

Karel Smejkal

ŘEČ TĚLA

Stručný návod
ke každodennímu
použití



Kreslený průvodce

Karel Smejkal

Řeč Těla

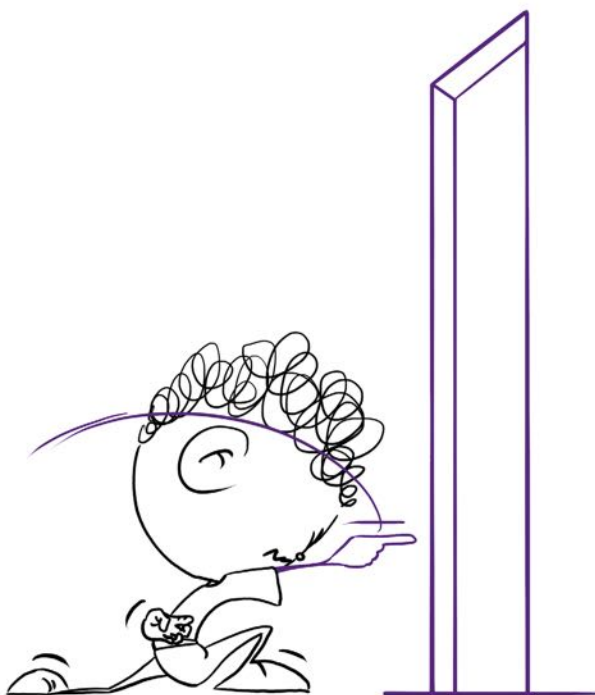
Stručný návod ke každodennímu použití



Vyzkoušejte si test řeči těla online

Obsah

Základy řeči těla	6
Tohle se naučte!	18
NOHY / chodidla	19
TĚLO / krk	32
RUCE / paže	52
HLAVA / obličej	81
Didaktika	107
Závěr	109





Napsal a nakreslil:
Karel Smejkal
zakladatel aplikované psychologie architektury

Představuje se Karlík Duson

Před dvěma lety jsem požádal studenty předmětu Aplikované psychologie architektury, aby nám s kolegyní (psycholožkou) Ivou Beňovou napsali, jak se jim po letním semestru změnil pohled na svět v kontextu znalostí základů aplikované psychologie. K mému velkému překvapení jedna studentka poslala zhodnocení, ve kterém se objevila věta, která změnila mě:

„... Už asi navždycky si budu dávat pozor, jestli se při příchodu ke skupině pohnou lidem nohy. A navždycky budu mít depresi, když se nepohnou :D...”*

Během výuky jsem studentům skutečně sdělil pár postřehů z řeči těla, které jsem sám podvědomě používal, ale jak to již bývá, bral jsem je tehdy jako jistý druh zpestření té části našeho semináře, který se věnoval komunikaci.

Když jsem si ale přečetl dopis od této studentky, rozhodl jsem se oživit své znalosti řeči těla a zamyslet se, zda by jejich případné větší zapojení do výuky nemohlo být ku prospěchu studentům. Přikoupil jsem si nejnovější knihy zaměřené na tuto problematiku, kterým naprosto dominovaly úžasné publikace od mistra oboru pana Joe Navarro, a pustil jsem se se zájmem do jejich studia.

Brzy jsem zjistil několik pro mě překvapivých skutečností

- » Nonverbální komunikace zabírá až 65 % komunikace. Takže učit komunikaci a vynechat řeč těla pro mě najednou bylo jistým druhem mého profesního selhání.
- » I když jsem si oživil znalosti řeči těla z různých knih, zjistil jsem, že v běžném životě jejich rady nedokážu plně aplikovat, protože si jednoduše nepamatuji, co vše se v různých knihách různými formami psalo.
- » Většina knih se zabývala tím, jak přečíst řeč těla u druhých, popřípadě, jak si jí všimnout u sebe sama, ale opravdu mi chybělo, jak by měl člověk reagovat na určité signály u druhých lidí.

Vzal jsem tedy všechna tato zjištění, své dosavadní životní zkušenosti a vášně pro komiksy a rozhodl jsem se, že pro naše studenty vypracuji co nejjednodušší, nejsrozumitelnější a pokud možno co nejzábavnější formu, jak si osvojit základy znalosti řeči těla v běžné i profesní komunikaci.

Nejdříve vznikla karetní hra DUSON, jejíž název vymyslela moje čtrnáctiletá dcera Karolína. Přitom DUSON je zkratkou pěti slov, do kterých jsou jednotlivé karty v rámci hry tříděny podle svého významu.

Dominance / Úmysl / Spokojenost / Odmítnutí / Napětí

Jak jednotlivé karty, kdy každá znázorňuje jeden určitý postoj s popisem svého významu, vznikaly, rovnou jsem je zapojoval do výuky semináře zimního semestru na ČVUT a prakticky se staly středobodem zájmu o naši výuku. Samotné kreslené figurce moje děti daly jméno Karlík Duson, aby se mi tím mohly vysmívat. Ale protože nějaké jméno mít postavička musí, rád jsem to nechal tak.

Tímto mi tedy dovolu- te představit vám průvodce touto knihou: Karlíka Dusona.

Asi by se slušelo zdůraznit, že tato kniha si neklade za cíl být odbornou publikací, ale skutečnou pomůckou, jejímž cílem je pomoci pochopit a aplikovat základy řeči těla tak, jak jsem jim já sám porozuměl, jak je každodenně vnímám kolem sebe a jak je učím naše studenty a architekty, pro které jsem je rád nakreslil.



Tak pojďme na to!

*„Budu mluvit k tobě Karle, protože s Ivou jsem se za ty týdny moc nesblížila, ale vzájemně se doplňujete, takže to vlastně plní účel a fungujete. Moje odpověď na otázku, jak mě změnil předmět psychologie architektury, bude spíš emoční než objektivní, ale tak to u psychicky labilních melancholiků asi bývá...(koneckonců ty nás studuješ, tak to víš nejlíp). Na začátku semestru jsem měla upřímně strach. Strach z toho, že skupina může poznat moji osobnost. Ale větší byla touha poznat sama sebe a to se ti povedlo. Výsledky testů od tebe mě vlastně poskládaly dohromady a teď mi dávají smysl. Měla jsem pocit, že v nějakých ohledech jsem prostě divná, ale jakmile se začaly odhalovat sociální problémy každého z nás, tak už jsem se necítila divná. Nenapadlo by mě, že i kluci můžou mít strach z prezentací před skupinou, protože navenek vypadají, že mají všechno na háku. A cítila jsem se mezi ostatními bezpečněji, když jsem si je dokázala rozdělit podle temperamentu. Nevadilo by mi, kdybys nám dal víc návodů k tomu, jak jednat s klientem. Mám pocit, že kromě tebe nám to nikdo neřekne. Vycítit jaký klient je pomalý, tichý, namyšlený a podle toho reagovat, abychom ochránili sebe i jeho? Takový lekce by měli brát možná i lidi, kteří už architekti jsou. A nám jako studentům tohle od tebe strašně pomůže, protože po škole budeme zranitelní a naprosto neznalí v oblasti komunikace s klientem. **Už asi navždycky si budu dávat pozor, jestli se při příchodu ke skupině pohnou lidem nohy. A navždycky budu mít depresi, když se nepohnou :-)** Takových maličkostí, kterých si na lidech můžu všimnout, bych ocenila taky víc. A zakončit semestr ukázkou toho, že i stejně staří lidé jako my už něco dokázali, je skvělá motivace. Díky tobě jsem poznala sebe, poznala skupinu skvělých lidí a poznala, že mám vedle sebe každý den člověka, který mi dokáže porozumět, protože jsme stejný temperament. Děkuji ti, Karle... a děkuji, že jsem každou středu odcházela domů s myšlenkami, co se na mně dá zlepšit a nad čím se zamyslet. Dělej to dál, děláš to dobře... a když to nebudeš dělat ty, tak kdo?“

Základy řeči těla

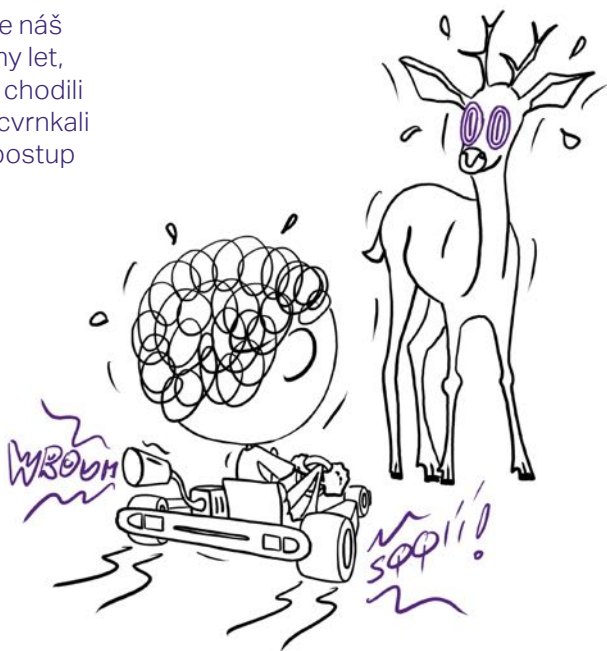
01

Na řeči těla je strašně zajímavé to, že je neuvěřitelně logická a dá se díky tomu s určitou dávkou opatrnosti rozškatulkovat do několika málo pravidel. Ta vám umožní si již po jednom přečtení tohoto průvodce prohlédnout svět z docela jiné perspektivy. Pokud jsem ale já sám něco příliš zjednodušil, předem se omlouvám, úkolem tohoto průvodce bylo předat vše takovou formou, která umožní znalosti ihned aplikovat. Varování jste si právě přečetli, proto pozdější reklamace s dovolením nepřijímám.

Limbecký systém

Jsme savci, a tak se jako savci chováme. Když vyplašíte srnku přecházející silnici, překvapivě neuteče, ale jednoduše zamrzne. Může za to náš limbecký systém (část našeho mozku), který nás ovládá, aniž si toho jsme vědomi. Když nedávno jeden kolega na univerzitě odpověděl na mou nabídku tykání, že jsem pravděpodobně starší, jeho netaktní odpověď, že tak skutečně vypadám, mě natolik překvapila, že jsem na okamžik zamrzl jako ta srnka na silnici.

Nelze si tedy nevšimnout, že náš limbecký systém si po miliony let, bez ohledu na to, kam jsme chodili do školy a s kým jsme tzv. „cvrnkali kuličky“, zachovává stejný postup našich reakcí:



Ustrnutí

Útěk

Útok

Pokud tedy někomu řeknete tzv. pravdu do očí, možná si všimnete, že na vás udělá „srnku“. A to vám bude jasné, že máte průšvih.



O útoku se rozepisovat nebudu, protože předpokládám, že člověk, který je schopen číst tyto řádky, určitě dokáže rozpoznat ustrnutí od útoku, aniž by to musel někde studovat.

Co je ale velice zajímavé, co stojí za pozornost, to je útek v řeči těla.

Překvapivé druhy útěku:

- » bezhlavý úprk z místnosti (ten popravdě překvapí vždy),
- » nenápadné odklonění těla,
- » tiché odsunutí židle,
- » zúžení zornic oka (oddálení ohniskové vzdálenosti).

Doporučuji vám si ten výčet přečíst ještě jednou. Vidíte, jaká je v tom krásná logika? Někdy nás společenské konvence nutí předstírat, že je vše v pořádku, takže se na útek vydají alespoň naše „vnitřní orgány“. Tak se některé naše emoce občas překvapivě ozvou odjinud než z úst.

Směr pozorování

Asi si pamatujete, když vás rodiče napomínali, abyste se tak nešklebili, nemračili, nebo abyste se přestali tak blbě usmívat. Jednoduše jste od malička trénováni v zakrývání svých emocí. Díky tomu je obličej takové trochu „ulhané“ okno do duše, a proto v kontextu pozorování řeči těla je mnohem rozumnější sledovat výraz obličeje a vycházet až z celkového kontextu těch částí lidského těla, které tak úplně nemáme pod kontrolou (vědomou kontrolou). Čili, pokud to jen trochu jde, zaměřte své pozorování nejdříve na nohy, pak na trup, paže/ruce a nakonec již dokážete odhadnout, zda obličej zapadá do celkového obrazu.

Směr pozorování:

1. nohy – vnímejte jejich směry,
2. tělo – vnímejte odklon a příklon,
3. ruce/paže – vnímejte jejich pozici,
4. obličej – vnímejte jeho změny.



Základní členění

Řeč těla je samozřejmě komplexní záležitostí, která zcela jistě vyžaduje dlouhá léta sbírání zkušeností a jejich aplikaci. Pro zjednodušení jsem se ale rozhodl, že jednotlivé projevy rozdělím do pěti tzv. hlavních kategorií podle jejich primárního významu.

1. Dominance

2. Úmysl

3. Spokojenost

4. Odmítnutí

5. Napětí

Určitě by se řeč těla dala členit do mnohem širší škály, ale pokud bych měl dát na jednu stranu nulovou znalost řeči těla a pak tuto zjednodušenou formu, mohu vám s čistým svědomím říct, že od té doby, co se řečí těla takto cíleně zabývám, dokážu se v ní zorientovat. Díky tomu jsem schopen ji vnímat v reálném čase každodenního hovoru a věřte mi, stačí to a je to neuvěřitelné.

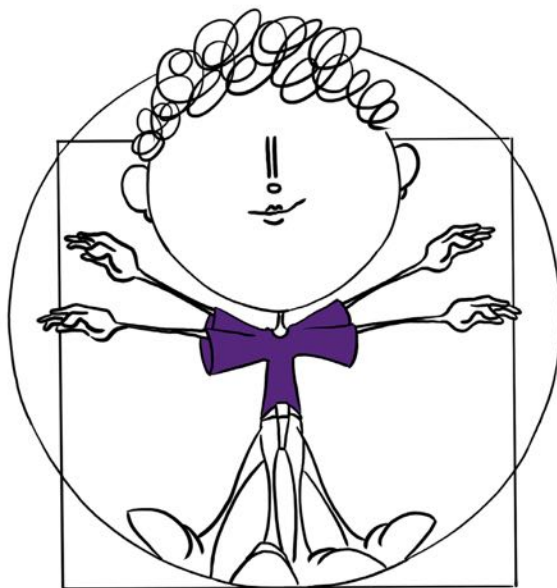
Základní pravidla

Tak už víte, že za všechno může limbický systém, proto je těžké tzv. klamat tělem. Taky již víte, že to, co vidíte ve tváři, nemusí být úplná pravda, proto doporučuji jít na řeč těla tzv. „od podlahy“. Také již víte, že jsem si řeč těla pro zjednodušení rozčlenil do pěti skupin D-U-S-O-N. Nyní je na čase si říci pár základních pravidel.

Zabírání prostoru

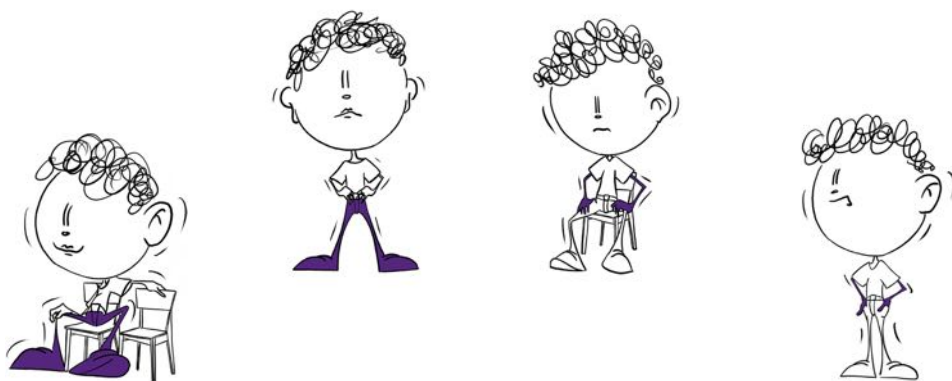
Je to prosté. Každý, kdo je úspěšný nebo překypuje sebedůvěrou, je označován jako někdo, koho je „všude plno“. A to se díky již zmíněné logice v řeči těla odehrává i s námi, pokud náš mozek vyhodnotí, že jsme skvělí. Najednou naše lokty trčí do stran. A to jak vestoje, když sedíme za stolem, nebo i jen tak. Podobně se nám vzdalují chodidla, a pokud je toho na nás „moc“, můžeme se dokonce ve společnosti rozvalovat na židli. Na poradách se docela často stává, že nejvýše postavená osoba zaujme teritoriální pozici s rukama za hlavou.

Podle psychologa Edwarda Halla je to jen do okamžiku, než do místnosti vstoupí někdo ve vyšším postavení. To jsem zatím neměl příležitost pozorovat, ale sám jsem u sebe velice rychle začal omezovat toto chování na poradách. Nutno přiznat, že si toho všimnu až tehdy, když jsou ruce nahoře, a tak zatím jen zkracuji dobu projevu tohoto teritoriálního chování.

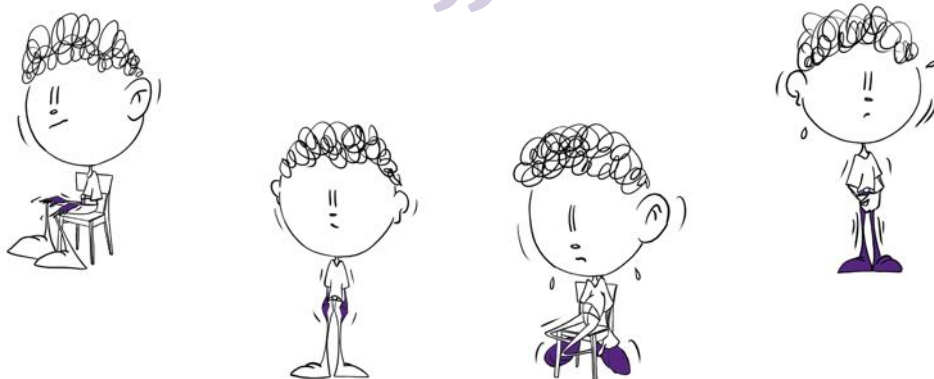


Opakem dominance je samozřejmě nedůvěra a napětí, které nás zase pěkně vrací do „původního objemu“. Chodidla i kolena mohou být až téměř u sebe, ruce mizí v kapsách, nebo se s lokty u těla otírají o stehna. Prostě jsme najednou užší, menší a méně nápadní.

Pokud bych měl vyslovit první pravidlo, formuloval bych ho asi v tomto duchu:



**KDO SI VĚŘÍ,
ZABÍRÁ VĚTŠÍ PROSTOR**



Pozice palce

V řeči těla pro mě osobně nebylo větší překvapení, nežli pozorovat, co o člověku prozradí jeho palec. Má tedy svůj důvod, proč jsem pozici palce zařadil na pomyslné druhé místo v pravidlech řeči těla tohoto průvodce. Jakmile jsem si totiž o významu palce v řeči těla přečetl v knihách různých autorů, ihned jsem se na něj zaměřil při svém pozorování.

Jde totiž o docela atraktivní prvek ke sledování. Svým způsobem usnadňuje trénink pozorování řeči těla v tom kontextu, že vám to pomáhá zbavit se stereotypu prvního pohledu na obličej. Poloha palce upoutala mou pozornost především u lidí nastupujících do prostředků hromadné dopravy, u lidí čekajících na zastávkách a nádražích, a dokonce u zpěváků při koncertech. Tam všude se krásně projevovala nervozita a napětí tím, že palec jednoduše zmizel. V kapse, v dlaních, pod ostatními prsty, nebo i jen za zády.