



ŘEČ TĚLA

Jak poznat, co kdo **doopravdy** říká

ŘEČ TĚLA

JAMES BORG

ŘEČ TĚLA

JAMES BORG

Jak poznat, co kdo
doopravdy říká

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude trestně stíháno.

ŘEČ TĚLA

Jak poznat, co kdo doopravdy říká

James Borg

This translation of „Body Language: How to Know What’s Really Being Said“ 02 Edition is published by arrangement with Pearson Education Limited.

© James Borg 2008, 2011

Czech edition © Grada Publishing, a.s., 2012

Cover Design © Grada Publishing, a.s.

Cover Photo © fotobanka Allphoto

Vydala Grada Publishing, a.s.

U Průhonu 22, 170 00 Praha 7

jako svou 4888. publikaci

První vydání, Praha 2012

Přeložil: Jan Podzimek

Odpovědný redaktor: Jan Roubal

Sazba: Lucie Němcová

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s., Husova 1881, Havlíčkův Brod

Počet stran: 240

Publikace z nakladatelství Grada Publishing, a.s. si můžete zakoupit u svého knihkupce nebo objednat v Zákaznickém servisu nakladatelství Grada Publishing, a.s.,

U Průhonu 22, 170 00 Praha 7, tel.: 234 264 511, fax: 234 264 400,

e-mail: obchod@grada.cz, www.grada.cz.

Na Slovensku objednávejte knihy na adrese: Zásilková služba Grada Slovakia, spol. s r. o.,

Moskovská 29, 811 08 Bratislava, Slovensko, tel.: 02/556 45 189, fax: 02/556 45 289,

e-mail: grada@grada.sk

Pokud máte pocit, že byste nám chtěli sdělit něco ohledně této knihy, napište, prosím, na adresu redakce: koedice@grada.cz.

ISBN 978-80-247-4474-2 (tištěná verze)

ISBN 978-80-247-8206-5 (elektronická verze ve formátu PDF)

ISBN 978-80-247-8207-2 (elektronická verze ve formátu EPUB)

ISBN 978-80-247-8208-9 (elektronická verze ve formátu MOBI)

Obsah

Poděkování vydavatele 6

Předmluva 8

Poznámka autora 9

Úvod Kdybyste dokázali číst mé myšlenky... 7 N 15

1. lekce Naslouchání řeči mysli a těla 29

2. lekce Nazírání 49

3. lekce Naslouchání 93

4. lekce Nohy a ruce 111

5. lekce Lhaní 161

6. lekce Náznaky 193

7. lekce Náklonnost 211

Pamatujte na pravidla řeči těla! 233

Doslov 237

Poděkování vydavatele

Jsme vděční následujícím osobám a institucím za povolení otisknout materiály chráněné autorským právem:

Text

Píseň WITH ONE LOOK z muzikálu SUNSET BOULEVARD, hudba Andrew Lloyd Webber, slova Dob Black a Christopher Hampton s přispěním Amy Powersové. Otištěno se svolením The Really Useful Group Ltd, London; úryvek z článku „Cameron and Clegg: what is their body language really saying?“ z deníku *Daily Telegraph*, autor James Borg, 15. květen 2010, © Telegraph Media Group Limited 2010; úryvek z článku „Tiger Woods put in a controlled performance, but he was clearly petrified“ z deníku *Daily Telegraph*, autor James Borg, 19. únor 2010, © Telegraph Media Group Limited 2010.

Poděkování za obrazový materiál

Alamy Images: Classic Image / Alamy, str. 81, Allstar Picture Library / Alamy, str. 179; **Corbis:** Boris Roessler / dpa / Corbis, str. 83, ANDY RAIN / epa / Corbis, str. 114, Victor Fraile / Corbis, str. 128, Pool Photograph / Corbis, str. 144, Alessandra Benedetti / Corbis, str. 218; **Getty Images:** John Kobal Foundation, Al Seib / LA Times Oscars / Contour, str. 78, James Devaney, str. 137, Bloomberg, str. 187, WILLIAM WEST, str. 199, CARL DE SOUZA, str. 200, MGM Studios, str. 227; **Press Association (PA Photos):** Eamonn and James Clarke / EMPICS Entertainment, str. 86, ellis obrien / allaction.co.uk / EMPICS Entertainment, str. 101, RICHARD DREW / AP / Press Association Images, str. 196; **Rex Features:** Everett Collection / Rex Features, str. 66, David Fisher / Rex Features, str. 146, SNAP / Rex Features, str. 224.

„Od chvíle, kdy jsem zvedl vaši knihu, do chvíle, kdy jsem ji položil, jsem se svíjel smíchy. Jednoho dne si ji i přečtu.“

Groucho Marx

Předmluva k 2. vydání

Tak tady to je: rozšířené a aktualizované vydání, které vás, jak doufám, poučí a zvýší vaše povědomí o tomto fascinujícím tématu. Stejně jako u ostatních dvou knih z této „trilogie“, je mým cílem vás informovat, vzdělat a pobavit.

Komunikace je důležité téma, zcela nezbytné k tomu, aby se nám dařilo; a většinou nejde jen o to, co říkáme. Ono „zázračné“ řešení spočívá i v tom, *jak* to říkáme, stejně jako v *gestech* a v *držení těla*.

V posledních letech narůstá zájem o zkoumání řeči těla u politiků, „celebrit“, sportovců a lidí na pracovišti. Na druhou stranu také stoupá obecné povědomí, že i naše vlastní řeč těla musí vysílat ty správné signály – chceme-li své myšlenky sdělovat přesně.

Za tuto knihu jsem byl poctěn cenou BAA (British Airports Authority) v kategorii „LITERATURA FAKTU NA CESTY za rok 2009“.

Více než 23 000 lidí poslalo své hlasy v měsíc trvající volbě z užšího výběru šesti knih (mé šance byly o to vyšší, že mezi těmi šesti byla i má další kniha, nazvaná *Persuasion* (tj. Přesvědčovací schopnosti; pozn. překl.).

Budu vám vděčný, pokud sáhnete i po tomto novém vydání.

Ještě jednou – šťastnou „cestu“ krajinou poznávání.

J. B.

Poznámka autora

Jeden slavný výrok říká, že když píšete knihu, nevybíráte si téma, téma si vybírá vás. To rozhodně platilo v případě předchozích knih z této „trilogie“: *Persuasion* a *Mind Power* (Přesvědčovací schopnosti a Síla mysli; pozn. překl.). Strávil jsem celý život zkoumáním přesvědčovacích schopností, fungování mysli a řeči těla: jak akademicky, tak v pracovním životě, v němž *pozorovací schopnosti* a *sebeuvědomění* byly (a stále jsou) zásadní pro dosahování pozitivních výsledků a pro možnost porozumět ostatním lidem.

Zájem o nonverbální jednání neboli „řeč těla“ v posledních letech prudce stoupá, protože v tomto zrychleném a hektickém světě jsme neustále posuzováni podle *prvních dojmů*. **Lidé dělají unáhlená rozhodnutí i v takových otázkách, jako jestli nám budou důvěřovat, jestli nás budou mít rádi, jestli s námi budou chtít pracovat, jestli s námi prožijí milostný románěk – a v mnoha dalších věcech.** Výzkumy ustavičně poukazují na skutečnost, že slova samotná neposkytují celý obraz. Je součástí lidské přirozenosti, že více komunikujeme tělem než pouze jazykem.

Každý den musíme neustále *interpretovat*, co nám řeč těla ostatních lidí říká – a také *ovládat* řeč vlastního těla, abychom vytvořili ten správný dojem. Je to oboustranný vztah!

Možná jste narazili na často citovanou studii ze sedmdesátých let dvacátého století, která došla k závěru, že více než 90 procent významů bývá v jakékoli interakci odvozeno z nonverbálních vodítek – z toho, jakým způsobem „mluví“ vaše tělo, a také z toho, *jak* určité věci říkáte (hlasová stránka) – a pouhých 7 procent ze *slov*, která říkáte.

Pochopitelně bychom se mohli dohadovat o přesnosti těchto čísel, zásadní je však to, že převažující význam sdělení vychází při komunikaci s druhými z nevědomých projevů naší „němé“ řeči; a ta buď posiluje, nebo oslabuje slova, která používáme. Výzkum dokázal, že většina úspěšných lidí *všech profesí a vrstev* tyto signály dekóduje „intuitivně“.

„Celý svět je jeviště“

Herci musejí být mistry v řeči těla, aby nás dokázali přimět uvěřit roli, kterou hrají, a zároveň nám pomohli „potlačovat naši nedůvěru“ (neboť se nejedná o skutečný život), takže se pak do představení můžeme vžít a vložit do něho své vlastní emoce. Když vidíme charakteristické projevy a gesta, které skutečně odpovídají určité emoci, podvědomě tu „zprávu“ přijmeme a udržujeme se v iluzi – tak vypadá dobré divadlo!

Zrovna nedávno jsem si poznamenal úryvek z recenze jedné divadelní hry hrané v londýnské čtvrti West End:

... Věřil jsem její postavě. Řeč těla a chování
a postavení byly velmi dobře upozorovány...
K vyjadřování emocí a myšlenek používá
kombinaci tance a divadla,
takže publikum chápe i beze slov.

Vzhledem k tomu, že podle určitých „rolí“ jednáme i v každodenním životě, je v našem osobním a především pak pracovním životě řeč těla způsobem, jímž naše tělo sděluje postoj náš či „naší postavy“. Na tom není nic „falešného“ – jak řekl Shakespeare:

Celý svět je jeviště
a všichni lidé na něm jenom herci;
mají své příchody a odchody;
za život každý hraje mnoho rolí.

„Kouzlo“ čtení řeči těla

Podobně jako profesionální herec, i vy se při hraní svých rolí v každodenním životě musíte ujišťovat, že řeč vašeho těla **odpovídá** dané roli, jinak jednotlivé složky vašeho „**představení**“ nebudou ve vzájemném souladu a celkové sdělení bude nepřesvědčivé.

Tohle jsem samozřejmě pochopil už v mládí, kdy mě fascinovalo kouzlení a psychologie, jež se skrývá za jeho prováděním. Poté, co jsem pracně nabyl kouzel-

®

nické znalosti a následně je začal využívat k předvádění triků (běžných i „čtení mysli“), mě nakonec přijali do spolku Magic circle jako jednoho z nejmladších členů. Tam mi vštěpovali kouzelnické heslo, za které vdčíme Robertu Houdinimu (od něhož převzal své jméno slavný Houdini): „Kouzelník je *herec* hrající *rolí* kouzelníka.“

Co to znamená? No, říkali mi, že **vzhledem k tomu, že lidé většinu komunikace vyjadřují svým vystupováním – držením těla, gesty, očním kontaktem, hlasem, sebejistotou – musíte se, stejně jako všichni „herci“ v ostatních divadelních oborech, stát odborníky na vytváření správného dojmu – být věrohodní.** Řeč vašeho těla má posilovat roli, kterou hrajete. Tím se rozpozná dobrý herec od průměrného – celé je to o provedení.

A ještě něco – abych to měl v mládí ještě komplikovanější – kouzlením, které mě zajímalo, nebylo běžné kouzelnictví, ale „magie mysli“ či **čtení mysli. To znamená, že schopnost „napojit se“ na myšlenky druhých a dokázat „číst“ řeč jejich těla (která se pochopitelně zaobalí určitými „kouzelnými“ procedurami!) je pro provedení tohoto zázraku zcela zásadní.** Bylo pro mě tedy dvojnásob nutné, abych si osvojil znalost řeči těla a s ní související dovednosti. Vybral jsem si odvětví magie – čtení mysli či „magii mysli“ – které částečně spočívalo ve schopnosti dobře číst řeč těla.

To, co lidé dělají se svým tělem, je oknem k jejich podvědomým myšlenkám, důkladné pozorování je tedy klíčem k jejich čtení. Tím začalo mé celoživotní úsilí ve zdokonalování pozorovacích schopností a zvyšování sebeuvědomění. Řeč mého těla musela být také v pořádku, aby publikum potlačilo nedůvěru a přijalo iluzi, že skutečně „čtu“ jejich mysl (či myšlenky).

Z toho všeho jsem si odnesl dvě důležité věci:

1. V reálném životě se neustále snažíme *číst myšlenky* tím, že pozorujeme řeč těla. Všichni určitým způsobem provádíme čtení mysli.
2. Řeč těla je *oboustranný vztah*. Musíte si být vědomi:
 - řeči *svého vlastního* těla – a signálů, které vysíláte (ostatní lidé vás přece „čtou“),
 - toho, jak „číst“ řeč těla *ostatních*, abyste mohli posoudit, jaké signály vysílají.

Roky „čtení mysli“ rozvíjely můj zájem o řeč těla a zlepšovaly její znalost. Akademickému studiu psychologie a souvisejících oborů vděčím za to, že když jsem začal pracovat, naštěstí jsem si už uvědomoval, jak působím.

Jak mluvit řečí těla „bez koktání“

Poté, co spolu projdeme 7 lekcí, získáte všechny nástroje nezbytné k tomu, abyste se stali zdatnými ve čtení a užívání řeči těla. Náš cíl je tedy dvojí:

1. Rozvinout sebeuvědomění, které potřebujete k tomu, abyste **ovládali** řeč vlastního těla a dosáhli tak **kýženého** výsledku.
2. Zostřit vaše smysly, abyste dokázali **číst** řeč těla ostatních lidí a **reagovat** vhodným způsobem.

Ostatně, když se snažíte dostat do mysli druhého člověka – tím, že pozorujete, co se děje vně – *provádí ten druhý to samé vám*. Proto budete potřebovat řeč těla k vytvoření takového dojmu, jakým chcete působit – což je opakem případu, kdy to necháte výhradně na svém podvědomí, *jak jste činili dosud*.

Osvojíte si čtení myšlenek a budete mnohem úspěšnější v posuzování toho, co si lidé doopravdy myslí. Jediné, co potřebujete, je umět rozluštit gesta, kterým jste dříve **nevěnovali žádnou pozornost** (ať už jde o gesta nenápadná, či zcela zřejmá), a také si budete vědomi **vlastních** gest a toho, jak mohou u druhých **vyprovokovat** reakci v podobě určitého jejich gesta.

Vynechal jsem spoustu „okrajových“ informací, na které přišli vědci – někdy nemá smysl věci samoučelně „rozebírat“ – a soustředím se tak jen na to *praktické*. Poté, co vstřebáte všech 7 lekcí a zapojíte je do denní praxe, stanou se z vás „machři“ v řeči těla.

Závěrem

Na konci 7 lekcí byste měli zjistit, že jste pozvedli své sebeuvědomění do té míry, že:

- signály řeči těla *druhých* lidí interpretujete mnohem intuitivněji,
- uvědomujete si řeč *vlastního* těla.

Také ji budete schopni *ovládat* a *využívat* jako svou velkou výhodu při zlepšování svého komunikačního stylu – v kontaktu s přáteli, s cizinci, s rodinou, s kolegy z práce, se zákazníky, s klienty.

Tato kniha je pro každého – ať už děláte cokoli, pokud jste v kontaktu s ostatními lidmi (a jen málo z nás do této kategorie nespadá) a chcete vědět, jak jim lépe rozumět a zároveň lépe vytvářet dojem, kterým chcete působit, pak čtěte dál.

Takže tady to máte. Je to pro vás: pro člověka, který *spěchá* – užijte si tu cestu!

James Borg

*„Průměrný člověk
se dívá,
aniž by viděl,
poslouchá,
aniž by slyšel...
dotýká se,
aniž by cítil...
pohybuje se,
aniž by si uvědomoval
svou tělesnost...
a mluví,
aniž by přemýšlel.“*

Leonardo da Vinci

Úvod

Kdybyste dokázali číst mé myšlenky... 7 N

Jen málo věcí fascinuje lidi více než řeč vyjadřovaná těly ostatních mužů a žen – stejně jako jejich vlastním tělem. V průběhu 7 lekcí vás vybavím dostatečnými znalostmi k tomu, abyste dokázali spolehlivě číst řeč těla druhých a především si uvědomovali řeč vlastního těla. Naučíme vás *nazírat a naslouchat*. Když se naučíte *správně* nazírat a naslouchat, zjistíte, že nově objevené pozorovací schopnosti změni váš život.

Pouze od začátku mějte na paměti jednu věc – věda o řeči těla není **exaktní** vědou. Když se zabýváte složitými „systémy“, jako jsou například lidské bytosti, nic není úplně jednoduché. Proto, jak uvidíte, je pro přesnou interpretaci zcela zásadní propojovat více rovin chování. Jinak se neustále budete stávat obětí **chyby typu ID 10T** (více k tomu později).

Nejprve přelístujte zpět a podívejte se na výrok Leonarda da Vinciho na straně 14. Možná se v tom poznáte – chodíte životem s „otupělými“ smysly?

Řeč těla není snadné oklamat. Lidské tělo se skládá z mnoha svalů a uvědomovat si činnost všech zároveň není možné – a to se týká i obličejových svalů. Bez ohledu na to, jak dobří se cítíte být v ovládnutí své anatomie, vždycky zde bude nějaký „*náznak*“ (nevědomé signály) prozrazující vaše skutečné smyšlení.

„*Řeč těla není snadné oklamat.*“

Shrme si proto oboustranný vztah obsažený v řeči těla a *proč je tak důležitý*:

- 1) Když se snažíte něco sdělit a zvolíte vhodnou řeč těla, máte mnohem větší šanci, že dosáhnete kýženého výsledku.
- 2) Schopnost číst řeč těla (či nonverbální signály) ostatních vám umožňuje měnit a formovat vaše vlastní signály podle toho, zda na vás při komunikaci ostatní reagují nenápadným pozitivním, či naopak negativním způsobem.

MOUDROST TĚLA

City bývají sdělovány spíše nonverbálně než slovy.



Řeč těla je vždy nejdůvěryhodnějším vodítkem při sdělování:

- › pocitů,
- › postojů,
- › citů.

V běžném životě dáváme nevědomky skoro neustále najevo své nevyslovené myšlenky. Řeč jako relativně nová forma komunikace plní svou roli při sdělování **informací** (faktů a údajů), zatímco tělo vyjadřuje **pocity**.

Je nepopíratelným faktem, že naše nonverbální počinání vypovídá o našich náladách a pocitech mnohem více, než bychom si možná přáli. Lidé mají sklon zkoumat při čtení nálad a postojů druhých celé tělo, což probíhá převážně na úrovni podvědomí.

Proto je k tomu, abychom uvěřili zprávě, která je nám sdělována, zapotřebí „**soulad**“ (jedno z našich 3 „S“ – viz dále). V mnoha případech můžeme nezáměrně projevoval určité osobité způsoby, které oslabují sílu našich slov a vyvolávají v posluchači smíšené pocity.

Když tedy mluvíme a doprovázíme to řečí těla, která vrhá **pochyby** na pravdivost našeho sdělení, takže slova nejsou „v souladu“ s řečí těla, vyvoláváme tím u posluchače pochybnosti. Možná ten špatný dojem způsobuje jen nějaký špatný zvyk, kterého jsme se nezbavili. **Občasné svírání rtů, držení hlavy v dlaních, zakrývání úst prsty při mluvení, vzdychání v nevhodných chvílích, neustálé poposedávání na židli během hovoru** – to vše mohou být spíše špatné zvyky než gesta označující konkrétní pocit související s daným sdělením. Pointou je, že ostatní si to mohou *vykládat mylně*.

Je velmi nepříjemné, když zjistíte, že vás ve chvíli, kdy si nepřejete být prokouknutí, zrazuje řeč vašeho vlastního těla. Dobré však není ani to, když nic neskrýváte a jde o pouhý otravný zlozvyk či manýru narušující vaše sdělení.

Když vás ten druhý moc dobře nezná nebo vás vidí poprvé v životě, nemá žádné povědomí o tom, jak vypadá vaše „standardní“ chování (a neví tedy, že ono konkrétní gesto je přirozenou součástí vašeho projevu). **Jediné, co má k dispozici, je to, co vidí nebo slyší.**

První dojmy jsou velmi účinné – a jen těžko se napravují.

MOUDROST TĚLA



Lidé, kteří vás znají nejméně, vás budou nejvíce soudit.

Když komunikujeme s přáteli, s příbuznými, s kolegy z práce nebo s cizími lidmi, máme všichni v určitém prostředí či situaci zvyky, které jsou naší součástí. A pokud více sledujete řeč těla, víte, které z těchto zvyků je třeba změnit, abyste zlepšili své vztahy. Nejspíš se to nestane přes noc, postupně však můžete s trochou trpělivosti tato gesta či zvyky nahrazovat jinými, které nebudou narušovat vaše sdělení. Jak jednou řekl slavný a moudrý spisovatel Mark Twain:

**Zvyky nemůžete vyhodit z okna v prvním patře.
Musíte je pomaloučku smést ze schodů,
jeden schod za druhým.**

Kdy to začalo?

Nonverbální komunikaci neboli řeč těla zkoumáme teprve takových 50 let – přestože nám sociální antropologové připomínají, že její původ sahá až do počátku časů, ještě před zrozením mluveného slova. Dokonce i Leonardo da Vinci se v 16. století kromě svých dalších pozoruhodných počínů zajímal o rozvíjení „interpersonální inteligence“ a zlepšování smyslů. Radil:

**Když jdete na procházku, snažte se pozorovat a zkoumat
držení těla a jednání ostatních lidí; jak mluví, dohadují se, smějí se
nebo se perou; kromě nich sledujte také ty, kdo je podporují,
a ty, kdo přihlížejí.**

Leonardo da Vinci

Ti, kteří dokáží ocenit rčení, že „činy jsou mocnější než slova“, bývají fascinováni černobílými němými filmy. Když vidíte hvězdy z éry němého filmu, obdivujete sílu této němé komunikace.

Kdo by mohl zapomenout na gesta Charlieho Chaplina a o trochu později, když začal mluvený film, na snímky bratrů Marxů, které sice měly zvuk, ale velká část



Groucho Marx

humoru se v nich odehrávala skrze gesta herců (pamatujete na Grouchovo roztančené obočí, jež umocňovalo jeho vtipné hlášky?). Pokud jste nějaký takový film viděli, oceníte působivost němé komunikace. Gesta a výrazy, které řeč těla nabízí, mlčky vyjadřují pocity a city sdělující určitou myšlenku.

„Kdo by mohl zapomenout na gesta Charlieho Chaplina ... a na Grouchovo roztančené obočí?“

Řeč těla funguje tak, že i když dokážeme k vyjádření sdělení perfektně vybírat vhodná gesta a činy, naše tělo vysílá také signály mimo úroveň

našeho vědomí – jinak řečeno, *bez našeho svolení!* Ať už při komunikaci s lidmi používáme jakákoli slova, vždy jsou – ať se nám to líbí, nebo ne – doprovázena řečí těla, která odhaluje mnohem *více* než vyřčená slova. Přesto lidé většinou vykonávají své každodenní činnosti, aniž by si plně uvědomovali, že jsou zároveň **příjemci i odesilatelé** nonverbálních sdělení.

Zní to jako malý div, když si uvědomíte, že mozek získává 95 procent informací skrze zrak a až poté se obrací k ostatním smyslům – které pochopitelně nejsou o nic méně důležité – na sluch, hmat, chuť a čich, které dohromady tvoří pouhých 5 procent celkového obrazu.

MOUDROST TĚLA

Zpočátku máme tendenci věřit spíše tomu, co **vidíme**, než co **slýšíme**. Daná věc bude vnímána jako skutečný fakt, a protože si mozek ukládá **vzpomínky**, stane se vjemem, který si **zapamatujeme**.



Znáte sami sebe?

V životě platí jedna věc – lidé k sobě druhé *lákají*, nebo je od sebe *odrazují*, právě řečí svého těla. Zamysleli jste se někdy nad tím, co říká vaše tělo, když komunikujete s ostatními lidmi?

Sebeanalýza

- › Zjišťujete, že podvědomě lidi odrazujete?
- › Vydáváte – opět podvědomě – signály, které naznačují, že jste nedůvěryhodní?
- › Máte problém přesvědčit ostatní ke změně přístupu či chování?
- › Činí vám problém získat po pohovoru práci?
- › Dělá vám problém domluvit si rande?
- › Máte pocit, že obvykle říkáte ty správné věci ve správnou chvíli, ale přesto nedosahujete žádného pokroku?

Tento seznam by mohl být nekonečný.

Jde o to, že když nemáte dobrou řeč těla (ať už vlivem nedostatku **sebeuvědomění** nebo kvůli **lenosti**) a nejste dobří ve **čtení** ostatních, bude váš každodenní život ve všech oblastech mnohem komplikovanější. Protože jde o takto zásadní součást naší komunikace, znamená to, že do svých rozhovorů a sdělení nevkládáte náležité pocity. Také to znamená, že si nejste vědomi *signálů*, které vám poskytují ostatní.

Uvědomujte si, že všechno, o čem budeme v následujících 7 lekcích mluvit, se týká dvou úrovní: (1) analýzy řeči vlastního těla (jaké signály vysílám?), (2) a naopak i výkladu signálů, které *přijímáte* od ostatních.

City a pocity

Uvědomovat si lidské city či pocity je klíčem ke čtení lidí. **City bývají vyjadřovány mnohem více řečí těla než mluvenou řečí.** Nejspíš je vám znám pojem

„**emoční inteligence**“, který před více než deseti lety probudil v lidech povědomí o důležitosti citů a pocitů v mezilidských vztazích. Rozlišujeme pět emočních schopností či dovedností, které nám říkají:

1. Uvědomujte si své emoce.
2. Naučte se je ovládat.
3. Snažte se odhadovat emoce ostatních.
4. Náповědu hledejte v řeči těla.
5. Navazujte s lidmi úspěšné vztahy.

„*Rozlišujeme pět emočních schopností či dovedností.*“

U těchto schopností je důležité, že k číslu 5 se dostanete jen tehdy, když úspěšně uplatňujete body 1 až 4.

Začněte u sebe

Nejspíš tyto věci podvědomě víte, v běhu každodenního života je však snadné je opomíjet, ať už kvůli lenosti, netrpělivosti nebo špatné náladě, a ignorovat tak signály, které můžete *vysílat*, a zároveň selhávat v udržení vnímavosti a schopnosti doopravdy naslouchat ostatním.

Než začnete komunikovat s ostatními, měli byste se na okamžik zamyslet nad svým **vlastním** emočním stavem. Jací zrovna jste? Netrpělíví, naštvaní, plní obav, dotčení? Každý z uvedených příkladů ovlivní způsob, jak oslovujete druhé, a v řeči vašeho těla se objeví příslušné „**názny**“, které pak mohou způsobovat problémy. Proto tyto signály musíte zvládat a ovládat.

A co ostatní – co vám řeč **jejich** těla říká o tom, jak se cítí? To, čeho si všimnete – například nezájem, frustrace, hněv, úzkost – s vámi nemusí nijak souviset. Možná se ten druhý zrovna dozvěděl, že mu pojišťovna nezaplatí střechu poškozenou při nedávné bouři. Jde o to, že vy jako „příjemce“ se musíte snažit upoutat jejich zájem.

K tomu potřebujete především *empatii*, s jejíž pomocí si můžete všimnout určitého pocitu a pochopit úhel pohledu toho druhého, a poté dost *citlivosti*, aby se vám lidé „otevřeli“.

Někdy je řeč těla druhých **otevřená** a v další fázi rozhovoru, setkání nebo prezentace se změní v „**uzavřenější**“, která bývá někdy doprovázena založenými rukama nebo gesty typu „ruka na tvář“ (viz dále), což značí problém. Opět musíte být *vnímaví*, abyste si všimli této změny a toho, kdy nastala, díky čemuž se pak můžete „vrátit“ a zjistit příčinu té změny nálady.

ESP

Začneme výrokem, který stojí za zapamatování – **řeč těla je oknem do mysli člověka**. Pochopitelně bychom všichni chtěli umět číst myšlenky, a **to je přesně to, co se teď budete učit**.

Téma mimosmyslového vnímání (ESP¹) vždy vyvolává silné emoce. Vy však budete používat jinou variantu – své přirozené ESP – abyste probudili tento „smysl“, který ve vás dřímá. Podívejme se nyní na tři oblasti vašeho přirozeného ESP – na empatii, citlivost a vnímavost.

Empatie

Konečně se jí dostalo náležitého místa, pokud jde o důležitost při navazování vztahů a důvěry. Koncept „emoční inteligence“ zdůrazňuje význam empatie, která bývá také přirovnávána k našemu „společenskému radaru“. Bývá popisována jako *vnímání toho, co ostatní cítí, aniž by to řekli*. Musí to však být upřímné. Vzhledem k tomu, že lidé jen zřídka dávají najevo své pocity tím, že by prostě použili slova, získáváme představu o jejich opravdových pocitech ze tří hlavních zdrojů, kterými jsou:

- gesta,
- výrazy tváře,
- vlastnosti hlasu.

Tyto zdroje vypovídají skutečný příběh o pocitech druhé osoby a jejím úhlu pohledu. A to je pochopitelně základem čtení řeči těla.

„Tyto zdroje vypovídají skutečný příběh o pocitech druhé osoby.“

1 Používaná zkratka ESP je odvozena od anglického „Extrasensory Perception“; pozn. překl.

Citlivost

Být citlivý vůči náznakům, které získáváme skrze empatii, vyladit se na myšlenky druhého člověka a jednat v souladu s nimi – přesně v tom spočívá další fáze. Být citlivý vůči vlastním emocím je důležité také z toho důvodu, že řeč těla je oboustranný vztah. Jaké **vysíláme** signály (skrze emoce, které cítíme), kterými ve výsledku ovlivňujeme chování **příjemce** – a jaké signály naopak vysílají oni směrem k nám? (Jsme součástí řešení, nebo *součástí problému*?) Být citlivý vyžaduje schopnost sebeuvědomění.

Vnímavost

Všechny informace, které vyčteme, posilují naši vnímavost vůči stavu druhé osoby a jejím emocím – následkem čehož získáváme jakousi „**intuici**“. Podvědomě zpracováváme slova druhých podle toho, jak byla řečena a jaká řeč těla je doprovázela. Potom si dokážeme mnohem lépe zpětně uvědomit své vlastní vnímání, což by nám mělo pomoci k lepším výsledkům.

Vidíte tedy, že vám tato kombinace empatie, citlivosti a vnímavosti poskytuje lepší *vhled* do opravdových pocitů ostatních lidí. Jde o základ toho, co obvykle nazýváme „intuicí“ – jde o určitý druh čtení mysli.

Čtení mysli, nebo čtení myšlenek?

Chápete tedy, že pozorování či čtení řeči těla je (spolu s naší přirozenou intuicí) způsobem, jímž se snažíme proniknout do procesu čtení mysli. Abych vás však přesvědčil, že jste toho plně schopni, je třeba malá změna – vnímat to jako čtení *myšlenek*.

Schopnost vašeho ESP je tedy skutečně propojena se čtením mysli (nebo čtením myšlenek, dáváte-li přednost tomuto pojmu). Zde je důkaz, který vás, doufám, přesvědčí, že tuto dovednost momentálně procvičujete den co den – a že vaším cílem je se ještě více zlepšit:

1. Mysl vytvoří *myšlenku*.
2. Myšlenka vytvoří *pocit*.
3. Tento pocit se „prozradí“ v *řeči těla*.
4. Vy čtete řeč těla (abyste odhalili pocity ostatních).
5. A ejhle, *čtete mysl*.