

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Bakalářská práce

2014

Alena Rabušicová

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Bakalářská práce

Interkulturní prezentační dovednosti

Alena Rabušicová

Plzeň 2014

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Katedra filozofie

Studijní program Humanitní studia

Studijní obor Humanistika

Bakalářská práce

Interkulturní prezentační dovednosti

Alena Rabušicová

Vedoucí práce:

PhDr. Lada Hanzelínová

Katedra filozofie

Fakulta filozofická Západočeské univerzity v Plzni

Plzeň 2014

Prohlašuji, že jsem práci zpracovala samostatně a použila jen uvedených pramenů a literatury.

Plzeň, duben 2014

.....
Alena Rabušicová

Na tomto místě bych chtěla poděkovat PhDr. Ladě Hanzelínové za čas věnovaný konzultacím a cenné rady, bez kterých by tato práce nemohla vzniknout. Také bych chtěla poděkovat všem blízkým, kteří se mnou měli během mé tvorby nesmírnou trpělivost.

OBSAH

1 ÚVOD	1
2 PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI.....	2
2.1 Prezentace jako podoba řeči	2
2.2 Prvky prezentace.....	2
2.2.1 Lidé.....	3
2.2.2 Sdělení	3
2.2.3 Okolnosti	4
2.3 Formy prezentace.....	5
3 KULTURA	7
3.1 Národní kultury.....	7
3.2 Dimenze kultur podle Hofstedeho	8
3.2.1 Vzdálenost moci	10
3.2.2 Kolektivismus vs. individualismus.....	11
3.2.3 Maskulinita vs. feminita	11
3.2.4 Vyhýbání se nejistotě	12
3.2.5 Dlouhodobá vs. krátkodobá orientace v životě	13
4 NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE	14
4.1 Komunikace.....	14
4.1.1 Struktura komunikace.....	14
4.1.2 Funkce komunikace.....	16
4.1.3 Formy komunikace	17

4.2 Dělení neverbální komunikace.....	19
4.2.1 Chronemika	19
4.2.2 Proxemika.....	20
4.2.3 Paralingvistika	21
4.2.4 Kinezika a gestika.....	21
4.2.5 Posturika	23
4.2.6 Mimika a vizika.....	23
4.2.7 Haptika.....	24
4.2.8 Olfaktorika.....	25
5 METODICKÁ ČÁST.....	26
5.1 Vymezení praktické části	26
5.1.1 Cílová skupina	26
5.1.2 Výběr zemí	26
5.1.3 Výběr dimenze.....	27
5.2 Dotazníkové šetření.....	28
5.2.1 Respondenti	28
5.2.2 Sestavení dotazníku	29
5.3 Analýza výsledků.....	31
5.3.1 Poměr respondentů	31
5.3.2 Výsledky podle zemí	31
5.3.3 Výsledky jednotlivých otázek	32
6 ZÁVĚR	37
7 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY A PRAMENŮ.....	40
8 RESUMÉ	43

1 ÚVOD

Otevření hranic, vědecký pokrok, ale i zvyšující se životní standard vede ke globalizaci, s níž je spojeno i cestování a prolínání se různých, často i velmi odlišných kultur. Interkulturní komunikací se dnes musí zabývat stále více osob v komerční sféře i osobním životě. Jedna z oblastí, která musí otázku interkulturních rozdílů řešit, je školství. Stále přibývá univerzit, které spolupracují s univerzitami jiných států, a každým rokem se zvyšuje počet studentů, kteří vyjíždějí do zahraničí, ale i ze zahraničí přijíždějí. Se studiem je spojena i nutnost prezentace, ať už je to prezentace vlastního názoru, projektů či závěrečných prací.

Cílem této bakalářské práce je popsat interkulturní rozdíly v prezentačních dovednostech v závislosti na národní kultuře. Konkrétněji se práce zabývá neverbální komunikací během prezentace ve vzdělávacích institucích Německa, Španělska, Turecka a České republiky. Jako pomocné téma pro porovnání projevů neverbální komunikace byla použita dimenze vzdálenosti moci z teorie dimenze kultur Geerta Hofstedeho.

V první části práce vymezuji pojem prezentace, uvádím prvky prezentace a její formy. Dále vysvětluji pojem kultura, pojetí národní kultury a dimenze národních kultur podle Geerta Hofstedeho. V poslední kapitole teoretické části práce se věnuji tématu komunikace, a to se zaměřením na komunikaci neverbální.

V druhé, praktické části bakalářské práce provádím komparaci chování prezentujících ve vybraných zemích na základě dotazníkového šetření. Praktická část obsahuje informace o výběru zkoumané oblasti a způsobu sběru dat. V závěru práce analyzuji a hodnotím výsledky.

2 PREZentační DOVEDNOSTI

Prezentační dovednosti jsou souborem takových dovedností, které ovlivňují úspěšnost prezentování. Jsou to schopnosti, které jsou v některých případech lidem vrozené, ve většině případů jsou ale naučené, ať už ze zkušenosti či z mnoha publikací, které se tímto tématem zabývají. Jsou to schopnosti napomáhající zaujmout, oslovit a přesvědčit.¹ Pro zdokonalení svých prezentačních dovedností je důležité si uvědomit, co to vlastně prezentace je a jaké jsou její základní prvky a etapy.

2.1 Prezentace jako podoba řeči

Prezentace je jednou z podob řeči. Je to ústní projev, ve kterém hovoříme před jedním či více posluchači. Řeč rozdělujeme podle způsobu užití na řeč informativní, persuativní a situační. V praxi bývají jednotlivé druhy řeči často zaměňovány a směřovány.²

Informativní řeč využíváme v situacích, kdy je pro nás důležitý přenos informací, faktů a poznatků. Její typickou podobou je právě prezentace a dále například přednáška či referát. Persuativní řeč přenáší názory a pocity mluvčího s cílem změnit či utvrdit dosavadní mínění posluchačů, nebo vytvořit mínění zcela nové. Příkladem persuativní řeči jsou například komentáře k nějaké události nebo řeč politická. Posledním druhem je řeč situační, jejíž obsah a forma se odvíjejí od situace, při níž je uskutečňována. Jejím účelem není přenos informací ani názorů. Typickým příkladem je řeč smuteční, děkovaná.³

2.2 Prvky prezentace

Za prezentaci bývá často mylně označován pouze digitální či písemný dokument, který slouží jako pomůcka mluvčímu. Je to ale komplexní množina prvků ovlivňujících cíl prezentace, jinak řečeno výsledek přenosu informace.

¹ HOSPODÁŘOVÁ, I. *Prezentační dovednosti*, s. 9

² ALLHOFF, D., ALLHOFF W. *Rétorika a komunikace*, s. 44

³ Tamtéž, s. 44

Každá prezentace se skládá z lidí, sdělení a okolností, za kterých prezentace probíhá.⁴

2.2.1 Lidé

Součástí prezentace jsou vždy dvě strany. Na jedné straně stojí mluvčí, na straně druhé posluchač. Pro zkvalitnění prezentačních dovedností je podstatné si uvědomit fakt, že schopnosti a připravenost mluvčího jsou důležité, avšak mnohem důležitější je posluchač. Na něj má naše prezentování působit a vyvolat u něj odpovídající reakci. Mnoho prezentujících si tuto skutečnost neuvědomuje, a tím negativně ovlivňuje výsledek prezentování.

Průběh prezentace je značně závislý na velikosti publika. V menším počtu posluchačů lze lépe sledovat jejich pocity a zájem a přizpůsobit tak prezentaci, abychom oslovili konkrétního člověka. Při počtu nad 15 lidí nelze zcela uspokojit potřeby jednotlivců, a proto je nutné jednat průměrněji, neboť tím oslovíme větší počet lidí. Rozhodující v takových chvílích je i homogenita či heterogenita skupiny posluchačů. Čím více je skupina homogenní, tím snadněji zvolíme koncept, který zaujme většinu.⁵ Abychom posluchače zaujali, je potřeba brát v potaz jejich vzdělání, věk, pohlaví, zaměstnání, etnický původ, rasu, národnost a geografickou lokalizaci. Nesmíme zapomínat ani na to, do jaké míry se posluchač o danou problematiku zajímá nebo jí rozumí. Roli hraje i fakt, zda se prezentace účastní kvůli vlastnímu zájmu, či z povinnosti.⁶

2.2.2 Sdělení

Dalším prvkem prezentace je sdělení. Jedná se o přenos informací na posluchače, ať už jsou to informace racionálního či emocionálního charakteru. Racionální informace jsou ty, které publiku předáváme vědomě a které nesouvisejí vždy s naším osobním postojem. Tyto informace sdělujeme verbální

⁴ HOSPODÁŘOVÁ, I. *Veřejná prezentace od A do Z.*, s. 7

⁵ PLAMÍNEK, J. *Komunikace a prezentace: umění mluvit, slyšet a rozumět*, s. 147

⁶ MIKULÁŠTÍK, M. *Komunikační dovednosti v praxi*, s. 154

formou. Patří sem nejen ústní projev, ale i písemné podklady. Emocionální informace je ta část sdělení, kterou předáváme neverbálně a často neúmyslně.⁷

Prostřednictvím neverbální komunikace sdělujeme posluchači informace o naší osobě a našich postojích k informacím, které předáváme verbální formou. Je-li verbální i neverbální sdělení v souladu, působí prezentace na posluchače věrohodněji, a proto posluchači zaujmají k obsahu našeho sdělení pozitivní postoj.

2.2.3 Okolnosti

Dalšími z prvků prezentace jsou její okolnosti. Mezi ně řadím především čas, ve kterém prezentace probíhá, a prostorové podmínky. Ivana Hospodářová ve své knize *Prezentační dovednosti* řadí mezi okolnosti i techniku.⁸ Tu však pro potřeby mé bakalářské práce vynechám, neboť je přílišným detailem.

Okolnosti času mají vliv na pozornost a udržení zájmu posluchačů. Dodržování časových termínů je neverbální způsob projevu naší profesionality. Pozdní příchod může být publikem považován za neúctu vůči posluchačům, překročení předpokládané doby trvání prezentace vede k rozptýlení pozornosti posluchačů a ke ztrátě jejich trpělivosti.⁹ Pozornost posluchačů ovlivňuje i délka prezentace. Ta by se měla odvíjet od jejího smyslu a tématu.¹⁰ O ideálních délkách prezentace podle jejího typu hovoří Emil Hierhold. V případě prezentace v podobě odborné přednášky uvádí jako ideální dobu trvání 30 minut, maximálně 45 minut pro okruh posluchačů v rozsahu 10 - 50 lidí.¹¹ Občas se ale nacházíme v situacích, kde je délka prezentace předem určena a není možné ji ovlivnit. V takových případech je nutné pracovat s pozorností posluchače. V knize *Komunikace a prezentace* Jiří Plamínek uvádí, že obecně pozornost slábne po

⁷ HOSPODÁŘOVÁ, I. *Veřejná prezentace od A do Z*, s. 9

⁸ HOSPODÁŘOVÁ, I. *Prezentační dovednosti*, s. 21

⁹ HOSPODÁŘOVÁ, I. *Veřejná prezentace od A do Z*, s. 10

¹⁰ PLAMÍNEK, J. *Komunikace a prezentace: umění mluvit, slyšet a rozumět*, s. 165

¹¹ HIERHOLD, E. *Rétorika a prezentace: jak s jistotou prezentovat a působivě přednášet, tipy a triky pro úspěšnou prezentaci, vizuální a verbální techniky, přesvědčovací a argumentační strategie, od flipchartu po PowerPoint*, s. 29

45 - 60 minutách. Při použití interaktivních postupů lze dobu pozornosti udržet až do 90 - 120 minut. Při dlouhodobé prezentaci je nejlepší reagovat na přirozené snižování koncentrace přestávkou. Ta by měla být zahájena, není-li stanovena předem, když neudrží pozornost 20 - 25 % posluchačů.¹²

Mezi prostorové podmínky zahrnujeme především prostor prezentace. Je určen tím, v jaké pozici jsou k sobě prezentující a posluchači. Předpokládá-li se pouze jednosměrný tok informací, je vhodné, aby se prezentující obracel čelem k posluchačům. Toto postavení vůči posluchačům je dominantní a často využívané v případech, kdy je předpokládána nepozornost posluchačů již v počátcích prezentace. Umocnit ho lze využitím stupínku či pódia. Očekávané-li odezvu publika, či ji dokonce vyžadujeme, je vhodné zvolit uspořádání kruhové. To přináší pocit rovnoprávnosti ve vztahu prezentujícího a posluchače.

2.3 Formy prezentace

Další prezentační dovedností je schopnost vybrat vhodnou formu prezentace. Ta závisí na účelu prezentace i faktu, komu je určena. V případě prezentace studenta na půdě vysoké školy bude odlišná forma prezentace, pokud student prezentuje průběžné výsledky práce na projektu před ostatními členy týmu, oproti prezentaci během obhajoby bakalářské práce. Čtyři nejčastější formy prezentování jsou:

- a) Prezentace spatra, k níž dochází nejčastěji v případech, kdy jsme o nutnosti prezentování nebyli informováni dopředu. Touto formou může probíhat i pouhá část prezentace, nejčastěji její závěr, kdy prezentující poskytne publiku čas k dotazům. Pro tuto formu prezentace se též používá označení „bez přípravy“. To je označení nepřesné, protože příprava odpovědi probíhá již v momentě, kdy je dotaz pokládán.

¹² PLAMÍNEK, J. *Komunikace a prezentace: umění mluvit, slyšet a rozumět*, s. 170

- b) Presentace s textem v ruce je prezentací, kdy prezentující pouze předčítá předem připravený text. Volba této formy prezentování není příliš vhodná, neboť během ní prezentující přichází o oční kontakt s publikem, tedy i o část jeho pozornosti. V případě, že prezentace obsahuje velké množství informací a dat, které si prezentující není schopen zapamatovat ani s dostatečnou přípravou, je doporučováno zvolení další formy, a to prezentování s poznámkami.
- c) Presentace s poznámkami nastává tehdy, když prezentující pouze nahlíží do své přípravy pro citování přesných údajů. Poznámky zároveň slouží jako pomůcka pro vyrovnávání se se stresem.
- d) Presentace z paměti je poslední a nejnáročnější formou prezentování. Prezentující ji využívá pouze v případě, kdy je s tématem blízce seznámen a velmi dobře se v něm orientuje.¹³

¹³ HOSPODÁŘOVÁ, I. *Prezentační dovednosti*, s. 97-99

3 KULTURA

V předchozí kapitole jsem vysvětlila, co je to prezentace a jaké okolnosti ji ovlivňují. Samotné okolnosti jsou proměnlivé a vliv na ně má mimo jiné kultura prezentujícího a posluchačů. Pojem kultura je těžko definovatelný pro svou abstrakci. Kulturou se zabývají různé vědní disciplíny, jako jsou psychologie, antropologie, sociologie, etnografie a jiné. Definice, stejně jako význam, pojmu kultura je závislá na vědní disciplíně, kterou je zkoumána. Dále uvádím příklady definic kultury, které se vztahují k mému tématu.

Podle Geerta Hofstedeho je kultura „*kolektivní programování mysli, které odlišuje příslušníky jedné skupiny nebo kategorie lidí od druhých*“¹⁴.

Podle Alfonse Trompenaarse je kultura „*sdíleným systémem významů, který pomáhá automaticky řešit opakující se problémy trojího druhu: vztah k druhým lidem, vztah k času a vztah k přírodě*“¹⁵.

Leonard L. Berry uvádí: „*V interkulturní psychologii jsou kultury chápány jako produkty minulého chování lidí a jako usměrňovatelé budoucího chování lidí. Tudíž lidé jsou na jedné straně spoluvůdci kultury své společnosti a na druhé straně jsou zároveň touto kulturou řízeni ve svém chování.*“¹⁶.

3.1 Národní kultury

Kulturu můžeme obecně označit jako osvojené vzorce chování, myšlení a cítění. Ty se u jednotlivých jedinců liší, přesto nalezneme skupiny lidí, u nichž se vzorce chování, myšlení a cítění nápadně podobají. To je způsobeno podobnými historickými, zeměpisnými a v některých případech i biologickými podmínkami. Proto kulturu dělíme do menších částí, které nazýváme národní kulturou. Lidé řeší podobné problémy, odlišný je však způsob, kterým se s nimi

¹⁴ HOFSTEDE, G. *Kultury a organizace: software lidské mysli: spolupráce mezi kulturami a její důležitost pro přežití*, s. 6

¹⁵ NOVÝ, I. *Interkulturní komunikace v řízení a podnikání*, s. 25

¹⁶ PRŮCHA, Jan. *Interkulturní komunikace*, s. 31

vyrovnávají. Řada autorů, např. Inkeles a Levinson, Trompenaarse nebo Hofstede se pokusili vymezit okruhy neboli dimenze, které rozhodování ovlivňují.

3.2 Dimenze kultur podle Hofstedeho

Kulturou a interkulturními rozdíly se zabýval holandský vědec Geert Hofstede. Ten kulturu chápe jako vývoj na základě osvojování si kulturního prostředí, do něhož jsme se narodili. Tento proces označuje jako mentální programování. Kulturu je dle Hofstedeho třeba odlišit, nikoliv oddělit, od lidské přirozenosti a osobnosti.¹⁷

Rozdíly kultur popisuje cibulový diagram doktora Hofstedeho. Uvádí čtyři prvky, jež se v kultuře projevují. Jsou jimi symboly, hrdinové a rituály. Jejich kulturní význam je vnějšímu pozorovateli skryt, přestože jsou mu zřejmé. Jádrem kultury jsou hodnoty.¹⁸ Dále uvádím vlastní interpretaci jednotlivých vrstev.

Symboly jsou předměty i projevy prezentace vlastní osoby. Klasickým symbolem jsou například kilty u Skotů, kimona u Japonců či kroje napříč všemi kulturami. Jsou to projevy kultury, které se mohou průběhem času měnit a vyvíjet.

Hrdinové jsou postavy, jež mají pro danou kulturu charakteristické vlastnosti, vyznávají její hodnoty. Jsou to postavy historické, současné i smyšlené.

Rituály, které Hofstede označuje též jako obřady¹⁹, jsou činnosti zasahující do osobního i veřejného života. Tyto činnosti se ostatním kulturám mohou zdát zbytečné, ale v dané kultuře jsou společensky podstatné. Rituály nacházíme ve způsobu prokazování úcty, ale i v projevování ostatních citů.

¹⁷ HOFSTEDÉ, G. *Kultury a organizace: software lidské mysli: spolupráce mezi kulturami a její důležitost pro přežití*, s. 6

¹⁸ Tamtéž, s. 9

¹⁹ Tamtéž, s. 9

Objevují se rovněž v pracovním prostředí. Znalost rituálů napomáhá integraci do cizí kultury.

Hodnoty jsou druhy skutečností, kterým dáváme přednost před jinými. Tvoří jádro kultury, protože jsou nejstálější. Učíme se jim bezděčně už od narození. „*Hodnoty jsou pocity, které mají směr: mají kladnou i zápornou stranu.*“²⁰.

Hofstede zpracoval rozsáhlou studii zabývající se rozdíly v národních kulturách. Své dotazníkové šetření provedl v 70. letech 20. století v rámci nadnárodní společnosti IBM. Dostal tak přístup k více jak 116 000 zaměstnancům ze 72 zemí.²¹ V roce 2010 byl jeho výzkum rozšířen na 76 zemí.²² Vzhledem k tomu, že zaměstnanci IBM jsou si podobní ve všech ohledech, jediné, čím se výrazně lišili, byla právě jejich národnost. Proto má, dle mého názoru, tento výzkum mimořádnou výpovědní hodnotu.

Na základě dat faktorové analýzy Hofstede vymezil pět základních oblastí, které jsou empirickým potvrzením hypotézy sociologa Alexe Inkelse a psychologa Daniela Levinsona. Tyto oblasti jsou určující v řešení problémů: „*Statická analýza [...] odhalila společné problémy, jejichž řešení se však od země k zemi lišila, a to v následujících oblastech:*

1. *sociální nerovnost, včetně vztahu k autoritě;*
2. *vztah mezi jednotlivcem a skupinou;*
3. *pojetí mužskosti a ženskosti, tedy důsledky toho, že se někdo narodí jako chlapec nebo jako děvče;*

²⁰ HOFSTEDE, G. *Kultury a organizace: software lidské mysli: spolupráce mezi kulturami a její důležitost pro přežití*, s. 9

²¹ Tamtéž, s. 193

²² THE HOFSTEDE CENTRE, *National cultural dimensions* [online]

4. *způsoby nakládání s nejistotou, a to ve vztahu ke zvládnutí agrese a k vyjadřování vztahů.*“²³.

Dále uvádím vlastní stručnou charakteristiku pěti základních dimenzí, jež Hofstede označuje jako vzdálenost moci od malé k velké, individualismus vs. kolektivismus, maskulinita vs. feminita a vyhýbání se nejistotě od slabého k silnému²⁴. Na základě výzkumu Michaela Harrise Bonda byla v roce 1991 přidána ještě dimenze dlouhodobé vs. krátkodobé orientace v životě.²⁵

V letech 2010 a 2011 byly přidány další dvě dimenze. První s názvem pragmatismus vs. normativnost a druhá shovívavost vs. omezení²⁶. Dimenze pragmatismus vs. normativnost se zabývá tím, jak se lidé ve společnosti vyrovnávají s fakty, které nelze vysvětlit. Dimenze shovívavost vs. omezení hovoří o uspokojování lidských potřeb.

3.2.1 Vzdálenost moci

Hodnoty vycházející z této dimenze označujeme jako Power distance index, obecně PDI. Hofstede dimenzi vzdálenosti moci definuje jako „*rozsah, v němž méně mocní členové institucí a organizací v dané zemi předpokládají a přijímají skutečnost, že moc je rozdělována nerovně*“²⁷. Dimenze tedy vypovídá o tom, jak velká je vzdálenost mezi nadřízenými a podřízenými (mezi rodiči a dětmi, učiteli a žáky...) a jak je autorita přijímána.

V zemích s vysokým PDI, jako jsou Malajsie a Slovensko (viz příloha A, tabulka 3), jsou vztahy mezi nadřízenými a podřízenými jasně vymezeny. Nadřízená osoba je chápána jako autorita a její postavení je spojeno s privilegii a statkovými symboly (např. velká kancelář, drahé auto, parkovací místo).

²³ HOFSTEDE, G. *Kultury a organizace: software lidské mysli: spolupráce mezi kulturami a její důležitost pro přežití*, s. 13

²⁴ HOFSTEDE, G. *Kultury a organizace: software lidské mysli: spolupráce mezi kulturami a její důležitost pro přežití*, s. 13

²⁵ THE HOFSTEDE CENTRE, *Dimensions* [online]

²⁶ Tamtéž

²⁷ HOFSTEDE, G., HOFSTEDE G. J. *Kultury a organizace: software lidské mysli: spolupráce mezi kulturami a její důležitost pro přežití* s. 45

V zemích s nízkým PDI, například Rakousko, Izrael, jsou nadřizení chápáni jako rovní podřízeným. Vztah mezi nimi je přátelský, finanční rozdíly ve firmách nízké a diskuze přípustná. Výhody spojené s nadřizeností jsou přijímány s nevolí.

3.2.2 Kolektivismus vs. individualismus

V tabulce jsou na předních příčkách zařazeny země s vysokým IDV (IDV je index označující stupeň individuality). Vysokou hodnotu mají země individualistické, nízkou hodnotu země kolektivistické.

Individualistické země, například USA, Austrálie²⁸, jsou takové, kde se jednotlivec orientuje především na sebe. Pro takové země je charakteristické, že rodiny tvoří pouze úzce příbuzní jedinci. Práce v zaměstnání je oboustranným výhodným vztahem. Zaměstnanec nejčastěji pracuje sám a výsledek pouze konzultuje.

„Kolektivismus přináší ke společnosti, ve kterých jsou lidé od narození po celý život integrováni do silných a soudržných skupin.“²⁹
V kolektivistických zemích, kterými jsou Guatemala, Ekvádor³⁰, chápe jednotlivec vlastní osobu jako součást širší společnosti. Tento fakt se odráží v osobní i společenské sféře. Rodina je chápána jako okruh širších příbuzných, zaměstnanec pak jako součást pracovního kolektivu.

3.2.3 Maskulinita vs. feminita

Hofstede vymezuje tuto dimenzi prostřednictvím následující definice:
„Maskulinita se vztahuje na společnosti, ve kterých jsou sociální rodové role

²⁸ HOFSTEDE, G., HOFSTEDE G. J. *Kultury a organizace: software lidské mysli: spolupráce mezi kulturami a její důležitost pro přežití s.* 68

²⁹ Tamtéž, s. 66

³⁰ Tamtéž, s. 66

*jasně odlišeny; feminita se vztahuje na společnosti, ve kterých se sociální rodové role překrývají.*³¹.

Jako index označující hodnotu maskulinity v dané národní kultuře je používána zkratka MAS. Vysoká hodnota MAS je ukazatelem země maskulinní, nízká země femininní.

V zemích s vysokou maskulinitou, konkrétně na Slovensku a v Japonsku³², jsou jasně vymezeny mužské a ženské role. Muži jsou vychovávaní k soutěživosti a zaměření se na materiální hodnoty. Ženy jsou vedeny k mírnosti, pečování o druhé a k orientaci na rodinu. Společnost je ke svým členům tvrdá, burcuje k výkonům.

V zemích s nízkým skóre MAS, kterými jsou Švédsko a Norsko³³, se mohou role mužů a žen překrývat. Od mužů se neočekává, že budou dominantní. Mohou být mírní, empatičtí. Ve femininních zemích je přípustné, aby muž zastával ženskou roli a naopak. Homosexualita je přijímána s větším pochopením než v zemích maskulinních.

3.2.4 Vyhýbání se nejistotě

Hofstede definuje tuto dimenzi jako „*stupeň, v němž se příslušníci dané kultury cítí ohroženi nejistotou nebo neznámými situacemi*“³⁴. Index v této dimenzi je označován jako UAI. Vysoká hodnota značí země, pro které je silné vyhýbání se nejistotě typické, nízká označuje opak.

³¹ Tamtéž, s. 97

³² HOFSTEDE, G., HOFSTEDE G. J. *Kultury a organizace: software lidské mysli: spolupráce mezi kulturami a její důležitost pro přežití* s. 98

³³ Tamtéž, s. 98

³⁴ Tamtéž, s. 131

Lidé v zemích s vysokým UAI, jako jsou Řecko a Portugalsko³⁵, se vyhýbají riskování, snaží se vyvarovat situacím, které jsou pro ně nejednoznačné a nejisté. Dávají přednost situacím a věcem známým, klidným, předvídatelným.

Pro jedince v zemích s nízkým UAI, například v Singapuru a na Jamajce³⁶, je nejistota přirozeným prvkem v životě. Působí tak často lhostejně, nejistě, laxně a flegmaticky. Snadno snášejí stres a emocionální vypětí.

3.2.5 Dlouhodobá vs. krátkodobá orientace v životě

Jak již bylo uvedeno, tato dimenze byla doplněna až později. Pro evropskou část světa totiž nebyla považována za důležitou. Důležitost této dimenze se ukázala při dimenzionálním zkoumání zemí východních kultur. Není proto překvapivým výsledkem, že země s dlouhodobou orientací na čas, tedy země s nejvyšším indexem, který je označován jako LTO, jsou právě země východu. To je zapříčiněno odlišným chápáním času ve východních filozofiích. Čas je chápán cyklicky a skutky jednotlivců mají trvalejší a dlouhodobější projevy.

Zeměmi s nejvyšším LTO jsou asijské státy. Na prvních příčkách se umístily Čína a Hongkong. Země s nízkým LTO, tedy země orientované na krátké časové úseky, jsou Pákistán a Česká republika.³⁷

³⁵ Tamtéž, s. 132

³⁶ HOFSTEDE, G., HOFSTEDE G. J. *Kultury a organizace: software lidské mysli: spolupráce mezi kulturami a její důležitost pro přežití* s. 132

³⁷ Tamtéž, s. 163

4 NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE

Mezi faktory ovlivňující prezentaci i prezentační dovednosti nepochybně patří i neverbální komunikace. Je neoddělitelnou součástí našeho projevu a též prvním předmětem našeho zkoumání v procesu utváření si prvního dojmu. Neverbální komunikace je podkladem pro vytvoření si chyb v sociální percepci.

4.1 Komunikace

Pojem komunikace má poměrně široký význam, což bylo způsobeno i původem tohoto slova (vychází z latinského termínu *communicare*, který označuje spojení). Definovat tento pojem je nesnadné, jelikož ho nacházíme v celé řadě vědeckých disciplín. Přesto se o to pokusila celá řada autorů. Nejvýstižněji, pro účely této práce, popsal komunikaci profesor Kunczik, který tvrdí, že „komunikace je jednáním, jehož cílem z hlediska komunikátora je přenos sdělení jedné či více osobám prostřednictvím symbolů“³⁸. Z této definice vyplývá, že komunikace je sociální interakcí, přenášející informace, a to i v případě vnitřního dialogu, neboli specifického případu komunikace, kdy hovoříme s vlastní osobou. O tom, jaký druh informací komunikace může přenášet, hovoří J. Křivohlavý. Uvádí, že prostřednictvím lidské komunikace přenášíme nejen zprávy a informace, ale i své pocity. Dále vyjadřuje naše postoje k tomu, o čem hovoříme s posluchači, naše sebepojetí, žádosti, přání i náznak dalšího vývoje komunikace a vztahu mezi vlastní osobou a tím, s kým komunikujeme.³⁹

4.1.1 Struktura komunikace

Předpokladem správného a úplného přenosu sdělení je funkčnost všech složek komunikace, které tvoří její strukturu. Vymezením jednotlivých složek se zabývala řada autorů. Já zde uvádím vlastní výběr těch, které jsou, dle mého názoru, nejdůležitější. Jsou jimi:

³⁸KUNCZIK, M. *Základy masové komunikace*, s. 12

³⁹KŘIVOHLAVÝ, J. *Tajemství úspěšného jednání*, s. 89-92

- a) komunikátor;
- b) komunikant;
- c) komuniké;
- d) komunikační kanál;
- e) zpětná vazba;
- f) komunikační šum.

Komunikátor je osoba vysílající zprávu, kterou kóduje do verbálních i neverbálních znaků a symbolů, které lze vyjádřit obecnějším termínem komuniké. Přenos komuniké je hlavním účelem komunikace. Úkolem komunikátora je zvolit vhodné kódování vzhledem k jeho teoretickým i empirickým zkušenostem a především ke schopnostem komunikanta. Komunikant neboli příjemce je osobou, která zakódované sdělení přijímá, dekóduje a zpracovává. Zpětná vazba přináší komunikátorovi informace o tom, zda bylo jeho komuniké dekódováno správně. Forma zpětné vazby se liší svým kódováním, stejně jako je tomu v případě komuniké. Komunikační kanál je cesta, prostřednictvím které se sdělení dostává ke komunikantovi a která se liší v závislosti na způsobu komunikace. Poslední ze složek komunikace je komunikační šum. Jsou to okolnosti, které způsobují, že sdělení k příjemci nedorazí, dorazí pouze v částečné podobě či je špatně dekódováno.

Jak již bylo zmíněno, komunikace je především interakcí. To znamená, že jde o oboustranný proces vzájemného působení, kdy k tomuto ovlivňování dochází mezi komunikantem a komunikátorem. Jde tedy o dvousměrnou aktivitu, při níž dochází k výměně informací dvěma odlišnými způsoby:

- a) prostřednictvím souhlasného interaktivního působení – výměna probíhá podle očekávání a podle určeného scénáře, obě strany se doplňují;

- b) transakčně a transformačně – způsob více osobní, jelikož je zaměřen na osobnost člověka, u něhož ovlivňuje charakter zpětné vazby, způsob komunikování.⁴⁰

4.1.2 Funkce komunikace

Jako funkci komunikace označujeme účel, za kterým komunikujeme. Z většiny definic komunikace vyplývá, že hlavním účelem komunikace je přenos informací. V závislosti na tom, jak se liší povaha informace, liší se i funkce komunikace. Mikuláščík uvádí tyto příklady funkcí:

- a) informativní – základní z funkcí, která slouží k přenosu faktů a dat, pojetí z pohledu komunikátora;
- b) instruktivní – jedná se v podstatě taktéž o informativní funkci, obohacenou o návody, popisy a postupy;
- c) přesvědčovací – jejím účelem je změnit názory, postoje, hodnocení a konání, lze toho dosáhnout emocionálně či racionálně;
- d) posilovací a motivující – podobná funkci přesvědčovací, názory a postoje nemění, ale vytváří nové či je posiluje;
- e) zábavná – má pobavit, uvolnit a vytvořit příjemnou atmosféru;
- f) vzdělávací a výchovná – podobná funkci instruktivní, užívaná především v rámci institucí;
- g) socializační a společensky integrující – vytváří vztahy mezi lidmi, odvíjí se od společenské úrovně;
- h) osobní identity – slouží k uvědomění si sebe sama, utříbení si vlastních postojů, názorů, hodnot;

⁴⁰ MIKULÁŠČÍK, Milan. *Komunikační dovednosti v praxi*, s. 29

- i) poznávací – úzce spjata s informativní funkcí, rozšíření poznatků komunikanta;
- j) svěřovací – zbavuje vnitřního napětí komunikátora, způsob ztotožnění se s komunikantem a prohloubení vzájemného vztahu;
- k) úniková – slouží k odreagování se pomocí neutrálních témat.⁴¹

Z předchozího výčtu a stručného popisu vyplývá, že funkce komunikace se často prolínají, někdy jsou od sebe dokonce neodlučitelné. Jako příklad lze uvést funkci vzdělávací, kterou nelze oddělit od funkce informativní. Mezi jednotlivými funkcemi tedy není jasně vytyčena hranice, a lze tak polemizovat nad zařazením konkrétního sdělení.

Jasně hranice nelze stanovit ani v případě prezentování. Funkce komunikace, které probíhají prostřednictvím prezentování, jsou ovlivněny kulturními odlišnostmi, které představují kulturní dimenze. Při komunikaci osoby, jejíž kultura má nízký index vzdálenosti moci, je mnohem pravděpodobnější, že její prezentace bude zahrnovat nejen funkce od prezentace očekávané (informativní, instruktivní, přesvědčovací, vzdělávací, poznávací), ale i funkci zábavnou.

4.1.3 Formy komunikace

Jako formu komunikace označujeme komunikační kanál, který byl pro přenos sdělení zvolen. U lidí rozlišujeme dvě formy komunikace. Z toho lze vyvodit, že lidská komunikace probíhá především po dvou komunikačních kanálech, kdy jedním z nich je hlas a druhým naše tělo. Tyto kanály od sebe nelze oddělit. Správná a účelná komunikace totiž probíhá v souladu obou těchto kanálů. Není-li tomu tak, často takovou komunikaci nazýváme jako rozporuplnou. Podle toho, jestli informace předáváme prostřednictvím hlasu, či našeho těla, rozdělujeme komunikaci:

⁴¹ MIKULÁŠTÍK, M. *Komunikační dovednosti v praxi*, s. 21

a) verbální;

b) neverbální.

Verbální komunikace označuje hlasový projev, prostřednictvím kterého přenášíme informace. Na rozdíl od zvířat, která se též hlasově projevují a komunikují tak spolu, je lidská komunikace artikulovaná a nazýváme ji řeč. Pojem verbální vychází z latinského slova *verbum*, které označuje slovo, z něhož se řeč skládá. Stejně jako lidské tělo i řeč procházela vývojem a vzniklo tak přes 6 000 různých jazyků, i když původní počet je odhadován na 10 000.⁴² Verbální komunikace je předmětem mnoha vědních oborů, jako je lingvistika, filozofie nebo psychologie a sociologie. Stále častější zájem o řeč se objevuje i v disciplínách technických, konkrétně u kybernetiky.

Neverbální komunikace je taková komunikace, kdy přenášíme naše sdělení prostřednictvím vlastního těla. Informace sdílené neverbální komunikací, též označované jako nonverbální nebo mimoslovní, vnímáme často nevědomě. Přesto neverbální komunikace ovlivňuje to, jak verbální sdělení přijmeme, dekodujeme a zpracujeme. Díky neverbální komunikaci poznáváme, že nám druhá osoba lže nebo jaký postoj k naší osobě zaujímá. Albert Mehrabian uvádí, že největší část sdělení připadá neverbální komunikaci (55%), za ní následují paralingvistické rysy (35%) a verbální složce v důležitosti připadá až poslední místo (7%)⁴³. Tento fakt bývá zobecňován i pro obecnou komunikaci. V prostředí, kde ne zcela rozumíme jazyku, či mu dokonce nerozumíme vůbec, získává na ještě větším významu. Proto je nutné věnovat neverbální komunikaci mnohem větší pozornost a zohlednit ji při komunikaci s odlišnými kulturami. Domnívám se, že tento fakt bývá často opomíjen z toho důvodu, že odlišnost verbální komunikace je v různých kulturách jasně znatelná díky rozdílnému jazyku. Je to totiž ukazatel, který je snadno určitelný. U neverbální komunikace

⁴² KŘIVOHLAVÝ, J. *Sociální komunikace*, s. 3

⁴³ MIKULÁŠTÍK, M. *Komunikační dovednosti v praxi*, s. 113

si rozdílnost uvědomujeme pouze v případech, kde je stejně snadno identifikovatelná. Tak je tomu například u gestikulace a mimiky jižních států.

4.2 Dělení neverbální komunikace

Dělení neverbální komunikace se liší dle jednotlivých autorů. Pro tuto práci jsem zvolila vlastní dělení, které nejlépe odpovídá potřebám mé komparace. Přidávám vlastní popis dané části neverbální komunikace a teoretické hraniční příklady projevů ovlivnění neverbální komunikace národní kulturou během prezentace. Pro srovnání jsem vybrala Hofstedeho dimenzi vzdálenosti moci.

4.2.1 Chronemika

Chronemika je způsob, kterým komunikujeme s ostatními lidmi prostřednictvím času. Prostřednictvím času lze vyjádřit náš postoj k dané osobě, věcem, situaci. Vypovídající hodnotu má v chronemice včasnost našeho příchodu, nakládání s časem v průběhu rozhovoru i rozložení délky hovoru mezi jednotlivé účastníky komunikace. Prostřednictvím času můžeme upevnit či oslabit naše postavení v dané situaci.

V zemích, kde je vyšší PDI, je pravděpodobnější, že prezentující osoba nechá posluchače čekat. Tím, že tak učiní, ukazuje a prohlubuje jejich závislost na jeho osobě. Vzhledem k tomu, že se momentálně nachází ve vyšším postavení, získává právo organizovat čas. To znamená, že může ovlivňovat délku prezentace, její zahájení a ukončení.

V zemích s nízkým PDI si obě stany, prezentující i posluchači, zůstávají rovni i během prezentace. Prezentující tedy není chápán jako dočasná autorita. Z toho důvodu si nemůže dovolit upravovat časové okolnosti prezentace.

4.2.2 Proxemika

Proxemika je částí neverbální komunikace, zabývající se vzdáleností, kterou lidé při komunikaci dodržují. Podrobněji se této problematice věnoval antropolog Edward T. Hall, který popsal čtyři zóny osobního prostoru, které jsou vždy dále rozděleny na zónu užší a širší. Jsou jimi zóna:

- a) intimní – přibližně 45 cm a méně, je vyhrazena pouze pro velmi blízké osoby (partner, rodiče, děti) a intimní činnosti (milování, objímání, útěcha);
- b) osobní – přibližně 45 – 90 cm, je zpřístupněna přátelům a širším příbuzným, při jejím narušení reagujeme podrážděně a obranně;
- c) společenská – 1,2 – 3,7 m, používána při neosobních rozhovorech a vymezena pro neznámé lidi, s nimiž vedeme rozhovor;
- d) veřejná – 3,7 a více, nejčastěji využívána pro přednes, veřejné vystoupení⁴⁴.

V případě zemí s vysokým PDI bude přednášející daleko od posluchačů, aby podtrhl svou autoritu. Je to způsobeno tím, že se posluchači momentálně stávají podřízenými osobami, a tak není možné pustit je do osobního prostoru jako v případě, kdy si jsou rovni. Osobám s vyšším postavením bývá poskytován větší prostor. Je to dáno historickým vývojem osobního vlastnictví. Větší prostor je jednou z výhod sociálního statutu. Zároveň je pravděpodobné, že se budou na krátký okamžik přibližovat publiku, aby tak narušili jejich osobní či intimní zónu. Většinou lidí je narušení jejich osobního prostoru nepříjemné, jsou tak vyvedeni z míry a osoba, která tento fakt způsobila, tak upevňuje své silnější, dominantní postavení.

⁴⁴ LEWIS, D. *Tajná řeč těla*, s. 94-102

Přednášející v zemích s nízkým PDI budou mnohem blíže posluchačům. Jejich rovné, a tudíž přátelské postavení umožňuje vstoupit do osobní zóny. Vzhledem k tomu, že v zemích s nízkým PDI vyšší postavení nenese privilegia, není prostor pro přednášení řešen. V případě, že ano, nebude tento prostor velký.

4.2.3 Paralingvistika

Paralingvistika je část komunikace, která spojuje verbální a neverbální formu. Do neverbální komunikace jsem ji zařadila z toho důvodu, že je nositelkou informací, přestože nerozumíme verbálnímu obsahu. Paralingvistika přenáší informace (emoce, postoje) prostřednictvím hlasitosti, výšky tónu řeči, intonace a parazitních slov.

Faktorem, na kterém se nejvýrazněji projeví vysoké PDI, bude hlasitost. Je tomu tak v návaznosti na proxemiku. Hlasitý projev je zároveň projevem dominantního, sebevědomého vystupování, a to nejen při prezentaci. V případě zemí s nízkým PDI bude projev během prezentace tišší.

Ostatní faktory jsem vyloučila z důvodu, že přenášejí převážně emoce týkající se obsahu sdělení. Předpokládáme-li, že by bylo sdělení ve všech zemích stejné, pak je hlasitost jediným faktorem, který bude odlišný. Mohlo by být namítnuto, že dalším takovým faktorem by mohla být parazitní slova, ta však mají větší výpovědní hodnotu v návaznosti na dimenzi vyhýbání se nejistotě.⁴⁵

4.2.4 Kinezika a gestika

Kinezika je některými autory považována za pojem nadřazený pojmu gestika⁴⁶, a proto jsem oba termíny pro účel této práce spojila. Jako kinezika jsou označovány pohyby těla, především chůze, nebo jeho jednotlivých částí. Kromě chůze do kinetiky zařazujeme spontánní pohyby člověka, například škrábání se na nose, kousání rtu.

⁴⁵ Parazitní slova se objevují v případě, kdy nemáme prezentaci připravenou a mluvíme spatra. Příprava prezentace odpovídá spíše snaze o vyrovnání se s nejistotou než o vzdálenosti moci.

⁴⁶ MIKULÁŠTÍK, M. *Komunikační dovednosti v praxi*, s. 128

Gestika se zabývá hlavně pohyby rukou a paží, popřípadě pohyby nohou či hlavou. Gesta rozděluje Lewis do čtyř skupin podle toho, jaký je jejich účel. Člení je na symboly, ilustrátory, regulátory a adaptéry.⁴⁷ Dále uvádím vlastní interpretaci těchto skupin gest.

Symboly jsou signály, kterým lze přiřkládat význam konkrétního slova či věty. Často je používáme ve chvílích, kdy nemůžeme mluvit a potřebujeme druhému něco sdělit. Často bývá jejich význam závislý na kultuře (prsty naznačující „V“). Ilustrátory jsou gesta, která během komunikace používáme ke zdůraznění obsahu sdělení. Jejich tempo závisí na temperamentu mluvčího. Za pomoci regulátorů ovlivňujeme komunikaci. Jejich použitím můžeme komunikaci podpořit (kývání hlavy) či převzít slovo (zvednutí prstu). Adaptéry jsou gesta, která se projevují ve stresových situacích a prostřednictvím kterých se vyrovnáváme se stresem (upravování vlasů).

V zemích s vysokým PDI je pravděpodobné, že chůze prezentujícího bude rychlá a výrazná. Rychlá chůze proti druhému působí jako zastrašování, je agresivním prvkem. Stejně tomu je i u ostatních živočichů, kdy se při soubojích, ať už teritoriálních či o partnera opačného pohlaví, rozbíhají dva jedinci proti sobě. Vysoké PDI se projeví i na gestice. Nejčastěji k tomu dojde prostřednictvím přesahu gest z tzv. gestického čtverce. To je oblast před člověkem daná výškou a šířkou ramen a sahající až k pasu (viz příloha C, obrázek 1). Přesahují-li gesta tuto oblast, bývají považována (především podle evropských zvyklostí) za projev dominance, agrese a nadřazenosti.

V zemích s nízkým PDI bude chůze přednášejícího pomalejší, klidná a rozváznější. Není potřeba zastrašovat publikum, neboť posluchači jsou považováni za rovnocenné partnery. Gesta obyvatel v zemích nízkého PDI budou používána v oblasti gestického čtverce a budou ho přesahovat pouze minimálně.

⁴⁷ LEWIS, D. *Tajná řeč těla*, s. 24-35

4.2.5 Posturika

Posturika se zabývá držením těla a polohou všech jeho částí a zároveň i postavením těl účastníků komunikace vůči sobě navzájem.⁴⁸ Do posturiky řadíme i tzv. teritoriální postoje. Jsou to vlastnické postoje, častěji se projevující u mužů, které dávají ostatním osobám najevo, že prostor ovládají oni. Mezi tyto postoje řadíme například opírání se o zeď, o stůl či nohu opřenou během hovoru o židli. Prostřednictvím posturiky sdělujeme druhým osobám své emoce a postoj ke sdělení či osobě, s níž komunikujeme.

V zemích s vysokým PDI budou prezentující častěji užívat teritoriálních gest, aby zdůraznili svou nadřazenost. Zároveň budou využívat možnosti prezentování z vyvýšeného místa, stupínku. To je způsobeno tím, že prezentující pak působí jako vyšší, čímž na svou osobu strhává pozornost. Zároveň tak má větší přehled nad publikem a tím i lepší možnost přizpůsobovat své chování pozornosti posluchačů.

Prezentující v zemích s nízkým PDI budou teritoriálních gest užívat minimálně. V případě, že k takovým projevům dojde, může to být způsobeno spíše nervozitou a faktem, že prezentující se neumí vyrovnávat se stresem. Prezentující bude prezentovat na úrovni publika. V některých případech dokonce může dojít k prezentaci vsedě na židli naproti posluchačům či přímo mezi nimi.

4.2.6 Mimika a vizika

Mimika je složkou neverbální komunikace, která nejvýrazněji přenáší naše emoce ve vztahu k obsahu sdělení, k posluchači i k nám samotným. Tyto emoce sdělujeme prostřednictvím obličejových svalů. Mimiku jsem do svého dotazníkového šetření nezařadila z toho důvodu, že ve větších prostorech určených k prezentování by byla těžko rozpoznatelná.

⁴⁸ MIKULÁŠTÍK, M. *Komunikační dovednosti v praxi*, s. 127

Vizika je komunikace prostřednictvím pohledu. Délka udržování očního kontaktu je jedním z faktorů, který ovlivňuje atmosféru, v níž komunikace probíhá. Délkou pohledu prozrazujeme, zda nás obsah komunikace zajímá. Vizika je jedním z faktorů, podle kterých lze určit, jestli osoba mluví pravdu, či lže. Lze to rozpoznat ze směru pohledu, kterým se díváme. To ovšem nelze považovat za absolutní rozeznávací prvek, neboť jde o činnost, kterou se lze naučit ovládat.

Prezentující v zemi s vysokým PDI budou pravděpodobně udržovat s publikem minimální oční kontakt jako momentální symbol své nadřazenosti. Pokud k očnímu kontaktu dojde, bude nejspíše velmi krátký. Zároveň však v těchto zemích nebude oční kontakt publikem vyžadován.

U obyvatel zemí s vysokým PDI bude naopak oční kontakt velmi častý a od publika zároveň vyžadovaný. Delším a častým očním kontaktem se potvrzuje přátelský přístup prezentujícího k posluchačům a fakt, že jsou si rovni.

4.2.7 Haptika

Haptika je druh neverbální komunikace, kdy informace přenášíme pomocí dotyku. Na první pohled by se mohlo zdát, že je to komunikace určená pouze pro osoby blízké, ale není tomu tak. Haptika je přítomna velmi často i v komerční sféře během jednání či na akademické půdě a dalších místech. Nejčastěji k takovému kontaktu dochází pomocí podání ruky. Díky poloze podání naší ruky lze vyjádřit nadřazenost a podřazenost. Doba držení ruky či intenzita stisku vypovídá mnohé o charakteru druhého.

V zemích s velkým PDI je velmi pravděpodobné, že k haptické komunikaci nedojde. Je tomu tak z důvodů vycházejících z projevů vysokého PDI na proxemice. Díky velké vzdálenosti nadřazená osoba nemá k dotyku příležitost, ve své podstatě o něj ani nestojí. Výjimkou mohou být chvíle, kdy prezentující, v rámci upevnění svého postavení, naruší intimní zónu posluchače.

Dostane ho tím do nepříjemné situace a momentálně utvrdí svou nadřazenost a suverenitu. Je to považováno za gesto nepříjemné a agresivní.

Vzhledem k tomu, že není standardním chováním dotýkat se během prezentace spolužáků, ať už kvůli navození přátelské atmosféry či projevu dominance, nebyla haptika vůbec zařazena do dotazníkového šetření.

4.2.8 Olfaktorika

Olfaktorika je složkou neverbální komunikace, kdy k přenosu informací dochází pomocí pachů. Pachy mají vliv na celou živočišnou říši, tedy i na člověka. Závisí na nich především výběr partnera za účelem přenosu genetické informace. Existuje řada výzkumů a teorií, které se touto problematikou zabývají.

Člověk se naučil tento fakt ovládat za použití umělých pachů (vůní). Parfémy jsou složeny z rostlinných extraktů a živočišných esencí, například pižma. Složení dámských a pánských parfémů je odlišné. Jejich úkolem je zvýraznit ženskost či mužnost dané osoby.

V posledních letech se objevují případy, kdy rozdíly mezi dámskými a pánskými parfémy nejsou tak výrazné. Dle mého názoru je zde možná souvislost s rozvojem rovnosti obou pohlaví.

V zemích s vysokým PDI je velmi pravděpodobné, že přednášející bude více využívat vůně než v opačném případě. Jednak je to způsobeno delší vzdáleností od publika a zároveň snahou o prosazení se, posílení zájmu a upoutání pozornosti na vlastní osobu. Lze to též chápat jako teritoriální projev.

5 METODICKÁ ČÁST

Cílem metodické části je zjistit, do jaké míry je ovlivněna prezentace, konkrétně její neverbální složky, odlišností národních kultur.

5.1 Vymezení praktické části

Na základě vymezení cíle bakalářské práce bylo nutné stanovit cílovou skupinu, tedy země, které budou předmětem šetření, okolnosti, kterými se budu zabývat, a formy, v nichž bude šetření probíhat.

5.1.1 Cílová skupina

Cílovou skupinou, pro kterou je má práce určena, jsou studenti vysokých škol, kteří se v rámci vzdělávání dostanou do situace, kdy budou prezentovat před publikem odlišné kultury. Do této situace se mohou dostat nejen studenti, kteří dobrovolně vycestují za studiem do zahraničí, ale i studenti, kteří budou prezentovat na půdě domácí univerzity, kde přednášky navštěvují i zahraniční studenti.

5.1.2 Výběr zemí

Vzhledem k tomu, že práce je zaměřena na interkulturní prezentační dovednosti ve vzdělávacím prostředí, rozhodla jsem se do šetření zařadit země, které čeští studenti nejčastěji navštěvují a odkud naopak nejčastěji přijíždějí k nám do České republiky.

Při výběru států k účelům komparace jsem vycházela z výsledků statistik programu Erasmus. Ten je jedním z předních, velmi úspěšných a známých projektů Evropské unie zaměřený na mobilitu a spolupráci ve vysokoškolském vzdělávání v Evropě. Je určen pro vysokoškolské studenty, pedagogy, školitele a pracovníky, kteří mají zájem o studium či práci v zahraničí. Tento program u nás zajišťuje Národní agentura pro vzdělávací programy. Program Erasmus funguje od roku 1987. Česká republika se k němu připojila v roce 1998 a do

dnešního dne díky němu vycestovaly více než 3 miliony studentů, z toho přes 58 000 studentů českých.⁴⁹ Název programu je inspirován holandským učencem Erasmem Rotterdamským, ale též je vykládán jako European Action Scheme for the Mobility of University Students.

Z údajů uvedených na internetových stránkách Evropské komise vyplývá, že po tři poslední roky (tj. od akademického roku 2008/2009 do roku 2011/2012) je nejnavštěvovanější zemí českých studentů Německo (viz příloha A, tabulka 1). Ve stejném časovém období studovalo v České republice nejvíce studentů ze Španělska (viz příloha A, tabulka 2). Vzhledem k tomu, že jsou tyto údaje trvalejšího rázu, rozhodla jsem se Německo a Španělsko zařadit do své komparace. Jak již bylo zmíněno, program Erasmus je projektem Evropské unie, ale přesto je do něj zařazeno Turecko, které geograficky náleží Asii, přestože jeho určitá část leží Evropě. Pro zařazení Turecka do mé práce jsem se rozhodla z toho důvodu, že je jedním z pěti států, ze kterých k nám studenti nejčastěji přijíždějí za vzděláním (viz příloha A, tabulka 2), a je velmi pravděpodobné, že zde budou výraznější rozdíly v prezentačních dovednostech než u obyvatel ostatních států Evropy.⁵⁰

5.1.3 Výběr dimenze

Z důvodů uvedených v teoretické části v kapitole 4, jsem se pro své šetření rozhodla zaměřit se na neverbální komunikaci. Jedním z faktorů ovlivňujících neverbální komunikaci, tedy i prezentační dovednosti, je národní kultura a její jednotlivé dimenze. Jako určující jsem pro svou práci zvolila výzkum Geerta Hofstedeho.

Rozhodující v mém výběru byl fakt, že studie doktora Hofstedeho je empiricky podložena velmi rozsáhlým výzkumem v podobě dotazníkového šetření. Jeho relevantnost potvrzuje i fakt, že data vystupující z tohoto výzkumu

⁴⁹ NAEP Národní agentura pro evropské vzdělávací programy, Program Erasmus [online]

⁵⁰ European Commission, *Erasmus+* [online]

jsou neustále aktualizována a rozšiřována.⁵¹ Nejde tedy o teorii, jejíž výsledky by byly zastaralé z důvodu změny politických, sociálních i jiných okolností.

Jako dimenzi, z níž jsem vycházela, jsem vybrala vzdálenost moci. Důvodem vedoucím k tomuto rozhodnutí byl fakt, že i ve svém výzkumu ji doktor Hofstede nepřímo označuje za nejdůležitější. I v ostatních dimenzích, především v dimenzi hovořící o maskulinitě vs. feminitě a individualismu vs. kolektivismu, na ni často odkazuje a poukazuje na jejich vzájemný vztah.

5.2 Dotazníkové šetření

Pro mé šetření jsem zvolila formu dotazníku. Učinila jsem tak z toho důvodu, aby bylo možné výsledky kvantifikovat a na jejich základě hledat souvislosti s výsledky PDI ve výzkumu Hofstedeho. To bylo lépe proveditelné právě díky dotazníkovému šetření oproti jiným výzkumným metodám, tedy například oproti osobním rozhovorům či vlastnímu pozorování. Zároveň tak bylo možné oslovit větší počet respondentů, mezi nimiž jsou i ti, kteří se v tuto chvíli stále nacházejí ve zkoumaných zemích.

5.2.1 Respondenti

Cílem bakalářské práce bylo popsat odlišnosti neverbální komunikace v prezentačních dovednostech v rámci vysokých škol zkoumaných zemí. Svě šetření jsem zaměřila na stejnou skupinu, na niž je tato práce cílena, tedy na vysokoškolské studenty.

Respondenti byli vždy studenti vysokých škol. V případě dotazníku s názvem Interkulturní prezentační dovednosti (viz příloha E, dotazník 1) odpovídali vždy studenti vysokých škol, kteří strávili v rámci programu Erasmus alespoň jeden semestr v Německu, Španělsku či Turecku. Tito studenti měli možnost v akademickém prostředí zhlédnout prezentaci místního spolužáka. Nebylo rozlišováno, zda prezentace probíhala v mateřském jazyce prezentujícího

⁵¹ THE HOFSTEDÉ CENTRE, *National cultural dimensions* [online]

studenta či v jiném, a to z toho důvodu, že jsem zaměřila svou práci na neverbální část komunikace. V případě dotazníku Prezentační dovednosti v rámci České republiky odpovídali studenti českých vysokých škol, kteří v akademickém prostředí zhlédli prezentaci místního spolužáka.

5.2.2 Sestavení dotazníku

Otázky do dotazníku byly vybrány a sestaveny na základě mých teoretických závěrů z kapitoly 4. Vzhledem k tomu, že z dotazníkového šetření Hofstedeho vychází konkrétní skóre PDI, bylo nutné formulovat otázky tak, aby k odpovědím mohly být přiřazeny hodnoty, podle kterých poté bude možné určit, zda existuje souvislost mezi neverbální komunikací během prezentace a vzdáleností moci v dané kultuře.

V dotazníku č. 1 s názvem Interkulturní prezentační dovednosti (viz příloha E, dotazník 1) jsou též zahrnuty dvě otázky, které slouží ke kategorizaci respondenta (země, kde respondent prezentace zhlédl, a pohlaví respondenta). V dotazníku č. 2 s názvem Prezentační dovednosti v rámci České republiky (viz příloha E, dotazník 2) je otázka zaměřena pouze na pohlaví respondenta. Otázky, které se vztahují k PDI, jsou v dotaznících zařazeny až za kategorizačními otázkami. Proto jsou číslovány pouze otázky týkající se prezentačních dovedností.

Každá otázka měla čtyři možné odpovědi („1“, „2“, „3“, „4“). Odpověď „1“ představuje hodnotu 1, to je hodnotou nejnižší a zároveň má význam jednoho extrému. Odpověď „4“ představuje hodnotu 4, to je hodnota nejvyšší a extrém druhý. Zároveň pro všechny otázky, kromě otázky č. 5, platí, že hodnota 1 odpovídá nízkému PDI a hodnota 4 PDI vysokému. Při zpracování dat (viz příloha A, tabulky 6, 7, 8, 9) byla otázce č. 5 přiřazena inverzní hodnota (odpověď „1“ představuje hodnotu 4, odpověď „2“ hodnotu 3, odpověď „3“ hodnotu 2 a odpověď „4“ hodnotu 1). Další výjimkou je otázka č. 10, kde

odpovědi vyjadřovaly vzdálenost. Zde první odpověď „do 1,5 m“ představuje hodnotu 1 a odpověď „nad 3,5 m“ nese hodnotu 4.

Mým původním záměrem bylo rozdělit odpovědi v otázce č. 10 podle proxemických zón od Halla (viz kapitola 4). Ve výběru vzdáleností jsem z Hallova dělení pouze vycházela, a to ze dvou důvodů. Prvním z nich je fakt, že je velmi nepravděpodobné, že prezentující naruší intimní zónu posluchače, a proto jsem spojila zónu intimní s osobní a ohraničila horní hranici první odpovědi vzdáleností, na níž začíná zóna společenská. Dalším důvodem byla skutečnost, že Halle jednotlivé zóny ohraničuje vzdáleností zaokrouhlenou na desetinu metru. To je, dle mého názoru, těžko určitelná vzdálenost. Za rozeznatelnou vzdálenost, v tomto případě, považuji 0,5 metru. Horní hranici první odpovědi jsem tedy zaokrouhlila směrem nahoru na 1,5 metru. Dále jsem odpovědi odstupňovala po 1 metru tak, že spodní hranice čtvrté odpovědi představuje začátek veřejné zóny, pouze je zaokrouhlena směrem dolů na 3,5 metru.

Sudý počet možností odpovědí byl zvolen proto, aby respondenti nemohli volit průměr mezi extrémy. Možnost volit střední hodnoty vede často k tomu, že se respondent nad otázkou nezamýšlí, a dochází tak ke zkreslení výsledků.

Respondentům byl prostřednictvím sociální sítě či e-mailu zaslán dopis (viz příloha D, dopisy 1, 2), který obsahoval stručné informace o dotazníkovém šetření, instrukce potřebné k vyplnění dotazníku a odkaz na online dotazník. Pro realizaci dotazníku jsem využila službu Google Forms, která exportuje odpovědi do tabulky (viz příloha A, tabulky 4, 5). Každá řádka tabulky představuje jeden vyplněný dotazník (jednoho respondenta), sloupce tabulky představují jednotlivé otázky.

5.3 Analýza výsledků

V kapitole 4.2 vycházím z teoretického předpokladu, že Hofstedeho dimenze národních kultur, konkrétně dimenze vzdálenosti moci, má praktický dopad i na prezentační dovednosti. Vzhledem k mým závěrům by měly hodnoty z mého dotazníkového šetření korelovat s hodnotami PDI. Pokud bylo PDI dané země vysoké, měly by být vysoké i hodnoty této země vystupující z mého dotazníkového šetření.

Dle údajů uvedených v Hofstedeho výzkumu má nejvyšší PDI z mnou vybraných zemí Turecko. Jeho skóre PDI odpovídá v tabulce (viz příloha A, tabulka 3) 32. – 33. místu a nese hodnotu 66. Česká republika a Španělsko zastávají v tabulce stejné 45. – 46. místo se skóre 57. Nejnižší PDI má Německo, které je v tabulce na 63. – 65. místě se skóre 35.

5.3.1 Poměr respondentů

Do mého dotazníkového šetření se zapojilo 67 respondentů, z nichž bylo 34 žen a 33 mužů. Z celkového počtu respondentů jich 14 zastupuje Německo, 9 Španělsko, 9 Turecko a 35 Českou republiku. Detailní informaci o počtu mužů a žen naleznete v příloze (viz příloha A, tabulka 10; příloha B, graf 1).

5.3.2 Výsledky podle zemí

Na základě zpracování dat získaných dotazníkovým šetřením vyšlo (viz příloha B, graf 17), že průměrná hodnota odpovědí Turecka byla 2,620; hodnota České republiky 2,217; Španělska 2,324 a hodnota Německa 2,030.

Turecko, které mělo PDI nejvyšší, má nejvyšší průměrnou hodnotu i v mém šetření. Německo mělo, dle Hofstedeho výsledků, PDI nejnižší a zároveň má i nejnižší průměrnou hodnotu odpovědí v mém šetření. Španělsko a Česká republika jsou dle Hofstedeho mezi Německem a Tureckem, což se opět potvrdilo i v mých výsledcích. Na rozdíl od Hofstedeho výzkumu ale nemají

stejně skóre. V mých výsledcích má Španělsko vyšší průměrnou hodnotu odpovědí než Česká republika.

Tento fakt může být způsoben tím, že společnost IBM je převážně maskulinní. Podíváme-li se na výsledky dle rozdělení pohlaví (viz příloha B, graf 17), zjistíme, že výsledky průměrných hodnot Španělska a České republiky v případě mužských respondentů jsou téměř shodné, tj. pro Španělsko 2,233 a pro Českou republiku 2,234. To odpovídá Hofstedeho výsledkům.

5.3.3 Výsledky jednotlivých otázek

Dle výsledků průměrných hodnot v otázce č. 1 (viz příloha B, graf 5), která se týká rychlosti pohybů a chůze během prezentace, lze konstatovat, že mé teoretické předpoklady byly správné. Vzdálenost moci ovlivňuje rychlost pohybu během prezentačních dovedností v tom smyslu, že je pravděpodobné, že obyvatelé ze zemí s vyšším PDI se budou pohybovat rychleji než obyvatelé ze zemí s PDI nižším. Nejnižší tempo pohybů během prezentace mají ze zkoumaných zemí Němci, o něco vyšší Španělé a Češi a nejrychleji se pohybují Turci.

Dle výsledků dotazníkového šetření (viz příloha B, graf 6) v otázce č. 2 týkající se gestického čtverce (viz příloha C, obrázek 1) získalo Německo nejnižší průměrné hodnoty, Česká republika hodnoty nepatrně vyšší a Turecko hodnoty nejvyšší. Překvapivé je, že Španělsko v tomto případě nese stejné průměrné hodnoty jako Turecko. Z toho vyplývá, že gesta Španělů a Turků často přesahují gestický čtverec, a stávají se tak pro naši kulturu agresivnějšími, útočnějšími. Při prezentaci Čecha před Němci budou gesta přednášejícího lépe přijímána. V případě, kdy bude český přednášející prezentovat před tureckým publikem, bude lepší používat výraznější, dominantnější gesta. Přednášející tak u posluchačů neztratí autoritu, tedy ani jejich pozornost.

Výsledky (viz příloha B, graf 7) otázky č. 3 týkající se práce s časem ohledně začátku prezentace ukazují, že mé teoretické závěry byly správné. Překvapivé jsou průměrné hodnoty odpovědí u Německa, které jsou velmi nízké oproti průměrným hodnotám ostatních zemí. Při prezentaci před německým publikem tedy bude jeden z určujících faktorů, který ovlivní vztah publika k přednášejícímu, tedy i k obsahu jeho sdělení, fakt, zda prezentaci začal včas. Je pravděpodobné, že Němci budou včasný začátek očekávat a opoždění bude přijímáno negativně. Mezi Českou republikou, Španělskem a Tureckem nejsou extrémně výrazné rozdíly. Dá se tedy předpokládat, že odklon od původního času prezentace nebude přijímán s velkou nevolí.

Výsledky (viz příloha B, graf 8) v otázce č. 4 týkající se možnosti ovlivnit dobu trvání prezentace nejsou v rozporu s Hofstedeho výsledky. Česká republika, Španělsko a Německo mají průměrné hodnoty lehce nad průměrnou hodnotou 2,5 (viz příloha B, graf 8). Turecko má oproti ostatním zemím výrazně vyšší hodnotu. Z toho lze vyvodit, že před tureckým publikem má prezentující větší prostor pro práci s časem během prezentace, i když takové změny jsou tolerovány i před publikem českým, španělským a německým. V případě Turecka je možné čas prezentace flexibilně měnit dle potřeb prezentujícího a prezentace. Přípustné je dřívější ukončení i ukončení pozdější oproti plánovanému, aniž by tak prezentující vyvolal negativní ohlasy publika či ovlivnění vlastního postavení.

Překvapivé výsledky (viz příloha B, graf 9) nacházíme v otázce č. 5, která se zabývá očním kontaktem prezentujícího s publikem. Z výsledků dotazníkového šetření vyplývá, že ve všech šetřených zemích je oční kontakt s publikem více či méně výjimečný. Nejnížší hodnoty odpovědí byly zaznamenány pro Německo, nepatrně vyšší pro Španělsko, které je následované Tureckem. Znatelně vyšších hodnot (avšak stále podprůměrných) dosáhla Česká republika. V tomto případě může mít na výsledky vliv skutečnost, že prezentující

bude udržovat oční kontakt spíše s posluchači vlastní národnosti, u kterých očekává zpětnou vazbu na obsah sdělení prezentace.

Průměrná hodnota odpovědí na otázku č. 6 (viz příloha B, graf 10) je překvapivě nízká pro Německo, Španělsko a Českou republiku. Průměrná hodnota Německa a České republiky dokonce nepřesáhla hodnotu 1,5. Patří tak k nejnižším hodnotám v celém dotazníku. Z toho vyplývá, že není obvyklým jevem výrazná vůně přednášejícího v těchto zemích, stejně tomu tak je i v případě španělského přednášejícího. Výrazně vyšší hodnotu, v porovnání s ostatními zeměmi, získalo Turecko. Podle odpovědí respondentů se můžeme domnívat, že výrazná vůně přednášejícího zde není neobvyklá. Během sběru dat jsem se často setkala s tím, že byli respondenti touto otázkou překvapeni. To může být způsobeno faktem, že otázka týkající se intenzity pachu člověka je pro mnohé tabuizovaným tématem. Je možné, že jsem se tímto dotazem ocitla za etickou hranicí běžného dotazníkového šetření. Přesto si myslím, že v dotazníku má své místo a že zařazení této otázky bylo správné, protože vůně přednášejícího může ovlivnit výsledek prezentace v závislosti na národní kultuře posluchačů.

Dle výsledků (viz příloha B, graf 11) průměrných hodnot v otázce č. 7 zabývající se intenzitou hlasového projevu přednášejícího se od skóre PDI odchýlila pouze Česká republika. Ta by dle Hofstedeho výsledů měla mít srovnatelné skóre se Španělskem. V mém dotazníkovém šetření dosáhla hodnot, které jsou těsně pod úrovní Německa. Nejvyšších hodnot opět dosáhlo Turecko. Rozdíly mezi jednotlivými zeměmi jsou relativně malé a ze všech odpovědí nesou jedny z největších hodnot. To znamená, že respondenti označili projevy prezentujících ze všech komparovaných zemí jako hlasitější.

Otázka č. 8 se zabývala teritoriálními projevy (viz kapitola 4.2.5) přednášejícího. Nejnižších hodnot (viz příloha B, graf 12) opět dosáhlo Německo, nepatrně výše se umístila Česká republika. Výrazně vyšší hodnoty získalo Španělsko, nejvyšší potom Turecko. Z toho lze odvodit, že pro Německo a Českou republiku není příliš zvykem získávání autority prostřednictvím

teritoriálních projevů. Je pravděpodobné, že reakce na takové chování přednášejícího budou přijímány negativně. Naopak u tureckých přednášejících je to jev častý a očekávaný. Přednášející má tedy prostor pro upoutání pozornosti a zvýšení svého postavení v očích posluchačů.

Výsledky odpovědí (viz příloha B, graf 13) na otázku č. 9 jsou podobné hodnotám získaným u otázky č. 8, pouze Španělsko se více přiblížilo hodnotám Turecka. Obě otázky byly směřovány na posturickou složku neverbální komunikace, a proto lze usuzovat, že podobně tomu bude i v ostatních projevech posturiky. Z výsledků lze dále vyvodit, že v Německu a České republice není příliš běžným jevem využití vyvýšeného místa určeného pro prezentaci, u Španělska a Turecka je to jev častější. Ne vždy je ale možnost využití stupínku ovlivnitelná prezentujícím. Některé prostory určené k prezentování nebo místa, v nichž se prezentace odehrává, takovým prostorem vůbec nedisponují. Přestože jsou hodnoty jednotlivých zemí rozdílné, nacházejí se v průměru, a využití vyvýšených míst pro prezentaci by tedy nemělo být ani jednomu z publik nepřijemné.

Výsledky otázky č. 10 (viz příloha B, graf 14) týkající se vzdálenosti prezentujícího od posluchačů jsou od předpokládaných a vyvozených ze skóre PDI rozdílné. Nejníže se v grafu umístilo Španělsko s hodnotou 1,5, která odpovídá vzdálenosti přibližně 2 metrů. Německo, Česká republika a Turecko získaly podobné hodnoty, které odpovídají vzdálenosti 2 metrů. Rozdílnost oproti teoretickým závěrům lze přisoudit faktu, že při tvoření dotazníku nebylo bráno v potaz, že se v jednotlivých místnostech mohla lišit velikost prostor, v níž se prezentace odehrávala. Dalším faktorem, který mohl výsledek ovlivnit, je též početnost publika. Pro přesnější výsledky by bylo vhodné nastavit přísnější kritéria výběru respondentů (vymezení okolností prezentace).

Výsledky získané z otázky č. 11 (viz příloha B, graf 15) zabývající se přiblížením se chůzí prezentující osoby k posluchačům jsou, dle mého názoru, zkresleny návazností na otázku č. 10. Nejnížší hodnoty získalo Německo, dále se

umístila Česká republika a výrazně vyšší hodnoty získalo Turecko. Nejvyšší hodnoty ze všech komparovaných zemí patří Španělsku. Vysoké hodnoty Španělska lze přisoudit faktu, že se prezentující nacházel ve značné blízkosti posluchačů. Z toho lze logicky vyvodit, že i menší pohyb prezentujícího během výkladu směrem k publiku byl posluchači zachycen, neboť byla narušena jejich osobní zóna. Není proto zarážející, že takový pohyb byl označen za velmi častý.

Odpovědi na otázku č. 12 směřovanou na využití bariéry (řečnický pult) během prezentace jsou v rozporu s vyvozovanými teoretickými závěry navazujícími na PDI. Dle výsledků (viz příloha B, graf 16) bylo nejméně využíváno řečnického pultu či jiných bariérových prostředků ve Španělsku a jen nepatrně více v Turecku. Výrazně vyšší a téměř shodné hodnoty získaly Německo a Česká republika, jelikož využití řečnického pultu je v nich častější. Hodnoty všech zemí se nacházejí nad průměrem, prezentování s užitím řečnického pultu je tedy věcí obvyklou a nemělo by vyvést z míry žádné publikum složené z obyvatel zkoumaných zemí.

6 ZÁVĚR

V poslední době se studenti v průběhu vysokoškolského studia čím dál tím častěji setkávají s nutností prezentovat před publikem odlišných kultur. Vede je k tomu globalizace, s ní spojené výměnné pobyty a snaha šířit myšlenky bez rozdílu všem, kteří o ně mají zájem. Avšak výsledek takového přenosu informací nemusí být úspěšný, i kdyby se jednalo o sebelepší myšlenku. Důvodem je fakt, že posluchač nevnímá pouze slova, ale i výrazy, postoje, pohyby a další projevy neverbální komunikace mluvčího. Pokud se význam jeho slov nebude shodovat s významem jeho neverbálních projevů, nemá velkou šanci na úspěch. Pokud mluvčí naopak využije svých neverbálních projevů a přizpůsobí je kulturním zvyklostem publika, může mít jeho sdělení mnohem větší účinek.

Je nesporné, že na vnímání publika se mohou projevit mnohé další vlivy, nejen neverbální složka komunikace, avšak uchopení takového problému by bylo značně obtížné a při stejné hloubce zkoumání, do jaké zašla tato práce, by značně přesáhlo rozsah bakalářské práce. Proto jsem se rozhodla v této práci věnovat neverbální složce komunikace a jejím odlišným projevům v různých kulturách.

Tuto bakalářskou práci jsem rozdělila na teoretickou a praktickou část. V teoretické části jsem nejprve vysvětlila, co je to prezentace. Podrobněji jsem rozebrala její formy a strukturu. Jak jsem již uvedla, jedním z možných faktorů, které prezentaci, tedy i prezentační dovednosti ovlivňují, je kultura. Proto vysvětluji pojem kultura a uvádím některé z definicí. Vzhledem k tomu, že je má práce zaměřena na interkulturní prezentační dovednosti, vysvětlila jsem také pojem národní kultura. V této práci jsem se však nerozhodla věnovat jednotlivým kulturám zemí, které jsem do praktické části zahrnula, ale jejich určitým zobecněním. Takové zobecnění představují dimenze národních kultur, které umožňují porovnání národních kultur podle toho, jak se lidé staví k řešení určitých problémů. Do této práce jsem vybrala dimenzi vzdálenosti moci Geerta Hofstedeho. Na dimenze doktora Hofstedeho jsem se zaměřila, jelikož jeho výzkum dosáhl obrovských měřítek a byl už několikrát doplňován. Zároveň byl

proveden na homogenní skupině, která se lišila minimálním počtem faktorů kromě národní kultury. Má tedy, dle mého názoru, velkou výpovědní hodnotu.

Projevy rozdílných kultur během prezentace jsem se rozhodla popisovat se zaměřením na neverbální komunikaci. Z tohoto důvodu v poslední kapitole teoretické části hovořím o komunikaci se zaměřením na komunikaci neverbální. Popisuji její jednotlivé oblasti a vyvozují, jaký vliv na ně má vzdálenost moci v dané národní kultuře. Ke každé složce neverbální komunikace jsou připojeny mé teoretické závěry ohledně projevů nízkého či vysokého indexu vzdálenosti moci (PDI). Tyto předpoklady sloužily jako výchozí podklady pro sestavení otázek dotazníkového šetření.

V další části bakalářské práce jsem určila kritéria zkoumání a na jejich základě jsem realizovala dotazníkové šetření. Z výsledků získaných dotazníkovým šetřením jsem analyzovala míru, do které se shodovaly projevy neverbální komunikace prezentujících studentů v tamních zemích s teoretickými předpoklady, které byly pro porovnávání země stanoveny na základě vzdálenosti moci v dané zemi.

Z výsledků dotazníkového šetření je jasně patrné, že dimenze vzdálenosti moci má prokazatelný vliv na způsob prezentování. Při seřazení mnou komparovaných zemí podle hodnoty PDI je na prvním místě Turecko s nejvyšším PDI, dále se stejnými hodnotami Španělsko a Česká republika a s nejnižším PDI Německo. Stejně pořadí i podobné rozestupy mezi jednotlivými zeměmi vyšly z hodnot získaných i mým dotazníkovým šetřením. Zanedbatelný rozdíl se objevil u Španělska a České republiky, jejichž hodnoty nebyly stejné, ale odlišovaly se pouze nepatrně. To příkládám faktu, že výzkum Geerta Hofstedeho proběhl na zaměstnancích společnosti IBM, což je společnost tvořená převážně mužskou populací, zatímco mí respondenti vytvořili skupinu smíšenou. Podíváme-li se na výsledky mého dotazníkového šetření pouze u mužské populace, Španělsko a Česká republika dosáhly téměř shodných hodnot.

Po podrobnější analýze zaměřené na jednotlivé otázky mohu konstatovat, že většina oblastí neverbální komunikace během prezentace studentů úzce souvisí se vztahem občanů dané země k moci. Oblasti, kde se tento vztah projevil nejvíce, jsou kinezika, chronemika a posturika. Přímý vliv se neprokázal u proxemiky. To, že se u jedné oblasti neprokázal vliv vztahu k moci, má několik možných důvodů. Jedním z nich je, že dimenze vztahu moci na tuto oblast vztah nemá. Dalším možným důvodem je, že tuto oblast ovlivňují vlivy další (například jiné dimenze). Samozřejmě důvodem mohla být i špatná či nedostatečná formulace otázky v dotazníku.

Tato práce může sloužit jako podklad pro rozšíření si rozhledu v oblasti interkulturních prezentačních dovedností. Rozhodně lze doporučit, aby si studenti, kteří do některé ze zkoumaných zemí plánují vycestovat, přečetli analýzu výsledků dotazníkového šetření a způsob svého prezentování přizpůsobili v tamním prostředí těmto závěrům. Vzhledem k tomu, že hodnoty výsledků mého dotazníkového šetření prokázaly, že vztah vzdálenosti moci má v případě Německa, Španělska, České republiky a Turecka jasný dopad na neverbální složku prezentace, je velmi pravděpodobné, že tomu tak bude i v případě jiných států. Považuji tedy za vhodné přizpůsobit prezentaci i v ostatních státech s přihlédnutím na jejich skóre PDI.

Z výsledků praktické části vyplývá řada dalších směrů, kterými lze na tuto práci navázat. První z nich vidím v možnosti zahrnout do průzkumu další země a tím podepřít (nebo též vyvrátit) můj názor, že podle výsledků zkoumání na těchto čtyřech zemích lze vliv moci na projevy neverbální komunikace zobecnit. Dalším možným směrem je jít více do hloubky a pokusit se najít vztah mezi neverbální komunikací při prezentaci a dalšími dimenzemi národních kultur.

7 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY A PRAMENŮ

7.1 Tištěné dokumenty

ALLHOFF, Dieter-W a Waltraud ALLHOFF. *Rétorika a komunikace*. Vyd. 1. Praha: Grada, 2008. ISBN 978-802-4722-832.

HIERHOLD, Emil. *Rétorika a prezentace: jak s jistotou prezentovat a působivě přednášet, tipy a triky pro úspěšnou prezentaci, vizuální a verbální techniky, přesvědčovací a argumentační strategie, od flipchartu po PowerPoint*. Vyd. 1. Praha: Grada, 2005. ISBN 80-247-0782-9.

HOFSTEDE, Geert a Geert Jan HOFSTEDE. *Kultury a organizace: software lidské mysli: spolupráce mezi kulturami a její důležitost pro přežití*. Praha: Linde, 2007. ISBN 978-80-86131-70-2.

HOFSTEDE, Geert. *Kultury a organizace: software lidské mysli: spolupráce mezi kulturami a její důležitost pro přežití*. Vyd. 1. Praha: Univerzita Karlova, 1999, Management praxe (Kernberg). ISBN 80-858-9972-8.

HOSPODÁŘOVÁ, Ivana. *Prezentační dovednosti*. Vyd. 1. Praha: Kernberg, 2003, Management praxe (Kernberg). ISBN 978-80-903962-9-6.

HOSPODÁŘOVÁ, Ivana. *Veřejná prezentace od A do Z*. Vyd. 1. Praha: Expertis, 1997. ISBN 80-902-4461-0.

KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Sociální komunikace*. Vyd. 1. Praha: Grada Publishing, 1995. ISBN 80-856-2384-6.

KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Tajemství úspěšného jednání*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 1995. ISBN 80-856-2384-6.

KUNCZIK, Michael. *Základy masové komunikace*. Vyd. 1. Praha: Karolinum, 1995. ISBN 80-718-4134-X.

LEWIS, David. *Tajná řeč těla*. Praha: Victoria Publishing, 1995. ISBN 80-856-0549-X.

MIKULÁŠTÍK, Milan. *Komunikační dovednosti v praxi*. Vyd. 1. Praha: Grada, 2003. ISBN 80-247-0650-4.

NOVÝ, Ivan. *Interkulturní komunikace v řízení a podnikání*. Vyd. 2. Management Press, 2001, 183 s. ISBN 80-726-1042-2.

PLAMÍNEK, Jiří. *Komunikace a prezentace: umění mluvit, slyšet a rozumět*. Vyd. 2. dopl. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-4484-1.

PRŮCHA, Jan. *Interkulturní komunikace*. Vyd. 1. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3069-1.

7.2 Elektronické dokumenty

Dimensions [online] THE HOFSTEDE CENTRE [cit. 2.4.2014]

Dostupné z:

<http://geert-hofstede.com/dimensions.html>

Erasmus+ [online] European Commission [cit. 12.9.2013]

Dostupné z:

http://ec.europa.eu/education/erasmus/statistics_en.htm#1

National Cultural Dimensions [online] THE HOFSTEDE CENTRE

[cit. 2.4.2014] Dostupné z:

<http://geert-hofstede.com/national-culture.html>

Program Erasmus [online] NAEP Národní agentura pro evropské vzdělávací programy [cit. 11.1.2014] Dostupné z:

http://www.naep.cz/index.php?a=view-project-folder&project_folder_id=34&

8 RESUMÉ

The differences of nonverbal constituents of the presentation are based on the speaker's national culture. To make the transport of information the most effective, it is necessary to adapt the speaker's nonverbal language to be compatible with listeners' cultural standards. Based on analysis results, we can recognize that the standards depend on the Geert Hofstede's power distance index. The speaker who comes from the country with the higher power distance index has a more dominant nonverbal language than the speaker from the lower one. This dependency is shown in the kinesis, the chronemics and the posturise. The direct influence was not proved in the proxemics.

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha A – Tabulky

Tabulka 1: Pět zemí, které jsou studenty nejčastěji navštěvovány prostřednictvím programu ERASMUS

Tabulka 2: Pět zemí, ze kterých studenti nejčastěji přijíždějí prostřednictvím programu ERASMUS

Tabulka 3: Geert Hofstede - Hodnoty indexu vzdálenosti moci (PDI) pro 74 zemí a regionů

Tabulka 4: Data z dotazníku č. 1 - Interkulturní prezentační dovednosti

Tabulka 5: Data z dotazníku č. 2 - Prezentační dovednosti v rámci České republiky

Tabulka 6: Zpracovaná data – Německo

Tabulka 7: Zpracovaná data – Španělsko

Tabulka 8: Zpracovaná data – Turecko

Tabulka 9: Zpracovaná data – Česká republika

Tabulka 10: Počet respondentů dle zemí a pohlaví

Tabulka 11: Průměrné hodnoty odpovědí na jednotlivé otázky dle zemí

Tabulka 12: Průměrné hodnoty odpovědí na jednotlivé otázky dle zemí – ženy

Tabulka 13: Průměrné hodnoty odpovědí na jednotlivé otázky dle zemí – muži

Příloha B – Grafy

Graf 1: Počet respondentů dle zemí a pohlaví

Graf 2: Průměrné hodnoty odpovědí na jednotlivé otázky podle zemí

Graf 3: Průměrné hodnoty odpovědí na jednotlivé otázky – ženy

Graf 4: Průměrné hodnoty odpovědí na jednotlivé otázky – muži

Graf 5: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 1

Graf 6: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 2

Graf 7: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 3

Graf 8: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 4

Graf 9: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 5

Graf 10: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 6

Graf 11: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 7

Graf 12: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 8

Graf 13: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 9

Graf 14: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 10

Graf 15: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 11

Graf 16: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 12

Graf 17: Průměrné hodnoty odpovědí na všechny otázky dle zemí a pohlaví respondentů

Příloha C – Ilustrace

Obrázek 1: Gestický čtverec

Příloha D – Dopisy

Dopis 1: Interkulturní prezentační dovednosti

Dopis 2: Prezentační dovednosti v rámci České republiky

Příloha E - Dotazníky

Dotazník 1: Interkulturní prezentační dovednosti

Dotazník 2: Prezentační dovednosti v rámci České republiky

PŘÍLOHY

Příloha A – Tabulky

Tabulka 1: Pět zemí, které jsou studenty nejčastěji navštěvovány prostřednictvím programu ERASMUS ⁵²

Pořadí	Země	Počet
2009 - 2010		
1.	Německo	909
2.	Francie	701
3.	Španělsko	601
4.	Velká Británie	532
5.	Rakousko	352
2010 - 2011		
1.	Německo	947
2.	Francie	724
3.	Španělsko	685
4.	Velká Británie	572
5.	Portugalsko	352
2011 - 2012		
1.	Německo	1046
2.	Francie	803
3.	Španělsko	721
4.	Velká Británie	552
5.	Finsko	381

⁵² European Commission, *Erasmus+* [online]

Tabulka 2: Pět zemí, ze kterých studenti nejčastěji přijíždějí prostřednictvím programu ERASMUS ⁵³

Pořadí	Země	Počet
2009 - 2010		
1.	Španělsko	611
2.	Francie	537
3.	Polsko	516
4.	Německo	431
5.	Turecko	384
2010 - 2011		
1.	Španělsko	771
2.	Francie	630
3.	Polsko	555
4.	Turecko	498
5.	Slovensko	424
2011 - 2012		
1.	Španělsko	984
2.	Francie	678
3.	Turecko	575
4.	Polsko	516
5.	Slovensko	499

⁵³ European Commission, *Erasmus+* [online]

Tabulka 3: Geert Hofstede - Hodnoty indexu vzdálenosti moci (PDI) dle regionů⁵⁴

<i>Země / region</i>	<i>skóre</i>	<i>pořadí</i>	<i>Země / region</i>	<i>skóre</i>	<i>pořadí</i>
Malajsie	104	1-2	Portugalsko	63	37-38
Slovensko	104	1-2	Belgie vlámská	61	39-40
Guatemala	95	3-4	Uruguay	61	39-40
Panama	95	3-4	Řecko	60	41-42
Filipíny	94	5	Korea (Jižní)	60	41-42
Rusko	93	6	Írán	58	43-44
Rumunsko	90	7	Tchaj-wan	58	43-44
Srbsko	86	8	Česká republika	57	45-46
Surinam	85	9	Španělsko	57	45-46
Mexiko	81	10-11	Malta	56	47
Venezuela	81	10-11	Pákistán	55	48
Arabské země	80	12-14	Kanada - Quebec	54	49-50
Bangladéš	80	12-14	Japonsko	54	49-50
Čína	80	12-14	Itálie	50	51
Ekvádor	78	15-16	Argentina	49	52-53
Indonésie	78	15-16	Jižní Afrika	49	52-53
Indie	77	17-18	Trinidad	47	54
Západní Afrika	77	17-18	Maďarsko	46	55
Singapur	74	19	Jamajka	45	56
Chorvatsko	73	20	Estonsko	40	57-59
Slovinsko	71	21	Lucembursko	40	57-59
Bulharsko	70	22-25	USA	40	57-59
Maroko	70	22-25	Kanada celá	39	60
Švýcarsko francouzské	70	22-25	Holandsko	38	61
Vietnam	70	22-25	Austrálie	36	62
Brazílie	69	26	Kostarika	35	63-65
Francie	68	27-29	Německo	35	63-65
Hongkong	68	27-29	Velká Británie	35	63-65
Polsko	68	27-29	Finsko	31	67-68
Belgie valonská	67	30-31	Norsko	31	67-68
Kolumbie	67	30-31	Švédsko	31	67-68
Salvador	66	32-33	Irsko	28	69
Turecko	66	32-33	Švýcarsko německé	26	70
Východní Afrika	64	34-36	Nový Zéland	22	71
Peru	64	34-36	Dánsko	18	72
Thajsko	64	34-36	Izrael	13	73
Chile	63	37-38	Rakousko	11	74

Skóre vytištěná tučně pocházejí z výzkumu IBM, ostatní pocházejí z replikací nebo jsou odhadnuta

⁵⁴ HOFSTEDE, G., HOFSTEDE G. J. *Kultury a organizace: software lidské mysli: spolupráce mezi kulturami a její důležitost pro přežití* s. 43

Tabulka 4: Data z dotazníku č. 1 - Interkulturní prezentační dovednosti
(zdroj: autor)

Časová značka	Země	Pohlaví	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2.4.14 13:13	Španělsko	Muž	1	2	3	2	3	1	3	3	3	do 2,5 m	3	2
2.4.14 13:28	Turecko	Žena	3	3	1	2	3	3	3	3	2	do 1,5 m	2	2
2.4.14 13:39	Španělsko	Žena	2	3	2	2	4	2	3	3	2	do 1,5 m	4	3
2.4.14 14:31	Turecko	Žena	4	4	4	4	4	2	3	4	3	do 2,5 m	3	3
2.4.14 14:35	Německo	Žena	2	3	1	1	4	1	4	1	4	do 2,5 m	1	4
2.4.14 15:39	Německo	Žena	3	3	1	3	4	1	3	2	3	do 1,5 m	3	3
2.4.14 15:54	Německo	Žena	2	2	4	4	2	1	4	4	3	do 2,5 m	2	4
2.4.14 15:59	Španělsko	Žena	1	1	1	4	2	1	2	3	4	do 1,5 m	1	3
2.4.14 17:12	Německo	Muž	2	2	4	2	3	1	2	4	1	do 1,5 m	1	1
2.4.14 18:25	Německo	Muž	1	2	1	3	3	1	2	2	1	do 3,5 m	2	3
2.4.14 18:50	Turecko	Žena	3	4	2	4	3	3	3	1	1	do 2,5 m	3	2
2.4.14 18:51	Německo	Muž	1	4	1	4	3	1	2	2	1	do 3,5 m	1	4
2.4.14 18:54	Turecko	Žena	3	3	4	4	3	3	4	3	3	do 2,5 m	3	2
2.4.14 19:23	Turecko	Žena	2	2	4	4	3	4	4	4	3	do 3,5 m	1	4
2.4.14 19:48	Německo	Muž	2	2	1	2	4	2	4	1	3	do 2,5 m	1	1
2.4.14 19:50	Španělsko	Muž	2	3	2	3	4	2	3	1	2	do 2,5 m	2	2
2.4.14 19:52	Turecko	Muž	3	3	1	2	3	3	3	1	3	do 2,5 m	1	3
2.4.14 20:08	Španělsko	Muž	2	3	4	3	3	1	3	1	4	do 2,5 m	2	4
2.4.14 20:25	Německo	Muž	2	2	1	2	4	3	3	1	2	do 2,5 m	3	4
2.4.14 20:59	Turecko	Muž	3	3	4	3	3	2	3	2	3	do 2,5 m	3	1
2.4.14 21:10	Španělsko	Muž	3	4	3	3	4	2	3	2	2	do 1,5 m	4	2
2.4.14 21:30	Německo	Muž	2	2	1	2	3	1	2	1	2	do 3,5 m	2	2
2.4.14 21:32	Německo	Muž	1	2	2	2	3	1	3	1	1	do 2,5 m	1	3
2.4.14 22:59	Španělsko	Muž	2	3	2	2	3	1	3	1	1	do 1,5 m	2	1
2.4.14 22:39	Španělsko	Žena	3	4	4	3	4	3	4	3	3	do 1,5 m	4	3
2.4.14 22:44	Německo	Žena	2	3	2	4	4	2	3	2	2	do 1,5 m	2	3
3.4.14 0:06	Německo	Žena	3	1	1	1	4	3	2	2	1	do 3,5 m	1	1
3.4.14 12:38	Turecko	Muž	2	3	4	3	3	1	4	3	3	do 2,5 m	2	3
3.4.14 13:08	Španělsko	Žena	3	4	2	3	3	2	3	3	1	do 2,5 m	2	1
3.4.14 13:14	Německo	Žena	2	3	1	4	4	1	3	1	1	do 2,5 m	2	3
3.4.14 13:26	Německo	Muž	1	1	1	3	3	1	2	1	1	do 2,5 m	2	3
3.4.14 14:49	Turecko	Muž	2	2	1	4	4	1	3	3	2	do 2,5 m	3	2
3.4.14 19:42	Německo	Žena	2	4	1	2	4	1	3	1	1	do 2,5 m	3	4
3.4.14 22:01	Německo	Žena	2	2	2	1	1	1	3	1	1	do 1,5 m	4	2
3.4.14 20:36	Německo	Muž	2	2	2	3	4	2	2	1	1	do 3,5 m	3	2
4.4.14 9:58	Turecko	Žena	2	2	1	3	4	1	3	2	1	do 2,5 m	2	2
4.4.14 11:11	Německo	Muž	3	2	1	2	4	2	3	2	3	do 2,5 m	2	2
4.4.14 11:14	Španělsko	Muž	3	3	2	3	3	2	3	4	3	do 1,5 m	3	2
4.4.14 11:18	Španělsko	Žena	3	3	2	3	2	1	3	2	1	do 2,5 m	3	3
4.4.14 13:49	Španělsko	Muž	3	3	4	3	4	2	4	2	2	do 1,5 m	4	2

Tabulka 5: Data z dotazníku č. 2 - Prezentační dovednosti v rámci České republiky (zdroj: autor)

Časová značka	Země	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2.4.14 14:03	Muž	3	3	2	2	3	1	2	1	2	do 1,5 m	3	2
2.4.14 23:10	Muž	2	3	2	2	1	2	2	1	2	do 2,5 m	3	2
2.4.14 23:19	Žena	2	3	1	2	4	2	4	2	2	do 1,5 m	3	2
2.4.14 23:25	Muž	1	2	3	2	3	1	3	1	1	nad 3,5 m	1	3
2.4.14 23:31	Muž	1	2	1	1	4	1	3	2	2	do 2,5 m	1	4
2.4.14 23:46	Žena	2	1	2	2	2	1	4	1	3	do 3,5 m	1	4
2.4.14 23:46	Muž	3	2	2	2	3	3	2	2	2	do 3,5 m	1	4
2.4.14 23:50	Muž	2	2	3	3	2	1	3	3	3	do 2,5 m	1	2
2.4.14 23:53	Muž	2	3	1	2	2	1	2	2	1	do 2,5 m	2	1
3.4.14 0:16	Muž	2	3	1	4	3	1	4	1	2	nad 3,5 m	4	3
3.4.14 0:16	Žena	1	2	4	3	3	1	2	1	1	do 1,5 m	1	4
3.4.14 0:22	Žena	3	2	2	2	2	1	3	3	3	do 3,5 m	2	2
3.4.14 0:24	Muž	2	2	3	2	3	1	2	2	1	do 3,5 m	3	4
3.4.14 2:02	Žena	3	3	2	3	4	1	2	1	2	do 2,5 m	1	4
3.4.14 6:28	Žena	2	2	3	4	2	1	3	2	2	do 2,5 m	2	4
3.4.14 7:17	Žena	3	3	2	2	4	2	3	2	2	do 3,5 m	2	2
3.4.14 9:40	Muž	3	3	2	2	2	2	3	3	3	do 2,5 m	2	2
3.4.14 8:22	Žena	3	2	3	3	2	2	2	2	1	do 1,5 m	1	2
3.4.14 8:29	Muž	3	3	3	2	3	2	3	2	2	do 2,5 m	4	3
3.4.14 8:43	Žena	1	3	1	3	2	1	3	1	1	do 1,5 m	1	4
3.4.14 8:46	Muž	3	2	3	3	3	1	2	1	2	nad 3,5 m	2	2
3.4.14 8:50	Žena	3	2	2	3	3	1	3	1	1	do 2,5 m	1	3
3.4.14 8:58	Žena	2	2	4	3	2	1	2	2	2	do 1,5 m	1	2
3.4.14 9:01	Muž	2	1	2	3	2	2	2	2	3	do 3,5 m	1	3
3.4.14 9:08	Žena	3	3	2	4	4	2	3	3	2	do 2,5 m	3	3
3.4.14 9:21	Žena	2	2	1	2	3	1	3	2	3	do 2,5 m	2	3
3.4.14 11:16	Žena	3	2	4	4	2	3	3	1	1	do 2,5 m	1	4
3.4.14 10:07	Žena	2	2	3	3	4	1	2	2	1	do 2,5 m	2	4
3.4.14 11:53	Žena	2	4	1	3	3	1	3	4	3	do 2,5 m	4	2
3.4.14 13:27	Muž	2	3	4	3	3	1	3	3	4	do 2,5 m	2	3
3.4.14 13:55	Muž	2	3	3	2	4	2	3	1	1	do 2,5 m	2	3
3.4.14 14:23	Žena	1	2	3	3	2	1	3	2	2	do 2,5 m	1	2
3.4.14 14:23	Žena	1	2	3	3	2	1	3	2	2	do 2,5 m	1	2
3.4.14 15:18	Muž	1	2	3	4	3	2	3	1	1	do 1,5 m	4	1
3.4.14 16:39	Žena	2	3	4	1	4	1	3	2	3	do 3,5 m	1	2

Tabulka 6: Zpracovaná data – Německo (zdroj: autor)

Respondent	Pohlaví	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	O10	O11	O12
DE1	Žena	2	3	1	1	1	1	4	1	4	2	1	4
DE2	Žena	3	3	1	3	1	1	3	2	3	1	3	3
DE3	Žena	2	2	4	4	3	1	4	4	3	2	2	4
DE4	Muž	2	2	4	2	2	1	2	4	1	1	1	1
DE5	Muž	1	2	1	3	2	1	2	2	1	3	2	3
DE6	Muž	1	4	1	4	2	1	2	2	1	3	1	4
DE7	Muž	2	2	1	2	1	2	4	1	3	2	1	1
DE8	Muž	2	2	1	2	1	3	3	1	2	2	3	4
DE9	Muž	2	2	1	2	2	1	2	1	2	3	2	2
DE10	Muž	1	2	2	2	2	1	3	1	1	2	1	3
DE11	Žena	2	3	2	4	1	2	3	2	2	1	2	3
DE12	Žena	3	1	1	1	1	3	2	2	1	3	1	1
DE13	Žena	2	3	1	4	1	1	3	1	1	2	2	3
DE14	Muž	1	1	1	3	2	1	2	1	1	2	2	3

Tabulka 7: Zpracovaná data – Španělsko (zdroj: autor)

Respondent	Pohlaví	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	O10	O11	O12
ESP1	Muž	1	2	3	2	2	1	3	3	3	2	3	2
ESP2	Žena	2	3	2	2	1	2	3	3	2	1	4	3
ESP3	Žena	1	1	1	4	3	1	2	3	4	1	1	3
ESP4	Muž	2	3	2	3	1	2	3	1	2	2	2	2
ESP5	Muž	2	3	4	3	2	1	3	1	4	2	2	4
ESP6	Muž	3	4	3	3	1	2	3	2	2	1	4	2
ESP7	Muž	2	3	2	2	2	1	3	1	1	1	2	1
ESP8	Žena	3	4	4	3	1	3	4	3	3	1	4	3
ESP9	Žena	3	4	2	3	2	2	3	3	1	2	2	1

Tabulka 8: Zpracovaná data – Turecko (zdroj: autor)

Respondent	Pohlaví	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	O10	O11	O12
TU1	Žena	3	3	1	2	2	3	3	3	2	1	2	2
TU2	Žena	4	4	4	4	1	2	3	4	3	2	3	3
TU3	Žena	3	4	2	4	2	3	3	1	1	2	3	2
TU4	Žena	3	3	4	4	2	3	4	3	3	2	3	2
TU5	Žena	2	2	4	4	2	4	4	4	3	3	1	4
TU6	Muž	3	3	1	2	2	3	3	1	3	2	1	3
TU7	Muž	3	3	4	3	2	2	3	2	3	2	3	1
TU8	Muž	2	3	4	3	2	1	4	3	3	2	2	3
TU9	Muž	2	2	1	4	1	1	3	3	2	2	3	2

Tabulka 9: Zpracovaná data – Česká republika (zdroj: autor)

Respondent	Pohlaví	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	O10	O11	O12
CZ1	Muž	3	3	2	2	2	1	2	1	2	1	3	2
CZ2	Muž	2	3	2	2	4	2	2	1	2	2	3	2
CZ3	Žena	2	3	1	2	1	2	4	2	2	1	3	2
CZ4	Muž	1	2	3	2	2	1	3	1	1	4	1	3
CZ5	Muž	1	2	1	1	1	1	3	2	2	2	1	4
CZ6	Žena	2	1	2	2	3	1	4	1	3	3	1	4
CZ7	Muž	3	2	2	2	2	3	2	2	2	3	1	4
CZ8	Muž	2	2	3	3	3	1	3	3	3	2	1	2
CZ9	Muž	2	3	1	2	3	1	2	2	1	2	2	1
CZ10	Muž	2	3	1	4	2	1	4	1	2	4	4	3
CZ11	Žena	1	2	4	3	2	1	2	1	1	1	1	4
CZ12	Žena	3	2	2	2	3	1	3	3	3	3	2	2
CZ13	Muž	2	2	3	2	2	1	2	2	1	3	3	4
CZ14	Žena	3	3	2	3	1	1	2	1	2	2	1	4
CZ15	Žena	2	2	3	4	3	1	3	2	2	2	2	4
CZ16	Žena	3	3	2	2	1	2	3	2	2	3	2	2
CZ17	Muž	3	3	2	2	3	2	3	3	3	2	2	2
CZ18	Žena	3	2	3	3	3	2	2	2	1	1	1	2
CZ19	Muž	3	3	3	2	2	2	3	2	2	2	4	3
CZ20	Žena	1	3	1	3	3	1	3	1	1	1	1	4
CZ21	Muž	3	2	3	3	2	1	2	1	2	4	2	2
CZ22	Žena	3	2	2	3	2	1	3	1	1	2	1	3
CZ23	Žena	2	2	4	3	3	1	2	2	2	1	1	2
CZ24	Muž	2	1	2	3	3	2	2	2	3	3	1	3
CZ25	Žena	3	3	2	4	1	2	3	3	2	2	3	3
CZ26	Žena	2	2	1	2	2	1	3	2	3	2	2	3
CZ27	Žena	3	2	4	4	3	3	3	1	1	2	1	4
CZ28	Žena	2	2	3	3	1	1	2	2	1	2	2	4
CZ29	Žena	2	4	1	3	2	1	3	4	3	2	4	2
CZ30	Muž	2	3	4	3	2	1	3	3	4	2	2	3
CZ31	Muž	2	3	3	2	1	2	3	1	1	2	2	3
CZ32	Žena	1	2	3	3	3	1	3	2	2	2	1	2
CZ33	Žena	1	2	3	3	3	1	3	2	2	2	1	2
CZ34	Muž	1	2	3	4	2	2	3	1	1	1	4	1
CZ35	Žena	2	3	4	1	1	1	3	2	3	3	1	2

Tabulka 10: Počet respondentů dle zemí a pohlaví (zdroj: autor)

	mužů	žen	Celkem
Německo	10	8	18
Španělsko	7	5	12
Turecko	4	6	10
Česká republika	16	19	35
Celkem	37	38	75

Tabulka 11: Průměrné hodnoty odpovědí na jednotlivé otázky dle zemí (zdroj: autor)

		Země			
		Německo	Španělsko	Česká republika	Turecko
Otázky	O1	1,857	2,111	2,143	2,778
	O2	2,286	3,000	2,400	3,000
	O3	1,571	2,556	2,429	2,778
	O4	2,643	2,778	2,629	3,333
	O5	1,571	1,667	2,200	1,778
	O6	1,429	1,667	1,400	2,444
	O7	2,786	3,000	2,743	3,333
	O8	1,786	2,222	1,829	2,667
	O9	1,857	2,444	1,971	2,556
	O10	2,071	1,444	2,171	2,000
	O11	1,714	2,667	1,914	2,333
	O12	2,786	2,333	2,771	2,444
Celkem	2,030	2,324	2,217	2,620	

Tabulka 12: Průměrné hodnoty odpovědí na jednotlivé otázky dle zemí – ženy
(zdroj: autor)

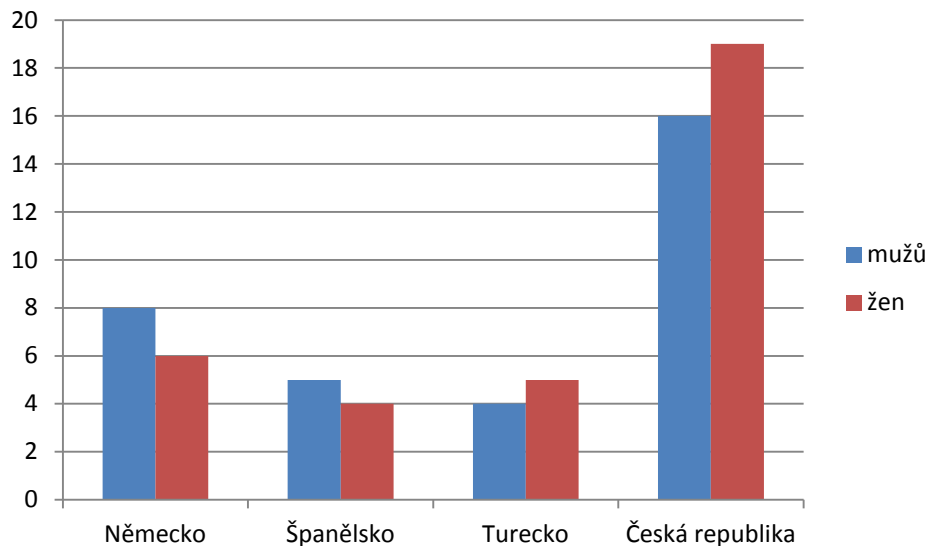
		Země			
		Německo	Španělsko	Česká republika	Turecko
Otázky	O1	2,333	2,250	2,158	3,000
	O2	2,500	3,000	2,368	3,200
	O3	1,667	2,250	2,474	3,000
	O4	2,833	3,000	2,789	3,600
	O5	1,333	1,750	2,158	1,800
	O6	1,500	2,000	1,316	3,000
	O7	3,167	3,000	2,842	3,400
	O8	2,000	3,000	1,895	3,000
	O9	2,333	2,500	1,947	2,400
	O10	1,833	1,250	1,947	2,000
	O11	1,833	2,750	1,632	2,400
	O12	3,000	2,500	2,895	2,600
Celkem		2,194	2,438	2,202	2,783

Tabulka 13: Průměrné hodnoty odpovědí na jednotlivé otázky dle zemí – muži
(zdroj: autor)

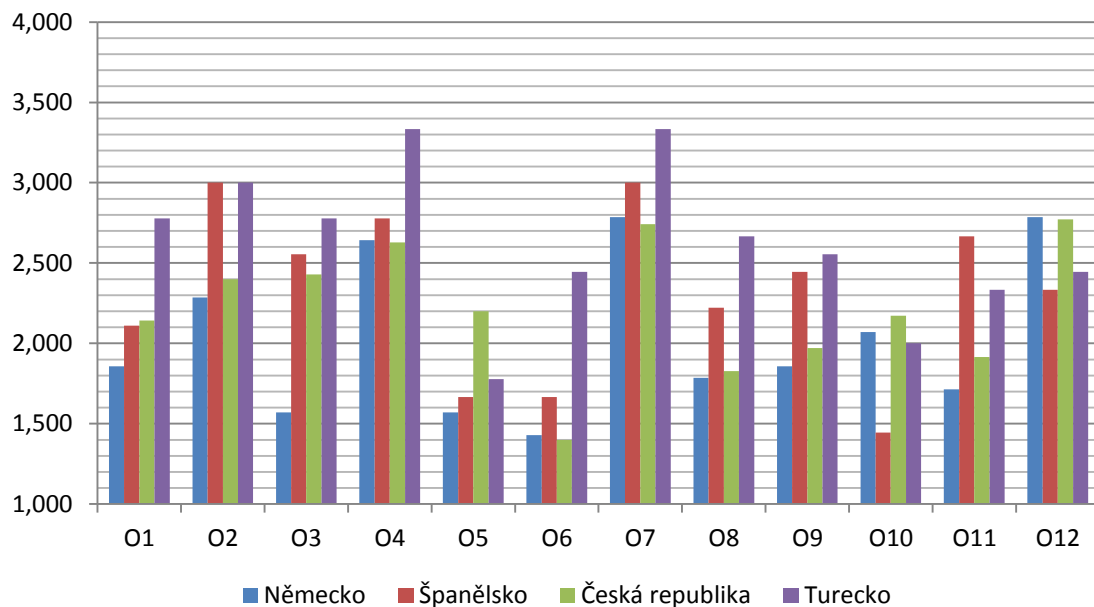
		Země			
		Německo	Španělsko	Česká republika	Turecko
Otázky	O1	1,500	2,000	2,125	2,500
	O2	2,125	3,000	2,438	2,750
	O3	1,500	2,800	2,375	2,500
	O4	2,500	2,600	2,438	3,000
	O5	1,750	1,600	2,250	1,750
	O6	1,375	1,400	1,500	1,750
	O7	2,500	3,000	2,625	3,250
	O8	1,625	1,600	1,750	2,250
	O9	1,500	2,400	2,000	2,750
	O10	2,250	1,600	2,438	2,000
	O11	1,625	2,600	2,250	2,250
	O12	2,625	2,200	2,625	2,250
Celkem		1,906	2,233	2,234	2,417

Příloha B – Grafy

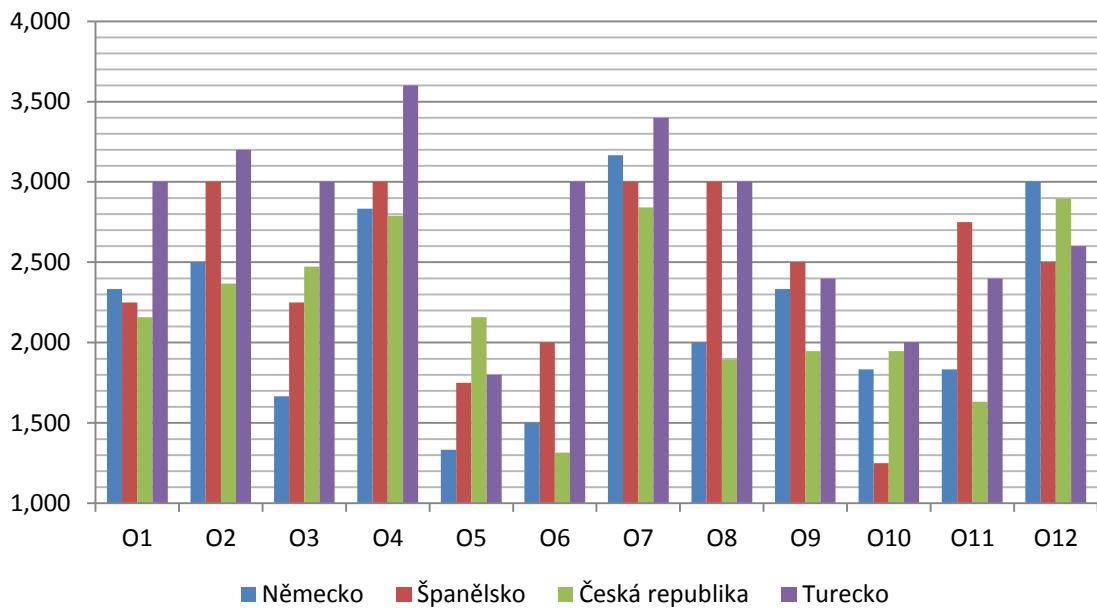
Graf 1: Počet respondentů dle zemí a pohlaví (zdroj: autor)



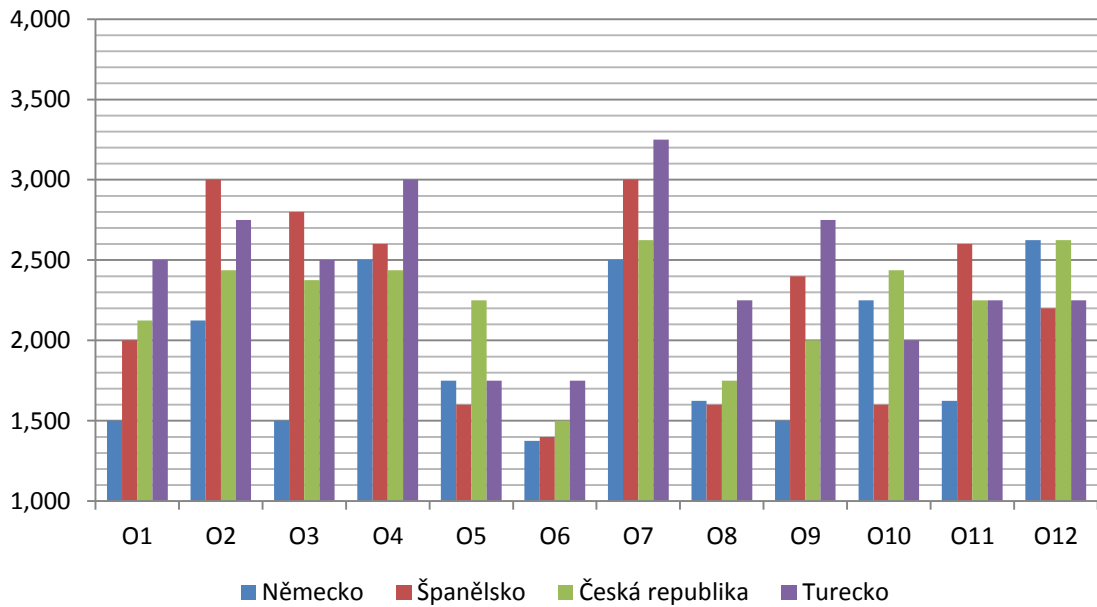
Graf 2: Průměrné hodnoty odpovědí na jednotlivé otázky podle zemí (zdroj: autor)



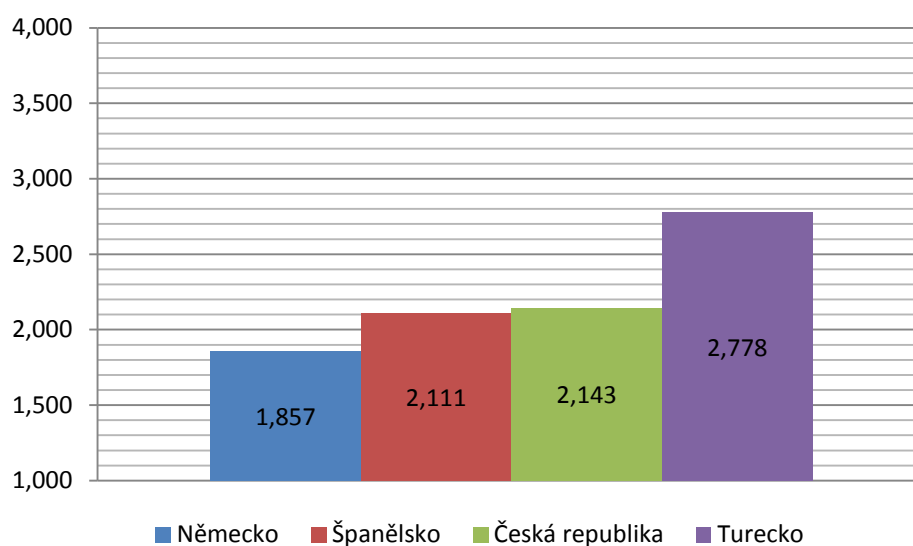
Graf 3: Průměrné hodnoty odpovědí na jednotlivé otázky – ženy
(zdroj: autor)



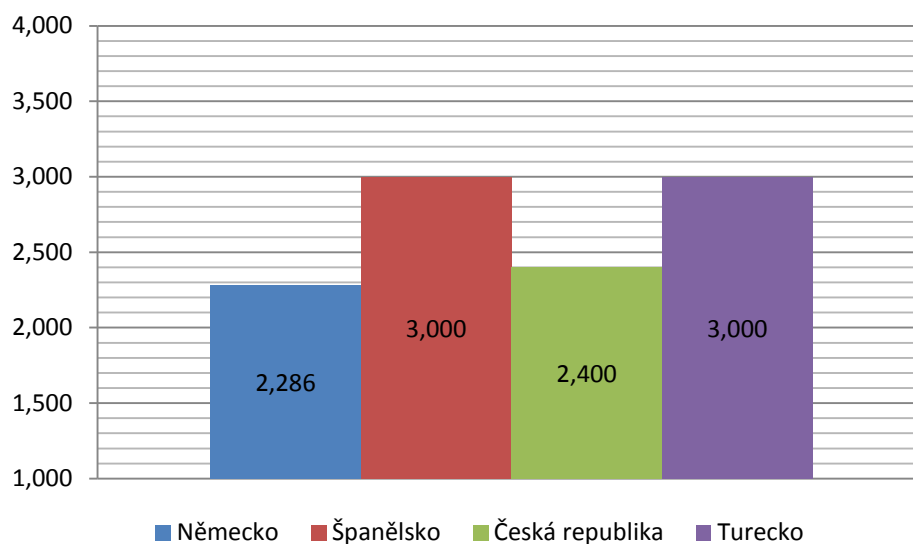
Graf 4: Průměrné hodnoty odpovědí na jednotlivé otázky – muži
(zdroj: autor)



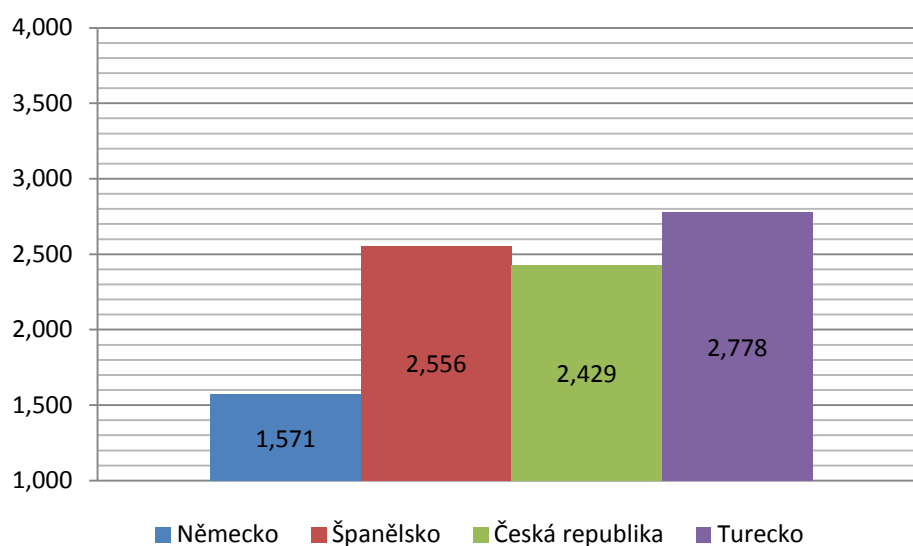
Graf 5: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 1 (zdroj: autor)



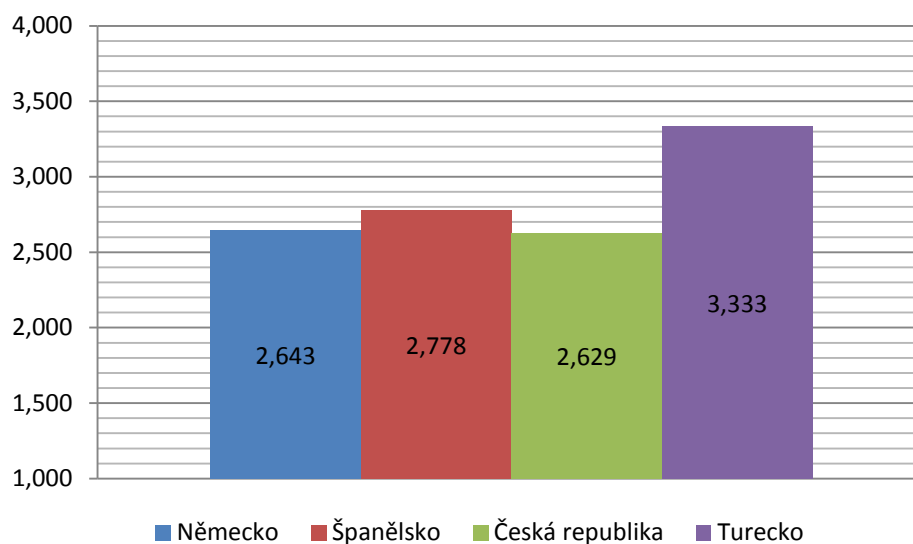
Graf 6: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 2 (zdroj: autor)



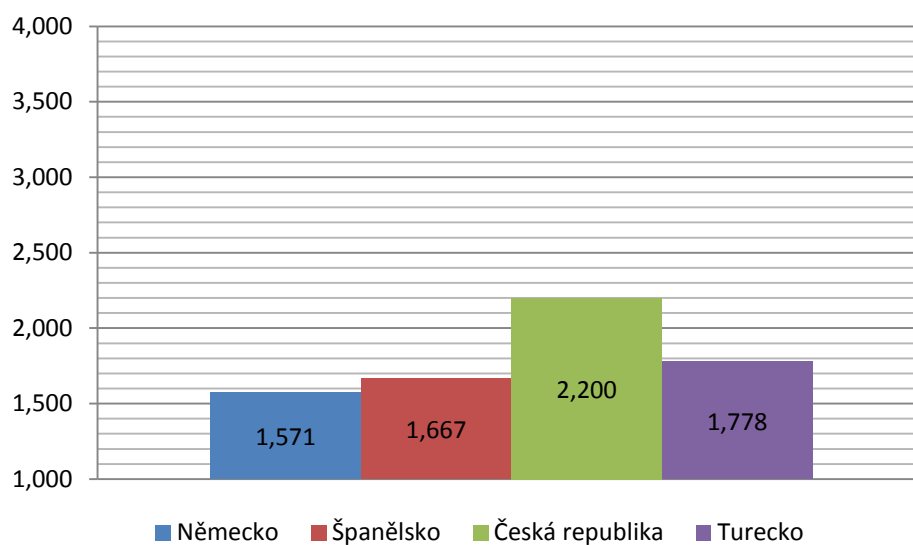
Graf 7: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 3 (zdroj: autor)



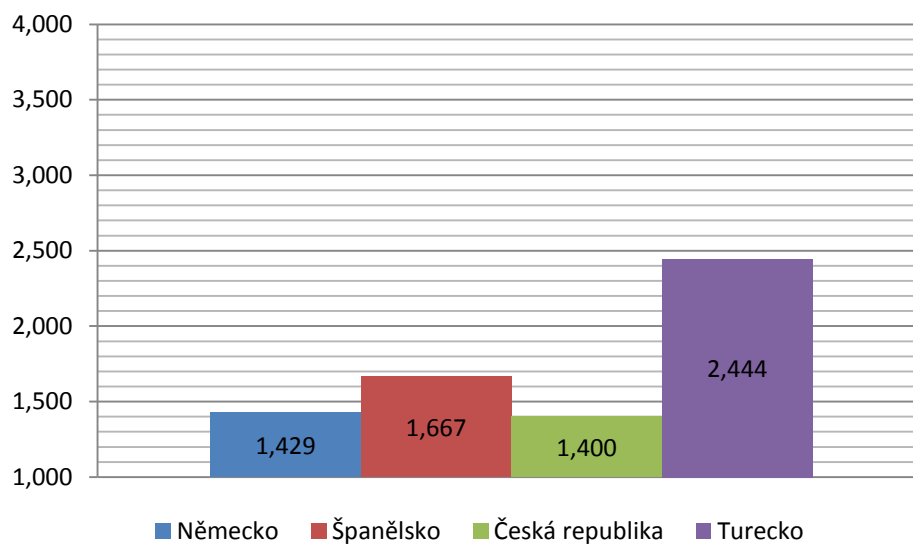
Graf 8: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 4 (zdroj: autor)



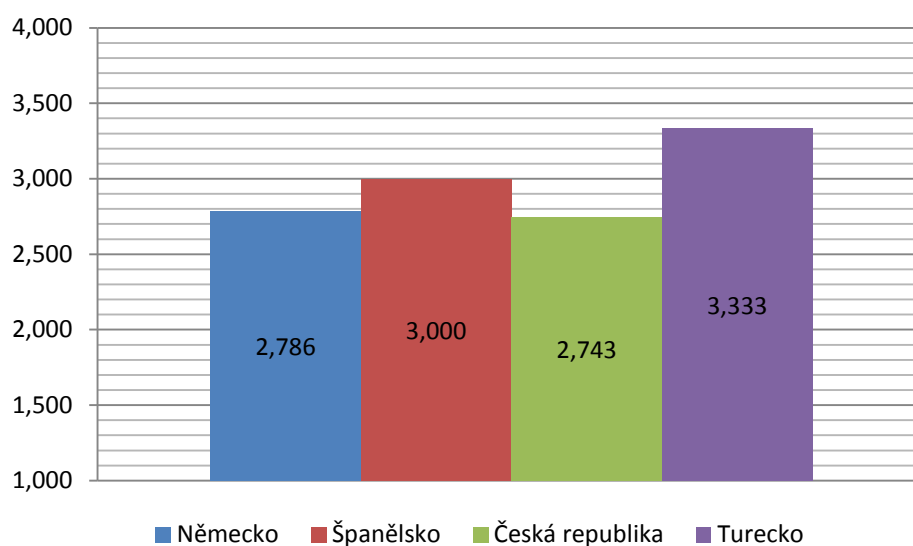
Graf 9: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 5 (zdroj: autor)



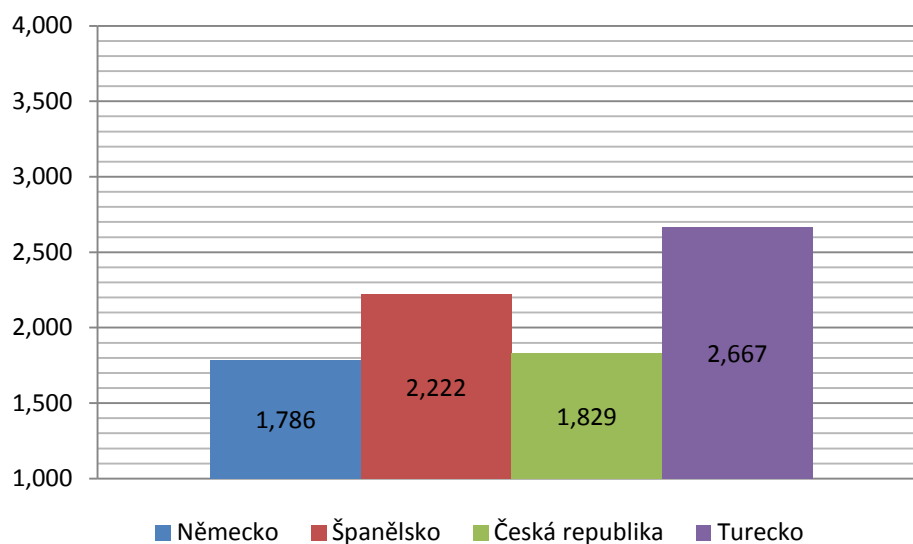
Graf 10: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 6 (zdroj: autor)



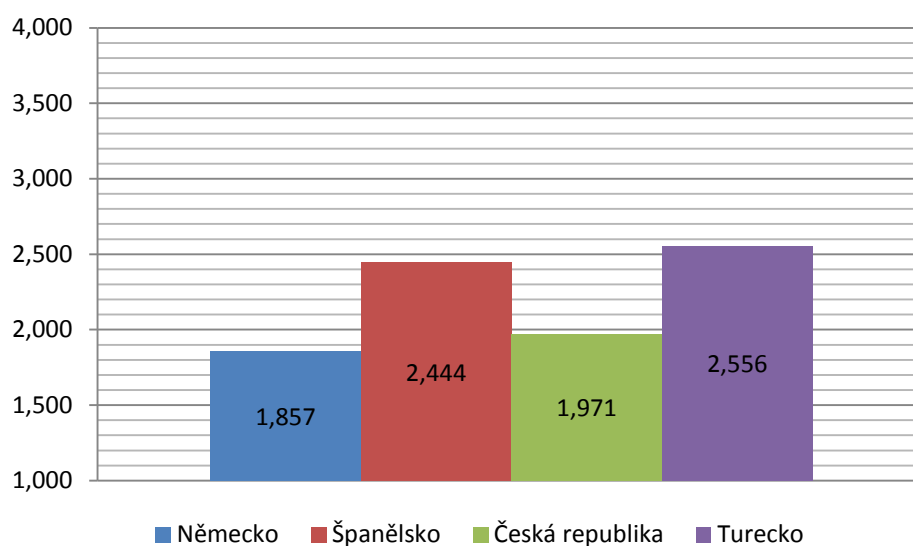
Graf 11: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 7 (zdroj: autor)



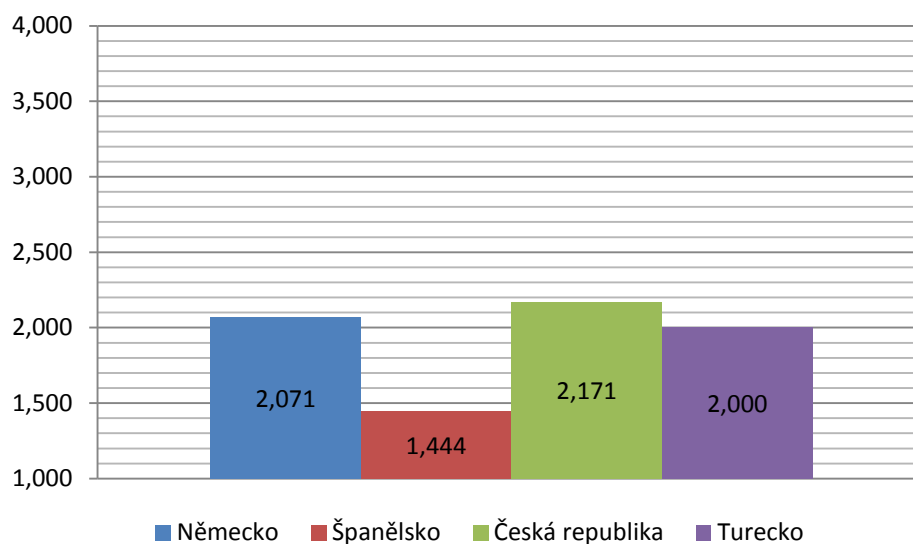
Graf 12: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 8 (zdroj: autor)



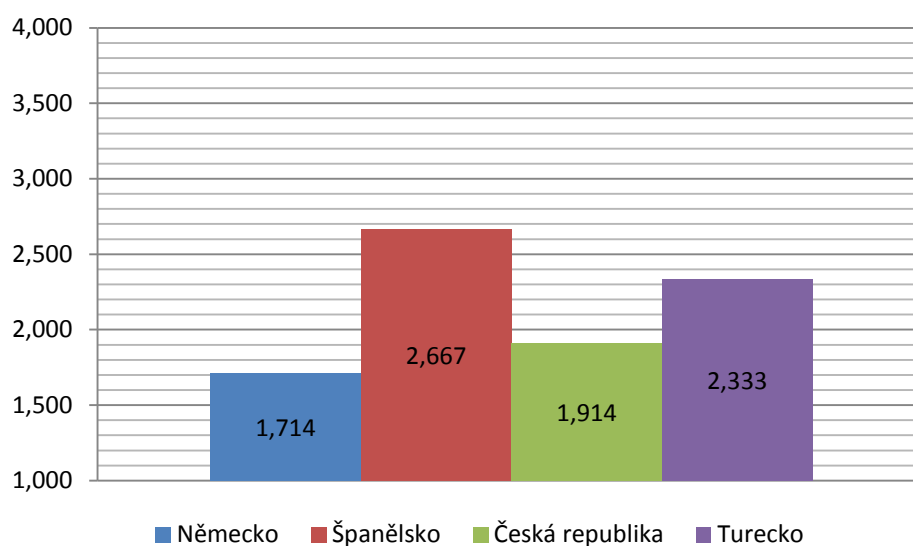
Graf 13: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 9 (zdroj: autor)



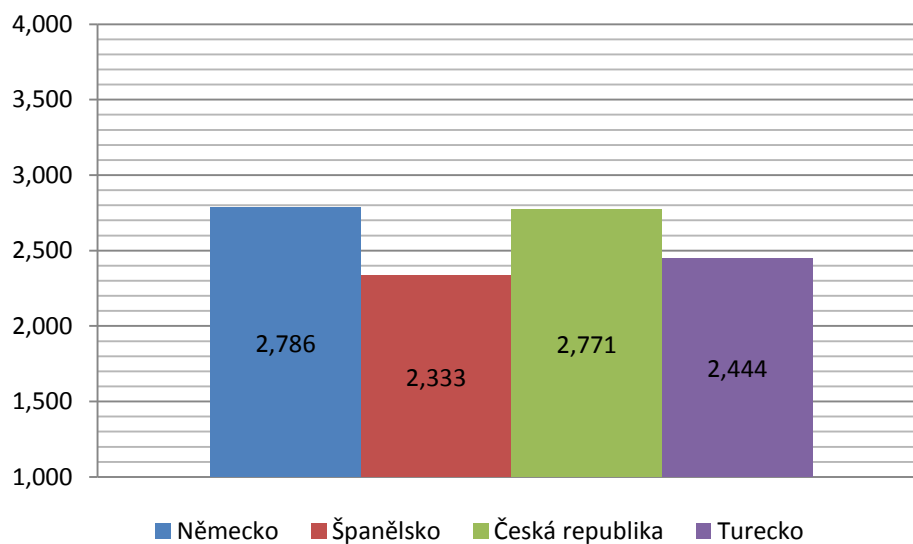
Graf 14: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 10 (zdroj: autor)



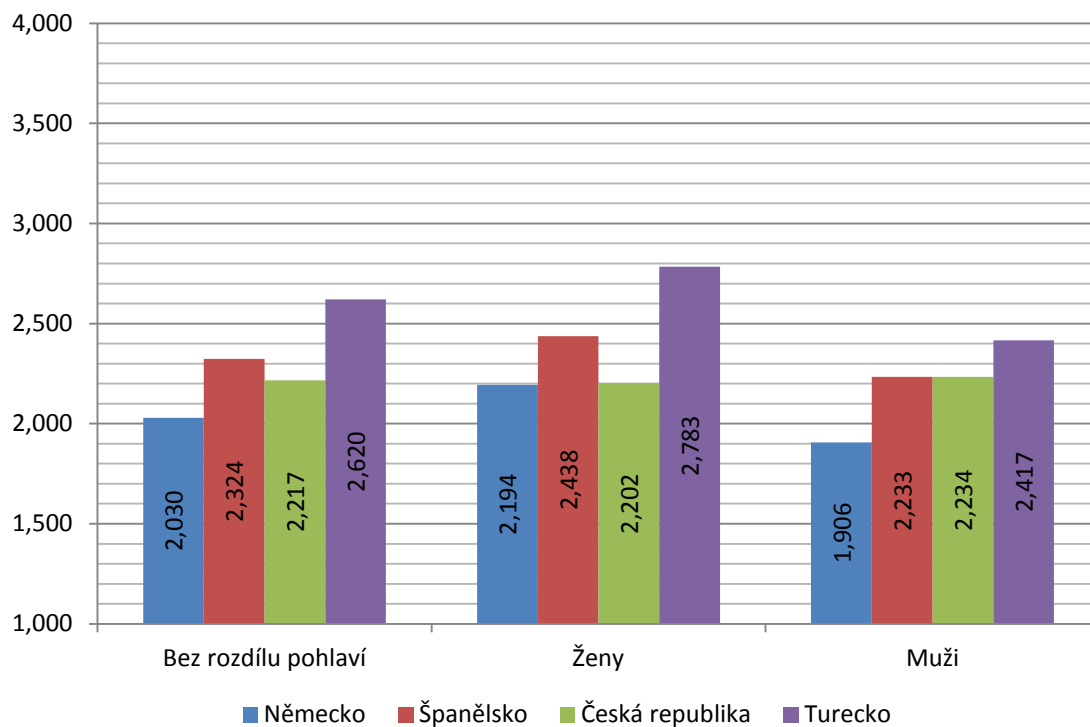
Graf 15: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 11 (zdroj: autor)



Graf 16: Průměrné hodnoty odpovědí na otázku č. 12 (zdroj: autor)

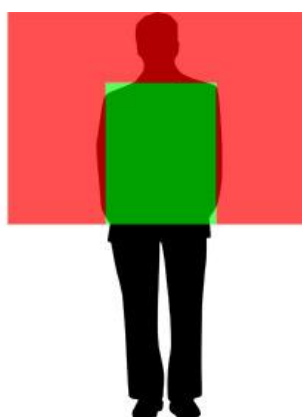


Graf 17: Průměrné hodnoty odpovědí na všechny otázky dle zemí a pohlaví respondentů (zdroj: autor)



Příloha C – Ilustrace

Obrázek 1: Gestický čtverec (zdroj: autor)



Příloha D – Dopisy

Dopis 1: Interkulturní prezentační dovednosti (zdroj: autor)

Vážení respondenti,

jsem studentkou Fakulty filozofické Západočeské univerzity v Plzni a v současnosti zpracovávám bakalářskou práci na téma Interkulturní prezentační dovednosti. Ve své práci se zabývám rozdíly v neverbální komunikaci v rámci prezentací na vysokých školách v Německu, Španělsku, Turecku a České republice.

Dovolte mi, abych se na Vás obrátila s prosbou o pět minut Vašeho času a vyplnění následujícího krátkého dotazníku.

Zaměřte se, prosím, na prezentaci, kterou jste měli možnost zhlédnout v prostředí vysoké školy, a to od svých vrstevníků, spolužáků, kteří jsou obyvateli dané země. Pokud jste měli možnost absolvovat větší množství prezentací a projevy neverbální komunikace byly odlišné, zaneste, prosím, do dotazníku chování prezentujících, které Vám přišlo pro danou zemi nejtypičtější a nejčastější.

Děkuji Vám za věnovaný čas, ochotu a spolupráci.

Alena Rabušicová

Dopis 2: Prezentační dovednosti v rámci České republiky (zdroj: autor)

Vážení respondenti,

jsem studentkou Fakulty filozofické Západočeské univerzity v Plzni a v současnosti zpracovávám bakalářskou práci na téma Interkulturní prezentační dovednosti. Ve své práci se zabývám rozdíly v neverbální komunikaci v rámci prezentací na vysokých školách v Německu, Španělsku, Turecku a České republice.

Dovolte mi, abych se na Vás obrátila s prosbou o pět minut Vašeho času a vyplnění následujícího krátkého dotazníku.

Tento dotazník je cílen na neverbální komunikaci během prezentace v České republice. Zaměřte se, prosím, na prezentaci, kterou jste měli možnost zhlédnout v prostředí vysoké školy, a to od svých vrstevníků, spolužáků. Pokud jste měli možnost absolvovat větší množství prezentací a projevy neverbální komunikace byly odlišné, zaneste, prosím, do dotazníku chování prezentujících, které Vám přišlo pro Českou republiku nejtypičtější a nejčastější.

Děkuji Vám za věnovaný čas, ochotu a spolupráci.

Alena Rabušicová

Příloha E - Dotazníky

Dotazník 1: Interkulturní prezentační dovednosti (zdroj: autor)

V jaké zemi jste prezentaci absolvovali?

- Německo
- Španělsko
- Turecko

Jaké je Vaše pohlaví?

- Muž
- Žena

1) Jaké bylo tempo při pohybu a chůze prezentujícího?

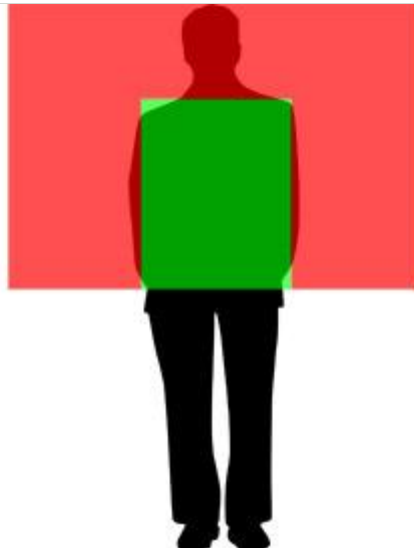
1 2 3 4

Pomalé Rychlé

2) Prosím, podívejte se na následující obrázek a pokuste se určit, v jaké oblasti se nejčastěji pohybovala gesta rukou přednášejícího.

1 2 3 4

Zcela v zelené oblasti Zcela v červené oblasti



3) Setkali jste se s tím, že prezentující opozdil začátek prezentace, vůči předem stanovenému času?

1 2 3 4

Výjimečně Často

4) Do jaké míry bylo přípustné, aby prezentující ovlivnil dobu své prezentace?

1 2 3 4

Nízké Vysoké

5) Do jaké míry udržoval přednášející oční kontakt s publikem?

1 2 3 4

Téměř nikdy Velmi často

6) Jak výrazná byla vůně přednášejícího?

1 2 3 4

Neznatelná Výrazná

7) Jak intenzivní byl hlasový projev přednášejícího?

1 2 3 4

Tichý Hlasitý

8) Jak časté byly teritoriální projevy mluvčího během prezentace?

* Za teritoriální projevy se považuje opírání se o zed', lavici, položení si nohy na židli.

1 2 3 4

Výjimečné Časté

9) Jak často bylo v dané zemi využíváno možnosti prezentovat na vyvýšeném prostoru oproti posluchačům (stupínek)?

	1	2	3	4	
Výjimečně	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Často

10) V jaké vzdálenosti od první řady posluchačů byl přednášející nejčastěji?

- do 1,5 m
- do 2,5 m
- do 3,5 m
- nad 3,5 m

11) Jak často se přednášející chůzí přibližoval k posluchačům?

	1	2	3	4	
Výjimečně	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Často

12) Jak často bylo během prezentací využíváno bariéry (lavice, katedra, řečnický pultík) mezi přednášejícími a posluchači?

	1	2	3	4	
Výjimečně	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Často

Dotazník 2: Prezentační dovednosti v rámci České republiky (zdroj: autor)

Jaké je Vaše pohlaví?

- Muž
 Žena

1) Jaké bylo tempo při pohybu a chůze prezentujícího?

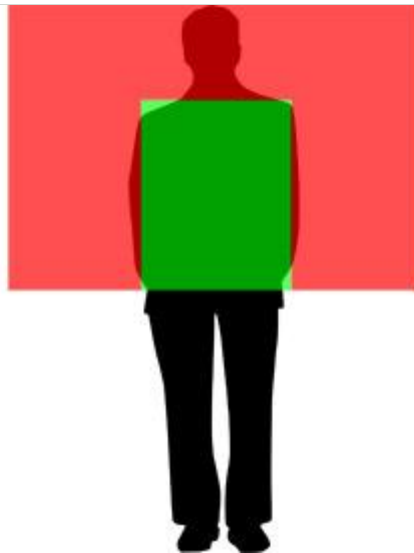
1 2 3 4

Pomalé Rychlé

2) Prosím, podívejte se na následující obrázek a pokuste se určit, v jaké oblasti se nejčastěji pohybovala gesta rukou přednášejícího.

1 2 3 4

Zcela v zelené oblasti Zcela v červené oblasti



3) Setkali jste se s tím, že prezentující opozdil začátek prezentace, vůči předem stanovenému času?

1 2 3 4

Výjimečně Často

4) Do jaké míry bylo přípustné, aby prezentující ovlivnil dobu své prezentace?

1 2 3 4

Nízké Vysoké

5) Do jaké míry udržoval přednášející oční kontakt s publikem?

1 2 3 4

Téměř nikdy Velmi často

6) Jak výrazná byla vůně přednášejícího?

1 2 3 4

Neznatelná Výrazná

7) Jak intenzivní byl hlasový projev přednášejícího?

1 2 3 4

Tichý Hlasitý

8) Jak časté byly teritoriální projevy mluvčího během prezentace?

* Za teritoriální projevy se považuje opírání se o zeď, lavici, položení si nohy na židli.

1 2 3 4

Výjimečné Časté

9) Jak často bylo v dané zemi využíváno možnosti prezentovat na vyvýšeném prostoru oproti posluchačům (stupínek)?

1 2 3 4

Výjimečně Často

10) V jaké vzdálenosti od první řady posluchačů byl přednášející nejčastěji?

- do 1,5 m
- do 2,5 m
- do 3,5 m
- nad 3,5 m

11) Jak často se přednášející chůzí přibližoval k posluchačům?

	1	2	3	4	
Výjimečně	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Často

12) Jak často bylo během prezentací využíváno bariéry (lavice, katedra, řečnický pultík) mezi přednášejícími a posluchači?

	1	2	3	4	
Výjimečně	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Často