlivnit to. Můžeme zde citovat Vybírala:⁶⁵ „Na tuto mezilidskou interakci je možné se dívat pomocí termínů "má dáti - dal", termínů "zisk" a "ztráta", "odveta" apod. Situace, jež má skončit tzv. nulovým součtem, je situací soutěžení. Watzlawick charakterizuje hru s nulovým součtem jako to, co jeden ztratí, stává se ziskem druhého. Být hráčem s nulovými součty znamená upsat

⁶⁴ SLEPIČKA, P., HOŠEK, V., HÁTOVÁ, B. *Psychologie sportu* Praha: Karolinum, 2006, ISBM 80-246-1290-9, s. 161.

⁶⁵ VYBÍRAL, Z. *Psychologie komunikace* Praha: Portál, 2009, ISNB 80-7367-387-8, s. 159. „na mezilidskou interakci je možné se dívat pomocí termínů "má dáti - dal", termínů "zisk" a "ztráta", "odveta" apod. Situace, jež má skončit tzv. nulovým součtem, je situací soutěžení. Watzlawick (1995) charakterizuje hru s nulovým součtem (zero-sum two-person game) takto: "to, co jeden ztratí, stává se ziskem druhého . . . Být hráčem s nulovými součty znamená upsat se manichejské tezi, že ve všech životních situacích jsou jen dvě možnosti: získat, nebo ztratit." Tento druh her bývá popisován jako "striktně kompetitivní" hry. Pojí se s egoismem, neústupností, tvrdošijností, sklonem k oplácení a pomstychtivostí. Křivohlavý (1977) vyjmenovává tyto postupy v "soupeřivém střetnutí": lsti, finesy, triky, blufy, úskoky, podvody, provokace, výzvy, pasti. Jedinec pojmající komunikační výměnu jako hru s nulovým součtem v ní postupuje tak, aby zvítězil. "Mých 100 % a jeho minus 100 % se rovná nule. Já vyhrál a on prohrál." Hlídí si konečný "nulový součet". Od druhých očekává, že budou ustupovat podle toho, jak on bude postupovat. Řídí se pravidlem "odvety": trestá, mstí se - tak, aby v případě vlastní újmy nebyl druhý vítězem, ale aby také utřil ztrátu. Jeho "ziskem" z protivnickovy újmy je např. pocit satisfakce, škodolibá radost apod.“

se manichejské tezi, že ve všech životních situacích jsou jen dvě možnosti: získat, nebo ztratit. Tento druh her bývá popisován jako "striktně kompetitivní" hry. Pojí se s egoismem, neústupností, tvrdošíjností, sklonem k oplácení a pomstychtivosti. Křivohlavý vyjmenovává tyto postupy v "soupeřivém střetnutí" lsti, fines, triků, blufů, úskoků, podvodů, provokací, atd. Jedinec pojmající komunikační výměnu jako hru s nulovým součtem v ní postupuje tak, aby zvítězil. "Mých 100 % a jeho minus 100 % se rovná nule. Já vyhrál a on prohrál." Hlídá si konečný "nulový součet". Od druhých očekává, že budou ustupovat podle toho, jak on bude postupovat. Řídí se pravidlem "odvety": trestá, mstí se - tak, aby v případě vlastní újmy nebyl druhý vítězem, ale aby také utržil ztrátu. Jeho ziskem z protivníkovy újmy je např. pocit satisfakce, radost z vítězství v zápase apod. Toto chování je zcela vědomé a většinou bývá jen v předstartovní horečce. Přirozeně je možné, že takové chování nemusí být cizí sledovaným osobám i v „civilu“.

3.3.3 Agování

Agování to je převedení signálu do jiného činu nebo situace. Tuto strategii jsme zaznamenávali dosti často hlavně u mladších závodníků. Agující jedinec nereaguje na výzvu, ale převádí ji někam jinam nebo výzvu pokud platila přímo jemu převádí na druhé ve skupině. Jak uvádí Vybíral, agování je možné někdy porozumět jako celkové reakci na navozenou komunikační situaci, která je pro člověka nepřijatelná, nepříjemná nebo ohrožující.⁶⁶

3.3.4 Kontextové modality

Kontextové modality a další, zejména, neverbální signalizace jedince jeho upravenost, přitažlivost, ale také třeba pověst, která ho předchází, se podílejí na vytvoření celkového dojmu, kterým na nás člověk zapůsobí. A toto působí mnoha závodníkům-začátečnickům problém. Celkový dojem si utvoří ze dvou zdrojů:

⁶⁶ VYBÍRAL, Z. *Psychologie komunikace* Praha:Portál, 2009, ISNB 80-7367-387-8, s. 31.

- Haló efektu tj prvního dojmu ve chvíli, kdy druhého uvidíme poprvé nebo znovu po dlouhé době.

- Ustálených soudů (např. o jeho sociální skupině, do níž patří) a očekávání, také stereotypů (např. o národnosti, což se projevuje hlavně u závodníků z bývalého SSSR) a dalších přiřazených rysů včetně atribučních chyb. To znamená že nastává „přehnaná atribuce“ tj. že na základě jedné nebo několika málo charakteristik odvozujeme vše o dotyčném jedinci, anebo nastává „základní atribuční chyba“ tj. že veškeré jednání jedince připisujeme jeho povaze, nikoliv situaci, ve které se nacházejí. Pokud závodníci dali na první dojem, který se snažil soupeř vyvolat svojí neverbální komunikací, velmi těžko se pak tohoto v průběhu času zbavovali. A výsledkem byla tréma, strach až totální rezignace. Důležitou součástí komunikačního kontextu se považuje čas a prostor, který je tady omezen místností s relativně velkým počtem osob a čas blížící se zahájení závodů. Také vzájemné vztahy účastníků tohoto komunikačního procesu, se nedají považovat za přátelské a srdečné. Působí zde jejich vlastnosti dlouhodobě ovlivňující emoční reagování (temperament, kognitivní styl apod.) a také je důležité aktuální emocionální ladění účastníků, kde se každý snaží něco získat na úkor druhého. Každý ze závodníků má jiné motivační dispozice (potřeby, zájmy, hodnoty), věk, předchozí zážitky ze zápasů a zkušenost, vzdělání, inteligence, vnímání, představitost, myšlení, schopnost učení, adaptabilita, odolnost atd., aktuální psychosomatický stav i dlouhodobé záměry účastníků.

3.3.5 Sociální percepce

Tento proces vnímání neverbální komunikace byl velmi zřetelný a čitelný ve všech věkových kategoriích. Bylo jasně viditelné hlavně u úplných začátečníků, že většinou podleli chybám sociální percepce. Velmi se tady projevoval již zmíněný haló efekt, kdy nováčci na základě zcela náhodných znaků, usuzovali další charakteristiky nebo dokonce celou osobnost vysílatele signálů. Také jsme pozorovali Pygmalion efekt, který vychází z předpokladu, že chování a výkon jednotlivce je závislý na očekávání ostatních. Přirozeně

toto většinou vedlo ke zklamání, protože nejlepší herec nebyl vůbec nejlepší závodník.

3.3.6 Sociální a emoční inteligence

Někteří jedinci se snažili zapůsobit na své okolí. Snažili se o aranžování svých postojů a gest, aby vypadali lepší než ve skutečnosti jsou. Někdy jejich snaha přetvářky byla docela působivá. Přirozeně pak záleželo na emoční inteligenci každého jedince jak zvládal vyslané signály. Protože není EQ není vrozená, nýbrž získaná bylo jasné vidět, kdo má s ní jakou zkušenost a je s EQ obeznámen. Ne nadarmo se o judu tvrdí, že je sportem vysokoškoláků. Bylo vidět, že někteří jedinci byli v tomto směru velmi poučení. Zvládnou klíčové schopnosti emoční inteligence přirozeně předpokládá určitou výši přirozené inteligence. Podle průzkumů je mezi judisty téměř 63% středoškoláků a vysokoškoláků. Což jasně hovoří o tom, že závodníci jsou většinou vzdělaní a inteligentní. A přesto, že většinou vědí o tom, že určitá část jejich soupeřů předvádí neverbální ekvilibristiku, podléhají kontextu situace. Přetvářka byla vidět i u žákovských kategorií. Pouze dopad byl odlišný, jako u starších věkových kategorií. To ovšem bylo přisuzováno věku komunikujících.

3.3.7 Co si sdělujeme

Neverbální sdělování před startem má v judu jenom jeden cíl. Předvést se potencionálním soupeřům v lepším světle než ve skutečnosti jsme. Závodníci začátečníci se snaží udělat dojem na soupeře a zastrašit ho. Proto vysílají negativní signály, snaží se vypadat větší než jsou, jejich gestikulace je okázalejší a nepřátelská. Celým tělem sděluje potencionálním soupeřům, že se nebojí, že je agresivní a předvádí plusovou glazuru. Přirozeně existuje i druhý pól. Závodník je nesmělý, je na něm vidět, že má obavu nebo dokonce strach. A také jeho neverbální komunikace pak tomu odpovídá.

3.3.8 Motivace ke komunikaci

Motivací je zastrašit potencionální soupeře a navodit jim negativní náladu a tím prohloubit jejich stres, který ovlivní negativně jejich soutěžení. V žádném případě zde není pokus o sblížení, nebo navázání přátelského kontaktu. Ale je zde snaha o plusovou glazuru, jak jsem se již o ní zmínil. Snaha naznačit soupeři, jak bychom se k němu zachovali, kdybychom se k němu, přes nějakou pomyslnou mez, dostali.

3.4 Neverbální komunikace před soutěží v judo

V této neverbální komunikaci nás zajímají záměry komunikujících, jejich motivace a účinky na psychiku jak příjemce, tak produktora k nimž dochází při předávání sdělení. Protože komunikace probíhá v jistém čase, prostoru a za určitých okolností klíčové postavení zaujímá jak vnitřní tak i vnější komunikační kontext. Kontextem nazýváme pozadí, v našem případě očekávání na zápas. A v tomto kontextu budeme posuzovat projevy závodníků. Na místě je opatrná kritičnost vůči tvrzení v knihách, že podle určitých neverbálních signálů lze přesně poznat, co vysílající člověk sděluje, případně co si myslí, prožívá nebo dokonce jaký je. Na místě je též obezřetnost k často opakovanému tvrzení, že neverbální signály jsou při komunikování ty nejdůležitější.⁶⁷ Proto je důležitý kontext. Právě v tomto očekávání zkoumáme a posuzujeme neverbální chování jednotlivce. Kontext velmi ovlivňuje chování jednotlivců a podmiňuje neverbální komunikaci v tom nejširším smyslu slova. Velmi tady působí jeden z nejdůležitějších rysů člověka sebepercepce a to důvěra ve vlastní zdatnost a schopnosti. Vlastní zdatnost (self-efficacy, používá se též překlad „vlastní účinnost“) se týká vnímání vlastních schopností čeho se cítíme schopni dosáhnout. To není u všech lidí stejné. Ovšem v judu je to nezbytná podmínka úspěchu. Bandura tvrdí, uvádí Nicky Hayesová, že právě rozdíly v přesvědčení o vlastní zdatnosti mohou mít rozhodující význam pro pochopení interakce mezi lidmi a jejich okolím.⁶⁸ Pro toto pojetí mezilidské

⁶⁷ PLÁŇAVA, I. *Průvodce mezilidskou komunikací*. Praha: Grada, 2006, ISBN 80-247-0858-2, s. 43.

⁶⁸ HAYESOVÁ, N. *Základy sociální psychologie* Praha: Portá, 2011, ISBN: 978-80-7367-909-5, s. 78.

komunikace, kdy se snažíme jít přímo k cíli a prodat sebe co nejlépe je k dispozici lukostřelecká metafora P.G.Clampitta kterou uvádí Plánava⁶⁹ „lučišník zamíří, dovedně vyše šíp a je-li komunikace úspěšná, přesně cíl zasáhne“. Efektivní je taková komunikace, kdy vyjádřené záměry komunikátora, zapůsobí na adresáta přesně tak jaké měly úmysly. Tímto způsobem komunikuje, anebo se alespoň o takovou komunikaci snaží s větším či menším úspěchem většina sledovaných jedinců. Ne jednou nastupovala přetvářka. Jak zdůraznil sociolog Baumann v případě nasadíme-li si přetvářku, nabízíme druhým lidem jen fragment vlastní osobnosti – tu část, kterou druhým nabídnout chceme a mnohé další skryjeme.⁷⁰ Jak se zdá, nemůžeme se v dané chvíli spolehnout na to, že mimika druhých je autentická a opravdová. Mezi přetvářkou a přirozenou spontaneitou se rozprostírá se rozprostírá jak uvádí Vybíral⁷¹ „kontinuum přechodových výrazů“ a projevů. Není snadné a často i nemožné odpovědět na otázku, kdy ještě můžeme a kdy už nemůžeme označit chování člověka za přirozené. U judistů, to bylo známé až po zápasech, kdy se stalo, že ten, který předváděl přetvářku a vysílal signály o své vlastní zdatnosti, prohrál. Zde se uplatní sociálně inteligentní jedinci, kteří jsou velmi dobře schopni odhadnout reakce a pocity druhých a snaží se toho využít. Sociální inteligence je nezbytná pro úspěšné chování v rolích. Sledovaní judisté se snažili pečlivě naaranžovat první dojem, snažili se na své okolí zapůsobit, že jsou lepší, než opravdu jsou. Přirozeně takto se chovají jen v dané situaci. V soukromí se chovají docela jinak a jsou většinou ochotni to bez problémů přiznat. Dalo by se říct, že tato přetvářka je jako součást instrumentálních norem. Je to vlastně sjednaná, odsouhlasená přetvářka ve hře. Toto lhaní, se podařilo odhalit detekcí neverbálního klamání a mimiky. V antropologickém slovníku lidských gest „Řeč těla“ uvádí Desmond Morris do souvislosti s klamáním jednoznačně několik gest. Gesto tu napomáhá aktérovi oklamat příjemce. Pomáhá mu vnitřně lépe zvládnout náročnou situaci, v níž podvádí, a

⁶⁹ PLÁŇAVA, *Průvodce mezilidskou komunikací*. Praha: Grada, 2006, ISBN 80-247-0858-2, s.17. „pro toto pojetí mezilidského komunikování je k dispozici lukostřelecká metafora P.G.Clampitta: lučišník zamíří, dovedně vyše šíp a je-li komunikace úspěšná, přesně cíl zasáhne“

⁷⁰ VYBÍRAL, Z. *Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci* Praha: Portál, 2008, ISBN 978-80-7367-429-8, s.49.

⁷¹ VYBÍRAL, Z. pozn. 70, s.51.

na druhou stranu – pro cvičeného pozorovatele – se stává signálem „vyzrazujícím“. Povahou takového gesta (němého slova) je jednak „vyslovení“, jednak „prořeknutí se“. Vybíral uvádí, že, podle Morrise⁷² mají přímou (samozřejmě vždy jen potenciální) souvislost s klamáním a lhaním např. gesta sáhnutí si na nos nebo mnutí si oka. Obě tato gesta jsou velmi hojně používána a to u všech věkových kategorií a jak v mužské části tak v ženské. Sáhnutí si na nos bylo velmi běžné. Aktér si při řeči sáhne na nos. Přesná podoba tohoto doteku bývá v různých případech odlišná. Někdy si nos tiskl hřbetem ruky, nebo sevřenou pěstí, nebo bylo vidět tření špičkou prstu. Jindy sledované osoby po něm hřbetem prstu přejížděli tam a zpátky nebo se za něj chytali. Tímto úkonem dáváme při řeči bezděčně najevo, že vůči adresátovi nejsme upřímní – aniž jsme si toho vědomi, poskytujeme mu tím cennou informaci o svých vnitřních pocitech, možná nechtěně zvedáme ruku k ústům, abychom si je zakryli (tj. abychom zakryli lež, která se z nich ozývá) a od úst pak ruka pokračuje v pohybu až k nosu. Přemístění ruky od úst k nosu může být způsobeno podvědomým pocitem, že zakryjeme-li si při lži ústa, bude to působit příliš nápadně, ba dětinsky. Takže si místo toho sáhneme na nos, jako by nás na něm něco svědilo, čímž původně zamýšlený zastírací manévr zastřeme manévrem ještě lepším. Obecně platí, že je toto gesto vždycky projevem vnitřního rozrušení, a to i tehdy, působíme-li navenek klidným dojmem. Naše nitro překypuje emocemi a my se rozhodujeme, zda budeme lhát, nebo zda přece jen řekneme pravdu. Tím, že si v tu chvíli sáhneme na nos, dáváme najevo zmatek, který v nás určitá situace nebo otázka vyvolala. Další reakce byla mnutí oka. Mnutí si ukazováčkem oko nebo jeho blízké okolí bylo velmi rozšířeno jak u žen, tak u mužů. Mužská část závodníků si často mnula obě oči palcem a ukazováčkem od koutku oka směrem k nosu. U ženské části závodnic toto nebylo vůbec pozorováno. Tato gesto slouží jako záminka k tomu, abychom mohli zavřít nebo odvrátit oči ve chvíli, kdy se děje něco nekalého. Chceme se vyhnout vizuálnímu kontaktu s okolním prostředím a mnutí oka nám to diskrétně umožňuje. Tohoto úkonu se dopouštíme, aniž o tom víme. Bezděčně tak prozrazujeme své vnitřní pocity, ať už jsme lháři my,

⁷² VYBÍRAL, Z. *Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci* Praha: Portál, 2008, ISBN 978-80-7367-429-8, s.65.

nebo někdo jiný. V obou případech nám jde o to, abychom se nemuseli ostatním dívat do očí. Obě gesta jsou běžně rozšířená po celém světě.⁷³ Nyní se zaměříme na jednotlivé typy neverbální komunikace.

3.4.1 Výrazy obličeje – mimika

Výrazy obličeje se dají u závodníků rozdělit do dvou skupin. Stejně jako se dají rozdělit závodníci na začátečníky a zkušenější judisti. Budeme se nyní věnovat první skupině začátečníků. Nejprve je třeba podotknout, že u žáček se některé výrazy obličeje uplatňovaly jen ve velmi malé míře. Kdežto u chlapců hrála mimika obličeje velmi podstatnou roli. Mimika se projevovala většinou ve formě výhrůžek, kdy mimiku obličeje doprovázely gesta rukou. Ale tyto výhrůžné grimasy nebyly ani tak projevem emocí ani citovým vztahem, ale byly to spíše hrané gesta. U dívek se daly výrazy z obličeje snadněji rozpoznat emoce než u chlapců. Velkou roli v tomto sportu hraje strach. Ne snad strach z ublížení na zdraví, nad tím žádný závodník nepřemýšlí, ale strach jako reakce na blížící se nebezpečí, strach z konkrétního: strach z porážky. Strach je nejsložitější ze všech emocí a hlavně je velmi nakažlivý a může se projevovat u některých jedinců ne mobilizací energie k obraně, ale naopak útlumem chování se strnutím. Strach má vlastnost autokatalickou, tj. sebezesilování strachu, které vede k zesílení jeho účinků stupňováním představ negativních důsledků obávané události.⁷⁴ A tato vlastnost se velmi projevovala právě u žáků a žákyň.

Fyziologické příznaky strachu⁷⁵ popsal již Darwin a rozšířil je Ribot: útlum vylučování slin (sucho v ústech), vystoupení studeného potu, naskakování „husí kůže“, vážnutí dechu, zrychlený tlukot srdce, změny v útrobách a s nimi spojené reakce (v extrémním případě pomočení či pokálení se), křečovitě stahy zadnice (postřehnuté také v příslušné lidové průpovědce), bledost a další. Za psychologické příznaky považoval Ribot zejména zastřený nebo narušený hlas (případně úplná bezhlasnost), pocit staženého hrdla a pocity svíravosti, tísně,

⁷³ VYBÍRAL, Z. *Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci* Praha: Portál, 2008, ISBN 978-80-7367-429-8, s. 66.

⁷⁴ SLEPIČKA, P., HOŠEK, V., HÁTOVÁ, B. *Psychologie sportu* Praha: Karolinum, 2006, ISBN 80-246-1290-9, s. 64.

⁷⁵ NAKONEČNÝ, M. *Lidské emoce* Praha: Academia, 2000, ISBN 80-200-0763-6, s. 256.

sklíčenosti, ohrožení, bezmocnosti; ve strachu může subjekt křičet, volat o pomoc, prosit atd. Podle Ribota má strach účelový charakter stáhnout se, uniknout, schovat, vzdálit se, poskytnout hrozícímu útoku co nejmenší možnosti. J. Fröbes podává tuto podstatnou charakteristiku strachu: „Strach je ve svém dalším vývoji známý nelibý cit očekávání zla, spojený s pudem vyhnout se nebezpečí, nikou bojovat s ním“.⁷⁶ V judu se fakticky projevuje zvláštní forma strachu: tréma což je strach ze selhání strach, že prohrají. Strach a rozrušení bylo vidět na obličejích začátečníků hlavně v oblasti víček a kolem očí. Projevovalo se to pomrkáváním, zužováním víček do štěrbin a nebo naopak otvírání víček tak, že to budilo dojem pohledů „mínusové glazury“ jak uvádí Vávra,⁷⁷ dále se to projevovalo rozpačitým usmíváním se na nikoho. Běžné bylo strkání si ruky do úst. Toto gesto bylo vidět u mužské části pouze výjimečně. Dále jsme pozorovali napětí, ztuhlé čelistní svaly a bledý nebo zrudnutý obličej. Nadměrný nával krve. spouštěný obranným mechanismem těla řízeným adrenalinem, je odkloněn od mozku – kde by nám normálně pomáhal v boji nebo při útěku – do cév obličejí, kde vytváří jasný rumělec. Úsměvy jsou-li nějaké, tak jsou křečovité, bez zapojení mimiky očí. Tyto znaky jsou společné jak ženám tak mužům všech věkových kategorií. Další články do mozaiky představují rty. Orgán bohatý na nervová zakončení a schopný zajistit značné dotykové uspokojení, ale v tomto případě si začátečníci rty tahají, sají, olizují, špulí nebo koušou své rty a nebo je mnou prsty. Zkušenější judisté se snaží chovat docela jinak. Snaží zachovávat „kamennou tvář“ za kterou se dá strach snadno ukrývat. Tato tvář nemá signalizovat žádnou emoci. Případnou obavu nebo strach u nich poznáme jen když mají promluvit nebo je prozrazuje neklid nohou nebo rukou, nebo obranné postoje, které závodníci všech věkových kategorií a bez rozdílu pohlaví, zaujímalí. Mimika obličejí se také ve veliké míře uplatňovala i po zápase, kdy bylo jasně vidět v jakém rozpoložení se jedinec nacházel.

⁷⁶ NAKONEČNÝ, M. pozn 75, s. 256.

⁷⁷ VÁVRA, V. *Mluvíme beze slov* Praha: Panorama, 1990, 11-074-90, s.120.

3.4.2 Oddálení - proxemika

Tady se zcela jednoznačně u všech skupin projevovalo, že blízkost znamenala vzrušení. Závodníci jsou na relativně malém prostoru takže jejich „revír“⁷⁸ jak uvádí Vávra je značně omezen. Tvoří různě velké skupiny většinou z jednoho oddílu a nebo ti kteří se již znají z předcházejících závodů a při tom dodržují zákon Artušova kulatého stolu, protože kulatý stůl vytváří střízlivou, nenásilnou atmosféru, každý má stejné místo, nikdo není na „horním“ nebo „dolním“ konci. Co však král Artuš nedomyslel byla skutečnost, že ne všichni muži za kulatým stolem patří do stejného společenského stavu. To znamenalo, že rytíři sedící vedle něho, měli největší moc v družině. Rytíř na pravé straně (jeho „pravá ruka“) měl větší moc než rytíř na levé straně (jeho „levá ruka“). A tato moc se úměrně zmenšovala tím, čím dále od něho rytíři seděli. Podle tohoto klíče byl potom Artušův proti sedící už protivníkem, soupeřem. Není tedy divu, že i za kulatým stolem bylo mnoho nedorozumění.⁷⁹ Také tento zasedací pořádek se projevovat i u závodníků. V pomyslném čele stolu tedy na čísla dvanáct seděl nebo postával vždy ten technicky nejlepší a po jeho pravici i levici byli jen o málo horší. Dále od nich byli pak ti, kteří se necítili být dostatečně silní. Bylo pozorováno, že budoucí potencionální soupeři se do skupiny připojovali a jejich pozice většinou byla přímo proti svému budoucímu soupeři. Každá skupina měla svého neformálního vůdce, který většinou splňoval podmínky:

- Byl pokládán za jednoho z nich.
- Byl pokládán za nejlepšího u nich.
- Plnil očekávání svých stoupenců.

Skupiny byly různě velké a zabíraly tolik prostoru, aby se závodníci jeden druhého nedotýkali a když, tak jen náhodou. Tady toto narušování osobního prostoru snášíjí kupodivu lépe dívky než muži. U nich není zvláštností vidět, že se přátelsky dotýkají, případně vezmou kolegyni i kolem krku. U mužské části se zcela potvrzuje Cookova hypotéza, kterou ověřil experimenty že se prostorově přibližujeme k těm lidem, ke kterým máme přátelský vztah a důvěru

⁷⁸ VÁVRA, V. VÁVRA, V. *Mluvíme beze slov* Praha: Panorama, 1990, 11-074-90, s. 261.

⁷⁹ THIEL, E. *Mluvíme tělem: Řeč lidského těla prozradí víc než tisíc slov* Bratislava 1989, ISNB:80-901412-1-8, s. 8.

nebo obdiv, a naopak oddalujeme se od lidí, kteří nám nejsou příjemní.⁸⁰ Zcela zřetelně se zde projevovala kongruence poloh. Závodníci zaujímají zhruba stejné konfigurace určitých částí těla dvěma nebo více členy skupiny. Úmyslné násilné vnikání do osobního prostoru bylo pozorováno pouze u starších žáků, z nichž někteří tuto techniku nevědomky, ale častěji vědomě uplatňovali. Toto se ale dá přičíst jejich věku. Setkají-li se dva lidé s rozdílnými představami o svých osobních zónách, je možno pozorovat jev, kterému se v sociální psychologii říká „proxemický tanec“.⁸¹ Tento tanec, při němž je hledána míra vzájemného oddálení vyhovující oběma partnerům, připomíná do určité míry pohyb boxerů v ringu. Osoba, pro kterou je stávající oddálení příliš těsné, se při tomto přizpůsobování prostoru vzájemného styku snaží oddálit od partnera. Ten však má jinou představu o slušném oddálení v daném styku. Proto před druhou osobou postupuje, a to buď přímo dopředu, nebo úhybnými pohyby do stran. Tento tanec pokračuje různou dobu podle úrovně necitlivosti a netaktnosti méně taktního z obou partnerů. Obvykle bývá tento proxemický konflikt řešen určitým kompromisem. Násilnému vniknutí do osobního prostoru se oběti bránily přitažením brady k hrudi, shrbením se a přitažením nohou k tělu a tím že zavíraly oči se vlastně pokoušeli odpoutat od narušitele. Nebo ve stoje zaujali obranný postoj a pomocí rukou to dávali zřetelně najevo. Pokud nebylo možné narušitele dostat pryč ze své osobní zóny neagresivně, tak se začali chovat vyloženě agresivně a údery nebo kopáním si tvořili svůj osobní prostor. Případně se sami stáhli a přenechali prostor vetřelci. Toto chování bylo pozorováno i u dívek, když náhodou bylo do jejich osobního prostoru násilně vniknuto. Podle našeho pozorování, byla tato neverbální komunikace přirozenou reakcí, o které dotyčný neměl ani tušení.

3.4.3 Dotekem - haptika

Judo je kontaktní sport, kde záleží na úchopu. Ovšem nejedná se o dotýkání. Dotýkání jako takové bylo většinou pozorováno u judistek. Když už povolily narušení svého teritoria tak docházelo ke vzájemným dotykům. Dotýkaly se

⁸⁰ KŘIVOHLAVÝ, J. *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha: Rudé právo, 1988, 25-095-88, s. 49.

⁸¹ KŘIVOHLAVÝ, J. pozn.80, s. 50.

jedna druhé buďto přímo, jednalo se většinou o doteky rukou a nebo nepřímo dotekem na kimono soupeřky ať již na paži či nohu. Při komunikaci osob s nerovným statusem bylo běžné, že eventuální komunikaci dotykem iniciovala osoba, která měla status vyšší. V našem případě to byla barva pásku, která určuje technickou vyspělost judisty. U judistů se dotyky omezovaly pouze na mírné poplácání po ramenou po zádech nebo lehkým úderem do břicha. Jednalo se spíše o jakousi formu pozdravu. Doteky u mužů byly ze 100% nepřímé a neměly nepřátelský charakter. Vzhledem k tomu, že judo je sport, kde je holé tělo zakryté pouze kimonem, je velmi problematické se snažit dotýkat ostatních jinak než za použití určité síly a razance. Jemné dotyky nebo pohlazení jsme při pozorování nezaznamenali a to ani v případě, kdy šlo o osoby si blízké.

3.4.4 Postojem – posturologie

Fyziologie rozeznává tři základní polohy člověka: vstoje, vsedě a vleže. Při každé z nich mohou různé části těla zaujímat rozmanité polohy. Tělesná poloha naznačuje skutečně nejen to, co se nyní s danou osobou děje, ale i to, co se s ní dělo v předcházejícím okamžiku. Do značné míry tato poloha naznačuje i to, co se s danou osobou bude dít v následující chvíli.⁸²

O tělesných polohách — fyzických postojích je možno uvažovat jako o důležitých statických zdrojích informace, které pozorujeme u relativně izolovaného jednotlivce. S. E. Asch v roce 1946 ukázal, že při utváření prvního dojmu si často domýšlíme spoustu věcí, pro něž nemáme žádné důkazy. Zdá se, že používáme jakousi „implicitní teorii osobnosti“ která předpovídá, že ten, kdo má určitý rys, má i další, které jsou s ním spojeny.⁸³ Při naší otázce, jestli si potencionálního soupeře spojují s nějakou jinou vlastností než jsou viditelné, 80% dotázaných odpovědělo kladně. Postoje se ukázaly jako nejvíce využívaná neverbální komunikace. Bylo pozorováním zjištěno, že pro povzbuzení dojmu je důležité se víc „roztáhnout se“ a dát polohu hlavy do vzpřímené pozice.

⁸² KŘIVOHLAVÝ, J. *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha: Rudé právo, 1988, 25-095-88, s. 60.

⁸³ HAYESOVÁ, N. *Základy sociální psychologie* Praha: Portá, 2011, ISBN: 978-80-7367-909-5, s. 69.

Neméně důležitou roli zde hrál i hrudník. Abychom udělali dojem dobré fyzicky bývá hrudník vzedmutý a ramena se zvedají. Ovšem v žádném případě se nejednalo o pózování, nebo jak uvádí Vávra⁸⁴ „ochranně napařovací svazek“. Vždy se tento tělesný postoj snažil být nenucený, aby budil zdání přirozenosti. Zkušenější závodníci i závodnice rádi zaujímali postoj, o kterém měli představu, že na soupeře zapůsobí. Jeden z častých postojů byl postoj člověka stojícího s rukama založenýma v bok, protože toto gesto nejčastěji vyjadřuje bojovné naladění. Toto ještě provádějí spolu se zvětšováním své postavy, kdy se zvedají ramena, vzdouvá se hrudník a narovnáváním páteře tělo povyrůstá. Tento postoj zaujímají jedinci, kteří už začali vítězit. Tento postoj a kimono těsně přitážené k tělu většinou znamená zdravé naštvání a volně rozevláté ukazuje na to, že se dotyčný nebojí. Další velmi frekventovaný postoj byl postoj, kdy jsou ruce zatknuté za pásek na břichu, palce ven a prsty směřují dolů. Nebo jsou ruce zatknuté za pásek za zády, opět palce ven. Tímto opět demonstrujeme připravenost a svoji eventuální sílu. Důležitou roli zde hraje řeč palců. Postavení palců dává najevo dominanci, nadřazenost, někdy dokonce agresivitu. Gesta palců jsou jak uvádí Thiely druhotnými gesty a jsou součástí celého shluku gest. Natažený palec bývá pozitivním, dominantním nebo agresivním signálem. V gestech a řeči rukou má největší úlohu palec. Postavením palce se projevuje síla osobnosti, charakter, rozvaha i sebejistota: Palec prozrazuje i to, co si myslíme sami o sobě. Komu začíná růst sebevědomí, „roste palec“. Když ho úplně natáhne, jeho sebevědomí hraničí už s povýšeností.⁸⁵

K tomuto většinou patří mírně rozkročené nohy. Další z možností je, že nejsou ruce za opaskem, ale držíme si kimono za průramky a palce zase směřují nahoru. Velmi často se při těchto postojích závodníci pohupují na špičkách, aby vzbudili dojem že jsou vyšší Pease.⁸⁶ Tyto vyloženě mužské

⁸⁴ VÁVRA, V. *Mluvíme beze slov* Praha: Panorama, 1990, 11-074-90, s.69.

⁸⁵ THIEL, E. *Mluvíme tělem* Bratislava 1989, ISBN:80-901412-1-8, „V gestech a řeči rukou má největší úlohu palec. Postavením palce se projevuje síla osobnosti, charakter, rozvaha i sebejistota: Palec prozrazuje i to, co si myslíme sami o sobě. Komu začíná růst sebevědomí, „roste palec“. Když ho úplně natáhne, jeho sebevědomí hraničí už s povýšeností. A je úplně jedno, zda ten palec natáhne v kapse saka nebo v kapse kalhot. Lidem, kteří jsou příliš sebevědomí, roste nejen hřebínek, ale i palec.“ Natažený palec je znakem agresivity s. 24.

⁸⁶ PEASE, A. *Řeč těla*, Praha: Portál, 2011, ISBN: 978-80-7367-921-7, s. 29.

postoje používají s oblibou i zkušené judistky. Je stále zakotveno v podvědomí lidí že „co je větší více platí“ a kupodivu to vidíme i v judu, kde tato teorie je úplně mylná a vůbec toto zakotvení nemá opodstatnění. Přesto je vidět jak se jednotliví borci snaží napodobovat to co nazývá Vávra : „glazura“.⁸⁷ Glazura dalo by se přeneseně říct lesklý vzhled, se uplatňuje i v bojových sportech hlavně v boxu a wrestlingu. V judu, které není sport pro show, se toto neuplatňuje proto jsme také (jak jsem již uvedl) jsme nezaznamenali jediné pozorování, kdy by došlo k tzv. ochranně-naparovačnému spojení jak uvádí Vávra, i když ti lepší závodníci a závodnice dávají občas svou nadřazenost najevo, ale jiným způsobem: spíše přezíráním soupeře. Přírozeně se objevují i postoje značící bázeň, nezdravý strach, úzkost apod. ale to bylo hlavně u začátečníků, kdy jejich defenzivní a negativní postoj a prozrazoval nejistotu a váhavost. Tito závodníci a závodnice se zřetelně ukrývali za tzv. „bariéry“, se kterými se setkáváme téměř všude a ani v kontextu závodů nejsou výjimkou. Jako bariéry se používají nejenom ruce a nohy, ale také výrazy obličeje. Bariéry jsou většinou známkami nejistoty a obavy, takže postoje závodníka či závodnice, kdy měl pevně překřížené nohy, což už samotné vede k negativní komunikaci a nebo paže položená před tělem (obranný postoj), zatímco hlava a brada jsou svěšeny (nepřátelský postoj) nevěští pro něho nic dobrého. Celá neverbální věta sděluje přibližně toto: „ Nejsem na tom dobře “. Jeho ruce se většinou nacházely v poloze kdy v pěsti drží ukazováček druhé ruky což podle Thiela signalizuje „hledání jistoty a vyjádření bezmocnosti“.⁸⁸ Jednalo se většinou o nezkušené nebo začátečníky. Tito jedinci mají také tendenci se schoulit do sebe, zmenšují sebe a také si zmenšují dobrovolně vlastní osobní prostor. To se většinou projevuje zkřížením paží na prsou což vyjadřuje defenzivu, nejistotu a váhavost. Při tom dochází i k sevření pěstí což se zase důkaz, že dotyčný není jen nejistý, má strach, ale dokonce působí na něj stres. Dále byly identifikovány jasně viditelné částečné bloky z rukou a nohou. Za ochrannými bariérami z rukou a nohou se cítíme jistější. Toto částečné blokování není tak důrazné jako blokování úplné. Tyto postoje jedna ruka volně při těle a druhá ji svírá v okolí lokte jsou velmi časté jak u mužů tak i u

⁸⁷ VÁVRA, V. *Mluvíme beze slov* Praha: Panorama, 1990, 11-074-90, s. 116.

⁸⁸ THIEL, E. *Mluvíme tělem* Bratislava 1989, ISNB:80-901412-1-8, s. 18.

žen. Jeden z názorů na ně je, že má uklidňující účinek na svého uživatele, protože v něm vyvolává ozvěny vzpomínek z dětství, kdy se mohl držet někoho za ruku.⁸⁹ Další postoj, který byl vidět, byla jedna ruka za zády kdy si dotyčný uchopí vlastní předloktí. To je známkou neklidu a snahy získat sebeovládání. Objevovaly se i sepnuté ruce před tělem, což není uvolnění, ale uklidňování sama sebe. Tyto bloky nebyly hrané a při pozdějším dotazování, závodníci si neuvědomovali že takto komunikovali s okolím. Poloha, kterou člověk v sociální interakci zaujímá, do určité míry vyjadřuje celkový postoj tohoto člověka k tomu, co se kolem něho děje. Zkřížené paže a překřížené nohy znamenají v řeči lidského těla připravenost k sebeobraně. Vzniká do jisté míry automaticky po vyhodnocení celé situace a po zaujetí osobního postoje k situaci. Potom se tento psychický postoj projeví na konfiguraci všech částí těla tj na fyzickém postoji. Mimořádný význam přitom má i množství a vzájemná poloha osob v teritoriu dotyčného. Výše popsané chování postojem bylo pozorováno jak u mužů, tak i u žen. U žen nebylo tolik viditelné „co je větší více platí“, ale ostatní symptomy byly prakticky totožné. Občas jsme zaregistrovali jak stojí závodníci proti sobě a vzájemně se odhadují, při čemž při verbální komunikaci také mezi nimi probíhá neverbální komunikace. Oba si přeměřují jeden druhého, většinou mají ruce v bok nebo zaklesnuté za pásek palci ven a snaží se odhadnou síly protivníka s tím, že jeden druhému dává najevo, že má pro strach uděláno.

3.4.5 Pohyby – kinezika

Kineziku můžeme rozdělit na spontánní pohyby různých částí těla, které nemají význam gest a gestiku. U mužů není kinezika před startem tolik viditelná jako u žen. Pohyby rukou a hlavně dlaněmi, křečovitá rychlá hra prstů, toto hraní si s prsty, které vyjadřují hledání jistoty a určitou bezmocnost bylo pozorováno hlavně u judistek. Ženy také mají více mimovolné pohyby, jako je upravování vlasů a zevnějšku, pohazují hlavou, aby přehodily vlasy nebo je pomyslně odhrnují z obličeje. Toto gesto používají dokonce i nakrátko

⁸⁹ LEWIS, D. *Tajná řeč těla* Praha: Bondy, 2010, ISBN: 978-80-904471-7-2, s.163.

ostříhané ženy. Časté bylo vidět namotávání si vlasů na ukazováček, nebo okusování konečků vlasů. Dalším jejich znakem jsou propletené nohy a to hlavně u začátečnic, které si tímto posilují defenzivní postoj a zaujímají ho i tehdy, když se dobře se soupeřkami neznají. Nevědomá kinezika se u judistů všech kategorií projevovala mnutím ušního lalůčku, nebo brady. U mužských závodníků je hojně i škrabání at' na hrudníku, nebo ve vlasech či fousech, nebo na bradě. Také jsme se při pozorování setkali s napodobováním pohybů – imitací. Kdy členové skupiny, napodobovali pohyby druhého a většinou se jednalo o napodobování toho nejlepšího z nich. Pozorováním jsme zjistili, že určitý pohyb, produkovaný jedním členem skupiny, přebírají postupně ostatní, aniž by si toto chování uvědomovali. Tento velmi zajímavý jev spojených s držení a pohyby těla se nazývá „posturální echo“⁹⁰ (postural echo) a projevuje se u obou skupin jak u žen tak i u mužů. Částečně se také tady projevovává i synchronie pohybů. Jak uvádí La Barre Byersův závěr, že skupiny lidí zesilují synchronii, aby podporovali vzájemné spojení a zamezili agresivnímu chování.⁹¹

3.4.5.1 Gestika

Před zápasem závodníci gestikulují více než obvykle, podle kvality judisty, dlaně zaujímají buďto podřízenou polohu dlaní směrem vzhůru prsty bývají roztažené nebo se gesta vyznačují tím, že dlaň míří dolů čímž vzbuzují autoritu. Někdy jsou k vidění gesta s vyloženě nataženým ukazováčkem mířícím buď na skupinku nebo na jednotlivce. Natažený ukazovák se tak stává symbolickou holí, již mluvčí obrazně dostává druhou osobu do podřízeného postavení. Napřažený ukazovák je jedním z nejvíce popuzujících gest, které lze v rozhovoru použít, zejména pohybuje-li mluvčí nataženým ukazovákem v rytmu svých slov,⁹² jak říká Pease. Bylo pozorovatelné, jak tato gesta jsou příjemcům nepříjemná. Toto ukazování napřaženým ukazováčkem přímo na konkrétního závodníka, většinou bylo doprovázeno výhrůžnou obličejovou

⁹⁰ HAYESOVÁ, N. *Základy sociální psychologie* Praha: Portá, 2011, ISBN: 978-80-7367-909-5 s. 85.

⁹¹ LA BARRE, F. *Jak mluví tělo* Praha: Triton, 2005, ISBN: 80-7254-446-2, s. 166.

⁹² PEASE, A. *Řeč těla*, Praha: Portál, 2011, ISBN: 978-80-7367-921-7, s. 18.

mimiku a znamenalo jediné: „ty se těš jak s tebou zametu“! Příjemce se snažil bránit většinou agováním. (Bylo s podivem, když jsme zaznamenali tato gesta i v jednom případě na LOH v Londýně 2012 u jednoho amerického závodníka). Byly k vidění i gesta palce, kdy závodníci dávali palcem nahoru či palcem dolů, svůj postoj. Občas se objevila i gesta vyloženě obscénní a sprostá. Velmi častá byla gesta vztyčeného prostředníku, nebo gesta „fik“ kdy v sevřené pěsti se palec prostrčí mezi ukazováčkem a prostředníčkem a vzniklá štěrbinou s palcem míří na příjemce. Tato gestikulace se většinou projevovala v mladší věkové skupině a s těmito gesty si příjemce nedělal žádnou těžkou hlavu a ihned je opětoval. Dalo by se říct, že většina gest, která byla zaměřena na konkrétního adresáta, byla výhružného charakteru:⁹³ pěst jedné ruky udeří do dlaně druhé ruky, nebo se pěsti pohybovaly proti sobě či ruka sevřená v pěst a mířící k vlastní bradě. Odpovědi přicházeli ve stejném duchu od adresátů téměř okamžitě a možná jen s větší razancí. U žen a dívek se tato komunikace téměř neprojevovala.

3.4.6 Pohledy – vizika

Je to řeč očí a tvoří vlastní jádro mimoslovní komunikace. A protože oči mají unikátní sociální funkci dá se z pohledu očí diagnostikovat vzkaz jak pro vysílatele vzkaz tak i pro přijímatele. Výsledky ukázaly, že čím menší je zrakový kontakt, tím nepříjemnější pocit má dotyčná osoba, protože tím krátkým pohledem mu říkáme že mu nevěnujeme dostatek pozornosti. O to větší dopad to má pak potencionálního soupeře, když jim věnujeme přezíravý pohled. Přezíravý pohled je signál, jímž se snažíme vymazat soupeře ze svého zorného pole, protože o něj ztrácíme zájem, nudí nás, a soupeř se hned cítí hůř. Cítí-li se náš protějšek podřazeně, spojíme přezíravý pohled s mírným záklonem hlavy a upřeme na něho pohled, kterému obvykle říkáme „znechucený“. Také jsou často k vidění pohledy úkosem který prozrazuje zájem či spíše nepřátelství. Ve spojení s lehce pozvednutým obočím a

⁹³ KLEIN, Z. Atlas sémantických gest Praha: MŠMT ČR 1998, ISBN 80-86009-21-1, s.59-201.

posměšným úsměvem dává najevo že daného člověka přehlízíme. Ve spojení se svrašťelým obočím a koutky úst svěšenými dolů signalizuje podezřívavý, nepřátelský nebo negativní postoj. Při běžném rozhovoru lidé obvykle mrkají šestkrát až osmkrát za minutu; v tomto případě ale ponecháme oči zavřené na vteřinu nebo i na delší dobu, aby tím dáváme soupeřům najevo, že jsme je vymazali z mysli. Definitivním vymazáním je případ, kdy ponecháme oči zavřené předstíráme spánek, což je běžná taktika u zkušenějších závodníků. Dlouhé pohledy zaměřujeme na preferované osoby. Déle se díváme na lidi, z kterých máme obavu. Tyto pohledy nejsou zvláštností jak u mužů tak i u žen. Ovšem zcela chyběly u žáků, což vzhledem k jejich věku je pochopitelné. Psychologové si velice brzy všimli, že ten, kdo chce někoho ovlivnit, se na něho dívá poněkud jinak než ten, komu o takovéto ovlivnění partnera nejde. Zaměřili se tedy na laboratorní výzkum vlivu snah ovlivňovat a přesvědčovat.⁹⁴ Ukázalo se, že ty osoby, kterým vetřelce šlo o to, aby někoho přesvědčily, se na své posluchače dívaly mimořádně často a dlouze. Objem jejich pohledů byl vyšší než 51 % času interakce. Když byla tato snaha o ovlivnění partnera jen průměrná, objem pohledů nepřekročil 40 %. Pokud byl úkol definován jen jako pouhé předání informací, snížil se objem pohledů ještě více - až na 36 %.⁹⁴ Vzájemné střetnutí pohledů to je možno považovat za vrchol neverbální komunikace. Přirozeně pohledy do očí většinou bývá vyvrcholením negativních nepřátelských vzájemných vztahů. Můžeme se do očí protivníka úplně zabodnout. Z očí mohou obrazně řečeno sršet jiskry, podceňování, opovržení a podobně, což je výzva k boji, přemožení a porážce soupeře. A k tomu stačí i docela krátký pohled. Pokud došlo na souboj pohledů, pak vyhrával obvykle ten, který se v dané situaci choval dominantněji. A pokud došlo mezi soupeři ke skutečnému zápasu, většinou vyhrával vítěz souboje pohledů. Pease říká: „Výsledky výzkumů ukazují, že 87% informací, jež dorazí do mozku, přichází prostřednictvím zraku, 9 % prostřednictvím sluchu a pouhá 4 % prostřednictvím ostatních smyslů.“⁹⁵ Pohyb očí velmi dobře prozrazoval,

⁹⁴ KŘIVOHLAVÝ, J. *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha: Rudé právo, 1988, 25-095-88, s. 191.

⁹⁵ PEASE, A. *Řeč těla*, Praha: Portál, 2011, ISBN: 978-80-7367-921-7, s. 61.

zda má jedinec trému či nikoliv. Jediní kdo byli schopni zvládat pohyby očí byli závodníci z Asie.

3.4.7 Tónem řeči – paralingvistika

Toto nebylo zkoumáno vůbec. Ve skupinách probíhá konverzace docela normálně co se týká zkušených závodníků a začátečníci většinou mlčí, nebo odpovídají pouze úsečně v krátkých větách, pokud rovnou nedají na vědomí okolí, že nemají zájem o komunikaci.

3.4.8 Úpravou zevnějšku – image

Úprava zevnějšku je v judu sledována rozhodčími, protože judo je sport, kde na úpravě velmi záleží, úprava zevnějšku může být rozhodující pro výsledek zápasu. Přesto jsme se setkali s tzv. „mazáctvím“, kdy si trošku zkušenější judista jinak vázal pásek, nechával rozevláté kimono, aby ukazoval svoji muskulaturu. Při výzkumu jsme se setkali i s tím, že závodník úmyslně používal tréninkové mírně opotřebované a i částečně zakrvácené kimono jen proto, že měl snahu soupeře zastrašit. Toto přirozeně může působit pouze na nováčky. U zkušených judistů toto bývá buď ignorováno, nebo bráno s despektem. Druhý méně kontrolovaný aspekt jako výška, nebo váha nehrají v judu prakticky žádnou roli, protože v judu záleží na technice, rychlosti, pružnosti a síle. Oblečením je možné hlásit se ke své sociální skupině – bundy, obuv, barva oděvu, účes a další atributy stačí k neomylnému rozlišení příslušníka jakékoliv skupiny. Začlenění do skupiny za pomoci oblečení nebo účesu a doplňků signalizuje: chci mezi vás patřit, ztotožňuji se; zvyšuje se tím pocit sounáležitosti a zvýrazňuje hranice mezi skupinami. Do image patří i komunikace pomocí barev. V judu je každý judista ohodnocen barevným pásem. Tyto pásy prozrazují, jak „dobrý“ je judista. Čím tmavší barvy, tím je judista technicky lepší a tedy nebezpečnější. A tak jako barvy mají vliv na psychiku, tak barvy pásu ovlivňují chování potencionálních protivníků. Přirozeně se toto děje jen u začátečníků. Na mistrovských soutěžích, kde mají všichni závodníci barvu pásu černou, tedy všichni jsou nositelé mistrovských

stupňů tzv. „danů“ zase tato komunikace vůbec neplatí. V roce 1997 bylo kvůli lepšímu rozlišení zápasníků zavedeno pravidlo, že jeden judista má bílé kimono a druhý modré. Znamý odborník na neverbální komunikaci Dr. David Matsumoto se zaměřil na zkoumání vlivu barvy na závodníky a zjistil, že muži vyhrávají v důležitých zápasech častěji v modrém kimonu.⁹⁶ Přirozeně se tato novina rozšířila, vznikla fáma o úspěšnosti modrého kimona a spousta začínajících judistů si oblékala modré kimono v naději zastrašení soupeře a snazšího vítězství.

3.4.9 Neurovegetativní reakce

Tyto reakce byly velmi dobře pozorovatelné, zvláště u úplných začátečníků ať se jednalo o muže či ženy, žáky i žákyně. Projevovaly se v podobě rudnutí, nebo blednutí obličeje. Bylo pozorováno nutkání často navštěvovat toaletu, zvyšování frekvence dýchání, což bylo hlavně u ženské části závodníků velmi zřetelné. Závodnice nedýchaly jak je v judu zvykem „do břicha“, ale jen povrchně horní částí plic. U některých závodníků byl vidět i třes rukou či nohou. Setkali jsme se také s třesem celého těla. Závodníci se snaží tyto reakce potlačit buďto břišním dýcháním nebo nuceným a křečovitým rozhovorem. Tyto reakce postupně s přibýváním závodních zkušeností mizí a zmizí docela u zkušených judistů a zůstává jen tréma.

⁹⁶ Matsumoto, David; Konno, Jun; Hata, Stephanie; Takeuchi, Masayuki. *Blue Judogis may Bias Competition Outcomes*. [online]. [cit. 3.4.2008]. Dostupné z <<http://www.davidmatsumoto.info/Articles/blue%20judogis%20may%20bias%20competition%20outcomes%20clean.pdf>>

ZÁVĚR

Neverbální komunikace je důležitá součást komunikace je to nejstarší komunikace lidstva. A neverbální komunikace měla velký vliv na to že lidstvo jako takové přežilo. I v současnosti platí že: „ve stále více uspěchaném světě konkurence se může schopnost neverbální komunikace ukázat jako klíč k dosažení vytčeného společenského a profesionálního cíle. To, co říkáte, často vede k úspěchu či neúspěchu daleko méně než to, jak to říkáte“.⁹⁷

Také ve sportu jak jsme pozorovali, se tato neverbální komunikace často uplatňuje, přesto, že judo patří mezi bojové sporty, kde by se nikdy nemělo dát na první dojem, tak se i zde uplatňuje neverbální komunikace sloužící většinou k zastrašení protivníka, kdy chceme udělat na potenciální soupeře dojem a získat na svoji stranu jistou výhodu. Tomu také odpovídají vysílané signály. Tato neverbální komunikace se uplatňuje dokonce i u žen, i když nutno podotknout, že ne v takové hojné míře, jako u mužské části závodníků. S úspěchem se tady v této komunikaci uplatňuje to, že negativní gesto vyslané směrem k protivníkovi prodlužuje či prohlubuje jeho negativní naladění. Při této komunikaci vysílatel signálů většinou ani v podstatě neočekává žádné zpětné vazby, snaží se pouze o jednosměrný komunikační proces jehož cílem je dostat potenciální soupeře do negativního psychického stavu. Jedinec vědomě o sobě lže a toto vyhlání si před sebe postaví jako štít, protože nechce dovolit druhým lidem, aby odhalili o něm pravdu.⁹⁸ Jedná se zde o vědomé lhaní se záměrem předat klamavé informace o sobě druhému a okolí. A jak uvádí Vybíral,⁹⁹ lžeme pro svůj prospěch. A přesto, že judo je sport kde, na fyzickém vzrůstu zase tolik nezáleží, spousta mladých nebo nezkušených

⁹⁷ LEWIS, D. *Tajná řeč těla* Praha: Bondy, 2010, ISBN: 978-80-904471-7-2, „ve stále více uspěchaném světě konkurence se může schopnost neverbální komunikace ukázat jako klíč k dosažení vytčeného společenského a profesionálního cíle. Můžete ovládat vysílané vzkazy zároveň s přesným vyhodnocováním přijatých signálů. Tato schopnost číst přesně signály vysílané řečí těla jiného člověka je zvláště důležitá v situacích, kdy tušíte pokus o zatajení stresu, zamaskování úzkosti, zakrytí klamu, zastření nerozhodnosti nebo skrytí nepřátelství. To, co říkáte, často vede k úspěchu či neúspěchu daleko méně než to, jak to říkáte“ s. 8.

⁹⁸ VYBÍRAL, Z. *Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci* Praha: Portál, 2008, ISBN 978-80-7367-429-8, s.13.

⁹⁹ VYBÍRAL, Z. poznámka 98, s.20. „nejčastěji lžeme pro svůj vlastní prospěch: chceme se ubránit, něco skrýt, chceme navázat vztah, udržet tento vztah, získat výhodu“.

závodníků této neverbální komunikaci přikládá velkou váhu a snaží se ji uplatňovat. A potom záleží na příjemci jakou má schopnost zjednat si jistotu a poskytnout patřičnou odezvu. V některých případech se jim to daří. Z jejich chování se pak stávají jakési rituály, které opakují na každých závodech. S postupem získávání zkušeností a v případě zvyšující se vlastní výkonnosti, se toto neverbální chování postupně vytrácí a závodníci nakonec tohoto chování musí zanechat úplně, jakmile se z nich stanou dospělí judisti, protože v této společnosti na takovéto chování není vůbec místo a hlavně nikdo si z něho nic nedělá a tato neverbální komunikace ztrácí svůj původní smysl. Další poznatek, který jsme získali bylo, jak závodníci vnímali své soupeře. Ukázalo se, že začínající závodníci dali na první dojem a celkem věřili kritériím, které jejich soupeři neverbálně vysílali.

Seznam použité české literatury a pramenů

- HANUŠ, R. *Vybrané kapitoly ke komunikačním dovednostem*
Olomouc: Hanex 2007. ISBN 978-80-85783-83-4
- KLEIN, Z. *Atlas sémantických gest* Praha: MŠMT ČR 1998
ISBN 80-86009-21-1
- KONEČNÁ, Z. *Základy komunikace* Brno: VUT 2009
ISBN 978-80-214-3891-0
- KŘIVOHLAVÝ, J. *Jaksi navzájem lépe porozumíme* Praha: Rudé právo, 1988
25-095-88
- KŘIVOHLAVÝ, J. *Konflikty mezi lidmi* nakladatelství Praha: Portál, 2008
ISBN 978-80-7367-407-6
- KŘIVOHLAVÝ, J. *Povídej-naslouchám*
Dačice: Karmelitánské nakladatelství, 2010. ISBN 978-80-7195-405-7
- LEBEDA, A.A. *Vyšší judo* Praha: Sportovní a turistické nakladatelství 1957 D-588052
- MACHAČ, M., MACHAČOVÁ, H., HOSKOVEC, J. *Emoce a výkonnost*
Praha: Státní pedagogické nakladatelství, 1985
- MIKULÁŠTÍK, M. *Komunikační dovednosti v praxi* Praha: Grada, 2010
ISBN 978-80-247-2339-6
- NAKONEČNÝ, M. *Motivace lidského chování* Praha: Academia, 2004
ISBN 80-200-0592-7
- NAKONEČNÝ, M. *Lidské emoce* Praha: Academia, 2000
ISBN 80-200-0763-6
- NAKONEČNÝ, M. *Psychologie osobnosti* Praha: Academia, 2009
ISBN 978-80-200-1680-5
- NELEŠOVSKÁ, A. *Pedagogická komunikace v teorii a praxi*
Praha: Grada, 2005. ISBN 80-247-0738-1
- PAULÍK, K. *Psychologické základy lidské komunikace* Ostrava: VŠB-TU
Ostrava 2007, Elektronický učební text
- PLÁŇAVA, I. *Průvodce mezilidskou komunikací*. Praha: Grada, 2006
ISBN 80-247-0858-2

SLEPIČKA,P.,HOŠEK,V.,HÁTOVÁ,B. *Psychologie sportu*
Praha: Karolinum, 2006. ISBM 80-246-1290-9

SRDÍNKO, R. *Malá škola juda* Praha:Vytiskly Tiskařské závody n.p. 1987
27-045-87

URBAN,J. *Jak zvládnout 10 nejobtížnějších situací manažera*
Praha: Grada, 2008. ISBN 978-80-247-2465-2.

VÁVRA,V. *Mluvíme beze slov* Praha: Panorama, 1990 11-074-90

VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace* Praha:Portál, 2005
ISBN 80-7178-291-2

VYBÍRAL, Z. *Psychologie komunikace* Praha:Portál, 2009
ISBN 80-7367-387-8

VYBÍRAL, Z. *Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci* Praha: Portál,
2008, ISBN 978-80-7367-429-8

Seznam použité zahraniční literatury a pramenů

BRADBERRY, T. GREAVES, J. *Emoční inteligence v praxi : všechno, co potřebujete vědět o úspěšném životě, vztazích a kariéře.*
Praha: Columbus, 2007 ISBN:978-80-7249-220-6

BRUNO, T. ADAMCZYK, G. *Řeč těla* Praha: Grada, 2007
ISBN 978-80-247-2008-1

CAKIRPALOGLU, P. *Úvod do psychologie osobnosti* Praha: Grada, 2012
ISBN: 978-80-247-4033 -1

DeVito, J.A. *Základy mezilidské komunikace* Praha: Grada, 2008
ISBN: 978-80-247-2018-0

GOLEMAN, D. *Emoční inteligence* Praha: Metafora, 2011
ISBN: 978-80-7359-334-6

HAYESOVÁ, N. *Základy sociální psychologie* Praha: Portá, 2011
ISBN: 978-80-7367-909-5

LA BARRE, F. *Jak mluví tělo* Praha: Triton, 2005
ISBN: 80-7254-446-2

LEWIS, D. *Tajná řeč těla* Praha: Bondy, 2010
ISBN: 978-80-904471-7-2

NIERMEYER, R. SEYFFERT, M. *Jak motivovat sebe a své spolupracovníky*
Praha: Grada, 2005 ISBN: 8024712237

PEASE, A. *Řeč těla*, Praha: Portál, 2011
ISBN: 978-80-7367-921-7

THIEL, E. *Mluvíme tělem: Řeč lidského těla prozradí víc než tisíc slov*
Bratislava 1989 ISBN:80-901412-1-8

WATZLAWICK, P., BAVELASOVÁ, J.B., JACKSON, D.
Pragmatika lidské komunikace Brno: Newton Books, 2011 I
SBN:978-80-87325-00-1

Seznam zdrojů

Matsumoto, David; Konno, Jun; Hata, Stephanie; Takeuchi, Masayuki. *Blue Judogis may Bias Competition Outcomes*. [online]. [cit. 3.4.2008].

Dostupné z:

<<http://www.davidmatsumoto.info/Articles/blue%20judogis%20may%20bias%20competition%20outcomes%20clean.pdf>>

Seznam obrázků

Obr. 1 Lineární model komunikace	14
Obr. 2 Interakční model komunikace	14
Obr. 3 Transakční model komunikace	15
Obr. 4 Obecný model komunikace.....	16
Obr. 5 Zubní úsměv u obyvatele Bali a Nové Guiney	26
Obr. 6 Tři často používané symboly	27
Obr. 7 Ilustrátory zdůrazňující rytmus	29
Obr. 8 Kde se v obličejích nejvýrazněji projevují různé emoce.....	33
Obr. 9 Vzor zkoumání obličejů zaznamenaný speciální kamerou.....	35
Obr. 10 Obvyklé vzdálenosti při různých typech setkání.....	36

Bibliografické údaje

Jméno autora: Stanislav Krejčířík

Obor: Sociální a mediální komunikace

Forma studia: kombinovaná

Název práce: Vznik a vývoj neverbální komunikace v dějinách lidstva a její využívání v životních situacích jedince

Rok: 2013

Počet stran: 75

Celkový počet stran příloh: 0

Počet titulů české literatury a pramenů: 22

Počet titulů zahraniční literatury a pramenů: 12

Počet internetových zdrojů: 1

Vedoucí práce: PhDr. Ernest Kováč