



## INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

### Název a registrační číslo projektu:

CZ.1.07/1.5.00/34.0498 OA Přerov – Peníze středním školám

### Číslo a název oblasti podpory:

1.5 – Zlepšení podmínek pro vzdělávání na středních školách

### Realizace projektu:

02. 07. 2012 – 01. 07. 2014

<b>Autor:</b>	Ing. Vladimíra Trnčáková
<b>Období vytváření výukového materiálu:</b>	02. 07. 2012 - 31. 12. 2012
<b>Ročník:</b>	4.
<b>Tematická oblast, předmět (klíčová slova):</b>	Fiktivní firma
<b>Způsob použití výukového materiálu ve výuce:</b>	Žáci v této prezentaci získají základní informace co je to neverbální komunikace. Další snímky jsou věnovány složkám komunikace a to očím a mimice. Na konci prezentace je úkol, se kterým žáci samostatně pracují.

# Prezentace FIF

**Neverbální komunikace – oči, mimika**

Ing. Vladimíra Trnčáková

# Neverbální komunikace

**Osnova:**

- 1. Neverbální komunikace**
- 2. Složky neverbální komunikace – oči, mimika**
- 3. Úkol**

# Neverbální komunikaci

- nazýváme někdy **řečí těla**.
- Čím více jsou v komunikaci zahrnuty pocity a city, tím více vzrůstá význam neverbální komunikace.
- Existuje mnoho forem mimoslovního chování, z kterých jasně vyčteme pocity druhého člověka, např. sympatie či antipatie, strach, radost.
- Často nám někdo sděluje své pocity rozporuplně, komunikuje falešně.

# Komunikace verbální a neverbální

- Výchova a společnost má tendenci vést člověka k potlačování svých citů, tím se ovlivňuje autentické zacházení s neverbální komunikací, člověk se naučí přetvařovat a druhý má menší šanci mu porozumět.
- Komunikace verbální a neverbální mohou, ale nemusí být vždy v souladu. např. *sdělujeme-li někomu, že jsme ho rádi potkali a máme přítom na rtech ztuhlý úsměv, jasně neverbálně signalizujeme, že tomu tak není. Nejsme v tu chvíli autentičtí.*

# Složky neverbální komunikace

- **POHLEDY**
- **MIMIKA – VÝRAZY OBLIČEJE**
- **GESTIKA – POHYBY TĚLA A JEHO ČÁSTÍ**
- **POSTUROLOGIE – ŘEČ POSTOJŮ TĚLA**
- **PROXEMIKA – VZDÁLENOST V PROSTORU**
- **HAPTIKA – KOMUNIKACE DOTEKY**

# Pohledy do očí

- Obličej je částí těla s velkým významem, **oči** a jejich bezprostřední okolí mají v mezilidském vztahu **prvořadé postavení**.
- **Pohled na druhého bývá úplně prvním prostředkem navázání kontaktu mezi dvěma lidmi**, nejvíce nás zaujmou oči a ústa.
- Průměrná doba zkoumání obličeje při prvním kontaktu je asi tři vteřiny, poté se oční kontakt přerušuje a pak opět naváže.

# Pohledy do očí

- Déle trvající přímý oční kontakt může signalizovat nepřátelství, nebo může vybízet k větší intimitě.
- Špatně se navazuje kontakt s člověkem, který se na nás nedívá nebo těká očima, anebo se dívá někam mimo. Vyvolává to pocity nejistoty, rozpačitosti, submisivity.
- Dobří pozorovatelé rozumí i řeči zornic – strach a obavy se dají vyčíst z jejich rozšíření (strach má velké oči).

# Co oči prozradí během obchodního jednání

- Oči prozradí během obchodního jednání slabost i lež. Má kolega výrazně stažené zorničky a tvrdí, že ho Vaše přítomnost těší? Pravděpodobně lže. **Oči řeknou pravdu, i když se ji snažíme skrývat.**

Kdo se dívá vlevo nahoru,  
**loví informaci v paměti.**

Směřuje-li jeho zrak vpravo nahoru,  
**pravděpodobně si informaci vymýšlí.**

# Jak řeč těla ovládnout

- O tom, že gesta, mimika a pohyby nám v komunikaci dávají více informací než slova, málokdo pochybuje.
- Manažeři se v kurzech učí, jak řeč těla ovládnout, aby nedali najevo svou slabost.
- **Málokdo však dokáže spoutat oči.**

# Co oči v různých situacích říkají

- **Rozšířené zornice** svědčí o Vašem zájmu. Pokud na Vás někdo takto hledí, cítí k Vám náklonnost. Je to pohled zamilovaných, ale i lidí, kteří přijímají dobré zprávy, rádi slyší Vás nebo to, co jim říkáte. Lidé s širokými zorničkami působí na druhé sympatičtěji.
- **Zúžené zornice** vidíte u lidí, kteří mají vztek, jsou rozčilení, pocit'ují ke druhému zášť, odstup a nepřátelství.

Zornice se stáhnou také při intenzivním přemýšlení.

# Co oči v různých situacích říkají

- **Dlouhé zírání** znáte pravidlo, že při rozhovoru se druhému díváme do očí. Váš partner však v rozhovoru bude mít pravděpodobně pocit, že na něj útočíte, nebo že jste neodbytní a vtíraví.

**Klopení zraku** pokud zrak občas spontánně odvrátíte, dejte si pozor, abyste oči neklopili. Je to znak podřízenosti. Vyjadřuje nejistotu a nízké sebevědomí. **Pokud se díváte jinam, obraťte zrak jen do strany.**

# Co oči v různých situacích říkají

- **Uhýbání pohledem** pokud oči rychle odvrátíte v momentě, kdy se pohledy střetnou, dáte najevo strach z druhého nebo vytvoříte dojem, že před ním něco skrýváte.
- **Přímý pohled do očí obvykle nevydrží ten, kdo nemluví pravdu nebo má postranní úmysly.**
- Mluvíte-li Vy a druhý si prohlíží knihovnu, dává najevo nezájem, nebo má na celou věc jiný názor.

# Co oči v různých situacích říkají

- **Oči, které lžou** V pravidlech komunikace můžete narazit i na další pozoruhodný poznatek, který Vám pomůže rozlišit, zda člověk, který vzpomíná na minulé události, mluví pravdu.
- Směřují jeho oči **vlevo nahoru**? Pak **loví v paměti informaci**, která je tam uložena.
- Pokud však jeho **zrak ulpí vpravo nahore**, **informaci sestavuje ve své fantazii**. Mluví-li tedy o minulosti, pravděpodobně si vymýšlí, nebo váhá, jak slova podat, aby dobře vyzněla.

# Co oči v různých situacích říkají

- **Vyrovnaný člověk** neuhýbá před pohledem, ale čas od času se rozhlédne do stran – zpravidla ve chvíli, kdy sám hovoří.
- **Čelo jako záchrana.** Máte-li z nějakých důvodů problém udržet oční kontakt s jiným člověkem, například nadřízeným, který je pro Vás příliš silnou autoritou, nedívejte se mu přímo do očí, ale doprostřed čela. Tedy jen za předpokladu, že jste od sebe několik metrů vzdáleni. Dotyčný nepozná, že se mu nedíváte do očí, a pro Vás bude o dost příjemnější udržet kontakt.

# Mimika výraz obličeje

- Hra svalů tváře, mimické výrazy se utváří kontrakcemi v našem obličeji.
- Žádná jiná část našeho těla nedokáže tak bohatě vyjádřit emoce, jako svaly obličeje.  
Přečíst správně mimiku a porozumět ji je těžké.
- **V obličeji se objevují dvě základní dimenze – libost a nelibost.**

# Úkol

- Vymyslete si příběh a předněte ho tak, jako by to byla pravda.

# Použité zdroje:

- AUTOR NEUVEDEN. *Gestika* [online]. [cit. 14.12.2012]. Dostupný na WWW: [www.sketa-shop.ic.cz/predmety/bkpt/BKPT-Gestika.doc](http://www.sketa-shop.ic.cz/predmety/bkpt/BKPT-Gestika.doc)
- AUTOR NEUVEDEN. *Řeč těla 1. část* [online]. [cit. 14.12.2012]. Dostupný na WWW: <http://www.casting-hostesky.cz/cs/rec-tela01.htm>
- KUBOVÁ, Eva. *Řeč těla - spolehlivý detektor lži* [online]. [cit. 14.12.2012]. Dostupný na WWW: <http://www.psychohratky.com/2009/06/rec-tela-spolehlivy-detektor-lzi.html>
- NOVÁK, Petr. *Co prozradí podání ruky* [online]. [cit. 14.12.2012]. Dostupný na WWW: <http://www.petrnovak.eu/co-prozradi-podani-ruky/>

Děkuji za pozornost

