Akadémia vzdelávania, Dolná 55, Banská Bystrica

**Reč tela**

 Anna Steinhübelová

Ročník:

Banská Bystrica rok:

# Úvod

Svojou prácou som vyjadrila

Obsah

[Úvod 2](#_Toc373529633)

[1 Svojím telom človek oznamuje viac než svojou rečou 4](#_Toc373529634)

[1.1 Prvé štyri minúty 4](#_Toc373529635)

[1.2 Obočie hore 4](#_Toc373529636)

[1.3 Úsmev základ úspechu 5](#_Toc373529637)

[1.4 Z očí do očí 5](#_Toc373529638)

[1.5 Vyľakaná ryba. 5](#_Toc373529639)

[2 Osobné kruhy 7](#_Toc373529640)

[2.1 Príliš hluku 7](#_Toc373529641)

[2.2 Opatrnosť je potrebná 7](#_Toc373529642)

[Záver 9](#_Toc373529643)

# Svojím telom človek oznamuje viac než svojou rečou

Z niektorých výskumov vyplýva, že z obsahu oznámenia je iba sedem percent vyjadrených slovne, 38 percent charakteristikami hlasu a 55 percent rečou tela.

## Prvé štyri minúty

Mnohé výskumy potvrdili, že prvý dojem o neznámom človeku sa utvára počas prvých štyroch minút stretnutia. Počas tejto doby vnímame predovšetkým jeho mimoslovné prejavy (výraz tváre, pohyby očí, gestá, mimiku, postoje tela, polohy rúk a nôh a podobne), ktoré si sám veľakrát ani neuvedomuje. Najviac nevyslovených informácií vám poskytuje tvár a oči. Pretože tento proces prebieha prirodzene obojstranne, je užitočné, keď si uvedomíme, ktorými mimoslovnými prejavmi môžeme sami vzbudiť negatívne či pozitívne emócie u druhých ľudí. Pokiaľ sa bude usilovať o to, aby si človek, ktorým jednáte, o vás vytvoril čo najlepší obraz, nemusíte byť nutne nadanými rečníkmi. Najlepšie urobíte, keď budete v prvom rade pozornými poslucháčmi a budete prispôsobovať svoju reč tomu, s kým hovoríte. Položte si tiež otázku čo od vás ten druhý v tejto situácii očakáva. Nesnažte sa príliš odlišovať od ostatných ľudí, s ktorými ste v kontakte, a mieru svojho sebavedomia prispôsobte úrovni sebavedomia vedúceho tejto skupiny.

## Obočie hore

Ak budete mať príležitosť pozorovať stretnutie dvoch priateľov, všimnite si, že svoj priateľský vzťah dajú nevedomky najavo vzájomným ľahkým povytiahnutím obočia. Pokiaľ sa stretnú ľudia, ktorých vzťah nie je práve priateľský, tak u nich s najväčšou pravdepodobnosťou k vzájomnému zodvihnutiu obočia nedôjde a skôr sa u nich obmedzí vzájomný zrakový kontakt na minimum. Pokiaľ teda chcete niekomu signalizovať priateľský postoj, nezabudnite letmo zodvihnúť obočie.

## Úsmev základ úspechu

Prejavom priateľského vzťahu je popri pohyboch obočia takisto jednoduchý úsmev vyššej intenzity (obyčajný úsmev nižšej intenzity môže skôr signalizovať neistotu alebo pohŕdanie – v tomto prípade ide viac o úškľabok ako úsmev). Široký úsmev vyjadruje potešenie, radosť a šťastie. Usmievajte sa vždy, keď chcete vyjadriť kladný postoj k niekomu a radosť zo stretnutia s ním, navodiť priateľskú atmosféru pri rokovaní alebo ak sa chcete preniknúť pod pancier neprístupného človeka. Aj úsmev si musíte užívať s mierou. V nevhodnej situácii môže zle interpretovaný úsmev spôsobiť viac škody ako úžitku. Pokiaľ si nie ste istí účinkom vášho úsmevu na ľudí, ktorých nepoznáte, radšej sa tvárte neutrálne.

## Z očí do očí

Pohľad a pohyby očí sú ťažko ovládateľné, a preto toho o človeku môžu veľa napovedať. Ľudia, ktorí pred druhými niečo taja alebo klamú, mávajú problémy s udržovaním pohľadu do očí svojho partnera. Neznamená to však, že tí, ktorí sa dokážu pozerať druhému priamo do očí, hovoria len pravdu. Človek, ktorý nedokáže udržiavať dlho priamy kontakt očami, môže mať tiež znížené sebavedomie alebo sa nemusí dobre cítiť. Taktiež predĺžený pohľad očí má svoj význam. Môže však byť tak prejavom nepriateľstva alebo agresivity, ale aj prejavom prevahy nad druhým človekom, či prejavom zvýšeného záujmu o druhého človeka alebo túžby po intímnom zblížení s ním. Interpretácia predĺženého pohľadu závisí predovšetkým na kontexte, v ktorom k nemu dochádza. Preto musíte byť pri každej interpretácii reči tela veľmi obozretní.

## Vyľakaná ryba

Každý z vás už zrejme zažil stisk ruky, ktorému sa hovorí „vyľakaná ryba“ a ktorý vyvoláva u človeka negatívne emócie a takisto silný stisk ruky mužov, ktorí považujú normálny stisk ruky za prejav slabosti. Medzi týmito dvoma extrémami je mnoho medzistupňov, ktorými sa dá hocičo vyjadriť. Za všetkých okolností podávajte svoju ruku suchú, používajte stredný stisk ruky a držte ruku druhého človeka maximálne šesť sekúnd. Ak chcete vyjadriť stiskom ruky prevahu, používajte silnejší stisk ruky a držte ruku o niečo málo dlhšie, než je obvyklé. Pri vyjadrovaní priateľstva používajte stredne silný stisk ruky, prípadne spojený s ďalším kontaktom ruky s vaším partnerom (napríklad priateľským potľapkaním po pleciach), letmým pozdvihnutím obočia a úsmevom.

# Osobné kruhy

Nielen zvieratá, ale aj ľudia majú svoj osobný priestor, do ktorého druhých ľudí neradi púšťajú. Za osobný priestor sa považuje kruh vo vzdialenosti 45 až 120 centimetrov od tela. Táto miera je však veľmi subjektívna a podlieha spoločenským a kultúrnym vplyvom. Napríklad Japonci udržujú malé vzdialenosti medzi ľuďmi, pretože sú zvyknutý sa pohybovať v preľudnenom prostredí. Rozdiel je prirodzene tiež v tom, či rozkazujete s nadriadeným, od ktorého i udržiavate väčší odstup, alebo či jednáte s členmi svojej rodiny. Čím viac niekoho poznáte a čím viac mu dôverujete tým častejšie ho púšťate do svojho osobného priestoru. Každé narušenie tohto priestoru cudzou osobou je stresujúce. Preto je možné vyjadriť prevahu nad druhým človekom aj narušením jeho osobného priestoru.

## Príliš hluku[[1]](#footnote-1)

Sila hlasu prezradzuje, aká blízka je človeku, s ktorým jednáte tendencia presadiť sa. Kto hovorí príliš hlasno, presadzuje sa zrejme rád (pokiaľ nie je sila hlasu viac ovplyvnená jeho slabým sluchom) a je ťažké ich pri hovore usmerniť. Kto naopak hovorí príliš ticho, tak o sebe vypovedá, že nie je príliš priebojný a sebavedomý alebo sa v danej situácii necíti najlepšie. Takisto rýchlosť hovoreného slova poskytuje informáciu predovšetkým o citovom rozpoložení človeka.

## Opatrnosť je potrebná

Pri interpretovaní mimoslovných prejavov správania sa však ľahko môžete dopustiť chýb, ktoré vznikajú najčastejšie v dôsledku zjednodušenia a paušalizácie jednotlivých prejavov. Ak napríklad niekto pri rozhovore sčervenie v tvári, tak to ešte nemusí znamenať, že klame. Jednotlivé mimoslovné prejavy nemôžete nikdy posudzovať izolovane, ale v kontexte všetkých slovných a mimoslovných prejavov človeka a s prihliadnutím ku konkrétnej situácii a ku konkrétnym osobám, medzi ktorými prebieha komunikácia. Ako dôležité sú mimoslovné prejavy pre úspech konania, si uvedomujú predovšetkým herci, politici a obchodníci. Mnohí z nich sa snažia za pomoci odborníkov zdokonaliť tak vo svojich mimoslovných prejavoch, ako aj v čítaní reči tela druhých ľudí. Ak sa stretnete s niekým takým, majte sa na pozore a vyvarujte sa unáhlených záverov a dosadzovania významu tam, kde možno ani nie sú alebo sa predstierajú.

# Záver

Svojou prácou som poukázala na...

1. 50 dB – bežný hluk pri rozhovore zdroj <http://sk.wikipedia.org/wiki/Zvuk> [↑](#footnote-ref-1)