

Body Language

Body language

- Řeč těla je forma neverbální komunikace, která zahrnuje postavení těla, gesta, mimiku a oční kontakt. Tyto signály lidé vysílají a přijímají téměř podvědomě.
- Řeč těla však může poskytovat vodítka k záměrům či stavu mysli druhého člověka. Může poukazovat na agresi, pozornost, nudu, uvolněnost, potěšení, zabavení a mnoho dalších znaků.
- 7% toho co sdělujeme, je na verbální úrovni. Zbytek neverbální (pravděpodobně zkreslené)

Dělení

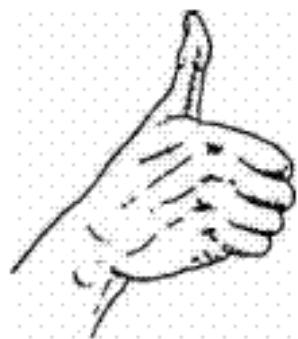
- Symboly, ilustrátory, regulátory, adaptéry
- Obranné a převahové

Dělení

- **Symbols**

- Signály, které mohou být přímo přeloženy do slov nebo sousloví
- Např.: prsty naznačené písmeno „V“ nebo „Ok“

Tři často používané symboly.



*Vztyčený palec.
Vše jde skvěle.*



Znamení vítězství.



*Vše v pořádku-OK.
Používají potápěči.*

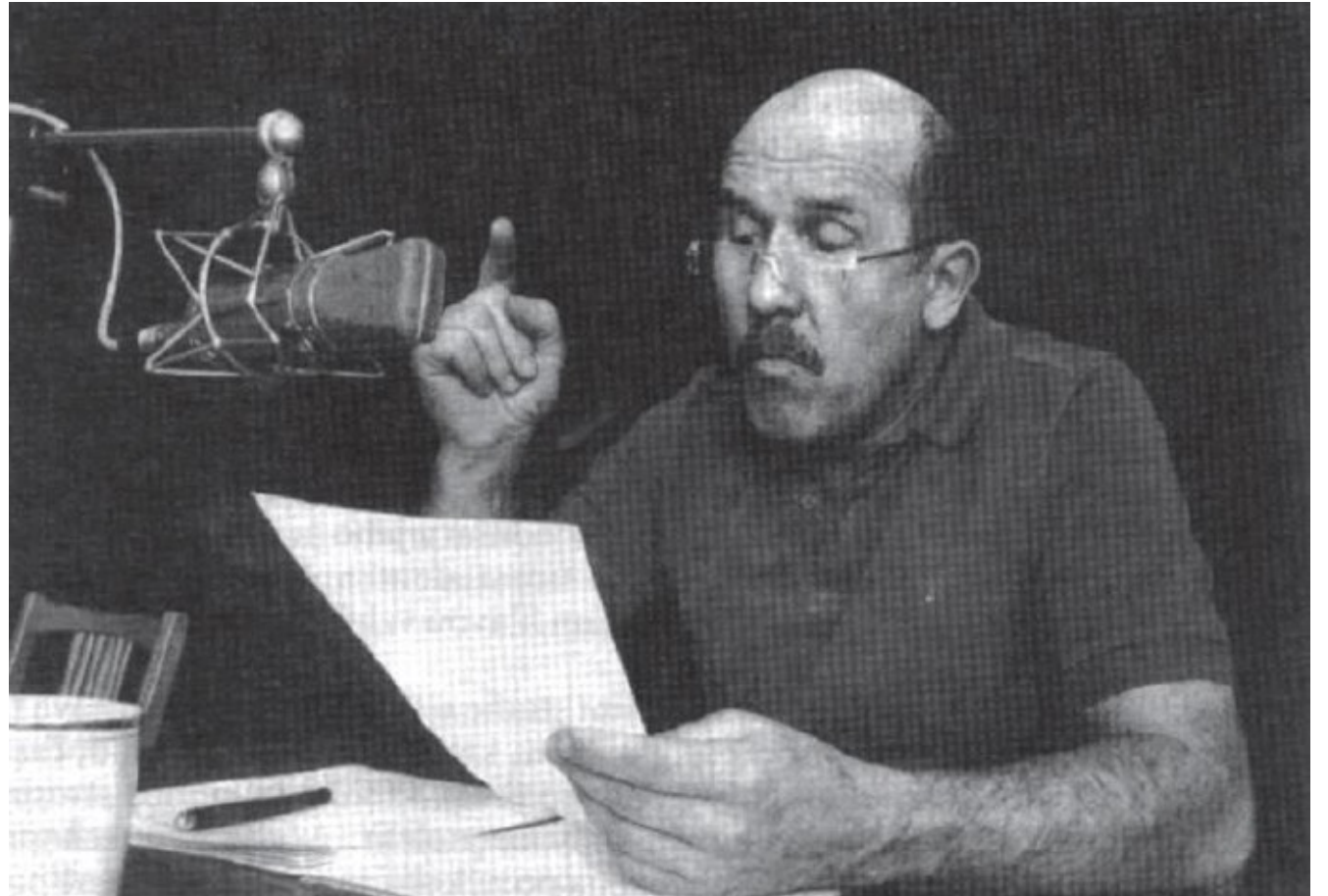
Dělení

- **Ilustrátory**

- Fungují jako doprovodná – ilustrativní – gestikulace
- Jsou vázané na mluvené slovo a podtrhují význam slov a frází, udávají tempo



- **Ilustrátor**



Dělení

- **Regulátory**

- Mají význam pro započetí nebo ukončení konverzace
- Např.: vztyčený prst značící signál k převzetí slova nebo dotek na rameni



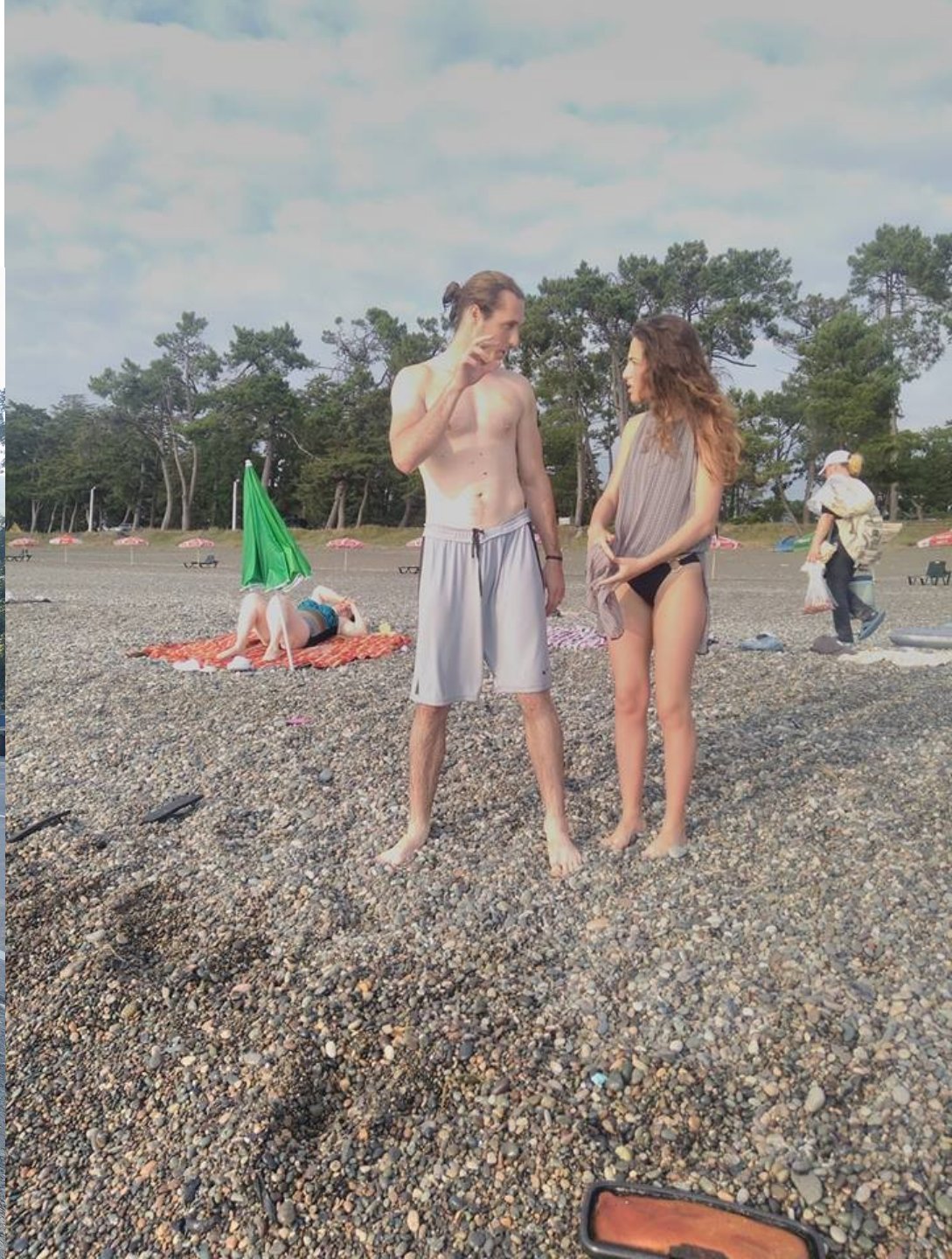
Dělení

- **Adaptéry**

- Pohyby, gesta a ostatní činnosti pro zvládnutí našich pocitů a k řízení našich reakcí



Cvičení: dělení...?



Dělení

- Obranné



Dělení

- Převahové (vyjadřující vyšší úroveň moci)



BECOME POWERFUL



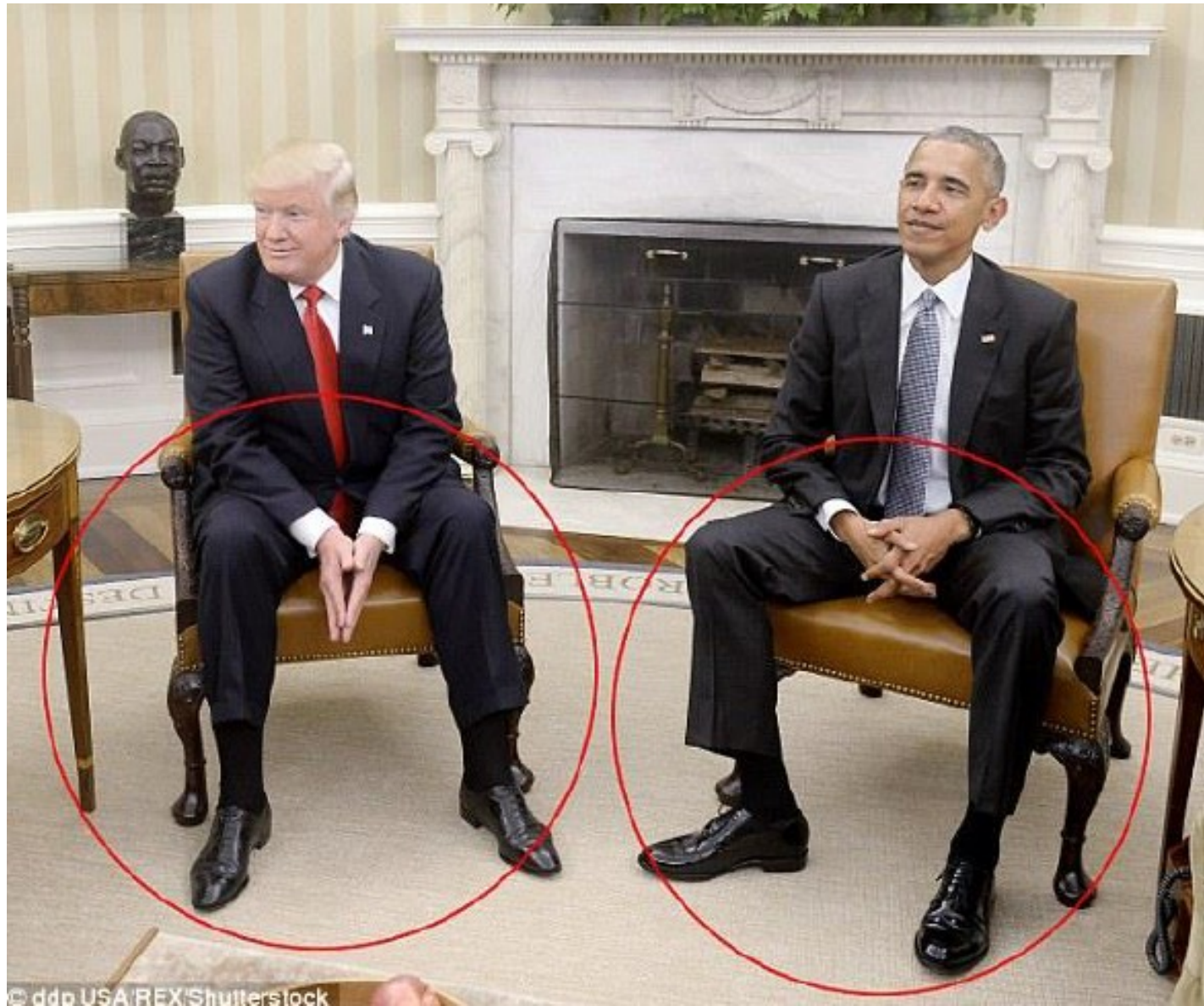
- **„Stříška“**

- Lze použít i v sedě – lokty opřeny o stůl
- Projev dominance



- Gesto zakódované natolik, že jej užívají i nevidomí (paralympionici)





„Door games“

- <https://www.youtube.com/watch?v=EWeqIkJZYNQ>

Gesta značící „nevinnost“

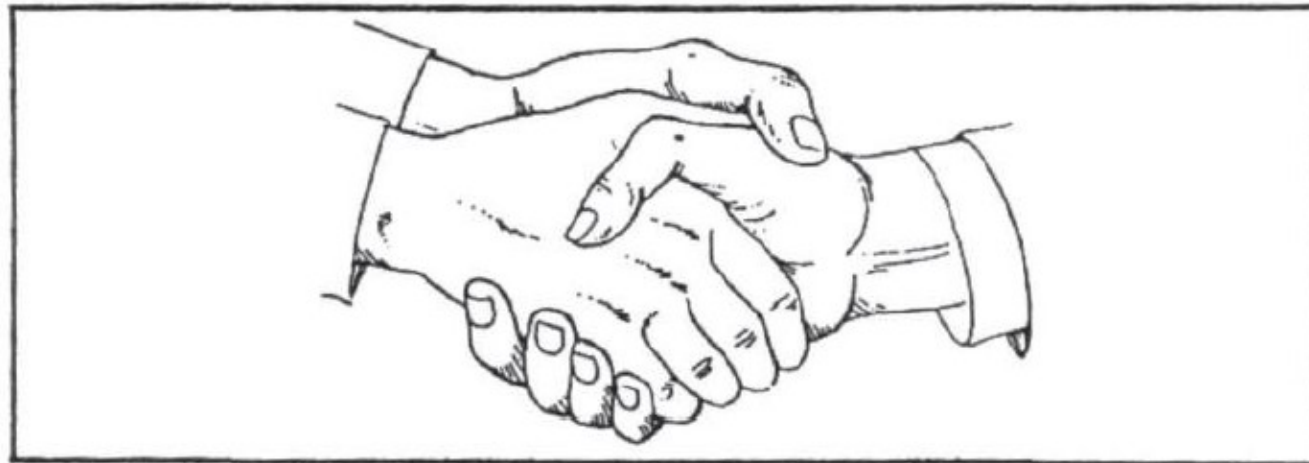


„Mirroring“

- <https://www.youtube.com/watch?v=rqhSWI4-hnA>

Podání ruky

- „Rukavice“
 - Skrytí ruky druhého (možno také uchopení loktu, či ramena)
 - Protějšek však snadno může odhalit úmysl – rádoby projev dominance
 - https://www.youtube.com/watch?v=vIN_N4wo3s (Donald Trump)



Hlasový projev

Pro potřeby kteréhokoliv člověka vystupujícího k lidem z pozice lídra – trenér, kouč, CEO – je v oblasti komunikace krucální také intonace hlasu. Tu považujeme, stejně jako ‚body language‘, za součást nonverbální komunikace, přičemž její vliv na komunikaci je také zásadní. Remland M. S. (2017): *„Díky hlasu můžeme řeč zdůraznit význam slov, přerušit řeč, anebo také změnit rytmus toho, co říkáme. Pakliže chceme, aby nám ostatní rozuměli, musíme se naučit pravidla proslovu stejně tak, jako se naučili gramatiku.“* Studie (Zuckermann & Driver, 1989; Zuckermann & Miyake, 1993) dokazují, že lidé, kteří při svém verbálním projevu svým hlasem rezonují, mají jej níže položený a méně monotónní, vykazují v aspektech oblíbenosti, dominance, důvěry, úspěchu, či svědomitosti mnohem vyšší známky než ti, kteří mluví monotónně výše položeným hlasem (In Remland, M. S., 2017).

1. SEEKING RAPPORT



2. NEUTRAL RAPPORT



3. BREAKING RAPPORT



Repetice – „ztrojení“

Metodu, která si klade za cíl snazší zapamatování sdělované informace prostřednictvím větší srozumitelnosti, nazývá Leanneová (2011) „ztrojení“. Tato metoda je postavena na principu užívání tří slov, tří frází nebo dokonce tří obdobných odstavců tak, aby se zdůraznily důležité body projevu. Jako jeden z příkladu udává proslov bývalého prezidenta USA Baracka Obamy z 10. února roku 2007, kdy oznamoval svou kandidaturu na prezidenta:

„Navzdory tyranii srazila skupina vlastenců impérium na kolena.

Navzdory naší rozdělenosti jsme spojili národ a osvobodili otroky.

Navzdory velké hospodářské krizi jsme lidem znovu dali práci a miliony z nich jsme zachránili před chudobou.“

(Kurzíva vyjadřuje důraz.)

(Rétorika pro lídry – str. 27, 110, 169,)



Colours of Ostrava

30 červen v 8:00 · 🌐

Dobré ráno, chtěla bych vám něco říci ke stání u pódia. Řešili jsme to znovu včera snad celou noc, pročítali všechny vaše komentáře a dobře nám u toho nebylo. Nakonec zvítězil ten nejdůležitější hlas. Vy, naši fanoušci. Vy, kteří k nám jezdíte každý rok. Vy, kteří tvoříte Colours. Slyšíme, co nám říkáte, a respektujeme vaše názory. Zpoplatněnou zónu před pódiem rušíme! Uznáváme, byla to blbost. Vaše Zlata Holušová



Personalizace: spojení „my“

Leanneová (2011) ve své publikaci *Rétorika pro lídry: Řekněte to jako Obama* rovněž tvrdí, že užívání zájmena „my“ (sloves v první osobě množného čísla) pomáhá navodit pocit, že řečník a jeho posluchači „kopou za stejný tým“. Tvrdí, že personalizace sdělení může významně Vašemu projevu pomoci z hlediska důrazu a navození důvěry mezi oběma stranami. Tuto techniku popisuje na jednom z proslovů (3. červen, 2008) bývalého prezidenta USA Barracka Obamy:

*„Dlužíme lepší budoucnost naší zemi. A všem, kteří dnes večer o takové budoucnosti sní, chci říct, **pojďme** na tom společně začít pracovat. **Pojďme** se sjednotit ve společném úsilí a určit Americe nový kurz.“* (Kurzíva vyjadřuje důraz)

EMOJI GAME

- **Barrack Obama speech**

- <https://www.youtube.com/watch?v=OFPwDe22CoY>
- ‚Slon v obýváku‘ – Rétorika pro lídry str. 53

- **Secrets of Body Language, Full Documentary**

- https://www.youtube.com/watch?v=kY1K_lfjSA&t=758s