

Tiziana Bruno, Gregor Adamczyk

Řeč těla

*Jak neverbálně působit na druhé
a rozumět řeči těla*



Poradce
ro praxi



Poradce
ro praxi

Tiziana Bruno, Gregor Adamczyk

Řeč těla



*Jak neverbálně působit na druhé
a rozumět řeči těla*

Grada Publishing

Knihy edice **Poradce pro praxi** se věnují nejružnějším tématům z oblasti komunikace, rozvoje osobnosti, budování kariéry a vedení lidí. Edice je určena jak profesionálům z řad odborných pracovníků, například lektorům, koučům, manažerům či personalistům, tak všem ostatním, kteří chtějí zlepšit své komunikační a jiné dovednosti.

Tiziana Bruno / Gregor Adamczyk

Řeč těla

Jak neverbálně působit na druhé a rozumět řeči těla

TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE:

DOTISK 2012, 2011, 2008, 2007, 2006

Licensed edition by the Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co. KG, Branch München, Federal Republic of Germany, 2004.

Lizenzausgabe der Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co. KG, Niederlassung München, Bundesrepublik Deutschland, 2004.

Přeloženo z německého originálu *Körpersprache*, vydaného nakladatelstvím

Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co. KG, Mnichov, Německo, v roce 2004.

© 2004, Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co. KG, Niederlassung Planegg b. München

Vydala Grada Publishing, a.s.

U Průhonu 22, Praha 7

tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400

www.grada.cz

jako svou 2290. publikaci

Překlad Iva Michňová

Odpovědný redaktor Petr Somogyi

Sazba Antonín Plicka

Počet stran 112

První vydání, Praha 2005

Vytiskla Tiskárna PROTISK, s.r.o., České Budějovice

Translation © Grada Publishing, a.s., 2005

Cover Photo © profimedia.cz/CORBIS, 2005

ISBN 978-80-247-1313-7

ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:

ISBN 978-80-247-8797-8 (ve formátu PDF)

ISBN 978-80-247-8798-5 (ve formátu EPUB)

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

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

Obsah

O autorech	9
------------------	---

Předmluva	11
-----------------	----

1. kapitola

Co je řeč těla?	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

Jak rozumět signálům řeči těla	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

Autentické vystupování – učíme se od úspěšných herců

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

Jak cíleně používat řeč těla

4.1	Přijímací pohovor	71
	<i>Co můžete udělat jako uchazeč</i>	71
	<i>Z pohledu řídícího 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

Cvičení	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
Doporučená literatura	106
Knihy z edice Poradce pro praxi	108

O autorech

Tiziana Bruno

Herečka, školitelka a moderátorka „divadla pro podniky“ VitaminT4change, které získalo v roce 2002 v Německu Mezinárodní cenu za školení a bylo vyznamenáno zlatou medailí v kategorii Prodej. Je členkou týmu školitelů „Manager of Business-Entertainment“, který nabízí vzdělávání pro poradce a školitele.

www.vitaminT4change.de

tiziana.bruno@vitaminT4change.de

Gregor Adamczyk

Divadelní režisér a scénárista, pracoval mj. v městském divadle v Mnichově a pro televizní stanici ARD a SWR. Od roku 1996 realizuje divadelní projekty pro podniky a inscenace akcí a prezentací, působí jako školitel na volné noze.

www.plotpoint1.de

gadamczyk@gmx.net

Předmluva

Řeč těla – jistě, to znamená usmívat se a dávat pozor, jestli správně stojím a takové ty věci – to je běžný předsudek. Pak ale najednou nedostanete nějakou práci, přestože máte tu nejlepší kvalifikaci, nový šéf je vám prostě nesympatický a vy nevíte proč, při rozhovoru s kolegy máte pocit, že mluvíte do zdi...

Řeč těla je jedním z posledních tajemství našeho materialisticky orientovaného pracovního prostředí. Neboť nikdo nemůže jednat nezávisle na svém těle. Tělo vyjadřuje, co jsme a zachycuje náš vztah ke světu. Proto dennodenně zcela samozřejmě používáme řeč těla, ale často podceňujeme její vliv. Řeč těla nám prozradí o vnitřním postoji člověka více než jeho slova. Když vnímáte a interpretujete signály těla svého partnera, dokážete lépe porozumět sami sobě i ostatním, vhodně reagovat a pozitivně ovlivňovat svá setkání s okolím.

V této knize se naučíte interpretovat a vnímat signály řeči těla a také je v pracovních situacích cíleně používat. Dozvíte se, co se skrývá za úspěchem herců a co z toho můžete při svých vystoupeních v profesním životě sami využít, abyste působili autenticky a přesvědčivě.

Tiziana Bruno a Gregor Adamczyk