

**ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI**

**FAKULTA PEDAGOGICKÁ**

**Katedra psychologie**

**Přehledová studie výzkumů  
neverbální komunikace**

---

***Bakalářská práce***

Lukáš Strakatý

Psychologie se zaměřením na vzdělávání

(2009-2012)

Vedoucí práce: *Mgr. Vladimíra LOVASOVÁ, Ph.D.*

Plzeň 2013

Prohlašuji, že jsem předloženou závěrečnou práci vypracoval samostatně s použitím zdrojů, informací a literárních pramenů, které uvádím v přiloženém seznamu literatury.

V Plzni dne 30. července 2013

.....

*vlastnoruční podpis*

Chtěl bych poděkovat především vedoucí mé práce Mgr. Vladimíře Lovasové Ph.D. za velmi důležité konzultace, které mi poskytla při vypracování. Rád bych také poděkoval Mgr. Blance Šestákové PhDr. za podporu.

# Obsah

Úvod .....	5
1. Komunikace .....	7
1.1 Teorie neverbální komunikace .....	8
1.2 Nonverbální komunikace - její funkce a význam .....	10
1.3 Vývoj neverbální komunikace u lidského jedince .....	11
2. nonverbální nauky .....	13
2.1 Paralingvistika .....	13
2.2 Mimika .....	14
2.3 Proxemika .....	16
2.4 Haptika .....	19
2.5 Posturologie .....	23
2.6 Kinezika .....	26
2.7 Gestika .....	28
2.8 Vizika .....	30
2.9 Fyzická přitažlivost .....	33
2.9.1 Vzhled, oblečení a doplňky .....	34
3. Přehledová studie .....	35
3.1. Cíl analýzy .....	35
3.2. Výzkumy .....	35
3.3. Vyhodnocení výzkumu neverbální komunikace .....	38
Závěr .....	39
Literatura .....	40
Resumé .....	43
Asbtract .....	43

# Úvod

Cílem této práce je porovnat různé výzkumy provedené na téma neverbální komunikace. Také se díky této práci dozvíte, co ovlivňuje dorozumívání mezi lidmi a jaký má význam v našem životě. Chci poukázat na důležitost a funkci neverbální komunikace. Představte si, jak by bylo úžasné, kdybychom uměli rozeznat, zda vám někdo lže, či mluví pravdu. Zda vás má člověk rád nebo to jen předstírá.

Většina lidí si myslí, že naslouchat svým instinktům je nemožný jev, ale ono tomu tak zdaleka není.

NK, to jsou mimoslovní projevy, které se v ontogenezi jedince objevují dříve než slovní projevy. Je to totiž naprosto konkrétní neurobiologická zkušenost, která vychází ze sledování více klíčů v komunikaci. Například výrazu tváře, pohybu těla a gest. Je i základní formou komunikace se zvířaty a mezi zvířaty. Schopnost odhalení či porozumění druhým patří do kategorie učení, na kterém se dle výzkumů podílejí neurobiologické procesy. Neurovědy se zabývají tím, jak intenzita vnímání vysílaných signálů ovlivňuje verbální i neverbální projevy jedince. Pocity jako jsou např. štěstí či strach vycházejí z mozku, který tyto stavy myslí transformuje do výrazu tváře, držení těla i do hlasových projevů. Vnímání těchto signálů nám pomůže rozlišit, zda to s námi myslí druhá strana dobře či nikoliv. Zda nám posluchač rozumí či nerozumí. Pomáhá nám udělat správné rozhodnutí, pokud váháme nad tím, zda člověku uvěřit a přijmout ho do svého života nebo se k němu otočit zády.

Nejdůležitější pro budoucí schopnosti ovládat tento typ komunikace je zpětná vazba, tedy vyhodnocování signálů našeho těla, které byly okolím přijaté kladně nebo záporně. Jde především o poučení do budoucnosti a umění této zkušenosti využít ve svůj prospěch.

Výzkumy ukazují, že pouze 7 % v komunikaci zajišťují slova. Zbylé informace předáváme právě nonverbální komunikací, jako např. držením těla, pohybem končetin, gestikulací či pohledy.

Umění komunikace a její zpracování je celoživotní vzdělávací proces, neboť je závislá na osobnosti jedince, na dosavadních zkušenostech a jejím dalším rozvoji.

Podstatnými rozlišovacími znaky v lidské komunikaci jsou pohlaví, věk, vzdělání, a profesní zařazení.

NK ovlivní první dojem o člověku, a proto je možné tuto dovednost dobře využít při pohovorech a v personálním řízení. Tyto informace na nás mohou prozradit mnohdy více, než-li bychom chtěli. Jedná se například o to, jak gestikulujeme, jak sedíme, jakým směrem se díváme či zda jsme klidní nebo neustále podupáváme. Velmi často vyvolává toto chování tzv. „halo efekt“, což je zkreslené posuzování, které se podmiňuje jednorázovou zkušeností při vzájemné interakci.

Slovní vyjádření je mnohdy zkreslené, v některých případech může být i falešné, a proto je mnohem důležitější umět vypozařovat z neverbálního chování, co vám chce druhý skutečně sdělit, jak komunikaci prožívá, zda je věrohodný nebo zda chce s okolím manipulovat. Na toto téma byly již po staletí uskutečněny různé výzkumy. A právě jimi se budu zabývat ve výzkumné části.

V BP nejdříve zmapujeme, co to vůbec znamená slovo komunikace. Jaký má charakter, jaké jsou její charakteristiky a definice. Všeobecné teorie, které se touto problematikou zabývají. Také je zde popsáno procentuální zastoupení všech částí komunikace. Dále se dozvíte, co všechno ovlivňuje neverbální komunikaci a proč je dobré umět si jejích znaků všimnat.

# 1. Komunikace

Pojem „komunikace“ nemá v oboru komunikace jednotnou definici. <sup>1</sup>

Komunikace je jednáním, jehož cílem z hlediska komunikátora je přenos sdělení jedné či více osobám prostřednictvím symbolů. Vzájemné působení mezi komunikujícími partnery se nazývá komunikační proces.

Každý signál, každá zpráva, kterou vysíláme, vychází z určitého psychologického stavu a naladění, ať si jej uvědomujeme nebo ne. Přesto je možné jistým způsobem utřídit a dokonce se i naučit komunikační dovednosti. Základem komunikačních dovedností jsou naše výchozí prožitky od raného dětství až do konce života, kterými každodenně procházíme.

Při psaní této práce jsem vybral následující charakteristiky komunikace. Komunikace je přenos informací od určitého jedince nebo skupiny k jiným. Komunikace je nezbytným základem všech sociálních interakcí. Nelze nekomunikovat. I mlčení je druh komunikace. V bezprostřední komunikaci hraje důležitou roli jazyk a neverbální signály. <sup>2</sup>

Komunikace závisí také na našich životních rolích, které během svého života zastáváme. Dále je závislá na průběžném vzdělávání a získávání informací. Má v našem životě dynamický charakter a mění se v souvislosti s naším věkem, životními zkušenostmi a je závislá na pohlaví. V některých odborných literaturách se uvádí, že je rozdíl mezi mužskou a ženskou komunikací což je podmíněno neuropsychologickým zpracováním podnětů kolem nás.

---

<sup>1</sup> Kunczik, Michael (1995)

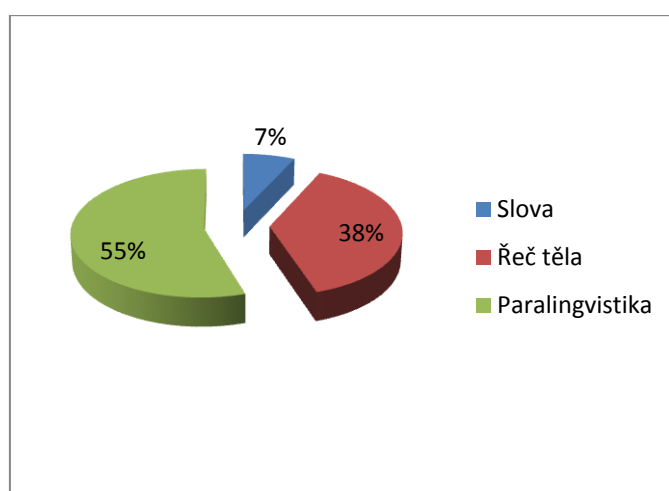
<sup>2</sup> volně zpracováno dle Anthony Giddens (1993)

## 1.1 Teorie neverbální komunikace

Neverbální komunikací jsou všechny projevy, které nevyjadřujeme pomocí slov. Na neverbální signály můžeme pohlížet pouze jako na fyzické projevy organismu, které lze analyzovat z čistě anatomického hlediska, jejich význam však spočívá především v interpretaci těchto signálů podavatelem a příjemcem. Neverbální projevy jsou při vzájemné interakci přinejmenším stejně důležité jako verbální. Pokud chceme při komunikaci něčeho dosáhnout, musíme se zaměřit nejen na to co říkáme, ale také jak to říkáme a jak při tom vypadáme.

### Poměr

V mnoha publikacích je uváděno jedno až podezřele přesné vyčíslení poměru působení verbální, paralingvistické a neverbální složky projevu. Např. Godefroy uvádí: „Bylo zjištěno, že slova, jež používáme, vyjadřují pouze 7% našich emocí: 38% toho, co cítíme, je vyjádřeno pomocí tónu hlasu a modulace. Zbývajících 55% se vyjádří prostřednictvím výrazů tváře (očí, rtů atd.) a gest“.<sup>3</sup>



Obr. č. 1 zobrazuje graf procentuálního zastoupení slov, řeči těla a paralingvistiky v komunikaci

<sup>3</sup> Godefroy, Robert (1994), str. 280



Toto vyčíslení, jež bylo původně pouze výsledkem dvou dílčích výzkumů, bylo opakovaně přejímáno a zobecňováno na celou oblast sociální komunikace. A to i přesto, že sám jeho autor Albert Mehrabian namítal, že by tato čísla neměla být brána generalizovaně. Zpochybnění výše uvedeného poměru však automaticky neznamená zpochybnění vlivu neverbálních signálů. Většina odborníků se shoduje v tom, že neverbálním projevem můžeme ovlivnit druhého člověka více než slovy, která mu říkáme. Fakt, že neverbální projev má na nás větší vliv než verbální podporuje Argyle tvrzením „*Pokud se setkáme s neverbálním sdělením, které není v souladu s verbálním sdělením, je pravděpodobnost, že uvěříme neverbálnímu signálu, pětkrát větší.*“<sup>4</sup> Zajímavé je, zda se zabýváme neverbálním chováním jako celkem, či analyzujeme jen projevy jeho specifických částí. Další úhel pohledu na zkoumání neverbálních projevů je otázka statického či dynamického hlediska. Nejznámější a nejpraktičtější klasifikací jednotlivých oblastí řeči těla je rozdělení podle uplatněného kanálu komunikace, který uvádí autor Jaro Křivohlavý v publikaci „*Jak si navzájem lépe porozumíme.*“<sup>5</sup>

Rozlišuje následující sdělování:

- (mimika) – výrazy v obličeji
- (proxemika) - vzdálenosti mezi lidmi
- (haptika) - dotyk
- (posturologie) - postoj
- (kinezika) - pohyby
- (gestika) - gesta
- (vizika) – oční pohledy

---

<sup>4</sup> Argyle Michael, in Hayesová Nicky, (2007), str. 31

<sup>5</sup> KŘIVOHLAVÝ, Jaro (1988)

## 1.2 Nonverbální komunikace - její funkce a význam

Obecně je podstatou sociální komunikace předávání informací mezi lidmi ve vzájemné interakci. V rámci komunikace však můžeme sledovat několik dílčích funkcí. Hranice mezi těmito funkcemi nejsou jednoznačné a často se překrývají. Mikuláščík uvádí přehled několika jednotlivých funkcí komunikace z nichž některé jsou popsány níže:

- *Funkce informativní* – základní funkcí komunikace je předávání informací mezi lidmi
- *Funkce instruktivní* – jedná se prakticky také o informační funkci, ale s přidáním vysvětlení významů, návodů apod.
- *Funkce přesvědčovací* – cílem komunikace může být také docílení změny názorů, nebo způsobů jednání druhého člověka
- *Funkce zábavná* – výsledkem tohoto aspektu komunikace je vytvoření pocitu pohody a spokojenosti
- *Funkce socializační a společensky integrující* – jednou z hlavních funkcí komunikace je vytváření a posilování vztahů mezi lidmi
- *Funkce osobní identity* – prostřednictvím komunikace si jedinec neutváří názor na druhé, ale také sám na sebe
- *Funkce svěřovací* – komunikace může také sloužit ke zbavování napětí. Většinou lidem se uleví pokud je někdo vyslechne.
- *Funkce úniková* – pokud má člověk nějaké problémy, nemusí se nutně svěřovat, ale může se odreagovat prostřednictvím komunikace věnované neutrálním tématům <sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Mikuláščík Milan, (2003)

Neverbální komunikace má svou hlavní důležitost při:

sdělování emocí, sdělování osobní přitažlivosti (atraktivity a intimity), vytváření dojmu, řízení (regulaci) vzájemného styku

I když se u člověka na rozdíl od zvířat rozvinula schopnost verbálního dorozumívání, které je daleko přesnější než neverbální a jeho pomocí tak probíhá sociální komunikace jednodušeji a přesněji, stále neverbální projevy používáme.<sup>7</sup>

*Neverbální kód v některých situacích odstraňuje nedostatky verbálního kódování.* Přestože člověk disponuje širokou slovní zásobou, některé oblasti se bez podpory neverbální komunikací jen těžko obejdou.

### **1.3 Vývoj neverbální komunikace u lidského jedince**

Pokud se zabýváme původem projevů neverbální komunikace, položme si otázku, zda jsou neverbální projevy vrozené nebo je získáváme učením a napodobováním v průběhu života. Někteří autoři se přiklánějí spíše k druhé možnosti. Každé nemluvně, přicházející na tento svět přichází přece jen s čistým štítem a to v jaké společnosti bude vyrůstat ho ovlivní.<sup>8</sup> Ostatní autoři jako například Watzlawick si myslí, že většinu neverbální komunikace zdědíme a další část již máme naprogramovanou kulturou.<sup>9</sup>

Pomocí neverbálních projevů vyjadřujeme zejména emoce. Podle Charlese Darwina, který se zabýval expresivním chováním ve své publikaci „Výraz emocí u člověka a zvířat“ (*The expression of emotions in men and animals*), Jde prý především o expresivní složku lidských emocí, které mají původ u našich zvířecích předků. Když má někdo vztek, svým výrazem to dává najevo, může být totiž

---

<sup>7</sup> Argyle in Černý (2007)

<sup>8</sup> Satirová Wirginie (1984) in Vybíral, (2000)

<sup>9</sup> Watzlawick, Paul (1998), in Vybíral, (2000)

nebezpečný a varuje tak veškeré své okolí. To ale nahrává spíše teorii, že neverbální projevy jsou vrozené.

Ohledně neverbálního vyjadřování emocí, byla provedena řada významných výzkumů. Podle většiny psychologů existuje určitá škála základních emocí, které doprovázejí typické mimické výrazy. Výzkumy odkryly, že jsou to výrazy společné pro všechny lidi, bez rozdílu pohlaví, věku, národnosti nebo vzdělání. Daný výzkum prováděli američtí psychologové Paul Ekman a Wallace Friesen na členech kmenů Fori a Dani z Nové Guineje. Nejprve domorodcům popsali jednu ze šesti primárních emocí (štěstí, smutek, hněv, odpor, překvapení, strach). K vysvětlení.<sup>10</sup> Neverbální komunikace má i mnohem větší ontogenetickou prioritu před verbální komunikací, neboť sdělování slovy přichází daleko později než sdělování významů a pocitů neverbálním způsobem jak ve vývoji lidstva, tak ve vývoji jedince.<sup>11</sup> Neverbální komunikace je ve srovnání s komunikací pomocí slov starší jak z pohledu vývoje lidstva, tak z pohledu vývoje jedince. Jednoduchým příkladem komunikace beze slov může být "rozhovor" matky s několikadenním kojencem. Dítě odpočívá v matčině náručí, ta s ním instinktivně pohupuje, hladí jej a líbá. Dokonalý ničím nerušený neverbální soulad. Slova jsou zbytečná. Přestože sotva narozené dítě neumí mluvit, dokáže dát najevo své potřeby a je pouze na citlivosti a vnímavosti matky, nakolik úspěšně dokáže jeho signálům porozumět.

Neverbálně člověk vyjadřuje své duševní rozpoložení, pocity, emoce, prožitky nebo myšlenky často ryzeji a pravdivěji než prostřednictvím slov. To, jakým způsobem sami využíváme řeči těla bývá podmíněno naší osobností a především temperamentem. Rozdíly jsou mezi muži a ženami, mezi dětmi a dospělými, mezi různými společenskými skupinami. Ve svém vnějším projevu odrážíme rodinné tradice i kulturní oblast, z níž pocházíme. Řeč těla nemálo vypovídá i o našem aktuálním zdravotním stavu.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Skalová, Pavla (2010)

<sup>11</sup> PhDr. Vlasta Šedá, Význam komunikace v životě člověka Dostupné z [http://www.pppuk.cz/soubory/kadan\\_clanek\\_6.pdf](http://www.pppuk.cz/soubory/kadan_clanek_6.pdf) 6.5.2012

<sup>12</sup> Dostupné z <http://andulla.cz/UvahyNazory/NeverbalniKomunikace.htm> 6.5.2012

## 2. nonverbální nauky

### 2.1 Paralingvistika

Někdo řadí tuto formu komunikace mezi verbální. Role hlasu a zacházení s hlasem v komunikaci signalizuje náš emoční vztah k posluchači.

Zkoumá všechny zvukové podněty a hlasové projevy kromě slov samotných.

Zvukové narážky zahrnují:

- Rychlost: jak rychle nebo pomalu mluvíme.
- Hlasitost: hlasitost nebo měkkost hlasu.
- Kvalita: unikátní rezonance našeho hlasu.
- Neverbální zvuky jsou například: "MMH", "EEE", "Ach," a podobně. (stejně jako pauzy je používáme pro efekt při mluvení.)
- Výslovnost: zda jsme slovo správně vyslovili či nikoliv.
- Artikulace: zda jsme ústa, jazyk a zuby zkoordinovali tak, aby byla slova srozumitelná pro ostatní.

Tyto hlasové podněty jsou důležité, protože jsou spojeny s naší myslí, fyzikálními vlastnostmi, emočním stavem, osobnostní charakteristikou a charakteristikou pohlaví. Kromě toho jsou zvukové projevy velmi důležité pro děti do 12 měsíců.<sup>13</sup>

Podle Kramera zvukové projevy často zprostředkovávají informace o charakteristice člověka jako je věk, výška, vzhled a typ těla. Například, lidé často spojují pronikavý hlas s ženou mladšího věku, nebo menší postavy. Lidé, kteří

---

<sup>13</sup> Vaish & Striano, (2004).

mají tendenci mluvit pomalu a rozvážně jsou vnímáni jako vysoce postavené osoby, nebo jako důvěryhodní lidé.<sup>14</sup>

Projevuje se:

intenzitou hlasu, tónem, výškou, barvou hlasu.

Tyto znaky svědčí o naší aktuální náladě a naladění vůči posluchači. Vzrušený hlas signalizuje, že vysílající jedinec je v napětí. Tichý hlas se může objevit u jedinců, kteří prožívají aktuálně depresivní stavy nebo se v komunikaci vnímají jako pasivní. Ukázalo se, že intonace má také svou neméně důležitou roli na kvalitě předávání informací. Pokles hlasu po zakončení věty nebo zvýšení hlasu při zdůraznění důležitosti myšlenky dává možnost naslouchajícímu vyjádřit svůj názor a komunikace se dá díky této schopnosti daleko lépe rozvést a udržet v chodu.

Paralingvistické složky řeči nám pomáhají na jedné straně vyjádřit a dokumentovat pravost sdělované významové složky řeči a na druhé straně dešifrovat, diagnostikovat, tj. rozpoznat, za čím stojí ten, kdo mluví pravdu.<sup>15</sup>

Dalšími znaky v paralingvistice jsou:

délka promluvy, rychlost mluvení, správná výslovnost, frázování, přestávky, chyby v řeči a předávání řeči.

## **2.2 Mimika**

Pojem mimika je řeckého původu *mimeomai* v překladu to doslova znamená napodobovat. Jde především o výrazy naší tváře, způsobené napnutím či uvolněním obličejových svalů. Na obličeji člověka jich máme 43 a jejich pomocí můžeme vyjádřit až 1000 výrazů, které rozkrývají náš aktuální emoční stav.

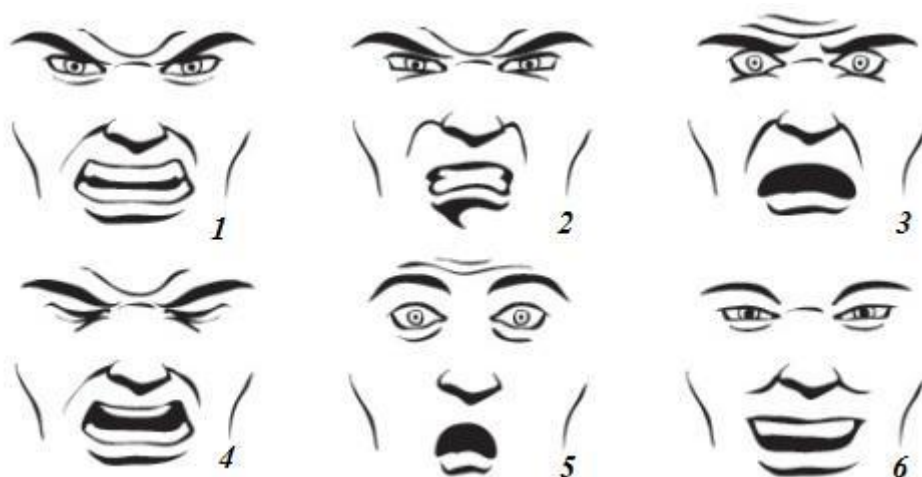
---

<sup>14</sup> Kramer, Stanley (1963)

<sup>15</sup> KŘIVOHLAVÝ, Jaro (1988, str 146)

Nejvíce na nás prozradí oči a ústa, ale také velké množství mimických svalů mají u člověka na rozdíl od většiny zvířat bohatý seznam výrazů, umožněných také plochostí lidského obličeje.

Pomocí mimiky nejčastěji sdělujeme náš vlastní emocionální prožitek. Předpokládá se, že mimické výrazy doprovázející emoce byly původně velmi funkční schopností a až později se tyto funkce obličeje staly pouze symbolem. Darwin ve své knize Výraz emocí u člověka a u zvířat objasňuje tzv. princip účelných sdružených zvyků: „ Jisté složité činnosti jsou za jistých duševních stavů přímo nebo nepřímo užitečné, aby usnadnily nebo uspokojily jisté pocity, přání atd. Kdykoli se navodí týtž duševní stav, byť slabě, existuje sklon vykonat silou zvyku a asociace tytéž pohyby, třebas by tentokráte byly bez nejmenšího užitku.“<sup>16</sup>



Obr. č.2 Mimické výrazy:

1. Zlost, 2. Vztek 3. Překvapení 4. Zoufalství 5. Úlek 6. falešný úsměv

Dostupné z <http://www.mediaguru.cz/2012/10/co-prozrazuje-mimika-tvare-o-uspechu-reklamy/#.UdSyezu-2So>

Paul Ekman,<sup>17</sup> americký psycholog, který zkoumal expresivní projevy emocí, rozdělil obličej do tří zón, ve kterých se může emoce projevit. První zónou je oblast čela a obočí, do druhé patří oči a víčka, třetí zónou je část obličeje od nosu až po bradu a nachází se v ní tudíž tváře a ústa. Některé emoce se projevují ve všech třech zónách, jiné pouze ve dvou nebo dokonce v jedné. Na základě pokusů

<sup>16</sup> Darwin, Gerge (1964, str. 30)

<sup>17</sup> Ekman, Paul (1993)

vypracoval Ekman<sup>18</sup> metodu FAST (Facial Affect Scoring Technique), která zaznamenává emoční projevy po separaci obličeje do výše uvedených tří částí a slouží k identifikaci jednotlivých emocí v těchto oblastech. Křivohlavý uvádí příklady výsledků práce J. D. Bouchera a P. Ekmana, kteří se pokusili určit, ve kterých oblastech lidské tváře se dají co nejpřesněji identifikovat konkrétní emoce. Například štěstí se dá na 98% rozpoznat z dolní oblasti obličeje, překvapení se nejlépe identifikuje v oblasti čela a obočí a to z 79%, smutek a strach jsou z 67% lokalizovány v oblasti očí a víček, projevy rozčilení jsou poměrně rovnoměrně rozloženy po celé ploše obličeje.<sup>19</sup> Výrazy obličeje jsou důležité pro předávání informací ostatním a způsob poznání toho, co ostatní cítí. Tělesný pohyb a výraz v tváři také udává informaci o tom, jak intenzivní pocit je. Pokud jsme schopni pozorovat a interpretovat výraz obličeje a tělesný pohyb, získáváme pak úplné pochopení a rozkódování toho, co vám chce druhá strana předat za informaci. Také si můžete všimnout, zda se Vám snaží něco zatajit.

## **2.3 Proxemika**

Jak je možné, že jste s někým v těsné blízkosti a s někým se zastavíte již dva metry od něj. Rozhodně nejde o náhodu, ale o nevědomé působení šesti faktorů, které vám říkají, kdy a kde je vhodné zastavit. Studie o lidském využití prostoru a vzdáleností. Fyzická přitažlivost je důležitý neverbální atribut, ale také médium, které může narušit realistický pohled.

E.T. Hall a jiní, jako například Werner<sup>20</sup> prokázaly, že prostor hraje velkou roli v lidské komunikaci. Hlavní dva pojmy teritorialita a osobní prostor se pokládají za nezbytné ke studiu využití prostoru.

- Teritorialita odkazuje na potřebu vytvořit a udržovat si určité prostory jako vlastní. Ve sdíleném pokoji, kde máte společný stůl, je důležité vymezit nebo

---

<sup>18</sup> Ekman, Paul (1993)

<sup>19</sup> Křivohlavý, Jaro (1988)

<sup>20</sup> Werner, Roland (1987)



dokonce označit si vlastní prostor. Například umístíte váš notebook, pera a tužky na pravé straně stolu a váš spolubydlící bude mít místo na knihy, mobilní telefon a notebook na levé straně.

V přírodě má také všechno své hranice, živé ploty, stromy nebo skály, které označují území. Všechno jsou to neverbální ukazatele, které signalizují vlastnictví.

- Osobní prostor je osobní „bublina“, která se pohybuje s vámi. Jedná se o vzdálenost, kterou udržujeme mezi sebou a ostatními. Množství prostoru, které bereme jako své vlastní. Velcí lidé obvykle potřebují více prostoru. Muži často vyžadují více místa, než ženy. Například v kině nám náš prostor vymezují opěrky rukou, které také bereme jako součást našich osobních bublin.

Stojíme blíže k přátelům a dál od nepřátel. Stojíme dál od cizích lidí, vysoce postavených lidí, zdravotně postižených lidí, a lidí z rasových skupin odlišných od té vlastní. Stojíme blíže k lidem, které vnímáme jako podobné nebo neškodné, a proto s nimi můžeme v blízkosti a důvěrně komunikovat. Fyzické nastavení také může změnit využití prostoru. Lidé mají tendenci k sobě stát blíže ve velkých místnostech a dál od sebe v malých pokojích.<sup>21</sup> Kromě fyzických překážek a rozestavení nábytku musíme vzít v úvahu i to, že při hodnocení osobního prostoru může mít vliv i kulturní zázemí.<sup>22</sup>

Rozpoznat význam kulturního zázemí šlo velmi dobře při tréninku amerického personálu pro službu v zámoří. Američané v zámoří byli konfrontováni s různými značnými obtížemi, protože u nich byly velmi patrné kulturní rozdíly v zacházení s prostorem. Lidé stáli "příliš blízko" během rozhovorů, a když Američané couvali do pohodlné konverzační vzdálenosti, bylo to chápáno tak, že Američané jsou rezervovaní, uzavření a bez zájmu o lidi z této země.

E.T. Hall<sup>23</sup> rozdělil a používá čtyři hlavní vzdálenosti. Jeho kategorizace byla velmi užitečná pro pochopení komunikace. Začínají od úzkého kontaktu a nejmenšího osobního prostoru, až po největší vzdálenosti. Intimní, osobní,

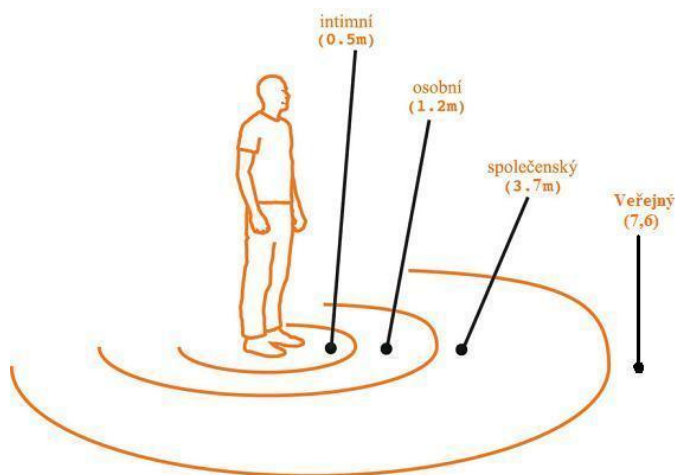
---

<sup>21</sup> Sommer, Robert (1962)

<sup>22</sup> Hall, Edward, T.(1963)

<sup>23</sup> Ekman, Paul (1966)

společenskou a veřejnou. Každá z nich představuje určitý odstup od jiných osob, který většinou lidé nevědomě dodržují.



Obr. č. 3 zobrazuje prostorové zóny

Dostupné z <http://archiv.skoropsycho.cz/Psychoclanky/Vnimani-osobniho-prostoru-a-zase-Japonci>

### Veřejná zóna prostoru – 3,7 a více metrů

Vzdálenost osob, která je velmi využívána při kontaktu a jednáních s cizími lidmi. Je takto velká z důvodu neznalosti druhé osoby a možnosti včas reagovat při nečekaném střetu.

Také se často využívá ve vzdělávacích procesech kdy má přednášející či lektor díky této vzdálenosti vyšší prestiž, rozhled a autoritu. Ovšem pokud si tuto vzdálenost dokáže obhájit a udržet.

### Společenská zóna prostoru - 1,2 – 3,7 metrů

Tento prostor, ve kterém dochází k sociálnímu kontaktu je většinou využíván v neosobních vztazích. Při této vzdálenosti ustupuje možnost využití hmatu a prioritní funkcí se stává zrak. Můžeme si při této vzdálenosti druhou osobu prohlédnout z větší vzdálenosti, což pomůže ke čtení pohybů celého těla ale k horšímu čtení mimiky. Využívá se při vykonávání činnosti na pracovišti, zejména ve formálních situacích. Čím vyšší je postavení člověka, tím větší je vzdálenost.

### Osobní zóna prostoru 0,5 – 1,2 metru

Prostor určený především přátelům, blízkým či příbuzným. Bez problému můžeme vyčíst signály z obličeje druhé osoby a možný je i dotek. Periferně se dají číst i neverbální signály jako je Gestika. Bohužel se nevyhnete tomuto kontaktu i s neznámými lidmi a to např. v restauraci nebo v čekárně u lékaře. Existuje však možnost, jak dát najevo vyznačení vašeho teritoria. Většinou se používají kabelky či kabáty. Pokud člověk žádný z těchto doplňků nemá, můžete si všimnout některých znaků, které začne dělat pro pocit svého uzavření a ochrany. Jeden z nejznámějších znaků jsou založené ruce na prsou (což může znamenat mnohem více věcí), nebo zkřížené nohy.

### Intimní zóna prostoru 0 – 0,5 metru

Prostor, do kterého už si jen tak někoho nepustíme, je určený především pro naše partnery či partnerky, děti, rodiče. Cizí člověk, který má právo se pohybovat v této zóně je maximálně zubní nebo ošetřující lékař. V takto krátkých vzdálenostech jde zrakový vjem do ústraní a my se soustředíme spíše na hmatový a čichový podnět. V takovéto blízkosti si na druhém můžeme všimnout rozšiřující se zornice očí, vrásek, nosu a úst. Zbytek těla je neostrý. Máte možnost cítit vzrušení a psychické napětí. Bohužel pro osoby pohybující se ve městech je narušení jejich intimní zóny častější. Stačí, když jedete přeplněnou hromadnou dopravou, nebo se tak tak vtěsníte do výtahu.

## **2.4 Haptika**

Termín haptika zavedl do sociální psychologie lingvista William Austin, jejímž významem je kontakt neboli dotek. Tento termín je přejat z řeckého slova *haptain* což znamená spojovat. Vzhledem k tomu, že dotek vždy zahrnuje přítomnost někoho jiného v našem osobním prostoru, přitahuje pozornost. Může být vítaný, jako když se plačící dítě drží jednoho z rodičů, nebo nežádoucí, ve

smyslu sexuálního obtěžování. Naše potřeba taktilní komunikace začíná na počátku života.

Z proxemického pohledu je nejextrémnějším případem dotek samotný. Výzkum komunikace prostřednictvím doteků je velmi složitou záležitostí, jelikož musíme dávat pozor na mnoho ostatních faktorů. Například jaký je sociální vztah člověka, který se vás dotýká vůči vaší osobě, jakou částí těla se vás dotýká, či kde se vás dotýká.



Obr.č.4 zobrazující správné podání ruky a také veřejně přijatelný dotek

Dostupné z <https://www.investicni-zlato.eu/proc-nakoupit-u-nas>

Jen obyčejné podání ruky může mít mnoho podob, které se hodnotí díky těmto parametrům: síla stisku ruky, délka stisku, intenzita potřesu, místo uchycení, poloha prstů či pokrčení nebo napnutí podané ruky.<sup>24</sup>

Hmat je z pohledu neverbální komunikace jedním z nejdůležitějších smyslů, neboť má hned po zraku největší rozlišovací schopnost. Ve skutečnosti není hmat pouze jedním smyslem, nýbrž souborem smyslů, které spojuje to, že jsou jejich

---

<sup>24</sup> Gruber, David (2005. Str. 192)

orgány zakončeny v kůži.<sup>25</sup> Při taktilním kontaktu tak prostřednictvím různých receptorů vnímáme tlak, teplotu, bolest či vibrace. Výsadní postavení hmatu mezi ostatními smysly také vyplývá z toho, že je patrně vůbec prvním smyslem, který u člověka začíná fungovat a to již v prenatálním období. Po narození je hmat ještě nějakou dobu dominantním jak poznávacím tak komunikačním prostředkem. Při NŽS je pozitivní dotek psychoterapeutickým nábojem. Pozitivní doteky mají velký vliv na vytváření kladných emočních prožitků. Heslin určil 5 kategorií haptické komunikace podle toho, co nám doteky sdělují:

1. *Funkční – profesionální* doteky jsou neosobní a jejich komunikačním záměrem bývá splnění nějakého úkolu. Můžeme se s nimi setkat například při interakci lékaře a pacienta během vyšetření.

2. *Sociální* doteky mají svůj význam především v tom, že potvrzují identitu našeho komunikačního partnera jako příslušníka stejného druhu, který respektuje stejná pravidla a uznává tytéž rituály. (Černý, 2007) Nejtypičtějším příkladem je zdvořilostní pozdrav podáním ruky na začátku a konci interakce.

3. *Přátelské* doteky vyjadřují náš pozitivní vztah k jedinci, jehož se dotýkáme. Do této kategorie spadá například přátelské pohlazení či objetí.

4. *Milostné* doteky mají intimnější charakter než přátelské. Nejčastěji jsou realizovány mezi jedinci, kteří jsou v partnerském vztahu. Může však nastat situace, kdy se nás takto dotýká osoba, se kterou nemáme intimní vztah. V tomto případě můžeme pociťovat jinak příjemné doteky jako subjektivně nepříjemné.

5. *Sexuální* doteky jsou podle Heslina prakticky totožné s milostnými ovšem s rozdílem, že tato poslední kategorie je známkou pouze fyzické atraktivity a projevem aktuálního sexuálního vzrušení.<sup>26</sup>

Interpretace taktilních stimulů je komplexní záležitostí. Když se nás někdo dotkne, procházíme složitým procesem odhalení významu tohoto specifického kontaktu.

---

<sup>25</sup> Krivohlavý, Jaro (1988)

<sup>26</sup> Černý, Vojtěch (2007)

Podle výzkumu provedeného Heslinem a Alperem je odpověď ovlivněna řadou různých faktorů:<sup>27</sup>

- Kterou částí svého těla se nás druhý dotýká
- Které části našeho těla se dotýká
- Jak dlouho dotyk trvá
- Jak velkého tlaku je užito
- Zda při kontaktu dochází k pohybu
- Zda je svědkem dotyku další osoba, případně kdo
- Vztah mezi námi a jedincem, který se nás dotýká
- Situace, ve které se nacházíme

Autor Benjamin ještě rozšířil ve svých publikacích toto členění o další tři složky<sup>28</sup>

- Verbální výměna doprovázena lehkým dotekem
- Jakékoli další neverbální chování
- Naše předchozí zkušenosti s dotýkáním a hlavně s osobou, která dotyk provádí

Specifickou haptickou problematikou je dotýkání se jedince sebe sama.

Dle Desmonda Morrise se dělí tyto doteky do čtyř skupin:

- Ochranné doteky, tzn. bráníme vstupu nebo výstupu signálů
- Čistící doteky, tj. takové, jimiž udržujeme vlastní tělo ve stavu, který je nám příjemný
- Zvláštní signály, kterými komunikujeme specifická sdělení
- Autoimunitní doteky, tj. např. hlazení, líbání vlastní těla, masturbace.<sup>29</sup>

---

<sup>27</sup> Heslin, Alper, 1983 in Benjamin, Walter (2009)

<sup>28</sup> Benjamín, Walter (2009)

<sup>29</sup> Černý, Vojtěch (2007)

Nedostatečný dotek, může vést ke zdravotním poruchám, jako jsou alergie a ekzémy, problémy řeči, a dokonce i smrt.<sup>30</sup> Vědci zjistili, že nedotčené malé děti jsou čím dál víc nemocné a mohou i zemřít.<sup>31</sup> Pro dospělé je dotek mocným prostředkem komunikace.<sup>32</sup> Obvykle je dotek vnímán jako pozitivní, příjemný. Spojení kontaktu s péčí, která začala v dětství se přenáší do dospělosti. Dotek je součástí mnoha důležitých rituálů.

## 2.5 Posturologie

„posturologie se zabývá veškerými možnými polohami těla. Pojem posturologie (někdy používán jako posturika) vychází ze slova latinského původu *positura* v překladu znamenající poloha. Křivohlavý popisuje posturologii jako „řeč našich fyzických postojů, držení těla a polohových konfigurací“. <sup>33</sup> Zakladatelem tohoto oboru je F. Deutsch, který se zabýval využitím studia poloh těla v psychiatrii a psychoterapii. Tyto polohy vyjadřoval souborem grafických zkratk, tzv. posturogramy, pomocí nichž sledoval psychický a fyzický stav pacientů.

Posturologie vychází ze základního poznatku, že *„lze nemluvit, ale nelze nezaujmout žádnou polohu těla a žádný postoj!“* <sup>34</sup>

Z pohledu fyziologie rozlišujeme tento druh komunikace na tři základní polohy: vestoje, vsedě a vleže, při kterých mohou všechny části lidského těla zaujímat různé polohy. Pokud se zaobíráme vzájemnými polohami dvou částí těla, říkáme této poloze našeho těla kompozice. Pokud se jedná o polohu více částí těla v určité poloze, použijeme termín konfigurace. Základní tělesná poloha, kterou kombinujeme s polohovou konfigurací popisujeme jako *pozitura*. <sup>35</sup>

---

<sup>30</sup> Schutz, Alfred (1971)

<sup>31</sup> Hertenstein, J. Matthew (2002); Loots & Devise, (2003); Montagu, Ashley(1971)

<sup>32</sup> Aguinis, Simonsen, a Pierce, (1998),. Fromme, (1989).

<sup>33</sup> Křivohlavý, Jaro (1988, str. 58)

<sup>34</sup> Gruber, David (2005 str. 192)

<sup>35</sup> Křivohlavý, Jaro (1988)

Asi nejzákladnější a nejdůležitější poloha, která nás odlišuje od zvířat je poloha ve stoje. Schopnost lidského druhu stát vzpřímeně je výsledkem miliónů let evoluce. Je to akt, vyžadující vysoký stupeň svalové koordinace a rozvinutosti senzomotorického systému. Z postoje každého člověka máme možnost vyčíst velké množství informací. Kromě aktuálního emočního naladění můžeme z postoje vyčíst sociální postavení mezi lidmi pohlaví či aktuální fyzickou sílu. Tegze tvrdí, že schopnost určení pohlaví člověka je hlavní získanou informací při novém sociálním kontaktu. Tato informace spočívá v rychlosti čtení neverbálních znaků, které nám pomáhají určit pohlaví.<sup>36</sup>

Jsou uváděny rozdíly mezi typicky mužským a ženským postojem, které obě pohlaví zaujmají. Jedná se o velikost prostoru mezi chodidly: ženy mají chodidla blíže u sebe, muži obvykle stojí s nohama více rozkročenýma.

Druhou neméně důležitou polohou těla je poloha vsedě. Stejně jako v případě polohy ve stoje, je možné také u sedu mluvit o jistém fylogenetickém vývoji člověka. Tegze uvádí: „Civilizace, jak ji známe v dnešní podobě, nás postupně „zvedala“ ze země, až nás „posadila“ na stoličky, židle, do křesel a na trůny“.<sup>37</sup> Při poloze vsedě je také možné sledovat rozdíly mezi opačnými pohlavími. Tegze označuje jako „výchozí“ posed s překříženýma nohama. A právě ten nejčastěji uvidíme u žen. U mužů se spíše setkáme s posedem, při kterém jsou nohy roztažené doširoka. Také se domnívá, že jedinec mužského pohlaví dává při této poloze na obdiv svoji „potenci“ a vychutnává si pocit moci a síly.<sup>38</sup>

Poslední ze tří základních poloh těla člověka je poloha vleže. S touto polohou se při každodenní sociální komunikaci moc neseťkáváme a z toho důvodu je z hlediska neverbální komunikace analýzy tohoto postoje nedůležitá. Předchozím dvěma polohám se ale v hojně míře věnuje mnoho publikací zabývajících se neverbální komunikací, které také poskytují širokou škálu konkrétních tělesných konfigurací doplněných o jejich významy.

---

<sup>36</sup> Tegze, Oldřich (2003)

<sup>37</sup> Tamt., (2003, str. 234)

<sup>38</sup> Tamt., (2003)





Obrázek č.5 názorně ukazuje možné pozice těla, které mají různý význam.

Dostupné z <http://www.osetrovatelstvi.eu/index.php/komunitni-a-domaci-osetrovatelstvi/76-interakce-komunikace-a-neverbalni-komunikace>

Pokud chceme číst polohu, kterou zaujímá např. hovořící jedinec, můžeme odhadnout, zda to co říká je důležité a zda mu záleží na tom jestli posluchače zaujal a přesvědčil.

Křivohlavý dodává, že jedním z dalších výrazů souhlasu je tzv. kongruence poloh. Tou má na mysli shodující se polohu těla a některých údů dvěma a více lidmi ve skupině.<sup>39</sup> Ne vždy však musí kongruence nebo nekongruence poloh naznačovat souhlas či nesouhlas. Při analýze vzájemných poloh a konfigurací je třeba brát v úvahu, stejně jako u jiných neverbálních projevů, mnoho ovlivňujících faktorů, jako je například temperament, kultura, kvalita mezilidských vztahů či momentální psychická atmosféra.

---

<sup>39</sup> Křivohlavý, Jaro (1988, str. 63)

**kongruentní posturologie** - vzájemný soulad mezi lidmi ve skupinové interakci, jedna z možností jak vyjádřit neverbálně souhlas, např. hovořící osoby mají ruce volně podél těla nebo založeny na prsou, zatímco každý z účastníků se přizpůsobuje stejnými gesty.

**nekongruentní posturologie** - vzájemný nesouhlas členů či posluchačů ve skupinové interakci, např. hovořící osoba má ruce podél těla, ale naslouchající osoby mají ruce na prsou.

## 2.6 Kinezika

Kinezika je jednou z dalších oblastí neverbální komunikace, která se zabývá pohyby těla a jeho částí. Zrození kineziky je považováno rokem 1867, kdy byla publikována práce francouzského fyziologa G. B. Duchenna o celkovém pojetí činnosti lidského svalového ústrojí. Někdy je tento obor označován také termíny kineziologie či kinetika. Všechna tato označení pochází z řeckého slova *kinema*, což znamená v překladu pohyb. Důležitou součástí kineziky je gestika, jenž se věnuje pohybům (převážně rukou) doprovázejících nebo nahrazujících slovní projev. Jedním z nejvýznamnějších odborníků, kteří se zabývali pohyby těla, byl americký antropolog Ray Birdwhistell, který je zároveň považován za zakladatele kineziky jakožto oboru neverbální komunikace. Birdwhistell vytvořil teorii, podle níž jsou tělesné pohyby do jisté míry analogické s verbální komunikací. Snažil se také popsat strukturu pohybové kompozice, přičemž se nechal inspirovat americkou strukturální lingvistikou Chomského. Výsledkem je tzv. *koncepte tří úrovní*:

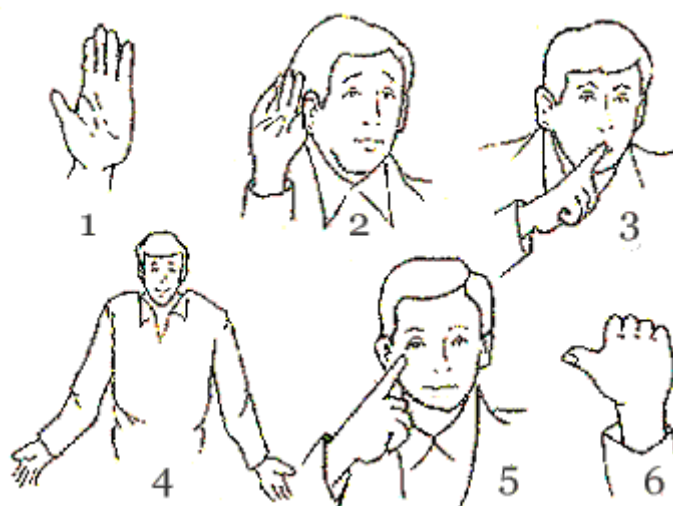
1. Na nejnižší úrovni jsou nejjednodušší pohybové projevy, které označuje jako *kinémy*. Toto označení pro základní jednotku kineziky odvodil Birdwhistell analogicky od fonému, jenž je základní jednotkou fonetiky. Za kiném můžeme

považovat každé nejdrobnější rozeznatelné hnutí dolů, nahoru, vpřed, vzad či do strany, ať se realizuje kdekoliv na lidském těle.<sup>40</sup>

2. Výše je úroveň *kinemorfů*. Jedná se o složitější pohybové projevy, které vznikají skládáním základních jednotek, kinémů.

3. Na nejvyšší úrovni se nachází *kinemorfické komplexy*. Tyto komplexy vznikají kombinací několika kinemorfů.

Birdwhistell<sup>41</sup> se pokoušel o přesný a podrobný popis všech kinémů, s nimiž se můžeme setkat. Domníval se, že se bude řadově pohybovat ve stovkách jednotek, později se jejich počet zvýšil na tisíce a dnes se odhaduje počet kinémů až na padesát tisíc. Z tohoto čísla je patrné, jak je problematika kineziky složitá, a tudíž je také komplikovaná analýza pohybů, jakožto neverbálních projevů.



Obr. č. 6 Birdwhistellovi registrované gestikulační výrazy. Gesta:

1. Přestaň!
2. Není slyšet.
3. Ticho!
4. Nevím.
5. Oko, mějte se na pozoru!
6. Vezmi mě do Tvého vozu

Dostupné z <http://www.infoamerica.org/teoria/birdwhistell1.htm>

Podobně jako otisky prstů, také tělesné pohyby jsou jedinečné u každého člověka. Každý už se setkal s tím, že poznal někoho známého z opravdu velké vzdálenosti

<sup>40</sup> VÁVRA, Vlastimil (1990)

<sup>41</sup> Birdwhistel, L. Ray (1970, str. 156)

pouze na základě pohybů jeho těla dříve, než byl vůbec schopen rozeznat jeho tvář, postavu, barvu vlasů apod. těchto informací využívají hlavně kriminalisté při identifikaci neznámého maskovaného člověka. Sledují přitom křivky, které při chůzi jakoby opisovali jednotlivé části těla, například klouby. Také mohou díky těmto informacím určit těžiště lidského těla. Český vědec, který zkoumal tuto problematiku se jmenuje Jiří Straus a je zakladatelem metody zabývající se analýzou chůze. Podle něj stačí jeden dvojkrok, zachycený průmyslovou kamerou k tomu, aby mohl být jedinec jednoznačně identifikován. Několikaletý výzkum potvrdil domněnku, že křivka lidské chůze je u každého člověka jiná. Pochybnosti vyvrací Straus srovnáním jeho metody s analýzou, která se provádí při určení rukopisu, který je už velmi dlouhou dobu braný jako neopakovatelný. Podle něj není písmo nic jiného, než pohyb ruky zachycený v grafické podobě a vychází podle Strause úplně ze stejného principu.

## **2.7 Gestika**

Gestika je obor zkoumající hlavně postavení a pohyby paží, případně nohou či hlavy, které velmi dobře dokreslují verbální sdělení, nebo ho úplně zastupují například u znakové řeči. Podle mnohých autorů jsou z historického hlediska gesta mnohem starší formou komunikace (i o milion let), než je řeč.<sup>42</sup>

Gesta nejvíce ovlivňují projev neverbální komunikace, i když můžeme v této oblasti vyzorovat mnohé interindividuální rozdíly. Rozdíly jsou to tak značné, že jsou lidé, kteří by se vyjadřovali jen velmi těžce, pokud by byli svázáni. Jiným to ovšem nemusí dělat problémy.

Nejen, že jsou v této gestice značné interindividuální rozdíly, najdeme zde i mnohé rozdíly interkulturní ve významech jednotlivých gest.

---

<sup>42</sup> Křivohlavý, Jaro (1988)

Zlepšit porozumění v neverbální komunikaci můžeme jen tehdy, pokud si dáváme pozor na kontext v kterém jsou gesta použita. Kontext zahrnuje prostředí, příležitosti a situace. Člověk, který se nikdy nesměje, nemusí být nešťastný, a někdo, kdo působí šťastně, nemusí být skutečně šťastný. Musíme vědět, jak se člověk vyjadřuje emočně, než budeme moci interpretovat to, co je jeho nebo její neverbální komunikační prostředek. Tímto tématem se zabývali práce některých odborníků: Albert Mehrabian, Paul Ekman, a Wallace Friesen.

Psychologové Ekman a Friesen navrhli uspořádání gest do pěti kategorií podle jejich funkce na symboly, regulátory a adaptéry, ilustrátory a výrazová gesta.

1. *Symboly* jsou gesta, nesoucí jednoznačný význam a mohou být tedy přímo přeložena do verbálního jazyka. Příkladem je například zamávání na pozdrav, ukázání směru prstem, nebo tření dlaněmi ve smyslu prosení. Symboly jsou základem znakové řeči užívané k dorozumívání mezi neslyšícími.

2. *Ilustrátory*, neboli ilustrativní gesta slouží k dokreslení verbálního sdělení. Doprovázejí nebo posilují slovní zprávy. Používáme je častěji, pokud máme problém s verbálním vyjádřením. Jejich četnost a rychlost užívání však závisí především na temperamentu mluvčího. Ilustrační gesta můžeme dále dělit do několika skupin na gesta: *zobrazovací* (ruka popíše ve vzduchu to, o čem se hovoří), *ukazovací* (ruka ukáže směrem, kde se popisovaný předmět, jev nebo osoba nachází), *metaforická* (ruce naznačují abstraktní pojmy a duševní pochody pomocí metaforického znázornění) a *rytmická* (podporují rytmus řeči). Příklady ilustrátorů jsou ale také například kývání hlavou, když říkáme ano, třepání hlavou, když říkáme ne, hlazení břicha, když říkáme, že máme hlad, a zatřesení ukazovákem ve vzduchu, když říkáme: "dej si pozor." Tyto neverbální ilustrátory mají tendenci být více univerzální, než jiné kategorie pohybu. Neverbální pohyby se často projevují jak v obličeji tak i na těle. Hlavně k ukázání emocí. Sledujeme chování lidí, když jejich oblíbený tým vyhraje, slyšíme bouchnutí dveří, když rozhněvaný člověk odejde z pokoje.

3. *Výrazová gesta* zprostředkovávají sdělování emocí, jako například úsměv.

4. *Regulátory* jsou gesta, pomocí nichž usměrňujeme a řídíme komunikaci. Nejčastěji používané regulátory jsou kývání hlavy a pohledy. Jsou to také neverbální pohyby, které řídí proud nebo tempo komunikace. Například, když chceme rozhovor ukončit, díváme se na podlahu nebo odvracíme zrak, pokud vás rozhovor nezajímá, a zíváme a pozorujeme hodinky, když se nudíme.

5. *Adaptéry* jsou gesta a činnosti, které používáme absolutně podvědomě pro zvládnutí našich vnitřních pocitů a kontrolu našich reakcí. Můžeme je plně provádět v soukromí, ale pouze částečně na veřejnosti. Například si nemůžeme třít nos na veřejnosti. Objevují se většinou při stresových situacích a mají základ ve zvládnutí stresových zátěží v dětství.<sup>43</sup>

Zvláštním typem gest jsou takzvaná *akustická gesta*, která nemusíme vidět, neboť je informace přenášena sluchově. V kombinaci s vizuálním vjemem se však jejich působení umocňuje. Typickým příkladem akustického gesta je tleskání, jako projev uznání.

Gesta jsou základem znakové řeči, používaného k dorozumívání mezi neslyšícími. Mnozí se domnívají, že znaková řeč je univerzální, ale skutečnost je taková, že každý stát má svůj vlastní znakový jazyk.

## **2.8 Vizika**

Jak už napovídá název, vizika řeší pohyby našich očí a jim přilehlé svaly tj. oblasti (víček, obočí). řeč očí podle Křivohlavého tvoří jádro mimoslovní komunikace pohledů ostatních lidí na nás a našich pohledů na ně.<sup>44</sup> Hlavní funkce očí je, že slouží jako příjemce kognitivních informací o ostatních lidech. Jsou hlavním příjemcem neverbálních komunikací jako je gotika, mimika či proxemika, ale zároveň také sdělují informace a jsou jakýmsi vysílačem informací lidem, se

---

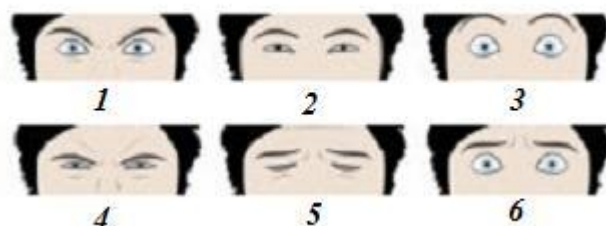
<sup>43</sup> Lewis, Michael (1989)

<sup>44</sup> Křivohlavý, Jaro (1988)

kterými navazujeme komunikaci. Oči neovládáme až tak moc vlastní vůlí tak, jako například gesta.

Gruber uvádí „Oči dělají to, co by dělaly ruce a nohy, kdyby mohly – kdyby nebylo konvencí a zábran.“<sup>45</sup>

Analýza a zkoumání pohledů má mnoho aspektů. Podrobněji se jimi zabýval autor Křivohlavý ve svých publikacích. Některé tyto aspekty zde uvádím.<sup>46</sup>



Obr. č.7 zobrazuje pouze významy očí.  
Hněv 2. Štěstí 3. Překvapení 4. Znechucení 5. Zoufalství 6. Strach  
Dostupné z <http://sostlyre.blogspot.cz/>

- *zacílení pohledu* – při analýze vizuálního kontaktu si v první řadě všímáme toho, kam je pohled zaměřen, tedy na co se daná osoba dívá. V psychologii se takový objekt nazývá *terč*. V rámci sociální psychologie je věnována pozornost terčům, kterými jsou druzí lidé, případně jejich konkrétní části těla.
- *délka doby pohledu* – je údaj, který uvádí, jak dlouho v kuse setrval pohled na terč, na nějž byl zacílen. Nejdelší pohledy věnujeme osobám, jejichž kladným vztahem si nejsme jisti, ale velice o něj stojíme.

---

<sup>45</sup> Gruber, David (2005, str. 191)

<sup>46</sup> Křivohlavý, jaro (1988):

- *četnost pohledů* – vedle délky jednotlivého pohledu zkoumáme také, jak často se k danému terči vracíme.
- *sled pohledů* – neboli sekvence určuje pořadí terčů, na které daný jedinec zacílil své pohledy.
- *celkový objem pohledů* – je součtem všech časů jednotlivých pohledů, věnovaných určité osobě. Objem pohledů je považován za ukazatele sociálního zájmu. Výzkum provedený Kleckem a Nuesslem ukázal, že osoby, které se 80% doby při mluvení dívaly na svého partnera, byly hodnoceny jako přátelské, sebevědomé a přirozené. Naopak osoby, které se při mluvení na partnera dívaly pouze 15% doby, byly hodnoceny jako chladné, pesimistické vyhýbavé a lhostejné.<sup>47</sup>
- *potevření víček* – pokud se na někoho díváme, můžeme tento pohled realizovat s očima dokořán nebo taky očima téměř zavřenýma. Podle Křivohlavého jsou lidé schopni s 95% jistotou od sebe odlišit 35 různých úhlů potevření očních víček.<sup>48</sup>
- *průměr zornice* – aby se měnila velikost naší panenky, musí se změnit míra jasu, která na ni dopadá. Například budeme-li se dívat do světla, panenka se určitě zmenší. Tento jev se nazývá pupilární reflex. Bylo však zjištěno, že bez ohledu na jas, je průměr zornice ovlivňován také naším emocionálním stavem. Mikuláščík uvádí výčet emocionálních stavů doprovázených rozšířením či zúžením zornice. Zatímco při zvýšeném zájmu, upřímnosti, otevřenosti, sexuálním zájmu,

---

<sup>47</sup> Allhoff, Fritz (2008)

<sup>48</sup> Křivohlavý, Jaro (1988)



relaxaci a spokojenosti se zornice rozšiřuje, nedostatek zájmu, nespokojenost, nedůvěra, nenávisť, únava, stres či smutek se projevují zúžením zornic.<sup>49</sup>

- *mrkání* – nedílnou součástí vizuálního kontaktu jsou mrkací pohyby. Při jejich analýze se zaměřujeme převážně na frekvenci, která se zvyšuje při nervozitě či nejistotě. Ve stavu rozčilení mohou mrkací pohyby dosáhnout frekvence až 100 mrknutí za minutu, což je zhruba 20x častěji než v klidném, sebejistém stavu.<sup>50</sup> Při analýze vizuálního kontaktu si všímáme také neverbálních projevů v oblasti okolí očí, jako například tvarů a pohybů obočí, tvaru vrásek či napnutí svalů kolem očí.

## 2.9 Fyzická přitažlivost

Výzkum, který navrhl Cash a Kowner, že zvláštní vlastnosti, jasné oči, symetrický obličej a hubená nebo střední postava, jsou obvykle spojeny s fyzickou přitažlivostí. Takové vlastnosti nejsou omezeny kulturou, ale mohou být univerzální.<sup>51</sup>

Fyzická přitažlivost ovlivňuje mnoho aspektů našeho života. Fyzický vzhled se začíná projevovat již v dětství, ve věku 4 let. S dětmi je zacházeno odlišně na základě jejich fyzického vzhledu i od učitelů ve škole.<sup>52</sup> Když děti zlobí, jejich chování je vnímáno jako izolované, chvilkové poblouznění. V případě, že ale fyzicky atraktivní nejsou, je to důkaz o chronické tendenci zlobit. Tyto vzory pokračují i během dětství a dospívání.<sup>53</sup>

Fyzická přitažlivost obvykle vede k sociálnímu úspěchu v dospělosti. Úspěch může být ovlivněn pletí či vlasy. Swami, Furnham a Joshi<sup>54</sup> zjistili, že

---

<sup>49</sup> Mikuláščík, Milan (2003)

<sup>50</sup> Tamt., (2003)

<sup>51</sup> Brody, Stuart (1994)

<sup>52</sup> Cash, (1980); Langloise, A. Downs, (1979)

<sup>53</sup> Knapp, L., Mark & Hall, (1992)

<sup>54</sup> Swami, Furnham a Joshi (2008)

muži dávají přednost brunetkám před blondýnkami, a mírně preferují ženy, které mají světlé tóny pleti. Ženy a muži, kteří jsou atraktivní, jsou považovány za více společenší a citlivější.<sup>55</sup> Lidé mění svůj pohled na ostatní v průběhu času? Eastwick a Finkel<sup>56</sup> zjistili, že muži touží po ideální fyzicky atraktivní partnerce, zatímco ženy si přejí partnera, který má slibné vyhlídky pro vydělávání dostatku peněz. Tyto stereotypy mohou existovat v abstraktním myšlení o potenciálních partnerech, ale nezdá se, že by tyto představy byly realizovány ve skutečném životě.

Ostatní hypotézy naznačují, že ženy i muži si hledají protějšky, které mají podobnou míru přitažlivosti.

### **2.9.1 Vzhled, oblečení a doplňky**

Použití oblečení a dalších doplňků se dá vysvětlit také jako určitý neverbální kód. Jsou to například šperky, účesy, kosmetika, automobily, hole, hodinky, obuv, klobouky, brýle, tetování, piercing. Naše oblečení a další ozdoby sdělují náš věk, pohlaví, stav, roli socioekonomické třídy, členství ve skupinách, osobnost a vztah k opačnému pohlaví. Tyto podněty také ukazují čas v historii, klimatu, a třeba kulturu. Oblečení a doplňky poskytují fyzické a psychické informace o člověku a ukazují nám jeho sebepojetí. Objasňují, jaký jste typ člověka, nebo alespoň to, jací si myslíme, že jsme.<sup>57</sup>

---

<sup>55</sup> Knapp & Hall, (1992)

<sup>56</sup> Eastwick a Finkel (2008)

<sup>57</sup> Fisher, (1975)

## **3. Přehledová studie**

S Vědeckým výzkumem v oblasti neverbální komunikace a chováním začal již v roce 1872 Charlese Darwin vydáním knihy *Vyjádření emocí u člověka a zvířat*. Od té doby bylo provedeno mnoho výzkumů o rozdělení, typech a projevech neverbální komunikace a chování. I když jsou tyto signály často tak jemné, že si jich nejsme ani vědomi. Výzkum identifikoval několik různých typů neverbální komunikace.

Práce se ale zabývá hlavně výzkumy provedenými ve druhé polovině 20. století a prvních pár uplynulých let první poloviny 21. století.

### **3.1. Cíl analýzy**

Cílem analýzy bylo porovnat výzkumy neverbální komunikace. Zajímalo mě především, ve kterých dílčích obdobích byly výzkumy realizovány. Na které typy neverbální komunikace byly prováděny. Na které cílové skupiny se zaměřovali a jak formulovali design výzkumu.

### **3.2. Výzkumy**

#### **Časová etapa jako kritérium klasifikace**

Do následující tabulky byli zařazeni autoři a rok výzkumných klíčových záměrů.

	<i>Autor</i>	<i>rok výzkumu</i>
1	<b>Hall</b>	1959
2	<b>Argyle &amp; Dean</b>	1965
3	<b>Ekman &amp; Friesen</b>	1967
4	<b>Guardo</b>	1969
5	<b>Mehrabian</b>	1971
6	<b>Hemsley</b>	1977
7	<b>Knapp</b>	1978
8	<b>Rosenthal &amp; Archer</b>	1979
9	<b>Cash</b>	1980
10	<b>Noller &amp; Elmsford</b>	1984
11	<b>Goleman</b>	1997
12	<b>Watzlawick</b>	1998
13	<b>DePaulová a Friedman</b>	1998
14	<b>DeVito</b>	1999
15	<b>Ro'sing</b>	2003
16	<b>Furnham a Joshi</b>	2008
17	<b>LoBue</b>	2009
18	<b>Marshall &amp; Rosin</b>	2009

Z tabulky je patrné, že první stěžejní, obsáhlý výzkum byl proveden na téma neverbální komunikace v roce 1959. Další byl až po šestileté odmlce, po které shledávám rozmezí let 1965-1971 jako významné období pro výzkumy NK. Po další přestávce shledávám stěžejní zájem až od roku 1997. Prakticky až do roku 1980 byly zrealizovány čtyři významné výzkumy. Po roce 1984 sledujeme úbytek realizace stěžejních výzkumů, který výrazně naruší až Goleman.

## Oblast neverbální komunikace jako kritérium klasifikace

	Oblast NK	rok výzkumu
1	Proxemika	1959
2	Proxemika	1965
3	mimika	1967
4	Gestika	1969
5	Celá NK	1971
6	Posturologie	1977
7	Vizika	1978
8	Celá NK	1979
9	Celá NK	1980
10	Celá NK	1984
11	Mimika	1997
12	Celá NK	1998
13	Posturologie	1998
14	Celá NK	1999
15	Proxemika	2003
16	Mimika	2008
17	Mimika	2009
18	Mimika	2009

V rámci této analýzy jsem se pokusil extrahovat oblasti neverbální komunikace, které se sledovanými oblastmi zabývaly. Výsledkem je, že nejvíce byla v pozorovaném období zkoumána mimika.

## Cílová skupina jako kritérium klasifikace

Přesto, že jsme si stanovili jako jeden z výzkumných cílů rozlišit cílové skupiny sledovaných výzkumů, tento výzkumný cíl nenaplníme. Bližší analýzou jsme zjistili, že se ve většině výzkumů určitých specifických skupin týkal především široké populace. Vyjimku tvoří základní výzkum Nollerův a Elmsfordův, který byl zaměřen na manželské páry. Dále výzkum LoBueho, který mapoval neverbální komunikaci u dětí.

### **Design výzkumu jako kritérium klasifikace**

- Hall - Pozorování lidí, vytyčení zón, Stanovení proxemických zón
- Argyle & Dean - Rozdíl mezi muži a ženami z pohledu proxemiky
- Ekman a Friesen - Mimika vs. Aktuální prožívání
- Knapp – Vliv viziky na vývoj ženské přitažlivosti
- Cash & Kovner – Symetrie a vzhled vs. fyzická přitažlivost
- DePaulová & Friedeman – Mimika vs. fyzická přitažlivost
- Marshall & Rosin – Úspěšnost vs. mimika

### ***3.3. Vyhodnocení výzkumu neverbální komunikace***

Cílem výzkumných závěrů bylo zmapovat neverbální komunikaci jako takovou. Vystihnout rozdíly mezi ženami a muži, dospělými a dětmi. Odhalit specifika a funkce neverbální komunikace v různých situacích společenského života.

## Závěr

Bakalářská práce se zaměřuje na výzkumy neverbální komunikace. Toto téma je velmi diskutované a v dnešní době se o něj zajímá čím dál tím více lidí. Je to nejspíše z důvodu nárůstu manažerských pracovních pozic, kde si musí lidé dávat velký pozor na způsob svého vystupování a sebe prezentace. Protože má neverbální komunikace tak vysoké zastoupení v projevu, je možné se s ní setkat kdekoli. Problematika tohoto typu komunikace se řeší v mnoha oborech, jako je psychologie, antropologie, sociologie. Mnohdy na ní lidé narazí i v profesním životě, při různých jednáních i v soukromém životě při běžných debatách.

Z historického hlediska je starší než komunikace verbální, poněvadž se lidé zpočátku dorozumívali pouze posunky a nejasnými zvuky. Je naprosto neuvěřitelné, kolik informací a v kolika možných kombinacích může člověk díky neverbální komunikaci přenést informace, aniž by řekl jediné slovo. Když se podíváme na začátek této práce, najdeme nespočet funkcí a významů neverbální komunikace, které je touto formou možné předat. Neverbálně člověk vyjadřuje své duševní rozpoložení, pocity, emoce, prožitky nebo myšlenky často ryzeji a pravdivěji, než prostřednictvím slov, což se dá mnohem hůře skrýt než verbálním zabarvením. V typech neverbální komunikace popsanych v této práci, bylo snahou vyzdvihnou ty nejdůležitější informace pro pochopení každého z jejích typů. Nejvíce se v této práci dočtete o Proxemice a Haptice, kde se dozvíte, kdo se těmito druhy komunikace hlavně zabýval, na co je rozdělil a k čemu se dají tyto informace využít. K některým z témat je přidáno i grafické znázornění pro lepší představu problematiky.

## Literatura

- ARGYLE, Michael., & Dean, Janet. *Eye-contact, distance, and affiliation*. *Sociometry*, str. 28, 289–304.
- ARGYLE, Michael; Lalljee, Mansur : *The Effect of Visibility on Interactive in a Dyad*. In: *Human Relations*, 1968, č. 21, str. 3-17 (anglicky)
- ARCHER, Dale. *Sensitivity to nonverbal communication: The PONS Test*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- BIRDWHISTELL L. Ray (1970) *Kinesics and context essays on body motion communication* str. 156 ISBN 0-8122-7605-1
- BIRDWHISTELL, L. Ray: *Introduction to Kinesics*. Univ. of Louisville Press 1952 (anglicky)
- BRODY, E. Jane. *Notions of beauty transcends culture*, 1994 new study suggests. The New York Times, p. A14.
- BURIAN, Antonín. *Kultura projevu: Proč může být emoční inteligence důležitější než IQ*. 1.vyd. Brno: Mendelova zemědělská a lesnická univ., 1995, 119 s. Knihovnicka.cz. ISBN 80-715-7147-4.
- CASH, F. Thomas. (1980, July 7). If you think beautiful people hold all the cards, you're right, says a researcher. *People Weekly*, 14, 74–79.
- ČERNÝ, Vojtěch. *Řeč těla: [neverbální komunikace pro obchodníky i běžný život]*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2007, x, 254 s. Členská knihnice (Svoboda). ISBN 978-80-251-1658-6.
- DABBS, M. James Jr., *Physical Closeness And Negative Feelings*, *Psychonomic Science*, 1971, č. 23, str. 141-143
- DEVITO, Joseph A. *Základy mezilidské komunikace: 6. vydání*. 1. vyd. Praha: Grada, 2008, 502 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2018-0.
- EKMAN, Paul & FRIESEMAN W.V., *Head and body Cues in the Judgement of Emotion-A reformulation perceptual and motor skills*, 1967, 711-724
- EKMAN, Paul. *Darwin and facial expression: a century of research in review*. Vyd. 1. New York: Academic Press, 1973, xi, 273 p. Členská knihnice (Svoboda). ISBN 01-223-6750-2.
- EKMAN, Paul., & Friesen, V., Wallace. (1969). *The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, and coding*. *Semiotica*, 1,49–98.



- EKMAN, Paul., FRIESEN, V. Wallace., ELSWORTH, Phoebe., *Emotion in Human Face*, New York 1972, str. 82 (anglicky)
- GOLDBERG, Lewis, M. *Play behavior in the year-old* .1969
- GOLEMAN, Daniel. *Emoční inteligence: Proč může být emoční inteligence důležitější než IQ*. 1. vyd. Praha: Columbus, 1997, 348 s. Knihovnicka.cz. ISBN 80-859-2848-5.
- GRUBER, David. *Zlatá kniha komunikace*. Vyd. 1. Ostrava: Repronis, 2005, 249 s. ISBN 80-732-9092-8.
- HAAS, A., & Gregory, S. *The impact of physical attractiveness on women's social status and interactional power*. Sociological Forum, 2005; 20, 449–471.
- HALL, Edward T. *The hidden dimension: efektivní komunikace v praxi*. 1. vyd. New York: Anchor Books, 1990, xiii, 217 p. Manažer. ISBN 03-850-8476-5.
- HERTENSTEIN J. Matthew. *Touch: Its Communicative Functions in Infancy* 2002 S. Karger AG, Basel
- HESLIN, Richard; PATTERSON, L. Miles *Nonverbal Behavior*, In: *Social Psychology*, New York 1982 (anglicky)
- KNAPP, L. Mark, *Nonverbal Communication in Human Interaction*, New York 1978, str. 68 (anglicky).
- KOWNER, Rotem. *Facial asymmetry and attractiveness* . 1996
- KŘIVOHLAVÝ, Jaro, *Já a ty*. Praha: Avicenum, 1977, 234 stran.
- KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Jak si navzájem lépe porozumíme: kapitoly z psychologie sociální komunikace*. Vyd. 1. Praha: Svoboda, 1988, 235 s. Členská knihovnice (Svoboda).
- KUNCZIK, Michael. *Základy masové komunikace*. Vyd. 1. Praha: Karolinum, 1995, 307 s. Knihovnicka.cz. ISBN 80-718-4134-X.
- LEŠKO, Ladislav. *Náhled do sociální komunikace*. V Tribunu EU vyd. 1. Brno: Tribun EU, 2008, 99 s. Knihovnicka.cz. ISBN 978-80-7399-466-2.
- MIKULÁŠTÍK, Milan. *Komunikační dovednosti v praxi: efektivní komunikace v praxi*. Vyd. 1. Praha: Grada, 2003, 361 s. Manažer. ISBN 80-247-0650-4.
- MIKULÁŠTÍK, Milan. *Komunikační dovednosti v praxi: Proč může být emoční inteligence důležitější než IQ*. Vyd. 1. Praha: Grada, 2003, 361 s. Knihovnicka.cz. ISBN 80-247-0650-4.
- MORRIS, Desmond. *Lidský živočich: osobní pohled na lidský druh*. Vyd. 1. V Praze: Euromedia Group, 1997, 223 s. ISBN 80-717-6529-5.

NAKONEČNÝ, Milan. *Lexikon psychologie: Proč může být emoční inteligence důležitější než IQ*. 1. vyd. Praha: Vodnář, 1995, 397 s. Knihovnicka.cz. ISBN 80-852-5574-X.

TEGZE, Oldřich. *Neverbální komunikace: Co vám prozradí lidské chování a jednání, a jak toho využít*. 1. vyd. Praha: Computer Press, 2003. 482 s. ISBN 80-7226-429-X.

VÁVRA, Vlastimil. *Mluvíme beze slov: efektivní komunikace v praxi*. 1. vyd. Praha: Panorama, 1990, 308 p. Manažer. ISBN 80-703-8128-0.

VYBÍRAL, Zbyněk. *Psychologie lidské komunikace*. 1. vyd. Praha : Portál, 2000. 264 s. ISBN 80-7178-291-2.

VYMĚTAL, Jan. *Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi*. 1. vyd. Praha: Grada, 2008, 361 s. Knihovnicka.cz. ISBN 978-80-247-2614-4.

## **Internetové odkazy**

[http://www.pppuk.cz/soubory/kadan\\_clanek\\_6.pdf](http://www.pppuk.cz/soubory/kadan_clanek_6.pdf)

<http://andulla.cz/UvahyNazory/NeverbalniKomunikace.htm>

## **Resumé**

Tato bakalářská práce je vypracována za účelem poskytnout čtenářům informace o neverbální komunikaci jako takové a výzkumech, které byly na toto téma vypracovány v době od druhé poloviny dvacátého století dodnes. Práce se zaměřuje hlavně na druhy a funkce tohoto typu komunikace. Tato práce se snaží poukázat na různorodost komunikace a složitost jakou v sobě zachycuje. Práce je rozdělena do několika kapitol, které této složitosti vysvětlují a je důležité si uvědomit, že je to jen malá část informací, které dodnes o komunikaci máme.

## **Asbtract**

This Bachelor thesis is elaborated in order to provide its readers an essential knowledge of nonverbal communication itself and research concerning this issue which were drawn up during the time from the second half of Twentieth Century up to the present day. This thesis focuses mainly on types and functions of this type of communication. This thesis seeks to point out diversity of communication and perplexity involved. This thesis is divided into several chapters which refer to this perplexity and it is important to realize that it is only a small piece of information which are known up to the present day.