

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích  
Teologická fakulta  
Katedra pedagogiky

Bakalářská práce

**MEZILIDSKÁ KOMUNIKACE SE ZAMĚŘENÍM NA  
NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACI**

Vedoucí práce: Mgr. Jiří Pokorný  
Autor práce: Veronika Špoková  
Studijní obor: Pedagogika volného času KS  
Ročník: III.

2016

## **Prohlášení**

Prohlašuji, že svoji bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně pouze s použitím pramenů a literatury uvedených v seznamu citované literatury. Prohlašuji, že, v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb. v platném znění, souhlasím se zveřejněním své bakalářské práce, a to v nezkrácené podobě (v úpravě vzniklé vypuštěním vyznačených částí archivovaných Teologickou fakultou) elektronickou cestou ve veřejně přístupné části databáze STAG provozované Jihočeskou univerzitou v Českých Budějovicích na jejích internetových stránkách, a to se zachováním mého autorského práva k odevzdanému textu této kvalifikační práce. Souhlasím dále s tím, aby toutéž elektronickou cestou byly v souladu s uvedeným ustanovením zákona č. 111/1998 Sb. zveřejněny posudky školitele a oponentů práce i záznam o průběhu a výsledku obhajoby kvalifikační práce. Rovněž souhlasím s porovnáním textu mé kvalifikační práce s databází kvalifikačních prací Theses.cz provozovanou Národním registrem vysokoškolských kvalifikačních prací a systémem na odhalování plagiátů.

30. 3. 2016

Veronika Špoková

**Poděkování**

Tímto děkuji vedoucímu bakalářské práce Mgr. Jiřímu Pokornému za cenné rady, připomínky a metodické vedení práce.

# Obsah

|                                                        |    |
|--------------------------------------------------------|----|
| Obsah .....                                            | 4  |
| Úvod.....                                              | 6  |
| 1 Mezilidská komunikace .....                          | 7  |
| 1.1 Komunikační kontext .....                          | 8  |
| 1.1.1 Vnitřní kontext mezilidské komunikace .....      | 8  |
| 1.1.2 Vnější kontext mezilidské komunikace .....       | 8  |
| 1.2 Funkce mezilidské komunikace .....                 | 9  |
| 1.2.1 Informativní funkce .....                        | 9  |
| 1.2.2 Instruktažní funkce .....                        | 10 |
| 1.2.3 Persuazivní funkce .....                         | 10 |
| 1.2.4 Zábavná funkce .....                             | 10 |
| 1.2.5 Další funkce komunikace.....                     | 11 |
| 1.3 Proces mezilidské komunikace .....                 | 12 |
| 2 Verbální mezilidská komunikace.....                  | 13 |
| 3 Neverbální mezilidská komunikace.....                | 14 |
| 3.1 Způsoby zprostředkování neverbální komunikace..... | 15 |
| 3.2 Postoj.....                                        | 16 |
| 3.3 Gesta.....                                         | 20 |
| 3.3.1 Funkce gest .....                                | 21 |
| 3.3.2 Rozdělení gest.....                              | 23 |
| 3.3.3 Příklady gest a jejich významy .....             | 25 |
| 3.4 Výraz tváře .....                                  | 26 |
| 3.4.1 Pohledy očí .....                                | 26 |
| 3.4.2 Pohyby a výrazy očí.....                         | 28 |
| 3.4.3 Výrazy obličeje (mimika obličeje) .....          | 30 |
| 3.5 Vzdálenost komunikujících.....                     | 33 |
| 3.5.1 Intimní prostor .....                            | 34 |
| 3.5.2 Osobní prostor.....                              | 34 |
| 3.5.3 Společenský prostor .....                        | 35 |

|       |                                          |    |
|-------|------------------------------------------|----|
| 3.5.4 | Veřejný prostor .....                    | 35 |
| 3.5.5 | Pracovní prostor .....                   | 36 |
| 3.5.6 | Narušení prostoru.....                   | 36 |
| 3.5.7 | Prostor vyjadřující moc a postavení..... | 37 |
| 3.6   | Úpravy obličeje a doplňky .....          | 38 |
| 3.6.1 | Barvy.....                               | 39 |
| 3.6.2 | Vlasy .....                              | 40 |
| 3.6.3 | Vousy .....                              | 42 |
| 3.6.4 | Oči.....                                 | 42 |
| 3.6.5 | Šperky, doplňky .....                    | 44 |
|       | Závěr .....                              | 46 |
|       | Seznam použitých zdrojů.....             | 47 |
|       | Abstrakt.....                            | 49 |
|       | Abstract.....                            | 50 |

# Úvod

Cílem této práce bude popsání hlavních signálů neverbální komunikace, které slouží pro vytvoření prvního dojmu z pozorovaného jedince. V prvním dojmu, je dle mého názoru, utvářeno nejvíce milných názorů na druhého jedince. Znalostí základních signálů neverbální komunikace je možné těmto chybným úvahám předejít.

Při volbě vhodného tématu pro závěrečnou práci jsem se inspirovala svým vedoucím kurzů make-upu panem Mgr. Michalem Zacharem. Kromě správných metodických postupů při tvorbě make-upu mi ukazuje aspekty neverbální komunikace s klientem. Na základě těchto zkušeností jsem začala vnímat, že mnoho lidí v mém okolí nepozoruje správně symboly neverbální komunikace v jednání. Na základě chybného překlada neverbálních signálů často vznikají konflikty a nedorozumění. Díky absolvovaným kurzům jsem měla možnost se seznámit a vidět části kurzů pana PhDr. MUDr. Miroslava Krejčíře o metodě 3 Axis Visual Language. Tato metoda popisuje neverbální komunikaci lidí prostřednictvím úpravy zevnějšku jedince. Seznámení s touto metodou byl hlavní impuls pro vytvoření této bakalářské práce.

V první části popisují mezilidskou komunikaci v obecné rovině – co to je, její funkce, aj. Ve druhé části je popsán význam verbální komunikace, která je jedním z hlavních způsobů mezilidské komunikace. Ve třetí části závěrečné práce je řešeno hlavní téma - neverbální komunikace.

# 1 Mezilidská komunikace

Komunikace je způsob dorozumívání mezi lidmi prostřednictvím slov (mluvených i psaných) a pohybů. Je to činnost, se kterou se setkáváme v našem každodenním životě.<sup>1</sup> Původní význam slova komunikace byl široký. Zbyněk Vybíral popisuje komunikaci jako proudění informací z jednoho bodu (od komunikátora = ten, který informace sděluje) k bodu druhému (ke komunikantovi = ten, který informace přijímá).<sup>2</sup> Autoři Ivan Slaměník a Josef Výrost popisují komunikaci jako určitou formu spojení mezi lidmi prostřednictvím společné činnosti (kooperace) a vzájemným působením (interakce).<sup>3</sup>

Slovo komunikace vzniklo z latinského výrazu *comunicacio*, které je možné přeložit jako vespolné účastnění, a *comunicare*, které ve svém významu znamená činit něco společným nebo společně něco sdílet.<sup>4</sup> Jedním z dalších významů slova *comunicare* může být také radit se s někým nebo dorozumívat se.<sup>5</sup>

Jan Vymětal popisuje komunikaci jako výměnu informací mezi lidmi, živočichy nebo neživými mechanismy. Nejedná se o výměnu informací pouze mezi lidmi, ale také mezi různými organismy, jako jsou člověk-člověk, člověk-zvíře, člověk-příroda, aj. Komunikace mezi lidmi je zařazována do sociální komunikace a dále je dělena na tři základní druhy – ústní, písemná, vizuální. Prostřednictvím použití komunikačních prostředků můžeme komunikaci rozdělit – verbální, neverbální a realizovanou činy.<sup>6</sup>

Pokud budeme hovořit o komunikaci, budeme hovořit o procesu, který se uskutečňuje mezi jedním (např. samomluva), dvěma nebo více jedinci. U komunikujících jedinců dochází k předáváním informací od komunikujícího k příjemci prostřednictvím slov nebo mimoslovních signálů.

---

<sup>1</sup> Srov. HAYESOVÁ, N. Základy sociální psychologie, s. 29.

<sup>2</sup> Srov. VYBÍRAL, Z. Psychologie lidské komunikace, s. 17.

<sup>3</sup> Srov. VÝROST, J. SLAMĚNÍK I.; Sociální psychologie, 2. přepracované a rozšířené vydání, s. 217.

<sup>4</sup> Srov. Tamtéž, s. 217.

<sup>5</sup> Srov. VYMĚTAL, J. Průvodce úspěšnou komunikací – Efektivní komunikace v praxi, s. 22-23.

<sup>6</sup> Srov. Tamtéž, s. 22-23.

## 1.1 Komunikační kontext

Zbyněk Vybíral popisuje komunikační kontext jako aktuální vztažný rámec. Jedná se o celek všech proměnných, ve kterých se daná komunikace utváří. U komunikačního kontextu je důležité s kým, kde, kdy, o čem, jak, proč komunikujeme a s jakým účinkem.<sup>7</sup>

Autorky Ivana Bečvářová a Veronika Humlerová uvádějí komunikační kontext jako označení pro prostor, čas nebo sociální situaci, ve které daná komunikace probíhá.<sup>8</sup>

Když budeme hovořit o komunikačním kontextu, máme na mysli v podstatě vše, co komunikaci ovlivňuje. Je tudíž důležité si uvědomit veškeré aspekty komunikace, okolního prostředí a situace, ve které mezilidská komunikace odehrává.

### 1.1.1 Vnitřní kontext mezilidské komunikace

Vnitřní kontext komunikace je tvořen informacemi, které jsou uvnitř komunikujícího. Je stále vytvářen, doplňován a měněn předchozími zkušenostmi, zážitky, vlastními emocemi. Vnitřní kontext komunikace ovlivňuje také náš osobní vztah s komunikačním partnerem a našimi osobnostními rysy. Všechny tyto aspekty způsobují, že vnitřní kontext komunikace nebude vždy stejný, ale bude docházet k jeho změnám.<sup>9</sup>

### 1.1.2 Vnější kontext mezilidské komunikace

Vnější kontext komunikace má podobu sociálně psychologickou. Spadají sem účastníci, kteří komunikaci přihlíží nebo jsou do ní zapojeni. Mezi další podoby vnějšího komunikačního kontextu patří i podoby systémové, společenské, technické nebo kulturní. Komunikaci může do značné míry ovlivnit právě kulturní kontext, který

---

<sup>7</sup> Srov. VYBÍRAL, Z. Psychologie lidské komunikace, s. 27.

<sup>8</sup> Srov. BEČVÁŘOVÁ, J., HUMLEROVÁ, V. Prezentační a komunikační dovednosti, s. 9.

<sup>9</sup> Srov. VYBÍRAL, Z. Psychologie lidské komunikace, s. 27-28.



je složený z kulturních vzorců. Tyto vzorce jsou v nás dlouhodobě a složitě utvářeny. Kultura také ovlivňuje naše očekávání a průběh komunikace, protože následná komunikace prochází kulturním filtrem.<sup>10</sup>

## 1.2 Funkce mezilidské komunikace

Díky funkcím komunikace dochází k srozumitelnému předání informací v komunikačním procesu. Zároveň nám umožňují rozlišit důvod, proč s námi druhý chce komunikovat a následně volit správný způsob, jak s druhým jedincem komunikovat.

Zbyněk Vybíral rozděluje základní funkce komunikace – informační, instruktážní, přesvědčovací, zábavná.<sup>11</sup>

Jan Vymětal rozšiřuje uvedené rozdělení ještě o další funkce komunikace – poznávací, funkce osobní identity, socializační a společensky integrující, posilující a motivační, svěřovací, úniková.<sup>12</sup>

### 1.2.1 Informativní funkce

Prostřednictvím informativní funkce komunikace chceme druhého o něčem informovat nebo jinou informaci doplnit. Uvedená funkce nám umožňuje také oznamovat nebo prohlašovat informace, které chceme sdělit.<sup>13</sup>

V rámci této funkce dochází i k přesvědčování nebo instruování. Informativní způsob komunikace je často využíván v televizním či tiskovém zpravodajstvím. U informativní funkce mezilidské komunikace se může objevovat i manipulování s další komunikující

---

<sup>10</sup> Srov. VYBÍRAL, Z. Psychologie lidské komunikace, s. 27-28.

<sup>11</sup> Srov. Tamtéž, s. 27-28.

<sup>12</sup> Srov. VYMĚTAL, J. Průvodce úspěšnou komunikací – Efektivní komunikace v praxi, s. 24.

<sup>13</sup> Srov. Tamtéž, s. 23.

osobou. V danou chvíli předávající vyhodnocuje informace a následně je předává příjemci a dodává, co si příjemce z dané informace má vyhodnotit.<sup>14</sup>

### 1.2.2 Instruktažní funkce

Prostřednictvím instruktažní funkce mezilidské komunikace můžeme příjemce instruovat, navést, zasvětit nebo dát příjemci recept.<sup>15</sup> Např. se jedná o předání činnosti k vykonání činnosti, nebo chceme příjemce naučit nějaké dovednosti. Instruování se využívá např. u kuchařských receptů.

Pokud není instruktažní funkce mezilidské komunikace naplněna, může dojít k reakcím typu „to nedává smysl“.<sup>16</sup>

### 1.2.3 Persuazivní funkce

Persuazivní funkce komunikace se také může nazývat funkcí přesvědčovací. Umožňuje nám přesvědčit příjemce v rámci dané komunikace. Díky této funkci je možné příjemce přimět k souhlasu s naším tvrzením nebo ho přimět ke změně jeho názoru. Zároveň je díky této funkci možné manipulovat nebo ovlivňovat druhé účastníky komunikace.<sup>17</sup>

### 1.2.4 Zábavná funkce

Zábavná funkce komunikace slouží hlavně k rozveselení příjemce či samotného komunikujícího. Díky této funkci můžeme druhého také rozptýlit nebo povzbudit.

---

<sup>14</sup> Srov. VYMĚTAL, J. Průvodce úspěšnou komunikací – Efektivní komunikace v praxi, s. 24.

<sup>15</sup> Srov. Tamtéž, s. 23.

<sup>16</sup> Srov. Tamtéž; s. 23.

<sup>17</sup> Srov. Tamtéž; s. 23.

Do zábavní funkce mezilidské komunikace spadá také možnost si s druhým „jen tak popovídat“.<sup>18</sup>

#### 1.2.5 Další funkce komunikace

Mezi další funkce komunikace, která uvádí Jan Vymětal, patří poznávací funkce komunikace, která slouží k získávání informací o sobě samém.<sup>19</sup>

Funkce osobní identity slouží jedinci k ujasnění si svého „já“, svých postojů, názorů i ujasnění si svých ambicí.<sup>20</sup>

Socializační a společensky integrující funkce slouží k vytváření vztahů s druhými, k navazování kontaktů a k posilování pocitu sounáležitosti a vzájemné závislosti.<sup>21</sup>

Posilující a motivující funkce slouží k posilování pocitů sebevědomí, vlastní potřeby nebo k posílení vztahu k něčemu. Tato funkce se může překrývat s funkcí přesvědčovací.<sup>22</sup>

Svěřovací funkce slouží k možnosti naslouchání a následnému nabídnutí řešení problémů druhým lidem. Zároveň slouží ke zbavování se vnitřního napětí, překonávání těžkostí a sdílení pocitů daného jedince.<sup>23</sup>

Úniková funkce napomáhá k odreagování se od starostí a shonu denního života. Zároveň úniková funkce pomáhá k eliminaci depresí.<sup>24</sup>

---

<sup>18</sup> Srov. VYMĚTAL, J. Průvodce úspěšnou komunikací – Efektivní komunikace v praxi, s. 24.

<sup>19</sup> Srov. Tamtéž, s. 24.

<sup>20</sup> Srov. Tamtéž, s. 24.

<sup>21</sup> Srov. Tamtéž, s. 24.

<sup>22</sup> Srov. Tamtéž, s. 24.

<sup>23</sup> Srov. Tamtéž, s. 24.

<sup>24</sup> Srov. Tamtéž, s. 24.

### 1.3 Proces mezilidské komunikace

Proces mezilidské komunikace popisuje Jan Vymětal jako signál (informace), který je přenášen od odesílatele k příjemci. Odesílatelem vysílaný signál je ve formě sdělení po zakódování, prostřednictvím komunikačního média (komunikační kanál), často zatížený určitým komunikačním šumem, odeslán k příjemci, který signál dekóduje a následně na obdržené sdělení reaguje ve formě zpětné vazby. Zároveň autor udává, že komunikační proces je zcela úspěšný ve chvíli, kdy prostřednictvím dekódování získá příjemce totožné sdělení, ze kterého vycházel odesílatel ve chvíli zakódování. Na základě komunikačního procesu je možné komunikaci popsat jako určitý druh tvůrčího procesu, ve kterém se odesílatel snaží o optimální vyjádření sdělení a příjemce dané sdělení interpretuje prostřednictvím dekódování.<sup>25</sup>

Jednotlivé termíny komunikačního procesu popisují autorky Ivana Bečvářová a Veronika Humlerová. Pod pojmem odesílatel signálu (informace, zprávy) si můžeme představit jedince, který signál vysílá. Jedná se přímo o zdroj odesílané informace, který můžeme nazvat také jako komunikátor. Příjemce signálu, nebo také komunikant, je ten, který signál přijímá prostřednictvím komunikačního kanálu. Pokud hovoříme o komunikačním kanálu, jedná se o prostor mezi komunikujícími, který přenáší informace (znaky, symboly). V komunikaci je často využíváno více komunikačních kanálů (smyslů) zároveň. Prostřednictvím komunikačního kanálu proudí informace mezi komunikátorem a komunikantem. Tyto informace se také mohou nazývat komuniké. Proces předání informací může být narušen komunikačním šumem, což je vše, co překáží přijímání signálů a způsobuje nedorozumění. Komunikační proces je ukončen zpětnou vazbou. Ta znamená reflexi, která ukazuje komunikátorovi (např. mluvčímu) působení jeho sdělení na komunikanta (např. posluchače). Na základě reakce komunikanta může komunikátor upravit nebo měnit svá sdělení.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> Srov. VYMĚTAL, J. Průvodce úspěšnou komunikací – Efektivní komunikace v praxi, s. 30.

<sup>26</sup> Srov. BEČVÁŘOVÁ, J., HUMLEROVÁ, V. Prezentační a komunikační dovednosti, s. 8-9.

## 2 Verbální mezilidská komunikace

Počátek slovního dorozumívání je historicky datován před více než 60 000 lety, do doby člověka neandertálského. Hmatatelné důkazy, které se dochovaly v podobě písemných památek, jsou ale staré nejvýše 5000 let. Na Zemi se aktuálně využívá přibližně 6000 jazyků.<sup>27</sup>

Zbyněk Vybíral popisuje verbální komunikaci jako dorozumívání jedné, dvou nebo více jedinců prostřednictvím slov. V rámci komunikace jedné osoby se jedná o samomluvu nebo vnitřní řeč k sobě samotnému. Verbální komunikace je prováděna prostřednictvím slovní komunikace, což znamená výběr, kombinování a predikci jazykových znaků. Jedná se o proces vzájemného sdělování, percepce (vnímání), recepci (příjem) slovních sdělení a jejich porozumění.<sup>28</sup>

Autorky Ivana Bečvářová a Veronika Humlerová popisují verbální komunikaci jako komunikaci, která je vytvářena prostřednictvím jazyka a řeči. Vyznačuje se využíváním artikulované řeči, tvořenou vokály, konsonanty, slovy a větami. Verbální komunikace je vázána na určitý jazyk. Jejím prostřednictvím vyjadřujeme témata i obsahy nepřítomné, minulé, přítomné, vzdálené a budoucí. Pro využívání verbální komunikace je předpokladem určité fyziologické vybavení jedince. Využívaný jazyk a řeč souvisejí s intelektuálními schopnostmi jedince, které ovlivňují i jeho myšlení.<sup>29</sup>

Jan Vymětal uvádí, že u verbální komunikace využíváme hlavně slova a ve chvíli, kdy slova zvolíme chybně, mohou následně brzdit komunikaci, demotivovat ji a mohou být příčinou negativní nebo problémové komunikace. Pro úspěšnou komunikaci je potřeba pečlivě volit slova a využívat jejich pozitivní vliv.<sup>30</sup>

Verbální komunikace je vyjadřování slov prostřednictvím příslušného jazyka. Podle Jana Vymětala je možné, v širším pojetí, zařadit do verbální komunikace

---

<sup>27</sup> Srov. VYBÍRAL, Z. Psychologie lidské komunikace, s. 85.

<sup>28</sup> Srov. Tamtéž, s. 85.

<sup>29</sup> Srov. BEČVÁŘOVÁ, J., HUMLEROVÁ, V. Prezentační a komunikační dovednosti, s. 35.

<sup>30</sup> Srov. VYMĚTAL, J. Průvodce úspěšnou komunikací – Efektivní komunikace v praxi, s. 112.

samozřejmě komunikaci ústní, dále pak komunikaci písemnou, přímou, nepřímou, zprostředkovanou, živou a reprodukovanou.<sup>31</sup>

### 3 Neverbální mezilidská komunikace

*„Gesta jsou mlčenlivá slova.“<sup>32</sup>*

Neverbální komunikace je také nazývána nonverbální komunikací či komunikací beze slov. Jde o souhrn mimoslovních sdělení člověkem jiné osobě (lidem) vědomě i nevědomě. Jedná se o jednu z nejstarších forem komunikace.<sup>33</sup> Za neverbální komunikaci je považováno vše, co je člověkem signalizováno beze slov.<sup>34</sup>

Často vychází z podvědomých impulzů, které se dotýkají emocí člověka, a přenáší informace o emočních vztazích osob. Současně ukazuje temperamentové vlastnosti komunikujících.<sup>35</sup>

Nonverbální komunikace je jedním z nejstarších způsobů komunikace. Ke studiu neverbální komunikace docházelo již v raných dobách zkoumání psychologie. Na počátku byl výzkum prováděn prostřednictvím pokusů. Základním druhem výzkumu bylo pozorování. Psychologové přivedli zkoumané osoby do cílených emočních stavů, jednalo se např. o stresové situace, nebo o pocity strachu. Vědci nejdříve vyfotografovali zkoumané subjekty před vyvoláním emocí a následně zaznamenali jejich stav po konkrétní aplikaci. Výsledné fotografie byly porovnávány a v této komparaci bylo dominantní zaměření na pozorování jednotných rysů tváře, pohledů a dalších mimických pohybů. Následně byla snaha o sjednocení gest typických pro určité emoce.<sup>36</sup>

---

<sup>31</sup> VYMĚTAL, J. Průvodce úspěšnou komunikací – Efektivní komunikace v praxi, s. 112.

<sup>32</sup> Srov. VYBÍRAL, Z. Psychologie lidské komunikace, s. 66.

<sup>33</sup> Srov. BEČVÁŘOVÁ, J., HUMLEROVÁ, V. Prezentační a komunikační dovednosti, s. 15.

<sup>34</sup> Srov. VYBÍRAL, Z. Psychologie lidské komunikace, s. 64.

<sup>35</sup> Srov. ŠTĚPANÍK, J. Umění jednat s lidmi 2 – Komunikace, s. 42.

<sup>36</sup> Srov. MĚCHUROVÁ, A. Jak dobře mluvit a úspěšně jednat, s. 79.

U soudobých studií bývá jedinec obvykle pozorován v přítomnosti jiné osoby nebo jiných lidí. Zkoumané činnosti jsou následně hodnoceny v kontextu celé situace.<sup>37</sup>

Dekódování neverbální komunikace je značně složité zejména z toho důvodu, že nemá jasně stanoven systém komunikačních norem, jelikož každý jedinec má svůj určitý způsob, jak své pocity a emoce ukazuje svému okolí.<sup>38</sup> Správné dekodování je velmi důležité, protože v případě správného vyhodnocení se jedná o nenahraditelný zdroj informací o komunikujících. Při chybném překlada vysílaných neverbálních informací můžeme dojít k chybnému odhadu druhých lidí.<sup>39</sup>

Neverbální signály je důležité číst v celé jejich komplexnosti a dynamice. Usuzování pouze z jediného signálu je nebezpečné, protože zjednodušování neverbálních signálů je riskantním úskalím komunikace.<sup>40</sup>

### 3.1 Způsoby zprostředkování neverbální komunikace

Neverbální komunikace je proces, který je možné zprostředkovat různými způsoby – pohyby, pohledy, gesta, aj.

Zbyněk Vybíral ve svém díle Psychologie lidské komunikace uvedl základní způsoby zprostředkování neverbální mezilidské komunikace:<sup>41</sup>

- Gesta, pohyby hlavou a další pohyby těla
- Postoj těla
- Výraz tváře
- Pohledy očí
- Vzdálenost a zaujímání prostorových pozic
- Tělesný kontakt

---

<sup>37</sup> Srov. MĚCHUROVÁ, A. Jak dobře mluvit a úspěšně jednat, s. 79.

<sup>38</sup> Srov. BEČVÁŘOVÁ, J., HUMLEROVÁ V. Prezentační a komunikační dovednosti, s. 15.

<sup>39</sup> Srov. ŠTĚPANÍK, J. Umění jednat s lidmi 2 – Komunikace, s. 42-43.

<sup>40</sup> Srov. Tamtéž, s. 42-43.

<sup>41</sup> Srov. VYBÍRAL, Z. Psychologie lidské komunikace, s. 64.

- Tón hlasu a další neverbální aspekty řeči
- Oblečení, zdobnost a fyzické a jiné aspekty vlastního zjevu

Způsoby užití prostředků neverbální komunikace umožňují sdělit více než samotná slova. Jak už bylo uvedeno výše, je zásadní správné dekódování těchto prostředků. Pro účely této práce uvádíme tyto prostředky neverbální komunikace:

- Postoj
- Gesta
- Výraz tváře
- Vzdálenost komunikujících
- Úpravy obličeje a doplňky

### 3.2 Postoj

Postoj, gesta a další pohyby těla jsou první znaky neverbální komunikace, které zaznamenáme při setkání s jinou osobou. Osobu posuzujeme již z prvního dojmu. Správné dekódování prvních vysílaných signálů nám může pomoci s určením způsobu komunikace s daným jedincem.

Posturologie je věda, která se zabývá zkoumáním tělesných pohybů a řečí těla. U neverbální komunikace vyjadřované prostřednictvím tělesných postojů hraje důležitou roli temperament, momentální psychické rozpoložení, nálada, kulturní vlivy aj. Posturologické signály nám umožňují určit i např. to, jak spolehlivě lidé jednájí nebo zda jsou k nám upřímní.<sup>42</sup>

Jan Vymětal uvádí pohybovou stránku komunikace pod názvem kinezika. Kinezika hodnotí spontánní pohyby těla, nebo jeho části, v určitém prostoru a čase. Každá osoba má své vlastní charakteristické pohyby, které ji mohou identifikovat (např. typická chůze známého, kterého poznáme již na větší vzdálenost). Pohyby zároveň odrážejí

---

<sup>42</sup> Srov. BEČVÁŘOVÁ, J., HUMLEROVÁ, V., Prezentační a komunikační dovednosti, s. 18.



celkovou charakteristiku člověka a to především temperament a momentální dispozice, do kterých spadá emoční a fyzický zdravotní stav.<sup>43</sup>

Popisem správného postoje a jeho vlivem na komunikaci se detailně zabývá autor Oldřich Tegze ve svém díle *Neverbální komunikace*. Popisuje postoj jako základní lidskou vlastnost. Tělo má schopnost se formovat, kdy následná forma a tvar jsou ovlivňovány nábojem základních emočních prožitků. Obsah spoluvytváří formu a zároveň i naopak.<sup>44</sup>

Jako základní lidský postoj uvádí Oldřich Tegze postoj vzpřímený. Je to postoj, u kterého je páteř narovnaná, hrud' není propadlá ani vysunutá a ruce spuštěné volně kolem těla. Kosterní svalstvo není zatuhlé a umožňuje volný pohyb. Hlava, krk, ramena, páteř a pánev jsou v jedné rovině. Tento postoj většina lidí provádí automaticky. Člověk na první pohled působí odpočatě, aktivně a energicky. Vykazuje tak svou otevřenost a připravenost ke kontaktům s jinými lidmi. Vzpřímený postoj je ukazatelem pocitu dominance a sebevědomí. Zároveň ukazuje pocit tělesné i duševní síly.<sup>45</sup>

Odchytky od přirozeného postoje často indikují další poznatky a to převážně působící míru stresu. Krátkodobé či dlouhodobé působení stresu má negativní vliv na vzpřímený postoj. Často dochází k zatuhnutí svalů v krční oblasti a kvůli tomu i k povolení hlavy do sklopené polohy.<sup>46</sup>

Další aspekt postoje, který se projevuje v komunikaci, udává Oldřich Tegze stabilitu postoje. Stabilní postoj udává jedinci pocit jistoty. Je dán velikostí plochy, kterou postoj zaujímá. Nejedná se pouze o plochu chodidla, ale hlavně o prostor, který je zaujímán mezi oběma chodidly. Za nejstabilnější postoj je považován ten, kdy kotníky, kolena a kyčle jsou v jedné rovině. I když nedojde k posunutí tělního těžiště, mohou odchytky v rozkročení značně ovlivňovat stabilitu postoje.<sup>47</sup>

V rámci postoje a jeho stability zaměřuje Oldřich Tegze pozornost na přesouvání váhy na chodidlech. Pro komunikaci je velmi užitečné věnovat tomuto jevu pozornost. Jedinec může váhu posouvat dopředu, dozadu, nebo ji může mít rovnoměrně

---

<sup>43</sup> Srov. VYMĚTAL, J. Průvodce úspěšnou komunikací – Efektivní komunikace v praxi, s. 57.

<sup>44</sup> Srov. TEGZE, O. *Neverbální komunikace*, s. 195-219.

<sup>45</sup> Srov. Tamtéž, s. 195-219.

<sup>46</sup> Srov. Tamtéž, s. 195-219.

<sup>47</sup> Srov. TEGZE, O. *Neverbální komunikace*, s. 195-219.

rozloženou. Každý z těchto pohybů nám může ukázat míru otevřenosti pozorovaného jedince.<sup>48</sup>

Stabilita posunuta na přední část chodidla, poukazuje na připravenost k akci. Jedná se o indikaci pohybu vpřed, i pokud není proveden. Přenesení váhy dopředu naznačuje ochotu zapojení se do děje. Zároveň poukazuje na ochotu útočit. To ale jen v případech, pokud jedinec vnímá situaci kolem sebe jako ohrožující.<sup>49</sup>

Posunutí stability vzad je protikladné oproti přenesení stability vpřed. Postoj jedince je nastavený k ústupu. Zároveň může poukazovat na uzavřenost dotyčného do sebe. Můžeme zde hovořit i o možnosti psychického prožívání s obranou povahou.<sup>50</sup>

Postoj rozložený rovnoměrně na chodidlech sám o sobě ukazuje souměrné rozložení sil. Umožňuje nám stabilní postoj. Na základě stabilního postoje lze usuzovat, že se jedná o dobrou psychickou stabilitu, která vykazuje soulad mezi myšlením, prožíváním a jednáním. Zároveň ukazuje schopnost pružnějšího reagování na případnou změnu situace a dobrou zakořeněnost v realitě.<sup>51</sup>

Dále se Oldřich Tegze zaměřuje na zúžená místa na těle. Konkrétně se jedná o krk a pas (oblast bederní a křížové páteře). Uvolněnost a ztuhlost svalstva v uvedených tělesných partiích ukazují míru emocionálního proudění a má podíl na stabilitě postoje. Zvýšené napětí šije indikuje horší propojení se zemí. Následně vzniká menší pocit vnitřní stability a ukotvení. Nepohyblivost v oblasti pánve omezuje spojení mezi dolní a horní částí těla. Těchto odchylek si můžeme všimnout např. při chůzi. Nepohyblivost pánve znemožňuje proudění pocitů v důsledku stahu svalstva a neprokrvení dané oblasti. Chybné proudění emocí v bederní a pánevní oblasti se může dotknout i naší sexuality z pohledu intenzity prožívání a sexuálních impulzů. Nesmíme opomenout fakt, že chybná chůze nemusí být ukazatelem blokace bederní nebo pánevní oblasti. Chybná chůze může být pozorována i u lidí, kteří trpí nadváhou.<sup>52</sup>

Oldřich Tegze dále uvádí postoj jako indikaci příslušnosti k určité sociální skupině. Jedná se o prvek odlišení jednotlivých sociálních skupin.

---

<sup>48</sup> Srov. TEGZE, O. Neverbální komunikace, s. 195-219.

<sup>49</sup> Srov. Tamtéž, s. 195-219.

<sup>50</sup> Srov. Tamtéž, s. 195-219.

<sup>51</sup> Srov. Tamtéž, s. 195-219.

<sup>52</sup> Srov. Tamtéž, s. 195-219.

Nekoordinované pohyby, výraznější neklid nebo častější přenášení váhy provádějí jedinci, kteří jsou méně komfortní. Např. v období puberty se mladí lidé stavějí odbojně vůči světu. Jejich postoj vykazuje jejich filozofický pohled na svět a vztah k němu. Oproti tomu militantní skupiny (vojáci) mají postoj přímý a přesný dle rozkazů.<sup>53</sup>

Dalším způsobem postoje, kterého se Oldřich Tegze dotýká, je způsob postoje nohou. Již výše bylo uvedeno rozložení rovnováhy pomocí chodidel. I nohy jako celek mohou indikovat určitý druh postoje. Přesněji ukazují míru otevřenosti jedince. Od otevřenosti díky rovnoměrnému rozložení sil v postoji mohou být nohy přesunuty až do překřížení. Pozice nohou pomáhá rozpoznat míru otevřenosti jedince a určuje míru jeho prožívání. Pokud jsou nohy blíže u sebe, až překřížené, ukazují uzavřenost. Nastává zvýšené svalové napětí v obou končetinách a dolní části pánve. Překřížené nohy na první pohled signalizují zhoršení pohybu, ale právě díky překřížení je umožněn rychlý pohyb dopředu či dozadu. Z psychologického hlediska se jedná o projev prožívání nejistoty spojený s pocity osamění. Pokud se k uvedenému postoji připojí sepnuté ruce se skloněnou hlavou, jedná se o postoj pro přijímání kritiky. Jedinec se v danou chvíli snaží chránit před nepříjemnými prožitky. Zvýšené svalové napětí brání v rozvíjení pocitů. Oproti tomu stabilní postoj napomáhá pocitům jistoty a stability.<sup>54</sup>

Nohy jsou spojovány s mnoha psychologickými kvalitami. Prostřednictvím pozorování vzniklo metaforické spojení fyzického postoje s psychickým obsahem. Spontánní pohyb nohou je projevem impulzů vzniklých v těle nebo necenzurovaného emočního výbuchu (např. při vyřčení slova „ne“ přichází doprovodné dupnutí nohou).<sup>55</sup>

Tegze uvádí i tezi, že pomocí postoje je možné cíleně vytvořit příslušné pocity. Záměrný postoj splnil svůj účel ve chvíli, kdy se objevil požadovaný pocit.

Erhart Thiel se ve své publikaci *Řeč lidského těla* prozradí víc, než tisíc slov zaměřuje pozornost u postoje hlavně na postavení nohou. Dle jeho názoru ukazují nohy směr, kam směřuje cesta jedince. Díky tomu nohy ukazují únikové cesty. Zároveň nám nohy ukazují, kdo nebo co komunikujícího jedince zajímá.

---

<sup>53</sup> Srov. TEGZE, O. Neverbální komunikace, s. 195-219.

<sup>54</sup> Srov. Tamtéž, s. 195-219.

<sup>55</sup> Srov. TEGZE, O. Neverbální komunikace, s. 195-219.

Ve chvíli, kdy komunikují dvě osoby a stojí k sobě v devadesáti stupňovém úhlu a při příchodu třetí osoby dojde k otočení horní část těla komunikujících jedinců. Postoj signalizuje pozvání třetí osoby k probíhajícímu rozhovoru. V případě, že následně dojde k otočení se dvou komunikujících do nulového úhlu, je třetí osoba z komunikace vyloučena. Komunikující ukazují, že chtějí nadále pokračovat pouze mezi sebou a přítomnost třetí osoby neberou na vědomí.<sup>56</sup>

Dále Erhart Thiel zaměřuje svou pozornost na pohyb nohou při sezení. Ve chvíli, kdy komunikující jedinec sedí např. na gauči, kolenem naznačuje směr svého zájmu. Když má druhá osoba zájem o komunikaci, pohyb opětuje. Následný postoj (posed) vytváří „kruh“, což indikuje uzavřený prostor. V případě, že by se třetí osoba chtěla do konverzace zapojit, musela by se do ní pouze vnutit. Vstup do konverzace může provést např. tím, že vezme židli a posadí se proti komunikujícím.<sup>57</sup>

Uvedené příklady pohybů uvedených autorů se doplňují. Je důležité korektně a otevřeně pozorovat signály, které nám druhé osoby posílají. Již ze samotného postavení jedince je možné posoudit jeho emoční a psychické rozpoložení. Je nutné sledovat jedince, stojícího proti nám jako celek. Jednotlivé signály, jako je napětí svalstva, rozložení stability či směr jeho zájmu, je důležité správně „přečíst“. Nesmíme zapomenout brát jedince jako celek. Dobrému „čtenáři“ dá možnost pozorovaný text správně využít pro komunikaci.

### 3.3 Gesta

Gesta neboli posunky, jsou pohyby vytvářeny za pomoci rukou. Ruce jsou kontaktním orgánem těla. Gesta mohou sloužit jako samostatný komunikační kanál pro přenos informací mezi vnějším a vnitřním prostředím jedince. V rámci komunikace mají gesta naprosto nezastupitelný význam. Prostřednictvím gest je možné vyjádřit, co jedinec cítí a prožívá.<sup>58</sup>

---

<sup>56</sup> Srov. THIEL, E. Řeč lidského těla prozradí víc než tisíc slov, s. 34-35.

<sup>57</sup> Srov. Tamtéž, s. 34-35.

<sup>58</sup> Srov. TEGZE, O. Neverbální komunikace, s. 251-262.

Gesta je také možné popsat jako symboly, kterými přímo tlumočíme určitá sdělení. Používání je záměrné a vědomé pro sdělení významů, které mají slova nebo slovní spojení.<sup>59</sup>

### 3.3.1 Funkce gest

Prostřednictvím gest lze přirozeně a do značné míry nahradit slova. Slouží také pro doplnění verbální komunikace a k její podpoře. Za pomoci gest je možné zvýraznit důraz řečených slov. Gesta, která využíváme, mají své funkce. Oldřich Tegze uvádí rozdělení na 8 základních funkcí posunků:<sup>60</sup>

- Doprovod řeči
- Popsání
- Spontánně vyskytující se pohyb
- Vystižení
- Signalizace
- Symbolické vyjádření
- Gesta se zvukovým doprovodem
- Prstové abecedy

Gesta, kromě přirozeného doprovodu řeči, mají mobilizační a stimulační efekt. Lidé, kteří často využívají gesta, jako doprovod verbálního projevu, mohou jen jednoduchým pohybem sdělit, co chtějí říci dříve, než to vysloví. Z velké části se jedná o nevědomé i podvědomé pohyby. Používání gest souvisí se stimulací představ, podporou vybavování si informací z paměti, s pomocí při formulaci myšlenek a s hledáním vhodných slov.<sup>61</sup>

---

<sup>59</sup> Srov. DEVITO, J. A. Základy mezilidské komunikace, s. 125.

<sup>60</sup> Srov. TEGZE O., Neverbální komunikace, s. 251-262.

<sup>61</sup> Srov. Tamtéž, s. 251-262.

Prostřednictvím popsání dochází k přesnému zobrazení např. tvaru daného předmětu. Popisování využíváme např. u popsání geometrických předmětů nebo naznačení velikosti a mohutnosti. Velmi známým gestem, u kterého využíváme popsání, je ilustrace velikosti ryby, kterou rybář chytil.<sup>62</sup>

U spontánních pohybů se jedná o pohyby, které jedinec vykoná většinou podvědomě. Tyto autostimulační pohyby mají posílit prožitek ega. Např. promnutí rukou při spokojenosti s výsledkem určitého úkonu.<sup>63</sup>

Výstižná funkce vystihuje nejtypičtější pohyby činnosti jedince. Jedná se o jednoduché signály, které jsou druhými okamžitě pochopeny. Jedná se např. o náznak řezání dřeva, nebo pocitu nevolnosti.<sup>64</sup>

Signalizace znamená existenci druhotného pohybu nebo pozice rukou, kterými je předávána informace. Signály jedince upozorňují, vyzývají k něčemu, označují nebo dávají pokyn. U osob s rychlejší dynamikou vnitřního prožívání a vysokou produkcí slov je možné očekávat i výraznější tendenci ke zkratkám neboli posunkům, které rychleji vyjádří emoční prožívání a vystihnou základní informace o sdělení.<sup>65</sup>

Jako symbolické vyjádření jsou často vnímána gesta, která často používáme. Vztyčený prst je symbolem vyšší autority, která hlídá, trestá nebo vystupuje, jako spravedlivá. Zároveň je to symbol s významem pozor. Mezi další symboly patří např. mávání při loučení nebo dokonce podání ruky.<sup>66</sup>

U gest se zvukovým doprovodem se jedná o gesta, která vytvářejí zvuk. Jsou to doprovodné posunky, které napomáhají ke zdůraznění významu slova. Např. když chce jedinec zdůraznit slovo „ne“, dupne nohou do země.<sup>67</sup>

Mezi gesta lze zařadit také různé systémy prstových abeced, u kterých se jedná o speciálně vytvářené signály prostřednictvím prstů na ruce. Pro každé písmeno se vytváří specifický znak. Do této skupiny spadají také komunikace jedinců

---

<sup>62</sup> Srov. TEGZE O., Neverbální komunikace, s. 251-262.

<sup>63</sup> Srov. Tamtéž, s. 251-262.

<sup>64</sup> Srov. Tamtéž, s. 251-262.

<sup>65</sup> Srov. Tamtéž, s. 251-262.

<sup>66</sup> Srov. Tamtéž, s. 251-262.

<sup>67</sup> Srov. Tamtéž, s. 251-262.

se sluchovým postižením, kteří využívají prsty (ruce) k dorozumíváním se svým okolím.<sup>68</sup>

### 3.3.2 Rozdělení gest

Dle autora Josefa A. DeVita se signály rozdělují do třech základních skupin podle cíleného obsahu sdělení<sup>69</sup>:

- Ilustrátory
- Regulátory
- Adaptéry
- Afektivní projevy

K uvedenému rozdělení přidává David Lewis zase symboly.<sup>70</sup>

Josef A. DeVito označuje ilustrátory jako gesta doprovázející řečové signály. Ilustrátory zesilují verbální projevy převážně prostřednictvím hlavy, rukou a těla. Pomáhají k ukázání směru, tvaru nebo velikosti předmětů, o kterých hovoříme.<sup>71</sup>

David Lewis popisuje ilustrátory jako doprovodnou nebo ilustrativní gestikulaci, která je propojena s řečí. Používají se pro zdůraznění řeči nebo naznačení vztahů. Zároveň uvádí, že ilustrátory udávají rytmus řeči. Vyjadřování je prováděno hlavně prostřednictvím rukou a paží, ale může jím být i každý druh pohybu těla ve vztahu k verbální komunikaci. Oproti Josefu A. DeVitovi uvádí David Lewis to, že pokud nejsou ilustrátory synchronní, může v rámci konverzace dojít k okamžiku, kdy začne být komunikace pro jednoho nebo pro druhého (nebo ostatní) stresující až nepříjemná. Jedinci nemusejí být schopni určit, z jakého důvodu tato situace vznikla. Toto

---

<sup>68</sup> Srov. TEGZE O., Neverbální komunikace, s. 251-262.

<sup>69</sup> Srov. DEVITO, J. A. Základy mezilidské komunikace, s. 125-126.

<sup>70</sup> Srov. LEWIS, D. Tajná řeč těla, s. 26.

<sup>71</sup> Srov. DEVITO, J. A. Základy mezilidské komunikace, s. 125-126.

„zmatení“ je možné využít při vyvedení druhé osoby „z míry“ během konverzace. Oproti tomu dosažení synchronizace může navodit příjemnou atmosféru.<sup>72</sup>

Regulátory popisuje Josef A. DeVito jako signály, které monitorují, kontrolují, koordinují nebo udržují řeč druhého (např. pokynutí, aby druhý pokračoval v řeči).<sup>73</sup>

Oproti tomu David Lewis se regulátory zabývá víc do hloubky. Popisuje je jako usměrňující a řídicí signály, které slouží pro regulaci řečníka. Jsou důležité pro započetí nebo ukončení konverzace. Z regulátorů nejčastěji používáme kývání hlavou nebo pohledy očí. Správné použití vyvolává dobrý dojem. Využití regulátorů je možné např. při předávání slova druhému. V tu chvíli klesá hlas, zpomalí se tempo řeči, mluvící protáhne poslední slabiku (to ale není nutné) a obvykle pohlédne dolů a sklopí oči. Ve chvíli sdělení posledního slova dojde k vyzvání posluchače zrakovým kontaktem k převzetí konverzace. Pokud není odezva, dotkne se řečník posluchače. Vztyčená ruka je regulátorem žádosti o slovo. Pokud nechceme předat dotyčnému jedinci slovo, napomáhá vyhnutí se očnímu kontaktu. Díky tomu nedojde k přerušení konverzujícího posluchačem. Účinné použití regulátorů umožní převzít vedení při jakékoli výměně názorů.<sup>74</sup>

Josef A. DeVito uvádí adaptéry jako gesta, která uspokojují nějaké osobní potřeby. Mohou být zaměřené na vlastní osobu nebo na osobu, se kterou komunikujeme (např. udržení druhého v dostatečné vzdálenosti). Jsou zaměřené na předměty, kdy dochází např. k bezmyšlenkovitému mačkání kousku papíru.<sup>75</sup>

Dle Davida Lewise napomáhají adaptéry zvládnání pocitů a řízení reakcí. Adaptéry se obvykle objevují ve chvílích, kdy je jedinec ve stresové situaci. Často se projevuje spíše jako dětinské zvládnání situace. Adaptéry si nejsme normálně vědomi. (*téměř shodná citace*) Např. upravování vlasů používané při pocitech nejistoty, kdy je pohyb vytvářen dominantní rukou (u praváků pravá a naopak). Zadní část hlavy (zátylek) je masírován rukou směrem dolů jako při česání.<sup>76</sup>

---

<sup>72</sup> Srov. LEWIS, D. Tajná řeč těla, s. 27-30.

<sup>73</sup> Srov. DEVITO, J. A. Základy mezilidské komunikace, s. 125.

<sup>74</sup> Srov. LEWIS, D. Tajná řeč těla, s. 30-32.

<sup>75</sup> Srov. DEVITO, J. A. Základy mezilidské komunikace, s. 125.

<sup>76</sup> Srov. LEWIS, D. Tajná řeč těla, s. 32-33.



Uvedení autoři se v rozdělení gest liší ve čtvrté kategorii. Josef A. DeVito uvádí jako čtvrtý druh gest afektivní projevy. Jsou to převážně mimické signály, ale také gestikulace rukou nebo pohyby celého těla. Afektivní projevy vyjadřují emocionální významy, doplňují a posilují slovní projev.<sup>77</sup>

David Lewis uvádí symboly jako další druh signálů, které ovšem mají omezený výklad. Jejich znalost je užitečná hlavně ve třech směrech:<sup>78</sup>

- Použití vhodného symbolu může umožnit přijetí kolektivem do určité skupiny nebo kultury (etnika). Symboly zde slouží jako znak identity, který vyjadřuje sdílení stejných názorů, víry, postojů nebo myšlení. Je nutné být obezřetní při využívání symbolů v jiné zemi, pokud nemáme dostatečnou znalost o dané kultuře. Při chybném užití symbolů může dojít i k nechtěné urážce osoby, se kterou komunikujeme.<sup>79</sup>
- Znalost symbolů pomáhá vyloučit vysílání chybného sdělení.<sup>80</sup>
- Pohotovité využívání signálů a jejich znalost nám může napomoci k odhalení nepřímého jednání jedince.<sup>81</sup>

### 3.3.3 Příklady gest a jejich významy

Při využívání gest v neverbální komunikaci jsou nejčastěji používány ruce. Ruce říkají pravdu, lež, prozrazují přání, pocity a signalizují nálady. Jsou mnohmluvné a nedokážou nic zamlčet ani ve chvíli, kdy jsou ukryté v kapsách. Ve chvíli, kdy druzí jedinci nedokážou mít prsty v klidu, pomáhají nám tím taktizovat a ukazují nám, jak máme správně jednat. Z polohy prstů je možné získat zprávu, která se za ní skrývá.<sup>82</sup>

---

<sup>77</sup> Srov. DEVITO, J. A. Základy mezilidské komunikace, s. 125.

<sup>78</sup> Srov. LEWIS, D. Tajná řeč těla, s. 26.

<sup>79</sup> Srov. Tamtéž, s. 26.

<sup>80</sup> Srov. Tamtéž, s. 26.

<sup>81</sup> Srov. Tamtéž, s. 24-35.

<sup>82</sup> Srov. THIEL, E. Řeč lidského těla prozradí víc než tisíc slov, s. 41-47

Ruce v kapsách jsou dobrou bariérou v komunikaci. Jelikož má komunikující v danou chvíli ruce skryté, neprozrazuje své reakce. Úplně překroucené ruce detekují zmatek v citovém životě jedince. Značí, že je komunikující nevyzpytatelný a komplikující. Zároveň skrývá dlaně, což indikuje, že dotyčný něco tají. U odkrytých rukou dává jedinec jasně najevo, že je otevřený a nechce nic tajit. Pokud gesto skončí zaťatou pěstí, může v komunikaci dojít k nečekanému obratu. Jedná se o symbol skryté zbraně. Dotyčný nedovolí to, aby se k němu někdo přiblížil. S největší pravděpodobností se ho něco v konverzaci dotklo a je připravený na slovní úder.<sup>83</sup>

### 3.4 Výraz tváře

Výrazy tváře, přesněji myšleno mimika obličeje, více než jiné formy neverbální komunikace vyjadřují míru potěšení, souhlasu nebo sympatie. Prostřednictvím obličeje jsou nejčastěji vyjadřovány emoce. Mimika vysílá signály důležité pro správné pochopení záměru komunikace. Má hlavně komplementární a řídicí funkci. Prostřednictvím mimiky vyjadřujeme hlavně primární emoce, jako je radost, smutek, strach, spokojenost, nespokojenost aj. Vedle primárních pocitů, vyjadřuje mimika také odvozené emocionální výrazy obličeje, které vznikají splnutím (střídáním) jednotlivých mimických projevů. Mimické výrazy se koncentrují v různých částech obličeje.<sup>84</sup> Výrazy tváře, jako jsou výrazy očí, směr pohledu, vraštění čela, snaha o úsměv nebo o vážnou tvář aj., vnímáme při každém setkání s jinými lidmi.<sup>85</sup>

#### 3.4.1 Pohledy očí

Pohledy očí, jako jeden z výrazů tváře, jsou prováděny prostřednictvím hlavy a obličeje. Hlava je místem, kde je koncentrováno nejvíc smyslových orgánů, které nám zprostředkovávají kontakt s okolním světem. Pro komunikaci je často využíván pouze jeden smyslový orgán. Hlava jako celek má také svůj vlastní signalizační

---

<sup>83</sup> Srov. THIEL, E. Řeč lidského těla prozradí víc než tisíc slov, s. 41-47

<sup>84</sup> Srov. ERNEKER, J. Základy komunikace, s. 38-41.

<sup>85</sup> Srov. ADAMCZYK, G., BRUNO T.; Řeč těla, s. 32.

význam, který nám umožňuje vyjadřovat nejrůznější druhy emočních stavů psychických pochodů.<sup>86</sup>

Základní pozice hlavy umožňuje jedinci přímý pohled. Svalový tonus krku umožňuje držení hlavy v určité poloze s relativně nejmenší námahou. Základní pozice hlavy signalizuje připravenost ke kontaktu a způsobilost nerušeně přijímat jednotlivými smysly signály z okolí. Odchýlení hlavy ze základní pozice signalizuje zachycení nového podnětu, který je z nějakého důvodu významný. Pohyb odchýlení hlavy může být málo výrazný, ale přesto zachytitelný. V podstatě se jedná o prověřování nového signálu. Případné přerušení nebo omezení kontaktu s okolím je důležitý pro regeneraci vlastních sil komunikujícího jedince.<sup>87</sup>

Ve chvíli, kdy dojde k setkání očí dvou jedinců, zintenzivní se prožitek sociálního kontaktu. Zrak zprostředkovává velkou část kontaktu s okolním světem. Dá se říci, že se jedná o nejvýznamnější kontakt s okolním světem a hraje velkou roli v sociálním kontaktu. Kontakt se ve své podstatě stává reálným až v okamžiku setkání pohledů komunikujících jedinců. Neudržení očního kontaktu neznamena, že jedinec nechce s druhými komunikovat nebo že komunikovat nepotřebuje. K přerušení nebo vyhýbání se očnímu kontaktu může dojít z více důvodů – potřeba soustředit se na danou myšlenku, vytvoření přesnější formulace sdělených informací, získání nového náhledu na věc, únava očí, aj.<sup>88</sup>

Oldřich Tegze rozvádí i působení velikosti zornic jako jeden z komunikačních aspektů pohledu očí. Velikost zorniček ovlivňuje do jisté míry to, jak vnímáme a hodnotíme komunikující osobu (osoby). Rozšířené zornice mohou být spojovány s otevřeností osoby a pozitivně prožívanou emoční angažovaností v tom, co jedinec v danou chvíli dělá. Zároveň detekují zesílenou vnímavost a zájem o druhého člověka. To se projevuje např. u milujících se jedinců v intimních situacích. Zúžení zornic nemusí signalizovat opak rozšířených zornic. Zúžené zornice jsou vnímány méně sympaticky. Zúžení zornic se dá odvodit na základě fungování těla. Tělesné prožitky odkazují na souvislost psychického uvolnění, které vyvolává snížení svalového tonusu a zvýšení prokrvení v určitém orgánu nebo části těla. Při zvýšeném (lepším) prokrvení

---

<sup>86</sup> Srov. TEGZE, O. Neverbální komunikace, s. 303.

<sup>87</sup> Srov. Tamtéž, s. 305.

<sup>88</sup> Srov. Tamtéž, s. 320-322.

dochází k rozšíření cév v určitém orgánu nebo části těla. Rozšíření či zúžení zornic může být vyvoláno i užitím omamných látek. Z toho důvodu je rodičům doporučováno sledovat zornice svých dětí v případě, že dochází k výrazným změnám chování jejich dítěte.<sup>89</sup>

Gwyneth Doherty-Shneddon v porovnání s Oldřichem Tegzem obohacuje teorii rozšíření zornic o to, že reagování na základě kterého dochází k rozšíření nebo zúžení zornic, si neuvědomujeme. Z toho si odvodíme, že rozšiřování zornic je nevědomý úkon. Gwyneth Doherty-Shneddon také uvádí důvody rozšiřování zornic, jako jsou – slabá intenzita osvětlení, fyziologické vzrušení, sexuální přitažlivost a jiné další pocity (podněty). Rozšířené zornice jsou pro dospělého jedince více přitažlivé a naznačují větší zájem. Pro ověření tohoto tvrzení docházelo k pokusům, kdy např. před muže položili dvě fotografie jedné dámy. Na jedné fotografii vědci nechali přirozené zorničky a na druhé fotografii zorničky uměle rozšířili. Většina mužů označila fotografii s rozšířenými zornicemi jako atraktivnější. Oproti dospělým, děti nedávají takový důraz na rozšířené zornice. Malé děti na rozšířené zornice reagují méně. Gwyneth Doherty-Shneddon uvádí, že je to z důvodu, že děti mají méně životních zkušeností. Rozšíření zornic je, alespoň částečně, utvářeno sociálními zkušenostmi a reakce na velikost zornic jsou do jisté míry naučené.<sup>90</sup>

#### 3.4.2 Pohyby a výrazy očí

Věříme, že oči odrážejí naši duši. Velké (rozevřené) oči byli vždy přitažlivé.<sup>91</sup> Prostřednictvím očí je vytvářen pohled a jeho zaměření určuje co, nebo kdo nás zajímá. Pro pohled jsou také charakteristické čas a výdrž pohledu, jak často se díváme na určitý cíl, sled pohledů (na koho nebo na co se koukáme prvotně), celkovým objemem pohledů na určitou osobu, pootevřením víček, mrkáním, tvary a pohyby obočí nebo vráskami u kořene nosu a stranách obočí.<sup>92</sup>

---

<sup>89</sup> Srov. TEGZE, O. Neverbální komunikace, s. 320-322.

<sup>90</sup> Srov. DOHERTY-SNEDDON, G. Neverbální komunikace dětí, s. 90-91.

<sup>91</sup> Srov. ADAMCZYK, G., BRUNO, T. Řeč těla; s. 33.

<sup>92</sup> Srov. ERNEKER, J. Základy komunikace, s. 38-41.

I pro oči a jejich pohyby platí, že se na jejich práci (pohyby) musíme pohlížet jako na jeden celek. Jednotlivé části těla jsou ovlivňovány, více či méně, celkovým stavem a jednotlivé části se vzájemně doplňují, podporují a stimulují. Různé psychologické, neurologické aj. poznatky a zkušenosti ukázaly, že existuje spojení mezi očními pohyby a aktivací jednotlivých hemisfér. Každý jedinec se liší v tom, jak upřednostňuje využití jednotlivých modalit (vizuální, auditivní, kinestetická), i ve chvíli, kdy má k dispozici všechny.<sup>93</sup>

Zvětšování nebo zmenšování očního pohledu je uskutečňováno prostřednictvím očních svalů. Zároveň tento úkon ovlivňuje „průchod“ informací dovnitř a ven. Zúžení pohledu není okolím vnímáno sympaticky, protože ztěžuje možnost pozorovat to, co se v dané osobě odehrává, a zároveň to znemožňuje určitou orientaci v ní. Otevřený průhled, což je pohled otevřený až „vyvalený“, je spojován s méně přitažlivými pocity. V druhých může vyvolávat pocity sledování. „Otevřenost“ nemusí vždy znamenat ochotu přijímat informace a výzvu ke komunikaci. Jedná se o pohled tzv. naivní osoby, která se neustále dívá a je překvapována situací kolem sebe. Otevřený pohled je možné využít k manipulativnímu jednání prostřednictvím koulením očima, předstíráním zájmu nebo flirtování. Po využití těchto technik dochází ke sledování reakcí okolí. Sledujeme to, jaký vliv mají vytvořené pohledy na jejich chování. Oproti tomu zúžený pohled potlačuje emoce a napomáhá zvýraznění efektu dané situace. Zúžený pohled je využíván např. při výhrůžce, kdy zároveň kontrolujeme a ovládáme hlas.<sup>94</sup>

Pohled může být utvářen a ovlivňován také pohybem očních víček a svalů v okolí očí. Mdlý pohled je tvořen slabým pohybem očních svalů. Oproti tomu energický pohled je proveden napnutím očních svalů a vystoupením bulvy z očnicového oblouku. Napjatý pohled vzniká ve chvíli, kdy jsou oči zcela otevřené, pohled je upřený a vyjadřující očekávání.<sup>95</sup>

Oční kontakt je využíván pro různé úkony. Mezi jeden z nich patří regulace toku konverzace. To, že si uvědomujeme pohyby očí, nám napomáhá udržovat konverzaci bez pauz nebo nechtěných pomlk (přerušení). Oční kontakt s druhým člověkem

---

<sup>93</sup> Srov. TEGZE, O. Neverbální komunikace, s. 324.

<sup>94</sup> Srov. Tamtéž, s. 327-328.

<sup>95</sup> Srov. ERNEKER, J. Základy komunikace, s. 39.

je začátkem interakce a může být považován za výzvu k zahájení společné konverzace. Pohled nahánějící strach je přímý pohled na druhého jedince a může sloužit k zneklidnění druhého. Vyvolání pocitu strachu může nastat i nechtěně. V případě, že druhý jedinec nevydrží tento přímý pohled a uhne, může to být považováno za znak submitivity a přijetí dominance druhého jedince. Uhýbání pohledu může znamenat, že druhá osoba něco skrývá nebo že je dotčený v rozpacích.<sup>96</sup> Při pohledu vzhůru dochází k aktivaci vizualizace, stimuluje vizuální paměť, zrakové představy a konstruování skutečnosti. Jedinec si v danou chvíli vybavuje text a popisuje navštívené místo.<sup>97</sup> Pohled zdola naznačuje strach a nejistotu. Oproti tomu pohled shora naznačuje aroganci, dominanci a to, že se na druhého koukáme shora. Pohled ze strany je kritický a zkoumavý. Svislé vrásky na čele a kolem očí indikují kritický postoj. Vodorovné vrásky vznikají povytažením obočí a vyjadřují spíše zájem v probíhající konverzaci nebo na určitý podnět.<sup>98</sup>

Pozorování a vnímání pohledů a pohybu očí osoby, se kterou komunikujeme, je velmi důležité pro celkovou komunikaci. Oči nám napomáhají proniknout hlouběji do duše komunikujícího jedince. Správná identifikace pohybů očí nám napomůže v odkrytí informací potřebných pro komunikaci.

### 3.4.3 Výrazy obličeje (mimika obličeje)

Tvář, ve smyslu celý obličej, je zásadním ukazatelem emocionálních stavů. U některých typů emocí je identifikace přesná a jednoduše rozpoznatelná, u jiných je obtížná a nepřesná. Mimika je jemný a diskrétní prostředek neverbální komunikace a indikuje velké množství informací (např. ukazuje emoce a momentální stav člověka). Tvář je konverzačním regulátorem, který modifikuje začátek a konec konverzace. Mimika nahrazuje verbální konverzaci, doplňuje ji nebo ji supluje. Technika ovládnutí obličejových svalů umožňuje maskovat konkrétní emoce nebo napomáhá zvýraznit

---

<sup>96</sup> Srov. HARTLEY, M. Řeč těla v praxi, s. 33-34.

<sup>97</sup> Srov. TEGZE, O. Neverbální komunikace, s. 324-328.

<sup>98</sup> Srov. ADAMCZYK, G., BRUNO, T. Řeč těla; s. 34.

emoce jiné. Z toho důvodu je potřeba rozlišovat emoce pravé (reálně prožívané emocionální stavy) a emoce hrané (jedná se o záměrně vytvořené výrazy tváře).<sup>99</sup>

Mimika je jeden z nejdůležitějších prostředků sociální komunikace. Díky schopnosti vyjadřovat prožitky a ovlivnit prožívání sociálního kontaktu má mimika velký význam při poznávání druhých lidí a je samostatným „orgánem“ sociálního kontaktu. Lidská tvář je jedním z hlavních prostředků identifikace druhé osoby. Určité anatomické a mimické výrazy v obličejí pomáhají identifikovat jedince i ve chvílích, kdy změní účes, barvu vlasů nebo začne nosit brýle. Jedinec je schopný sám ovlivnit to, do jaké míry dovolí okolí vniknout do jeho vnitřního světa. Pozorovatel musí rozpoznávat i jemné pohyby. Mimika je úzce v kontrastu s prožitkem a z toho důvodu je pozornost lidí soustředěna na obličej druhého. Vysoká kontrola využívání mimických znaků může být náznakem jedince, který má problém s emocemi. Dotyčný jedinec se může prožívaných emocí bát z důvodu, že by je nemusel zvládnout. Z toho důvodu je raději drží pevně pod kontrolou. Vysoká míra využívání mimických signálů indikuje sníženou kontrolu nad emočními prožitky. Oproti tomu nevýrazné mimické projevy vytváří u druhých pocit nezájmu a kontakt s pocitem nejistoty při komunikaci, protože málo vysílaných signálů nenabízí dostatek informací pro orientaci v komunikaci. Mimické projevy mohou ovlivnit i drobné důvody. Např. ovládnání našich mimických svalů je ovlivněno i naším aktuálním postavením v zaměstnání. Sociální kontakty jsou spojeny s prožíváním napětí a jejich kvalita je následně zachycená svaly. Mimické svaly jsou k prožitku tohoto napětí velmi citlivé. V případě, že dojde k vysokému napětí, objevuje se výrazná grimasa, která má za úkol napětí zvládnout.<sup>100</sup>

U neverbální komunikace je jedním z hlavních prostředků úsměv. Ten je prováděn prostřednictvím úst, která jsou společně s bradou umístěna v dolní části obličeje. Ústy je možné vyjádřit pohrdání, trpkost, vzdor, neklid, sympatie nebo agresi. Pomáhají vyjádřit vnitřní psychický stav člověka, ať je pozitivní nebo negativní.<sup>101</sup> Ve společenských situacích je úsměv silným a pozitivním signálem.<sup>102</sup> Úsměv může pozitivně ovlivnit myšlení. Lidský obličej obsahuje přibližně osmdesát svalů a jeden z nejdůležitějších pro komunikaci je risorius, který umožňuje roztahování koutků úst.

---

<sup>99</sup> Srov. ERNEKER, J. Základy komunikace, s. 38-41.

<sup>100</sup> Srov. TEGZE, O. Neverbální komunikace, s. 305-309.

<sup>101</sup> Srov. ERNEKER, J. Základy komunikace, s. 38-41.

<sup>102</sup> Srov. JUŘÍČKOVÁ, V. Komunikace, s. 35.

Funkce některých dalších svalů není přesně určena.<sup>103</sup> Úsměv může být také klasifikován jako opravdový (je hřejivý, srdečný a zároveň s ústy se „smějí“ i oči) a strojený (oči se „neusmívají“ a většinou je nehybné i celé tělo).<sup>104</sup>

Ústa, kromě úsměvu, vysílají i další signály neverbální komunikace. Oldřich Tegze popisuje pevně sevřené rty jako signalizaci neochoty sdělení obsahu vnitřního prožitku.<sup>105</sup> Gregor Adamczyk a Tiziano Bruno dodávají, že pevně sevřené rty signalizují vnitřní napětí. Zároveň se věnují projevu kousání spodního rtu jako signalizaci, že jedinec něco potlačuje. Druhý tento signál může vnímat jako gesto nervozity.<sup>106</sup> Rozechvělé rty předchází pláči. Oldřich Tegze uvádí, že při projevu silných emocí se mohou ústa široce otevřít. To může nastat i ve chvíli radosti spojených se smíchem.<sup>107</sup> Gregor Adamczyk a Tiziano Bruno udávají rozevřená ústa také jako obdiv nebo chvíli překvapení se „ztrátou“ řeči.<sup>108</sup>

Dolní část obličeje je, kromě úst, tvořená také bradou. Dolní část obličeje je pohyblivá a podílí se na důležitých procesech (např. příjem potravy). Spodní čelist umožňuje např. řečový projev (mluvení), tvorbu vokály a konsonanty, modulaci výdechu, podílí se na artikulaci a regulaci hlasu. Oldřich Tegze poukazuje na spojení pohybu dolní části obličeje (brady) s projevem agrese. Míra posunutí brady dopředu záleží na stupni pocíťované agrese a schopnosti ji vědomě prožít a projevit. Oproti tomu zasunutí brady také vyvolává otázky, jaký má jedinec vztah k agresivitě. Teoreticky se dá předpokládat, že s ní má jistý problém. Pokles brady je fyziologická reakce na pocíťení psychického úderu.<sup>109</sup>

Kromě popsaných částí obličeje zasahují do neverbální komunikace i další části. V horní části obličeje se nachází oblast čela. Ta odráží subjektivní nejistoty prostřednictvím hustoty a hloubky vrásek. Dle těchto znaků je možné odvodit pocity strachu, obavy, smutek nebo hněv. Spolu s obličejem může oblast čela vyjadřovat také udivení. Další částí obličeje, která poskytuje určité znaky komunikace, je nos. Jeho pohyby mohou vyjadřovat výsměch nebo ironii. Pokrčení nosu indikuje neochotu,

---

<sup>103</sup> Srov. LEWIS, D. Tajná řeč těla, s. 65-66.

<sup>104</sup> Srov. ADAMCZYK, G., BRUNO T. Řeč těla, s. 32-34.

<sup>105</sup> Srov. TEGZE, O.; Neverbální komunikace; s. 328-331.

<sup>106</sup> Srov. ADAMCZYK, G., BRUNO, T. Řeč těla, s. 32-34.

<sup>107</sup> Srov. TEGZE, O. Neverbální komunikace, s. 328-331.

<sup>108</sup> Srov. ADAMCZYK, G., BRUNO, T. Řeč těla, s. 32-34.

<sup>109</sup> Srov. TEGZE, O. Neverbální komunikace, s. 328-331.



pohrdání, nechut'. Rozšíření nosních dírek je náznakem agrese. Uši nejsou v komunikaci tolik pozorované. V mimice mají minimální podíl, ale u silných emocí může dojít ke změně jejich barvy. Jaroslav Erneker uvádí i mezi komunikační signály obličejové pohyby tváří. Nesymetrické pohyby vzhůru mohou vyvolat u pozorujícího pocity tajuplného, šibalského nebo ironického vzezření.<sup>110</sup>

### 3.5 Vzdálenost komunikujících

Vnímání (využívání) prostoru je podmíněno kulturními a sociálními podmínkami. Prostor, ve kterém se pohybujeme, je naší osobním prostorem. Dá se popsat jako neviditelná „bublina“, která nás obklopuje a zároveň chrání před přílišnou blízkostí druhých lidí. To, jak pracujeme s vlastním osobním prostorem a osobním prostorem ostatních jedinců, vypovídá o našich pocitech (čím víc druhého k sobě pustíme, tím je nám více sympatický).<sup>111</sup>

Osobní prostor je možné narušit dvěma způsoby. První z nich je ve chvílích prožívání velmi intimních citů, mezi které patří např. láska nebo sex. Druhým způsobem narušení naší intimní zóny je nenávisť, nepřátelství nebo otevřený útok. Ve chvílích, kdy je náš osobní prostor záměrně narušen, dojde k aktivaci instinktů. Tyto pocity můžeme zažívat např. v autobuse nebo přeplněných výtazích. V okamžiku tělesné blízkosti dochází často k omluvě těla sklopením zraku (sklopení očí).<sup>112</sup>

Pro popis základních druhů prostorů se většina autorů odkazuje na rozdělení Edwarda Halla. Ten uvádí čtyři základní druhy odstupů (prostorů, vzdáleností) – intimní, osobní, společenská, veřejná. Ty definují vztahy mezi lidmi a umožňují identifikovat další signály komunikace. To, jak využíváme prostor (proxemika), o nás může hovořit stejně jako slova.<sup>113</sup>

---

<sup>110</sup> Srov. ERNEKER, J. Základy komunikace, s. 38-41.

<sup>111</sup> Srov. HARTLEY, M. Řeč těla v praxi, s. 44-46.

<sup>112</sup> Srov. THIEL, E. Řeč lidského těla prozradí víc než tisíc slov, s. 103-109.

<sup>113</sup> Srov. DEVITO, J. A. Základy mezilidské komunikace, s. 132-133.

### 3.5.1 Intimní prostor

Intimní prostor se dá také nazvat intimním odstupem (vzdáleností). Erhart Thiel ho popisuje jako velice těsnou blízkost. Dotyční jedinci k sobě musí cítit vřelé city, aby tuto blízkost vydrželi. Z toho důvodu se také nazývá jako zóna milenců. V intimním prostoru dochází převážně ke komunikaci hmatem a čichem. Slovní komunikace ustupuje do pozadí. Je vhodná nejen pro milence, ale mohou ji využít rodinní příslušníci nebo nejbližší přátelé.<sup>114</sup>

Autorka Mary Hartley doplňuje oproti výše uvedenému to, že intimní prostor je vzdálenost, v níž se můžeme dotýkat. Jeho dosah je v rozměrech 15 cm až 45 cm.<sup>115</sup>

Josef A. DeVito doplňuje, že v intimní vzdálenosti je přítomnost druhého nepřehlédnutelná. Druhý jedinec je v této vzdálenosti slyšet a pociťujeme jeho dech. Intimní blízkost je vhodná pro milování, zápas, uklidňování nebo ochranu. Mimo své blízké jsme ochotni do intimní vzdálenosti vpustit např. lékaře nebo členy záchranného sboru aj. Tuto blízkost považuje mnoho jedinců jako nevhodnou na veřejnosti.<sup>116</sup>

### 3.5.2 Osobní prostor

Osobní prostor začíná u konce intimní vzdálenosti. Erhart Thiel uvádí, že sahá do vzdálenosti až 120 cm. Tuto vzdálenost využíváme u známých, při společenských posezeních nebo u přátel. Pokud jedinec stojí u kraje osobního prostoru, dochází k tomu, že dotyčného hůře vnímáme.<sup>117</sup>

Mary Hartley určuje vlastní osobní prostor na vzdálenost 46 cm až 120 cm. Jedná se o prostor délky natažených paží, který je dostatečný pro podání ruky.<sup>118</sup>

Jako ochranou „bublinu“ jedince popisuje Josef A. DeVito osobní vzdálenost člověka. Tuto vzdálenost chráníme před vniknutím a narušením druhým jedincem.

---

<sup>114</sup> Srov. THIEL, E. Řeč lidského těla prozradí víc než tisíc slov, s. 103-109.

<sup>115</sup> Srov. HARTLEY, M. Řeč těla v praxi, s. 44-46.

<sup>116</sup> Srov. DEVITO, J. A. Základy mezilidské komunikace, s. 132-133.

<sup>117</sup> Srov. THIEL, E. Řeč lidského těla prozradí víc než tisíc slov, s. 103-109.

<sup>118</sup> Srov. HARTLEY, M. Řeč těla v praxi, s. 44-46.

Ochrana osobního prostoru je možná za pomoci natažených paží, prostřednictvím kterých je možné druhého jedince „držet“ na dostatečnou vzdálenost. Do této bubliny umožňujeme vstup pouze některým jedincům.<sup>119</sup>

### 3.5.3 Společenský prostor

Erhart Thiel udává rozložení společenského prostoru od 120 cm do 360 cm. Tuto vzdálenost využíváme např. ve chvíli, kdy hovoříme s nadřizným nebo s podřizným, nebo u rozhovorů s kolegy, se kterými nemáme tolik blízký vztah (např. vykáme si). Milenci mají tuto vzdálenost v oblibě ve chvílích, kdy si potřebují „odpočinout“. Mohou spolu komunikovat a zároveň se věnovat jiným úkonům.<sup>120</sup>

Dle Mary Hartley využíváme společenský prostor v každodenních setkáních. Na vzdálenosti 120 cm až 360 cm se shoduje s Erhartem Thielem. Jedná se o pohodlnou vzdálenost pro jedince.<sup>121</sup>

Josef A. DeVito, oproti výše uvedeným autorům, rozšiřuje společenský prostor o 10 cm. Blíže ho určuje na vzdálenosti 120 cm až do 370 cm. V této vzdálenosti se ztrácí pohled na detail. Společenský prostor je využíván u společenských nebo obchodních jednání. Čím je společenský prostor větší, tím působí naše jednání formálněji.<sup>122</sup>

### 3.5.4 Veřejný prostor

Erhart Thiel nazývá veřejný prostor také jako únikové pásmo. V této zóně je možný určitý distanc od ostatních, dle potřeby důstojného pohybu. Z toho důvodu využívají prezidenti, politici nebo jiné významné osobnosti právě veřejný odstup. Thiel udává

---

<sup>119</sup> Srov. DEVITO, J. A. Základy mezilidské komunikace, s. 132-133.

<sup>120</sup> Srov. THIEL, E. Řeč lidského těla prozradí víc než tisíc slov, s. 103-109.

<sup>121</sup> Srov. HARTLEY, M. Řeč těla v praxi, s. 44-46.

<sup>122</sup> Srov. DEVITO, J. A. Základy mezilidské komunikace, s. 132-133.

vzdálenost tohoto prostoru přibližně od 360cm dál.<sup>123</sup> Na uvedené vzdálenosti a významu veřejného prostoru se shoduje také autorka Mary Hartley.<sup>124</sup>

Josef A. DeVito rozšiřuje opět veřejnou vzdálenost, oproti výše uvedenému, o 10 cm, tudíž na vzdálenost delší jak 370 cm. Popisuje ji jako základ naší osobní ochrany. V případě potřeby nám umožňuje obranné akce. V této vzdálenosti už sice nerozlišujeme detaily tváře, ale případnou vzniklou situaci nám umožní vidět v plném rozsahu.<sup>125</sup>

### 3.5.5 Pracovní prostor

Jako jeden specifický prostor uvádí Mary Hartley pracovní prostor. Uspořádání pracovního prostoru jedince vypovídá o přístupu k práci. V této zóně je nutné zvolit kompromis mezi naším vlastním pohodlím a hodnocením uspořádání prostoru jiných jedinců.<sup>126</sup>

### 3.5.6 Narušení prostoru

Svůj směr zájmu o využívání prostoru jedincem zaměřila Mary Hartley také na narušení prostoru. Vpád do prostoru může být nepříjemný až zneklidňující. Někteří jedinci využívají narušení prostoru k demonstraci své síly. Narušení může začít maličkostmi, jako je hraní si s osobními věcmi druhého jedince nebo dívání se přes rameno.<sup>127</sup>

Když vcházíme do místnosti, také dochází k narušení cizího prostoru. Způsob vstupu, jako takový, dává informace jak o nás, tak o vztahu k druhé osobě. Pokud jsme v nižším postavení, je dobré vyčkat u dveří do chvíle, než budeme vyzváni přistoupit blíže. Rovnocenně postavení jedinci nemusí čekat na vyzvání a rovnou přistoupí k druhému. V rámci silových her je možné nechat dotyčného čekat u dveří déle

---

<sup>123</sup> Srov. THIEL, E. Řeč lidského těla prozradí víc než tisíc slov, s. 103-109.

<sup>124</sup> Srov. HARTLEY, M. Řeč těla v praxi, s. 44-46.

<sup>125</sup> Srov. DEVITO, J. A. Základy mezilidské komunikace, s. 132-133.

<sup>126</sup> Srov. HARTLEY, M. Řeč těla v praxi, s. 44-46.

<sup>127</sup> Srov. Tamtéž, s. 44-46.

než je nutné nebo ho nechat čekat za dveřmi. Toto jednání vyvolává pocit nižšího postavení.<sup>128</sup>

Narušení prostoru může sloužit také k získání pozornosti. Pokud přistupujeme ke skupině, a zvolíme příliš razantní příchod, můžeme vyvolat dojem obtěžování a vniknutí na jejich území. Všeobecně je doporučeno přistoupit vůči skupině na společenskou vzdálenost. To stačí k tomu, abychom získali pozornost dané skupiny jedinců a k následnému navázání očního kontaktu. Díky očnímu kontaktu některého jedince ze skupiny může dojít k vyzvání přistoupit ke skupině a zapojit se do komunikace. Pokud přistupujeme k jednotlivci a chceme získat jeho pozornost, doporučuje se zastavit na okraji jeho pracovního prostoru. Pokud přistupujeme k jedinci ženského pohlaví, doporučuje se přibližovat zepředu. Ženu přístup zezadu zneklidňuje. V případě, že se přibližujeme k muži, je doporučen přístup ze strany. U mužů dochází k zneklidnění v případě přiblížení se tváří v tvář.<sup>129</sup> Uvedené vnímání postojů vysvětluje David Lewis na základě způsobu výchovy dětí. Muži využívají čelní postavení ve chvílích soupeření. Ženy jsou vychovávány ke spolupráci a v případě bočního přiblížení se cizí osoby, se v nich vyvolává pocit ohrožení z důvodu, že toto postavení indikuje podvědomý pocit intimního setkání.<sup>130</sup> David Lewis také popisuje, že pokud se k ženě přiblíží osoba stejného pohlaví, dojde u ní k menší míře znepokojení než v případě, že se k ní přibližuje muž. David Lewis uvádí, že je to nejspíš z toho důvodu, že dívky jsou vychovávány k menším obavám z fyzické blízkosti. Ve chvíli přiblížení se muže může nastat silná až negativní reakce ze strany ženy. V případě, že žena naruší osobní prostor muže, měla by být obezřetná. Úmyslný i neúmyslný vstup do prostoru muže ukazuje větší touhu po důvěrnosti.<sup>131</sup>

### 3.5.7 Prostor vyjadřující moc a postavení

Rozsah prostorů (rozměry celkově) můžeme využívat i k vyjádření své důležitosti. Málo sebevědomí jedinci minimalizují prostor, který zaplňují. Vůči okolí to může vyznívat

---

<sup>128</sup> Srov. HARTLEY, M. Řeč těla v praxi, s. 44-46.

<sup>129</sup> Srov. Tamtéž, s. 44-46.

<sup>130</sup> Srov. LEWIS, D. Tajná řeč těla, s. 107.

<sup>131</sup> Srov. Tamtéž, s. 102-103.

jako omluva za svou přítomnost. Oproti tomu sebevědomí jedinci budí dojem, že si nárokují maximum možného prostoru kolem sebe. Tohle mohou naznačovat i prostřednictvím rozložení svých věcí po celém prostoru.<sup>132</sup>

Ohraničená pásma nebo životní prostory se dají popsat jako prostory naší duše. Každá osoba má své teritorium, které se liší na základě kultury, ve které vyrůstá. To, jak vnímáme své prostory je závislé na hustotě obyvatelstva v místě, kde žijeme. Pokud žijeme ve městě, jsme zvyklí na to, že máme méně vlastního prostoru. Oproti tomu lidé, žijící na venkově mají svůj osobní prostor větší díky místu, které má v místě svého pobytu. Největší odstup požadujeme u cizích lidí. V případě, že dojde k porušení požadované vzdálenosti, vnímáme to jako obtěžování. V rámci prostorů nám o citech prozradí, více než samotný polibek, vzdálenost osob při polibku. Polibek je opravdovější, čím bliž je daná osoba. Skutečný polibek je přibližně do vzdálenosti 15 cm.<sup>133</sup>

My sami můžeme vnímat účinky využívání prostoru v komunikaci. Pokud je druhý jedinec v moc těsné blízkosti, vnímáme pocity, které jsou pro nás nepříjemné. Následně může dojít k ovlivnění naší konverzace. Naše vyjadřování může být nepřesné díky zhoršenému soustředění. Cítíme se pod určitým tlakem. Pro průběh konverzace je zapotřebí vnímat to, v jakém postavení vůči komunikujícímu (komunikujícím) stojíme, a dle toho využít obranné mechanismy nebo se zaměřit na vyšší míru koncentrace v rámci komunikace. Postavení můžeme také využít ve chvíli, pokud chceme komunikaci sami ovlivnit. Správné zvládnutí prostorové komunikace je velmi důležité pro průběh komunikace.

### 3.6 Úpravy obličeje a doplňky

Úsudek o tom, kdo jsme, lze částečně určit i na základě našeho zevnějšku. Podle toho je také možné částečně určit i naše společenské postavení (zařazení), smysl pro styl a kreativitu.<sup>134</sup>

---

<sup>132</sup> Srov. HARTLEY, M. Řeč těla v praxi, s. 44-46.

<sup>133</sup> Srov. Tamtéž, s. 103-109.

<sup>134</sup> Srov. DEVITO, J. A. Základy mezilidské komunikace, s. 137.

Úprava vzhledu jedince určitým způsobem nevědomě působí na pozorovatele. Každý den si volíme to, co si oblečeme, jak si upravíme vlasy nebo jaké zvolíme doplňky. Při tomto výběru přemýšlíme, jak chceme vypadat a zároveň jak chceme působit na naše okolí. Úpravy našeho zevnějšku jsou také určitým komunikačním jazykem.

Teze, které dohledáme v písemnostech, jsou hlavně všeobecné teoretické zásady. Publikací, která popisuje přímo jazyk úpravy jedince, je kniha Miroslava Krejčíře *Tak mluví tělo*. Autor zde prezentuje jím vytvořenou metodu 3 Axis Visual Language. V této knize popisuje signály přenášené vzhledem a ne jen empatií a pocity. U popisovaných signálů se jedná o každodenní změny a úpravy, které jsou spojené s postoji těla. Nejedná se zde o hodnocení daných symbolů, ale pouze o jejich popis.<sup>135</sup>

V rámci této práce se budeme zaměřovat na jedny z hlavních viditelných znaků člověka, které využívá pro svou komunikaci – vlasy, vousy, oči, doplňky.

### 3.6.1 Barvy

Barvy, díky vlivu na lidskou psychiku, ovlivňují naše chování a vnímání.<sup>136</sup> Jejich vnímání je ovlivněno subjektivní zkušeností a jejich význam se liší kulturními specifiky.<sup>137</sup>

Červená barva v druhých často vyvolává podráždění. Modrá barva má vliv uklidňující. Josef A. DeVito popisuje černou barvu jako barvu signalizující moc a sílu, ale zároveň může vyvolat negativní pocity.<sup>138</sup> Věra Juříčková k černé barvě dodává její spojení se smutkem a určitým vzdorem. Bílá barva symbolizuje čistotu a nevinnost.<sup>139</sup>

U barev je důležité vnímat to, jak na nás působí a co v nás vyvolávají. Pokud budeme vnímat to, že v nás barva, kterou má na sobě jedinec oblečenou, vyvolává určité emoce, můžeme je následně ovládnout a zvolit správný způsob komunikace. Případně zvolit některé relaxační cviky pro uklidnění nežádoucích emocí, které v nás barvy vyvolávají.

---

<sup>135</sup> Srov. KREJČÍŘ, M. *Tak mluví tělo*, s. 13-22.

<sup>136</sup> Srov. DEVITO, J. A. *Základy mezilidské komunikace*, s. 137.

<sup>137</sup> Srov. JUŘÍČKOVÁ, V. *Komunikace*, s. 45.

<sup>138</sup> Srov. DEVITO, J. A. *Základy mezilidské komunikace*, s. 137.

<sup>139</sup> Srov. JUŘÍČKOVÁ, V. *Komunikace*, s. 45.

### 3.6.2 Vlasy

Vlasy nebo způsob účesu je jedním ze signálů komunikace. Např. u mužů naznačují dlouhé vlasy nižší míru konzervativnosti než muži, kteří mají vlasy krátké.<sup>140</sup> Délka, barva nebo úprava může druhého jedince ovlivnit. Např. v minulosti byli zrzavé děti vystavené posměchu za jejich barvu vlasů. V průběhu doby došlo ke změně vnímání zrzavého odstínu vlasů a dnes je tato barva považována za velice módní odstín. Dnes mnoho žen i mužů volí dobrovolně obarvení svých vlasů, aby získali jeden ze zrzavých odstínů.<sup>141</sup>

Miroslav Krejčíř přirovnává úpravy vlasů, make-upu nebo nehtů, k nápisům na obale produktu. Stejně jako obal produktu tak i tyto neverbální signály nás mohou instruovat „k použití“ nebo k určitému způsobu jednání s druhou osobou.<sup>142</sup>

Pokud jedinec provede změnu na svých vlasech (barvení, ostříhání, svázání, aj.) indikuje nám požadovanou změnu v oblasti archetypální mysli, v jeho představách a snech. Ukazuje nám představu, jak by mělo vypadat jeho nitro, aby vyhovovalo jeho vědomé mysli nebo představě, jaké myšlenky chce prezentovat svému okolí. Změny vzhledu vlasů indikují okolí nevědomá přání, představy nebo plány.<sup>143</sup>

Pokud jedinec své vlasy zesvětlí, má potřebu dodání slunce a prosvětlení myšlenek. Zároveň ukazuje, že jeho myšlenky nebo sny nejsou přizemní. Osoba, která své vlasy ztmavuje, projevuje ve svých snech více reálnosti. Ztmavení vlasů zároveň indikuje touhu po mládí, síle nebo tělesnosti. Nositel melírovaných vlasů chce občas změnu k myšlenkovému (světlý melír) nebo k reálnému (tmavý melír) přání. Pokud pozorovaný jedinec své vlasy narovná (např. pomocí žehličky), získají jeho vlasy rovné a ostré linie. To nám poukazuje na potřebu doplnění více slovního nebo logického v myšlení a v nevědomých představách. Oproti tomu snaha o natáčení vlasů, nebo u stříhů o postupné přechody a oblé linie, nám ukazují potřebu víceznačnosti nebo barvitosti v nevědomém myšlení. Pokud jedinec zvolí výrazné zkrácení vlasů, nebo vlasy vyholí, jedná se v tu chvíli o podřizování se vůči společnosti, ve které se daný

---

<sup>140</sup> Srov. DEVITO, J. A. Základy mezilidské komunikace, s. 137.

<sup>141</sup> Srov. JURÍČKOVÁ, V. Komunikace, s. 45.

<sup>142</sup> Srov. KREJČÍŘ, M. Tak mluví tělo, s. 26.

<sup>143</sup> Srov. Tamtéž, s. 77-83.



jedinec pohybuje. Dá se říct, že dotyční jedinci se přidružují k dané společnosti (např. vojáci nebo podnikatelé). Pokud má nositel málo stříhané nebo nestříhané vlasy, uvažuje bez omezování společenskými zvyklostmi. Takovéo vlasy nosí většinou lidé, pro které je důležitá spontánnost, kreativita, intuice a přirozenost.<sup>144</sup>

Úpravy vlasů se projevují i v tom, jak pozorovaný jedinec nosí upravenou pěšinku. Jedinci nám tímto ukazují svou práci s nevědomým myšlením. Pokud má jedinec pěšinku umístěnou na levé straně, myslí se tím, že více vlasů je na pravé straně hlavy, ukazuje větší aktivitu levé hemisféry. Převažuje u něj jednoznačnost, slovní a digitální přístup. U jedinců, kteří mají pěšinku vpravo, převažuje barvitá obraznost oproti logickému myšlení. Osoby, které mají pěšinku umístěnou uprostřed, mají obě strany vyvážené. Oproti tomu jedinci, kteří pěšinku nenosí vůbec, nemají činnosti hemisfér odděleny. Jejich představy a vyjadřování přechází volně do sebe.<sup>145</sup>

Manuální úprava vlasů o jedinci ukazuje určité informace. Pokud má dotyčný vlasy rozpuštěné, volné, indikují nám volnost myšlenek nebo představ bez omezování vnějším okolím. U plétání vlasů dochází k dodání určitého řádu. V případě, že jsou vlasy spletené do jednoho copu, dochází ke spojení řádem levé a pravé mozkové hemisféry do jedné verze vyjádření představ. V případě dvou copánků (na každé straně hlavy jeden) jde o samostatné vyjadřování představ a obrazů, které jsou umístěny v oblasti myšlenek a snů. Pokud má pozorující jedinec vlasy upravené přes uši, signalizuje tím, že nepřijímá sdělované informace přímo, ale prostřednictvím určitého filtru subjektivních nevědomých představ.<sup>146</sup>

Neverbální komunikace prostřednictvím vlasů je možná i prostřednictvím doplňků do vlasů. Využívání gumiček prozrazuje o jedinci volnost myšlení, drženou pevným, ale přitom pružným vnějším pravidlem. V případě, že má dotyčný čelenku, udržuje své vlasy tak, aby nezasahovaly do oblasti vědomých úvah (do obličeje). V případě využívání skřípce se nevědomé myšlenky formují, ale je to možné snadno (jedním hmatem, krokem) odstranit.<sup>147</sup>

---

<sup>144</sup> Srov. KREJČÍŘ, M. Tak mluví tělo, s. 77-83.

<sup>145</sup> Srov. Tamtéž, s. 79.

<sup>146</sup> Srov. KREJČÍŘ, M. Tak mluví tělo, s. 82.

<sup>147</sup> Srov. Tamtéž, s. 113.

Vlasy jsou nejvýraznější částí hlavy, kterou je možné velice jednoduše a rychle změnit. I když si to ve většině situací neuvědomujeme, prostřednictvím vlasů také komunikujeme. Není dobré tuto část podceňovat, ale naopak jí věnovat stejnou pozornost jako dalším signálům neverbální komunikace.

### 3.6.3 Vousy

Vousy jsou symbolem mužů. Jsou umístěny na spodní části obličeje. Úprava vousů, stejně jako vlasy, má svojí symboliku.

Dochází-li k zesvětlování vousů (i šedivění) značí, že dotyčný tíhne k teoretickému a filozofickému vyjadřování. V případě, že dotyčný vousy ztmavuje, indikuje nám tím potřebu přidání reálného a materiálního myšlení. Vousy upravené do rovných a ostrých linií (tvarů) ukazuje potřebu jednoznačného a slovně vyjadřovaného myšlení. Jedinec s vousy upravených do oblých tvarů (linií) požaduje v myšlení barevnost, dvojnáznost a obraznost. V případě zkrácení vousů (holení) ukazuje jedinec potřebu násilné a vědomé kontroly a určité míry formálnosti. Vousy nestříhané nebo málo stříhané prezentují potřebu volnosti a svobody ve vyjadřování.<sup>148</sup>

### 3.6.4 Oči

V rámci úpravy vzhledu dochází u očí k líčení prostřednictvím make-upu. Líčení očí bylo výsadou žen a případně herců při divadelních představení, ve filmech nebo u jiných příležitostech. V dnešní době dochází k tomu, že k make-upu se přiklání i muži.

Oční make-up napomáhá optickému zvětšení očí. Oči, jako takové, nám indikují určitou společenskou formu emocionálního vidění světa.<sup>149</sup>

Jedinec, který je nenalíčený, poukazuje na spokojeného jedince, bez pocitu, že mu v dané oblasti něco chybí. Nemá potřebu se nějakým způsobem „přikrášlovat“

---

<sup>148</sup> Srov. KREJČÍŘ, M. Tak mluví tělo, s. 85.

<sup>149</sup> Srov. Tamtéž, s. 88.

nebo se přizpůsobovat společnosti. Nenápadný make-up ukazuje určitou potřebu doplnění, která plní jistá společenská očekávání. U výrazného make-upu se dá předpokládat určitá nespokojenost se současným stavem, ve kterém se jedinec nachází. Daná míra je udávána výrazností zvoleného líčení. U líčení očí nám informace o jedinci ukazují i zvolené barvy a přechody očních stínů. Světlé oční stíny jsou barvy, které směřují od bílé k fialové části barevného spektra. Jedinec, který zvolí tyto typy barev, má potřebu dodání vznešenosti, filozofie a snovosti. Tmavé barvy indikují touhu jedince po reálnosti a pudovosti. Ostré linie (okraje) očních stínů ukazují potřebu jednoznačnosti a logického slovního vyjadřování vlastních myšlenek. Zároveň přináší určitou míru ohraničeného pohledu, které může indikovat sklony k hádavosti. V případě měkkých přechodů očních stínů se poukazuje na pocity chybějící obraznosti nebo dvojznačnosti. U líčení hrají svoji roli také oční linky. Pokud má jedinec výrazné linky okolo očí, potřebuje jedinec jasnější hranici nebo mantinely.<sup>150</sup>

V poslední době je jedním z módních trendů také výrazné líčení obočí. To, jak má jedinec své obočí upravené, a případné změny v úpravě obočí, jsou dalšími signály neverbální komunikace, kterými se Miroslav Krejčíř zabývá.

Obočí je typické pouze pro lidi a jeho mimika vysílá vizuální signály okolí. V případě, že si pozorovaná osoba své obočí přibarvuje, přibarvuje si tím zároveň skutečnost nebo si ráda něco přidá. V případě, že se přirozené obočí překryje a následně se nakreslí jinde, jedná se o vytvoření čehosi na jiném místě. Osoby s touto úpravou obočí mají vysoký sklon ke lhaní nebo vytváření si vlastní reality. Rovné, ostré linie úpravy obočí naznačují vnucování snahy o logičnost a slovní jednoznačnost ve vyjadřování. Oproti tomu zakulacené tvary obočí indikují snahu obraznosti a víceznačnosti.<sup>151</sup>

Dalším, a dá se říct posledním, indikátorem komunikace prostřednictvím líčení očí jsou řasy. Ty jsou umístěny těsně kolem obvodu očí. Dle Miroslava Krejčíře ukazují způsob, jak jedinec pohlíží na svět svým srdcem a zároveň ukazují živočišné projevy

---

<sup>150</sup> Srov. KREJČÍŘ, M. Tak mluví tělo, s. 88-89.

<sup>151</sup> Srov. Tamtéž, s. 86-87.

emocionálního vidění světa. Ztmavování řas ukazuje výraznou živočišnost jedince. Při doplnění očí umělými řasami se dá říct, že se jedná o tzv. „klamavou reklamu“.<sup>152</sup>

### 3.6.5 Šperky, doplňky

Naše zdobení vypovídá o nás samotných. Zdobení se objevuje už od počátků civilizace. Jedná se o módní záležitost, která je ovlivněná kulturou daného jedince. Mezi sledované ozdoby patří náušnice, prsteny, náramky, hodinky aj. Současná doba zapojila do módních trendů i tetování nebo piercing. Jedná se o ozdoby, které v minulosti nosili jedinci, kteří trávili nějaký čas v nápravných zařízeních. Z toho důvodu je k těmto typům ozdob starší generace poněkud skeptická.<sup>153</sup>

Šperky, které nosíme, mohou vyjadřovat určité signály (např. zásnubní a snubní prsteny). V případě, že dotyčný nosí drahé šperky nebo velké kameny, usuzují o něm často lidé to, že je dotyčný dostatečně zaopatřený a movitý.<sup>154</sup>

Náušnice jsou převážně výsadou dam. Jak už jejich název napovídá, nosí se převážně na uších (piercing může být umístěn i jinde na těle). Uši jsou orgánem, který přijímá zvukové informace. Jejich vysílaným signálem se Miroslav Krejčíř také zabývá. Pokud se zaměříme na barvu a dotyčný jedinec má náušnice bílé (světlé), dodává zvnějšku obsahy o ocenění dané části myšlení, které jsou více teoretické a snové. Tmavé, červené, až černé indikují, že myšlenky a představy jsou více smyslově uchopitelné a realistické. Vzdálenost od konce boltce ucha indikuje také určité signály. V případě, že náušnice těsně doléhají na kůži ucha, není možné u dotyčné osoby zůstat pouze u slibů. Daná osoba sliby sice očekává, ale očekává také jejich realizaci. Pokud jednáme s osobou, která má dlouhé visací náušnice, její myšlenky a představy jsou vzdálené realitě. Nositelka neočekává splnění slibů ihned, protože i ona sama pouze jen slibuje. Náušnice nevýrazné, malé a nenápadné indikují, že nositelka má společensky přijatelné,

---

<sup>152</sup> Srov. KREJČÍŘ, M. Tak mluví tělo, s. 89.

<sup>153</sup> Srov. JURÍČKOVÁ, V. Komunikace, s. 45.

<sup>154</sup> Srov. DEVITO, J. A. Základy mezilidské komunikace, s. 137.

neokázalé a nenápadné představy. Oproti tomu u náušnic velkých a výrazných poukazují u nositelky na určitou okázalost a nápadné představy o živočišnosti.<sup>155</sup>

Řetízky, korále a náramky mohou být umístěny na krku či rukách. Jejich umístění nám ukazuje potřebu doplnění těchto míst. Jedná se o symboly určité potřeby doplnění vnějšího poutání pravidly nebo omezeními, která nám vyhovují v místě nošení. Krk je základní oblastí komunikace, kde sídlí hlas. Zápěstí je symbolem komunikace v oblasti prožívání a zpracování, kdy nám určité zaměření indikuje využívání mozkových hemisfér – vpravo slovně, vlevo obrazně.<sup>156</sup>

Úprava obličeje a nošení doplňků je určitým způsobem vyžadována společností. Jak bylo uvedeno, v rámci komunikace je doplnění tváře nebo jiných částí těla důležitým komunikačním kanálem. Z toho důvodu by neměl být opomínán a měli bychom ho zařadit do celkové řeči těla.

---

<sup>155</sup> Srov. KREJČÍŘ, M. Tak mluví tělo, s. 106-107.

<sup>156</sup> Srov. Tamtéž, s. 115.

## Závěr

V bakalářské práci došlo k seznámení a vysvětlení pojmů komunikace a verbální komunikace. Následně byly popsány základní signály neverbální komunikace a jejich významy, které můžeme pozorovat ve chvíli setkání s druhým jedincem (ať se s dotyčným vidíme poprvé nebo opakovaně).

Téma neverbální komunikace je velmi obsáhlé a z toho důvodu nedošlo k rozboru více možných způsobů neverbální komunikace. Vyzdvížené signály byly rozvedeny na základě interpretace autorů, kteří se danému tématu věnují.

Pokud chceme dostatečně porozumět významům neverbálních signálů, je třeba se s nimi seznámit. Jednotlivé signály mohou prozradit pozorovateli velkou část informací již z prvního dojmu setkání. Při vytváření si úsudku o pozorovaném jedinci nesmíme brát zřetel pouze na jeden nonverbální signál. Je důležité vnímat všechny signály, anebo alespoň ty, které stihneme zaregistrovat. Zároveň je třeba vnímat i celkový kontext dané situace. Neverbální signály nám umožňují ověřit, zda s námi chce druhý jedinec hovořit otevřeně nebo nám chce lhát.

Pokud dokážeme správně překládat neverbální signály mezilidské komunikace, je možné předejít velké části nedorozumění. Překladač neverbálních signálů následně získá dostatek „textu“ ke čtení a získá daleko více využitelných informací než jedinec, který těmto signálům nerozumí.

## Seznam použitých zdrojů

### Tištěné

ADAMCZYK G., BRUNO T.; *Řeč těla*; Grada Publishing a.s.; 2005; ISBN 80-247-1313-6.

BEČVÁŘOVÁ I., HUMLEROVÁ V.; *Prezentační a komunikační dovednosti*; Občanské sdružení CHANCE IN NATURE – LOCAL ACTION GROUP a Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta; 2013; ISBN 978-80-7394-417-9.

ERNEKER J.; *Základy komunikace*; VŠERS; 2004; ISBN 80-86708-02-0.

DEVITO J. A.; *Základy mezilidské komunikace*; Grada Publishing a.s.; 2001; ISBN 80-7169-988-8.

DOHERTY-SHNEDDON G.; *Neverbální komunikace dětí*; Portál s.r.o.; 2005; ISBN 80-7367-043-7.

HAYESOVÁ N.; *Základy sociální psychologie*; Portál; 2003; ISBN 80-7178-763-9.

HARTLEY M.; *Řeč těla v praxi*; Portál s.r.o.; 2003; ISBN 80-7178-844-9.

JUŘÍČKOVÁ V.; *Komunikace*; OPTYS s.r.o.; ISBN 978-80-85819-68-7.

KREJČÍŘ M.; *Tak mluví tělo*; Grifart, spol. s.r.o.; ISBN 978-80-905337-5-2.

LEWIS D.; *Tajná řeč těla*; Victoria Publishing; 1993; ISBN 80-85605-49-X.

MĚCHUROVÁ A.; *Jak dobře mluvit a úspěšně jednat*; Univerzita Jana Ámose Komenského; Praha; 2008; ISBN 978-80-86723-32-7.

ŠTEPANÍK J.; *Umění jednat s lidmi 2 – Komunikace*; Grada Publishing, a.s.; 2005; ISBN 80-247-0844-2.

TEGZE O.; *Neverbální komunikace*; Computer Press a.s.; 2007; ISBN 80-251-0183-5.

THIEL E.; *Řeč lidského těla prozradí víc než tisíc slov*; ARISTON Verlag genf; 1989; ISBN 90-901412-1-8.

VYBÍRAL Z.; *Psychologie lidské komunikace*; Portál; 2000; ISBN 80-7178-291-2.

VYMĚTAL J.; *Průvodce úspěšnou komunikací – Efektivní komunikace v praxi*; Publishing, a.s.; 2008; ISBN 978-80-247-2614-4.

VÝROST J., SLAMĚNÍK I.; *Sociální psychologie, 2. přepracované a rozšířené vydání*; Grada Publishing, a.s.; 2008; ISBN 978-80-247-1428-8.



## **Abstrakt**

ŠPOKOVÁ, V. *Mezilidská komunikace se zaměřením na neverbální komunikaci*. České Budějovice, 2016. Bakalářská práce. Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích. Teologická fakulta. Katedra pedagogiky. Vedoucí práce Mgr. J. Pokorný.

**Klíčová slova:** Mezilidská komunikace, neverbální komunikace, funkce komunikace, komunikační kontext, 3Axis Visual Language.

Práce se zabývá celkovým představením fenoménu mezilidské komunikace se zaměřením na její neverbální složku. Popisuje celkový kontext a hlavní funkce komunikace. Stručně zmiňuje verbální sdělování. Hlavní část se poté zaměřuje na neverbální komunikaci. Představuje detaily, které určují výslednou podobu procesu, a vysvětluje signály, které můžeme pozorovat při setkání s člověkem.

## **Abstract**

ŠPOKOVÁ, V. *Interpersonal communication with focus on non-verbal communication*. České Budějovice, 2016. Bachelor thesis. University of South Bohemia in České Budějovice. Faculty of Theology. Department of Education. Supervisor Mgr. J. Pokorný.

**Keywords:** interpersonal communication, non-verbal communication, function of communication, communication context, 3Axis Visual Language

The aim of this thesis is to present the phenomenon of interpersonal communication with focus on non-verbal communication. It describes overall context and main functions of communication. Thesis simply touches verbal communication and continues with main part focused on non-verbal communication - showing basic elements which create communication process and signals which can be seen during communication with people.