Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Bakalářská práce

2012 **Ivona Cinková**

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Bakalářská práce

Neverbální komunikace

(Gesta a mimika se zaměřením na kulturní rozdíly)

Ivona Cinková

Plzeň 2012

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Katedra filozofie

Studijní program Humanitní studia

Studijní obor Humanistika

Bakalářská práce

Neverbální komunikace

(Gesta a mimika se zaměřením na kulturní rozdíly)

Ivona Cinková

Vedoucí práce:

PhDr. Ivan Koutecký, CSc.

Katedra filozofie

Fakulta filozofická Západočeské univerzity v Plzni

Konzultant:

RNDr. Vladimír Blažek, CSc.

Vedoucí oddělení biologické antropologie

Plzeň 2012

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

Plzeň, duben 2012 ……

OBSAH

1 ÚVOD 6

2 NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE 8

2.1 Čtyři složky ovlivňující řeč těla 9

2.2 Původ neverbálních signálů – vrozené či naučené? 10

2.3 Okolnosti a prostředí ve vztahu k neverbální komunikaci 11

2.4 Konflikt 14

2.4.1 Interpersonální konflikt 14

3 INTERKULTURNÍ KOMUNIKACE 16

3.1 Kultura 17

3.1.1 Popis projevů kultury 18

3.2 Akulturace 19

3.3 Kulturní šok 19

3.4 Interkulturní konflikt 20

4 SIGNÁLY TĚLA 21

4.1 Typy signálů 21

5 GESTIKULACE 22

5.1 Frekvence užívaných gest 22

5.2 Rozdělení gest 23

5.3 Komunikace v multikulturním prostředí 25

5.4 Kulturní rozdíly 26

5.5 Výběr několika mnohovýznamových gest 27

6 MIMIKA 38

6.1 Role lidského obličeje 39

6.2 Obličejové části 40

6.2.1 Čelo a obočí 40
6.2.2 Oči a víčka 41
6.2.3 Nos, ústa, brada 43
6.3 Smích jako nejlepší lékař 44
6.4 Metafora tváře 45
6.5 Kulturní rozdíly 45
7 ZÁVĚR 48
8 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY A PRAMENŮ 50
9 SUMMARY 53
PŘÍLOHY

1 ÚVOD

Cílem bakalářské práce je na základě doporučené a vybrané literatury samostatně pojednat o neverbální komunikaci. Jelikož je téma velice obsáhlé, zaměří se práce pouze na výklad dvou částí mimoslovní komunikace, a to na gestiku a mimiku.

Žijeme ve světě mezinárodního obchodu, ale i cestování. Je téměř nemožné, nedostat se do situace, kdy budeme muset komunikovat s příslušníky cizích kultur. Je nezbytné nejen pochopení vlastní kultury, ale především té cizí. Díky správnému neverbálnímu chování (používání gest a mimiky) se dá předejít nedorozumění, jež mohou vést až ke konfliktu. Je nutné si uvědomit, že to, co je běžné u nás, nemusí nutně platit někde jinde.

K výběru tématu jsem dospěla stávajícím studiem a zájmem o psychologii. V žádné publikaci o neverbální komunikaci jsem nenarazila na přehledný výpis různých gest a mimiky se zaměřením na kulturní rozdíly. V literatuře většinou autoři zmiňují tuto problematiku velice stručně, z toho důvodu jsem se rozhodla svoji práci zaměřit tímto směrem.

Bakalářská práce bude pojednávat o neverbální komunikaci obecně, bude zmíněna mimoslovní komunikace, jaké procentuální složení zaujímá v lidském projevu a činitelé mající na ní vliv. Dále se bude zabývat otázkou, zda jsou neverbální signály vrozené či naučené, budou nastíněny také vlivy okolností a prostředí na neverbální komunikaci. Při výkladu interkulturní komunikace budou analyzovány pojmy kultura, akulturace, enkulturace či kulturní šok. Bude také zmíněna problematika konfliktu, interpersonálního a interkulturního.

Od obecné charakteristiky neverbální komunikace přejde práce k rozboru dvou nejdůležitějších druhů mimoslovní komunikace. Bude se

zabývat charakteristikou gestikulace, jejími základy a rozdělením, vybranými základními gesty se zaměřením na kulturní rozdíly. Bude věnována pozornost mimice, jejímu rozčlenění, popisu tří základních mimických zón, a jejich analýze.

Vždy bude přihlíženo k tomu, jakým způsobem je neverbální komunikace využívána v každodenním životě.

2 NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE

Neverbální komunikace (nonverbal kommunication) je proces, při kterém dochází ke komunikaci bez přítomnosti slov, nebo současně s jejich užitím. Pokud se na problematiku zaměříme stručně z historického hlediska, je neverbální komunikace jednoznačně starší než komunikace verbální. Naši dávní předkové, první lidé, se dorozumívali především posunky, mimikou, hmatem, tělesným kontaktem a nezřetelnými zvuky.[1] Studium mimoslovní komunikace se objevovalo již v období starého Řecka a Říma. Zkoumání řeči těla lze nalézt v některých vědních oborech, například v antropologii, psychologii, sociologii. S touto problematikou je možné se setkat v běžném životě, ale i světě obchodu. Mimoslovní komunikace se oficiálně objevila jako studijní obor až po roce 1945.[2]

Mimoslovní komunikace zaujímá největší procentuální složku[3] lidského projevu. Allan a Barbara Peaseovi ve své knize uvádějí, že Albert Mehrabain – odborník na řeč těla, ve svých výzkumech odhalil, že právě 55% z celkového sdělení připadá neverbální složce, 38% zastupují paralingvistické projevy (intonace, hlasitost či tempo řeči) a zbylých 7% připadá na verbální složku.[4]

Neverbální komunikace se zabývá dorozumíváním se prostřednictvím mimoslovních prostředků. *„Obecně se jedná o přenos informací a sdělení vyplývajících a vycházejících z postoje člověka, zvířete či jiného organismu.“*[5] Řeč těla, jak se také někdy o této komunikaci hovoří, má velmi důležitý význam a to především z toho důvodu, že lidské tělo nedokáže ve většině případů věrohodně lhát. Pohyby lidského těla jsou mnohem upřímnější než slova. Předstírat řeč

[1]PECH, Jaroslav. *Řeč těla a umění komunikace*. s. 14.
[2]HOGAN, Kevin. *Tajný jazyk byznysu: jak každého přečíst do tří vteřin.* s. 5.
[3]Viz příloha I., obr. 1.
[4]PEASEOVI, Allan a Barbara. *Řeč těla*. s. 22.
[5]VYMĚTAL, Jan. *Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi.* s. 54.

těla je téměř nemožné. Pokud se o to dotyčná osoba snaží, téměř vždy dochází k rozporu mezi hlavními gesty, nepatrnými signály těla a verbální komunikací. Při interpretaci neverbálního projevu je nutné dbát na důležitost celkovosti (vzájemnou souhru), neboť tak jako mluvené slovo vytržené z kontextu nedává ostatním lidem smysl, tak i dílčí mimoslovní projev si nemusí druzí správně vyložit. Vše je ovšem nutné interpretovat s ohledem na kulturní rozdíly. To, co je běžné u nás, nemusí nutně platit v jiných zemích. Dá se říci, že neverbální komunikace je jakýsi obraz duše druhého člověka. Viditelné je to především u malých dětí, u nichž jsou signály přirozené, nehrané a nevědomé. Malé dítě pokud vysloví lež, okamžitě si přikryje ústa rukama a rodič ihned zjistí, že není něco v pořádku. S věkem se tato komunikace stává sice bohatší, ale na druhou stranu bohužel vědomější. Někteří lidé se naučí ovládat neverbální komunikaci tak dobrým způsobem, ať už za pracovním účelem nebo z vlastní iniciativy, že jsou schopni své pohyby těla velmi přesvědčivě falšovat.[6]

2.1 Čtyři složky ovlivňující řeč těla

Tělo jedince prozrazuje, kým vlastně je a zároveň je vyjádřen i jeho vztah ke světu. Lidé se s neverbální komunikací setkávají denně, ale mnoho z nich podceňuje její vliv. Řeč těla je ovlivněna čtyřmi složkami – pocity, vnímáním, vnitřním postojem a myšlením.

Pocity – city a emoce mají na řeč těla velmi podstatný vliv. Emoce značí to, co se děje v našem těle, např. máme-li z něčeho radost, dostane se do krve velké množství hormonu adrenalinu, což má za následek zvýšenou aktivitu některých orgánů. Nakonec se to projeví na zevnějšku dotyčné osoby (úsměvem). To platí ale i v opačném případě. Pokud je člověk smutný, pláče. Emoce a city jsme schopni téměř vždy rozlišit bez ohledu na to, z jaké kultury daný jedinec pochází, jelikož k dešifraci

[6]STŘÍŽOVÁ, Vlasta. *Prezentace informací a komunikace*. s. 133.

projevů základních emocionálních stavů nemusíme znát jazyk dané společnosti. Nejlépe jsou emoce pozorovatelné v mimice. Podle výrazu tváře jsou druzí schopni vyčíst například strach, úzkost, radost či překvapení. Obličej není ovšem jediným ukazatelem, emoce lze snadno vyčíst i z pohybů lidí a jejich gest.[7]

Vnímání neboli percepci, definuje Plháková jako: *„organizaci a interpretaci senzorických informací“*[8]. Prostřednictvím senzorických procesů (zraku, sluchu, hmatu, čichu, chuti) jsou lidé schopni velice dobře vnímat své okolí, jisté situace, druhé lidi a především jejich signály. Čím je člověk vnímavější, tím více informací se může dozvědět.

Vnitřním postojem se rozumí takové stanovisko, které zřetelně ovlivňuje jednání lidí. Je to víceméně záměrný motiv, který nás nutí, abychom jednali tak, a ne jinak. Řeč těla se u lidí mění podle toho, jaký vnitřní postoj zaujímají.[9]

Myšlení je jednoznačně nejsložitějším kognitivním procesem. Plháková myšlení ve své knize formuluje jako: *„vnitřní mentální děj, který nelze přímo pozorovat a v širokém slova smyslu ho lze definovat jako proces zpracování a využívání informací“*[10]. Díky myšlení se lidé mohou učit, rozpomínat se či plánovat.

2.2 Původ neverbálních signálů – vrozené či naučené?

V minulosti bylo několik výzkumů věnováno problematice neverbálních signálů **vrozených** (druhově specifické, společné pro všechny lidi), **naučených** (kulturně specifické, které jsou sdíleny danou společností) či **geneticky podmíněných**. K určitým závěrům se dospělo pomocí pozorování nevidomých lidí (neverbální prvky nemohli obkoukat), příslušníků cizích kultur, lidoopů a opic, jelikož ti jsou nám ze zvířat

[7]ADAMCZYK, Gregor; BRUNO, Tiziano. *Řeč těla: přesvědčte svou mimikou, gesty a držením těla*. s. 14–15.
[8]PLHÁKOVÁ, Alena. *Učebnice obecné psychologie*. s. 129.
[9]ADAMCZYK, Gregor; BRUNO, Tiziano. s. 15.
[10]PLHÁKOVÁ, Alena. s. 262.

nejvíce podobní. Ze závěrů studií vychází, že gesta patří do všech uvedených skupin. Manželé Peaseovi ve své publikaci uvádějí, že německý vědec - Eibl-Eibesfeldt došel k závěru, že úsměv na tváři je vrozený. Výzkum byl prováděn u hluchých a slepých dětí, z čehož vyplývá, že tento neverbální signál nemůže být ani naučený, ani napodobený. Je samozřejmé, že vidící děti své emoce vyjadřují daleko přesněji než nevidomé.[11]

Byly prováděny také výzkumy v interkulturní rovině, kde se dospělo k závěru, že výrazy tváře (vyjádření emocí) jsou univerzální pro všechny kultury na celém světě. Doherty-Sneddon se ve své knize zmiňuje o americkém vědci - Paulu Ekmanovi, který zjistil, že ve všech lidských společenstvích je možné u lidí narazit na šest univerzálních výrazů. Jsou jimi: štěstí, smutek, překvapení, strach, hněv a odpor. S těmito výrazy se lidé přímo nerodí, ale utvářejí se u nich v prvních měsících života.

Gesta se na rozdíl do mimiky vážou k dané kultuře. I když existují též gesta, která jsou pro všechny obyvatele světa stejná. Jedním z univerzálních gest je pokrčení ramen, které vyjadřuje, že osoba nerozumí nebo nezná odpověď na danou otázku.[12]

2.3 Okolnosti a prostředí ve vztahu k neverbální komunikaci

Na lidi a jejich neverbální chování mají zcela jistě důležitý vliv také okolnosti a prostředí, ve kterém se v danou chvíli pohybují. Na chování jedinců působí sociální normy, životní zkušenosti, generační, pohlavní a kulturní rozdíly. Všechny tyto vlivy mají dopad na lidské vnímání. Do obecné kategorie vnímání patří:

1. **Formálnost** – míra formálnosti a neformálnosti závisí na sociálním prostředí a zkušenostech daného člověka. Jako příklad lze uvést

[11]PEASEOVI, Allan a Barbara. s. 28–31.
[12]DOHERTY-SNEDDON, Gwyneth. *Neverbální komunikace dětí: jak porozumět dítěti z jeho gest a mimiky.* s. 127–130.

oběd v restauraci – je rozdíl mezi tím, zdali se jdou lidé naobědvat do luxusní restaurace, kde je všechno naaranžované a obsluha vám přinese vše, co si budete přát, a mezi rychlým občerstvením, které je založené spíše na samoobsluze. Obecně platí, že čím větší je míra formálnosti, tím více se lidé zdráhají, cítí se křečovitě a snaží se udržet neverbální projevy pod kontrolou, aby splnili danou míru formality.

2. **Soukromí** – zde hraje velký vliv velikost prostoru, ve kterém se jedinec nachází, zda je místo otevřené nebo uzavřené, počet osob a také to, jestli je daný člověk vidět či nikoliv. Jako příklad lze uvést návštěvu u lékaře – pokud je ordinace menší, zcela uzavřená místnost, do které má přístup jen lékař či zdravotní sestra, bude se tam pacient cítit daleko lépe, než tam, kde to bude více frekventované. Pokud mají lidé pocit soukromí, snadněji komunikují, mají tendenci sedět blízko a především umožní svému tělu, aby vyjádřilo pravdivý význam.
3. **Důvěrná znalost** – se týká buď to věci, nebo situace, která ovlivňuje jednání jedince s ostatními lidmi. Důležitou roli hraje fakt, zdali je situace nová nebo opakovaná. Pokud se člověk setkává s osobou dosud neznámou nebo s nějakou novou situací (řízení automobilu, nástup do nového zaměstnání, atd.), bude se zajisté chovat formálněji, zaměří pozornost na správné držení svého těla, bude se cítit spíše křečovitě nežli uvolněně, a mimika a gesta nebudou příliš výrazná. Pocit důvěrnosti naopak vyvolává upřímnost, otevřenost a řeč těla se projevuje spontánně.
4. **Teplo** – v tomto případě vychází pocit tepla více z psychologických faktorů, člověka ovlivňují barvy, vzory, předměty. Je možné zmínit např. obchod – pokud vejdeme do počítačové prodejny, budeme tam cítit daleko více fyzikálního tepla, ale z psychologického hlediska budeme pociťovat tepla daleko méně, a to převážně kvůli tmavým barvám. Oproti tomu, vejdeme-li do obchůdku s bytovými

doplňky, bude na nás prostředí působit díky barevnosti a vzorům daleko přívětivěji. Neverbální projevy jsou díky teplu uvolněnější a typickým rysem je menší vzdálenost mezi komunikujícími osobami.

5. **Vzdálenost** – je nutné rozlišit psychologickou a fyzickou vzdálenost. Pokud se lidé nacházejí v přeplněném autobusu plném cizích lidí, fyzická vzdálenost bude sice malá, ale psychologická značně veliká. Fyzickou situaci nelze změnit, ale lze pozměnit alespoň tu psychologickou a to tím, že se například budou jedinci dívat do země, aby nemuseli navázat oční kontakt s cizími lidmi.
6. **Čas** – lidé ho mohou vnímat různě. Pokud například cestují v automobilu s těmi, které důvěrně znají, cítí se příjemně, jejich řeč těla je spontánní a čas jim uteče mnohem rychleji, než když pojedou s někým, koho dobře neznají. Tito lidé jsou nesví, chovají se rezervovaně a těsná blízkost je jim velice nepříjemná. Z čehož vyplývá, že i doba jízdy jim přijde téměř nekonečná.
7. **Jiní lidé** – jakmile se v blízkosti objeví jiní lidé, člověk si na ně ihned utvoří názor. Pokud si bude myslet, že jsou aktivní, naváže s nimi oční kontakt a jeho řeč těla bude konzervativnější. Ovšem zaujme-li stanovisko, že jsou tito lidé pasivní, nebude navazovat oční kontakt, obrátí se k nim zády a nezahrne je do rozhovoru. Spadá sem ovšem také fakt, že k novým (cizím) lidem, se zaujímá většinou konzervativní a formálnější přístup. Viz bod č. 3.
8. **Fyzické prostředí** – důležitou roli hraje především fyzické umístění věcí, světel, budov, atd. Pokud lidé vejdou do místnosti, kde je postaven nábytek v řadě, budou se cítit formálně a rezervovaně, vstoupí-li ovšem do místnosti, kde je nábytek různě poskládán, jejich chování bude uvolněné a budou se cítit příjemně.[13]

[13]HOGAN, Kevin. s. 47–54.

2.4 Konflikt

Konflikt pochází z latinského slovesa „*conflictus*“, jinak také řečeno: srážka, střetnutí, neshoda. S konfliktem se lidé setkávají téměř denně a je vnímán spíše negativním způsobem. Může se jednat jak o drobné hádky či problémy, tak i o válku, která má na lidi mnohem drtivější dopad. Jak se ale říká: „všechno zlé je k něčemu dobré“. Z toho vyplývá, že i konflikt je pro společnost životně důležitý, jelikož podporuje tvořivost. Je nutný k řešení problémů a motivuje lidi ke spolupráci.[14]

2.4.1 Interpersonální konflikt

De Vito ve své knize definuje interpersonální konflikt jako: *„nesoulad mezi nějak spojenými jednotlivci – spolupracovníky, blízkými přáteli, milenci nebo členy rodiny. Slovo spojenými zdůrazňuje transakční povahu interpersonálního konfliktu, tj. skutečnost, že stanovisko jednoho účastníka ovlivňuje druhého účastníka“*[15]. Z toho důvodu jsou stanoviska do jisté míry ve vzájemném vztahu a jsou též neslučitelná. V každém interpersonálním vztahu musí být obsažen interpersonální konflikt, pokud by tomu tak nebylo, mohli bychom s velkou pravděpodobností mluvit o vztahu neživém nebo bezvýznamném.

Interpersonální konflikt je zvláštním druhem konfliktu, který je orientovaný **vztahově** – to jsou spory o rovnost nebo o určení vůdčí osoby při určování pravidel chování. Jako příklad lze uvést třeba mladšího sourozence, který nechce poslouchat staršího nebo dva kamarády, partnery, kteří chtějí mít stejná práva při vybírání letní dovolené. A **obsahově** – zaměřené na předměty, události či lidi, se kterými jsme ve vztahu. Tento konflikt se týká především každodenních činností, kdy se s druhými přeme o to, jaký televizní kanál budeme večer sledovat, jak nám chutnal dnešní oběd, jak kvalitní byl film či za co utratit své našetřené peníze. Většinou ovšem dochází k prolínání obou.

---

[14] KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Konflikty mezi lidmi*. s. 17–19.
[15] DE VITO, Joseph A. *Základy mezilidské komunikace*. s. 224.

Interpersonální konflikt je stresovou záležitostí a je nutné si uvědomit, že může mít pozitivní či negativní dopad. Nejprve bude zmíněn **negativní** dopad, který směřuje k zápornému pohledu na oponenta. Cílem je především zranit druhého člověka, čímž se dostaví negativní pocity. V některých případech to může vést k tomu, že se partnerovi uzavřete a bude to omezovat vaši komunikaci. Oproti tomu **pozitivní** dopad nutí lidi, aby se zaměřili na daný problém a usilovali o jeho vyřešení. Pokud i oponent bude aktivně spolupracovat, může to vést ke zdárnému vyřešení a dokonce i k celkovému posílení vztahu. Jedinci díky tomu mohou nabýt větší síly a sebedůvěry. Je důležité vzít na paměť, že ti, kteří se snaží konflikty řešit, tím dávají druhé osobě najevo, že je pro ně vztah, který mezi sebou mají, důležitý.

Dále je nutné podotknout, že konflikt jinak vnímají ženy a jinak muži. Studie prokázaly, že mužské pohlaví má daleko větší sklony ustupovat při konfliktních situacích než ženy. De Vito uvádí, že: *„důvodem může být větší psychické a fyziologické rozrušení muže během konfliktu (přetrvává u něj daleko déle než u žen)“*[16]*.* Ženy se oproti mužům snaží konfliktu přiblížit, mluvit o něm a především ho vyřešit. Výzkumy dále prokázaly, že se tyto projevy objevují již u dospívajících dětí ve věku od jedenácti do sedmnácti let. Kromě toho je dokázáno, že dívky jsou při hádce spíše emocionálnější (více cítí), mají větší sklony se urážet a více hovoří o svých negativních pocitech. Chlapci mají naopak větší sklony k bojovnosti a potyčky řeší logicky (více myslí). Ze všech možných výsledků ale vyplývá, že rozdíly mezi muži a ženami v interpersonálním konfliktu nejsou nikterak zřetelné. Řada výzkumů dokonce ani žádné odlišnosti nenachází. Byly prováděny průzkumy mezi studenty a studentkami, mezi muži a ženami v podnikatelské oblasti, a přesto nebyly zjištěny žádné zásadní rozdíly při řešení konfliktních situacích.[17]

[16]DE VITO, Joseph A. s. 229.
[17]Tamt., s. 224–230.

3 INTERKULTURNÍ KOMUNIKACE

Průcha ve své publikaci uvádí, že: *„interkulturní komunikace (intercultural communication) je termín označující procesy interakce a sdělování probíhající v nejrůznějších typech situací, při nichž jsou komunikujícími partnery příslušníci jazykově a/nebo kulturně odlišných etnik, národů, rasových či náboženských společenství. Tato komunikace je determinována specifičností jazyků, kultur, mentalit a hodnotových systémů komunikujících partnerů“*[18].

Termín interkulturní komunikace má více významů:

1. *„Interkulturní komunikace jako proces verbálního či neverbálního sdělování“*[19]. S tímto procesem se lidé setkávají v každodenním životě, je spontánní a probíhá v různých sociálních situacích. Jeho význam neustále roste, příčinou je mezinárodní obchod, podnikání, sport, turismus, migrace a výměnné pobyty studentů.

2. Interkulturní komunikace jako předmět *„vědecké teorie a výzkumu“*[20], tento význam je spojován s reálnými procesy.

3. *„Interkulturní komunikace jako edukační a podpůrné aktivity“*[21], tato část se zaměřuje na praxi. Edukačními aktivitami se myslí: výuka, kurzy, atd.[22]

Ke kontaktům mezi lidmi dochází již od samotného počátku civilizace. Nekomunikovali spolu pouze příslušníci dané kultury, ale docházelo ke střetávání odlišných národů a etnik. Bádání prokázala, že již nejstarší společnosti se odlišovaly nejen mluvou, ale také svojí gestikulací a předsudky k jiným kulturám. Například starověcí Řekové si odlišnosti dobře uvědomovali již tenkrát, setkávali se totiž s cizinci, kteří

[18]PRŮCHA, Jan. *Interkulturní komunikace*. s. 16.
[19]Tamt., s. 13.
[20]Tamt., s. 13.
[21]Tamt., s. 13.
[22]Tamt., s. 13–14.

dle nich mluvili nesrozumitelným jazykem (nerozuměli mu), z toho důvodu je považovali za „barbary“. Interkulturní komunikace, ačkoliv se to možná nezná, je jev historický a starobylý.[23]

3.1 Kultura

S pojmem interkulturní komunikace je spojen velice úzce také pojem *kultura*. Výraz kultura pochází z latiny a označuje obdělávání půdy, obecně ovšem znamená civilizaci. Kultura sebou nese kromě činnosti také prvky každodenního života, tím je na mysli například pozdrav, způsoby chování u stolu, pocity, dodržování správné vzdálenosti či osobní hygieny. Každý člověk si v sobě nese jisté vzorce myšlení, cítění a předpokladů pro jednání. Mnoho z toho si jedinci osvojí během raného dětství, jelikož v tomto období jsou nejvíce učenliví a uzpůsobilí. Z toho vyplývá, že kultura není vrozená, ale že se jí lidé učí.[24] Děti se rodí do kultury svých rodičů a během svého života si osvojují specifické kulturní charakteristiky. Hovoří se o tzv. procesu *enkulturace*, *„jakési postupné začleňování se do kultury“*[25]*.*

Kultura je jevem kolektivním, jelikož je sdílena s ostatními lidmi. Je nutné odlišovat kulturu od lidské přirozenosti a od osobnosti jednotlivce[26]. Lidská přirozenost je typická pro všechny lidské bytosti světa a je univerzální, vrozená – postavená na genech. Díky této složce je schopen člověk vnímat strach, lásku, smutek, radost, ale také pociťovat potřebu kontaktu s ostatními lidmi (hry, komunikace, atd.). Jak s těmito pocity a postoji člověk naloží je stavěno právě na kultuře. Osobnost jednotlivce je naopak takový postoj, který není sdílen s ostatními jedinci, je pro každého člověka specifický. Rysy jsou zčásti zděděné (každý jedinec má

[23]PRŮCHA, Jan. s. 14–16.
[24]HOFSTEDE, Geert; Gert Jan. *Kultury a organizace: Software lidské mysli*. s. 13–16.
[25]MORGENSTERNOVÁ, Monika; ŠULOVÁ, Lenka; a kolektiv. *Interkulturní psychologie: rozvoj kulturní senzitivity.* s. 35.
[26]Viz příloha I., obr., 2.

jedinečný soubor genů) a zčásti naučené (kulturou či osobní zkušeností).[27]

3.1.1 Popis projevů kultury

Jednotlivé kultury světa jsou rozdílné, z čehož vyplývá, že se projevují odlišnými způsoby. Symboly, hrdinové, rituály a hodnoty[28] slouží k popisu projevů kultury.

Symboly tvoří nejzákladnější projevy kultury a mají nejdůležitější význam pro lidi, kteří se na utváření dané kultury podílejí. Mohou to být např. gesta, slova, předměty, dále také znaky společenského postavení, styl oblékání, účesy či vlajky. Dochází k neustálému vzniku nových či zániku starých symbolů, z toho důvodu jsou řazeny na obr. 3. do nejvyšší vrstvy.
Hrdinové mohou být osoby (žijící X zesnulé, skutečné X vymyšlené), které jsou charakteristické pro danou kulturu. Hofstede ve své publikaci uvádí např. Barbie a Ken, Snoopy, Asterix a Obelix.
Rituály jsou kolektivní záležitostí a jsou považovány společností za významné, ačkoliv věcně mohou být naprosto zbytečné. Jako příklad lze uvést způsoby zdravení, společenské či náboženské obřady.
Tyto tři výše zmíněné pojmy jsou souhrnně označovány jako praktiky (projevy praxe). Kulturní význam je zde skryt a smysl spočívá v tom, jak je příslušnici jednotlivých kultur chápou.
Hodnoty tvoří jádro kultury, vyjadřují pocity, které mají buď to kladnou, nebo zápornou stránku. Např. dobrý X zlý, krásný X ošklivý, přirozený X nepřirozený, zakázaný X povolený a mnoho dalších. Lidé jsou na rozdíl od zvířat po narození ještě nedostatečně připraveni na život. Děti během 10 – 12 let, aniž by si to dobře uvědomovaly, vstřebávají z okolí podstatné informace. Vstřebáváním se myslí symboly tvořící jazyk, hrdinové, kterými mohou být například naši rodiče a rituály, které nás nutí dodržovat osobní hygienu. Osvojení si základních hodnot je další

[27] HOFSTEDE, Geert; Gert Jan. s. 13–16.
[28] Viz příloha I., obr. 3.

důležitou věcí.[29] Postupem času docházejí lidé k *„jinému, uvědomělému způsobu učení, zaměřeném na osvojování nových praktických postupů (praktik)“*[30].

3.2 Akulturace

Další pojem, který zcela jistě stojí za zmínku, je pojem *akulturace*. Jan Průcha ve své knize uvádí, že: *„akulturace je sociální proces, v němž dochází ke kulturním změnám trvalým stykem dvou nebo více kultur. Akulturace zahrnuje jak přebírání určitých prvků z jiné kultury, tak jejich odmítání, vylučování nebo jejich přetváření“*[31]. Proces akulturace je ve společnosti velmi častý a málo uvědomovaný. Akulturace probíhá od dob, kdy se vytvořila odlišná etnika, jejich jazyk a kultura. K přejímání dochází pomocí komunikace. Pokud se, dvě i více, rozdílné kultury dostávají do dlouhodobého trvalého vztahu, hovoří se tzv. spontánní akulturaci. Jako příklad lze uvést soužití příslušníků etnika ve většinové populaci států (např. Maďaři na Slovensku či Laponci ve Finsku).[32]

3.3 Kulturní šok

Při střetu kultur se setkáváme s dalším pojmem. Je jím *kulturní šok*, který se projevuje u lidí poté, co se přestěhovali do neznámého prostředí. Lidská mysl obsahuje základní hodnoty, které jsou lidem dány od dětství a na nichž jsou založeny rituály, hrdinové a symboly. Snaživý jedinec se pokusí zvládnout symboly a rituály nového prostředí, ale zcela jistě nebude schopen pocítit a rozpoznat hodnoty, na kterých jsou založeny. Každý člověk se s novým prostředím vyrovnává vlastním způsobem. Kulturní šok může vést k předčasnému návratu do své rodné země, tělesným či duševním onemocněním a přinejhorším i k sebevraždě. Poté, co se jedinci vrátí zpět, opět zažívají kulturní šok, ale naruby. Musí se

[29]HOFSTEDE, Geert; Gert Jan. s. 16–18.
[30]Tamt., s. 18.
[31]PRŮCHA, Jan. s. 55.
[32]Tamt., s. 55.

znovu přizpůsobit, tentokrát ovšem svému původnímu prostředí.[33] Hofstede ve své knize uvádí, že: *„ke každému novému kulturnímu prostředí patří nový kulturní šok“*[34].

3.4 Interkulturní konflikt

Interkulturní konflikt se díky rozsáhlé turistice v posledních letech velice rozmohl. Ke konfrontaci dochází mezi turisty a místním obyvatelstvem, mezi obchodníky, kteří se snaží podnikat v mezinárodním obchodě či studenty, jež cestují za studiem do zahraničí. Bez komunikace lidé nikdy nedojdou ani ke konfliktu ani k jeho následnému řešení.[35]

Pokud se chtějí lidé vyhnout interkulturnímu konfliktu, je nutné, aby respektovali určitá pravidla. První podmínkou pro vzájemné pochopení a spolupráci je to, že lidé musí dobře znát nejen svoji kulturu, ale i tu cizí. Je nutné, aby si uvědomili, že existují rozdíly, týkající se vnímání či hodnocení různých situací. Druhou podmínkou je respektování ostatních kultur, nikdy nelze říct, že jedna kultura je lepší či horší. Kultury jsou různé, a proto je nutné vzít na paměti jejich životní podmínky. Pro klidnou a bezkonfliktní komunikaci v mezinárodním prostředí je nutné porozumění, respektování a přiblížení se dané kultuře.

Druhy konfliktů se mohou rozdělovat podle orientace jednotlivých účastníků. De Vito ve své knize hovoří buď o **kolektivistických kulturách** (Indonésie, Korea, Ekvádor), kde je konflikt vyvolán poté, co dojde k porušení kolektivních či skupinových norem a hodnot, nebo o **individualistických kulturách** (Kanada, USA, západní Evropa), kde je konfrontace způsobena na základě porušení individuálních norem. Každá kultura učí své příslušníky nejlépe zvládat vzniklé konflikty, což je velmi dobře viditelné na jednotlivých státech. Například obyvatelé Japonska

[33]HOFSTEDE, Geert; Gert Jan. s. 243–245.
[34]Tamt., s. 245.
[35]MORGENSTERNOVÁ, Monika; ŠULOVÁ, Lenka; a kolektiv. s. 123–129.

(kolektivistická kultura) se snaží najít kompromis a především nezahanbit druhou osobu, se kterou jsou v dané chvíli v rozepři. Je známé, že tito lidé raději usilují o vyhnutí se konfliktu.[36]

4 SIGNÁLY TĚLA

Lidské tělo komunikuje nejenom prostřednictvím pohybů a gest, ale také samotným zevnějškem. J. A. De Vito ve své publikaci uvádí, že vědci zabývající se neverbální komunikací rozdělují pohyby těla na pět hlavních typů: gesta, ilustrátory, afektivní projevy, regulátory a adaptéry.

4.1 Typy signálů

Gesta jsou projevy těla, které doslovně překládají slova či fráze (podrobněji viz kapitola gestikulace).

Ilustrátory (doprovodná gestikulace) jsou spojeny s verbálním projevem a slouží k zdůraznění slov, frází, určování tempa událostí či naznačení vztahů. Využívají se k tomu nejčastěji pohyby hlavy, rukou a celého těla. Ilustrátory lze dále použít k vyjádření velikosti nebo tvarů předmětů. Nejnovější studie prokazují, že doprovodná gestikulace má velmi pozitivní vliv na paměť lidí. Je dokázáno, že pokud se při komunikaci využívá gestikulace, lidé si pamatují o 20% více informací.

Afektivní projevy jsou mimické výrazy, které mohou být doprovázeny pohyby rukou či celého těla a slouží k vyjádření emocionální stránky člověka. Posilují verbální projev a někdy mohou mluvené slovo plně nahradit. Pokud svému partnerovi chcete naznačit, že jste rádi, že ho zase vidíte, bohatě postačí, když se na něj budete mlčky usmívat.

Regulátory jsou signály, kterými lidé řídí, koordinují nebo udržují řeč těla druhého člověka. Pokud se například nakloníte k mluvčímu a budete mít přitom mírně pootevřená ústa, zajisté to bude signalizovat, že mu chcete

[36]DE VITO, Joseph A. s. 228–229.

něco sdělit. Pokývnutím hlavy budete naopak zase partnerovi naznačovat, aby pokračoval dál v řeči.

Adaptéry *„jsou gesta, která uspokojují nějakou osobní potřebu“*[37]*.* Adaptéry mohou být zaměřeny buď na vlastní osobu (poškrábání se), nebo na dotyčného, se kterým mluvíte (narovnání kravaty, oprášení smítek z oděvu). Těchto gest je využíváno víceméně při stresových situacích.[38]

5 GESTIKULACE

Gesta a posunky spadají do oblasti neverbální komunikace, jelikož se jedná o komunikaci bez použití slov. Gestikulace je pouze *„krátkodobá změna polohy částí lidského těla, jež doprovází řeč“*[39]*.* Nejčastěji jsou zahrnované do této kategorie pohyby jedné nebo oběma rukama (pohyby hlavou či nohama jsou méně četné). Termín gesta pochází z latinského slova *„gerere“*, což znamená provádění. Gesta se vyvinula pravděpodobně z *„vypozorovaného instinktivního lidského chování“*[40]*.* Sven Frotscher ve své publikaci uvádí, že v tomto spatřil Charles Darwin původ pokývání hlavou na znamení souhlasu, anebo zavrtění hlavou na znamení nesouhlasu. Lidé se tomuto univerzálnímu gestu učí již v raném dětství, nejlépe je to vidět u kojenců – pokud dítě nechce mléko z matčina prsu, odkloní hlavičku stranou. Gesta jsou považována za nejstarší formu komunikace vůbec, mohou reprezentovat jak jedno konkrétní slovo, tak i celou větu.[41]

5.1 Frekvence užívaných gest

Každý člověk, se kterým se setkáme, je něčím mimořádný. Ať už svojí vizáží, stylem oblékání, chováním, verbální či neverbální

[37]DE VITO, Joseph A. s. 156.
[38]Tamt., s. 155–156.
[39]FRAŇKOVÁ, Slávka; KLEIN, Zdeněk. *Etologie člověka*. s. 49.
[40]FROTSCHER, Sven. *5000 Znaků a symbolů světa*. s. 43.
[41]Tamt., s. 43.

komunikací. I frekvence gest není u všech jedinců stejná, četnost užívání je především záležitostí temperamentu, zdali je osoba introvertní nebo extrovertní, a též záleží na typu osoby.[42] Pokud budeme komunikovat s úzkostným typem, bude se jistě projevovat celkově schouleným tělem, klopením zraku a nejistými gesty. Nepřístupný typ osoby se naopak vyznačuje velmi pomalou a klidnou chůzí, zdrženlivými pohyby a svým oblečením a gesty demonstruje odlišnosti. Naopak, pokud se lidé setkají s histriónským typem osob, poznají ho podle rychlé chůze, prudkých gest a velice živé mimiky, která vyjadřuje emoce.[43]

5.2 Rozdělení gest

Zdeněk Klein ve své knize *Atlas sémantických gest* uvádí, že existuje mnoho klasifikačních systémů gest. Nejčastěji se ovšem používá rozdělení:

1. **Ilustrativní** gesta doprovázejí řeč a většinou upřesňují a ilustrují projev verbální, bez nich by bylo totiž slovní vyjádření značně chudé. Každý z nás při mluveném projevu gestikuluje (někdo méně, někdo více). Míra gestikulace často záleží na tom, o čem se hovoří. Pokud bude téma emočně významnější, gestikulace bude narůstat.
2. **Sémantická** gesta jsou významová a snadno přeložitelná do mluvené řeči. Tímto sdělením jsou partnerovi jasně předávány určité informace, které v některých případech mohou mluvené slovo dokonce plně nahradit. Sémantická gesta mohou velice dobře posloužit v situaci, kdy nelze z nějakého důvodu hovořit, anebo pokud daný člověk trpí chorobou a verbální komunikace je mu zcela znemožněna (např. hluchoněmí lidé používají znakovou řeč, nebo jako dobrý příklad lze také uvést komunikaci se zvířaty – nejlepší schopnost vykládat si různá gesta má pes).

[42]STŘÍŽOVÁ, Vlasta. s. 141.
[43]JANÁČKOVÁ, Laura. *Praktická komunikace pro každý den*. s. 99.

3. **Akustická** gesta nemusíme v některých případech dokonce ani vidět, a přesto je s určitou přesností vystihneme. Jedná se totiž o gesta, která jsou přenášena zvukově (potlesk či lusknutí prsty).[44]

Schelfen upořádal gesta do dvou základních skupin:

1. **Ikonická** gesta se využívají nejčastěji při konkrétním popisu situace nebo předmětu. Znázorňují tvary předmětů (ve vzduchu jakoby kreslíme danou věc), velikost předmětů (např. rybáři – „Takhle velkou rybu jsem dnes chytil“) a činnosti lidí (pohlazením břicha dává člověk najevo, že se dobře najedl). Do této kategorie lze také zahrnout různé povely (např. „Pojďte blíž“, „Posaďte se sem“), kdy je mluvený projev doprovázen ukázáním ruky.
2. **Symbolická** gesta představují obecné jevy, ke kterým dochází bez použití jakýkoliv slov a jsou snadno přeložitelná do mluveného projevu (zamávat, poprosit, pohladit, přísahat).[45]

Je nutné dbát na správnou interpretaci gest, jelikož ne vždy všechno, co se na první pohled zdá jako lehké a snadno vysvětlitelné, je v závěru opravdu tak. Pro přesný odhad druhých lidí se doporučuje, dodržování tří základních pravidel. První pravidlo říká, že **gesta mají být pozorována ve shlucích**. Pokud se lidé snaží interpretovat každé gesto zvlášť, dopouští se velké chyby. Nelze totiž posuzovat gesta bez ohledu na okolnosti (bude-li se partner škrábat na hlavě, ještě to nutně nemusí vyjadřovat nejistotu, zapomnětlivost či lhaní, ale může to být zapříčiněné lupy). Druhé pravidlo klade důraz na **hledání shody**. Výzkumy prokázaly, že neverbální signály mají přibližně pětinásobně větší vliv než signály verbální, pokud tedy tyto dvě složky nejsou v rovnováze, dávají např. ženy důraz spíše na neverbální projevy a ty verbální jsou pro ně v danou chvíli naprosto nepodstatné. Ovšem působí-li obě části v rovnováze, je možné hovořit o nalezení klíče ke správné interpretaci těla. Poslední, třetí

[44]KLEIN, Zdeněk. *Atlas sémantických gest*. s. 7–8.
[45]FRAŇKOVÁ, Slávka; KLEIN, Zdeněk. s. 50.

pravidlo, říká, že **gesta se mají číst pouze a jen v souvislostech**. Pokud v zimním období uvidíte na zastávce člověka, který má překřížené ruce a nohy, má svěšenou bradu, nebude to známkou toho, že by zaujal nějaký obranný postoj vůči ostatním lidem, ale nejspíš důsledek mrazivého počasí. Ovšem chová-li se tento člověk stejným způsobem v situaci, kdy se s ním snažíte jednat např. o koupi nějakého výrobku, lze z toho vypozorovat, že o daný produkt zájem nemá.[46]

5.3 Komunikace v multikulturním prostředí

Žijeme ve světě cestování a mezinárodního obchodu, je takřka nemožné, aby se lidé nedostali do situace, kdy budou muset komunikovat s příslušníky jiné národnosti. Každá země, kultura, je něčím specifická, ať už je to jazyk, normy chování, hodnoty, ale především neverbální komunikace. Mimika je u lidí víceméně na celém světě stejná, bez ohledu na to, z jaké kultury daní jedinci pocházejí. S největšími rozdíly se ovšem setkáváme v souvislosti s osobním prostorem, očním kontaktem, četností dotyků a převážně s urážlivými gesty. Tyto kulturní rozdíly jsou pro život člověka značně důležité, především pokud chtějí lidé vycestovat nebo jednat se zahraničními partnery. Znalost mezinárodních „gestkódů" je pro cestovatele velmi důležitá, jelikož *„řada stejných gest má v různých zemích různé významy"*[47]. Pokud se lidé chystají vyjet do cizí země, doporučuje se omezit řeč těla na minimum a více pozorovat chování místních obyvatel. Nebo ještě lépe, požádat místní populaci, aby vás s jejich rodnou kulturou seznámila, jelikož špatná interpretace gest velmi často vede k trapným okamžikům. Z toho vyplývá, že v dnešním světě je nutné porozumět nejen své vlastní kultuře, ale i těm ostatním.[48]

[46]PEASEOVI, Allan a Barbara. s. 31–33.
[47]FROTSCHER, Sven. s. 45.
[48]PEASEOVI, Allan a Barbara. s. 105–106, 109–110, 119.

5.4 Kulturní rozdíly

„Lidé z rozdílných kultur mají různá pravidla, která většinou upravují akceptovatelnost a vhodnost či nevhodnost určitých neverbálních projevů.“[49] Zcela znatelné rozdíly můžeme najít především v používaných gestech, proto je nutné neverbální projevy interpretovat podle vzorů, které platí v jednotlivých kulturách. Špatný výklad může vést k nepochopení či neporozumění sdělujícího. Co je v dané zemi vhodné nebo nevhodné, je nejenom zajímavé, ale především potřebné pro běžný život, kdy se lidé dostávají do situace, kdy musejí komunikovat s příslušníky cizí kultury. Existuje nesčetně globálních rozdílů v řeči těla. Mezi oblasti, kde se vyskytují největší odlišnosti, patří arabské země, některé části Asie a Japonsko.

Některá gesta mohou mít v různých kulturách mnoho variant. Níže bude proto uvedeno několik nejznámějších gest, se kterými se lidé již několikrát ve svém životě setkali, a kdyby jej použili v některé z cizích zemí, mohli by se snadno dostat do konfliktní situace. Rozdíly mezi jednotlivými gesty v různých kulturních okruzích, nejsou autory v literatuře dostatečně zpracovány. Následující přehled vychází z 11 publikací[50].

[49] KONEČNÁ, Zdeňka. s. 130.

[50] 1. BRANCOVÁ, Tamara; JAŠEK, David; PEK, Tomáš; RESKA, Jaroslav; VESELÁ, Jana *Španělská profesní a jazyková etiketa.*
2. CLAYTON, Peter. *Řeč těla: čtěte gesta, mluvte svými pohyby.*
3. DE VITO, Joseph A. *Základy mezilidské komunikace.*
4. FROTSCHER, Sven. *5000 znaků a symbolů světa.*
5. HOGAN, Kevin. *Tajný jazyk byznysu: jak každého přečíst do tří vteřin.*
6. KOCOURKOVÁ, Jarmila. *Etiketa na cesty: aneb, jiný kraj, jiný mrav*.
7. KONEČNÁ, Zdeňka. *Základy komunikace*.
8. MORRIS, Desmond. *Bodytalk*.
9. PEASEOVI, Allan a Barbara. *Řeč těla.*
10. VYMĚTAL, Jan. *Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi.*
11. WELLNITZOVÁ, Andrea. *Pravidla mezinárodního bontonu.*

5.5 Výběr několika mnohovýznamových gest

- **KROUŽEK I.**[51] = ruka je zvednutá, dlaň je otočená k partnerovi, palec a ukazováček je spojen do tvaru písmene „O“. Toto gesto se na počátku 19. století rozšířilo především v USA díky novinářům. Ti tenkrát rozpoutali módu zkratek pro běžně užívaná sousloví. Tento kroužek značí písmeno „O“ jako výraz OK, ve všech zemích to pochopitelně ale stejný význam nemá.
  Evropa a Severní Amerika (většina anglicky mluvících zemí): OK.
  Belgie, Francie, Tunisko: nula, bezcenný.
  Japonsko: mince, peníze.
  Rusko, Středomoří, Turecko, arabské země, země Latinské Ameriky: urážka, člověk v těchto zemích druhému naznačuje, že je odporný, homosexuál. Gesto je považováno někdy i za výhružku.
  Střední Amerika: gesto symbolizuje upovídanou ženu.

- **PALEC NAHORU**[52] = vztyčený palec míří nahoru a ostatní prsty jsou sevřené v pěst (nejčastěji bývá gesto prováděno pravou rukou).
  Obecně: gesto často používané při autostopu, jinak také znamená dobře, v pořádku.
  Austrálie, Bangladéš, Írán, Řecko: neslušné gesto, vyjadřuje odpor k druhému člověku („Polib mi“, „Můžeš mi…“, „Trhni si nohou“).
  Evropa: číslo jedna.
  Ghana: urážka.
  Japonsko: číslo pět, muž.
  Malajsie: gesto slouží k ukazování častěji než ukazováček.
  Rakousko: „Ty jsi vítěz“, Saudská Arábie: „Jsem vítěz“.

[51] Viz příloha II., obr. 1.
[52] Viz příloha II., obr. 2.

- **OTEVŘENÁ DLAŇ**[53] = dlaň je otevřená zhruba ve výši očí a směřuje k partnerovi.
  Obecně: stát.
  Chile: pitomost.
  Západní státy: číslo pět.
  Řecko, Turecko: urážka, která má původ ve starověku („Jdi k čertu“).
  Západní Afrika: „Máš pět otců“ – gesto vyjadřuje urážku (bastard, parchant).

- **ZNAK „V“ I.**[54] = ruka je zvednutá do výše očí (může být i výše), ukazováček a prostředníček je natažen do tvaru písmene „V“, dlaň směřuje k partnerovi. Tento signál „V“ používal často W. Churchill jako znak nadcházejícího vítězství nad nacisty za druhé světové války. Pokud by ovšem jeho dlaň směřovala k mluvčímu, jednalo by se již o gesto vulgární a urážlivé.
  Řecko: „Jdi se vycpat“, „Trhni si“.
  Západní země: číslo dvě.

- **ZNAK „V“ II.**[55] = ruka je zvednutá do výše očí (může být i výše), ukazováček a prostředníček je natažen do tvaru písmene „V“, dlaň směřuje k mluvčímu.
  Austrálie, Británie, Malta, Nový Zéland: „Jdi se vycpat“.
  Francie: mír.
  Německo: vítězství.
  USA: číslo dvě.

[53] Viz příloha II., obr. 3.
[54] Viz příloha II., obr. 4.
[55] Viz příloha II., obr. 5.

- **ROZTAŽENÉ PRSTY**[56] = ruka je zvednutá, palec je ohnutý a ostatní prsty jsou doširoka roztažené.

  Evropa: číslo čtyři.

  Japonsko: toto gesto je pro Japonce hrubou urážkou. Jedinec tak dává druhému člověku najevo, že patří do nejnižší třídy, zvané *„eta“*[57]. Tito lidé museli pracovat na jatkách a v řeznictví. Čtyřka znázorňuje zvířecí nohy, čímž se dává dotyčnému najevo, že se hodí leda tak na podřadnou práci.

- **PALEC, UKAZOVÁČEK A MALÍČEK MÍŘÍCÍ VZHŮRU**[58] = ruka je zvednutá, palec, ukazováček a malíček míří nahoru a ostatní prsty jsou ohnuté. Gesto vzniklo ve Spojených státech amerických a člověk jím vyjadřuje, že má druhého rád. Poslední dobou je nejčastěji užíváno sportovci, zpěváky, politiky, ale i představiteli náboženských skupin.

  USA: „Miluji Tě“, poslední dobou se dostává i do ostatních států světa.

- **„PAROHÁČ“**[59] = ruka je zvednutá do výše očí, ukazováček a malíček směřují nahoru, zbývající dva prsty svírá palec.

  Itálie, Malta: ochrana před uhrančivým pohledem (pokud míří náležitým směrem).

  Jižní Amerika (Brazílie, Venezuela): znak proti smůle (při krouživém pohybu).

  Středomoří: „Tvoje žena Tě podvádí“.

  USA: logo Texaské univerzity, fotbalové mužstvo Texas Longhorn.

[56] Viz příloha II., obr. 6.
[57] MORRIS, Desmond. *Bodytalk.* s. 141.
[58] Viz příloha II., obr. 7.
[59] Viz příloha II., obr. 8.

- **MALÍČEK TOPORNĚ VZTYČENÝ**[60] = ruka je zvednutá, malíček směřuje nahoru a ostatní prsty přidržuje palec v ohnuté poloze.
  Bali: špatná zpráva, nepříznivý vývoj okolností (malíček je zde jako protiklad vztyčeného palce, který znázorňuje dobré zprávy).
  Francie: „Mě neoblafneš“.
  Japonsko: znázorňuje ženskost (na rozdíl od palce – ten symbolizuje muže).
  Jižní Amerika: slabý, tenký, hubený (označuje se tím člověk, který je vyhublý až kostnatý).
  Středomoří: příliš malý penis.

- **PALEC A UKAZOVÁČEK JE NATAŽENÝ**[61] = v tomto případě vzhůru míří palec a ukazováček, ostatní prsty směřují dolů a dlaň je nejčastěji směřována k partnerovi.
  Austrálie, Británie, Nový Zéland: číslo jedna.
  Evropa: číslo dvě.
  Japonsko: urážka.
  USA: „Číšníku“.

- **OBĚ RUCE**[62] = ruce jsou mírně zvednuté, prsty roztažené, narovnané a obě dlaně směřují k partnerovi.
  Obecně: „Mluvím pravdu“.
  Řecko: „Jdi k čertu“ (dvakrát).
  Západní státy: číslo deset, „Vzdávám se“.

[60] Viz příloha II., obr. 9.
[61] Viz příloha II., obr. 10.
[62] Viz příloha II., obr. 11.

- **MALÍČKY ZAKLESKÉ DO SEBE**[63] = v tomto případě jsou malíčky zaklesnuté jeden do druhého.

  Arabské země: gesto značí přátelství – je rozšířeno především mezi arabskými dětmi. Zakleslé malíčky naznačují přátelské pouto, stejný význam mají i zakleslé ukazováčky.

  Itálie (zejména Neapol a okolí): „Ten se vyzná“, „Ten v tom umí chodit“ – gesto vyjadřující dobré styky, tito lidé udržují kontakt s vlivnými osobami.

- **PALEC MEZI UKAZOVÁČKEM A PROSTŘEDNÍČKEM**[64] = ruka je sevřená, palec se nachází mezi ukazováčkem a prostředníčkem.

  Obecně rozšířeno téměř po celé Evropě: „Sebral jsem Ti nos“ – gesto se ve většině zemí používá jako součást dětské hry, kdy dítěti sáhneme na nos a poté mu ukážeme, že jsme mu ho jakoby sebrali.

  Africké státy: přání, aby někoho posedl ďábel.

  Belgie, Dánsko, Německo, Nikaragua, Nizozemsko: soulož - obscénní gesto.

  Brazílie: v této zemi naopak člověk uspěje a bude považován za velmi sympatickou osobu, zde gesto totiž znamená: „Tak ať ti to vyjde“, „Přeji mnoho štěstí“.

  Francie, Korfu, Řecko, Turecko: soulož – spíš jako hanlivá falická urážka.

  Portugalsko, Sicílie: obrana proti zlým silám – toto gesto se velmi často používá proti uhranutí nebo zlým duchům. Z toho důvodu se dnes prodávají amulety zobrazující ruku v této poloze.

[63] Viz příloha II., obr. 12.
[64] Viz příloha II., obr. 13.

- **TÉČKO**[65] = jednu ruku držíme vodorovně a druhou se jí svisle dotýkáme zespoda – gesto znázorňující písmeno „T“ a znamená konec hry či přestávku. Gesto vzniklo díky americkému fotbalu a později se rozšířilo i do jiných oblastí. Vyskytuje se na celém světě. Pokud ovšem bude spodní část písmene „T“ tvořit pouze jen vztyčený ukazováček, bude mít gesto již jiný význam.
  Itálie: „Přidejte se k nám“, „Pojďte k nám“ – tímto gestem se v Itálii svolávají lidé buď ke hře, nebo k nějaké jiné skupinové činnosti.
  Peru: v této zemi se gesto nazývá tzv. „deštník“, využívá se víceméně v pracovním prostředí. Dělníci si jím totiž sdělují konec pracovní doby.

- **UKAZOVÁČKY TLUKOUCÍ JEDEN DO DRUHÉHO**[66] = natažené ukazováčky narážejí jeden do druhého.
  Egypt: „Chci se s Tebou vyspat“ – pohyby ukazováčků tady naznačují pohyby při pohlavním styku.
  Japonsko: vzájemná nevraživost, napjaté vztahy – gesto se často využívá v situacích, které jsou plné vzájemného napětí a slova jsou zde naprosto zbytečná.
  Jižní Itálie, Řecko: manželství – gesto velice podobné předchozímu, nenaznačuje ovšem výzvu, ale poukazuje na manželský svazek dvou lidí.

- **PALEC V UCHU**[67] = aktér si strčí palec do ucha a zbylé prsty vějířovitě kývají na partnera, kterému je gesto určeno.
  Obecně: gesto je lepší obdobou gesta, kdy si člověk strčí do uší oba palce najednou a pro ozdobu přidá ještě jazyk. Gesto užívají nejčastěji malé děti, když chtějí někomu naznačit, že má uši jako osel, tzn., že je dotyčný hloupý.

[65] Viz příloha II., obr. 14.
[66] Viz příloha II., obr. 15.
[67] Viz příloha II., obr. 16.

Portugalsko: „Jsem bez peněz“ – v publikacích je zmíněno, že původ tohoto gesta je záhadný a nejspíše se podobá „oslímu uchu“, kdy aktér zesměšňuje sám sebe.

- **KROUŽEK II.**[68] = ukazováček je zvednutý k uchu a opisuje ve vzduchu malé kroužky tím či oním směrem.
  Obecně: jedná se o nevhodné gesto, naznačující, že se danému jedinci mozek v hlavě samovolně točí kolem dokola.
  Argentina: zde je gesto naopak běžné. Znamená telefonovat, nebo se jím druhému naznačuje, aby se nad sebou zamyslel.
  Japonsko: značí, že se daný člověk chová jako blázen. Zde již záleží na směru otáčení. V této zemi se pohybuje ukazováček aktéra proti směru hodinových ručiček. Pohyb proti směru hodinových ručiček je spjat s představou čehosi nepřirozeného, dokonce až zvráceného.

- **POZDRAVY**
  Arabští tradicionalisté: zdraví se políbením na vousy.
  Eskymáci: navzájem si třou nos o nos.
  Fidži: pokud se zdraví známí – přikývnou, pokud se jedná o cizí lidi – podávají si ruce.
  Indie, Indický subkontinent, Indonésie (západ Jávy), Myanmar: ruce se drží ve výši hrudi, dlaně jsou u sebe a špičky prstů směřují k bradě, je to gesto známé při modlení. V Thajsku je tomu také tak, jen se tam objevuje ještě pravidlo, že čím výše jsou dlaně, tím je pozdrav uctivější. Konečky prstů by ovšem neměly být výše než obličej.
  Japonsko, Jižní Korea: tradičním pozdravem je v této zemi jednoznačně poklona (značně rozšířené je ovšem i klasické podání ruky s mírnějším stiskem).

[68] Viz příloha II., obr. 17.

Malajsie: obyvatelé se zdraví pozdravem „salaam“, ruce jsou od sebe, špičky prstů drží spojené, a poté dají ruce na hruď.

Německo: při zdravení více lidí je běžné poklepat na stůl.

Polynéští Maurové (domorodci na Novém Zélandu): tisknou si nosy.

Saúdská Arábie: zdraví se tak, že se pravdou rukou dotknou hrudníku, rtů, čela. Pozdrav zakončí mávnutím a často i úklonem hlavy (většinou se gesto zkracuje, aktér se dotkne např. jen čela, nebo čela a hrudníku, jenom úst, apod.).

Velká Británie: potřesení rukou se uplatňuje velice málo, častější je mírné pozdvihnutí ruky a pronesení „Hello“ („ahoj“).

Obecně: téměř ve všech ostatních státech je podání ruky při pozdravu běžné, ale i v sevření ruky lze nalézt patrné rozdíly. Stisknutí je např. rychlé, jednoduché (Francie), pevné, krátké (Dánsko, Norsko, Švédsko, Irsko). V Íránu je podání ruky též běžné, pokud si ovšem někdo podává ruku s dětmi, vyjadřuje tím tak úctu k jeho rodičům. V Číně je podání ruky nejběžnější formou pozdravu, zvláště při obchodním styku. Poklona nebo kývnutí jsou též v pořádku. Ovšem někdy se můžeme setkat s tím, že Číňané místo podání ruky tleskají – slušností je odpovědět stejným způsobem. V Nigérii (kmen Jurubů) zdraví svého hosta také potleskem. Na Filipínách je podání ruky formální, pokud se lidé chtějí pozdravit neformálním způsobem, rychle pozvednou své obočí. V Keni je potřesení rukou běžné, ovšem mezi některými domorodými kmeny je běžné vzájemné pleskání do dlaní a chytání se za špičky prstů. Na Kostarice si muži potřesou rukama, ovšem ženy se poklepají po ramenou.

- **ZKŘÍŽENÉ PAŽE**[69]

  Obecně: obranné gesto.

  Fidži: považováno za neuctivé.

  Filipíny, Indonésie: považováno za urážku.

  Finsko: arogance.

  Švédsko: na překřížené paže se v této zemi nehledí jako na obranné gesto, ale naopak naznačuje, že daný člověk druhému naslouchá.

  Turecko: při mluvení je zakládání paží nevhodné.

- **ZAŤATÁ PĚST**[70]

  Balkánské země: pěst ve výšce hlavy s prsty obrácenými vně značí vítězství.

  Francie: zatočí-li vám Francouz pěstí u nosu, naznačuje vám, že jste opilý.

  Jihoafrická republika: zdvižená pravá pěst je symbolem hnutí „Black Power“[71].

  Pákistán: gesto je považováno za znak nekulturnosti.

- **GESTO „NE“**

  Obecně: pro většinu zemí je typické zavrtění hlavou ze strany na stranu.

  Bulharsko: obyvatelé kývají hlavou svisle dolů.

  Čína, Japonsko: obyvatelé neradi říkají „NE“ – je nutné si uvědomit, že přikývnutí nemusí vždy nutně vyjadřovat souhlas.

  Honduras: lidé pokyvují ukazováčkem dopředu a dozadu ve výši brady.

  Írán: pro vyjádření nesouhlasu je běžné zvrátit hlavu dozadu.

---

[69] Viz příloha II., obr. 18.
[70] Viz příloha II., obr. 19.
[71] Black power (Černá síla) – radikální směr, černošské hnutí v USA, ve 2. pol. 20. století jako reakce na protičernošský rasismus. Nešlo pouze jen o rasový význam, ale také o ekonomický a politický systém. Dostupné z http://wiki.hippy.cz/encyklopedie:black_power, [11. 2. 2012].

Jižní Korea: Korejci se vyhýbají vyjádření „NE“ tím, že zaklánějí hlavu a nasávají přitom vzduch.

Libanon: ostrý pohyb hlavy vzhůru a přitom zvednuté obočí.

Rusko: „NE“ je naznačováno hvízdáním na někoho nebo na něco.

Řecko: naznačuje se mírným pokývnutím hlavy ve svislém směru nebo také pozvednutím obočí.

Saúdská Arábie: obyvatelé zaklání hlavu a mlaskají přitom jazykem.

Tchaj-wan: ruka je v úrovni obličeje, dlaní ven a pohybuje se s ní dopředu a dozadu.

Turecko: hlava je mírně zvednutá, zakloněná a oči jsou zavřené, nebo jsou oči doširoka otevřené a je přitom zvednuté obočí.

- **UKAZOVÁNÍ NA NĚCO NEBO NA NĚKOHO**[72]

  Obecně (např. Belgie, Salvádor, Súdán): ukazování prstem je nevhodné.

  Filipíny: lepší je ukazovat očima.

  Hongkong, Indie: běžné je ukazovat celou rukou.

  Japonsko: nevhodné na někoho ukazovat prsty bez použití palce.

  Zambie, Zimbabwe: ukazovat na lidi prstem je neslušné, smí se ukazovat pouze na předměty.

Zajímavosti:

- mávat rukou se považuje v Nigérii a Řecku za urážku.
- uklánět se méně než váš hostitel si v Japonsku vysvětlují jako výraz vaší nadřazenosti.
- hlava je v mnoha zemích považována za posvátnou a není dobré se jí dotýkat (Indie, Indonésie, Malajsie, Singapur, Thajsko).
- v Turecku není vhodné dávat při mluvení ruce do kapes.

[72] Viz příloha II., obr., 20.

- cvrnknutí prstem do šíje v Polsku znamená: „Dej si se mnou vodku“.
- cvrnkání palcem do brady v Portugalsku sdělují, že něco neexistuje.
- překřížení nohou považují v Saúdské Arábii za projev neúcty.
- pokývnutí hlavy ze strany na stranu vyjadřuje v Indii upřímnost.
- v Thajsku je poplácání po ramenou nebo zádech považováno za urážku.
- zdvižený ukazováček v Brazílii znamená „Hodně štěstí“.
- přehazovat nohu přes nohu je nevhodné v Egyptě.
- dlaň otočená nahoru v Chile znamená, že je někdo hlupák. Pokud v této zemi řidič ohne prsty do tvaru, jako kdyby v ruce držel kulatý předmět, vyjadřuje to neslušné, nemravné gesto.
- v Izraeli pokud někdo míří ukazováčkem na dlaň, znamená to: „To mi dřív na dlani vyroste chlup, než Ti uvěřím“.
- pokud si v Portugalsku po jídle políbíte ukazovák a palec, nebo si ukazovákem pohladíte lalůček, znamená to, že vám chutnalo.
- v muslimských zemích si lidé nesmějí položit kotník na koleno, jelikož chodidla jsou zde považována za nečistou část těla a znamenalo by to hrubou urážku muslima.
- v Thajsku si k sobě přivoláte člověka tím, že zvednete ruku hřbetem nahoru a prsty poklepete dolů (u nás toto gesto znamená „Dej pokoj“).
- v Japonsku je také známé gesto „probodnutý žaludek“, aktér se jakoby bodá do břicha a naznačuje tím, že by se nejraději zabil. Tomuto gestu odpovídá gesto, když se někdo chce zastřelit (natažený ukazováček u spánku).
- V Saúdské Arábii gesto „dlaň mnutá dlaní“ vyjadřuje: „Moc mi to mrzí“, my si mneme ruce většinou, když se nám něco podaří nebo pokud někoho napálíme.

- pokud ve Španělsku chtějí lidé vyjádřit polovinu, zkříží natažené ukazováčky. V České republice obyvatelé nejprve musejí naznačit celek (např. ve vzduchu namalují kruh) a ten pak dlaní jakoby přeseknou.
- udržení tajemství Španělé naznačí tak, že si ukazováčkem a palcem přejedou zleva doprava po svých ústech, jakoby zapínali zip nebo přiloží bříška prstů (kromě palce, který je oddělený a natažený) na rty. Češi svá ústa zamykají pomyslným klíčem, který mohou někdy pro větší efekt i zahodit. Častěji je mlčenlivost naznačována vztyčeným ukazováčkem u úst.
- „zaklepat na dřevo“ je gesto používáno většinou pověrčivými osobami. Lidé se tím chrání před zlými silami, které by se v budoucnosti mohly objevit. Ve Španělsku se poklepává na dřevo bříšky prstů a v ČR klouby prstů.
- „mlýnek“ - ruce jsou spjaté, všechny prsty jsou propletené a palce aktér točí dokola. Ve Španělsku to značí netrpělivost, v ČR odpočinek a to, že daný člověk zrovna nemá co na práci.

6 MIMIKA

Mimika je další kategorií, která spadá do neverbální komunikace. Termín je odvozen z řeckého výrazu *„mimeomai“*, což znamená: napodobovat, představovat. Zájem o mimiku se objevil již v době pravěku a starověku. Jednalo se především o kultovní, taneční či divadelní masky, které v té době představovaly různé mimické výrazy. Evropská církev ovšem tyto masky neměla příliš v lásce, razila heslo: *„každý, kdo zakrývá svou tvář, zakrývá i svou duši“*[73]. Blažek a Trnka ve své knize uvádí, že někteří novodobí badatelé dokonce tvrdí, že líčení tváře v současné době může mít význam, jako používaní masek v dobách minulých. Člověk se tím snaží dočasně pozměnit svoji identitu. Mimické výrazy jsou zachycené i v některých písemných dílech starověkých myslitelů.

[73]BLAŽEK, Vladimír; TRNKA, Radek. *Lidský obličej*. s. 40.

Problematice se dle autorů věnoval například řecký filozof Theofrastos, který napsal dílo Povahopisy, obsahující třicet krátkých portrétů, které zachycují různé druhy chování, jako neupřímnost, ironii, nedůvěru či lakotu. Dále se tomuto problému věnoval Sokrates, který své žáky učil, že slova mohou klamat, lidská tvář ovšem nikoliv. V pozdější době se touto otázkou zabýval René Descartes a Charles LeBrun. Podle kterého výrazy tváře zobrazují vášně, tak jako hodiny čas. Za zakladatele mimického výrazu je považován skotský anatom, chirurg a malíř Charles Bell. Změny obličeje, jak je v publikaci zmíněno, jsou dle Bella dány buď příjemnými sentimenty – svalstvo je relaxované, nebo nepříjemnými sentimenty – svalstvo je v napětí.[74]

Lidský obličej tvoří 32 svalů, jež umožňují velmi zřetelnou mimiku, kterou se pak druhým lidem sděluje momentální emocionální stav. U lidí rozlišujeme dva základní typy obličejových výrazů, které se od sebe odlišují původem. První jsou výrazy **spontánní** (bezděčné), ty se objevují automaticky a není možné je mít vždy pod kontrolou (pokud sníme něco kyselého, začneme se šklebit, dále výrazy štěstí, smutku). Spontánní výrazy jsou evolučně starší a jsou to úplně první výrazy, se kterými se setkáváme u malých dětí. Je možné na ně narazit též u primátů. Druhým typem jsou výrazy **strojené** (úmyslné), ty lidé předstírají a nemusí vždy vyjadřovat skutečné emocionální naladění. U dospělých lidí jsou výrazy obličeje většinou směsicí obou druhů.[75]

6.1 Role lidského obličeje

Mimika sehrává v interpersonální komunikaci jednu z nejdůležitějších rolí. Každodenně se lidé dostávají do kontaktů s druhými, ať už se jedná o členy rodiny, přátele, spolužáky, kolegy v práci, neznámé lidi na ulici, ale také herce ve filmech, známé osobnosti v televizi. Vždy se zaměřují na jejich obličej, na jeho charakteristiku

[74]BLAŽEK, Vladimír; TRNKA, Radek. *Lidský obličej.* s. 40–41.
[75]DOHERTY-SNEDDON, Gwyneth. s. 21–22, 123–124.

a vnější projevy. Na druhých lidech neregistrujeme pouze jejich mimické výrazy, ale soustředíme se i na jejich oblečení, tělesné proporce, gestikulaci, a dokonce i na jejich pachy. Lidé si mohou často, pouze na základě vzhledu lidské tváře, utvořit na daného jedince názor, ještě před tím, než s ním vůbec začnou komunikovat. Obličej sehrává velmi důležitou roli při sociálních interakcích a prozrazuje nejenom o druhých lidech, ale i o nás, mnoho informací. Díky obličeji jsou lidé schopni rozpoznat pohlaví a věk, sociální postavení, ale také aktuální emocionální stav vysílatele (např. štěstí X neštěstí, smutek X radost, rozčilení X klid, strach, pocit nejistoty, zájem, odpor).[76] Je důležité si uvědomit, že: *„obličej není jen jednou z částí našeho těla, ale odráží vše, čím jsme zvláštní a čím se lišíme od zvířat (byť i to, v čem jsme jim naopak blízcí – alespoň ve vztahu k šimpanzům, gorilám a orangutánům)“*.[77]

Pakliže komunikujeme na dálku (e-mail, sociální sítě, textové zprávy) a daného jedince nevidíme, lze své pocity vyjádřit pomocí grafického znázornění. Na některých internetových stránkách je možné přímo vkládat do textu symboly, tzv. „smajlíky“[78], které slouží k vyjádření našich emocí.[79]

6.2 Obličejové části

Lidský obličej tvoří tři základní zóny[80], které slouží pro lepší „čtení“ partnerovy mimiky.

6.2.1 Čelo a obočí

Čelo tvoří nejvyšší partii obličeje a společně s obočím prozrazují jak úzkost, přísnost, překvapení, bolest, tak i zájem. „Krabacením“ čela dochází k postupnému vytváření vrásek a díky nim je možné rozpoznávat

[76]BLAŽEK, Vladimír; TRNKA, Radek. *Lidský obličej.* s. 11–12, 139.
[77]Tamt., s. 12.
[78]Viz příloha III., obr. 1.
[79]DE VITO, Joseph A. s. 158.
[80]Viz příloha III., obr. 2.

momentální rozpoložení partnera. Pokud člověk povytáhne čelo, vytvoří se na něm vodorovné vrásky. Ty při zavřených ústech značí údiv, naopak při otevřených ústech vyjadřují zděšení. Vodorovné vrásky se více vyskytují u lidí, kteří mají úzkostné rysy, jsou horliví a nutně se snaží vyhovět druhým. Pokud ovšem člověk pokrčí čelo, objeví se na něm vertikální vrásky, které značí negativní postoj. Kolmé vrásky při vzhlédnutí vyjadřují zamyšlení, při vizuálním kontaktu značí pochybnosti aktéra a při zhlédnutí k zemi vyjadřují nespokojenost či závist.

Do této obličejové části spadá i obočí, které pokud je zvednuté vyjadřuje zájem o něco nebo o někoho. Pozvednuté obočí se též využívá při přátelském pozdravu a lze ho zařadit mezi univerzální gesta, která se požívají téměř po celém světě.[81]

6.2.2 Oči a víčka

Oči jsou nejenom pro lidi, ale také pro některá zvířata důležitou součástí jejich obličeje. V očích lidé mohou vyčíst různé emocionální stavy, značící štěstí, překvapení, strach i smutek. Z toho důvodu se nejspíš po celá staletí říká, že oči jsou oknem do duše. Emocionální stav daného člověka má vliv na rozšiřování a zužování zornic[82]. Na rozšířené zornice má vliv mnoho faktorů: slabá intenzita osvětlení, sexuální přitažlivost, fyziologické vzrušení a mnoho dalších pocitů. Lidé s rozšířenými zornicemi na druhé působí sympatickým a atraktivním dojmem. Doherty-Sneddon ve své publikaci uvádí, že byla dokonce prováděna studie, při které byly mužům předkládány dvě stejné fotografie mladé ženy. Na jednom snímku měla ovšem dívka upravené zornice tak, aby vypadaly širší. Muži považovali fotku, kde měla dívka rozšířené zorničky za daleko přitažlivější. Tohoto účinku si byly vědomy ženy již v minulosti, z toho důvodu si nejspíš do svých očí kapaly atropin. Další zajímavostí je také to, že pro malé děti nemá velikost zornic vůbec žádný

[81] JANÁČKOVÁ, Laura. s. 32–34.
[82] Viz příloha III., obr. 3.

význam. Z čehož vyplývá, že reakce na širší zornice je do jisté míry naučená a začíná být důležitá až v období puberty.[83]

Při komunikaci s partnerem se lidé nejvíce zaměřují právě na jeho oči, ty totiž sdělují, jaké má daný člověk úmysly a myšlenky. Je důležité navázat a udržovat oční kontakt. Četnost pohledů je opět kulturně podmíněná, tak jako u jiných signálů řeči těla. Správným očním kontaktem je druhé osobě dáván najevo zájem, ovšem délka musí být uzpůsobena situaci. Pokud se seznámíte s novou osobou, je slušné jí věnovat pohled trvající jen pár sekund, jinak si dotyčný bude myslet, že na něj, jak se lidově říká, „civíte“ a bude vás považovat za nevychovaného. Naopak bude-li v soukromí pohled trvat déle, je to známkou zájmu a náklonnosti. Existují různé typy pohledů:

a) **pohled ze strany**[84] – lidé tento pohled chápou zkoumavě a kriticky, svislé vrásky značí skeptický postoj a vodorovné zájem.
b) **pohled svrchu**[85] – tento typ pohledu působí dominantně, nadřazeně. Lidé mají pocit, že je na ně pohlíženo z výšky.
c) **pohled zdola**[86] – opak b), značí bojácnost a nejistotu.
d) **pohled přímý a otevřený**[87] – vztyčená hlava působí vstřícně. Pohled vyvolává dobrý dojem a signalizuje zájem.
e) **hlava nakloněná na stranu**[88] – tento pohled značí zájem, úžas a další očekávání.
f) **pohled uzavřený**[89] – pokud má daný jedinec stisknuté rty a založené ruce, zaujímá negativní, kritický postoj.
g) **pohled dovnitř**[90] – díky tomuto pohledu člověk vypadá nepřítomně.[91]

[83]DOHERTY-SNEDDON, Gwyneth. s. 90–91.
[84]Viz příloha III., obr., 4.
[85]Viz příloha III., obr., 5.
[86]Viz příloha III., obr., 6.
[87]Viz příloha III., obr., 7.
[88]Viz příloha III., obr., 8.
[89]Viz příloha III., obr., 9.
[90]Viz příloha III., obr., 10.

6.2.3 Nos, ústa, brada

V dolní oblasti obličeje dominují ústa, ze kterých se dá snadno vyčíst radost, spokojenost, údiv, smutek, vztek i úzkost. Momentální náladu lidí nejlépe poskytují právě jejich rty. Falešný úsměv je většinou velice rychle odhalen, jelikož předstírat ten věrohodný není až tak jednoduchou záležitostí. V této části lze rozlišit různé typy úsměvů:

a) **opravdový úsměv**[92] – široký, srdečný, hřejivý, doprovázen vráskami kolem úst a očí, vyjadřuje upřímnost, radost.
b) **falešný úsměv**[93] – na tento typ úsměvu je nutné dát si pozor, ne všechny úsměvy jsou totiž opravdové. Falešný úsměv se od opravdového odlišuje strnulou čelistí a upjatého horního rtu, oči aktéra jsou mírně přivřené, působí studeným dojmem a především chybí typické vrásky.
c) **hořký úsměv**[94] – projevuje se semknutými rty, které působí na ostatní skeptickým a kritickým dojmem.
d) **otevřená ústa**[95] – tento výraz značí údiv, neschopnost v danou chvíli promluvit, obočí je mírně pozvednuté, což značí zájem.
e) **vnitřní úsměv** – ústa jsou zavřená a přitom dokreslená slabým úsměvem. Člověk se směje tzv. sám pro sebe (např. když si vzpomene na něco pěkného nebo pokud se zasní).
f) **obrácený úsměv** – koutky jsou otočené směrem dolů a tento mimický výraz značí smutek.[96]

---

[91] ADAMCZYK, Gregor; BRUNO, Tiziano. s. 60–64.
[92] Viz příloha III., obr., 11.
[93] Viz příloha III., obr., 12.
[94] Viz příloha III., obr., 13.
[95] Viz příloha III., obr., 14.
[96] ADAMCZYK, Gregor; BRUNO, Tiziano. s. 64–65.

6.3 Smích jako nejlepší lékař

Pokud se stane smích dlouhodobou součástí lidského chování, mohou z toho daní jedinci jedině vytěžit. Smích pozitivně ovlivňuje tělesné orgány, prodlužuje život, zlepšuje zdravotní stav a především přitahuje přátele. Smích zvyšuje nejenom hladinu kyslíku v krvi, což vede k lepšímu krevnímu oběhu a rychlejšímu hojení ran, ale také rozšiřuje krevní vlásečnice v pokožce. Díky této činnosti dochází k rozšiřování cév, ke snížení tepové frekvence, podpoře chuti k jídlu a dokonce ke spalování kalorií. Manželé Peaseovi ve své knize uvádějí, že neurofyziolog - Henri Rubinstein dospěl svými studiemi ke zjištění, že jedna minuta upřímného smíchu umožní pětačtyřicet minut uvolnění.

Smích přispívá k tvorbě přirozených látek (endorfinů), které slouží ke zlepšování nálad i k tlumení bolesti. Jsou známé případy lidí, kteří trpěli závažnou chorobou a vyléčili se jen díky neustálému smíchu. Peaseovi uvádí jako příklad slavný příběh Normana Cousionse, kterému byla při jedné z prohlídek zjištěna nemoc zvaná Bechtěrevova choroba, což je *„chronicky zánětlivé onemocnění páteře a meziobratlových kloubů“*[97], při které pacient trpí nepřetržitými bolestmi. Norman si prý pronajal pokoj v hotelu, kde si celé dny pouštěl zábavné filmy a zplna hrdla se smál. Po půlroční terapii, kterou si sám stanovil, lékaři zjistili, že je pacient zcela vyléčen. Díky tomu se vědci začali zabývat zkoumáním endorfinů a jejich vlivem na lidský organismus.[98]

[97]Dostupné z http://www.ulekare.cz/clanek/bechterevova-choroba-1013, [15. 3. 2012].
[98]PEASEOVI, Allan a Barbara. s. 80–82.

6.4 Metafora tváře

Pokud se řekne slovo tvář, zcela jistě si lidí vybaví alespoň některou metaforu, která se k tomuto termínu váže, a se kterou se v životě již několikrát setkali. Například:

- bledá tvář – běloch
- ztratit tvář – pokazit si pověst
- němá tvář – zvíře (nemluví, ale také představuje individuální život)
- kamenná tvář (poker face) – nedávat nic najevo
- před tváří – před někým osobně
- lidská tvář
- padnout na tvář – výraz největší úcty[99]

6.5 Kulturní rozdíly

Lidský obličej poskytuje celou řadu mimických výrazů. Víceméně je fyziognomie univerzální pro všechny obyvatele země, ale přesto se můžeme v životě setkat s některými kulturními rozdíly. Nejčastěji při mrkání, úsměvu a očním kontaktu. Následující přehled vychází z níže uvedených publikací[100].

- **MRKÁNÍ**

  Arabské země: mrkat na ženy je nevhodné.

  Hongkong: přehnané mrkání je nevhodné, znamená totiž nudu nebo nedostatek zájmu.

  USA: časté mrkání je běžné.

  Západní země: mrkání je přípustné především mezi známými.

[99] Dostupné z http://cs.wikipedia.org/wiki/Obli%C4%8Dej, [10. 3. 2012].

[100] 1. CLAYTON, Peter. *Řeč těla: čtěte gesta, mluvte svými pohyby.*
2. ČERNÝ, Vojtěch. *Řeč těla.*
3. FROTSCHER, Sven. *5000 znaků a symbolů světa.*
4. HOGAN, Kevin. *Tajný jazyk byznysu: jak každého přečíst do tří vteřin.*
5. KOCOURKOVÁ, Jarmila. *Etiketa na cesty: aneb, jiný kraj, jiný mrav.*
6. WAGE, JAN L. *Řeč těla jako účinný nástroj prodeje*.
7. WELLNITZOVÁ, Andrea. *Pravidla mezinárodního bontonu.*

- **ÚSMĚV**

  Evropa: obyvatelům tohoto kontinentu se zdá úsměv Asiatů nepřiměřený (např. Thajsko je nazýváno „zemí úsměvů“).

  Izrael: na náboženských místech by se ženy neměly na nikoho usmívat.

  Srí Lanka: úsměv se používá místo slovního poděkování. Lidé si musí být vědomi toho, že se na to může pohlížet jako na flirt.

  USA: J. Kocourková ve své knize uvádí, že Ray Birdwhistel v americké studii zjistil, že nejvíce se usmívají v Atlantě, Louisville, Memphisu, Nashville. Méně pak lidé z Ohia, Indiany a Illinois, nejméně se usmívají obyvatelé západního New Yorku. V několika případech je to vliv místních společenských tradic.[101]

- **ZUBY**

  Japonsko: v této zemi se považuje za nevhodné, aby ženy při úsměvu ukazovaly zuby. Úsměv je buď potlačen nebo je před ústa vložena ruka.

  USA: obyvatelé nepodléhají žádnému z omezení a mohou se zcela svobodně usmívat.

- **SMÍCH**

  Japonsko: ustavičný smích je v této zemi považován za běžnost.

  Jižní Korea: za smíchem skrývají své emoce.

  Nikaragua: smích je důležitější než kdekoli jinde – signalizuje respekt.

  Řecko: je běžné smát se, i když se člověk zlobí.

- **OČNÍ KONTAKT**

  Arabové, Severní Amerika: málo pohledů zde značí nedostatečnou pozornost a nezdvořilost.

  Fidži, Holandsko, Izrael, Švédsko: přímý oční kontakt.

[101]KOCOURKOVÁ, Jarmila. s. 635.

Ghana, Korea: děti by se neměly dívat dospělým do očí, četný oční kontakt je považován za projev nulového respektu vůči starším osobám.

Guatemala, Kanada, Peru: četný vizuální kontakt.

Indiáni kmene Navaho: při rozhovoru se na druhé nedívají.

Indonésie, Nigérie: nikdo se nesmí dívat do tváře výše postavenému člověku.

Islámské země: oční kontakt je považován za dotěrný. Muži se nemají dívat ženám do očí (platí to i naopak) – mohlo by to být chápáno jako výzva.

Japonsko: přímý vizuální kontakt je považován za projev nedostatku úcty, mohou ho chápat i jako zastrašování. Obyvatelé se dívají druhým do očí zřídka kdy, a pokud ano, tak velice krátce.

Jižní Korea: místní se učí vyhýbat očnímu kontaktu. Na mladíka, který vyhledává vizuální kontakt se starší osobou, je pohlíženo jako na člověka, který otevřeně provokuje.

Keňa (kmen Luo): muž a jeho tchýně musí být při rozhovoru k sobě otočeni zády.

Portoriko: ženy by se neměly upřeně dívat na muže.

Severní Evropa: dává se přednost kratšímu očnímu kontaktu.

Španělsko: oční kontakt je důležitý, ženy by si měly ovšem dávat pozor, na koho se usmívají. Mohlo by to být chápáno za projev zájmu.

7 ZÁVĚR

Bakalářská práce se zaměřuje na analýzu neverbální komunikace. Téma je velmi obsáhlé, proto jsou v práci analyzovány dvě hlavní části mimoslovní komunikace, gestika a mimika.

Neverbální komunikace zaujímá 55% lidského projevu a je možné se s ní setkat téměř kdekoli. Problematika neverbální komunikace se promítá nejenom do mnohých vědních oborů, jako je sociologie, psychologie, antropologie, ale často s ní lidé přijdou do styku jak v profesním, tak i v soukromém životě.

Neverbální komunikace je z historického hlediska starší než komunikace verbální, jelikož první lidé se nedorozumívali srozumitelnou řečí, ale posunky, mimikou, tělesným kontaktem, hmatem a nezřetelnými zvuky. Touto problematikou se někteří badatelé zabývali již v období starověkého Řecka a Říma. Oficiálně se však tento studijní obor objevil až v první polovině 20. století.

Od počátku civilizace spolu nekomunikují pouze příslušníci jedné kultury. Již tenkrát docházelo ke komunikaci mezi jednotlivými národy, kde se lišila jak kultura, tak i jazyk. I nejstarší společnosti měly svůj specifický jazyk, gestikulaci a předsudky k ostatním kulturám. Interkulturní komunikace je jev velmi starobylý a historický. S problematikou interkulturní komunikace souvisejí pojmy kultura, akulturace, enkulturace a kulturní šok, které jsou v práci podrobněji specifikovány.

Gestikulace společně s mimikou tvoří dvě části neverbální komunikace, na které se práce podrobněji zaměřuje. Nejprve je charakterizována gestikulace, její základy a rozdělení dle Kleina a Schelfena. Při čtení jednotlivých gest je nutné dbát na správnou interpretaci a dodržování tří základních pravidel, jež říkají, že gesta mají být pozorovaná ve shlucích, důraz se má klást na hledání shody a mají

být vždy čtena v souvislostech. V závěru páté kapitoly je uvedeno několik běžně používaných mnohovýznamových gest s podrobným zaměřením na kulturní rozdíly. Ve stejném stylu je vypracována i následující kapitola, zaměřující se na další složku neverbální komunikace, kterou je mimika. Nejprve jsou nastíněny základní údaje, poté jsou popsány tři mimické zóny. Závěr této kapitoly je věnován analýze s uvedením jednotlivých příkladů.

Z podrobného nastínění jednotlivých příkladů, ať už gestiky či mimiky vyplývá, že gesta jsou převážně kulturně podmíněna a je nutné je interpretovat vzhledem k dané zemi. Mohou existovat i univerzální gesta, která jsou stejná pro všechny (např. pokrčení ramen). Mimika je víceméně pro všechny obyvatele světa stejná. Výrazy tváře, značící štěstí, smutek, překvapení, strach, hněv a odpor jsou jasná pro všechny lidi. Člověk se s nimi přímo nerodí, ale utvářejí se u něj během prvních měsíců života. I přes velkou neutrálnost mimiky je možné se v životě setkat s kulturními rozdíly, týkající se převážně mrkání, očního kontaktu a úsměvu.

Lidé se často dostávají do situace, kdy musí komunikovat s příslušníky cizích kultur. Díky správné interpretaci neverbálních signálů se dá předejít trapným situacím, jež mohou vést až ke konfliktům. Pokud se lidé chtějí vyvarovat interkulturnímu konfliktu, musejí dodržovat jistá pravidla. Pro vzájemné pochopení a spolupráci je dobré znát nejenom svoji kulturu, ale především tu cizí. Je ovšem vhodné dodržovat i určitý respekt vůči ostatním.

8 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY A PRAMENŮ

ADAMCZYK, Gregor; BRUNO, Tiziano. *Řeč těla: přesvědčte svou mimikou, gesty a držením těla*. Přel. M. Pomikálková. 1. Vyd. Praha: Grada Publishing a. s., 2007. ISBN 978-80-247-2008-1.

BLAŽEK, Vladimír; TRNKA, Radek. *Lidský obličej: vnímání tváře z pohledu kognitivních, behaviorálních a sociálních věd*. 1. Vyd. Praha: Karolinum, 2009. ISBN 978-80-246-1556-1.

BRANCOVÁ Tamara; JAŠEK David; PEK Tomáš; RESKA Jaroslav; VESELÁ Jana. *Španělská profesní a jazyková etiketa.* 2. Vyd. Ostrava: Ostravská univerzita v Ostravě, 2010. ISBN 978-80-7368-785-4.

CLAYTON, Peter. *Řeč těla: čtěte gesta, mluvte svými pohyby*. Přel. J. Jindrová. Vyd. 1. Praha: Ottovo nakladatelství, s. r. o., 2004. ISBN 80-7181-117-3.

ČERNÝ, Vojtěch. *Řeč těla*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, a. s., 2007. ISBN 978-80-251-1658-6.

DE VITO, Joseph A. *Základy mezilidské komunikace*. Přel. J. Rezek. Vyd. 1. Praha: Grada Publishing a. s., 2008. ISBN 978-247-2018-0.

DOHERTY-SNEDDON, Gwyneth. *Neverbální komunikace dětí*: *jak porozumět dítěti z jeho gest a mimiky.* Přel. H. Loupová. Vyd. 1. Praha: Portál s. r. o., 2005. ISBN 80-7367-043-7.

FRAŇKOVÁ, Slávka; KLEIN, Zdeněk. *Etologie člověka*. Vyd. 1. Praha: nakladatelství HZ Systém, spol. s. r. o., 1997. ISBN 80-86009-15-7.

FROTSCHER, Sven. *5000 Znaků a symbolů světa*. Přel. kolektiv překladatelů pod vedením T. Dimtera. Vyd. 1. Praha: Grada Publishing, 2008. ISBN 978-80-247-2230-6.

HOFSTEDE, Geert; Gert Jan. *Kultury a organizace: Software lidské mysli*. Přel. L. Kolman. Vyd. 1. Praha: Linde, s. r. o., 2007. ISBN 978-80-86131-70-2.

HOGAN, Kevin. *Tajný jazyk byznysu: jak každého přečíst do tří vteřin.* Přel. J. Kalová. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2010. ISBN 978-80-251-2370-6.

JANÁČKOVÁ, Laura. *Praktická komunikace pro každý den*. Vyd. 1. Praha: Grada Publishing, a. s., 2009. ISBN 978-80-247-2479-9.

KLEIN, Zdeněk. *Atlas sémantických gest*. Vyd. 1. Praha: nakladatelství HZ Editio, spol. s. r. o., 1998. ISBN 80-86009-21-1.

KOCOURKOVÁ, Jarmila. *Etiketa na cesty: aneb, jiný kraj, jiný mrav.* Vyd. 1. Velké Bílovice: TeMi CZ, 2009. ISBN 978-80-87156-39-1.

KONEČNÁ, Zdeňka. *Základy komunikace*. Vyd. 1. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2009. ISBN 978-80-214-3891-0.

KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Konflikty mezi lidmi*. Vyd. 2. Praha: Portál, s. r. o., 2008. ISBN 978-80-7367-407-6.

MORGENSTERNOVÁ, Monika; ŠULOVÁ, Lenka; a kolektiv. *Interkulturní psychologie: rozvoj kulturní senzitivity.* Vyd. 1. Praha: Karolinum, 2007. ISBN 978-80-246-1361-1.

MORRIS, Desmond. *Bodytalk*. Přel. K. Korteová. Vyd. 1. Praha: IŽ, s. r. o., 1999. ISBN 80-240-0238-8.

PEASEOVI, Allan a Barbara. *Řeč těla*. Přel. H. Loupová. Vyd. 1. Praha: Portál, s. r. o., 2008. ISBN 978-80-7376-449-6.

PECH, Jaroslav. *Řeč těla a umění komunikace*. Vyd. 1. Praha: nakladatelství NS Svoboda, s. r. o., 2009. ISBN 978-80-205-0606-1.

PLHÁKOVÁ, Alena. *Učebnice obecné psychologie*. Vyd. 1. Praha: Academia, 2005. ISBN 80-200-1387-3.

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

STŘÍŽOVÁ, Vlasta. *Prezentace informací a komunikace*. Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 2010. ISBN 978-80-245-1714-8.

VYMĚTAL, Jan. *Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi.* Vyd. 1. Praha: Grada Publishing, 2008. ISBN 978-80-247-2614-4.

WAGE, Jan L. *Řeč těla jako účinný nástroj prodeje*. Přel. J. Pondělíček. Vyd. 4. Praha: Management press, NT Publishing, s. r. o., 2000. ISBN 80-7261-014-7.

WELLNITZOVÁ, Andrea*. Pravidla mezinárodního bontonu.* Přel. D. Kališová. Vyd. 1. Bratislava: NOXI, s. r. o., 2007. ISBN 978-80-89179-56-5.

Internetové zdroje

http://wiki.hippy.cz/encyklopedie:black_power, [11. 2. 2012].

http://cs.wikipedia.org/wiki/Obli%C4%8Dej, [10. 3. 2012].

http://www.ulekare.cz/clanek/bechterevova-choroba-1013, [15. 3. 2012].

9 SUMMARY

This thesis focuses on the analysis of nonverbal communication. Given the broad topic, it discusses two aspects of nonverbal communication, namely gestures and facial expressions. At first, these topics are discussed in general, and then they are interpreted from an intercultural point of view.

The first chapter deals with nonverbal communication in general, citing historical facts, and quantifying it in percent as part of human communication. In addition, the chapter focuses on four aspects that affect body language, namely feelings, perceptions, thoughts and attitude. Furthermore, the origin of some nonverbal signals is discussed and whether they are innate or taught. An outline of circumstances and environment follows in relation to nonverbal communication, describing eight categories of perception. The final part of this chapter is devoted to issues of interpersonal conflict.

The second chapter focuses on intercultural communication. This topic is at first discussed in general and then followed by an interpretation of its significance on various levels. Historical aspects are cited. In addition, the chapter focuses on four concepts which are mainly connected to intercultural communication. These concepts are: enculturation, acculturation, and cultural shock. The chapter concludes with intercultural conflict.

The third chapter deals with an analysis of body signals. The different types of body signals are listed, ranging from gestures to their variations adaptery.

The fourth chapter describes the characteristics of gestures. This topic is at first discussed in general and then followed by an interpretation from an intercultural point of view. Basic gestures are described and compared, taking into consideration cultural differences. The final chapter

focuses on facial expressions and their categorization. This work is concluded with an analysis of facial expressions supported by specific examples.

PŘÍLOHY

I. Obrázky k neverbální komunikaci

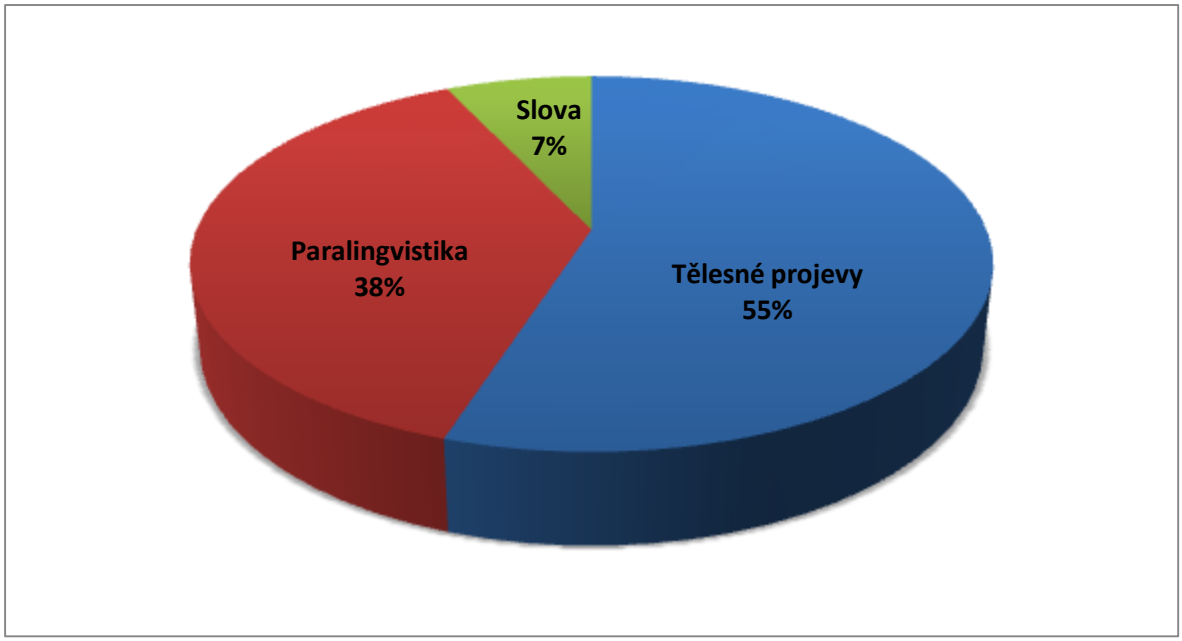
II. Charakteristická mnohovýznamová gesta

III. Mimika

Příloha I.

Obrázek 1.

Procentuální složení lidského projevu.



(KONEČNÁ, Zdeňka. *Základy komunikace*. s. 84.)

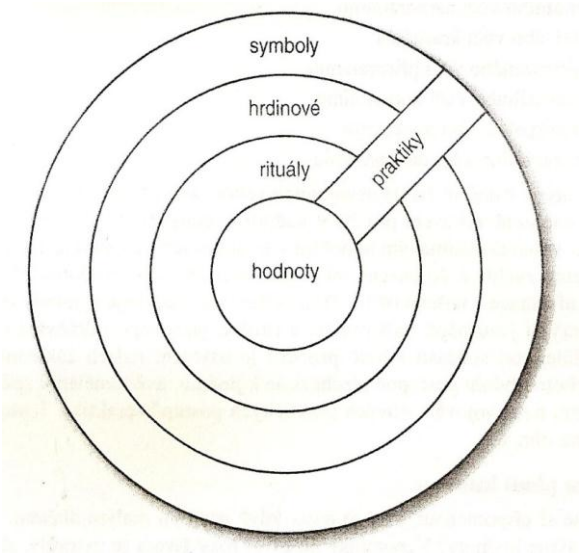
Obrázek 2.

Úrovně lidského mentálního programování.

(HOFSTEDE, Geert; Gert Jan. *Kultury a organizace: Software lidské mysli*. s. 15.)

Obrázek 3.

Diagram znázorňující popis projevů kultury. Symboly jsou umístěny do vnější vrstvy, jelikož mohou být napodobovány jinými kulturami, což vede k vznikání nových symbolů a zanikání starých. Uprostřed se nacházejí hodnoty, které jsou nejzákladnějšími projevy kultury.

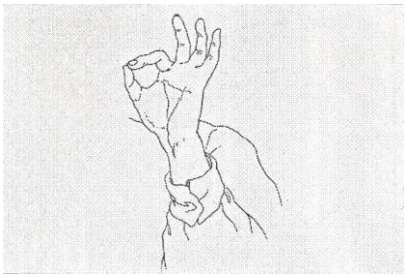


(HOFSTEDE, Geert; Gert Jan. *Kultury a organizace: Software lidské mysli*. s. 17.)

Příloha II.

Obrázek 1.

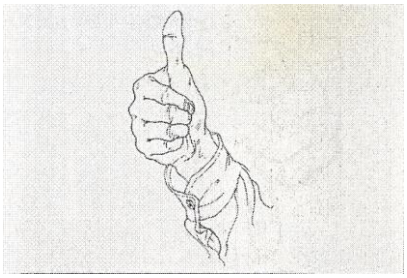
Ruka je zvednutá, dlaň směřuje k partnerovi, palec a ukazováček je spojen do tvaru písmene „O“. Gesto běžně značí výraz OK.



(KLEIN, Zdeněk. *Atlas sémantických gest.* s. 78.)

Obrázek 2.

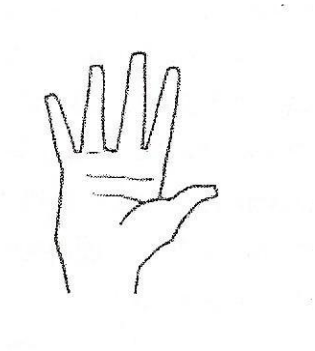
Palec míří nahoru a ostatní prsty jsou sevřené v pěst. Běžně se používá při autostopu či při vyjádření, že je něco v pořádku.



(KLEIN, Zdeněk. *Atlas sémantických gest.* s. 63.)

Obrázek 3

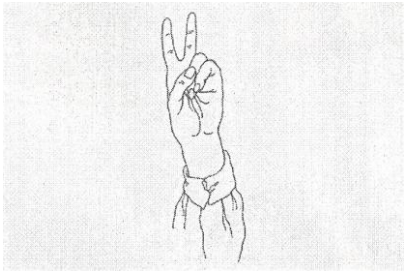
Dlaň je otevřená zhruba ve výši očí a směřuje k partnerovi.



(PEASEOVI, Allan a Barbara. *Řeč těla.* s. 106.)

Obrázek 4.

Ruka je zvednutá do výše očí, ukazováček a prostředníček je natažen do tvaru písmene „V“, dlaň směřuje k partnerovi.



(KLEIN, Zdeněk. *Atlas sémantických gest.* s. 72.)

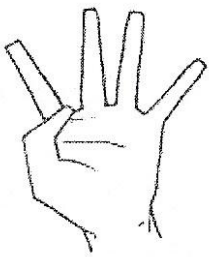
Obrázek 5.

Ukazováček a prostředníček je natažen do tvaru písmene „V“, dlaň směřuje k mluvčímu.

(KLEIN, Zdeněk. *Atlas sémantických gest.* s. 73.)

Obrázek 6.

Ruka je zvednutá, palec je ohnutý a ostatní prsty jsou doširoka roztažené.



(PEASEOVI, Allan a Barbara. *Řeč těla.* s. 106.)

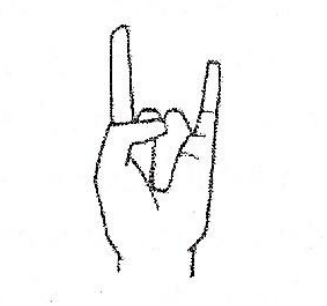
Obrázek 7.

Palec, ukazováček a malíček míří nahoru, ostatní prsty jsou ohnuté. Lidé tímto gestem dávají druhým najevo, že je mají rádi.

(PEASEOVI, Allan a Barbara. *Řeč těla.* s. 107.)

Obrázek 8.

Ruka je zvednutá do výše očí, ukazováček a malíček směřují nahoru, zbývající dva prsty svírá palec.



(PEASEOVI, Allan a Barbara. *Řeč těla.* s. 106.)

Obrázek 9.

Malíček směřuje nahoru a ostatní prsty přidržuje palec v ohnuté poloze.

(MORRIS, Desmond. *Bodytalk.* s. 66.)

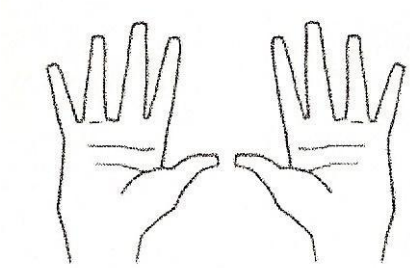
Obrázek 10.

Vzhůru míří palec a ukazováček, ostatní prsty směřují dolů a dlaň je nejčastěji směřována k partnerovi.

(PEASEOVI, Allan a Barbara. *Řeč těla.* s. 106.)

Obrázek 11.

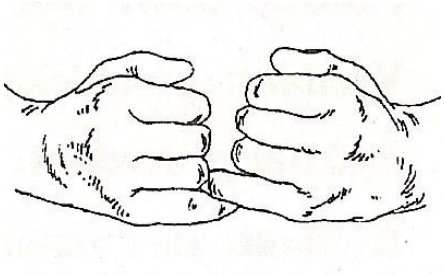
Ruce jsou mírně zvednuté, prsty roztažené a narovnané, obě dlaně směřují k partnerovi. Gesto běžně značí, že se mluví pravda.



(PEASEOVI, Allan a Barbara. *Řeč těla.* s. 107.)

Obrázek 12.

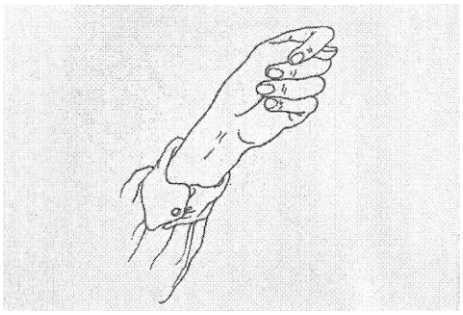
Malíčky jsou v tomto případě zaklesnuté jeden do druhého.



(MORRIS, Desmond. *Bodytalk.* s. 67.)

Obrázek 13.

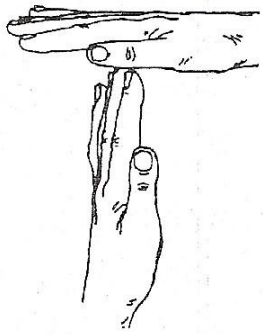
Ruka je sevřená a palec se nachází mezi ukazováčkem a prostředníčkem. Gesto značí „Sebral jsem Ti nos“ a je využíváno ve většině zemí jako součást dětské hry.



(KLEIN, Zdeněk. *Atlas sémantických gest.* s. 66.)

Obrázek 14.

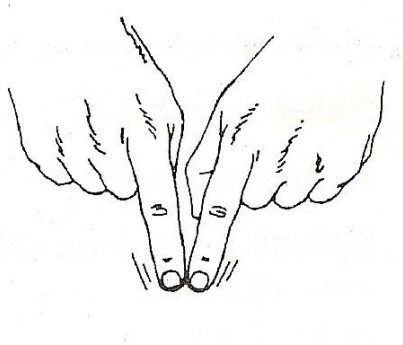
Jednu ruku držíme vodorovně a druhou se jí svisle dotýkáme zespoda.



(MORRIS, Desmond. *Bodytalk*. s. 189.)

Obrázek 15.

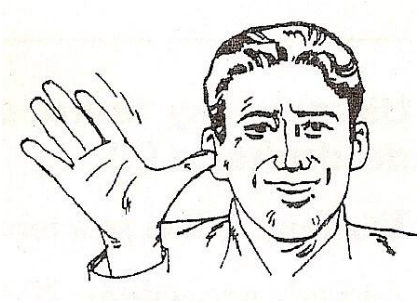
Ukazováčky jsou natažené a narážejí jeden do druhého.



(MORRIS, Desmond. *Bodytalk.* s. 226.)

Obrázek 16.

Aktér si strčí palec do ucha a zbylými vějířovitě kývá na partnera. Gesto je užíváno převážně malými dětmi, když chtějí druhým naznačit, že mají uši jako osel, tzn., že je druhý hloupý.



(MORRIS, Desmond. *Bodytalk*. s. 235.)

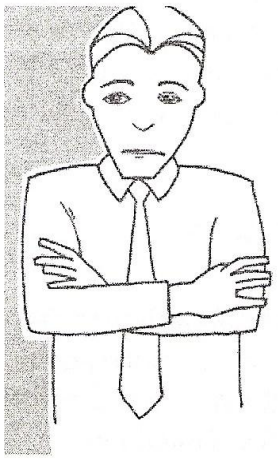
Obrázek 17.

Ukazováček je zvednutý k uchu a opisuje ve vzduchu malé kroužky ve směru nebo proti směru hodinových ručiček.

(MORRIS, Desmond. *Bodytalk.* s. 191.)

Obrázek 18.

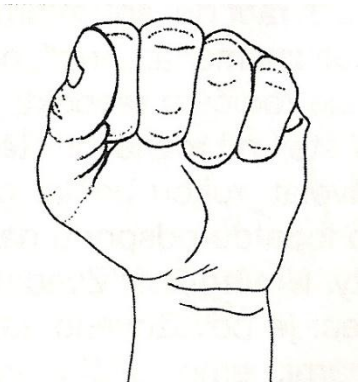
Paže jsou zkřížené přes hrudník. Postoj lze běžně chápat jako obranné gesto.



(PEASEOVI, Allan a Barbara. *Řeč těla.* s. 92.)

Obrázek 19.

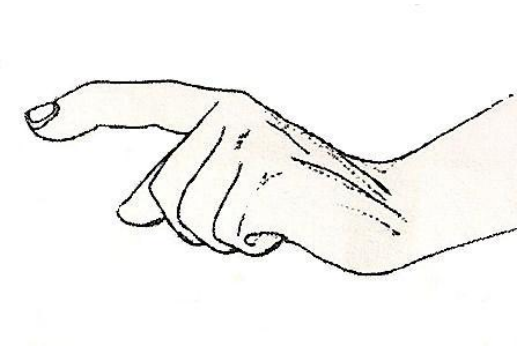
Ruka je zvednutá a všechny prsty jsou pevně sevřeny v pěst.



(FROTSCHER, Sven. *5000 znaků a symbolů světa*. s. 56.)

Obrázek 20.

Ukazováček je natažený a ostatní prsty jsou sevřené. Ukazování na něco nebo na někoho se běžně považuje za nevhodné.



(FROTSCHER, Sven. *5000 znaků a symbolů světa*. s. 54.)

Příloha III.

Obrázek 1.

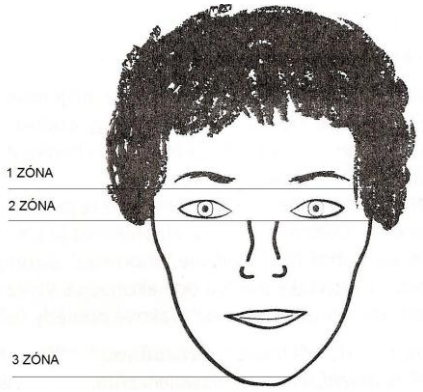
Tabulka znázorňující nejčastěji používané „smajlíky“ při komunikaci na sociálních sítích, v textových zprávách, apod. Prostřednictvím „smajlíků“ lze druhému sdělit momentální rozpoložení. Prvních sedm využívají nejvíce obyvatelé USA a zbylé tři jsou oblíbené především v Japonsku. V této zemi považují za nevhodné, aby ženy ukazovaly při úsměvu zuby, proto je v symbolu ženského úsměvu tečka (zavřená ústa).

SYMBOL	VÝZNAM
:-)	úsměv, žertuji
:-(	mračení
;-)	mrknutí
:-*	polibek
{}	objetí
{*****}	objetí a polibky
:-o	proboha
^.^	ženský úsměv
^_^	mužský úsměv
^o^	šťastný

(DE VITO, Joseph A. *Základy mezilidské komunikace.* s. 158.)

Obrázek 2.

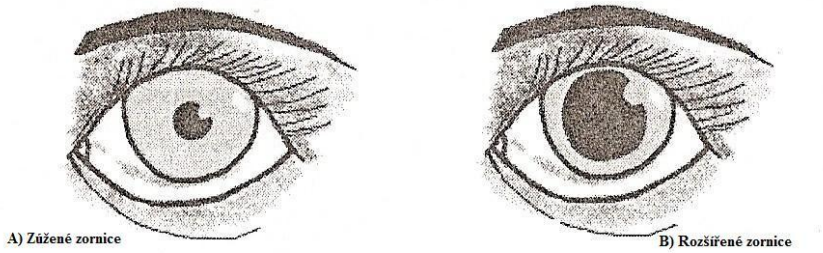
Tři základní zóny lidského obličeje. V horní části obličeje se nachází čelo a obočí, uprostřed oči, ve spodní části nos, ústa a brada.



(STŘÍŽOVÁ, Vlasta. *Prezentace informací a komunikace.* s. 135.)

Obrázek 3.

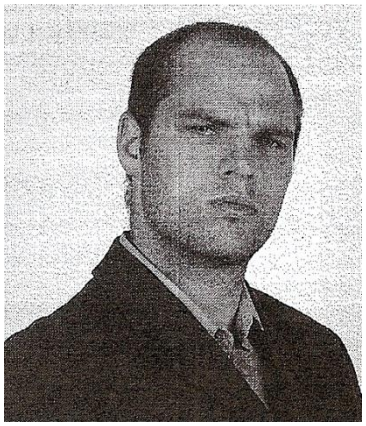
Na rozšiřování a zužování zornic má vliv momentální emocionální stav daného člověka. Lidé s rozšířenými zornicemi působí na druhé sympatickým dojmem.



(PEASEOVI, Allan a Barbara. *Řeč těla*. s. 158.)

Obrázek 4.

Pohled ze strany



Obrázek 5.

Pohled svrchu

Obrázek 6.

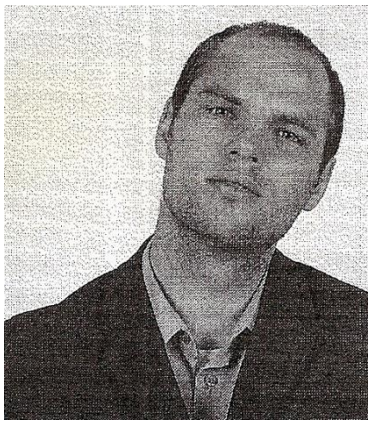
Pohled zdola

Obrázek 7.

Pohled otevřený

Obrázek 8.

Hlava nakloněná na stranu



Obrázek 9.

Pohled uzavřený

Obrázek 10.

Pohled dovnitř

Obrázek 11.

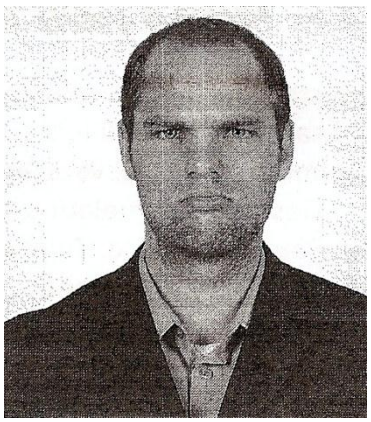
Opravdový úsměv

Obrázek 12.

Falešný úsměv

Obrázek 13.

Hořký úsměv



Obrázek 14.

Otevřená ústa

(ADAMCZYK Gregor; BRUNO, Tiziano. *Řeč těla: přesvědčte svou mimikou, gesty a držením těla.* s. 76–79.)