

Základní prvky řeči těla

Na webových stránkách www.kevinhogan.com/worksheet najdete pracovní listy pro pozdější použití. (Můžete je použít před obchodní prezentací, jednáním a schůzkami, kde budete hovořit. Jedno schéma budete moci použít i v *průběhu* jednání – získáte tak výhodu, kterou jste nikdy předtím neměli.)

Jednotlivé prvky řeči těla mohou být analyzovány mnoha způsoby, od jednotlivých fyzických částí těla po způsob, jakým jsou tyto partie používány. Akademikové a vědci by mohli studiem jediného z osmi prvků zmíněných v této kapitole strávit celé roky a popis každého z nich by stačil na celou knihu.

Mám v úmyslu rozšířit vaše znalosti řeči těla z pohledu jejích osmi klíčových prvků – očí, tváře, gest, dotyků, postoje, pohybů, vzezření a hlasu. Každý z nich hraje v neverbálním chování důležitou roli, ale jak už je tak u řeči těla bývá, žádný z nich nelze zcela izolovat od ostatních. Navzájem se velmi důmyslně prolínají a různé kombinace jednotlivých reakcí mohou vést ke zcela odlišným závěrům. Měli byste to mít na paměti po celou dobu, co se budeme tomuto tématu věnovat.

Oči

Říká se, že oči jsou okna do duše, a většina lidí by vám to bez diskuze potvrdila. Vaše oči komunikaci velmi ovlivňují a jsou klíčovou součástí řeči těla. Pohyby a používání očí jsou často prvním neverbálním chováním, kterého si u vás ostatní všimnou. Je to totiž obvykle první část těla, kterou vidí a ke které se nejčastěji pohledem vrací.

Vaše oči vám mohou být v průběhu komunikace velmi nápomocné, jednak si můžete vědomě zvolit, jakým způsobem je použijete, a mimo to zvládnou spoustu věcí i jen samy o sobě. Tato kombinace úmyslné a spontánní řeči těla je velmi zajímavá a účinná.

Úmyslné pohyby vašich očí mají na ostatní velký vliv. Už jste bezpochyby slyšeli, že v průběhu prezentace byste měli s publikem udržovat pravidelný oční kontakt. Jeho pozitivní efekt se ale rychle vytrácí, pokud očima rychle přelétáte z jednoho člověka na druhého. Pokud nedokážete najít rovnováhu mezi individuálním očním kontaktem a aktivní prací s publikem, z klidného, sebejistého pohledu se stává nervózní těkání.

Délka a intenzita očního kontaktu vysílá velmi specifické signály. Když se s někým například potkáte poprvé, je považováno za slušné, věnujete-li mu pohled trvající několik vteřin, ale pokud na něj budete zírat, budou si o vás myslet, že jste nevychovanec. V soukromí, třeba na rande, je dlouhý pohled výrazem zájmu, pozornosti a náklonnosti. A co jste-li v obchodním domě?

Krátký oční kontakt je považován za normální, ale otevřené zírání je druhými lidmi považováno za hrozbu nebo projev nepřátelství (nebo přinejmenším za něco divného).

Velmi silně zapůsobí i jakékoliv porušení očního kontaktu. Chcete-li naznačit, že byste rádi konverzaci ukončili, že vás probírané téma nudí nebo že ten druhý mluví až moc, tak oční kontakt přerušíte a začnete se dívat jinam. Odvrácení pohledu může rovněž signalizovat podřízení; ženy to často dělají během prvních rozhovorů s někým, kdo je přitahuje. Pokud se úmyslně díváte mimo nebo skrz člověka, který se očividně snaží připoutat vaši pozornost, tak to má ještě větší účinek. Ostatní si to mohou pokládat za projev nadřazenosti, odmítnutí nebo nezdvořilosti.

Zřetelným neverbálním chováním je i upřený pohled do jednoho místa. Klasickým příkladem je muž věnující mnohem více pozornosti ženině výstřihu než její tváři, ale podobných situací bychom našli mnohem více. Hovoříme-li třeba s člověkem, který má na tváři jizvu nebo mateřské znaménko, můžete se po chvíli přistihnout, že se na tuto odlišnost díváte mnohem častěji než do jeho očí. Je to naprosto přirozené, ale naše spo-

lečnost takové chování považuje za neslušné. Děti o tom mnohdy ještě neví, a pokud si všimnou něčeho neobvyklého, třeba fyzické zvláštnosti, nezvyklého oblečení a podobně, zcela otevřeně na to začnou zírat.

Spontánní řeč těla vašich očí je na první pohled méně zřetelná, ale stejně účinná. Je všeobecně známo, že vaše oči se rozšiřují a zužují v závislosti na jasnosti světla kolem vás, ale už možná nevíte, že tvar očí se mění i podle vaší nálady, stanoviska k dané záležitosti a podle emocí.

A co víc, tyto změny jsou samovolné a zcela mimo vaši vědomou kontrolu. Pohyby vašich zornic jsou obzvláště nápadné, protože velká část lidského chování se týká očního kontaktu a výrazů tváře.

Jste-li rozčilení, nešťastní, nebo nějakou věc považujete za negativní nebo podezřelou, vaše zornice se výrazně zúží. Jste-li šťastní, vzrušení nebo se váš mozek začal zabírat možnými řešeními nějakého problému, vaše zornice se viditelně rozšíří. Oba dva scénáře probíhají naprosto spontánně, mimo vaši kontrolu, ale rovněž stojí za zmínku, že ostatní toto chování interpretují také spontánně a automaticky.

Když například hovoříte s někým, jehož zornice se během debaty zúží, začnete tuto osobu považovat za rozčilenou nebo nešťastnou. Pokud by se vás někdo zeptal, jak jste k tomu dospěli, pravděpodobně byste nedokázali vysvětlit, co přesně vás k tomuto závěru dovedlo. Asi byste to dávali do souvislosti s jiným neverbálním chováním, ale ve skutečnosti vaši interpretaci podmínilo stažení zorniček.

Lidské bytosti mají sklon považovat rozšířené zornice za mnohem atraktivnější než zúžené. Velmi úzce to souvisí s navazováním důvěrných vztahů mezi lidmi. Když spolu například hovoří dva lidé, kteří k sobě cítí náklonnost, jejich zornice se na důkaz jejich citů rozšíří.

Dětské zornice se rozšíří, kdykoliv je nablízku jiná lidská bytost – zvláště matka – aby v ní vyvolaly náklonnost a starostlivost. Rozhodně se nejedná o vědomé chování, ale o vlastnost považovanou za součást pudu sebezáchovy.

Také si mnohem rychleji všimnete lidí se světlýma očima než lidí, kteří mají oči tmavé? Důvod je ten, že kontrast mezi zornicemi a panenkami je u světlých očí mnohem výraznější než u očí tmavých, a tento kontrast přirozeně přitahuje vaši pozornost. Je to také jeden z důvodů, proč světloocí lidé budí takový rozruch ve společnosti, kde převlá-

dají tmavoocí. Překvapující a intenzivní kontrast mezi zornicemi a panenkami u nich vyvolává velký zájem.

Přitažlivost rozšířených zornic hraje velkou roli také v reklamním průmyslu. Prohlédnete-li si fotky modelek, zjistíte, že mají rozšířené zornice; zvláště jedná-li se o fotografie propagující make-up a kosmetické výrobky. Účinek rozšířených zornic je ve skutečnosti natolik silný, že reklamní agenti retušují finální fotografie, aby na nich zornice modelek byly ještě větší.

Mně i vám se velké zornice líbí... čím větší, tím lepší.

A co mrkání?

Primárně se jedná o spontánní neverbální chování, a to i přesto, že při troše soustředění můžete jeho vliv využívat i úmyslně. Rychlé a časté mrkání může neverbálním způsobem vyjadřovat nervozitu, pokus obelhat, stres nebo nadřazenost, podle kontextu. Hovoříte-li například s někým, kdo vás považuje za méněcenného, může začít mrkat méně často než jindy. Jeho oči díky tomu zůstávají déle zavřené. Jedná se o podvědomý pokus dostat vás z očí. Může to dojít tak daleko, že bude několik vteřin hovořit se zavřenými očima. Zmíněné chování se obvykle ještě pojí se záklonem hlavy, který mu umožní hledět na vás shora.

Poznatek z praxe: Časté mrkání svědčí o úzkosti a/nebo klamavém chování... pokud dotyčného nezlobí kontaktní čočky.

Chcete očima poslat signál, že se vám někdo líbí?

Použijte všechny metody zmíněné v této kapitole a přimíchejte k tomu i následující rady: Přerušíte-li oční kontakt, netékejte očima ze strany na stranu, na ostatní lidi nebo věci v místnosti, ani se nedívejte nahoru. Podívejte se směrem dolů, rozostřete pohled a pak se druhému podívejte zpět do očí.

Tento signál má sílu větrné smršti.

Proč?

Nikdo ho nepoužívá a je plný respektu, pochopení a sympatie.

Tvář

Mnoho odborníků považuje tvář za vůbec nejdůležitější zdroj neverbálního chování. Vaše tvář je ústředním bodem každé komunikace nebo rozhovoru, takže účinek jejích pohybů a výrazů je velkolepý. Prostřednictvím tváře lze projevit emoce a pocity, ale je také důležitým pomocníkem při řízení a usměrňování našich interakcí.

Řekněme, že komunikujete s jinou osobou a snažíte se něco říct. Jestliže ten druhý již mluví, výraz vaší tváře se změní, aby bylo zřejmé, že chcete také něčím přispět. Lehce zvednete obočí a pootevřete ústa, jako byste chtěli něco říct. Posloucháte-li někoho jiného a usmíváte se přitom, dáváte tím najevo, že mu rozumíte, že vás zajímá, co říká, a že má vaši podporu.

Výrazem tváře můžete dát najevo téměř jakoukoliv emoci. Mezi ty nečastější patří štěstí, strach, odpor, zlost, smutek a překvapení. Obvykle se projevují následujícím způsobem:

- ❖ Štěstí – rty se stáhnou a koutky úst se zvednou; tváře se rovněž pozvednou a kolem očí se vytvoří takzvané vějířkovité vrásky.
- ❖ Strach – ústa se lehce pootevřou; rty se ztenčí; obočí se pozvedne a přiblíží k sobě; na čele se objeví vrásky; horní víčka se zvednou.
- ❖ Odpor – nos se nakrčí a tváře se pozvednou; obočí poklesne; horní ret se zvedne; spodní ret se může zvednout současně s horním, nebo poklesnout a vysunout dopředu.
- ❖ Zlost – zornice jsou stažené, oči mají upřený výraz a mohou vypadat jako vypoulené; obočí je nízko, jeho levá i pravá strana je blízko u sebe a vytvoří se mezi nimi vrásky; rty mohou být napjaté a stisknuté k sobě, nebo napjaté a pootevřené.
- ❖ Smutek – koutky úst poklesnou a rty se mohou trást; obočí se lehce pozvedne; vnitřní koutky horních víček se zvednou.
- ❖ Překvapení – oči se doširoka otevřou; obočí se povytáhne do oblouku, vytvoří se vrásky po celém čele; čelist spadne a ústa se otevřou.

Vaše tvář je i velmi účinným prostředkem k flirtování.

Úsměv, mrknutí a povytažení obočí ve správný okamžik může přilákat pozornost druhé osoby a vyjádřit zájem. V průběhu započaté konverzace mohou ty stejné signály povzbudit zájem našeho protějšku a dodat mu chuť pokračovat v komunikaci. Vliv výrazu tváře na přitahování a okouzlování ostatních je natolik velký, že se z něj může stát nástroj k manipulaci nebo nečestnému ovlivňování.

I v interpretaci výrazů tváře existují kulturní odlišnosti. Američané jim například připisují mnohem více emocí než třeba Japonci. Chce-li Američan lépe porozumět, o čem se hovoří, zaměří se na ústa. Japonec se bude soustředit na oči.

Jak nejspíš tušíte, lidé pocházející ze stejné kulturní vrstvy jsou v odhadu významu výrazů tváře svých druhů mnohem přesnější.

Výrazy tváře mohou být buď úmyslné, nebo spontánní – podle osobnosti daného člověka a typu situace. Děti obvykle mění výrazy tváře naprosto spontánně, téměř bez jakékoliv vědomé kontroly. Dospělí se během svého života naučili zakrývat nebo kontrolovat výrazy tváře v situacích, kdy by je okolí mohlo považovat za nevhodné nebo hloupé.

Chcete, aby si ostatní mysleli, že jste naladěni na stejnou vlnu?

Připusťte, aby vás ostatní nakazili svými emocemi. Jinými slovy, pokud si všimnete, že jsou vzrušení, protože jejich domácí tým vstřelil gól, nechte toto vzrušení přejít i na vás a zajistěte, aby to viděli.

Pokud je váš protějšek rozčilený, vaše tvář by měla vyjadřovat stejnou emoci v podobné intenzitě.

Tento druh sblížení vyvolává obrovskou empatii a náklonnost mezi dvěma lidmi i mezi skupinami lidí.

Nesnažte se ale vyjádřit stejnou úroveň nadšení nebo hněvu. Ostatní by to mohli pokládat za neupřímnost a vidět v tom špatné úmysly, a výsledný efekt by tak byl zcela opačný.

Gesta

Gesta jsou pohyby, pomocí nichž vyjadřujeme nějaké signály nebo posilujeme význam těchto signálů. Na rozdíl od ostatních prvků řeči těla musí být opravdové gesto úmyslné a provedené s vědomou kontrolou. Pokud například vstanete a začnete přecházet po místnosti, není to gesto, ale pohyb. Pokud přejdete pokoj nějakým hraným způsobem, kupříkladu po špičkách, budete u toho poskakovat, dělat přehnaně velké kroky a podobně, je to považováno za gesto. Vaše volba zahrát nějakou zvláštní chůzi je úmyslný čin, který má posloužit k lepšímu pochopení sdělované informace nebo sdělení obohatit.

Chcete se vyhnout tomu, že vás někdo osloví hned, jak opustíte svoji kancelář?

Jakmile vyjdete ze dveří, natáhněte krok a zrychlete tempo. Oči upřete přímo před sebe a nenavazujte oční kontakt s lidmi, které míváte. Pokud s někým náhodou oční kontakt navážete, usmějte se a pokračujte v chůzi.

Gesta se obvykle dělí do dvou kategorií:

1. Gesta nesouvisející s řečí.
2. Gesta vztahující se k řeči.

Gesta jsou obzvláště pozoruhodným typem neverbální komunikace. Jejich podoba se v různých kulturách velmi liší. Zcela jiná jsou hlavně gesta, která s řečí nesouvisí, ale i druhá kategorie může natropit spoustu mezinárodních nedorozumění.

Gesta nesouvisející s řečí

Do této kategorie patří úmyslné pohyby, které mohou být přesně pojmenovány nějakým slovem nebo frází. V podstatě nahrazují řeč a jsou podle toho také používány. Většina takových gest má v kultuře, kde jsou používána, nějakou obecnou definici a obvykle se nejedná o více než jeden pohyb.

Tady je několik příkladů gest nesouvisejících s řečí a jejich významů:

- ❖ Pokrčení ramen – „nevím“ nebo „nezajímá mne to“.
- ❖ Kroužkové gesto (palec a ukazovák se dotýkají a tvoří kroužek) – ve Spojených státech to znamená „dobře“ nebo „v pořádku“; ve Francii „jsi nula“ nebo „jsi k ničemu“; v Japonsku vyjadřuje „peníze“ a v Itálii, Řecku a Turecku má několik různých vulgárních významů.
- ❖ Zamávání paží – „ahoj“, „na shledanou“ nebo „já už odcházím“.
- ❖ Ukazováček kolmo položený na rty – „buď zticha“ nebo „přestaň mluvit“.
- ❖ Předpažená ruka se zvednutou dlaní – „zastav“ nebo „nechoď blíž“.
- ❖ Zvednutý ukazováček – „dávej pozor“, „počkej chvíli“ nebo „zastav“.
- ❖ Zvednutý palec – „ano“, „dobrá práce“, „rozumím“ nebo „jdeme na to“.

Škála gest je obrovská a spousta z nich má různý význam podle toho, za jakých okolností jsou použita. V různých částech světa se množství známých gest nesouvisejících s řečí liší. Ve Spojených státech se jedná přibližně o sto takových gest, zatímco v Izraeli jich je dvě stě padesát.

Řekni to gestem

Ženy ve srovnání s muži mnohem častěji používají gesta rukou (například gesto nahrazující slova „dobře“ nebo „v pořádku“).

Gesta vztahující se k řeči

Sem patří úmyslné pohyby doprovázející řeč, nebo takové, které jsou v přímém kontextu s tím, o čem se mluví. Obvykle je lze zařadit do některé z následujících skupin:

- ❖ Gesta související s tím, o čem dotýčný hovoří, ať už se jedná o nějaké konkrétní, nebo abstraktní téma.
- ❖ Gesta naznačující vztah mluvčího k danému tématu.
- ❖ Gesta používaná k upřesnění nebo zdůraznění něčeho, o čem dotýčný hovoří.
- ❖ Gesta používaná k regulaci toku konverzace mezi dvěma či více lidmi.

Je nutno zmínit, že se jedná o velmi volné kategorie, a přiřadit konkrétnímu gestu tu správnou bývá někdy velmi obtížné. Gesta se navíc zemi od země a kulturu od kultury liší.

Výsledný význam gesta vztahujícího se k řeči může být ovlivněn rozměrem tohoto gesta (pohyb ruky versus rozmáchlý pohyb celé paže), frekvencí gesta a okolnostmi, za kterých bylo použito. Gesta jsou natolik integrovanou součástí řeči, že je používáme i tehdy, když nás protějšek nemůže vidět, například při telefonování. Někteří lidé si to ani neuvědomují. Až příště uvidíte někoho telefonovat, tak ho chvilku pozorujte – možná vás překvapí, co uvidíte!

Gesta vaši řeč ovlivňují mnoha různými způsoby. Probíráte-li nějaké téma s nadšením, gestikulujete častěji a používáte různá gesta. Hovoříte-li o něčem, co jste vlastnoručně dělali (stavění psí boudy, umývání auta, sekání trávníku atd.), použijete pravděpodobně více gest, než kdybyste diskutovali o něčem, co rukama neděláte (historie, současné dění ve světě, knihy, atd.).

Dlaně vzhůru... překvapivě jednoznačný signál

Když s vámi někdo komunikuje na vzdálenost menší než tři metry, podívejte se na pozici jeho dlaní.

Jsou otevřené a otočené směrem vzhůru?

Pokud ano, jedná se o velmi dobrý signál. Obvykle mne dovede k přesvědčení, že se jedná o otevřenou, vstřícnou, nebo přinejmenším lehce zranitelnou, zvědavou a zaujatou osobu.

Když naopak vidíte, že má dlaně odvrácené směrem od vás, zřídka se jedná o náznak pohodlí, zranitelnosti nebo zájmu.