

Univerzita Palackého v Olomouci

Fakulta tělesné kultury

DIPLOMOVÁ PRÁCE

(bakalářská)

2012

Markéta ŠTECHEROVÁ

Univerzita Palackého v Olomouci

Fakulta tělesné kultury

**VÝZNAM A INTERPRETACE NEVERBÁLNÍ
KOMUNIKACE**

DIPLOMOVÁ PRÁCE

(BAKALÁŘSKÁ)

Autor: Markéta Štecherová, Fakulta tělesné kultury, obor Rekreatologie

Vedoucí práce: Mgr. Radek Hanuš, Ph.D.

Olomouc 2012

Jméno a příjmení autora:	Markéta Štecherová
Název diplomové práce: komunikace	Význam a interpretace neverbální
Pracoviště:	Katedra rekreologie
Vedoucí diplomové práce:	Mgr. Radek Hanuš, Ph.D.
Rok obhajoby diplomové práce:	2012

Abstrakt: Cílem diplomové práce je zjištění do jaké míry neverbální komunikace a její signály ovlivňují naše chování jako jedince ve společnosti. První část práce obsahuje charakteristiku základních pojmů, jejich přehled a teoretické poznatky z neverbální komunikace. Druhá část práce názorně na základě pozorování prostřednictvím fotografií zobrazuje neverbální signály: mimiku, gesta, postoje a celkovou řeč těla.

Klíčová slova: neverbální komunikace, signály těla, teritoriální chování, mimika, gestika, postrurika, kinezika, proxemika, haptika, pohledy, postoje

Souhlasím s půjčováním diplomové práce v rámci knihovních služeb.

Author's first name and surname: Markéta Štecherová
Title of the bachelor thesis: Meaning and interpretation of nonverbal communication
Department: Department of Recreationology
Supervisor: Mgr. Radek Hanuš, Ph.D.
The year of presentation: 2012

Abstract: Aim this thesis is to determine to what extent non-verbal communication and its signals influence our behavior as individuals in society. The first part contains the characteristics of basic concepts, an overview and theoretical knowledge of nonverbal communication. The second part illustrates the basis of observations through pictures shows the non-verbal signals: facial expressions, gestures, posture and overall body language.

Key words: nonverbal communication, body signals, territorial behavior, facial expression, gesture, posturika, kinezika, proxemika, haptics, views, attitudes

I agree with lending of this thesis within the library service.

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci zpracovala samostatně pod vedením Mgr. Radka Hanuše, Ph.D., uvedla jsem všechny použité literární a odborné zdroje a dodržovala zásady vědecké etiky.

V Olomouci dne

Jméno.....

Poděkování

Děkuji Mgr. Radku Hanušovi, Ph.D. za odborné vedení, pomoc a podporu při psaní mé práce.

V Olomouci dne

Jméno

Obsah:

1 Úvod	8
2 Teoretická část – přehled poznatků	10
2.1 Definice pojmu neverbální komunikace	11
2.2 Řeč těla.....	13
2.2.1 Mimika.....	15
2.2.1.1 Komunikace pohledem	17
2.2.2 Gestikulace	23
2.2.2.1 Kinezika: spontánní pohyby.....	26
2.2.3 Posturika: vzájemné postoje	27
2.2.4 Proxemika: teritoriální komunikace	29
2.2.4.1 Prostorová a teritoriální komunikace podle DeVita (2001).....	31
2.2.5 Haptika: síla podání ruky a bezprostředního doteku	34
2.2.6 Neurovegetativní reakce: spontánní reakce těla	37
2.2.7 Chronemika: ovládnutí času.....	38
2.2.8 Image: komunikace prostřednictvím stylu	39
2.2.9 Komunikace prostřednictvím těla	41
2.2.10 Komunikace prostředím.....	43
3 Cíl a úkoly práce.....	46
3.1 Cíl práce	46
3.2 Stanovené úkoly práce.....	46

4 Metodika	47
5 Praktická část	50
5.1 Interpretace jednotlivých prvků neverbální komunikace	50
5.3 Nonverbální signály a jejich význam	60
5.3.1 Halo efekt: síla prvního dojmu.....	60
5.4 Využití nonverbálních signálů v praxi	61
5.5 Nonverbální komunikace formou her a zážitkové pedagogiky.....	63
5.5.1 Příklady aplikace výuky nonverbální komunikace ve hře	65
6 Závěr	69
7 Souhrn	71
8 Summary	72
9 Referenční seznam	73

MOTTO:

„Připíjej mi jen svýma očima a já ti to oplatím ..“

Ben Jonson

1 Úvod

Umění komunikace je schopnost, která je nejdůležitějším prostředkem sdílení informací. Jejím prostřednictvím poznáváme lidi a svět kolem nás. Pro každou kulturu je proces sdílení informací rozdílný nejen v jazyce, ale i v neverbálních projevech. V mé práci se zaměřím na českou populaci. I ta má svá komunikační specifika. Cílem práce je zjistit do jaké míry nás neverbální komunikace ovlivňuje.

Sledovat proces komunikace je fascinující, i když se ho právě neúčastníme. Člověk je tvor společenský. Každý z nás má potřebu sdílet svoje myšlenky, názory a emoce. Je to naše přirozenost. Informace si mezi sebou předáváme na mnoha úrovních. Jednou ze základních rovin, na kterých komunikujeme, je úroveň verbální a neverbální. Verbální složka je zřejmá. Člověk nás může zahltnit slovy a my mu můžeme nebo nemusíme uvěřit. Pokud chceme vědět víc, než to, co nám lidé vědomě sdělují, pak musíme poodhalit podvědomé neverbální signály a naučit se číst mezi řádky. V mé práci se zaměřuji právě z tohoto důvodu na komunikaci neverbální.

Neverbální složka komunikace nás odhalí. Jen velcí odborníci z oboru si dokážou neverbální projevy udržet na uzdě, a to jen po určitou dobu. Neverbální složka komunikace odkazuje na naše myšlenky, tužby emoce a poodkryvá naše podvědomí. V tomto ohledu nezáleží na tom, jaká jsou slova, která nám vycházejí z úst. Až příště budete komunikovat, přestaňte poslouchat a začněte se dívat. Znalci v oboru si jsou vědomi důležitosti neverbální složky komunikace, která podtrhuje celkové vyznění našeho sdělení. Z tohoto důvodu se chci tímto tématem zabývat ve své práci. Neverbální složka mluveného projevu je často opomíjená a přes to tak důležitá. Věnovat se chci komunikaci ve společnosti. Jak na nás navzájem působí mimika, gesta, postoje v různých situacích a prostředích. Cílem je zjistit, jak jsou lidé v tomto ohledu vzdělaní a empatičtí. Zda rozpoznají kladné a záporné signály neverbální komunikace a dokážou jim přizpůsobit svoji komunikaci.

2 Teoretická část – přehled poznatků

„Nelze nekomunikovat. Každé chování je komunikace.“

Paul Watzlawick

V současné době je otázka komunikace velmi aktuální. Komunikační prostředky různého typu zažívají svůj rozkvět. Abychom šli s dobou a udrželi se v kurzu, musíme se komunikací aktivně zabývat. Ne ji jen pasivně využívat.

Každý, kdo působí na vyšších veřejných pozicích, by měl mít dovednosti v rámci komunikace velmi dobře zvládnuté jak po teoretické, tak po praktické stránce. Člověk, který funguje ve veřejném životě je více vidět. Vede lidi a v tom případě by podle mého názoru měl umět efektivně vládnout slovem i gesty. Pro každého, kdo něco ze sebe chce předat lidem a posunout je výš na žebříčku osobního rozvoje by měl vládnout komunikačními dovednostmi. Komunikace je prostředek, jak toho dosáhnout. To platí i pro volnočasové kurzy zážitkové pedagogiky.

Trendem dnešní doby je osvojit si základy komunikačních schopností v běžném životě. Komunikujeme každodenně, a pokud pohlédneme do jádra věci, přinese nám to své ovoce. Podle mého názoru v komunikaci jako společnost nejsme stále dostatečně zdatní, ale děláme pokroky. Je dobré si uvědomit, že na sobě stále máme co zlepšovat. Podle mého názoru je komunikace v životě člověka tak důležitá, že by se měla jako předmět objevovat v osnovách středních a základních škol.

V dnešní době se komunikace a její dovednosti jako předmět objevuje na školách vysokých, což je podle mého názoru nedostatečné. Předmět komunikační dovednosti mě při studiu oslovil, a proto jsem si ho zvolila jako téma práce. Ovlivnil mě i v mém dalším životě a profesním směřování. Komunikace je naší nedílnou součástí, a proto je důležité ji věnovat náležitou pozornost.

Řešení vidím v tom, že by měly být vědomosti a dovednosti v rámci komunikačních dovedností přístupné širší veřejnosti. Komunikační dovednosti jsou základem vzdělané společnosti. Ve svém životě jsem se setkala s lidmi, kteří toho měli tolik co říct, ale bohužel své těžce nabyté vědomosti a zkušenosti nedokázali předat dál.

Z toho vyplývá, že je dobré být odborníkem v teorii i praxi svého oboru, ale také umět své schopnosti předvést a předat dál. Aby naše umění žilo dál s dalšími generacemi a vyvíjelo se.

2.1 Definice pojmu neverbální komunikace

DeVito (2001, 125) „Neverbální komunikace je komunikace beze slov. Probíhá prostřednictvím způsobů držení těla a jeho pohybů, výrazů obličeje, pohledů a pohybů očí, změn vzdáleností mezi komunikujícími, signálů ovládnutí prostoru, druhu oděvu a jeho barev, dotyků, rychlosti a hlasitosti řeči, a dokonce i způsobem, jakým komunikující zachází s časem.“

Komunikace slouží k přenosu informací od vysílatele k příjemci sdělení. Probíhá na mnoha úrovních. Jedna z úrovní, které chci rozlišit je verbální a neverbální. Hlavním nástrojem verbální komunikace je mluvené slovo, řeč. Neverbální komunikace má jako svůj komunikační prostředek tělo a vychází z jeho postojů, gest a mimiky.

Mikuláščík (2010) V některých případech je mimika nebo gesta obličeje natolik vypovídající, že nejsou potřeba slova a v dané situaci je jasné z kontextu co chceme říct. Mimika v obličeji svou hodnotou nejvíce vypovídá o našich emocích a myšlenkách. Gesta dokreslují řeč. Mohou slova vyzdvihnout nebo regulovat. Postoj těla nám odkrývá aktuální stav člověka, jeho povahu nebo vztah s komunikantem.

Mikuláščík (2010, 106) „Pokud řekneme slova, která nesouhlasí s neverbálním chováním, posluchači věří spíše neverbálnímu chování než řeči.“ Z výše zmíněné teze vyplývá, že nelze nekomunikovat. Zvláště na neverbální úrovni je velmi těžké neposkytovat vypovídající signály a informace o našem vnitřním rozpoložení. I postoj bez komentáře vypovídá o našem nezájmu, čímž sdělujeme svůj postoj k věci a komunikujeme.

Podle Vybírala (2000, 69) mají vliv na neverbální komunikaci tyto faktory:

- *Intimita* – chceme vyjádřit něco velmi osobního, projevy jsou spontánní a upřímné.
- *Role* – jsme zaměřeni na to, abychom dobře vypadali, resp. Vypadali tak, jak se od nás očekává. Vypadali tak, jak si myslíme, že se od nás očekává (jde nám o potvrzení statusu, sebepojetí).
- *Dominance* – chceme vyjádřit převahu nad druhými (zastrašit, triumfovat, pochlubit se)
- *Pravdomluvnost/ Lživost*
- *Příbuznost/ Podobnost* – v takových situacích jsme uvolnění

Vybíral (2000, 69) „Pod vlivem hlavních situačních aspektů se promění výraz našeho obličeje, mění se pohledy. Známa je uhýbavost při lhaní, stejně jako vytrvalé prohlížení si druhého v intimní situaci. Dále jsou patrné změny gestikulace, jinak se dotýkáme, oblékáme, zdobíme, dokonce i sedíme či chodíme.“

Podle Vybírala (2000, 70) neverbální komunikace plní funkce:

- podporuje řeč: reguluje tempo, podtrhuje a zdůrazňuje vyslovené
- nahrazuje řeč: symboly, ilustrátory
- vyjadřuje emoce: ventiluje emoce, aby člověk našel v sobě emoční rovnováhu
- vyjadřuje interpersonální postoj: pochybování, naléhavost při přesvědčování
- uskutečňuje sebevyjádření, sebereprezentaci: při představování atp.

Vybíral (2000, 71) „Každý projev je nutné studovat v závislosti na daném situačním kontextu.“

2.2 Řeč těla

Co můžeme vidět při naslouchání řeči těla? Podle Křivohlavého (1993, 28) „Naslouchání není jen záležitostí sluchu – i když slyšení je zde prvořadě důležité. Ať chceme nebo nechceme při osobním setkání a rozhovoru máme nejčastěji hovořícího v zorném poli. Mnohé přitom můžeme vidět. Můžeme ho pozorovat očima. V jiných jazycích se dokonce hovoří o naslouchání očima.“ Číst můžeme hlavně z emocí, které se zrcadlí v obličeji, ale i gestech, pohybech a polohách celého těla.

Hindle (2001, 40) „Komunikace mezi lidmi spočívá ze dvou třetin v komunikaci neverbální, vyjadřované gesty, výrazem obličeje nebo jinou formou řeči těla. Dobrý vzhled začíná u postoje neboli držení těla.“

DeVito (2001, 125) „Tělo komunikuje jak prostřednictvím pohybů a gest, tak svým celkovým vzhledem.“ Signály, které vysíláme ať vědomě či nevědomě vypovídají o naší osobě více, než bychom chtěli. Neverbální projevy jsou nevědomého charakteru a lze je ovládat pouze cíleným cvičením. Řeč těla prozradí naše aktuální psychické rozpoložení a míru sebevědomí. Řeč těla je naší vlastní značkou je nenapodobitelná a identifikuje nás samé. Je známo, že vědci mají v pokročilé fázi projekt, který nás identifikuje podle chůze. Na světě nejsou dva lidé, kteří by měli stejný vzorec pohybů nebo chůze.

Pomocí čidel se převede náš pohyb do počítače a ten graficky znázorní naše pohyby. Pokud bude tedy člověk nahrán při pohybu v prostoru, kde by se neměl nacházet, identifikují ho podle záznamu kamer na základě vzorce jeho chůze. Otisk prstu zůstane jistě platným identifikačním prvkem, ale v počátcích rozkvětu jsou už i další technologie. Stejně tak mimické projevy na letišti, které by měli rozkrýt měru stresu u lidí se skrytými úmysly. Nad tím se zatím stále jen polemizuje. Tento způsob by mohl být kontraproduktivní, protože pro spoustu obyčejných lidí je létání stresovým faktorem samo o sobě, a tak by mohlo docházet k záměně obyčejného pasažéra s potenciálně nebezpečným člověkem na palubě letadla.

Štěpáník (2003, 136) „Řeči těla je právem věnována velká pozornost, neboť“ její abeceda je starší, než řeč slov. Obdobně – a snad ještě výrazněji než formální stránka řečového projevu – vypovídá o emočním stavu, náladě, temperamentových rysech toho, kdo sděluje, i o jeho vztahu k obsahu, který prezentuje. Řeč těla může nejen mnoho vypovědět, ale někdy také velmi klamat.“

Důležité je také držení těla a celkový postoj podle Lewise (2004, 58, 59) „Je prokázáno, že vysocí lidé jsou považováni za silnější, dominantnější, více se prosazující a úspěšnější než lidé menší postavy. Takže předvedením své výšky v plném rozsahu můžete učinit velmi silný dojem. Dokonce, i když patříte mezi ty menší, není důvod, abyste ještě ubírali centimetry dané vám přírodou.“

2.2.1 Mimika

Forma neverbální komunikace obličeje prostřednictvím které sdělujeme svoje emoce. DeVito (2001, 128) „Mimika dokáže vyjádřit nejméně osm následujících emocí: štěstí, překvapení, strach, hněv, smutek, odpor, opovržení a zájem.“ Mimická komunikace je natolik základní komunikací, že ji ovládají i novorozenci. Čerstvě narozené dítě po pár týdnech života dokáže rozeznávat emoce svých rodičů především z jejich tváře.

Křivohlavý (1988, 34) „Představa o úzkém spojení výrazů obličeje se sdělováním emocí není nová.“ Je natolik nadčasová, že je stále aktuální.

Známým jevem je, že dítě tyto emoce v obličeji automaticky zrcadlí. Pokud se na něj dospělý usměje, dítě se také rozesměje. V případě, že se zamračíte, dítě obličej kopíruje.

Vybíral (2000, 67) „Tak, jako si osvojujeme v dětství řeč, tak se učíme neverbální komunikaci. Neverbálním signálům se lze naučit poměrně snadno. Děti si také velmi rychle osvojují klání. Již tříleté děti se někdy pokoušejí skrýt emoce, když chtějí oklamat dospělého.“

Křivohlavý (1988, 39) „Celkově je možno říci, že kladné emoce jsou poměrně přesněji identifikovány než emoce negativní. Emoce ve výrazech obličejů žen lze identifikovat přesněji, než emoce v obličejích mužů.“

Na základě mimické shody si vybíráme i své partnery. Lidé se podvědomě párují na základě vnější podobnosti. V partnerovi podvědomě hledáme geny, které jsou podobné těm našim. Celý proces selekce partnera funguje na základě pudu zachování vlastní identity, svého já.

Chceme si tak zajistit, aby tu kus z nás pokračoval v našem bytí. Někdo, kdo ponese naše geny a bude nám podobný. Vzájemně podobnými rysy zajistíme, aby se naše geny prosadily a pokračovali dál a dál v našich potomcích. Tím si zajišťujeme pokračování svého druhu a určitou formu

nesmrtelnosti. Faktem je, že mimika hraje v komunikaci významnou roli. Zrcadlí naše emoce. DeVito (2001, 129) „Výraz obličeje ovlivňuje úroveň našeho fyziologického vzrušení. Lidé, kteří přehánějí své mimické signály, vykazují vyšší fyziologickou aktivitu, než ti, kteří je potlačují.“

Díky mimice si vybíráme své přátele a lidi, ke kterým inklinujeme více, či méně. Mimika vyjadřuje naše libé a nelibé emoce a pocity. Na základě mimiky přitahujeme lidi, kterými se obklopujeme. V opačném případě pomocí mimických signálů odpuzujeme lidi, které si chceme držet od těla. Mimika je jedním z prostředků, kterých využívají i zvířata. Využití má podobné jako u lidí. Mimické výrazy odráží pocity, emoce.

Carnegie (1993, 85) „Na jedné party v New Yorku jsem zahlédl jistou ženu, která zdědila velké peníze. A protože chtěla udělat na druhé velký dojem, ověsila se sobolínou, diamanty a perlami. Ale jaksi zapomněla udělat něco se svou tváří, ze které vyzařovala zatrpklost a sobectví. Jednoduše nepochopila, co všichni věděli už dávno, totiž že výraz obličeje je mnohem důležitější, než všechno, co si na sebe oblékla.“

Příjemný výraz obličeje a úsměv udělají své a není k tomu zapotřebí značkového oblečení a drahých šperků. Úsměv prozradí naši spokojenost, a to o mnohém vypovídá. Přenáší kladné emoce a vytváří příjemnou atmosféru. Musí jít ovšem o pravé emoce. Falešný úsměv je kontraproduktivní.

Lewis dále tvrdí (2004, 65) „Úpravou způsobu vaší chůze, postoje těla, sezení a vzhledu nejen učiníte svůj fyzický jev poutavějším, ale rozvinete také pozitivní způsob myšlení.“ Úsměv automaticky probouzí libé pocity štěstí na základě vyplavování endorfinů. Endorfiny jsou hormony štěstí, které se vyplavují při zvýšené fyzické námaze, zamilovanosti a vzbudit je můžeme také úsměvem. Není důvod čekat na příležitost k úsměvu, abychom se cítili lépe. Usmívejme se a pocit štěstí se dříve nebo později objeví.

2.2.1.1 Komunikace pohledem

Čím vším mluví naše oči? Podle Křivohlavého (1988, 42)

- 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
- Potevřením víček
- Průměrně zornice
- Díváním se po očku či přímo do očí
- Mrkacími pohyby – mrkáním
- Tvary a pohyby obočí
- Vráskami u kořene nosu a po stranách očí

Hora (1984, 45) „Dokonce i mlčení je druh dialogu.“

Thomson (2001) U zrakové komunikace je velmi důležité soustředit se na zornice očí. Ty nám mohou prozradit míru zájmu či nezájmu. Je obecně známo, že zornice reagují na světlo a tmu a také se jejich pohyb váže na míru vzrušení nebo zájmu. Za tento jev může hladina hormonů v těle. Jejich pohyb se vyznačuje rozšířením a zúžením. Tento fyziologický jev o nás může při konverzaci mnoho prozradit. Rozšíření zornic také může způsobovat to, že osobu, se kterou mluvíme, jsme zaujali natolik, že z nás nemůže spustit oči a

sleduje každý detail našeho obličeje. Zaměření se na detail také způsobuje rozšíření zornic. Naopak při nezájmu posluchač uhýbá pohledem od nás směrem do místnosti na delší vzdálenost a tím se jeho zornice zužují, což značí nezájem. Všechny tyto aspekty musíme brát v potaz.

Thomson (2001, 69) „Ve staré Číně, která byla první zemí, v níž se rozšířilo nošení brýlí, mívali obchodníci uprostřed brýlí na místě zornic kousek tmavého krystalu.“ Nechtěli, aby byl prozrazen jejich zájem o nabízený předmět obchodu. Dohadování o ceně při nevědomosti zájmu protistrany, tak bylo o to zajímavější. Podobným příkladem z dnešní doby je maskování se hráčů pokru tmavými brýlemi.

Křivohlavý (1988, 86) „Vliv vzájemných vztahů mezi členy skupiny na pohledy účastníků rozhovoru. Když se porovnávala zraková činnost dvou skupin, které byly zaměřeny jednak na dosažení maximálního výkonu, jednak na udržení dobré a přátelské atmosféry, zjistilo se, že pohledová činnost je v těchto situacích rozhovoru podstatně odlišná.“

- Skupina orientovaná na výkon: Hovořící zprvu velice rychle přelétl zrakem všechny přítomné, a pak věnoval pohledově vyjádřenou pozornost svým poznámkám. Bud' se díval do poznámek, nebo oči zabodl do některého neutrálního místa a hovořil. Občas pozdvihl oči, rychle přehlédl skupinu – jako by se chtěl ujistit, že tam všichni ještě jsou. U nikoho z posluchačů však očima déle nevydržel a opět se díval do papírů. Posluchači v této skupině se též na ovořícího neivali. Jen letmo se podívali na hovořícího.

Hindle (2001, 52) „Posluchači, kteří mají pocit, že je mluvčí opomíjí, jsou náchylnější k negativní reakci než ti, kdo jsou do děje v tažení pohledem mluvčího.“

- Skupina orientovaná na kvalitní vztahy a dobrou atmosféru: Hovořící se podíval postupně na všechny posluchače. Když řekl něco, co považoval

za důležité, pohlédl do očí některého z posluchačů, který se na něho díval. Očima prověřoval postoje jednoho po druhém a zjišťoval mínění všech. Pohledová činnost všech byla v této skupině nepoměrně živější, než ve skupině předcházející.

Termann (2002, 121) O čem vypovídají naše oči?

„Oči jsou symbolem životní síly. Můžeme v nich proto po určité praxi pozorovat stav psychiky našeho společníka s nímž komunikujeme. Široce otevřené oči jsou zpravidla znakem spolehlivosti, vůle a energie jejich nositele. Nadměrně široké oči však mohou být výrazem bázlivosti, naivity, nervozity a přecitlivělosti. Nápadně malé oči, které jsou hluboce posazené, mohou prozrazovat sklony k nízké spolehlivosti.“

Thomson (2001, 71-73) rozlišuje tři typy pohledů:

- **Obchodní pohled**

Jedná se o pohled, který se pohybuje v rozmezí takzvaně malého trojúhelníku. Trojúhelník je tvořen třeba body a těmi jsou oči a ústa. Rozmezí tohoto pohledu je na čistě formální úrovni. V rámci tohoto pohledu lze působit na druhého sledováním jeho úst. V tom případě i obchodní pohled ztrácí svou formální stránku.

- **Společenský pohled**

Zmíněný trojúhelník opět začíná na úrovni očí a jeho spodní vrchol vede až na hrudník. Pohyb očí v rámci tohoto rozšířeného prostoru našeho trojúhelníku je společenského a neformálního rázu. U formálnější schůzky není vhodný.

- **Důvěrný pohled**

V případě, že se pověstný trojúhelník rozplyne a váš pohled se pohybuje po celém těle osoby, se kterou komunikujete, jedná se o důvěrný pohled.

Thomson (2001) V případě, že jste natrefili na jedince, který nemá cit a nechápe to, že opravdu nemáte zájem s ním komunikovat, téma je vám nepříjemné a chcete ukončit rozhovor. Jedním ze způsobů, jak mu to dát najevo je upřený pohled mířený přímo doprostřed jeho čela.

V případě, že stále nepochopí tuto jasnou výzvu nezájmu, je řešením neverbální fyzicky přiměřený kontakt. Fyzický kontakt spočívá v lehkém odstrčení rukou v oblasti jeho hrudní kosti nebo při větší blízkosti v oblasti čela. Druhý člověk by už v tomto případě měl pochopit náš nezájem a vzdálit se. V každém případě je dobré uvážit situaci, než se přikloníme k fyzickému kontaktu. U některých jedinců můžeme vzbudit neadekvátní agresivní reakci. Je proto nutné chránit si svůj prostor a udržovat si odstup.

Neméně důležitou složkou komunikace je zrak. Pohledy se dá vyjádřit mnoho myšlenek a emocí i beze slov. Zrak je tou nejjasnější složkou neverbálního vyjadřování, která nám poskytuje vyjádření beze slov. Pohledy se dáváme najevo naše sympatie, antipatie, zájem i nezájem. Záleží také na délce pohledu. V některých kulturách může pohled z očí do očí delší, než dvě vteřiny být brán za výzvu nebo provokaci.

DeVito (2001) V různých kulturách se délka pohledu a jeho význam mění. Američané přímý pohled z očí do očí chápou jako projev otevřenosti a vstřícnosti. Takový člověk se jeví jako upřímný, nemá co skrývat.

Naopak v Japonsku se lidé sobě navzájem dívají do očí jen zřídka. V Japonsku přímý pohled do očí může značit nedostatečný respekt k druhému. V Arabských Emirátech je oční kontakt delší než dvě vteřiny zejména směrem od ženy k muži považován téměř za tabu. Takový pohled je brán jako provokace se sexuálním podtextem, což si žena v této zemi a kultuře nesmí dovolit.

DeVito (2001, 131) „Svémi pohledy můžete předávat celou řadu sdělení. Například jimi hledat zpětnou vazbu.“ Při rozhovoru pohledy z očí do očí zjišťujeme, do jaké míry posluchače naše vyprávění zajímá. Pokud odvrací pohled a nesoustředí se, je to známkou nezájmu o nás nebo naše téma.

Pohledem má řečník před publikem moc získat si pozornost posluchačů. Pokud při svém proslovu, přednášce rozdělí pozornost pohledem plošně rovnoměrně celému publiku, pak má moc si udržet pozornost posluchačů. Každý jeden posluchač má pak pocit, že nemluví k plnému sálu, ale právě k němu. Každému v posluchárně stačí věnovat v pravidelných intervalech pohled krátký setinu sekundy, i to stačí.

V opačném případě, kdy se přednášející dívá do prázdna, do poznámek nebo se dokonce otočí zády k publiku a věnuje se zdlouhavému vysvětlování nepochopitelného prostřednictvím nákrešů na tabuli. V tom okamžiku ztrácí s

posluchači kontakt i jejich zájem. Přednášející se jeví tak, že si něco vypráví sám pro sebe a publikum ztrácí zájem.

Pohledem si lze získat pozornost v případě nepozornosti posluchače. Stačí se na něj jen zaměřit a v tichosti počkat, až si všimne naší pozornosti. Kolektiv ztichne a pozornost se přesune na něj. To už samo o sobě nepříjemné a donutí ho to ztichnout a poslouchat výklad. Pohledem a případnou otázkou do publika se dá dobře přenést pozornost z přednášejícího na vybranou osobu v publiku. Tím zajistíme kýženou interakci s publikem a trochu si jako vypravěč odlehčíme. Na dotázaného se automaticky přesune pozornost publika.

DeVito (2001) Zajímavé je jak lze projevovat dominanci při osobním rozhovoru. Obvykle člověk vyhledává oční kontakt, když naslouchá. Vyjadřuje tím svůj souhlas nebo nesouhlas s myšlenkami druhé osoby. V případě, že sám chce něco říci, oční kontakt ztrácí. Tím ztrácí i dominanci a slova, která říká, postrádají svoji váhu. Vypravěč působí tím, co říká nejistě. Svoji nadvládu v rozhovoru posiluje v případě, že tyto návyky změní v opak.

Oční kontakt s druhou osobou zaměřujeme v případě, že něco chceme sdělit a oslabíme ho v okamžiku, když nasloucháme. Vypravěč tak působí, že si je svým sdělením jistý a ví, co sděluje. Naopak svým nezájmem dává najevo, že názor druhé osoby ho až tak nezajímá. Výsledkem je, že druhého může svým sebejistým působením znervóznit a získá tak převahu, moc a sílu nad celkovou konverzací.

DeVito (2001, 132) „Zrakový kontakt dokáže také měnit psychologický odstup mezi lidmi.“ V případě, že se střetneme pohledy například na večírku, stáváme se s druhou osobou psychologicky bližší. Očním kontaktem si druhého člověka přitáhneme, i když fyzická vzdálenost mezi námi je poměrně velká. Pokud se nacházíme v těsné blízkosti osoby, se kterou odmítáme navázat bližší kontakt, pak se vyhýbáme i očnímu kontaktu. Psychologický a tedy i reálný odstup si vytvoříte odvracením očního kontaktu. Druhá osoba i v blízké fyzické

přítomnosti pochopí náš nezáměr o psychologicky bližší kontakt, aniž bychom potřebovali vyjádření slov.

DeVito (2001) Oči většinou zavíráme v případě, že něco nechceme vidět. Jde o reflex v nepříjemných situacích. V opačném případě je zavíráme v případě, že si chceme vychutnat nějaký požitek, aniž bychom se nechali přespříliš rozptylovat vnějšími vjemy. Můžeme poslouchat hudbu se zavřenýma očima nebo zavíráme oči při líbání. Odvrácením pohledu dáváme najevo nezáměr nebo vyjadřujeme respekt k soukromí. V případě, že se pár hádá na veřejnosti, odvrátíme svůj pohled a tím dáváme najevo, že se nás hádka netýká. Odvrácením pohledu poskytujeme pocit soukromí.

Křivohlavý (1988, 92) „V pokusech se ukázalo, že vyhýbání se zrakovému kontaktu například odvrácením očí od osoby, která nás kritizuje, je ukazatelem vnitřní tísně, napětí, úzkosti, strachu. Toto odvrácení pohledu je přitom možno chápat jako určitou formu osobní obrany.“

2.2.2 Gestikulace

Neverbální signály těla vycházejí z jeho postavení, umístění v prostoru a celkového vyzařování. Tělo promlouvá za nás. Vypovídá o našich kvalitách, pocitech, emocích, vnitřním rozpoložení, aniž bychom promluvili. Tělo prozrazuje více, než bychom sami chtěli. Těmito projevy jsou i gesta, která jsou průvodními signály naší řeči. Dokreslují to, o čem mluvíme. Pokud jsou gesta v souladu s řečí, značí, že mluvíme pravdu. V opačném případě lžeme. Z toho vyplývá, že poslouchat je dobré, ale pozorovat je chytré.

Celková konstituce, postavení, výška, váha, upravený nebo neupravený vzhled o nás vypovídá. Sděluje druhé osobě naše aktuální rozpoložení, životní styl, vkus, disciplínu a odhaluje naše schopnosti. Fyzicky působíme na lidi kolem nás. Už to je jedním ze základních prvků komunikace a součástí hallo

efektu. Člověku, který nás vidí poprvé, stačí pár vteřin, aby si na nás udělal prvotní dojem. Pozdější náprava špatného prvního dojmu nás většinou stojí mnoho energie.

Křivohlavý (1988, 71) „Gesta naznačují určitou ideu, která má být v sociálním styku sdělena. Například sdělení významu. Uděláš - li to, zlomí mi to srdce! Je doprovázeno celým souborem pohybů. Levá ruka je kladena do míst, kde se dotyčný domnívá, že má srdce, prsty jsou přitom doširoka roztaženy. Tento pohyb doprovází prudký výdech, spojený s hlasitým vzdechem. Tělo se přitom nakloní dopředu a hlava se ve velkém oblouku skloní. V obličeji se přitom objeví výraz děsu a bolesti. Všechny tyto projevy jsou doprovázeny mimořádně velkým otevřením očí a nehybnou fixací očí na osloveného. Toto gesto komplexním obrazem chování naznačuje, co by se stalo, kdyby výzvy nebylo uposlechnuto.“

V životě člověka nastávají situace, kdy jsou gesta výmluvnější, než tisíc slov. Gesta také často doprovázejí mluvenou řeč. Často dochází k situaci, že gesto není v souladu s mluveným slovem. Dokonce je s ním v rozporu. Otázka je, věříme gestům nebo obsahu slov?

Křivohlavý (1988, 72) uvádí příklad. „Ptáme se například, kolik stojí drobná oprava auta. Dozvíme se, že nic. Přitom je k nám však vztažena ruka s dlaní vzhůru. Gesto zde zřetelně říká dej, i když ústa říkají opak.“

Z toho vyplývá, že i když je nám slíbena služba zdarma, určitě ji nějakým způsobem splatíme. Buď penězi nebo službou na oplátku. Podvědomě se jasným gestem protislužba očekává, i když je poskytnuta zdánlivě třeba jako přátelská pomoc zdarma.

Podle DeVita (2001, 125) rozlišujeme pět hlavních typů pohybů těla:

- ***Gesta***

Zástupné symboly za slova nebo fráze, které dokreslují, co chceme říci. Při použití gest je příjemci sdělení jasné co chceme vyjádřit i beze slov. Většina gest se vyjadřuje pomocí rukou nebo pohybem hlavy. Musíme si dávat pozor na to, ve které zemi se nacházíme, protože v různých kulturách mají stejná gesta různý význam.

- ***Ilustrátory***

Dokreslují slovní vyjádření. V případě, že o něčem hovoříme, doprovázíme se rukama, pohyby hlavou nebo i celým tělem, abychom naznačili posluchači velikost, tvar nebo pohyb.

- ***Afektivní projevy***

Mimické grimasy, které reflektují naše emoce. Může jít také o pohyby rukou a celého těla. Při setkání s přítelem se usmíváme nebo mimikou šetříme, abychom si od lidí udrželi odstup. Objetí při setkání, poklepání po zádech, podání rukou.

- ***Regulátory***

Signály, pomocí kterých reagujeme na řeč druhého. Koordinujeme vypravěče svými gesty a tím ho můžeme buď zrychlit, zpomalit nebo zastavit. Přikyvováním naznačujeme, že chápeme a vypravěč může pokračovat nebo ho naopak nasměrujeme jinam gestem a navazující otázkou. Gestem ho také můžeme zastavit a poprosit o rozvedení myšlenky, tím regulujeme řeč druhého a stáváme se aktivními posluchači. Je lepší takto reagovat a účastnit se rozhovoru aktivně, než jen pasivně naslouchat a ztrácet se v obsahu, který je nám sdělován.

- **Adaptéry**

Gesta, která nám pomáhají se adaptovat nebo přizpůsobit dané situaci. Uspokojují naši aktuální potřebu nebo poukazují na to, že nemluvíme zcela pravdu. Pomocí adaptérů ventilujeme napětí ze lži. Například se dotkneme na nose, odhrneme si vlasy z obličeje nebo si je bezúčelně natáčíme na prst, především ženy. Muži si mohou upravovat knírek aj.

Adaptéry můžeme aplikovat i na osobu se kterou komunikujeme. Zapneme knoflík, setřeseme smítko druhému z kabátu, upravíme kravatu. Adaptéry nám mohou pomoci přizpůsobit si situaci podle naší potřeby. Pokud se cítíme, že se druzí k nám přiblížili až příliš, tak ustoupíme o krok dále nebo si chráníme svůj osobní prostor tím, že zkřížíme ruce před sebou.

V jiných případech můžeme vytěsnit stres bezúčelným hraním si s různými předměty jako je mačkání papíru aj. K tomuto účelu se na trhu vyskytuje spousta reflexních antistresových hraček.

2.2.2.1 Kinezika: spontánní pohyby

Křivohlavý (1988, 70) Co víme o souhře pohybů mezi lidmi? „Jsou – li dva lidé spolu v určité pohybové interakci, pak je možno pozorovat nejen každého z nich zvlášť, ale i jejich pohyby jako jeden celek. Lze sledovat jejich harmonii či disharmonii, koordinaci či diskoordinaci, nesoulad či sladěnost. Pozoruhodné přitom je, že tyto pohyby jsou přesně zkoordinovány s fonetickými projevy. To, co se říká, se odráží v koordinované činnosti lidí, kteří spolu hovoří.“

Dochází také k takzvanému zrcadlení, kdy opakujeme gesta či zrcadlíme pohyby druhé osoby, tím podvědomě vysíláme signál, který vyjadřuje naše sympatie. Ve skupině dochází k jevu, kdy při komunikaci dochází i k předávání gest. Výraznější člen skupiny tak může poslat své gesto nevědomky dál tím, že

jiný člen skupiny ho zachytí a interpretuje po svém. To se často stává především v rodinném kruhu.

Mikuláščík (2010) Tyto typy pohybů nemají význam gest. Spontánní pohyby jednotlivých částí těla rukou, nohou, který má každý jedinec vlastní podle typu návyků a povahy. Jedná se o nevědomé pohyby, které nemají účel ani řečový význam. Jsou projevem naší osoby a celkového rozpoložení. Rozkrývají, jak se aktuálně cítíme v dané situaci. Může jít například o namotávání vlasů na prst, oblíbené u žen. Škrabání se na nose, což může znamenat vytěšňování stresu.

Drbání se na temeni hlavy znamená přemýšlení. U každého z nás znamenají tyto pohyby něco jiného. Každopádně značí nějaké nepohodlí v dané situaci a něco na nás prozrazují. Odborníci v komunikaci se učí, jak tyto neverbální projevy potlačovat a tím zakrýt nervozitu, lež a jiné emoce, které tímto uvolňujeme.

2.2.3 Posturika: vzájemné postoje

Křivohlavý (1988, 64) Co ovlivňuje zaujímání té či oné polohy? „Důležitý je temperament – povaha, kulturní vázanost, kvalita mezilidských vztahů a momentální psychická atmosféra. Zvláštní pozornost se v poslední době věnuje jevu sexuálního pózování, se kterým se setkáváme při dvoření, koketování, svádění, sdělování sexuálního zájmu atp.“

Termann (2002, 109) „Temperament je určován soustavou lidských vlastností, které se projevují v dynamice a intenzitě reakcí člověka na různé situace, které mu život přináší. Temperament ovlivňuje celý duševní život člověka, jeho vnitřní prožívání (rychlost paměti, myšlení, intenzitu a střídání citů) i vnější chování (mimiku, pantomimiku i celkovou

pohyblivost). Temperamentové charakteristiky lze proto snadno rozpoznat na základě mimiky tváře, síly gestikulace a střídání emocí."

Temperament vyjadřuje polohy a držení těla vzhledem k partnerovi, se kterým právě komunikujeme. Jedná se o natočení čelem, bokem nebo otočení zády. Postoj shrbený, napřímený. Je známo, že v oblasti kolem srdce máme tzv. komunikační světlo. V případě, že komunikovat chceme, natočíme se komunikačním světlem k člověku, který s námi hovoří. Pokud je nám téma nepříjemné nebo je pro nás nezajímavé otočíme pouze hlavu ze slušnosti, ale komunikační světlo tedy tělo je odvráceno. To naznačuje, že v komunikaci nechceme déle pokračovat.

Mikuláščík (2010) Důležité je zrcadlení. V případě, že jsou obě osoby, které spolu komunikují shodně naladěni na kladnou vlnu. Ano, chci s tebou komunikovat. Zrcadlí svoje neverbální projevy. Jeden na druhého tak působí podvědomě důvěryhodněji. Tento jev je znám především u zamilovaných dvojic. Zrcadlí svoje neverbální projevy, aniž by si to sami uvědomovali a tím na sebe působí. Jeden na druhém je přitahují vzájemné podobnosti.

Křivohlavý (1988, 62) Vzájemná poloha dvou lidí v interakci: „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 těla zaujímají přátelé, jinou znepřátelení sokové.“

Křivohlavý (1988, 58) uvádí čtyři druhy sociálních interakcí v rámci posturologie:

- tendenci přiblížit se k sobě – centripetální tendenci
- tendenci vzájemně se oddálit, vzdálit se a odloučit se od skupiny – centrifugální tendence
- snaha rozšířit vlastní prostor, roztáhnout se
- tendenci schoulit se do sebe, zmenšit vlastní prostor

Křivohlavý (1988, 60) „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 následujících chvíli.“

2.2.4 Proxemika: teritoriální komunikace

Dalším aspektem neverbální komunikace je komunikace v prostoru. Jedná se především o uspořádání v různém prostředí. Každý svým postavením těla zaujímá jisté postavení. Formou postoje určujeme svůj prostor v cizím prostředí i doma. Zaujímáme svoje teritorium. Ať už jde o postavení těla ve stoje, vsedě nebo vleže. Různý postoj zaujímáme v různých prostředích například doma, v práci, v přírodě, na večírku, v divadle, na zastávce, v hromadné dopravě aj.

Určujícím faktorem je také, jestli jsme sami nebo jsou kolem nás lidé. Zda jsou nám ti lidé blízcí nebo jsou cizí. Teritorium si vyznačujeme vždy tak, aby nám bylo příjemně, ať už jsme kdekoli a s kýmkoli.

Komunikace v prostoru podle DeVita (2001):

- ***Intimní vzdálenost***

Představuje vyhraněný prostor kolem nás 45cm a menší. Intimní vzdálenost je prostor, do kterého pustíme jen osoby, které nám jsou blízké a kterým naprosto důvěřujeme. Překročit tuto vzdálenost na veřejnosti nebo ve formálním vztahu na pracovišti může být považováno za nevhodné. A osoba, které je to nepříjemné okamžitě reaguje ustoupením o krok opačným směrem. Každý si automaticky chráníme svůj vlastní prostor. Jde o naši intimní zónu – prostor, ve kterém fungujeme.

- ***Osobní vzdálenost***

Je dána v rozsahu od 45cm do 120 cm. Jde o ochrannou bublinu, do které pouštíme pouze známé osoby. Prostor v rozmezí našeho rozpažení. Při podání ruky tento prostor narušujeme a pouštíme tak do něj nové osoby při seznámení.

- ***Společenská vzdálenost***

Vzdálenost v rozmezí od 1,2 do 3,7 metru. Využívá se především ve formálních vztazích v práci na obchodních jednáních, při jednání ve společnosti. Se stoupající vzdáleností komunikujících se zvyšuje formální stránka věci. Stoly v kancelářích bývají uzpůsobeny na tuto vzdálenost právě proto, aby byla udržena tato vzdálenost mezi firemními pracovníky a jejich klienty. Stůl může být zvolen jako vhodná i nevhodná bariéra. Je známe, že naopak při firemním jednání je dobré komunikovat u kulatého stolu, kde je vyvolán pocit rovnosti. Nikdo ze zúčastněných v pozici u kulatého stolu nemá navrch.

- ***Veřejná vzdálenost***

Přesahuje vzdálenost 3,7 metru. Jde o ochrannou vzdálenost v cizím prostředí. Prostor kolem sebe vnímáme, vidíme co se děje, popřípadě k čemu

se schyluje, abychom se mohli bránit vyvíjející se situaci. Jedná se o bezprostřední blízkost v prostředí cizích lidí. Vytváříme si tak velký odstup od lidí, které jsou nám cizí. Narušení tohoto prostoru na veřejnosti je nám nepříjemné a zdá se být nepřipustné. Existují ale místa, kde bohužel nelze tuto vzdálenost nezbytně nutně dodržovat. Touto výjimkou jsou například prostory veřejné dopravy.

Křivohlavý (1988, 50) uvádí tzv. *Proxemický tanec*: „Setkají – li se dva lidé, s rozdílnými představami o svých osobních zónách, je možno pozorovat jev, kterému se v sociální psychologii říká proxemický tanec. Tento tanec, při němž je hledána míra vzájemného oddálení vyhovující oběma partnerům, připomíná do určité míry pohyb boxerů v ringu.“

Zajímavá situace vzniká například při pohovoru, kdy nás přijímací osoba vyzve, ať zaujmeme místo a posadíme se. Posadíme se, a v ten okamžik si přisedící stoupne, začne kolem vás kroužit a klást otázky. Tento jev nás okamžitě znejistí, protože nás staví do podřízené role. Pocit podřízenosti navozuje to, že přijímající osoba má nad námi prostorovou převahu zvýšenou pozicí očí. Dívá se na nás shora a ovládá prostor.

Tento příklad potvrzuje i Křivohlavý (1988, 54) „Byl zjištěn kladný vliv těch situací, kdy oči obou či všech spolu jednajících osob jsou v téže horizontální hladině. Dojde – li k tomu, že oči jednoho jsou výš než oči druhého, vytváří se sugestivní vliv nadřazenosti a podřazenosti.“

2.2.4.1 Prostorová a teritoriální komunikace podle DeVita (2001)

Prostorovou vzdálenost ovlivňuje mnoho faktorů. Jedním z příkladů je kultura, ze které pocházíme, prostředí ve kterém komunikujeme, návyky z rodinného prostředí, pohlaví, věk, téma konverzace. Komunikace mezi mužem a ženou nebo komunikace mezi stejnými pohlavími má různé zákonitosti. Pracovní pozice nadřazeného a podřízeného.

Pokud jde o kulturní odlišnosti, Američané si udržují značný odstup. Jihoevropané naopak upřednostňují při konverzaci blízkost. Při setkání obou kultur může protistrana působit na druhého nepříjemně a vzbuzovat v něm rozpaky. Jihoevropané mohou na Američany působit vtíravě až dotěrně a naopak Američané mohou na Jihoevropany působit chladně až nedostupně. V tomto případě je důležité, aby jedna strana pochopila zvyklosti té druhé.

Teorie ochrany říká, že kolem sebe udržujeme tzv. nárazníkovou zónu, která se zvětšuje s neznámým prostředím. Nárazníková zóna všeobecně slouží k naší ochraně. Jde o prostor, který udržujeme mezi sebou a neznámým pro možnost obranné reakce. Tato vzdálenost se s neznámým prostředím zvyšuje. Pokud jsme v příjemném prostředí mezi přáteli je naše nárazníková zóna minimální, protože důvěřujeme prostředí i lidem, kde se právě nacházíme. V případě, že jdeme sami v noci po ulici, pak se naše ochranná zóna zvyšuje a udržujeme si větší odstup od všeho, co se kolem nás mihne. Zvyšujeme tak prostor pro možnost ochranné reakce.

Další zajímavostí v otázce vzdálenosti jde o kontext a téma hovoru. V případě, že rozebíráme formální záležitosti týkající se práce, udržujeme větší vzdálenost, než když jde o záležitosti osobní. Stejně tak, když jsme chváleni, přiblížíme se osobě, i když jde o pracovní vztah. Naopak při kritice svou vzdálenost zvyšujeme. Dalšími nepsanými zákony jsou, že se může přiblížit osoba ve vyšším pracovním postavení k osobě s nižším pracovním postavením.

Ženy všeobecně udržují bližší odstup než muži. Čím jsme starší, tím větší odstup vyžadujeme. Děti všeobecně udržují menší odstup, než dospělí. Je to dáno jejich hravostí. Je tedy možné usuzovat, že prostorové chování je naučené.

Zajímavosti ze sousedních vztahů. Američané mají ve zvyku se navštěvovat a přátelit v rámci sousedství. Zatím co u Japonců jde o tabu. Pokud se náhodou v jedné lokalitě usídlí v jedné vesnici Američan a v sousedství

Japonec, dochází k teritoriálním rozporům, kdy Američan se chce přátelit a pro Japonce je toto chování z hlediska zvyklostí nepřipustné až vtíravé.

Křivohlavý (1988, 50) uvádí *Strukturu osobní zóny*: „Osobní zónu by si bylo možno představit jako mýdlovou bublinu, která obklopuje člověka, který je v jejím středu. Ukazuje však, že každý člověk má ne jednu, ale několik takovýchto bublin o různém poloměru. Různé lidi přitom pouští různě hluboko do takto definovaného osobního prostoru.“

Tři typy teritoriálního ovládnutí prostoru, které rozlišujeme podle DeVita (2001):

- **Centrální označení**

Znamená, že teritorium je vyhrazeno jen a póze nám. Rozšiřujeme si tak prostor, který právě fyzicky neobýváme. Například si položíme tašku vedle sebe na sedadlo ve vlaku, přehodíme svetr přes židli. Dáme si osušku na trávnik u bazénu, položíme si sklenici na bar. Naše věci tak rozšiřují náš osobní prostor, i když se právě nacházíme v cizím prostředí, které nevlastníme. Pokud se přiblíží někdo, kdo by měl o místo zájem, je jen na nás a na okolnostech, jestli své teritorium omezíme.

- **Hraniční označení**

Rozlišuje teritorium moje vlastní od teritoria druhých. Příkladem jsou například přepážky u pokladen v obchodech, opěradla na ruce ve vlakových kupé, plot okolo domu, vstupní dveře do bytu aj.

- **Znaky**

Identifikace, že daný předmět patří právě nám. Je označený specifickým znakem, který odkazuje na naši osobu. Monogram na rubu košile. Označení kufříku jmenovkou, obchodní značkou aj.

Lewis (2004, 109) předkládá zajímavé poznatky v rámci teritoriálního chování v prostoru vzhledem k muži i ženě: „Nikdy nestůjte přímo čelem proti neznámému muži nebo po boku neznámé ženě. S mužem začínejte hovor stojíce spíše v boční pozici a postupně se přemísťujte více do pozice čelní. Na počátku rozhovoru se ženou zaujměte čelní postavení a potom se pomalu přesouvejte do pozice boční.“

Dále pak Lewis uvádí (2004, 110) Vyvarujte se sedět bezprostředně vedle neznámé ženy nebo proti neznámému muži. Kdykoli je to možné, říd'te se postupem uvedeným výše tak, že na počátku setkání sedíte po boku muže a tváří v tvář ženě.“

2.2.5 Haptika: síla podání ruky a bezprostředního doteku

Haptika jako pojem dle Křivohlavého (1988, 55): „Tímto termínem se vyjadřuje taktilní kontakt dotek.“

Jaké informace přijímáme formou doteku? Dle Křivohlavého (1988, 55):

- příjem zpráv o působení tlaku, který působí na kůži
- příjem zpráv o působení tepla
- příjem zpráv o působení chladu
- příjem zpráv o vlivu podnětů, které působí bolest
- někdy sem bývá zařazován i smysl pro vibrace, který registruje chvění

Křivohlavý (1988, 57) definuje dotek jako: „Taktilní kontakt v sociální interakci – může být interpretován jako projev přátelství či nepřátelství. Může jít o podání ruky, o stisk, o objetí, pohlazení, políbení, poplácání, štípnutí, popíchnutí atp.“

Křivohlavý (1988, 55) „Dotek je překvapivě řazen jako druhý smysl hned po zraku, který má nejlepší rozlišovací schopnost. Přesné řazení je zrak, hmat a až na třetím místě je sluch.“ Principu využití druhého nejrozvinutějšího smyslu, který nám přináší nejvíce informací z našeho okolí využívají přístroje napomáhající nevidomí číst časopisy, knihy a vnímat obrázky v nich. Pracují na principu převodu obrazu do podoby hmatových čidel, které lze pocítit na kůži.

Mikuláščík (2010) Doteky mají velmi mnoho významů. Jsou jedním z nejčastějších a nejvýznamnějších průvodních jevů neverbální komunikace. Při komunikaci často používáme dotek, abychom pomohli vyjádřit to, co říkáme. Dotek napomáhá tomu, aby náš společník v komunikaci pochopil vyznění našeho sdělení. Existují různé způsoby dotyků, které mají různý význam a vyznění.

Například se snažíme uklidnit dítě, když pláče. V tomto případě slova nestačí. Dotek nebo pohlazení uklidnění znásobí a pomáhá u dítěte navodit pocit bezpečí. V mnohých případech je doteková terapie úspěšně aplikována při výchově dětí. To znamená, jak má rodič reagovat v případě, že je dítě hysterické, hyperaktivní, pláče. V případě, že pláče, tak je obejmeme, pohladíme nebo vezmeme na klin a uklidníme. Tento způsob je někdy účinnější, než tisíce slov.

Při dotekové komunikaci mezi dospělými se dostáváme do zcela jiné sféry. Mikuláščík (2010, 113) „Doteky mohou mít různý význam, mohou mít význam formální, neformální, přátelský, intimní.“

Rozlišení forem dotekové komunikace podle Mikuláščíka (2010, 113)

- pásmo společenské, profesionální, zdvořilostní (ruce a paže)
- pásmo osobní, přátelské (paže, ramena, vlasy, obličej)
- pásmo intimní, erotické a sexuální (neomezené)

Mikuláščík (2010) Mezi formální a běžný kontakt patří podání ruky. Vyjadřuje o osobě více, než se na první pohled zná. Podání ruky prozradí naši míru sebevědomí, postavení ve společnosti, míru dominance a další důležité faktory. Podání ruky by mělo trvat maximálně 5 vteřin. Ruka by měla být čistá, suchá, stisk přiměřeně pevný a ruce by se mely setkat vy horizontální rovině na půli cesty, což naznačuje rovnocenný vztah. V případě, že člověk při pozdravu nepodává ruku přímo rovnoměrně, ale podává ji tak, že druhou ruku láme směrem k sobě, nevědomky tím vyjadřuje svoji moc manipulovat s ostatními lidmi. Takové podání ruky není rovnocenné a ani jednání člověka takové nebude. Akt podání ruky se snoubí s dalšími aspekty. V případě, že člověk přidá druhou ruku, kterou překryje tu naši i z druhé strany, jedná se o vřelé a přátelské potřesení rukou.

Během podání ruky jsou informace předávány šesti způsoby podle Lewise (2004, 113):

- Vzhled ruky: délka a tvar dlaně, prstů a nehtů, zároveň s jejich čistotou.
- Hmatový vjem stisku: zda je ruka měkká jemná, nebo tvrdá a mozolnatá.
- Stupeň suchosti nebo vlhkosti ruky.
- Použitá síla stisku: od přehnaně silného k nedostatečně zřetelnému.
- Délka trvání kontaktu: zkracováním nebo prodlužováním délky stisku ruky oproti průměru pěti vteřin se podstatně mění význam předaného sdělení.
- Styl uchopení ruky

Lewis (2004, 112) „Délka zrakového kontaktu, kterou uplatníme při stisku ruky, náš výraz obličeje, případný kontakt naší volné ruky s jinou částí těla druhé osoby, naše držení těla a stupeň tělesného napětí, to vše hraje svoji roli v konečném sdělení, které podáním ruky vyjadřujeme.“

Podání rukou také vždy doprovází vizuální kontakt a přiměřená mimika, jako je úsměv. Ruku vždy podává první člověk s vyšším postavením, starší nebo žena. Dalším neverbálním dotekem, který je dobré zmínit je poklepání po zádech nebo po ramenou na znamení dobré práce nebo úspěchu. Je dobré zmínit, pokud se jedná o muže, je vše v pořádku. V případě, že jde o ženu je věc jiná. Žena považuje oblast šíje a zad za intimní zónu a poplácání od šéfa nebo kamaráda v těchto místech je pro ni nepřijatelné. Mnoho mužů to neví a dopouští se tak této chyby, aniž by věděli, že je to žene nepříjemné. Obecně mezi doteky formálními, přátelskými a intimními existují tenké hranice. A vždy jde o moment, okamžik, prostředí, kdy, jak a kdo s kým se momentálně setkává. Doteky mohou být produktivní a povzbuzovat k vyšším výkonům, mohou být také kontraproduktivní a podněcovat myšlenky a pocity ze sexuálního obtěžování na pracovišti. Každý musí mít cit a umět se na této tenké hranici pohybovat.

2.2.6 Neurovegetativní reakce: spontánní reakce těla

Mikuláščík (2010) Jsou projevy našeho neurovegetativního systému, který reaguje na naši míru emocionálního vzrušení a stoupající hladiny hormonů v těle. Na různé situace každý reagujeme rozdílně. Pokud se nacházíme v situaci, která nás například stresuje, naše tělo se zahřívá a produkuje více potu, aby se naše pokožka ochlazovala. Dalším aspektem vnitřní nerovnováhy a neklidu jsou změny v tepové frekvenci, zvýšený tlak, zrychlený dech, změny v hloubce dechu.

Čím jsme nervóznější, tím je náš dech více povrchový. Za klidného režimu dýcháme pomalu a hluboce. Tím, že jsme vzrušeni, se nám zrychlí tepová frekvence, to znamená, že srdce bije rychleji, to jde ruku v ruce i se zrychleným dechem. Někteří lidé v této fázi zrudnou v obličeji, nebo naopak zblednou, potí se, třesou se jim ruce. Zrudnutí lící nebo celého obličeje je známkou vzrušení stejně jako rozšířené zornice.

Tyto projevy nedokážeme ovládat vlastní vůlí a jen těžko je můžeme zakrýt. Na základě těchto fyziologických jevů se uplatňuje například detektor lži, který ovšem nemusí být stoprocentní. Každý z nás se projevujeme rozdílně. Na někom jsou jeho emoce a vnitřní prožívání více a na jiném méně.

2.2.7 Chronemika: ovládnutí času

Mikuláščík (2010, 114) „Čas je silným prvkem neverbální komunikace.“ Chronemika je pojem, který značí, jakým způsobem zacházíme s časem ve vztahu k jiným lidem. Každý člověk by si přál více času a peněz. Čas a peníze vyjadřují v dnešním světě moc. Zpravidla když máte peníze, nemáte čas a naopak. Kdo má obojí, ten vyhrál. V otázce času jde o to, jak s ním zacházíme s ohledem na druhé lidi. I to o nás mnoho vypovídá. Například chronická nedochvilnost je známkou neschopnosti plánovat, značí nezodpovědnost a osoba, kterou necháme čekat má pocit, že si jí dostatečně nevážíme.

Říká se, že dochvilnost je výsadou králů. V dnešním světě nedochvilnost může působit jako znak moci. Řadový zaměstnanec si nemůže dovolit přijít na poradu pozdě. V případě, že se věc opakuje, pak mu s jistotou hrozí propuštění z práce. V případě manažera je tomu naopak. Přijít pozdě může být demonstrováním moci v pracovních i osobních vztazích. Manažer si může zpoždění dovolit, i když na něj deset lidí čeká. Je to jeho výsada. Výsada moci.

Každá mince má dvě strany. Takový manažer nepřijde o své místo, ale nezíská si ani respekt svých podřízených. Každý manažer by proto měl jít příkladem svým zaměstnancům. Získá si tak mimo jiné jejich úctu a budou ho následovat. Chronemika vyjadřuje prostor, jak moc času věnujeme v rozhovoru druhému, abychom ho vyslechli. Dominantní mluví a zabírá si pro sebe více času, zatím co submisivní společník se sotva dostane ke slovu. I tento způsob dělení času v rámci komunikace má svou váhu.

2.2.8 Image: komunikace prostřednictvím stylu

Mikuláščík (2010, 114) „Jaké má auto, kde nakupuje, jaké jí potraviny, jak tráví volný čas, to vše dotváří celkový image.“

Štěpáník (2003, 65) „Image se opírá o vnější projevy a vnitřní osobnostní kvality. Osobní image je soubor vnějších a vnitřních rysů našeho já. Ty by měly být v souladu, vzájemně se posilovat.“

Štěpáník (2003, 136) „Vědomé a účinné využívání neverbálních projevů zvyšuje účinek sdělení a významně se podílí na tvorbě prvního dojmu i osobní image.“

Vnější image definovaná naším vzhledem má zásadní význam pro utváření prvního dojmu. To, jak působíme na lidi, ovlivňuje i náš vzhled. Volba účesu, střihu, barvy, úprava vlasů. U žen hraje roli líčení. Je prokázáno, že nalíčené ženy mají u pohovoru větší úspěšnost, než ženy bez make-upu. Krásnější a atraktivnější lidé jsou všeobecně uznávanější a lépe hodnoceni už ve školních lavicích, v práci pak dostávají vyšší plat.

Vybíral (2000, 65) „Oblečením, zařízením interiéru nebo pořízením luxusního automobilu lze signalizovat důležité zprávy nejen o statusu nebo příslušnosti k sociální skupině, ale i o sebevědomí, možnostech a moci.“

U mužů zapůsobí padnoucí oblek a celkově upravený vzhled. V každém případě je důležité, co má člověk na sobě. Vlivem volby zevnějšku působíme na naše okolí, utváříme o sobě dojem. První dojem je někdy ten nejdůležitější. Vůně v dnešní době hraje také velmi důležitou roli. Volba vůně by neměla být příliš agresivní, aby neobtěžovala okolí. Je důležité, aby každý zvolil vůni, která mu vyhovuje a která se hodí v danou chvíli.

DeVito (2001, 138) „Podle způsobu, kterým se oblékáte, mohou druzí posuzovat například vaše společenské zařazení, vaši serióznost, vaše postoje, váš zájem o konvenci, smysl pro styl, a dokonce i vaši kreativitu.“

Například přednášející, který předstoupí před publikum formálně oblečen v saku a kravatě, hladce oholen a upraven působí už svým vzhledem připraveně, zodpovědně, profesionálně a je vidět, že svůj proslov k davu bere vážně. Naopak člověk, který přijde oblečen méně formálně a zaujme své publikum vtipem. Od takového jedince lze čekat interaktivní akční přednášku. Je na typu člověka jak přednášejícího, tak v publiku v čem si najde svou zálibu.

Neverbální komunikace při projevu před publikem nespočívá jen ve vzhledu, ale také v pohybu. Čím je přednášející expresivnější v projevu, tím je lepší. Nejhorší verze přednášky je zády k posluchačům a něco v tichosti psát na tabuli nebo ukazovat přehnaně složité grafy na projekci. Klíčem k úspěchu je klást k publiku otázky, vyžadovat jejich názor a odpovědi, aby měli pocit, že jsou součástí přednášky ne-li její tvůrci. Pohyb po místnosti, oční kontakt s publikem a řeč těla také o mnohém vypovídá. Především má moc zaujmout.

Termann (2002, 124, 125) „Osobní image musí pracovat pro svého nositele, ne proti němu. Co určuje naši image? Významnou složkou je naše obratnost při vysvětlování a přesvědčování, stylistické schopnosti, ale i modulace hlasu. Pokud je k těmto dovednostem přidána schopnost empatie, upravený vzhled a příjemný úsměv, je téměř jisté, že majitel této kombinace bude úspěšný ve vyjednávání. Příjemné jednání odzbrojuje protivníka a dokáže také zamaskovat skrývané motivy.“

Těžší vůně jsou vhodnější pro muže na večerní příležitost nebo v zimě. Naopak lehčí vůně volí ženy pro denní nošení na jaro a léto. Vůní můžeme přitáhnout opačné pohlaví. To, že si navzájem voníme, určuje základní přitažlivost mezi partnery. Je známo, že ženy přitahují své partnery na základě feromonů, které se mísí i s parfémem, který užívají. Pravidlo, které platí je, že partneri by si měli vonět i bez jakékoli vůně.

2.2.9 Komunikace prostřednictvím těla

Barták (1984, 22) „Lékaři si všimli, že existuje určitý vztah mezi vnějším vzhledem člověka, jeho tělesnou konstitucí, a mezi psychickými projevy.“

Vazba mezi tělem a charakterem člověka je patrná a můžeme ji brát v úvahu jako jeden z mnoha nonverbálních signálů, které vyjadřujeme i beze slov.

Naše tělesná konstituce o nás mnoho prozrazuje, a to v jakém máme stavu svoje tělo, vypovídá o našem životním stylu. Ze vzhledu tak můžeme usuzovat na povahu člověka.

Barták (1984, 22) uvádí příklady konstituční typologie podle E. Kretschmera:

- **Pyknik** – člověk spíše podsaditý, zaoblených tvarů. Střední výška těla, kulatá hlava, zavalitost, měkčí svalstvo, širokolící obličej.

Kladné povahové rysy: Lidé této konstituce bývají rádi a často výrazně veselí, patří k prima společníkům, co drží zábavu, srší nápady a aktivitou.

Negativní povahové rysy: Tito lidé mívají také těžké chvíle osobní deprese. Často rádi věci začínají, ale nedokončí. Obvykle mají problémy s pořádkem, jak v prostoru, tak v čase.

- **Leptosom/ Astenik** – bývá štíhlý, dlouhý, hubený, samá ruka, samá noha, je trochu jako gotický světec. Protáhlé rysy, protáhlý obličej.

Kladné povahové rysy: Někdy svými představami výrazně originálními příjemně překvapí. Působí spíše zadumanějším dojmem, přemýšlivý. Rádi bývají sami a mají sklony být perfekcionisté.

Negativní povahové rysy: Spíše tišší, nenápadný, pokojný. Nevyhledává pozornost na veřejnosti. Své názory neprosazuje s velkým nasazením.

- **Atlet** – svou tělesnou konstitucí i odpovídajícími psychickými rysy se věrně podobá všeobecně vžitě představě atleta z dob Antiky. Fyzicky vyniká nad ostatními. Vysoký, široká ramena, vypracované svaly.

Kladné povahové rysy: Má hodně vitality, energie, vytrvalosti. Je družný a potřebuje být mezi jinými lidmi.

Negativní povahové rysy: Bývají velmi soutěživý až soupeřivý.

Z této typologie vyplývá, že aniž bychom promluvili, často vyzařujeme určité signály, které o nás na základě obecně známých stereotypů něco prozrazují a vypovídají beze slov.

Lewis (2004, 59) „Zatímco vysocí a štíhlí lidé – *ektomorfní typ* – jsou často posuzováni jako intelektuální, duchaplní a tvořivý. Svalnatí lidé – *mezomorfního* - typu jsou dominantní, veselí a nadšení. Obézní - *endomorfni* typy - většinou vyvolávají negativní asociace. Jsou posuzováni jako pomalí, líní, slabší a méně schopní.“

2.2.10 Komunikace prostředím

Mikuláščík (2010, 115) „Také prostředí působí na člověka při komunikování.“

Komunikace je ovlivněna také tím v jakém prostředí se odehrává. Zejména pak ta neverbální se v závislosti na prostředí mění. Kouzlo místa nelze popřít. V případě, že se komunikace odehrává v prostředí formální kanceláře, bude se i téma ubírat formálním směrem. Pokud chceme dosáhnout pokroku a lidi někam posunout, průběh je následující. Vezmeme zaměstnance z kanceláře na team building do přírody, vztahy se upevní, posílí a posunou se na vyšší úroveň.

Zážitková pedagogika je jedním z procesů, které vystihují tento proces. Učení zážitkem v přírodě je ten nejlepší způsob. Vytáhnout lidi z měst, z jejich ulit, donutit je jít až za jejich konformní zónu a ukázat jim nepoznané. Pomoci jim ukázat, co v nich doopravdy je a kam až mohou posunout svoje hranice. Touto šokovou terapií změny prostředí mohou změnit úhel pohledu na svět.

Mimo jiné o nás také mnoho vypovídá naše domácí prostředí. To jakými věcmi se obklopujeme, zda jsme pořádkumilovní nebo ne. To vše vypovídá o naší osobnosti. Lidé se lépe cítí ve svém vlastním prostředí, kde to znají. V prostředí, které pro ně znamená doma, které si sami vytvořili a na které jsou pyšní a které splňuje jejich potřeby. V takovém prostředí komunikují uvolněně, sebevědoměji a přirozeně.

Existují různé metody v komunikaci, jak převzít moc nad situací a komunikací za pomoci prostředí. Schůzku si sjednáme v prostředí doma, v kanceláři nebo v oblíbené restauraci, kterou známe. Vyhneme se tak peripetiím studování jídelního lístku, protože ho známe a víme, co nám chutná. Výhody jsou na naší straně. Protože je nám prostředí známé, víme kam se posadit, abychom měli celkový přehled o dění kolem a zároveň vnímali našeho hosta. Je velmi nevýhodné posadit hosta čelem do místnosti a sami být zády. Především

z toho důvodu že člověk, se kterým komunikujeme, je konfrontován s novým prostředím, je rozptylován a mnoha vjemy a nevěnuje nám tolik pozornosti, jakou bychom potřebovali. V opačném případě znalý člověk posadí hosta čelem k sobě a k místnosti zády. My se tak stáváme středem pozornosti našeho hosta, který není nijak a ničím rozptylován. V tento okamžik máme situaci plně pod svojí kontrolou.

Dalším aspektem úspěšné schůzky, ať už je formálního nebo intimního rázu je dobré vědět, kam se posadit. V případě, že si chceme od člověka udržet odstup, je dobré ho posadit naproti stolu. Stůl se tak stává nepřekonatelnou překážkou mezi vámi a schůzka zůstane s největší pravděpodobností na formální úrovni. V případě, že máte rande a chcete svého partnera mít nablízku, můžete se posadit vedle něj přes roh stolu.

V této pozici máte každý svůj prostor, ale také možnost se k sobě navzájem přiblížit. Úplně nejméně výhodné je posadit se vedle sebe, i když by se tato pozice zdála nejvýhodnější, v případě, že jste jako pár u stolu s dalšími lidmi a konverzujete póze stolu, pak to vypadá, že nemáte o okolí zájem a vystačíte si sami. Pokud akceptujete to, že máte u stolu i přátele, kterým je třeba věnovat pozornost, pak i v případě, že vedle sebe sedíte, si sebe navzájem neužijete.

V prostředí kanceláře například při pohovoru získá personalista pozici moci jen tím, že vám nabídne místo k sezení a sám se postaví, v horším případě začne kroužit kolem vás a klade otázky na tělo. V takovém případě získává moc nad vámi, protože je ve vyšší pozici, získává moc nad prostorem, který je mu důvěrně známý a ještě klade otázky na tělo, což může být v konečném důsledku velmi nepříjemné a tím vás uvádí do nepříjemné situace přijímacího pohovoru.

V opačném případě, když má jít o rovnocenný rozhovor, je dobré, aby se oči setkávaly ve stejné rovině. V tom případě, i když zdánlivě, tak navozujeme iluzi rovnocenného partnerství pro danou chvíli. V případě pohovoru, který je

sám o sobě stresovou situaci ze sebe vydáte více toho dobrého, než v případě předchozím.

3 Cíl a úkoly práce

3.1 Cíl práce

Význam a interpretace jednotlivých prvků neverbální komunikace na základě studia odborné literatury

3.2 Stanovené úkoly práce

- Sběr odborné literatury
- Studium vědeckých metod práce
- Studium odborné literatury věnující se neverbální komunikaci
- Analýza získaných poznatků o neverbální komunikaci
- Výběr klíčových poznatků o neverbální komunikaci
- Zpracování klíčových poznatků z neverbální komunikace

4 Metodika

V rámci bakalářské práce jsem zvolila metodu **analýzy obsahu zdrojů odborné literatury** s následnou **syntézou** zjištěných informací.

Na základě získaných vědomostí z literárních pramenů jsem dle Komeštíka (1997) díky induktivní metodě pozorování jedinců v různých prostředích a situacích vyvodila obecné poznatky o nonverbálních projevech komunikace a jejich vlivu na chování jedince ve společnosti.

Indukce je dle Lišky (2008, 76) „.. metoda zkoumání skutečnosti. Obecně je však indukcí míněno usuzování z jednotlivého na obecné, nebo přesněji řečeno jde o poznání, které dospívá k obecným závěrům.“

V rámci posuzování vybraných jedinců a jejich nonverbálního chování v předem určených modelových situacích jsem na základě jejich chování zvolila metodu **pozorování**.

Obsahová analýza zdrojů odborné literatury

Metoda výzkumu specializovaná na rozpoznání, srovnání a vyhodnocení obsahu dostupných textů a neverbálních aspektů z děl.

Průcha, Walterová a Mareš (1998, 151) definují „Obsahová analýza v širším kontextu znamená vyhodnocování informací týkajících se tématu. Jde například o poznatky publikované v určité problematice.“

Analýza

Posuzování odborného textu a jeho významu. Rozpoznávání důležitosti informací pro text bakalářské práce. V rámci analýzy se snažíme pochopit to, co svým dílem autor chtěl říci, a necháváme se inspirovat pro naše téma, které můžeme v rámci doslovných citací a parafrází v naší práci obohatit o hodnotné myšlenky. Tyto myšlenky následně konfrontujeme s vlastními názory a zkušenostmi.

Průcha, Walterová a Mareš (1998, 151) uvádějí, že analýza je „Výzkumná metoda zaměřená na identifikaci, porovnání a vyhodnocování obsahových prvků textu i neverbálních komunikátorů.“

Liška (2008, 78) „Při analýze rozlišujeme na objektu jednotlivé části nebo prvky, určujeme podmínky vzniku, etapy vývoje atd., oddělujeme podstatné od nepodstatného, vedeme od složitého k jednoduchému.“

Syntéza

Zahrnuje zakomponování ucelených myšlenek a zkušeností nabitých studiem pramenů, vlastními názory a zkušenostmi do širších souvislostí tématu bakalářské práce. V rámci analýzy a následné syntézy ve výsledku vzniká ucelené dílo.

Syntéza také znamená spojení a sklad procesů. Dle Komeščíka (1997) Syntéza je teoretický postup běžně užívaný například u studia pramenů.

Liška popisuje syntézu takto (2008, 79) „Jde o sjednocování, složení nějakého předmětu, jevu či procesu z jeho základních prvků ať již myšlenkově či fakticky v nějaký celek. Syntéza má však jako metodologický princip analýzu vždy doplňovat. Tím nám syntéza umožňuje poznání předmětu v jeho úplnosti.“

Pozorování

Hlavní metodou bakalářské práce je pozorování. Zvolila jsem si ji právě z důvodů nejlepší možnosti ověření stanovených cílů. Formou pozorování zachytíme nonverbální procesy a chování jedinců v jejich přirozeném prostředí.

Právě tak můžeme mapovat interakci mezi lidmi v různých společenských situacích. Z nonverbální komunikace vyčteme mnoho i z fotografií, které předkládáme jako množství příkladů.

5 Praktická část

Cílem praktické části této práce bylo na základě teoretických poznatků prostřednictvím doložených fotografií vysvětlit význam jednotlivých prvků neverbální komunikace u lidí. A tak poznatky písemné, utříděné převést do vizuálního praktického sdělení.

5.1 Interpretace jednotlivých prvků neverbální komunikace

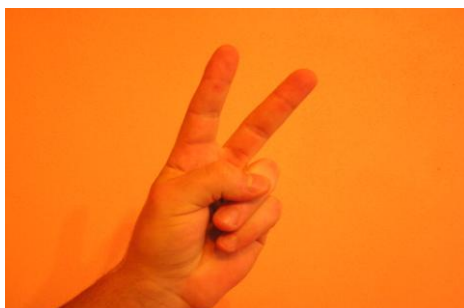
SYMBOLY - Užití nonverbálních signálů podle Lewise v praxi (2004, 24, 25):

„Jsou to signály, které mohou být přímo předloženy do slova nebo slov v rámci konkrétně užívané významové oblasti. Mnohé symboly jsou specifické pro určitou kulturu nebo oblast a nemohou být mimo ni přesně interpretovány.“

- Vztyčený palec znamená vše jde skvěle.



- Ukazováček a prostředníček nahoru znamená vítězství.

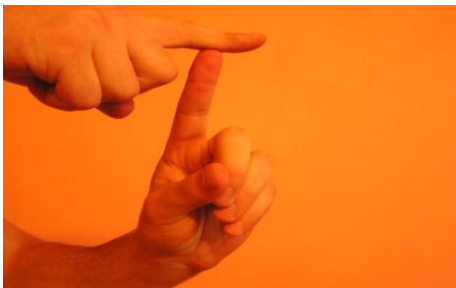


- Dotýkající se palec a ukazováček značí vše OK. Používají potápěči.

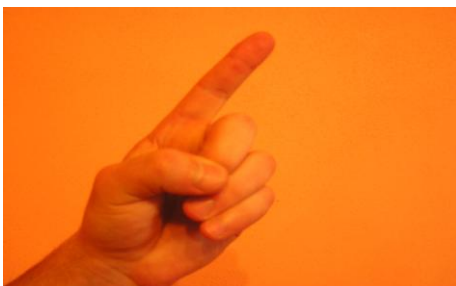


TECHNICKÉ SYMBOLY - Užití nonverbálních signálů podle Lewise v praxi (2004, 25):

- Technická chyba

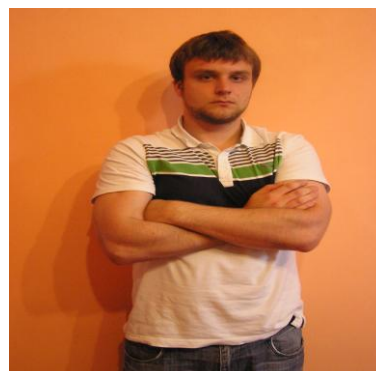
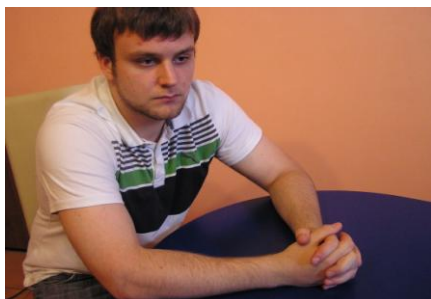


- Upozornění



GESTA - Užití nonverbálních signálů podle Maříkové v praxi (2001, 69):

- **Nepřístupný postoj:** chráníme si svůj osobní prostor



- **Sebevědomý postoj:** vyjadřuje jistou pozici v dané situaci



ILUSTRÁTORY - Užití nonverbálních signálů podle Lewise v praxi (2004, 29):



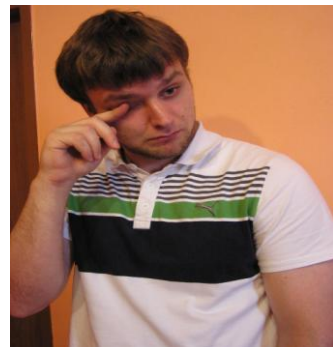
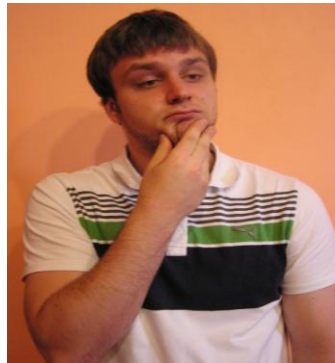
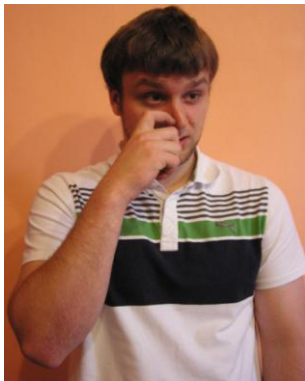
„Ilustrátory zdůrazňují, naznačují, udávají tempo a rytmus mluvenému slovu.“
Dokreslují, co vlastně chceme říci. Typické pro expresivní typy povah a temperamentní národy.

REGULÁTORY - Užití nonverbálních signálů podle Lewise v praxi (2004, 31):



- Vztyčený prst signalizuje přání převzít slovo. Lehký dotek na paži naznačuje úmysl mluvícího pokračovat v hovoru.

ADAPTÉRY - Užití nonverbálních signálů podle Lewise v praxi (2004, 32):



„Adaptéry jsou pohyby, gesta a ostatní činnosti, používané pro zvládnutí našich pocitů a k řízení našich reakcí.“ Vytěsňují stres při nepřesných informacích, zatajování nebo lži.

STISK RUKY - Užití nonverbálních signálů podle Lewise v praxi (2004, 119):

„Chceme li podat druhé osobě sdělení ve smyslu ujímám se vedení, obrátíme svou ruku tak, aby naše dlaň při podání a stisku ruky směřovala dolů.“

- Dominantní styl podání ruky: naše dlaň směrem dolů



STISK RUKY - Užití nonverbálních signálů podle Lewise v praxi (2004, 120):

„Tento stisk ruky by se měl používat se stejnou silou, jakou tiskne naši ruku náš společník, přejeme – li si vyjádřit svou naprostou rovnost.“

- Rovnocenné podání ruky: vertikální setkání dlaní tzv. Spojenecký stisk



STISK RUKY - Užití nonverbálních signálů podle Lewise v praxi (2004, 121):

„Toto je vhodný stisk ruky pro jednání s dominantním zaměstnavatelem, kterého chceme uklidnit signalizováním své ochoty jednat podle jeho příkazů.“

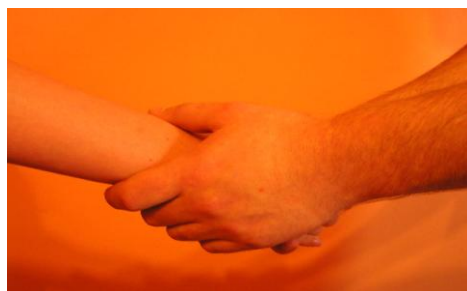
- Podřízené podání ruky: naše dlaň směrem nahoru



STISK RUKY - Užití nonverbálních signálů podle Lewise v praxi (2004, 122):

„Při tomto stisku používáme obě naše ruce, které skryjí ruku druhého. Tento typ stisku je velmi oblíbený u lidí, kteří chtějí druhému imponovat svými pozitivními vlastnostmi.“

- Zdvojený stisk: snaha navodit dojem upřímnosti tzv. Rukavice



STISK RUKY - Užití nonverbálních signálů podle Lewise v praxi (2004, 123):

„Pro ještě větší zesílení dojmu srdečnosti a snahy po porozumění posuneme levou ruku na zápěstí.“

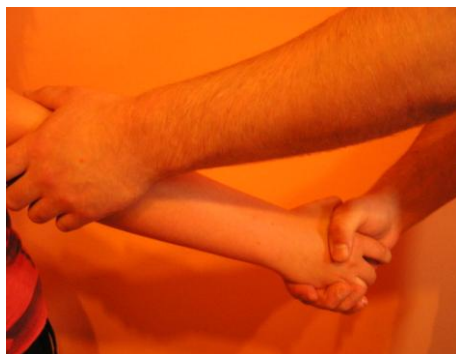
- Uchopení za zápěstí: naznačuje velmi blízké až rodinné vztahy tzv. Zdvojený dotyk



STISK RUKY - Užití nonverbálních signálů podle Lewise v praxi (2004, 123):

„Jak levá ruka putuje výše po paži druhého, narůstá značně stupeň vyjadřované důvěrnosti.“

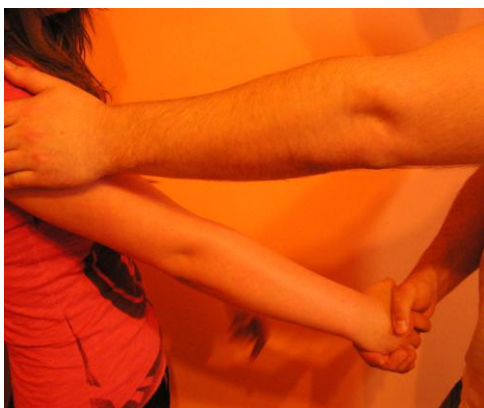
- Zdvojený stisk s posunem ruky výše po délce paže: Snažíme se dostat k člověku blíže, velmi důležité umět zvolit vhodný okamžik.



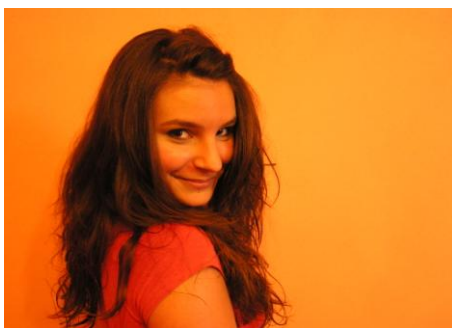
STISK RUKY - Užití nonverbálních signálů podle Lewise v praxi (2004, 123):

„Sevření paže nebo ramena je možno použít jen u lidí, s kterými sdílíme silné emocionální pouto.“

- Uchopení za rameno: značí silné emocionální pouto, projev přátelství



SIGNÁLY PŘITAŽLIVOSTI - Užití nonverbálních signálů podle Lewise v praxi (2004,154,155):



- Pohled po očku

„Varianta pohlédnout, odvrátit pohled a vrátit se pohledem.“

- Vlající vlasy



„Otočení hlavou na jednu stranu, vlasy se přehodí přes rameno.“

Mužské a ženské signály přitažlivosti jsou si v určitých momentech podobné, ale ženy spíše naznačují přístupnost a zájem. Muži se snaží ženu získat vyjádřením sebejistoty, přívětivosti, srdečnosti a galantnosti. To vše se skrývá za gesty, která naznačují dvoření. Muž otevře ženě dvěře, obleče ji kabát, poodsune židli u stolu.

Muži také často vyjadřují svou schopnost ženu zajistit finančně gesty, kdy zaplatí útratu v restauraci, položí klíče od auta na stůl, ukáže drahé hodinky. Taková gesta jsou pro ženu signálem, že by muž mohl být vhodný pro dlouhodobější vztah. Vyhovovat si samozřejmě musí fyzicky a svým charakterem povahy. Jde jen o jeden z faktorů vzniku nového vztahu.

Žena je limitována porodem a výchovou dětí. V rámci této předurčené role není schopna po určitou dobu finančně zajistit rodinu. V tuto dobu je ochránkyní rodinného krbu, a proto si vybírá jedince, který dokáže finančně zajistit ji i jejich potomky. Zakódováno je to již od pradávna, kdy muž lovil potravu a žena byla ochránkyní ohně.

5.3 Nonverbální signály a jejich význam

Na základě pozorování a komunikace s figuranty jsem vyvodila několik závěrů, jak na sebe jednotliví lidé při komunikaci vzájemně působí, a tím se ovlivňují. Lewis (2004) Řeč těla je ovlivněna podvědomým a odkrývá, co si doopravdy myslíme. Efektivní užití řeči těla je velmi důležité pro úspěšný život. Ovládnutím nonverbálních signálů ovládneme náš profesionální i intimní život. Každý ve svém životě ovládáme určitým způsobem svůj management působivosti. Jde o to, abychom jej užívali vhodně a ve správný okamžik.

Známý je poměr působení jednotlivých složek v komunikaci. Komu je tento vztah slov ku nonverbálním projevům neznámý, pak ho mohou následující čísla překvapit. Neverbální složka projevu obsahuje až 55%, intonace a síla hlasu je vnímána na 40% a zbylých 5% připadá na slova. Vnímáme tedy především řeč těla, posléze způsob vyjadřování a až na posledním místě jsou slova.

5.3.1 Halo efekt: síla prvního dojmu

Lewis (2004) Halo efekt a čtyřminutová bariéra. Jak dlouho trvá udělat první dojem? Vědci uvádějí, že jde o čtyři minuty. První dojem je velmi důležitý a těžko se jeho účinky později napravují. Lewis (2004, 38) „Bohužel napravit špatný první dojem může znamenat dlouhý, tvrdý a možná marný boj.“

Je dobré si zakládat na prvních čtyř minutách. V té době vás druhý člověk může přijmout nebo zavrhnout. Důležitost prvního dojmu má za následek úspěšnost navázání přátelství, úspěch v práci a nebo možnost najít si partnera. V rámci prvního dojmu není čas poslouchat to, co se nám člověk snaží sdělit. Vnímáme především neverbální signály řeči těla. To znamená, že vstřebáváme, jaký na nás dělá druhý člověk dojem a zda z něj máme dobrý pocit. Všechny tyto faktory vyplývají z toho, jak je oblečený, jak se prezentuje, vůně, podání ruky, mimické projevy a další.

5.4 Využití nonverbálních signálů v praxi

Před otázkou co si sdělujeme, je nutné si také položit otázku, jakým způsobem si to sdělujeme? A to jak, jakým způsobem nonverbálně je v mé práci to nejdůležitější.

Co si předáváme nonverbálně podle Křivohlavého (1988, 33):

- Sdělujeme si emoce – pocity, nálady, afekty
- Sdělujeme si zájem o sblížení – navázání intimnějšího styku
- Snažíme se vytvořit u druhého dojem o tom, kdo jsem já
- Snažíme se záměrně ovlivnit postoj partnera
- Řídíme tak chod vzájemného styku

Každá akce vyvolává nějakou reakci. Člověk je tvor společenský a potřebuje kontakt s druhými lidmi. Prostřednictvím setkávání s druhými poznáváme sami sebe a to je účelem komunikace. Nonverbální komunikace nám pomáhá pochopit skryté motivace druhé osoby. A zároveň nám mohou pomoci ovlivňovat druhé.

Neverbální projevy klamného manévru podle Termanna (2002, 138)

„Jistě si vzpomenete, že malé děti, když řeknou hloupost nebo zalžou, tak se chytí za pusku. Člověk má po předcích zděděn zvyk zakrývat si ústa, která pronesou něco, co mozek myslel jinak. Zmíněné gesto je však průhledné pouze u malých dětí. Dospělý člověk má také tendenci zakrývat si ústa, jež pronášejí nepřilíživá tvrzení, ale je rafinovanější. Jeho ruka sice vyletí směrem k ústům, ale v poslední chvíli zasáhne varovný signál, který přesměruje ruku k jinému pohybu. Obyčejně si pak třeme uši, škrábeme se na tváři, dotýkáme se nosu nebo posunujeme brýle.“

Neverbální projevy klamného manévru podle Termanna (2002, 140)

„Další projev, který může znamenat nervozitu způsobenou nutností mluvit neupřímně, jsou tzv. náhradní pohyby. Uvolňují vnitřní napětí. Navenek ovšem slouží k upravování oděvu a vlasů nebo k čištění brýlí. Mohou to být i pohledy na hodinky nebo do kabelky. Kouření je jednou z nejtypičtějšých náhradních činností. Zcela transparentní je situace, když si náš společník odklepává popel z cigarety, i když to není v dané chvíli potřeba.“

Neverbální projevy klamného manévru podle Termanna (2002, 140)

„Pokud zachytíme drobné chvění rukou, cukání koutku úst, tik v očích, vyšší frekvenci mrkání, rudnutí a kapky potu na čele společníka, můžeme usoudit, že prožívá v tuto chvíli vysoké vnitřní napětí. Vyhodnocení situace nám ještě umocní nervózní, letmé a váhavé úsměvy našeho společníka, které mají většinou krátkou dobu trvání a bývají při něm skryté zuby.“

5.5 Nonverbální komunikace formou her a zážitkové pedagogiky

Carnegie (1993, 71) „Vzbudte v druhých naléhavou chuť daný úkol vykonat.“

Pojem zážitková pedagogika: je specifický. Nejde tu jen o učení, jak můžeme usuzovat z pojmu pedagogika, která nám slibuje určitý posun formou vzdělání.

Hájek (2004, 28) definuje úkol pedagogiky volného času: „Volný čas chápeme jako dobu, která je příležitostí k činnosti, odpočinku, zábavě a rozvoji vlastní osobnosti.“

Hlavní roli v takových projektech hraje především zážitek. Zážitek je nepřenositelný vjem, který si v sobě účastník nese po zbytek celého života. Účelem zážitkové pedagogiky je, aby si účastníci kurzu zažili vše na vlastní kůži. Jedině v takovém případě v nich nechá účinek učení stopu, která je posune dál.

Informace a dovednosti, které takto získají, se stanou jejich součástí a mohou je použít automaticky v reálných životních situacích. Oproti běžnému způsobu memorování vidím v tomto směru výuky velké klady.

Tento způsob výuky má probudit v účastnících kurzu zájem o komunikaci a poznání sebe sama. Formou kurzu nonverbální komunikace s cílem naučit se poznat své neverbální projevy a číst v druhých. Využíváme k tomu zážitkové pedagogiky, která se dá aplikovat formou her a zážitků v přírodě.

Hájek (2004, 43) „V činnostech musíme hledat hry, které podporují náš cíl. Každá hra – i ta nejprostší honička na babu něco přináší, něco v dětech rozvíjí a posiluje. Už při té babě je to jistě postřeh, fyzická zdatnost, soutěživost.“

Funkce her: Berne (1970, 38) „Protože každodenní život nabízí tak málo příležitostí k důvěrným vztahům, je veliké množství závažného společenského života věnováno hraní her. V této souvislosti je třeba připomenout, že hlavním účelem hry je její vyvrcholení neboli výsledek.“

Užitek ze hry: Vybíral (2000, 171) „Proč spolu lidé hrají komunikační hry?“ Berne (1970) rozdělil užitek ze hry následovně:

- Vnitřní psychologický zisk: hry posilují naši psychiku, protože ve hře nanečisto trénujeme situace, které nás mohou potkat i v životě.
- Vnější psychologický zisk: díky hře se snažíme uniknout z reálného života a hru vyhledáváme.
- Vnitřní sociální zisk: V případě, že si hrajeme opakovaně se stejným člověkem, zdánlivě navozujeme pocit intimity, která nám dává jistotu, že známe svého spoluhráče. Podobné hry se hrají v partnerských vztazích. Ve hře lásky jsou mnohem vyšší sázky. Z toho logicky vyplývá, že budou vyšší rizika z prohry, ale také větší možnosti výhry.
- Vnější sociální zisk: Hra nám v tomto směru poskytuje určitou možnost smysluplného prožití volného času, získání nových sociálních kontaktů a možnost prožít nové zážitky.
- Biologický užitek: Každý člověk má v sobě zakódovanou potřebu povšimnutí. Toužíme po zájmu a kontaktu. Touha po pochvale, pohlazení je v nás hluboce zakořeněna. Formou hry ji můžeme snadno a lehce uspokojit.

5.5.1 Příklady aplikace výuky nonverbální komunikace ve hře

Hájek (2004, 44) „Pro každou, zejména novou hru, je třeba její účastníky získat.“

Cíle, kterých chceme dosáhnout prostřednictvím her podle Hájka (2004, 11) jsou:

1. rekreační a relaxační
2. poznávací – nové aktivity, poznatky, zkušenosti
3. tělesný, pohybový, smyslový rozvoj – sportovní činnosti, hry
4. mravní rozvoj – respektování pravidel, přijetí morálních hodnot
5. rozvoj dalších dovedností – pozornost, postřeh, řeč a komunikační dovednosti, pozorování

Hájek (2004, 12) „Vůdčí postavení ve volném čase dětí má beze sporu hra. Znamená pro nás jeden z nejvýznamnějších a nejčastěji používaných výchovných prostředků.“ U hry je zejména důležitá zpětná vazba. Uvědomit si, co nám hra přináší a kam nás posouvá ať fyzicky nebo psychicky.

- **Tělo v akci:** Hickson (2000, 30) „Díky svému zraku, hmatu a myšlení sice víme, že máme tělo, hlavu, krk, záda atd., ale kolik z nás vnitřně skutečně cítí rozměry svého těla?“ Před zahájením her je dobré se rozehrát a provést relaxační cvičení, aby si každý uvědomoval své tělo. K tomuto může posloužit místnost a relaxační hudba. Účastníci se rozmístí na podlaze, lehnou si na podnožky a za doprovodu tichého vedení rekreologa pomocí uklidňujícího slova se prodýchají a uvědomí si každou část svého těla.

Účinek: uvolnění, relaxace, uklidnění, uvědomění

Hickson (2000, 31) „Takto připraveni budete moci reagovat instinktivně, spontánně, tvořivě a s lehkostí jak během doby, kdy je skupina pohromadě, tak v běžném životě.“

- **Škola legrační chůze:** Hickson (2000) Hráči se posadí do kruhu s tím, že se zahajuje „Škola legrační chůze“. Jeden z hráčů je vyzván, aby se uprostřed kruhu několikrát prošel tam a zpět. Ostatní ho pozorují a jeho chůzi kladně komentují, poté se snaží typické znaky jeho chůze napodobit.

Ve druhé fázi si všichni vymyslí svou novou určitým způsobem specifickou chůzi a ostatní ji mají za úkol, co nejlépe předvést.

Na závěr vedeme konverzaci, o tom, jak jsme se cítili, když nás jiní hodnotí. A jaký byl pocit snažit se vžít do role druhého člověka.

Účinek: uvědomit si sám sebe, vžít se do druhého, akceptovat rozdílnost, prohloubení empatie

- **Nebe a peklo:** Akční a kreativní hra, která má za účel probudit ve skupině představitivost, umění prosadit sama sebe a zároveň umět sebe propojit s celkem ve vzájemné spolupráci.

Hickson (2000, 40) „Celá hra je o tom, že si nejprve ve skupině v kruhu diskutujeme o tom, co je nebe, co peklo a co si pod těmito pojmy můžeme představit.“

Posléze požádáme hráče, aby pomocí svého těla beze slov znázornili tyto pojmy jako jedinci s tím, že si navzájem obrazy prohlédnou.

V zápětí jsou hráči vyzváni, aby utvořili skupiny po čtyřech, kde 2 minuty diskutují na dané téma. Posléze mají za úkol zahrát tyto obrazy ve skupině.

V závěru hry diskutujeme, co nám různá vyobrazení říkají o tom, jak jsme se cítili nebo jak se cítí druzí. V úplném závěru se zeptáme hráčů, jak se cítí nyní.

Účinek: představivost, interakce ve skupině, schopnost improvizace, pohybové dovednosti

- **Odsoda nahoru:** Po relaxaci a uvědomění si vlastního těla následuje řádná rozcvička a aktivní protažení celého těla. Instruktor předcvičuje a ostatní ho následují. Hudba stále hraje v pozadí a vytváří atmosféru. Hickson (2000, 33) „Na konci této části spolu mluvíme o tom, jak se kdo cítí.“

Účinek: protažení, probuzení, rozehtání, získání energie

- **Masky:** Hickson (2000) Hráči si sednou naproti sobě ke stolu a vytvoří na svém obličejích grimasy, které jim nejsou vlastní a mohou působit až groteskním dojmem.

V této fázi se spolu snaží konverzovat a vnímat své obličej. Hráč může klamat tělem a svůj výraz dát do kontrastu s obsahem řeči. Například vypráví vtip a tváří se smutně. Protihráč vše pozoruje. V konverzaci se navzájem prostřídají všichni účastníci ve dvojicích. Snaží se použít co nejvíce grimas a zmást tak svého pozorovatele.

Na závěr opět diskutujeme o pocitech ze hry. Jaké měli účastníci pocity z proměny vlastní a proměny druhých.

Účinek: vyjádření pocitů, schopnost vcítit se, klamat tělem, rozpoznat řeč těla, osobní rozvoj, interakce

- **Neverbální sdělení:** Hermochová (2004) Základem hry je, že se jí účastní dva hráči a ostatní je pozorují. Jeden z hráčů jde za dveře a

dostane úkol mluvit o fotbale a přitom druhému hráči naznačit, aby vstal a předklonil se.

Vtip je v tom, pozorovat příjemce sdělení, zda bude věnovat pozornost mluvenému slovu nebo řeči těla, která spolu v tomto okamžiku fungují v naprostém kontrastu.

Na závěr konzultujeme s celou skupinou, jak vnímaly projev hráče, který svou řečí těla naznačoval opak, než byl jeho verbální projev.

Účinek: rozvoj a rozpoznání schopnosti klamat vlastním tělem

- **Zrcadlení:** Hermochová (2004) Hra je vhodná už pro malé hráče od pěti let věku výše. Hráči se postaví do dvou řad naproti sobě. Vždy jedna řada předvádí grimasy a pohyby tělem a druhá strana svého kolegu naproti sobě napodobuje. To vše trvá tři minuty. Obě strany se vystřídají.

V závěru hry konzultujeme ve skupině, co je pro každého lepší. Vést nebo se nechat vést. Konzultujeme pro a proti toho, že jsme vedoucími nebo podřízenými. Navzájem si sdělujeme pocity z rozdílných rolí, a jak by vypadal svět, kdyby všichni vedli nebo se všichni nechali vést.

Účinek: schopnost vžít se do druhého, pochopit role ve společnosti

6 Závěr

Cílem této bakalářské práce bylo dokázat, že nonverbální projevy ovlivňují naše chování ve společnosti. Výsledkem je, že jsme dospěli k závěru, ze kterého vyplývá, že nonverbální komunikace je důležitou složkou mezilidské komunikace. Zajímavé je, že je důležitější, než verbální projev.

Nonverbální komunikace ovlivňuje naše chování ve společnosti. Použité literární prameny dokládají, že v širších souvislostech věříme více nonverbálním signálům, než obsahu mluveného slova. Uvědomujeme si, že slova mohou být klamavá, ale tělo odhaluje pravdu. To jsem ukázala na příkladu fotografií a her v praktické části práce.

Výuka nonverbální komunikace a seznámení se s její problematikou dnes může v mnoha ohledech obohatit každou sféru života člověka. Ať už se jedná o pracovní, společenský nebo osobní život. V dnešní době panuje trend, že mnoho lidí se tyto signály nejen naučilo číst, ale také ovládat a využívat ve svůj vlastní prospěch. Můžeme jen polemizovat, zda je ku prospěchu společnosti jako celku. Reálně se tím jedinec dostává na vyšší úroveň v žebříčku úspěšnosti. Do jaké míry je jeho jednání morální, už záleží na užití vědomostí z tohoto poznání.

Posílení schopnosti neverbální komunikace může posílit naše sebevědomí a zefektivnit naše komunikační dovednosti a schopnost vcítit se do pocitů druhého člověka.

Tyto projevy řeči těla jsou pro nás přirozené, vychází z našeho podvědomí a mnoho o nás samých prozrazují. V případě, že se naučíme rozpoznávat neverbální projevy druhých, poznáme, co si pravděpodobně myslí a jak se v daný okamžik cítí. V tom případě můžeme naši komunikaci přizpůsobovat v rámci dané situaci a našich zájmů.

Nad technikami komunikace tohoto typu se dá polemizovat, zda jsou morální či ne. V každém případě je komunikace nástrojem, jak se prosadit ve společnosti. Kdo nám může mít za zlé, že se chceme právě v této sféře zdokonalovat. Je na nás, jakým způsobem tyto vědomosti využijeme. Každý nástroj se dá použít k prospěchu nebo naopak.

V rámci osobnostního rozvoje je poznání tohoto typu konverzace beze slov zajímavé právě to, že si tuto složku vyjadřování neuvědomujeme. Každý ví, co říká a o čem mluví, nebo co se snaží vyjádřit. Málo kdo z nás si uvědomuje, co vyjadřuje nonverbálně, protože neverbální projevy vychází z nevědomé úrovně našeho podvědomí. Lidé kolem nás vidí naše pohledy, pohyby, reakce a mohou se snažit usuzovat naše mínění a odhadovat záměry jednání, které konáme. V každém případě poznání komunikace prostřednictvím těla je prospěšný pro sociálně – osobnostní rozvoj každého jedince. Cílem je, že se zkvalitní jeho život na úrovni komunikace verbální, a tím i společenské.

Důležité je vědět, co chceme sdělit. Důležitější je ovšem znát způsob jakým chceme informace podat. Obsah je v našem případě druhotná záležitost. Přednes je v tomto okamžiku to prvotní, to co dává váhu našim slovům. To, že oslovíme lidi, zajistí naše dokonalé ovládnutí řeči těla.

Závěry, ke kterým jsem v práci dospěla:

- Sesbírala jsem dostatečné množství odborné literatury, které mi pomohlo osvětlit téma v úvodní teoretické části práce.
- Informační hodnota z načerpaných zdrojů mě dovedla ke stanovení cíle mé práce.
- Na základě informačních podkladů, porovnání různých možností uchopení tématu a praktických poznatků ze života, jsem vytvořila obrázek o tom, že nonverbální komunikace je důležitou složkou naší komunikace ve společnosti. A velmi ovlivňuje naše chování i vzájemnou interakci mezi lidmi.

7 Souhrn

Nad nonverbálními signály se zabývá spousta odborníků na komunikaci a bylo napsáno mnoho knih a brožur na toto téma se záměrem, jak zlepšit svůj život a stát se úspěšným. V úvodní části mé práce jsem shromáždila výběr z těchto pramenů, abych vytvořila hodnotný teoretický základ práce jako odrazový můstek k dalšímu rozvinutí tématu.

V teoretickém úvodu nazvaném přehled poznatků definuji pojem nonverbální komunikace a jeho možnosti vyjádření v reálném životě. Každý nonverbální projev teoreticky popisuji a uvádím pohledy dalších odborníků z řad autorů použité literatury, které konfrontuji se svými názory. Dále v praktické části rozebírám tuto problematiku z pohledu, co pro nás znamená nonverbální komunikace znamená, a co vyjadřuje směrem k okolí, nebo – li jak je chápána veřejností.

V následujících kapitolách jsem si vytyčila cíl a jednotlivé úkoly práce. V praktické části uvádím fotografie, které popisují jednotlivé nonverbální signály z hlediska praktického vyznění. Každému nonverbálnímu projevu je přiřazen význam, ten je zdokumentován formou fotografií a následně je popsán jejich význam. Vybrané fotografie popisují a zbylé příkládám k práci v přílohách.

Dále v praktické části navrhuji výukové možnosti formou her na kurzech zážitkové pedagogiky, kde rozvíjíme poznání v nonverbální komunikaci u dětí i dospělých formou her. Tyto hry mají za účel uvědomit si vlastní působení na své okolí prostřednictvím nonverbální komunikace a jejich signálů. Cílem je si uvědomovat řeč svého těla a ve výsledku se nejen naučit číst ve druhých, a zvýšit svoji empatii, ale také si osvojit návyky, které nám pomohou se v této oblasti zdokonalovat, a tím i posílit naše sebevědomí a následné působení na naše okolí. V závěru práce uvádím výsledné teze, ke kterým jsem došla na základě své bakalářské práce, studia pramenů a zkušeností z praxe.

8 Summary

Non-verbal signals over a lot of deals with communications experts and has been written many books and pamphlets on the subject with the intention of improving their lives and become successful. In the first part of my job I have gathered a selection of these sources to create a valuable theoretical basis of the work as a springboard to further develop the theme.

The theoretical introduction is called summary findings define the concept of nonverbal communication and to express in real life. Any theory describing non-verbal speech and I mention the views of other experts from the ranks of authors of literature, which confront their opinions. In the practical part I discuss this issue from the perspective of what we mean non-verbal communication means and what it means toward the environment or - as if seen by the public. In the following chapters I have set the goal and the individual work tasks. In the practical part describes the photos that describe the various non-verbal signals from the standpoint of practical tone. Each expression is associated nonverbálnímu importance that is documented with photographs and then describes their meaning. Selected photos describe and attach to the remaining work in the annexes. In the practical part, I propose training options in the form of games in experiential education courses, where we develop knowledge of nonverbal communication in children and adults through games. These games are designed to realize their impact on their surroundings through their nonverbal communication signals. The aim is to be aware of your body language and as a result not only learn to read in the other, and increase their empathy, but also to acquire habits that will help us to improve in this area, and thus strengthen our confidence and the subsequent effect on our surroundings. In conclusion I present the final thesis, which I reached on the basis of his thesis, study of sources as well as experience from practice.

9 Referenční seznam

- Berne E. (1970). *Jak si lidé hrají*. (G. Nová, Trans.). Praha: nakl. Svoboda
- Carnegie, D. (1993). *Jak získávat přátele a působit na lidi*. (S. Gosman, Trans.). Praha: Talpress. Original work published 1981)
- DeVito, J. (2001). *Základy mezilidské komunikace*. (M. Bartůšek, a J. Rezek, Trans.). Praha: Grada Publishing. (Original work published 1999)
- Hájek, B., Harmach, J., Hoffmann, O. a kolektiv (2004). *Děti, vedoucí, volný čas*. Praha: Institut dětí a mládeže MŠMT.
- Hermochová, S., a Neumann, J. (2003). *Hry do kapsy IV*. Praha: Portál.
- Hermochová, S., a Neumann, J. (2004). *Hry do kapsy V*. Praha: Portál.
- Hickson, A. (2000). *Dramatické a akční hry*. (M. Koldinský, Trans.). Praha: Portál. (Original work published 1995)
- Hindle, T. (2001). *Jak připravit dobrou prezentaci*. (M. Turbová, Trans.). Banská Bystrica: Slovart. (Original work published 1998)
- Hora, P. a kolektiv (1984). *Prázdniny se šlehačkou*. Praha: Mladá fronta.
- Komeščík, B., a Fejtek, M. (1997). *Metodologie kinantropologického výzkumu*. Hradec Králové: Gaudeamus.
- Křivohlavý, J. (1988). *Jak si navzájem lépe porozumíme*. Praha: Svoboda.
- Křivohlavý, J. (1993) *Povídej, naslouchám*. Praha: Návrat.
- Lewis, D. (2004). *Tajná řeč těla*. (J. Rezek, Trans.). Praha: Hodego s.r.o. ve spolupráci s East West Publishing Company. (Original work published 1989)
- Liška, V. (2008) *Zpracování a obhajoba bakalářské a diplomové práce*. Praha: Professional Publishing.

- Maříková, M. (2001). *Rétorika: manuál komunikačních dovedností*. Praha: Professional Publishing.
- Mikuláščík, M. (2010). *Komunikační dovednosti v praxi*. Praha: Grada Publishing. (Original work published 1989)
- Průcha, J., Walterová, E., a Mareš, J. (1998) *Pedagogický slovník*. Praha: Portál.
- Štěpáník, J. (2003). *Umění jednat s lidmi. Cesta k úspěchu*. Praha: Grada Publishing.
- Termann, S. (2002). *Umění přesvědčit a vyjednat*. Praha: Grada Publishing.
- Thomson, P. (2001). *Tajemství komunikace*. (M. Rottová, Trans.). Brno: Alman. (Original work published 1996)
- Vybíral, Z. (2000). *Psychologie lidské komunikace*. Praha: Portál.
- Watzlawick, P., Bavelasová, J. B., a Jackson, D. D. (1999). *Pragmatika lidské komunikace*. (Z. Vybíral, a B. Zídková, Trans.). Hradec Králové: Konfrontace. (Original work published 1967)

