

# OBSAH

<b>ÚVOD</b>	<b>11</b>
Kapitola 1	
<b>KOMUNIKACE</b>	<b>13</b>
<b>CO SE DOZVÍTE V KAPITOLE</b>	<b>13</b>
<b>SOCIÁLNÍ KOMUNIKACE</b>	<b>13</b>
CO JE TO SOCIÁLNÍ KOMUNIKACE	14
DESATERO FALEŠNÝCH PŘEDSTAV O SOCIÁLNÍ KOMUNIKACI	15
TEST: KOMUNIKUJETE JASNĚ?	15
VYHODNOCENÍ:	16
HLAVNÍ PŘÍČINY NEDOROZUMĚNÍ	16
VERBÁLNÍ KOMUNIKACE	19
NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE	21
ETAPY VE VÝVOJI SOCIÁLNÍ KOMUNIKACE	23
<b>SOUHRN KAPITOLY</b>	<b>25</b>
<b>OTÁZKY A CVIČENÍ</b>	<b>26</b>
Kapitola 2	
<b>NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE</b>	
<b>A PROČ JE UŽITEČNÉ SE JÍ ZABÝVAT</b>	<b>27</b>
<b>CO SE DOZVÍTE V KAPITOLE</b>	<b>27</b>
<b>ZÁKLADNÍ PRAVIDLA PRO STUDIUM NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE</b>	<b>27</b>
POJEM NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE	27
VÝZNAM NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE	28
NEVERBÁLNÍ KÓDY A KÓDOVÁNÍ	33
ARBITRÁRNÍ KÓDOVÁNÍ	34
IKONICKÉ KÓDOVÁNÍ	34
INTRINZICKÉ KÓDOVÁNÍ	34
ZÁMĚRNOST NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE	34
JAK JSTE VNÍMAVÍ K ŘEČI TĚLA?	35
NEVERBÁLNÍ VERSUS VERBÁLNÍ KOMUNIKACE	36
KLASIFIKACE NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE	38
1. SYMBOLY	42
2. ILUSTRÁTORŮ	43
3. REGULÁTORŮ	43
4. ADAPTÉRŮ	44
SHODNÉ PRVKY MEZI PSYCHOTRONIKOU A NĚKTERÝMI ZNAKY V CHOVÁNÍ LIDÍ	45
<b>KOMUNIKACE A NLP</b>	<b>47</b>
<b>RAPORT</b>	<b>48</b>

<b>PACING A LEADING</b>	<b>48</b>
1. KOMUNIKACE PROBÍHÁ STÁLE.	48
2. SMYSLEM KOMUNIKACE JE REAKCE, KTEROU VYVOLÁ.	49
3. LIDÉ REAGUJÍ NA SVOU PŘEDSTAVU O SKUTEČNOSTI, NA SVŮJ MODEL SKUTEČNOSTI A NIKOLIV NA SKUTEČNOST SAMU.	49
<b>SOUHRN KAPITOLY</b>	<b>49</b>
<b>OTÁZKY A CVIČENÍ</b>	<b>52</b>
<b>SLOŽKY NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE A CO V NICH NAJDEME</b>	<b>53</b>

## Kapitola 3

<b>PROXEMIKA</b>	<b>53</b>
<b>CO SE DOZVÍTE V KAPITOLE</b>	<b>53</b>
OSOBNÍ ZÓNY	54
PROXIMITA	55
ORIENTACE A PROSTOROVÉ ÚPRAVY	56
TERITORIALITA	56
<b>SOUHRN KAPITOLY</b>	<b>58</b>
<b>OTÁZKY A CVIČENÍ</b>	<b>58</b>

## Kapitola 4

<b>POSTUROLOGIE</b>	<b>61</b>
<b>CO SE DOZVÍTE V KAPITOLE</b>	<b>61</b>
POSTOJE	61
ZÁKLADNÍ TĚLESNÉ POSTOJE	62
DRŽENÍ TĚLA V INTERPERSONÁLNÍM KONTAKTU	62
VZÁJEMNÁ POLOHA V INTERPERSONÁLNÍM KONTAKTU	63
ŠEST KROKŮ K PERFEKTNÍMU DRŽENÍ TĚLA	64
SEZENÍ	64
<b>NĚKOLIK INSPIRACÍ K POZICÍM V SEDĚ</b>	<b>65</b>
NESPRÁVNÉ SEZENÍ	67
<b>SOUHRN KAPITOLY</b>	<b>68</b>
<b>OTÁZKY A CVIČENÍ</b>	<b>68</b>
<b>CVIČENÍ</b>	<b>70</b>

## Kapitola 5

<b>KINEZIKA A GESTIKA</b>	<b>73</b>
<b>CO SE DOZVÍTE V KAPITOLE</b>	<b>73</b>
KINEZIKA	73
GESTIKA	73
TERMINOLOGIE KINEZIKY	74
GESTA	74
KINEZIKA A VERBÁLNÍ KOMUNIKACE	75
KONVENČNÍ GESTA	76

<b>BARIÉRA V PODOBĚ ZALOŽENÝCH RUKOU</b>	<b>76</b>
OBVYKLÉ ZKRÍŽENÍ PAŽÍ	77
TEST POZNÁVÁNÍ GEST	78
GESTA A PROJEVY OSOBNOSTI	102
PÁR ŘÁDEK O CHŮZI	103
SPRÁVNÁ CHŮZE MÁ TYTO ZÁSADY:	103
<b>SOUHRN KAPITOLY</b>	<b>104</b>
<b>OTÁZKY A CVIČENÍ</b>	<b>104</b>

## Kapitola 6

**MIMIKA****107****CO SE DOZVÍTE V KAPITOLE****107**

MIMIKA – KOMUNIKACE PROSTŘEDNICTVÍM VÝRAZŮ OBLIČEJE	107
FUNKCE MIMICKÝCH PROJEVŮ	107
MIMICKÉ PROJEVY V INTERAKCI	108
OTEVÍRÁNÍ A ZAVÍRÁNÍ KOMUNIKAČNÍCH KANÁLŮ	108
KOMPLEMENTACE ČI ZHODNOCENÍ VERBÁLNÍHO/NEVERBÁLNÍHO PROJEVU	108
NAHRAZENÍ MLUVENÉHO PROJEVU	108
UKAZUJTE SE Z HEZČÍ STRANY	108
ROZPOZNÁVÁNÍ EMOCÍ V LIDSKÉ TVÁŘI	110
ZÓNY V OBLIČEJI	110
PŘEKVAPENÍ	111
STRACH	111
ZNECHUCENÍ	112
ROZČILENÍ	112
ŠTĚSTÍ	112
SMUTEK	112
JEMNÉ POZDVIŽENÍ OBOČÍ	112
<b>SOUHRN KAPITOLY</b>	<b>114</b>
<b>OTÁZKY A CVIČENÍ</b>	<b>114</b>

## Kapitola 7

**HAPTIKA****117****CO SE DOZVÍTE V KAPITOLE****117**

HAPTIKA – KOMUNIKACE DOTYKEM	117
DOTEKY	117
TYPY DOTYKOVÉHO CHOVÁNÍ	118
FUNKČNĚ-PROFESIONÁLNÍ DOTEKY	119
SOCIÁLNÍ DOTEKY	119
PŘÁTELSKÉ DOTEKY	119
MILOSTNÉ DOTEKY	119
SEXUÁLNÍ DOTEKY	119
<b>NĚKOLIK POZNÁMEK K PODÁVÁNÍ RUKY</b>	<b>120</b>
STYL STISKU RUKY	120
DOMINANTNÍ STYL	120
STYL SPOJENECKÝ	120

PODRÍZENÝ STYL	121
RUKAVICE	121
ZDVOJENÝ DOTYK	122
UCHOPENÍ ZA ZÁPĚSTÍ	122
UCHOPENÍ ZA RAMENO	122
DĚLKA STISKU RUKY JAKO KOMUNIKAČNÍ NÁSTROJ	122
A JAKÝ JE VÁŠ STISK RUKY?	124
SEBEDOTÝKÁNÍ	125
VÝZNAM DOTYKOVÉHO CHOVÁNÍ	125
<b>SOUHRN KAPITOLY</b>	<b>125</b>
HAPTIKA	125
<b>OTÁZKY A CVIČENÍ</b>	<b>126</b>
Kapitola 8	
<b>OČNÍ KONTAKT</b>	<b>127</b>
<b>CO SE DOZVÍTE V KAPITOLE</b>	<b>127</b>
KOMUNIKACE PROSTŘEDNICTVÍM POHLEDU	127
PROMĚNNÉ POHLEDU	127
POHLED V INTERAKCI	128
UPŘENÝ POHLED A POHLED Z OČÍ DO OČÍ	131
ZUŽOVÁNÍ A ROZŠÍŘOVÁNÍ ZORNICE	132
OČNÍ KONTAKT A PŘÍTAŽLIVOST	132
<b>SOUHRN KAPITOLY</b>	<b>134</b>
<b>OTÁZKY A CVIČENÍ</b>	<b>135</b>
Kapitola 9	
<b>PARALINGVISTIKA</b>	<b>137</b>
<b>CO SE DOZVÍTE V KAPITOLE</b>	<b>137</b>
PARALINGVISTIKA – KOMUNIKACE MIMOSLOVNÍMI SLOŽKAMI HLASOVÉHO PROJEVU	137
ZÁKLADNÍ CHARAKTERISTIKY PARALINGVISTIKY	138
HLASOVÁ DIMENZE AKUSTICKÉHO PROJEVU	138
PAUZY V KOMUNIKAČNÍM TOKU	139
GRAMATICKÉ PŘÍPADY	139
NEGRAMATICKÉ PŘÍPADY	139
PARALINGVISTIKA V INTERAKCI	140
<b>NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE V TELEFONICKÉM ROZHOVORU</b>	<b>141</b>
ZPŮSOB MLUVENÍ	141
POUŽIJTE POZITIVNÍ ŘEČ TĚLA	142
MĚJTE POZITIVNÍ PŘÍSTUP	142
TICHO / MLČENÍ	143
ZVUKY NA POZADÍ	143
VYJÁDRĚNÍ SOUHLASU NEBO TOHO, ŽE SLYŠÍME	143
<b>NĚKOLIK RAD OD DIANNY BOOHER (BOOHER, D., 1999)</b>	<b>143</b>
VYHNĚTE SE VTISKOVÁNÍ SVÉ OSOBNOSTI DO SVÉHO HLASU	143
SNIŽTE POLOŽENÍ SVÉHO HLASU, ABYSTE ZNĚLI AUTORITATIVNĚJI A DŮVĚRYHODNĚJI	144
MLUVTE POMALEJI, ABYSTE PŮSOBILI VÁŽNĚ, AUTORITATIVNĚ A ODHODLANĚ	144

— MLUVTE RYCHLEJI, ABYSTE PŮSOBILI VZRUŠENĚ, NADŠENĚ A ENERGICKY	144
UŽÍVEJTE VHDODNOU HLASITOST ŘEČI	144
SMĚJTE SE, JE-LI ČEMU	144
SMĚJTE SE V MYŠLENKÁCH, KDYŽ UŽ NE SVÝMI ÚSTY	145
<b>SOUHRN KAPITOLY</b>	<b>145</b>
<b>OTÁZKY A CVIČENÍ</b>	<b>145</b>
DECHOVÁ CVIČENÍ	145
CVIČENÍ TVOŘENÍ HLASU – FONACE	147
CVIČENÍ HLASOVÉ OHEBNOSTI	151
NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE, PARALINGVISTIKA A NÁLADA	153

## Kapitola 10

**VZHLED A ÚPRAVA ZEVENĚJŠKU** **157****CO SE DOZVÍTE V KAPITOLE** **157**

— KOMUNIKACE VZHLEDEM	157
SIGNÁLY VYSÍLANÉ NAŠÍM VZHLEDEM	158
OBLEČENÍ A DALŠÍ DOPLŇKY	159
FYZICKÝ VZHLED	159
NĚKOLIK POZNÁMEK NA TÉMA KOMUNIKACE PACHEM	160

**SOUHRN KAPITOLY** **161****OTÁZKY A CVIČENÍ** **161**

## Kapitola 11

**ŘEČ TĚLA – RYCHLÝ PRŮVODCE** **163**

HLAVA	163
RAMENA	163
RUCE	163
NOHY	164
CELÁ POSTAVA	164
CHOVÁNÍ OSOBY, KTERÁ LŽE	164
CHOVÁNÍ OSOBY, KTERÁ SE SNAŽÍ ZÍSKAT ZÁJEM DRUHÉHO POHLAVÍ	164

**ŘEČ TĚLA – RYCHLÝ PRŮVODCE II. PODLE O'CONNELLOVÝCH** **165****ŘEČ TĚLA – RYCHLÝ PRŮVODCE III. PŘI (OBCHODNÍM) JEDNÁNÍ** **166****PŘÍKLADY A PRAKTICKÉ APLIKACE** **173**

— NESOULAD VERBÁLNÍHO A NEVERBÁLNÍHO SDĚLENÍ	173
LHANÍ A NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE	173
VLASY – SYMBOL NEVĚDOMÍ	173
ČERVENÁ VE VLASECH	174
MAKE-UP	174
OBLEČENÍ	174
CO MOHOU PROZRADIT BOTY	174
DĚLKA KROKU	174
NAIVNÍ A OTRLÉ LHANÍ	177

**NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE A HLEDÁNÍ PRÁCE** **179**

## Kapitola 12

**PRŮVODCE OBCHODNÍ SCHŮZKOU  
Z HLEDISKA NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE****181**

DOKRESLETE SVÁ SLOVA RUKAMA

181

**JAK SPRÁVNĚ ZACHÁZET S RUKAMA V PRŮBĚHU DISKUSE****182**

V SEDĚ

182

VE STOJI

182

PROČ JE DŮLEŽITÝ STABILNÍ, ALE DOSTATEČNĚ POHODLNÝ POSTOJ

182

V SEDĚ

182

VE STOJI

182

TRUP NECHEJTE V KLIDU

183

SPRÁVNÁ POLOHA TRUPU V SEDĚ

183

ŘEČ TĚLA – ODHALTE POSTOJ POSLUCHAČE

183

CO MOHOU NAPOVĚDĚT NĚKTERÉ SIGNÁLY

183

NĚKOLIK INSPIRACÍ JAK STÁT A NESTÁT PŘI PREZENTACI

184

**PRVNÍ DOJEM – VELKÉ TÉMA****187**

PRVNÍ DOJEM

189

CVIČENÍ:

189

ÚROVNĚ, NA KTERÝCH SE LZE LADIT NA DRUHÉHO (PACING)

190

CVIČENÍ:

191

PŘIZPŮSOBUJETE SVÉ TĚLO TAK, ABY SE VÁS POSTOJ PODOBAL POSTOJI VAŠEHO KLIENTA.

191

CVIČENÍ:

191

PAMATUJTE:

192

SLADĚNÍ DECHU

192

PŘIZPŮSOBENÍ SE KLIENTOVĚ ŘEČI

193

PŘIZPŮSOBENÍ SE MYŠLENKOVÉMU PROCESU KLIENTA

193

SENZORICKY ORIENTOVANÁ SLOVA

194

SENZORICKY ORIENTOVANÉ FRÁZE

195

K URČENÍ HLAVNÍHO SMYSLOVÉHO KANÁLU U KLIENTA MOHOU POMOCI POHYBY OČÍ

195

TEST: JAK SE LÍBÍTE SAMI SOBĚ

197

TEST V ZRCADLE

197

MNOZÍ JSOU NESPOKOJENI SE SVÝM VZHLEDEM

199

DVAKRÁT DOBRÝ PRVNÍ DOJEM NEUDĚLÁTE

200

RAPORT

200

PACING

200

KONGRUENCE

201

**NĚKOLIK RAD OD DIANNY BOOHER (BOOHER, D., 1999)****201**

NEŽ PŘIDĚLÍTE VÁŽNÝ VÝZNAM ŘEČI TĚLA, STANOVTE ZÁKLADNÍ ČÁRU

201

PŘIPOMÍNEJTE SI, ŽE LIDÉ MOHOU VYSÍLAT FALEŠNÉ NEVERBÁLNÍ SIGNÁLY

202

CHOŤTE, STŮJTE A SEĎTE SE SPRÁVNÝM DRŽENÍM TĚLA

202

UDRŽUJTE SI ODPOVÍDAJÍCÍ VZDÁLENOST

202

ROZMÍSTĚTE SI KANCELÁŘSKÝ NÁBYTEK TAK, ABY OSTATNÍ RESPEKTOVALI VÁS OSOBNÍ PROSTOR

203

PROKAŽTE ZÁJEM TÍM, ŽE SE K DRUHÉ OSOBĚ VÍCE PŘIBLÍŽÍTE NEBO SE POSTAVÍTE

204

DOTEK UŽÍVEJTE TAM, KDE JE TO VHODNÉ

204

PŘI ZRAKOVÉM KONTAKTU RESPEKTUJTE SPOLEČENSKÉ POSTAVENÍ

204

PRO NAVÁZÁNÍ VZTAHU S DRUHÝMI POUŽÍVEJTE ZRAKOVÝ KONTAKT

204

UŽÍVEJTE TAKOVÝ STISK RUKY, JAKÝ ODPOVÍDÁ VAŠÍ OSOBNOSTI A ZÁMĚRU

205

PŘIKÝVNĚTE HLAVOU NA ZNAMENÍ, ŽE „JSTE DOMA“

205

NEUKAZUJTE PRSTEM

205

<b>PRŮVODCE OBCHODNÍ SCHŮZKOU Z HLEDISKA NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE – POKRAČOVÁNÍ</b>	<b>206</b>
STRUČNÁ INSPIRACE	247
Kapitola 13	
<b>NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE A PARTNERSKÉ VZTAHY</b>	<b>257</b>
<b>JAK NESEDNOUT NA LEP DON JUANŮM</b>	<b>257</b>
PŘITAHUJETE DRUHÉ?	258
Kapitola 14	
<b>NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE A VÝBĚROVÝ POHOVOR</b>	<b>259</b>
<b>KDYŽ VYBÍRÁTE ZAMĚSTNANCE</b>	<b>261</b>
PRVNÍ OBRÁZEK PŘI PŘÍCHODU	261
ČEHO SI VŠIMNOUT NA VZHLEDU UCHAZEČE?	261
VYHNĚTE SE NADŘÁZENOSTI	261
ZKOUMEJTE ŘEČ TĚLA DOTAZOVANÉHO	262
DĚLEJTE SI PŘŮBĚŽNÉ POZNÁMKY	262
JAK ROZDĚLIT ROLE U VÍCEČLENNÉHO TÝMU?	262
SVŮJ PODNIK TAKÉ REPREZENTUJETE	263
<b>ŘEČ TĚLA – JAK SE JI NAUČIT VNÍMAT</b>	<b>263</b>
Kapitola 15	
<b>NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE NEJEN PRO CESTOVATELE</b>	<b>265</b>
<b>JEDNÁNÍ V RŮZNÝCH KULTURÁCH (S DŮRAZEM NA GESTIKULACI)</b>	<b>266</b>
<b>NĚKOLIK RAD OD DIANNY BOOHER</b>	<b>267</b>
<b>POZNÁMKY KE GESTŮM</b>	<b>270</b>
DOTEK HLAVY	270
LEVÁ RUKA	270
<b>A DALŠÍ KULTURNÍ TEST</b>	<b>276</b>
VÝSLEDKY	278
Kapitola 16	
<b>NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE SE ŠÉFEM</b>	<b>279</b>
ZDE SE NABÍZÍ NĚKOLIK ZÁKLADNÍCH RAD:	279
Kapitola 17	
<b>ŘEČ TĚLA A DVĚ POHLAVÍ</b>	<b>281</b>
<b>NĚKOLIK RAD OD DIANNY BOOHER</b>	<b>281</b>

## Kapitola 18

**NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE A ÚSPĚŠNÝ FLIRT?****283**

POHLEDY	283
ZRCADLENÍ	283
BLESKOVÁ SIGNALIZACE OBOČÍ	284
UKAZOVÁNÍ	284
MRKÁNÍ	284
PRAVIDLA PRO VYUŽITÍ PŘEDCHOZÍCH RAD	284
DESET KROKŮ K DŮVĚRNOSTI	285
CO DĚLÁ MUŽE PŘITAŽLIVÝMI	286
... A CO PŘITAŽLIVOST ŽENY?	287
OBLAST: HLAVA A KRK	288
OBLAST: RUCE A PAŽE	288
OBLAST: NOHY	288

## Kapitola 19

**ZÁVĚR****289****SEZNAM POUŽITÉ A DOPORUČENÉ LITERATURY****291****REJSTŘÍK****293**