



## INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

### Projev 5.: Řeč těla

Čas: 5 minut

Cíle: - využívat postoj, pohyb, gesta, výraz tváře a oční kontakt k podpoře sdělení a k dosažení cílů projevu  
- učinit svůj projev příjemným a přirozeným

**Poznámka:** zde více než jindy bereme v úvahu individualitu jednoho každého řečníka – proto, prosím, následující text chápejte především jako návrhy, které je možno využít (či jen vzít v potaz), ne jako návod, který je nutno do posledního bodu vyplnit

---

Když hovoříte s přáteli nebo kolegy, hýbete rukama a pažemi, chodíte, díváte se jim do očí, měníte výraz tváře. To vše a mnohé další nazýváme souhrnně řečí těla. Je důležitým prvkem veřejných projevů, stejně jako v každodenních rozhovorech. Představte si řečníka, který je upřímně přesvědčen o svém tématu, ale stojí před publikem během celého projevu strnule, aniž by se pohnul, dokonce aniž by se v průběhu celé řeči na kohokoli podíval. Jeho slova říkají, že se o předmět projevu zajímá, ale jeho tělo mluví jinak. Výsledek? Posluchači o jeho sdělení přinejmenším pochybují. Vybavte si kamaráda, který vám s vášnivou až divokou gestikulací líčí svůj včerejší zážitek – máte co dělat, abyste ho stihli sledovat a současně poslouchat a nezapomněli se přitom občas nadechnout. Máte dojem, jako byste tam s ním včera byli?

Řeč těla nejen vyjadřuje a působí na důvěryhodnost projevu, ale také ilustruje a zdůrazňuje jeho obsah. Mimo jiné též může pomoci s odstraňováním napětí a nervozity.

#### Postoj

Příručky zabývající se řečí těla mnohdy přiřazují různým postojům přesný význam, např.:

Když svésíte ramena a zapichnete oči do podlahy, publikum to pochopí jako stydlivost a slabost. Pokud opakovaně přenesete váhu z jedné nohy na druhou, bude se zdát, že jste nervózní a v nepohodlí, a publikum bude vašimi pohyby rušeno. Když však budete stát zpříma – chodidla nepatrně od sebe, váhu rovnoměrně rozloženu na obě nohy, pohled přímo do publika –, budete tak tlumočit sebedůvěru a vyrovnanost.

Jak jsme již sami ověřili, neplatí to univerzálně, u někoho nám připadá přirozenější, když je „vrostlý do země“, u jiného zas, když volně prochází místností.

Zkuste pracovat s dynamikou, změnami, ilustrativností – např. pokud se během prezentace hýbete, zkuste se v klíčových okamžicích naopak zastavit (většinou během zahajovacích a závěrečných slov nebo při zmiňování pointy projevu), abyste svá slova zdůraznili.

Hlavně ale: hledejte postoj a pozici, již v něm zaujmete, které vám (a díky tomu i vašemu publiku) umožní cítit se co nejpříjemněji a nejpřirozeněji.

## Pohyb

Podobně jako o postoji hovoří příručky mnoho i o pohybech těla – jen namátkou:

Přejdete-li z jednoho místa na jiné, zaujmete pozornost posluchačů a zapojíte je jak vás budou jejich oči a hlavy sledovat. Chcete dát najevo sebevědomí a dychtivost mluvit? Cíleně přibližujete k přední části „jeviště“ – s hlavou vztyčenou a rameny staženými dozadu. Otočte se přímo tváří k publiku a teprve potom začnete mluvit. Poté, co domluvíte, dejte to najevo i tělem. Každý pohyb během vašeho projevu by měl být účelný. Vyhněte se popocházení, ošívání se, kymáčení se ze strany na stranu pohupování apod. To vše jsou nervózní návyky, jež publikum ruší. Místo toho předneste část řeči z jednoho místa, potom – v souladu s posunem k dalšímu bodu prezentace – popojděte diagonálně o dva nebo tři kroky na jiné místo, a z něj pak předneste další část řeči. Přikročte k publiku pro zdůraznění důležitých bodů. Chcete-li určité místo projevu zdramatizovat, zapojte pohyb. Např. popisujete-li fyzickou akci jako házení míčem či otřesení se zimou, „zahrajte“ svůj popis odpovídajícím pohybem. Tento by se měl odehrát lehce před verbálním obratem, jež posiluje. Atd.

Divné? Směšné? Zajímavé? Trapné? Užitečné?

Experimentujte! Hrajte si.

Příchod před posluchače je vlastně již začátkem vaší prezentace a prvním okamžikem, kdy již hovoří i vaše tělo. Zkuste si (před vlastním projevem) různé varianty příchodu. Který z nich vám nejlépe vyhovuje? Který se nejlépe hodí k tomu, co budete říkat? Můžu nějak pohybově odlišit příchod, který nemíním jako součást projevu, od vlastního začátku projevu? Jak?

Víte o svých specifických pohybech, které vás charakterizují? Zkuste je využít a ještě zvýraznit, nebo naopak vědomě nahradit nějakými jinými, anebo je zcela eliminovat. Poletují vám při projevu hlavně ruce, nebo se naopak pohupujete či „šoupete“ nohama? Co zkosit přeměrovat energii z nejpohyblivější části těla do těch „mrtvých“, nebo – ideálně – rozložit ji rovnoměrně do celého těla?

## Gesta

Gesta jsou nejexpresivnější součástí řeči těla. Jde především o pohyby hlavy, ramen, paží, rukou. Některá základní gesta ukazují:

- **Velikost, váhu, tvar, směr a polohu** – tyto vnější charakteristiky volají po gestikulaci rukama. Při zvolání: „Šel tudy!“ můžete např. dramaticky ukázat směr.
- **Význam nebo naléhavost.** Aby řečník ukázal publiku, jak zásadní jsou jeho myšlenky, může např. náhle udeřit pěstí do otevřené dlaně, „vystřelit“ paží prudce do vzduchu, naopak v méně okázalejším případě např. spojit ruce propletením prstů či tzv. stříškou, nebo použít „gesto myslitele“ (často ve spojení s „dramatickou pauzou“) atd.
- **Porovnání a kontrast.** Mluvíte-li o nějaké podobnosti, lze slova doprovodit např. shodným pohybem obou rukou či jiným synchronizovaným pohybem, pokud chcete ilustrovat kontrast, využijte pohyby v rozdílných směrech.

Aby byla gesta vůbec povšimnuta a měla šanci zapůsobit, je dobré dělat je přibližně ve výšce hrudníku a směrem od vás. také by měla být důrazná a jasná (např. chci-li vyjádřit přesvědčení a nadšení, mělo by gesto být přesvědčivé – a s mým vlastním přesvědčením

vykonané – a pokud možno nadšené). Gesta by měla být plná a pestrá, spíše než částečná či opakující se – stejný pohyb znovu a znovu působí brzy nudně až rušivě. Pro široké publikum dělejte gesta větší, aby je i lidé v zadní části místnosti mohli vidět.

Pozor: gesta mohou znamenat mnoho věcí a tyto významy se mohou měnit (a mění) kulturu od kultury, proto je třeba být k publiku citlivý. Obecně platí, že zatřásání pěsti značí sílu či vztek. Chcete-li, aby se k vám publikum připojilo ve vašem boji proti nějaké nespravedlnosti, můžete například sevřít pěsti – jako byste je podněcovali k akci (může se vám ale stát, že se tohoto gesta publikum zalekne). Otevření dlaní odkazuje ke štědrosti a laskavosti – takže můžete otevřené dlaně ukázat například když popisujete jak dobrosrdečně pomohl turista někomu v nouzi.

Nebojte se gesta dělat velká a celá, současně „nepřehrávejte“. Hledejte tu pravou míru, která vašemu projevu „sedne“.

### **Výraz obličeje**

Obličej mluvčího – často bezděčně – vyjadřuje nápovědi k tomu, jak by měli posluchači reagovat nebo jak by se měli cítit. Pokud mluvíte o hrozném automobilové nehodě a usmíváte se a přikyvujete, publikum bude pravděpodobně zmatené. Chcete-li podat jasnou výpověď, je dobré, shoduje-li se mimika s pocity nebo informacemi, které sdělujete.

Rozhodující roli při manifestaci smutku, strachu, radosti, vzteku, frustrace, nervozity, vzrušení, znudění, zájmu, údivu, vyčerpání, agresivity, sebevědomí nebo nejistoty hrají oči a pohyby očí, obočí a úst. Mnohem více než u předchozích složek řeči těla je přesvědčivost mimiky odvislá od vnitřního prožitku – a tedy se skrze ni daleko více projeví, zda si za svými slovy opravdu stojíte, zda vás téma vašeho projevu opravdu baví.

### **Oční kontakt**

Mluvili jste někdy s někým, kdo se nedíval přímo na vás? Díval se vám přes rameno, nad hlavu, na podlahu nebo někam jinam – kamkoli, jen ne na vás. Co jste si mysleli?

S největší pravděpodobností jste pochybovali o jeho zájmu, poctivosti či sebedůvěře. Nebo jste se možná cítili odstrčení nebo ignorováni. Oční kontakt hraje hlavní roli v tom, jak se lidé vzájemně vnímají, a jako mluvčí byste tomu měli věnovat zvláštní pozornost.

V západních kulturách lidé ochotněji uvěří lidem, kteří se jim během hovoru dívají do očí.

Když udržujete s posluchači („zdravý“) oční kontakt, signalizujete tím, že jste upřímní, důvěryhodní, přátelští a čestní – že nemáte co skrývat. Publikum tak spíše přijme vaše sdělení.

Oční kontakt má další výhodu: umožňuje vám vytvořit s posluchači pouto: když se na ně díváte, ovládáte do jisté míry jejich pozornost a pro ně bude těžší vás ignorovat.

Oční kontakt navazujte náhodně, snažte se jej „distribuovat“ rovnoměrně po celé místnosti, ale vyvarujte se kmitání hlavy ze strany na stranu (jako diváci na tenise). Nezapomeňte zahrnout do svého pohledu i lidi v zadní části místnosti (byť při velkém množství posluchačů víceméně symbolicky) stejně jako ty vepředu. Dávejte ale pozor, abyste se na někoho nedívali příliš dlouho – mohl by se začít cítit nepříjemně. Příliš rychlé přesuny pohledu z diváka na diváka zase mohou budovat dojem, že jste nervózní či lstiví.

Je-li vaše publikum malé, je oční kontakt s ním snazší, protože budete schopni věnovat pohled každému člověku. To však nebude možné v případě velkého publika – namísto toho

navazte oční kontakt vždy s jedním dvěma lidmi každé „sekce“ místnosti (předních řad, zadní části, levého i pravého „křídla“, středu atd.).

### **Přirozenost projevu**

Řeč těla by měla vypadat i být přirozená a nenacvičená a měla by souhlasit s významem toho, co se říká (resp. z tohoto vyplývat). Naučit se řeč těla používat tak, aby vám byla příjemná a pro publikum působivá, vyžaduje přemýšlení i praxi.

Poté, co si načrtnete svůj projev, přečtete si jej a najdete všechna místa, která by bylo vhodné řeči těla zdůraznit. Zkuste si několik různých způsobů, jak použít paže, ruce, výrazy tváře.

Přizpůsobte gesta slovům. Jestliže jednotlivé myšlenky přímo volají po zvýraznění a „vyhrání“, nebojte se v počátku k užití gest a výrazů tváře přinutit. Nedělejte si starosti, pokud jsou vaše gesta napoprvé toporná a nemotorná. Přirozenost postoje a hladkost pohybů přijde, čím víc budete trénovat svůj projev a čím důvěrněji vám bude známý. Opakujte projev znovu a znovu a životnost zvolených prvků se ukáže. Nebojte se ale věci měnit, pokud ani po mnoha opakováních „nesedí“ – prostě dokud vše nebude tak, „jak má být“.

Pro záznam nácviku a následně zlepšování projevu můžete využít videozáznam, pomoci vám také může nácvik před zrcadlem.

### **Váš úkol:**

Tento projev se soustředí na řeč těla, tedy:

- vyberte si téma, které vám usnadní řeč těla využít;
- zamyslete se postupně nad všemi jednotlivými složkami řeči těla a postupně je zapojte do „oživování“ projevu;
- ujistěte se, že řeč těla pozvedá a vyjasňuje vaše slova a pomáhá publiku vizualizovat body a osnovu projevu (mnohem účinněji, přirozeněji a na základnější úrovni než např. PPT prezentace :-)); sdělení, které posluchači vidí, by mělo být shodné s tím, co slyší;
- učiňte svou řeč těla přirozenou a životnou

Ujistěte se, že jste zahrnuli i to, co jste se naučili u předchozích projevů o cíli, organizaci a jazyce a patřičně využijte doporučení z evaluací, které jste dostali.

### **Závěrečné, nikoli nepodstatné poznámky:**

Vycházejte zevnitř, tj. podporujte a rozvíjejte to, co chcete vyjádřit, nikoli zvenčí (tj. jen proto, že je to efektní, šokující či „pěkné“). Experimentujte. Dávejte sami sobě výzvy.

Učte se od profesionálů – sledujte herce, politiky, mluvčí, moderátory, recitátory atd., dělejte si soukromé nebo i skupinové (máte-li příležitost) rozbory jejich vystupování (evaluace :-)) – co vás zaujalo a proč? Proč vás moderátor X uchvátil, zato u projevu politika Y jste usnuli? Čím vás rozčillovala mluvčí Z? ... Nebojte se inspirovat, nebojte se „opisovat“ (dočasně) a napodobovat (nejen zvířata, nejen děti a nejen herci se nejvíc učí nápodobou).