



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

Autor:	Ing. Vladimíra Trnčáková
Období vytváření výukového materiálu:	02. 07. 2012 - 31. 12. 2012
Ročník:	4.
Tematická oblast, předmět (klíčová slova):	Fiktivní firma
Způsob použití výukového materiálu ve výuce:	Žáci v této prezentaci získají základní informace o složkách neverbální komunikace. Poslední čtyři snímky dávají návod, jak vzbudit dobrý dojem. Na konci prezentace je úkol, se kterým žáci samostatně pracují.

Prezentace FIF

**Neverbální komunikace – gestika,
posturologie, haptika**

Ing. Vladimíra Trnčáková

Neverbální komunikace

Osnova:

1. Složky neverbální komunikace

gestika

posturologie

haptika

2. Jak vzbudit dobrý dojem

3. Úkol

Gestika – pohyby těla a jeho částí

- Chůze a držení těla - spolehlivým ukazatelem sebehodnocení, momentální nálady a zdraví.
- **Vzpřímený postoj** a aktivní účelný krok napovídá, že se člověk cítí dobře.
- **Shrbený postoj** a pomalá šouravá chůze - sklíčenost nebo nemoc.
- **Napjatý postoj** a rychlá, neuvolněná chůze - strach nebo hněv.

Krátce z řeči těla

- **Objetí kolena** - vyjadřuje živý cit, osoba je odhodlaná ke všemu, **pokouší se ukázat v tom nejlepším světle.**
- Zaujímají-li **dvě osoby vůči sobě úhel 90 stupňů**, poskytují tím část prostoru třetímu, což je možno chápat jako přizvání k rozhovoru.
- **Stojí-li naproti sobě**, tvoří tak uzavřenou společnost a **chtějí pravděpodobně zůstat sami.**

Krátce z řeči těla

- Při sezení na pohovce je projevem zájmu **nasměrování kolena k dotyčné osobě, udělá-li to i druhý, vytvoří tím uzavřený kruh**, po chvíli začnou obvykle zdvojeně gestikulovat jako v zrcadle.
- Naopak **záklon do opěradla židle, popř. sepnuté ruce nad hlavou, budí dojem, že dotyčný má pro všechny problémy řešení a cítí se silný v „kramflecích“**.

Krátce z řeči těla

- **Sedí-li někdo na předním kraji židle, lze to interpretovat jako snahu o útěk ze situace.**
- **Sedí-li dva lidé u stolu přes roh, značí to uvolněnou atmosféru, nikdo se necítí ohrožen.**
- **Pokud sedí dva lidé u stolu naproti sobě s pohledem z očí do očí, může jít o konkurenční či konfrontační situaci.**

Krátce z řeči těla

- **Sedí-li každý z nich na opačných koncích či stranách stolu, usuzujeme na nedostatek zájmu či chybějící sebevědomí.**
- **Překřížené nohy při sezení – signalizují pocit, že jsme spoutaní, jedná se o vyjádření negativního postoje, dotyčný si nedůvěřuje, nechce nic riskovat.**
- **Založené ruce značí nepohodu, např. když je nám zima, necítíme se dobře, při rozhovoru – slyšeli jsme něco, co se nám nelíbí překřížené ruce i nohy, signalizují odstup od ostatních.**

Proxemika – vzdálenost v prostoru

- **Intimní (soukromá)** - do 30 - 40 cm, pro osoby velmi blízké, zóna objetí, pro důvěrné informace.
- **Osobní (přátelská)** - do 70 -120 cm, běžná vzdálenost při komunikaci, je to zóna dotyku.
- **Pracovní (formální, sociální)** - do 3,5 metru, je to zóna služebního styku.
- **Veřejná (lhostejná)** - okolo 8 metrů, např. řečník.

Haptika – komunikace doteky

- Tělesný dotyk je základní inventář všech savců.
- Na lidském těle je asi milion dotykových tělísek.
- Pomocí dotyků se dostáváme do různých rolí, můžeme být aktivní nebo jen pasivní příjemce, může k nim docházet v intimním nebo i veřejném prostředí.
- **Nejběžnější veřejný styk je podání ruky.**

Kam směřuje Vaše dlaň při podání ruky

- **Dolů** toto je dominantní styl. Kdo používá toto podání ruky, chce získat kontrolu nad situací, i nad člověkem, kterému ruku podává.
- **Nahoru** toto podání ruky přenechává dominanci druhé straně. Tímto podáním ruky se podřizujete druhé straně. Může to také být signál, že se necháte zastrašit.
- **Kolmo** toto podání ruky slouží, když si chcete s někým vybudovat vztah. Nepůsobí nijak nepohodlně ani ohrožujícím dojmem.

Na co si dát při podání ruky pozor

- Je důležité se naučit „správné“ podání ruky a je třeba umět v podání ruky číst.
- **Neexistuje žádné správné podání ruky.** Záleží vždy na dané situaci a tom co chceme setkáním získat. Pokud, ale chceme, aby podání ruky budovalo **vyrovnaný vztah**, tak platí:

Ruka by měla směřovat kolmo a stisk by měl být zhruba stejný jako od druhé strany. Při tomto podání ruky nevzniká podřízenost, ani dominance. Obě strany se cítí pohodlně, bezpečně a jsou otevřené myšlenkám.

Jak vzbudit dobrý dojem

- Když **podáváte ruku, nesmí být jako leklá ryba.**
- **Nehrbte se.** Při rozhovoru sed'te vzpřímeně, ale přitom pohodlně. Opřete se a neseď'te jen na krajíčku.
- **Neuhýbejte pohledem,** dívejte se do očí. S délkou pohledu to ale zároveň nepřehánějte, mohlo by to působit nepříjemně, až vyzývavě.
- **Dávejte si pozor na své ruce a nohy.** Typickými projevy nervozity jsou například **bubnování prsty, žmoulání kousku oblečení, schovávání noh pod židli, kopání do stolu apod.**

Jak vzbudit dobrý dojem

- **Ruce také nikdy nekřížte**, znamenalo by to zaujmutí obranné pozice.
- **Mnutí nosu či protírání očních víček** může prozradit lháře.
- **Skloněná hlava ukazuje na bojácnost** a uhýbavost, podrbání ve vlasech pak na nejistotu.
- **Dobrý dojem jednoznačně vzbudí upřímný úsměv**. Je ale poznat, jestli se usmíváte zevnitř, nebo úsměv hrajete a svaly v obličeji máte ztuhlé.

Co zapůsobí pozitivně

- **Největším oříškem** však bývá kontrolovat pohyb **rukou** (už jsme naznačili, čeho se vyvarovat). Během rozhovoru je pak nechte uvolněně ležet na opěrkách židle, případně na klíně.
- **S gestikulací to příliš nepřehánějte**, můžete ale například několikrát na okamžik použít signál „otevřených dlaní“. Při něm směřují Vaše otevřené dlaně směrem k protistraně a vzbuzují dojem vstřícnosti.

Všeho s mírou

- **Na řeč těla je v personalistice bezesporu kladen velký význam.**
- **I potenciální zaměstnavatelé si však uvědomují, že s uchazečem při interview cloumá tréma a jeho tělesný projev tak může být zkreslený.**
- **K nevědomky vysílaným signálům tedy přihlížejí při svém rozhodování jen do určité míry.**
- **Velmi pozitivně u uchazeče působí jakási ochota při rozhovoru spolupracovat.** Například to, že svůj souhlas a empatii vyjádříte ve vhodných okamžicích pokýváním hlavy apod.

Všeho s mírou

- Některé výše zmíněné prvky komunikace si můžete zkusit doma natrénovat před zrcadlem, nebo s členy rodiny.
- Snahou ovládnout svá gesta a mimiku se však u pohovoru nenechte příliš svázat. Ponechte si dostatek prostoru, abyste se mohli plně soustředit na to, co říkáte.

Úkol

- Zkuste si se spolužákem či kamarádem vstupní pohovor u potenciálního zaměstnavatele. Jeden z Vás bude uchazeč a druhý zaměstnavatel a pak si role vyměňte.

Použité zdroje:

- AUTOR NEUVEDEN. *Gestika* [online]. [cit. 14.12.2012]. Dostupný na WWW: 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

