

# Obsah

<b>O autorech</b> .....	9
<b>Předmluva</b> .....	11
1. kapitola	
<b>Co je řeč těla?</b> .....	13
1.1 Upřímná řeč .....	15
<i>Vliv řeči těla</i> .....	15
<i>Síla prvního dojmu</i> .....	16
1.2 Co znamená rozumět řeči těla? .....	17
<i>Vidět celého člověka</i> .....	17
<i>Ohled na konkrétní situaci</i> .....	18
<i>Změna perspektivy</i> .....	19
<i>Cyklus řeči těla</i> .....	19
1.3 Nejčastější otázky týkající se řeči těla .....	20
2. kapitola	
<b>Jak rozumět signálům řeči těla</b> .....	23
2.1 Držení těla a způsob chůze .....	25
<i>Držení těla</i> .....	25
<i>Druhy chůze</i> .....	31
2.2 Mimika .....	32
<i>Ústa a rty</i> .....	32
<i>Oči</i> .....	33
2.3 Gestikulace .....	36
<i>Pozdrav – převaha ruky</i> .....	37
<i>Význam gest</i> .....	39
2.4 Hlas a intonace .....	45
<i>Hlas a nálada</i> .....	45
2.5 Status .....	46
<i>Vysoký a nízký status</i> .....	47
<i>Zaujmout správný status</i> .....	47
<i>Jak rozeznat status</i> .....	48
<i>Přiměřený status</i> .....	49

<i>Proč je tak obtížná orientace na zákazníka</i> .....	50
<i>Ženy a muži</i> .....	51
2.6 Teritoria .....	52
<i>Odstup a blízkost</i> .....	52
2.7 Tělesné typy .....	54
<i>Dominantní typ</i> .....	54
<i>Pečlivý typ</i> .....	55
<i>Podnikavý typ</i> .....	55
<i>Kontaktní typ</i> .....	56
<i>Plachý typ</i> .....	57
3. kapitola	
<b>Autentické vystupování – učíme se od úspěšných herců</b> .....	59
3.1 Zaujmout prostor a být přítomen .....	61
<i>Jak to dělají herci</i> .....	61
<i>Jak získat výraz</i> .....	62
3.2 Změna rolí .....	63
3.3 Odhalit motiv a vnitřní postoj .....	64
<i>Souhra mezi vnitřkem a vnějškem</i> .....	65
3.4 Nemějte strach z emocí .....	66
4. kapitola	
<b>Jak cíleně používat řeč těla</b> .....	69
4.1 Přijímací pohovor .....	71
<i>Co můžete udělat jako uchazeč</i> .....	71
<i>Z pohledu řídicího pracovníka</i> .....	74
4.2 Mezi nadřízeným a podřízeným .....	75
<i>Co můžete udělat jako nadřízený?</i> .....	76
<i>Mít dobrý postoj jako pracovník</i> .....	77
4.3 Mezi kolegy .....	78
<i>Řeč těla jako orientace</i> .....	78
<i>Skupiny</i> .....	79
<i>Vnímání konfliktů v týmu</i> .....	80
<i>Jak udržovat kolegy „od těla“</i> .....	81
4.4 Porady .....	82
<i>Posílit vnímání neviditelných sítí</i> .....	82
<i>Na poradě</i> .....	83
4.5 Když prezentujete .....	84
<i>Jasně vystoupení</i> .....	84

<i>Co dělat proti trémě?</i> .....	85
<i>Na jevišti</i> .....	86
<i>Na konci přednášky</i> .....	90
4.6 Při prodeji a jednání .....	90
<i>Orientovat se na zákazníka</i> .....	90
<i>Umění nenásilně prodávat</i> .....	92
<i>Berte ohled na různé tělesné typy</i> .....	94
5. kapitola	
<b>Cvičení</b> .....	97
5.1 Vnímání řeči těla ostatních .....	99
5.2 Dýchání .....	99
<i>Jak dýchat zhluboka a rovnoměrně</i> .....	99
<i>Pořádně se nadechnout</i> .....	100
5.3 Uvolnění a povolení napětí .....	100
<i>Kroužení hlavou</i> .....	100
<i>Kočka</i> .....	101
5.4 Hlas .....	102
<i>Jak mluvit přirozeným hlasem</i> .....	102
<i>Otevření rezonačních dutin pomocí samohlásek</i> .....	102
5.5 Před vystoupením .....	103
<i>Paříž – Dakar</i> .....	103
<i>Vnímání těla a prostoru</i> .....	104
<i>Dr. Jekyll a Mr. Hyde</i> .....	104
<b>Doporučená literatura</b> .....	106
<b>Knihy z edice Poradce pro praxi</b> .....	108