

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Disertační práce

2014

Mgr. Romana Suchá

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Disertační práce

**NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE
ČECHŮ A FRANCOUZŮ V PRACOVNÍM
PROSTŘEDÍ**

Mgr. Romana Suchá

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Katedra antropologie

Studijní program Historické vědy

Studijní obor Etnologie

Disertační práce

**NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE ČECHŮ
A FRANCOUZŮ V PRACOVNÍM PROSTŘEDÍ**

Mgr. Romana Suchá

Školitel:

RNDr. Vladimír Blažek, CSc.

Katedra antropologie, Filozofická fakulta ZČU v Plzni

Plzeň 2014

Prohlašuji, že jsem tuto disertační práci vypracovala samostatně a vyznačila jsem použité prameny tak, jak je to u vědecké práce obvyklé.

Plzeň, říjen 2014

Romana Suchá

Poděkování

Především bych chtěla poděkovat všem respondentům, kteří mi ochotně věnovali svůj čas a podělili se se mnou o své osobní zkušenosti ze spolupráce s Francouzi, resp. Čechy na pracovištích v ČR a respondentům, kteří se zapojili do testu porozumění českým a francouzským sémantickým gestům. Bez jejich spolupráce by tato práce nemohla vzniknout.

Děkuji mému školiteli, RNDr. Vladimíru Blažkovi, CSc. za cenné rady a připomínky a dalším členům katedry antropologie FF ZČU za řadu doporučení k mé disertační práci.

Chtěla bych poděkovat také Ing. Marku Hruzovi, Ph.D. z FAV ZČU v Plzni za instruktáž k práci se softwarem ELAN Annotator. Dále chci poděkovat Mgr. Jaroslavě Valentové, Ph.D. a její studentce Lydii Kubicové z katedry obecné antropologie FHS UK v Praze, které mne seznámily se softwarem INTERACT. Děkuji také doc. Mgr. Josefu Fulkovi, Ph.D. za možnost účasti na přednáškách ke kurzu Sémiologie a filosofie gesta na FHS UK a Ing. Radku Trnkovi, Ph.D. a Mgr. Jitce Lindové, Ph.D. z FHS UK, kteří mi umožnili navštěvovat seminář Neverbální komunikace na FHS UK.

Děkuji rovněž mému kolegovi JUDr. Ing. Davidu Martinčíkovi z FEK ZČU v Plzni za pomoc se statistickým vyhodnocením výskytu gest exportovaných ze záznamů v programu ELAN Annotator.

Za spolupráci na přepisu řeči a gest v softwaru ELAN Annotator děkuji bývalým studentům magisterského studia francouzštiny na katedře románských jazyků FF ZČU v Plzni Tereze Kutáčové, Gabriele Novotné, Lindě Sieglové a Stanislavu Staškovi.

Velké poděkování patří mé rodině, především mému manželovi a mé dceři a také všem přátelům, kteří mi byli během doktorského studia oporou a drželi mi palce.

Obsah

1 Úvod	5
1.1 Výzkumné cíle disertační práce	5
1.2 Motivace k výzkumu neverbálních projevů Čechů a Francouzů	8
1.3 Struktura disertační práce	9
2 Definice základních pojmů	
2.1 Neverbální komunikace	11
2.2 Češi a Francouzi	13
2.3 Interkulturní komunikace	18
3 Historie a současný stav poznání zkoumané problematiky	20
3.1 Výzkum neverbální komunikace	20
3.2 Výzkum interkulturní komunikace	23
3.3 Výzkum kulturních dimenzí v pracovním prostředí	24
4 Jazyk v komunikaci	
4.1 Jazykový znak	27
4.1.1 Pojetí znaku podle Charlese Sanderse Peirce	27
4.1.2 Jazykový znak podle Ferdinanda de Saussura	29
4.1.3 Jazykový znak podle Edwarda Sapira	34
4.1.4 Znak a symbol v díle Clauda Lévi-Strausse	35
4.2 Jazyk a kultura	40
4.3 Jazyk, společnost a symbolická moc	43
4.3.1 Vznik a proces utváření francouzského jazyka	46
4.3.2 Vznik a proces utváření českého jazyka	49
4.4 Komunikace a tělesnost	51
4.5 Komunikace, pohlaví a gender	56
4.6 Komunikace a osobnost	58
4.7 Komunikace v multikulturním pracovním prostředí	60
5 Neverbální prvky komunikace	73
5.1 Gestika	75
5.2 Mimika	80
5.3 Proxemika	83

5.4 Haptika	86
5.5 Chronemika	90
5.6 Extralingvistické prvky komunikace	92
6 Empirický výzkum	95
6.1 Výzkum 1 - Sémantická gesta Čechů a Francouzů	96
6.1.1 Výzkumný záměr	96
6.1.2 Respondenti a průběh výzkumu	98
6.1.3 Metodologie	100
6.1.4 Výsledky výzkumu	103
6.1.5 Shrnutí výsledků empirického výzkumu 1	105
6.2 Výzkum 2 - Gesta ve cvičném obchodním jednání	106
6.2.1 Výzkumný záměr	106
6.2.2 Respondenti a průběh výzkumu	108
6.2.3 Metodologie	110
6.2.4 Výsledky výzkumu	116
6.2.5 Shrnutí výsledků empirického výzkumu 2	140
6.3 Výzkum 3 - Neverbální komunikace na pracovišti	141
6.3.1 Výzkumný záměr	141
6.3.2 Respondenti a průběh výzkumu	143
6.3.3 Metodologie	146
6.3.4 Výsledky výzkumu	149
6.3.5 Shrnutí výsledků empirického výzkumu 3	169
7 Diskuse a doporučení pro další výzkum	173
8 Závěr	176
9 Shrnutí	179
10 Seznam literatury	182
11 Summary	199
12 Résumé	201
13 Přílohy	204
13.1 Přílohy k výzkumu 1	204
13.2 Přílohy k výzkumu 2	259
13.3 Přílohy k výzkumu 3	306

14 Publikace autorky disertační práce	315
---------------------------------------	-----

Seznam obrázků:

Obrázek 1. Vztah dichotomické vazby mezi „langue“ a „parole“.	30
Obrázek 2. Zobrazení osy současného a následného.	32
Obrázek 3. Vyjádření vztahu kultury, jazyka a neverbální kultury.	42
Obrázek 4. Dimenze národních kultur České republiky a Francie 1.	62
Obrázek 5. Dimenze národních kultur České republiky a Francie 2.	63
Obrázek 6. Mluvčí F1, role nakupující, jednání ve FJ, gesto o/jrvdn.	131
Obrázek 7. Mluvčí F1, role nakupující, jednání v AJ, gesto o/jrvdn.	132
Obrázek 8. Mluvčí C2, role prodávající, jednání ve FJ, gesto o/orvdp.	133
Obrázek 9. Mluvčí C3, role prodávající, jednání ve FJ, gesto o/jrvdn.	134
Obrázek 10. Mluvčí F3, role nakupující, jednání ve FJ, gesto o/orvdp.	135
Obrázek 11. Mluvčí F1, role nakupující, jednání v AJ, gesto o/orvdp.	136
Obrázek 12. Mluvčí C1, role prodávající, jednání ve FJ, gesto o/jrvdp.	137
Obrázek 13. Mluvčí C2, role prod., jednání v AJ, gesto o/orvdp.	137
Obrázek 14. Mluvčí F1, role nakupující, jednání ve FJ, otázka ve FJ.	139
Obrázek 15. Mluvčí F1, role nakupující, jednání ve FJ, otázka v AJ.	139

Seznam tabulek:

Tabulka 1. Údaje o respondentech spolupracujících na výzkumu 6.1.	99
Tabulka 2. Popis souboru sémantických gest.	101
Tabulka 3. Vliv zkušenosti z kontaktu Čechů s Francouzi na porozumění francouzským sémantickým gestům.	103
Tabulka 4. Francouzská sémantická gesta neovlivněná zkušeností Čechů ze spolupráce s Francouzi.	103
Tabulka 5. Vliv zkušenosti z kontaktu Francouzů s Čechy na porozumění českým sémantickým gestům.	104
Tabulka 6. České sémantické gesto neovlivněné zkušeností Francouzů ze spolupráce s Čechy.	104
Tabulka 7. Neprokázaná specifičnost českých a francouzských sémantických gest.	104
Tabulka 8. Údaje o informátorech spolupracujících na výzkumu 6.3.	144
Tabulka 9. Komunikace v obchodním jednání - Češi a Francouzi.	148
Tabulka 10. Rozdíly v neverbální komunikaci Čechů a Francouzů na pracovištích v ČR.	168

1 ÚVOD

1. 1 Výzkumné cíle disertační práce

Cílem této disertační práce je pomocí antropologických výzkumných metod popsat a interpretovat interkulturní odlišnosti neverbální komunikace Čechů a Francouzů. Tyto odlišnosti budu prezentovat na příkladu spolupráce Čechů a Francouzů v česko-francouzském pracovním prostředí v rámci České republiky.

V současné době je výzkum v oblasti neverbální komunikace orientován několika směry. Této problematice se věnuje několik oborů, např. etologie, lingvistické antropologie, lingvistika, interkulturní management, sociální psychologie, didaktika cizích jazyků, speciální pedagogika, kybernetika, atd.

V této disertační práci se věnuji problematice neverbální komunikace Čechů a Francouzů na pracovištích v České republice. Práce je pojata interdisciplinárně, s využitím poznatků sociální a kulturní antropologie, lingvistické antropologie, lingvistiky a interkulturního managementu. Ve výzkumné části se zaměřuji na tři oblasti empirického výzkumu, v nichž využívám kombinaci kvantitativních a kvalitativních metod užívaných v oboru sociální a kulturní antropologie.

Disertační práce a výzkum, který je její součástí, vychází z předpokladu, že v neverbální komunikaci Čechů a Francouzů existují rozdíly nejen v porozumění kulturně specifickým gestům, ale i v gestické komunikaci při pracovním nebo obchodním jednání a v neverbální komunikaci v rámci pracovního kontaktu na pracovištích v ČR.

Výzkumná část disertační práce je rozdělena do tří částí, v nichž postupuji od specifického k obecnému. V první části výzkumu se zaměřuji na kulturně specifická sémantická gesta Čechů a Francouzů. Ve druhé

části výzkumu se zabývám analýzou odlišností v gestické komunikaci Čechů a Francouzů v obchodním jednání. Sleduji také vazbu vybraných extralingvistických zvukových jevů na gesta u českých a francouzských mluvčích. Ve třetí části výzkumu se zaměřuji na širší otázky neverbální komunikace a interkulturní komunikace Čechů a Francouzů v pracovním prostředí v České republice, např. na proxemiku, chronemiku nebo olfaktiku.

První část výzkumu se týká českých a francouzských sémantických gest, v níž jsem vycházela z výsledků předvýzkumu provedeného se stem respondentů – dospělých středně pokročilých studentů francouzštiny ve čtyřech vzdělávacích institucích v Plzni a v Praze. V první části výzkumu jsem na předvýzkum navázala a testovala jsem porozumění deseti českých a deseti francouzských sémantických gest se čtyřmi skupinami respondentů, kteří měli nebo neměli zkušenost ze spolupráce s Čechy, resp. Francouzi. V této části výzkumu bylo mým cílem zjistit za pomoci kvantitativní metody testu dobré shody, zda lze všechna testovaná sémantická gesta označit za kulturně specifická srozumitelná pro české, resp. francouzské mluvčí. Dále bylo mým cílem ověřit, zda lze u některých gest zjistit vliv zkušenosti ze spolupráce s Čechy resp. Francouzi na lepší porozumění sémantickým gestům. V tomto výzkumu jsem rovněž ověřovala, která kulturně specifická gesta mohou způsobit nedorozumění v komunikaci Čechů a Francouzů.

Druhá část výzkumu se týká gestické komunikace a vybraných zvukových extralingvistických jevů promluvy Čechů a Francouzů při obchodním jednání. V tomto výzkumu jsem se věnovala analýze šesti videozáznamů cvičného obchodního jednání čtyř francouzských a pěti českých vysokoškolských studentů ekonomie. Cílem této části výzkumu je ověřit, nakolik se liší frekvence, trvání a typy gest u Čechů a Francouzů v roli nakupujících a v roli prodávajících a jaká je souvislost mezi typem gest a výskytem výplňkových extralingvistických zvukových jevů promluvy

typu „euh“ u Čechů a u Francouzů. Dále bylo mým záměrem ověřit pomocí kvantitativních statistických metod, zda se liší frekvence různých typů gest a výplňkových extralingvistických zvukových jevů typu „euh“ u Francouzů a u Čechů, pokud je jednání vedeno ve francouzštině v porovnání s jednáním vedeným v angličtině, tj. v neutrálním jazyce pro české i francouzské mluvčí.

Ve třetí části výzkumu jsem realizovala řízené rozhovory na téma neverbální komunikace s šestnácti Čechy a se šestnácti Francouzi na třinácti různých pracovištích v České republice. Pro rozbor řízených rozhovorů jsem použila kvalitativní analýzu. Mým cílem bylo ověřit, nakolik se shodují či liší odpovědi respondentů od mých vlastních zkušeností ze zúčastněného pozorování během mé dlouholeté spolupráce s Francouzi na různých pracovištích. Dalším cílem bylo zjistit, jaké typy neverbálního chování Čechů, resp. Francouzů vedou k nedorozumění na pracovišti, eventuálně ke konfliktním situacím a nakolik se liší odpovědi Čechů od odpovědí Francouzů u některých citlivějších témat.

Hlavním cílem mé disertační práce je identifikovat rozdíly v neverbální komunikaci Čechů a Francouzů s důrazem na gestickou komunikaci a pomocí výsledků ze tří částí výzkumu se pokusit o komplexní vyhodnocení problematiky neverbální komunikace Čechů a Francouzů v pracovním prostředí.

Výsledky výzkumu, které vyplynou z mé disertační práce, bych chtěla využít mimo jiné pro zkvalitnění odborné přípravy vysokoškolských studentů pro jejich pracovní uplatnění v mezinárodních firmách. Mým záměrem je přispět k odborné přípravě vysokoškolských studentů pro spolupráci s Francouzi tak, aby byla snížena rizika interkulturního nedorozumění vyplývající z neznalosti odlišností neverbálních projevů Čechů a Francouzů.

1. 2 Motivace k výzkumu neverbálních projevů Čechů a Francouzů v pracovním prostředí

Ve zkoumaném terénu, tj. v oblasti spolupráce Čechů a Francouzů v pracovním prostředí v České republice, se pohybuji od 90. let, kdy jsem se jako tlumočnice zúčastnila řady obchodních jednání mezi francouzskými investory a zástupci českých firem v různých firmách v současné ČR. Již tehdy jsem zaznamenala specifické neverbální projevy Francouzů během obchodního jednání. Zjistila jsem, v čem spočívá specifikum komunikace technických specialistů, kteří se dokáží poměrně snadno dorozumět cizinci v rámci známého oboru bez nutnosti mluveného verbálního sdělení např. pomocí chemických vzorců, pohledem do technických výkresů, zjištěním technického vybavení nebo výkonu stroje přímo během návštěvy ve výrobní části firmy.

V letech 1998-1999 jsem byla zaměstnána v prvním francouzském hypermarketu v České republice, kde jsem denně spolupracovala s deseti Francouzi, členy vedení hypermarketu, tlumočila jsem pracovní pohovory s českými uchazeči o zaměstnání a denně jsem tlumočila pracovní porady francouzských a českých manažerů. Od začátku této spolupráce jsem vnímala v každodenní spolupráci s Francouzi rozdíly v neverbální komunikaci Čechů a Francouzů formou zúčastněného pozorování, počínaje způsobem pozdravu francouzských manažerů, hierarchickými vztahy na pracovišti, projevy emocí u Francouzů v pracovním procesu, postoji českých zaměstnanců k francouzskému vedení atd.

S Francouzi spolupracuji od začátku 90. let také v rámci mé pedagogické činnosti jako učitelka francouzského jazyka a od r. 2000 rovněž jako soudní tlumočnice pro jazyk francouzský. Více než deset let jsem spolupracovala se zástupci Francouzského institutu v Praze na organizaci mezinárodní soutěže v hospodářské francouzštině pro studenty ZČU v Plzni.

Od roku 2011 se v rámci mého pracovního poměru na Fakultě ekonomické ZČU v Plzni věnuji integraci francouzských a jiných zahraničních studentů z různých zemí EU během jejich půlročního nebo ročního pobytu v ČR v rámci studijních stáží Erasmus na FEK ZČU. Zabývám se také poradenstvím pro studenty ekonomie FEK ZČU vyjíždějící na studijní pobyty Erasmus do Francie a do jiných evropských zemí.

Od dubna 2011 do června 2013 jsem měla možnost realizovat zúčastněné pozorování spolupracujících Čechů a Francouzů v jedné strojírenské firmě v Plzeňském regionu, kde jsem působila jako učitelka v kurzech francouzštiny pro české zaměstnance firmy.

V průběhu posledních dvaceti let jsem tedy měla možnost díky zúčastněnému pozorování na různých pracovištích v ČR zjistit rozdíly v neverbálních projevech Čechů a Francouzů, což mne přivedlo k hlubšímu studiu této problematiky v rámci doktorského studia etnologie a k realizaci výzkumu v rámci této disertační práce.

1.3 Struktura disertační práce

Disertační práce je rozdělena do šesti hlavních kapitol, z nichž je prvních pět kapitol věnováno teoretickým východiskům práce a kapitola šestá je věnována třem částem empirického výzkumu.

V první kapitole prezentuji v úvodní části výzkumné cíle této práce, moji motivaci k výzkumu dané problematiky a strukturu disertace. V kapitole 2 definuji základní pojmy, které se týkají zaměření disertační práce. Kapitola 3 je věnována historii a současnému stavu poznání problematiky, již se věnuji v disertační práci. V kapitole 4 se věnuji tématu jazyka v komunikaci. V rámci této kapitoly prezentuji několik pojetí jazykového znaku, rozebírám vztah jazyka a kultury, jazyka a společnosti,

dále se věnuji tématu genderových aspektů v komunikaci, tématu tělesnosti, vymezení role pohlaví, genderu a osobnosti v komunikaci a prezentuji specifika interkulturních odlišností v pracovním prostředí. V kapitole 5 se věnuji několika neverbálním složkám komunikace a to gestice, mimice, haptice, proxemice, chronemice a paralingvistickým prvkům komunikace.

Empirickému výzkumu je věnována kapitola 6. V této kapitole prezentuji tři části výzkumu, a to výzkum porozumění českým a francouzským sémantickým gestům, výzkum gestické komunikace českých a francouzských mluvčích ve cvičném obchodním jednání a výzkum neverbální komunikace Čechů a Francouzů na pracovištích v České republice.

V první části empirického výzkumu se zabývám tématem porozumění českým a francouzským sémantickým gestům. Porozumění sémantickým gestům testuji na čtyřech skupinách mluvčích, a to na Češích spolupracujících s Francouzi a na Francouzích spolupracujících s Čechy a na skupině Čechů a Francouzů, kteří nemají zkušenost ze spolupráce s Francouzi, resp. Čechy. V tomto výzkumu ověřuji, nakolik má zkušenost ze spolupráce vliv na lepší porozumění sémantickým gestům druhé jazykové skupiny mluvčích. Rovněž ověřuji, zda lze všechna testovaná gesta považovat za specifická pro danou jazykovou skupinu.

Ve druhé části empirického výzkumu na základě analýzy videozáznamů cvičných obchodních jednání mezi českými a francouzskými vysokoškolskými studenty ekonomie mapuji frekvenci vybraných gest při komunikaci Čechů a Francouzů. V rámci tohoto výzkumu prezentuji, jaké jsou odlišnosti v délce trvání vybraných gest a jaké jsou interkulturní odlišnosti ve vazbě určitých typů gest na extralingvistické zvukové prvky promluvy. V oblasti výzkumu extralingvistických prvků promluvy se také zaměřuji na rozdíly

v souběžném výskytu extralingvistických zvukových výplňkových jevů s určitými skupinami gest u českých a u francouzských mluvčích.

V závěrečné části empirického výzkumu, pomocí rozboru řízených rozhovorů s Čechy a Francouzi spolupracujícími v pracovním prostředí v ČR ověřuji, zda informátoři vnímají interkulturní rozdíly neverbální komunikace např. v gestické komunikaci, v proxemice, tj. vzdálenosti mluvčích při komunikaci, v olfaktice, tj. zda a jak vnímají vůně a pachy v komunikaci, v haptice, tj. doteky zejména při dvou základních typech pozdravu, které používají Francouzi v pracovním kontaktu s Čechy. V řízených rozhovorech s Čechy a Francouzi spolupracujícími v pracovním prostředí v ČR také ověřuji vliv českých nebo francouzských zvyklostí v interkulturním pracovním prostředí projevující se např. ve firemních rituálech, společenských událostech na pracovišti, rozložení pracovní doby, délce a typech přestávek během pracovní doby.

2. Definice základních pojmů

V této práci se zabývám neverbální komunikací Čechů a Francouzů v pracovním prostředí. V rámci základních kategorií budu proto definovat tyto pojmy: neverbální komunikace, Češi, Francouzi a interkulturní komunikace.

2.1 Neverbální komunikace

Neverbální komunikace je obvykle chápána jako součást lidského sociálního chování a úzce souvisí s komunikací verbální.

Jak britský sociální psycholog Michael Argyle (1975), tak jeden z nejvýznamnějších současných odborníků na gestickou komunikaci, rovněž britského původu, Adam Kendon (1981), zahrnují do neverbální komunikace především gesta, výraz obličeje a pozici těla při komunikaci.

Michael Argyle zahrnuje mezi signály neverbální komunikace: gesta, pohyby hlavy a jiných částí těla, pozici těla, výraz obličeje, směr pohledu, proximitu a pozici v prostoru, tělesný kontakt, orientaci, tón hlasu a další neverbální aspekty řeči, oblečení a úpravy těla (Argyle 1975: 3).

Podle Adama Kendona se pojem neverbální komunikace vztahuje ke komunikačním funkcím tělesné činnosti a zahrnuje gesta, výraz obličeje a orientaci, pozici těla a vymezení prostoru, doteky a vůně a součásti projevu, které mohou být vnímané vedle referenčního obsahu toho, co je řečeno (Kendon 1981: 3).

Významný český psycholog Jaro Křivohlavý definuje neverbální komunikaci jako „způsoby sdělování zpráv v mezilidském styku, které jsou jiného druhu nežli slova“ (Křivohlavý 1988: 9).

Jednotlivé složky neverbální komunikace dělí Křivohlavý takto (Křivohlavý 1988: 9):

Kinesika - nauka o komunikačních pohybech člověka;

Proxemika – nauka o prostorovém chování člověka;

Gestika – nauka o pohybech rukou doprovázejících mluvené slovo;

Mimika – nauka o významu výrazu obličejových svalů;

Pantomimika – nauka o postojích a polohách různých částí těla;

Haptika – nauka o dotycích;

Paralingvistika – nauka o jiných, nežli jazykovědně-lingvistických projevech člověka, které jsou nazývané též extralingvistické projevy.

Zdeňka Konečná, vyučující kurzů komunikace a tréninku obchodního jednání na ČVUT v Brně, vychází z pojetí Jara Křivohlavého a uvádí tyto základní formy neverbální komunikace: mimika, řeč pohledů, gestika, haptika, posturika, proxemika, paralingvistika a chronemika (Konečná 2009: 85). V porovnání s Křivohlavým tedy uvádí navíc chronemiku, tj. způsob vnímání času a reakci na čas v rámci komunikace.

Joseph DeVito definuje pojem neverbální komunikace takto: „Neverbální (nonverbální) komunikace (řeč těla) je komunikace bez použití slov, která se uskutečňuje například prostřednictvím pohybu

v prostoru, gestikulace, mimiky, dotyků, proměn hlasu nebo mlčení” (DeVito 2008: 472). DeVito uvádí tyto hlavní kanály neverbální komunikace: tělo, obličej a oči, prostor, předměty, dotyky, mimojazykové projevy, mlčení a čas (DeVito 2008: 154). Komunikačními kanály DeVito rozumí prostředky a prostředí, pomocí něhož je přenášeno sdělení (*Ibid.*: 468).

Neverbální komunikace bývá některými autory označena výrazem „řeč těla“, v angličtině se nejčastěji používá termín „body language“ (Pease 1988) nebo pojem „bodytalk“ (Morris 2004). Termín “body language” je v odborné literatuře obvykle odmítán jako nevyhovující (Kovářová 2008, Csordas 2008), neboť výraz „řeč“ souvisí zejména s užíváním hlasu a sluchu, což je v rozporu s významem pojmu „řeč těla“.

Kanadský sociolog Erving Goffman používá ve významu řeč těla pojem „body idiom“, do něhož zahrnuje řeč individuálního vzhledu a gest, které nejsou nutně spojené s konkrétní verbální komunikací. Goffmanův termín „body idiom“ zahrnuje oblečení, chování, pohyby, pozice těla, intenzitu vydávaných zvuků, gesta jako mávání nebo zdravení, zdobení obličeje a široké vyjádření emocí (Goffman 1966: 33).

V rámci této práce vycházím z výše uvedené definice neverbální komunikace dle Jara Křivohlavého (1988) a Zdeňky Konečné (2009). Neverbální komunikaci se budu dále věnovat v kapitole 5.

2.2 Češi a Francouzi

Pojmy Čech a Francouz používám jako označení pro informátory, kteří sami sebe označují za Čechy nebo Francouze, jsou narozeni v České republice, resp. ve Francii, mají českou, resp. francouzskou státní příslušnost, jejich mateřským jazykem je čeština, resp. francouzština. Pojmy Čech nebo Francouz tedy používám ve smyslu státní příslušnosti a příslušnosti k jazykové skupině informátorů, kteří se sami identifikují jako Češi nebo Francouzi ve vztahu ke státu, kde se narodili.

Skupinovou identitu definuje Miroslav Hroch jako potřebu jedince ztotožnit se s modely chování příslušného společenského prostředí. „Člověk, který takto přijal jistou skupinovou identitu, má tendenci tuto identitu udržovat a chránit, přičemž není vyloučena pluralita identit“ (Hroch 1999: 10). Etnicitu přitom považuji v souladu s Thomasem Hyllandem Eriksenem za moderní kulturní konstrukt, který existuje ve dvou rovinách, a to jednak v rovině badatele a jednak v rovině informátorů (Eriksen 2007: 94).

Příslušnost jedince k národu považuje Holý za kulturní konstrukt, v němž je důležitá přirozená identifikace jedince s místem, kde se narodil: „Příslušnost k národu /.../ není výsledkem vědomého rozhodnutí jednotlivce, nýbrž je dána narozením. Jedná se tedy o přirozený proces *par excellence*. Patřit k českému národu je přirozeně dáno stejně jako pohlaví nebo fyzické charakteristiky – něco, co volným rozhodnutím nemůže člověk změnit. Kulturní konstrukce národa jako přirozeně konstituované entity je potvrzována skutečností /.../, že člověk se cítí být Čechem“ (Holý 2010: 183).

Dle francouzské encyklopedie Larousse bylo ve Francii v roce 2013 evidováno 65,5 miliónu obyvatel, z nichž je přibližně 8% imigrantů. Ve velkých aglomeracích dosahuje počet imigrantů 10 – 15% obyvatel. 28,4 miliónu obyvatel Francie je ekonomicky aktivních, míra nezaměstnanosti dosahuje 9,7%. Čtvrtina obyvatel je zaměstnána ve službách, 22% v průmyslu, 3% v zemědělství. 78% obyvatel žije ve městech, z nichž více než 40 má více než 100 000 obyvatel.

Pokud jde o Čechy, dle údajů Českého statistického úřadu bylo v České republice evidováno k 1. 1. 2014 celkem 10,5 miliónu obyvatel. K 31. 12. 2012 bylo na území ČR evidováno 438 000 cizinců, tj. 4,1% z celkového počtu obyvatel ČR. K témuž datu bylo na území ČR evidováno 2.933 osob se státním občanstvím Francie. V roce 2013 bylo

v ČR registrováno 7,7 % nezaměstnaných. V roce 2010 bylo v ČR zaměstnáno 56% ekonomicky aktivních obyvatel ve službách, 41% v průmyslu a 3% v zemědělství.

Francouze lze tedy považovat podle počtu obyvatel ve srovnání s Čechy za příslušníky velkého národa. V porovnání s českým národem citlivým vzhledem k historické minulosti na vlivy velkých národů, může působit potíže ve vzájemné komunikaci fakt, že Francouzi působí v ČR v roli manažerů, jsou nositeli know-how zaváděného do původně českých firem. Tento problém analyzuji ve výzkumné části této práce v rámci řízených rozhovorů Čechů a Francouzů na pracovištích v ČR. Francouzi pracovníě působící v ČR jsou vysíláni na pracovní mise, které mohou trvat až několik let jako expatrianti (fr. expatriés) nebo přijíždějí do mezinárodních firem v rámci krátkodobých služebních cest. Další skupina Francouzů je dlouhodobě usídlena v ČR, uzavřeli manželství s Češkami, resp. Čechy a v českém prostředí jsou po řadě let pobytu dobře asimilováni.

Historik a archeolog Jan Bouzek zmiňuje význam geografické pozice Čech ve středu Evropy, v mírném podnebním kontinentálním pásmu, na území obklopeném horami, daleko od moří, což přispělo ke geografické uzavřenosti českých zemí. Připomíná, že Čechy a někdy i Morava byly na renesančních mapách Evropy zobrazovány na místě solar plexu dámy jménem Evropa (Bouzek 2008: 18-19). Geografická uzavřenost území českých zemí nebyla překážkou pro armády, které přes české hory přecházely snáze než přes alpské pohoří. Z historického hlediska je významným faktem, že většinu českých dějin ovlivnilo soužití Čechů s Němci, kteří již za posledních Přemyslovců kolonizovali pohraničí českého území a zakládali města. Bouzek zdůrazňuje, že i v současné době jsme i nadále ovlivněni našimi německými sousedy, neboť po privatizaci v 90. letech 20. století vlastní německé firmy jak česky tisk, tak

téměř veškerá ložiska surovin a většinu českého průmyslu (Bouzek 2008: 20-22).

Pokud jde o český národní charakter, jeví se jako typicky český komplex méněcennosti a nedostatek národní hrdosti. Bouzek připomíná důležité historické momenty českých 20. století, v poválečném období, při obsazování pohraničí, znárodnování a při privatizaci 90. let 20. století, kdy vždy v Čechách převládalo heslo „Především si nahrabat“ (*Ibid.*: 24). Češi jako Slované jsou oproti lidem ze západoevropských zemí citovější. Srdečná slova obyvatel západoevropských zemí bývají často pouze zdvořilostními frázemi. V porovnání se zeměmi na východ od Čech může působit chování Čechů chladně (*Ibid.*: 17). Na území Čech lze pozorovat rozdíly v naturelu Čechů na sever a na jih od hranice pěstování vína. Na severu jsou Češi více uzavření, na jihu bezprostřednější. Více projevují své city obyvatelé Moravy (*Ibid.*: 20). Za další český národní rys lze považovat uzavřenost, která je dána jak geograficky, tak národní mentalitou (*Ibid.*: 26). Uzavřenost, jako projev v chování a jednání Čechů ve spolupráci s Francouzi, je jeden z aspektů, jemuž se věnuji v empirickém výzkumu v rámci této práce.

Francie je v porovnání s Českou republikou velká a různorodá země. Francouzi se liší na severu, na jihu, na pobřeží Středozemního moře, na pobřeží Atlantiku nebo v oblasti Alp. Obyvatelé jihu Francie a venkovských oblastí jsou mentalitou blízcí jiným středomořským národům a jsou otevřenější než obyvatelé Paříže (Bouzek 2008: 69). Francouzi jsou hrdí na svoji zemi, kulturu i na francouzský jazyk, v němž kladou důraz na přesnost vyjadřování, strukturu projevu a na zdvořilost. Projev Francouzů se sice může cizinci zdát jako srdečný a přátelský, často jde však především právě o zdvořilost, která souvisí se zdvořilostními formulami, které se používají ve francouzštině jak v mluveném, tak v psaném projevu.

Francouzština je libozvučným jazykem, který vyjadřuje jasnou strukturu vyjadřování. Jde o jazyk s bohatou literaturou světového významu, jazyk velké poezie a zároveň jazyk s vypracovanou přesnou právní terminologií, jazyk, který vychází z tradice karteziánského myšlení s jasnou strukturou vyjadřování (*Ibid.*: 122). Díky jasné struktuře vyjadřování ve francouzštině se ve francouzské historii objevila řada vynikajících strukturalistických filosofů (Bouzek 2008: 122).

Od dob Velké francouzské revoluce jsou všichni Francouzi plnoprávní občané a dodnes kladou důraz na heslo „rovnost, volnost, bratrství“. Naplnění tohoto hesla se však stává v posledních desetiletích problémem v souvislosti s velkým množstvím přistěhovalců především z bývalých francouzských kolonií z Afriky a také z arabských zemí. Příslušníci menšin z řad imigrantů jsou v současné době ve Francii integrováni jen částečně a ne příliš úspěšně (*Ibid.*: 70).

Pro identitu Francouzů je důležitá francouzská kultura, včetně kultury jídla. Jídlo je pro Francouze společenskou událostí a doba oběda je důležitým okamžikem dne hlavně na jihu Francie a ve venkovských oblastech (*Ibid.*: 69). Francouzi kladou také důraz na eleganci v oblékání, které považují za důležité jak mužů, tak u žen, zdůrazňují nutnost vhodného oblečení v pracovním prostředí.

Rozdílům v chování Čechů a Francouzů v pracovním prostředí se budu věnovat ve třetí části empirického výzkumu v této práci.

Závěrem tohoto oddílu považuji za nutné zdůraznit, že v současné době neexistují mezi etnickými skupinami jednoznačné hranice. V současných multikulturních společnostech je v rámci Evropy a na ostatních kontinentech poměrně obtížné vymezit hranice etnické příslušnosti mezi jednotlivými etnickými skupinami, neboť rozdíly v rámci jedné skupiny se často jeví větší než rozdíly mezi několika skupinami (Eriksen 2007: 66-67). Tento jev je silně patrný v současné době ve Francii s poměrně vysokým přílivem imigrantů. Je však patrný

i v České republice, kde žije poměrně vysoký počet občanů slovenské, ruské, ukrajinské, vietnamské národnosti atd. Současnou Českou republiku lze tedy rovněž považovat za multikulturní společnost, kde nemusí být hranice etnické příslušnosti zcela jasné.

2.3 Interkulturní komunikace

Tato práce je zaměřena na specifika interkulturní komunikace Čechů a Francouzů, a to zejména na neverbální složku komunikace. Ve výzkumné části se zabývám touto problematikou ve všech třech částech výzkumu, tj. jak v porozumění českým a francouzským sémantickým gestům, tak v rozboru gestických projevů Čechů a Francouzů ve cvičném obchodním jednání a také v řízených rozhovorech s Čechy a Francouzi na téma neverbálních projevů Čechů a Francouzů na pracovišti. Obsahovým zaměřením tedy výzkumná část této práce souvisí s oborem interkulturní komunikace.

Jan Průcha definuje pojem „interkulturní komunikace“ takto: „Termín 'interkulturní komunikace' (intercultural communication), v češtině též ekvivalent 'mezikulturní komunikace' označuje verbální a neverbální interakci a sdělování probíhající v nejrůznějších typech situací, při nichž komunikujícími partnery jsou příslušníci kulturně odlišných etnik /.../“ (Průcha 2010a: 189). Průcha zároveň zdůrazňuje důležitost jazyka v interkulturní komunikaci a uvádí, že tento termín označuje „procesy interakce a sdělování probíhající v nejrůznějších typech situací, při nichž jsou komunikujícími partnery příslušníci jazykově a/nebo kulturně odlišných etnik /.../. Tato komunikace je determinována specifíčkami jazyků, kultur, mentalit a hodnotových systémů komunikujících partnerů“ (Průcha 2010b: 16).

Ve třech částech výzkumu, které prezentuji v této práci, se zaměřuji na oblast neverbální interakce probíhající mezi komunikujícími partnery pocházejícími z odlišných jazykových a kulturních společenství, mezi Čechy a Francouzi. Vycházím z předpokladu, že u některých sémantických gest dochází k nesprávné interpretaci kulturně specifických

gest v jejich porozumění opačnou jazykovou skupinou testovaných osob. Dále předpokládám, že gestická komunikace Čechů a Francouzů ve cvičném obchodním jednání vykazuje u Čechů a Francouzů odlišnosti v neverbálním chování aktérů jednání. V řízených rozhovorech na téma neverbálních projevů Čechů a Francouzů na pracovišti předpokládám rovněž interkulturní odlišnosti u Čechů a Francouzů.

Judith N. Martin a Thomas K. Nakayama zdůrazňují, že rozdíly mezi neverbálními a verbálními komunikačními kódy mají důležitý dopad na interkulturní interakci a uvádějí několik případů nedorozumění vzniklých nesprávnou interpretací neverbálních komunikačních kódů (Martin a Nakayama 2010: 268-269). Martin a Nakayama upozorňují na specifikum nedorozumění, k němuž může dojít nesprávnou interpretací signálů neverbální komunikace: „Když dojde k nedorozumění, zabýváme se spíše naší verbální komunikací než naší neverbální komunikací. Můžeme zvolit různé způsoby, jak verbálně vysvětlit, co máme na mysli. Také si můžeme vyhledat slova ve slovníku nebo můžeme někoho požádat, aby nám neznámá slova vysvětlil. Naproti tomu je obtížnější určit neverbální nedorozumění nebo nesprávné pochopení“ (Martin 2010: 269¹, překlad autorka).

Interkulturní komunikací se zabývají také jiné vědní obory, jako např. interkulturní psychologie, která „popisuje a srovnává vlastnosti a procesy lidské psychiky v závislosti na kulturních faktorech založených v odlišnostech etnik, /.../ náboženských či jazykových skupin“ (Průcha 2010a: 19).

Dalšími obory, které souvisejí s oborem interkulturní komunikace, jsou etnolingvistika, zkoumající vztahy mezi jazyky a etniky a dále lingvistická antropologie, která se zaměřuje na vztahy mezi jazykem a

¹ "When misunderstandings arise, we are more likely to question our verbal communication than our nonverbal communication. We can search for different ways to explain verbally what we mean. We can also look up words in a dictionary or ask someone to explain unfamiliar words. In contrast, it is more difficult to identify nonverbal miscommunications or misperceptions" (Martin 2010: 269).

kulturními charakteristikami etnik a národů i z hlediska historické perspektivy.

Oboru interkulturní komunikace je rovněž blízká etnografie komunikace, za jejíhož zakladatele je považován americký lingvista a etnolog Dell Hathaway Hymes, zabývající se jazykovými společenstvími „speech communities“ a vlivem širšího kontextu, který na tato společenství působí (Hymes 1996). Předmětem výzkumu etnografie komunikace je podle lingvistického antropologa Zdeňka Salzmann „ráz a funkce komunikativního chování v kontextu kultury a společnosti“ (Salzmann 1997: 125), což souvisí s předmětem empirického výzkumu, který prezentuji v této práci.

3 Historie a současný stav poznání zkoumané problematiky

V této práci se věnuji především tématu neverbální komunikace, dále problematice interkulturní komunikace a specifickým kulturních dimenzí v multikulturním pracovním prostředí. V oddílu, který se týká historie a současného stavu poznání zkoumané problematiky, se proto zaměřím na tyto tři oblasti výzkumu.

3.1 Výzkum neverbální komunikace

Kulturní a sociální antropologie zkoumá neverbální komunikaci jednak z perspektivy biologické antropologie a jednak z perspektivy americké lingvistické antropologie.

Biologická antropologie v tomto směru vychází např. z děl Charlese Darwina (Darwin 1872) nebo Eibl-Eibesfeldta (Eibl-Eibesfeldt 1993, 2005). Předmětem zájmu biologické antropologie a také etologie je jednak ontogeneze člověka a biologické základy chování jedince, dále fylogeneze, tj. evoluce chování a kulturní evoluce člověka a výzkum transkulturálního srovnání neverbálních projevů člověka, např. projevy chování kulturně odlišných etnik v rámci zvyků a rituálů (Fraňková 1997:

12-15, Blažek 2011: 11, Eckman 2003, Morris 2002, 2004). Etologie a biologická antropologie se zaměřují především na popis neverbálních projevů a na funkční vztah těchto projevů k oblastem chování v sociální interakci např. mezi matkou a dítětem nebo mezi mužem a ženou a nezkoumají přímo vazbu na obsahovou stránku sdělení ani propojení neverbální složky komunikace s verbálním jazykovým projevem.

Jiný pohled na studium neverbální komunikace nabízí sociální psychologie, která zkoumá verbální a neverbální komunikaci mezi účastníky komunikace v procesu sociální interakce. V rámci interkulturní komunikace zkoumá sociální psychologie proces verbálního a neverbálního sdělování informací v kontaktu mezi příslušníky různých etnik a národů v různých sociálních situacích (Průcha 2010: 13-14).

Americká lingvistická antropologie vychází z děl Franze Boase, Benjamin a jeho žáků, Benjamin Lee Whorfa a Edwarda Sapira, která vznikala v první polovině 20. století. Vliv prostředí a kultury na gesta zkoumal první polovině 20. stol. David Efron (1941), který se zabýval kulturně podmíněnými specifickými gesty a analyzoval gestickou komunikaci východních Židů a jižních Italů - imigrantů žijících v New Yorku. Z děl Sapira, Whorfa a Efrona vychází také řada současných autorů zabývajících se neverbální komunikací z pohledu lingvistické antropologie (např. Duranti 1997, Kendon 1997, Hagège 1998, Salzman 1997, 2004, Saville-Troike 2003).

Studiu neverbální komunikace byla věnována celosvětově zvýšená pozornost od padesátých let 20. století. Velký zájem veřejnosti o téma neverbální komunikace vzbudila kniha Edwarda T. Halla *The Silent Language* (1959), jejíž autor je považován za zakladatele studia proxemiky. Teoretický základ vědeckého přístupu ke studiu kineziky položil Ray Birdwhistell (1973).

V české odborné literatuře oživil zájem o neverbální komunikaci v osmdesátých letech 20. století psycholog Jaro Křivohlavý (1988), na jehož práce navazuje řada českých psychologů zabývajících se tématem

neverbální komunikace (např. Klein 1998, Tegze 2007, Černý 2007, 2012).

Od sedmdesátých let 20. stol. je obecně kladen důraz na integrální pohled na problematiku propojení verbální a neverbální složky komunikace. V posledních desetiletích se řadí mezi významné odborníky v oblasti gestické komunikace antropolog Adam Kendon (1997) a lingvista David McNeill (2006).

Zatímco byla řadou výše uvedených autorů prokázána kulturní specifická sémantická gest, pro gesta vázaná na souvislý verbální projev nebo pro gesta doprovázející dialog se jejich kulturní specifická projevuje méně výrazně. Gesta doprovázející řečový projev jsou ovlivněna třemi hlavními aspekty: kulturou, situací sociální interakce a individuálními faktory konkrétního mluvčího (McNeill a Duncan 2000: 155).

Pokud jde o gesta doprovázející řečový projev, výzkum se dle Johna Havilanda (2004) v posledních letech zaměřuje na tyto hlavní typy gest:

- emblémy, které nahrazují slova nebo ustálená slovní spojení
- gesta probíhající souběžně s řečovými segmenty, zvláště tzv. ikonická gesta, jejichž forma je odvozena ze vztahu k významu, vyjádřeného slovy
- gesta ukazující, pro něž se rovněž používá termín gesta deiktická (Haviland 2004: 201).

Dosavadní výzkum gest doprovázejících řečový projev je zaměřen dvěma směry. Na jedné straně je tento výzkum orientován na analýzu gestické komunikace jednotlivých osob, které mají za úkol vyprávět příběh, který viděly v krátkém filmu nebo který mají přepravět po přečtení kresleného seriálu nebo vyprávějí příběh ze svého života (např. McNeill 2005, Kendon 1997, Haviland 2004). Na druhé straně se výzkumy zabývají analýzou gestické komunikace v interakci se snahou o zjištění interkulturních odlišností neverbálních projevů účastníků komunikace (např. Agliati 2006, Jokinen 2010, Tellier 2013). Autoři se

zaměřují na výzkum interkulturních odlišností v neverbálním projevu zkoumáním gestické komunikace Italů, původních obyvatel Austrálie (Kendon 1997) nebo Japonců (Haviland 2004), Islandčanů a Italů (Agliati 2006).

V oboru antropologie je výzkum neverbální komunikace veden také v rámci vizuální antropologie. Místo pojmů „nonverbal communication“ a „nonverbal behavior“ dávají vizuální antropologové přednost pojmům „bodily action“ a „action sign“ (Williams 2009, Farnell a Varela 2008) nebo „intercorporeality“ (Csordas 2008). Csordas považuje pojem „nonverbal communication“ za nevyhovující, neboť použitím výrazu „komunikace“ zaměřujeme pozornost na kód a analogie k jazyku je zaměřena na gramatiku nebo na systém. Stejně tak považuje Csordas za nešťastný a nevyhovující pojem „body language“ (Csordas 2008: 114).

Další část výzkumu gestické komunikace v interkulturní perspektivě je orientována se zaměřením na didaktiku v rámci výuky francouzského jazyka. Jde např. o výzkum neverbální komunikace učitelů francouzštiny během vyučovacího procesu (Kovářová 2008) nebo o výzkum v rámci výuky francouzského jazyka (Tellier 2009, 2013; Calbris a Montredon 2011).

Neverbálním složkám, které jsou součástí interkulturní komunikace, se budu věnovat zde níže v kapitole 5 nazvané Neverbální složky komunikace.

3.2 Výzkum interkulturní komunikace

V části výzkumu, která se váže k neverbální komunikaci v pracovním prostředí, vycházím mimo jiné z děl, která se věnují problematice interkulturní komunikace.

Judith N. Martin a Thomas K. Nakayama zdůrazňují, že rozdíly mezi neverbálními a verbálními komunikačními kódy mají důležitý dopad na interkulturní interakci a upozorňují na nedorozumění, k němuž může dojít nesprávnou interpretací signálů neverbální komunikace (Martin a

Nakayama 2010: 268-9). Specifika interkulturní komunikace na pracovišti jsou rovněž zkoumána pomocí přístupů interkulturní psychologie, která studuje komunikaci a lidskou psychiku v závislosti na kulturních faktorech vycházejících z odlišností etnických, náboženských nebo jazykových skupin (Průcha 2010: 19).

Interkulturní komunikací se zabývá také etnolingvistika, která zkoumá vztahy mezi jazyky a etniky a lingvistická antropologie, která se zaměřuje na vztahy mezi jazykem a kulturními charakteristikami etnik a národů i z hlediska historické perspektivy.

Předmětem výzkumu interkulturní komunikace v rámci etnografie komunikace je podle lingvistického antropologa Zdeňka Salzmann funkce komunikativního chování v rámci kultury a společnosti (Salzmann 1997: 125). Antropologií komunikace se zabývá belgický odborník v oboru nová komunikace Yves Winkin, který vychází z děl Hymese a Watzlawika a používá kvalitativní metody antropologického výzkumu např. pro analýzu chování prodávajících a nakupujících na tržištích ve Francii (Winkin 2005). Pojem antropologie komunikace, „anthropologie de la communication“, používá Winkin ve smyslu projevů kultury v komunikaci, tak jak je lze zachytit v různorodých interakcích každodenního života (Winkin 2005: 14).

Interkulturní komunikaci v pracovním prostředí se budu věnovat v závěrečné části čtvrté kapitoly, která je věnována tématu Jazyk v komunikaci a dále rovněž v empirickém výzkumu 6.3.

3.3 Výzkum kulturních dimenzí v pracovním prostředí

Sledováním a odhalováním kulturních dimenzí v pracovním prostředí v mezinárodní perspektivě z pohledu interkulturního managementu se dlouhodobě zabývá např. Geert Hofstede (2006). Analýzou kulturních dimenzí pro české firemní prostředí navázal na práci Hofstedeho realizací výzkumu v rámci České republiky Luděk Kolman (2001). Ivan Nový a Sylvia Schroll-Machl (Nový, Schroll-Machl 2001,

2003, 2005) ve svých dílech rozebírají specifika česko-německé interkulturní spolupráce v rámci mezinárodních firem. Interkulturní spolupráci Čechů a Francouzů z pohledu interkulturního managementu a mezinárodního marketingu se věnuje Hana Machková (Machková 2006). Reflexí českého pracovního prostředí z pohledu francouzských manažerů a českých manažerů spolupracujících s Francouzi v ČR se zabývá Věra Rádyová (Rádyová 2006). Rádyová ovšem zkoumá spíše pracovní vztahy Čechů a Francouzů a reflexi pracovního a sociálního prostředí, neverbální komunikací na pracovišti se ve svém výzkumu nevěnuje.

Mým záměrem je navázat na analýzu Věry Rádyové týkající se spolupráce Čechů a Francouzů v českém pracovním prostředí (Rádyová 2006) a porovnat výsledky z řízených rozhovorů vedených se spolupracujícími Čechy a Francouzi v mezinárodním pracovním prostředí v ČR s poznatky, k nimž došli Sylvia Schroll-Machl a Ivan Nový v analýze spolupráce Čechů a Němců (Schroll-Machl a Nový 2001, 2003, 2005) a Richard D. Lewis v charakteristikách týkajících se problematiky interkulturní spolupráce s Čechy a s Francouzi v pracovním prostředí (Lewis 2006).

Problematice kulturních dimenzí a interkulturní komunikaci v pracovním prostředí se budu věnovat zde níže v závěrečné části čtvrté kapitoly nazvané Jazyk v komunikaci.

4 Jazyk v komunikaci

Komunikační dovednosti patří k nejdůležitějším a nejužitečnějším dovednostem člověka. Komunikace umožňuje člověku poznávat sebe sama i své okolí, prostřednictvím komunikace nás poznávají lidé kolem nás, pomocí komunikace člověk ovlivňuje své okolí a je sám svým okolím ovlivňován (Konečná 2009: 6).

Americký lingvista Joseph A. DeVito rozlišuje tyto formy komunikace:

- Intrapersonální komunikace, tj. komunikace, kterou vede člověk sám se sebou
- Interpersonální komunikace, tj. interakce s osobou, k níž má člověk nějaký vztah (může být osobní, písemná nebo vedena prostřednictvím elektronických médií)
- Rozhovor, tj. komunikace pomocí otázek a odpovědí
- Komunikace v malé skupině, tj. komunikace 5 – 10 osob
- Veřejná komunikace, tj. komunikace mezi řečníkem a posluchači
- Počítačem zprostředkovaná komunikace, tj. komunikace probíhající prostřednictvím počítačového spojení, např. pomocí e-mailu, blogu, chatu (DeVito 2008: 29).

V této práci se zabývám především interpersonální komunikací. Dle Josepha A. DeVita do interpersonální komunikace vstupují následující činitelé:

- Sdělení a zpětná vazba probíhají prostřednictvím kanálů oboustranně mezi zdrojem (kódovačem) a příjemcem (dekódovačem). Sdělení je předáváno verbálně a neverbálně, tj. mluvené slovo s gestikulací, očním kontaktem, paralingvistickými signály a dalšími neverbálními signály. Kanál pro přenos sdělení může být sluchový, zrakový, hmatový nebo proxemický.
- Mezi zdrojem a příjemcem vznikají šumy, které působí rovněž na kanály při přenosu sdělení a ovlivňují zpětnou vazbu;
- Důležitými prvky, které ovlivňují interpersonální komunikaci, jsou kontext komunikace a předběžná sdělení. Kontext je fyzický, tj. přítomnost komunikujících osob ve stejném prostoru a časový – sdělení může být předáno synchronně při osobní komunikaci nebo asynchronně při komunikaci e-mailem. Předběžná sdělení jsou stejně jako konkrétní sdělení vyjádřena verbálně i neverbálně. (DeVito 2008: 33-41).

Ve výzkumu 2 se zabývám především neverbálními gestickými signály v rámci interpersonální interkulturní komunikace při cvičném obchodním jednání českých a francouzských studentů. Ve výzkumu 3 se zaměřuji na další signály neverbální komunikace, které vznikají v interpersonálním pracovním kontaktu Čechů a Francouzů na pracovištích v ČR.

Jak gestické signály v neverbálních projevech mluvčích, tak verbální projev mluvčích ve vzájemné komunikaci souvisí s pojetím znaku, kterému se budu věnovat v první části této kapitoly.

4.1 Jazykový znak

V této části práce postupuji chronologicky. Nejdříve uvádím pojetí znaku zakladatele sémiotiky Charlese Sanderse Peirce. Dále se věnuji pojetí jazykového znaku dle Ferdinanda de Saussura, zakladatele strukturalistického směru v lingvistice. Zmiňuji rovněž pojetí jazykového znaku podle amerického lingvistického antropologa Edwarda Sapira. Závěrem se věnuji rozboru pojetí znaku a symbolu v díle francouzského strukturálního antropologa Clauda-Lévi Strausse.

4.1.1 Pojetí znaku podle Charlese Sanderse Peirce

Klasická definice znaku, a to nejen znaku jazykové povahy, vychází z pojetí amerického filosofa Charlese Sanderse Peirce (1839 – 1914), který je považován za zakladatele moderní sémiotiky. Peirce definuje znak takto: „Znak nebo *representamen* je něco, co někoho nebo něco zastupuje z nějakého hlediska. Je určen někomu, tj., vytváří v mysli té osoby odpovídající znak nebo možná vyvinutější znak. Znak, který vytváří, nazývám *interpretantem* prvního znaku. Znak něco zastupuje, svůj *objekt*. Zastupuje tento objekt, a to nikoli ve všech směrech, ale ve vztahu k určité myšlence, kterou jsem občas nazýval základem representamenu“

(Peirce 1955: 99², kurzíva Peirce, překlad autorka). Znak, neboli *representamen*, je tedy podle Peirce něčím, co něco nebo někoho zastupuje, vztahuje se k někomu, vytváří v jeho mysli ekvivalent znaku nebo vyvinutější znak. Znak, který je takto vytvořen, nazývá interpretantem a znak, který něco zastupuje, nazývá objektem.

Peirce dělí znak do trojí trichotomie. První z nich se týká znaku samotného, druhá se týká vztahu znaku k objektu a třetí se týká toho, jak interpretant znak chápe.

K pojetí jazykového znaku se váže druhá trichotomie, v níž Peirce používá dělení znaku na ikony, indexy a symboly. Ikona je znak, který se vztahuje k předmětu (objektu).

Ikonou může být cokoli, co vyjadřuje podobnost mezi znakem a označovaným předmětem, např. egyptské hieroglyfy, fotografie nebo matematické vzorce nebo konvenční zvukové znaky (*Ibid.*: 106).

Indexy jsou znaky, které s označovaným předmětem spojuje dynamický nebo prostorový vztah nebo jiná zkušenost. Předmět musí být existujícím jedincem (věcí nebo skutečností) a jeho interpretant musí být též povahy. Indexem mohou být např. ukazovací nebo osobní zájmena, korouhvička ukazující směr větru, výkřik řidiče, který vyzývá chodce, aby rychle zmizel ze směru jeho jízdy (*Ibid.*: 108-109).

Symboly jsou znaky, jejichž reprezentativní charakter spočívá v konvenci, která znak určuje. Symbolem může být např. ukazující ruka muže, který se prochází s dítětem a říká „Támhle je balón!“, za symboly lze považovat jakákoli běžná slova a cokoli, co spojuje myšlenku se slovem (*Ibid.*: 113-114).

² "A sign, or *representamen*, is something which stands to somebody or something in some respect of capacity. It adresses somebody, that is, creates in the mind of that person an equivalent sign, or perhaps a more developed sign. That sign which it creates I call the *interpretant* of the first sign. The sign stands for something, its *object*. It stands for that object, not in all respects, but in reference to a sort of idea, which I have sometimes called the ground of *representamen*" (Peirce 1955: 99, kurzíva autorova).

Dosud se vedou spory o tom, zda jsou uživateli znaků pouze lidé, nebo též zvířata, neboť např. pes pozná, že půjde na procházku, podle vnějších znaků, což může být vodítko v ruce jeho pána, oblečení a další znaky (Černý 1996: 420). Přestože vířata zřejmě sama znakové systémy nevytvářejí a nepoužívají, kognitivní schopnosti pro používání znakových systémů mnohdy mají, což bylo prokázáno u primátů (Terrace 1985, Segestråle a Molnár 1997: 11-12).

Jak uvádí Jiří Černý, řada dalších sémiotiků se pokusila o revizi Peircovy základní typologie znaků, avšak dosud jednotná typologie znaku neexistuje (Černý 1996: 421).

Peircovu druhou trichotomii znaku lze aplikovat nejen na jazyk, ale rovněž na gestickou komunikaci člověka. Některé typy sémantických gest lze zařadit do výše uvedených kategorií, tj. jako ikony, indexy nebo symboly.

Dále se budu věnovat pojetí jazykového znaku podle Ferdinanda de Saussura, který je považován za zakladatele strukturalismu v lingvistice, z jehož díla vychází mj. zakladatel strukturalismu v antropologii, Claude Lévi-Strauss, jehož pojetí znaku a symbolu rozeberu v závěru této podkapitoly.

4.1.2 Jazykový znak podle Ferdinanda de Saussura

Lingvista švýcarského původu Ferdinand de Saussure (1857-1913), je považován za zakladatele strukturalismu v lingvistice. V díle *Cours de linguistique générale* vyložil nové pojetí obecné lingvistiky. Tuto knihu vydali tři roky po jeho smrti roku 1916 jeho žáci Charles Bally a Albert Seeshaye jako sbírku přednášek Ferdinanda de Saussura z let 1907-1911 na Univerzitě v Ženevě (Černý 1996: 132).

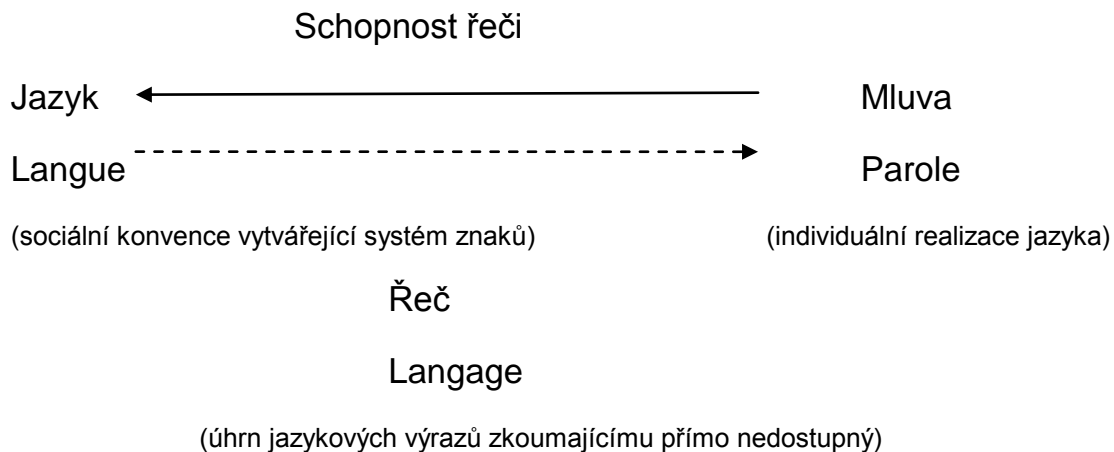
Základní myšlenky strukturalismu v lingvistice spočívají v následujících bodech:

A. Jazyk je společenský jev, který má zejména komunikativní (sdělovací) funkci;

- B. Jazyk je znakový systém, jehož části nelze zkoumat odděleně od funkcí těchto částí v systému; lingvistika je součástí sémiologie, zabývající se studiem znaků (Saussure 1996, 52)
- C. Při studiu jazyka je nutné rozlišovat historický pohled na jazyk, tj. synchronní přístup od popisu jazyka v okamžiku jeho vývoje, tj. diachronní přístup (tento bod byl reakcí na pojetí mladogramatiků, kteří kladli důraz na historické studium jazyka). (Černý 1996, 128-134).

Ad A) Jazyk jako společenský jev

Saussure uvádí, že jazyk je „sociální instituce“ (Saussure 1996, 52). Klade důraz na dichotomii „jazyka“ (langue) a „mluvy“ (parole) v rámci schopnosti řeči (langage), která předpokládá existenci jazyka a tvorby mluvy. Dichotomii „langue“ a „parole“ rozlišil Saussure až roku 1911 ve třetím kurzu přednášek kurzu obecné lingvistiky na Ženevské univerzitě (Saussure 1996: 106).



Obrázek 1. Vztah dichotomické vazby mezi „langue“ a „parole“ (Saussure 1996: 106).

Studium jazyka je dle Saussura v souladu s vazbou langue – parole a skládá se ze dvou částí:

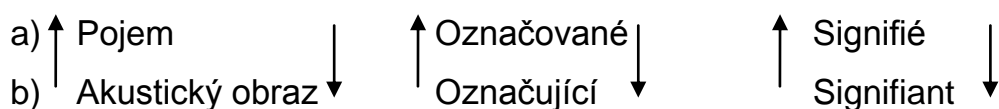
1. Předmětem studia je jazyk, který je svou podstatou společenský a na jedinci nezávislý – část psychická;

2. Předmětem studia je individuální část řeči, tj. mluva včetně fonace – část psycho-fyzická (*Ibid.*: 54).

Ad B) Jazyk jako znakový systém

Ferdinand de Saussure uvádí, že „jazyk je znakový systém vyjadřující ideje, a je tak srovnatelný s písmem, abecedou hluchoněmých, symbolickými rituály, zdvořilostními formami, vojenskými signály atd. Je však z těchto systémů nejdůležitější.“ (*Ibid.*: 52).

Jazykový znak sjednocuje dvě části, je to „psychická jednotka o dvou stranách“ (*Ibid.*: 97, 142):



Jazykový znak má dle Saussura dvě základní vlastnosti:

- Princip arbitrárnosti znaku – idea slova není žádným vnitřním vztahem spjata se sledem hlásek, který slouží jako označující (Saussure 1996: 98)
- Princip lineární povahy znaku – označující je svou povahou auditivní. Probíhá v čase, tj. představuje určitý rozsah, který je měřitelný v dimenzi linie (*Ibid.*: 100).

Ad C) Synchronní a diachronní přístup ke studiu jazyka

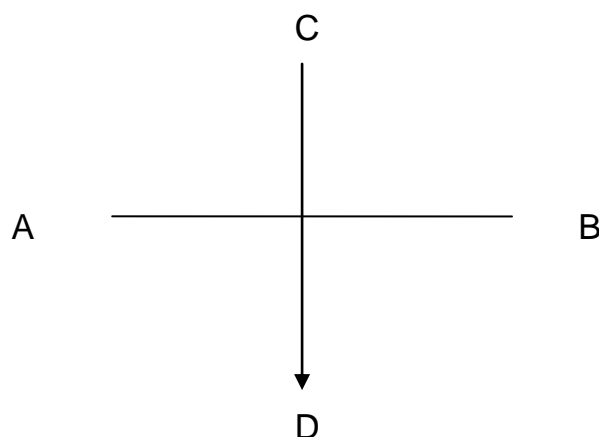
Saussure dělí lingvistiku na synchronní, která se vztahuje ke statickému aspektu vědy a diachronní, která má souvislost s evolucí. Oba tyto přístupy, jak synchronie, tak diachronie, označují stav jazyka a fázi evoluce (*Ibid.*: 110).

Saussure uvádí, že na rozdíl od lingvistiky většina ostatních věd tuto dualitu nezná a dodává, že zájmem každé vědy by mělo být rozlišení os, na nichž se nacházejí věci, jimiž se tyto vědy zabývají (*Ibid.*: 108).

K popisu statické a evoluční lingvistiky používá Saussure tyto osy:

- osa AB: osa současného
- osa CD: osa následného

Vztah osy AB a CD vyjadřuje Saussure následujícím schématem:



Obrázek 2. Zobrazení osy současného (AB) a následného (CD) vyjadřující dualitu lingvistických přístupů (Saussure 1996: 109).

K tomuto tématu Ferdinand de Saussure zdůrazňuje, že „jazyk je systém, jehož všechny součásti musí být nazírány v 'synchronní solidaritě'. Ke změnám nikdy nedochází v systému jako celku, ale v některém z jeho prvků, proto je lze studovat pouze 'vně systému' (*Ibid.*: 115).

Fungování jazyka přirovnává Saussure k šachové partii, při níž stav hry koresponduje se stavem jazyka. V šachové partii má každá figura svojí hodnotu podle svého postavení na šachovnici. Podobně v jazyce má každý termín svou hodnotu podle protikladu k ostatním termínům. Systém je pouze momentální a mění se podle změny postavení. Hodnoty souvisejí i s konvencemi, tj. pravidlem hry v šachové partii, podobně jako v jazyce existují pravidla, jimiž jsou principy sémiologie (*Ibid.*: 116)

Synchronní zákon je prostým výrazem existujícího pořádku, konstatuje stav věci. Naproti tomu diachronie předpokládá dynamický faktor, jímž se dosahuje určitého účinku. Diachronní jevy nemají všeobecnou povahu, jsou vždy nahodilé a dílčí a do jazyka se prosazují násilně. Ferdinand de Saussure dodává, že v jazyce, podobně jako v šachové hře, existuje i synchronní hledisko, které zahrnuje pravidla, která jsou platná kdykoli. Jde však jen o obecné principy nezávislé na konkrétních faktech. V dílčích a konkrétních faktech synchronní hledisko neexistuje (Saussure 1996: 120-122).

Problematikou neverbální komunikace se Ferdinand de Saussure zabývá nepřímo v odpovědi na otázku „Co je to jazyk?“ (*Ibid.*, 46). Podle Saussura se jazyk neshoduje s řečí, jíž je jazyk nejdůležitější součástí – o vztahu *langage-langue-parole* viz výše. Jazyk je „společenským produktem schopnosti řeči a souborem nutných konvencí, přijatých společenským útvarem proto, aby se užití této schopnosti jednotlivci umožnilo. Jako celek je řeč mnohotvárná a různorodá. Zasahuje zároveň do několika oblastí, fyzické, fyziologické a psychické, a náleží přitom jak do oblasti jednotlivce, tak i společnosti.“ (*Ibid.*). Z toho vyplývá, že neverbální komunikaci klasifikuje jako sociální konvenci „*langue*“ i jako individuální projev „*parole*“.

Saussure odkazuje na dílo amerického sanskrtologa Whitneye (1827-1894), jehož kniha *Life and Growth of Language* (1875) vyšla roku 1875 rovněž v Paříži pod titulem *La vie du langage*. S dílem Whitneye se Saussure seznámil v rámci studia na Univerzitě v Lipsku (1876-1880). Whitney jazyk připodobňuje k jedné z několika společenských institucí a podle jeho názoru užíváme hlasového ústrojí jako nástroje jazyka jen náhodou, protože nám to vyhovuje. Podle Whitneye by si lidé „mohli stejně tak dobře zvolit gesto a namísto obrazů akustických užívat obrazů vizuálních.“ (Saussure 1996: 46). Saussure namítá, že Whitney zachází příliš daleko, když tvrdí, že naše volba padla na hlasové orgány náhodou a že nám byla svým způsobem přírodou vnucena. Na druhou stranu Ferdinand de Saussure souhlasí s Whitneyem, že „jazyk je konvence a je lhostejné, jaká je povaha dohodnutého znaku. Otázka hlasového ústrojí je tedy v problému řeči sekundární“ (*Ibid.*).

4.1.3 Jazykový znak podle Edwarda Sapira

Podobně jako evropský strukturalismus, za jehož zakladatele je považován Ferdinand de Saussure, také americký strukturalismus kladl důraz na systémový charakter jazyka, tj. na zkoumání jazykových jevů ve vzájemných souvislostech.

Základní odlišnosti amerického od evropského strukturalismu jsou shrnuty v následujících bodech:

- důraz na antropologii a etnografii;
- přeceňování formy na úkor obsahu;
- snaha o využití matematických metod (Černý 1996: 200).

Jednu ze základních tezí amerického strukturalismu formuloval Franz Boas v díle *Handbook of American Indian Languages* (1911), v němž uvedl, že při popisu jazyka je nutné vycházet z vlastní struktury zkoumaného jazyka. Vědec zkoumá strukturu jazyka v korpusu textů zkoumaného jazyka (Černý 1996: 202).

Boasův žák Edward Sapir (1884-1939) byl lingvistickým antropologem německého původu. V rámci vědeckého výzkumu se zabýval analýzou indiánských jazyků v širokých souvislostech.

Edward Sapir charakterizuje jazyk jako „čistě lidský neinstinktivní způsob komunikace myšlenek, emocí a přání prostřednictvím systému záměrně produkováných symbolů. Tyto symboly jsou v první řadě auditivní a jsou produkovány takzvanými 'řečovými orgány'“ (Sapir 1949: 8³, překlad autorka).

Sapir označuje jazyk jako nejexplicitnější typ komunikačního chování, které známe a jako komunikační proces používaný v každé známé společnosti. Zdůrazňuje komplexnost a kreativní bohatost jazyka jako aparátu referenčního symbolismu ve všech společnostech, jak primitivních, tak sofistikovaných (Sapir 1951: 105).

V díle *Language*, které vyšlo poprvé roku 1921, používá Sapir obdobné pojmy jako Ferdinand de Saussure. Místo Saussurova výrazu „*signe*“ pro znak používá Sapir pojem „*symbol*“. Jako ekvivalent Saussurova pojmu „*signifié*“ (označované) používá Sapir obdobný

³ "Language is a purely human and non-instinctive method of communicating ideas, emotions, and desires by means of a system of voluntarily produced symbols. These symbols are, in the first instance, auditory and they are produced by the so-called "organs of speech". (Sapir 1949: 8, uvozovky Sapir).

anglický výraz „signified“ a pro „signifiant“ (označující) používá výraz „sign“. Sapir klade důraz na jazykovou funkci, přičemž formu považuje za projev jazykové funkce (Černý 1996: 203).

Velký význam Sapirova díla spočívá v tom, že jazyk nepovažuje za jev vrozený ani instinktivní, ale získaný, jde tedy o jev kulturní povahy. Podle Sapira a jeho žáka Benjamina Whorfa jazyk, který je utvářen společností, ovlivňuje způsob, jímž společnost nahlíží na realitu materiálního světa. V tomto tvrzení spočívá hlavní myšlenka lingvistického relativismu, která je dodnes diskutována.

4.1.4 Znak a symbol v díle Clada Lévi-Strausse

Vzhledem k tomu, že neverbální komunikace souvisí jak s verbální komunikací, tak se způsobem myšlení, podívejme se nejdříve na výklad pojmu „mytické myšlení“ v knize Lévi-Strausse „Myšlení přírodních národů“ (La pensée sauvage 1962, česky 1971). Mytické myšlení charakterizuje Lévi-Strauss výrazem „bricolage intellectuel“ (Lévi-Strauss 1962: 26) tj. intelektuální kutilství, přičemž pravidlem hry je vystačit s tím, co má kutil k dispozici, tj. s ohraničeným souborem nástrojů a materiálů. Prvky mytického myšlení jsou vždy na půl cesty mezi smyslovými představami a pojmy (Lévi-Strauss 1971: 37).

Mezi obrazem a pojmem je znak, který lze vždy definovat, jak to učinil de Saussure u jazykových znaků v kategorii, která je vazbou mezi akustickým obrazem a pojmem, tj. vazba mezi označujícím - signans a označovaným – signatum. Znak je podobně jako představa konkrétní realitou a podobá se pojmu svou referenční schopností: jak pojem, tak znak mohou zastupovat jinou věc než sebe sama. Pojem má tuto schopnost neomezenou, u znaku je schopnost limitovaná. (*Ibid.*: 38). Další rozdíl mezi pojmem a znakem spočívá v tom, že v pojmu má být realita uchopena zcela průzračným způsobem, avšak znak připouští a vyžaduje, aby se k realitě dodala příměs lidství. Lévi-Strauss zde odkazuje na Peirce a jeho formulaci „It addresses somebody“, tj. „je

někomu adresován“ (*Ibid.*: 40). To, co bylo řečeno o znaku, platí v plné míře pro znak jako součást neverbální komunikace.

Do oblasti neverbální komunikace patří tématika her a rituálů. Hra je definována souborem pravidel, která dovolují téměř neomezený počet partií. Naproti tomu rituál připomíná privilegovanou partii, která vede k rovnováze mezi oběma týmy. Hra se jeví jako disjunktivní, neboť vytváří difference mezi hráči nebo týmy, mezi nimiž na počátku nerovnost nebyla. Na konci partie se rozlišuje mezi vítězi a poraženými. Oproti hře je rituál konjunktivní, neboť nastoluje organický vztah mezi dvěma skupinami, které byly zpočátku rozlišeny. V případě hry je symetrie dána prvotně a asymetrie je vytvářena, v případě rituálu je tomu naopak. Hra vytváří události na základě struktury, rituály a mýty rozkládají a skládají soubory událostí a používají je jako součásti strukturálního uspořádání, jimž připadá střídavě role účelů nebo prostředků (Lévi-Strauss 1971: 58-59).

Téma neverbální komunikace se nepřímo objevuje v Lévi-Straussovou výkladu k tabu týkajícímu se vztahu s tchánem a tchyní, tj. tabu ženinych rodičů u australských domorodců, které je spojeno s častým zákazem jakéhokoli fyzického nebo slovního kontaktu. Lévi-Strauss připomíná, že obdobný ekvivalent tohoto tabu existuje i „u nás“. Jde o tabu, které nám zakazuje oslovovat mocné tohoto světa a ukládá nám ustupovat jim z cesty, což lze doložit ceremoniály spojené s přítomností prezidenta republiky nebo anglické královny, s nimiž mluvíme, až když nás sami osloví. S podobnou zdrženlivostí se chováme ve chvíli, kdy se vlivem nečekaných okolností vytvoří mezi námi a nadřízeným situace větší blízkosti, než je běžná společenská vzdálenost, která nás od sebe dělí. „Ve většině společností je pozice toho, kdo ženu dává, spojena se společenskou (a někdy i ekonomickou) nadřazeností, pozice toho, kdo ženu dostává, je pak spjata s podřízeností a závislostí“ (*Ibid.*: 365). V institucích se nerovnost spřízněných osob může projevit v podobě stabilní nebo variabilní hierarchie nebo se projeví v interpersonálních vztazích prostřednictvím privilegií nebo zákazů (*Ibid.*: 366). V souvislosti s tématem mé dizertační práce vztahující se k tématu neverbální

komunikace Čechů a Francouzů ve firmách v ČR lze konstatovat, že výše uvedený výklad týkající se tabu v interpersonálních a hierarchických vztazích je platný i v komunikaci na pracovišti ve zkoumaných firmách.

Z cestopisu „Smutné tropy“ (Tristes Tropiques 1955, česky 1966) stojí za zmínku alespoň dva příběhy spojené s tématem neverbální komunikace.

První z nich se vztahuje k rituálu hry, který vznikl během výzkumu Lévi-Strausse mezi Nambikwáry a který autor popsal v kapitole 28. „Lekce psaní“. Náčelník Nambikwárů jako první pochopil funkci písma, když si od Lévi-Strausse vyžádal poznámkový blok a tužku a informace, které si Lévi-Strauss vyžádal, nejdříve narýsoval na papír a předložil mu je k dešifrování. Teprve po tom, co Lévi-Strauss projevil snahu o „přečtení“ informace, byl náčelník ochoten ústně odpovědět. Na shromáždění svého lidu pak náčelník předstíral, že čte z papíru ze změní čar seznam předmětů, které má Lévi-Strauss dát výměnou za poskytnuté dary. Dle Lévi-Strausse takto chtěl náčelník demonstrovat před ostatními, že získal bělochovo spojení a podílí se na jeho tajemstvích (Lévi-Strauss, 1966: 208-209). V popsané situaci se náčelníkovi podařilo pomocí neverbální komunikace ve formě hry dosáhnout vyrovnání pozic mezi oběma účastníky jednání a posílit svoji vedoucí pozici v rámci hierarchie ve skupině příslušníků jeho kmene.

Druhý příběh z knihy Smutné tropy, který chci zmínit, se váže k paralingvistickým prvkům jazyka a ke gestické komunikaci. Lévi-Strauss popisuje setkání dvou skupin Nambikwárů, mezi jejichž náčelníky se rozvinula dlouhá rozprava střídavých monologů, které pronášeli zvláštním naříkavým a huhňavým tónem, které Lévi-Strauss do té doby neslyšel. Jedni provokovali druhé sténáním „Zlobíme se, jste naši nepřátelé!“, druzí protestovali slovy „Jsme vaši bratři, přátelé!“. Pak následovaly zpěvy a tance, tón se stupňoval, hádky a zpěv se smísily s povykem. Lévi-Strauss uvádí, že výhrůžná gesta Nambikwárů mají vždy něco společného se sexuálními orgány. Na znamení antipatie Nambikwára uchopí svůj pyj a namíří jej proti soupeři. V závěru konfliktu si soupeři navzájem ohmatávají

ozdoby na těle a žádají je od protivníka, který namítá, že je ozdoba stará a ošklivá. Tato usmiřovací prohlídka uzavírá konflikt a přechází na akt obchodní výměny (*Ibid.*: 212-213).

Na tomto příběhu lze demonstrovat obecně platný fakt, že konfliktní situace bývá provázena změnou tónu a síly hlasu a gesty, které vedou k urážce protivníka. Výhrůžná gesta mívají často sexuální podtext, viz např. gesto zdviženého prostředníku jako falický symbol. Akt usmíření je spojen s haptickými projevy, viz zesílená forma pozdravu mezi obchodními partnery, při níž je stisk ruky doprovázen dotykem ramena při přivítání. Výměna darů je rovněž obvyklým rituálem, který doprovází obchodní jednání.

Téma neverbální komunikace se také objevuje v knihách z řady „Mythologica“ (Mythologiques 1964-1971), v nichž se Lévi-Strauss zabývá analýzou mýtů několika brazilských indiánských kmenů.

V první knize Mythologica* „Surové a vařené“ (Le Cru et le cuit 1961, česky 2006), ve druhé části knihy, v kapitole I. nazvané „Sonáta dobrého chování“ se Lévi-Strauss sleduje architekturu mýtů zredukovanou na opozici: komunikace a ne-komunikace a umírněný (zdrženlivý) a nemírný (provokativní) projev v obou typech komunikace. Provokaci doprovází smích a je trestána, zdrženlivost je spojena s tichem (ne-komunikací), případně se projevuje spánkem, slepotou, hluchotou nebo němotou. Zdrženlivost a mlčenlivost se pojí s chováním mužů, oproti tomu provokativní (nemírný) projev a smích je spojován s ženským chováním. Mýty, která se zabývají těmito tématy, jsou např.: Původ žen, Původ hvězd, Původ smíchu (Lévi-Strauss 2006a: 123-136). Ve II. kapitole téže části knihy, nazvané „Symphonia brevis“ analyzuje Lévi-Strauss mýty Géů. První skupina mýtů představuje hrdinu zdrženlivého, který nenaříká, když má sníst dráždivý pokrm, ubrání se smíchu při lechtání i v případě, kdy se stane svědkem směšného jednání. Následujícím způsobem jsou prezentováni dva základní typy hrdinů v mýtech Géů: umírněně zdrženlivý hrdina a jeho opak, nezdrženlivý hrdina:

- a) Hrdina umírněně zdrženlivý: umí komunikovat s protivníkem šetrně a ochotně, zůstává pod prahem jazykové komunikace. Nepodléhá komické iluzi, nesměje se, nejí hlučně.
- b) Hrdina nezdrženlivý: směje se, když jeho protějšek provádí směšné pohyby nebo mluví směšným tónem, směje se při lechtání, při jídle otevírá ústa a hlučně žvýká, nedostatečně ovládá svěrače, je neopatrný nebo netaktní. (*Ibid.*: 149-150).

Uvedený popis projevů zdrženlivého hrdiny odpovídá obecně platným evropským pravidlům etikety, která se váží k vhodnému společenskému chování.

V poslední knize cyklu *Mythologica*, ve svazku „Nahý člověk“ (L'homme nu 1971, česky 2009) se Lévi-Strauss v části Finále věnuje shrnutí k tématu mýtů a rituálů, jejichž rozbořením se podrobně zabýval v celém cyklu a dává je do vztahu k artikulované řeči. Zdůrazňuje, že mýtus zůstává vždy spojen s artikulovanou řečí, která je nosičem mýtu. Zpěv, jako první forma hudby, je srovnatelný s mýtem, neboť v mýtu i ve vokálním zpěvu vytváří artikulovaná řeč podklad, ovšem označující funkce je posunuta nad nebo pod čistě jazykovou rovinu. Pole artikulované řeči, zpěvu a mýtu se v tomto směru protínají. V oblasti zpěvu a hudby se dostáváme od artikulované řeči mimo řeč postupem: vokální zpěv – zpěv s doprovodem hudebního nástroje – instrumentální hudba. V oblasti mýtů postupujeme od literatury po rituál bez afinity s řečí: explicitní mytologie (literatura) – implicitní mytologie (diskurs spojený s nejazykovým chováním) – čistý rituál (posvátná, běžně nesrozumitelná slova, gesta, specifické předměty). Hudba, podobně i rituál přecházejí na konci systému mimo řeč. Chceme-li pochopit povahu rituálu, musíme se zaměřit na jeho čistou formu (Lévi-Strauss 2009: 625-626).

Používání neverbálních výrazových prostředků (gest) a materiálních symbolů v rituálu odpovídá snaze myšlení postupujícího po metonymické ose (každý celek nahrazuje částmi) a po metaforické ose (jednotlivosti

staví do paradigmatu), které jsou k sobě kolmé a mezi nimiž je udržováno úhlopříčné spojení (*Ibid.*: 632).

Závěrem této podkapitoly lze konstatovat, že problematika neverbální komunikace je zpracována v řadě mýtů, které Lévi-Strauss analyzoval. Sám Lévi-Strauss prostředky neverbální komunikace běžně používal při dorozumívání s domorodci, jejichž jazyk neznal, což zmiňuje na několika místech např. v knize *Smutné tropy* (Lévi-Strauss 1966), jak jsem uvedla zde výše. Lévi-Strauss ukazuje na důležitost neverbální složky komunikace, která hraje důležitou roli v mýtech a rituálech a také v interkulturní komunikaci. Výše uvedenými příklady je demonstrován významný vztah mezi jazykem a kulturou, kterému se budu věnovat v následující podkapitole nazvané *Jazyk a kultura*.

4.2 Jazyk a kultura

Vize Franze Boase týkající se nutnosti jazyka pro lidské myšlení a tudíž pro lidskou kulturu se stala základní tezí americké kulturní antropologie první poloviny 20. století (Duranti 1997: 53). Ke vztahu kultury a společnosti Boas konstatuje, že neexistuje žádná společnost bez určitého typu kultury. „Okamžitá reakce lidské mysli na stimul nezáleží pouze na organizaci mysli a stimulu, ale také na modifikacích, jimiž mysl prošla díky svému vývoji v rámci kulturního prostředí“ (Boas 1962: 242⁴, překlad autorka).

Vztahem jazyka a kultury se zabývali v první polovině 20. století rovněž následovníci Franze Boase, američtí lingvističtí antropologové Edward Sapir a Benjamin Lee Whorf. Kládli důraz především na slovní zásobu příslušného jazyka, která podle jejich názoru odráží konkrétní

⁴ “An immediate reaction of the mind to a stimulus depends not alone upon the organization of the mind and the stimulus, but also upon the modifications that the mind has undergone, owing to its development in the setting of a culture” (Boas 1962: 242).

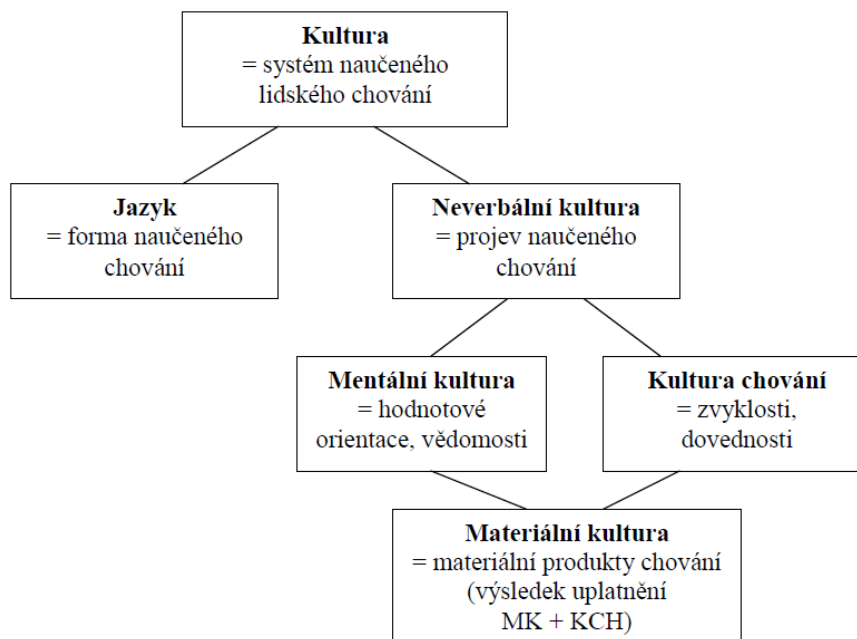
kulturu a společnost. Edward Sapir ke vztahu jazyka a kultury uvádí, že slovník velkou měrou odráží komplexnost kultury a jazyk slouží jako soubor symbolů odkazující ke kulturnímu zázemí skupiny. Mezi komplexním vztahem jazyka a kultury existuje dle Sapira trvalá korelace (Sapir 1951: 95).

Vztah mezi kulturou a prostředím obecně na jedné straně a jazykem na straně druhé, závisí na míře změn nebo rozvoje obou. Podle Sapira jsou lingvistické jevy méně schopné vstupovat do povědomí mluvčích, nežli kulturní rysy. Změny v kultuře jsou dle jeho názoru do značné míry výsledkem uvědomělého procesu, zatímco změny v jazyce vznikají velmi rychle následkem psychologických faktorů, které nejsou uvědomělé nebo kontrolované. Ke kulturním a jazykovým změnám tedy nedochází paralelně a není mezi nimi úzký kauzální vztah (Sapir 1951: 100).

Jazyk považuje Edward Sapir za formu komunikačního chování, „communicative behavior“ (Sapir 1951: 105), což odpovídá pojetí jazyka, jak jej definuje Zdeněk Salzmann.

Lingvistický antropolog Zdeněk Salzmann chápe jazyk ve dvou pojetích: v jednom významu jako dar řeči, neboli „komplex obecně lidských schopností k hlasové komunikaci“ a ve druhém významu, kdy jde o určitý, specifický jazyk, který označuje „jeden z několika tisíců systémů orální komunikace, užívaný různými lidskými společnostmi“. Zatímco jazyk v prvním významu je dle Salzmannova součástí genetického vybavení člověka, jazyk ve druhém významu se člověk v dětství učí, společně s neverbálními složkami určité kultury (Salzmann 1997: 96). Kulturu Salzmann charakterizuje jako „celý systém naučeného lidského chování, předávaného z generace na generaci“ (Salzmann 1997: 97). Považuje za nadbytečné mluvit v souvislosti s nějakou konkrétní kulturou o jazyce, protože „každý určitý jazyk je jednou formou naučeného chování, a proto částí kultury“ (*Ibid.*).

Salzmann vysvětluje vztah kultury, jazyka a neverbální kultury, vazbami, které lze vyjádřit následujícím grafem:



Obrázek 3. Vyjádření vztahu kultury, jazyka a neverbální kultury dle Salzmanna (graf vlastní, zpracováno dle Salzmanna 1997: 97).

Z výše uvedeného grafu vyplývá, že jak jazyk, jako forma naučeného chování, tak projevy neverbálního chování člověka jsou dle Salzmanna nedílnými součástmi kultury, která je předávána z generace na generaci.

Dle Clifforda Geertze je kultura hraným dokumentem, je veřejná a zároveň je ideační, avšak neexistuje v něčím mozku, je nefyzická, ale není tajuplnou entitou. Diskusi o tom, zda je kultura subjektivní nebo objektivní považuje Geertz za nekonečnou. Pokud se k lidskému chování přistupuje jako k jednání symbolickému, ztrácí smysl otázka, zda je kultura vzorem, který řídí chování nebo rámcem myšlení nebo obojím zároveň (Geertz 2000: 20). Z tohoto výkladu vyplývá, že je kultura komplexním, poměrně obtížně definovatelným pojmem.

Americký lingvista Joseph A. DeVito definuje pojem kultura takto: „Kultura je životní styl určité skupiny lidí, soubor hmotných a duchovních hodnot. Patří k němu uznávané hodnoty, přesvědčení, artefakty, způsoby

chování a komunikace, které se předávají z generace na generaci“ (DeVito 2008: 470).

Teorií kultury bylo vyřčeno mnoho, např. pojetí kultury jako naučených vzorců chování a interpretativních praktik, avšak ve všech teoriích byl vždy zastoupen jazyk, neboť poskytuje nejkomplexnější systém klasifikace zkušenosti (Duranti 1997: 49).

Jak bylo naznačeno v této podkapitole, kulturu a jazyk lze považovat za vzájemně propojené kategorie, jazyk vždy s kulturou souvisí.

4.3 Jazyk, společnost a symbolická moc

Někteří zástupci poststrukturalismu, jako např. francouzský sociolog a antropolog Pierre Bourdieu, se vymezili oproti strukturalistům a zdůrazňují důležitost jazyka nikoli jako autonomního systému, nýbrž jako systému, který je definován společensko-politickými procesy. Bourdieu považuje za nutné uvažovat o jazyku pouze v souvislosti se společenskými podmínkami, které umožňují jeho existenci (Duranti 1997: 45).

Základní pojmy, které Bourdieu používá v souvislosti s jazykem, jsou „lingvistický trh“ (marché linguistique) a „lingvistický habitus“ (habitus linguistique). Pod pojmem „lingvistický trh“ rozumí proces utváření státu, jímž vzniká prostor lingvistického trhu, kde jedna jazyková varianta získá status standardního jazyka. Struktury jazykového trhu se prosazují jako systém sankcí a cenzury. Pojmem „lingvistický habitus“ míní Bourdieu jednak schopnost mluvit, která zahrnuje jak lingvistickou schopnost generovat nekonečné množství gramaticky správných výpovědí, tak sociální schopnost použít tuto kompetenci adekvátně v konkrétní situaci.

K oběma termínům uvádí Bourdieu následující: „Každý mluvní akt a obecně každé jednání je shodou okolností, setkáním nezávislých

kauzálních sérií jevů: na jedné straně jsou sociálně konstruované dispozice lingvistického habitu, které zahrnují určitý sklon k mluvení a ke sdělení určitých věcí (expresivní význam) a určitou schopnost mluvit, která zahrnuje jednak lingvistickou schopnost generovat nekonečné množství gramaticky správných promluv a jednak společenskou schopnost používat tuto kompetenci adekvátně podle konkrétní situace; a na druhé straně jsou struktury lingvistického trhu, které se prosazují jako systém specifických sankcí nebo cenzury“ (Bourdieu 2001: 60⁵, překlad autorka).

Pokud jde o vztah jazyka, kultury a společnosti, Bourdieu kritizuje Saussurovský model přístupu k jazyku, který je redukován na komunikační akt, kdy Saussurův termín „parole“ (promluva), je dešifrován pomocí čísel nebo kódu, jazyka nebo kultury. Bourdieu považuje za nutné ukázat, že vedle přístupu k sociálním vztahům jako k symbolickým interakcím, nelze pominout lingvistické interakce jako vztahy symbolické moci, v nichž se odrážejí mocenské vztahy mezi mluvčími v jejich příslušné skupině (Bourdieu 1991: 37).

K otázce symbolické moci v komunikaci mezi vysílajícím a přijímajícím Bourdieu uvádí, že lingvistická interakce v sobě zahrnuje nejen zakódování a dekodování předávaného sdělení, což zahrnuje kód a generativní kompetenci, ale je také ekonomickou výměnou, která je utvořena v rámci symbolického vztahu moci mezi producentem, který má k dispozici určitý lingvistický kapitál, a spotřebitelem nebo trhem, který je

⁵ " Tout acte de parole et, plus généralement, toute action, est une conjoncture, une rencontre de séries causales indépendantes : d'un côté les dispositions, socialement façonnées, de l'habitus linguistique, qui impliquent une certaine propension à parler et à dire des choses déterminées (intérêt expressif) et une certaine capacité de parler définie inséparablement comme capacité linguistique d'engendrement infini de discours grammaticalement conformes et comme capacité sociale permettant d'utiliser adéquatement cette compétence dans une situation déterminée ; de l'autre, les structures du marché linguistique, qui s'imposent comme un système de sanctions et de censures spécifiques " (Bourdieu 2001: 60).

schopen poskytnout určitý materiální nebo symbolický zisk. Podle Pierra Bourdieu „/.../promluvy nejsou jen (nebo pouze výjimečně) znaky, které mají být pochopeny a dešifrovány, jsou rovněž znaky bohatství (*signes de richesse*), které mají být ohodnoceny a oceněny a znaky autority (*signes d'autorité*), kterým má být uvěřeno a uposlechnuto“ (Bourdieu 2001: 99⁶, překlad autorka).

Vztah jazyka a moci není determinován jen převládajícími lingvistickými silami, ale celou sociální strukturou přítomnou v každé interakci: „Je však jisté, že lingvistický vztah moci není zcela determinován pouze přítomnými lingvistickými silami a že prostřednictvím mluvených jazyků, mluvčích, kteří jimi mluví, a skupiny definované vlastnictvím příslušné kompetence, celá sociální struktura je přítomna v každé interakci (a tím v promluvě)“ (Bourdieu 2001: 100-101⁷, překlad autorka).

Jak uvádí Eibl-Eibesfeldt, vztah člověka a moci, resp. sociální status jedince ve společnosti, se silně projevuje v lidském chování: „Mechanismy nadvlády a podřízenosti (dominance a submisivity) jsou ústředním klíčem k pochopení lidského chování“ (Eibl-Eibesfeldt 2005: 141). Rovněž Argyle zdůrazňuje, že sociální status jedince výrazně ovlivňuje jeho neverbální projevy, které se stávají symboly příslušného statusu: „Pokud skupiny s vyšším sociálním statusem přijmou jeden styl oblečení, chování atd. a skupiny s nižším sociálním statusem používají

⁶ „/.../ les discours ne sont pas seulement (ou seulement par exception) des signes destinés à être compris, déchiffrés ; ce sont aussi des *signes de richesse* destinés à être évalués, appréciés et des *signes d'autorité*, destinés à être crus et obéis ” (Bourdieu 2001: 99, kurzíva autorova).

⁷ " Mais il reste que le rapport de force linguistique n'est pas complètement déterminé par les seules forces linguistiques en présence et que, à travers les langues parlées, les locuteurs qui les parlent, les groupes définis par la possession de la compétence correspondante, toute la structure sociale est présente dans chaque interaction (et par là dans le discours) " (Bourdieu 2001: 100-101).

jiný styl, příslušné signály se stanou symboly sociálního statusu“ (Argyle 1975: 85⁸, překlad autorka).

Z výše uvedeného vyplývá, že jazyk úzce souvisí se společností, s otázkami symbolické moci a sociálního statusu jedince ve společnosti.

Pro objasnění vztahů mezi jazykem a společností považuji za vhodné stručně zmínit historický proces utváření francouzského a českého jazyka.

4.3.1 Vznik a proces utváření francouzského jazyka

Francouzština patří do západní skupiny románských jazyků, které se vyvinuly z vulgární latiny (Krupa et al. 1983: 134). Žádný jiný románský jazyk nezískal v historii tak silný význam jako francouzština, která v 17. a 18. století vystřídala latinu v diplomacii, ve vědě a ve společenském životě a v 18. století byla všeobecně pokládána za jazyk civilizace (Krupa et al. 1983: 138).

Podle Skaličkovy typologie jazyků je francouzština izolačním typem jazyka, který si zachoval syntetický charakter latiny ve flexivnosti sloves (Skalička 2004: 262-263).

Pokud jde o vznik francouzštiny jako standardizovaného jazyka, je potřeba zmínit několik významných historických bodů. Jednak je nutné zdůraznit období 1. tisíciletí před naším letopočtem, kdy na území Francie přišli z Německa Keltové, hovořící dnes neexistujícím indoevropským jazykem, galštinou. Na jihu Francie byli od začátku našeho letopočtu usazeni Římané, jejichž okupace Francie trvala více než 500 let. V tomto období se vytvářel proces dialektizace francouzštiny (Walterová 1993: 23-24).

⁸ "If the upper-status groups adopt one style of dress, behaviour, etc., and the lower-status groups use a different style, the signals in question become status symbols" (Argyle 1975: 85).

Za první francouzsky psaný dokument se považuje rukopis „Serments de Strasbourg“ (Štrasburské přísahy) z roku 842, který byl napsán v románském a germánském jazyce. Ve středověku se na území Francie rozvíjely různé dialekty. Dalším důležitým obdobím pro francouzský jazyk na území Francie bylo 16. století, kdy jazyk „françoise“ nahradil latinu jako psaný jazyk. Koncem 16. století vznikla pravidla „Bon Usage“, tj. dobrého úzu, kdy jako vzor sloužil jazyk, který byl jazykem Dvora. Roku 1539 nahradila francouzština latinu ve všech úředních dokumentech. V 16. století byl pařížský dialekt francouzštiny prosazen jako jazyk úředních dokumentů a dále roli Francouzské revoluce, která významným způsobem formovala vztah Francouzů k jejich mateřskému jazyku.

K tomuto období, tj. k 16. a 17. století, Bourdieu vztahuje posílení vazby jazyka a moci na území Francie v souvislosti s administrativní organizací vázanou na královskou moc a vysvětluje proces vzniku francouzštiny jako oficiálního jazyka takto: „Prosazení francouzštiny jako oficiálního jazyka nevyústilo v zánik písemného používání dialektů ani v administrativních, politických a dokonce ani v literárních textech (literatura dialektu i nadále přetrvávala během období Ancien Régime) a jejich ústní používání i nadále převažovalo. /.../ Prosazení oficiálního jazyka proti dialektům a proti patois bylo nedílnou součástí politických strategií pro udržení vymožeností získaných Revolucí: produkcí a reprodukcí nového člověka“ (Bourdieu 2001: 73-74⁹, překlad autorka).

Počet francouzsky hovořících obyvatel na území Francie výrazně vzrostl po Francouzské revoluci na přelomu 18. a 19. století a postupně

⁹ " L'imposition du français comme langue officielle n'a pas pour effet d'abolir totalement l'usage écrit des dialectes, ni comme langue administrative ou politique ni même comme langue littéraire (avec la perpétuation sous l'Ancien Régime d'une littérature); quand à leurs usages oraux, ils restent prédominants. /.../ L'imposition de la langue légitime contre les idiomes et les patois fait partie des stratégies politiques destinées à assurer l'éternisation des acquis de la Révolution par la production et la reproduction de l'homme nouveau. " (Bourdieu 2001: 73-74).

mizela nářečí vzniklá z latiny, tzv. patois, jimiž ještě v 18. století hovořila většina venkovských obyvatel (Walterová 1993: 100-102). Důležitými historickými momenty pro rozšíření francouzštiny ve světě jsou jednak rozšíření francouzštiny do Kanady v 17. století a zavedení francouzštiny do frankofonních afrických zemí v období kolonizace (Walterová 1993: 192-200). Dalším významným obdobím pro podobu současné francouzštiny je 20. století se zavedením povinné školní docházky, období hromadných sdělovacích prostředků a vliv arabštiny na současnou francouzštinu v souvislosti s přílivem přistěhovalců se severní Afriky, zejména ve 2. polovině 20. století.

V současné době bdí nad tradiční podobou francouzského jazyka Francouzská Akademie založená již r. 1635, která se víceméně brání přílivu anglicismů do francouzského jazyka. Na druhé straně moderní trendy ve francouzském jazyce odráží např. jazyk reklamy, který přejímá řadu anglicismů a používá velké množství zkratk a slovních hříček (Walterová 1993: 298-300). Od r. 1994 platí ve Francii tzv. Toubonův zákon na ochranu francouzštiny, a to především před přílivem anglicismů. Působnost tohoto zákona byla mírně oslabena v květnu 2013 schválením tzv. zákona Fioraso o zavedení angličtiny jako vyučovacího jazyka na francouzských vysokých školách s cílem přilákat na vysokoškolské studium do Francie více studentů ze zahraničí.

4.3.2 Vznik a proces utváření českého jazyka

Čeština patří do skupiny západoslovanských jazyků. Podobně jako ostatní slovanské jazyky se vyvinula z pravoslovanštiny (Krupa et al. 1983: 96). V gramatice se čeština vyznačuje archaickou deklinací, což platí především pro spisovnou češtinu (*Ibid.*: 107).

Podle Skaličkovy typologie jazyků je čeština flexivním typem jazyka, přičemž flexivnost se projevuje hlavně v koncovkách jako vnější flexe (Skalička 2004: 263).

Ohledně vzniku českého jazyka, vztahu češtiny k historii naší země a utváření české národní identity, považuji za nutné zmínit několik následujících bodů.

Český jazyk je písemně doložen od 10. století a jeho významný rozvoj nastal od 12. století. Spisovná čeština se formovala ze středočeských nářečí od 14. století, přičemž měl na její utváření významný vliv Mistr Jan Hus. Slovníkově a mluvnicky byla kodifikována v 16. století. Jako další významnou událost je potřeba zmínit založení stolice českého jazyka a literatury na Karlově univerzitě v Praze roku 1792. Vědeckému popisu češtiny byla věnována pozornost především v 19. století v souvislosti s národním obrozením díky působení Dobrovského, Jungmanna a Gebauera (Kvasil et al. 1984: 827-839). Roku 1890 vznikla Česká akademie císaře Františka Josefa pro vědy, slovesnost a umění, která se m. j. zabývala rozvojem českého jazyka a literatury. Roku 1911 byla založena kancelář Slovníku jazyka českého, na jejíž činnost navázal Ústav pro jazyk český, který byl založen roku 1946.

Jak uvádí Miroslav Hroch, utváření moderního národa na území dnešní České republiky souviselo mimo jiné s vlivem Velké francouzské revoluce koncem 18. století, kdy se formulovalo demokratické pojetí národa jako společenství rovnoprávných občanů. Velká francouzská revoluce a následné války proti ní vnesly nové aspekty do života monarchie (Hroch 1999: 45). „Samo elementární poznání, že mimo monarchii existuje řada dalších států, kde lidé žijí a hovoří jinak, bylo předpokladem, aby si jedinec uvědomil, ke kterému státu, ke které zemi patří, bez ohledu na to, zda se mu tam líbí či nikoliv“ (Hroch 1999: 46). Na konci 18. století byly státními úřady české etnikum ztotožňováno s obyvatelstvem venkova a vztahy německého etnika k etniku českému byly spojeny s jasnými projevy nadřazenosti vládnoucí elity vůči etniku nevládnoucímu. První doklady o české etnické identitě jsou doloženy z období slezských válek, kdy česká etnická identita vycházela z kultu

českých katolických světců, čehož využila v boji proti nepřátelským Prusům (Hroch 1999: 55-59). Významný posun ve vývoji českého národního vlastenectví nastal po roce 1815, který Hroch charakterizuje jako „počátek organizované a cílevědomé snahy získat co největší okruh lidí pro jazykově definovanou českou národní identitu“ (Hroch 1999: 192). České národní hnutí, stejně jako většina jiných národních hnutí evropských etnických skupin, zdůrazňovalo nejprve požadavky jazykové a kulturní a až později požadavky politické (Hroch 1999: 262). Již začátkem 19. století dle Hrocha zřejmě vznikly některé stereotypy, které přetrvaly do konce 19. stol., a to vztah mezi malým národem a chudým člověkem, tj. na svébytnou a rovnocennou existenci má právo jak chudý člověk, tak malý národ a dále názor, že chudobu a společenskou nerovnost lze vyvážit rovností duchovní (Hroch 1999: 259).

Ve 20. století po r. 1945 pronikal do české slovní zásoby poměrně velký počet slov přejatých z ruštiny. V době socialismu pronikalo marxistické pojetí a s ním spojená podoba jazyka i do odborné a vědecké terminologie (Havránek 1951). Koncem 20. století postupně přejímal český jazyk významný počet cizích slov především z angličtiny.

Z výše uvedeného stručného přehledu vyplývá, že vztah jazyka a společnosti a historické okolnosti českého národně-obrozeneckého hnutí byly velmi významné pro utváření české národní identity.

Vztah mezi jazykem a společností je velmi důležitým aspektem, který hraje významnou roli v interkulturní komunikaci. Jazyk je ovlivněn historickým vývojem společnosti, jak uvedu zde níže v kapitole 4.7, která se týká interkulturní komunikace v pracovním prostředí.

Vztah mezi jazykem, mocí a sociálním statusem jedince v interkulturní komunikaci je patrný v interakci mluvčích ve cvičném obchodním jednání, jak je uvedeno zde níže v empirickém výzkumu 6.2 a také ve výzkumu 6.3 v analýze řízených rozhovorů na téma neverbální

komunikace, které jsem vedla s českými a francouzskými informátory na různých pracovištích v České republice.

4.4 Jazyk a tělesnost

Téma lidského těla je jedním ze základních témat současné sociální a kulturní antropologie a je studováno především v souvislosti s tématy sociálního těla, tělesnosti a subjektivity (Van Wolputte 2004: 251).

Spojení myšlení s řečí a pohyby těla a kulturní specifičnost, která je pro tělesný pohyb charakteristická, zmiňuje např. Franz Boas: „Naše myšlenky a naše řeč jsou doprovázeny pohyby svalů – někteří lidé by dokonce řekli, že tyto pohyby *jsou* našimi myšlenkami. Způsob pohybů není v žádném případě všude stejný. Pohyblivost Italů se výrazně odlišuje od omezených pohybů Angličanů“ (Boas 1962: 139¹⁰, kurzíva Boasova, překlad autorka).

Téma tělesnosti, které podle Boase souvisí s formou chování, kterou získáváme v dětství, demonstruje na příkladu chůze, kdy způsob pohybu je dán jednak fyziologicky a jednak je získán díky imitaci: „To, že chodíme po nohách, je organicky podmíněno. To, jak chodíme, náš specifický styl, záleží na tvaru našich bot, na střihu našeho oblečení, na způsobu, jak nosíme břemena a na půdě, po které se pohybujeme. Zvláštní formy pohybu mohou být dány částečně fyziologicky, ale mnoho z nich je způsobeno nápodobou. Opakují se tak často, že se stávají automatickými.“ (Boas 1962: 138¹¹, překlad autorka).

¹⁰ "Our thoughts and our speech are accompanied by muscular movements – some people would even say they *are* our thoughts. The kinds of movements are not by any means the same everywhere. The mobility of the Italian contrasts strikingly with the restraint of the Englishman" (Boas 1962: 139).

¹¹ "That we walk on our legs is organically conditioned. How we walk, our particular gait, depends upon the forms of our shoes, the cut of our clothing, the way we carry loads, the

Francouzský sociolog a antropolog Marcel Mauss zpracoval problematiku vztahu člověka, společnosti a tělesnosti v pojednáních na téma „les techniques du corps“ (techniky těla), kterým věnoval tři kapitoly v knize Sociologie a antropologie (Mauss 1934: 5-23).

Pod pojmem „techniky těla“ rozumí Mauss „způsoby, kterými lidé v každé společnosti dokáží tradičním způsobem používat své tělo“ (Mauss 1934: 5¹², překlad autorka). Jako příklady uvádí techniku plavání, která se s generacemi mění podle způsobu výuky, rytmus vojenského kroku, který je odlišný u francouzské a anglické armády, chůzi amerických zdravotních sester, kterou pod vlivem amerických filmů napodobovaly zdravotní sestry v Paříži, nebo techniku běhu, kterou se naučil od svého učitele tělocviku – tato technika byla odlišná od techniky běhu profesionálních běžců, kterou pak viděl o 30 let později.

Mauss používá termín „habitus“, který později přejímá rovněž Pierre Bourdieu. Pojmem „habitus“ Mauss označuje zvyklosti, které se nemění pouze podle jednotlivců a podle nápodoby (imitace), ale mění se hlavně podle společnosti, výchovy, konvencí, módy a prestiže (*Ibid.*: 7). Na rozdíl od Boase tedy Mauss neklade hlavní důraz na imitaci, jak bylo zmíněno zde výše, nýbrž na výchovu, která je podle jeho názoru nadřazena pojmu nápodoba (imitace). Tělo považuje Mauss za první a nejpřirozenější technický prostředek člověka (*Ibid.*: 10).

Techniky těla se dle Mausse mění podle pohlaví a podle věku. Podle věku rozlišuje Mauss techniky narození a porodnictví, dětství, dospívání a dospělosti. Techniky dospělosti člení na techniky spánku a

confirmation of the ground we tread. Peculiar forms of motion may be, in part, physiologically determined, but many are due to imitation. They are repeated so often that they become automatic" (Boas 1962: 138).

¹² " J'entends par ce mot (des techniques du corps) les façons dont les hommes, société par société, d'une façon traditionnelle, savent se servir de leur corps " (Mauss 1934: 5).

bdění, odpočinku a aktivní činnosti, techniky péče o tělo, techniky jídla a pití a techniky reprodukce, tj. techniky sexuálních poloh.

Do technik aktivní činnosti řadí chůzi, běh, tanec, kde zdůrazňuje nutnost rozlišovat tanec mužů a žen, skok, šplhání, horolezectví, plavání, pohyby s využitím síly, jako tlačení, táhnutí nebo zvedání, házení, držení, sportovní techniky atletiky, gymnastiky nebo akrobacie (*Ibid.*: 18-19).

Podle Mausse je rovněž nutné studovat způsoby výcviku a nápodoby, jimiž jsou techniky těla předávány (*Ibid.*: 12-13). Zdůrazňuje roli společnosti, díky níž při výuce technik těla dominuje uvědomělost nad emocemi a nevědomostí: „Jistota daných pohybů, nadvláda uvědomění nad emocemi a neuvědoměním je dána díky společnosti“ (*Ibid.*: 22¹³, překlad autorka).

Francouzský filosof Maurice Merleau-Ponty zdůrazňuje význam lidské tělesnosti, která je podle jeho názoru základní podmínkou lidského bytí. Podle Merleau-Pontyho má lidské tělo dvě strany, jednak patří mezi věci, které člověk vidí a kterých se dotýká, je tedy objektem a zároveň je také subjektem, který nám odhaluje velmi neočekávané vztahy mezi těmito dvěma stranami. Tělo má dvě základní charakteristiky, je citlivé „sensible“ a cítící „sentant“. Tyto vlastnosti těla Merleau-Ponty pojmenovává „corps objectif“ a „corps phénoménal“ (Merleau-Ponty 1964: 178). O lidských pohybech se Merleau-Ponty vyjadřuje především v souvislosti se zrakem a dotykem. U pohybů vlastního těla si všímá i těch pohybů, které nesměřují nikam, které nenacházejí svůj archetyp nebo podobnost u jiného těla, což jsou pohyby obličeje, hodně gest a hlavně zvláštní pohyby hrdla a úst, které vytvářejí křik a hlas a které mluvící osoba slyší (*Ibid.*: 187).

Myšlení a vyjadřování se dle Merleau-Pontyho utvářejí zároveň při získávání kulturních vědomostí podle neznámého zákona, když začne

¹³ " C'est grâce à la société qu'il y a sûreté des mouvements prêts, domination du conscient sur l'émotion et l'inconscience " (Mauss 1934: 22).

naše tělo používat nové gesto ve chvíli, kdy si osvojí nový zvyk. Promluva je gestem a stejně jako gesto má svůj význam, což umožňuje komunikaci (Merleau-Ponty 1945: 214). Merleau-Ponty chápe promluvu ve fyzickém pojetí ve vztahu k tělu jako zvukové dotýkání. Promluvu také považuje za součást významů jako maso viditelného (chair du visible), které je stejně jako promluva bytostí prostřednictvím bytí a je narcistické a erotizované, obdařené přirozenou magií, která přitahuje další významy, jako tělo, které cítí svět tím, že cítí samo sebe (Merleau-Ponty 1964: 155-156).

„Ke komunikaci nebo porozumění gestům dochází prostřednictvím reciprocity mých záměrů a gest druhého, mých gest a záměrů čitelných v chování druhého. Vše probíhá tak, jakoby záměry druhého sídlily v mém těle nebo jakoby mé záměry sídlily v jeho těle“ (Merleau-Ponty 1945: 215¹⁴, překlad autorka).

Tato myšlenka odpovídá teorii nápodoby nebo „zrcadlení“, které se projevuje sladěním neverbálních projevů jednoho komunikujícího s druhým, což může vyjadřovat sympatie, souhlas nebo vůli ke spolupráci (Konečná 2009: 97).

Na myšlenky Merleau-Pontyho navazuje např. vizuální antropolog Drid Williams, který používá pojmy „action sign“, „bodily action“ nebo „embodied actions“, přičemž lidské bytosti chápe jako osoby, které mají povahu, sílu a schopnosti pro vykonávání diskurzivních vtělených činností (embodied actions), které mají význam (Williams 2009: 397).

Francouzský sociolog a antropolog Pierre Bourdieu klade důraz na význam lidského těla v komunikaci, a to zejména ve vztahu člověka ke společnosti. Pro Bourdieua je jazyk technikou těla ve vztahu

¹⁴ “ La communication ou la compréhension des gestes s’obtient par la réciprocité de mes intentions et des gestes d’autrui, de mes gestes et des intentions lisibles dans la conduite d’autrui. Tout se passe comme si l’intention d’autrui habitait mon corps ou comme si mes intentions habitaient le sien ” (Merleau-Ponty 1945: 215).

k sociálnímu světu: „Jazyk je technikou těla a čistě lingvistickou kompetencí, a zvláště kompetencí fonologickou, je dimenzí tělesné dispozice (hexis corporelle), v níž je vyjádřen veškerý vztah člověka k sociálnímu světu a veškerý jeho sociálně informovaný vztah k světu“ (Bourdieu 2001: 126¹⁵, překlad autorka). Domestikovaný jazyk je spojený s domestikací těla a vystavuje tělo mnoha formám disciplíny a cenzury, aby bylo zbaveno přirozenosti. Jako příklad uvádí projevy chutí nebo pocitů: výkřiky, slzy nebo velká gesta (Bourdieu 2001. 129).

Podle názoru amerických antropologů Brendy Farnellové a Charlese R. Varely, je tělesnost sociálně konstruována a historicky předávána a revidována. Pod pojmem „dynamic embodiment“ (dynamická tělesnost) chápou tělesný pohyb, a to jak řeč, tak činnost, které jsou formami znalostí a porozumění. Ke vztahu dynamicky vtělených aktů a kultury uvádějí: „Jsme toho názoru, že takovéto dynamicky vtělené signifikantní akty v symbolicky bohatých oblastech jsou dialogickými intersubjektivními prostředky, jimiž jsou sociálně utvářeni lidé, společenské instituce a kulturní znalosti, jsou historicky předávány a revidovány a tím utvářejí jak kulturu, tak samy sebe“ (Farnell a Varela 2008: 235¹⁶, překlad autorka).

Výše zmínění autoři se shodují, že tělesnost úzce souvisí jak s jazykem, tak s neverbálními projevy člověka a zároveň se společností a kulturou, která člověka v jeho jazykových i tělesných projevech výrazně ovlivňuje.

¹⁵ " Le langage est une technique du corps et la compétence proprement linguistique, et tout spécialement phonologique, est une dimension de l'hexis corporelle où s'expriment tout le rapport du monde social et tout le rapport socialement instruit du monde " (Bourdieu 2001: 126).

¹⁶ „We maintain that such dynamically embodied signifying acts in symbolically rich spaces are the dialogical, inter-subjective means by which persons, social institutions and cultural knowledge are socially constructed, historically transmitted and revised, and so are constitutive of culture and self“ (Farnell a Varela 2008: 235).

4.5 Komunikace, pohlaví a gender

Jednou z aktuálních otázek týkajících se biologického a sociálního základu lidského chování je otázka rozdílů v neverbálních projevech mezi muži a ženami (Blažek 2010: 79).

Z biologického hlediska byly zjištěny rozdíly v chování mužů a žen jednak v souvislosti s činností mozku a rovněž v mechanismech působení hormonů na činnost mozku. Vladimír Blažek uvádí několik rozdílů v chování mužů a žen, které byly biologicky potvrzeny. Jde např. o tyto rozdíly (Blažek 2010: 79-81):

- rozsah a uspořádání části kůry spánkového laloku a oblasti Wernickeova sluchového centra řeči;
- při percepci obličeje zapojují ženy více obě mozkové hemisféry, neboť mají mohutnější propojení levé a pravé hemisféry vazníkem (kalózním tělesem);
- u mužů byla prokázána asymetričtější činnost mozku při reakcích na sociální situace a při řešení prostorových úloh, ženy zapojují i protilehlou hemisféru;
- mužský hormon testosteron se projevuje u mužů v tendencích k agresivitě a dominanci;
- ženský hormon oxytocin má vliv na výraznější prosociální chování u žen;
- u mužů a u žen se projevují odlišná percepční schémata ve vztahu k výběru partnera, která jsou pravděpodobně vrozená a souvisí s vlivem pohlavních hormonů – např. preference ženské siluety, tónu hlasu nebo charakteristik obličeje.

Zatímco mezipohlavní rozdíly jsou částečně dány biologicky, genderově charakteristické normy chování podléhají proměnám, které souvisí se sociokulturními představami a očekáváními.

Pojem gender je zde chápán jako „soubor sociokulturně vytvořených sociálních rolí spojených s příslušností k biologickému pohlaví“ (Hartl a

Hartlová 2009: 176). Stanovení rozdílů v genderově specifickém komunikačním chování je obtížné zejména proto, že je spojeno s proměnami společnosti a historicky se mění.

Podle Judith A. Hall (2006) některé typy chování ukazují na paralelní vztah mezi genderem a sociálním statutem mluvčího: silný hlas, otevřené pozice těla, přerušování a čas strávený mluvením. U těchto typů chování existuje paralela mezi mužským chováním a vysokým statutem jednatelce a mezi ženským chováním a nízkým statutem.

Sociálním statutem je míněno postavení jedince v sociálním systému, které se vztahuje k ostatním statusům stejného systému, zahrnuje autoritu, moc, výsady a prestiž a promítají se do něj např. původ, vzdělání, povolání, příjmy, majetek, víra, politická příslušnost nebo biologické znaky (Hartl a Hartlová 2009: 562).

Některé typy chování, které jsou charakteristické pro vysoký individuální status, se však v současné době více projevují u žen než u mužů: expresivita obličeje, bližší vzdálenost mezi mluvčími, schopnost vyjadřovat emoce neverbálně a schopnost dekódovat význam neverbálních signálů. Jiné typy neverbálního chování neukazují na rozdíly ve statusu jednatelce, avšak vykazují genderové odlišnosti: úsměv, pohled, dotyk a gestikulace (Hall 2006: 385). Na rozdíly v neverbálním chování mužů a žen v souvislosti s genderem a také s postavením, nikoli v důsledku vrozených mezipohlavních rozdílů, upozorňuje také Richard A. Lippa (2009: 262-266).

Podle výše uvedených mezipohlavních a genderových rozdílů v neverbálních projevech mužů a žen lze konstatovat, že rozdíly v komunikaci a v neverbálním chování mezi muži a ženami existují a souvisí jednak s biologickými rozdíly mezi oběma pohlavími a jednak s genderem nebo statutem, tj. jsou sociokulturně specifické. Tyto rozdíly mezi muži a ženami lze očekávat jak z hlediska produkce, tak z hlediska interpretace neverbálních projevů.

4.6 Komunikace a osobnost

Pojmem osobnost se v psychologii označuje „konkrétní člověk se všemi jeho duševními a fyzickými vlastnostmi, nositel psychické a předmětné činnosti a současně i společenských vztahů“ (Provazník 2002: 96). Základními charakteristikami osobnosti je celistvost, což je souhrn psychologických prvků, které tvoří celek, a jedinečnost, čímž se jedinec psychologicky odlišuje od ostatních. Jednání člověka je ovlivněno vnitřními dispozicemi a aktuálními projevy. Ve vývoji jedince hrají roli faktory biologické (vnitřní), faktory sociální (vnější) a faktory sebeutváření (*Ibid.*: 98).

V procesu socializace na jedince působí tyto vlivy:

- Celokulturní socializační vlivy;
- Širší sociální okolí;
- Malé společenské skupiny, jichž je člověk členem (rodina, přátelé atd.) (*Ibid.*: 100).

V interkulturní interpersonální komunikaci je potřeba vzít v úvahu vliv všech výše uvedených vlivů na jedince a nelze opominout rovněž konkrétní osobnostní rysy příslušného jedince a jedinců, s nimiž komunikuje.

Chování člověka je kromě výše uvedených socializačních vlivů ovlivněno zejména jeho temperamentovými vlastnostmi a interpersonálními vlastnostmi.

Základní typy temperamentu jsou: sangvinik, flegmatik, cholerik a melancholik. Typ temperamentu se projevuje mj. různým způsobem komunikace a různými neverbálními projevy. Podle Olgy Škvareninové se sangvinici a cholericci rychleji pohybují, živěji gestikulují, rychleji mluví a rychleji reagují v rozhovoru než flegmatici a melancholici (Škvareninová 1994: 145-146). Je nutné zdůraznit, že některé jedince nelze přiřadit ke konkrétnímu typu temperamentu jednoznačně, neboť mohou mít smíšený temperament (Konečná 2009: 35-40).

Interpersonální vlastnosti osobnosti charakterizují člověka v chování vůči ostatním. Základními interpersonálními vlastnostmi člověka jsou tyto protiklady: dominantní nebo submisivní typ chování a přátelský nebo nepřátelský typ chování jedince (*Ibid.*: 41).

Jedinečnost člověka se projevuje v jeho vlastnostech, schopnostech, dovednostech, potřebách, zájmech, hodnotách a postojích, které působí na jeho vnímání a chování (*Ibid.*: 55).

Proces interpersonální komunikace ovlivňují všichni účastníci komunikačního procesu, kteří tento proces formují a dodávají mu svoji identitu vzhledem k tématu hovoru a s ohledem na momentální situaci.

Komunikační proces ovlivňuje řada aspektů, jimiž jsou kromě již zmíněného temperamentu a charakterových vlastností účastníků komunikace ještě další aspekty, jako např.: vzdělání komunikujících osob, jejich sociální postavení, vztah mezi účastníky komunikace, pohlaví, věk a věkový rozdíl mezi komunikujícími jedinci, jejich tělesná a duševní pohoda, náboženské přesvědčení, morální normy, vzájemná empatie nebo antipatie, vzájemná znalost jazykového kódu atd. (Škvareninová 1994: 141-149).

Z výše uvedeného vyplývá, že je poměrně obtížné generalizovat projevy chování člověka právě z důvodu komplexnosti jevů, které působí na lidskou osobnost.

4.7 Komunikace v multikulturním pracovním prostředí

V interkulturní psychologii a v interkulturním managementu je považován za jeden z významných výzkumů týkajících se vztahu kultury a mezilidské komunikace výzkum kulturních dimenzí, který realizoval holandský sociální psycholog Geert Hofstede v 60. a 70. letech 20. století ve více než padesáti zemích světa a tří mnohonárodnostních regionů, dotazníky vyplnilo 116 000 respondentů v 64 národních pobočkách firmy IBM. Výzkum dle studie IBM byl několikrát replikován dalšími autory v jiných mezinárodních firmách v letech 1990 – 2002 (Hofstede 2007: 31).

Pojem kultura definuje Hofstede takto: „Kultura je nenapsaná kniha obsahující pravidla sociální hry, kterou její členové předávají nově příchozím. Tato kniha sídlí v jejich myslích“ (*Ibid.*: 38).

Hofstede používá pojem „software mysli“, čímž rozumí vzorce myšlení a možností jednání, které se člověk naučil během svého života v sociálním prostředí, ve kterém žije (*Ibid.*: 13-14). Kultura jako software mysli v jeho pojetí vychází ze sociální antropologie. Univerzální úroveň lidského mentálního softwaru představuje dle Hofsteda lidská přirozenost, která je vrozená a je dána geneticky a přirovnává ji k operačnímu systému. Hofstede připouští, že lidské chování je ovlivněno softwarem mysli pouze z části, neboť člověk je schopen „odchýlit se od programů a reagovat způsoby, které jsou nové, tvořivé, destruktivní či neočekávané“ (*Ibid.*: 14). Lidské mentální programování je v jeho pojetí tvořeno výše uvedenými třemi úrovněmi.

Rozdíly kultur se dle Hofsteda projevují na těchto úrovních (Hofstede 2007: 16-18):

- hodnoty (pocity, které mají kladnou a zápornou stranu);
- rituály (např. pozdravy nebo dodržování hygieny);
- hrdinové (např. rodiče, osoby skutečné nebo smyšlené známé v dané kultuře);

- symboly (slova, gesta, obrazy nebo předměty mající v dané kultuře konkrétní význam).

Za jádro kultury považuje Hofstede hodnoty, které představují obecné tendence, kterým dává přednost příslušník dané kultury před jinými. Národní hodnoty a pravidla sociální interakce nejsou zásadním způsobem ovlivněny změnami současné společnosti (Hofstede 2007: 21).

Hofstede vytvořil čtyřrozměrný model rozdílů mezi národními kulturami, které označuje takto:

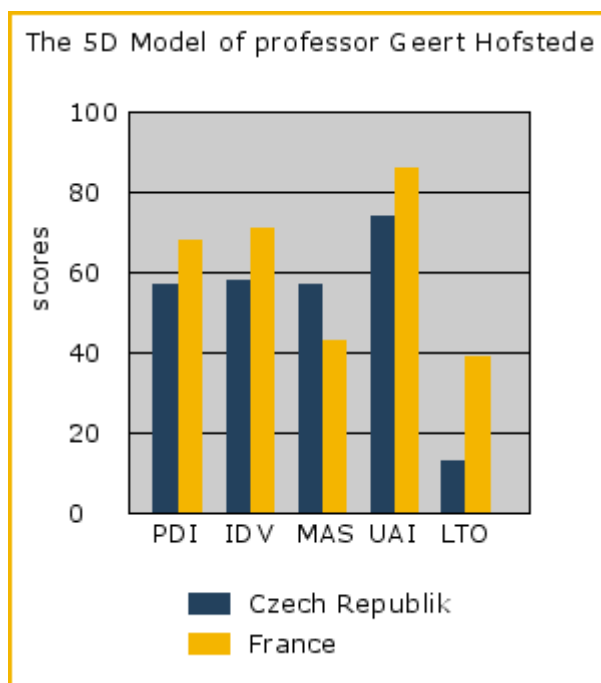
- **Vzdálenost moci – PDI** (ve výzkumných otázkách byl testován vztah nadřízených a podřízených, vysoké hodnoty značí emocionálně podbarvené vztahy mezi nadřízenými a podřízenými; vysoké skóre bylo zjištěno v Mexiku a v arabských zemích, nízké skóre v Dánsku nebo v Rakousku);
- **Individualismus versus kolektivismus – IDV** (dimenze ukazuje, jakou sílu vztahu dospělé osoby ke skupině považuje společnost za vhodnou; v kolektivistických zemích jsou přátelské vztahy určené příslušnostmi k rodině nebo ke skupině; vysoké skóre je v USA, Velké Británii nebo Nizozemí, nízké skóre v Portugalsku, Slovinsku, Venezuele);
- **Maskulinita versus femininita – MAS** (preference maskulinních, tj. drsných nebo femininních, tj. jemných hodnot a cílů; nejvíce maskulinními zeměmi jsou Japonsko a Rakousko, femininními Švédsko a Norsko);
- **Vyhýbání se nejistotě - UAI** (pro kultury vyhýbající se nejistotě jsou nepřijatelné nejednoznačné situace, preferují v organizacích jasnou strukturu, čím je kultura úzkostnější, tím více je expresivní; vysoké skóre je v Evropě v románských zemích, nízké ve Velké Británii).

Na konci 80. let na základě výzkumů realizovaných v Asii a Pacifiku připojil Hofstede pátou dimenzi (*Ibid.*: 33-34):

- **Dlouhodobá versus krátkodobá orientace – LTO** (dlouhodobá orientace se zaměřuje na budoucí změny, je charakteristická vytrvalostí, krátkodobá orientace je zaměřena na minulost a současnost, např. na úctu k tradicím; vysoké skóre bylo zjištěno v Číně, Japonsku, Brazílii, nízké skóre např. ve Velké Británii a Kanadě).

Jak uvádí Luděk Kolman, škály Hofstedeho kulturních dimenzí, které byly odvozeny pomocí faktorové analýzy, jsou často uchopitelné podle okamžitého vhledu jen s nesnázemi (Kolman 2001: 152). Kolman zdůrazňuje, že podle Hofstedeho dimenzí národních kultur je individualismus rysem téměř všech kultur západní Evropy a severní Ameriky (*Ibid.*: 158).

Češi v porovnání s Francouzi vykazují tyto výsledky v dimenzích národních kultur:



Obrázek 4. Dimenze národních kultur České republiky a Francie 1. (*Hofstede - elektronický zdroj*).

Zkratky v obrázku 4: PDI – index vzdálenosti moci, IDV – index individualismu, MAS – index maskulinity, UAI – index vyhýbání nejistotě, LTO – index dlouhodobé orientace.

Dle výše uvedeného grafu vykazují výsledky Francie v porovnání s ČR vyšší hodnoty ve všech dimenzích kromě indexu maskulinity. Je ovšem nutné připomenout, že údaje Hofstedeho pro ČR byly pouze odhadovány, neboť firma IBM neměla v době realizace výzkumu zastoupení v ČR.

Podle údajů Luďka Kolmana, které se týkají výzkumů měření kulturních dimenzí v České republice, Maďarsku, Polsku a na Slovensku, vycházejí výsledky pro ČR takto (Kolman 2001: 160):

PDI – vzdálenost moci: 53,6

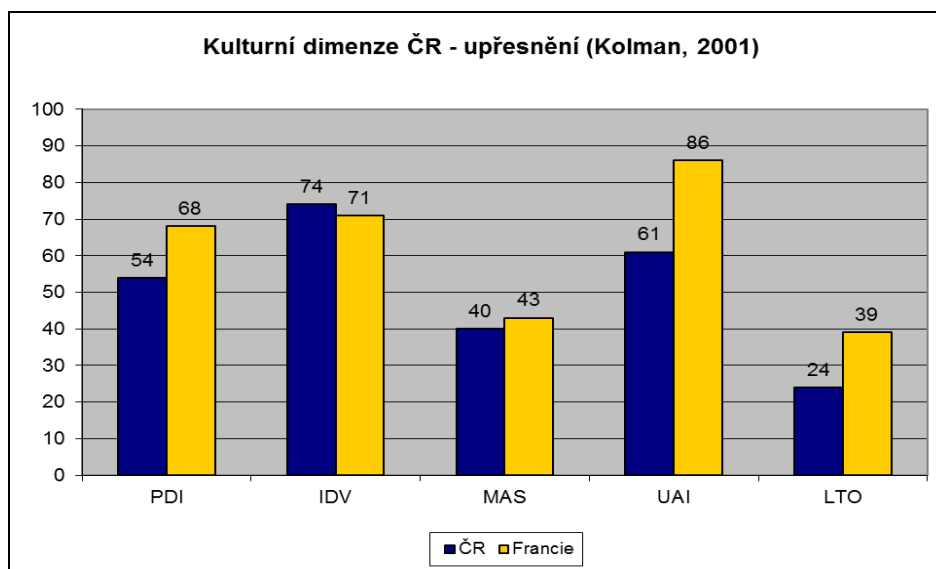
IDV – individualismus: 73,7

MAS – maskulinita: 39,9

UAI – vyhýbání nejistotě: 61,1

LTO – dlouhodobá orientace: 23,7

Pokud porovnáme hodnoty platné dle Hofstedeho pro Francii s hodnotami ověřenými Kolmanem pro Českou republiku, lze výsledky Francie a ČR zobrazit tímto grafem:



Obrázek 5. Dimenze národních kultur České republiky a Francie 2.

(Údaje v obr. 5 pro Francii: Hofstede - elektronický zdroj, údaje pro ČR: Kolman 2001, graf vlastní). Zkratky v obrázku 5: PDI – index vzdálenosti moci, IDV – index individualismu, MAS – index maskulinity, UAI – index vyhýbání nejistotě, LTO – index dlouhodobé orientace).

Podle těchto údajů jsou hodnoty dimenzí zjištěné Hofstedem ve Francii vyšší pro vzdálenost moci, index vyhýbání nejistotě a u dlouhodobé orientace. Hodnoty indexu individualismu a indexu maskulinity jsou obdobné v ČR i ve Francii.

Jak uvádí Kolman, Češi se jeví podle skóre kulturních dimenzí jako „femininní individualisté, kteří se silně vyhýbají nejistotě“ (*Ibid.*: 159). Důraz na krátkodobou orientaci, který se u Čechů objevuje, je méně výhodný při situacích, které vyžadují vytrvalost, což může dle Kolmana vysvětlovat specifika ekonomického vývoje v ČR ve vztahu k EU v posledních letech (*Ibid.*: 159).

Výše uvedené výsledky pro Francii a ČR naznačují možné potíže při spolupráci Čechů a Francouzů, které budou zřejmě vyplývat z velké vzdálenosti mezi nadřízenými a podřízenými a z vysokého indexu vyhýbání se nejistotě ve Francii oproti ČR.

Ověření Hofstedeho kulturních dimenzí v české populaci provedl v letech 2002-2003 ve Zlíně Jaroslav Světlík, dotazníky vyplnilo celkem 2459 respondentů. Vyhodnocením dotazníků došel Světlík k těmto výsledkům za ČR (Světlík 2003: 62-63):

PDI – vzdálenost moci: 67

IDV – individualismus: 56

MAS – maskulinita: 10

UAI – vyhýbání nejistotě: 70

LTO – dlouhodobá orientace: 50

Výsledky, k nimž dospěl Světlík, se poměrně výrazně liší od výsledků Kolmana, které jsou uvedené zde výše. Je otázkou, zda mohly být Světlíkovy výsledky ovlivněny tím, že výzkum probíhal pouze v oblasti

Moravy. Světlíkovy závěry vyplývající z analýzy dotazníkového šetření v ČR v letech 2002-2003 (Světlík 2003: 64-68) se do značné míry shodují s mými osobními zkušenostmi a s výsledky, k nimž jsem došla v empirickém výzkumu 3 v rámci této práce.

Světlíkova shrnutí se v mnoha bodech se shodují také s definicemi českých francouzských kulturních standardů, jak je uvádějí Nový a Schroll-Machl (2005).

České kulturní standardy (Nový a Schroll-Machl 2005: 190-199):

Silný komunikační kontext

- Obsah sdělení pro Čechy zahrnuje řadu nepřímých informací, které jsou dodatečně interpretovány a vyvozeny z kontextu, pracují s neverbálními signály;
- Nepovažují za nutné sdělovat vše, do interpretace sdělení zapojují vlastní interpretační dekodér.

Orientace na vztahy

- Češi dávají v interakci přednost aspektu vztahovému před aspektem věcným;
- Snaží se vytvářet lidsky příjemnou atmosféru a udržovat si dobré mezilidské vztahy;
- Mají rádi improvizaci, kterou prožívají jako subjektivní pocit svobody, považují se za flexibilní a vynalézavé;
- Zvnějšku stanovené předpisy a normy se snaží obcházet;
- Jsou nedůvěřiví vůči všemu neznámému a novému, vůči cizincům jsou opatrní, cítí se být ve slabší pozici.

Simultánnost

- Češi dělají více věcí paralelně, pořadí priorit mění podle aktuální důležitosti;
- Nejsou příliš cílevědomí, pokud nepracují pod tlakem.

Kontrola orientovaná na lidi

- Češi mají tendenci porušovat platná pravidla, kladou důraz na situaci a na lidské vztahy s důrazem na uchování osobní suverenity;

- Interní kontrola vzniká v situaci, kdy jde jedinci o sledování osobních zájmů a o udržení dobrých vztahů;
- Externí kontrola funguje v případech, kdy předpisy nelze obejít nebo když jedinci jejich respektování přináší výhody.

Prolínání různých oblastí života s aspekty osobnosti

- Češi vykazují znaky difuznosti v kontaktu s ostatními, s nimiž jsou v kontaktu komplexně, s celou osobností;
- Ve všech sociálních situacích se prolínají osobnostní aspekty emocionálnost a racionálnost, oblast práce a soukromí, role a osobnost a formální a neformální struktury.

Vyhýbání se konfliktům

- Češi se snaží konfliktům vyhýbat, neoznačovat je, zapomenout na ně, aby nedošlo k narušení interpersonálních vztahů;
- Konflikty nejsou obvykle řešeny v osobním rozhovoru, bývají explicitně formulovány častěji písemně než ústně;
- Pokud problém eskaluje do otevřeného konfliktu, dochází k explozi, která může probíhat v tichosti nebo hlasitě, podle konkrétních jednotlivců.

Kolísavá sebejistota

- Češi oscilují mezi sebevědomím a sebejistotou, skromností a úmyslným sebepodceňováním, přeceňováním sebe sama a přeháněním;
- Jednotlivci často působí nevyrovnaně a pohybují se mezi oběma extrémy.

Nový a Schroll-Machl uvádějí, že české kulturní standardy souvisejí s historickými okolnostmi a odrážejí skutečnost, že Češi jako malý národ žili většinou pod cizí nadvládou a disponovali nízkou mocí, aby se mohli cizím vlivům vzepřít. Zdrženlivost Čechů místo sebejistoty, vztahy formálních a neformálních struktur, schopnost improvizace a difuznost zřejmě také souvisí s obdobím socialismu (*Ibid.*: 196-198). Některé z českých kulturních standardů, jimiž jsou: orientace na lidi, negativní

postoje ke strukturám, difuze a silný komunikační kontext lze obecně považovat za standardy středoevropské (*Ibid.*: 199).

Pokud jde o francouzské kulturní standardy, závěry, k nimž došel Světlík (2003: 224-228), rovněž víceméně odpovídají shrnutí, které prezentují Nový a Schroll-Machl v níže uvedených šesti aspektech charakteristických pro Francii (Nový a Schroll-Machl 2005).

Francouzské kulturní standardy (Nový a Schroll-Machl 2005: 239-255):

Silný komunikační kontext (jiný než český)

- Každé explicitní sdělení je ve Francii doprovázeno implicitní složkou, která zahrnuje kontext s ohledem na konkrétní situaci, postoj partnera a jeho neverbální signály, společný základ vzdělání a zkušeností;
- Francouzi sdělují explicitně mnohem více informací než Češi, připouštějí, že každý má právo na vlastní interpretaci sdělení.

Orientace na osobu

- Pro Francouze jsou důležité vzájemné neformální závazky mezi jedinci, které chtějí něčeho dosáhnout;
- K navázání spojení (complicité) je základem povinný stisk ruky nebo dotyk tváře „bise“;
- Při základní interakci nebývá obsah hovoru spojen s pracovním zaměřením, používá se neformální rozhovor, žertování, malé neverbální signály;
- Pracovní úkol je vnímán jako záměr uspokojit nějakou osobu, splnění úkolu je až sekundární;
- Francouzská varianta je zaměřena na snahu zaujmout ostatní a zdůraznit kvality své osobnosti, oproti tomu česká varianta směřuje k neformálnímu a velmi osobnímu spojení.

Globální a strategické myšlení

- Složky strategického myšlení tvoří pokud možno logický celkový obraz určovaný kreativním duchem osobnosti, je preferována originalita;

- Strategie je úspěšná díky loajálními, kreativními a kompetentními spolupracovníkům;
- Francouzi stejně jako Češi kladou důraz na celistvost pohledu, ale zdůrazňují dlouhodobou strategii řešení.

Souslednost v organizaci jednání

- Francouzi pracují na jedné záležitosti řešením několika souvislostí najednou;
- Priority se mění podle kontextu a podle propojení složek mezi sebou, časová organizace se přizpůsobuje prioritám;
- Ujednání jsou spíše vyjádřením záměru než závazné dohody;
- Francouzi považují flexibilní souslednou organizaci v jednání za základ efektivity, přičemž nutná rozptýlená pozornost podle jejich názoru podporuje strategické uvažování;
- K neshodám v mezinárodní spolupráci může dojít, pokud obě strany považují svůj postup za efektivnější.

Externalizovaná autorita

- Francouzi chápou moc jako instanci, která stojí proti jedinci, tj. je externí, vnější;
- Autoritu uznávají, pokud ji reprezentuje osoba s příslušnou hierarchickou funkcí;
- Rozhodující moc je soustředěna na vrchol hierarchické struktury, rozhodnutí činí lidé na vedoucích místech a mají za úkol osobně nebo přes své zástupce přimět podřízené k plnění rozhodnutí;
- Často existuje několik hierarchických úrovní, management je striktně oddělen od vykonávací úrovně.

Orientace na rozpor

- Francouzi řeší konflikt rozporem, tj. prezentací různých názorů, což je součástí tvořivého hledání možností, jak řešit problém;
- Dochází k ostrým diskusím, ve kterých verbálně zdůrazňují neshody a dochází k momentálnímu zostření konfliktu, zároveň tímto způsobem

pěstují vztahy, rozpor používají, pokud jsou vztahy již částečně utuženy.

Nový a Schroll-Machl výše uvedené rysy francouzských kulturních standardů odvozují z historického kontextu francouzských dějin (Nový a Schroll-Machl 2005: 248-255). Ve Francii historický vývoj prošel od silné etnické různorodosti k národně kulturní homogenitě. Již před Velkou francouzskou revolucí byla Francie centralizovaným státem s utlačovacími mechanismy, kde byla autorita přijímána, zdála-li se silnou a obcházena, zdála-li se napadnutelnou. Dalším významným rysem francouzské historie je rojalisticko-imperialistické období, které trvalo v porovnání s českými zeměmi velmi dlouho, a vstup do měšťanského státu nastal poměrně pozdě. Politická centralizace nebyla Velkou francouzskou revolucí oslabena, nýbrž ještě posílena. Decentralizační opatření byla zavedena až v 80. letech 20. století. Industrializace probíhala ve Francii kvůli centralizované politice pomalu až do doby po roce 1945, centralizace je patrná i v dopravní infrastrukturu, která je zaměřena na Paříž. Cílem vzdělávacího systému je dodnes vzdělávání elitních vládnoucích vrstev, které se vzdělávají na výběrových školách Grands écoles. Francouzská akademie od 17. století dbá na kvalitu francouzského jazyka a přispěla k ustálení francouzštiny do její současné podoby. Homogenizace v centrálních oblastech vedla k vytvoření společného kontextu, který Francouzi sdílejí (*Ibid.*: 251).

Nový a Schroll-Machl k porovnání francouzských a českých kulturních standardů uvádějí toto shrnutí: „Z uvedeného historického vysvětlení francouzských kulturních standardů je zřejmé, že přes mnoho historických i geografických odlišností s Českou republikou lze najít i řadu paralel vzniku některých i velmi podobných kulturních standardů. Jde např. o orientaci na vztahy, implicitní komunikaci, vnímání a organizování času“ (*Ibid.*: 252).

Ve spolupráci Čechů a Francouzů mohou hrát roli také následující interkulturní specifika, která zmiňuje Ivan Šroněk (2000).

Interkulturní specifika Francie (Šroněk 2000: 78-79):

- Francie je výrazně centralističtější než jiné evropské země, což ovlivňuje i ekonomické vztahy s jinými zeměmi;
- Francouzi jsou nacionalisté, vystupují sebejistě a často nadřazeně vůči ostatním;
- Francouzská společnost je velmi hierarchizovaná, podle rodinného původu, podle majetku nebo podle vzdělání, v politické i ekonomické sféře mají zvláštní postavení absolventi prestižních vysokých škol „grandes écoles“;
- V obchodním jednání jsou formální a zdvořilí, jsou citliví na projevy neformálnosti, např. na oslovování křestním jménem, zdvořilost je vyžadována v osobním jednání i v písemném styku, preferují formální konzervativní oblečení, k ženám se chovají galantně;
- Při obchodním jednání nemají rádi rozvleklost a odbočování od tématu;
- Součástí obchodních jednání jsou často obědy nebo večeře, Francouzi neradi cestují, jednání se často uskutečňují ve Francii v sídle firmy;
- Způsob myšlení Francouzů je logický a pragmatický, vše dohodnuté musí být stvrzeno písemně;
- Francouzi preferují jednání ve francouzštině, slovní projev doprovázejí výraznými projevy neverbální komunikace: gestikulací, častým očním kontaktem, pohyby celého těla, osobní vzdálenost mezi mluvčími je menší než v jiných evropských zemích.

Interkulturní specifika České republiky (Šroněk 2000: 105-107):

- Obchodní zvyklosti jsou v České republice obdobné jako v jiných střeoevropských zemích, ženy bývají lépe oblečené než muži;
- Náboženství nemá v České republice vliv na hospodářský život;

- Nedostatek národní hrdosti se u Čechů projevuje ve vztahu k českým dějinám, osobnostem a umění, v některých situacích se Češi projevují nacionalisticky, vysokou míru hrdosti projevují ve vztahu k výkonům českých sportovců;
- Češi nejsou ochotni se podřizovat;
- V některých českých firmách není dostatečně vyvinutý smysl pro plnění závazků;
- Češi jsou často závistiví, nedokážou ocenit úspěchy jiných dosažených osobním úsilím a vysokým pracovním výkonem;
- Vysokoškoláci obvykle ovládají jeden nebo dva cizí jazyky, znalost cizích jazyků je v ČR nižší než v Dánsku nebo Nizozemí, ale vyšší než v některých jihoevropských zemích.

O klasifikaci zemí do skupin podle kulturních odlišností se pokusil rovněž Richard D. Lewis (2006), který člení země podle tří kategorií nazývaných „LMR model“: lineárně aktivní, multiaktivní, a reaktivní.

Tyto kategorie jsou založené především na způsobu komunikace, jaký je v konkrétní zemi nebo skupině zemí typický, podle rysů jako např. trpělivost, introvertnost, upovídánost nebo mlčenlivost, dochvilnost nebo nedochvilnost atd. (Lewis 2006: 33).

Lewis uvádí kromě rysů platných pro Čechy, které byly zmíněny zde výše (Hofstede 2007, Šroněk 2000), také některé pozitivní rysy, jimiž jsou např.: tolerance, kladný vztah ke vzdělávání, flexibilita, racionalita, smysl pro humor, dlouhodobá přátelství; z negativních rysů charakteristických pro Čechy zmiňuje např. rovnostářství, nedostatek sebedůvěry a pasivní odpor (Lewis 2006: 294).

K neverbálním projevům typickým pro Čechy uvádí Lewis tyto rysy: Češi nejsou příliš taktilní, na veřejnosti se vyhýbají líbání a objímání, jako formu pozdravu používají stisk ruky při přivítání i při odchodu, vzálenost mezi mluvčími je preferována cca 1 metr (*Ibid.*: 295).

Obdobné typy generalizací, jaké nacházíme např. u Hofstedeho (2007), Šronka (2000) nebo Lewise (2006), se objevují také na některých

webových stránkách, které obsahují rady pro obchodníky působící v zahraničí v rámci mezinárodních obchodních kontaktů. Jde např. o webové stránky Executive Planet (Contal, Suriano) nebo o stručné rady týkající se české etikety v průvodci Expats pro cizince žijící v ČR (Zahradnicek-Haas a Prirodsky 2013: 12).

Hana Machková uvádí, že kulturní odlišnosti a kulturní vlivy se projevují nejen jazykem, který odráží charakter a hodnoty příslušné kultury, ale také v neverbální komunikaci, v oblečení, stravovacích zvyklostech, nebo ve vztahu k osobní hygieně (Machková 2006: 34-35).

Kultura také působí na otevřenost nebo uzavřenost společnosti, uznávané hodnoty, konvence, návyky a některé faktory chování spotřebitelů (*Ibid.*: 35).

Podnikatelské aktivity v mezinárodním prostředí ovlivňují dle Machkové jednak faktory ekonomické, politické, legislativní nebo demografické, ale zároveň také faktory sociálně-kulturní (*Ibid.*: 49). Sociálně-kulturní faktory je třeba brát v úvahu v rámci mezinárodního marketingu např. při výběru cílového trhu, při rozhodování o mezinárodní výrobní politice, o značkové politice firmy na zahraničních trzích nebo o distribuční politice, při volbě vhodné komunikační strategie v mezinárodním prostředí, např. při reklamních kampaních nebo při rozhodování o formách podpory prodeje (*Ibid.*: 109-198).

Generalizace, které uvádějí k jednotlivým zemím Hofstede nebo Lewis, jsou často velmi zobecňující a jeví znaky stereotypizace, jak konstatují Gavin Jack a Robert Westwood (2009), ovšem zároveň nelze zpochybnit Hofstedeho přínos pro vývoj oboru interkulturního managementu (Jack a Westwood 2009: 101). Prvky stereotypizací jsou patrné také ve výše zmíněných pracích Světlíka (2003), Šroňka (2000) nebo na webových stránkách ExecutivePlanet (www.executiveplanet.com).

V každém případě je vhodné, aby zástupci firem spolupracujících se zahraničními firmami, brali v úvahu sociálně-kulturní aspekty, které sice nelze hrubě generalizovat, ovšem není možné je ani podceňovat.

5 Neverbální prvky komunikace

Neverbální komunikace u člověka úzce souvisí s komunikací řečovou, tj. verbální. Podle Vojtěcha Černého používá člověk verbální komunikaci k tomuto hlavnímu účelu: „vyjadřování myšlenek pomocí jazykového znaku nebo významu na něj vázaného“ (Černý 2012: 19).

Zatímco verbální komunikace je chápána jako komunikace pomocí slov, pojem neverbální komunikace zahrnuje mnoho oblastí lidských projevů. Neverbální komunikace člověka je úzce spjatá s pohybem různých částí těla, který verbální komunikaci doplňuje. Oldřich Tegze uvádí, že jedním z hlavních okruhů pojmu neverbální komunikace, je „komunikace činy“ (Tegze 2007: 17-18).

Kromě toho, že neverbální komunikace spontánně doprovází řečový projev, nese rovněž silný emoční význam a často je neuvědomělá. Některé složky neverbálních projevů člověka jsou vrozené, avšak většina složek neverbální komunikace je ovlivněna kulturně-sociálním kontextem a životní zkušeností komunikujících osob (Morgensternová 2007: 116-117).

Michael Argyle uvádí, že neverbální komunikace lidí je v mnoha směrech podobná jako komunikace zvířat s tím rozdílem, že u lidí je doprovodným projevem řeči, kterou používáme ke komunikaci (Argyle 1975: 50). Neverbální komunikace je používána v lidské společnosti za tímto účelem (*Ibid.*: 51):

- podpora řeči;
- náhrada řeči;
- vyjádření emocí;
- vyjádření interpersonálních postojů;
- sdělení informací o osobě;
- využívá se při ceremoniálech a rituálech, za účelem propagandy, při politických setkáních a demonstracích a v umění.

Judith Hall a Frank Bernieri uvádějí tyto základní rysy neverbální komunikace: kontinuita, neuvědomělost a emocionální dopad (Hall a

Bernieri 2001). Zatímco verbální komunikace může být přerušena tím, že komunikující přestane mluvit, v neverbálních projevech nelze nekomunikovat. Oproti verbální komunikaci je neverbální komunikace mnohem více neuvědomělá. Někteří jedinci si z tohoto důvodu zřejmě neuvědomují nedostatek vlastních schopností ve vnímání neverbálních projevů v sociální interakci. Chyba v neverbální komunikaci může mít mnohem větší emocionální dopad než chyba ve verbálním projevu. Vzhledem k těmto třem rysům neverbální komunikace, obtíže jedince v jeho citlivosti vůči neverbálním signálům ostatních mohou mít významný negativní vliv na jeho interpersonální interakce (*Ibid.*: 185).

V odborné literatuře se nejčastěji uvádějí tyto složky neverbálních projevů, které jsou kulturně specifické: gestika, mimika, oční kontakt, posturika, proxemika, haptika, chronemika.

V rámci této práce se zabývám v prvních dvou částech empirického výzkumu tématem sémantických gest a gestikulací v komunikaci Čechů a Francouzů a dále vazbou gest na některé extralingvistickými zvukovými jevy. Ve třetí části empirického výzkumu se zabývám dalšími aspekty neverbální komunikace Čechů a Francouzů, jako např. rituálem pozdravu, proxemikou nebo chováním na pracovišti.

V souvislosti s výzkumnou částí této práce se budu v této kapitole zabývat pouze některými aspekty neverbální komunikace, a to gestikou, mimikou, proxemikou, haptikou (včetně rituálu pozdravu), chronemikou a extralingvistickými prvky komunikace.

5.1 Gestika

Gestika se zabývá studiem poloh rukou a paží v komunikaci (Konečná 2009: 87).

Hlavním předmětem zájmu gestiky je tedy studium gest. Výraz „gesto“ pochází z latinského výrazu „gestus“, tj. řečnický posunek. Gesty se většinou rozumí pohyby částí těla, nejčastěji rukou (Křivohlavý 1988: 94). Podle Matsumota jsou gesta primárně pohyby rukou, které se používají především za tímto účelem: „to illustrate speech and to convey verbal meaning“, přičemž tzv. mimická gesta slouží ke stejnému účelu (Matsumoto 2012: 137). Gesta lze považovat za „nejvýznamnější pohybovou složku neverbální komunikace“ (Blažek 2011: 17).

Někteří autoři se domnívají, že gestická komunikace historicky předcházela komunikaci slovy (Barrier 2010: 11; Klein 1998: 6, Konečná 2009: 87).

Historicky sahá zájem o gestickou komunikaci až do období antiky, kdy se studiem gest zabýval v rámci rétoriky Quintilianus kolem r. 100 n. l. Zájem o neverbální a gestickou komunikaci vzrostl výrazně od konce 19. století, kdy Charles Darwin publikoval r. 1872 knihu *Expression of the Emotions in Men and Animals*. Darwin chápal neverbální projevy u lidí jako projevy emocí, které považoval za společné u všech lidí a srovnával je s obdobnými neverbálními projevy emocí u jiných živočišných druhů.

Společně s mimikou a posturikou bývá gestika řazena do oblasti kineziky, což je studium pohybů lidského těla, které plní komunikační funkci (Hartl a Hartlová 2009: 254).

Za zakladatele kineziky je považován Ray L. Birdwhistell, který se inspiroval lingvistickými kategoriemi a označil pohyby lidského těla výrazy „kinémy“, „kinemorfy“ a „kinemorfické konstrukce“. Birdwhistell vytvořil poměrně komplikovaný způsob velmi detailního zápisu pohybů těla v komunikaci a pokusil se tak o komplexní analýzu procesu komunikace (Birdwhistell 1973).

Na Birdwhistella navázal např. sociální psycholog Michael Argyle, který se zabýval studiem gest a tělesných pohybů v souvislosti s kulturně specifickými aspekty neverbální komunikace.

Edward Sapir chápal gesta jako anonymní dílo propracované společenské tradice: „/.../ zákony, jimiž se gesta řídí, nepsaný kód sdělení předávaných gesty a reakce na ně, jsou anonymním dílem propracované společenské tradice“ (Sapir 1951: 556¹⁷, překlad autorka).

Podle Edwarda Sapira gesta zahrnují nejen manipulaci rukama a jinými viditelnými částmi těla, ale také např. intonaci hlasu, kterou vyjadřujeme pocity podobně jako některými gesty, jako např. mávnutím rukou, pohyby ramen nebo zvednutím obočí. Sapir uvádí, že informace předávaná slovy v řeči nebo písemně může být v rozporu s informací předávanou synchronně pomocí gest. Lingvistický systém komunikace může být zcela uvědomělý, oproti tomu relativně neuvědomělá symbolika gest je dle Sapira psychologicky významnější než slovní vyjádření, s ohledem na příslušný kontext (Sapir 1951: 105).

Ze Sapirova výkladu vyplývá poměrně široké pojetí termínu „gesto“, do něhož zahrnuje vedle gestiky i jiné kategorie neverbální komunikace, jako např. mimiku nebo paralingvistické prvky komunikace, které jsou obvykle řazeny jako samostatné kategorie neverbálních složek komunikace v dílech autorů od 70. let 20. století (Mehrabian 1972, Birdwhistell 1973, Argyle 1975 atd.).

V klasifikaci různých typů gest prozatím nepanuje shoda v přístupu autorů. Pro ilustraci uvedu několik způsobů klasifikace gest, které uvádím chronologicky podle data vydání příslušných odborných publikací.

Michael Argyle zařadil gesta a pohyby těla v komunikaci do těchto kategorií (Argyle 1975: 254):

¹⁷ "/.../ the laws of gesture, the unwritten code of gestured messages and responses, is the anonymous work of an elaborate social tradition" (Sapir 1951: 556).

- ilustrativní nebo jiné signály doprovázející řeč;
- konvencionalizované znaky, včetně znakových jazyků;
- pohyby vyjadřující emoce;
- pohyby vyjadřující osobnost;
- pohyby používané při rituálech.

David McNeill používá tyto kategorie gest (McNeill 1992: 77): ikonická, metaforická, deiktická, emblémy.

Zdeněk Klein rozděluje gesta do těchto skupin (Klein 1998: 7-8): ilustrativní, sémantická (významová), akustická.

Jacques Cosnier gesta klasifikuje do těchto kategorií (Cosnier 2008: 120-121): deiktická, ilustrativní, metaforická a kvazi-lingvistická.

Vojtěch Černý člení gesta do následujících skupin (Černý 2012: 42-44): symboly, ilustrátory, regulátory a adaptéry.

V této práci se věnuji sémantickým gestům, která charakterizuje Zdeněk Klein jako specifický pohyb části lidského těla vykazující tyto vlastnosti: má fixní pohybovou koordinaci, která je ve společnosti ustálená, je nositelem konkrétního významu a v komunikaci je provedeno nejméně pro jednoho příjemce informace (Klein 1998: 8).

Koncem první poloviny 20. století podnítl zájem odborné veřejnosti o kulturně specifická gesta David Efron knihou *Gesture and Environment* (1941), v níž analyzoval gestickou komunikaci východních Židů a jižních Italů, imigrantů žijících v New Yorku a jejich potomků. Efron kladl důraz na vliv prostředí a prokázal, že gestická komunikace se mění v závislosti na stupni asimilace jedince v novém kulturně-společenském prostředí. Na toto dílo navázala řada odborníků, kteří se věnovali výzkumu kulturně specifických gest (Argyle 1975, Calbris 1990, Kendon 1997, Klein 1998).

Desmond Morris používá pro kulturně specifická gesta termín „*symbolic gestures*“ a zdůrazňuje, že je nutné znát význam, který představuje symbolika gesta v příslušné kultuře. Navrhuje, že je vhodné učit se symbolická gesta tak, jako se učíme slovní zásobu konkrétního

jazyka (Morris 2002: 34). Sémantická gesta jsou typy gest, která se řadí spolu s pantomimickými gesty do skupiny gest symbolických.

Pojem „*sémantická gesta*“ odpovídá kategorii gest nazývaných rovněž „*emblémy*“, v angličtině „*emblems*“, což je výraz používaný řadou autorů (Kendon 1997: 118, McNeill 2005: 12, Matsumoto 2012: 138). Tyto typy gest mají silnou informační hodnotu a jsou vázané na kulturní kontext. Matsumoto zdůrazňuje souvislost mezi kulturními normami a expresivitou, která se mimo jiné projevuje vysokou frekvencí výskytu emblémů a ilustračních gest v kulturách expresivního typu a naopak nižším výskytem těchto gest v tzv. rezervovaných kulturách (Matsumoto 2012: 142).

Jacques Cosnier označuje sémantická gesta výrazem „*gestes quasi linguistiques*“, tj. kvazi-lingvistická gesta (Cosnier 2008: 119). Charakterizuje tato gesta jako dokonale ustálená v rámci příslušné kultury; jde o gesta, která jsou zároveň ekvivalenty slov (Cosnier 2008: 121), jak vyplývá z jejich pojmenování.

Někteří autoři se pokusili o shromáždění kulturně specifických sémantických gest z celého světa nebo z vybraných jazykových oblastí do slovníků gest. Jako příklady lze uvést *Bodytalk* Desmonda Morrise (1994, v češtině 2004), *Picture Dictionary of Gestures* Evy Ružičkové (2001) nebo *Dictionnaire des gestes* Françoise Caradeca (2005).

Sémantickým gestům a výzkumu jejich srozumitelnosti v rámci České republiky se věnoval Zdeněk Klein v knize *Atlas sémantických gest* (1998), kde zkoumal rozdíly porozumění těmto gestům v závislosti na pohlaví. Kulturně specifická francouzská gesta zpracovali do slovníkové podoby např. Geneviève Calbris a Jacques Montredon (1986), François Caradec (2005) nebo Luc Nisset (2007). Francouzská kulturně specifická gesta lze rovněž najít na internetu, viz např. webové odkazy v seznamu literatury: *French Gestures, Most Common French Gestures, Gestes et langage*.

Nejen sémantická gesta, ale také jiné typy gest doprovázejících řečový projev jsou ovlivněné kulturou, ale i osobnostními rysy komunikující osoby a zároveň souvisí s konkrétní situací, v níž probíhá komunikační proces (Heilmann 2013: 59). Gesta řízená emocemi a individuálně typická gesta konvencionalizovaná nejsou. Gesta, která souvisejí s projevy základních emocí, jsou díky socializační zkušenosti interkulturně srozumitelná a rozpoznatelná (*Ibid.*: 61).

Lingvistickým výzkumem gest, která doprovázejí řečový projev ve francouzštině ve vazbě na lingvistické výrazy typu konektorů, se zabývají v posledních letech např. Geneviève Calbris a Jacques Montredon (2011). Výzkumem gest doprovázejících řečový projev učitelů v češtině a ve francouzštině v rámci výuky francouzštiny v ČR se zabývala ve své disertační práci Dominika Kovářová (2008). Gestickým projevem budoucích učitelů francouzštiny, především Francouzů, tj. rodilých mluvčích v komunikaci s cizinci se zabývá Marion Tellier (Tellier a Stam 2010).

V empirickém výzkumu v rámci této práce se věnuji jednak sémantickým gestům ve výzkumu 6.1 a také gestům doprovázejícím řečový projev ve výzkumu 6.2. Téma gestiky je zahrnuté i do výzkumné části 6.3, která se týká neverbální komunikace v pracovním prostředí.

Pro označení kulturně specifických gest typu emblémů ve výzkumné části 6.1 používám termín „sémantická gesta“ dle pojetí Zdeňka Kleina (1998), jejichž definici jsem uvedla zde výše.

Gesta doprovázející verbální projev ve cvičném obchodním jednání v empirickém výzkumu 6.2 rozdělují dle vlastní klasifikace do těchto skupin: gesta uzavřená, otevřená, manipulační, ilustrátory a gesta autokontaktní. Jak ve výzkumné části 6.1, tak ve výzkumu 6.2 se zaměřuji na kulturní specifičnost v gestickém projevu Čechů a Francouzů.

Ve výzkumu 6.3 zjišťuji, jaké jsou osobní zkušenosti Čechů a Francouzů z interkulturní komunikace a spolupráce na pracovišti týkající se mimo jiné také gestických projevů v komunikaci.

5.2 Mimika

Mimika je jedním z prostředků neverbální komunikace, kterým jedinec vyjadřuje své emoce pomocí pohybů obličejových svalů. Tuto schopnost používají lidé i zvířata (Hartl a Hartlová 2009: 318).

Sdělování informací prostřednictvím mimiky souvisí s evolucí člověka a jde o způsob komunikace, jímž se dorozumívají kromě člověka také sociálně žijící druhy savců, především primáti (Blažek a Trnka 2008: 11).

Řada autorů se shoduje s názorem, který vyjádřil již na konci 19. století Charles Darwin, že projevy základních emocí u člověka jsou převážně dány biologicky a jsou vrozené (Darwin 1872, Argyle 1975, Eibl-Eibesfeldt 2005, Ekman a Friesen 2003).

Mezi univerzální projevy emocí, které lidé vyjadřují výrazem obličeje, patří podle Paula Ekmana a Wallace V. Friesena těchto šest základních emocí: překvapení, strach, znechucení, vztek, radost a smutek (Ekman a Friesen 2003).

Emoce lze rozdělit podle jejich regulace a charakteru na emoce primární (doprovázené vrozenými reakcemi – viz výše základní projevy emocí dle Ekmana a Friesena) a sekundární (kulturně podmíněné: emoce etické, estetické a citové). K emocím primárním se váží kromě vegetativních projevů (zrychlení tepu, zvýšení tlaku, pocení nebo mrkání atd.), také mimické a další neverbální projevy (Blažek 2010: 58-60).

Vladimír Blažek uvádí, že mimika v sobě zahrnuje několik různých aspektů sdělení (Blažek 2011: 66):

- vyjádření emocí
- informaci, jaké chování bude následovat nebo lze očekávat
- sebeuplatňování
- hodnocení druhými
- atraktivitu.

V sociální interakci jsou emoce vyjádřeny mimickým výrazem obličeje a mimický výraz je zároveň doprovázen prožíváním emocí, jde o tzv.

mimickou zpětnou vazbu (Blažek 2011: 71). U člověka je rovněž typické napodobování mimiky ostatních, což bývá označováno jako „přenos emoční energie“. Tento lidský projev zřejmě souvisí se schopností empatie, tj. porozumění emocím druhých a prožívání emocí druhého, přičemž míra empatie ovlivňuje u člověka jeho altruistické chování (*Ibid.*: 71-72).

Radek Trnka upozorňuje na lidskou schopnost rozpoznávat emoce dle mimických výrazů v obličeji, která souvisí s kulturními pravidly a člověk se je učí výchovou jako tzv. „dekódovací pravidla“ (Trnka 2008: 143). Projevy emocí a jejich rozpoznávání jsou tedy dány jednak biologicky a jsou vrozené a jednak kulturně a jsou naučené.

Michael Argyle dokládá vrozený charakter projevů emocí pomocí výrazů obličeje těmito body (Argyle 1975: 73-74):

- jsou velmi podobné ve všech studovaných kulturách;
- byly zjištěny u malých dětí, a to také u dětí slepých a hluchých;
- některé projevy emocí u člověka jsou velmi podobné projevům emocí u primátů.

Argyle vychází ze studií Eibl-Eiblsfeldta a uvádí, že tento vrozený charakter projevů emocí ve výrazech obličeje se týká především smíchu a pláče. Zároveň však dodává, že u těchto výrazů emocí existují kulturní odlišnosti v tom, nakolik jsou tyto projevy spontánně demonstrovány nebo omezeny. Jako příklady uvádí Japonsko, kde je preferována kontrola vyjádření emocí v obličeji a kde smích nebo úsměv mohou být výrazem hněvu nebo kulturní zvyklosti projevů emocí při pohřbu.

Podobně jako Argyle, také Ekman a Friesen zmiňují různé okolnosti, které vedou člověka k potlačování výrazu emocí v obličeji (Ekman a Friesen 2003: 139):

- hluboko zakořeněné konvence dané kulturními pravidly;
- specifická charakteristika chování jedince v souvislosti s jeho výchovou;
- požadavky související s povoláním (např. herci, diplomaté, lékaři);

- v závislosti na situaci (např. zločinec, který je vinen a vypovídá před soudem ve svůj prospěch nebo manžel potlačující výraz potěšení při setkání s milenkou v přítomnosti své manželky).

Výzkum Paula Ekmana týkající se porozumění základním emocím dle mimických výrazů v obličeji byl realizován ve více než dvaceti zemích světa. Někteří vědci vyslovili řadu pochybností ohledně způsobu realizace Ekmanových výzkumů a prezentovaných výsledků. Na řadu kritik reagoval Ekman vysvětleními ke způsobu realizace výzkumů (Ekman 2003: 29-31).

Česká republika do Ekmanova výzkumu nebyla zahrnuta. Z tohoto důvodu Radek Trnka na Ekmanův výzkum navázal a aplikoval tento výzkum v České republice (Trnka 2008: 144-146). Na základě rozboru odpovědí 201 českých vysokoškolských studentů dospěl Trnka ke zjištění, že občané ČR rozpoznali mimické výrazy celkově z 65%, přičemž nejlépe rozpoznali překvapení, radost a strach (92–75%) a nejhůře opovržení a smutek (méně než 50%).

V souvislosti s výše uvedenými vědeckými závěry je potřeba vyjádřit souhlas s Trnkovým konstatováním, že při výzkumu mimických výrazů člověka je nutné brát v úvahu jak vliv biologické evoluce, tak i vliv kulturní socializace, neboť oba tyto vlivy se při emoční komunikaci mísí (Trnka 2008: 147). V každém případě je potřeba vyzdvihnout význam Ekmanových výzkumů pro rozvoj poznání v oblasti mimických výrazů v lidském obličeji. Velký význam má Ekmanův výzkumný nástroj nazývaný „systém FACS“ (Facial Action Coding System) vyvinutý pro rozpoznání pohybů svalů v lidském obličeji. Tento systém Ekman vynalezl a postupně vyvíjel od r. 1978 a dodnes jej využívá řada vědců z celého světa (Ekman 2003: 31).

Ve výzkumné části této práce se zabývám tématem vyjádření emocí a částečně také mimikou v rámci neverbální komunikace Čechů a Francouzů v pracovním prostředí ve výzkumu 6.3.

5.3 Proxemika

Výraz proxemika označuje obor, který se zabývá výzkumem prostorových vztahů mezi účastníky komunikace. Tématem proxemiky se poprvé zabýval Edward T. Hall v knize *The Silent Language* (1959) a dále toto téma rozpracoval v knize *The Hidden Dimension* (1966).

V rámci proxemiky jsou prostorové vztahy zkoumány dle orientace a dle vzdálenosti mezi účastníky komunikace. Pokud jde o orientaci účastníků komunikace, rozlišuje se vertikální a horizontální prostor. Podle vzdálenosti mezi účastníky komunikace se prostor dělí na čtyři zóny osobního prostoru: intimní, osobní, společenskou a veřejnou. Prostor mezi účastníky komunikace je ovlivněn kulturou, etnikem, věkem, sociálním postavením, individuálními odlišnostmi a aktuální situací (Hartl a Hartlová 2009: 461).

Hall uvádí, že vnímání prostoru se u člověka úzce vztahuje k vnímání sebe sama ve vztahu ke svému okolí: „Vztah člověka k prostoru je úzce vázán na vnímání sebe sama, který je úzce spojen s jeho prostředím (Hall 1966: 63¹⁸, překlad autorka).

Hall rozlišuje čtyři základní zóny vzdálenosti mezi lidmi v komunikaci, které nazývá „distance zones“. Tyto zóny stanovil na základě pozorování a rozhovorů s dospělými osobami na severovýchodním pobřeží USA (Hall 1966: 116). Hall stanovil níže uvedené hlavní zóny vzdálenosti, které lidé používají při komunikaci (Ibid.: 116-125):

- **Intimní zóna** (blízká: do 15 cm, vzdálená: 15-45 cm) – blízká intimní zóna je vyhrazena milencům, lze vnímat tělesný pach a dech, slyšet šeptání; vzdálenější intimní zóna vzniká např. v přeplněných autobusech, vnímání obličeje se zaměřuje na horní nebo dolní část

¹⁸ „Man's sense of space is closely related to his sense of self, which is in an intimate transaction with his environment (Hall 1966: 63).

obličej, oblast nosu je zkruslena, v periferním vidění jsou vnímána i ramena a gesta rukou; v USA je vnímán tento stupeň blízkosti ve veřejných prostorách jako nepříjemný, v zemích Středního Východu jde o vzdálenost přijatelnou;

- **Osobní zóna** (blízká: 45-75 cm, vzdálená: 75 cm-1,25 m) – v blízké osobní zóně člověk dobře vnímá pohyby očních svalů a kineticky vnímá možnost kontaktu rukou s končetinami druhého, dobře lze vnímat typ vztahu mezi komunikujícími; ve vzdálené osobní zóně dosahuje vzdálenost mezi osobami až na délku natažené paže obou komunikujících, dobře lze vnímat detaily jako ospalost v očích, šediny, dobře lze vnímat i olfaktické vjemy, tj. vůně, pokud komunikující používají parfémy nebo deodoranty;
- **Sociální zóna** (blízká: 1,25-2,15 m, vzdálená: 2,15-3,7 m) – v blízké sociální zóně je ve vzdálenosti 1,25 metru dobře zřetelná hlava, ramena a horní část trupu, ve vzdálenosti 2,15 m lze vnímat celou postavu. Blízkou sociální vzdálenost používají kolegové na pracovišti, vzdálená sociální zóna se udržuje v neosobních formálních obchodních jednáních.
- **Veřejná zóna** (blízká: 3,7-7,75 m, vzdálená: více než 7,75 m) – v případě napadení se osoba nacházející se v blízké veřejné zóně může rozhodnout pro obrannou reakci nebo útěk, člověk mluví nahlas, ale ne na maximum zvukové kapacity, detaily kůže a očí již nejsou zcela zřetelné, lze vnímat celé tělo a periferně také další přítomné osoby. Ve vzdálené veřejné zóně musí být přeháněn jak hlasový projev, tak neverbální projevy jako posturika nebo gestika. Mění se tempo hlasového projevu i jeho stylistika.

Jak zmiňuje Hall (1966) a také další autoři (Konečná 2009, Heilmann 2013), ve vnímání osobního prostoru existují rozdíly i v rámci Evropy – v severských zemích je udržována větší vzdálenost než v zemích jihoevropských.

Distanční zóny lidé používají nejen podle kulturních zvyklostí v příslušné oblasti, ale také podle potřeby osobního prostoru konkrétních osob, podle stupně známosti mezi komunikujícími a podle vzájemné sympatie nebo podle sociálního postavení komunikujících osob (Heilmann 2013: 70-72). Potřeba většího nebo menšího osobního prostoru záleží také na typu osobnosti, např. introverti potřebují větší osobní prostor než extroverti a je ovlivněna také věkem a pohlavím. Mladší osoby a ženy potřebují v komunikaci menší osobní prostor než starší osoby a muži (Konečná 2009: 92-93).

V souvislosti s výzkumnou částí této práce se rovněž zajímám o olfaktické vjemy při komunikaci Čechů a Francouzů na pracovišti, která probíhá v rámci osobního prostoru komunikujících jedinců. Jak uvádí Hall v popisu komunikace ve vzdáleném osobním prostoru, deodoranty a parfémy lze dobře vnímat ve vzdálenosti mluvčích, která přesahuje 75 cm (Hall 1966: 120). V této zóně tedy působí olfaktika, která může ovlivnit přitažlivost jedinců, kterým jsou jejich pachové signály vzájemně příjemné (Konečná 2009: 96). Deodoranty a parfémy, které jedinec používá v pracovním prostředí pro potlačení osobního tělesného pachu, mohou mít vliv na zvýšení jeho atraktivity při komunikaci s nejbližšími kolegy, a to především při komunikaci se spolupracovníky opačného pohlaví.

Otázkou vnímání osobního prostoru a vnímání osobních vůní v rámci interpersonální komunikace Čechů a Francouzů v pracovním prostředí se zabývám v rámci empirického výzkumu 3 v kapitole 6.3 této práce.

5.4 Haptika

Haptika se zabývá studiem dotykové, neboli taktilní komunikace v sociální interakci. Téma taktilní komunikace souvisí s tématem tělesnosti, kterému jsem se věnovala zde výše v kapitole 4.4 nazvané Jazyk a tělesnost.

Taktilní komunikace patří zřejmě k nejpůvodnějším formám neverbální komunikace člověka (Dunbar 2009, Blažek 2010). Robin Dunbar vychází z předpokladu, že vznik řeči u moderního člověka souvisel jednak se změnami fyziologickými, jako např. zvětšení míšního kanálu a podjazykového kanálu v době před 1,6 milióny až 500 000 lety, ale také se zvýšením času, který věnovali Homo erectus a Homo sapiens stmelování společenství ve formě vzájemné péče o srst, tzv. groomingu (Dunbar 2009: 131-133). U lidoopů nepřesahuje tento podíl 20% doby bdění, zatímco u Homo sapiens tato doba sociálních kontaktů přesáhla 30% celkové doby bdění (*Ibid.*: 134). Zvýšení časových nároků této aktivity pravděpodobně vedlo ke vzniku řeči, která zřejmě v primitivním stadiu připomínala spíše zpěv než dnešní mluvenou řeč (*Ibid.*: 135).

Edward T. Hall zjistil interkulturní odlišnosti ve vnímání osobního prostoru člověka nejen v proxemice ale také v haptice, tj. nakolik je přijatelný nebo nepřijatelný tělesný kontakt v různých kulturách (Hall 1966).

Podle Halla souvisí interkulturní odlišnosti v přijatelnosti dotyků jiné osoby s konceptem vnímání těla a osobního soukromí. Zatímco v západním světě člověk vnímá své tělo uvnitř kůže, v arabských zemích je tělo vnímáno ve vztahu k vlastnímu egu. V rámci Evropy existují dle Halla rozdíly, např. v severoevropských zemích jsou jak kůže, tak oblečení nedotknutelné. V některých částech Francie může být dotyk jiné osoby během hádky právně vyhodnocen jako napadení. V arabských zemích je vnímání osoby ve vztahu k tělu značně odlišné od zemí evropských. Lidské tělo je vnímáno v arabských zemích ve vztahu k egu,

kteře sídlí hluboko uvnitř těla, avšak není zcela ukřyto, neboň může být snadno napadeno slovně, ve formě urážky. V arabských zemích je tedy ego chráněno od dotyku, ale není chráněno od slov (Hall 1966: 157).

Některé kultury jsou označovány za kontaktní, jako např. země na jihu Evropy nebo na Středním Východě, jiné za nekontaktní, např. Japonsko nebo země severní Evropy (DeVito 2008: 179). V některých kulturách není přijatelný tělesný kontakt mezi osobami různého pohlaví, a to ani při pozdravu, např. u ortodoxních Židů nebo u Muslimů na Středním Východě, v jiných kulturách je při pozdravu tělesný kontakt očekávaný a běžný, jako např. v zemích jižní Evropy nebo v Latinské Americe (Dresser 2005: 17).

Rozdíly v haptice mezi Čechy a Francouzi spočívají zejména v odlišném způsobu praktikování rituálu pozdravu, z tohoto důvodu se v této podkapitole budu věnovat především haptice v souvislosti s formou pozdravu.

Rituál pozdravu patří do kategorie sociálního chování, které je přebíráno v rámci kulturně-společenských skupin napodobováním. Tento vzorec chování se předává formou učení z generace na generaci (Blažek 2008: 50). Richard Heslin a Miles Patterson uvádějí následující formy taktilních projevů při pozdravu v sociální interakci (Heslin a Patterson 1982: 77):

- žádný dotyk;
- stisk ruky;
- dotyk hlavy, paže nebo zad;
- lehké objetí;
- paže kolem pasu nebo zad;
- držení rukou;
- polibek na tvář;
- silné objetí;
- polibek na ústa;
- prodloužené objetí;
- prodloužený polibek.

Podle Heslina a Pattersona stupeň projevů taktilního neverbálního chování souvisí se stupněm osobního nebo přátelského vztahu mezi zdravícími se osobami. Forma taktilního chování při pozdravu se liší, jde-li o pozdrav mezi ženami od způsobu pozdravu mezi muži. Ženy zdravící se s ženami dávají přednost pevnějšímu objetí. Při pozdravu mezi muži dochází častěji k pozdravu stiskem ruky než u pozdravu mezi ženami (Heslin a Patterson 1982: 77).

V evropském kulturním kontextu průběh rituálu pozdravu souvisí s typem vztahu mezi mluvčími a jeho varianty se liší podle toho, jde-li o formální nebo neformální typ komunikace.

Ve firemním prostředí jde nejčastěji o formální situace a to zejména v hierarchickém vztahu mezi nadřízenými a podřízenými. Ve vztazích mezi blízkými kolegy a dobře známými obchodními partnery se objevuje i neformální typ pozdravu.

Formální pozdrav je v rámci evropských zemí nejčastěji doprovázen rituálem podání ruky, někdy polibkem a to polibkem ruky nebo polibkem na tvář, jindy pouze verbálním pozdravem doprovázením mimikou, mírným úklonem hlavy, poklonou nebo smeknutím. V evropských zemích je rituál podání ruky velmi běžnou formou pozdravu ve formálních situacích a doprovází ceremoniál představování. Jak uvádí Slávka Fraňková a Zdeněk Klein, podání ruky při setkání však není celosvětově používaným rituálem (Fraňková a Klein 1997: 61). Člověk podáním ruky zřejmě původně naznačoval, že u sebe nemá zbraň, obdobně jako voják při salutování (*Ibid.*: 1997: 100). Rituál podání ruky se užívá kromě pozdravu také při představování a rovněž na znamení dohody, což v tomto případě symbolizuje, že za své slovo ručím vlastní rukou (*Ibid.*: 60).

Způsob podání ruky a jeho první fáze vycházejí z pravidel společenského styku, která jsou obecně platná v daném kulturně-společenském prostředí. Dle pravidel etikety iniciativa zahájení aktu pozdravu záleží na postavení, vztahu mezi osobami, příslušnosti ke společenské vrstvě, pohlaví a věkovém rozdílu mezi osobami (Gullová 2004: 26). V českém kulturním prostředí platí toto pravidlo: ruku podává

jako první nadřízený podřízenému, hostitel pozvanému, ředitel obchodnímu partnerovi, starší osoba osobě mladší, žena muži, nejvyšší ústavní činitel podává ruku všem, i ženám (Špaček 2010: 71).

V České republice se doporučuje ve formálních situacích krátký pevný stisk ruky bez objímání rukou. Stisk ruky je běžný zejména při prvním kontaktu, především při představování.

Ve Francii je podání ruky častější, než jsme zvyklí v České republice. Podání ruky nadřízenému je nutností, kterou nelze nahradit pouhým slovním pozdravem. V případě, že má některá z osob, které se zdraví, mokrou nebo špinavou ruku, nabídne druhé osobě místo své dlaně ke stisknutí zápěstí nebo loket. Potřeba splnění nepsané povinnosti fyzického kontaktu je v tomto případě zjevná.

Další typ pozdravu, který se objevuje ve Francii v pracovním prostředí, je pozdrav dotykem tváře, tzv. „bise“. Zatímco v České republice je pozdrav polibkem na tvář vyhrazen pouze pro členy rodiny a velmi blízké přátele, ve Francii je pozdrav „bise“ rozšířenější a používá se běžně i v pracovním prostředí mezi ženami a také mezi muži a ženami. Způsob provedení tohoto pozdravu je v České republice a ve Francii odlišný.

Jak již bylo řečeno, ve Francii je pozdrav „bise“ proveden ve formě dotyku tváře nebo někdy pouze jako náznak dotyku, pouze přiblížení k tváři. Pozdrav „bise“ je běžný nejen ve Francii, ale také v Belgii nebo ve Španělsku (Pernal 2003: 47). Ve Francii jde většinou o dvojnásobný polibek, který v některých oblastech může být až čtyřnásobný a začíná se polibkem na levou tvář. Pozdrav dotykem tváře nedoprovází žádné zvukové projevy.

V České republice jde spíše o skutečný polibek na tvář, který je často jeden, maximálně dva – na každou tvář jeden. Podobně jako v České republice jsou polibky na tvář běžné v soukromých stycích i na Slovensku nebo v Polsku. V Polsku bývají polibky na tvář tradičně tři a jsou doprovázeny objetím (Pernal 2003: 89).

Češi spolupracující s Francouzi, resp. Češky, které znají pozdrav „bise“ z francouzského prostředí, si často nejsou jisté, zda a od jakého

momentu je vhodné tento pozdrav používat v kontaktu s Francouzi v pracovním prostředí. K nedorozumění dochází i u pozdravu stiskem ruky, který používají Francouzi mnohem častěji než Češi, což se potvrdilo ve výzkumu 3 v rámci této práce – viz kapitola 6.3.

5.5 Chronemika

Součástí neverbální komunikace, která se nazývá chronemika, se zabývá zacházením s časem, organizací času a reakcí komunikujících osob na čas. V interpersonální komunikaci se rozlišuje kulturní a psychologický aspekt času (Konečná 2009: 93). Kulturní aspekt vnímání času se dělí na formální a neformální rovinu. Zatímco se formální čas dělí na měřitelné úseky, jimiž jsou např. minuty, hodiny, dny nebo roky, neformální čas je silně kulturně podmíněn a je vyjádřen např. pojmy „brzy“ nebo „co nejdříve“ (*Ibid.*: 94).

Edward T. Hall zdůrazňuje význam času v komunikaci, o času se vyjadřuje těmito slovy: „The time speaks. It talks more plainly than words“ (Hall 1959: 15). V souvislosti s pojetím času v zemích západního světa a v USA uvádí Hall, že čas je vnímán jako přírodní jev, jako součást našeho prostředí, času nemůžeme uniknout a zároveň jej vnímáme jako cestu směrem do budoucnosti (*Ibid.*: 19). Čas je v západních kulturách vnímán zároveň materiálně, v angličtině se v souvislosti s časem používají obdobná slovesa, která se váží k penězům „we earn it, spend it, save it, waste it“ (*Ibid.*: 20). Obdobně jako se v angličtině vyjadřuje úzký vztah času a peněz rčením „Time is money“, používá se i v češtině zcela běžně rčení „Čas jsou peníze“ nebo ve francouzštině „Le temps, c'est de l'argent“.

Hall rozlišuje v souvislosti se zacházením s časem monochronické a polychronické kultury (Hall 1966: 173). Monochronické kultury se zaměřují na výkon pouze jedné činnosti a časové úseky vyhražují konkrétním aktivitám. Tento přístup k času je typický např. pro země

severní Evropy. V polychronických kulturách, což jsou např. země jižní Evropy nebo země Latinské Ameriky, se lidé věnují mnoha aktivitám najednou. V řadě zemí dochází ke kombinaci těchto typů přístupu k času.

Psychologický aspekt času se váže na vnímání současnosti vzhledem k minulosti a budoucnosti. Tento aspekt vnímání času souvisí s Hofstedeho dimenzí krátkodobé a dlouhodobé orientace, kterou jsem zmínila zde výše v kapitole 4.7. Česká republika podle Hofstedeho dimenze LTO, tj. dlouhodobá orientace, jeví rysy spíše polychronické kultury s nízkým skóre LTO, tj. je zaměřena spíše na krátkodobou orientaci (Hofstede 2007). Ve Francii sice byly zjištěny o něco vyšší hodnoty dimenze LTO než v ČR, ale lze ji rovněž považovat za polychronickou kulturu, kde je typická souslednost jednání a organizace času se přizpůsobuje aktuálním prioritám (Nový a Schroll-Machl 2005).

Rozdíl v psychologickém aspektu vnímání času mezi Čechy a Francouzi se jeví i v toleranci zpoždění, které je v České republice tolerováno v rozsahu tzv. akademické čtvrt hodinky, což nemusí být dostatečné např. pro románské kultury (Morgensternová 2007: 118).

Ve vnímání času v empirickém výzkumu 6.3 v této práci, se potvrdil rozdíl v oblasti chronemiky mezi Francií a Českou republikou především v přístupu k časovému rozložení pracovní doby, v postoji ke zpoždění začátků porad a v rozsahu přestávky na oběd.

5.6 Extralingvistické prvky komunikace

Extralingvistika neboli paralingvistika se zabývá studiem zvukové formy verbálního sdělení (Konečná 2009: 93). Jevy související se zvukovou stránkou slovního projevu jsou označovány jako mimojazykové prvky komunikace a obvykle se řadí do neverbálních složek komunikace.

Mezi součásti mimojazykového projevu bývají řazeny např.: síla hlasu, výška tónu, intonace, rychlost, plynulost a členění promluvy, smích nebo také mlčení. Jak uvádí DeVito: „Mlčení znamená absenci zvuku, ale ne absenci komunikace“ (DeVito 2008: 168). DeVito také upozorňuje na význam vokálních prvků komunikace, jejichž změna vždy něco signalizuje: „Třebaže slova jsou naprosto shodná, při změně rychlosti, hlasitosti nebo rytmu řeči či výšky jejího tónu se změní i významy, které ostatní budou vnímat“ (*Ibid.*: 169).

Studiem zvukových jevů souvisejících s lidským hlasem se zabývá fonetika, což se věda studující zvukovou stránku lidské řeči. Výška tónu, trvání, intenzita, barva hlasu a komplexnější jevy, jako intonace, přízvuk nebo rytmus jsou ve fonetice označovány jako suprasegmentální rysy promluvy, které jsou zkoumány v rámci prozodického studia (Dohalská a Schulzová 2008: 182). Český mluvčí se velmi často ve francouzštině dopouští nesprávného navazování slov uvnitř rytmické skupiny, což je jedna z nejvýraznějších chyb, jíž se v prozodii francouzštiny Češi dopouštějí (*Ibid.*: 193).

Zvukový segment bývá na prozodické rovině doprovázen emfatickými a expresivními projevy: gesty, mimikou, změnou intenzity a melodie, což vnímá příjemce sdělení pouze mimovolně. Jak uvádí Dohalská, pro cizince je pochopení všech těchto emfatických a expresivních odstínů velmi obtížné (*Ibid.*: 187). Pro ilustraci situace, kdy mluvčí hovořící cizím jazykem nesprávně používá prozodii podle jazyka mateřského, uvádí Dohalská následující příklad. Pro přitakání stačí říci v češtině „Hm ...“, ovšem na tento výrok může francouzský mluvčí

reagovat tím, že zopakuje to, co řekl, neboť v „českých“ třech tečkách „slyší“ otázku (*Ibid.*: 211). Je tedy zřejmé, že v obdobných situacích dochází mezi Čechy a Francouzi k nedorozumění vlivem nesprávného použití prozodických prvků ve francouzštině, která je pro českého mluvčího cizím jazykem.

Marie Fenclová rovněž zdůrazňuje význam hlasu v sociální interakci, neboť hlas nejen dodává formu řečovým znakům, ale dodává také doplňující informace o komunikující osobě. Modulací hlasu, proměnlivým tempem, silou hlasu atd. člověk vyjadřuje aktuální informace o svém duševním stavu, vůli, pocitech a interkumunikační zainteresanosti (Fenclová 2003: 91).

Fenclová upozorňuje na několik důležitých okolností, jimiž je ovlivněna komunikace českého mluvčího, který hovoří cizím jazykem s francouzským rodilým mluvčím.

U cizince se při komunikaci s rodilým mluvčím projevuje vliv mateřského jazyka na jeho projev v cizím jazyce v těchto rovinách (Fenclová 2003: 71-74):

- fonologické síto, tj. transfer výslovnosti a prozodických prvků z mateřského do cizího jazyka;
- rytmicko-melodické síto, tj. interference v intonaci, přízvuku, rytmickém členění a také v suprasegmentální rovině;
- kinestetické síto, tj. gesticko-mimické projevy související s intonací, na něž působí vliv návyků získaných v příslušném jazykovém společenství;
- proxemické síto, tj. odlišné vnímání prostoru a kulturní specifika tělesné aproximace (např. způsob pozdravu „bise“ u Francouzů, který v českém prostředí není používán stejným způsobem a ve stejných situacích jako ve Francii).

Rovněž je nutné vzít v úvahu, že český mluvčí hovořící v cizím jazyce v situaci, kdy je v prvním kontaktu s cizincem, nemusí dobře rozumět

spontánní řeči pronesené v běžném tempu promluvy (Fenclová 2003: 99-100).

Pokud jde o specifické rysy mluvené francouzštiny, Pierre Léon uvádí, že syntax spontánního mluveného jazyka se často vyznačuje opakováními, přerušováními a nedokončenými větnými konstrukcemi, které jsou prokládány výrazy vyjadřujícími váhání. Tyto typy výrazů označuje pojmem „termes d'hésitation“. Jako příklad uvádí Léon následující větu: « *Le métro, euh, vous savez, hein, selon moi, ya, ben, faudrait voir, ya que ça qui va vite, enfin, hein, à Paris ...* » (Léon a Bhatt 2005: 183). V této větě lze jako výrazy váhání označit zvuky: „euh“, „hein“, „ya“, „ben“, které neobsahují žádný konkrétní lexikální význam, je však jasné, že vyjadřují váhání mluvčího a fungují jako výplňkové výrazy, které mluvčí používá pro získání času během formulace obsahu sdělení.

Fernando Poyatos tento typ zvukových jevů nazývá pojmem „paralinguistic alternants“, tj. paralingvistické alternanty.

Poyatos uvádí, že tyto zvukové jevy bývají označovány také těmito výrazy: „nonspeech sounds“ nebo „marginal sounds“, přičemž je jasné, že jsou zcela integrovány jako segmentální elementy mající lexikální hodnotu do struktury: jazyk-parajazyk-kinezika (Poyatos 2002: 141). Paralingvistické alternanty vykazují podle Poyatose obdobné rysy jako gesta nebo jiné neverbální chování, tj. podobně jako gesta mohou být neuvědomělé, i když jsou součástí celkového expresivního výrazu a mohou být zakódovány na neuvědomělé rovině bez působení intelektuálního procesu, který je potřebný pro tvoření slov (*Ibid.*: 143). Výraz typu „Hm“, „Um“ (ve francouzštině „Euh“) a jeho varianty může označovat spolu s dalšími neverbálními prvky různé významy, jako např. souhlas, nesouhlas, váhání, nedůvěru, obdiv, zájem nebo nezájem, překvapení, nadřazenost a jiné. Poyatos vyslovuje přesvědčení, že tyto alternanty nejsou pouhými citoslovci ani pouze obyčejnými nositeli vyjádření emocí (*Ibid.*: 144).

V empirickém výzkumu 6.2 sleduji extralingvistické zvukové jevy typu paralingvistických alternant v souvislosti s jejich vazbou na různé typy gest ve cvičném obchodním jednání se záměrem odhalit, které typy gest se objevují nejčastěji souběžně s těmito zvukovými jevy u francouzských a u českých mluvčích.

6 Empirický výzkum

Terénní výzkum v rámci doktorského studia jsem prováděla od dubna 2011 do června 2013 ve strojírenském podniku v Plzeňském regionu, který je od roku 2011 dceřinou společností francouzské firmy. Do tohoto podniku jsem během dvou let dojížděla vždy jeden den v týdnu na výuku ve třech kurzech francouzštiny pro české zaměstnance firmy. Během dopravy do firmy jsem měla možnost řady neformálních rozhovorů s českými manažery na téma spolupráce s Francouzi. Terénní výzkum na dalších pracovištích v rámci ČR jsem prováděla v letech 2011-2012 především v Praze, v Plzni a v Plzeňském regionu. Několik informátorů, s nimiž jsem natočila řízené rozhovory v rámci výzkumu neverbální komunikace Čechů a Francouzů na pracovištích v ČR, jsem znala řadu let, již z doby mého pracovního působení ve francouzském hypermarketu, s jinými jsem se setkávala řadu let pracovní v rámci mé překladatelské a pedagogické činnosti. Díky těmto dlouhodobým vztahům s Francouzi, kteří pracují v ČR a s Čechy spolupracujícími s Francouzi, se mi podařilo získat pomocí metody „snow ball“ kontakty na další informátory, kteří ochotně spolupracovali na mém výzkumu a poskytli mi informace v rámci řízených rozhovorů.

Charakter výzkumných otázek mne vedl k využití kvalitativních i kvantitativních metod při realizaci následujících tří částí empirického výzkumu.

6.1 Výzkum 1 – Sémantická gesta Čechů a Francouzů

Ve výzkumu 1 jsem se zaměřila na porozumění sémantickým gestům u českých a francouzských mluvčích. Předvýzkum porozumění francouzským gestům jsem realizovala s českými studenty francouzštiny ve čtyřech různých vzdělávacích institucích s cílem ověřit, nakolik jsou pro české studenty francouzštiny srozumitelná francouzská sémantická gesta. V rámci předvýzkumu jsem ověřila, že sto českých studentů francouzštiny jazykové úrovně B1-B2, kteří se zapojili do testování, rozuměli francouzským sémantickým gestům velmi omezeně. Výsledky studentů byly lepší v případě, pokud byl jejich vyučujícím francouzský rodilý mluvčí nebo pokud byli se sémantickými gesty seznámeni českou vyučující v rámci hodin francouzštiny. Výsledky předvýzkumu jsem prezentovala na Druhém Evropském kongresu učitelů FIFA v Praze v roce 2011 a byly zveřejněny ve sborníku příspěvků kongresu (Suchá 2013c).

Výzkum porozumění českým a francouzským gestům jsem realizovala s dospělými Čechy a Francouzi, se čtyřmi skupinami respondentů, z nichž vždy jedna skupina měla zkušenost ze spolupráce s druhou jazykovou skupinou a druhá skupina neměla zkušenost ze vzájemné spolupráce. Mým cílem bylo ověřit, nakolik zkušenost ze spolupráce ovlivňuje porozumění sémantickým gestům druhé jazykové skupiny mluvčích, tj. zda a nakolik se projevuje vliv vzájemného kontaktu Čechů a Francouzů na porozumění sémantickým gestům. Výsledky tohoto výzkumu byly zveřejněny v časopisu AntropoWebzin (Suchá 2013a).

6.1.1 Výzkumný záměr

Záměrem rozboru porozumění kulturně specifickým gestům bylo ověřit, která francouzská sémantická gesta jsou obtížně srozumitelná pro Čechy, která česká sémantická gesta jsou obtížně srozumitelná

pro Francouze a která z těchto gest se stávají srozumitelná díky zkušenosti ze vzájemné spolupráce a ze soužití expatriovaných Francouzů s Čechy v rámci České republiky. Dále bylo mým záměrem ověřit, nakolik jsou česká sémantická gesta srozumitelná pro francouzské mluvčí bez zkušenosti ze spolupráce s Čechy a nakolik má vliv kontaktu Francouzů s Čechy v pracovním prostředí vliv na lepší porozumění českým sémantickým gestům. Totéž ověřím u skupiny Čechů spolupracujících s Francouzi prostřednictvím testování srozumitelnosti francouzských sémantických gest a u skupiny Čechů bez kontaktu s Francouzi.

V této části výzkumu jsem si stanovila tyto výzkumné cíle:

- Ověřit, zda lze všechna testovaná česká i francouzská sémantická gesta považovat za kulturně specifická.
- Zjistit, která z testovaných gest lze označit za srozumitelná pro všechny testované skupiny respondentů.
- Zjistit, která francouzská a která sémantická gesta lze považovat za kulturně specifická.
- Zjistit, která z francouzských a českých sémantických gest jsou lépe srozumitelná díky zkušenosti Francouzů a Čechů ze vzájemné spolupráce v pracovním prostředí v České republice.

Stanovila jsem si následující hypotézy, které jsem testovala pomocí statistické metody chí-kvadrát testu dobré shody kontingenčními tabulkami 2x2 s využitím softwaru STATISTICA 6.0:

H1 – většina francouzských sémantických gest nebude srozumitelná pro Čechy bez zkušenosti ze spolupráce s Francouzi.

H2 – některá francouzská sémantická gesta budou srozumitelná pro Čechy díky zkušenosti ze spolupráce s Francouzi.

H3 – některá česká sémantická gesta nebudou srozumitelná pro Francouze bez zkušenosti ze spolupráce s Čechy.

H4 – některá česká sémantická gesta budou lépe srozumitelná pro Francouze díky zkušenosti ze spolupráce s Čechy.

6.1.2 Respondenti a průběh testování

Výzkum porozumění deseti českým a deseti francouzským sémantickým gestům jsem realizovala v průběhu roku 2011 se čtyřmi skupinami

po dvaceti respondentech: Češi spolupracující s Francouzi (Ca), Francouzi spolupracující s Čechy (Fa), Češi bez spolupráce s Francouzi (Cb) a Francouzi bez spolupráce s Čechy (Fb). Celkem tedy bylo testováno 80 respondentů, z toho 40 Čechů a 40 Francouzů.

Ve všech skupinách byli zastoupeni muži i ženy, šlo o dospělé osoby v produktivním věku, zaměstnané, se středním nebo vysokoškolským vzděláním, s obdobným socioekonomickým statutem.

Ve skupinách Ca a Cb byli respondenti české národnosti, ve skupinách Fa a Fb francouzské národnosti. Spolupracující Češi a Francouzi byli osloveni ve firmách a institucích v Praze a v Plzeňském kraji, pro výběr respondentů jsem použila metodu „snow ball“. Češi bez kontaktu s Francouzi (Cb) byli osloveni v Plzeňském kraji, Francouzi bez kontaktu s Čechy (Fb) pocházeli převážně z jižní a jihovýchodní Francie. Délka spolupráce Čechů a Francouzů byla ve skupině Ca v průměru 7,7 roku, ve skupině Fa 7,3 roku.

Ve zkoumaných skupinách byl nestejný počet mužů a žen, a to ve skupině Čechů spolupracujících s Francouzi a ve skupině Francouzů spolupracujících s Čechy. V tomto výzkumu bohužel nebylo možné získat vyrovnané počty mužů a žen ve skupinách spolupracujících Čechů a Francouzů, neboť v institucích v ČR pracují převážně Francouzi - muži a jejich nejbližšími spolupracovníky bývají Češky - ženy, které pracují na pozicích asistentek a jsou s Francouzi na pracovišti v každodenním kontaktu. Ačkoli jsem si vědoma mezipohlavních rozdílů ve vnímání signálů neverbální komunikace mezi muži a ženami, které byly potvrzeny řadou studií, s ohledem na složení respondentů na pracovištích v ČR, kde spolupracují Češi a Francouzi, jsem byla nucena výsledky výzkumu vyhodnotit vždy za celou skupinu, bez ohledu na pohlaví respondentů.

Zkreslení výsledků, k němuž mohlo z tohoto důvodu dojít, se může jevit jako slabá stránka tohoto výzkumu.

Přehled počtu mužů a žen v jednotlivých skupinách a jejich průměrný věk je uveden v následující tabulce:

Skupina	Ca (N=20)		Cb (N=20)		Fa (N=20)		Fb (N=20)	
Pohlaví	Muži	Ženy	Muži	Ženy	Muži	Ženy	Muži	Ženy
Počet	N=5	N=15	N=11	N=9	N=16	N=4	N=9	N=11
Prům. věk	31	36	41	41,5	41	35,5	33	38

Tabulka 1. Údaje o respondentech spolupracujících na výzkumu 6.1.

Skupina Ca – Češi spolupracující s Francouzi; skupina Cb – Češi bez spolupráce s Francouzi; skupina Fa – Francouzi spolupracující s Čechy; skupina Fb – Francouzi bez spolupráce s Čechy.

Testování srozumitelnosti českých a francouzských sémantických gest probíhalo následujícím způsobem.

Všichni respondenti obdrželi formulář, v jehož záhlaví uvedli svůj věk, vzdělání, národnost, zkušenost ze spolupráce s Čechy/Francouzi, neuváděli své jméno. Formuláře ve francouzštině pro francouzské respondenty a v češtině pro české respondenty jsou uvedené v oddílu 13.1 v přílohách 2 a 3 k výzkumu 1.

Do tabulky ve formuláři respondenti vyplnili svými slovy význam každého z deseti českých a deseti francouzských sémantických gest. Každé gesto jsem respondentům ukázala postupně na obrázku ve formátu A4 a při ukázání obrázku jsem vždy každé gesto fyzicky předvedla, aby respondenti získali představu o dynamickém provedení gesta. Respondenti nedostali informaci o tom, která z gest jsou francouzská a která jsou česká sémantická gesta. Význam každého gesta doplnili do tabulky vlastními slovy, během vyplňování tabulky pracovali samostatně a nebyli ovlivněni odpověďmi jiných respondentů v případě, že vyplňování probíhalo ve skupině. Vyplňování ve skupině proběhlo ve Francii při testování části respondentů skupiny Fb, tj. Francouzů bez zkušenosti ze spolupráce s Čechy a také v České republice

při testování části respondentů skupiny Cb, tj. Čechů bez zkušenosti ze spolupráce s Francouzi. Testování porozumění gestům u respondentů skupin Ca a Fa, tj. majících zkušenosti ze spolupráce s druhou jazykovou skupinou, probíhalo individuálně s každým respondentem zvlášť.

6.1.3 Metodologie výzkumu porozumění českým a francouzským sémantickým gestům

V první fázi přípravy výzkumu jsem nejprve testovala porozumění francouzským sémantickým gestům na 100 respondentech z řad studentů ze čtyř různých institucí v Praze a v Plzni. Ověřovala jsem, nakolik studenti francouzštiny jazykové úrovně B1/B2 rozumějí vybraným francouzským sémantickým gestům. Díky tomuto předvýzkumu jsem zjistila, že čeští studenti francouzštiny jsou s tematikou francouzských sémantických gest seznámeni pouze velmi okrajově. Potvrdila se moje původní hypotéza, že o něco lépe budou francouzským sémantickým gestům rozumět studenti kurzů, které vede rodilý mluvčí, tj. Francouz/ka a ti studenti, jejichž vyučující je s francouzskými sémantickými gesty seznámil z vlastní iniciativy, neboť tematika kulturně specifických gest se v učebnicích francouzštiny vyskytuje jen velmi omezeně.

Po provedení předvýzkumu jsem vybrala na základě studia odborné literatury deset francouzských a deset českých sémantických gest. Soubor 20 obrázků českých a francouzských sémantických gest jsem sestavila dle publikací Kleina (1998), Morrise (1999) a Caradeca (2006). Francouzská gesta byla vybrána na základě dříve provedeného výzkumu srozumitelnosti francouzských gest mezi studenty francouzštiny a na základě studia odborné literatury. Česká gesta jsem vybrala z gest, u nichž uvádí Zdeněk Klein srozumitelnost s výsledkem 70-90% shody. Obrázky českých a francouzských sémantických jsem respondentům prezentovala v pořadí, jak je uvedeno v následující tabulce č. 2 a v přehledu použitých obrázků v oddílu 13.1 v příloze 1 k výzkumu 1.

Čís.	F/Č	Způsob provedení	Význam/Vyjádření slovy	Zdroj
1.	Č	Prsty vzhůru, rotují kolem podélné osy.	Odmítnutí.	Klein 1998: 84/č.125
2.	F	Nos tlačíme ukazovákem a prostředníkem vzhůru.	To je pro mě hračka. (Les doigts dans le nez.)	Morris 1999: 80/obr.1
3.	Č	Prsty sevřeny v pěst, ukrywají palec.	Přání štěstí (Držím palce.)	Klein 1998: 65/č.107
4.	F	Ruce jakoby hrají na příčnou flétnu.	To je nuda. Nevěřím ti. (C'est du pipot.)	Morris 1999: 186/obr.3
5.	Č	Otevřená dlaň zakrývá oči.	Nechci to vidět.	Klein 1998: 146/č.323
6.	Č	Pěst jedné ruky udeří do otevřené dlaně druhé ruky.	Hrozba. (Chceš pěstí?)	Klein 1998: 117/č.242
7.	F	Palec a ukazovák tvoří kroužek, otočíme kolem nosu.	Opilec. (Il est bourré.)	Morris 1999: 83/obr.1
8.	Č	Ukazovák a prostředník se dotkne spánku, pohyb vzhůru.	Pozdrav. (Tě pic. Čau.)	Klein 1998: 137/č.305
9.	F	Palec pod bradou, opakovaně trhneme k adresátovi.	To tak! Ani nápad! (Na, na, na !)	Morris 1999: 11/obr.2
10.	F	Zvedneme ruku a sklopíme prsty dolů směrem k palci.	Zavři pus! Mič! (Ferme-la !)	Morris 1999: 140/obr.3
11.	Č	Ruka šikmo stranou, palec vzhůru, pohyb horizontálně.	Stopování.	Klein 1998: 87/č. 128
12.	F	Špičkou ukazováku stáhneme spodní víčko směrem dolů.	Jsem ve střehu. Tomu nevěřím. (Mon oeil !)	Morris 1999: 103/obr.1
13.	Č	Ruka ve výši očí, ukazovák a malík směrem nahoru.	Nevěra. Paroháč.	Klein 1998: 69/č. 111
14.	F	Jedna ruka s prsty nataženými vpřed, druhá udeří do zápěstí.	Odchod. (On se tire !)	Caradec 2006: 261 obr. 5
15.	F	Sepjaté špičky prstů jemně otvíráme a zavíráme.	Strach. (Il a eu peur !)	Morris 1999: 162/obr.1
16.	Č	Ruka sevřená v pěst míří k vlastní bradě.	Hrozba násilím. (Chceš dostat?)	Klein 1998: 177/č. 74
17.	Č	Ukazovák se pohybuje vpřed po ukazováku druhé ruky.	Výsměch. (Kyš, kyš!)	Klein 1998: 105/č.207
18.	F	Hřbetem ruky pohybujeme šikmo po tváři.	Nuda. Otrava. (La barbe! Ça me rase !)	Morris 1999: 203/obr. 2
19.	Č	Zvedneme rázně ruku a udeříme se do tváře.	To jsem ale hlupák!	Morris 1999: 41/obr. 3
20.	F	Palec dáme do úst, nehtem zavádíme o horní zuby.	Posměch, výsměch. (Tu n'auras rien !)	Morris 1999: 243/obr. 1

Tabulka 2. *Popis souboru českých a francouzských sémantických gest. (Obrázky gest – viz oddíl 13.1, příloha 1 k výzkumu 1)*

Porozumění gest jsem testovala na dvou skupinách Čechů a dvou skupinách Francouzů vždy po dvaceti respondentech, tj. celkem bylo testováno osmdesát respondentů z těchto skupin: Češi spolupracují s Francouzi, Češi bez zkušenosti ze spolupráce s Francouzi, Francouzi spolupracující s Čechy a Francouzi bez zkušenosti ze spolupráce s Čechy.

Odpovědi respondentů byly vyhodnoceny do dvou skupin jako „Rozumí“, pokud respondent uvedl správný význam gesta nebo jako „Nerozumí/Rozumí jinak“, pokud respondent uvedl nesprávný význam gesta nebo pokud neuvedl žádnou odpověď.

Výsledky každého respondenta jsem zapsala do tabulek dle skupin respondentů, tj. Ca – Češi spolupracující s Francouzi, Cb – Češi bez spolupráce s Francouzi, Fa – Francouzi spolupracující s Čechy a Fb – Francouzi bez spolupráce s Čechy. Do tabulky byli respondenti zařazeni rovněž podle pohlaví. Vzhledem k tomu, že byl nerovnoměrný počet respondentů mužů a žen ve skupinách Ca – v této skupině převažovaly ženy a Fa – v této skupině převažovali naopak muži, byly výsledky mužů a žen u všech skupin sečteny a vyhodnoceny souhrnně. Jsem si vědoma toho, že tím mohlo dojít k částečnému zkreslení výsledků této části výzkumu. Tabulky s počty odpovědí za čtyři skupiny respondentů jsou uvedené v oddílu 13.1 v příloze 4 k výzkumu 1.

Vyhodnocení odpovědí jsem provedla pomocí testu dobré shody chí-kvadrát testem 2x2 s využitím softwaru STATISTICA 6.0. Kontingenční tabulky s výsledky respondentů dle skupin Ca, Cb, Fa a Fb jsou uvedeny zde níže v oddílu 13.1 v příloze 5 k výzkumu 1.

6.1.4 Výsledky výzkumu porozumění českým a francouzským sémantickým gestům

Při porovnání výsledků skupiny Čechů spolupracujících s Francouzi (Ca) se skupinou Čechů bez kontaktu s Francouzi (Cb) se prokázal vliv ze zkušenosti ze spolupráce na percepci francouzských gest č. 7 a 12, kterým Češi mající zkušenost ze spolupráce s Francouzi rozuměli lépe než Češi bez kontaktu s Francouzi. Porovnání významných výsledků skupin Ca a Cb je prezentováno v tabulce č. 3.

Gesto č.	Význam gesta	Skupina Ca		Skupina Cb		Chí-kvadrát Ca x Cb
		Rozumí	Ne + jinak	Rozumí	Ne + jinak	
7. (F)	Opilec	12,50%	37,50%	0%	50%	p = 0,02
12. (F)	Nevěřím	30%	20%	5%	45%	P = 0,001

Tabulka 3. *Vliv zkušenosti z kontaktu Čechů s Francouzi na porozumění francouzským sémantickým gestům (skupina Ca rozumí lépe než skupina Cb).*

U následujících francouzských gest se neprokázal vliv zkušenosti ze spolupráce Čechů s Francouzi. Respondenti ze skupiny Ca ani Cb následujícím francouzským gestům nerozuměli – viz tabulka č. 4.

Gesto č.	Význam gesta	Skupina Ca		Skupina Cb		Chí-kvadrát Ca x Cb
		Rozumí	Ne + jinak	Rozumí	Ne + jinak	
2. (F)	Jednoduché	2,50%	47,50%	0%	50%	p = 0,3
9. (F)	Ani nápad!	2,50%	47,50%	0%	50%	p = 0,3
18. (F)	Otrava.	0%	50%	0%	50%	p = 0,3
20. (F)	Výsměch	0%	50%	0%	50%	p = 0,3

Tabulka 4. *Francouzská sémantická gesta neovlivněná zkušeností Čechů ze spolupráce s Francouzi (skupina Ca ani skupina Cb nerozumí).*

U Francouzů spolupracujících s Čechy (Fa) se prokázal pozitivní vliv na porozumění následujícím českým sémantickým gestům v porovnání s výsledky skupiny Francouzů bez zkušenosti ze spolupráce s Čechy (Fb) – viz tabulka č. 5.

Gesto č.	Význam gesta	Skupina Fa		Skupina Fb		Chí-kvadrát Fa x Fb
		Rozumí	Ne + jinak	Rozumí	Ne + jinak	
3. (Č)	Štěstí	15%	35%	0%	50%	p = 0,01
5. (Č)	Nevidím	37,50%	12,50%	15%	35%	p = 0,01
16. (Č)	Hrozba	17,50%	32,50%	0%	50%	p = 0,01
17. (Č)	Výsměch	42,50%	7,50%	15%	35%	p = 0,001

Tabulka 5. *Vliv zkušenosti z kontaktu Francouzů s Čechy na porozumění českým sémantickým gestům (skupina Fa rozumí lépe než skupina Fb).*

Vliv zkušenosti ze spolupráce Francouzů s Čechy se neprokázal v porozumění následujícímu českému sémantickému gestu, jemuž skupiny Fa a Fb převážně nerozuměly – viz tabulka č. 6.

Gesto č.	Význam gesta	Skupina Fa		Skupina Fb		Chí-kvadrát Fa x Fb
		Rozumí	Ne + jinak	Rozumí	Ne + jinak	
1. (Č)	Odmítnutí	15%	35,50%	7,50%	42,50%	p = 0,3

Tabulka 6. *České sémantické gesto neovlivněné zkušeností Francouzů ze spolupráce s Čechy (skupina Fa a skupina Fb rozuměly málo).*

Níže uvedeným sémantickým gestům rozuměli Francouzi bez kontaktu s Čechy obdobně jako Češi bez kontaktu s Francouzi. Kulturní specifičnost tedy nebyla prokázána u tří českých sémantických gest č. 8, 11 a 19 a u francouzského gesta č. 10. V případě gesta č. 11 dokonce rozuměli lépe Francouzi než Češi, ve skupinách Fa a Ca částečně lépe rozuměli Češi – viz tabulka č. 7.

Gesto č.	Význam gesta	Skupina Fb		Skupina Cb		Chí-kvadrát Fb x Cb
		Rozumí	Ne + jinak	Rozumí	Ne + jinak	
8. (Č)	Pozdrav	32,50%	17,50%	40%	10%	p = 0,3
10. (F)	Mič	40%	10%	40%	10%	p = 1,0
11. (Č)	Stopování	37,50%	12,50%	20%	30%	p = 0,03
19. (Č)	Hlupák	35%	15%	40%	10%	p = 0,5

Tabulka 7. *Neprokázaná specifičnost českých a francouzských sémantických gest (skupina Fb a skupina Cb rozuměly uvedeným gestům částečně, u českého gesta 11 rozuměli lépe Francouzi).*

6.1.5 Shrnutí výsledků empirického výzkumu 1

V rámci předvýzkumu se potvrdilo, že čeští studenti francouzštiny v kurzech jazykové úrovně B1-B2 rozumění francouzským sémantickým gestům jen velmi málo. Lepších výsledků dosáhli studenti, kteří docházeli do kurzu francouzštiny vedeného rodilým mluvčím a ti, kteří byli s francouzskými sémantickými gesty seznámeni vyučujícím nad rámec výuky. V učebnicích francouzštiny je tematika francouzských sémantických gest zařazena velmi zřídka.

Dle výsledků testu porozumění českým a francouzským sémantickým gestům, který jsem realizovala s Francouzi a Čechy se zkušeností ze vzájemné spolupráce na pracovištích v ČR a se skupinami bez zkušenosti z kontaktu s Čechy, resp. Francouzi, jsem došla na základě analýzy pomocí chí-kvadrát testu dobré shody k níže uvedeným závěrům.

Několik francouzských gest zůstává nesrozumitelných i pro Čechy, kteří mají zkušenost ze spolupráce s Francouzi. Šlo o francouzská sémantická gesta vyjadřující tento význam: „to je jednoduché“, „ani nápad!“, „to je otrava“, „nic nedostaneš“.

Pro Francouze obou testovaných skupin zůstalo málo srozumitelné české gesto vyjadřující „odmítnutí“.

Vliv zkušenosti Čechů ze spolupráce s Francouzi se projevil v lepším porozumění francouzským gestům s významem „opilec“ a „nevěřím ti“. Vliv zkušenosti Francouzů ze spolupráce s Čechy se projevil v lepším porozumění českým gestům s významem: „přání štěstí“, „nechci to vidět“, „hrozba“, „výsměch“.

U tří českých sémantických gest a u jednoho francouzského sémantického gesta se jejich kulturní specifičnost nepotvrdila. Šlo o francouzské gesto s významem „mlč“ a o česká sémantická gesta: „pozdrav“, „stopování“ a „to jsem ale hlupák“. Tato gesta byla vyhodnocena jako obdobně srozumitelná jak u Čechů, tak u Francouzů a

to bez vlivu zkušenosti ze vzájemného kontaktu, jejich kulturní specifická se tedy porovnáním odpovědí jednotlivých skupin respondentů nepotvrdila.

6.2 Výzkum 2 – Gesta Čechů a Francouzů ve cvičném obchodním jednání

Ve druhé části výzkumu se věnuji analýze gestické komunikace českých a francouzských mluvčích během cvičného obchodního jednání ve skupinách čtyř až pěti mluvčích. Jednání probíhala ve francouzštině, u jedné skupiny mluvčích bylo jednání provedeno rovněž v angličtině. Každý mluvčí v analyzovaných videozáznamech vystupoval jednak v roli nakupující a jednak v roli prodávající, aby bylo možné porovnat gesta v dominantní (tj. role prodávající) i v nedominantní pozici (tj. role nakupující). Kromě gestické komunikace jsem v průběhu jednání analyzovala také vazbu zvukových výplňkových extralingvistických jevů na jednotlivé typy gest u všech sledovaných jednotlivců.

6.2.1 Výzkumný záměr

Mým záměrem v rámci výzkumu gest během cvičného obchodního jednání českých a francouzských studentů bylo ověřit, nakolik se liší gesta u českých a francouzských mluvčích, zda je širší rozsah různých typů gest u některých mluvčích a jaké typy gest používají více čeští, resp. francouzští mluvčí. Pro možnost posouzení interkulturních odlišností v gestických projevech Čechů a Francouzů byl proveden kromě rozboru čtyř cvičných obchodních jednání ve francouzštině také rozbor dvou obchodních jednání v anglickém jazyce, při nichž je eliminován vliv mateřského jazyka, který může ovlivnit gestické projevy Francouzů při jednání ve francouzštině.

Dalším záměrem bylo zjistit, jaká je vazba mezi zvukovými extralingvistickými jevy promluvy typu „euh“, „ehm“ a gesty, která se vyskytují zároveň s těmito zvukovými jevy a zda lze odhalit interkulturní odlišnosti ve vazbě těchto jevů na určité typy gest.

V této části výzkumu jsem si stanovila tyto výzkumné cíle:

- zjistit rozdíly ve frekvenci výskytu jednotlivých skupin gest u Francouzů a u Čechů;
- zjistit rozdíly v trvání jednotlivých skupin gest u Francouzů a u Čechů;
- zjistit, se kterými skupinami gest se vyskytují souběžně extralingvistické jevy typu paralingvistických alternant „euh“ u Francouzů a u Čechů;
- ověřit, zda se vyšší výskyt určité skupiny gest projeví u Čechů i u Francouzů i při jednání v angličtině, kdy je vliv mateřského jazyka u obou skupin mluvčích neutralizován.

Testovala jsem tyto hypotézy:

H1 – Existuje statisticky významná korelace mezi vyšším výskytem určité skupiny gest u Čechů a jiné skupiny gest u Francouzů.

H2 – Existuje statisticky významná korelace mezi delším trváním určité skupiny gest u Čechů a jiné skupiny gest u Francouzů.

H3 – Některá gesta se budou více vyskytovat u Francouzů a jiná u Čechů i při jednání v angličtině.

H4 – Extralingvistické jevy typu „euh“ se budou vyskytovat u Francouzů souběžně s jiným typem gest než u Čechů.

Pro testování hypotéz jsem využila statistickou metodu Bootstrap aplikovanou na údaje extrahované ze záznamu řeči, gest a extralingvistických jevů zapsaných k videozáznamům v programu ELAN Annotator 4.1.2.

6.2.2 Respondenti a průběh výzkumu

Výzkum gestické komunikace Čechů a Francouzů v obchodním jednání jsem realizovala v roce 2011 v rámci výuky kurzu obchodního jednání ve francouzštině, který jsem vyučovala na Fakultě ekonomické ZČU v Plzni.

V rámci předvýzkumu jsem pořídila několik videozáznamů během kurzů francouzštiny na MLJŠ pořádané na ZČU v roce 2011, během nichž probíhal nácvik přijímacích pohovorů českých studentů ucházejících se o pozici ve francouzské firmě. Cvičné pohovory probíhaly s Francouzi v roli ředitelů lidských zdrojů. Vzhledem k nedostatku vzájemné interakce mezi účastníky těchto cvičných pohovorů nebylo vhodné tyto záznamy použít pro analýzu gestických projevů účastníků.

Dále se mi podařilo získat záznam pracovního jednání Čechů a Francouzů v jedné z firem, kde jsem natáčela řízené rozhovory na téma neverbální komunikace Čechů a Francouzů v pracovním prostředí. Z důvodu genderové nevyváženosti účastníků jednání však nebylo vhodné záznam využít v rámci disertační práce pro analýzu gestické komunikace – dvě účastnice jednání byly ženy (Češky) a dva účastníci jednání byli muži (Francouzi).

Po provedení cvičných rozborů se ukázal jako nejvhodnější materiál k rozboru gest z videozáznamů Čechů a Francouzů záznam šesti cvičných obchodních jednání mezi českými a francouzskými studenty Fakulty ekonomické ZČU, které byly pořízeny v rámci výuky kurzu Obchodní jednání ve francouzštině. Studenti tohoto kurzu byli během semestru průběžně připravováni po jazykové stránce na obsah a průběh obchodního jednání s francouzským obchodním partnerem. V závěru semestru si studenti vyzkoušeli simulované obchodní jednání, v němž byli za francouzskou stranu přítomni francouzští studenti, studující na FEK ZČU v rámci programu Erasmus. Cvičného obchodního jednání se zúčastnilo pět českých studentek a čtyři francouzské studentky. Jednání

proběhlo ve dvou skupinách: tři české studentky se dvěma francouzskými studentkami. Každá skupina se vždy zúčastnila dvou jednání: jednou v roli nakupujícího, ve druhém v roli prodávajícího. Čtyři cvičná obchodní jednání proběhla ve francouzštině a jedna skupina, tj. tři české studentky a dvě francouzské studentky provedly cvičné obchodní jednání navíc ještě v angličtině. Záznamy cvičných obchodních jednání byly pořízeny pomocí videokamery Panasonic NV-GS80, která byla umístěna ve vzdálenosti cca 2 metry vedle účastníků jednání ve statické poloze na úrovni pasu sedících osob. Během jednání nebyla kamera nikým obsluhována, aby manipulace s kamerou nenarušila průběh jednání.

Celkem bylo analyzováno šest videozáznamů cvičných obchodních jednání, z toho čtyři ve francouzštině a dvě v angličtině. Účastníky cvičného obchodního jednání byly pouze ženy, neboť mezi českými studenty francouzštiny studujícími obor ekonomie se muži vyskytují velmi zřídka. Za francouzskou stranu byly pro nácvik obchodního jednání vybrány rovněž ženy, aby rozbor nebyl ovlivněn mezipohlavními rozdíly neverbální komunikace, pokud by byli účastníky jednání částečně i muži např. mezi francouzskými účastníky jednání.

Tématem všech cvičných obchodních jednání byl prodej českého, resp. francouzského výrobku na francouzský, resp. český trh. Prodávající zastupovali místního výrobce potravinářského produktu (např. lázeňské oplatky za českého výrobce nebo francouzské sladké pečivo „madeleines“ za francouzského výrobce), kupující zastupovali místní síť jednoho z hypermarketů působících na českém, resp. na francouzském trhu. Všichni studenti, kteří se účastnili cvičného obchodního jednání, písemně projevili souhlas s pořízením videozáznamu a s jeho analýzou pro účely mé disertační práce.

Na analýze gest z videozáznamu spolupracovali čtyři studenti magisterského oboru učitelství francouzštiny pro střední školy z Fakulty

filosofické ZČU v Plzni. Studenti i autorka dizertace byli proškoleni pro práci se softwarem ELAN Annotator doktorandem FAV ZČU.

6.2.3 Metodologie výzkumu gest a extralingvistických jevů ve cvičném obchodním jednání

V části týkající se rozdílů v gestické komunikaci a výskytu extralingvistických jevů promluvy jsem zpracovala kvalitativní a kvantitativní analýzu videozáznamů cvičného obchodního jednání čtyř francouzských a pěti českých mluvčích natočených během výuky odborné francouzštiny na FEK ZČU v Plzni v roce 2011. Účastnice cvičného jednání byly francouzské a české vysokoškolské studentky ekonomie druhého nebo třetího ročníku bakalářského studia ve věku dvacet dva až dvacet tři let. Metodou zúčastněného pozorování jsem sestavila seznam sledovaných gest. K přepisu zvukového záznamu jsem použila volně dostupný software pro lingvistickou anotaci ELAN (EUDICO Linguistic Annotator) 4.1.2, který je k dispozici ke stažení na webu Max-Planck-Institute for Psycholinguistics, Nijmegen, Nizozemí. Pomocí softwaru ELAN jsem zaznamenala pro každého mluvčího přepis promluvy, gestické komunikace a extralingvistických výplňkových zvukových jevů. Při přepisu promluvy, gest a extralingvistických jevů jsem spolupracovala se čtyřmi studenty FF ZČU, navazujícího magisterského oboru učitelství francouzštiny pro střední školy. Všichni anotátoři byli předem proškoleni pro práci se softwarem ELAN doktorandem FAV ZČU, který měl předchozí zkušenosti z práce s tímto softwarem. Záznamy všech anotátorů byly vždy společně na pravidelných schůzkách porovnány, diskutovány a po vzájemné dohodě opraveny v případě, že byl záznam shledán jako nepřesný nebo nesprávný.

Všechna gesta zjištěná na základě opakovaného pozorování videozáznamů byla popsána slovy a označena kódem a

následně byla zařazena do skupin. Skupiny gest byly porovnány frekvenční analýzou a byl porovnán výskyt stejného typu gest u francouzských a českých mluvčích. Cílem pořízeného záznamu promluvy, gest a extralingvistických zvukových doprovodných jevů promluvy, bylo následně ověřit pomocí kvantitativní analýzy, jaké rozdíly lze sledovat v gestické komunikaci Čechů a Francouzů.

Pomocí softwaru ELAN Annotator jsem ve spolupráci s výše zmíněnými studenty přepsala řeč účastníků jednání, dále kódovaný záznam gest rukou během celého jednání a záznam extralingvistických výplňkových zvukových jevů typu: euh, ehm, apod. V případech, kde se náš záznam gest lišil, jsme se na společných průběžných schůzkách dohodli na vhodném zápisu a kódování sporného gesta.

Systém kódování gest rukou jsem částečně převzala podle způsobu záznamu, který použila Lenka Sedlářová pro záznam gest rukou v rozboru neverbální komunikace mluvčích ve filmu *American Beauty* (Sedlářová 2009a, 2009b). Systém přepisu gest rukou, který použila Lenka Sedlářová, jsem upravila a rozšířila tak, aby odpovídal gestům rukou, které jsme zaznamenali při opakovaném pozorování videozáznamů cvičných obchodních jednání, která jsme analyzovali.

Celkem jsme na základě pozorování gest z videozáznamů zaznamenali padesát tři různých gest rukou, která byla označena označena kódy. Přehled gest, zařazení gest do skupin a přehled kódů jsou uvedeny v příloze 1 k výzkumu 2 v oddílu 13.2.

Gesta označená kódy byla zařazena do těchto pěti skupin:

- otevřená;
- uzavřená;
- manipulační;
- autokontaktní;
- ilustrátory.

Do skupiny otevřených gest jsem zařadila gesta rukou, která jsou provedena jednou nebo oběma rukama směrem ke spoluhlavčímu s pozicemi dlaně svisle, proti spoluhlavčímu nebo směrem vzhůru, poslední gesto v této skupině, o/jrvpu – kroužek tvořený palcem a ukazovákem, bývá používáno u Francouzů poměrně často pro zdůraznění určitého výrazu. Ve videozáznamech se gesto o/jrvpu objevilo pouze jednou u jedné francouzské mluvčí.

Přehled otevřených gest:

o/rpsdd – rozevřené ruce, prsty ke spoluhlavčímu, dlaň dolů

o/jrvdd - jedna ruka vpřed, dlaň dolů

o/jrvds – pohyb jednou rukou vpřed, dlaň svisle

o/orvds – pohyb oběma rukama vpřed, dlaň svisle

o/jrsdn - jedna ruka na stole, dlaň nahoru

o/jrvdn – pohyb jednou rukou vpřed, dlaň otevřená nahoru

o/orvdn – pohyb oběma rukama vpřed, dlaň otevřená nahoru

o/jrvdp - pohyb jednou rukou vpřed, dlaň proti spoluhlavčímu

o/orvdp - pohyb oběma rukama vpřed, dlaně proti spoluhlavčímu

o/orvhp - pohyb oběma rukama vpřed, hřbet ruky proti spoluhlavčímu

o/jrvhp – pohyb jednou rukou vpřed, hřbet ruky proti spoluhlavčímu

o/jrvpu - pohyb jednou rukou vpřed, palec a ukazovák tvoří kroužek

Do skupiny uzavřených gest jsem zařadila tato gesta rukou, která jsou poměrně statická, jako např. u/rk, u/pos, u/dls, u/rdp, u/rsk, mluvčí spojuje předloktí před tělem nebo na stole oběma rukama: u/rsp, u/rsb nebo jednou rukou: u/rdp nebo jsou výchozí pozicí mluvčího, např. u/rk, u/rsk.

Do uzavřených gest jsem zařadila tato gesta:

u/dls - dlaň/dlaně ležící na stole

u/pos - paže opřená o stůl

u/psp – paže před tělem spojené předloktí

u/rdp - ruka držící paži (před tělem)

u/rk – ruce na klíně/ruce pod stolem

u/rsb - ruce na stole spojené předloktí – bariéra

u/rsk - ruce na stole/nad stolem v kontaktu (propletené prsty, ruka objímá pěst/zápěstí)

u/rsp - ruka na stole, zavřená pěst

Do skupiny manipulačních gest jsem zařadila gesta související s manipulací s předměty, např.: s propiskou, papírem, produktem, o jehož prodeji se jednalo, nebo manipulace rukou s oblečením, jako např. tahání rukávu. Do této skupiny byla zařazena také statická pozice držení propisky na stole m/dps, neboť souvisí s manipulací s předmětem.

Přehled manipulačních gest:

m/dps - držení propisky na stole (statické)

m/hpm – hra s propiskou na místě

m/mob - manipulace s oblečením

m/mos - manipulace s objektem na stole

m/ppp – pohyb propiskou v prostoru

m/pps – pohyb propiskou na stole

Do skupiny autokontaktních gest jsem byla zařazena gesta, při nichž se mluvčí dotýká vlastního těla, např. dotyky vlasů, krku, brady, čela, obočí, tváře, nosu, ucha, paže. Do této skupiny byla zařazena také gesto kontaktu ruky s brýlemi (a/rpb), které by mohlo být rovněž zařazeno jako gesto manipulační. Dále jsem do této skupiny gest zařadila gesto nazvané „hra s prsty“, při němž si mluvčí hraje s vlastními prsty, které by rovněž mohlo být označeno jako gesto manipulační. Bylo zařazeno do této skupiny, neboť jde o manipulaci týkající se těla mluvčího. Do této skupiny jsem dále zařadila dvě dynamická gesta: zvednutí ruky k hlavě (a/zrh) a zvednutí ruky k ústům (a/zru).

Přehled autokontaktních gest:

a/hrp - hra s prsty

a/rkv - ruka v kontaktu s vlasy

a/rmk – ruka masírující krk

a/rph - ruka podpírá hlavu
a/rdrb – ruka drbající bradu
a/rdrc – ruka drbající čelo
a/rdrh – ruka drbající hlavu
a/rdro – ruka se dotýká obočí
a/rdrp – ruka drbající paži
a/rdrs - ruka drbající stehno
a/rdrt – ruka se dotýká tváře
a/rdrn – ruka drbající nos (dotýká se nosu), pod nosem
a/rdu - ruka se dotýká ucha
a/rpb – ruka posouvá brýle
a/zrh - zvednutí ruky k hlavě
a/zru - zvednutí ruky k ústům

Do skupiny ilustračních gest jsem zařadila gesta, která zcela jasně doplňují řečový projev mluvčího nebo dodávají důraz některým slovům (např. i/ros, i/krd, i/upd, i/zrs, i/zrv). Mezi ilustrační gesta jsou zařazena gesta naznačující tvar nebo velikost předmětu (i/tnr, i/vnr), gesto ukazující počet (i/upp) a gesta deiktická, neboli ukazující na osobu nebo na předmět, jako např. i/upo, i/ups.

Přehled ilustračních gest:

i/krd - kroužení jedné ruky kolem druhé
i/ros - ruka se opírá o stůl (prsty opřené o hranu stolu)
i/tnr – tvar naznačený jednou nebo oběma rukama v prostoru
i/upd - ukazování prstem na dlani druhé ruky
i/upp - ukazování prstem/y počet
i/upo – ukazování prstem/rukou/propiskou na objekt/osobu
i/ups - ukazování prstem na sebe
i/urs - ukazování rukou/prstem na stole
i/vnr – velikost naznačená jednou nebo oběma rukama v prostoru
i/zrs - zvednutí ruky/rukou na stůl
i/zrv – zvednutí ruky svisle směrem vzhůru

V rozboru videozáznamů jsem sledovala výskyt všech výše uvedených gest u všech mluvčích v roli prodávajících a v roli kupujících, a to zvláště v jednání ve francouzštině a v angličtině, dále trvání gest a souběh extralingvistických jevů typu „euh“ s gesty rukou.

Pro kvantitativní analýzu výskytu jednotlivých skupin gest u Francouzů a u Čechů byla použita statistická metoda Bootstrap. Tato metoda využívá simulované výběry a je vhodná pro vyhodnocení výsledků získaných v této části výzkumu s ohledem na nízké počty výskytu některých gest v testovaných souborech gest exportovaných ze záznamu gest v programu ELAN Annotator. V analýze pomocí metody Bootstrap byly vždy porovnávány dvě střední hodnoty pro výskyt gest u Čechů a u Francouzů v příslušné roli nakupujícího nebo prodávajícího a v přepočtu na délku záznamu nebo na počet slov. Pro porovnání středních hodnot lze rovněž použít metodu ANOVA nebo dvouvýběrový t-test, ovšem vzhledem k nízkému počtu výskytu jednotlivých gest byla v tomto případě vhodnější metoda Bootstrap.

Statistická metoda Bootstrap, nazývaná též „Bootstrapping“ je intenzivní počítačovou metodou, kterou vyvinul Bradley Efron roku 1979 na Stanford University v Kalifornii v USA (Efron 1979: 1-26, Stevens 2009: 257). Metoda Bootstrap je vhodná např. v sociálních vědách, pokud je potřeba určit intervalové odhady parametrů pozorované náhodné veličiny nebo pro testování statistické hypotézy, jestliže neznáme rozdělení pravděpodobnosti pozorované veličiny nebo pokud rozsah výběru není dostatečně velký, aby bylo možné aplikovat asymptotické odhady (Karpíšek a Lacinová 2013: 119). Při vytváření bootstrapového souboru se vychází ze statistického souboru pozorovaných hodnot (x_1, \dots, x_n) náhodného výběru, z něhož se vytvoří nový statistický soubor náhodným výběrem hodnot x_i s opakováním ze souboru (x_1, \dots, x_n) . Získaný bootstrapový soubor se B-krát opakuje (*Ibid.*: 119). Výhodou metody Bootstrap je, že umožňuje vyrovnat se s náhodností, s problémem stanovení pozorovaných rozdělení pravděpodobnosti a s nepřilíš velkým

rozsahem statistických souborů (*Ibid.*: 129). Vzhledem k nízkému počtu výskytů jednotlivých gest bylo ve statistickém vyhodnocení pomocí metody Bootstrap provedeno především porovnání výskytu jednotlivých skupin gest, tj. skupiny gest otevřených, uzavřených, manipulačních, autokontaktních a ilustračních u českých a u francouzských mluvčích. Analýza výskytu gest byla vždy provedena zvlášť pro role nakupujících a prodávajících a pro jednání ve francouzštině a v angličtině. Rovněž bylo pomocí této metody porovnáno trvání jednotlivých gest u českých a francouzských mluvčích a souběh extralingvistických jevů typu „*eah*“ s jednotlivými skupinami gest. Z důvodu nízkých výskytů některých typů gest při jednání v angličtině bylo možné analyzovat výskyt gest v těchto jednáních pouze omezeně.

6.2.4 Výsledky výzkumu gest Čechů a Francouzů ve cvičném obchodním jednání

Po provedení kvantitativní analýzy sledovaných jevů pomocí statistické metody Bootstrap jsem došla k níže uvedeným závěrům.

1. Výskyt gest rukou podle sledovaných skupin gest

- U Francouzů i u Čechů se projevil větší počet gest v přepočtu na délku záznamu při jednání ve francouzštině v roli prodávajících než v roli nakupujících. U Francouzů je rozdíl statisticky významný, neboť P -hodnota = 0,01 – viz příloha k výzkumu 6.2, graf 10. U Čechů je sice vyšší počet gest v roli prodávajících než v roli nakupujících v přepočtu na délku záznamu, tento rozdíl však není statisticky významný, neboť P -hodnota = 0,18 – viz příloha k výzkumu 6.2, graf 8.
- U Čechů v roli prodávajících i nakupujících se projevil vyšší počet gest na počet slov v roli prodávajících i v roli nakupujících při jednání ve francouzštině, P -hodnota = 0,002 souhrnně pro nakupující i prodávající – viz graf 1. V roli nakupujících byl statistický rozdíl vyššího výskytu gest

u Čechů než u Francouzů významnější než v roli prodávajících, neboť v roli nakupujících byla P-hodnota = 0 (graf 3) a v roli prodávajících byla P-hodnota = 0,09 (graf 6). V přepočtu gest na délku záznamu výskyt gest u Čechů a u Francouzů v roli nakupujících (graf 4) i v roli prodávajících (graf 5) při jednání ve francouzštině nebyl statisticky významný.

- U Francouzů ukázal vyšší počet gest na délku záznamu než u Čechů v roli prodávajících a nakupujících při jednání v angličtině, tento rozdíl však nebyl statisticky významný, neboť P-hodnota = 0,12 (graf 7).

- U Čechů se také projevil vyšší počet různých gest na délku záznamu v roli prodávajících než v roli nakupujících než u Francouzů při jednání ve francouzštině, P-hodnota = 0,001 (graf 9).

Otevřená gesta

Pro gesta otevřená nebyl prokázán statisticky významný rozdíl mezi Čechy a Francouzi v roli nakupujících ani v roli prodávajících:

- U Čechů byl zjištěn obdobný počet otevřených gest jako u Francouzů v přepočtu na délku záznamu v roli nakupujících při jednání ve francouzštině, P-hodnota = 0,96 (graf 12).

- V přepočtu na délku záznamu bylo zjištěno mírně více otevřených gest než u Francouzů v roli nakupujících při jednání ve francouzštině, rozdíl však nebyl statisticky významný, neboť P-hodnota = 0,19 (graf 13).

- V roli prodávajících v přepočtu na délku záznamu se vyskytlo mírně více otevřených gest u Francouzů než u Čechů při jednání ve francouzštině, avšak rozdíl není statisticky významný, neboť P-hodnota = 0,26 (graf 14).

- V přepočtu na počet slov v roli prodávajících při jednání ve francouzštině se vyskytl obdobný počet otevřených gest u Francouzů i u Čechů, P-hodnota = 0,87 (graf 15).

Uzavřená gesta

Pro gesta uzavřená byl zjištěn statisticky významný rozdíl mezi Čechy a Francouzi v roli nakupujících i v roli prodávajících v přepočtu výskytu uzavřených gest na počet slov při jednáních ve francouzštině:

- U Čechů v roli nakupujících byl zjištěn statisticky významný rozdíl ve vyšším výskytu uzavřených gest v přepočtu na počet slov oproti Francouzům při jednání ve francouzštině, P-hodnota = 0,001 (graf 17). V přepočtu na délku záznamu v roli nakupujících při jednání ve francouzštině byl u Čechů výskyt uzavřených gest vyšší než u Francouzů, rozdíl však není statisticky významný, P-hodnota = 0,16 (graf 16).

- V roli prodávajících byl zjištěn statisticky významný rozdíl ve vyšším výskytu uzavřených gest u Čechů v přepočtu na počet slov v porovnání s Francouzi při jednání ve francouzštině, P-hodnota = 0,02 (graf 19). V přepočtu na délku záznamu tento rozdíl nebyl statisticky významný, neboť P-hodnota = 0,39 (graf 18).

Ilustrační gesta

Gesta ze skupiny ilustrátorů zahrnovala jak gesta ukazováním rukou nebo propiskou na předmět nebo na osobu, tj. gesta deiktická, tak např. gesta ikonická napodobující tvar nebo velikost předmětu nepřítomný na místě rozhovoru, o němž účastnice jednání hovořily.

Pro gesta ilustrační byl zjištěn statisticky významný rozdíl mezi Čechy a Francouzi v roli prodávajících při jednání ve francouzštině. Francouzi používali více gest ze skupiny ilustrátorů v roli prodávajících než Češi, což se potvrdilo a to jak při přepočtu frekvence ilustrátorů na počet slov, tak v přepočtu na délku záznamu v roli prodávajících při jednání ve francouzštině a také v přepočtu na délku záznamu v roli nakupujících:

- V roli prodávajících byl zjištěn vyšší výskyt ilustračních gest u Francouzů v porovnání s Čechy v přepočtu na délku záznamu

při jednání ve francouzštině, P-hodnota = 0,01 (graf 22) a také v přepočtu na počet slov, P-hodnota = 0,07 (graf 23).

- V roli nakupujících byl zjištěn vyšší výskyt ilustračních gest u Francouzů než u Čechů v přepočtu na délku záznamu při jednání ve francouzštině, P-hodnota = 0,08 (graf 20). Rozdíl ale nebyl statisticky významný pro roli nakupujících v přepočtu na počet slov, P-hodnota = 0,56 (graf 21).

Autokontaktní gesta

U gest autokontaktních byl zjištěn statisticky významný rozdíl mezi Čechy a Francouzi v roli nakupujících a částečně v roli prodávajících. Češi používali více autokontaktních gest než Francouzi, což se potvrdilo v roli nakupujících jak v přepočtu na počet slov, tak v přepočtu na délku záznamu a v roli prodávajících byl statisticky významný rozdíl potvrzen v přepočtu výskytu těchto gest na počet slov:

- V roli nakupujících byl zjištěn vyšší výskyt autokontaktních gest u Čechů v porovnání s Francouzi v přepočtu na počet slov, P-hodnota = 0,01 (graf 25) a rovněž v přepočtu na délku záznamu, P-hodnota = 0,05 (graf 24).

- V roli prodávajících byl statisticky významný rozdíl ve vyšším výskytu autokontaktních gest u Čechů než u Francouzů v přepočtu na počet slov při jednání ve francouzštině, P-hodnota = 0. V přepočtu na délku záznamu v roli prodávajících se vyskytlo více autokontaktních gest u Čechů než u Francouzů, avšak tento rozdíl nebyl statisticky významný, P-hodnota = 0,25 (graf 26).

Gesta manipulační

Pro gesta manipulační nebyl potvrzen mezi Čechy a Francouzi statisticky významný rozdíl v jejich výskytu ani v přepočtu na počet slov ani v přepočtu na délku záznamu:

- V roli prodávajících i v roli nakupujících se vyskytlo mírně více manipulačních gest u Čechů než u Francouzů při jednání

ve francouzštině v přepočtu na počet slov, rozdíl však nebyl statisticky významný. V roli prodávajících byla P-hodnota = 0,29 (graf 31) a v roli nakupujících P-hodnota = 0,48 (graf 29).

- V přepočtu na délku záznamu byl mírně vyšší výskyt manipulačních gest u Francouzů v porovnání s Čechy v roli nakupujících i prodávajících, rozdíl nebyl statisticky významný. V roli prodávajících byla P-hodnota = 0,79 (graf 30) a v roli nakupujících P-hodnota = 0,58 (graf 28).

Adaptéry (gesta autokontaktní + manipulační)

Mark L. Knapp, Judith A. Hall a Terrence G. Horgan zahrnují výše uvedená gesta autokontaktní a manipulační do jedné skupiny do skupiny adaptéry (adaptors). Gesta autokontaktní nazývají „self-adaptors“ a gesta manipulační nazývají „object-adaptors“ (Knapp, Hall a Horgan 2014: 256). K adaptérům uvádějí, že jde o pohyby, které se učíme později v životě, neváže se k nim mnoho společenských tabu a často jsou spojena s úzkostí, stresem nebo s kognitivní zátěží (*Ibid.*: 256).

Dá se tedy předpokládat, že sloučení autokontaktních a manipulačních gest do skupiny adaptérů by mohlo ukázat vyšší výskyt adaptérů u Čechů než u Francouzů při jednání ve francouzštině, neboť pro Čechy jednání v cizím jazyce představuje značnou míru stresu, který se zřejmě neprojeví u Francouzů při jednání v jejich mateřštině.

Tento předpoklad se potvrdil ve statistickém porovnání výskytu adaptérů u Čechů a Francouzů při jednání ve francouzštině:

- U Čechů se projevil vyšší výskyt adaptérů v přepočtu na počet slov v roli nakupujících při jednání ve francouzštině, P-hodnota = 0,005 (graf 32) i v roli prodávajících, P-hodnota = 0,013 (graf 33).

Porovnání výskytu 12 vybraných skupin gest v jednáních Čechů a Francouzů ve francouzštině a v angličtině

Za účelem možnosti detailnějšího porovnání výskytu skupin gest u Čechů a u Francouzů v jednáních ve francouzštině a v angličtině, jsem

provedla přeskupení gest do těchto dvanácti skupin (zkratky gest jsou uvedené zde výše v kapitole 6.2.3 a také v příloze 1 k výzkumu 2 v oddílu 13.2):

1. spojené předloktí (u/psp, u/rsb)
2. ruce v kontaktu (u/rsk)
3. ruka na obličeji (a/zru, a/rdt, a/rdro, a/rdrh, a/rdrc)
4. ruka ve vlasech (a/rkv)
5. dlaň dolů (o/jrvdd, o/rpsdd)
6. dlaň nahoru (o/jrvdn, o/orvdn, o/jrsdn)
7. dlaň k sobě (o/orvhp, o/jrvhp)
8. dlaň svisle (o/jrvds, o/orvds)
9. dlaň od sebe (o/jrvdp, o/orvdp)
10. ukazování (i/upo, i/ups, i/urs, i/upd)
11. velikost n. tvar naznačené rukou (i/vnr, i/tnr)
12. sevřená pěst (u/rsp).

Porovnáním výsledků 12 vybraných skupin gest jsem došla k těmto závěrům (viz oddíl 13.2, příloha 2 k výzkumu 2, grafy 34 – 37):

- U Čechů v roli nakupující a prodávající při jednání ve francouzštině v přepočtu na délku záznamu se ukázal vyšší výskyt gest 2 – ruce v kontaktu a 4 – ruka ve vlasech, a to výrazněji při jednání ve francouzštině (graf 34) než při jednání v angličtině (graf 35). Vyšší výskyt těchto gest u Čechů než u Francouzů se ukázal i v přepočtu na počet slov v roli nakupujících i v roli prodávajících při jednání ve francouzštině (grafy 36 a 37).
- U Čechů se také ukázal vyšší výskyt gesta 12 – sevřená pěst při jednání ve francouzštině v roli prodávajících a nakupujících v přepočtu na délku záznamu (graf 34) i v přepočtu na počet slov v roli nakupujících ve francouzštině (graf 36).
- U Francouzů se projevil vyšší výskyt gest 7 – dlaň k sobě a 9 – dlaň od sebe než u Čechů v přepočtu na délku záznamu v roli nakupujících

i prodávajících při jednání ve francouzštině (graf 32) i při jednání v angličtině (graf 35). Vyšší výskyt gesta 7 – dlaň k sobě se projevil u Francouzů také v přepočtu na počet slov v roli nakupujících i v roli prodávajících při jednání ve francouzštině (graf 36 a 37).

- U Francouzů se také ukázal vyšší výskyt gest 8 – dlaň svisle než u Čechů v roli nakupujících i prodávajících v přepočtu na délku záznamu při jednání ve francouzštině (graf 34) a ještě výrazněji se tento rozdíl projevil při jednání v angličtině (graf 35), ovšem v přepočtu na počet slov u nakupujících i prodávajících při jednání ve francouzštině se tato gesta vyskytla mírně více u Čechů než u Francouzů.

- U Francouzů se dále projevil vyšší výskyt gest 10 - deiktických, neboli ukazovacích gest než u Čechů, a to v přepočtu na délku záznamu v roli nakupujících a prodávajících při jednání ve francouzštině (graf 34) i při jednání v angličtině (graf 35) a také v přepočtu na počet slov v roli prodávajících při jednání ve francouzštině (graf 37).

2. Průměrné trvání gest podle sledovaných skupin gest

Otevřená gesta

- Francouzi měli delší průměrné trvání otevřených gest než Češi jak v roli prodávajících, tak v roli nakupujících při jednání ve francouzštině. V roli nakupujících P-hodnota = 0,00 (graf 38), v roli prodávajících P-hodnota = 0,06 (graf 40).

- U Čechů se projevilo delší trvání otevřených gest než u Francouzů v roli prodávajících v angličtině, P-hodnota = 0,00 (graf 41), avšak v roli nakupujících v angličtině nebyl zjištěn mezi Čechy a Francouzi statisticky významný rozdíl, P-hodnota = 0,69 (graf 39).

Uzavřená gesta

- U Čechů bylo zjištěno delší trvání uzavřených gest v roli prodávajících i v roli nakupujících než u Francouzů při jednání v angličtině. V roli nakupujících P-hodnota = 0,06 (graf 43) a v roli prodávajících P-hodnota = 0,09 (graf 45).

- V rolích nakupujících a prodávajících při jednání ve francouzštině nebyl zjištěn mezi Čechy a Francouzi statisticky významný rozdíl (grafy 42 a 44).

- U gesta rukou na klíně (u/rk) byl zjištěn statisticky významný rozdíl v průměrném trvání tohoto gesta v přepočtu na počet slov při jednání ve francouzštině. Toto gesto trvalo průměrně déle u Čechů než u Francouzů jak v roli nakupujících, P-hodnota = 0,04 (graf 46), tak v roli prodávajících, P-hodnota = 0 (graf 47).

Ilustrační gesta

- U Francouzů se projevilo delší trvání ilustračních gest než u Čechů v roli nakupujících i v roli prodávajících při jednání ve francouzštině. V roli nakupujících P-hodnota = 0,03 (graf 48), v roli prodávajících P-hodnota = 0,02 (graf 50).

- Při jednání v angličtině nebyl zjištěn mezi Čechy a Francouzi statisticky významný rozdíl v délce trvání ilustračních gest (grafy 49 a 51).

Autokontaktní gesta

- U Čechů bylo zjištěno delší průměrné trvání autokontaktních gest než u Francouzů pouze v roli nakupujících, a to jak při jednání ve francouzštině, P-hodnota = 0,00 (graf 52), tak při jednání v angličtině, P-hodnota = 0,03 (graf 53).

- V roli prodávajících při jednání ve francouzštině ani při jednání v angličtině nebyl zjištěn mezi Čechy a Francouzi statisticky významný rozdíl v průměrném trvání autokontaktních gest (grafy 54 a 55).

Manipulační gesta

- U Francouzů bylo zjištěno delší průměrné trvání manipulačních gest než u Čechů pouze v roli nakupujících při jednání ve francouzštině, P-hodnota = 0 (graf 56).

- V roli prodávajících ve francouzštině (graf 57) ani při jednání v angličtině v roli nakupujících (graf 59) ani prodávajících (graf 58) nebyl

zjištěn mezi Čechy a Francouzi statisticky významný rozdíl v průměrném trvání manipulačních gest.

Adaptéry (autokontaktní + manipulační gesta)

- U Čechů bylo zjištěno delší průměrné trvání adaptérů, tj. autokontaktních + manipulačních gest než u Francouzů pouze v roli nakupujících při jednání v angličtině, P-hodnota = 0,03 (graf 62). V roli prodávajících při jednání v angličtině nebyl zjištěn statisticky významný rozdíl mezi Čechy a Francouzi (graf 63).
- Statisticky významný rozdíl v průměrném trvání adaptérů nebyl zjištěn mezi Čechy a Francouzi v jednání ve francouzštině ani v roli nakupujících (graf 60), ani v roli prodávajících (graf 61).

3. Souběh doprovodných výplňkových zvukových jevů s gesty podle sledovaných skupin gest

Při jednání ve francouzštině se vyskytovaly extralingvistické zvukové jevy typu „euh“ v roli prodávajících i kupujících souběžně s gesty otevřenými, uzavřenými nebo s gesty autokontaktními:

- U Čechů byl výskyt těchto zvukových jevů vyšší v porovnání s Francouzi souběžně s gesty uzavřenými, P-hodnota = 0,04 (graf 65) a s gesty autokontaktními, P-hodnota = 0,07 (graf 66).
- Tyto zvukové jevy se vyskytly u Čechů souběžně s otevřenými gesty častěji než u Francouzů, rozdíl však nebyl statisticky významný, P-hodnota = 0,23 (graf 64).

Při jednání v angličtině se vyskytly extralingvistické zvukové jevy typu „euh“ nejčastěji souběžně s manipulačními, uzavřenými nebo ilustračními gesty:

- U Čechů se vyskytovaly tyto jevy častěji než u Francouzů v roli prodávajících i nakupujících při jednání v angličtině souběžně s manipulačními gesty, P-hodnota = 0,05 (graf 67).

- U Francouzů i u Čechů v roli nakupujících i prodávajících se tyto zvukové jevy vyskytovaly při jednání v angličtině souběžně s uzavřenými a ilustračními gesty, přičemž rozdíl mezi Čechy a Francouzi nebyl statisticky významný (grafy 68 a 69).

4. Výskyt shodných gest u Francouzů a Čechů v rámci jednotlivých cvičných obchodních jednání

V rámci této části výzkumu jsem rovněž sledovala výskyt shodných gest u všech účastníků jednání v každém videozáznamu cvičných obchodních jednání ve francouzštině a v angličtině. K této analýze jsem použila export výskytu všech gest u účastníků cvičných jednání z každého záznamu gest ve videozáznamech zpracovaných v programu ELAN Annotator a shodná gesta mezi účastníky téhož jednání jsem propojila barevnými spojnicemi: gesta uzavřená – spojení zeleně, gesta otevřená – spojení žlutě, ilustrační gesta – spojení fialově, manipulační – spojení modře, gesta autokontaktní – spojení červeně. Propojení shodných gest mezi účastníky cvičných obchodních jednání je graficky znázorněno v příloze 3 k výzkumu 2 v oddílu 13.2 zde níže.

Tuto analýzu jsem dále použila pro zjištění počtu shodných gest mezi všemi účastníky každého jednání. Výsledky vazeb s počty shodných gest mezi účastníky jednání jsem znázornila graficky v příloze 4 k výzkumu 2 v oddílu 13.2. Došla jsem k níže uvedeným závěrům:

Role prodávajících – vazba gest mezi Čechy navzájem a mezi Francouzi

V prvních jednáních mezi Čechy a Francouzi, tj. v analýzách videozáznamů 1 a 3 jsou Češi v roli prodávajících v jednání ve francouzštině – viz příloha 3 a příloha 4 k výzkumu 2 v oddílu 13.2, přehledy shodných gest a vazeb mezi mluvčími ve videu 1 a 3.

Ve videích 1 a 3 se objevují vysoké počty shodných gest mezi Čechy navzájem: C4 a C5 = 5 shodných gest ve videu 1 (m/mos, m/mob,

i/upo, u/rsp, u/rk), C1 a C2 = 7 shodných gest ve videu 3 (m/mos, m/mob, u/rk, u/rdp, o/orvds, o/jrvdn, a/rkv), C2 a C3 = 6 shodných gest ve videu 3 (m/mos, a/rdrn, a/rkv, u/rk, u/rdp, o/jrvdn), C1 a C3 = 8 shodných gest ve videu 3 (m/ppp, m/dps, m/mob, m/hpm, a/rkv, a/rdrp, u/rk, u/rdp). Ve všech těchto vazbách se objevilo mezi Čechy prodávajícími při jednání ve francouzštině gesto m/mob – manipulace s oblečením.

U Francouzů se v roli prodávajících při jednání ve francouzštině rovněž projevuje relativně vysoký počet shodných gest s francouzským kolegou, s nímž společně vedou jednání: F3 a F4 = 6 shodných gest ve videu 2 (i/zrs, i/upo, m/mos, u/rk, u/rsb, a/rkv), F1 a F2 = 7 shodných gest ve videu 4 (i/urs, i/tnr, u/rk, u/rsp, o/jrvhp, o/jrvdn, o/jrvds). V porovnání s Čechy se u Francouzů objevilo gesto o/jrvhp (pohyb ruky vpřed, hřbet ruky proti spoluhlavčímu), které se mezi Čechy v roli prodávající nevyskytlo.

Při jednání v angličtině se v roli prodávajících také projevuje u Čechů navzájem relativně velký počet shodných gest: C2 a C3 = 6 shodných gest ve videu 5 (a/hrp, i/krd, i/upo, u/rk, o/orvdn, o/orvds), C1 a C2 = 5 shodných gest (a/rkv, a/rdrn, a/hrp, i/upo, u/rk), C1 a C3 = 4 shodná gesta (a/hrp, a/rdrc, i/upo, u/rk). Mezi českými účastníky jednání se vždy objevila gesta a/hrp – hra s prsty a i/upo – ukazování prstem nebo propiskou na objekt nebo na osobu.

U Francouzů se v roli prodávajících v porovnání s rolí nakupujících při jednání v angličtině neprojevil žádný výrazný rozdíl: F1 a F2 prodávající = 4 shodná gesta ve videu 6 (i/urs, i/ros, u/rk, m/mob) oproti 5 shodným gestům v roli nakupujících ve videu 5.

Vazba gest mezi Čechy prodávajícími a Francouzi nakupujícími

Již v prvním jednání ve videu 1, v němž jsou Češi C4 a C5 v roli prodávajících při jednání ve francouzštině, se objevuje mezi jedním z českých účastníků a jedním z francouzských účastníků jednání vyšší počet shodných gest než ve vazbách na ostatní účastníky jednání: C5 a

F3 = 6 shodných gest (i/krd, i/urs, u/dls, o/jrvdp, o/rpsdd, a/zru). Další vazby shodných gest mezi Čechy a Francouzi: C5 a F4 = 4 shodná gesta (i/upo, u/psp, u/rsk, u/rk), C4 a F4 = 4 shodná gesta (a/rkv, a/rdrn, i/upo, u/rk), C4 a F3 = 2 shodná gesta (a/rph, u/rsp) – viz příloha 3 a příloha 4 k výzkumu 2 v oddílu 13.2, přehledy shodných gest a vazeb mezi mluvčími ve videu 1 a 3.

Ve videu 3 je počet shodných gest stejný u dvou českých účastníků na jednoho francouzského účastníka: C1 a F1 = 6 shodných gest (m/mob, a/rkv, i/tnr, o/jrvdn, o/jrvds, u/rk), C2 a F1 = 6 shodných gest (i/tnr, a/rdrh, a/rmk, u/rk, o/orvdn, o/rpsdd). Další vazby shodných gest: C3 a F1 = 4 shodná gesta (a/rkv, m/mob, o/jrvdn, u/rk), C3 a F2 = 4 shodná gesta (a/zru, a/hrp, a/rdrn, u/rk), C1 a F2 = 2 shodná gesta (a/hrp, u/rk).

Při jednání v angličtině se již účastníci jednání lépe znají, již dříve spolu jednali ve francouzštině, což má zřejmě pozitivní vliv na vyšší počet shodných gest u vůdčích osobností jednání: C2 a F1 = 13 shodných gest ve videu 5 (i/tnr, i/upo, m/mob, o/orvds, o/jrvds, o/orvdp, o/jrvdp, o/orvdn, a/hrp, a/rkv, u/rsp, u/rsk, u/rk) - viz příloha 3 a příloha 4 k výzkumu 2 v oddílu 13.2, přehledy shodných gest a vazeb mezi mluvčími ve videu 5.

Další vazby mezi Čechy prodávajícími a Francouzi nakupujícími při jednání v angličtině: C1 a F1 = 6 shodných gest ve videu 5 (i/upo, a/rkv, a/rdrn, a/hrp, u/rk), C3 a F1 = 5 shodných gest (i/upo, a/hrp, o/orvds, o/orvdn, u/rk), C2 a F2 = 4 shodná gesta (m/mos, a/hrp, a/rdrn, u/rk), C1 a F2 = 4 shodná gesta (a/rdrn, a/hrp, u/rdp, u/rk). Mezi Čechy prodávajícími a Francouzi nakupujícími při jednání v angličtině se vždy objevilo gesto a/hrp – hra s prsty. Toto gesto zřejmě představuje vyrovnání se účastníků jednání se stresem, který je zde přítomen u všech jednajících osob, neboť angličtina je pro Čechy i pro Francouze cizím jazykem.

Role nakupujících – vazba gest Čechů mezi sebou a Francouzů navzájem

V roli nakupujících jsou počty shodných gest mezi Čechy navzájem a rovněž mezi Francouzi navzájem nižší, než byly v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.

Češi v roli nakupujících při jednání ve francouzštině: C4 a C5 = 3 shodná gesta ve videu 2 (a/rkv, a/zru, u/rdp), C1 a C2 = 3 shodná gesta ve videu 4 (a/hrp, a/rdrh, u/rk), C2 a C3 = 4 shodná gesta (a/rkv, o/jrvds, o/jrvdn, u/rk), C1 a C3 = 1 shodné gesto (u/rk) - viz příloha 3 a příloha 4 k výzkumu 2 v oddílu 13.2, přehledy shodných gest a vazeb mezi mluvčími ve videu 2 a 4.

Francouzi v roli nakupujících při jednání ve francouzštině: F3 a F4 = 1 shodné gesto ve videu 1 (u/rsk), F1 a F2 = 1 shodné gesto ve videu 3 (u/rk).

Při jednání v angličtině se u Čechů navzájem vyskytují nižší počty shodných gest v roli nakupujících než v roli prodávajících: C1 a C2 = 2 shodná gesta ve videu 6 (a/hrp, u/rk), C2 a C3 = 1 shodné gesto (u/rk), C1 a C3 = 1 shodné gesto (u/rk) - viz příloha 3 a příloha 4 k výzkumu 2 v oddílu 13.2, přehledy shodných gest a vazeb mezi mluvčími ve videu 6.

U Francouzů se při jednání v angličtině neprojevil výrazný rozdíl v roli nakupujících oproti roli prodávajících: F1 a F2 v roli nakupujících = 5 shodných gest ve videu 5 (i/zrs, a/rdrs, a/rdrn, a/hrp, u/rk), oproti 4 shodným gestům v roli prodávajících ve videu 6 (i/urs, i/ros, m/mob, u/rk).

Vazba gest mezi Čechy nakupujícími a Francouzi prodávajícími

Podobně jako tomu bylo v roli prodávajících při jednání ve francouzštině, rovněž v roli nakupujících se objevuje mezi jedním z českých účastníků a jedním z francouzských účastníků jednání vyšší počet shodných gest než ve vazbách na ostatní účastníky jednání - viz příloha 3 a příloha 4 k výzkumu 2 v oddílu 13.2, přehledy shodných gest a vazeb mezi mluvčími ve videu 2 a 4.

Ve videu 2 mezi mluvčími C5 a F4 = 6 shodných gest (i/upo, a/rkv, a/hrp, m/mos, m/mob, u/rk), slabší vazba C5 a F3 = 5 shodných gest ve videu 2 (i/upo, a/rkv, a/zru, m/mos, u/rk). Ve videu 4 mezi mluvčími C2 a F1 = 10 shodných gest (i/tnr, i/vnr, a/rkv, a/rdr, o/jrvds, o/orvds, o/jrvdn, o/orvhp, o/jrvdp, u/rk), slabší vazba mezi C3 a F1 = 5 shodných gest (a/rkv, m/mos, o/jrvdn, o/jrvds, u/rk), C2 a F2 = 4 shodná gesta (i/tnr, a/zru, a/hrp, o/jrvds), C1 a F2 = 2 shodná gesta (a/hrp, u/rk), C1 a F1 = 1 shodné gesto (u/rk).

Vazba vyššího počtu shodných gest se projevuje mezi stejnými vůdčími osobnostmi, tj. C2 a F1 také při jednání v angličtině ve videu 6 - viz příloha 3 a příloha 4 k výzkumu 2 v oddílu 13.2, přehledy shodných gest a vazeb mezi mluvčími ve videu 6.

Ve videu 6 mezi mluvčími C2 a F1 = 8 shodných gest (i/ros, a/rkv, m/mob, o/jrvdn, o/orvds, o/jrvhp, o/rpsdd, u/rk); vazba je slabší mezi C2 a F2 = 5 shodných gest ve stejném videu (i/vnr, i/ros, a/hrp, m/mob, u/rk). Další vazby mezi Čechy nakupujícími a Francouzi prodávajícími při jednání v angličtině ve videu 6: C1 a F1 = 1 shodné gesto (u/rk), C1 a F2 = 2 shodná gesta (a/hrp, u/rk), C3 a F1 = 1 shodné gesto (u/rk), C3 a F2 = 1 shodné gesto (u/rk).

Z hlediska gestické komunikace ve vazbě shodných gest na další účastníky cvičného obchodního jednání lze považovat za vůdčí osobnosti mluvčí C5 a F3 ve videu 1 a 2. Ve videích 3, 4, 5 a 6 se projeví jako vůdčí osobnosti mluvčí C2 a F1. Vazba Čechů na Čechy a Francouzů na Francouze se projevila ve vyšším počtu shodných gest v rámci stejné skupiny mluvčích při jednání v roli prodávajících především u Čechů a to jak v jednání ve francouzštině (video 1 a 3), tak v jednání v angličtině (video 5).

Dominantní role těchto mluvčích se projevila také ve verbálním projevu, neboť vůdčí osobnosti za českou i za francouzskou stranu použili během jednání vyšší počet slov než další mluvčí z jejich jazykové skupiny – viz oddíl 13.2 příloha 5 k výzkumu 2.

Na straně českých účastníků jednání, mluvčí C2 v porovnání s mluvčími C1 a C3, s nimiž byla ve stejné skupině při cvičném obchodním jednání, použila při jednáních v roli nakupující ve francouzštině (123 slov, 66 gest) i v roli nakupující v angličtině (37 slov, 23 gest) a v roli prodávající v angličtině (198 slov, 100 gest) použila vyšší počet slov než mluvčí C1 a C3. Pouze v roli prodávající při jednání ve francouzštině použila ze skupiny českých jednajících nejvyšší počet slov a nejvyšší počet gest mluvčí C1 (178 slov a 57 gest). Ve druhé skupině českých mluvčích použila vyšší počet slov i gest mluvčí C5 v porovnání s mluvčí C4. V roli prodávající při jednání ve francouzštině použila mluvčí C5 202 slov a 92 gest, oproti 199 slovům a 31 gestům u mluvčí C4. V roli nakupující ve francouzštině použila mluvčí C4 mírně více gest než mluvčí C5 (22 gest u mluvčí C4 oproti 18 gestům u mluvčí C5), obě použily v této roli pouze 11 slov.

Na straně francouzských účastníků cvičného obchodního jednání byla ve skupině mluvčích F1 a F2 verbálně i gesticky aktivnější mluvčí F1, a to v obou rolích v jednání ve francouzštině i v angličtině. V roli nakupující při jednání ve francouzštině použila 220 slov a 37 gest, oproti 40 slovům a 12 gestům, které použila ve stejné roli mluvčí F2. V roli prodávající při jednání ve francouzštině použila mluvčí F1 celkem 450 slov a 58 gest, oproti 153 slovům a 61 gestům u mluvčí F2. Při jednání v angličtině použila mluvčí F1 v roli nakupující 148 slov a 63 gest oproti 1 slovu a 27 gestům u mluvčí F2 a v roli prodávající použila mluvčí F1 celkem 281 slov a 74 gest, oproti 9 slovům a 35 gestům použitých mluvčí F2. Ve druhé skupině francouzských mluvčích byla verbálně

i gesticky aktivnější mluvčí F3 se 138 slovy v roli nakupující při jednání ve francouzštině v porovnání s mluvčí F4 se 39 slovy a 20 gesty ve stejné roli v témže jednání. Mluvčí F3 byla rovněž verbálně i gesticky aktivnější v roli prodávající ve francouzštině (234 slov a 46 gest) v porovnání s mluvčí F4 ve stejném jednání (154 slov a 19 gest).

5. Vazba některých typů gest na verbální projev u českých a francouzských mluvčích

Ve vazbě vybraných typů gest na verbální projev u českých francouzských mluvčích jsem se zaměřila na gesta dlaní směrem vzhůru (o/orvdn, o/jrvdn) a na dlaň proti spoluhlavčímú (o/jrvdp, o/orvdp). Mým záměrem bylo ověřit, zda se dlaň vzhůru objevuje v souvislosti s lingvistickými adverbialními konektory typu: „pourtant“, „donc“, „alors“, „au moins“ (přesto, tedy, tak, alespoň) a dlaň proti spoluhlavčímú v souvislosti s odmítnutím typu „non, ce n'est pas la peine“ (ne, to není potřeba) nebo „comme d'habitude, d'ailleurs“ (ostatně jako vždy), jak uvádějí Calbris a Montredon (2011).

Gesta dlaně směrem vzhůru se vyskytla nejčastěji u francouzské mluvčí F1 a u české mluvčí C2. Francouzská mluvčí F1 použila gesta s dlaní vzhůru nejčastěji jako gesta deiktická, odkazující na protistranu jednání nebo na předmět jednání.



Obrázek 6. Mluvčí F1, role nakupující, jednání ve FJ, gesto o/jrvdn (video 3).

Mluvčí F1 v situaci na obr. 6 odkazuje použitím gesta o/jrvdn na protistranu jednání:

Video 3 (0:06:55:340 – 0:06:56:380):

F1: " Pour vous ou pour nous? " (Pro vás nebo pro nás?); gesto o/jrvdn se vyskytuje souběžně s výrazem "pour vous" (pro vás): 0:06:55:920 – 0:06:55:990.



Obrázek 7. Mluvčí F1, role nakupující, jednání v AJ, gesto o/jrvdn (video 5).

Mluvčí F1 používá gesto o/jrvdn na obr. 7 v situaci, kdy hovoří o prodeji českého výrobku ve francouzském supermarketu:

Video 5 (0:05:04:560 – 0:05:08:670):

F1: „In, euh, which period, do you want to sell that in our store?“ (V jakém období to chcete prodávat v našem obchodě?); gesto o/jrvdn se vyskytuje souběžně s výrazem „that“ (to): 0:05:07:210 – 0:05:07:760.

Z českých mluvčích použily gesta s dlaní vzhůru hlavně mluvčí C2 a C3 např. v následujících situacích:



Obrázek 8. *Mluvčí C2, role prodávající, jednání ve FJ, gesto o/orvdn (video 3).*

Mluvčí C2 v situaci na obr. 8 používá gesto o/orvdn jako reakci na řeč mluvčí F1.

Video 3 (0:02:43:340 – 0:02:45:290):

F1: " Surtout, on fera un stand de dégustation. " (Hlavně uděláme stánek s ochutnávkou.).

Reakce mluvčí C2 (0:02:45:850 – 0:02:50:270):

C2: " Bon, eum, eum, okay, c'est, c'est tout, merci. " (Dobře, hm, OK, to je, to je všechno, děkuji.); gesto o/orvdn se vyskytuje souběžně s výrazem „bon“ (dobře): 0:02:46:200 – 0:02:46:900.

Gesto dlaně vzhůru (o/orvdn) v tomto případě použila mluvčí C2 jako vyjádření souhlasu s mluvčí F1.



Obrázek 9. *Mluvčí C3, role prodávající, jednání ve FJ, gesto o/jrvdn (video 3).*

Mluvčí C3 v situaci na obr. 9 prezentuje výrobek, který nabízí francouzskému obchodnímu partnerovi.

Video 3 (0:01:11:930 – 0:01:19:820):

C3: " Le produit est décoré avec le chocolat noir ou chocolat au lait et vous pouvez choisir: " (Výrobek je ozdoben tmavou nebo mléčnou čokoládou a vy si můžete vybrat.); gesto o/jrvdn se vyskytuje souběžně s výrazem " et vous pouvez choisir " (a můžete si vybrat): 0:01:16:910 – 0:01:19:820.

Gesto dlaně vzhůru o/jrvdn je v tomto případě použito jako deiktické gesto odkazující na protistranu a je vázáno na zdůraznění osobního zájmena " vous " (vy).

Gesto dlaně proti spoluhlavčímu se vyskytlo nejčastěji u francouzských mluvčích F1 a F3 a u českých mluvčích C1 a C2. Níže uvádím několik příkladů, v nichž čeští a francouzští mluvčí použili gesta o/jrdvp a o/orvdp.



Obrázek 10. *Mluvčí F3, role nakupující, jednání ve FJ, gesto o/orvdp (video 1).*

Mluvčí F3 v situaci na obr. 10 popisuje francouzský supermarket, který zastupuje, a umístění zahraničních výrobků v oddělení supermarketu.

Video 1 (0:08:16:220 – 0:08:19:500):

F3: " C'est un rayon où c'est classé par pays. " (Je to oddělení, kde to je řazeno podle zemí.); gesto o/orvdp je použito souběžně s výrazem " où c'est " (kde to je): 0:08:17:200 – 0:08:18:040.

Gesto o/orvdp zde hraje roli ilustrátoru, který doprovází popis místa, kde budou výrobky umístěny.



Obrázek 11. Mluvčí F1, role nakupující, jednání v AJ, gesto o/orvdp (video 5).

Mluvčí F1 hovoří v situaci na obr. 11 o výrobcích, které nabízí český prodejce pro francouzský supermarket.

Video 5 (0:05:54:250 – 0:06:04:360):

F1: „What do you want to produce exactly, because we have some specialised parts of the store with, euh, typical products of different countries.“ (Co přesně chcete nabízet, protože my máme speciální části obchodu, euh, s typickými výrobky z různých zemí); gesto o/orvdp použila mluvčí F1 souběžně se slovem „typical“ (typickými): 0:06:01:770 – 0:06:02:060.

Gesto o/orvdp používá v tomto případě mluvčí F1 pro zdůraznění výrazu „typical“, výrobky by měly být opravdu „typické“ pro každou zemi.

Podobně jako tomu bylo u francouzských mluvčích, rovněž české mluvčí používají gesta dlaní proti spoluhlavčímu pro zdůraznění konkrétního slova, což lze demonstrovat na níže uvedených příkladech.



Obrázek 12. *Mluvčí C1, role prodávající, jednání ve FJ, gesto o/jrvdp (video 3).*

Mluvčí C1 v situaci na obr. 12 hovoří o rozpočtu, který má připravit francouzský obchodní partner.

Video 3 (0:05:00:855 – 0:05:05:080):

C1: " Nous vous demanderons avant vos dévis de prix de tout. " (Před tím vás požádáme o váš rozpočet cen všeho.); gesto o/jrvdp je použité na zdůraznění slova " tout " (všeho): 0:05:04:300 – 0:05:05:080.



Obrázek 13. *Mluvčí C2, role prodávající, jednání v AJ, gesto o/orvdp (video 5).*

Mluvčí C2 v situaci na obr. 13 navazuje na mluvčí F1, která hovoří o formě reklamy na český výrobek, který bude zákazníkům nabízet francouzský supermarket.

Video 5 (0:04:31:900 – 0:04:40:320):

F1: „You want an advertisement on our website?“ (Chcete mít na naší webové stránce reklamu?): 0:04:31:900 – 0:04:34:270

C2: „Eum, yes.“ (Hm, ano.): 0:04:34:460 – 0:04:36:470

F1: „Kind of, affiche?“ (Něco jako plakát?): 0:04:36:140 – 0:04:37:190

C2: „Kind of, euh, kind of, euh, advertisement, something like a poster.“ (Něco jako, euh, něco jako, euh, reklamu, něco jako plakát.): 0:04:36:420 – 0:04:40:320; gesto o/orvdp použité souběžně s výrazem „kind of, euh, kind of, euh“ (něco jako, euh, něco jako, euh): 0:04:36:680 – 0:04:37:970. Gesto v tomto případě odkazuje na plakát, který francouzská mluvčí F1 pojmenovala francouzsky, nikoli anglicky, česká mluvčí C2 pak uvádí anglický výraz „poster“. Gestem o/orvdp si zde mluvčí C2 vypomáhá k tomu, aby nakonec našla pro slovo plakát správný výraz v angličtině.

Vazba gesta dlaně vzhůru ani gesta dlaně proti spoluhlavčímu ve spojení s lingvistickými konektory se v analyzovaných záznamech neprojevila, což však nevylučuje možnost výskytu těchto typů gest souběžně s konektory jako např. „pourtant“, „donc“, „alors“, „au moins“ (přesto, tedy, tak, alespoň) nebo „non, ce n'est pas la peine“ (ne, to není potřeba), „comme d'habitude, d'ailleurs“ (ostatně jako vždy), jak uvádějí Calbris a Montredon (2011).

K verbálnímu projevu v šesti analyzovaných videozáznamech stojí za zmínku otázka mluvčí F1, kterou opakuje ve dvou rozhovorech: "Pas de questions?", „No question?“ (Žádné dotazy?), neboť si všimla, že české mluvčí nekladou téměř žádné dotazy.



Obrázek 14. Mluvčí F1, role nakupující, jednání ve FJ (mluvčí F1 vpravo blíže k oknu), F1: " Pas de questions ? " (video 3, 0:07:33:045 - 0:07:33:775).

Stejný dotaz zopakovala mluvčí F1 při jednání v angličtině:



Obrázek 15. Mluvčí F1, role nakupující, jednání ve FJ (mluvčí F1 vlevo blíže ke kameře), F1: „No question?“ (video 6, 0:03:06:550 - 0:03:07:400).

Otázkou zůstává, proč české mluvčí při cvičných jednáních pokládaly minimální množství dotazů. Jeden z důvodů může být obava, že nebudou rozumět odpovědi cizince a dále přichází v úvahu obava

z formulací otázek ve francouzštině, neboť tři způsoby tvoření otázek ve francouzštině obecně působí českým studentům potíže. Z videozáznamů cvičných obchodních jednání je zřejmé, že se čeští studenti cítí lépe v roli prodávajících, neboť se na tuto roli dokážou připravit naučenou slovní zásobou atd. V roli nakupujících jsou nuceni reagovat na prezentaci prodávajících zahraničních obchodních partnerů, což je náročnější situace z hlediska porozumění mluvenému projevu cizinců.

U francouzské mluvčí F1 může být ironický dotaz „No question?“, "Pas de questions?" (Žádné dotazy?), demonstrací vyššího sociálního statusu francouzské mluvčí F1, která se prezentovala ve cvičných obchodních jednáních jako dominantní osobnost jak po stránce verbálního, tak neverbálního projevu (viz oddíl 13.2, přílohy 4 a 5 k výzkumu 2).

6.2.5 Shrnutí výsledků empirického výzkumu 2

Podle výsledků kvantitativní analýzy výskytu gest pomocí statistické metody Bootstrap u čtyř Francouzů a pěti Čechů z šesti obchodních jednání bylo možné zjistit některé odlišnosti v gestické komunikaci sledovaných účastníků jednání.

Za kulturně specifické lze považovat u Francouzů používání ilustrátorů, které se u Čechů vyskytly v menší míře a dále výskyt uzavřených gest a adaptérů u Čechů při jednání ve francouzštině.

Při jednání v angličtině i ve francouzštině se u Francouzů projevil vyšší výskyt deiktických gest a pozice dlaní svisle, dlaň k sobě a dlaň od sebe. U Čechů se vyskytovala častěji než u Francouzů při jednání ve francouzštině i v angličtině gesta rukou v kontaktu a gesto ruky ve vlasech. Při jednání v angličtině se u Čechů projevilo delší trvání uzavřených gest v roli nakupujících i prodávajících.

V každém jednání se objevila mezi francouzskými i mezi českými mluvčími vždy jedna vůdčí osobnost, která byla verbálně aktivnější než účastníci téže strany jednání a projevila se také vyšším počtem shodných gest ve vztahu k vůdčí osobnosti na straně obchodního partnera druhé jazykové skupiny.

V závěru výsledků této části výzkumu je potřeba konstatovat, že analýza byla provedena na základě pozorování neverbálního chování poměrně nízkého počtu osob. Zjištěné rozdíly tedy mohou odpovídat individuálnímu neverbálnímu projevu sledovaných mluvčích, což mohlo ovlivnit výsledky, k nimž jsem došla v rámci tohoto výzkumu.

6.3 Výzkum 3 – Neverbální komunikace Čechů a Francouzů na pracovišti

Ve třetí části výzkumu jsem se věnovala kvalitativní analýze strukturovaných rozhovorů realizovaných s Čechy a Francouzi na téma osobních zkušeností informátorů s neverbálními projevy Francouzů a Čechů na jejich pracovišti. V této části jsem se věnovala dalším aspektům neverbální komunikace, jako např. tématu proxemiky, olfaktoriky, chronemiky, oblečení a účesům atd. Dále jsem se zabývala např. otázkou rituálů na pracovišti a rozdíly mezi francouzskou a českou firemní kulturou. Výsledky této části výzkumu jsem prezentovala na konferenci L'Interculturel na FF ZČU v roce 2012 a byly publikovány ve francouzštině ve sborníku z konference (Suchá 2013d).

6.3.1 Výzkumný záměr

Ve výzkumu v rámci strukturovaných rozhovorů s Čechy a Francouzi spolupracujícími na různých pracovištích v České republice bylo mým záměrem zjistit, jaké jsou zkušenosti dotazovaných osob ohledně různých aspektů neverbální komunikace Čechů a Francouzů

v pracovním prostředí. V této části výzkumu ověřuji, jaké aspekty neverbálních projevů Čechů a Francouzů mohou působit potíže při jejich vzájemné spolupráci na pracovištích v České republice. Do otázek v řízených rozhovorech jsem záměrně zahrнула aspekty širší aspekty neverbální komunikace, které nebyly součástí předchozích dvou výzkumných částí této disertační práce.

V této části empirického výzkumu jsem si stanovila následující výzkumné cíle:

- zjišť, jaký jazyk používají Češi a Francouzi pro komunikaci na pracovišti;
- zjistit, jaké extralingvistické jevy typu paralingvistických alternant považují Češi a Francouzi jako rušivé ve vzájemné komunikaci;
- zjistit, jaké rozdíly v neverbálních projevech Čechů a Francouzů uvádějí Češi a Francouzi na základě osobní zkušenosti;
- ověřit, jaké rozdíly ve francouzské a české firemní kultuře mohou působit potíže při vzájemné spolupráci Čechů a Francouzů na pracovišti.

Stanovila jsem tyto základní hypotézy, které jsem ověřila metodou kvalitativní tematické analýzy řízených rozhovorů provedené za pomoci softwaru MAXQDA 10:

H1: Existují rozdíly v neverbálních projevech Čechů a Francouzů, které považují respondenti druhé skupiny jako překvapivé.

H2: Existují rozdíly ve francouzské a české firemní kultuře, zejména ve vztahu k hierarchii, které působí potíže při vzájemné spolupráci Čechů a Francouzů na pracovištích v ČR.

6.3.2 Respondenti a průběh výzkumu

Výzkum neverbální komunikace Čechů a Francouzů v pracovním prostředí na pracovištích v ČR jsem realizovala ve formě strukturovaných rozhovorů v letech 2011-2012 celkem s 32 informátory, s 16 francouzskými a 16 českými manažery a manažerkami nebo asistentkami manažerů ve čtrnácti různých institucích v ČR převážně v Praze, v Plzni a v Plzeňském regionu, pracoviště jedné informátorky je v jihočeském regionu. Všichni informátoři měli ukončené středoškolské nebo vysokoškolské vzdělání.

Vycházela jsem z údajů Českého statistického úřadu ohledně počtu Francouzů žijících v ČR a z informací Česko-francouzské obchodní komory. Dle údajů Českého statistického úřadu (www.czso.cz) je francouzská komunita žijící v ČR v posledních letech relativně stabilní. K 31. 12. 2012 mělo povolení k trvalému pobytu na 12 a více měsíců v ČR celkem 2.932 Francouzů, z toho 30% žen. Počet Francouzů s živnostenským oprávněním v ČR od roku 2006 roste, k 31. 12. 2012 bylo celkem vystaveno 345 živnostenských oprávnění pro občany EU francouzské národnosti. Většina firem francouzského původu nebo českých firem spolupracujících s francouzskými firmami je sdružena v rámci členství v Česko-francouzské obchodní komoře, která má v současné době 267 členů (<http://www.ccft-fcok.cz/>).

Pomocí osobních kontaktů na Francouze a na Čechy spolupracujících s Francouzi, které osobně znám v Plzni, v Plzeňském regionu a v Praze a dále prostřednictvím metody „snow-ball“ jsem získala kontakty na další Čechy a Francouze, kteří spolupracují na různých pracovištích v České republice.

V následující tabulce uvádím přehled údajů o informátorech francouzské a české národnosti, s nimiž jsem realizovala řízené rozhovory. Podrobnější přehled 16 informátorů české národnosti a 16

informátorů francouzské národnosti, s nimiž jsem natočila řízené rozhovory, je uveden v oddílu 13.3 v příloze 3 k výzkumu 3.

Skupina	Francouzi (N=16)		Češi (N=16)	
Pohlaví	Muži	Ženy	Muži	Ženy
Počet osob	N=12	N=4	N=5	N=11
Průměrný věk	43 let (min: 23, max: 60)		36 let (min: 29, max: 56)	
Průměrná délka spolupráce s Čechy/Francouzi	8 let (min: 6 měs./max: 21 let)		7 let (min: 6 měs./max: 17 let)	
Průměrná délka rozhovoru	35 min. (min: 20 min, max: 45 min)		34 min. (min: 26 min, max: 44 min)	

Tabulka 8. Údaje o informátorech spolupracujících na výzkumu 6.3.

Češi, kteří spolupracovali jako informátoři na tomto výzkumu, jsou jednak zaměstnanci původně českých firem, které byly odkoupeny francouzskými firmami, dále jsou to manažeři nebo asistentky manažerů a spolupracují s Francouzi mnoho let, a konečně je to skupina Češek, které jsou provdané za Francouze a vyhledávají frankofonní pracovní prostředí. Zaměstnanci původně českých firem často považují Francouze za negativní element a vnímají je jako vliv cizího managementu na reorganizaci firmy. Vzhledem k tomu, že se Češi v rámci pracoviště setkávají pouze s několika Francouzi, mají někdy o Francouzích poměrně zkreslené představy. Další skupinou Čechů, spolupracujících s Francouzi na pracovištích v ČR jsou manažeři nebo asistentky manažerů, kteří s Francouzi spolupracují řadu let, pozitivně vnímají přínos zahraničního know-how, často sami velmi dobře hovoří francouzsky. Poslední skupina spolupracujících v ČR s Francouzi jsou především ženy-Češky, které vyhledávají zaměstnání, kde mohou uplatnit dobrou znalost francouzštiny, mají zkušenost ze studijních, pracovních nebo soukromých pobytů ve Francii, často žijí s manželem nebo partnerem, který je francouzské národnosti.

Francouzi, kteří spolupracovali jako informátoři na této části výzkumu, žijí buď dlouhodobě v České republice, nebo jsou v ČR na krátkodobém pracovním pobytu jako tzv. expatrianti (expatriés) nebo přijíždějí do ČR na krátké a časté pracovní návštěvy. Pokud jde o Francouze s dlouhodobým pobytem v ČR, často je jejich partnerkou Češka, s níž mají děti a zatím neuvažují o návratu do Francie, většinou hovoří česky a komunikují v češtině na pracovišti. Francouzi na krátkodobém pracovním pobytu v ČR, tzv. expatrianti, pracovníě působí v ČR na časově omezené období, nemají zájem se učit česky, působí jim potíže zvyknout si v českém prostředí, obtížně navazují kontakty s Čechy v soukromém životě. Poslední skupina Francouzů, kteří přijíždějí do mezinárodních firem v ČR na velmi krátké pracovní pobyty, jsou většinou manažeři, jejichž pracovní zařazení se může změnit na delší pracovní pobyt v ČR v rámci pracovní mise.

Se všemi informátory jsem realizovala řízené rozhovory, které jsem zaznamenala na diktafon. Rozhovory probíhaly s Čechy v českém jazyce a s Francouzi ve francouzském jazyce. Otázky kladené informátorům v rámci řízených rozhovorů jsou uvedené v oddílu 13.3 v přílohách 1 a 2 k výzkumu 3. Informátoři v úvodu rozhovoru vyslovili souhlas s pořízením zvukového záznamu rozhovoru a s využitím záznamu pro moji disertační práci.

Rozhovory s informátory jsem nahrávala přímo na jejich pracovištích, v několika výjimečných případech mimo jejich pracoviště např. v kavárně, pokud toto místo informátor preferoval před rozhovorem na pracovišti. Informátoři byli seznámeni s účelem rozhovoru a vyslovili souhlas před pořízením rozhovoru se zpracováním informací pro účely disertační práce s tím, že nebude použito ve výsledcích výzkumu ani jejich jméno ani název firmy, v níž pracují.

Strukturované rozhovory byly v rozsahu 35-40 minut s každým informátorem. Všechny rozhovory jsem přepsala pomocí programu F4.

Kvalitativní analýzu jsem provedla za pomoci softwaru MAXQDA 10, v němž jsem si vytvořila kódový systém, který jsem použila pro tématickou analýzu textů strukturovaných rozhovorů. Kódový systém je uveden v oddílu 13.3 v příloze 4 k výzkumu 3.

6.3.3 Metodologie analýzy neverbální komunikace Čechů a Francouzů na pracovišti

Při vypracování otázek ke strukturovaným rozhovorům jsem vycházela z vlastních zkušeností ze zúčastněného pozorování během několikaleté spolupráce s Francouzi v českém pracovním prostředí a ze studia odborné literatury.

V tématu spolupráce Čechů a Francouzů v mezinárodním pracovním prostředí vycházím z prací Ivana Nového a Sylvie Schroll-Machl (2001, 2005), Hany Machkové (2006), Ludka Kolmana (2001) a nizozemského autora Geerta Hofstedeho (Hofstede 2006). Touto částí výzkumu jsem chtěla mj. ověřit, zda se projevují v neverbální komunikaci Čechů a Francouzů ve firemním prostředí rozdíly vyplývající z pěti dimenzí národních kultur, jak je stanovil Geert Hofstede ve svém celosvětovém výzkumu a jak tentýž výzkum upřesnil Luděk Kolman (2001) aktualizovanými údaji pro Českou republiku. Jde o tyto dimenze národních kultur: vzdálenost moci, individualismus – kolektivismus, maskulinita – femininita, vyhýbání se nejistotě, dlouhodobá – krátkodobá orientace (Hofstede 2006).

Pro tuto část výzkumu jsem použila jako hlavní metodu kvalitativní obsahovou analýzu strukturovaných rozhovorů. Z původně zaznamenaných rozhovorů jsem vyřadila ty rozhovory, které byly neúplné, neboť informátor z časových důvodů nemohl vzhledem k pracovním povinnostem rozhovor dokončit nebo pokud pracovní zaměření

informátora neodpovídalo zaměření ostatních informátorů. Po vyřazení tohoto typu záznamů jsem celkem provedla rozbor třiceti dvou řízených rozhovorů, šestnáct z nich bylo zaznamenáno s Čechy a šestnáct s Francouzi pracujícími v mezinárodních institucích v České republice. Všichni informátoři měli středoškolské nebo vysokoškolské vzdělání. Mezi francouzskými informátory převažovali muži, mezi českými informátorkami naopak ženy, které jsou obvykle nejbližšími spolupracovnicemi Francouzů v českém pracovním prostředí.

Kvalitativní analýzu řízených rozhovorů jsem provedla pomocí softwaru MAXQDA 10. Sledovaná témata jsem roztřídila do hlavních kódů a do podkódů, pod něž jsem zařadila odpovědi informátorů. Kódy a podkódy exportované ze záznamu v MAXQDA jsou uvedené v oddílu 13.3 příloze 4 k výzkumu 3. Mým záměrem bylo v této části výzkumu ověřit, zda a v jakých oblastech vnímají informátoři rozdíly v neverbální komunikaci Čechů a Francouzů a v jakých oblastech interkulturní komunikace dochází v mezinárodním pracovním prostředí na pracovištích v České republice k nedorozumění.

Zmíněná metodologie je zcela v souladu s vytýčeným cílem, jímž je popis a interpretace interkulturních odlišností neverbální komunikace Čechů a Francouzů v pracovním prostředí v České republice. Nevýhodou použití metody strukturovaných rozhovorů může být, že informátoři mohou některé informace záměrně nebo i nevědomě zkreslit nebo nemusí být ochotni se vyjařovat k některým citlivějším tématům interkulturní komunikace s Čechy, resp. s Francouzi. Citlivé otázky se mohou týkat jednak některých osobních zkušeností informátorů a jednak otázek firemní kultury na konkrétním pracovišti. Informace zatažené, zveličené nebo jinak zkreslené některými informátory mohou vést ke zkreslení výsledků této části výzkumu.

Při stanovení výzkumných otázek jsem vycházela ze závěrů týkajících se hlavních rysů způsobu komunikace při obchodním jednání u Čechů a Francouzů, k nimž došel Richard D. Lewis (2006):

Porovnávané jevy	Francouzi	Češi
Způsob komunikace	Formální, zdvořilý, logický, často emocionální	Zdvořilý, přemýšlivý, flegmatický přístup
Argumentace	Argumentace ovládaná logikou.	Přemýšlejí dříve než se vyjádří, jejich argumentace je racionální.
Rozhodování	Jsou neradi do rozhodnutí tlačeni. Rozhodnutí je často přijato mimo pracovní jednání.	Zřídka se rozhodují rychle. Rozhodnutí může být odloženo na jiný den.
Cíle	Cíle jsou stanovené dlouhodobě.	Hlavním cílem je spokojenost skupiny.
Projednávání témat obchodního jednání	Rozsáhlá analýza všech témat. Program jednání se dodržuje pouze částečně.	Racionální přístup k projednávání témat. Program jednání se dodržuje.
Formality	Dávají přednost oslovení příjmením. Akademické tituly se při jednání nepoužívají.	Dává se přednost oslovení příjmením. Akademické tituly se často používají.
Hierarchie	Hierarchické vztahy se respektují.	Hierarchické vztahy se respektují pouze na oficiální úrovni.
Nadřazenost	Často dávají na jevo svoji nadřazenost.	Jsou citliví na projevy nadřazenosti u cizinců.
Postoj vůči cizincům	Neutrální: ani pozitivní ani negativní. Jsou hrdí na svoji historii a na národní tradice.	Skeptický, kvůli špatné historické zkušenosti s Němci a Rusy.
Diskuse	Diskuse se často protahuje.	Diskutuje se přímo k plánovaným tématům jednání.
Délka jednání	Plánovaný rozsah jednání se nedodržuje, jednání se často prodlužuje.	Rozsah plánovaného jednání se dodržuje.

Tabulka 9. *Komunikace v obchodním jednání – porovnání Češi a Francouzi (tabulka vlastní, zpracováno podle Lewis 2006: 256-262 a 293-297).*

Z níže uvedených výsledků výzkumu 6.3 vyplynulo, že některé závěry, které uvádí Lewis, odpovídají osobním zkušenostem Čechů a Francouzů ze spolupráce na pracovištích v ČR.

6.3.4 Výsledky výzkumu neverbální komunikace Čechů a Francouzů na pracovišti

Výzkum na téma neverbální komunikace Čechů a Francouzů v pracovním prostředí jsem realizovala se sedmnácti Francouzi a s šestnácti Čechy na třinácti různých pracovištích v rámci České republiky v letech 2011-2012.

Řízené rozhovory zaznamenané na diktafon jsem přepsala pomocí softwaru F4 a následně jsem provedla kvalitativní analýzu pomocí softwaru MAWQDA.

V řízených rozhovorech jsem sledovala tyto čtyři hlavní tematické okruhy:

1. Jazyk komunikace na pracovišti
2. Používání extralingvistických jevů v komunikaci
3. Rozdíly v neverbální komunikaci Čechů a Francouzů
4. Rozdíly v české a francouzské firemní kultuře.

Podle předběžných výsledků kvalitativní analýzy jsem došla k níže uvedeným závěrům. Informátoři jsou vždy uvedeni pod pseudonymem, z důvodu zachování jejich maximální anonymity neuvádím jejich věk, pouze délku spolupráce s Francouzi, resp. s Čechy.

1. Jazyk komunikace na pracovišti

Hlavním jazykem komunikace Čechů a Francouzů je francouzština nebo angličtina, polovina dotazovaných Francouzů uvádí, že jako jazyk komunikace s Čechy na pracovišti používá také češtinu, což uvedla pětina českých informátorů.

V případech, kdy Francouzi používají v komunikaci s Čechy angličtinu a francouzštinu, bývá angličtina používána jako pracovní jazyk a francouzština jako jazyk pro neformální konverzaci, jak uvádí např.

francouzská informátorka „Sophie“ (ID: F8, manažerka, 1 rok spolupráce s Čechy):

T: *Est-ce que les Tchèques dans votre entreprise parlent français? (Hovoří Češi ve vaší firmě francouzsky?)*

Sophie: *Certains oui, pas beaucoup. (Někteří ano, není jich mnoho.)*

T: *Il y en a combien qui communiquent en français avec vous? (Kolik je těch, kteří s vámi komunikují francouzsky?)*

Sophie: *Qui ne communiquent pas mais qui parlent français: deux. (Ti, kteří nekomunikují, ale mluví francouzsky, jsou dva.)*

T: *Oui. Et il y en a aussi qui parlent français avec vous? Parce que vous dites qu'ils ne communiquent pas mais parlent français. (Ano. Ale jsou někteří, kteří s vámi mluví francouzsky? Protože říkáte, že nekomunikují, ale mluví francouzsky.)*

Sophie: *Ils parlent français avec moi quand c'est d'autre sujet que le travail, ils essaient, mais pour le travail toujours en anglais. (Mluví se mnou francouzsky, pokud jde o jiné téma než o práci, zkoušejí to, ale pracovně hovoříme vždycky anglicky.)*

Podobně se k používání angličtiny a francouzštiny na pracovišti vyjadřuje český informátor „Karel“ (ID: C4, manažer, 3 roky spolupráce s Francouzi), hovořící velmi dobře francouzsky:

T: *Chtěla bych se zeptat, jaký jazyk používáte při komunikaci s Francouzi?*

Karel: *Tak vzhledem k tomu, že jsem angličtinář i francouzštinář, tak při té denní běžné komunikaci je to francouzština. Pokud řešíme něco technického, pak je pro mne snazší hovořit anglicky a pokud je to akceptováno i ze strany francouzského kolegy, tak potom hovoříme anglicky.*

V některých případech vzniká na pracovištích specifický firemní jazyk pro označení odborných termínů, který vychází z francouzských nebo z anglických výrazů. Příklad anglického odborného termínu uvádí např. informátor „Petr“ (ID: C5; manažer, 1,5 roku spolupráce s Francouzi):

T: *Používáte nějaký specifický firemní jazyk, který vzniká třeba kombinací francouzštiny a češtiny nebo kombinací angličtiny a češtiny?*

Petr: *Používáme zkratky, které jsou z angličtiny. Zkratky třeba mělníků*

projektů.

T: Jako názvy projektů?

Petr: Názvy mělníků. Každý projekt má určitý období, který se jmenujou třeba FAI, tak to je zkratka pro First Article Inspection.

T: A něco podobného že by vznikalo z francouzštiny?

Petr: Většinou jsou přejatý věci z angličtiny. Něco že by bylo typicky francouzského, to ne.

Příklad francouzských odborných výrazů převzatých do češtiny v souvislosti se spoluprací s Francouzi na pracovišti, uvádí česká informátorka „Andrea“ (ID: C11; manažerka, 10 let spolupráce s Francouzi):

T: Používáte nějaký specifický firemní jazyk, kde by byla nějaká slova třeba z odborného jazyka, vzniklá kombinací francouzštiny a češtiny?

Andrea: Spíš to jsou francouzské zkratky, které my jsme si někdy i třeba počeštili, ale spíš se jedná o technické výrazy.

T: Mohla byste mi uvést nějaký příklad takových zkratek?

Andrea: Je to zkratka pro zdvih u lisů a je to vlastně, píše se to H.O.F., mezi tím tečky, oni to čtou AŠOEF a takže to je jedna, a my tomu říkáme "hofka", takže to máme takhle počeštěný. A potom máme "tépéemka", což jsou vlastně jakoby technické časové plány, v podstatě něco jako sledování normovaného času, takže to je vlastně taky z francouzštiny.

T: A potom se tomu říká tedy "tépéemko"?

Andrea: Tépéemko.

2. Rozdíly v používání extralingvistických jevů v komunikaci

Francouzi i Češi si uvědomují rozdíly v intonaci v češtině a ve francouzštině, v některých případech dochází z důvodu nepřizpůsobení intonace k nedorozumění. Francouzští informátoři označovali často češtinu a projev Čechů ve francouzštině poměrně monotónní, jako např. informátor „Jacques“ (ID: F7; ředitel, 8 let spolupráce s Čechy):

T: *Quelles sont d'après vous les différences principales dans l'intonation dans la langue tchèque et dans la langue française? Est-ce qu'il y a des différences d'après vous? (Jaké jsou podle vás hlavní rozdíly v intonaci v češtině a ve francouzštině? Jsou podle vás nějaké rozdíly?)*

Jacques: *Oui. L'intonation tchèque est relativement monocorde, les choses se disent dans les mots. Là, où le Français va; par nécessité et par les polysémies de la langue, va devoir, euh, de façon claire marquer des intonations, marquer, euh, marquer les éléments essentiels de la phrase. (Ano. Česká intonace je relativně monotónní, věci se říkají slovy. V té situaci bude muset Francouz, z důvodu nutnosti a polysémie jazyka, jasně vyjádřit intonaci, euh, označit základní prvky věty.)*

V některých případech dochází k nejasnostem, zda šlo či nešlo o otázku, jak uvádí informátorka „Andrea“ (ID: C11; manažerka, 10 let spolupráce s Francouzi):

T: *Mohla byste vyjádřit názor na rozdíly v intonaci v češtině nebo ve francouzštině? Třeba ve způsobu tvoření otázky, v melodii řeči, jestli vnímáte nějaký rozdíl?*

Andrea: *Oni dávají ten důraz na začátek věty při otázce a ten je jakoby hodně znát, takže je hned jasný, že kladou otázku.*

T: *Ano, takže otázka je hned na začátku v intonaci jasná.*

Andrea: *Takže v tomhle někdy i bývají takový jako nesrovnalosti, nepochopení, když někdo třeba neumí perfektně anglicky nebo perfektně francouzsky, tak není jasný, jestli se to oznamuje, nebo jestli je to dotaz. Takže tohle se vlastně jakoby dovyjasňuje.*

T: *A k té nejasnosti dochází spíše u těch Francouzů, že nerozumějí na naší straně, kde ten dotaz byl?*

Andrea: *Hm, hm.*

Češi spolupracující s Francouzi bývají překvapeni některými zvukovými extralingvistickými jevy jako např. ss, pff, chrr, pch, které zaznamenali v komunikaci s Francouzi. Těmito zvukovými jevy Francouzi vyjadřují emoce v komunikaci. Několik příkladů uvádí informátor „Karel“ (ID: C4; manažer, 3 roky spolupráce s Francouzi):

T: *Můžete mi říct příklad zvláštních zvukových jevů, které používají Francouzi?*

Karel: *Třeba takový to různý FFÍ, vydechování a foukání a odfrkování a takovýhle věci, který třeba u nás bývají někdy považovaný i za neslušný, tak Francouz mi přijde, že dělá poměrně běžně. A je to tam vnímáno, jako že jsou to, hlavně vyjádření v obličejí, takový překvapení a tak. U nás bych řekl, že to jako skrýváme, nebo tak, ale tam tím doprovází tu svoji řeč.*

Francouzi uváděli tyto typy zvukových jevů, které na Francouze působí rušivě při komunikaci s Čechy: ech, ach. Informátor „Arnaud“ (ID: F14, ředitel; 21 let spolupráce s Čechy) uvádí tyto příklady výplňkových výrazů, které často používají Češi:

T: *Quels sont les mots valises ou les interjections souvent utilisées par les Tchèques? Comme le „euh“ pour les Français? Est-ce que vous avez remarqué que les Tchèques utilisent autres types de mots?* (Jaká jsou výplňková slova nebo citoslovce, která používají Češi? Jako „euh“, pro Francouze? Pozoroval jste, že Češi používají jiné typy slov?)

Arnaud: *Oui, il y en a. Il y a le „tak“, clairement, euh, „cože“, „ach jo“, „to je strašný“.* (Ano, jsou. Je to „tak“, jasně, euh, „cože“, „ach jo“, „to je strašný“.)

Vyjádření emocí je u Francouzů běžné také častým zvýšením hlasu při rozčilení, což se u Čechů projevuje v pracovním prostředí dle zkušenosti informátorů méně často. K projevům emocí u Francouzů ve formě zvýšení hlasu při rozčilení se např. vyjadřuje informátor „Petr“ (ID: C5, manažer; 1,5 roku spolupráce s Francouzi):

T: *Když se Francouzi nebo Češi rozčilují, stává se, že Francouzi v tom rozčilení víc zvýší hlas?*

Petr: *Já si myslím, že se v tom dokonce i vyžívají, v tom rozčilení. Zvýší hlas, na chvíli se tolik nekontrolují, určitě mají živější gestikulaci, a vyskočí jim ty menší nadávky během normální komunikace, třeba během jednání.*

S tímto názorem se shodují rovněž Francouzi, např. „Vincent“ uvádí, že zvýšení hlasu při rozčilení souvisí s jeho pracovní pozicí (ID: F15, ředitel; 12 let spolupráce s Čechy):

T: *Qui est-ce qui lève la voix plus souvent quand la personne est en colère? Le Tchèque ou le Français?* (Kdo zvedá častěji hlas, když je rozčilleny? Čech nebo Francouz?)

Vincent: *Ah, c'est moi, c'est le directeur, ça c'est moi.* (No, to jsem já, ředitel, to jsem já.)

T: *Donc ca dépend du poste peut-être.* (Záleží to tedy možná na pracovní pozici.)

Vincent: *Oui, c'est ca, oui. Si un employé commence à crier, ça arrive, euh, rarement.* (Ano, je to tak. Když začne křičet zaměstnanec, to se stává, euh, zřídka.)

3. Neverbální komunikace

V rámci tématu neverbální komunikace jsem se informátorů dotazovala na jejich zkušenost týkající se několika témat:

- rozdíly v gestické komunikaci;
- používání kontaktního pozdravu stiskem ruky nebo dotykem tváře;
- rozdíly ve vzdálenosti mluvčích při komunikaci;
- vnímání vůní a pachů v komunikaci;
- rozdíly v úpravě zevnějšku (oblečení, účesy apod.);
- zvyklosti na pracovišti (pracovní doba, přestávky, jednání, oslavy, společenské nebo sportovní akce).

Pokud jde o rozdíly v gestické komunikaci, většina Čechů i Francouzů uvedla, že podle jejich zkušenosti používají více gest při komunikaci Francouzi než Češi. Informátor „Pierre“ (ID: F9, ředitel; 6 let spolupráce s Čechy) ke gestické komunikaci Francouzů uvádí:

T: *Qui est-ce qui utilise d'après vous plus de gestes? Est-ce que ce sont les Tchèques ou les Français?* (Kdo podle vás používá více gest? Jsou to Češi nebo Francouzi?)

Pierre: *Euh, je dirais les Français. C'est plus dans la culture latine et plus dans l'expression corporelle.* (Hm, řekl bych, že Francouzi. Je to víc v latinské kultuře a víc v tělesném výrazu.)

Českých specifických gest si všimli francouzští informátoři pouze výjimečně. Přibližně polovina českých informátorů si všimla specifických francouzských sémantických gest v komunikaci s Francouzi. Česká informátorka „Barbora“ (ID: C1, asistentka; 6 let spolupráce s Francouzi) uvádí tento příklad:

T: Vzpomenete si třeba na takový typ francouzského gesta, který vás třeba překvapil, a nerozuměla jste hned, co to znamená?

Barbora: Euh, první, co mě napadne, je, že nedrží palce, ale že kříží prsty.

Ve firemním prostředí používají Francouzi velmi často pozdrav stiskem ruky. Pro české spolupracovníky je pozdrav stiskem ruky považován za důležitý pro Francouze, jak uvádí např. informátor „Karel“ (ID: C4, manažer; 3 roky spolupráce s Francouzi):

T: Pak bych se chtěla zeptat, jak je to s pozdravem stiskem ruky? Jestli, když tady máte na pracovišti francouzské kolegy nebo nadřízené, používají Francouzi v komunikaci s vámi ten stisk ruky i při příchodu i při odchodu?

Karel: Určitě jako daleko víc dbají na podávání ruky než Češi, i kdyby měli obejít celou zasedací místnost třeba s 15 lidmi, tak ten člověk, zvláště, když je třeba na vyšší pozici, tak skutečně všechny pozdraví. Při loučení je to pak spíš o tom, jestli je to osobní, nebo méně osobní, tak pak se rozloučí nebo tak.

T: Spíš s tím osobnějším vztahem se rozloučí stiskem ruky?

Karel: Přesně tak.

V některých případech Francouzi od pozdravu stiskem ruky upouštějí pod vlivem českého prostředí, kde se stisk ruky nepoužívá při pozdravu tak často jako ve Francii, což potvrzují slova informátorky „Béatrice“ (ID: F3, manažerka, 6 měsíců spolupráce s Čechy):

T: Est-ce que la poignée de main est habituelle dans votre travail pour saluer vos collègues ? (Je na vašem pracovišti obvyklý pozdrav stiskem ruky, když se zdravíte s vašimi kolegy?)

Béatrice: *Pas du tout. Les Tchèques ici ne saluent pas du tout de cette manière.* (Vůbec ne. Češi se tady takhle vůbec nezdraví.)

T: *Mais en France, c'est différent, peut-être ?* (Ale ve Francii je to možná jiné?)

Béatrice: *Oui, c'est différent. Oui, beaucoup plus d'échange, je dirais physique, oui. La poignée de main ou même parfois la bise qui est assez courante. Il y a 6 mois de ça, j'ai travaillé en France pour XY mais en France, et je serrais la main.* (Ano, je to jiné. Ano, je tam hodně fyzického kontaktu. Podání ruky nebo někdy polibek na tvář je dost častý. Před půl rokem jsem pracovala ve Francii pro firmu XY, ale ve Francii jsem používala pozdrav stiskem ruky.)

T: *En arrivant et en partant aussi ?* (Při příchodu i při odchodu?)

Béatrice: *En arrivant. Ou encore, la plupart des gens partaient avant moi, ha ha. Assez, beaucoup plus en arrivant qu'en partant. En partant, c'est peu répandu par contre.* (Při příchodu. Protože většina lidí odcházela dřív než já, ha, ha. Dost, mnohem častěji při příchodu než při odchodu. Při odchodu to není tak rozšířené.)

Ve Francii běžný pozdrav dotykem tváře používají Francouzi méně často v kontaktu s Čechy než v kontaktu s Francouzi. Jsou si vědomi toho, že tento typ pozdravu v ČR není běžný v pracovním prostředí, proto tento typ pozdravu Francouzi používají s kontaktu s Čechy zřídka. K pozdravu „bise“ se vyjadřuje informátor „Vincent“ (ID: F15, ředitel; 12 let spolupráce s Čechy):

Vincent: *En France, par exemple, on a le contact, les bises, on se fait beaucoup de bises.* (Ve Francii, například, používáme kontakt, polibek na tvář, často se líbáme na tvář.)

T: *Et ici?* (A tady?)

Vincent: *Non, ici, on ne fait pas de bises.* (Ne, tady se na tvář nelíbáme.)

Osobní tělesný kontakt je při pozdravu Francouzů natolik důležitý, že používají náhradní způsob podání ruky v případě, když mají např. ve výrobě špinavou ruku. V tom případě podávají ke stisku ohnuté

zápěstí, jak uvádí informátor „Charles“ (ID: F4, vedoucí; 3 roky spolupráce s Čechy):

T: *De quelle manière remplacez-vous la poignée de main si vous avez la main mouillée ou sale? Imaginez la situation. Ça peut arriver, n'est-ce pas?* (Jakým způsobem nahradíte stisk ruky, pokud máte ruku mokrou nebo špinavou? Představte si tu situaci. Může se to stát, vidíte?)

Charles: *En tout cas, ca m'arrive rarement. En France, on donne le poignet comme ça.* (Rozhodně se mi to stává zřídka. Ve Francii si podáváme zápěstí takto.)

T: *Donc on montre le poignet.* (Takže se ukáže zápěstí.)

Charles: *On donne le poignet et on serre le poignet avec la main comme ça.* (Podáme zápěstí a zápěstí se stiskne rukou takto.)

Pokud jde o rozdíly v proxemice, tj. ve vzdálenosti mluvčích v komunikaci, Francouzi i Češi většinou uvádějí, že Francouzi udržují během rozhovoru mezi sebou menší vzdálenost. Někteří čeští informátoři uvádějí, že je pro ně fyzická blízkost Francouzů při rozhovoru nepříjemná a dávají přednost větší osobní zóně při komunikaci, což uvádí např. informátorka „Marcela“ (ID: C16, ředitelka odboru; 1,5 roku spolupráce s Francouzi):

T: *Všimla jste si, že by mezi sebou při komunikaci udržovali větší nebo menší prostor Češi nebo Francouzi?*

Marcela: *Francouzi narušují naprosto náš osobní prostor, ale totálně. Samotný je mi to nepříjemný a jsem s tím velmi dobře sžitá, několik let. Někteří, ne všichni.*

Jeden z dotazů ohledně proxemiky se týkal tzv. tance v komunikaci, kdy jsem se informátorů ptala, zda v komunikaci Čecha a Francouze některý z nich ustupuje. Na tento dotaz reagoval svérázným způsobem kolega dotazovaného francouzského informátora, jímž byl „Charles“ (ID: F4, vedoucí, 3 roky spolupráce s Čechy):

T: *Quand un Français parle debout avec un Tchèque, avez-vous remarqué si l'un des deux recule à cause de la proximité de l'autre?*

(Když Francouz hovoří vestoje s Čechem, všiml jste si, jestli jeden z nich ustupuje kvůli blízkosti druhého?)

Charles: *Pff, ce n'est pas flagrant mais, c'est plutôt des Tchèques qui reculent. Je ne sais pas, je n'ai jamais vu un Français reculer, hein?* (No, není to očividné, ale spíš ustupují Češi. Nevím, nikdy jsem neviděl Francouze ustupovat, víte?)

(Francouzský kolega: "Jamais!", tj. „Nikdy!“)

Charles: *Tu as pris une position, X!* (Tys k tomu zaujal postoj, X.!)

V oblasti olfaktiky, tj. vůní a pachů při komunikaci Čechů a Francouzů, většina informátorů uvádí, že nevnímají žádné výrazné rozdíly. Některé české informátorky uvedly, že muži Francouzi používají příjemné parfémy na rozdíl od mužů Čechů, kteří používají deodoranty méně často v porovnání s Francouzi. V otázce týkající se vůní a pachů v komunikaci Čechů a Francouzů jsem se setkala s částečným rozporem mezi výpovědí některých Čechů a Francouzů na tomtéž pracovišti. Např. jedna z českých informátorek mi mimo rozhovor sdělila, že je zvědavá, co mi k této otázce řekne její francouzský kolega, od něhož slyšela, že se kriticky vyjadřuje k nepříjemným osobním vůním některých Čechů v jejich firmě. Její francouzský kolega se k této otázce vyjádřil diplomaticky („Thomas“, ID: F16, vedoucí; 2 roky spolupráce s Čechy):

T: *Est-ce que vous pouvez me donner votre avis concernant les odeurs que vous sentez lors des contacts avec les Tchèques? Les parfums qu'ils utilisent? Vous avez remarqué?* (Můžete mi říci váš názor na vůně, které cítíte v kontaktu s Čechy? Parfémy, které používají? Všiml jste si?)

Thomas: *Alors nous sommes dans un milieu où le nom des parfums est proscrit. Mais il y en a quand même. Pas plus qu'en France, hein? Donc c'est à dire que quelqu'un qui travaille beaucoup, on sent qu'il a travaillé et ça, c'est partout, dans tous les pays. Moi, je ne vois aucune différence entre les Tchèques et les Français.* (Jsme v prostředí, kde jsou názvy parfémů zakázané. Ale přesto jsou. Ne víc než ve Francii, víte? Takže když někdo hodně pracuje, je cítit, že pracoval a to je všude, ve všech zemích. Nevidím žádný rozdíl mezi Čechy a Francouzi.)

T: *Ni une différence dans le contact avec les hommes et les femmes? Donc vous pensez que c'est en générale très pareil?* (Ani rozdíl v kontaktu s muži a ženami? Takže si myslíte, že je to obecně velmi podobné?)

R: *Oui, là, il n'y a pas de soucis. De toutes façons, on est fourni par les mêmes fournisseurs de parfums et les mêmes habits et les mêmes façons tellement européennisées que, non.* (V tomhle není problém. V každém případě nás zásobují stejní dodavatelé parfémů a obleků a vše je tak evropanizované, že, ne.)

Podobným vyhýbavým způsobem se k tomuto tématu vyjádřilo několik dalších francouzských informátorů. Zdá se tedy, že téma osobních vůní je poměrně citlivým tématem, které může představovat tabuizované téma pro některé informátory, kteří se na toto téma odmítají kriticky vyjadřovat např. z diplomatických důvodů.

V úpravě zevnějšku čeští informátoři, a to především ženy, oceňují eleganci Francouzů v oblečení a doplňcích. Francouzští informátoři zdůrazňují příliš časté sportovní oblečení Čechů na veřejnosti, neformální oblečení v pracovním prostředí a příliš krátké sukně u českých žen, což uvádí např. informátor „André“ (ID: F5, vedoucí; 9 měsíců spolupráce s Čechy):

T: *Est-ce que vous pouvez commenter des vêtements ou des accessoires, les coiffures des Tchèques? Vous avez remarqué quelque chose de surprenant?* (Můžete se vyjádřit k oblečení, doplňkům nebo účesům Čechů? Všiml jste si něčeho překvapujícího?)

R: *En ce moment, les jupes sont très courtes. Ce n'est pas pour me déplaire. Ce n'est pas trop gênant. Je ne sais pas, il me semble, dans un ensemble, ça j'ai remarqué que des filles avaient des jupes courtes mais bon aussi en France, acutellement, c'est comme ca aussi. Euh, non, rien, je veux dire, peut-être, maintenant, la plupart des gens s'habille de la même manière en Europe, puisque on s'habille chez Mango, Zara, et compagnie, donc. Peut-être oui, ici, ça change un petit peu maintenant, euh, les Tchèques dans l'ensemble s'habillent de manière très, très sportive. Et les filles sont moins élégantes que pour être les Parisiennes ou quoi dans l'ensemble. Alors, en été, c'est un peu différent parce qu'elles portent plus facilement des robes que des jeans mais autrement, en général, les gens s'habillent de manière trop sports-wear ou quoi par rapport surtout à Paris ou des gens sont beaucoup plus élégants.*

(V současné době jsou velmi krátké sukně. Ne že by se mi to nelíbilo. To moc nevadí. Nevím, zdá se mi celkově, všiml jsem si, že dívky nosí krátké sukně, ale ve Francii je to teď taky tak. Euh, ne, nic, chci říct, možná, že teď se většina lidí obléká v Evropě stejně, protože nakupují značky

Mango, Zara apod. Možná, že se to teď trochu mění, ale Češi se celkově oblékají velmi, velmi sportovně. A dívky celkově nejsou tak elegantní jako Pařížanky. V létě je to trochu jiné, protože nosí častěji šaty než džíny, ale jinak, obecně, se lidé oblékají příliš sportovně, hlavně v porovnání s Paříží, kde jsou lidé mnohem elegantnější.)

4. Rozdíly v české a francouzské firemní kultuře, zvyklosti na pracovišti

Termín „firemní kultura“ je běžně používaným termínem v oboru ekonomie a mezinárodního managementu, nejde o antropologický termín. V oboru ekonomie je pojem „podniková kultura“ chápán v souvislosti s pohledem na podnik jako na kulturní systém rozvíjející vzory jednání a hodnotové systémy, které se projevují v jednání jedinců pracujících v podniku (Hindls 2003: 298). Pod pojem „firemní kultura“ nebo „podniková kultura“ bývají zahrnuty např. vztahy v hierarchii na pracovišti, dodržování předpisů a norem na pracovišti, otevřenost nebo uzavřenost v komunikaci, způsoby kontroly, flexibilita nebo fixace na tradiční vzory, požadavky na konformitu zaměstnanců. V mezinárodních pracovištích např. v souvislosti s fúzí firem dochází ke střetávání často odlišných podnikových kultur (*Ibid.*: 298).

Na pracovištích, kde spolupracují Češi a Francouzi dochází k problematickým situacím v souvislosti s rozdíly v obvyklém začátku a konci pracovní doby, neboť Francouzi jsou zvyklí začínat ráno později, mají delší přestávku na oběd a pracují odpoledne až do večerních hodin, jak uvádí např. „Vincent“ (ID: F 15, ředitel; 12 let spolupráce s Čechy):

T: *Dans votre entreprise, c'est plutôt l'horaire tchèque ou l'horaire français?* (Ve vaší firmě je spíš česká nebo francouzská pracovní doba?)

Vincent: *Tchèque.* (Česká).

T: *Et en France, l'horaire habituel serait comment?* (A ve Francii by byla obvyklá pracovní doba jaká?)

Vincent: *Ça serait une coupure beaucoup plus marquée entre la pause du*

midi. On ne le fait pas ici. (Byla by mnohem výraznější polední přestávka. To tady neděláme.)

T: *Et le début le matin, ça serait pareil?* (A ráno by byl začátek stejný?)

Vincent: *Non, parce que effectivement, les Tchèques ont une tendance à avoir des horaires de travail beaucoup plus tôt que les horaires français. En France, par exemple, on fait, on fera plus une tranche horaire entre 9h00 et 19h00. En Tchéquie, ça sera plus de 7h00 à 17h00. Mais bon, c'est lié aussi aux ouvertures des magasins, Les gens préfèrent partir plus tôt, ils n'ont pas cette habitude de manger pendant deux heures comme on a en France.* (Ne, protože Češi mají pracovní dobu posunutou dříve než je francouzská pracovní doba. Ve Francii je pracovní doba spíš od 9:00 do 19:00. V Česku je to spíš od 7:00 do 17:00. No, ale je to také spojené s otvírací dobou obchodů. Lidé chtějí raději odejít dříve, nemají ve zvyku obědvat dvě hodiny, jak to máme ve Francii.)

Na některých pracovištích se Francouzi setkávají s kolegy během dopoledne na krátké posezení u kávy, kde probíhá neformální konverzace. Tento příklad uvádí „Thomas“ a zdůrazňuje symbolický význam kávy jako stmelujícího prvku pro utváření vztahů v pracovním kolektivu (ID: F19, vedoucí; 2 roky spolupráce s Čechy):

Thomas: *On boit du café en France mais dans une salle où on prend le café.* (Ve Francii pijeme kávu, ale v místnosti, kde si dáváme kávu.)

T: *Est-ce que ca vous manque ici?* (Chybí vám to tady?)

Thomas: *J'ai acheté une cafetière.* (Koupil jsem si kávovar.)

T: *Et vous l'avez dans votre bureau?* (A máte ho v kanceláři?)

Thomas: *Je l'ai dans mon bureau. Par contre, je ne bois jamais mon café tout seul. Je fais toujours en sorte, je dis: allez, on prend un café et je, parce que la pause café qui n'y a pas ici, hein. Oui, elle prend du temps mais elle est plus que nécessaire dans la fusion du groupe, dans la formation d'un groupe. Parce que c'est le moment où se disent des choses généralement, euh, en dehors du travail, enfin, qui ne dépendent pas des besoins du travail mais qui se rejoignent. Et de là qu'on commence à connaître les gens et on crée des liens. Euh, elle est indispensable et elle manque cruciellement sur le modèle tchèque. Parce que chacun a son thé, chacun a sa bouilloir dans son bureau et c'est très individualiste et on est fermé, voilà.* (Mám ho v kanceláři. Ale nikdy nepiju kávu sám. Vždycky to dělám tak, že řeknu: pojdte, dáme si kávu, protože přestávka na kávu tady není. Ano, přestávka zabere čas, ale je víc než

nutná pro stmelení skupiny, pro utvoření skupiny. Protože je to chvíle, kdy se říkají obvykle věci, hm, ne pracovní, které nezávisí na pracovních záležitostech, ale které se s nimi spojují. A tak člověk začne poznávat lidi a utvářejí se vztahy. Euh, ta přestávka na kávu je nutná a v českém modelu zásadně chybí. Protože každý má svůj čaj, každý má svoji varnou konvici ve své kanceláři a je to hodně individualistické a lidé jsou uzavření, tak to je.)

T: *Et quand vous avez parlé de la pause café; que vous préférez vous réunir avec vos collègues, etc., ca se passe plutôt dans la matinée ou après le déjeuner?* (Když jste mluvil o přestávce na kávu, že se rád scházíte s kolegy, atd. je to spíš během dopoledne nebo po obědě?)

Thomas: *Euh, PFF, ca dépend, généralement, je la fais à 9h30, maintenant, ça va être l'heure, par exemple, pour le café. Oui, je pour prendre le café, vous savez que, on a peu de temps, certes, 5 minutes, mais les gens ont encore du mal, alors on se dit: ok, je leur sers le café, ils prennent leur tasse, ils s'en vont. Pour revenir au bureau très vite. Oui, ça c'est assez perturbant aussi. C'est que, je sers le café mais j'attends derrière d'eux, qu'ils prennent un tout petit peu de temps, les 5 minutes pour privilégier et dire justement: ah, il est bon, le café et après, on part. Et j'avais une Française qui était venue hier avec moi, je lui ai préparé un café, c'est que, on sent tout de suite entre nous les répères, préparer un café, elle sait que, si je fais le café, c'est pas pour boire mon café pendant que je travaille, c'est pour, on se repose 5 minutes, c'est un symbole, le café.* (Euh, to je různé, obvykle tu přestávku dělám v 9:30, teď bude ten čas, například, na kávu. Ano, na vypití kávy, víte, máme málo času, jistě, 5 minut, ale lidé s tím mají pořád problém, tak si člověk řekne: ok, naliju jim kávu, oni si vezmou svůj hrnek a odejdou, aby se mohli hodně rychle vrátit do kanceláře. No, to mi taky dost vadí. Protože, já jim naliju kávu, ale očekávám od nich, že si udělají chvilku času, těch 5 minut, aby řekli: jo, ta je dobrá, ta káva a pak odejdeme. Včera jsem tu měl jednu Francouzku, která za mnou přišla, udělal jsem jí kávu. Je to tak, že hned mezi sebou víme, o co jde, udělat si kávu, ona ví, že když udělám kávu, není to proto, abych si ji vypil a přitom pracoval, je to proto, že si 5 minut odpočineme, káva je symbol.)

Francouzi jsou překvapeni rituály kolem oslav narozenin českých kolegů na pracovišti a naopak postrádají oslavy v souvislosti s návratem expatriovaných Francouzů do Francie. Francouze rovněž překvapuje přezouvání Čechů na pracovišti a v některých případech kritizují konzumaci svačín na pracovním stole během pracovní doby. Společenských nebo sportovních akcí se Francouzi v českém pracovním prostředí účastní zřídka.

V řízených rozhovorech, které jsem realizovala na mezinárodních pracovištích v České republice, Češi uváděli, že Francouzi více respektují hierarchickou strukturu firmy a respektují nadřízené, což uvedl např. „Petr“ (ID: C5, manažer; 1,5 roku spolupráce s Francouzi):

T: *Jaký rozdíl vnímáte ve firemní kultuře? Třeba ve vztahu k nadřízeným? Je nějaký rozdíl?*

Petr: *Já si myslím, že je tam obecně větší respekt k autoritám ve společnosti. U nás je pořad takový to, že když někdo je autorita, tak vám stejně za žádama, trošku si uděláte z něj legraci, protože to se dělá. Určitě třeba organizační struktura té společnosti, ve Francii je poměrně komplikovaná, propletená, často se mění, málokdo se v ní vyzná, dokonce i ten, kdo v ní působí. Zatímco u nás je struktura taková, že máme třeba spoustu ředitelů, ale ta struktura je poměrně přehlednější, i když taky už máme to francouzský řízení, kdy se nám ta struktura mění každou chvíli a je bujarejší a bujarejší.*

Francouzi uváděli, že Češi neříkají otevřeně, co si myslí, vyhýbají se konfliktům a v konfliktních situacích reagují mlčením, což uvádí např. „Gérard“ (ID: F13, ředitel; 15 let spolupráce s Čechy):

T: *Le fait de respecter le chef, est-ce que ça se passe de la même façon en France qu'ici? (Respektování šéfa probíhá stejně ve Francii jako tady?)*

Gérard: *Bah, les Tchèques sont, c'est sûr, ils sont beaucoup moins contestateurs ouvertement, voilà. Ils n'aiment pas le conflit, donc ils ne vont pas montrer leur désaccord. Ils respectent l'hierarchie, euh, mais justement, ça veut dire qu'il faut les pousser à exprimer ce qu'ils pensent. Parce que si non, ils ont tendance à ne pas le dire. Et s'ils ne le disent pas, ce n'est pas bien non plus parce que même s'ils le font, ils vont le faire avec SSS, avec beaucoup d'étreinte, donc ça ne sera pas bien fait à la fin. Donc un Français va avoir plus naturellement tendance à dire ce qu'il pense et ce qu'il voit comme aspect négatif, etc., tandis que, donc il n'y a pas trop besoin à un Français de le pousser au contraire, il faut lui dire de se calmer un peu et que c'est comme ça. Plus qu'un Tchèque, je pense qu'il faut plus le pousser un peu pour qu'il dise ce qu'il en pense.*
(No, Češi, to je jisté, méně často otevřeně protestují. Nemají rádi konflikt, takže nebudou projevovat nesouhlas. Respektují hierarchii, euh, ale právě to znamená, že je nutné je tlačit k tomu, aby řekli, co si myslí. Protože jinak to neřeknou. A pokud to neřeknou, to také není dobře, protože i když to udělají, udělají to pod tlakem, takže to nakonec nebude dobře udělané. Takže Francouz bude mít přirozeně tendenci říct, co si myslí a co vidí jako

negativní aspekt, atd., zatímco Francouze není potřeba tlačit, naopak, je třeba mu říci, aby se trochu uklidnil, že je to tak a tak. Čecha je myslím nutné víc trochu tlačit, aby řekl, co si o tom myslí.)

T: *Mais vous trouvez qu'il faut le dire, n'est-ce pas? Parce que s'il ne le dit pas, ça n'aide pas à résoudre le conflit, n'est-ce pas?* (Ale myslíte si, že je třeba to říci, že? Protože pokud to neřekne, nepomůže to vyřešit konflikt, že ano?)

Gérard: *Ah oui, c'est ça, oui.* (No ano, je to tak, ano.)

T: *Donc ça peut causer aussi des malentendus peut-être?* (Takže to může také možná způsobit nedorozumění?)

Gérard: *Ah oui, oui. Bien sûr. Parce que un Français, il est habitué s'il dit: Voilà, on a une idée, on fait les choses comme ça, et maintenant, on voudra les faire comme ça. Qu'est-ce que vous en pensez? Et s'il est habitué à la France, bah, il est habitué à ce que tout le monde se mette immédiatement à dire: Ah non, ça ne va pas et puis ça, voilà, on discute au moins, on adapte. Tandis que s'il a la même approche, si le Tchèque, il va y avoir une silence de mort ou on entend des mouches voler. On va dire: Non, on faisait comme ça comme ça et maintenant, on va faire comme ça impéremment. Qu'est-ce que vous en pensez? On va se dire: C'est fabuleux! Ils sont tous d'accord avec le truc! Oh, incroyable! Quel succès! C'est formidable! Et puis c'est après, il va se rendre compte qu'ils ne sont pas plus d'accord qu'un groupe de Français mais seulement qu'ils ne l'expriment pas.* (Ano, samozřejmě. Protože Francouz je zvyklý, pokud řekne: Tak, my máme nápad, uděláme to takhle a teď budeme chtít, aby se to tak dělalo. Co si o tom myslíte? A pokud je zvyklý na Francii, no, je zvyklý na to, že všichni hned začnou říkat: Ne, to nejde a pak se to alespoň probere, upraví se to. Ale pokud má stejný přístup, Čech bude mlčet jako hrob tak, že bude slyšet trávu růst. Řekneme: Ne, dělalo se to takhle a teď to budeme nutně dělat takhle. Co si o tom myslíte? Řekneme si: To je skvělé! Oni s tím všichni souhlasí! To je neuvěřitelné! To je ale úspěch! A teprve potom si uvědomíme, že oni nesouhlasí o nic víc než skupina Francouzů, ale rozdíl je v tom, že to neřeknou.)

Pro Francouze je charakteristické, že na rozdíl od Čechů důsledně oddělují profesní a soukromý život a méně často si vytvářejí osobní přátelské vztahy na pracovišti, jak uvádí např. „Gérard“ (ID: F13, ředitel; 15 let spolupráce s Čechy):

T: *Quelles sont les différences entre la culture d'entreprise française et tchèque? Alors est-ce que vous pouvez me dire quelles sont les trois différences les plus importantes s'il y en a d'après vous? Par rapport à l'hierarchie ou le contact avec les collègues?* (Jaké jsou hlavní rozdíly

mezi francouzskou a českou firemní kulturou? Můžete mi říci, jaké jsou tři hlavní rozdíly, pokud podle vás nějaké jsou? Ve vztahu k hierarchii nebo ve vztahu s kolegy?)

Gérard: *D'accord. SSS, euh, alors je pense que les Tchèques, c'est sans doute ce qui est de plus important, attachent beaucoup plus d'importance aux relations entre les personnes que les Français. Et aussi ont tendance à vouloir se faire des amis sur le lieu de travail. Quand je pense qu'en France, voilà, le travail, c'est le travail et puis, la vie privée, c'est la vie privée et puis, on se dit, je pense qu'en France, on peut très bien travailler correctement avec les gens sans avoir besoin que ce soient des amis. Alors que les Tchèques ont un peu tendance à vouloir mélanger un peu les deux. Donc ça, c'est général, mais je pense que c'est ça, la différence.* (Dobře. SSS, euh, no, myslím si, že Češi, to je určitě nejdůležitější, kladou mnohem větší důraz na mezilidské vztahy než Francouzi. A mají také sklony dělat si přátele na pracovišti. Zatímco ve Francii, myslím, práce, to je práce a pak soukromý život, to je soukromý život a potom, říkáme si, myslím, že ve Francii můžeme velmi dobře pracovat korektně s lidmi, aniž bychom měli potřebu míchat obojí dohromady. Takže, obecně si myslím, že v tom je ten rozdíl.)

Během řízených rozhovorů jsem došla k závěru, že informátory lze rozdělit do těchto skupin:

Francouzi:

- a) dlouhodobé pobyty v ČR, často je partnerkou Češka, s níž mají děti a zatím neuvažují o návratu do Francie, většinou hovoří česky a komunikují v češtině na pracovišti
- b) krátkodobý pracovní pobyt v ČR, tzv. expatrianti, kteří pracovníčně působí v ČR na časově omezené období, nemají zájem se učit česky, působí jim potíže zvyknout si v českém prostředí, obtížně navazují kontakty s Čechy v soukromém životě.
- c) velmi krátké pracovní pobyty v ČR, z Francie do ČR dojíždějí na krátké pracovní návštěvy, výhledově se z nich mohou stát expatrianty, kteří budou přesídleni na časově omezené období do ČR v rámci pracovní mise.

Češi:

- a) dlouhodobé studium francouzštiny, dlouhodobá spolupráce s Francouzi a zájem o spolupráci s nimi, komunikují s Francouzi pouze ve francouzštině. Vytvářejí si přátelské vztahy více s Francouzi než s Čechy, mají dojem, že si s Čechy méně rozumějí než s Francouzi.
- b) dlouhodobá spolupráce s Francouzi, mají zájem učit se francouzský jazyk a obdivují francouzskou kulturu
- c) spolupráci s Francouzi berou jako pracovní povinnost v rámci zaměstnání, s Francouzi většinou komunikují v angličtině, částečně se pokoušejí učit se francouzštinu, kterou se však obávají v komunikaci s Francouzi používat.

V případě jedné francouzské informátorky jsem od jejího francouzského kolegy zjistila, že se jí nepodařilo integrovat se do českého pracovního kolektivu a sama požádala o uvolnění z pracovní mise již po několika měsících, ačkoli její pracovní mise měla trvat dva roky. Z etických důvodů zde nebudu k tomuto případu uvádět podrobnosti. Informátorka sama se v rámci rozhovoru nevyjádřila přímo k důvodům svého odchodu z firmy, pouze uvedla, že pokud by měla možnost na začátku pracovní mise zúčastnit se školení na téma interkulturní komunikace Čechů a Francouzů nebo na téma spolupráce s Čechy, možná by nyní z pracoviště v ČR neodcházela.

Hlavní výsledky této části empirického výzkumu lze shrnout do následujícího přehledu:

Porovnávané jevy	Výpovědi Francouzů	Výpovědi Čechů
Jazyk komunikace	Francouzština nebo angličtina, 50% francouzských respondentů používá ke komunikaci s Čechy češtinu.	Angličtina nebo francouzština, 20% českých respondentů uvedlo, že používají pro komunikaci s Francouzi češtinu.
Gestická komunikace	Podle názoru 75% francouzských	Všichni čeští respondenti kromě

	respondentů používají více gest Francouzi v porovnání s Čechy.	jedné osoby uvádějí, že Francouzi používají více gest než Češi.
Kulturně specifická gesta	Česká specifická gesta francouzští respondenti uvedli v ojedinělých případech.	Příklady francouzských specifických gest uvedlo 50% českých respondentů.
Proxemika	60% francouzských respondentů uvedlo, že Francouzi mezi sebou udržují při komunikaci menší vzdálenost než Češi.	70% českých respondentů uvedlo, že Francouzi udržují menší osobní vzdálenost při komunikaci; někteří čeští respondenti (zejména ženy) narušení osobního prostoru v komunikaci s Francouzi vnímají negativně.
Extralingvistické jevy (paralingvistické alternanty)	Zvuky Čechů, které Francouzi vnímají v pracovním prostředí negativně: Ech, ach	Zvuky Francouzů, které Češi vnímají v pracovním prostředí negativně: Ss, pff, chrr, pch
Pozdrav stiskem ruky	25% francouzských respondentů uvedlo, že používají stisk ruky jako pozdrav s Čechy na pracovišti při příchodu a také při odchodu.	50% českých respondentů uvedlo, že Francouzi používají v komunikaci s nimi pozdrav stiskem ruky při příchodu i při odchodu. Tento zvyk Češi považují za překvapující, někteří za zbytečný.
Pozdrav dotekem tváře, tzv. bise	50% francouzských respondentů uvedlo, že používají pozdrav dotekem tváře (bise) v komunikaci s českými kolegyněmi na pracovišti. Tento pozdrav se mezi muži na pracovišti obvykle nepoužívá.	30% českých respondentek uvedlo, že používají pozdrav « bise » v komunikaci s Francouzi v pracovním prostředí. Jde o blízké kolegy a dlouhodobé pracovní vztahy.

<p>Překvapující zvyky a rituály na pracovišti</p>	<p>Francouzské respondenty překvapuje přezouvání Čechů na pracovišti. Negativně vnímají svačiny Čechů na pracovním stole.</p>	<p>České respondenty překvapují časté kuřácké přestávky Francouzů a dlouhé přestávky na oběd v rozsahu kolem 60 a více minut. Někteří respondenti uvádějí rituál ranní kávy doprovázený neformální konverzací s francouzskými kolegy.</p>
<p>Rozdíly ve francouzské a české firemní kultuře</p>	<p>Francouzští respondenti uvádějí, že Češi dodržují předepsanou pracovní dobu, ráno začínají dříve a odpoledne končí pro Francouze překvapivě brzy. Češi v pracovních kontaktech neříkají otevřeně, co si myslí.</p> <p>Češi podle názoru Francouzů potřebují dostávat jasné a přesné pracovní pokyny.</p> <p>Češi se vyhýbají konfliktům.</p> <p>Podle názoru francouzských respondentů si Češi udržují odstup v sociálních vztazích.</p>	<p>Čeští respondenti uvádějí, že Francouzi pracují často do večerních hodin. Na pracovní porady Francouzi často přicházejí se zpožděním. Francouzi podle názoru českých respondentů preferují otevřený způsob komunikace a často dávají na jevo své emoce. Francouzi podle zkušenosti českých respondentů v obchodních jednáních uplatňují analytický přístup. Čeští respondenti uvádějí, že Francouzi nemíchají profesní a soukromý život, na pracovišti si zřídka vytvářejí osobní přátelské vztahy s českými kolegy.</p>

Tabulka 10. *Rozdíly v neverbální komunikaci Čechů a Francouzů na pracovištích v ČR (tabulka vlastní, publikováno ve francouzštině - Suchá 2013d: 71-72).*

Obě hypotézy, tj. interkulturní odlišnosti v neverbálních projevech Čechů a Francouzů i rozdíly ve francouzské firemní kultuře, se potvrdily na základě provedené analýzy řízených rozhovorů s Čechy a Francouzi spolupracujícími na pracovištích v České republice.

6.3.5 Shrnutí výsledků empirického výzkumu 3

Třetí část empirického výzkumu byla zaměřena na tyto aspekty neverbální komunikace Čechů a Francouzů v pracovním prostředí:

1. Jazyk komunikace na pracovišti
2. Používání extralingvistických jevů v komunikaci
3. Rozdíly v neverbální komunikaci Čechů a Francouzů
4. Rozdíly v české a francouzské firemní kultuře.

1. Jazyk komunikace na pracovišti

Hlavním jazykem komunikace Čechů a Francouzů je francouzština nebo angličtina, polovina dotazovaných Francouzů uvádí, že jako jazyk komunikace s Čechy na pracovišti používá také češtinu, což uvedla pětina českých informátorů.

V některých případech vzniká na pracovištích specifický firemní jazyk pro označení odborných termínů, který vychází z francouzských nebo z anglických výrazů.

2. Rozdíly v používání extralingvistických jevů v komunikaci

Francouzi i Češi si uvědomují rozdíly v intonaci v češtině a ve francouzštině, v některých případech dochází z důvodu nepřizpůsobení intonace k nedorozumění.

Češi jsou poměrně často překvapeni doplňujícími zvukovými extralingvistickými jevy jako např.: ss, pff, chrr, pch v komunikaci s Francouzi. Těmito zvukovými jevy Francouzi vyjadřují emoce v komunikaci.

Francouzi negativně vnímají v projevu Čechů extralingvistické zvukové jevy typu: ech, ach.

Vyjádření emocí je u Francouzů běžné také častým zvýšením hlasu při rozčilení, což se u Čechů projevuje v pracovním prostředí dle zkušenosti francouzských i českých informátorů méně často.

3. Rozdíly v neverbální komunikaci Čechů a Francouzů

Gestika

Pokud jde o rozdíly v gestické komunikaci Čechů a Francouzů, většina Čechů i Francouzů uvedla, že podle jejich zkušenosti jsou to Francouzi, kteří používají více gest při komunikaci v porovnání s neverbálním projevem Čechů.

Českých specifických gest si všimli francouzští informátoři pouze výjimečně.

Polovina českých informátorů si všimla specifických francouzských sémantických gest v komunikaci s Francouzi, např. křížení prstů pro přání štěstí nebo si všimli gesta „mon oeil“ ve významu „nevěřím ti/vám“.

Haptika

Ve firemním prostředí používají Francouzi velmi často pozdrav stiskem ruky. Pozdrav dotykem tváře, který je ve Francii běžný, používají Francouzi méně často v kontaktu s Čechy než v kontaktu s Francouzi.

Jsou si vědomi toho, že tento typ pozdravu v ČR není běžný v pracovním prostředí, proto tento typ pozdravu Francouzi používají s kontaktu s Čechy poměrně zřídka.

Proxemika

Ohledně vzdálenosti mluvčích v komunikaci, Francouzi i Češi většinou uvádějí, že Francouzi udržují během rozhovoru mezi sebou menší vzdálenost.

Někteří čeští informátoři uvádějí, že je pro ně fyzická blízkost Francouzů při rozhovoru nepříjemná a dávají přednost větší osobní zóně při komunikaci.

Olfaktika

Většina francouzských informátorů uvádí, že nevnímají žádné výrazné rozdíly ve vnímání vůní a pachů v komunikaci s Čechy.

Některé české informátorky uvádějí, že muži Francouzi používají příjemné parfémy na rozdíl od mužů Čechů, kteří používají deodoranty méně často v porovnání s Francouzi.

V otázce týkající se vůní a pachů v komunikaci Čechů a Francouzů jsem se setkala s částečným rozporem mezi výpovědí některých Čechů a Francouzů na tomtéž pracovišti. Zdá se, že téma osobních vůní je poměrně citlivým tématem, které může představovat tabuizované téma pro některé informátory, kteří se na toto téma odmítají kriticky vyjadřovat např. z diplomatických důvodů.

Vzhled

V úpravě zevnějšku čeští informátoři uvádějí eleganci Francouzů v oblečení a doplňcích.

Francouzští informátoři zdůrazňují příliš časté sportovní oblečení Čechů na veřejnosti a neformální oblečení v pracovním prostředí a příliš krátké sukně u českých žen.

Chronemika

Francouzi jsou zvyklí začínat pracovní dobu ráno později než Češi a pracovat celé odpoledne až do večerních hodin.

Češi v porovnání s Francouzi dávají přednost začátku pracovní doby dříve a dřívějšímu odchodu ze zaměstnání.

Na některých multikulturních pracovištích tento rozdíl v pracovní době mezi Čechy a Francouzi mizí.

Rituály

Na některých pracovištích jsou Češi překvapeni neformálními přestávkami Francouzů spojených se společným popíjením kávy nebo s kouřením.

V některých případech je pro Francouze nepřijatelná konzumace svačin Čechů na pracovním stole.

Češi negativně vnímají dlouhé polední přestávky Francouzů na oběd;

Francouzi jsou překvapeni rituály kolem oslav narozenin na pracovišti a naopak postrádají oslavy v souvislosti s návratem expatriovaných Francouzů do Francie.

Francouze překvapuje přezouvání Čechů na pracovišti, ve Francii není běžné přezouvání ani v domácím prostředí ani ve školách.

Společenských nebo sportovních akcí se Francouzi v českém pracovním prostředí účastní velmi zřídka.

4. Rozdíly v české a francouzské firemní kultuře

Češi uvádějí, že Francouzi při jednáních preferují otevřenou komunikaci a poměrně často demonstrují při jednání své emoce.

Francouzi uvádějí, že Češi neříkají během jednání, co si myslí, vyhýbají se konfliktům a udržují si vzdálenost vůči cizincům ve společenských vztazích.

Pro Francouze je charakteristické, že na rozdíl od Čechů důsledně oddělují profesní a soukromý život a méně často si vytvářejí osobní přátelské vztahy na pracovišti.

Z výše uvedených závěrů všech tří empirického výzkumu v rámci této práce vyplývá, že byly nalezeny rozdíly v neverbální komunikaci Čechů a Francouzů. Interkulturní odlišnosti byly potvrzeny jak v porozumění sémantickým gestům, tak v gestické komunikaci při cvičném obchodním jednání a potvrdily se rovněž v řízených rozhovorech na téma neverbální komunikace Čechů a Francouzů na pracovištích v ČR.

V závěrečné části empirického výzkumu na pracovištích v ČR se potvrdilo, že některé aspekty neverbálních projevů Čechů a Francouzů mohou působit problémy při vzájemné spolupráci v pracovním prostředí.

7 Diskuse a doporučení pro další výzkum

Ve výzkumu českých a francouzských sémantických gest je několik oblastí, v nichž by bylo možné ve výzkumu pokračovat. Pokud jde o česká sémantická gesta, bylo by zajímavé zjistit, která ze sémantických gest např. dle výzkumu Zdeňka Kleina (1998) jsou rozšířena mimo území ČR, např. na Slovensku (Ružičková 2001), v Německu, v Rakousku nebo v Maďarsku. Lze předpokládat, že mnoho z českých sémantických gest bude dobře srozumitelných pro obyvatele našich sousedních zemí, zejména v rámci bývalého území Rakousko-Uherska. Obdobně pro francouzská sémantická gesta zřejmě platí, že řada z nich je srozumitelných pro obyvatele Itálie nebo Španělska (Nisset 2007, 2008), což by bylo rovněž vhodné prověřit, eventuálně se pokusit o vypracování geografických map rozšíření některých sémantických gest. U francouzských sémantických gest, pokud jde o porozumění těchto gest u Čechů, by bylo vhodné otestovat porozumění francouzským gestům

na skupině Čechů žijících a pracujících ve Francii. Ve výzkumu francouzských sémantických gest by bylo zajímavé ověřit, nakolik pronikají na území Francie původně arabská sémantická gesta v souvislosti s rostoucími skupinami imigrantů ze severní Afriky na území Francie např. s využitím slovníku gest Françoise Caradeca (2005).

Pokud jde o výzkum gestické komunikace Čechů a Francouzů v obchodním jednání, doporučuji pokračovat v analýze gestických projevů u mluvčích mužského pohlaví nebo v kombinaci mluvčích mužského a ženského pohlaví v obou sledovaných skupinách účastníků obchodního jednání. Výsledky budou zřejmě odlišné v porovnání s gestickou komunikací žen, která byla součástí výzkumu v rámci této disertační práce, neboť mezipohlavní rozdíly v neverbální komunikaci mužů a žen již byly dříve potvrzeny (Hall 2006). Dále doporučuji propojit výzkum gestické komunikace v interkulturním obchodním jednání se sledováním dalších neverbálních projevů, např. v souvislosti se směrem pohledu, mimikou nebo rolí úsměvu vzhledem ke kontextu, resp. obsahu sdělení (Kovářová 2008, Sedlářová 2009).

Pro další výzkum v oblasti neverbální komunikace Čechů a Francouzů na pracovišti by bylo velmi přínosné, pokud by se podařilo získat videomateriál z reálného obchodního jednání nebo z pracovní porady Čechů a Francouzů na pracovišti, který by byl vhodný pro provedení analýzy gestické komunikace. Bylo by zajímavé porovnat gestickou komunikaci Čechů s Francouzi a stejných mluvčích v pracovní komunikaci Čechů jednajících v češtině s jinými Čechy a Francouzů jednajících ve francouzštině s jinými Francouzi. V rámci této disertační práce se mi bohužel nepodařilo získat tento typ videomateriálu, neboť pořízení videozáznamů jakýchkoli pracovních jednání ve firmách je velmi obtížné, neboť se manažeři obávají úniku citlivých firemních informací. V jedné z firem se mi sice podařilo získat videozáznam pracovní porady s francouzským vedením, ovšem vzhledem k tomu, že mohly být

v záznamu zachyceny dvě mluvčí Češky se dvěma mluvčími Francouzi, tento záznam nebylo možné pro analýzu využít z důvodu genderové odlišnosti neverbálních projevů u mužů a u žen.

Pomocí semistrukturovaných rozhovorů s Čechy a Francouzi spolupracujícími v pracovním prostředí v rámci České republiky by bylo vhodné realizovat případové studie týkající se konfliktních situací na pracovišti, které vznikají mezi Čechy a Francouzi a v pracovním prostředí v ČR. Doporučuji zabývat se výzkumem problematiky akulturace Francouzů, kteří se začleňují jako expatrianti do českého pracovního prostředí a navázat dále na výzkum Věry Rádyové (2006). Rovněž doporučuji realizovat výzkum na téma neverbální komunikace Čechů a Francouzů formou řízených rozhovorů s Čechy žijícími a pracujícími ve Francii s cílem ověřit, s jakými obtížemi se setkávají Češi v komunikaci s Francouzi ve francouzském jazykovém prostředí, nakolik jsou ovlivněni neverbální komunikací Francouzů ve vlastních neverbálních projevech a s jakými typy problémů akulturace se Češi setkávají během začlenění do pracovního života ve Francii. Lze očekávat, že problémy akulturace Čechů ve Francii budou výraznější než u Francouzů při jejich akulturaci v České republice, neboť pozice Francouzů v ČR je zvýhodněna jejich vysokým sociálním statutem na pracovištích, kde působí převážně ve vedoucích pozicích.

8 ZÁVĚR

Na neverbální projevy v interkulturní komunikaci Čechů a Francouzů má vliv řada faktorů. Společně s faktory biologickými (Blažek 2008, 2010, Eibl-Eibesfeldt 1993, 2005, Darwin 1872, Fraňková a Klein 1997, Morris 1997, 2002) jsou v interkulturní komunikaci velmi významné faktory psychologické (Argyle 1975, Černý 2007, 2012, Křivohlavý 1998, 1995, Mehrabian 1972, Pease 1988, Průcha 2004, 2010, Tegze 2007), kulturně-společenské (Agliati, Vescovo a Anolli 2006, Birdwhistell 1973, Boas 1940, Bourdieu 2001, Hall 1959, 1966, Hofstede 2006, Kendon 1981, 1997, Kolman 2001, Nový a Schroll-Machl 2005) a také faktory lingvistické (Fenclová 2003, Knapp, Hall a Horgan 2014, Konečná 2009, Kovářová 2008, McNeill 2005, 2009, Poyatos 2002, Sedlářová 2009, Škvareninová 1994, Tellier 2010).

Rozdíly v neverbální komunikaci Čechů a Francouzů v pracovním prostředí mohou vyplývat z individuálního specifického neverbálního projevu jednotlivých mluvčích ovlivněného osobnostním charakterem konkrétního jedince (Konečná 2009). Rozdíl v neverbálních projevech mezi mluvčími je také ovlivněn způsobem výchovy v rodině, v níž jedinec vyrůstal a vzdělávacím systémem, jímž prošel (Lippa 2009).

Na neverbální projev mluvčího v interkulturní komunikaci má vliv i kulturně-společenské prostředí, z něhož jedinec pochází (Argyle 1975, Hall 1959, 1966, Hofstede 2006). Neverbální projev českých a francouzských mluvčích ve vzájemné komunikaci je ovlivněn historickými okolnostmi rozdílného kulturně-společenského vývoje zemí, z nichž pocházejí, tj. České republiky a Francie (Bouzek 2008, Světlík 2003, Nový a Schroll-Machl 2001, Šroněk 2000).

Neverbální projevy mluvčích v interkulturní komunikaci jsou také ovlivněny stupněm znalosti cizího jazyka, který používají v komunikaci s cizincem a mírou stresu, který pro mluvčího představuje komunikace v cizím jazyce s rodilým mluvčím (Fenclová 2003). Záleží na předchozí

individuální zkušenosti mluvčího z interkulturní komunikace s cizinci a rovněž na rozsahu této zkušenosti.

Výše uvedené faktory jsem analyzovala v analytické části práce.

Za hlavní přínos práce považuji snahu o multidisciplinární přístup ke zpracování dané problematiky. V disertační práci jsem vycházela z poznatků sociální a kulturní antropologie, sociální psychologie, interkulturního managementu a lingvistiky. Tyto poznatky jsem aplikovala v empirickém výzkumu, který jsem orientovala na tři hlavní výzkumné problémy:

1. Porozumění českým a francouzským sémantickým gestům;
2. Analýza gestické komunikace Čechů a Francouzů ve cvičném obchodním jednání;
3. Další aspekty neverbální komunikace Čechů a Francouzů v pracovním prostředí v České republice.

V první části výzkumu se potvrdilo, že některá francouzská a česká sémantická gesta lze považovat za kulturně specifická, u několika gest se jejich kulturní specifičnost nepotvrdila. Vliv vzájemné spolupráce se projevil v porozumění několika českým a francouzským sémantickým gestům, kterým respondenti ze skupin Čechů a Francouzů bez zkušenosti ze vzájemného kontaktu nerozuměli.

Z výsledků druhé části výzkumu vyplývá, že v gestických projevech Čechů a Francouzů ve cvičném obchodním jednání bylo zjištěno několik odlišností. Jako kulturně specifický gestický projev se u Francouzů jeví vyšší výskyt ilustrátorů, a to i při jednání v angličtině. U Čechů se projevil vyšší výskyt autokontaktních gest v přepočtu na počet slov v jednání ve francouzštině v roli nakupující i v roli prodávající. Extralingvistické jevy typu „euh“ se u Francouzů vyskytly nejčastěji souběžně s ilustrátory, u Čechů se tyto zvukové jevy vyskytly nejčastěji souběžně s otevřenými, uzavřenými nebo autokontaktními gesty. Rozdíly v délce trvání jednotlivých typů gest se projeví v delším trvání ilustračních

a otevřených gest u Francouzů v roli prodávající i nakupující a u Čechů v delším trvání autokontaktních gest v roli nakupující při jednání ve francouzštině.

Závěry třetí části výzkumu ukazují, že způsob verbální i neverbální komunikace mezi Čechy a Francouzi na pracovištích v ČR je do značné míry ovlivněn pracovní pozicí Francouzů jako nadřízených v pracovním kontaktu s českými spolupracovníky. Podobně je ovlivněn neverbální projev Čechů v komunikaci s Francouzi na pracovišti, pokud jsou Češi vůči Francouzům na společném pracovišti v pozici podřízených, což je nejběžnější situace na pracovištích v ČR, kde jsem prováděla výzkum. V pracovním prostředí hraje významnou roli sociální status jedince a jazyk jako nástroj symbolické moci (Argyle 1975, Bourdieu 1991, Eibl-Eibesfeldt 2005). Neverbální projev českých mluvčích je ovlivněn nejen jejich nižším sociálním statusem v porovnání se statusem Francouzů na pracovištích v ČR, ale také kinesickým, proxemickým, rytmicko-melodickým a fonologickým filtrem, které negativně působí na průběh komunikace Čechů s cizinci (Fenclová 2003).

Provedený výzkum ve všech třech výzkumných částech potvrdil, že v neverbální komunikaci Čechů a Francouzů existují rozdíly, které mohou vést k nedorozumění v interkulturní komunikaci na pracovišti. Z tohoto důvodu považuji za nutné zdůraznit, že příprava českých studentů, jejichž záměrem je spolupracovat s Francouzi v mezinárodním pracovním prostředí, musí být nutně vedena nejen s důrazem na kvalitní jazykovou přípravu a na seznámení s kulturně-společenským vývojem obou zemí, ale také na studium interkulturních odlišností neverbálních projevů Čechů a Francouzů. Díky důkladné odborné přípravě zaměřené na výše uvedené interkulturní odlišnosti bude možné snížit rizika nedorozumění v interkulturní komunikaci Čechů a Francouzů v pracovním prostředí.

9 Shrnutí

Hlavním cílem této práce bylo zjistit, jaké jsou interkulturní odlišnosti v neverbálních projevech v komunikaci Čechů a Francouzů v rámci spolupráce v pracovním prostředí v České republice. Práce vychází především poznatků kulturní a sociální antropologie a lingvistické antropologie. Neverbální komunikaci považuji za významnou součást sociálních interakcí mezi českými a francouzskými spolupracovníky. Výzkum je zaměřen především na gestickou komunikaci a také na proxemiku, haptiku, chronemiku a paralingvistiku. Empirický výzkum byl realizován v letech 2011 a 2012 v České republice a ve Francii a byl zaměřen na následující tři oblasti:

1. Analýza porozumění kulturně specifickým českým a francouzským sémantickým gestům, což bylo testováno na skupinách Čechů a Francouzů se zkušenostmi a bez zkušeností ze vzájemné spolupráce;
2. Analýza gest doprovázejících řečový projev a souběh paralingvistických alternat s gesty, která použili čeští a francouzští mluvčí ve cvičném obchodním jednání vedeném ve francouzštině a v angličtině;
3. Analýza odlišností v neverbálním chování českých a francouzských spolupracovníků na pracovištích v České republice.

Data byla shromážděna ve třech fázích se skupinami Čechů a Francouzů, kteří se zapojili do výše uvedených částí empirického výzkumu.

Prvního výzkumu se zúčastnilo celkem 80 osob, z toho 40 Čechů a 40 Francouzů, kteří se zapojili do testování porozumění českým a francouzským sémantickým gestům. Respondenti tvořili 4 skupiny po 20 osobách, z nichž dvě skupiny měly zkušenosti ze vzájemné spolupráce a dvě skupiny neměly předchozí zkušenost ze spolupráce s Francouzi, resp. Čechy. Test obsahoval 20 sémantických gest, z nichž 10 byla česká sémantická gesta a 10 francouzská sémantická gesta. Odpovědi

respondentů byly roztrženy s výsledkem „rozumí“ a na „nerozumí nebo rozumí jinak“. K vyhodnocení výsledků byla použita statistická metoda testu dobré shody, kontingenční tabulky 2x2. Výsledky potvrdily pozitivní vliv spolupráce s českými, resp. Francouzskými kolegy na porozumění gestům z druhé jazykové skupiny.

Druhý výzkum spočíval v analýze gest a paralingvistických alternant ve cvičném obchodním jednání devíti vysokoškolských studentů ekonomie: pěti českých studentek a čtyř francouzských studentek, které se zúčastnily jednání ve francouzštině, jedna skupina provedla jednání též v angličtině.

V rámci tohoto výzkumu bylo analyzováno šest videozáznamů, z nichž byl proveden soupis 53 typů gest rukou pozorovaných u českých a francouzských mluvčích. Gesta byla označena kódy a zařazena do pěti skupin. Videozáznamy byly zpracovány pomocí programu ELAN Annotator 4.1.2, v němž byla u každého mluvčího zapsána řeč, kódy pro všechna gesta a extralingvistické zvukové jevy typu « euh », tj. paralingvistické alternanty. Frekvence a doba trvání gest českých a francouzských mluvčích byly statisticky porovnány pomocí metody Bootstrap. Výsledky ukázaly na odlišnosti mezi francouzskými a českými mluvčími jednak ve výskytu některých skupin gest a jednak v souběžném výskytu paralingvistických alternant s některými skupinami gest.

Třetí část výzkumu se týkala interkulturních odlišností v neverbálním chování Čechů a Francouzů na pracovištích v České republice. Tento výzkum byl realizován ve 14 firmách a institucích se sídlem v Praze a v Plzeňském regionu, ve kterých spolupracují Češi a Francouzi. Celkem se do výzkumu zapojilo 32 osob, z toho 16 Čechů a 16 Francouzů, s nimiž jsem natočila řízené rozhovory na téma neverbální komunikace Čechů a Francouzů v pracovním prostředí. Otázky v řízených rozhovorech se týkaly jazyka komunikace na pracovišti, odlišností v neverbálním chování, používání extralingvistických jevů

v komunikaci, rituálů na pracovišti a rozdílů ve francouzské a české firemní kultuře.

Všechny rozhovory byly přepsány a následně jsem provedla kvalitativní analýzu jednotlivých témat pomocí programu MAXQDA. Stejně jako předcházejících částech empirického výzkumu, i v této části výzkumu se potvrdily odlišnosti v neverbálních projevech Čechů a Francouzů v pracovním prostředí.

Jak v teoretické, tak v empirické části práce jsem brala v úvahu výsledky z oborů etnologie, lingvistiky sociální psychologie a interkulturního managementu. Výsledky všech tří částí empirického výzkumu potvrdily interkulturní odlišnosti v několika aspektech neverbální komunikace mezi českými a francouzskými mluvčími. Odlišnosti souvisí především s vysokým sociálním statusem Francouzů, kteří působí na pracovištích v ČR, kde jsem realizovala výzkum, na vedoucích pracovních pozicích. Neverbální projevy Čechů souvisejí jednak s jejich nižším sociálním statusem v porovnání s Francouzi a také s lingvistickým, kulturním a kinetickým filtrem, který se projevuje u českých mluvčích při komunikaci s rodilými mluvčími v cizím jazyce.

K této práci mne motivovaly především mé osobní zkušenosti z dlouhodobé spolupráce s Francouzi i s Čechy během mé dosavadní odborné praxe. Jak mé zkušenosti, tak výsledky všech tří částí empirického výzkumu potvrdily, že je pro vzájemnou spolupráci Čechů a Francouzů velmi důležitá schopnost správně interpretovat a používat vhodné neverbální signály, což je zcela zásadní předpoklad pro úspěšné vedení vzájemných obchodních jednání. Výsledky této práce lze aplikovat ve výuce hospodářské francouzštiny a mohou být rovněž využity pro zlepšení interkulturních komunikačních kompetencí zaměstnanců ve francouzsko-českých firmách a institucích.

10 Seznam literatury

AGLIATI, Alessia, VESCOVO, Antonietta a ANOLLI, Luigi. 2006. A new methodological approach to nonverbal behavior analysis in cultural perspective. *Behavior Research Methods*, 38(3), 364-371.

ARGYLE, Michael. 1975. *Bodily communication*. New York: International Universities Press.

ARIFON, Olivier. 2006. La rencontre interculturelle est-elle au centre de la construction de l'espace européen de l'enseignement supérieur ? [on line] *Quaderni*, 59, 23-32. [cit. 16. 9. 2013]. Dostupné z: http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/quad_0987-1381_2005_num_59_1_1687.

AUSTIN, John Langhshaw. 2000. *Jak dělat něco slovy*. Praha: Filosofia.

BARRIER, Guy. 2010. *La communication non verbale*. 5. vyd., Issy-les-Moulinaux: ESF.

BERKA, Petr, PALÁN, Aleš a ŠŤASTNÝ, Petr. 2009. *Češi: xenofobní průvodce*. Praha: XYZ.

BIRDWHISTELL, Ray L. 1973. *Kinesics and Context. Essays on Body-Motion Communication*. 2. vyd., Middlesex: Penguin University Books.

BLAŽEK, Vladimír. 2011. *Komunikace a lidské tělo. Antropologie chování* 5. 1. vyd., Plzeň: ZČU v Plzni.

BLAŽEK, Vladimír. 2010. *Stručný přehled neuropsychologie a psychobiologie*. Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni.

BLAŽEK, Vladimír a TRNKA, Radek (Eds.). 2008. *Lidský obličej: vnímání tváře z pohledu kognitivních, behaviorálních a sociálních věd*. 1. vyd. Praha: Karolinum.

- BLAŽEK, Vladimír. 2008. *Úvod do obecné a humánní etologie: antropologie chování 4*. Plzeň: Adéla.
- BOAS, Franz. 1962. *Anthropology and Modern Life*. New York: The Norton Library.
- BOAS, Franz. 1940. *Race, Language and Culture*. New York: The Macmillan Company.
- BOURDIEU, Pierre. 2001. *Langage et pouvoir symbolique*. Paris: Éditions Fayard.
- BOURDIEU, Pierre. 1991. *Language and Symbolic Power*. Oxford UK: Polity Press.
- BOUZEK, Jan. 2008. *Jak se domluvit s jinými? Úvod do mezikulturní komunikace*. 1. vyd. Praha: Triton.
- BRUNO, Tiziana A ADAMCZYK, Gregor. 2007. *Řeč těla: přesvědčte svou mimikou, gesty a držením těla*. 1. vyd. Praha: Grada.
- BUDIL, Ivo. 2003. *Mýtus, jazyk a kulturní antropologie*. 4. vyd. Praha: Triton.
- BUDIL, Ivo. 2002. *Střet civilizací?: dominance Západu, nebo dialog světových kultur: žhavé sondy deseti autorů*. 1. vyd. Praha: Evropský literární klub.
- CALBRIS, Geneviève a MONTREDON, Jacques. 2011. *Clés pour l'oral – Manuel d'exploitation*. Paris: Hachette FLE.
- CALBRIS, Geneviève. 2001. Principes méthodologiques pour une analyse du geste accompagnant la parole. In: *Mots*. 67, 129-148.
- CALBRIS, Geneviève. 1990. *The Semiotics of French Gestures*. Indiana University Press.

- CALBRIS, Geneviève a MONTREDON, Jacques. 1986. *Des gestes et des mots pour le dire*. Paris: CLE International.
- CARADEC, François. 2006. *Dictionnaire du français argotique et populaire*. Paris: Éditions Larousse.
- CARADEC, François. 2005. *Dictionnaire des gestes. Attitudes et mouvements expressifs en usage dans le monde entier*. Paris: Librairie Arthème Fayard.
- CLARKE, Stephen. 2005. *Français, je vous haime*. Paris: Pocket, 2005.
- CONTAL, Maurice. Your guide to France. [on line] In: *ExecutivePlanet.com* n.d. [cit. 20. 8. 2014].
Dostupné z: <http://www.executiveplanet.com/index.php?title=France>.
- COSNIER, Jacques. 2008. Les gestes du dialogue. *La Communication, état des savoirs*. Paris: Editions Sciences Humaines. s. 119-128. [on line] [cit. 15. 10. 2012]. Dostupné z: http://icar.univ-lyon2.fr/membres/jcosnier/articles/II-16_gestesdialogue.pdf.
- CSORDAS, Thomas J. 2008. Intersubjectivity and Intercorporeality. *International Journal of Critical Psychology*. 22, 110-121.
- ČERNÝ, Jiří. 1996. *Dějiny lingvistiky*. 1. vyd. Olomouc: Votobia.
- ČERNÝ, Vojtěch. 2012. *Řeč těla. Neverbální komunikace pro obchodníky i pro běžný život*. 2. vyd., Brno: Edika.
- ČERNÝ, Vojtěch. 2007. *Řeč těla: Neverbální komunikace pro obchodníky i běžný život*. 1. vyd. Brno: Computer Press.
- Česká republika - Souhrnná data. [on line] In: *Český statistický úřad*. [cit. 12. 8. 2014]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/souhrnna_data_o_ceske_republice

- DARWIN, Charles. 1964. *Výraz emocí u člověka a u zvířat*. 1. vyd., Praha: Nakladatelství ČSAV.
- DARWIN, Charles. 1872. *Expression of the Emotions in Men and Animals*. London: John Murray.
- DeVITO, Joseph, A. 2008. *Základy mezilidské komunikace*. 1. vyd., Praha: Grada.
- DOHALSKÁ, Marie a SCHULZOVÁ, Olga. 2008. *Fonetika francouzštiny*. 3. vyd. Praha: Karolinum.
- DRESSER, Norine. 2005. *Multicultural manners: essential rules of etiquette for the 21st century*. Rev. vyd. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- DUNBAR, Robin. 2009. *Příběh rodu Homo. Nové dějiny evoluce člověka*. 1. vyd., Praha: Academia.
- DURANTI, Alessandro. 1997. *Linguistic Anthropology*. New York: Cambridge University Press.
- EIBL-EIBESFELDT, Irenäus. 2005. *Člověk - bytost v sázce*. Praha: Academia.
- EIBL-EIBESFELDT, Irenäus. 1993. *Liebe und Haß*. München: Piper.
- EFRON, David. 1941. *Gesture and Environment*. New York: King's Crown Press.
- EFRON, Bradley. 1979. Bootstrap methods: Another look at the jackknife. [on line]. *The Annals of Statistics*. 7(1). 1-26. [cit. 14. 8. 2013].
Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/2958830>.
- EKMAN, Paul. 2003. *Emotions Revealed. Recognizing faces and feelings to improve communication and emotional life*. 1. vyd. New York: Times

Books.

EKMAN, Paul a FRIESEN, Wallace V. 2003. *Unmasking the face. A guide to recognizing emotions from facial expressions*. Cambridge MA: Malor Books.

Etiquette et Savoir Vivre n.d. [on line] [cit. 28. 4. 2014]. Dostupné z: <http://www.hku.hk/french/dcmScreen/lang2043/etiquette.htm#salut>.

ERIKSEN, Thomas Hylland. 2007. *Antropologie multikulturních společností. Rozumět identitě*. Praha: Triton.

FARNELL Brenda a VARELA Charles R. 2008. The second Somatic Revolution. *Journal for the Theory of Social Behaviour*. 38/3, 215-240.

FENCLOVÁ, Marie. 2003. *Fonetika francouzštiny jako lingvodidaktický problém*. Praha: Pedagogická fakulta, Univerzita Karlova v Praze.

FÈVRE, Jean-Marie. 2005. *Manuel de gestion interculturelle*. Sarreguemines: Éditions Pierron.

FITCH, Kristine L. a SANDERS, Robert E. (Eds.). 2005. *Handbook of Language and Social Interaction*. London: Lawrence Erlbaum Associates Lts.

France: Population. [on line] In: *Encyclopédie Larousse*. http://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/France%C2%A0_population/185980

FRANCK, Dierk. 1996. *Etologie*. 2. vyd. Praha: Karolinum.

FRAŇKOVÁ, Slávka a KLEIN Zdeněk. 1997. *Úvod do etologie člověka*. 1. vyd. Praha: HZ.

French gestures - Les gestes français. [on line] [cit. 20. 4. 2014]. Dostupné z: <http://www.imagiers.net/gestes/?p=137>.

- GEERTZ, Clifford. 2000. *Interpretace kultur*. 1. vyd. Praha: Sociologické nakladatelství.
- Gestes et langage : sens de la communication non verbale n.d. [on line] [cit. 15. 4. 2014]. Dostupné z: <http://www.suite101.fr/content/gestes-et-langage--sens-de-la-communication-non-verbale-a14527>.
- GIRARD, René. 2008. *O původu kultury*. Praha: Centrum pro studium demokracie a kultury.
- GOFFMAN, Erving. 1999. *Všichni hrajeme divadlo*. Praha: Ypsilon.
- GOFFMAN, Erving. 1966. *Behavior in Public Places*. New York: The Free Press.
- GOLDIN-MEADOW, Susan a IVERSON, Jana M. 1998. Why people gesture when they speak. *Nature*, 396, 228.
- GRAND-CLÉMENT, Odile. 2000. *Savoir-vivre français, aneb Umět žít s Francouzi: co dělat, co říkat?* 1. vyd. Plzeň: Fraus.
- GRAND-CLÉMENT, Odile. 1996. *Savoir-vivre avec les Français : que faire?, que dire?* Paris: Hachette.
- GULLBERG, Marianne a KITA, Sorato. 2009. Attention to Speech-Accompanying Gestures. *Journal of Nonverbal Behavior*. 33, 251-277.
- GULLOVÁ, Soňa. 2004. *Společenský styk, obchodní a diplomatický protokol*. 2. vyd. Praha: Oeconomica.
- HAGÈGE, Claude. 1998. *Člověk a řeč*. Praha: Karolinum.
- HALL, Edward Twitchell. 1966. *The Hidden Dimension*. New York: Anchor Books Doubleday.
- HALL, Edward Twitchell. 1959. *The Silent Language*. New York: Fawcett Word Library.

- HALL, Judith A. 2006. Nonverbal behavior, status, and gender: How do we understand their relations? *Psychology of Women Quarterly*. 30, 384-391.
- HALL, Judith A. a BERNIERI, Frank J. (Eds.). 2001. *Interpersonal Sensitivity. Theory and Measurement*. London: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- HAVILAND, John B. Gesture. 2004. In: DURANTI, Alessandro. *A companion to Linguistic Anthropology*. Oxford: Blackwell Publishing Ltd., s. 197-221.
- HARTL, Pavel a HARTLOVÁ, Helena. 2009. *Psychologický slovník*. 2. vyd. Praha: Portál.
- HAVRÁNEK, Bohuslav. 1951. Přehled vývoje českého jazyka z hlediska marxistického. [on line] *Naše řeč*. 35 (5-6), Praha: Ústav pro jazyk český Akademie věd ČR. [cit. 15. 8. 2014]. Dostupné z: <http://nase-rec.ujc.cas.cz/archiv.php?art=4236>
- HESLIN, Richard a PATTERSON, Miles L. 1982. *Nonverbal Behavior and Social Psychology*. New York: Plenum Press.
- HINDLS, Richard et al. 2003. *Ekonomický slovník*. 1. vyd. Praha: Nakladatelství C. H. Beck.
- HLAVÁČEK, Libor. 2005. *Mluvití stříbro, mluvití zlato: slova, gesta a činy v mezilidské komunikaci*. Praha: VOX.
- HOFSTEDE, Geert a HOFSTEDE Gert Jan. 2006. *Kultury a organizace: software lidské mysli: spolupráce mezi kulturami a její důležitost pro přežití*. Praha: Linde.
- HOFSTEDE, Geert. *The 5D Model of professor Geert Hofstede*. [on line] [cit. 18. 8. 2014]. Dostupné z: <http://www.geert-hofstede.com>

- HOLÝ, Ladislav. 2010. *Malý český člověk a skvělý český národ. Národní identita a postkomunistická transformace společnosti*. 2. vyd. Praha: Sociologické nakladatelství.
- HROCH, Miroslav. 1999. *Na prahu národní existence*. Praha: Mladá fronta.
- HYMES, Dell. 1996. *Ethnography, Linguistics, Narrative Inequality*. London: Taylor and Francis Ltd.
- JACK, Gavin a WESTWOOD, Robert. 2009. *International and Cross-Cultural Management Studies. A Postcolonial Reading*. New York: Palgrave Macmillan.
- JOKINEN, Kristiina. 2010. Pointing Gestures and Synchronous Communication Management. In: ESPOSITO, Anna a CAMPBELL, Nick (Eds.). *Development of Multimodal Interfaces: Active Listening and Synchrony*. Dublin Ireland: Springer, s. 33-49.
- KARPÍŠEK, Zdeněk a LACINOVÁ, Veronika. 2013. Použití metody Bootstrap pro odhady statistik. In: KUPKA, Karel (Ed.). *Analýza dat 2013. Statistické metody pro technologii a výzkum*. Pardubice: TriloByte, s. 119-129.
- KENDON, Adam. 1997. Gesture. *Annual Review of Anthropology*, Vol. 26, 109-128.
- KENDON, Adam. 1981. Current Issues in the Study of "Nonverbal Communication". In: SEBEOK, Thomas A. (Ed.). *Nonverbal Communication, Interaction and Gesture*. The Hague: Mouton Publishers, s. 1-53.
- KLEIN, Zdeněk 1998. *Atlas sémantických gest*. 1. vyd. Praha: HZ.
- KNAPP, Mark L., HALL, Judith A. a HORGAN, Terrence G. 2014.

Nonverbal Communication in Human Interaction. 8th Edition.
Wadsworth: Cengage Learning.

KOLMAN, Luděk. 2001. *Komunikace mezi kulturami. Psychologie interkulturních rozdílů*. 1. vyd. Praha: ČZU.

KONEČNÁ, Zdeňka. 2009. *Základy komunikace*. Brno: Akademické nakladatelství CERM.

KOVÁŘOVÁ, Dominika. 2010. Gestika a její podoby ve výuce cizího jazyka. *Acta FF ZČU*, Plzeň: FF ZČU v Plzni, 1/2010, 43-60.

KOVÁŘOVÁ, Dominika. 2008. *Neverbální komunikace ve výuce francouzskému jazyku*. Disertační práce. Praha: Univerzita Karlova v Praze, Pedagogická fakulta.

KRUPA, Viktor et al. 1983. *Jazyky světa*. 1. vyd. Bratislava: Obzor.

KŘIVOHLAVÝ, Jaro. 1995. *Tajemství úspěšného jednání*. Praha. Grada Publishing.

KŘIVOHLAVÝ, Jaro. 1988. *Neverbální komunikace*. 1. vyd., Praha: SPN.

KVASIL, Bohumil et al. 1984. *Malá československá encyklopedie*. 1. vyd., Praha: Academia.

LÉON, Pierre a BHATT, Parth. 2005. *Structure du français moderne. Introduction à l'analyse linguistique*. 3. rev. vyd. Toronto: Canadian Scholars' Press Inc.

LÉVI-STRAUSS, Claude. 2009. *Mythologica *****. Nahý člověk. Praha: Argo.

LÉVI-STRAUSS, Claude 2007. *Strukturální antropologie – dvě*. Praha: Argo.

- LÉVI-STRAUSS, Claude. 2006a. *Mythologica ***. *Od medu k popelu*. Praha: Argo.
- LÉVI-STRAUSS, Claude. 2006b. *Mythologica **. *Syrové a vařené*. Praha: Argo.
- LÉVI-STRAUSS, Claude. 1993. *Mýtus a význam*. Bratislava: Archa.
- LÉVI-STRAUSS, Claude. 1971. *Myšlení přírodních národů*. Praha: Československý spisovatel.
- LÉVI-STRAUSS, Claude. 1966. *Smutné tropy*. Praha: Odeon.
- LEWIS, Richard D. 2006. *When Cultures Collide. Leading across Cultures*. Boston: Nicholas Brealey International.
- LIPPA, Richard A. 2009. *Pohlaví: příroda a výchova*. 1. vyd. Praha: Academia.
- MACHKOVÁ, Hana. 2006. *Mezinárodní marketing*. 2. vyd. Praha: Grada.
- MALINOWSKI, Bronislaw. 1961. *A Scientific Theory of Culture and Other Essays*. 2. vyd. New York: Oxford University Press.
- MATSUMOTO, David a HWANG Hyi-Sung C. 2013. Cultural Similarities and Differences in Emblematic Gestures. *Journal of Nonverbal Behavior*, 37(1), 1-27.
- MATSUMOTO, David a HWANG Hyi-Sung. 2012. Nonverbal communication. The messages of emotion, action, space and silence. In: JACKSON, Jane (Ed.). *The Routledge Handbook of Language and Intercultural Communication*. New York: Routledge, s. 130-147.
- MAUSS, Marcel. 1934. *Les techniques du corps*. [on line]. In: MAUSS, Marcel. *Sociologie et anthropologie*. Québec: Les Classiques des Sciences Sociales. [cit. 5. 8. 2014]. Dostupné z:

http://classiques.uqac.ca/classiques/mauss_marcel/socio_et_anthropo/6_Techniques_corps/techniques_corps.pdf

McNEILL, David. 2009. *Gesture and Communication*. In: MEY Jacob L. (Ed.). *Concise Encyclopedia of Pragmatics*. 2. vyd., Amsterdam: Elsevier, s. 299-307.

McNEILL, David. 2005. *Gesture and Thought*. Chicago: University of Chicago Press.

McNEILL, David a DUNCAN, Susan D. 2000. Growth points in thinking-for-speaking. In: McNEILL, David (Ed.). *Language and Gesture*. Cambridge: Cambridge University Press, s. 141-161.

McNEILL, David. 1992. *Hand and Mind. What Gestures Reveal about Thought*. Chicago: University of Chicago Press.

MEHRABIAN, Albert. 1972. *Nonverbal communication*. Chicago: Aldine-Atherton.

MERLEAU-PONTY, Maurice. 1964. *Le visible et l'invisible*. Paris: Gallimard.

MERLEAU-PONTY, Maurice. 1945. *Phénoménologie de la perception*. Paris: Gallimard.

MESSINGER, Joseph. 2002. *Le sens caché de vos gestes*. Paris: First.

MIKULÁŠTÍK, Milan. 2003. *Komunikační dovednosti v praxi*. 1. vyd. Praha: Grada.

MORRIS, Desmond. 2004. *Bodytalk. Řeč těla*. 1. vyd. Praha: Ivo Železný.

MORRIS, Desmond. 2002. *Peopewatching*. 2. vyd., London: Vintage.

MORRIS, Desmond. 1997. *Lidský živočich*. 1. vyd. Praha: Knižní klub

Balios.

Most Common French Gestures n.d. [on line] [cit. 26. 4. 2014]. Dostupné z: <http://french.about.com/od/vocabulary/a/topgestures.htm>.

MURPHY, Robert Francis. 2004. *Úvod do kulturní a sociální antropologie*. 2. vyd. Praha: Sociologické nakladatelství.

NISSET, Luc. 2007. *French in your face*. 1. vyd. McGraw-Hill Companies.

NISSET, Luc a McVEY GILL, Mary. 2008. *Spanish in your face*. 1. vyd. McGraw-Hill Companies.

NOVÝ, Ivan a SCHROLL-MACHL, Sylvia. 2005. *Spolupráce přes hranice kultur*. 1. vyd. Praha: Management Press.

NOVÝ, Ivan a SCHROLL-MACHL, Sylvia. 2001. *Interkulturní komunikace v řízení a podnikání*. 2. vyd. Praha: Management Press.

PALEK, Bohumil. 1989. *Základy obecné jazykovědy*. 1. vyd. Praha: SPN.

PATOČKA, Jan. 1995. *Tělo, společenství, jazyk, svět*. Praha: Oikoymenh.

PEASE, Allan. 1988. *Body Language*. 10. vyd. Oxford: The University Pringing House.

PEIRCE, Charles, S. 1955. Logic as Semiotic. The Theory of Signs. In: BUCHLER, Justus (Ed.). *Philosophical Writings of Peirce*. New York: Dover Publications, Inc., s. 98-119.

PERNAL, Ewa. 2003. *Savoir-vivre na obchodních cestách. Průvodce světem mezinárodních zvyklostí*. 1. vyd. Praha: Ekopress.

POYATOS, Fernando. 2002. *Nonverbal Communication across Disciplines. Volume II: Paralanguage, kinesics, silence and environmental interaction*. Philadelphia: John Benjamins Publishing

Company.

PRŮCHA, Jan. 2010. *Interkulturní komunikace*. 1. vyd., Praha: Grada.

PRŮCHA, Jan. 2004. *Interkulturní psychologie: Sociopsychologické zkoumání kultur, etnik, ras a národů*. 1. vyd. Praha: Portál.

RÁDYOVÁ, Věra. 2006. Francouzští manažeři a jejich reflexe českého prostředí. In: BITNEROVÁ, Dana a MORAVCOVÁ, Mirjam (Eds.). *Etnické komunity v české společnosti*. Praha: ERMAT, s. 105-122.

RUŽIČKOVÁ, Eva. 2001. *Picture Dictionary of Gestures. American, Slovak, Japanese and Chinese*. Bratislava: Univerzita Komenského v Bratislave.

SALZMANN, Zdeněk. 2004. *Language, Culture and Society. An Introduction to Linguistic Anthropology*. 3. vyd. Boulder: Westview.

SALZMANN, Zdeněk. 1997. *Jazyk, kultura a společnost. Úvod do lingvistické antropologie*. Praha: Ústav pro etnografii a folkloristiku AV ČR.

SAPIR, Edward 1951. The Nature of Language. In: MANDELBAUM, David G. (Ed.). *Selected Writings of Edward Sapir in Language, Culture and Personality*. Los Angeles: University of California Press, s. 7-160.

SAPIR, Edward. 1949. *Language. An Introduction to the Study of Speech*. London: Harvest Book.

SAUSSURE, Ferdinand de. 1996. *Kurs obecné lingvistiky*. 2. vyd. Praha: Academia.

SAVILLE-TROIKE, Muriel. 2003. *The Ethnography of Communication*. 3. vyd. Malden: Blackwell.

SEARLE, John, R. 1994. *Mysl, mozek a věda*. Praha: Mladá fronta.

- SEDLÁŘOVÁ, Lenka. 2009a. *Nonverbal Features Accompanying Communicative Units in an America Feature Film*. Ostrava: Filozofická fakulta Ostravské univerzity.
- SEDLÁŘOVÁ, Lenka. 2009b. Hand Gestures as Manifestations of Communication Strategies. In: HOPKINSON, Christopher aj. *Communication Strategies in Text and Talk*. Ostrava: Filozofická fakulta Ostravské univerzity v Ostravě, s. 193-237.
- SEGESTRÁLE, Ullica, MOLNÁR, Peter. 1997. *Nonverbal Communication. Where Nature Meets Culture*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- SCHROLL-MACHL, Sylvia a NOVÝ, Ivan. 2003. *Beruflich in Tschechien*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- SKALIČKA, Vladimír (dědicové). 2004. *Souborné dílo*. Praha: Karolinum.
- SKELTON, Tracey. 1999. *Culture and global change*. London; New York: Routledge.
- SOUKUP, Martin. 2010. *Antropologie v psychosociálních vědách*. Praha: Pražská vysoká škola psychosociálních studií.
- STEVENS, James P. 2009. *Applied Multivariate Statistics for the Social Sciences*. 5. vyd. New York: Routledge.
- SUCHÁ, Romana. 2013a. Porozumění českým a francouzským sémantickým gestům. [on line] *AntropoWebzin*, 3/2013, 93-103. [cit. 15. 4. 2014].
Dostupné z:
<http://antropologie.zcu.cz/webzin/index.php/webzin/issue/view/13>
- SUCHÁ, Romana. 2013b. Les gestes "quasi linguistiques" et la communication non verbale dans les cours de FLE et de FOS. *Bulletin*

Sdružení učitelů francouzštiny, 23, 16-17.

SUCHÁ, Romana. 2013c. Les gestes quasi linguistiques dans l'enseignement de FLE. [on line] In: SPITA, Doina (Ed.). *Vers l'éducation plurilingue en Europe avec le français - De la diversité à la synergie*. Volume II. Paris: Fédération Internationale des Professeurs de Français, s. 627-636. [cit. 12. 4. 2014]. Dostupné z: http://prague2011.fipf.org/sites/prague2011.fipf.org/files/actes__prague_2._net.pdf

SUCHÁ, Romana. 2013d. L'interculturel dans l'enseignement de français des affaires. In: FENCLOVÁ, Marie (Ed.). *L'interculturel dans la formation des enseignants : l'axe franco-tchèque*, Plzeň: Západočeská univerzita, s. 64-76.

SURIANO, Simone. Your Guide to the Czech Republic. [on line] *ExecutivePlanet.com* n.d. [cit. 22. 8. 2014]. Dostupné z: http://www.executiveplanet.com/index.php?title=Czech_Republic.

SVĚTLÍK, Jaroslav. 2003. *Marketing pro evropský trh*. Praha: Grada.

ŠKVARENINOVÁ, Olga. 1994. *Rečová komunikácia*. Bratislava: Slovenské pedagogické nakladateľstvo.

ŠPAČEK, Ladislav. 2010. *Malá kniha etikety pro manažery*. 1.vyd. Praha: Mladá fronta.

ŠPAČEK, Ladislav. 2008. *Nová velká kniha etikety*. Praha: Mladá fronta.

ŠRONĚK, Ivan. 2000. *Kultura v mezinárodním podnikání*. Praha: Grada Publishing.

TEGZE, Oldřich. 2007. *Neverbální komunikace*. 2. vyd. Brno: Computer Press.

- TELLIER, Marion a CADET Lucile. 2013. Dans la peau d'un natif: Etat des lieux sur l'enseignement des gestes culturels. In: BARTHELEMY, Fabrice (Ed.). L'enseignement des langues étrangères face aux évolutions des systèmes éducatif et médiatique. *La Revue Française d'éducation comparée*, 9, 111-140.
- TELLIER, Marion a STAM, Gale. 2010. Découvrir le pouvoir de ses mains: La gestuelle des futurs enseignants de langue. [on line] *Spécificités et diversité des interactions didactiques: disciplines, finalités, contextes*. National Louis University. Faculty Publications. [cit. 26. 8. 2014]. Dostupné z: http://digitalcommons.nl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1032&context=faculty_publications
- TELLIER, Marion. 2009. Enseigner les gestes culturels. *Le Français dans le Monde*, 362, 19-21, Fiche pédagogique, 72-73.
- TERRACE, Herbert, S. 1985. *Šimpanz Nim*. Praha: Mladá fronta.
- THUN, Friedman Shulz von. 2005. *Jak spolu komunikujeme?: překonávání nesnází při dorozumívání*. 1. vyd. Praha: Grada.
- TRNKA, Radek. 2008. Rozpoznávání emocí. In: BLAŽEK, Vladimír a TRNKA, Radek (Eds.). *Lidský obličej*. Praha: Karolinum, s. 143-147.
- TURCHET, Philippe. 2004. *La synergologie: pour comprendre son interlocuteur à travers sa gestuelle*. Montréal - Québec: Les Éditions de l'Homme.
- VALENTA, Josef. 2004. *Manuál k tréninku řeči lidského těla: Didaktika neverbální komunikace*. 1. vyd. Kladno: AISIS.
- Van WOLPUTTE, Steven. 2004. Hang on to Your Self: Of Bodies, Embodiment, and Selves. *Annual Review of Anthropology*. 33: 251-269.

- VYBÍRAL, Zbyněk. 2000. *Psychologie lidské komunikace*. 1. vyd. Praha: Portál.
- WALTEROVÁ, Henriette. 1993. *Francouzština známá i neznámá*. 1. vyd. Praha: Jan Kanzelsberger.
- WATZLAWICK, Paul, BAVELAS, Janet Beavin, a JACKSON, Don D. 2011. *Pragmatika lidské komunikace. Interakční vzorce, patologie a paradoxy*. Brno: Newton Books.
- WILLIAMS, Drid. 2009. Visual Anthropology and Language. *Visual Anthropology*. 22, 369-383.
- WINKIN, Yves. 2005. Anthropologie de la communication. *Economie et Management*. 117, 14-22.
- XU, Jiang et al. 2009. Symbolic gestures and spoken language are processed by a common neural system. [on line] *PNAS*. 49, 20664-20669. [cit. 10. 3. 2014].
Dostupné z: <http://www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.0909197106>
- YAPP, Nick a SYRETT, Michael. 2009. *Francouzi: xenofobní průvodce*. Praha: XYZ.
- ZAHRADNICEK-HAAS, Elizabeth a PRIRODSKY, Jason (Eds.). 2013. *Czech Republic. Survival Guide*. [on line] Expats.cz. 2013. [cit. 21. 8. 2014]. Dostupné z: <http://www.buzz.cz/sg2014/Expats-Survival-Guide-2014.pdf>
- ŽANTOVSKÁ, Irena. 2008. *Rétorika. Teorie a praxe*. Praha: Univerzita Jana Amose Komenského.

11 Résumé

The current thesis examines the use of nonverbal communication between Czech and French speakers in the workplace to determine intercultural variations in gestures and other nonverbal signals. The research was undertaken from the perspective of Social and Cultural Anthropology. It focuses on nonverbal communication, which has been identified as being particularly important in the intercultural interactions of Czech and French speakers.

The study took place in 2011-12 in both the Czech Republic and France. The following areas of empirical research were pursued:

1. The examination of Czech and French emblematic gestures and their comprehension by both Czech and French speakers;
2. The examination of gestures and the co-occurrence of paralinguistic alternants and gestures employed by Czech and French speakers respectively during business negotiation training;
3. The identification of the differences in nonverbal behavior between Czech and French co-workers at workplaces in the Czech Republic.

The data were collected in three phases, across three cohorts of research participants. In the first cohort, 80 respondents were tested for their understanding of 10 French and 10 Czech emblematic gestures. Their responses were coded as “understood” or “not understood” and the Chi-square test was applied to the analysis. The results confirmed a positive influence among respondents who had experience of co-working with their Czech or French colleagues.

Cohort Two consisted of nine students who participated in business negotiation training delivered at the University of West Bohemia in Pilsen. The negotiations were videotaped; the gestures of the speakers were coded and classified and registered using ELAN Annotator. The frequency and length of gestures used by the Czech and French speakers was compared using the Bootstrap method. The findings indicated clear differences in how nonverbal communication was conducted by Czech and by French respondents.

The third area of research undertook a structured interview to examine intercultural differences in nonverbal communication of Czech and French work professionals cooperating in the workplace in the Czech Republic. The cohort consisted of 32 respondents from across 14 institutions operating in the region of Pilsen and in Prague. The topics covered in the interviews included: language used to communicate in the workplace, differences in nonverbal behavior, paralinguistic elements, rituals at work, and differences in business culture. The interviews were transcribed and the analysis of the individual topic areas was conducted using MAXQDA software.

The approach adopted for the analysis of the data was essentially interdisciplinary, taking into account findings from the fields of ethnology, linguistics, social psychology, and intercultural management. The resulting findings of the three areas of research confirmed a number of intercultural differences in nonverbal aspects of the communication of, respectively, Czech and French speakers. These appear to be mainly related to the social status of French managers working in the Czech Republic, which derives partly from the role and position of each within the company hierarchy. The nonverbal communication of Czech speakers was also influenced by linguistic, cultural and kinesic filters when they communicated with their French colleagues in the French language.

The research was stimulated by the experiences of the author when working in both French and Czech corporate environment; here, the ability to interpret and use nonverbal communication skills was essential in achieving effective cross-cultural business interactions. Through exploring the elements and usage of nonverbal communication, the thesis confirmed that there is often a general lack of awareness of, or even misinterpretation of, nonverbal signals. The findings may therefore be of interest to educators and trainers of Czech and French business language skills.

12 Résumé

L'objectif de la thèse est d'examiner les différences dans la communication non verbale entre les Tchèques et les Français sur le lieu de leur travail afin de déterminer les variations interculturelles dans la compréhension du comportement non verbal. La recherche a été réalisée dans le cadre du domaine de l'anthropologie culturelle et sociale. La communication non verbale est considérée comme très importante dans les interactions des interlocuteurs tchèques et français. La recherche concerne surtout les gestes et ensuite également la proxémique, l'haptique, la chronémique et la paralinguistique.

La recherche a été réalisée en République tchèque et en France en 2011 et 2012 et elle est focalisée sur trois sujets principaux :

4. L'analyse de la compréhension des gestes culturels tchèques et français par les Tchèques et les Français ;
5. L'analyse des gestes et leur apparence simultanée avec les alternants paralinguistiques utilisés par les interlocuteurs tchèques et français lors de l'entraînement à la négociation commerciale ;
6. L'analyse des différences du comportement non verbal des collaborateurs tchèques et français sur les lieux de travail en République tchèque.

Les données ont été collectées en trois phases avec les groupes de participants dans le cadre des trois recherches citées ci-dessus.

Dans la première recherche, il y a eu 80 Tchèques et Français qui ont participé au test de compréhension des gestes culturels tchèques et français. Les participants formaient quatre groupes de 20 personnes chacun, ayant une expérience de la coopération mutuelle ou sans expérience du contact mutuel. Le test contenait 20 gestes culturels dont 10 étaient des gestes tchèques et 10 gestes français. Les réponses ont été classifiées comme geste « compris » ou « pas compris » et la méthode statistique du Khi-deux a été appliquée pour l'analyse. Les

résultats ont confirmé une influence positive sur la compréhension des gestes parmi les participants qui avaient une expérience de la coopération avec leurs collègues français ou tchèques.

La deuxième recherche consistait dans l'analyse des gestes et des alternants paralinguistiques de neuf étudiants en économie : cinq Tchèques et quatre Français qui ont participé à l'entraînement à la négociation commerciale en français et en anglais. Six vidéos des négociations ont été enregistrées et les gestes des interlocuteurs ont été codés, classifiés et ensuite enregistrés en utilisant ELAN Annotator. La fréquence et la durée des gestes effectués par les interlocuteurs tchèques et français ont été analysées par la méthode statistique Bootstrap. Les résultats ont montré des différences dans la fréquence et dans la durée des groupes de gestes et dans l'apparence des gestes simultanément avec les alternants paralinguistiques.

La troisième partie de la recherche concerne les différences interculturelles dans la communication non verbale des Tchèques et des Français sur les lieux de travail en République tchèque. La recherche a été effectuée dans 14 entreprises et institutions installées à Prague et dans la région de Plzeň où travaillent ensemble les Tchèques et les Français. 32 sujets ont participé à la recherche : 16 Tchèques et 16 Français, avec lesquels des entretiens dirigés ont été réalisés et enregistrés. Ils ont été interrogés sur la langue de communication utilisée sur leur lieu de travail, les différences dans le comportement non verbal, les différences dans l'usage des éléments paralinguistiques, les rituels sur leur lieu de travail et les différences de la culture d'entreprise tchèque et française. Les entretiens ont été transcrits et l'analyse de différents sujets a été réalisée à l'aide du logiciel MAXQDA.

L'approche adoptée pour l'analyse des données est essentiellement interdisciplinaire en prenant en considération les découvertes du domaine de l'ethnologie, de la linguistique, de la psychologie sociale et du management interculturel. Les résultats des trois parties de la recherche

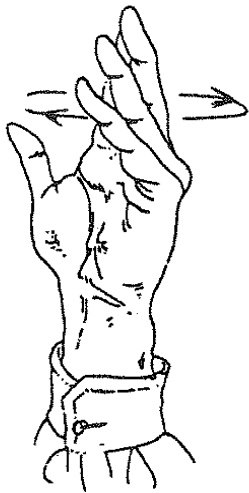
ont confirmé les différences interculturelles de plusieurs aspects de la communication non verbale des interlocuteurs tchèques et français. Les différences sont liées surtout au statut social des cadres français qui travaillent en République tchèque. Le statut ressort de leur poste et de leur position dans la structure hiérarchique sur le lieu de travail. Le comportement non verbal des Tchèques qui travaillent avec les Français est influencé par les filtres linguistique, culturel et kinesthésique lors de la communication en français avec les interlocuteurs natifs.

La recherche a été motivée par mes expériences personnelles de la coopération professionnelle avec les Tchèques et les Français. Mes expériences ainsi que les résultats de la recherche ont prouvé l'importance de la capacité d'interpréter et d'utiliser correctement les signaux de la communication non verbale adéquats pour mener les interactions d'affaires interculturelles efficaces. Les résultats peuvent être appliqués dans l'enseignement de français des affaires et pour améliorer les compétences de communication interculturelle des employés dans les sociétés franco-tchèques.

13 Přílohy

13.1 Přílohy k výzkumu 1 – česká a francouzská sémantická gesta

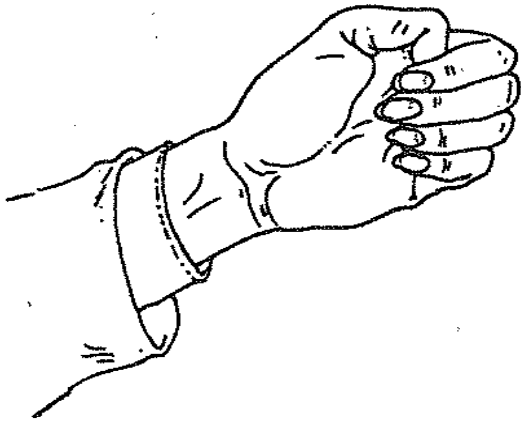
Výzkum 1 – Příloha 1: Obrázky gest použité v testu porozumění 10 českým (Č) a 10 francouzským (F) sémantickým gestům



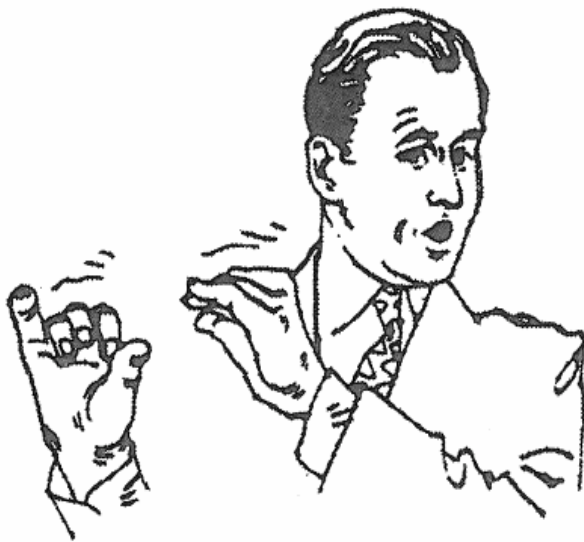
Gesto č. 1 (Č), význam: Odmítnutí (Klein 1998: 84).



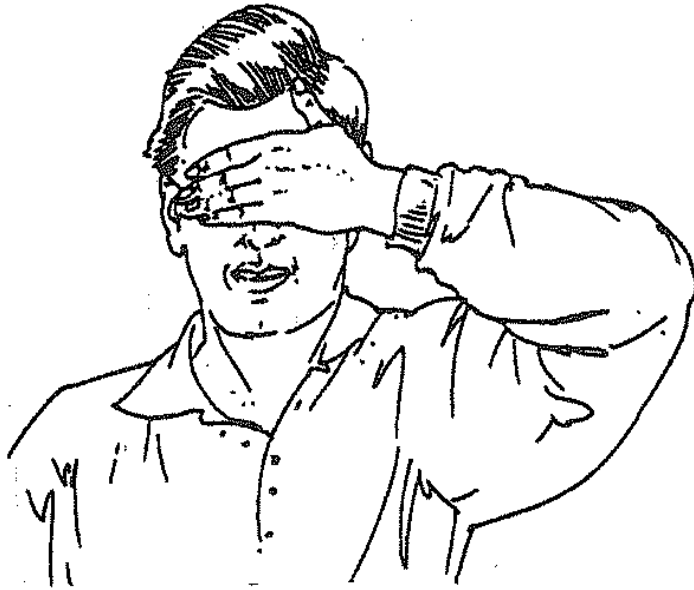
Gesto č. 2 (F), význam: To je pro mě hračka (Morris 2004: 80).



Gesto č. 3 (Č), význam: Přání štěstí (Klein: 1998: 65).



Gesto č. 4 (F), význam: To je nuda/ Nevěřím ti (Morris 2004: 186).



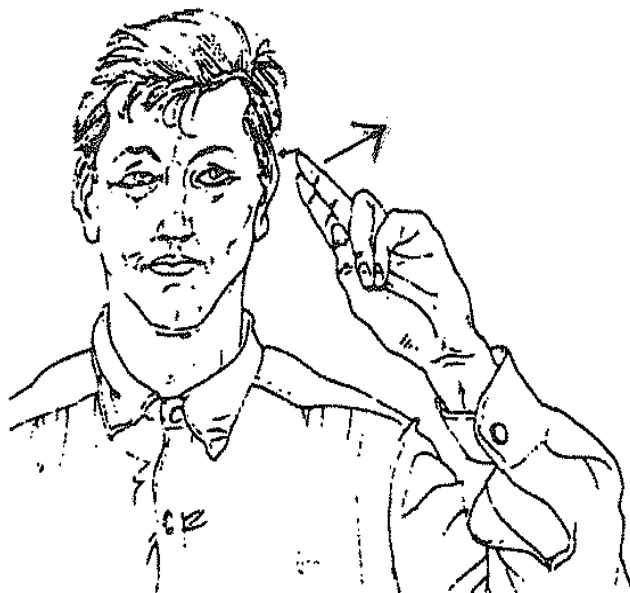
Gesto č. 5 (Č), význam: Nechci to vidět (Klein 1998: 146).



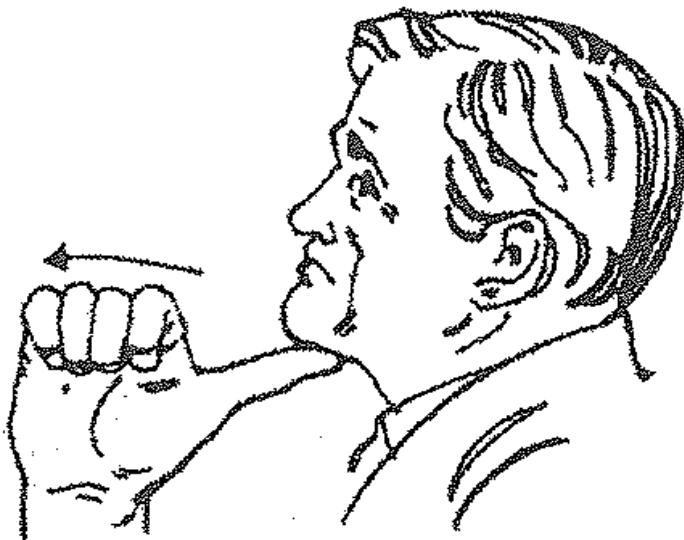
Gesto č. 6 (Č), význam: Hrozba (Klein 1998: 117).



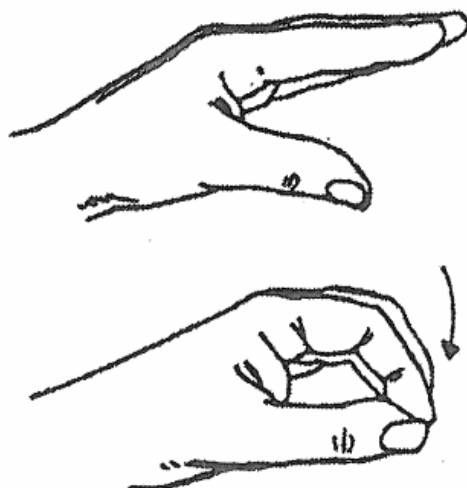
Gesto č. 7 (F), význam: Opilec (Morris 2004: 83).



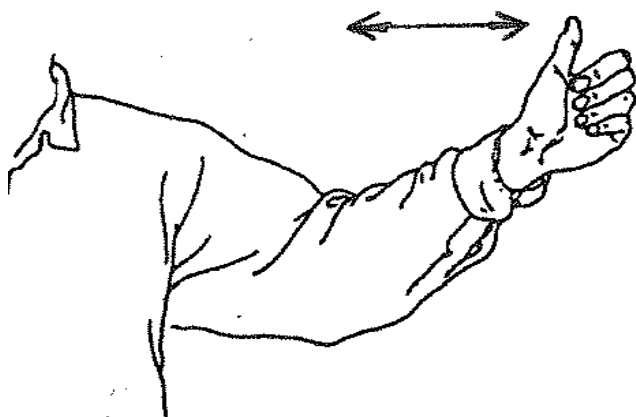
Gesto č. 8 (Č), význam: Pozdrav (Klein 1998: 137).



Gesto č. 9 (F), význam: To tak; ani nápad! (Morris 2004: 11).



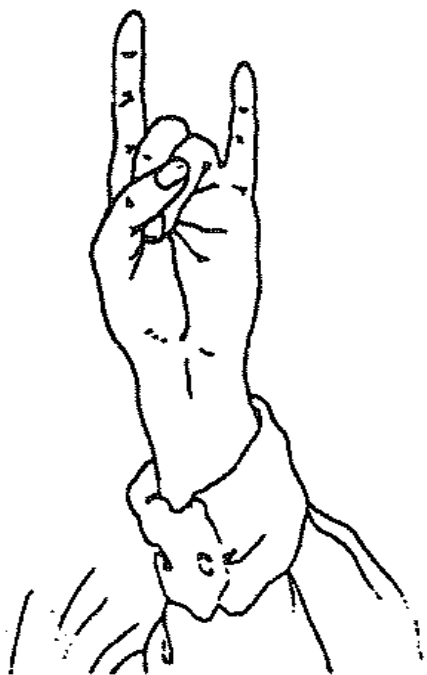
Gesto č. 10 (F), význam: Zavři pusu; mlč! (Morris 2004: 140).



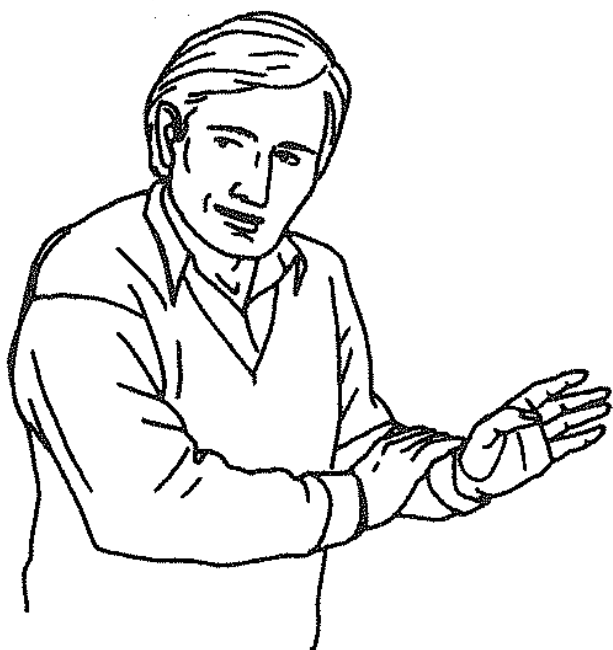
Gesto č. 11 (Č), význam: Stopování (Klein 1998: 87).



Gesto č. 12 (F), význam: Tomu nevěřím! (Morris 2004: 103).



Gesto č. 13 (Č), význam: Nevěra; paroháč (Klein 1998: 69).



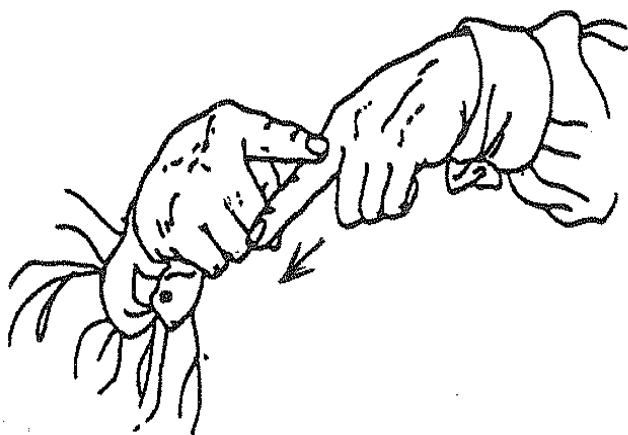
Gesto č. 14 (F), význam: Odchod! (Caradec 2006: 261).



Gesto č. 15 (F), význam: Strach (Morris 2004: 162).



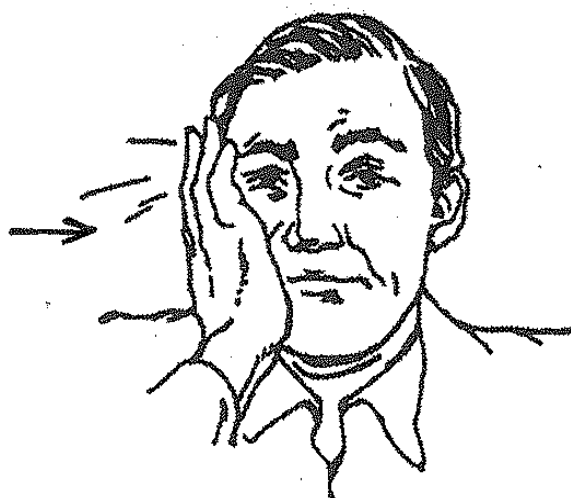
Gesto č. 16 (Č), význam: Hrozba násilím (Klein: 1998: 177).



Gesto č. 17 (Č), význam: Výsměch (Klein 1998: 177).



Gesto č. 18 (F), význam: Nuda/ Otrava (Morris 2004: 203).



Gesto č. 19 (Č), význam: To jsem ale hlupák! (Morris 2004: 41).



Gesto č. 20 (F), význam: Posměch, výsměch. (Morris 2004: 243).

Výzkum 1 – Příloha 2: Formulář pro francouzské respondenty k testu porozumění českým a francouzským sémantickým gestům

Votre âge :

Sexe: M - F

Votre nationalité :

La nationalité de vos parents :

Est-ce que vous parlez tchèque ou apprenez-vous le tchèque ?

Durée de votre séjour en République tchèque:

Depuis combien de temps est-ce que vous coopérez avec les Tchèques ?

La ville et la région de votre domicile en France:

Les gestes français et tchèques

1.	2.
3.	4.
5.	6.
7.	8.
9.	10.
11.	12.
13.	14.
15.	16.
17.	18.
19.	20.

Merci de votre aide.

Romana Suchá
Département d'anthropologie
Faculté des Lettres
Université de Bohême de l'Ouest de Plzeň
Plzeň
Courriel : sucharom@kja.zcu.cz

Výzkum 1 – Příloha 3: Formulář pro české respondenty k porozumění českým a francouzským sémantickým gestům

Věk:

Pohlaví: M - Ž

Národnost:

Národnost Vašich rodičů:

Jak dlouho se učíte francouzsky ?

Jaká je úroveň Vaší znalosti francouzštiny?

Jak dlouho spolupracujete s Francouzi ?

Absolvoval/a jste pracovní/studijní/soukromý pobyt ve Francii ? (rok, místo, délka pobytu)

Francouzská a česká gesta

1.	2.
3.	4.
5.	6.
7.	8.
9.	10.
11.	12.
13.	14.
15.	16.
17.	18.
19.	20.

Děkuji Vám za spolupráci.

Mgr. Romana Suchá
Katedra antropologie
Fakulta filozofická ZČU v Plzni
Plzeň
sucharom@kja.zcu.cz

Výzkum 1 – Příloha 4:

Porozumění 10 českým a 10 francouzským sémantickým gestům – tabulka výsledků za 4 skupiny respondentů

Skupiny

Fa - Francouzi spolupracující s Čechy	Fr gesta: 2, 4, 7, 9, 10, 12, 14, 15, 18, 20
Fb - Francouzi bez spolupráce s Čechy	Cs gesta: 1, 3, 5, 6, 8, 11, 13, 16, 17, 19
Ca - Češi spolupracující s Francouzi	
Cb - Češi bez spolupráce s Francouzi	

Francouzi spolupracující s Čechy

Fa

Gesta	Muži (16)			Ženy (4)			Celkem (20)		
	roz	ner	jin	roz	ner	jin	roz	ner	jin
1	6	4	6	0	3	1	6	7	7
2	6	5	5	2	2	0	8	7	5
3	3	10	3	3	1	0	6	11	3
4	15	1	0	3	1	0	18	2	0
5	12	1	3	3	0	1	15	1	4
6	10	0	6	1	1	2	11	1	8
7	16	0	0	3	1	0	19	1	0
8	10	3	3	3	0	1	13	3	4
9	16	0	0	2	1	1	18	1	1
10	12	4	0	3	1	0	15	5	0
11	11	3	2	1	3	0	12	6	2
12	16	0	0	4	0	0	20	0	0
13	0	7	9	0	2	2	0	9	11
14	15	1	0	2	2	0	17	3	0
15	8	5	3	4	0	0	12	5	3
16	6	7	3	1	3	0	7	10	3
17	13	3	0	4	0	0	17	3	0
18	11	3	2	3	0	1	14	3	3
19	5	2	9	2	1	1	7	3	10
20	10	4	2	1	3	0	11	7	2

Češi spolupracující s Francouzi

Ca

Gesta	Muži (5)			Ženy (15)			Celkem (20)		
	roz	ner	jin	roz	ner	jin	roz	ner	jin
1	5	0	0	9	3	3	14	3	3
2	0	2	3	1	6	8	1	8	11
3	3	1	1	9	3	3	12	4	4
4	0	1	3	5	2	8	5	3	11
5	3	1	0	8	3	4	12	4	4
6	2	3	0	11	3	1	13	6	1
7	0	2	3	5	6	4	5	8	7
8	2	2	1	10	3	2	12	5	3
9	1	2	2	0	5	10	1	7	12
10	3	2	0	11	3	1	14	5	1
11	3	1	1	12	3	0	15	4	1
12	2	1	2	10	4	1	12	5	3
13	1	1	3	4	5	6	5	6	9
14	0	3	2	5	6	4	5	9	6
15	1	2	2	3	4	8	4	6	10
16	3	1	1	11	3	1	14	4	2
17	4	1	0	15	0	0	19	1	0
18	0	3	2	0	9	6	0	12	8
19	3	1	1	6	4	5	9	5	6
20	0	4	1	0	8	7	0	12	8

Francouzi bez spolupráce s Čechy

Fb

Gesta	Muži (9)			Ženy (11)			Celkem (20)		
	roz	ner	jin	roz	ner	jin	roz	ner	jin
1	2	2	5	1	2	8	3	4	13
2	4	1	4	6	0	5	10	1	9
3	0	5	4	0	6	5	0	11	9
4	5	0	4	10	0	1	15	0	5
5	1	0	8	5	0	6	6	0	14
6	4	1	4	5	2	4	9	3	8
7	9	0	0	11	0	0	20	0	0
8	8	0	1	5	0	6	13	0	7
9	7	1	1	10	1	0	17	2	1
10	6	3	0	10	1	0	16	4	0
11	8	0	1	7	3	1	15	3	2
12	9	0	0	11	0	0	20	0	0
13	0	3	6	4	3	4	4	6	10
14	8	1	0	8	2	1	16	3	1
15	7	2	0	9	0	2	16	2	2
16	0	5	4	0	8	3	0	13	7
17	3	5	1	3	7	1	6	12	2
18	5	1	3	8	1	2	13	2	5
19	6	1	2	8	1	2	14	2	4
20	3	3	3	8	0	3	11	3	6

Češi bez spolupráce s Francouzi

Cb

Gesta	Muži (11)			Ženy (9)			Celkem (20)		
	roz	ner	jin	roz	ner	jin	roz	ner	jin
1	7	0	4	9	0	0	16	0	4
2	0	1	10	0	1	8	0	2	18
3	4	4	3	4	2	3	8	6	6
4	3	3	5	3	4	2	6	7	7
5	8	1	1	8	0	1	16	1	2
6	8	1	2	6	0	3	14	1	5
7	0	5	6	0	4	5	0	9	11
8	10	0	1	6	0	3	16	0	4
9	0	1	10	0	2	7	0	3	17
10	8	1	2	8	0	1	16	1	3
11	3	2	6	5	1	3	8	3	9
12	2	2	7	0	0	9	2	2	16
13	7	3	1	3	1	5	10	4	6
14	2	4	5	0	2	7	2	6	12
15	2	2	7	0	2	7	2	4	14
16	11	0	0	6	3	0	17	3	0
17	11	0	0	8	1	0	19	1	0
18	0	2	9	0	3	6	0	5	15
19	10	0	1	6	0	3	16	0	4
20	0	6	5	0	4	5	0	10	10

Výzkum 1 – Příloha 5:

Analýza porozumění českým a francouzským sémantickým gestům – kontingenční tabulky

Vyhodnocení porozumění 10 francouzským a 10 českým sémantickým gestům

4 skupiny respondentů à 20 osob:

Ca – Češi spolupracující s Francouzi

Cb – Češi bez zkušenosti ze spolupráce s Francouzi, bez znalosti FJ

Fa – Francouzi spolupracující s Čechy

Fb – Francouzi bez zkušenosti ze spolupráce s Čechy, bez znalosti ČJ

Skupiny Ca vs. Cb

Gesto 1 (Č), význam: Odmítnutí (Klein 1998: 84).

1	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	14	6	20
% celkem	35,000%	15,000%	50,000%
Cb	16	4	20
% celkem	40,000%	10,000%	50,000%
celkem	30	10	40
% celkem	75,000%	25,000%	
Chi-kvadrát (df=1)	,53	p= ,4652	

Gesto 2 (F), význam: To je pro mě hračka (Morris 2004: 80).

2	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	1	19	20
% celkem	2,500%	47,500%	50,000%
Cb	0	20	20
% celkem	0,000%	50,000%	50,000%
celkem	1	39	40
% celkem	2,500%	97,500%	
Chi-kvadrát (df=1)	1,03	p= ,3112	

Gesto 3 (Č), význam: Přání štěstí (Klein: 1998: 65).

3	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	12	8	20
% celkem	30,000%	20,000%	50,000%
Cb	8	12	20
% celkem	20,000%	30,000%	50,000%
celkem	20	20	40
% celkem	50,000%	50,000%	
Chi-kvadrát (df=1)	1,60	p= ,2059	

Gesto 4 (F), význam: To je nuda/ Nevěřím ti (Morris 2004: 186).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	5	15	20
% celkem	12,500%	37,500%	50,000%
Cb	6	14	20
% celkem	15,000%	35,000%	50,000%
celkem	11	29	40
% celkem	27,500%	72,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	,13	p= ,7233	

Gesto 5 (Č), význam: Nechci to vidět (Klein 1998: 146).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	12	8	20
% celkem	30,000%	20,000%	50,000%
Cb	17	3	20
% celkem	42,500%	7,500%	50,000%
celkem	29	11	40
% celkem	72,500%	27,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	3,13	p= ,0766	

Gesto 6 (Č), význam: Hrozba (Klein 1998: 117).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	13	7	20
% celkem	32,500%	17,500%	50,000%
Cb	14	6	20
% celkem	35,000%	15,000%	50,000%
celkem	27	13	40
% celkem	67,500%	32,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	,11	p= ,7357	

Gesto 7 (F), význam: Opilec (Morris 2004: 83).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	5	15	20
% celkem	12,500%	37,500%	50,000%
Cb	0	20	20
% celkem	0,000%	50,000%	50,000%
celkem	5	35	40
% celkem	12,500%	87,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	5,71	p= ,0168	

Gesto 8 (Č), význam: Pozdrav (Klein 1998: 137).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	12	8	20
% celkem	30,000%	20,000%	50,000%
Cb	16	4	20
% celkem	40,000%	10,000%	50,000%
celkem	28	12	40
% celkem	70,000%	30,000%	
Chi-kvadrát (df=1)	1,90	p= ,1676	

Gesto 9 (F), význam: To tak; ani nápad! (Morris 2004: 11).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	1	19	20
% celkem	2,500%	47,500%	50,000%
Cb	0	20	20
% celkem	0,000%	50,000%	50,000%
celkem	1	39	40
% celkem	2,500%	97,500%	
Chi-kvadrát (df=1)	1,03	p= ,3112	

Gesto 10 (F), význam: Zavři pusu; mlč! (Morris 2004: 140).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	14	6	20
% celkem	35,000%	15,000%	50,000%
Cb	16	4	20
% celkem	40,000%	10,000%	50,000%
celkem	30	10	40
% celkem	75,000%	25,000%	
Chi-kvadrát (df=1)	,53	p= ,4652	

Gesto 11 (Č), význam: Stopování (Klein 1998: 87).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	15	5	20
% celkem	37,500%	12,500%	50,000%
Cb	8	12	20
% celkem	20,000%	30,000%	50,000%
celkem	23	17	40
% celkem	57,500%	42,500%	
Chi-kvadrát (df=1)	5,01	p= ,0252	

Gesto 12 (F), význam: Tomu nevěřím! (Morris 2004: 103).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	12	8	20
% celkem	30,000%	20,000%	50,000%
Cb	2	18	20
% celkem	5,000%	45,000%	50,000%
celkem	14	26	40
% celkem	35,000%	65,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	10,99	p= ,0009	

Gesto 13 (Č), význam: Nevěra; paroháč (Klein 1998: 69).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	5	15	20
% celkem	12,500%	37,500%	50,000%
Cb	10	10	20
% celkem	25,000%	25,000%	50,000%
celkem	15	25	40
% celkem	37,500%	62,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	2,67	p= ,1025	

Gesto 14 (F), význam: Odchod! (Caradec 2006: 261).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	17	3	20
% celkem	42,500%	7,500%	50,000%
Cb	2	18	20
% celkem	5,000%	45,000%	50,000%
celkem	19	21	40
% celkem	47,500%	52,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	22,56	p= ,0000	

Gesto 15 (F), význam: Strach (Morris 2004: 162).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	4	16	20
% celkem	10,000%	40,000%	50,000%
Cb	2	18	20
% celkem	5,000%	45,000%	50,000%
celkem	6	34	40
% celkem	15,000%	85,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	,78	p= ,3758	

Gesto 16 (Č), význam: Hrozba násilím (Klein: 1998: 177).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	14	6	20
% celkem	35,000%	15,000%	50,000%
Cb	17	3	20
% celkem	42,500%	7,500%	50,000%
celkem	31	9	40
% celkem	77,500%	22,500%	
Chi-kvadrát (df=1)	1,29	p= ,2560	

Gesto 17 (Č), význam: Výsměch (Klein 1998: 177).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	19	1	20
% celkem	47,500%	2,500%	50,000%
Cb	19	1	20
% celkem	47,500%	2,500%	50,000%
celkem	38	2	40
% celkem	95,000%	5,000%	
Chi-kvadrát (df=1)	0,00	p=1,0000	

Gesto 18 (F), význam: Nuda/ Otrava (Morris 2004: 203).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	0	20	20
% celkem	0%	50%	50%
Cb	0	20	20
% celkem	0%	50%	50%
celkem	0	40	40
% celkem	0%	100%	100%
Chi-kvadrát (df=1)	0,00	p=1,0000	

Gesto 19 (Č), význam: To jsem ale hlupák! (Morris 2004: 41).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	9	11	20
% celkem	22,500%	27,500%	50,000%
Cb	16	4	20
% celkem	40,000%	10,000%	50,000%
celkem	25	15	40
% celkem	62,500%	37,500%	
Chi-kvadrát (df=1)	5,23	p= ,0222	

Gesto 20 (F), význam: Posměch, výsměch. (Morris 2004: 243).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Ca	0	20	20
% celkem	0%	50%	50%
Cb	0	20	20
% celkem	0%	50%	50%
celkem	0	40	40
% celkem	0%	100%	100%
Chi-kvadrát (df=1)	0,00	p=1,0000	

Skupiny Fa vs. Fb

Gesto 1 (Č), význam: Odmítnutí (Klein 1998: 84).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	6	14	20
% celkem	15,000%	35,000%	50,000%
Fb	3	17	20
% celkem	7,500%	42,500%	50,000%
celkem	9	31	40
% celkem	22,500%	77,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	1,29	p= ,2560	

Gesto 2 (F), význam: To je pro mě hračka (Morris 2004: 80).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	8	12	20
% celkem	20,000%	30,000%	50,000%
Fb	10	10	20
% celkem	25,000%	25,000%	50,000%
celkem	18	22	40
% celkem	45,000%	55,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	,40	p= ,5250	

Gesto 3 (Č), význam: Přání štěstí (Klein: 1998: 65).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	6	14	20
% celkem	15,000%	35,000%	50,000%
Fb	0	20	20
% celkem	0,000%	50,000%	50,000%
celkem	6	34	40
% celkem	15,000%	85,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	7,06	p= ,0079	

Gesto 4 (F), význam: To je nuda/ Nevěřím ti (Morris 2004: 186).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	18	2	20
% celkem	45,000%	5,000%	50,000%
Fb	15	5	20
% celkem	37,500%	12,500%	50,000%
celkem	33	7	40
% celkem	82,500%	17,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	1,56	p= ,2119	

Gesto 5 (Č), význam: Nechci to vidět (Klein 1998: 146).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	15	5	20
% celkem	37,500%	12,500%	50,000%
Fb	6	14	20
% celkem	15,000%	35,000%	50,000%
celkem	21	19	40
% celkem	52,500%	47,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	8,12	p= ,0044	

Gesto 6 (Č), význam: Hrozba (Klein 1998: 117).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	11	9	20
% celkem	27,500%	22,500%	50,000%
Fb	9	11	20
% celkem	22,500%	27,500%	50,000%
celkem	20	20	40
% celkem	50,000%	50,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	,40	p= ,5271	

Gesto 7 (F), význam: Opilec (Morris 2004: 83).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	19	1	20
% celkem	47,500%	2,500%	50,000%
Fb	20	0	20
% celkem	50,000%	0,000%	50,000%
celkem	39	1	40
% celkem	97,500%	2,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	1,03	p= ,3112	

Gesto 8 (Č), význam: Pozdrav (Klein 1998: 137).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	13	7	20
% celkem	32,500%	17,500%	50,000%
Fb	13	7	20
% celkem	32,500%	17,500%	50,000%
celkem	26	14	40
% celkem	65,000%	35,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	0,00	p=1,0000	

Gesto 9 (F), význam: To tak; ani nápad! (Morris 2004: 11).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	18	2	20
% celkem	45,000%	5,000%	50,000%
Fb	17	3	20
% celkem	42,500%	7,500%	50,000%
celkem	35	5	40
% celkem	87,500%	12,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	,23	p= ,6326	

Gesto 10 (F), význam: Zavři pusy; mlč! (Morris 2004: 140).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	15	5	20
% celkem	37,500%	12,500%	50,000%
Fb	16	4	20
% celkem	40,000%	10,000%	50,000%
celkem	31	9	40
% celkem	77,500%	22,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	,14	p= ,7050	

Gesto 11 (Č), význam: Stopování (Klein 1998: 87).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	12	8	20
% celkem	30,000%	20,000%	50,000%
Fb	15	5	20
% celkem	37,500%	12,500%	50,000%
celkem	27	13	40
% celkem	67,500%	32,500%	
Chi-kvadrát (df=1)	1,03	p= ,3112	

Gesto 12 (F), význam: Tomu nevěřím! (Morris 2004: 103).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	20	0	20
% celkem	50,000%	0,000%	50,000%
Fb	20	0	20
% celkem	50,000%	0,000%	50,000%
celkem	40	0	40
% celkem	100,000%	0,000%	
Chi-kvadrát (df=1)	0,00	p=1,0000	

Gesto 13 (Č), význam: Nevěra; paroháč (Klein 1998: 69).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	0	20	20
% celkem	0,000%	50,000%	50,000%
Fb	4	16	20
% celkem	10,000%	40,000%	50,000%
celkem	4	36	40
% celkem	10,000%	90,000%	
Chi-kvadrát (df=1)	4,44	p= ,0350	

Gesto 14 (F), význam: Odchod! (Caradec 2006: 261).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	17	3	20
% celkem	42,500%	7,500%	50,000%
Fb	16	4	20
% celkem	40,000%	10,000%	50,000%
celkem	33	7	40
% celkem	82,500%	17,500%	
Chi-kvadrát (df=1)	,17	p= ,6773	

Gesto 15 (F), význam: Strach (Morris 2004: 162).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	12	8	20
% celkem	30,000%	20,000%	50,000%
Fb	16	4	20
% celkem	40,000%	10,000%	50,000%
celkem	28	12	40
% celkem	70,000%	30,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	1,90	p= ,1676	

Gesto 16 (Č), význam: Hrozba násilím (Klein: 1998: 177).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	7	13	20
% celkem	17,500%	32,500%	50,000%
Fb	0	20	20
% celkem	0,000%	50,000%	50,000%
celkem	7	33	40
% celkem	17,500%	82,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	8,48	p= ,0036	

Gesto 17 (Č), význam: Výsměch (Klein 1998: 177).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	17	3	20
% celkem	42,500%	7,500%	50,000%
Fb	6	14	20
% celkem	15,000%	35,000%	50,000%
celkem	23	17	40
% celkem	57,500%	42,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	12,38	p= ,0004	

Gesto 18 (F), význam: Nuda/ Otrava (Morris 2004: 203).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	14	6	20
% celkem	35,000%	15,000%	50,000%
Fb	13	7	20
% celkem	32,500%	17,500%	50,000%
celkem	27	13	40
% celkem	67,500%	32,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	,11	p= ,7357	

Gesto 19 (Č), význam: To jsem ale hlupák! (Morris 2004: 41).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	7	13	20
% celkem	17,500%	32,500%	50,000%
Fb	14	6	20
% celkem	35,000%	15,000%	50,000%
celkem	21	19	40
% celkem	52,500%	47,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	4,91	p= ,0267	

Gesto 20 (F), význam: Posměch, výsměch. (Morris 2004: 243).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	11	9	20
% celkem	27,500%	22,500%	50,000%
Fb	11	9	20
% celkem	27,500%	22,500%	50,000%
celkem	22	18	40
% celkem	55,000%	45,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	0,00	p=1,0000	

Skupiny Fa vs. Ca

Gesto 1 (Č), význam: Odmítnutí (Klein 1998: 84).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	6	14	20
% celkem	15,000%	35,000%	50,000%
Ca	14	6	20
% celkem	35,000%	15,000%	50,000%
celkem	20	20	40
% celkem	50,000%	50,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	6,40	p= ,0114	

Gesto 2 (F), význam: To je pro mě hračka (Morris 2004: 80).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	8	12	20
% celkem	20,000%	30,000%	50,000%
Ca	1	19	20
% celkem	2,500%	47,500%	50,000%
celkem	9	31	40
% celkem	22,500%	77,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	7,03	p= ,0080	

Gesto 3 (Č), význam: Přání štěstí (Klein: 1998: 65).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	6	14	20
% celkem	15,000%	35,000%	50,000%
Ca	12	8	20
% celkem	30,000%	20,000%	50,000%
celkem	18	22	40
% celkem	45,000%	55,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	3,64	p= ,0565	

Gesto 4 (F), význam: To je nuda/ Nevěřím ti (Morris 2004: 186).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	18	2	20
% celkem	45,000%	5,000%	50,000%
Ca	5	15	20
% celkem	12,500%	37,500%	50,000%
celkem	23	17	40
% celkem	57,500%	42,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	17,29	p= ,0000	

Gesto 5 (Č), význam: Nechci to vidět (Klein 1998: 146).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	15	5	20
% celkem	37,500%	12,500%	50,000%
Ca	12	8	20
% celkem	30,000%	20,000%	50,000%
celkem	27	13	40
% celkem	67,500%	32,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	1,03	p= ,3112	

Gesto 6 (Č), význam: Hrozba (Klein 1998: 117).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	11	9	20
% celkem	27,500%	22,500%	50,000%
Ca	13	7	20
% celkem	32,500%	17,500%	50,000%
celkem	24	16	40
% celkem	60,000%	40,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	,42	p= ,5186	

Gesto 7 (F), význam: Opilec (Morris 2004: 83).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	19	1	20
% celkem	47,500%	2,500%	50,000%
Ca	5	15	20
% celkem	12,500%	37,500%	50,000%
celkem	24	16	40
% celkem	60,000%	40,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	20,42	p= ,0000	

Gesto 8 (Č), význam: Pozdrav (Klein 1998: 137).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	13	7	20
% celkem	32,500%	17,500%	50,000%
Ca	12	8	20
% celkem	30,000%	20,000%	50,000%
celkem	25	15	40
% celkem	62,500%	37,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	,11	p= ,7440	

Gesto 9 (F), význam: To tak; ani nápad! (Morris 2004: 11).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	18	2	20
% celkem	45,000%	5,000%	50,000%
Ca	1	19	20
% celkem	2,500%	47,500%	50,000%
celkem	19	21	40
% celkem	47,500%	52,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	28,97	p= ,0000	

Gesto 10 (F), význam: Zavři pusy; mlč! (Morris 2004: 140).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	15	5	20
% celkem	37,500%	12,500%	50,000%
Ca	14	6	20
% celkem	35,000%	15,000%	50,000%
celkem	29	11	40
% celkem	72,500%	27,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	,13	p= ,7233	

Gesto 11 (Č), význam: Stopování (Klein 1998: 87).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	12	8	20
% celkem	30,000%	20,000%	50,000%
Ca	15	5	20
% celkem	37,500%	12,500%	50,000%
celkem	27	13	40
% celkem	67,500%	32,500%	
Chi-kvadrát (df=1)	1,03	p= ,3112	

Gesto 12 (F), význam: Tomu nevěřím! (Morris 2004: 103).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	20	0	20
% celkem	50,000%	0,000%	50,000%
Ca	12	8	20
% celkem	30,000%	20,000%	50,000%
celkem	32	8	40
% celkem	80,000%	20,000%	
Chi-kvadrát (df=1)	10,00	p= ,0016	

Gesto 13 (Č), význam: Nevěra; paroháč (Klein 1998: 69).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	0	20	20
% celkem	0,000%	50,000%	50,000%
Ca	5	15	20
% celkem	12,500%	37,500%	50,000%
celkem	5	35	40
% celkem	12,500%	87,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	5,71	p= ,0168	

Gesto 14 (F), význam: Odchod! (Caradec 2006: 261).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	17	3	20
% celkem	42,500%	7,500%	50,000%
Ca	5	15	20
% celkem	12,500%	37,500%	50,000%
celkem	22	18	40
% celkem	55,000%	45,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	14,55	p= ,0001	

Gesto 15 (F), význam: Strach (Morris 2004: 162).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	12	8	20
% celkem	30,000%	20,000%	50,000%
Ca	4	16	20
% celkem	10,000%	40,000%	50,000%
celkem	16	24	40
% celkem	40,000%	60,000%	
Chi-kvadrát (df=1)	6,67	p= ,0098	

Gesto 16 (Č), význam: Hrozba násilím (Klein: 1998: 177).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	7	13	20
% celkem	17,500%	32,500%	50,000%
Ca	14	6	20
% celkem	35,000%	15,000%	50,000%
celkem	21	19	40
% celkem	52,500%	47,500%	
Chi-kvadrát (df=1)	4,91	p= ,0267	

Gesto 17 (Č), význam: Výsměch (Klein 1998: 177).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	17	3	20
% celkem	42,500%	7,500%	50,000%
Ca	19	1	20
% celkem	47,500%	2,500%	50,000%
celkem	36	4	40
% celkem	90,000%	10,000%	
Chi-kvadrát (df=1)	1,11	p= ,2918	

Gesto 18 (F), význam: Nuda/ Otrava (Morris 2004: 203).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	14	6	20
% celkem	35,000%	15,000%	50,000%
Ca	0	20	20
% celkem	0,000%	50,000%	50,000%
celkem	14	26	40
% celkem	35,000%	65,000%	
Chi-kvadrát (df=1)	21,54	p= ,0000	

Gesto 19 (Č), význam: To jsem ale hlupák! (Morris 2004: 41).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	7	13	20
% celkem	17,500%	32,500%	50,000%
Ca	9	11	20
% celkem	22,500%	27,500%	50,000%
celkem	16	24	40
% celkem	40,000%	60,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	,42	p= ,5186	

Gesto 20 (F), význam: Posměch, výsměch. (Morris 2004: 243).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fa	11	9	20
% celkem	27,500%	22,500%	50,000%
Ca	0	20	20
% celkem	0,000%	50,000%	50,000%
celkem	11	29	40
% celkem	27,500%	72,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	15,17	p= ,0001	

Skupiny Fb vs. Cb

Gesto 1 (Č), význam: Odmítnutí (Klein 1998: 84).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	3	17	20
% celkem	7,500%	42,500%	50,000%
Cb	16	4	20
% celkem	40,000%	10,000%	50,000%
celkem	19	21	40
% celkem	47,500%	52,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	16,94	p= ,0000	

Gesto 2 (F), význam: To je pro mě hračka (Morris 2004: 80).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	10	10	20
% celkem	25,000%	25,000%	50,000%
Cb	0	20	20
% celkem	0,000%	50,000%	50,000%
celkem	10	30	40
% celkem	25,000%	75,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	13,33	p= ,0003	

Gesto 3 (Č), význam: Přání štěstí (Klein: 1998: 65).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	0	20	20
% celkem	0,000%	50,000%	50,000%
Cb	8	12	20
% celkem	20,000%	30,000%	50,000%
celkem	8	32	40
% celkem	20,000%	80,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	10,00	p= ,0016	

Gesto 4 (F), význam: To je nuda/ Nevěřím ti (Morris 2004: 186).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	15	5	20
% celkem	37,500%	12,500%	50,000%
Cb	6	14	20
% celkem	15,000%	35,000%	50,000%
celkem	21	19	40
% celkem	52,500%	47,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	8,12	p= ,0044	

Gesto 5 (Č), význam: Nechci to vidět (Klein 1998: 146).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	6	14	20
% celkem	15,000%	35,000%	50,000%
Cb	17	3	20
% celkem	42,500%	7,500%	50,000%
celkem	23	17	40
% celkem	57,500%	42,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	12,38	p= ,0004	

Gesto 6 (Č), význam: Hrozba (Klein 1998: 117).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	9	11	20
% celkem	22,500%	27,500%	50,000%
Cb	14	6	20
% celkem	35,000%	15,000%	50,000%
celkem	23	17	40
% celkem	57,500%	42,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	2,56	p= ,1098	

Gesto 7 (F), význam: Opilec (Morris 2004: 83).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	20	0	20
% celkem	50,000%	0,000%	50,000%
Cb	0	20	20
% celkem	0,000%	50,000%	50,000%
celkem	20	20	40
% celkem	50,000%	50,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	40,00	p= ,0000	

Gesto 8 (Č), význam: Pozdrav (Klein 1998: 137).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	13	7	20
% celkem	32,500%	17,500%	50,000%
Cb	16	4	20
% celkem	40,000%	10,000%	50,000%
celkem	29	11	40
% celkem	72,500%	27,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	1,13	p= ,2881	

Gesto 9 (F), význam: To tak; ani nápad! (Morris 2004: 11).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	17	3	20
% celkem	42,500%	7,500%	50,000%
Cb	0	20	20
% celkem	0,000%	50,000%	50,000%
celkem	17	23	40
% celkem	42,500%	57,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	29,57	p= ,0000	

Gesto 10 (F), význam: Zavři pusy; mlč! (Morris 2004: 140).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	16	4	20
% celkem	40,000%	10,000%	50,000%
Cb	16	4	20
% celkem	40,000%	10,000%	50,000%
celkem	32	8	40
% celkem	80,000%	20,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	0,00	p=1,0000	

Gesto 11 (Č), význam: Stopování (Klein 1998: 87).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	15	5	20
% celkem	37,500%	12,500%	50,000%
Cb	8	12	20
% celkem	20,000%	30,000%	50,000%
celkem	23	17	40
% celkem	57,500%	42,500%	
Chi-kvadrát (df=1)	5,01	p= ,0252	

Gesto 12 (F), význam: Tomu nevěřím! (Morris 2004: 103).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	20	0	20
% celkem	50,000%	0,000%	50,000%
Cb	2	18	20
% celkem	5,000%	45,000%	50,000%
celkem	22	18	40
% celkem	55,000%	45,000%	
Chi-kvadrát (df=1)	32,73	p= ,0000	

Gesto 13 (Č), význam: Nevěra; paroháč (Klein 1998: 69).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	4	16	20
% celkem	10,000%	40,000%	50,000%
Cb	10	10	20
% celkem	25,000%	25,000%	50,000%
celkem	14	26	40
% celkem	35,000%	65,000%	
Chi-kvadrát (df=1)	3,96	p= ,0467	

Gesto 14 (F), význam: Odchod! (Caradec 2006: 261).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	16	4	20
% celkem	40,000%	10,000%	50,000%
Cb	2	18	20
% celkem	5,000%	45,000%	50,000%
celkem	18	22	40
% celkem	45,000%	55,000%	
Chi-kvadrát (df=1)	19,80	p= ,0000	

Gesto 15 (F), význam: Strach (Morris 2004: 162).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	16	4	20
% celkem	40,000%	10,000%	50,000%
Cb	2	18	20
% celkem	5,000%	45,000%	50,000%
celkem	18	22	40
% celkem	45,000%	55,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	19,80	p= ,0000	

Gesto 16 (Č), význam: Hrozba násilím (Klein: 1998: 177).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	0	20	20
% celkem	0,000%	50,000%	50,000%
Cb	17	3	20
% celkem	42,500%	7,500%	50,000%
celkem	17	23	40
% celkem	42,500%	57,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	29,57	p= ,0000	

Gesto 17 (Č), význam: Výsměch (Klein 1998: 177).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	6	14	20
% celkem	15,000%	35,000%	50,000%
Cb	19	1	20
% celkem	47,500%	2,500%	50,000%
celkem	25	15	40
% celkem	62,500%	37,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	18,03	p= ,0000	

Gesto 18 (F), význam: Nuda/ Otrava (Morris 2004: 203).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	13	7	20
% celkem	32,500%	17,500%	50,000%
Cb	0	20	20
% celkem	0,000%	50,000%	50,000%
celkem	13	27	40
% celkem	32,500%	67,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	19,26	p= ,0000	

Gesto 19 (Č), význam: To jsem ale hlupák! (Morris 2004: 41).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	14	6	20
% celkem	35,000%	15,000%	50,000%
Cb	16	4	20
% celkem	40,000%	10,000%	50,000%
celkem	30	10	40
% celkem	75,000%	25,000%	
Chí-kvadrát (df=1)	,53	p= ,4652	

Gesto 20 (F), význam: Posměch, výsměch. (Morris 2004: 243).

	rozumí	nerozumí+jiné	celkem
Fb	11	9	20
% celkem	27,500%	22,500%	50,000%
Cb	0	20	20
% celkem	0,000%	50,000%	50,000%
celkem	11	29	40
% celkem	27,500%	72,500%	
Chí-kvadrát (df=1)	15,17	p= ,0001	

13.2 Přílohy k výzkumu 2 – neverbální komunikace ve cvičném obchodním jednání

Výzkum 2 – Příloha 1: Seznam gest a extralingvistických jevů z videozáznamů cvičných obchodních jednání českých a francouzských studentů ekonomie

Seznam sledovaných gest – zkratky (řádek záznamu v programu ELAN: „gesta“)

Gesta uzavřená (8)

u/dls	- dlaň/dlaně ležící na stole
u/pos	- paže opřená o stůl
u/psp	- paže před tělem spojené předloktí
u/rdp	- ruka držící paži (před tělem)
u/rk	- ruce na klíně/ruce pod stolem
u/rsb	- ruce na stole spojené předloktí – bariéra
u/rsk	- ruce na stole/nad stolem v kontaktu (proplet. prsty, ruka objímá pěst/zápěstí)
u/rsp	- ruka na stole, zavřená pěst

Manipulace (s propiskou, s oblečením, s objektem) (6):

m/dps	- držení propisky na stole (statické)
m/hpm	- hra s propiskou na místě
m/mob	- manipulace s oblečením
m/mos	- manipulace s objektem na stole
m/ppp	- pohyb propiskou v prostoru
m/pps	- pohyb propiskou na stole

Gesta otevřená (12)

o/rpsdd	- rozevřené ruce, prsty ke spoluhlavčímu, dlaň dolů
o/jrvdd	- jedna ruka vpřed, dlaň dolů
o/jrvds	- pohyb jednou rukou vpřed, dlaň svisle
o/orvds	- pohyb oběma rukama vpřed, dlaň svisle
o/jrsdn	- jedna ruka na stope, dlaň nahoru
o/jrvdn	- pohyb jednou rukou vpřed, dlaň otevřená nahoru
o/orvdn	- pohyb oběma rukama vpřed, dlaň otevřená nahoru
o/jrvdp	- pohyb jednou rukou vpřed, dlaň proti spoluhlavčímu
o/orvdp	- pohyb oběma rukama vpřed, dlaně proti spoluhlavčímu
o/orvhp	- pohyb oběma rukama vpřed, hřbet ruky proti spoluhlavčímu
o/jrvhp	- pohyb jednou rukou vpřed, hřbet ruky proti spoluhlavčímu
o/jrvpu	- pohyb jednou rukou vpřed, palec a ukaz. tvoří kroužek

Ilustrátory (11)

i/krd	- kroužení jedné ruky kolem druhé
i/ros	- ruka se opírá o stůl (prsty opřené o hranu stolu)
i/tnr	- tvar naznačený jednou nebo oběma rukama v prostoru

i/upd	- ukazování prstem na dlani druhé ruky
i/upp	- ukazování prstem/y počet
i/upo	- ukazování prstem/rukou/propiskou na objekt/osobu
i/ups	- ukazování prstem na sebe
i/urs	- ukazování rukou/prstem na stole
i/vnr	- velikost naznačená jednou nebo oběma rukama v prostoru
i/zrs	- zvednutí ruky/rukou na stůl
i/zrv	- zvednutí ruky svisle směrem vzhůru

Autokontaktní gesta (16):

a/hrp	- hra s prsty
a/rkv	- ruka v kontaktu s vlasy
a/rmk	- ruka masírující krk
a/rph	- ruka podpírá hlavu
a/rdrb	- ruka drbající bradu
a/rdrc	- ruka drbající čelo
a/rdrh	- ruka drbající hlavu
a/rdro	- ruka se dotýká obočí
a/rdrp	- ruka drbající paži
a/rdrs	- ruka drbající stehno
a/rdrt	- ruka se dotýká tváře
a/rdrn	- ruka drbající nos (dotýká se nosu), pod nosem
a/rdu	- ruka se dotýká ucha
a/rpb	- ruka posouvá brýle
a/zrh	- zvednutí ruky k hlavě
a/zru	- zvednutí ruky k ústům

Celkem: 53 gest

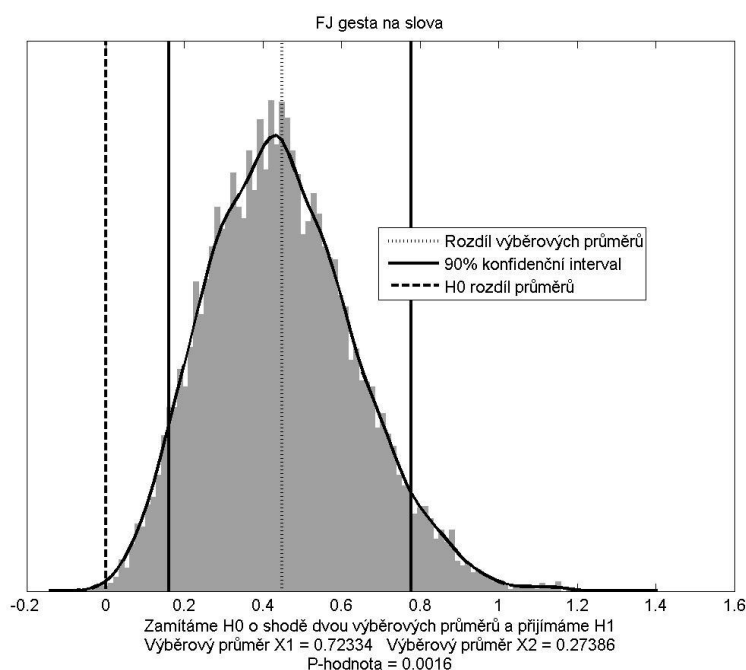
Seznam zvukových extralingvistických jevů promluvy (řádek záznamu v programu ELAN: „extra“)

ah	/a:/
aha	/aha/
ben	/bě/
euh	/ö/
eum	/öm/
eh	/e:/
hein	/ě/
hm	/hm/

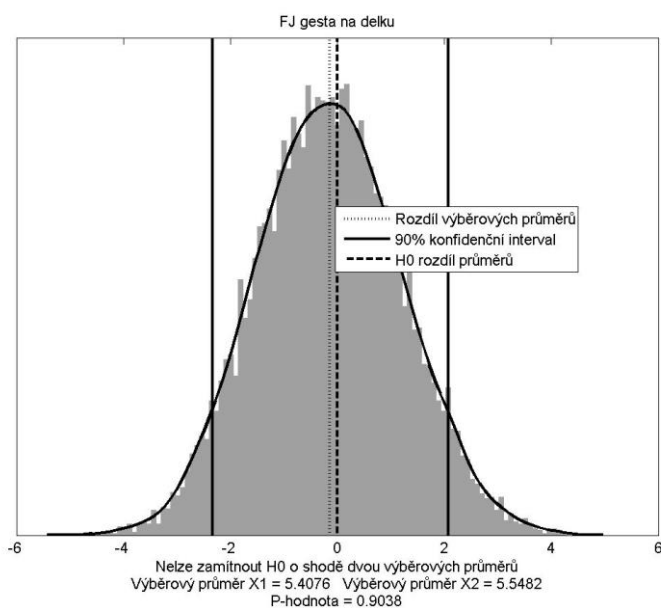
Zápis: ah, aha, ben, euh, eh, eum, hein, hm.

Celkem: 6 zvukových extralingvistických jevů

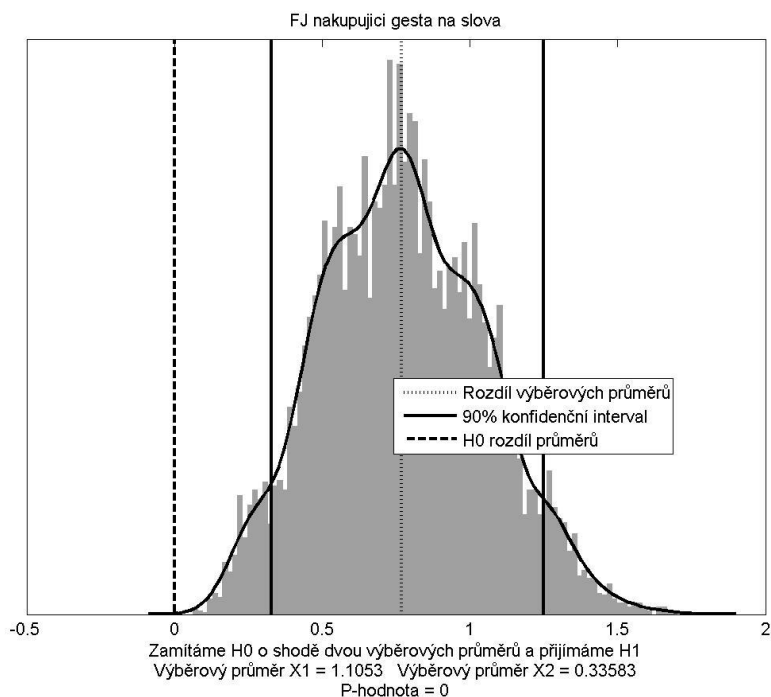
Výzkum 2 – Příloha 2: Gesta ve cvičných obchodních jednáních Čechů a Francouzů – statistické vyhodnocení počtu gest na počet slov a na délku záznamu a průměrného trvání skupin gest.



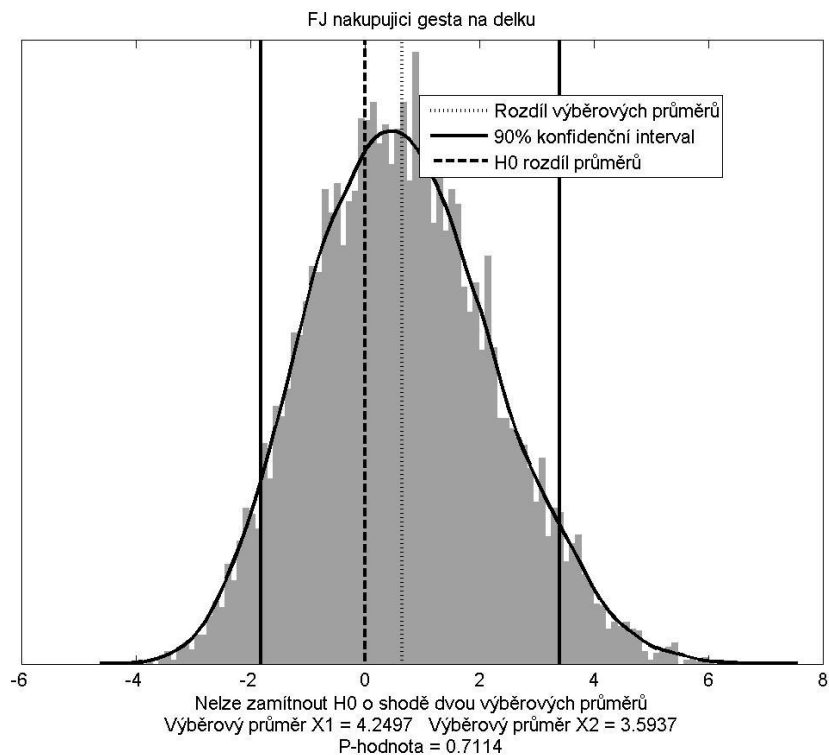
Graf 1: U Čechů více gest na počet slov než u Francouzů v roli prodávajících i nakupujících při jednání ve francouzštině.



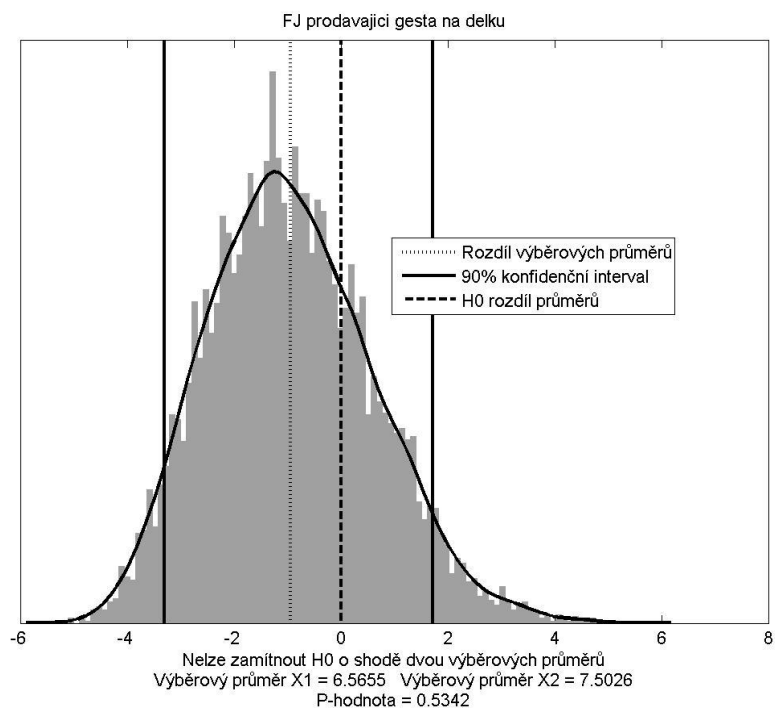
Graf 2: U Čechů obdobný počet gest na délku záznamu v roli nakupujících a prodávajících jako u Francouzů při jednání ve francouzštině.



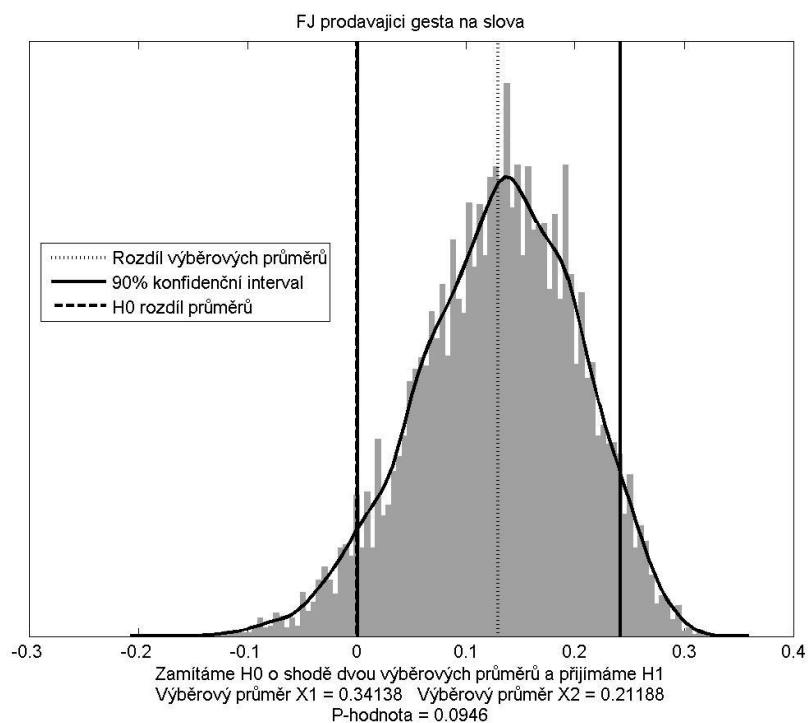
Graf 3: U Čechů více gest na počet slov než u Francouzů v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



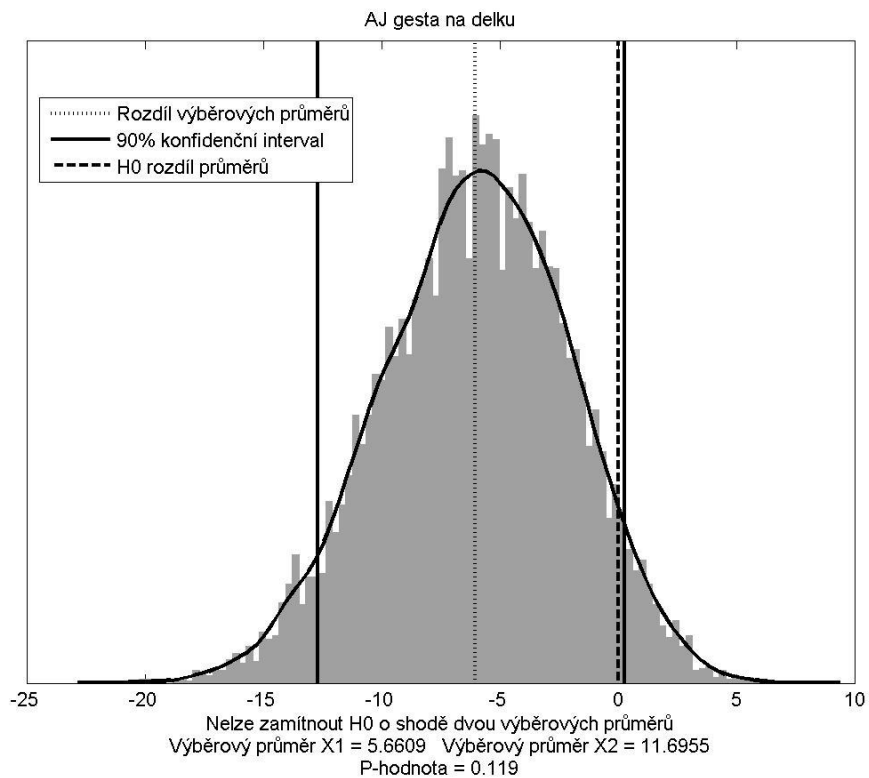
Graf 4: U Čechů obdobný počet gest na délku záznamu jako u Francouzů v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



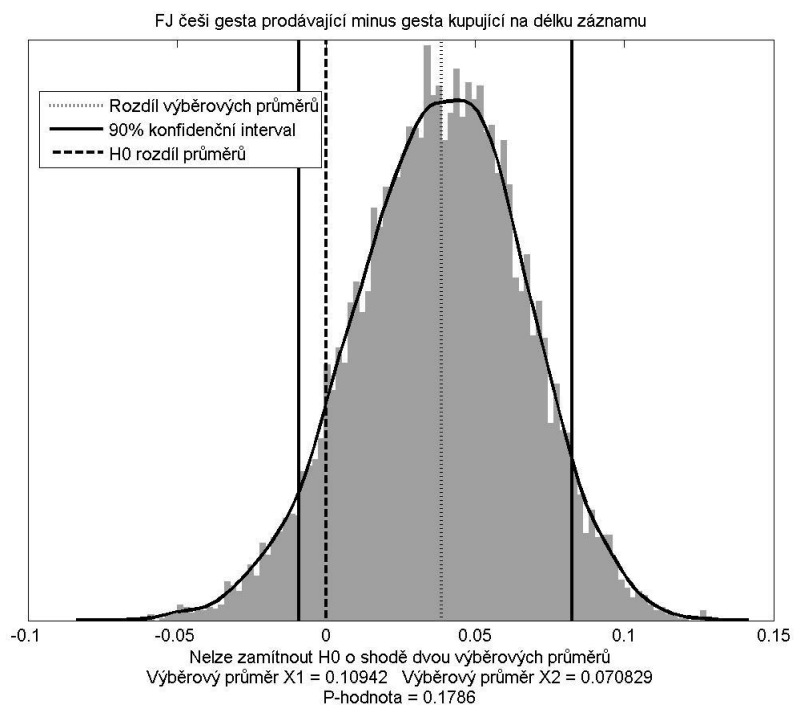
Graf 5: U Čechů obdobný počet gest na délku záznamu jako u Francouzů v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.



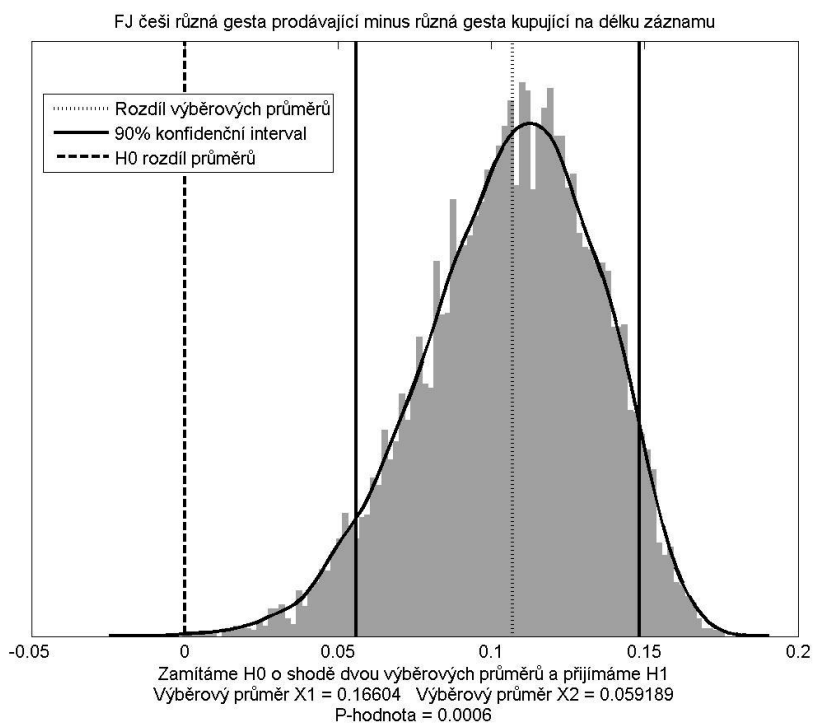
Graf 6: U Čechů větší počet gest na počet slov než u Francouzů v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.



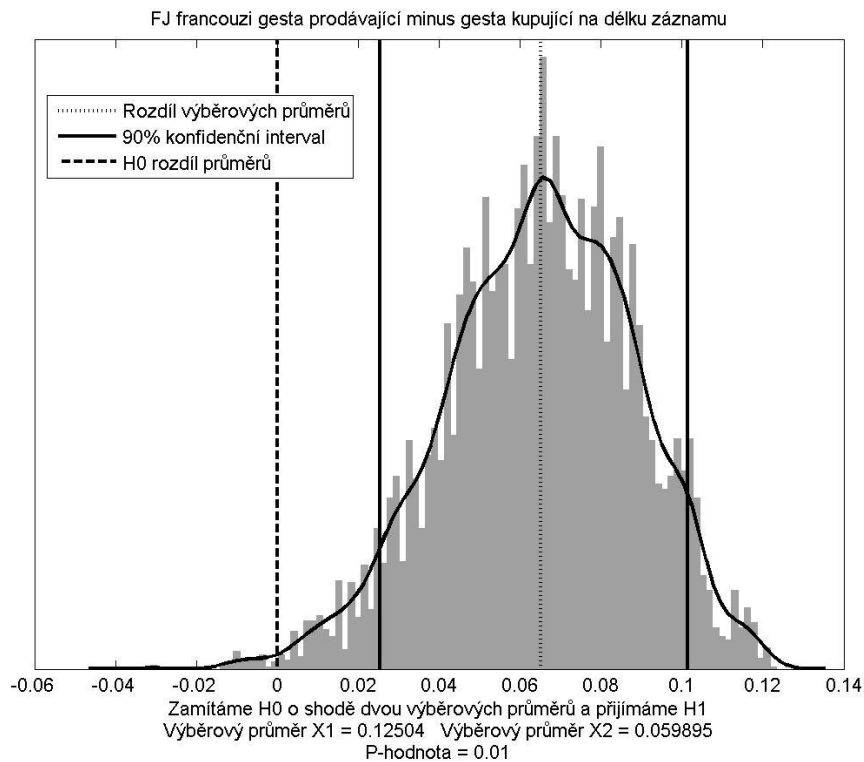
Graf 7: U Francouzů mírně více gest na délku záznamu než u Čechů v roli prodávajících i nakupujících při jednání v angličtině.



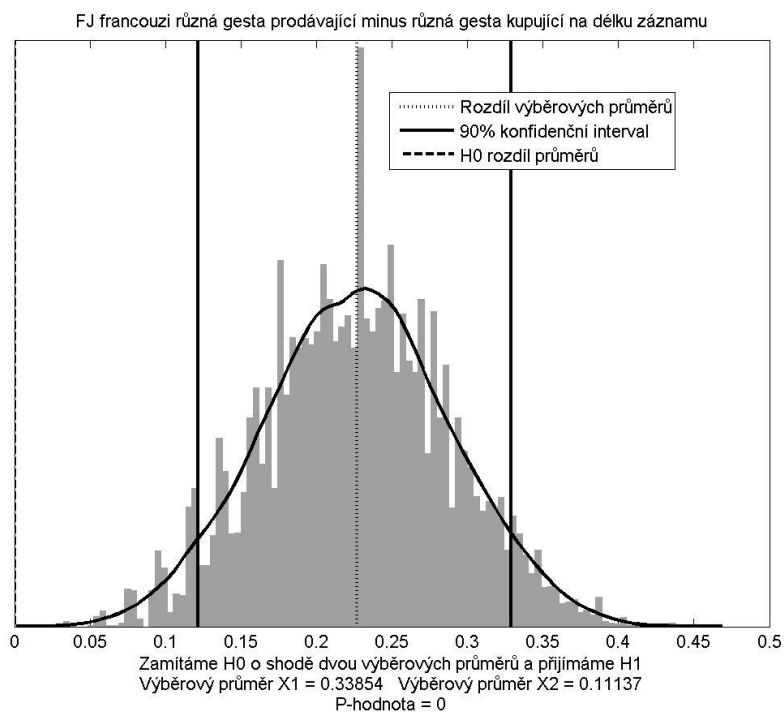
Graf 8: U Čechů mírně více gest na délku záznamu v roli prodávajících než v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



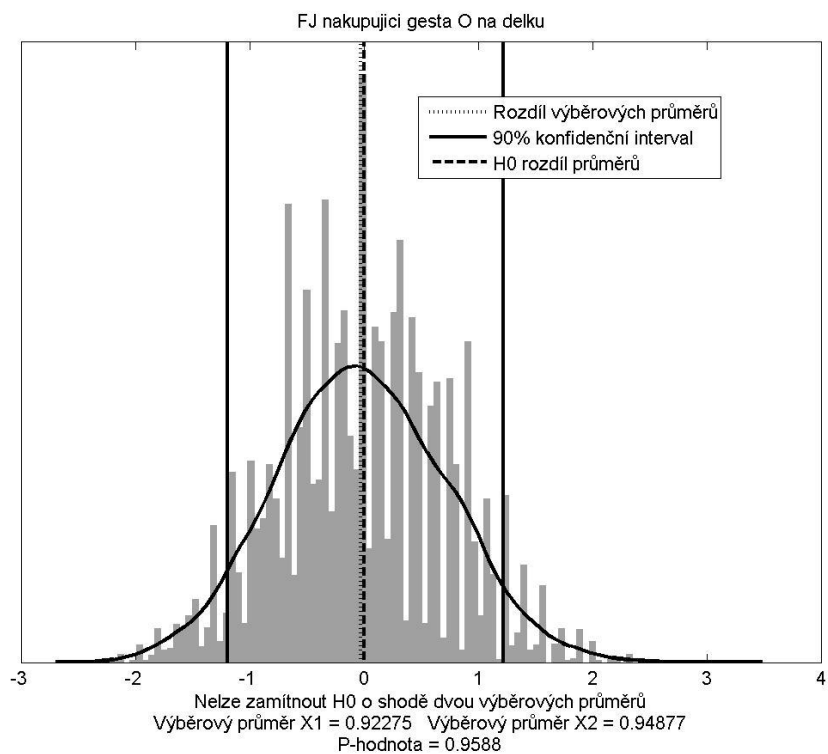
Graf 9: U Čechů více různých gest na délku záznamu v roli prodávajících než v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



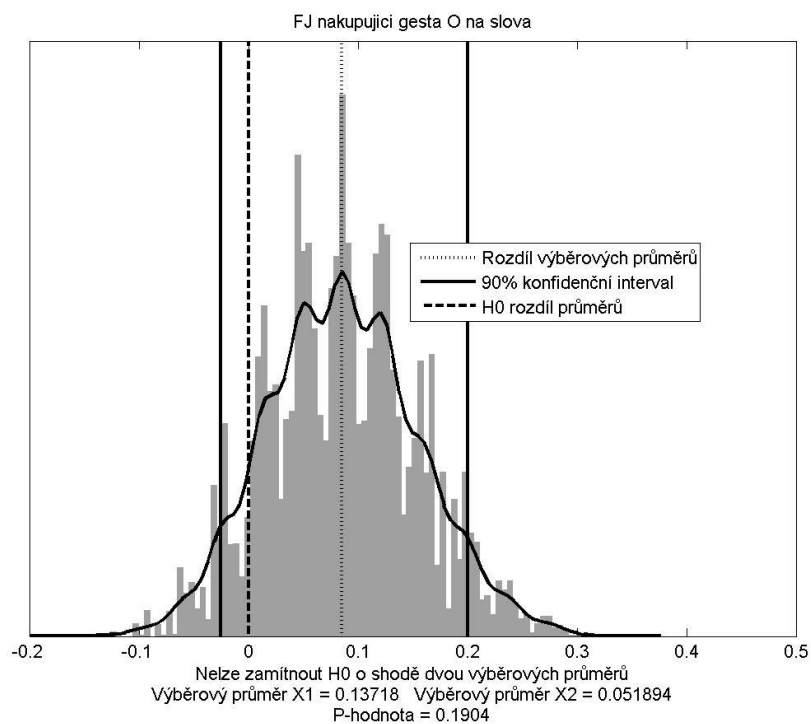
Graf 10: U Francouzů více gest na délku záznamu v roli prodávajících než v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



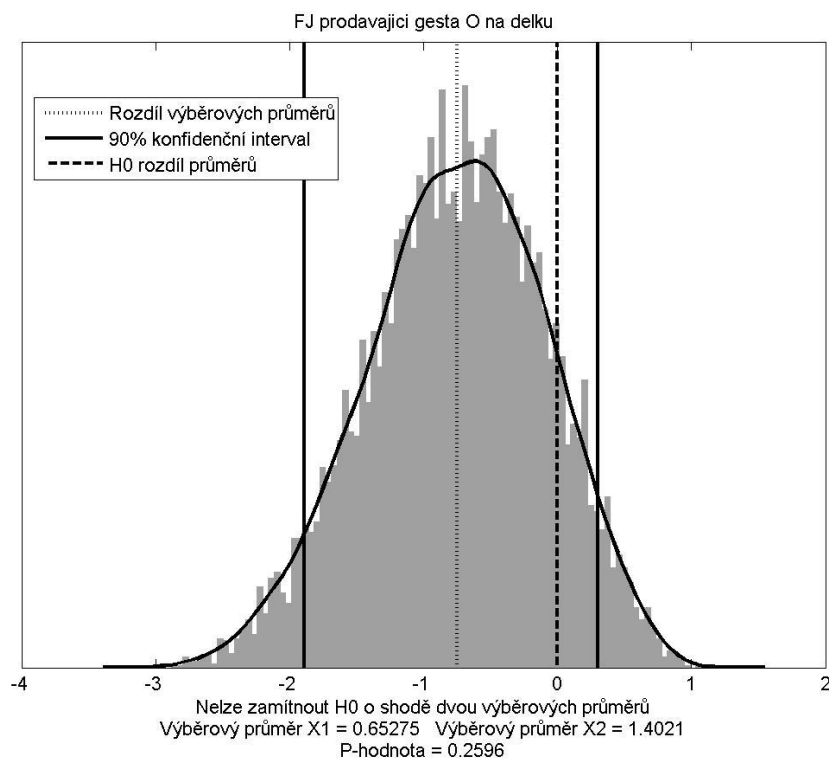
Graf 11: U Francouzů obdobný počet různých gest na délku záznamu v roli prodávajících jako v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



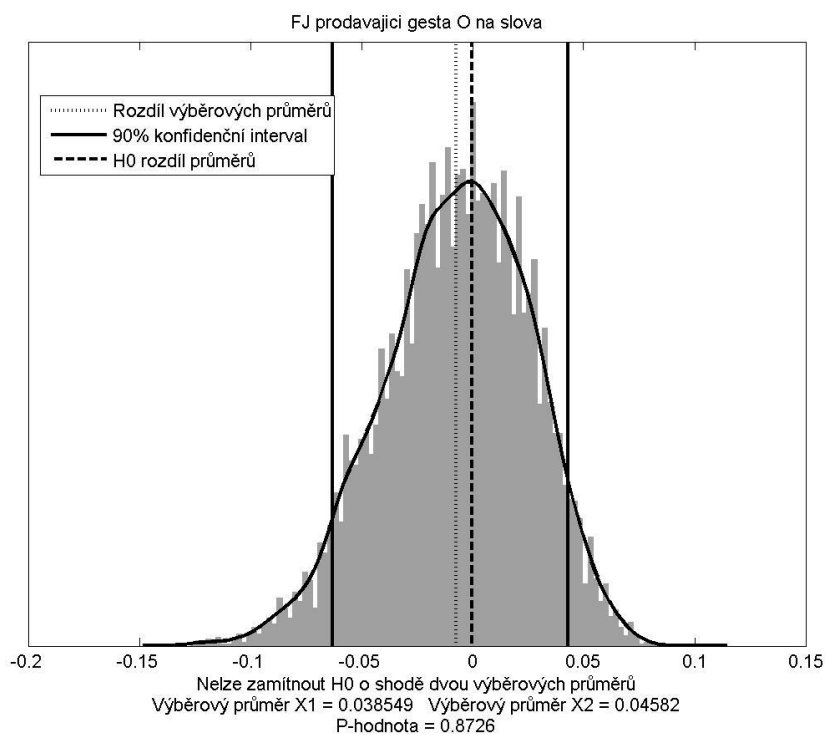
Graf 12: U Čechů obdobný počet otevřených gest jako Francouzů v přepočtu na délku záznamu v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



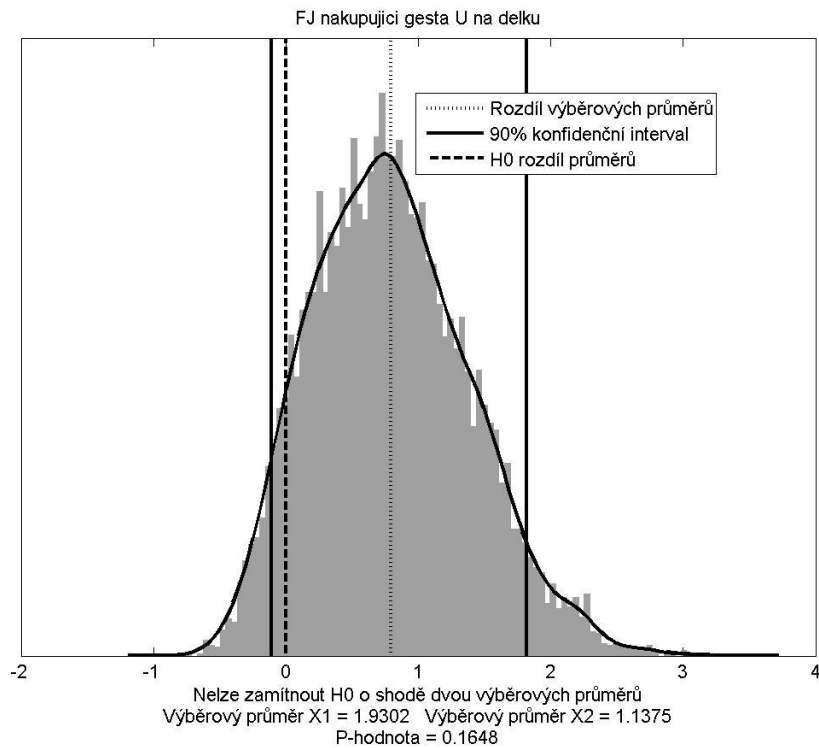
Graf 13: U Čechů mírně více otevřených gest než u Francouzů v přepočtu na počet slov v roli nakupující při jednání ve francouzštině.



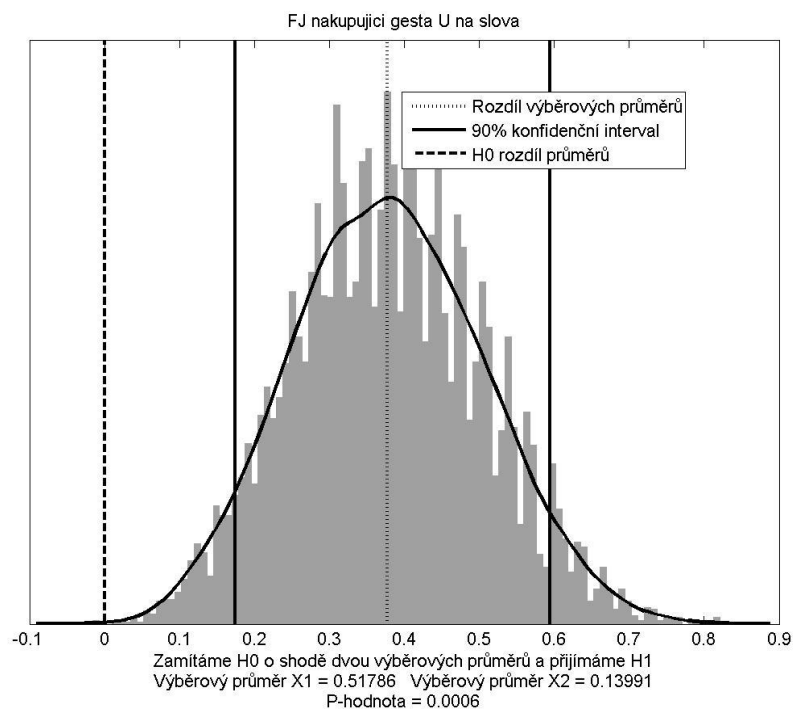
Graf 14: U Francouzů mírně více otevřených gest než u Čechů v přepočtu na délku záznamu v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.



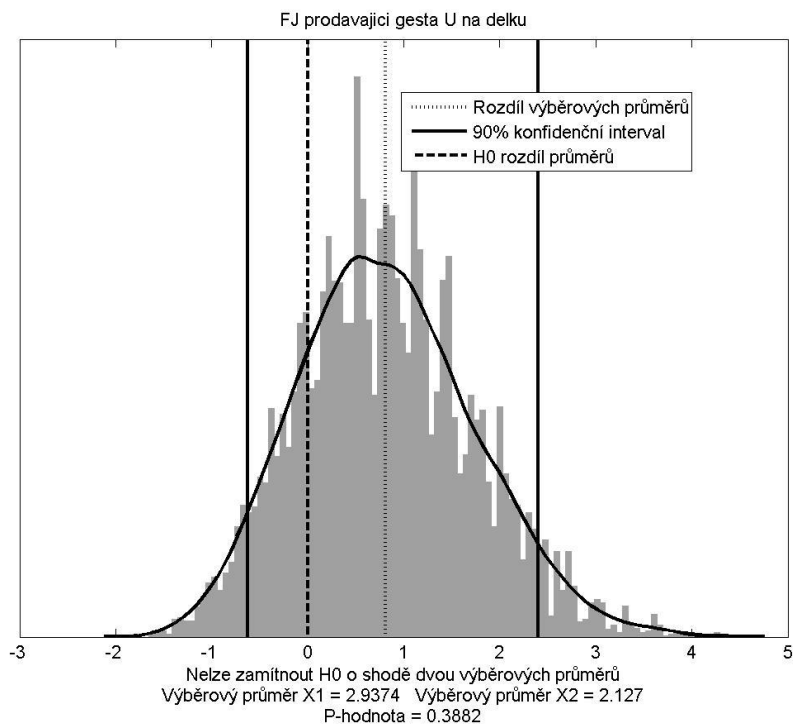
Graf 15: U Francouzů obdobný počet otevřených gest jako u Čechů v přepočtu na počet slov v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.



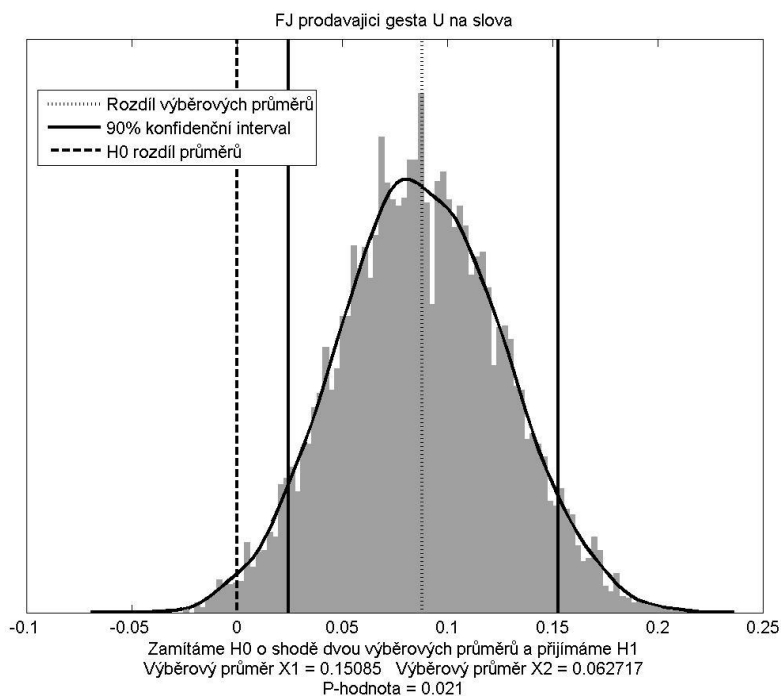
Graf 16: U Čechů mírně více uzavřených gest než u Francouzů v přepočtu na délku záznamu v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



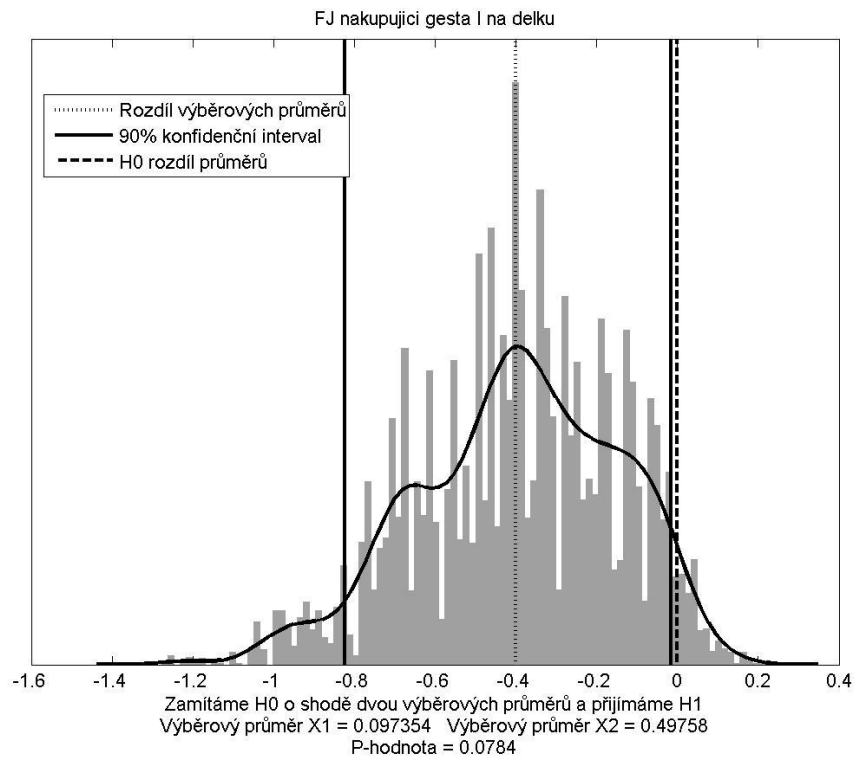
Graf 17: U Čechů více uzavřených gest než Francouzů v přepočtu na počet slov v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



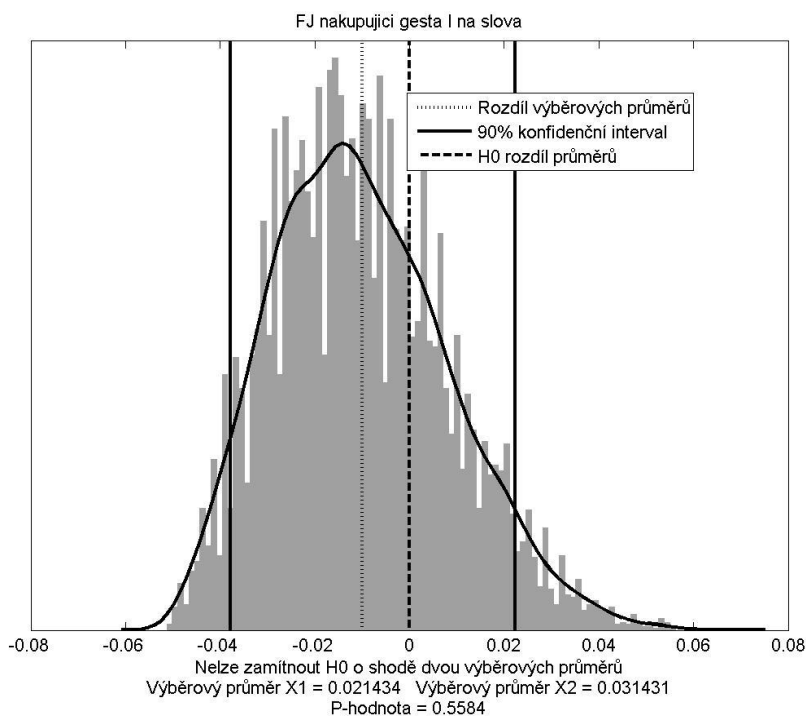
Graf 18: U Čechů mírně více uzavřených gest než u Francouzů v přepočtu na délku záznamu v roli prodávající při jednání ve francouzštině.



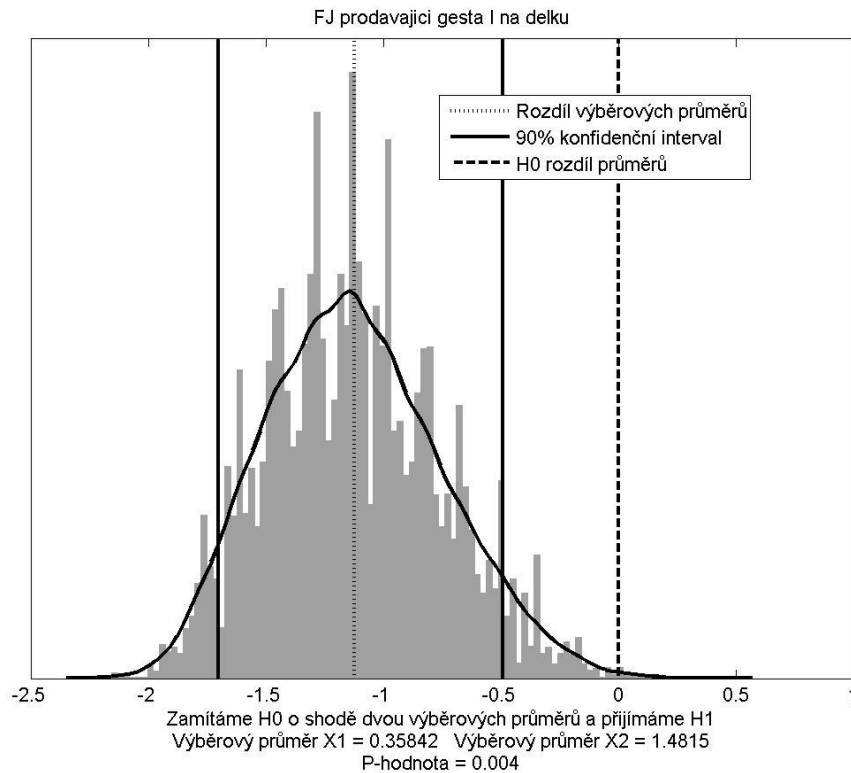
Graf 19: U Čechů více uzavřených gest než u Francouzů v přepočtu na počet slov v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.



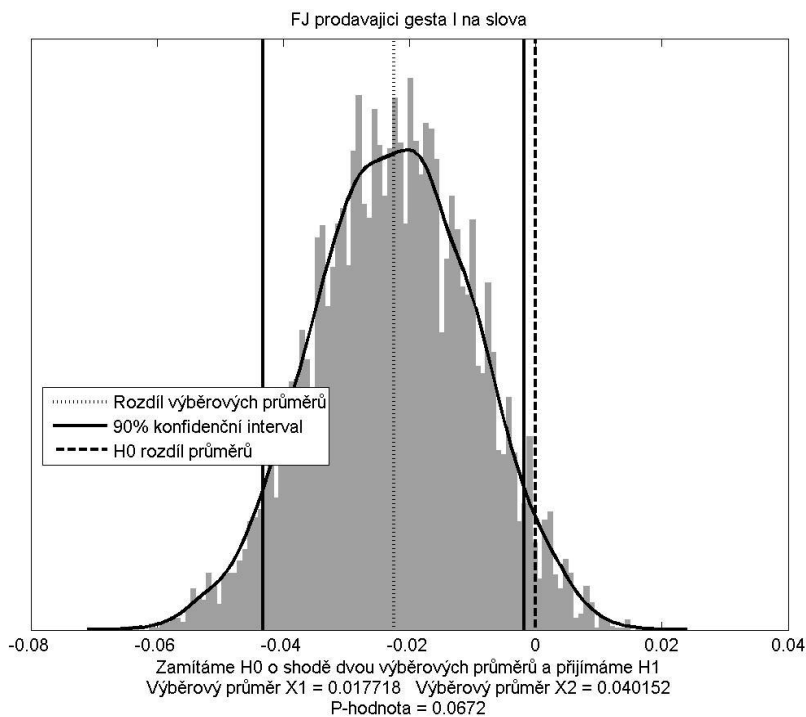
Graf 20: U Francouzů více ilustračních gest než Čechů v přepočtu na délku záznamu v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



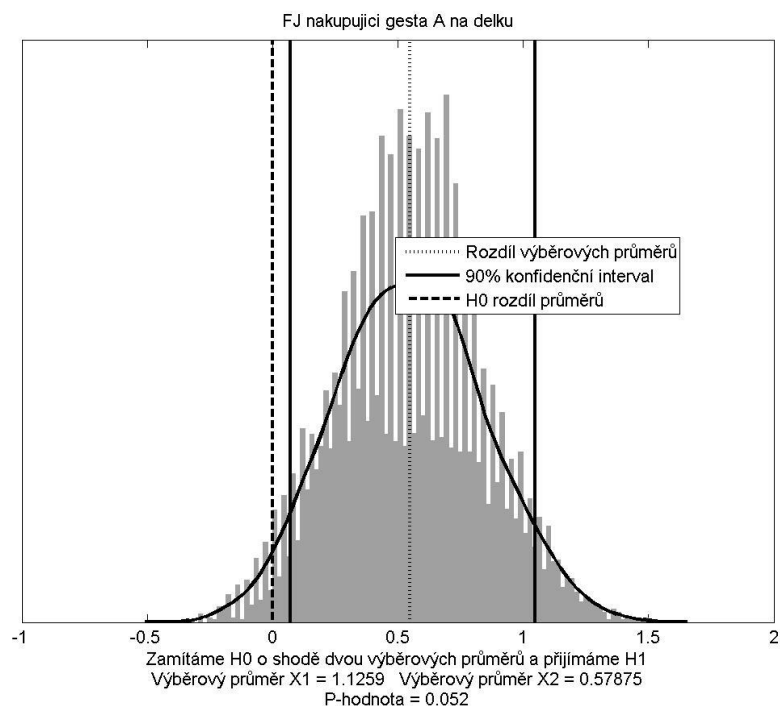
Graf 21: U Francouzů mírně více ilustračních gest než u Čechů v přepočtu na počet slov v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



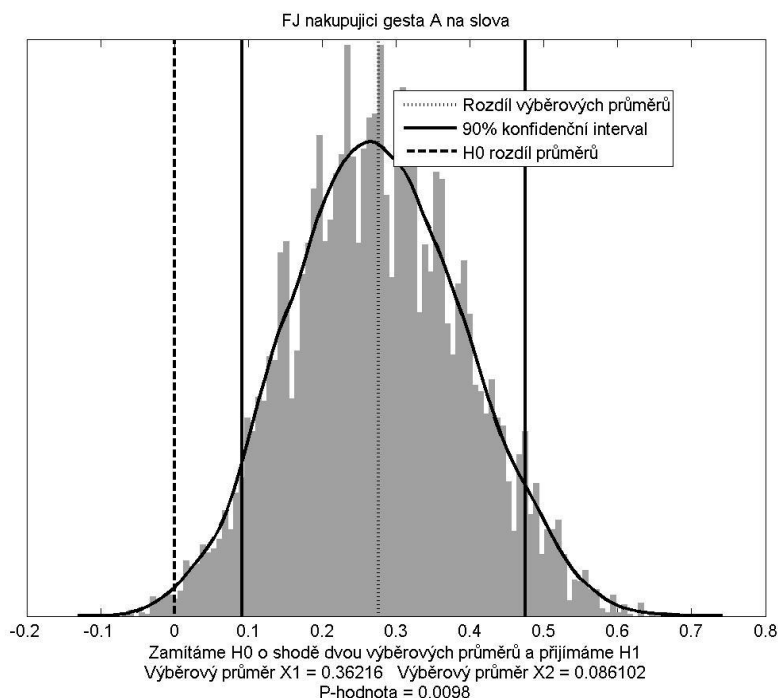
Graf 22: U Francouzů více ilustračních gest než u Čechů v přepočtu na délku záznamu v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.



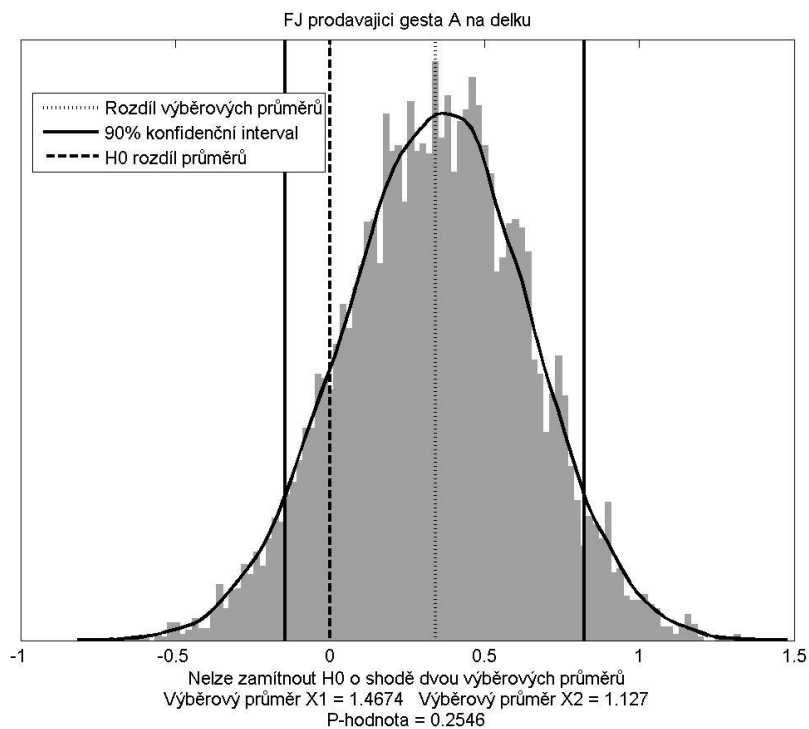
Graf 23: U Francouzů více ilustračních gest než u Čechů v přepočtu na počet slov v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.



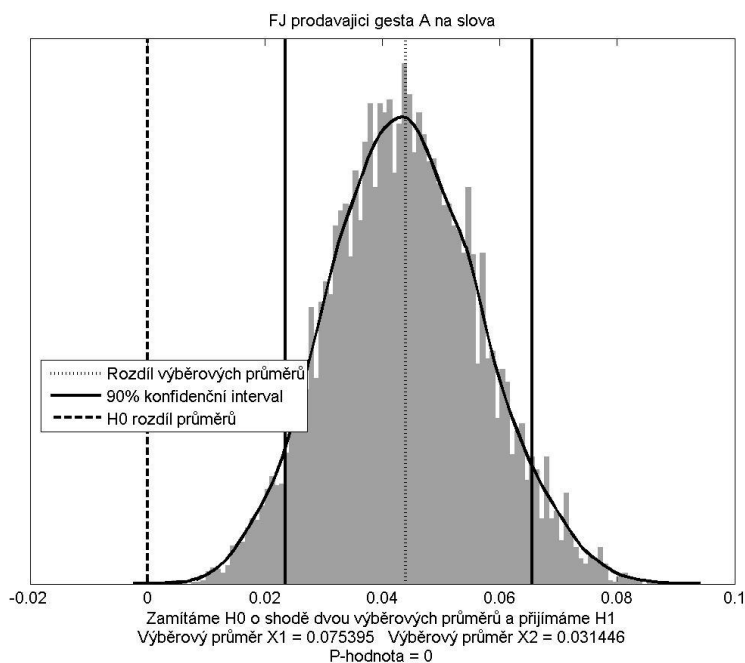
Graf 24: U Čechů více autokontaktních gest než u Francouzů v přepočtu na délku záznamu v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



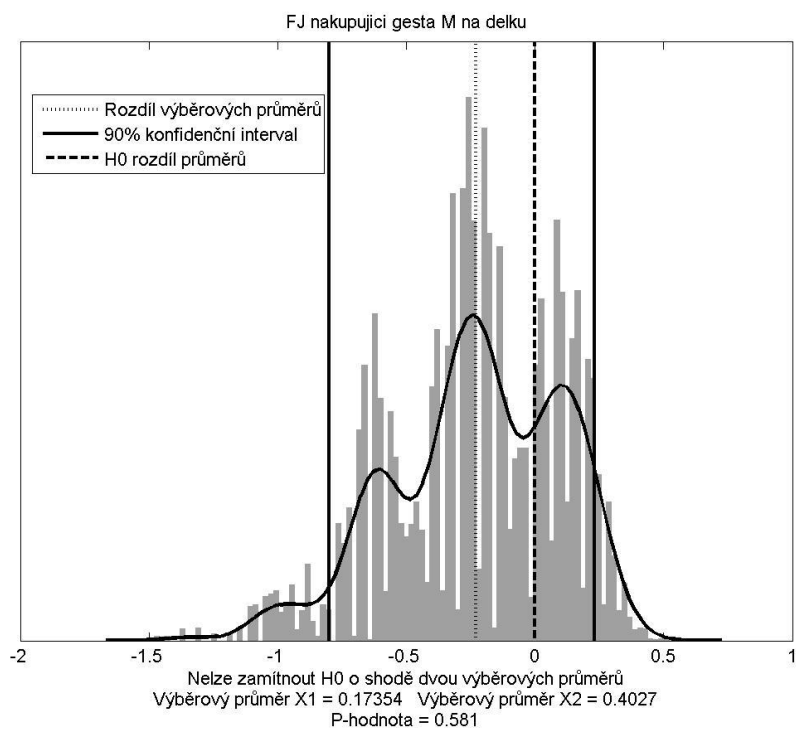
Graf 25: U Čechů více autokontaktních gest než u Francouzů v přepočtu na počet slov v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



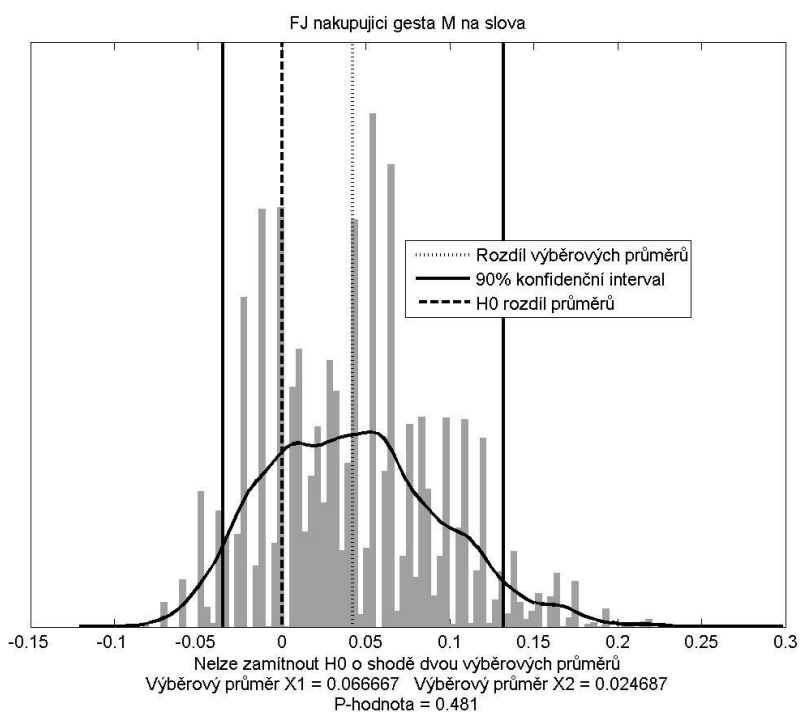
Graf 26: U Čechů mírně více autokontaktních gest než u Francouzů v přepočtu na délku záznamu v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.



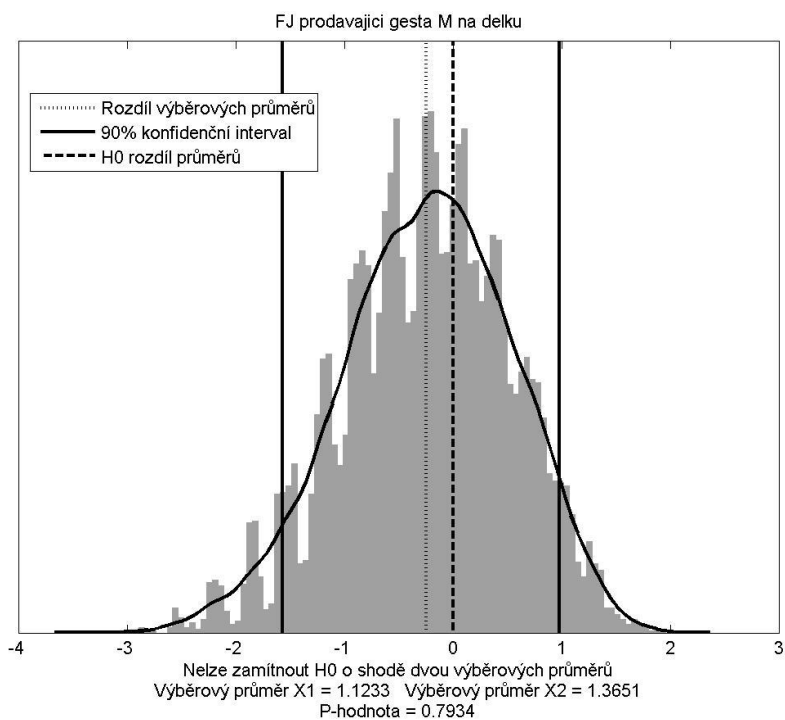
Graf 27: U Čechů více autokontaktních gest než u Francouzů v přepočtu na počet slov v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.



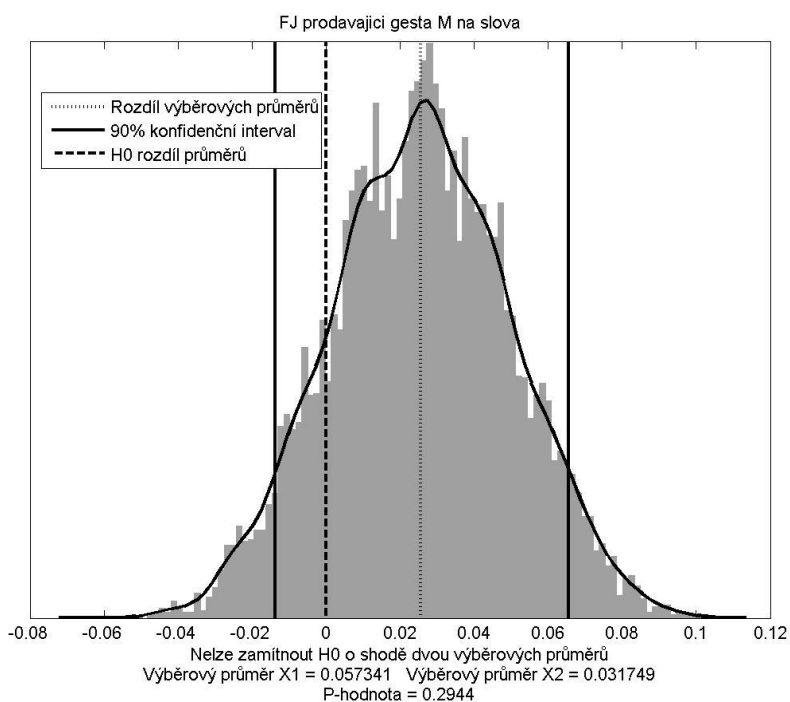
Graf 28: U Francouzů mírně více manipulačních gest než u Čechů v přepočtu na délku záznamu v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



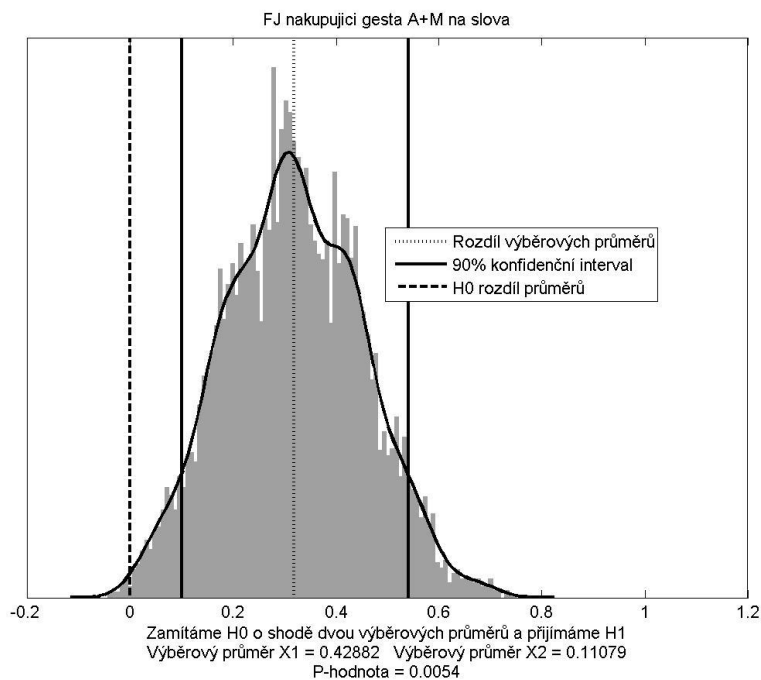
Graf 29: U Čechů mírně více manipulačních gest než u Francouzů v přepočtu na počet slov v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



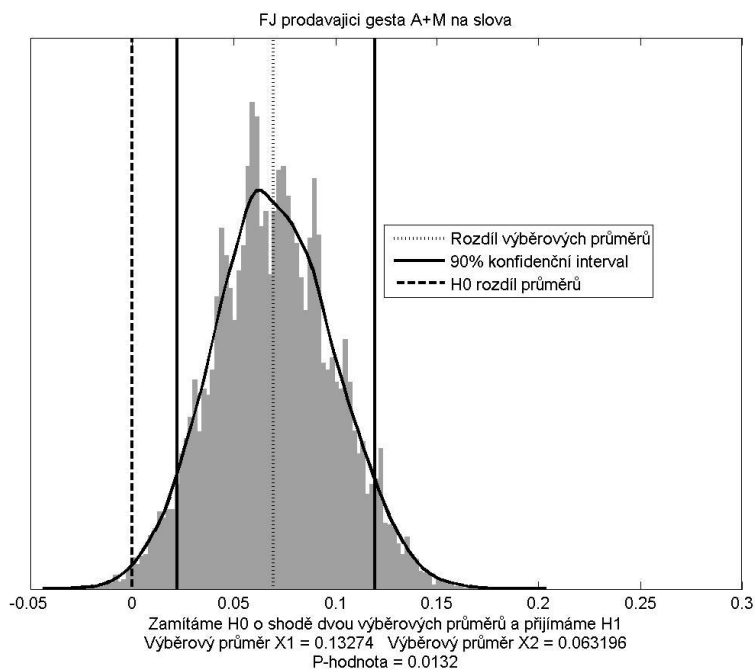
Graf 30: U Francouzů obdobný výskyt manipulačních gest jako u Čechů v přepočtu na délku záznamu v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.



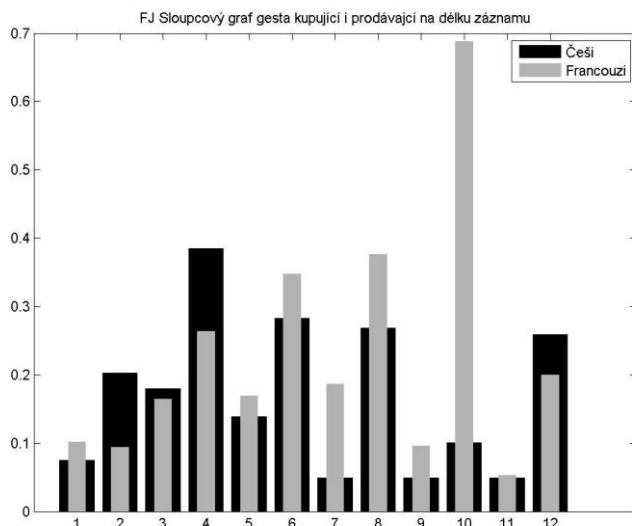
Graf 31: U Čechů mírně více manipulačních gest než u Francouzů v přepočtu na počet slov v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.



Graf 32: U Čechů více manipulačních a autokontaktních gest (adaptérů) než u Francouzů v přepočtu na počet slov v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.

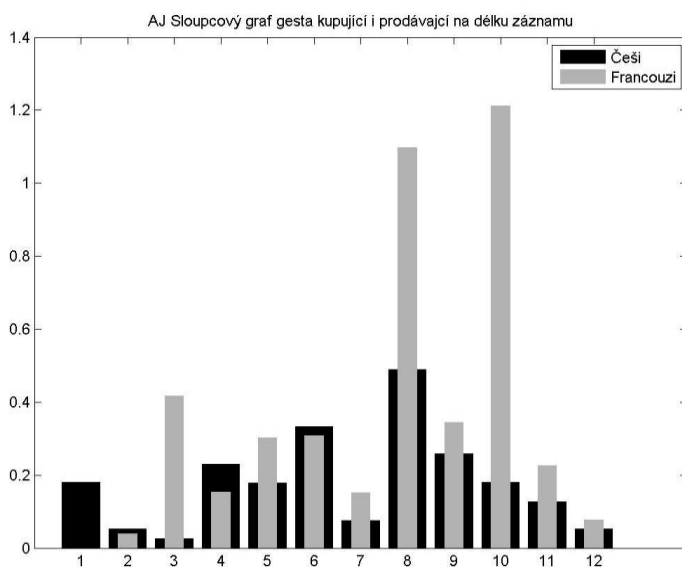


Graf 33: U Čechů více manipulačních a autokontaktních gest (adaptérů) než u Francouzů v přepočtu na počet slov v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.

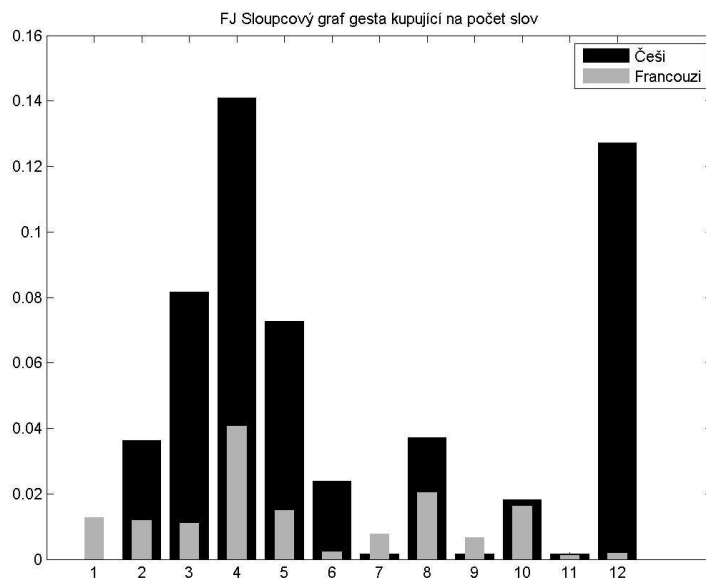


Graf 34: Porovnání výskytu skupin gest u Čechů a Francouzů v přepočtu na délku záznamu v roli nakupující a prodávající při jednání ve francouzštině.

1: spojené předloktí (u/psp, u/rsb), 2: ruce v kontaktu (u/rsk), 3: ruka na obličeji (a/zru, a/rdr, a/rdro, a/rdrh, a/rdrc), 4: ruka ve vlasech (a/rkv), 5: dlaň dolů (o/jrvdd, o/rpsdd), 6: dlaň nahoru (o/jrvdn, o/orvdn, o/jrsdn), 7: dlaň k sobě (o/orvhp, o/jrvhp), 8: dlaň svise (o/jrvds, o/orvds), 9: dlaň od sebe (o/jrvdp, o/orvdp), 10: ukazování (i/upo, i/ups, i/urs, i/upd), 11: velikost n. tvar naznačené rukou (i/vnr, i/trn), 12: sevřená pěst (u/rsp).

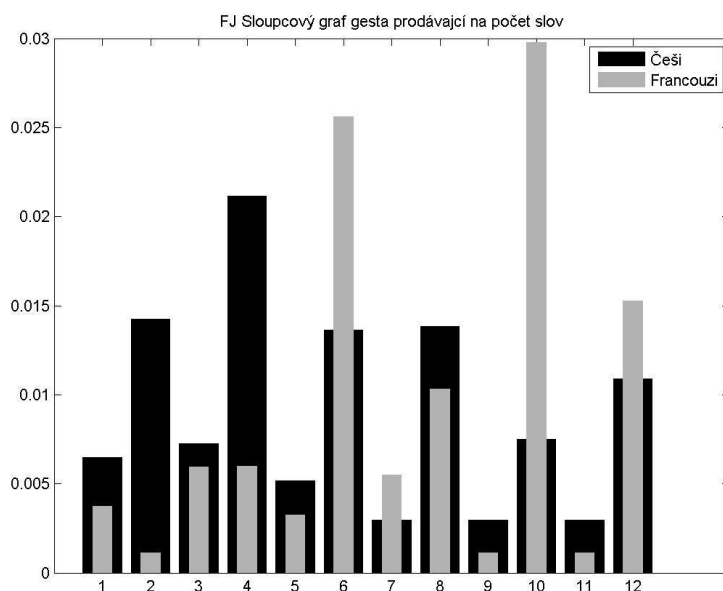


Graf 35: Porovnání výskytu skupin gest u Čechů a Francouzů v přepočtu na délku záznamu v roli nakupující a prodávající při jednání v angličtině (čísla sloupců se skupinami gest – viz popis grafu 34).

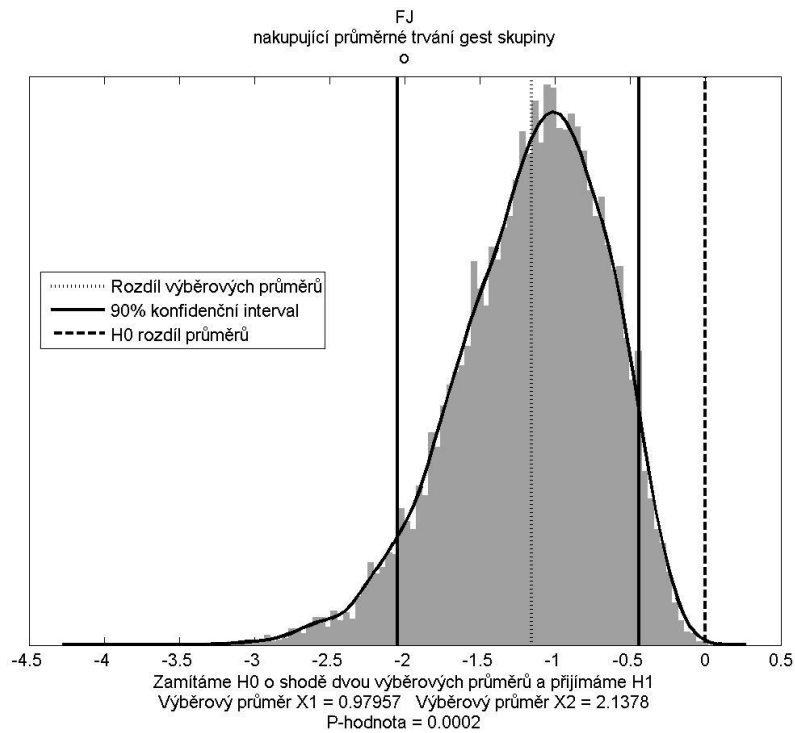


Graf 36: Porovnání výskytu skupin gest u Čechů a Francouzů v přepočtu na počet slov v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.

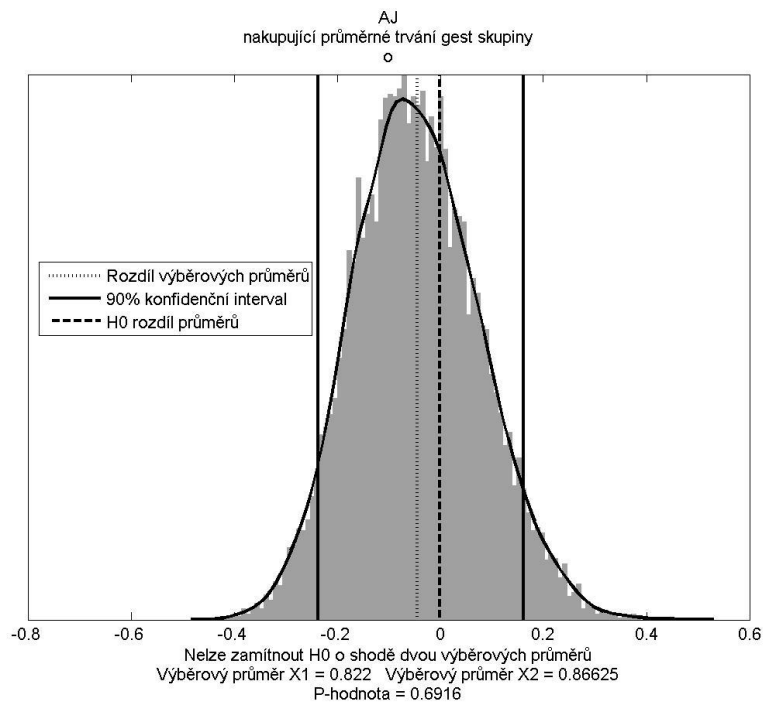
1: spojené předloktí (u/psp, u/rsb), 2: ruce v kontaktu (u/rsk), 3: ruka na obličeji (a/zru, a/rdr, a/rdro, a/rdrh, a/rdrc), 4: ruka ve vlasech (a/rkv), 5: dlaň dolů (o/jrvdd, o/rpsdd), 6: dlaň nahoru (o/jrvdn, o/orvdn, o/jrdsn), 7: dlaň k sobě (o/orvh, o/jrvhp), 8: dlaň svisle (o/jrvds, o/orvds), 9: dlaň od sebe (o/jrvdp, o/orvdp), 10: ukazování (i/upo, i/ups, i/urs, i/upd), 11: velikost n. tvar naznačené rukou (i/vnr, i/trn), 12: sevřená pěst (u/rsp).



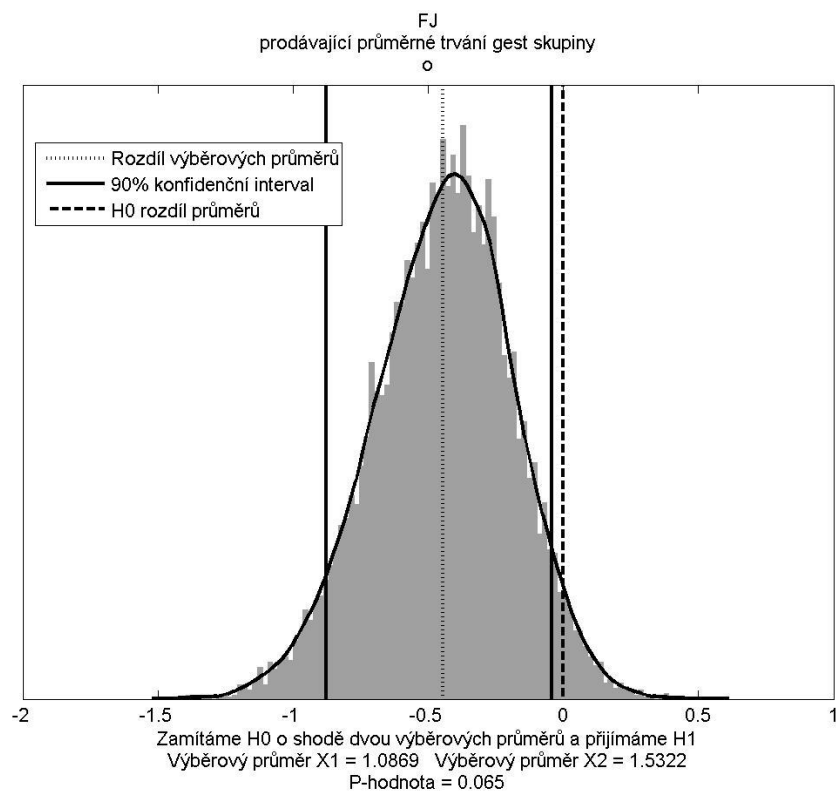
Graf 37: Porovnání výskytu skupin gest u Čechů a Francouzů v přepočtu na počet slov v roli prodávajících při jednání ve francouzštině (čísla sloupců se skupinami gest – viz popis grafu 36).



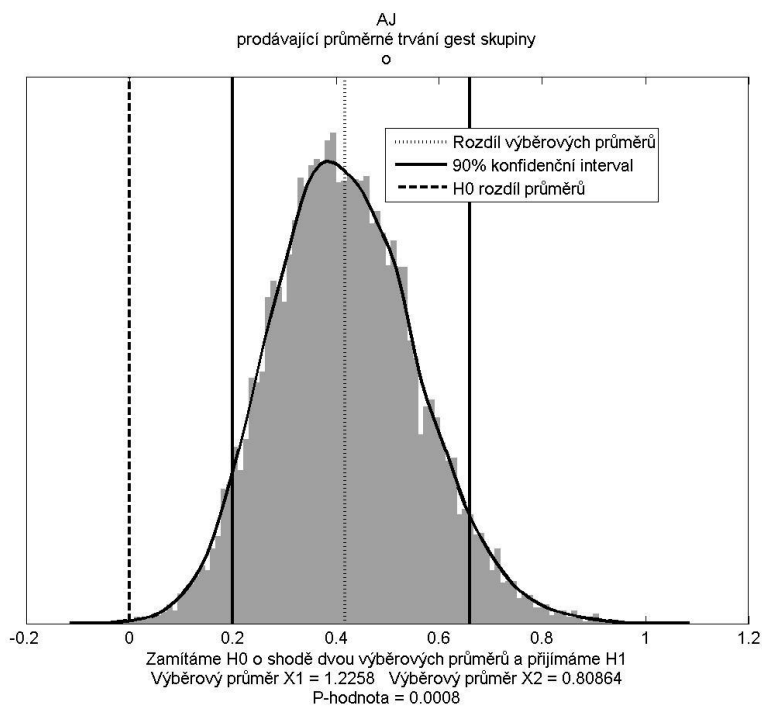
Graf 38: U Francouzů delší průměrné trvání otevřených gest než u Čechů v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



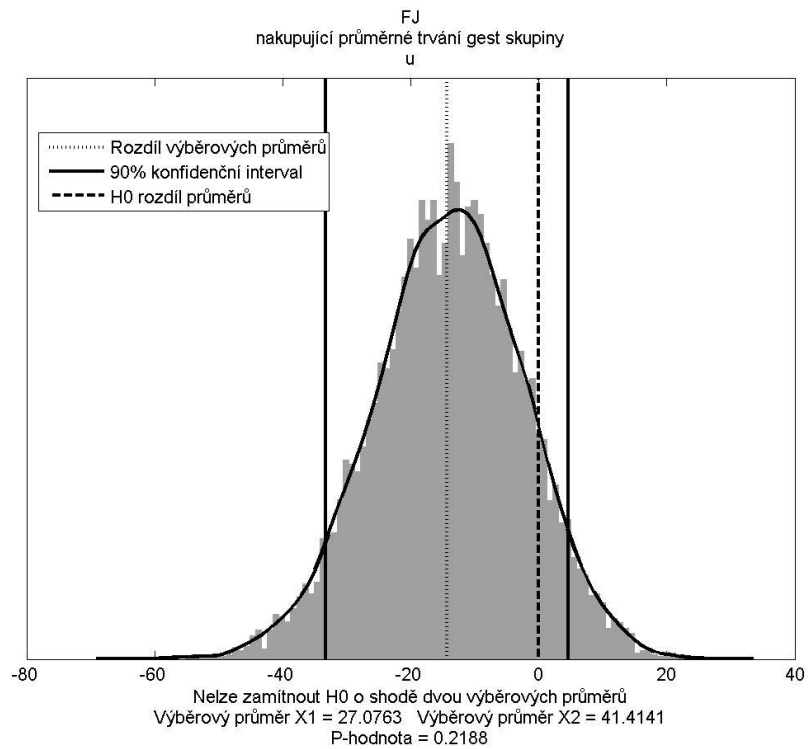
Graf 39: U Francouzů obdobné trvání otevřených gest jako u Čechů v roli nakupujících při jednání v angličtině.



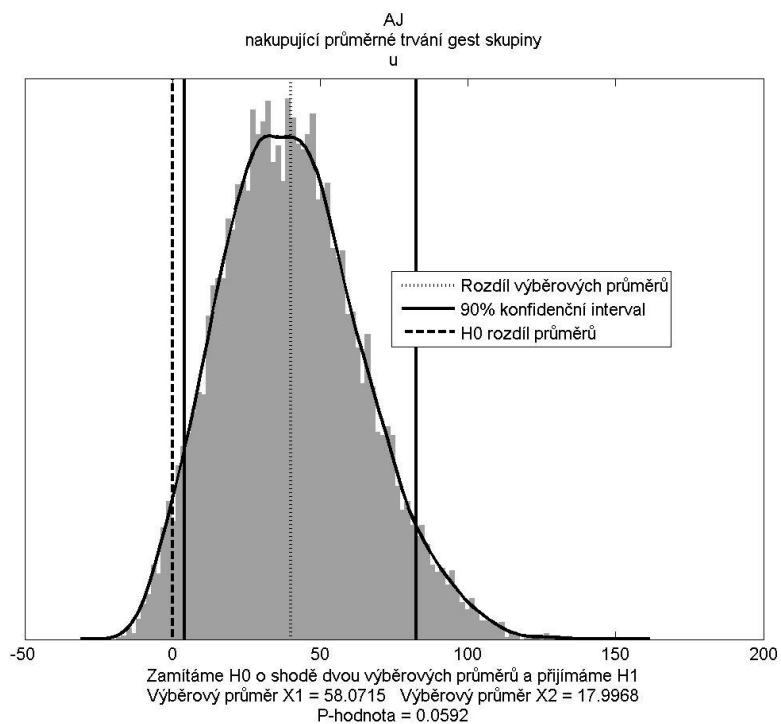
Graf 40: U Francouzů delší průměrné trvání otevřených gest než u Čechů v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.



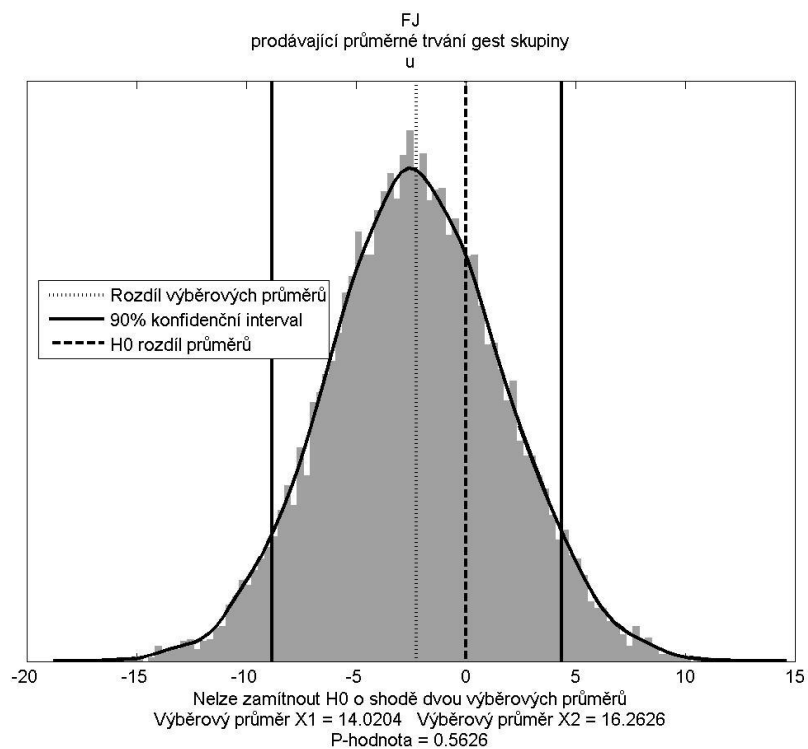
Graf 41: U Čechů delší trvání otevřených gest než u Francouzů v roli prodávajících při jednání v angličtině.



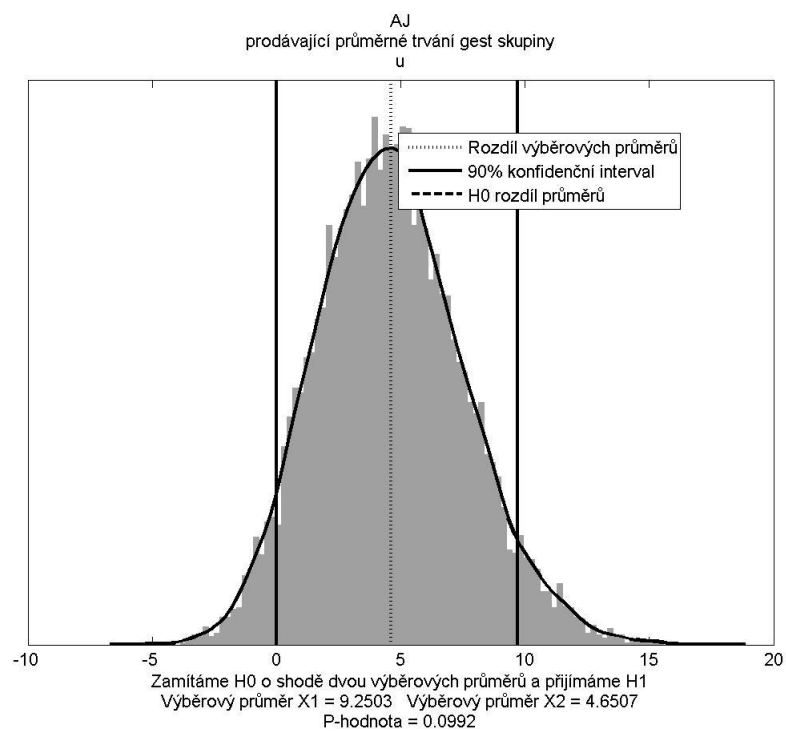
Graf 42: U Francouzů mírně delší průměrné trvání uzavřených gest než u Čechů v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



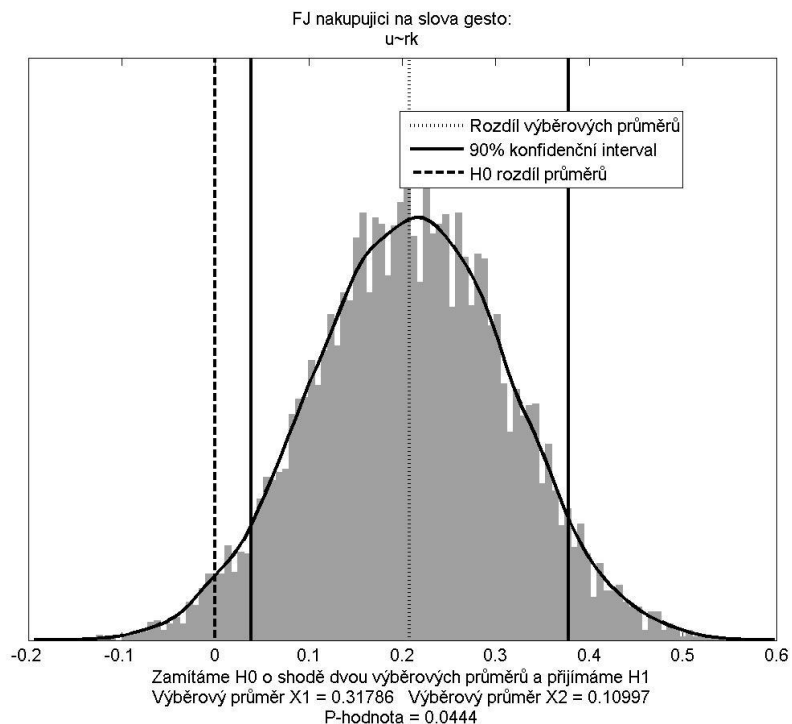
Graf 43: U Čechů delší trvání uzavřených gest než u Francouzů v roli nakupujících při jednání v angličtině.



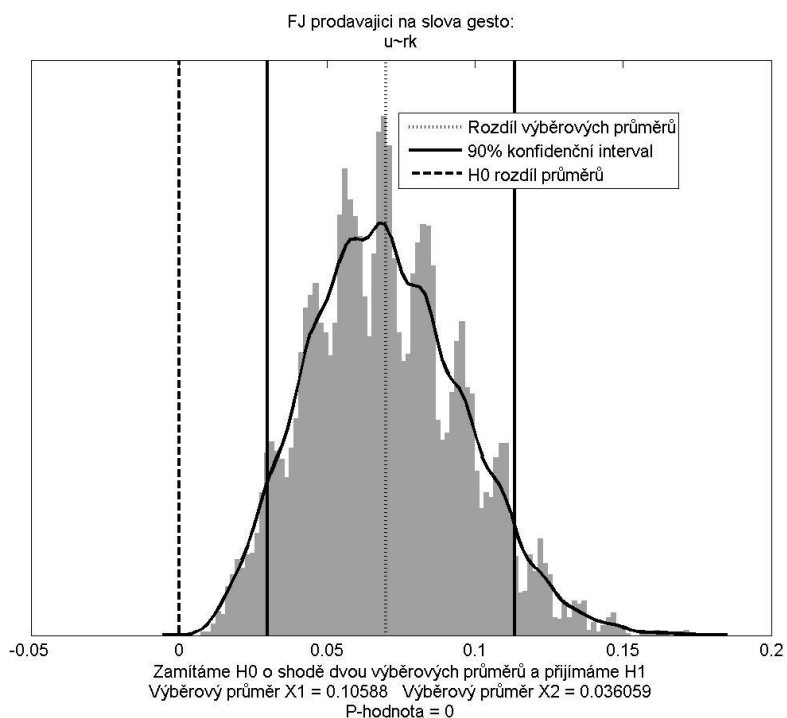
Graf 44: U Francouzů obdobné průměrné trvání uzavřených gest jako u Čechů v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.



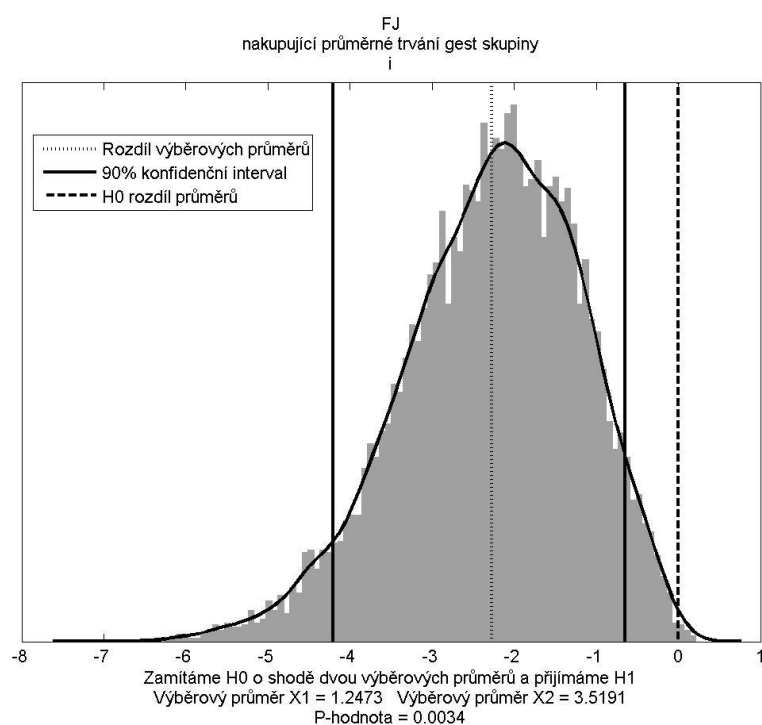
Graf 45: U Čechů delší trvání uzavřených gest než u Francouzů v roli prodávajících při jednání v angličtině.



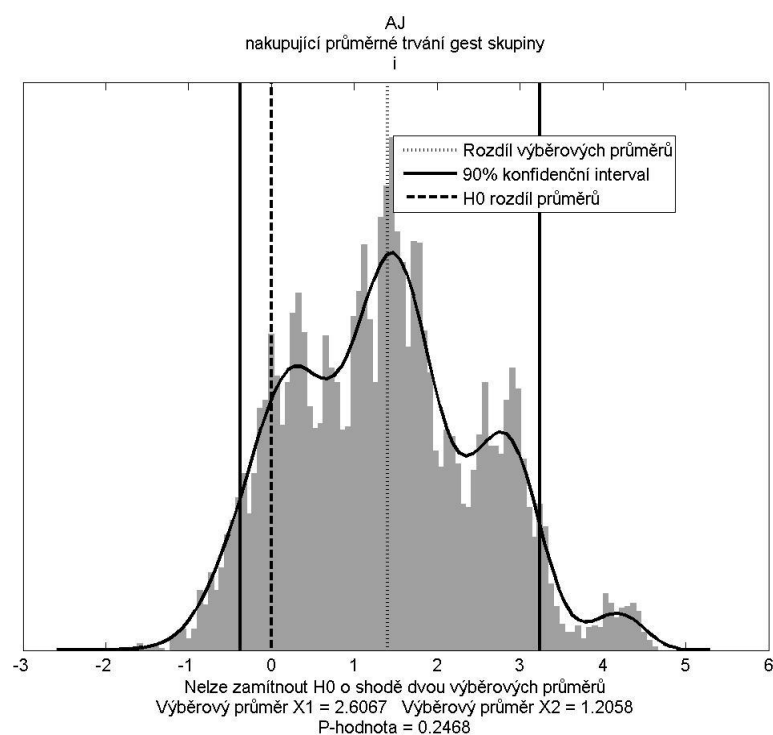
Graf 46: U Čechů delší trvání gesta rukou na klíně (u/rk) než u Francouzů v roli nakupujících v přepočtu na počet slov při jednání ve francouzštině.



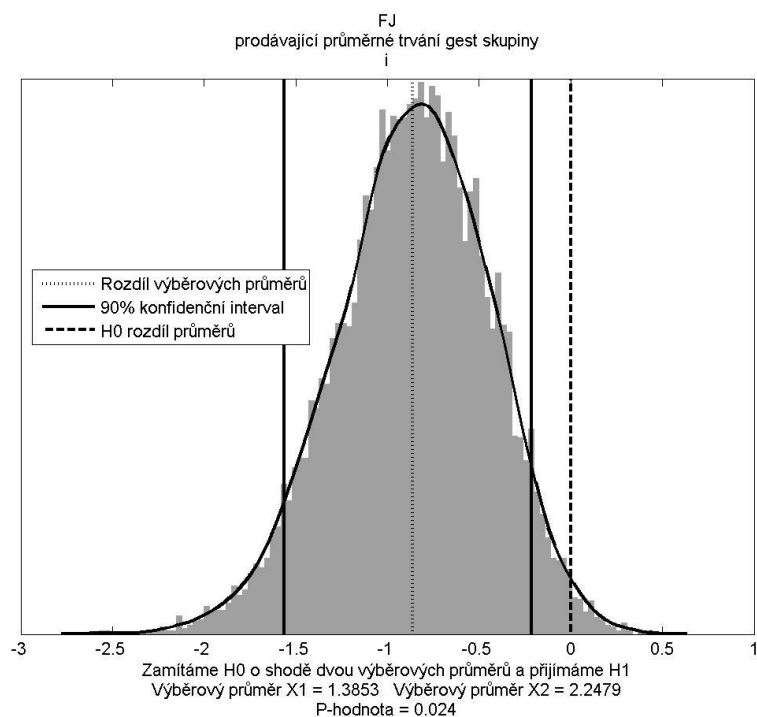
Graf 47: U Čechů delší trvání gesta rukou na klíně (u/rk) než u Francouzů v roli prodávajících v přepočtu na počet slov při jednání ve francouzštině.



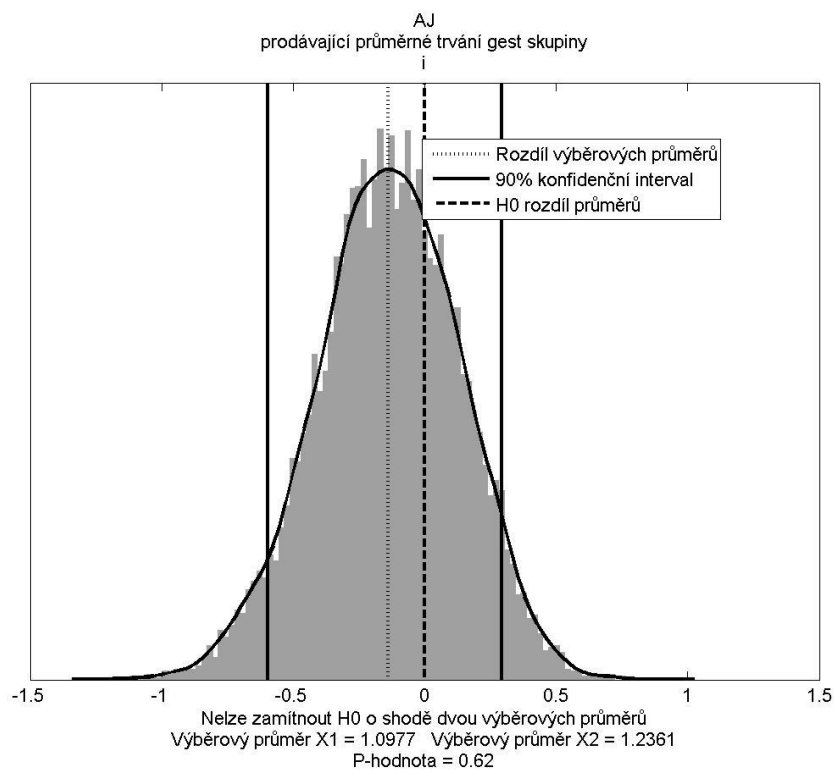
Graf 48: U Francouzů delší průměrné trvání ilustračních gest než u Čechů v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



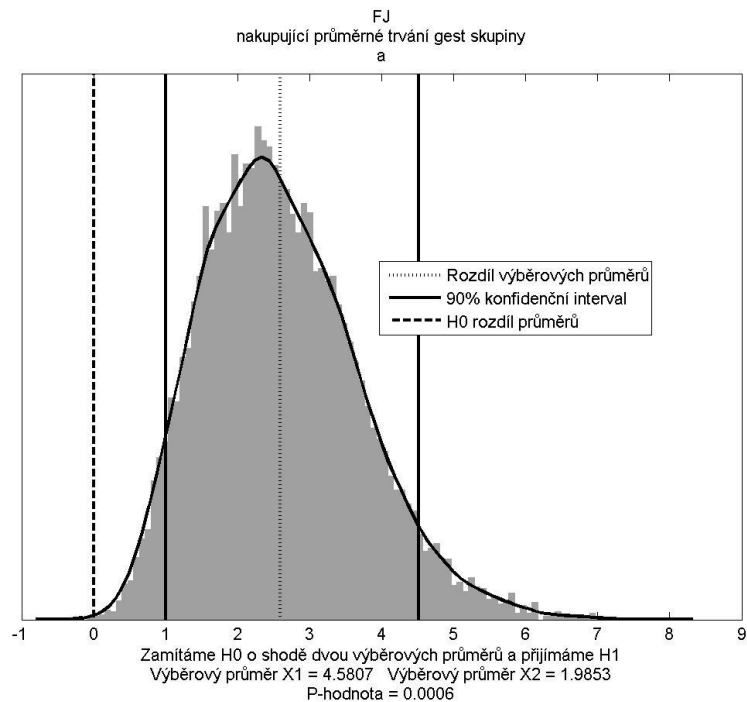
Graf 49: U Čechů mírně delší průměrné trvání ilustračních gest než u Francouzů v roli nakupujících při jednání v angličtině.



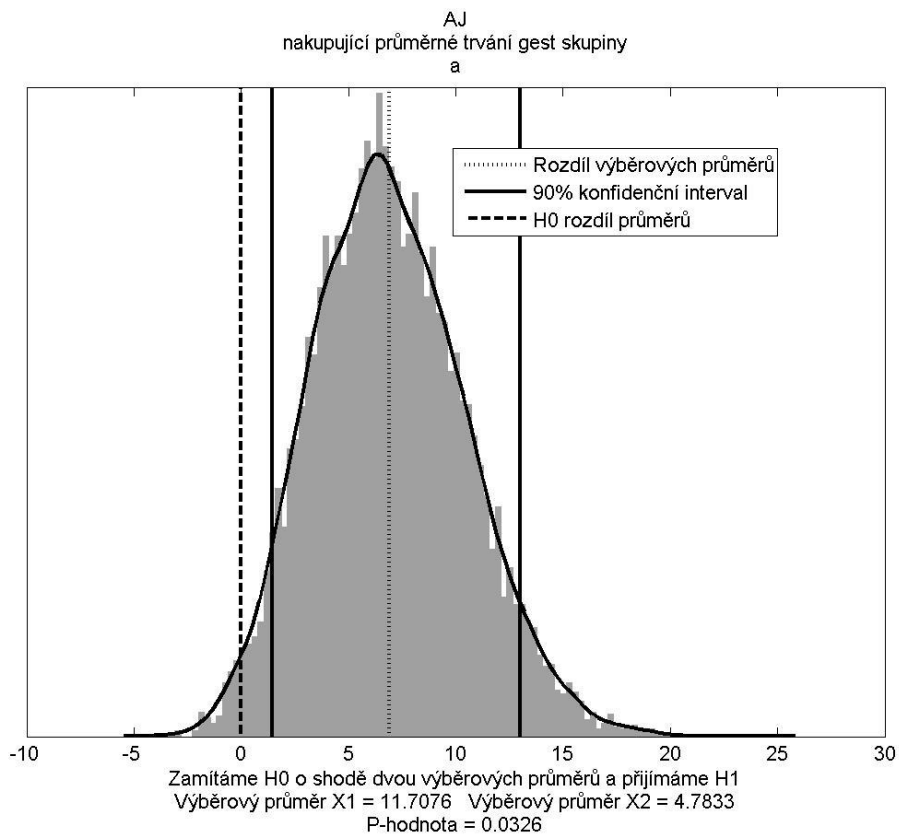
Graf 50: U Francouzů delší průměrné trvání ilustračních gest než u Čechů v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.



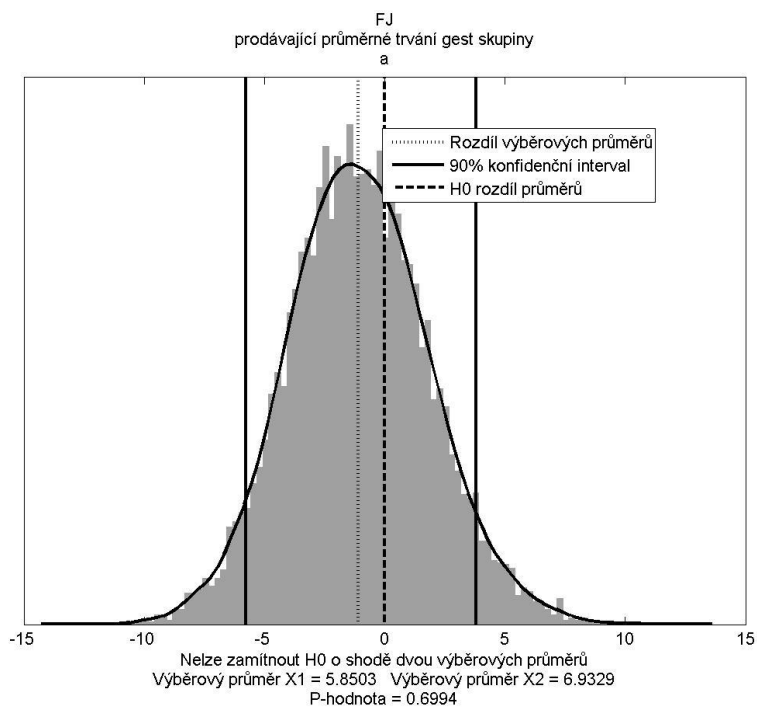
Graf 51: U Francouzů podobně dlouhé trvání ilustračních gest jako u Čechů v roli prodávajících při jednání v angličtině.



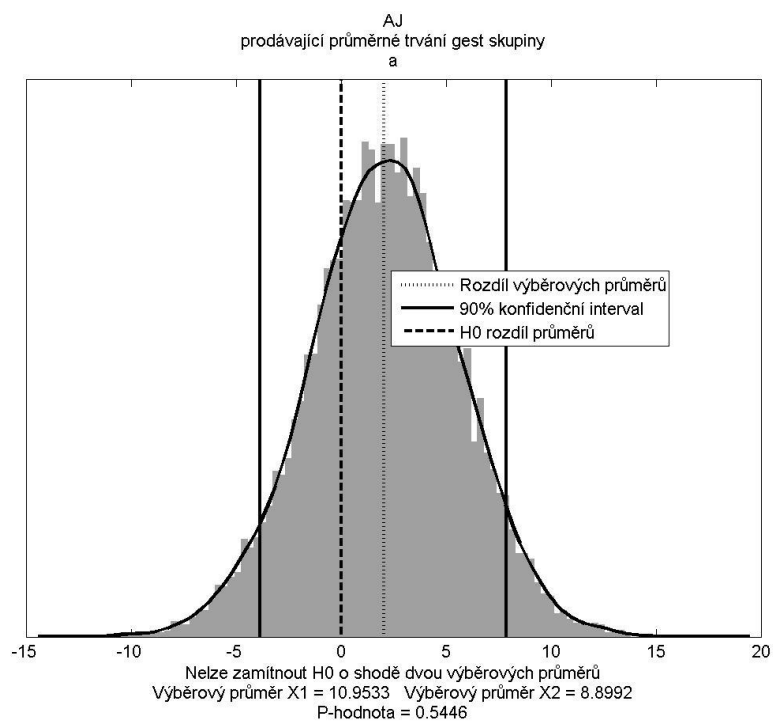
Graf 52: U Čechů delší průměrné trvání autokontaktních gest než u Francouzů v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



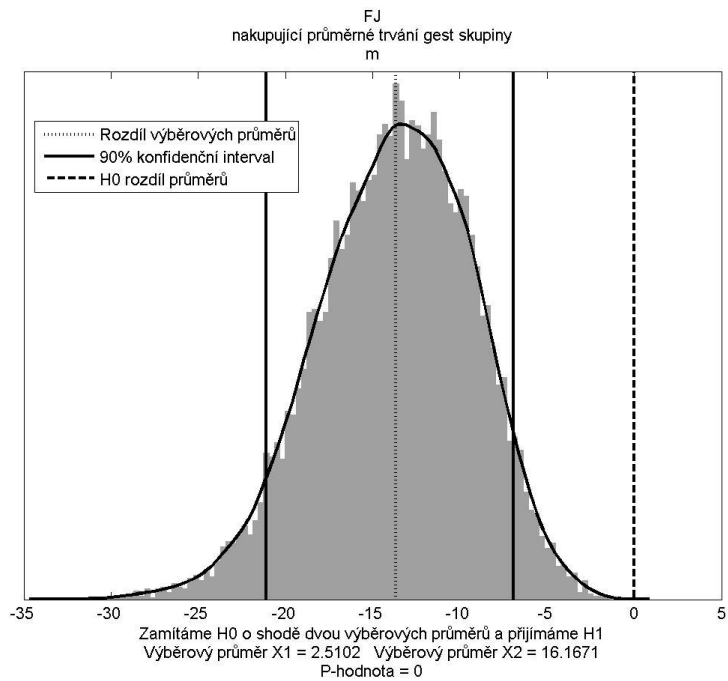
Graf 53: U Čechů delší průměrné trvání autokontaktních gest než u Francouzů v roli nakupujících při jednání v angličtině.



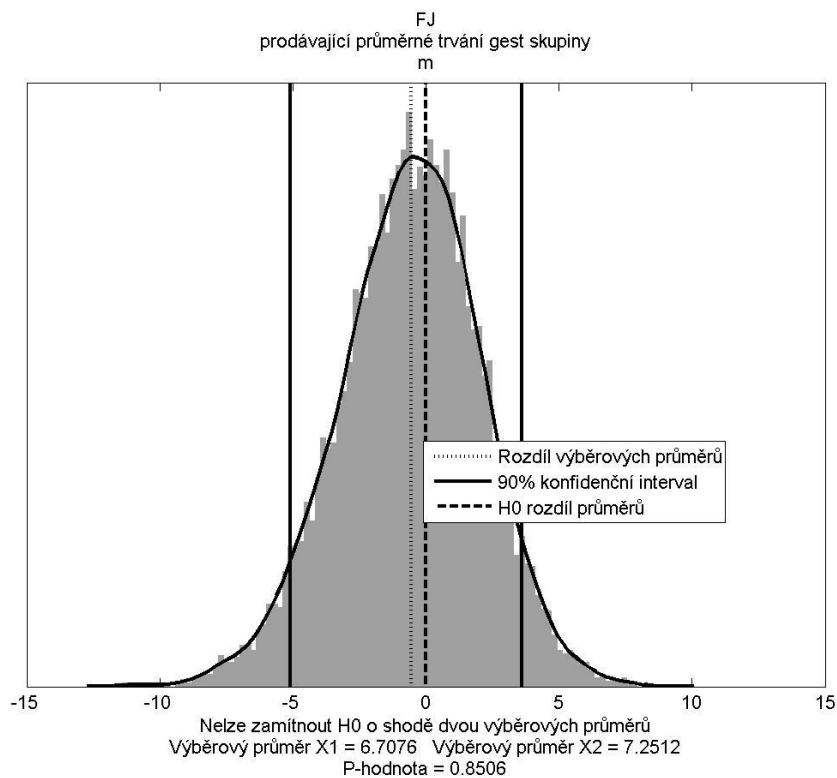
Graf 54: U Čechů přibližně stejné průměrné trvání autokontaktních gest jako u Francouzů v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.



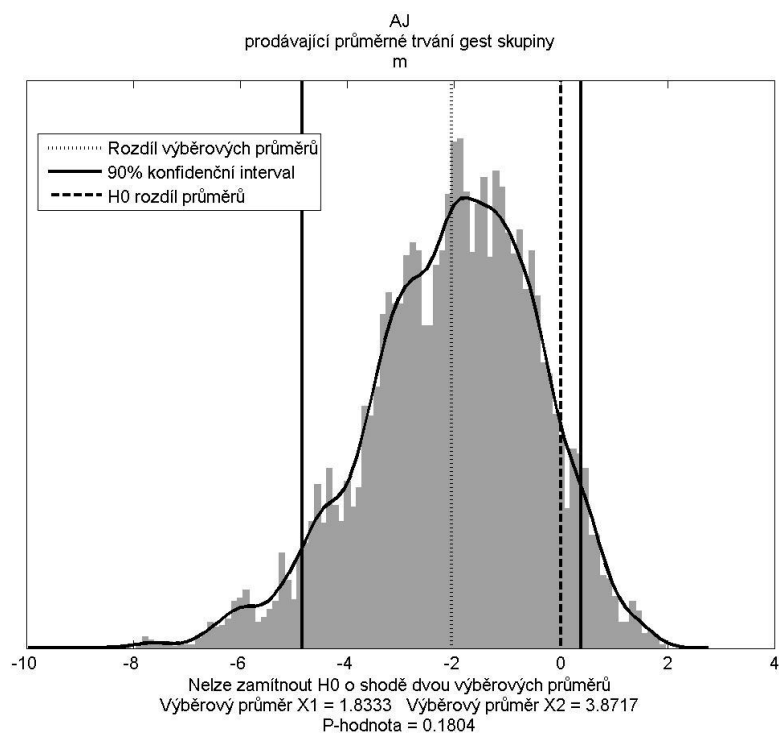
Graf 55: U Čechů přibližně stejné průměrné trvání autokontaktních gest jako u Francouzů v roli prodávajících při jednání v angličtině.



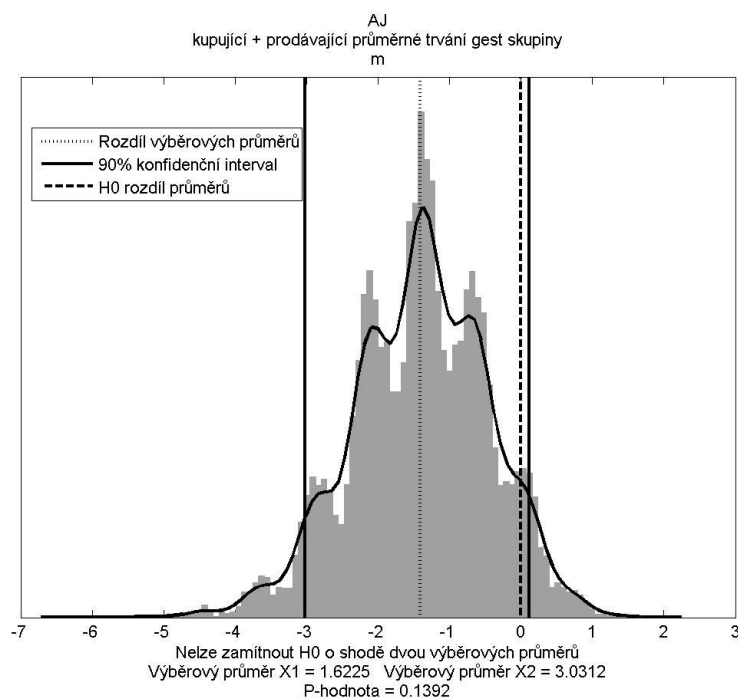
Graf 56: U Francouzů delší průměrné trvání manipulačních gest než u Čechů v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



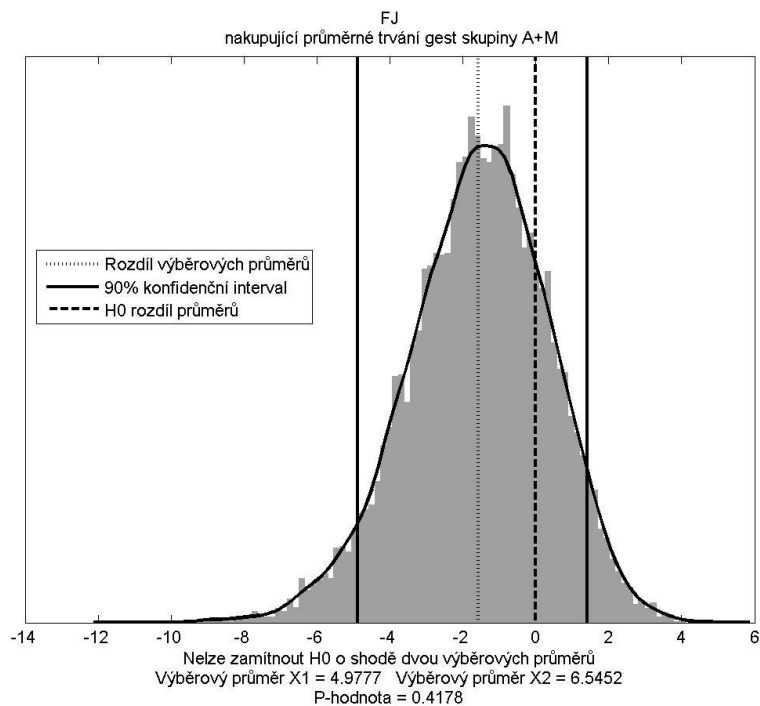
Graf 57: U Francouzů obdobné trvání manipulačních gest jako u Čechů v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.



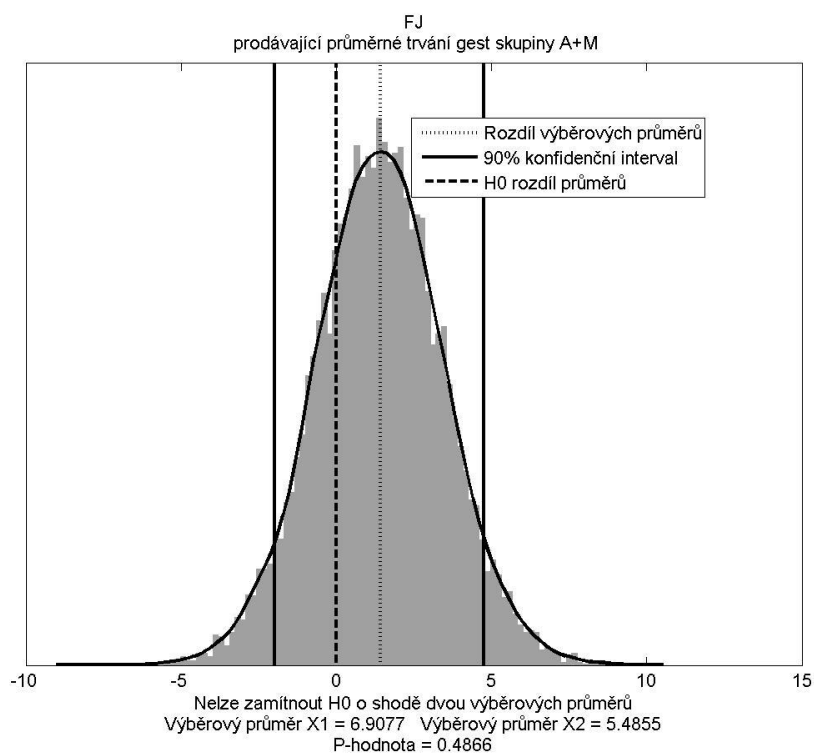
Graf 58: U Francouzů mírně delší trvání manipulačních gest než u Čechů v roli prodávajících při jednání v angličtině.



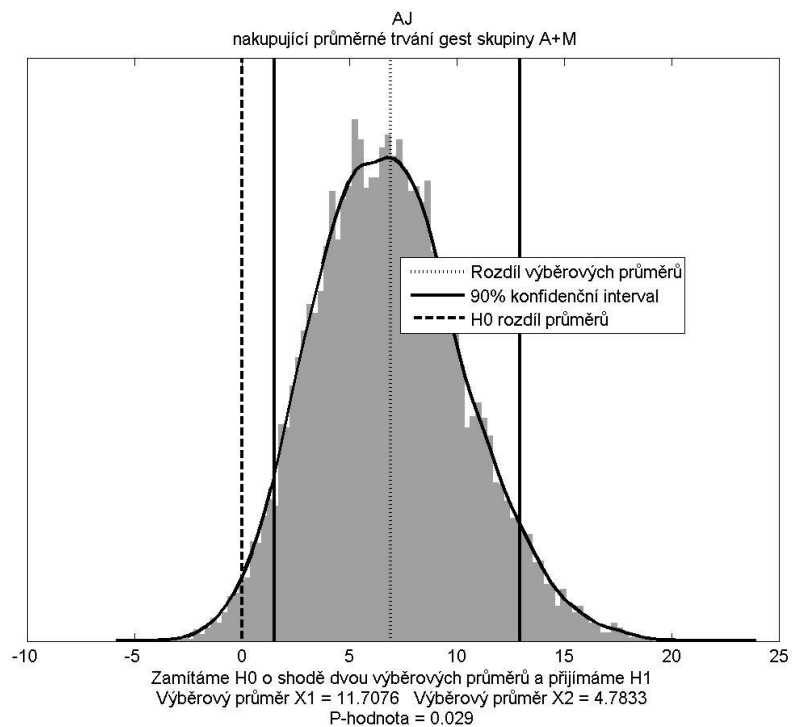
Graf 59: U Francouzů mírně delší trvání manipulačních gest než u Čechů v roli prodávajících a nakupujících při jednání v angličtině.



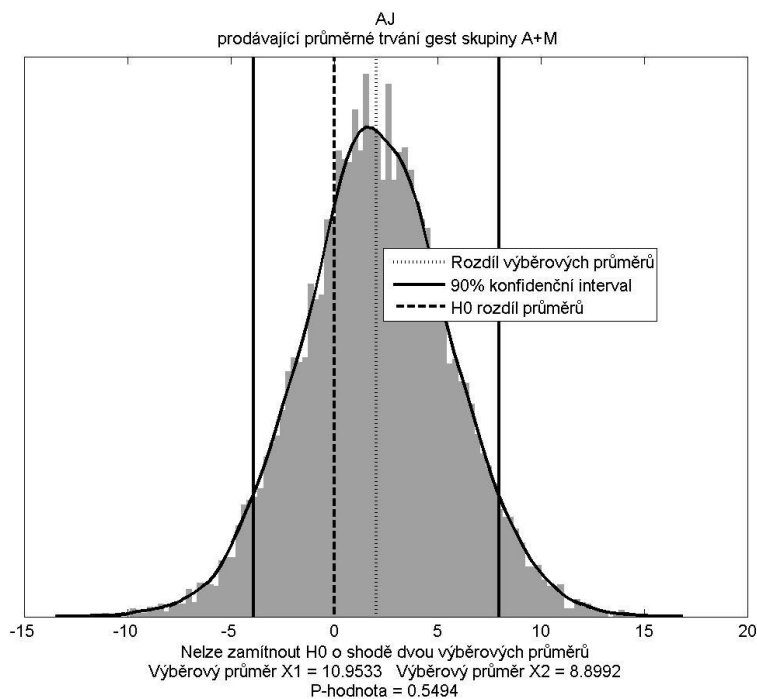
Graf 60: U Francouzů mírně delší trvání manipulačních a autokontaktních gest (adaptérů) než u Čechů v roli nakupujících při jednání ve francouzštině.



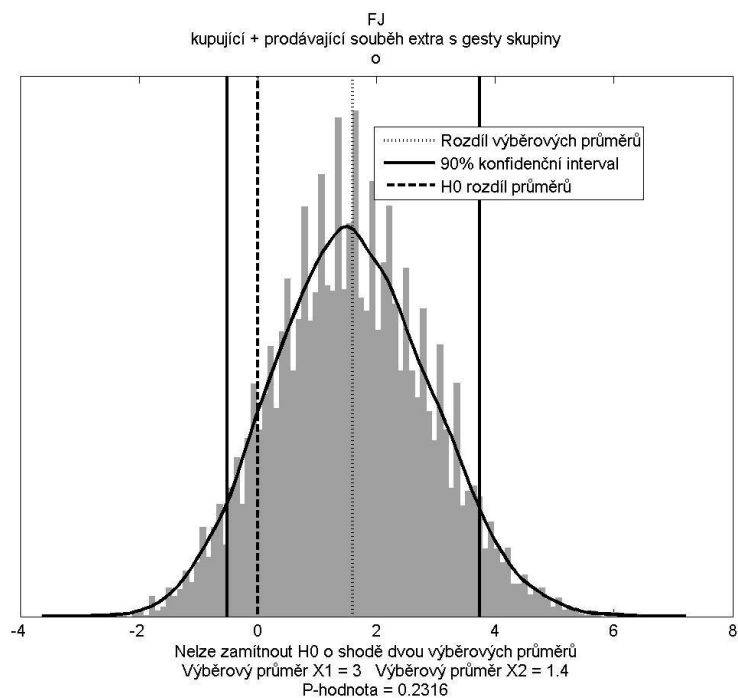
Graf 61: U Čechů mírně delší trvání manipulačních a autokontaktních gest (adaptérů) než u Francouzů v roli prodávajících při jednání ve francouzštině.



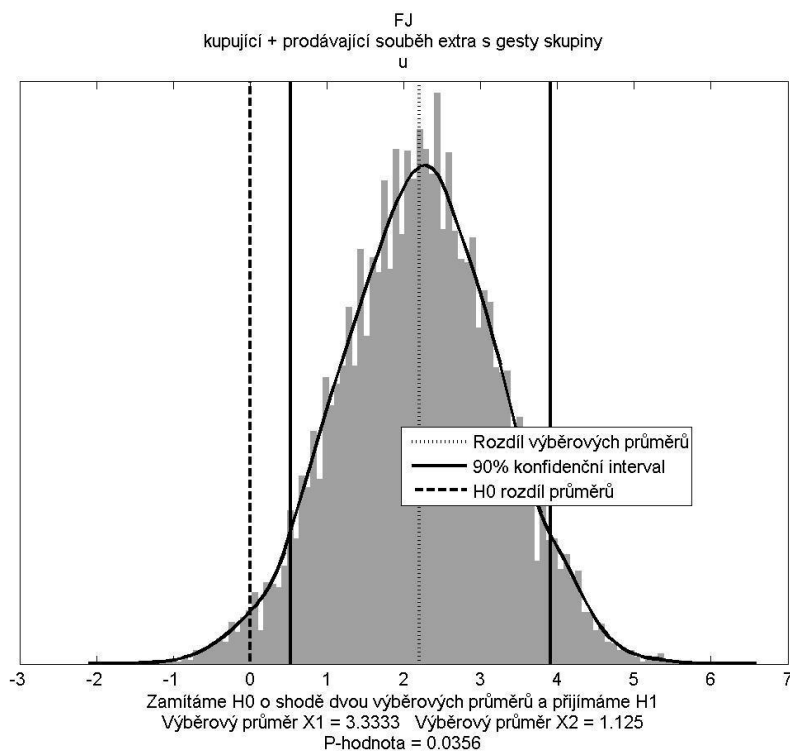
Graf 62: U Čechů delší trvání manipulačních a autokontaktních gest (adaptérů) než u Francouzů v roli nakupujících při jednání v angličtině.



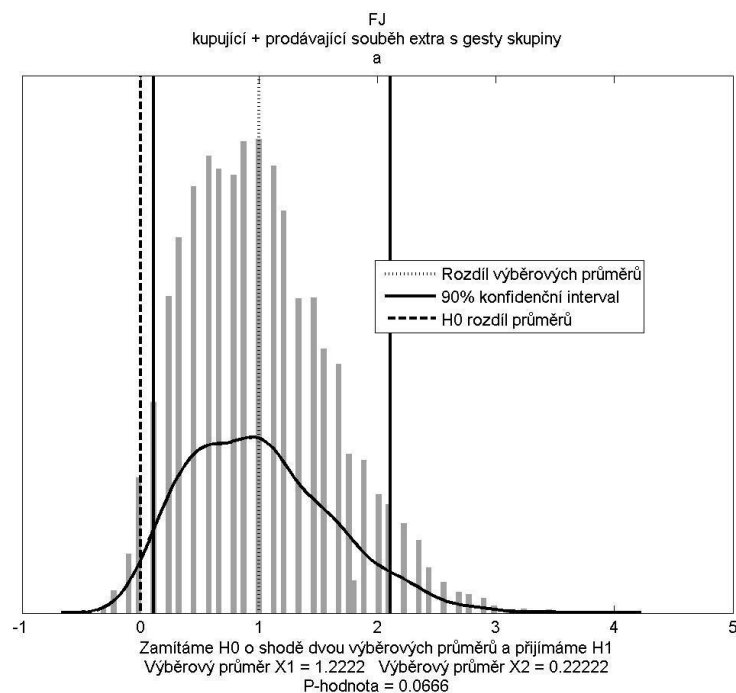
Graf 63: U Čechů mírně delší trvání manipulačních a autokontaktních gest (adaptérů) než u Francouzů v roli prodávajících při jednání v angličtině.



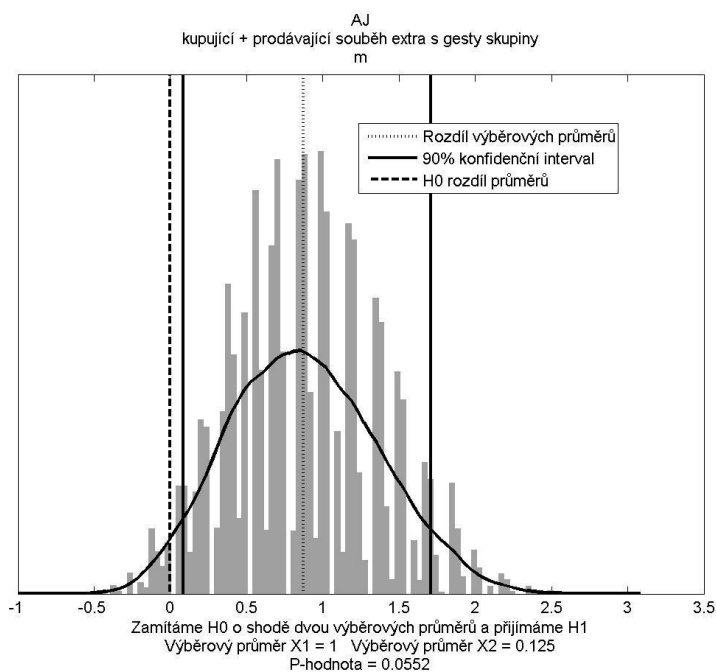
Graf 64: U Čechů mírně vyšší výskyt souběhu extralingvistických zvukových jevů typu „euh“ s otevřenými gesty než u Francouzů v roli nakupujících a prodávajících při jednání ve francouzštině.



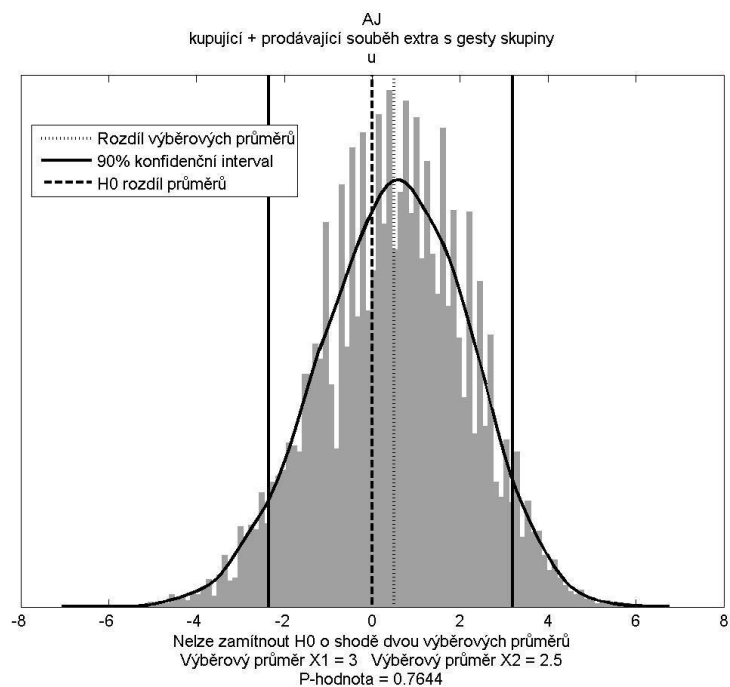
Graf 65: U Čechů vyšší výskyt souběhu extralingvistických zvukových jevů typu „euh“ s uzavřenými gesty než u Francouzů v roli nakupujících a prodávajících při jednání ve francouzštině.



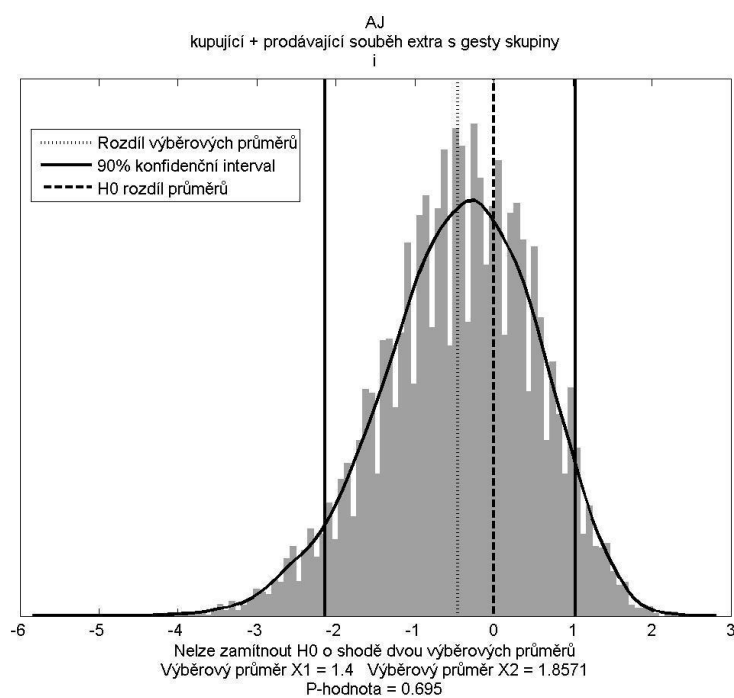
Graf 66: U Čechů vyšší výskyt souběhu extralingvistických zvukových jevů typu „euh“ s autokontaktními gesty než u Francouzů v roli nakupujících a prodávajících při jednání ve francouzštině.



Graf 67: U Čechů vyšší výskyt souběhu extralingvistických zvukových jevů typu „euh“ s manipulačními gesty v roli nakupujících a prodávajících při jednání v angličtině.



Graf 68: U Čechů i Francouzů obdobný výskyt souběhu extralingvistických zvukových jevů typu „euh“ s uzavřenými gesty v roli nakupujících a prodávajících při jednání v angličtině.

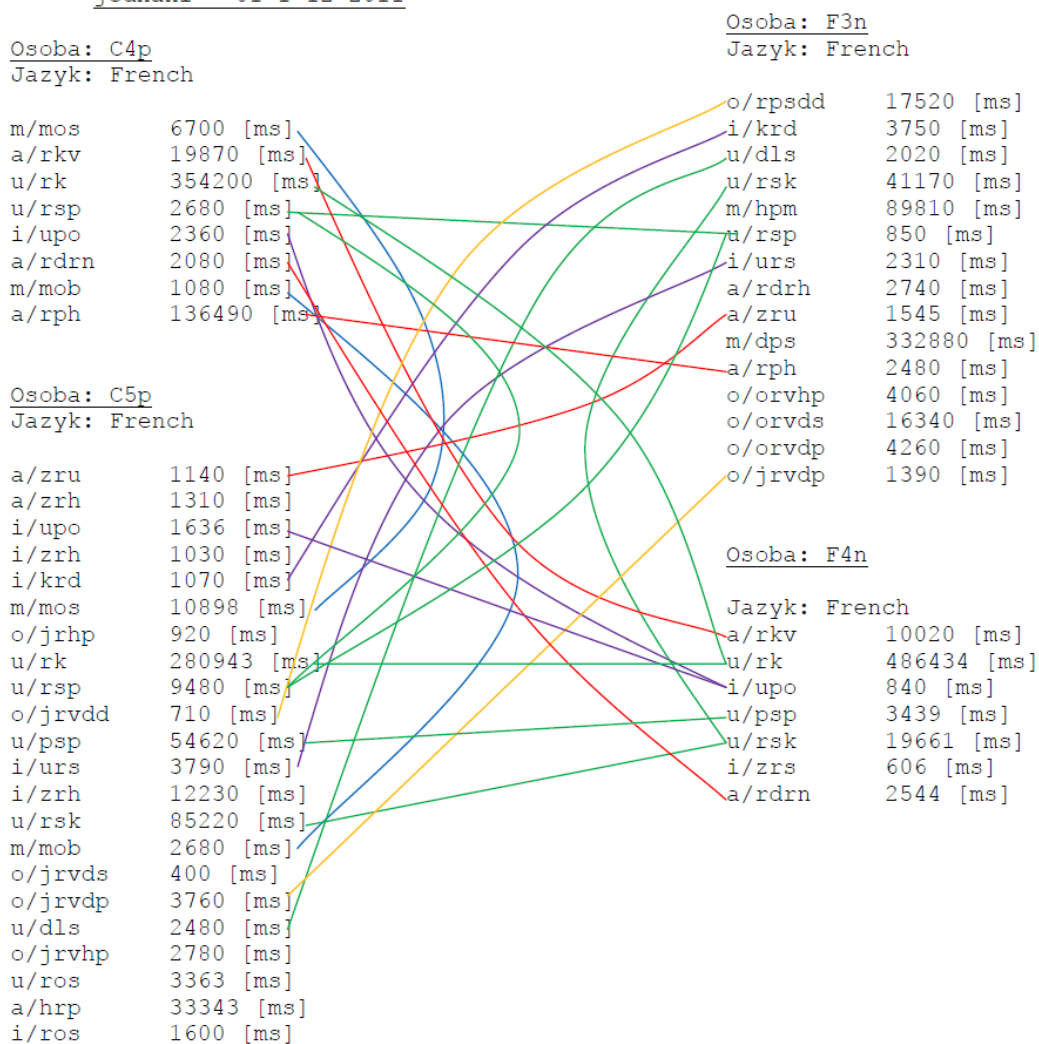


Graf 69: U Čechů i Francouzů obdobný výskyt souběhu extralingvistických zvukových jevů typu „euh“ s ilustračními gesty v roli nakupujících a prodávajících při jednání v angličtině.

Výzkum 2 – Příloha 3. Gesta ve cvičných obchodních jednáních – trvání gest a výskyt gest u českých a francouzských mluvčích a výskyt stejných gest mezi mluvčími v rámci každého jednání.

Video 1 – jednání ve francouzštině, Češi 4 a 5 v roli prodávajících, Francouzi 3 a 4 v roli nakupujících (gesta uzavřená – spojení zeleně, gesta otevřená – spojení žlutě, ilustrační gesta – spojení fialově, manipulační – spojení modře, gesta autokontaktní – spojení červeně)

Gesta ve cvičném obchodním jednání - 01 1-12-2011



Video 2 – jednání ve francouzštině, Češi 4 a 5 v roli nakupujících, Francouzi 3 a 4 v roli prodávajících (gesta uzavřená – spojení zeleně, gesta otevřená – spojení žlutě, ilustrační gesta – spojení fialově, manipulační – spojení modře, gesta autokontaktní – spojení červeně)

Gesta ve cvičném obchodním jednání
- 2a 1-12-2011

Osoba: F3p
Jazyk: French

m/mos	2780	[ms]
m/hpm	34487	[ms]
u/rk	1310	[ms]
a/zru	680	[ms]
i/urs	11700	[ms]
m/ppp	6140	[ms]
a/rkv	8779	[ms]
a/rdrt	2090	[ms]
i/zrv	2272	[ms]
i/zrs	1030	[ms]
u/rsb	18959	[ms]
i/upo	9733	[ms]
m/dps	147803	[ms]
a/rph	56886	[ms]
o/orvds	2635	[ms]

Osoba: C4n
Jazyk: French

o/rpsdd	670	[ms]
a/rdu	1580	[ms]
a/rkv	8070	[ms]
u/rsp	136310	[ms]
o/jrvdd	3210	[ms]
u/rsk	21490	[ms]
u/rdp	133190	[ms]
a/zrh	5830	[ms]
a/zru	2270	[ms]
o/jrvds	1620	[ms]

Osoba: F4p
Jazyk: French

m/mos	6121	[ms]
a/rdrn	3125	[ms]
u/rk	291440	[ms]
i/upo	1002	[ms]
a/rkv	1460	[ms]
a/hrp	53	[ms]
i/zrs	459	[ms]
m/mob	2930	[ms]
u/rsb	1340	[ms]
u/pos	1090	[ms]

Osoba: C5n
Jazyk: French

a/rmk	1482	[ms]
m/mos	3786	[ms]
a/hrp	34434	[ms]
a/zru	1880	[ms]
u/rk	213775	[ms]
i/upo	1482	[ms]
a/rkv	3157	[ms]
u/rdp	45390	[ms]
a/rdrp	1482	[ms]
m/mob	2660	[ms]

Video 3 – jednání ve francouzštině, Češi 1, 2, 3 v roli prodávajících, Francouzi 1 a 2 v roli nakupujících (gesta uzavřená – spojení zeleně, gesta otevřená – spojení žlutě, ilustrační gesta – spojení fialově, manipulační – spojení modře, gesta autokontaktní – spojení červeně)

Gesta ve cvičném obchodním jednání - 8-12-2011 - 1

Osoba: C1p

Jazyk: French

a/zrhu 2090 [ms]
o/jrvdn 3550 [ms]
m/mos 1870 [ms]
u/rsk 25075 [ms]
m/hpm 39430 [ms]
u/rk 125750 [ms]
m/mob 38720 [ms]
m/ppp 3400 [ms]
a/rkv 6040 [ms]
a/rpb 1850 [ms]
u/rdp 45270 [ms]
i/tnr 2170 [ms]
a/rdrp 10475 [ms]
a/hrp 5630 [ms]
u/rsb 88230 [ms]
m/dps 50270 [ms]
o/jrvds 2370 [ms]
o/orvds 3700 [ms]

Osoba: C2p

Jazyk: French

o/rpsdd 1080 [ms]
o/jrvdn 1430 [ms]
a/rmk 7370 [ms]
m/mos 3400 [ms]
a/rkv 3640 [ms]
u/rk 424530 [ms]
a/rdrh 2240 [ms]
a/rdrn 2330 [ms]
u/rdp 750 [ms]
i/tnr 1311 [ms]
m/mob 640 [ms]
o/orvdn 1260 [ms]
o/orvds 2780 [ms]

Osoba: C3p

Jazyk: French

o/jrvdn 3520 [ms]
i/zrs 2700 [ms]
m/mos 2760 [ms]
a/rkv 3760 [ms]
u/rk 201490 [ms]
m/mob 4906 [ms]
i/upo 780 [ms]
m/ppp 2130 [ms]
m/hpm 121240 [ms]
m/dps 7430 [ms]
u/rdp 7350 [ms]
a/rdrp 58070 [ms]
a/hrp 32190 [ms]
a/zru 6850 [ms]
a/rdrn 990 [ms]

Osoba: F1n

Jazyk: French

o/rpsdd 1280 [ms]
o/jrvdn 1070 [ms]
o/jrvhp 16240 [ms]
a/rkv 2750 [ms]
u/rk 372800 [ms]
o/orvdn 620 [ms]
o/jrvdd 1410 [ms]
i/urs 42730 [ms]
a/rdrh 610 [ms]
a/rmk 2660 [ms]
i/tnr 4430 [ms]
m/mob 6090 [ms]
i/ros 1640 [ms]
o/jrvds 2850 [ms]
o/jrvdp 1370 [ms]

Osoba: F2n

Jazyk: French

a/rdrn 5652 [ms]
u/rk 392933 [ms]
a/zru 2619 [ms]
u/psp 51700 [ms]
a/hrp 4100 [ms]

Video 4 – jednání ve francouzštině, Češi 1, 2, 3 v roli nakupujících, Francouzi 1 a 2 v roli prodávajících (gesta uzavřená – spojení zeleně, gesta otevřená – spojení žlutě, ilustrační gesta – spojení fialově, manipulační – spojení modře, gesta autokontaktní – spojení červeně)

Gesta ve cvičném obchodním jednání - 8-12-2011 -2

Osoba: F1p
Jazyk: French

i/tnr	4580 [ms]
i/vnr	1740 [ms]
i/upo	1000 [ms]
o/jrvdn	2460 [ms]
m/mos	12190 [ms]
a/rkv	7620 [ms]
u/rk	289785 [ms]
u/rsp	940 [ms]
i/urs	24705 [ms]
u/rsk	29770 [ms]
m/mob	4550 [ms]
o/orvhp	1550 [ms]
o/jrvds	3330 [ms]
o/jrvdp	1290 [ms]
a/rdrn	1840 [ms]
o/jrvhp	2730 [ms]
a/rdrh	1360 [ms]
i/ros	790 [ms]
a/rph	8800 [ms]
o/orvds	2330 [ms]
o/orvdp	1050 [ms]

Osoba: F2p
Jazyk: French

o/orvdn	5088 [ms]
o/jrvdn	8297 [ms]
o/rsdv	15323 [ms]
u/rpsdd	360 [ms]
u/dls	3337 [ms]
a/hrp	89010 [ms]
a/zru	1647 [ms]
u/rk	129635 [ms]
u/rsp	110577 [ms]
o/jrvhp	2609 [ms]
i/urs	20790 [ms]
o/jrvdd	1184 [ms]
i/zrv	1010 [ms]
a/rdro	1147 [ms]
i/zrs	620 [ms]
i/ups	706 [ms]
a/rdrs	1990 [ms]
o/jrvds	4716 [ms]
i/tnr	1059 [ms]

Osoba: C1n
Jazyk: French

u/rk	385489 [ms]
a/rmk	7699 [ms]
a/rdrh	2000 [ms]
a/hrp	9470 [ms]

Osoba: C2n

Jazyk: French

o/orvdn	6170 [ms]
o/jrvdn	2770 [ms]
i/vnr	990 [ms]
a/zru	1480 [ms]
u/rk	301470 [ms]
a/rdrh	2270 [ms]
a/rkv	2330 [ms]
a/rdrh	1510 [ms]
i/tnr	1270 [ms]
a/rdrp	1260 [ms]
a/hrp	63920 [ms]
o/orvhp	340 [ms]
o/jrvds	1790 [ms]
o/orvds	5070 [ms]
o/jrvdp	460 [ms]

Osoba: C3n
Jazyk: French

o/jrvdn	668 [ms]
m/mos	6105 [ms]
a/rdrn	1010 [ms]
u/rk	387462 [ms]
o/jrvdd	4319 [ms]
a/rkv	2609 [ms]
o/jrvds	2300 [ms]

Video 5 – jednání v angličtině, Češi 1, 2, 3 v roli prodávajících, Francouzi 1 a 2 v roli nakupujících (gesta uzavřená – spojení zeleně, gesta otevřená – spojení žlutě, ilustrační gesta – spojení fialově, manipulační – spojení modře, gesta autokontaktní – spojení červeně)

Gesta ve cvičném obchodním jednání - 15-12-2012 - 1

Osoba: C1p

Jazyk: English

a/rdrc 2867 [ms]
a/rpb 3345 [ms]
a/rdrn 4773 [ms]
u/rk 104451 [ms]
u/psp 250355 [ms]
i/upo 1640 [ms]
a/rkv 3462 [ms]
u/rdp 830 [ms]
i/upp 1930 [ms]
a/hrp 3955 [ms]

Osoba: C2p

Jazyk: English

o/rpsdd 8590 [ms]
a/rdu 4670 [ms]
i/tnr 1840 [ms]
i/upo 2450 [ms]
o/jrvdn 2710 [ms]
i/krd 4770 [ms]
m/mos 1130 [ms]
a/rkv 9870 [ms]
u/rk 83760 [ms]
u/rsp 1280 [ms]
u/rsk 1750 [ms]
i/zrv 1160 [ms]
m/mob 4370 [ms]
o/jrvds 5650 [ms]
o/jrvdp 4930 [ms]
o/orvdn 1330 [ms]
a/rdrn 9080 [ms]
o/jrvhp 910 [ms]
a/hrp 211030 [ms]
i/ros 430 [ms]
o/orvds 9780 [ms]
o/orvdp 8810 [ms]

Osoba: C3p

Jazyk: English

o/orvdn 5170 [ms]
i/upd 720 [ms]
i/krd 320 [ms]
u/rk 47838 [ms]
i/upo 1205 [ms]
a/rdrc 1841 [ms]
a/hrp 325632 [ms]
o/orvds 4830 [ms]

Osoba: F1n

Jazyk: English

o/orvdn 2380 [ms]
o/jrvdn 2760 [ms]
i/upo 2470 [ms]
a/rpb 2530 [ms]
a/rdrn 3760 [ms]
u/rk 319780 [ms]
u/rsp 870 [ms]
a/hrp 3750 [ms]
i/urs 6270 [ms]
a/rkv 4880 [ms]
a/zru 4140 [ms]
u/rsk 2480 [ms]
i/ups 340 [ms]
a/rdrs 8990 [ms]
i/zrs 1000 [ms]
m/mob 7070 [ms]
o/jrvdp 2110 [ms]
o/jrvds 1970 [ms]
o/orvds 3150 [ms]
o/orvdp 1490 [ms]
i/tnr 3000 [ms]

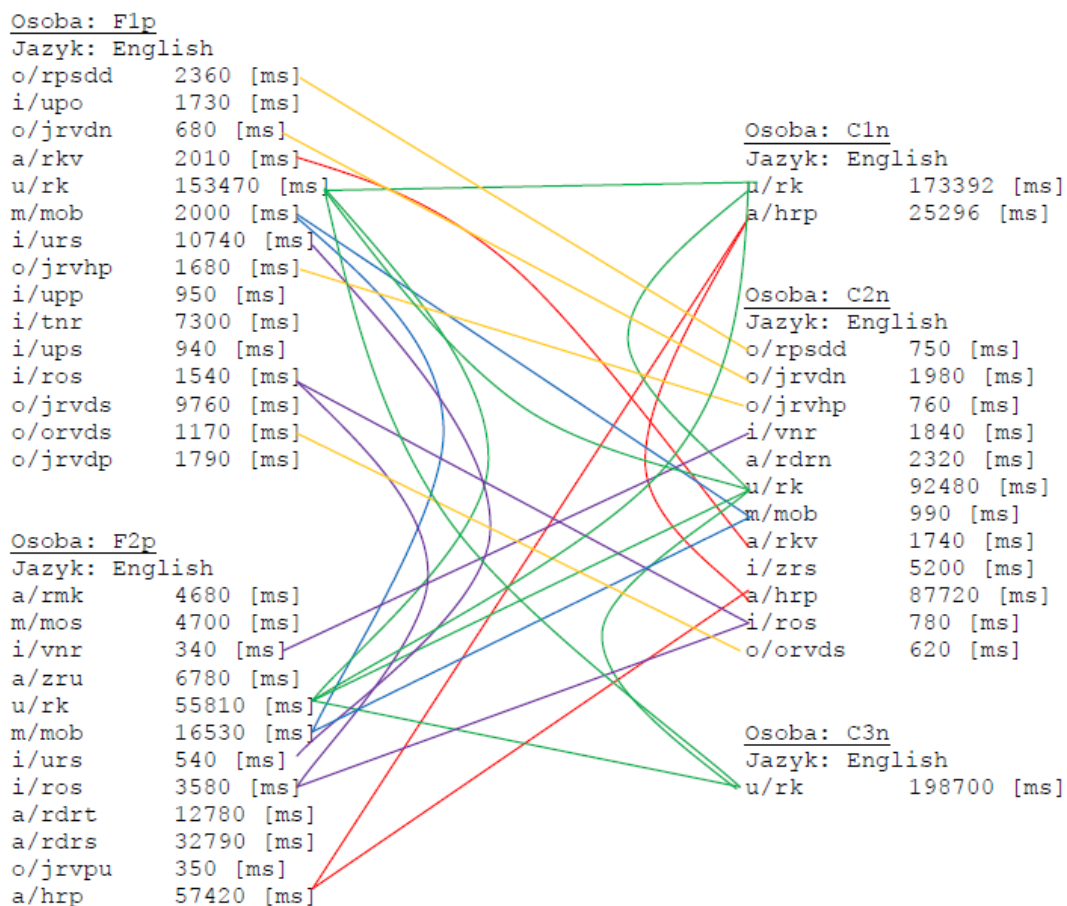
Osoba: F2n

Jazyk: English

a/rmk 4640 [ms]
a/rdrp 21300 [ms]
m/mos 6074 [ms]
a/rdrn 5401 [ms]
a/rk 186588 [ms]
a/rdrh 2434 [ms]
u/rdp 120170 [ms]
a/rdrs 14490 [ms]
i/zrs 1390 [ms]
a/hrp 24135 [ms]

Video 6 – jednání v angličtině, Francouzi 1 a 2 v roli prodávajících, Češi 1, 2, 3 v roli nakupujících (gesta uzavřená – spojení zeleně, gesta otevřená – spojení žlutě, ilustrační gesta – spojení fialově, manipulační – spojení modře, gesta autokontaktní – spojení červeně)

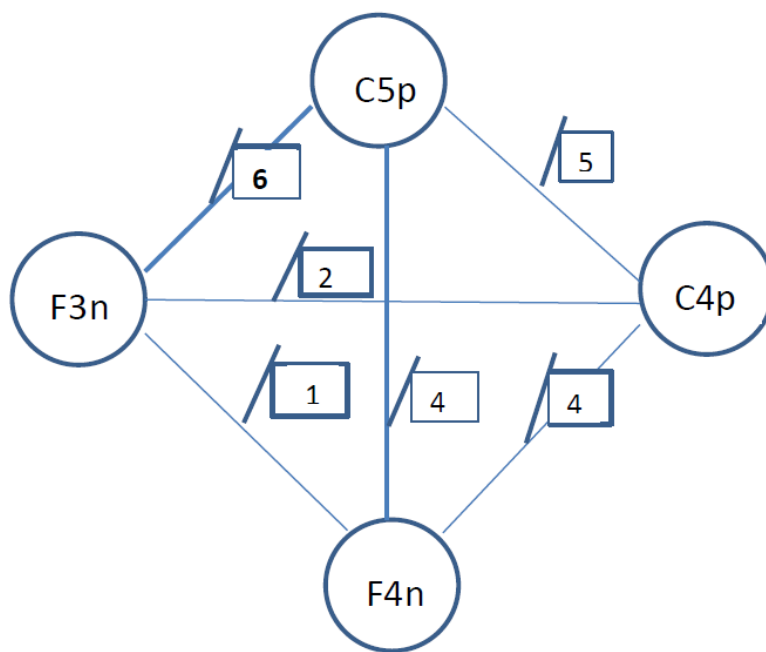
Gesta ve cvičném obchodním jednání 15-12-2012 - 2



Výzkum 2 – Příloha 4. Počty stejných gest mezi mluvčími ve cvičných obchodních jednáních (videa 1 – 6).

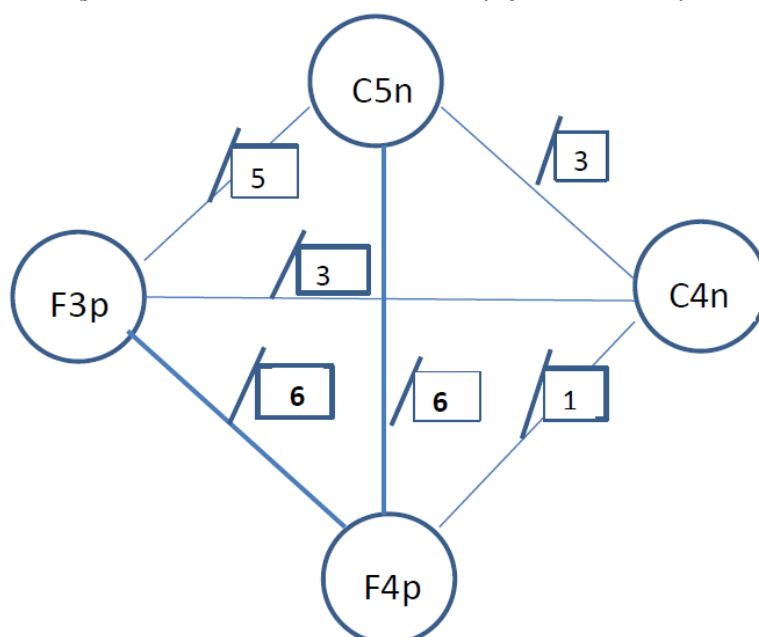
Video 1. Počty stejných gest mezi mluvčími ve cvičném obchodním jednání

01 1-12-2012 (jednání ve francouzštině; Češi – prodávající, Francouzi - nakupující):



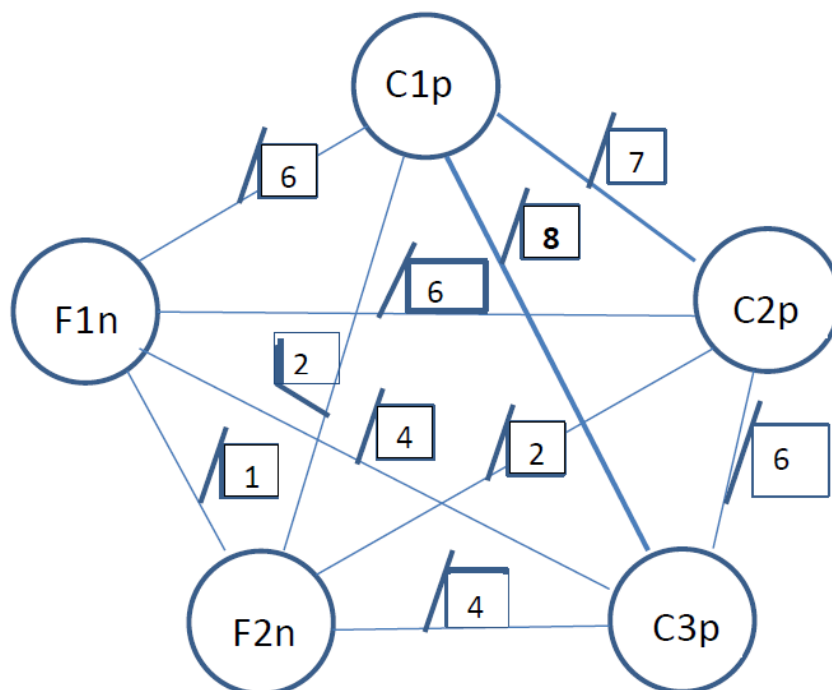
Video 2. Počty stejných gest mezi mluvčími ve cvičném obchodním jednání

2a 1-12-2012 (jednání ve francouzštině; Češi – nakupující, Francouzi - prodávající):



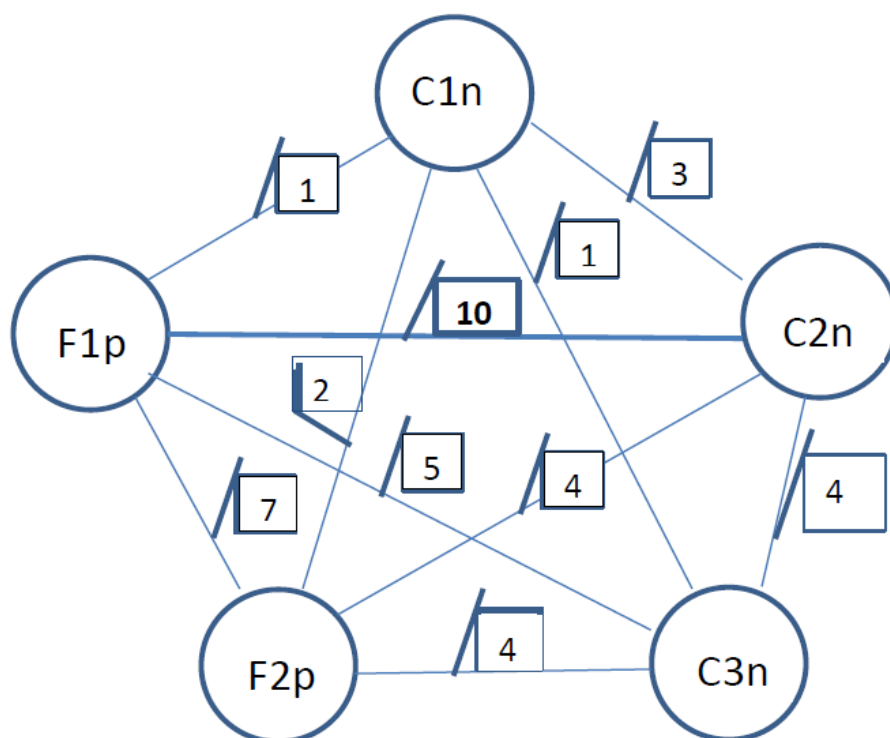
Video 3. Počty stejných gest mezi mluvčími ve cvičném obchodním jednání

8-12-2012 – 1 (jednání ve francouzštině; Češi – prodávající, Francouzi - nakupující):



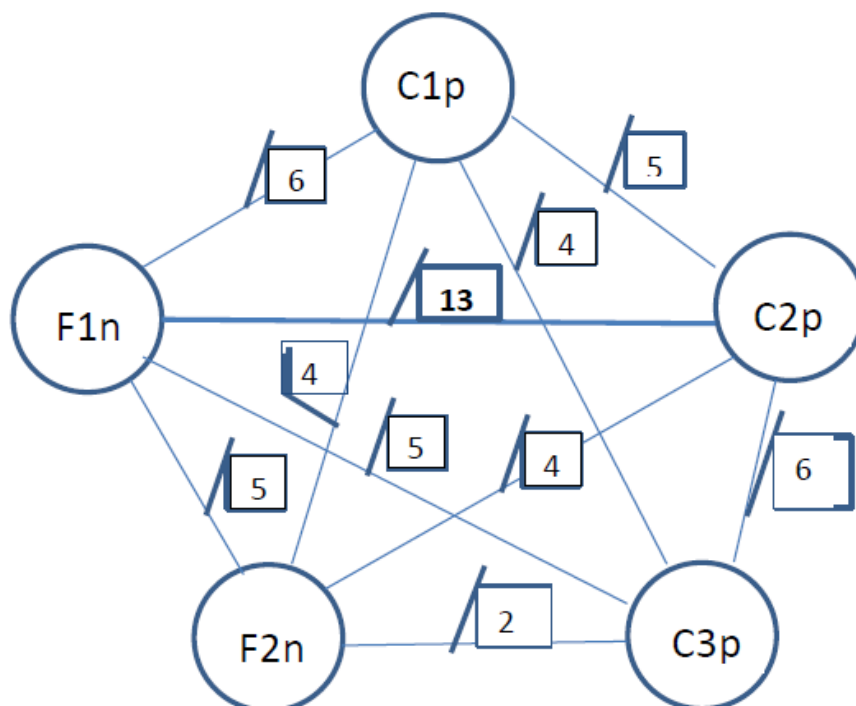
Video 4. Počty stejných gest mezi mluvčími ve cvičném obchodním jednání

8-12-2012 – 2 (jednání ve francouzštině; Češi – nakupující, Francouzi - prodávající):



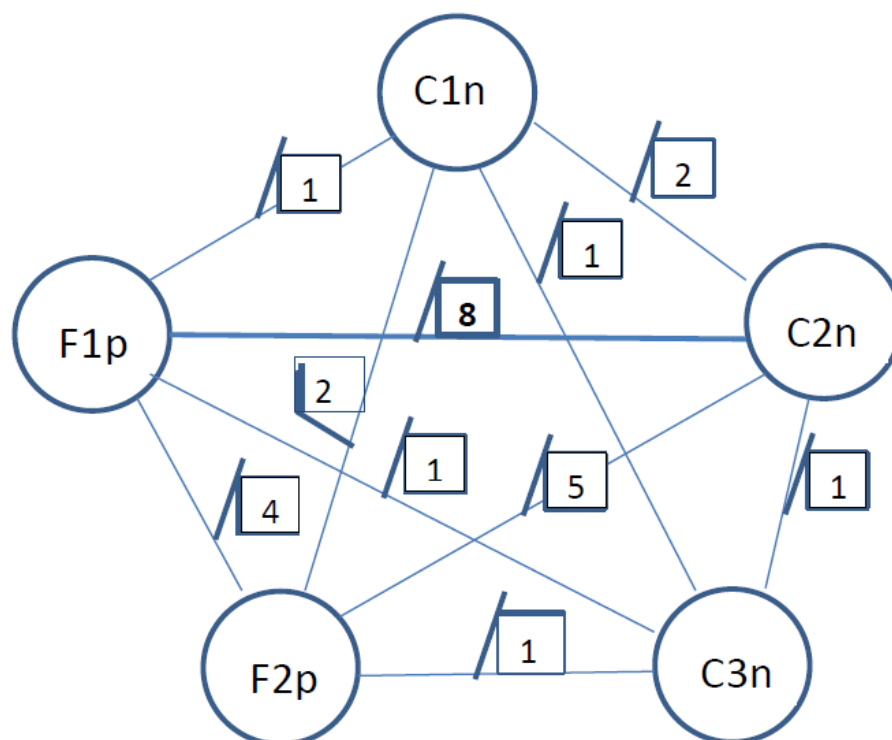
Video 5. Počty stejných gest mezi mluvčími ve cvičném obchodním jednání

15-12-2012 – 1 (jednání v angličtině; Češi – prodávající, Francouzi - nakupující):



Video 6. Počty stejných gest mezi mluvčími ve cvičném obchodním jednání

15-12-2012 – 2 (jednání v angličtině; Češi - nakupující, Francouzi - prodávající):



Výzkum 2 - Příloha 5. Počty gest a počty slov ve cvičných obchodních jednáních českých a francouzských mluvčích

Počet gest a počet slov - Češi a Francouzi - výskyt dle videozáznamů a dle jazyka jednání

Počet gest a počet slov - Češi

Záznam, mluvčí, role, jazyk	15.12.11-1				6.12.11-2				15.12.11-1				6.12.11-1				2a_1-12-11		01_1-12-11		2a_1-12-11		01_1-12-11	
Videozáznam - datum + část	15.12.11-1				6.12.11-2				15.12.11-1				6.12.11-1				2a_1-12-11		01_1-12-11		2a_1-12-11		01_1-12-11	
Délka záznamu v sekundách	199	405	388	459	199	405	388	459	199	405	388	459	199	405	388	459	315	527	315	527	315	527		
Mluvčí + role + jazyk	C1				C2				C3				C4				C5		C5		C5		C5	
mluvčí: C1 - C5	C1	C1	C1	C1	C2	C2	C2	C2	C3	C3	C3	C3	C3	C3	C3	C3	C4	C4	C4	C4	C5	C5		
role: nakupující (n)/prodávající (p)	n	n	p	p	n	n	p	p	n	n	p	p	n	n	p	p	n	p	n	p	n	p		
jazyk: AJ / FJ	AJ	FJ	AJ	FJ	AJ	FJ	AJ	FJ	AJ	FJ	AJ	FJ	AJ	FJ	AJ	FJ	FJ	FJ	FJ	FJ	FJ	FJ		

Počet gest a počet slov v záznamu	15.12.11-1				6.12.11-2				15.12.11-1				6.12.11-1				2a_1-12-11		01_1-12-11		2a_1-12-11		01_1-12-11	
Videozáznam - datum + část	15.12.11-1				6.12.11-2				15.12.11-1				6.12.11-1				2a_1-12-11		01_1-12-11		2a_1-12-11		01_1-12-11	
Délka záznamu v sekundách	199	405	388	459	199	405	388	459	199	405	388	459	199	405	388	459	315	527	315	527	315	527		
Mluvčí + role + jazyk (češi)	C1n AJ	C1n FJ	C1p AJ	C1p FJ	C2n AJ	C2n FJ	C2p AJ	C2p FJ	C3n AJ	C3n FJ	C3p AJ	C3p FJ	C3n AJ	C3n FJ	C3p AJ	C3p FJ	C4n FJ	C4p FJ	C4n FJ	C4p FJ	C5n FJ	C5p FJ		
Délka záznamu v sekundách	199	405	388	459	199	405	388	459	199	405	388	459	199	405	388	459	315	527	315	527	315	527		
počet gest celkem	3	7	26	57	23	66	100	40	1	19	41	47	22	31	18	92								
počet slov celkem	4	9	193	178	37	123	198	96	0	33	223	131	11	199	11	202								
počet gest na 1 slovo	0,75	0,78	0,13	0,32	0,62	0,54	0,51	0,42	0	0,58	0,18	0,36	2,00	0,16	1,64	0,46								
počet slov na 1 gesto	1,33	1,29	7,42	3,12	1,61	1,86	1,98	2,40	0,00	1,74	5,44	2,79	0,50	6,42	0,61	2,20								

Počet různých gest a různých slov v záznamu	15.12.11-1				6.12.11-2				15.12.11-1				6.12.11-1				2a_1-12-11		01_1-12-11		2a_1-12-11		01_1-12-11	
Videozáznam - datum + část	15.12.11-1				6.12.11-2				15.12.11-1				6.12.11-1				2a_1-12-11		01_1-12-11		2a_1-12-11		01_1-12-11	
Délka záznamu v sekundách	199	405	388	459	199	405	388	459	199	405	388	459	199	405	388	459	315	527	315	527	315	527		
Mluvčí + role + jazyk	C1n AJ	C1n FJ	C1p AJ	C1p FJ	C2n AJ	C2n FJ	C2p AJ	C2p FJ	C3n AJ	C3n FJ	C3p AJ	C3p FJ	C3n AJ	C3n FJ	C3p AJ	C3p FJ	C4n FJ	C4p FJ	C4n FJ	C4p FJ	C5n FJ	C5p FJ		
počet různých gest	2	4	10	19	12	16	23	13	1	7	8	16	10	8	10	23								
počet různých slov	4	7	77	72	32	68	91	54	0	23	113	80	9	93	8	108								

Počet gest a počet slov - Francouzi

Záznam, mluvčí, role, jazyk	15.12.11-1				6.12.11-1				15.12.11-2				6.12.11-2				01_1-12-11		2a_1-12-11		01_1-12-11		2a_1-12-11	
Videozáznam - datum + část	15.12.11-1				6.12.11-1				15.12.11-2				6.12.11-2				01_1-12-11		2a_1-12-11		01_1-12-11		2a_1-12-11	
Délka záznamu v sekundách	388	459	199	405	388	459	199	405	527	315	527	315	527	315	527	315								
Mluvčí + role + jazyk	F1				F2				F3				F4											
mluvčí: FR	F1	F1	F1	F1	F2	F2	F2	F2	F3	F3	F3	F3	F4	F4	F4	F4								
role: nakupující (n)/prodávající (p)	n	n	p	p	n	n	p	p	n	p	n	p	n	p	n	p								
jazyk: AJ / FJ	AJ	FJ	AJ	FJ	AJ	FJ	AJ	FJ	FJ	FJ	FJ	FJ	FJ	FJ	FJ	FJ								

Počet gest a počet slov v záznamu	15.12.11-1				6.12.11-1				15.12.11-2				6.12.11-2				01_1-12-11		2a_1-12-11		01_1-12-11		2a_1-12-11	
Videozáznam - datum + část	15.12.11-1				6.12.11-1				15.12.11-2				6.12.11-2				01_1-12-11		2a_1-12-11		01_1-12-11		2a_1-12-11	
Délka záznamu v sekundách	388	459	199	405	388	459	199	405	527	315	527	315	527	315	527	315								
Mluvčí + role + jazyk (Francouzi)	F1n AJ	F1n FJ	F1p AJ	F1p FJ	F2n AJ	F2n FJ	F2p AJ	F2p FJ	F3n FJ	F3p FJ	F4n FJ	F4p FJ												
počet gest celkem	63	37	74	58	27	12	35	61	50	46	20	19												
počet slov celkem	148	220	281	450	1	40	9	153	138	234	39	154												
počet gest na 1 slovo	0,43	0,17	0,26	0,13	27	0,30	3,89	0,40	0,36	0,20	0,51	0,12												
počet slov na 1 gesto	2,35	5,95	3,80	7,76	0,04	3,33	0,26	2,51	2,76	5,09	1,95	8,11												

Počet různých gest a různých slov v záznamu	15.12.11-1				6.12.11-1				15.12.11-2				6.12.11-2				01_1-12-11		2a_1-12-11		01_1-12-11		2a_1-12-11	
Videozáznam - datum + část	15.12.11-1				6.12.11-1				15.12.11-2				6.12.11-2				01_1-12-11		2a_1-12-11		01_1-12-11		2a_1-12-11	
Délka záznamu v sekundách	388	459	199	405	388	459	199	405	527	315	527	315	527	315	527	315								
Počet různých gest + počet rúz. slov	F1n AJ	F1n FJ	F1p AJ	F1p FJ	F2n AJ	F2n FJ	F2p AJ	F2p FJ	F3n FJ	F3p FJ	F4n FJ	F4p FJ												
počet různých gest	21	14	17	21	10	5	13	19	15	17	7	10												
počet různých slov	70	98	117	198	1	22	7	83	65	116	32	92												

13.3 Přílohy k výzkumu 3 – řízené rozhovory s Čechy a Francouzi na pracovištích v ČR

Výzkum 3 – Příloha 1. Otázky pro české zaměstnance spolupracující s Francouzi na pracovištích v ČR

Informace o firmě

Název firmy:

Sídlo firmy:

Právní forma:

Firma českého/francouzského původu:

Působnost na českém trhu od roku:

Obrat:

Počet zaměstnanců celkem:

 Z celkového počtu zaměstnanců Češi:

 Počet Francouzů na pracovišti:

 Jiní cizinci (národnosti):

Pracovní pozice Francouzů:

Dotazovaný / Informant

Jméno a příjmení:

Národnost:

Věk:

Bydliště (v ČR):

Dlouhodobý pobyt ve Francii – kdy a jak dlouho:

Zaměstnán ve firmě od roku:

Spolupráce s Francouzi (počet měsíců/let):

Pracovní pozice:

Kontakt na informanta:

 E-mail:

 Telefon:

Kontakty na Čechy spolupracující s Francouzi:

Kontakty na Francouze spolupracující s Čechy:

Otázky pro řízený rozhovor

1. JAKÝ JE JAZYK KOMUNIKACE MEZI ČECHY A FRANCOUZI NA VAŠEM PRACOVIŠTI?

Jaký jazyk používáte při komunikaci s Francouzi (Čechy)?

Hovoří Francouzi na vašem pracovišti česky nebo chodí do kurzu češtiny?

Kolik Čechů ve vaší firmě hovoří francouzsky nebo chodí do kurzu francouzštiny?

Je jazykem komunikace na vašem pracovišti výhradně francouzština nebo angličtina?

Používáte specifický firemní jazyk – slova vzniklá kombinací FR + ČJ?

Uved'te příklady takto vzniklých slov, která se ve vaší firmě používají:

2. JAKÉ JSOU ROZDÍLY V NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACI ČECHŮ A FRANCOUZŮ?

Používají podle vás více gest Francouzi nebo Češi?

Jak se podle vás projevuje temperament v gestikulaci (řeči těla) Čechů a Francouzů?

Jaká používají Francouzi zvláštní gesta pro Čechy obtížně srozumitelná? Můžete je popsat?

Udržují při komunikaci větší nebo menší vzdálenost mezi sebou Češi nebo Francouzi?

Když Francouz a Čech hovoří spolu ve stoje, všiml jste si, zda některý z nich ustupuje?

Je zvykem pozdrav stiskem ruky s FR kolegy/nadřízenými vždy při příchodu i při loučení?

Jakým způsobem je pozdrav stiskem ruky s Francouzi nahrazen, pokud mají mokrou nebo špinavou ruku?

Používá se ve vaší firmě pozdrav polibkem na tvář mezi ženami (Ž-Ž), mezi muži a ženami (M-Ž) nebo i mezi muži (M-M)?

Můžete se vyjádřit k otázce vůní nebo pachů v kontaktu s Francouzi?

Co se vám na francouzském spoluhlavčím při komunikaci líbí?

Co se vám naopak nelíbí?

3. JAKÉ JSOU ROZDÍLY V POUŽÍVÁNÍ EXTRALINGVISTICKÝCH PRVKŮ KOMUNIKACE?

Jaké jsou podle vás hlavní rozdíly v intonaci v češtině nebo ve francouzštině?

Pozorujete rozdíl v tempu řeči nebo v pauzách v projevu v češtině nebo ve francouzštině?

Zvyšují Francouzi nebo Češi více hlas při rozčilení?

Jaké jsou zvláštní zvukové projevy u Čechů nebo Francouzů?

(Např. posmrkávání, rušivý nebo překvapující nádech/výdech/přídech, písknutí při výslovnosti některých hlásek)

Jaká jsou častá výplňková slova, která používají v komunikaci Francouzi ?

(Např. ekvivalent českého výrazu „Hm“)

4. JAKÉ SE PRAKTIKUJÍ ZVYKY A RITUÁLY NA PRACOVIŠTI?

Jaká je ve vaší firmě obvyklá pracovní doba, přestávka na kávu a na oběd?

Dodržují se vždy přesně začátky jednání a porad nebo začínají se zpožděním - s jakým?

Konají se jednání s externími partnery obvykle na pracovišti nebo formou oběda nebo večeře v restauraci?

Všiml/a jste si nějakých zvláštních zvyklostí v chování Francouzů na pracovišti? (např. u Čechů přezouvání)

Můžete se vyjádřit k oblečení Francouzů, doplňkům, účesům – jaké jsou rozdíly oproti Čechům?

Organizuje vaše firma akce pro zaměstnance, např. předvánoční posezení, ples, sport. utkání?

Pořádají se ve vaší firmě oslavy narozenin spolupracovníků, svateb, narození dítěte apod.?

Existuje podle Vás rozdíl ve smyslu pro humor u Čechů a Francouzů? Pokud ano, jaký?

Používáte emotikony (smailíci) v e-mailové komunikaci s FR kolegy? Můžete je nakreslit?

5. JAKÉ JSOU ROZDÍLY VE FRANCOUZSKÉ A ČESKÉ FIREMNÍ KULTUŘE?

Jaké jsou podle vás tři hlavní rozdíly mezi ČS a FR firemní kulturou:

Zúčastnil/a jste se někdy kurzu nebo školení na téma odlišnosti FR a ČS firemní kultury nebo na téma interkulturních odlišností Čechů a Francouzů?

Měl/a byste o takový typ školení zájem?

Výzkum 3 – Příloha 2. Otázky pro francouzské zaměstnance spolupracující s Čechy na pracovištích v ČR

Informations sur l'entreprise

Raison sociale:

Siège:

Forme juridique:

Entreprise d'origine tchèque ou française:

Installée en République tchèque depuis:

Chiffre d'affaires:

Effectifs – nombre total d'employés:

Employés tchèques:

Employés français:

Autre étrangers (nationalités):

Postes occupés par les Français dans votre entreprise :

Autres Français qui travaillent en République tchèque (contacts):

Personne interrogée/ Informateur

Nom et prénom:

Nationalité:

Âge:

Domicile en République tchèque:

Domicile en France:

Résidant en R.T. depuis :

Employé dans cette entreprise depuis:

Coopération avec les Tchèques depuis (nombre de mois/années) :

Poste occupé dans l'entreprise :

Contact:

E-mail:

Téléphone:

Questions pour l'entretien dirigé

1. QUELLE EST LA LANGUE DE COMMUNICATION ENTRE LES TCHEQUES ET LES FRANÇAIS DANS VOTRE ENTREPRISE ?

Quelle langue utilisez-vous dans votre travail pour communiquer avec les Tchèques ?

Est-ce que les Tchèques dans votre entreprise parlent français ou suivent un cours de français ?

La langue de communication sur votre lieu de travail est-elle exclusivement le français ou également l'anglais ?

Est-ce que vous utilisez une langue spécifique sur votre lieu de travail – des mots qui sont un mélange des langues tchèque et française ?

Pouvez-vous citer des exemples de ce type de mots que vous utilisez dans votre entreprise ?

2. QUELLES SONT LES DIFFERENCES CONCERNANT LA COMMUNICATION NON VERBALE ENTRE LES TCHEQUES ET LES FRANÇAIS ?

Qui est-ce qui utilise d'après vous le plus de gestes – les Tchèques ou les Français ?

Comment se manifeste d'après vous le tempérament dans la langue du corps des Tchèques et des Français ?

Quels sont les gestes spécifiques utilisés par les Tchèques qui sont difficilement compréhensibles pour les Français ? Pouvez-vous les décrire ?

Est-ce que ce sont les Tchèques ou les Français qui maintiennent une plus grande distance entre eux en parlant ?

Quand un Français parle debout avec un Tchèque, avez-vous remarqué si l'un des deux recule à cause de la proximité de l'autre ?

Est-ce que la poignée de main est habituelle dans votre travail pour saluer vos collègues et votre supérieur hiérarchique en arrivant et aussi en partant chaque jour ?

De quelle manière remplacez-vous la poignée de main si vous avez la main mouillée ou sale ?

Est-ce que la bise est utilisée sur votre lieu de travail au moment de se saluer entre femmes ou bien aussi entre hommes et femmes ou bien aussi entre hommes ?

Pouvez-vous donner votre avis concernant les odeurs que vous sentez lors de contacts avec les Tchèques ?

Qu'est-ce que vous aimez concernant la manière de communiquer des Tchèques avec vous ?

Qu'est-ce que vous n'aimez pas ?

3. QUELLES SONT LES DIFFERENCES DANS L'USAGE DES ELEMENTS EXTRA-LINGUISTIQUES DANS LA COMMUNICATION?

Quels sont d'après vous les différences principales dans l'intonation dans la langue tchèque et dans la langue française ?

Est-ce que vous avez noté une différence dans la rapidité du discours ou dans les pauses dans l'expression orale en français et en tchèque ?

Qui lève la voix le plus souvent quand ils sont en colère? Est-ce que ce sont les Français ou les Tchèques ?

Quelles sont les sons bizarres dans l'expression orale des Tchèques ?

(Par ex. des sifflements, des aspirations ou d'autres sons produits par la respiration ou une prononciation surprenante)

Quels sont les mots-valises ou interjections souvent utilisés par les Tchèques pour gagner du temps dans le discours ?

4. QUELS SONT LES RITUELS ET LES HABITUDES PRATIQUES SUR LE LIEU DE TRAVAIL ?

Quel est l'horaire de travail dans votre entreprise?

Avez-vous une pause café régulière? Quelle est la durée de la pause déjeuner?

Est-ce que les réunions et les rendez-vous commencent toujours à l'heure ou avec un certain retard ? Quel est alors le retard habituel ?

Est-ce que les négociations avec les partenaires externes ont lieu sur lieu de travail ou lors de déjeuners ou de dîners au restaurant ?

Est-ce que vous avez remarqué des habitudes surprenantes des Tchèques sur leur lieu de travail ? (ex.: changement de chaussures)

Est-ce que vous pouvez commenter les vêtements, les accessoires et les coiffures des Tchèques ?

Est-ce qu'on organise dans votre entreprise des fêtes d'anniversaire, de mariage, de naissance des enfants, etc. ?

Est-ce que votre entreprise organise pour les employés par ex. une fête de Noël ou un bal ou un événement sportif ?

Est-ce qu'il y a d'après vous une différence d'humour entre les des Français et les Tchèques? Si oui, quelle est la différence ?

Est-ce que vous utilisez des émoticônes dans la communication par mél avec vos collègues tchèques? Si oui, pouvez-vous les dessiner ?

5. QUELLES SONT LES DIFFERENCES ENTRE LA CULTURE D'ENTREPRISE FRANÇAISE ET TCHEQUE ?

Quels sont d'après vous les trois différences les plus importantes entre les cultures d'entreprise française et tchèque ?

Avez-vous déjà participé à une formation au sujet des différences interculturelles entre les Français et les Tchèques ou au sujet des spécificités de la culture d'entreprise tchèque?

Est-ce que ce type de formation vous intéresserait ?

Výzkum 3 – Příloha 3. Přehled informátorů spolupracujících na výzkumu 3.

Rozhovory na pracovištích v ČR - informátoři francouzské národnosti spolupracující s Čechy

ID	Pseudonym	Pohlaví	Č. záznamu	Datum IW	Místo pracoviště	Typ pracoviště	Pracovní pozice	Délka spolupráce s CZ	Délka interview
1	Anne	F	11020901	8.2.2011	Plzeň	kulturní instituce	asistentka	4 měsíce	0:37:04
2	Bernard	M	11020902	8.2.2011	Plzeň	kulturní instituce	manažer	4,5 roku	0:19:50
3	Béatrice	F	11021701	17.2.2011	plzeňský region	strojí průmysl	manažerka	6 měsíců	0:50:45
4	Charles	M	11060901	9.6.2011	Praha	kulturní instituce	vedoucí	3 roky	0:33:25
5	André	M	11060903	9.6.2011	Praha	kulturní instituce	vedoucí pracovník	9 měsíců	0:30:15
6	Julie	F	11062701	17.6.2011	Plzeň	soukromý podnik	vedoucí pracovník	17 let	0:36:38
7	Jacques	M	11071902	19.7.2011	plzeňský region	strojí průmysl	ředitel	8 let	0:25:45
8	Sophie	F	11072001	20.7.2011	Plzeň	strojí průmysl	vedoucí pracovník	1 rok	0:19:53
9	Pierre	M	11072002	20.7.2011	Plzeň	strojí průmysl	ředitel	6 let	0:26:15
10	Paul	M	11072101	21.7.2011	plzeňský region	soukr. podnik	majitel firmy	12 let	0:44:58
11	Jean	M	11090901	10.9.2011	Praha	personální agentura	vedoucí pracovník	12 let	0:38:40
12	Rémy	M	12010901	9.1.2012	Praha	obchodní řetězec	ředitel	12 let	0:43:11
13	Gérard	M	12012301	23.1.2012	Praha	personální agentura	ředitel	15 let	0:37:10
14	Arnaud	M	12013001	30.1.2012	Praha	zdrav. a bezp. služby	ředitel	21 let	0:48:10
15	Vincent	M	12021702	17.2.2012	plzeňský region	potravinářský průmysl	ředitel	12 let	0:40:54
16	Thomas	M	12030201	2.3.2012	plzeňský region	potravinářský průmysl	vedoucí pracovník	2 roky	0:43:22

Rozhovory na pracovištích v ČR - informátoři české národnosti spolupracující s Francouzi

ID	Pseudonym	Pohlaví	Č. záznamu	Datum IW	Místo pracoviště	Typ pracoviště	Pracovní pozice	Délka spolupráce s FR	Délka interview
1	Barbora	F	11021401	14.2.2011	Plzeň	kulturní instituce	asistentka	6 let	0:42:30
2+3	Jan a Pavel	M + M	11021702	17.2.2011	plzeňský region	strojí průmysl	vedoucí pracovníci	5 let, 10 let	0:33:19
4	Karel	M	11042601	26.4.2011	plzeňský region	strojí průmysl	manažer	3 roky	0:30:37
5	Petr	M	11050301	3.5.2011	plzeňský region	strojí průmysl	manažer	1,5 roku	0:26:05
6	Jana	F	11052601	25.5.2011	Praha	kulturní instituce	odb referentka	11 let	0:29:14
7	Ilona	F	11052602	26.5.2011	Praha	kulturní instituce	vedoucí odboru	6 let	0:36:21
8	Radek	M	11062701	27.6.2011	Plzeň	soukromý podnik	vedoucí poodniku	17 let	0:41:08
9	Renata	F	11071903	19.7.2011	plzeňský region	strojí průmysl	asistentka	9 let	0:23:41
10	Martina	F	11072601	26.7.2011	plzeňský region	strojí průmysl	odb referentka	5 let	0:29:21
11	Andrea	F	11080401	4.8.2011	jihočeský region	strojí průmysl	manažerka	10 let	0:44:27
12	Irena	F	12010601	6.1.2012	Praha	obchodní služby	lektorka odb. školení	7 let	0:39:00
13	Zuzana	F	12012001	20.1.2012	Praha	personální agentura	asistentka	6 let	0:32:58
14	Ivana	F	120203301	3.2.2012	plzeňský region	technické služby	majitelka firmy	12 let	0:27:47
15	Gabriela	F	12021701	17.2.2012	plzeňský region	potravinářský průmysl	asistentka	6 měsíců	0:38:36
16	Marcela	F	12022401	24.2.2012	plzeňský region	potravinářský průmysl	ředitelka odboru	1,5 roku	0:39:57

Výzkum 3 – Příloha 4. Export kódového systému textové analýzy rozhovorů z MAXQDA

Code System - MAXQDA			1234	
Verbální komunikace			0	
	Jazyk komunikace		0	
		Komunikace v FJ	23	
		Komunikace v AJ	25	
		Komunikace v ČJ	14	
		Komunikace v AJ a FJ	7	
	Jazykové vzdělávání		0	
		FR nechodí do kurzů ČJ	6	
		CZ nechodí do kurzů FJ	6	
		CZ mluví FJ nebo se učí FJ	24	
		FR mluví ČJ nebo se učí ČJ	21	
	Smysl pro humor		32	
	Firemní jazyk		31	
	Pisemná komunikace		4	
		Emotikony	33	
Interkulturní komunikace CZ a FR			3	
	Hodnocení Francouzů - komunikace s CZ		2	
		pozitivní jevy u CZ	15	
		negativní jevy u CZ	23	
	Hodnocení Čechů - komunikace s FR		2	
		pozitivní jevy u FR	15	
		negativní jevy u FR	20	
	Vzdělávání v oblasti interkulturní komunikace		1	
		Zájem Francouzů o vzdělávání	20	
		Zájem Čechů o vzdělávání	14	
Neverbální komunikace			0	
	Extralingvistické jevy		0	
		Pauzy v projevu	15	
		Rozdíly v intonaci	32	
		Rozdíly v přízvuku na části slova	2	
		Rozdíly v tempu řeči	32	
		Výplňková slova Francouzů	17	
		Výplňková slova Čechů	18	
		Zvláštní zvukové projevy	1	
			Zvukové projevy Čechů	17
			Zvukové projevy Francouzů	17
		Zvýšení hlasu při rozčlenění	33	
	Gestická komunikace		2	
		Gestická komunikace Francouzů	47	
		Gestická komunikace Čechů	17	
		Regionální odlišnosti v rámci Francie	5	
		Zvláštní gesta u Francouzů	16	
		Zvláštní gesta u Čechů	13	
	Olfaktika		0	
		Vůně a pachy při komunikaci	17	
			Negativní vjemy	8
			Pozitivní vjemy	11
	Proxemika		2	
		Osobní zóna Francouzů	12	
		Osobní zóna Čechů	23	
		Tanec při komunikaci	28	
	Tělesný kontakt		3	
		Pozdrav dotykem tváře	42	
		Pozdrav stiskem ruky	34	
			Náhrada stisku ruky	33
	Vzhled, úprava zevnějšku		2	
		Módní doplňky	7	
		Oblečení	35	
		Účesy	14	
Spolupráce na pracovišti			1	
	Chování na pracovišti		0	
		Chování Francouzů	16	
		Chování Čechů	29	
	Firemní kultura		2	
		Francouzská firemní kultura	21	
		Česká firemní kultura	24	
	Kanceláře		7	
	Neformální akce pro zaměstnance		0	
		Oslavy na pracovišti	31	
		Společenské a sportovní akce pro zaměstnance	36	
	Porady a jednání		0	
		Místo jednání	32	
		Průběh jednání CZ s FR	5	
		Dochvilnost - zpoždění	31	
	Pracovní doba		0	
		Pracovní doba Francouzů	18	
		Pracovní doba Čechů	24	
	Přestávky		1	
		Oběd	31	
		Káva	29	

14 Publikace autorky disertační práce

SUCHÁ, Romana. 2014. Vojtěch Černý - Řeč těla. Neverbální komunikace pro obchodníky i pro běžný život (2012). *AntropoWebzin*, 1/2014. 51-53. ISSN 1801-8807. Dostupné z:

http://antropologie.zcu.cz/webzin/public/journals/1/cela_cisla/2014/AntropoWebzin_1_2014.pdf

SUCHÁ, Romana. 2013. L'interculturel dans l'enseignement de français des affaires. In: Fenclová, Marie (Ed.) *L'interculturel dans la formation des enseignants : l'axe franco-tchèque*, Plzeň : Západočeská univerzita, s. 64-76. ISBN 978-80-261-0263-2.

SUCHÁ, Romana. 2013. Porozumění českým a francouzským sémantickým gestům. *AntropoWebzin*, 3/2013. 93-103, ISSN 1801-8807.

Dostupné z:

http://antropologie.zcu.cz/webzin/public/journals/1/cela_cisla/2013/AntropoWebzin-3_2013.pdf

SUCHÁ, Romana. 2013. Les gestes "quasi linguistiques" et la communication non verbale dans les cours de FLE et de FOS. *Bulletin Sdružení učitelů francouzštiny*, 77 (23). Praha: SUF, 16-17, ISSN 1212-1657.

SUCHÁ, Romana. 2013. Les gestes quasi linguistiques dans l'enseignement de FLE. In: SPITA, Doina (Ed.). *Vers l'éducation plurilingue en Europe avec le français - De la diversité à la synergie*. Volume II. Paris: Fédération Internationale des Professeurs de Français, s. 627-636.

Dostupné z:

http://prague2011.fipf.org/sites/prague2011.fipf.org/files/actes__prague_2._net.pdf

SUCHÁ, Romana. 2012. Guy Barrier – La communication non verbale. (Recenze). *Acta FF*, 1/2012. 207-211, ISSN: 1802-1364.

SUCHÁ, Romana. 2011. Le Mot d'Or" et son incorporation dans les cours de français des affaires. In: Fenclová, Marie (Ed.). *La Francophonie en Europe centrale et pour l'Europe centrale*, Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni, s. 167-171, ISBN 978-80-7043-996-8.

SUCHÁ, Romana. 2010. Jeux aux émoticônes. *Bulletin Sdružení učitelů francouzštiny*, 70 (20), Praha: SUF, 23, ISSN 1212-1657.

SUCHÁ, Romana. 2009. Les exercices ludiques dans le cours du français des affaires. In: Fenclová, Marie (Ed.). *Lingvistické, lingvodidaktické a literární reflexe pro nové milénium*, Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni, s. 108-112, ISBN 978-80-7043-886-2.

SUCHÁ, Romana. 2009. Le rébus dans l'enseignement du FOS. In: MEŠKOVÁ, Ľudmila (Ed.). *Acta linguistica N°7. Language for Specific Purposes and Intercultural Communication*. Banská Bystrica: Univerzita Mateja Bela, Ekonomická fakulta, Vol. 2, s. 116-120, ISBN 978-80-8083-874-4.

SUCHÁ, Romana. 2008. L'influence de l'anglais sur le français des affaires - Analyse des erreurs des étudiants en économie. In: Fenclová, Marie (Ed.). *Francouzština jako druhý cizí jazyk, Integrovaná didaktika cizích jazyků*, Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni, s. 19-30, ISBN 978-80-7043-721-6.

SUCHÁ, Romana. 2007. Enseigner les poèmes à l'aide du rébus. *Bulletin Sdružení učitelů francouzštiny*. 59 (17), Praha: SUF, 30-31, ISSN 1212-1657.

SUCHÁ, Romana. 2007: Mots-clés des affaires pour l'Europe des 27. - Vocabulaire franco-tchèque. In: *Mots-clés des affaires pour l'Europe des 27*, 30 s., Orléans: CRDP-SCÉRÉN du Centre, ISBN 9782866301996.

SUCHÁ, Romana. 2007. Interkulturní kompetence ve výuce španělštiny. *Cizí jazyky*, 50 (3), Plzeň: Fraus, 109-111, ISSN 1210-0811.

SUCHÁ, Romana. 2006. Přísloví o zvířatech. *Cizí jazyky*, 49 (3), Plzeň: Fraus, 108-111, ISSN 1210-0811.

SUCHÁ, Romana. 2006. Mezinárodní soutěž v odborné francouzštině "LE MOT D'OR. In: *Česká ekonomika v procesu globalizace*. Brno: Masarykova univerzita, s. 40-44. ISBN 80-210-4084-X.

SUCHÁ, Romana. 2005. Výuka jazyků na Fakultě ekonomické v Plzni v letech 1999-2005. In: Hrdý, Milan (Ed.). *REGIO 2005. Konkurenceschopnost podniků a regionů v EU a ve světě*. Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni, s. 485-492, ISBN 80-7043-432-5.

SUCHÁ, Romana. 2005. Test sociocultural en la clase de español de los negocios. *PROFILINGUA 2005*, Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni, s. 382-386, ISBN 80-7043-424-4.

SUCHÁ, Romana. 2005. Vývoj zájmu o cizí jazyky na FEK ZČU v Plzni v souvislosti se vstupem ČR do EU. In: *Rozšířená EU - ekonomické a lingvistické aspekty spolupráce*. Liberec: Hospodářská fakulta TU Liberec, s. 49 (abstrakt), text CD ROM, ISBN 80-7083-928-7.

SUCHÁ, Romana. 2001. Vzorové testy z francouzštiny. In: Baťková, Helena (Ed.). *Vzorové testy z cizích jazyků pro přijímací zkoušky na ZČU FEK*. Plzeň: ZČU, s. 36-41. ISBN:80-7082-845-5.

SUCHÁ, Romana. 2001. Nebojte se básní. *Cizí jazyky*, 45 (3), Plzeň: FRAUS, 90-91. ISSN: 1210-1811.

KUBOŠOVÁ, Romana. 2001. Z francouzského nakladatelství Hachette Livre – 3 recenze: Grand-Clément, O.: *Savoir-vivre français aneb Umět žít s Francouzi* (překlad Nováková, S.), McBride, N.: *Francouzská gramatika abecedně* (překlad Valentová, E.), Verdol, J.: *Snadná korespondence ve francouzštině – vzory dopisů* (překlad Rohlíková, L.), vydavatel Plzeň: FRAUS. *Cizí jazyky*, 44(4), Plzeň: FRAUS, 141-142. ISSN: 1210-1811.

KUBOŠOVÁ, Romana. 1994. Vstupní testy z francouzštiny pro bakalářské studium. In: HLAVIČKOVÁ, Vlasta (Ed.) *Soubor testů*

z francouzštiny, španělštiny a italštiny pro přijímací zkoušky na bakalářské a inženýrské studium. Praha: VŠE, Fakulta mezinárodních vztahů, s. 42-53.

KUBOŠOVÁ, Romana. 1993. Vstupní testy z francouzštiny pro bakalářské studium. In: HLAVIČKOVÁ, Vlasta (Ed.) *Vstupní testy z francouzštiny, španělštiny a italštiny pro přijímací zkoušky na bakalářské a inženýrské studium.* Praha: VŠE, Fakulta mezinárodních vztahů, s. 37-44.

MOTLÍKOVÁ, Romana. 1992. Použití karetní hry ve výuce odborného jazyka. In: BORÁK, Miroslav (Ed.). *Škola hrou ano nebo ne?* Praha: SEKURKON 1992, s. 78-84.