

ALLAN A BARBARA PEASOVCI

**VELKÁ KNIHA
REČI
TELA**

Ako čítať myšlienky podľa gest

*Táto kniha je venovaná ľuďom,
ktorí majú dobrý zrak,
ale nevidia.*

Podakovanie

Nasleduje zoznam ľudí, ktorí priamo či nepriamo, vedome alebo nevedome, prispeli k tejto knihe:

Dr. John Tickel, Dr. Dennis Waitley, Dr. Andre Davril, Profesor Philip Hunsaker, Trevor Dolby, Armin Gontermann, Lothar Menne, Ray a Ruth Peasovci, Malcom Edwards, Ian Marshall, Laura Meehanová, Ron a Toby Halovci, Darryl Whitby, Susan Lambová, Sadaaki Hayashi, Deb Mehrtens, Deb Hinckesman, Doreen Carroll, Steve Wright, Derryn Hinch, Dana Reevesová, Ronnie Corbett, Vanessa Feltzová, Esther Rantzenová, Jonathan Coleman, Trish Goddardová, Kerri-Anne Kennerleyová, Bert Newton, Roger Moore, Lenny Henry, Ray Martin, Mike Walsh, Don Lane, Ian Lesley, Anne Diamondová, Gerry a Sherry Meadowsovci, Stan Zermarnik, Darrel Somers, Andres Kepes, Leon Byner, Bob Geldof, Vladimír Putin, Andy McNab, John Howard, Nick a Katherine Greinerovci, Bryce Courtney, Tony a Cherie Blairovci, Greg a Kathy Owenovci, Lindy Chamberlain, Mike Stoller, Gerry a Kathy Bradbeerovci, Ty a Patti Boydovci, Mark Victor Hansen, Brian Tracy, Kerry Packer, Ian Botham, Helen Richardsová, Tony Greig, Simon Townsend, Diana Spencerová, princovia William a Harry, princ Charles, Dr. Desmond Morris, princezná Anna, David a Jan Goodwin, Iven Frangi, Victoria Singerová, John Nevin, Richard Otton, Raoul Boiella, Matthew Braund, Doug Constable, George Deveraux, Rob Edmonds, Gerry Hatton, John Hepworth, Bob Heusler, Gay Huber, Ian McKillop, Delia Millsová, Pamela Andersonová, Wayne Murgidge, Peter Opie, David Rose, Alan White, Rob Winch, Ron Tacchi, Barry Markoff, Christine Maherová, Sallie a Geoff Burchovci, John Fenton, Norman a Glenda Leonardovci

a

Dorie Simmondsová, ktorej podpora a nadšenie nás priviedli k napísaniu tejto knihy.

Obsah

Podakovanie 4

Úvod 13

Nie všetko je také, ako sa na prvý pohľad zdá
Poznáte sa ako svoju dlaň?
Dokážete odhaliť protirečenia reči tela?
Ako sme písali túto knihu
Slovník reči tela

1. Pochopenie základov 19

Na začiatku...
Prečo nejde o to, čo hovoríte
Ako reč tela odhaľuje emócie a myšlienky
Prečo sú ženy vnímavejšie
Čo ukáže skener mozgu
Kam na to vešnice chodia
Vrodené, geneticky dané či kultúrne podmienené?
Niektoré základné zdroje
Univerzálne gestá
Tri pravidlá presného vnímania
Prečo sa pri vnímaní dá tak ľahko pomýliť
Prečo ľahšie odhalíte deti?
Dá sa klamať telom?
Skutočný príbeh: Uchádzač o prácu klame
Ako sa stať vynikajúcim znalcom

2. Moc je vo vašich rukách 38

Ako sa prejavuje otvorenosť
Zámerné využitie dlaní pri klamstve
Zákon príčiny a dôsledku
Moc dlaní
Náš experiment s publikom
Analýza podaní ruky
Kto podáva ruku prvý?
Ako dať najavo dominanciu a ovládnutie
Podriadené podanie ruky

Ako nastoliť rovnocennosť
 Ako utvoriť dobrý vzťah
 Ako odzbrojiť uzurpátora moci
 Studené, vlhké podanie ruky
 Získanie výhody ľavej strany
 Muži a ženy pri podaní ruky
 Stisk oboma rukami
 Mocenské podania ruky
 Mocenské hry Blaira a Busha
 Riešenie
 Osem najhorších spôsobov podania ruky
 Podanie ruky Arafata s Rabinom
 Zhrnutie

3. Príťažlivosť úsmevu a smiechu 65

Úsmev je signál podriadenosti
 Prečo je úsmev nákazlivý?
 Ako vie úsmev prekabátiť mozog
 Nacvičovanie silného úsmevu
 Pašeráci sa usmievajú menej
 Päť bežných typov úsmevu
 Prečo je smiech najlepší liek
 Prečo treba brať smiech vážne
 Prečo sa smejeme a rozprávame, no šimpanzy to nerobia
 Ako humor lieči
 Plakať od smiechu
 Ako funguje vtíp
 Izba smiechu
 Úsmevy a smiech vytvárajú puto
 Humor predáva
 Neprestajne kyslý výraz
 Rada pre ženy – kedy sa usmievať
 Smiech v láske
 Zhrnutie

4. Signály rukami 84

Ruky ako bariéry
 Kedy môžu prekrížené ruky škodiť
 Hej... ale ja sa cítim pohodlne
 Rodové rozdiely
 Ruky prekrížené na hrudi
 Riešenie
 Posilnené prekríženie rúk
 Uchopenie nadlaktí

Šéf verzus zamestnanci
 Ako dostať palce nahor
 Objímanie samého seba
 Aj bohatí a slávni bývajú neisti
 Bariéra z kávovej šálky
 Sila dotyku
 Dotknite sa aj vy
 Zhrnutie

5. Kultúrne rozdiely 98

Práve sme si dávali pizzu
 Urobte si kultúrny test
 Prečo sa všetci stávame Američanmi
 Kultúrny základ je všade takmer rovnaký
 Rozdiely pri pozdravoch
 Kde sa kultúry stretávajú
 Meravá horná pera Angličana
 Japonci
 Fúkanie nosa: „Ty špinavé, odporné prasa!“
 Tri najbežnejšie všeobecne známe gestá
 Dotýkať sa či nedotýkať?
 Ako uraziť príslušníkov iných kultúr
 Zhrnutie

6. Gestá rukou a palcom 112

Reč rúk
 Každá ruka hovorí
 Gestá zlepšujú pamäť
 Súchanie dlaní o seba
 Súchanie palca a prsta
 Zopnuté ruky
 Strieška
 Využitie striešky pri šachovej partii
 Zhrnutie
 Podopretá tvár
 Ruky za chrbtom
 Predvádzanie palcov
 Palec vytŕčajúci z vrečka saka
 Zhrnutie

7. Signály hodnotenia a klamania 126

Prieskum klamania
 Tri múdre opice

Ako sa pravda odráža na tvári
 Ženy klamú najlepšie a je to tak
 Prečo je klamať ťažké
 Osem najbežnejších gest klamstva
 Gestá hodnotenia a váhania
 Nuda
 Hodnotiace gestá
 Uchádzač, ktorý klame
 Šúchanie brady
 Súbory zdržiavania
 Gestá šúchania hlavy a potľapkávania
 Prečo Bob vždy prehral šachovú partiu
 Dvojité významy

8. Signály očami 143

Rozšírené zrenice
 Urobte si test so zrenicami
 Ženy sú opäť lepšie
 Dívajte sa im do očí
 Pozdrav obočím
 Rozšírené oči
 Pohľad spod obočia
 Ako rozpáliť muža
 Správanie očí – kam sa dívame
 Ako si udržať očný kontakt na nudistickej pláži
 Ako upútať pozornosť muža
 Väčšina klamárov sa díva do očí
 Ako sa vyhnúť útoku a zneužitiu
 Bočné pohľady
 Výrazné žmurkanie
 Blúdenie zrakom
 Geografia tváre
 Príbeh politika
 Dívaj sa mi hlboko do očí, bejby
 Prvých dvadsať sekúnd pohovoru
 Riešenie
 Na aký kanál ste naladení?
 Ako si udržať očný kontakt s publikom
 Ako sprostredkovať vizuálne informácie
 Usmernenie pohľadov
 Zhrnutie

9. Votrelci – teritórium a osobný priestor 165

Osobný priestor

Zóny odstupu
 Praktická aplikácia zón odstupu
 Kto sa na koho tlačí?
 Prečo neznášame výfahy?
 Rozhnevaný dav
 Rituály získavania priestoru
 Pikníkový test
 Kultúrne vplyvy na zóny odstupu
 Prečo Japonci pri valčíku vždy vedú
 Potreba priestoru na vidieku a v meste
 Teritórium a majetok
 Územie auta
 Urobte si test
 Zhrnutie

10. Ako nohy prezradia úmysel človeka 178

Každý hovorí o novom spôsobe chôdze
 Ako chodidlá odhaľujú pravdu
 Využitie nôh
 Štyri základné postoje
 V obrane, premrznutá alebo „v pohodičke“?
 Ako sa pohybujeme z uzavretosti do otvorenosti
 Prekriženie nôh v Európe
 Americká figúra číslo štyri
 Keď sa uzavrie telo, uzavrie sa aj myseľ
 Zverák z nôh pri figúre číslo štyri
 Prekrižené členky
 Syndróm krátkej sukne
 Ovinuté nohy
 Súbežne položené nohy
 Pravá noha vpred, pravá noha vzad
 Zhrnutie

11. Trinásť najbežnejších gest, ktoré denne vidíte 194

Prikývnutie
 Prečo sa treba naučiť prikývnuť
 Ako podporiť súhlas
 Pokrútenie hlavou
 Základné pozície hlavy
 Hlava medzi plecami
 Oberanie neviditeľnej smietky
 Ako dávame najavo, že sme pripravení konať
 Kovbojský postoj
 Odhadovanie konkurencie

Rozkročené nohy
 Noha prehodená cez operadlo stoličky
 Osedlaná stolička
 Katapult
 Gestá pripravenosti
 Štartovacia poloha
 Zhrnutie

12. Kopírovanie – ako si budujeme vzťahy 211

Vytvorenie správnych vibrácií
 Kopírovanie na úrovni bunky
 Rozdiely v kopírovaní medzi mužmi a ženami
 Čo robiť, ak ste žena
 Keď sa muži a ženy začnú na seba podobať
 Podobáme sa na svojich miláčikov?
 Opica vidí, opica urobí
 Rovnaké hlasy
 Zámerné budovanie vzťahu
 Kto kopíruje koho?
 Zhrnutie

13. Tajné významy cigariet, pohárov a mejkapu 223

Dva typy fajčiarov
 Rozdiely medzi mužmi a ženami
 Fajčenie ako sexuálne predvádzanie sa
 Ako odhaliť pozitívne či negatívne rozhodnutie
 Fajčiari cigary
 Ako fajčiar ukončí stretnutie
 Ako vnímať okuliare
 Zdržiavacie taktiky
 Pohľad ponad rám okuliarov
 Okuliare na hlave
 Moc okuliarov a mejkapu
 Malá, bezočivá dámička?
 Signály aktovkou
 Zhrnutie

14. Ako telo ukazuje, ktorým smerom chce ísť myseľ 234

Čo prezrádzajú uhly tela
 Vylúčenie iných
 Smerovanie tela v sede
 Smerovanie chodidiel
 Zhrnutie

15. Dvoreníe a signály príťažlivosti 240

Objavenie sa pestrofarebného samca
 Grahamov príbeh
 Prečo patrí prvá iniciatíva vždy ženám
 Rozdiely medzi mužmi a ženami
 Proces príťahovania
 Trinásť najbežnejších gest a signálov dvoreníe u žien
 Časti ženského tela, na ktoré sa sústreďujú mužské pohľady
 Čo je nevýhodou krásnych ľudí
 Letí na zadky, prsia alebo nohy?
 Mužské znaky a gestá dvoreníe
 Prečo na začiatku vzťahu hovoria viac muži
 Mužská posadnutosť rozkrokom
 Naprávanie rozkroku
 Kravata nakrivo
 Mužské telo – čo ženy najviac vzrušuje
 Letí na hrud', nohy či zadok?
 Zhrnutie

16. Vlastníctvo, teritórium a signály výškou 266

Poklona a postavenie
 Platí v meste za veľké zviera
 Prečo niektorí ľudia pôsobia v televízii vyšší
 Vyskúšajte si test s dlážkou
 Nevýhody vysokých
 Ako zmenšenie sa dokáže niekedy povzniesť
 Ako politici na obrazovkách získavajú hlasy
 Ako upokojiť nahnevaného človeka
 Čo s tým má láska?
 Niekoľko stratégií na zdôraznenie optickéj výšky
 Zhrnutie

17. Zasadací poriadok, kde sa usadiť a prečo 277

Test so stolom
 Rohová pozícia (B 1)
 Pozícia spolupráce (B 2)
 Pozícia konkurencie/obrany (B 3)
 Prečo nie sú niektorí šéfovia obľúbení
 Nezávislá pozícia (B 4)
 Ide o to, kde sedíte, nie o to, čo poviete
 Nápad kráľa Artuša
 Udržanie záujmu dvojice
 Obdĺžnikové stoly v zasadacích miestnostiach

Prečo sedia obľúbenci učiteľa vľavo
Mocenské hry na domácej pôde
Ako rozplakať publikum
Zóna pozornosti
Experiment s učením
Dohadovanie pri večeri
Zhrnutie

18. Pohovory, mocenské hry a zákulisné boje 290

Chladnokrvná neotrasiteľnosť Jamesa Bonda
Deväť zlatých pravidiel, ako skvelo zapôsobiť na prvý dojem
Keď vás nechajú čakať
Predstieraním až k úspechu
Sedem jednoduchých stratégií, ako preraziť
Zhrnutie
Zákulisné boje o moc
Ako si vymeniť územia na stole
Smerovanie tela v sede
Ako si usporiadať kanceláriu
Zhrnutie

19. Ako to všetko spolu funguje 304

Ako viete čítať medzi riadkami?
Ako sa vám darilo?
Zhrnutie
Šesť tajomstiev príťažlivej reči tela

Úvod

*Podľa nechtov muža, rukávov na jeho saku,
podľa topánok, vyťahovaných kolien na
nohaviciach, mozolov na ukazováku a palci,
podľa jeho výrazu, manžetových gombíkov
a pohybov – na základe všetkých týchto
detailov je úplne jasné, aké má povolanie.
Je takmer nemožné, aby súhra týchto
podrobností neukázala schopnému
vyšetrovateľovi jasný obraz.
SHERLOCK HOLMES, 1892*

Už ako chlapec som si uvedomoval, že ľudia nehovoria vždy to, čo si myslia a cítia. No dokázal som ich priviesť k tomu, aby mi vyhovelí, ak som správne pochopil ich skutočné pocity a reagoval na ich potreby. V jedenástich rokoch som si začal po škole privyrábať na vreckové ako podomový predavač špongií a veľmi rýchlo som sa naučil odhadnúť, kde mám šancu niečo predáť a kde nie. Ak mi po zaklopaní otvoril domáci dvere so slovami, že nič nechce, ale mal pritom vystreté prsty a odhalené dlane, vedel som, že sa oplatí nástožiť na predvedení tovaru - hoci vystupoval odmietavo, nebol agresívny. Ak mi niekto síce tichým hlasom, ale s namiereným prstom či zaťatou päsťou povedal, aby som vypadol, pochopil som, že mám naozaj odísť. Miloval som prácu predavača a darilo sa mi. Stal som sa predajcom panvíc a hrncov, predával som po večeroch a moja schopnosť chápať a rozumieť ľuďom mi pomohla zarobiť si na prvé bývanie. Obchodovanie mi umožnilo stretávať sa s mnohými ľuďmi, a pri pozorovaní reči ich tiel som sa naučil sledovať a odhadovať, či kúpia alebo nie. Táto schopnosť sa mi veľmi zišla aj pri zoznamovaní sa s dievčatami na diskotékach. Takmer vždy som vedel predvídať, či pôjde so mnou tancovať alebo nie.

Ako dvadsaťročný som sa stal poisťovacím agentom a zlomil som niekoľko firemných rekordov predaja, bol som najmladším agentom,

ktorému sa podarilo urobiť ročný obrat vyše milióna dolárov. Tento úspech mi otvoril dvere k členstvu v prestížnom združení Miliónový okrúhly stôl v USA. V mladosti som ťažil z toho, čo som sa naučil ako chlapec pri predávaní hrncov a panvíc, svoje zručnosti som využil v novom odvetví a pomohli by mi k úspechu aj v akejkoľvek inej oblasti, kde človek prichádza do styku s ľuďmi.

Nie všetko je také, ako sa na prvý pohľad zdá

Schopnosť zistiť, čo sa v človeku skutočne odohráva, je jednoduché, no neľahké umenie. Ide o to, aby ste zosúlادili, čo vidíte a počujete s prostredím, kde sa to odohráva a aby ste dospeli k pravdepodobným záverom. Väčšina ľudí však vidí len to, čo si myslí, že vidí.

Názorný príklad:

Dvaja muži kráčajú lesom, keď zrazu prídu k hlbokej diere. „Fiha, vyzerá hlboká,“ povie jeden. „Hoďme dnu pár kamienkov, aby sme zistili, aká je hlboká.“

Hodili pár kamienkov a čakali, no nič nepočuli.

„Teda - tá je *parádne* hlboká. Hoďme do nej túto veľkú skalú. Ma-
lo by to naozaj tresnúť.“

Vzali dve skaly veľkosti futbalovej lopty a hodili ich do diery, čakali, no nič sa neozvalo.

„Hentam v burine je železničný podval,“ povedal jeden. „Ak ho tam šmaríme, *určite* bude počuť, keď dopadne.“

Dovliekli ťažký podval k diere a pustili ho dnu, no zase sa nič neozvalo. Zrazu sa z blízkeho lesa vynorí koza a upaľuje o život. Vbehneme medzi mužov ako víchor a zmizne v diere. Tí dvaja tam stoja a v nemom úžase hľadajú, čo sa deje.

Z lesa vyjde farmár a pýta sa: „Hej, nevideli ste moju kozu?“

„To si píšete, že sme videli! Najbláznivejšiu kozu na svete! Vyrútila sa z lesa ako víchor a skočila do hentej jamy!“

„Nie,“ povedal farmár. „To nemohla byť ona. Moja koza bola pri-
viazaná k železničnému podvalu!“

Poznáte sa ako svoju dlaň?

Niekedy sa vraví, že poznáme čosi ako svoju dlaň, ale pokusy dokázali, že len 5 % ľudí spozná chrbát vlastnej ruky na fotografii. Výsledky istého jednoduchého experimentu, ktorý sme vykonali pre te-

levízny program, prezrádzajú, že ľudia vôbec nie sú zdatní v chápaní signálov reči tela. Umiestnili sme na koniec dlhej hotelovej haly veľké zrkadlo. Kto vošiel, mal pocit, že na konci haly pokračuje dlhá chodba. Zo stropu sme zavesili veľké rastliny do výšky približne meter a pol nad dlážkou. Vstupujúci mal dojem, že na opačnej strane haly vchádza dnu ešte jeden človek. „Tú druhú osobu“ nespoznal na prvý pohľad, pretože rastliny zakrývali tvár, zato jasne videl pohyby tela. Host pozoroval „druhého hosta“ približne päť až šesť sekúnd, potom odbočil smerom k recepcii. Keď sme sa jednotlivých ľudí pýtali, či spoznali „toho druhého hosta“, 85 % mužov odvetilo „nie“. Väčšina mužov sa v zrkadle nespoznala, jeden z nich sa spýtal: „Myslíte toho škaredého tučniaka?“ Neprekvapilo nás, že 58 % žien zbadalo, že išlo o zrkadlo a 30 % priznalo, že ten „druhý host“ sa im zdal „povedomý“.

**Väčšina mužov a takmer polovica žien nevedia,
ako vyzerajú od krku dolu.**

Dokážete odhaliť protirečenia reči tela?

Ľudí na celom svete fascinuje reč tela politikov, vedia totiž, že politici niekedy predstierajú vieru v niečo, v čo v skutočnosti neveria, alebo sa hrajú na niečo, čo nie sú. Politici trávia veľa času uhýbaním, uskakovaním, vyhýbaním, predstieraním, klamaním, zakrývaním pocitov a citov, vytváraním dymovej clony a zrkadlových odrazov, či mávaním domnelým kamarátom v dave. Inštinktívne všetci vieme, že protirečivé signály reči tela ich napokon prezradia, a preto ich radi pozorne sledujeme a snažíme sa ich prichytiť.

**Ako zistíte, že politik klame?
Pohybuje perami.**

Pre istý televízny program sme robili experiment v spolupráci s miestnou turistickou kanceláriou. Do miestnosti vchádzali turisti a pýtali sa na pamätihodnosti a iné atraktívne miesta. Usmernili ich k pultu, za ktorým stál svetlovlasý fúzatý pracovník v bielej košeli a kravate. Niekoľko minút s nimi diskutoval o možných trasách, potom sa zohol, aby pohľadal nejaké brožúry, a stratil sa im z dohľadu.

Nad pultom sa však s brožúrami zjavil iný muž, tentoraz hladko oholený, tmavovlasý, v modrej košeli. Pokračoval v rozhovore presne od bodu, kde predchádzajúci skončil.

Prekvapením je, že až polovica turistov si výmenu vôbec nevšimla, pričom skupinu, ktorá vôbec nezaregistrovala, že sa baví s úplne inou osobou, tvorilo dva razy viac mužov ako žien! Väčšina prejavov reči tela ujde každému, kto nemá vrozený talent alebo sa nevenoval jej štúdiu. Táto kniha vám ukáže, o čo všetko ste dosiaľ prichádzali.

Ako sme písali túto knihu

Spolu s Barbarou sme pri písaní vychádzali z našej predchádzajúcej knihy *Reč tela*. Podstatne sme prehĺbili jej obsah, pridali sme výskumy z nových vedných disciplín, napríklad evolučnej biológie a psychológie, využili sme nové technológie, napríklad magnetickú obrazovú rezonanciu, ktorá zaznamenáva, čo sa deje v mozgu. Písali sme tak, aby ju bolo možné otvoriť a čítať na ktorejkoľvek strane. Sústredili sme sa na pohyby tela, výrazy a gestá, pretože tie sú pri každodennom styku s ľuďmi najdôležitejšie. *Veľká kniha reči tela* vám odhalí vaše vlastné neverbálne znaky a signály, naučí vás, ako ich využiť v efektívnej komunikácii a dosiahnuť to, čo potrebujete.

V tejto knihe sa zaoberáme súčasťami reči tela jednotlivo a v zrozumiteľných pojmoch. Našou snahou nebolo však zjednodušovať veci príliš, a tak gestá zväčša vysvetľujeme vo vzájomných súvislostiach.

Niektorí z vás možno zalomia rukami v hrôze, že reč tela je ďalším z prostriedkov, ako zneužiť vedecké poznatky proti ľuďom a na ich ovládnutie, keďže odhaľuje ich tajomstvá a myšlienky. Sme presvedčení, že naša kniha vám umožní nahliadnuť do komunikácie s ľudskými jedincami, lepšie pochopiť ľudí, a teda aj samých seba. Pochopíť, ako to funguje, znamená uľahčiť si život, kým ignorovanie a nedostatok pochopenia vyvolávajú strach a predsudky, pre ktoré sme voči iným príliš kritickí.

Pozorovatelia vtákov nerobia svoje pozorovania preto, aby ich ulovili. Aj nám ide o to, aby sa každé stretnutie s iným človekom stalo fascinujúcim zážitkom vďaka vedomostiam a schopnostiam v oblasti reči tela.

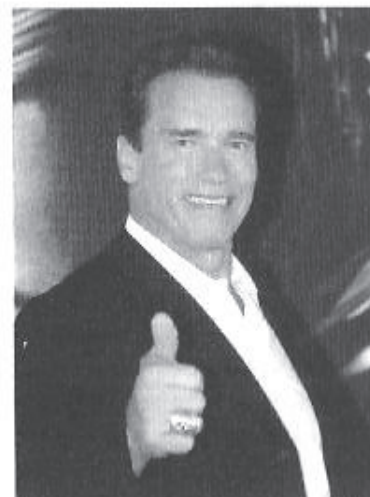
Na niektorých miestach používame zámeno „on“ či „jemu“ vo vzťahu k oboj pohlaviu.

Slovník reči tela

Kniha má slúžiť ako manuál pre predajcov, manažérov, vyjednávačov a vedúcich pracovníkov, možno ju však využiť vo všetkých oblastiach života, doma, na rande či v práci. *Veľká kniha reči tela* je výsledkom tridsaťročného zbierania skúseností a poznatkov v tejto oblasti a poskytuje základnú „slovnú zásobu“, ktorú potrebujete na chápanie postojov a emócií. Odpovie na mnohé máťuce otázky, prečo ľudia v istej situácii robia to, či ono. Táto kniha navždy zmení vaše vlastné správanie. Akoby ste strávili dlhý čas v tmavej miestnosti – vedeli ste, že je v nej nábytok, tapety a dvere, ale nikdy ste ich naozaj nevideli. Táto kniha bude ako šľuknutie vypínačom, ktoré vrhne svetlo na všetko, čo tam odjakživa bolo. Budete presne vedieť, čo sa tam nachádza, kde to je a ako to využiť.

1. kapitola

Pochopenie základov



*Pre západniarov to znamená „dobré“,
pre Talianov „jeden“, Japoncov „päť“
a Grékov „bozaj ma“.*

Určite každý z vás pozná niekoho, kto je schopný vojsť do miestnosti plnej ľudí a v priebehu niekoľkých minút presne opísať, kto s kým čo má a čo cíti. Schopnosť vnímať postoje ľudí a ich myšlienky na základe ich správania je pôvodný komunikačný systém, ktorí ľudia používali, skôr ako sa vyvinul jazyk.

Pred vynálezom rozhlasu sa komunikovalo predovšetkým písomne, prostredníctvom kníh, listov a novín, a preto mohli aj nepekni politici ako Abraham Lincoln dosiahnuť úspech, pokiaľ mali vôľu vydržať a talent písať. Rozhlas otvoril pole možností ľuďom s darom reči, ako mal Winston Churchill, ktorý úžasne rečnil, ale v dnešnej vizuálnej ére by mal problémy uspieť.

Dnešní politici chápu, že ich práca je aj o imidži a vzhľade, tí najlepší majú svojich poradcov na reč tela, ktorí im pomáhajú vytvoriť dojem úprimných, starostlivých a čestných ľudí, ak aj nimi nie sú.

Je takmer neveriteľné, že napriek tisíckam rokov evolúcie sa veda

systematicky venuje výskumu reči tela až od šesťdesiatych rokov 20. storočia. Široká verejnosť sa s touto oblasťou zoznámila až vtedy, keď roku 1978 vyšla naša prvá kniha *Reč tela*. Napriek tomu sa väčšina ľudí domnieva, že základ komunikácie tvorí reč. Z evolučného hľadiska je pritom reč len celkom nedávno získaným komunikačným repertoárom a využíva sa predovšetkým na tlmočenie faktov a údajov. Reč sa vyvinula niekedy pred dvoma miliónmi až päťstotisíc rokmi, v priebehu ktorých sa náš mozog strojnásobil. Predtým sa emócie a pocity vyjadrovali predovšetkým rečou tela a zvukmi artikulovanými v hrdle, čo sa uchovalo dodnes. Keďže sa však sústreďujeme na hovorené slovo, väčšina z nás nemá takmer nijaké vedomosti o reči tela, a už vôbec nie o jej význame pre náš život.

Aj náš hovorový jazyk však uznáva dôležitosť tela pri komunikácii. Vezmite si ako príklad niekoľko fráz:

*Vymačkni sa. Drž sa odo mňa bokom.
Daj si odstup. Hlavu hore.
Vylez mi na hrb. Postav sa zoči-voči.
Vykroč správnou nohou.*

Niektoré z týchto fráz sa dajú ťažko prehltnúť, ale sú pomocnou rukou, pretože nám otvárajú oči. Vyrovnáte sa s nimi podľa skúseností, buď vám vyrazia dych alebo sa nad ne povzniesiete. Hádám sa vás tieto frázy dostatočne dotknú a privedú vás k samotnej podstate povedaného.

Na začiatku...

Priekopníkmi reči tela boli hrdinovia nemých filmov ako Charlie Chaplín, ktorý ju využívali ako jediný prostriedok komunikácie na plátne. Herci sa delili na dobrých a zlých podľa toho, ako vedeli využívať gestá a znaky reči tela pri komunikácii s publikom. Nástup hovoreného filmu znamenal pre mnohých hercov nemých filmov koniec kariéry, prežili len tí, čo mali rovnako dobre rozvinuté verbálne aj neverbálne zručnosti v čase, keď sa na neverbálne prejavy prestal klásť hlavný dôraz.

V oblasti akademického poznávania reči tela je hádam najvplyvnejším dielom kniha Charlesa Darwina *Výrazy emócií u človeka a zvierata* publikovaná roku 1872, táto kniha však bola určená vyslovene akademickej obci. Dala základ modernému skúmaniu výrazov tváre a reči

tela a mnohé Darwinove myšlienky a pozorovania odvtedy overili vedci na celom svete. Doteraz zaznamenali takmer milión neverbálnych znakov a signálov. Albert Mehrabian, priekopník výskumu reči tela v päťdesiatych rokoch 20. storočia, zistil, že pri tlmočení správy je celkový účinok slov 7 % (len slová), hlasu 38 % (vrátane tónu a modulácie hlasu a iných zvukov) a neverbálnych prejavov až 55 %.

*Išlo o to, ako ste sa pritom tvárili,
nie o to, čo ste povedali.*

Antropológ Ray Birdwhistell bol priekopníkom pôvodnej analýzy neverbálnej komunikácie, ktorú nazval „kinetika“. Birdwhistell v nej dospel k podobným odhadom, čo sa týka množstva neverbálnych signálov medziludskej komunikácie. Odhadol, že človek denne strávi približne desať až jedenásť minút hovorením slov a jedna veta trvá priemerne 2,5 sekundy. Podľa Birdwhistella robíme a rozoznávame okolo 250 000 výrazov tváre.

Rovnako ako Mehrabian zistil, že pri osobnom styku tvorí verbálna zložka menej ako 35 % a viac ako 65 % prebieha neverbálne. Naše analýzy viac ako tisíc nahraných obchodných rozhovorov a rokovaní v priebehu sedemdesiatych až osemdesiatych rokov predchádzajúceho storočia nás presvedčujú, že pri obchodných stretnutiach tvorí 60 až 80 % dojmu vytvoreného za rokovacím stolom práve reč tela, a ľudia si utvoria názor na osobu, s ktorou sa zoznámia, počas prvých štyroch sekúnd. Podľa výskumov v telefonických rozhovoroch víťazí ten, kto má lepšie argumenty, pri osobných rokovaníach to však neplatí, pretože sa rozhodujeme podľa toho, čo vidíme, a nie na základe počutého.

Prečo nejde o to, čo hovoríte

Bez ohľadu na to, čo je politicky korektné, každý z nás si pri stretnutí s novým človekom rýchlo vytvorí úsudok o jeho priateľskosti, dominancii a možnosti sexuálneho partnerstva, pričom sa mu v prvom rade *nedívame* do očí.

Väčšina vedcov sa zhodne na tom, že slová sa používajú predovšetkým na sprostredkovanie informácií, kým reč tela sa využíva na vyjadrenie medziludských postojov a v niektorých prípadoch sa používa ako náhrada hovorenej reči. Napríklad, žena dokáže muža „zabiť pohľadom“, tlmočí mu svoj jasný postoj a ani neotvorí ústa.

Bez ohľadu na kultúru, slová a pohyby sa vyskytujú s takou predvídateľnosťou, že Birdwhistella ako prvého priviedli k vyhláseniu, že školená osoba by mala vedieť odhadnúť len na základe počúvania hlasu, aký pohyb človek robí. Birdwhistell sa naučil z gestikulácie dokonca rozoznať, akým jazykom človek hovorí.

Mnoho ľudí si neľahko priznáva, že ľudia sú po biologickej stránke stále živočíchmi. Patríme k druhu *homo sapiens* - nechľpatý op, čo sa naučil chodiť po dvoch a vyznačuje sa chytrým, rozvinutým mozgom. No rovnako ako iné živočíšne druhy, aj pre nás platia biologické zákonitosti, ktoré ovládajú naše činy, reakcie, reč tela a gestá. Fascinujúce je, že ľudský živočích si málokedy uvedomuje, že postoje, pohyby a gestá rozprávajú úplne iný príbeh než jeho hlas.

Ako reč tela odhaľuje emócie a myšlienky

Reč tela je vonkajším odrazom emocionálneho stavu osoby. Každé gesto a pohyb môžu predstavovať cenný kľúč k emócií, ktorú človek v danom momente pociťuje. Napríklad, keď si muž uvedomuje, že pribral, môže si potáhať kožu pod bradou. Žena vedomá si niekoľkých kílov navyše si občas uhládza odev smerom dolu. Vystrašená osoba v obrannej pozícii si niekedy prekríži ruky či nohy, alebo oboje. Muž v rozhovore so ženou s výrazným poprsím sa vedome vyhýba zízať na jej prsia, hoci rukami podvedome robí gesto ohmatávania.



Princ Charles stretol dôvernú kamošku

Kľúčom k vnímaniu reči tela je schopnosť pochopiť emocionálny stav osoby, načúvať, čo hovorí a zároveň si byť vedomý, za akých okolností to hovorí. Toto vám umožní oddeliť fakty od fikcie a realitu od fantázie. V poslednom čase sú ľudia posadnutí hovoreným slovom a schopnosťou viesť konverzáciu. Väčšina ľudí si však takmer vôbec neuvedomuje signály tela a ich význam, hoci vieme, že väčšia časť posolstva sa v rozhovore odhalí práve prostredníctvom signálov tela. Napríklad, francúzsky prezident Chirac, bývalý americký prezident Ronald Reagan a austrálsky ministerský predseda Bob Hawke využívali ruky na to, aby ukázali, akú dôležitosť pripisujú v duchu prežitej veci. Bob Hawke pri obhajobe zvýšenia príjmov politikov porovnával ich platy s platmi vedúcich manažérov. Tvrdil, že platy v podnikateľskej sfére nesmierne vzrástli a navrhované zvýšenie pre politikov je relatívne zanedbateľné. Vždy keď spomenul navrhované príjmy politikov, rukami ukazoval rozsah približne jedného metra. Keď spomínal platy výkonných manažérov, mal ich od seba len tridsať centimetrov. Tieto vzdialenosti prezradili, že mu ide o oveľa väčší zisk, než bol ochotný pripustiť.



Prezident Jacques Chirac - meria veľkosť problému alebo sa len vytahuje svojim ľubostným životom?

Prečo sú ženy vnímavejšie

Keď o niekom tvrdíme, že je „vnímavý“ či „intuitívny“ voči ľuďom, máme na mysli schopnosť vnímať signály tela inej osoby a porovnávať ich s verbálnymi znakmi. Inými slovami, keď vravíme, že máme „predtuchu“ alebo „pocit“, že nás oklamali, zväčša to znamená, že hovore-

né slovo a reč tela nie sú v súlade. Rečníci hovoria aj o všímavosti publika či väzbe na skupinu. Napríklad, ak publikum sedí opreté dozadu so zvesenou bradou a rukami prekríženými na hrudi, „vnímavý“ rečník nadobudne pocit, že sa mu nedarí jasne tlmočiť myšlienky. Uvedomí si potrebu zmeniť postoj, aby si získal pozornosť poslucháčov. „Nevnímový“ rečník jednoducho pokračuje v chybnom postoji.

**Byť vnímavý znamená vedieť postrehnúť
protirečenia medzi slovami
a rečou tela hovoriaceho.**

Celkovo sú ženy oveľa vnímavejšie ako muži, čo sa vo všeobecnosti označuje ako „ženská intuícia“. Ženy majú vrodenu schopnosť postrehnúť a dešifrovať neverbálne signály a presné oko na drobné detaily. Manželia preto len málokedy uspejú pred svojimi manželkami s klamstvom, a ženy naopak vodia mužov za nos a tí si to vôbec nevšimnú.

Psychológovia z Harvardovej univerzity uskutočnili výskum, ktorý preukázal oveľa väčšiu schopnosť žien vnímať reč tela. Premietli im krátke filmy bez zvuku, v ktorých sa zhovárali muži. Zúčastnení mali na základe výrazov tváre prísť na to, o čo ide. Výskum ukázal, že ženy pochopili situáciu správne v 87 %, kým muži len v 42 %. Muži v „opatrovateľských“ povolaniach, umelecké typy, herci a ošetrovatelia dosiahli takmer rovnako dobré výsledky ako ženy, takisto homosexuáli. Ženská intuícia je mimoriadne rozvinutá najmä u matiek. Prvé dva roky života sa matka spolieha výlučne na neverbálny dorozumievací styk so svojim dieťaťom, preto sú ženy často oveľa vnímavejšie pri rokovaníach – majú veľkú prax pri rýchlom rozpoznávaní signálov.

Čo ukáže skener mozgu

Väčšina žien ma mozog usporiadaný tak, že prekoná v komunikácii ktoréhokoľvek muža na tejto planéte. Magnetická rezonancia jasne ukazuje, že ženy majú oveľa vyššiu schopnosť komunikovať a odhadovať ľudí. Ženy majú štrnásť až šestnásť oblastí mozgu, ktoré hodnotia iných, kým muži štyri až šesť. To vysvetľuje, prečo žena dokáže počas jediného večera odhadnúť vzťahy medzi prítomnými pármí – kto sa povadil, kto má koho rád a podobne. Z tohto hľadiska vyplýva, prečo majú ženy pocit, že muži málo rozprávajú a podľa mužov ženy nikdy nezavrú ústa.

Ako sme vysvetlili v knihe *Prečo muži nepočúvajú a ženy sa nevyznajú v mapách*, ženský mozog je uspôsobený na viacúrovňové pozorovanie – priemerná žena dokáže súčasne sledovať dve až štyri navzájom nesúvisiace témy. Dokáže sledovať televízny program a telefonovať, zároveň vníma rozhovor odohrávajúci sa za jej chrbtom a popíja kávu. Dokáže v jedinom rozhovore striedať niekoľko nesúvisiacich tém, pričom používa päť tónov hlasu, keď chce zmeniť tému alebo zdôrazniť niektoré body. Nanešťastie muž rozoznáva len tri z týchto tónov. Výsledkom je, že muž v rozhovore so ženami zväčša stratí nič.

Štúdie dokazujú, že osoba, ktorá sa pri osobných stretnutiach opiera o nezvratné vizuálne dôkazy, pravdepodobne dospeje k presnejšiemu úsudku o inej osobe než ten, kto sa spolieha len na vnútorný pocit. Dôkazy poskytuje reč tela, a kým ženy ich dokážu vnímať podvedome, každý sa môže naučiť vnímať tieto signály vedome. O tom je táto kniha.

Kam na to veštrice chodia

Ak ste už niekedy navštívili vešticu, pravdepodobne vás ohúrila tým, čo všetko o vás vedela. Veci, ktoré nemala odkiaľ poznať – muselo v tom byť bosoráctvo, však? Z výskumov oblasti veštenia vyplýva, že aktéri využívajú pri analýze na prvom stretnutí techniku zvanú „rozbor za studena“, ktorá odhalí až 80 % pravdy. Naivným a zraniteľným ľuďom to môže pripadať ako mágia, no v skutočnosti ide o proces založený na starostlivom pozorovaní znakov reči tela plus znalosti ľudskej povahy a poznání štatistiky pravdepodobnosti. Túto techniku využívajú jasnovidci, vykladači tarotových kariet, astrológovia a vykladači z dlane, aby si urobili obraz o svojom „klientovi“. Mnohí „analytici za studena“ si svoju schopnosť vnímať neverbálne znaky väčšinou neuvedomujú, a preto sú presvedčení o svojich „nadprirodzených“ vlohách. Toto takisto prispieva k ich presvedčivému výkonu a umocňuje ho aj to, že ľudia pravidelne navštevujúci médiá prichádzajú naložení na pozitívny výsledok. Pridajte tarotové karty, nejakú krištáľovú guľu a scéna je pripravená na seansu vnímania reči tela, ktorá presvedčí aj najzarytejšieho skeptika, že tam určite pôsobia tajomné a magické sily. Tie však závisia len od schopnosti média dekodovať reakcie človeka na vyjadrenia a otázky a spojiť ich s informáciami získanými obyčajným pozorovaním výzoru človeka. Medzi takýmito „médiami“ je veľa žien, pretože ako sme už povedali, práve ony majú mozog uspôsobený na rozpoznávanie signálov tela u dieťaťa, a tým aj na odhaľovanie emocionálneho stavu iných ľudí.

***Veštkyňa sa zahľadela do krištáľovej gule
a zrazu sa neovládateľne rozosmiala.
John jej nato vrazil jednu do nosa. Bolo to
po prvý raz, čo udrel šťastné médium.***

Na ilustráciu uvádzame paranormálny rozbor pripravený iba pre vás. Predstavte si, že ste vošli do sporo osvetlenej miestnosti plnej dymu, kde za stolom v tvare mesiaca sedí jasnovidka ovešaná drahokamami s turbanom na hlave a krištáľovou guľou:

Som rada, že ste prišli na toto sedenie, vidím, že vás niečo trápi, vysielate ku mne silné signály. Cítim, že veci, ktoré chcete od života, vám často pripadajú nereálne a uvažujete, či ich môžete dosiahnuť. Cítim, že niekedy ste priateľský, spoločenský a otvorený voči ľuďom, inokedy sa uzatvárate do seba a ste opatrný. Pýšite sa nezávislým úsudkom, ale zároveň neviete len tak bez dôkazu prijať od druhých, čo vidíte a počujete. Máte rád zmenu a rozmanitosť, rutina a obmedzenia vás ubíjajú. Chceli by ste sa podeliť o svoje najvnútornejšie pocity s blízkymi, no prišli ste na to, že prílišná otvorenosť a dôverčivosť sa nevyplácajú. V tomto období má na vás silný vplyv muž s iniciálou S a žena narodená v novembri vám v nasledujúcom mesiaci navrhne niečo vzrušujúce. Hoci navonok pôsobíte ako disciplinovaný a vyrovnaný človek, vo vnútri vami zmietajú obavy a niekedy si nie ste istý, či ste sa rozhodli správne.

Ako to na vás sedí? Pochopili sme vás správne? Analýzy ukazujú, že táto charakteristika sa hodí na každého na vyše 80 %. Pridajte vynikajúcu schopnosť vnímať postoje tela, výrazy tváre a všetky krútenia a druhy pohybov človeka, k tomu prítmie, zvláštnu hudbu a vonnú tyčinku a zaručujeme vám, že ohromíte aj psa. Nechceme vás nabádať, aby ste sa stali veštcami, ale čoskoro dokázate vnímať iných rovnako dobre ako oni.

Vrodené, geneticky dané či kultúrne podmienené?

Keď si prekrížite ruky na prsiach, dáte si ľavú na pravú alebo opačne? Väčšina ľudí nevie povedať, ako to robí, až kým si to nevyskúša. Prekrížte si ruky hneď teraz a skúste ich rýchlo vymeniť. Kým jed-

ným spôsobom je to pohodlné, ten druhý vám nevyhovuje. Dôkazy naznačujú, že toto gesto je možno geneticky podmienené a nemožno ho zmeniť.

***Sedem ľudí z desiatich si prekríži ruky
s ľavou navrchu.***

Viedlo sa veľa diskusií a vykonalo veľa výskumov, aby sa zistilo, či sú neverbálne signály vrodené, naučené, geneticky dané alebo získané iným spôsobom.

Dôkazy pochádzajú z pozorovania slepcov (ktorí sa nemohli naučiť neverbálne signály zrakom), sledovania gestikulácie ľudí z rôznych kultúr sveta a výskumu správania sa našich antropologicky najbližších príbuzných, ľudoopov a opíc.

Závery tohto výskumu naznačujú, že gestá patria do rôznych kategórií. Napríklad, mláďatá primátov prichádzajú na svet s okamžitou schopnosťou cicať, čo ukazuje na vrodenosť a genetickú podmienenosť. Nemecký vedec Eibl-Eibesfeldt zistil, že usmievavé výrazy hluchých a slepých novorodencov sa objavujú bez ohľadu na učenie či napodobňovanie, preto takisto musí ísť o vrodené gestá. Ekman, Friesen a Sorenson podporili výskumom výrazov tváre ľudí z piatich celkom odlišných kultúr niektoré pôvodné Darwinove názory na vrodenosť gest. Zistili, že každá z kultúr používa rovnaké základné výrazy tváre na prejavenie emócií, a to ich priviedlo k záveru, že aj tieto gestá sú vrodené.

***Kultúrne rozdiely sú veľké, ale základné signály
reči tela sú rovnaké na celom svete.***

Doteraz prebiehajú diskusie, či sú niektoré gestá kultúrne osvojené a stali sa zvykom, alebo sú geneticky dané. Muži si napríklad väčšinou obliekajú kabát tak, že si najskôr navlečú pravý rukáv, väčšina žien to však robí naopak.

Z toho vyplýva, že muži pri tejto činnosti využívajú ľavú hemisféru, kým ženy pravú. Keď prejde muž popri žene na frekventovanej ulici, zväčša sa k nej otočí telom, ona sa však inštinktívne od neho odvráti, aby si chránila hrud'. Ide o vrodenú ženskú reakciu alebo to nevedome odporovala od iných žien?

Niektoré základné zdroje

Väčšina základných komunikačných signálov je rovnaká na celom svete. Ľudia sa usmievajú, keď sú šťastní, a mračia sa, keď sú smutní alebo nahnevani. Prikývnutie značí takmer univerzálne „áno“, súhlas. Prejavuje sa ako úklon hlavy a pravdepodobne patrí medzi vrodené gestá, pretože ho používajú aj ľudia od narodenia slepí. Krútenie hlavou z jednej strany na druhú značí „nie“, zápor, a ide takisto o univerzálne gesto naučené v ranom detstve. Dieťa, ktoré sa nasýti mlieka, odvracia hlavu od matkinho prsníka. Väčšie dieťa, ktoré odmieta potravu krútením hlavou, aby znemožnilo pokusy vložiť mu do úst lyžicu, sa veľmi rýchlo naučí takýmto spôsobom prejavíť nesúhlas a negatívny postoj.

*Krútenie hlavy je gesto značiace „nie“
a má svoj pôvod v dojčení.*

Evolučný pôvod niektorých gest má korene v našej živočíšnej minulosti. U väčšiny mäsožravcov je úsmev prejavom hrozby, ale u primátov funguje v súčinnosti s inými pasívnymi gestami ako prejav podriadenosti.

Odhalené zuby a rozšírené nozdry pochádzajú z útoku, a tieto primitívne signály používajú aj iné primáty. Posmešná grimasa u zvierat naznačuje pripravenosť použiť zuby pri útoku či obrane. Dodnes sa vyskytuje aj u ľudí, hoci tí bežne pri útoku nehryzú.



Posmešná grimasa u človeka a zvierata – na rande by ste si nevyšli ani s jedným.

Rozšírené nozdry zabezpečujú telu vyšší príjem kyslíka pri príprave na útok či útek a medzi primátmi je to znak, že takúto podporu si vy-

žaduje bezprostredné ohrozenie. Medzi ľuďmi vyvoláva túto grimasu hnev, podráždenie, keď človek pociťuje fyzické či emocionálne ohrozenie alebo niečo, čo nie je v poriadku.

Univerzálne gestá

Pokrčenie pliec je dobrý príklad univerzálne platného gesta, ktoré človek používa, keď nevie, nerozumie, čo hovoríte. Je to zložené gesto a skladá sa z troch častí: odhalené dlane značia, že v rukách nič neskrýva, prihrbené plecia majú chrániť hrdlo pred útokom a zdvihnuté obočie je všeobecný podriadený pozdrav.



Pokrčenie pliec prezrádza podriadenosť.

Tak ako sa líšia verbálne jazyky, líšia sa aj signály reči tela v rôznych kultúrach. Jedno gesto môže byť bežné a zrozumiteľné v jednej kultúre, no nemusí mať žiaden alebo má úplne iný význam. O kultúrnych rozdieloch budeme hovoriť v 5. kapitole.

Tri pravidlá presného vnímania

To, čo v nejakej situácii vidíte a počujete, nemusí odrážať skutočné postoje ľudí. Aby ste ich správne pochopili, musíte dodržiavať tri základné pravidlá.

1. pravidlo: Vnímajte gestá v zoskupeniach

Najväčšia chyba, akej sa dopúšťajú nováčikovia, je izolovaná interpretácia gesta bez ohľadu na ostatné gestá a okolnosti. Napríklad,

keď sa niekto poškrabe na hlave, môže to označovať mnoho vecí – potenie, neistotu, lupiny, vši, zábudlivosť či klamstvo – a to v závislosti od iných gest, ktoré sa objavujú spolu s týmto. Tak ako každý hovorený prejav, aj reč tela má svoje slová, vety a interpunkciu. Každé gesto predstavuje samostatné slovo a to slovo, môže mať viacero rozličných významov.

Až v kontexte s ostatnými slovami pochopíte presný význam daného slova. Gestá sa takisto vyskytujú vo „vetách“ zvaných súbory a jednoznačne odhalia pravdivé pocity a postoje osoby. Súbor reči tela si vyžaduje rovnako ako hovorená veta aspoň dve-tri slová na definíciu každého z nich. Vnímavý človek dokáže analyzovať celé vety reči tela a presne ich porovnať s verbálnymi vetami.

Poškrabanie hlavy môže označovať neistotu, ale aj lupiny.

Pri presnom určovaní gesta posudzujte preto vždy celý súbor. Každý z nás používa niekoľko opakujúcich sa gest, ktoré prezrádzajú, že sme unavení alebo pod tlakom. Typickým príkladom v takej situácii je neustále dotýkanie sa a nakrúcanie vlasov na prst, no izolovane od ostatných prejavov to najčastejšie prezrádza neistotu a úzkosť človeka. Ľudia sa hladkajú po vlasoch, pretože práve tak ich matka upokojovala, keď boli malí.

Aby sme názorne ukázali význam súborov, nasleduje *kritické zhodnotenie* gest, ktorý sa často vyskytuje u osoby s negatívnym postojom k predmetu rozhovoru:



S týmto človekom strácate čas.

Hlavným gestom v tomto súbore je ruka na tvári, ukazovák mieri hore, kým prostredník zakrýva ústa a palec podopiera bradu. Ďalším dôkazom, že tento človek má kritický postoj k počutému, sú tesne prekrížené nohy a ruka krížom cez trup (obrana), zatiaľ čo hlava a brada miera nadol (negatívne/nepriateľské). Celá veta reči tela hovorí niečo v tomto zmysle: „Nepáči sa mi, čo tu vravíte,“ „Nesúhlasím,“ alebo „Zakrývam negatívne pocity.“



Hillary Clintonová sa takto prejavuje, keď je na pochybách.

2. pravidlo: Hľadajte zhodu

Výskum ukazuje, že neverbálne signály majú päť ráz väčšiu váhu ako verbálny prejav, a ak tieto dve zložky nie sú v zhode, najmä ženy sa spoliehajú predovšetkým na neverbálne posolstvo, a to verbálne ignorujú.

Keby ste sa ako rečník spýtali muža na obrázku na jeho názor na niečo, čo ste povedali, a odvetil by, že s vami nesúhlasí, signály jeho reči tela by boli v zhode s jeho výrokom. Ak by však vyhlásil, že súhlasí s tým, čo ste povedali, pravdepodobne by klamal, pretože gestá a slová by si odporovali.

Keď sú slová a reč tela v rozpore, ženy si všímajú neverbálne signály.

Keby ste videli politika za rečníckym pultom, ktorý by sebavedome rozprával, že podporuje názory mladých, no ruky by mal prekrížené na hrudi (obrana) a zvesenú bradu (nepriateľstvo/kritika), verili by ste mu? A keby sa vás snažil presvedčiť o svojom srdečnom, ústretovom

postoji, a pritom by hranou ruky rázne udieral do pultu ako pri karate? Sigmund Freud opísal jeden prípad, keď jeho pacientka slovne vyjadrovala spokojnosť s manželstvom, a pritom si podvedome neustále sťahovala a naťahovala snubný prsteň. Freud si uvedomoval dôležitosť tohto podvedomého gesta a neprekvapilo ho, keď vyšli na povrch manželské ťažkosti.

Pozorovanie súborov gest a zhody medzi verbálnym a neverbálnym prejavom sú kľúčom k správnej interpretácii postojov prostredníctvom reči tela.

3. pravidlo: Vnímajte gestá v kontexte

Všetky gestá treba posudzovať v kontexte, v akom sa vyskytujú. Napríklad, keď niekto sedí na zastávke autobusu s natesno prekríženými nohami a zvesenou bradou, a práve je chladný zimný deň, pravdepodobne mu je zima, a preto nejde o obranný postoj. Ak však zaujme takúto polohu človek sediaci za stolom oproti predajcovi, ktorý mu ponúka produkt či službu, správna interpretácia bude, že si vytvoril negatívny postoj a ponuku odmieta.



*Je mu zima,
nejde o obranný postoj.*

V celej knihe sú gestá posudzované v kontexte a skúmané v súboroch.

Prečo sa pri vnímaní dá tak ľahko pomýliť

Každý, kto má chabý stisk ruky, hlavne ak je to muž, bude pravdepodobne obvinený zo slabošstva. Nasledujúca kapitola tejto knihy sa zaoberá skúmaním technik podaní ruky a čo sa za nimi skrýva. Keď má niekto zápal kĺbov, pravdepodobne bude mať rovnako slabý stisk, aby si ruku šetril. Rovnako je tomu u ľudí, ktorých povolanie si vyžaduje jemnosť rúk – u umelcov, hudobníkov či chirurgov. Títo ľudia sa vyhýbajú podaniu ruky, no ak musia, chránia si ju podaním tzv. zdochnutej ryby.

Ľudia oblečení v nepohodlnom, tesnom odevu tiež niekedy nemôžu robiť vhodné gestá, čo má vplyv na ich reč tela. Napríklad obézni ľudia si nedokážu prekrížiť nohy. Ženy v minisukniach sedia s kolenami tesne pri sebe, v dôsledku čoho pôsobia neprístupnejšie a pravdepodobne dstanú na diskotéke menej ponúk do tanca. Tieto okolnosti sa vzťahujú na špecifické prípady, preto je dôležité posudzovať, do akej miery ovplyvňujú fyzické obmedzenia alebo zdravotné postihnutie ich telesný pohyb.

Prečo ľahšie odhalíte deti?

Starší ľudia sú menej čitateľní ako mladší, pretože ich tvár sa vyznačuje zníženým svalovým tonusom.

Rýchlosť niektorých gest, a to, do akej miery ich ostatní považujú za priehľadné, súvisí aj s vekom jednotlivca. Napríklad, päťročného dieťa si pri klamstve pravdepodobne okamžite zakryje ústa oboma rukami.



Dieťa pri klamstve.

Prikrytie úst upozorňuje rodiča na lož, a toto gesto pravdepodobne pretrvá až do konca života danej osoby, zmení sa len rýchlosť, s akou sa dostaví. Ak klame adolescent, ruka sa objaví na ústach podobne ako u päťročného dieťaťa, no nie v podobe plesknutia sa po ústach, ale bude si zľahka prstami prechádzať okolo nich.



Dievčina pri klamstve.

Pôvodné gesto prikrytia úst sa v dospelosti ešte viac zrýchli. Mozog dospelého navádza pri klamstve ruku, aby prikryla ústa a zabránila nepravdivým slovám uniknúť, rovnako ako u päťročného dieťaťa a dospievajúceho. Na poslednú chvíľu však ruku odťahne a namiesto úst sa dotkne nosa. Ide jednoducho o verziu gesta, ktoré dospelý používal v detstve.



Bill Clinton odpovedá pred veľkou porotou na otázky o Monike Lewinskej.

Na tom vidíte, ako ľudia v v priebehu života svoje gestá zjemňujú a potláčajú, preto je ťažšie analyzovať reč tela päťdesiatnika než päťročného dieťaťa.

Dá sa klamať telom?

Ľudia sa nás pravidelne pýtajú: „Dá sa reč tela predstierať?“ V princípe možno povedať: „Nie,“ a to pre nedostatok zhody medzi hlavnými gestami, drobnými signálmi tela a hovoreným slovom. Napri-

klad, otvorené dlane hovoria o čestnosti, no predstierajúci, ktorý vám do očí s úsmevom klame, sa prezradí drobnými gestami. Zúžia sa mu zrenice, nadvihuje jedno obočie, šklbe mu kútikom úst, pričom tieto signály protirečia gestu otvorených dlaní a úprimného úsmevu. Výsledkom je, že partner v rozhovore, najmä žena, zostáva rezervovaný.

Reč tela možno ľahšie predstierať pred mužom ako pred ženou, pretože muži vo všeobecnosti nie sú takí dobrí čitatelia signálov.

Skutočný príbeh: Uchádzač o prácu klame

Robili sme pohovor s mužom, ktorý vysvetľoval, prečo ho prepustili z miesta, kde naposledy pracoval. Tvrdil nám, že na danom mieste nevidel perspektívu do budúcnosti, no ťažko sa mu odchádzalo, lebo mal na pracovisku dobré vzťahy. Žena, ktorá viedla pohovor, povedala, že intuícia jej prezrádza klamára, ktorý mal zlý vzťah k predchádzajúcemu šéfovi, hoci ho neprestajne chválil. Pri spätnej analýze pohovoru na spomalenom zázname sme si všimli, že pri každom spomenutí šéfa sa na ľavej strane uchádzača zjavil záblesk posmešnej grimasy. Takéto protichodné signály sa často len mihnú tvárou hovoriaceho a nevšímavý pozorovateľ ich nepostrehne. Zatelefonovali sme bývalému šéfovi a zistili sme, že dotyčného vyhodili pre predaj drog iným zamestnancom. Hoci sa uchádzač pokúšal seba vedome predstierať reč tela, drobné gestá neoklamali ženu, ktorá viedla pohovor.

Predstierať sa dá len krátku chvíľu.

Existujú prípady zámerného predstierania reči tela za účelom získania istých výhod. Vezmite si, napríklad, súťaž krásy Miss Universe – účastníčky si nacvičia pohyby tela svedčiace o ich úprimnosti a srdečnosti. Hodnotenie porotcov dokáže ovplyvniť práve to, do akej miery dokážu vysielat' takéto signály. No i veľmi skúsená účastníčka zvládne predstieranie reči tela iba chvíľu, vzápätí sa ukážu protirečivé signály nezávislé od vedomých činov.

Mnohí politici sú experti v predstieraní reči tela zameranom na to, aby presvedčili voličov o svojich slovách; a o politikoch, ktorí sú v tom úspešní, sa vraví, že majú charizmu, napríklad John F. Kennedy či Adolf Hitler.

Možno to zhrnúť tak, že klamať telom dlhšiu dobu je náročné, no ako ďalej uvidíme, dôležité je naučiť sa využívať pozitívne signály v komunikácii s inými a vylúčiť tie negatívne, ktoré by mohli tlmočiť nesprávne posolstvo. Vzťahy medzi ľuďmi sa potom zlepšia a stanete sa pre iných prijateľnejší. Aj to jeden z cieľov tejto knihy.

Ako sa stať vynikajúcim znalcom

Denne si vyhradte pätnásť minút na štúdium reči tela iných ľudí a uvedomovanie si vlastných gest. Živnou pôdou sú miesta, kde sa ľudia stretávajú a komunikujú. Mimoriadne vhodným miestom sú letiská, kde možno pozorovať široké spektrum gest, keďže ľudia prostredníctvom reči tela otvorene prejavujú oduševnenie, hnev, smútok, šťastie, netrpezlivosť a veľa ďalších emócií. Ďalšími výbornými príležitosťami sú spoločenské stretnutia, obchodné rokovania a zábavy. Keď sa stanete expertom na reč tela, môžete prísť na večierok, sadnúť si do kútika a celý večer sa výborne zabávať na rituáloch reči tela ostatných prítomných.

*Dnešní ľudia sú v oblasti vnímania
znakov reči tela slabší než ich predkovia,
pretože ich rozptyľujú slová.*

Skvelé možnosti na pozorovanie ponúka aj televízia. Znížte hlasitosť a snažte sa hádať, čo sa deje len sledovaním obrazu. Ak každých niekoľko minút zvýšite hlasitosť, môžete si overiť svoju presnosť pri neverbálnom vnímaní – a čoskoro dokážete sledovať celý program bez zvuku a pochopíte, čo sa deje, rovnako dobre ako nepočujúci.

Zdokonalením sa v analyzovaní signálov tela budete vnímavejší voči tomu, ako sa iní snažia ovládať a manipulovať, uvedomíte si, že rovnako to robia aj s vami, no čo je najdôležitejšie, budete citlivejší voči pocitom iných ľudí.

Práve sme uzreli zrod nového vedca v oblasti spoločenských vied – a to pozorovateľa reči tela. Tak ako pozorovatelia vtákov milujú

tieto tvory a ich správanie, pozorovateľ reči tela s pôžitkom sleduje neverbálne znaky a signály ľudí. Sleduje ich v spoločnosti, na pláži, v televízii, v úrade či kdekoľvek, kde ľudia na seba pôsobia. Stáva sa študentom správania, ktorý sa chce niečo dozvedieť o konaní svojich blízkych, a pritom sa naučí veľa aj o sebe a o možnostiach, ako zlepšiť vzťah k iným.

*Čo odlišuje pozorovateľa a prenasledovateľa?
Zápisník a pero.*

2. kapitola

Moc je vo vašich rukách

*Ako využiť dlane a podanie ruky
na získanie nadvlády*



*V dávnych časoch boli otvorené dlane dôkazom,
že človek neskrýva zbrane.*

Adam bol prvý deň v novom zamestnaní, v agentúre PR, a chcel urobiť čo najlepši dojem. Pri predstavovaní si s každým kolegom nadšene podal ruku a doširoka sa usmieval. Adam bol urastený a dobre oblečený fešák vysoký meter deväťdesiat a vyzeral tak, ako má úspešný pracovník PR vyzerať. Stisk ruky mal pevný, ako ho to otec kedysi naučil. Taký pevný, že dvom kolegyniam sa pri ňom prstene zarezali do kosti a ďalšie mali pocit, že im ublížil. Muži s ním súperili – ako to muži robievajú. Ženy to mlčky strpeli a veľmi skoro si začali šuškať: „Pozor na toho nového Adama, je to násilník!“ Muži sa k tomu nevrátili, no ženy sa mu vyhýbali. Pritom polovica vedúcich pracovníčok vo firme boli ženy.

Jednu užitočnú radu máme poruke – či už máte ťažkú alebo jemnú ruku, musíte mať šikovné prsty, aby ste nežili z ruky do úst a niekedy budete musieť aj ruku zdvihnúť, aby ste získali prevahu. Nedajte sa pristih-

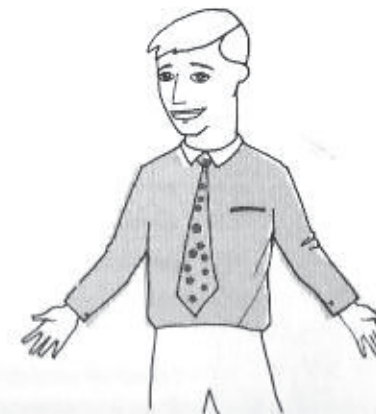
núť s pošpinenými rukami pri čine, neumývajte si nad chybou ruky, pretože ak uhryznete ruku, ktorá vás živí, veci sa vám môžu vymknúť z rúk.

Ruky boli odjakživa najdôležitejším nástrojom človeka a medzi rukami a mozgom je najviac nervových spojení. Len málo ľudí si uvedomuje, čo robí rukami pri stretnutí a ako si podáva ruky. A predsa práve potrasenie rukou určí, či sa vytvorí vzťah dominancie, podriadenosti alebo mocenských hier. Otvorené dlane sa odjakživa spájajú s pravdovravnosťou, čestnosťou, spojenectvom a mierumilovnosťou. Dodnes sa niektoré prísahy robia s dľaňou na srdci, svedkovia na súde prisahajú so zdvihnutou pravicou, v ľavej ruke drží človek Bibliu a pravú dľaň ukazuje na zdvihnutej ruke členom súdu. Ak chcete vedieť, či má niekto čestné a otvorené úmysly, sledujte, či vidíte jeho dlane. Psy pri stretnutí s mocnejším jedincom odkryjú krk, čím dajú najavo podriadenosť a sklonenie sa pred víťazom, ľudia zas odhalenými rukami ukazujú, že nemajú zbrane a nepredstavujú hrozbu.

**Podriadené psy odkryjú hrdlo.
Ľudia ukazujú dlane.**

Ako sa prejavuje otvorenosť

Ľudia, keď chcú byť otvorení a úprimní, často zdvihnú jednu alebo obe dlane otočené smerom k druhej osobe a povedia niečo ako: „Ja som to nespravil!“ „Prepáč, že som ťa nahneval,“ alebo „Vravím pravdu.“ Pri prejave otvorenosti a pravdovravnosti väčšinou ukážu partnerovi časť alebo celé dlane. Ako pri väčšine signálov tela ide o úplne nevedomé gesto, ktoré vám intuitívne napovedá, že človek hovorí pravdu.



„Dôverujte mi – som lekár.“



Dlane sa zámerne využívajú všade na znak otvoreného, úprimného postoja.

Deti si pri klamstve alebo zatajovaní často ukrývajú dlane za chrbát. Muži, keď sa vrátia so zátaľu s kamarátmi a vykrúcajú sa pred partnerkami, si radi strkajú ruky do vrecka, alebo si prekrížia ruky na hrudi, kým im vysvetľujú, kde boli. Ukryté dlane napovedia ženám, že muži nehovoria pravdu. Ak chce žena niečo utajiť, vyhne sa háklivej téme, rozpráva o množstve nesúvisiacich problémov a zároveň sa zapodieva rôznymi činnosťami.

***Reč tela pri klamstve býva u mužov zjavná.
Ženy predstierajú zaneprázdnenosť.***



Predajcov učia, aby pri predvádzaní tovaru sledovali dlane zákazníka, keď vysvetľuje, prečo si nemôže daný produkt kúpiť. Ľudia pri opodstatnených argumentoch zvyčajne ukážu dlane. Úprimní ľudia pri vysvetľovaní svojich dôvodov používajú ruky často a na moment pri tom ukážu dlane, zatiaľ čo klamári budú vraviť podobné veci, ale ruky skryjú.

Ruky vo vreckách sú obľúbeným gestom mužov, ktorí sa nechcú zúčastniť na rozhovore. Dlane boli kedysi hlasivkami reči tela, pretože „hovorili“ viac než ostatné časti tela a ich ukrytie predstavovalo to isté, ako zmĺknutie.

Dlane vo vreckách: princ William dáva najavo, že sa nechce baviť s médiami.

Zámerné využitie dlaní pri klamstve

Ľudia sa pýtajú: „Ak budem klamať a ukážem pritom dlane, je väčšia šanca, že mi uveria?“ Odpoveď je – áno a nie. Ak priamo zaklamete s otvorenými dľaňami, pravdepodobne budete aj tak pôsobiť neúprimne, lebo váš poslucháč neuvidí ďalšie gestá, ktoré sprežívajú úprimnosť a objavia sa u vás iné znaky protirečiace otvoreným dľaňami. Profesionálni klamári a umelci sa cvičia v umení zosúladiť neverbálne znaky so slovným klamstvom. Čím účinnejšie používa profesionál úprimné znaky reči tela, tým presvedčivejší je jeho výkon.

***„Budeš ma milovať, aj keď budem stará
a šedivá?“ spýtala sa s odkrytými dľaňami.
„Nielenže ťa budem milovať,“ odvetil,
„budem ti aj písať.“***

Zákon príčiny a dôsledku

Precvičovaním gesta odhalených dlaní pri rozhovore s inými dokážeme pôsobiť otvorenejšie a dôveryhodnejšie. Keď sa odhalenie dlaní stane zvykom, ustúpi sklon nehovoriť pravdu. Väčšina ľudí nedokáže klamať s otvorenými dľaňami – ide o zákon príčiny a dôsledku. Otvorená osoba odhalí dlane, ale otvorenie dlaní sťažuje možnosť presvedčivo klamať.

Gestá a emócie spolu priamo súvisia. Pri potrebe obraňovať sa si pravdepodobne prekrížite ruky na prsiach. No už ich samotným prekrížením môžete v sebe vyvolať pocity obrany. Ak hovoríte s otvorenými dľaňami, nútite aj partnera, aby bol pri rozhovore úprimný. Inými slovami, otvorené dlane dokážu potlačiť prvky falše u iných a podporia ich, aby k vám boli úprimní.

Moc dlaní

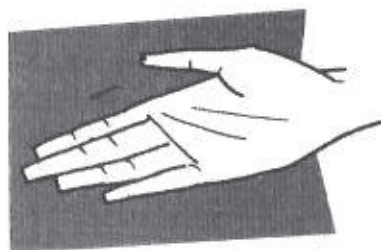
Najmocnejšími znakmi reči tela človeka sú dlane pri vyslovovaní príkazov a nariadení a pri podaní ruky, hoci si to málokto uvedomuje. Moc dlaní pri určitých gestách dodáva človeku utajenú autoritu.

Poznáme tri hlavné gestá príkazu: *dľaňou nahor, dľaňou nadol a skrytou dľaňou s namiereným prstom*. Rozdiely medzi nimi ilus-

trujú nasledujúce príklady: Predstavte si, že niekomu prikážete čosi zobrať a odniesť to na iné miesto. Predpokladajme, že tón hlasu, slová a výraz tváre budú vždy rovnaké a zmení sa len postavenie dlane.

Ruka dlaňou nahor je gesto podriadenosti a mierumilovnosti, používajú ho žobráci na ulici a z evolučného hľadiska symbolizuje človeka bez zbrane. Človek, ktorý ma odniesť danú vec, nebude pociťovať rozkaz ako nátlak a pravdepodobne sa ním nebude cítiť ohrozený. Ak niekomu udeľujete slovo, často tak robíte dlaňou nahor, aby videl, že ste pripravený počúvať.

Počas stáročí vznikli rôzne podoby gesta dlaňou nahor – jedna dlaň zdvihnutá do vzduchu, dlaň na srdci a mnohé ďalšie variácie.



dlaňou nahor – nehrozíte



dlaňou nadol – vyjadrujete autoritu

Ak obrátite dlaň nadol, predstavujete okamžitú autoritu. Druhý človek vycíti, že mu prikazujete, aby presunul danú vec a môže voči vám pociťiť nepriateľstvo, v závislosti od toho, v akom ste vzťahu v pracovnej hierarchii.

**Obrátenie dlane zhora nadol
úplne zmení
postoj iných k vašej osobe.**

Napríklad, ak je daná osoba s vami v rovnocennom postavení, môže sa vzoprieť gestu dlaňou nadol, oveľa pravdepodobnejšie bude spolupracovať, ak použijete gesto dlaňou nahor. Ak ide o vášho podriadeného, gesto dlaňou nadol je prijateľné, máte oprávnenie použiť ho.

Nacistický pozdrav dlaňou mieriaca rovno nadol bol symbolom moci a tyranie počas tretej ríše. Keby Adolf Hitler používal gesto dlaňou nahor, nikto by ho nebral vážne, asi by sa mu smiali.



Adolf Hitler pri historicky hádam najznámejšom geste dlaňou nadol.

Keď muž a žena kráčajú ruka v ruke, dominantný partner, často muž, kráča trochu popredu a ruku má hore, dlaň smeruje dozadu, kým ruka partnerky mieri dopredu. Toto jednoduché gesto napovie pozorovateľovi, kto má v rodine rozhodujúce slovo.

Pri geste so skrytou dlaňou a namiereným prstom je ruka zovretá v pästi a prst symbolizuje palicu, ktorou hovoriaci obrazne stavia počúvajúceho do podriadeného postavenia. Podvedome tým vyvoláva v iných negatívne pocity, pretože naznačuje následný úder, čo využívajú takmer všetky druhy primátov pri fyzickom útoku.

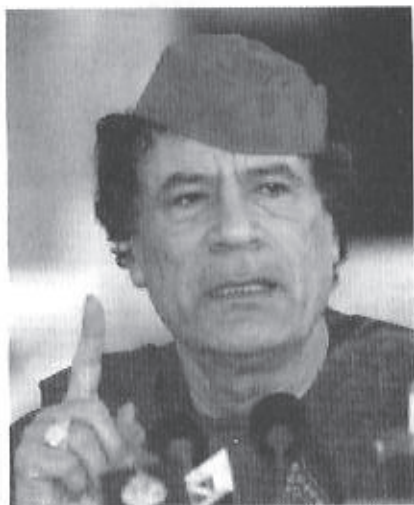


Namierený prst – „Urob to, lebo uvidíš...!“

Gesto so skrytou dlaňou a namiereným prstom použité v rozhovore je mimoriadne rozčuľujúce, predovšetkým ak ním hovoriaci zdôrazňuje svoje slová. V krajinách, ako je Malajzia a Filipíny, je ukázanie prstom na človeka urážka, pretože týmto gestom sa ukazuje len na zvieratá. Malajčania pri usmerňovaní a riadení ukazujú na ľudí palcom.

Náš experiment s publikom

Urobili sme pokus s ôsmimi prednášateľmi, ktorí použili v sérii desaťminútových prednášok pred rôznym publikom všetky tri gestá rukou. Dodatočne sme zaznamenali postoje účastníkov prednášky ku každému prednášateľovi. Zistili sme, že prednášatelia, ktorí používali gesto dlaňou nahor mali v 84 % prípadoch pozitívnu reakciu od poslucháčov, pri tej istej prednáške však klesla na 52 %, ak prednášateľ využíval gesto dlaňou nadol. Gesto s namiereným prstom získalo len 28 % pozitívnych reakcií a niektorí účastníci odišli už počas prednášky.



Namierený prst vyvoláva vo väčšine poslucháčov negatívne pocity.

Namierený prst si nielenže nezískal pozitívny ohlas poslucháčov, ale negatívne ovplyvnil aj to, koľko si zapamätali. Ak máte vo zvyku dvíhať prst, trénujte si gestá dlaňou nahor a nadol a uvidíte, že sa vám podarí vytvoriť oveľa uvoľnenejšiu atmosféru a dosiahnete pozitívny účinok na ľudí.

Keď spojíte ukazovák a palec do kolieska ako pri geste O.K., budete pôsobiť autoritatívne, ale nie agresívne. Učíme toto gesto hovorcov, politikov a podnikateľov a skúmame reakcie poslucháčov. Tí, ktorí počúvali rečníkov používajúcich gesto spojeného ukazoväka a palca, ich označili za „uvážlivých“, „cielavedomých“ a „sústredených“.



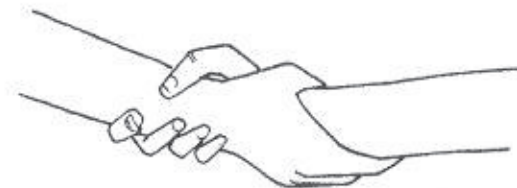
Ukazovák spojený s palcom nezastrašuje publikum.

Rečníkov s namiereným prstom opísali poslucháči ako „agresívnych“, „útočných“ a „drzých“ a z ich slov si zapamätali oveľa menej informácií. Ak rečník namieril prst priamo na publikum, jednotlivci si o ňom rýchlo vytvárali osobný úsudok a nepočúvali, čo hovorí.

Analýza podaní ruky

Gesto podania ruky má staré korene. Ak sa primitívne kmene zišli za priateľských okolností, vystreli ruky s odkrytými dlaňami, aby ukázali, že v nich nemajú žiadne zbrane. V časoch Rímskej ríše, keď bolo zvykom ukrývať dýku v rukáve, udomácnil sa v Ríme bezpečnostný pozdrav *uchopenia za predlaktie*.

Uchopenie za predlaktie - kontrola ukrytých zbraní - pozdrav bežný u starých Rimanov.



Súčasnou formou tohto starého pozdravného rituálu je uchopenie a potrasenie dlaní, čo sa pôvodne používalo v 19. storočí na spečatenie obchodných transakcií medzi mužmi rovnocenného postavenia. Rozšírilo sa v priebehu posledných sto rokov a až donedávna bolo výsadou mužov. Vo väčšine západných európskych krajín slúži vo sfére obchodu ako pozdrav pri zítaní a odchode, no čoraz viac ho používajú muži aj ženy pri spoločenských príležitostiach.

Potrasenie rúk sa vyvinulo ako spôsob potvrdenia obchodnej dohody.

Potrasenie rúk sa rozšírilo dokonca aj v Japonsku, kde je tradičným pozdravom úklon, a v Thajsku, kde sa používa pozdrav *wai* pripomínajúci gesto modlenia. Bežný počet potrasenia rukou je päť až sedem, no v niektorých krajinách, napríklad v Nemecku, je to dva až tri razy, pričom sa ruky podržia po dobu predstavujúcu dve potrasenia navyše. Najradšej si ruky podávajú Francúzi, pri príchode aj odchode, a tak tomuto pozdravu venujú významnú časť dňa.

Kto podáva ruku prvý?

Bežným zvykom je podať si ruku s človekom pri zoznámení, no vyskytujú sa aj chvíle, keď nie je vhodné iniciovať podanie ruky. Predstavte si, že ide o gesto dôvery a uvítania, a skôr ako ponúknete ruku, zodpovedzte si niekoľko otázok: Som vítaný? Je táto osoba rada, že sa so mnou zoznamuje, alebo je k tomu nútená? Obchodní zástupcovia sa učia, že iniciovať podanie ruky so zákazníkom, ku ktorému prídu neohlásení a nepozvaní, môže vyvolať negatívny účinok, keďže nemusia byť vítaní a druhá strana sa cíti k podaniu ruky prinútená. Za takýchto okolností je lepšie, ak obchodník počká, či mu zákazník ponúkne ruku, a v prípade, že tak neurobí, pozdraví len miernym úklonom hlavy.

V niektorých krajinách môže mať podanie ruky so ženou stále nepredvídateľné dôsledky (v moslimských krajinách by to považovali za hrubosť, drobný úklon hlavy je prijateľný), no v súčasnosti sa ženy, ktoré ponúknu pevný stisk ruky, považujú za veľkomyseľné a zanechávajú lepší prvý dojem.

Ako dať najavo dominanciu a ovládnutie

S ohľadom na to, čo sa povedalo o účinkoch dlane obrátenej nahor a nadol, preskúmajme teraz, aký to má význam pri podaní ruky.

Keď sa v starom Ríme stretli dvaja vodcovia, ich podanie ruky vyzeralo ako pretláčanie rúk postojacky. Silnejší vodca skončil s rukou na súperovej, čo sa začalo chápať ako pozícia *hornej ruky*.

Predstavme si, že ste sa práve s niekým zoznámili a zdravíte sa podaním ruky. Podvedome sa prenáša jeden z nasledujúcich postojov:

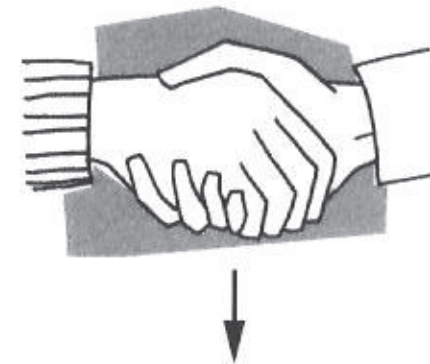
Dominancia: „Snaží sa ma ovládnuť. Radšej budem opatrný.“

Podriadenosť: „Dokážem ho ovládnuť. Urobí, čo chcem.“

Rovnocennosť: „Pri tejto osobe sa cítim príjemne.“

Tieto postoje sa vysielajú a prijímajú bez uvedomenia, no majú okamžitý účinok na výsledok stretnutia. V sedemdesiatych rokoch sme dokumentovali účinok technik podania ruky na kurzoch obchodných zručností a naučili sme frekventantov, že po natrénovaní a používaní istých praktík môžu výrazne ovplyvniť výsledok osobných rokovaní. Ďalej sa dozviete ako.

Dominancia sa prejavuje obrátením ruky tak (prúžkovaný rukáv), aby vaša dlaň mierila dolu (pozri obrázok). Dlaň nemusí mieriť priamo dolu, ale tým, že je hore, prezrádza, že chcete pri stretnutí hrať prvé husle.



prevzatie nadvlády

Pri prieskume tristo päťdesiatich úspešných manažérov vo vedúcich pozíciách (89 % z nich boli muži) sa ukázalo, že nielenže manažéri iniciojú podanie ruky, ale 88 % mužov a 31 % žien pritom využíva dominantné postavenie. Otázka moci a nadvlády zväčša nehrá u žien takú dôležitú úlohu, preto sa len každá tretia pokúsila o rituál hornej ruky. Zároveň sme zistili, že ženský stisk mužskej ruky je slabý, čo v istých spoločenských kontextoch môže naznačovať podriadenosť. Týmto spôsobom zvyrazňujú svoju ženskosť, alebo dávajú najavo, že sú ochotné dať sa ovládnuť. V obchodnom prostredí je však tento prístup veľmi nešťastný, pretože muž sa sústreďí na ženské prednosti a neberie svoju obchodnú partnerku vážne. Ženy, ktoré pri obchodných rokovaníach prejavujú prílišnú ženskosť, nie sú považované za rovnocenné partnerky iných obchodníkov aj obchodníčok, hoci dnes je politicky korektné hovoriť o rovnosti pohlaví. To však neznamená, že

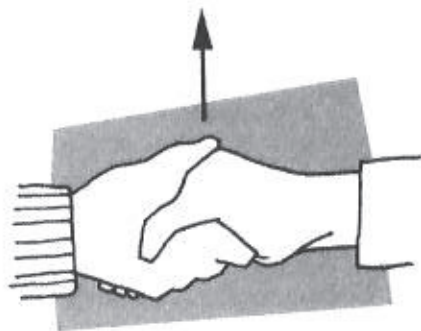
Žena obchodníčka sa má správať ako muž, no ak si chce zabezpečiť rovnocennosť, mala by sa vyvarovať výrazných signálov ženskosti, ako je slabý stisk ruky, krátka sukňa a vysoké podpätky.

Ženy používajúce výrazne ženské signály pri vážnom obchodnom stretnutí strácajú dôveryhodnosť.

William Chaplin uskutočnil roku 2001 výskum podaní rúk na Alabamskej univerzite a zistil, že extroverti používajú pevný stisk, kým hanblivé, neurotické osobnosti nie. Chaplin zároveň zistil, že ženy otvorené novým myšlienkam uprednostňujú pevný stisk. Muži mali rovnaký stisk ruky bez ohľadu na svoju otvorenosť voči novým myšlienkam. Ženy by si teda mohli cvičiť pevný stisk ruky, hlavne pri rokovaníach s mužmi.

Podriadené podanie ruky

Opakom dominantného podania je ponúknutie ruky dlaňou nahor (prúžkovaný rukáv, obrázok dolu), čím symbolicky umožňuje druhej osobe, aby mala ruku hore – správa sa ako pes, ktorý si odkrýva hrdlo.



podriadenosť pri podaní ruky

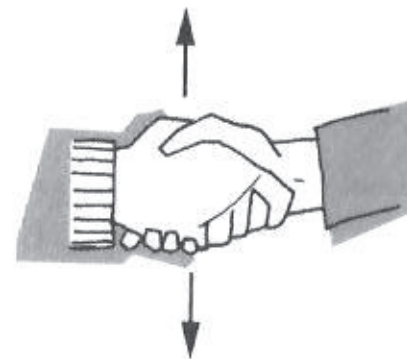
Toto podanie ruky môže byť účinné, ak chcete umožniť druhej osobe, aby prevzala nadvládu, či sa cítila pánom situácie, napríklad, keď sa chcete ospravedlniť.

Hoci dlaň obrátená nahor môže vyjadrovať postoj podriadenosti, treba zvážiť aj ďalšie okolnosti. Ako sme videli, osoba s artritídou v rukách má slabý stisk, a pri svojom stave často obráti dlaň do submisívnej polohy. Ľudia, ktorí si chránia ruky z dôvodu svojho povolania –

chirurgovia, umelci a hudobníci – majú takisto slabý stisk. Ďalšie gestá nasledujúce po podaní ruky vám prezradia viac, aby ste si mohli vytvoriť konečný úsudok. Submisívna osoba bude používať iné gestá ako dominantná osoba s asertívnejšími gestami.

Ako nastoliť rovnocennosť

Keď si dvaja dominantní ľudia podávajú ruky, odohráva sa medzi nimi symbolický boj o moc, lebo obaja sa snažia obrátiť dlaň partnera do podriadeného postavenia. Výsledkom je podanie ruky, pri ktorom obe dlane zostanú vo vertikálnej polohe, čím sa nastolí pocit rovnocennosti a vzájomného rešpektu, pretože ani jeden nie je pripravený podriaadiť sa.



prejav rovnocennosti

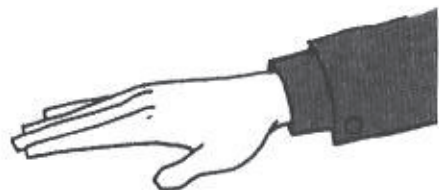
Ako utvoriť dobrý vzťah

Pri utváraní vzťahu podaním ruky treba mať na zreteli dva kľúčové faktory. Najskôr sa ubezpečte, že dlane oboch partnerov sú vo vertikálnej polohe, nikto nie je nadriadený ani podriadený. V druhom rade opätujte silu stisku rovnakou mierou. Číže ak je pevnosť vášho stisku 7 na škále 1 až 10, no stisk druhej osoby predstavuje hodnotu 5, uberte 20 % zo svojej sily. Ak je sila druhého 9 a vaša 7, pridajte 20 %. V prípade, že si podávate ruky rad radom s desiatimi ľuďmi, budete musieť niekoľko ráz prispôbiť uhol a intenzitu stisku, aby ste si so všetkými vytvorili rovnaký vzťah a zachovali tak princíp rovnocennosti. Nezabúdajte, že stisk priemernej mužskej ruky môže byť až dva razy silnejší než ženskej, prispôbte sa aj tomuto faktoru. Počas evolúcie sa mužská ruka vyvinula tak, aby pri činnostiach ako trhanie, zdvíhanie, nesenie, hádzanie a zatĺkanie dokázala vyvinúť silu až štyridsaťpäť kilogramov.

Majte na pamäti, že podanie ruky je gesto pozdravu, či spečatenia dohody, a preto má byť priateľské, pozitívne a srdečné.

Ako odzbrojiť uzurpátora moci

Dlaň nadol pripomínajúca nacistický pozdrav je najagresívnejší typ podania ruky a poskytuje malý priestor na nastolenie rovnováhy. Je typické pre spupnú, dominantnú osobu, ktorá vystrelí meravú ruku s dlaňou obrátenou dolu a núti druhého človeka do podriadenosti.

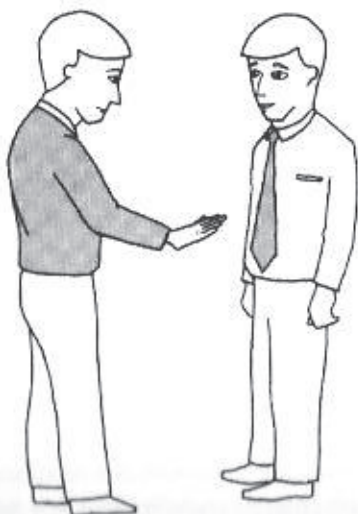


výpad dlaňou nadol

Ak máte pocit, že niekto vám zámerne ponúka toto gesto, tu je zopár tipov, ako si s ním poradiť.

1. Technika úkroku vpravo

Ak vám uzurpátor moci ponúkne dominantné podanie ruky - zväčša to robia muži - môžete mu síce ruku obrátiť do rovnocennej polohy, ale nejde to nepozorovane.



Uzurpátor sa pokúša prevziať moc.



Vykročíte ľavou nohou.

Pri tejto technike vykročíte ľavou nohou vpred - vyžaduje to cvik, keďže pri podávaní pravej ruky až 90 % ľudí vykročí prirodzene pravou nohou.

Následne vykročíte pravou nohou, čím sa dostanete pred neho a ocitnete sa v osobnom priestore druhého človeka. Celý manéver dokončíte tak, že ľavú nohu prisuniete k pravej (pozri obrázok) a potrasiete si ruky. Táto taktika vám umožní vyrovnáť podanie ruky, dokonca môžete dostať druhého do submisívneho postavenia. Pohybom pred neho získate víťazstvo rovnocenné s pretláčaním rúk. Priestor ovládnete aj tým, že sa ocitnete v jeho osobnej zóne.

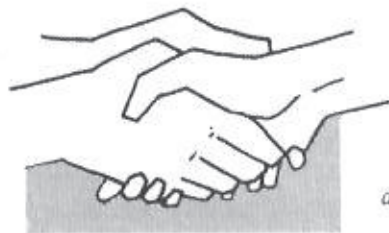


Pravou nohou prejdíte pred neho a obráťte mu dlaň nahor.

Analyzujte svoj postoj podania ruky a všimnite si, či pri jej ponúknutí vykročíte ľavou alebo pravou nohou. Väčšina ľudí vykročí pravou, čo sa pri stretnutí s dominantnou osobou zmení na nevýhodu, pretože zostáva len málo priestoru na pohyb a dominantný človek ovládne celý priestor. Skúste vykročiť pri podaní ruky ľavou nohou a uvidíte, že týmto spôsobom si s uzurpátorom moci poradíte ľahšie.

2. Technika ruky hore

Ak vám uzurpátor moci ponúkne dlaň smerujúcu nadol, odpovedzte rukou obrátenou dlaňou nahor a ľavou rukou mu prekryte pravicu, čím sa vytvorí gesto dvoch rúk a podanie sa vyrovná.



dvojité podanie rúk

Týmto spôsobom sa moc z neho preniesie na vás a oveľa jednoduchšie ovládnete situáciu, preto je toto gesto zároveň výhodné aj pre ženy. Ak vyčítate, že uzurpátor zámerne zastrašuje a robí to pravidelne, uchopte mu ruku zhora a potraďte ňou (pozri obrázok). Uzurpátora to môže nesmierne zaskočiť, preto sa k tomuto gestu uchýľte len ako ku krajnej možnosti.



krajná možnosť

Studené, vlhké podanie ruky

Nikto nezajasá, ak mu podáte ruku, ktorá na dotyk pripomína štyri vychladnuté párky z raňajok. Keď sme pri stretnutiach s neznámymi ľuďmi napätí, krv stečie z podkožnej vrstvy rúk a nôh a sústreď sa v svaloch horných a dolných končatín, aby sa pripravili na boj. Naše ruky pritom stratia teplotu a začnú sa potiť, preto sú na dotyk studené a vlhké a pri dotyku pripomínajú rybu. Noste vo vrecku či v kabelke vreckovku, aby ste si mohli utrieť dlane tesne pred dôležitým stretnutím a nepokazili ste prvý dojem. Prípadne si tesne pred prvým stretnutím skúste predstaviť, že držíte ruky nad otvoreným ohňom. Potvrdilo sa, že táto technika zvýši telesné teplo dlane až o 3 - 4 stupne.

Získanie výhody ľavej strany

Pri fotografiách pre médiá sa dvaja lídri snažia vyzeráť rovnocenne, čo sa týka fyzických rozmerov aj spôsobu oblečenia, ale ten, ktorý stojí na obrázku vľavo, vyvoláva v divákoch dojem väčšej závažnosti. Dôvod je jednoduchý, z tejto pozície totiž ľahšie dosiahnete postavenie hornej ruky pri

stisku a človek vľavo tým akoby prebral moc. Prejavilo sa to pri slávnom podaní rúk J. F. Kennedyho a Richarda Nixona pred televíznou debatou roku 1960. Hoci v tom čase sa ľudia nevelmi venovali reči tela, Kennedy akoby podvedome vedel, ako ju využiť. Nacvičil si postoj pri fotografovaní vľavo a podanie v hornom postavení patrilo k jeho obľúbeným gestám.



Presadenie hornej ruky - Kennedy využíva výhodu ľavej strany, aby Nixona dostal do pozície, v ktorej pôsobí slabšie.

Ich slávna televízna debata je významným svedectvom moci reči tela. Prieskumy ukazujú, že väčšina Američanov, ktorí počúvali debatu v rozhlase, verila vo víťazstvo Nixona, ale väčšina tých, ktorí ju sledovali v televízii, verila v jasné víťazstvo Kennedyho. Najlepším dôkazom presvedčivosti reči tela bolo, že získal prezidentské kreslo.



Na fotografii stojí Bill Clinton vľavo, čím získava výhodu hornej ruky nad Tonym Blairom.



Svetoví lídri, ktorí sú na nesprávnej - pravej strane - fotografie, sa dostali pri podaní ruky do podriadenej postavenia.

Muži a ženy pri podaní ruky

Hoci sa ženy už niekoľko desaťročí pohybujú na všetkých stupňoch pracovného rebríčka, mnohí muži aj ženy dodnes pocíajú rozpaky a neistotu pri vzájomnom podávaní rúk. Väčšina mužov tvrdí, že ako chlapcov ich otcovia učili základy podania ruky, no len málo žien má túto skúsenosť. V dospelosti to môže spôsobovať nepríjemné situácie, keď muž ponúkne žene ruku, ale ona si to nevšimne, pretože sa zameriava na jeho tvár. S rukou vo vzduchu sa muž cíti trápne, a tak ju stiahne a dúfa, že žena si nič nevšimla, opak je však pravdou, a tak žena vystrie ruku, no tiež jej zostane visieť vo vzduchoprázdnosti. Muž sa opäť odhodlá k činu a výsledkom je zmätok prepletených prstov ako pri dvoch roztúžených úhoroch v ľúbostnom objatí.

Prvé stretnutie muža a ženy môže stroskotať na úskaliach nezvládnutého podania ruky.

Ak sa vám niečo také stane, uchopte ľavou rukou pravicu dotyčného alebo dotyčnej, vložte ju správne do svojej pravej ruky a s úsmevom povedzte: „Skúsme to ešte raz!“ Týmto gestom si u druhej osoby môžete získať neuveriteľnú dôveryhodnosť, pretože dáte najavo, že vám záleží

na správnom podaní ruky. Ak ste žena v obchodnom prostredí, urobíte múdro, ak dáte iným najavo, že ste pripravená na podanie ruky a nezaskočíte ich nevšímavosťou. Jednoznačne vystrite ruku, aby ste dali jasne najavo, že si chcete potriasť ruky, a vyhnete sa akýmkoľvek rozpakom.

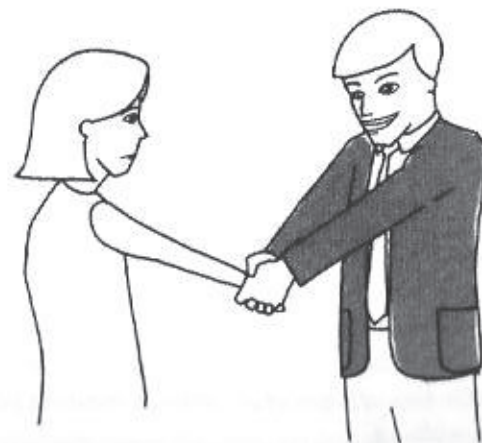
Stisk oboma rukami

Je to obľúbené gesto na celom svete, sprevádza ho priamy pohľad do očí, úprimný, povzbudzujúci úsmev a jasné tiché zopakovanie krstného mena druhej osoby, ktoré býva často doplnené úprimným opýtaním sa na jej zdravie.



stisk oboma rukami

Týmto spôsobom sa zvyrazňuje fyzický kontakt a vyvoláva ho iniciátor podania rúk, pričom zároveň získava prevahu hornej ruky. Toto gesto sa niekedy nazýva „potrasenie rúk politikov“ a jeho iniciátor sa snaží pôsobiť ako pravdovravný a čestný človek, no pri prvom stretnutí tým môže vyvolať pravý opak, keďže prijímateľ si nebude istý jeho zámerom. Stisk oboma rukami je ako malé objatie, a prichádza do úvahy v situáciách, keď by sa dalo uvažovať aj o objatí.



„Ste úžasná, nezabudnuteľná bytosť, no neviem, kto ste...“

90 % ľudí sa narodí s vrodennou schopnosťou využívať pravú ruku na základnú obranu prednej časti tela – ide o tzv. priamy úder. Stisk oboma rukami vylúči túto možnosť, a preto sa mu treba vyhnúť pri stretnutiach s osobami, ktoré nepatria do okruhu blízkych. Využíva sa len tam, kde existuje citové puto, napríklad pri stretnutí so starým priateľom. Za takých okolností nie je obrana potrebná a gesto pôsobí naozaj úprimne.



Jásir Arafat drží Tonyho Blaira oboma rukami, no jeho zataté pery naznačujú, že ho gesto neočarilo.

Mocenské podania ruky

Cieľom stisku oboma rukami je dať najavo srdečnosť, dôveru či hĺbku citov voči prijímajúcej osobe. Treba mať na zreteli dva dôležité prvky. Po prvé, ľavá ruka sa používa na vyjadrenie hĺbky citov, ktoré chcete prejavíť, a zároveň záleží na tom, na ktorú časť pravice položí iniciátor svoju ľavicu. Pripomína to pokus o objatie a iniciátor ľavou rukou prejavuje mieru intímnosti – čím vyššie ju umiestni, tým viac intímnosti prejaví. Okrem prejavovania citového vzťahu sa zároveň pokúša riadiť vzájomné pohyby.

Napríklad, *uchopenie lakťa* je prejavom väčšej intímnosti a ovládnutia ako *uchopenie zápästia*, a *ruka na pleci* vyjadruje viac ako *ruka na nadlaktí*.



uchopenie zápästia



uchopenie lakťa



ruka na nadlaktí



ruka na pleci

Po druhé, ľavou rukou sa iniciátor dostáva do osobného priestoru partnera. Všeobecne platí, že uchopenie zápästia a lakťa je prijateľné v prípade blízkeho vzťahu osôb a iniciátor v takom prípade zasiahne len do časti osobného priestoru druhej osoby.

Ruka na nadlaktí a pleci je prejavom veľmi intímneho vzťahu a môže vyústiť až do objatia (o osobnom priestore sa dozviete viac v 9. kapitole). Pokiaľ obaja partneri nepocitujú vzájomnú náklonnosť, alebo neexistuje iný dôvod na stisk oboma rukami, prijímateľ bude pravdepodobne reagovať podozrievavo, neisto a nedôverčivo voči zámerom iniciátora. Ak vás teda nespája s danou osobou výrazné puto, nepoužívajte ani jednu z foriem stisku oboma rukami. A ak sa k vám niekto cudzí takto správa, hľadajte za tým skryté dôvody.

Mocenské hry Blaira a Busha

Počas irackého konfliktu roku 2003 sa George W. Bush a Tony Blair predstavovali médiám ako silní spojenci, „jednotní a rovnocenní“, ale hĺbková analýza odhaľuje Bushovu hru o nadvládu.



Lepšie vyzbrojený aj vyzbrojený George Bush má pri stisku s Tonym Blairom ruku hore.

Na obrázku sa Bush skláňa z ľavej strany fotografie a pri stisku má ruku hore. Bush je oblečený ako najvyšší veliteľ ozbrojených síl a Blair ako anglický školák v riaditeľni. Bush sa zapiera nohami pevne do zeme a druhou rukou zozadu usmerňuje Blairov pohyb. Bush sa pravidelne usiluje získať pozíciu na tejto strane, aby ho ľudia vnímali ako dominantného a aby vyzeral ako ten, čo udeľuje rozkazy.

Riešenie

Ak sa ocitnete na pravej strane fotografie a nemôžete to zmeniť, nechcete stratíť váhu, vystrite ruku dostatočne včas, aby ste sa dostali druhej osobe zoči-voči. Týmto spôsobom si zároveň zabezpečíte rovnocenné podanie ruky.

Pri nakrúcaní či fotografovaní pristupujte k partnerovi vždy tak, aby ste boli na zábere vľavo. V krajnom prípade použite taktiku stisku oboma rukami.

Osem najhorších spôsobov podania ruky

Nasleduje osem typov najrozčuľujúcejších a najneoblúbenejších spôsobov podania ruky a ich variácie, vyjadrených škálou 1 - 10. Vyhnite sa im za každú cenu:

1. Zdochnutá ryba

Hodnotenie dôveryhodnosti: 1/10

Zdochnutá ryba patrí medzi najodpudivejšie stisky, hlavne v prípade, ak je ruka studená a mokrá. Mazľavý a mdlý pocit mokrej ryby odradí každého a ľudia pokladajú takú osobu za slabošskú hlavne preto, že jej dľaň môžu ľahko obrátiť. Prijímateľ to môže vnímať ako nedostatok zanietenia pre stretnutie, no môžu sa vyskytnúť aj iné kultúrne dôvody - v niektorých ázijských a afrických kultúrach je chabý stisk normou a pevný stisk sa vníma ako útok. Jeden z dvadsiatich ľudí na svete trpí poruchou zvanou hyperhidróza, čo je geneticky podmienené nadmerné potenie. Odporúča sa mať pri sebe vreckovku a pred podaním ruky si ju utrieť.



zdochnutá ryba

Na dlani sa nachádza najviac potných žliaz, preto tak ľahko zvlhne. Mnoho ľudí si nepochodovanie neuvedomuje, že majú ruku pri stisku vlhkú, preto sa na názor radšej spýtajte svojich priateľov a v budúcnosti sa podľa toho zariadte.

2. Zverák

Hodnotenie dôveryhodnosti: 4/10

Tento tichý nátlakový spôsob obľubujú muži v obchodnom svete a odhaľuje ich túžbu dominovať, prevziať vo vzťahu rýchlo moc či usadiť ľudí. Taký človek namieri svoju dľaň dolu, prudko mykne rukou partnera nadol, niekoľko ráz ňou potrasie a nakoniec mu ju stisne tak, až sa ruka partnera takmer odkrví. Niekedy takéto podanie ruky používajú aj ľudia, ktorí sa cítia slabí a boja sa prevahy iných.



zverák

3. Drvič kostí

Hodnotenie dôveryhodnosti: 0/10

Blízky príbuzný zveráka a najobávanejší druh podania ruky, keďže v duši a na prstoch prijímateľa zanecháva nezmazateľnú stopu – preto na nikoho, okrem samotného iniciátora, neurobí dojem. Drvič kostí je vizitka prehnane agresívnej osobnosti, človeka, ktorý si bez varovania uzurpuje moc a snaží sa protivníka demoralizovať tým, že mu rozdrví hánky prstov na kašu. Ženám odporúčame nenosiť pri obchodných stretnutiach na pravej ruke prstene, keďže stisk ruky s drvičom môže mať krvavé dôsledky a rokovanie sa začne v stave šoku.



drvič kostí

Žiaľ, neexistujú spôsoby, ako sa proti nemu účinne brániť. Ak ste presvedčení, že to dotyčný urobil zámerne, môžete vykriknúť: „Au! To bolelo. Máte príliš silný stisk,“ aby bolo všetkým jasné, o čo ide. Týmto varujete drviča, aby svoju metódu neopakoval.

4. Uchopenie za končeky prstov

Hodnotenie dôveryhodnosti: 2/10

Často sa vyskytuje pri podaniach ruky muža a ženy, no takýto stisk sa miňa účinku, keďže jeho iniciátor akoby omylom uchopí partnera za končeky prstov. Hoci sa môže tváriť ako osoba so záujmom o stret-

nutie s vami, ide o človeka, ktorý si sám neverí. Jeho cieľom je zachovať si od partnera dostatočný fyzický odstup. Toto podanie ruky môže vyplývať aj z rozličnej miery osobného priestoru zúčastnených. Ak je osobný priestor jednej osoby 60 cm a druhej 90 cm, osoba s väčším priestorom pri pozdrave ustupuje a ruky sa nespoja, ako by sa mali.

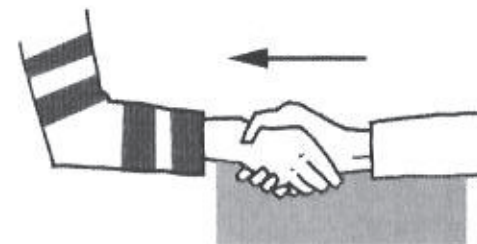
uchopenie
za končeky prstov

Ak sa vám to stane, s úsmevom vložte ľavou rukou pravicu partnera do svojej, povedzte: „Skúsme to znova!“ a rovnocenne si potrate ruky. Týmto si vybudujete dôveryhodnosť, pretože dávate druhému najavo, že je hoden poriadneho stisku ruky.

5. Výpad meravou rukou

Dôveryhodnosť: hodnotenie 3/10

Rovnako ako podanie ruky dlaňou nadol je aj výpad meravou rukou bežný u agresívnych ľudí a jeho hlavným cieľom je udržať si vás v odstupe od ich osobného priestoru. Používajú ho aj ľudia z vidieckych oblastí, pretože sú zvyknutí na väčší osobný priestor a potrebujú si ho chrániť.



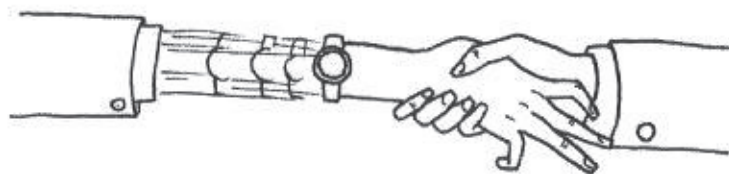
výpad meravou rukou

Takíto ľudia sa často nakláňajú dopredu alebo balansujú na jednej nohe, aby si pri výpade meravou rukou zachovali odstup.

6. Šklbač zástrčky

Hodnotenie dôveryhodnosti: 3/10

Toto gesto je opäť obľúbené u hráčov o nadvládu a dokáže vám vo hnať slzy do očí, či dokonca potrať šlachy. Je otcom *hmatu vyvrtnutého pleca* a skladá sa z násilného uchopenia ruky a prudkého potiahnutia, ktorým sa vás iniciátor snaží zatahnuť do svojho osobného priestoru. V dôsledku toho stratíte rovnováhu a vykročíte do vzťahu nesprávnou nohou.



šklbač zástrčky

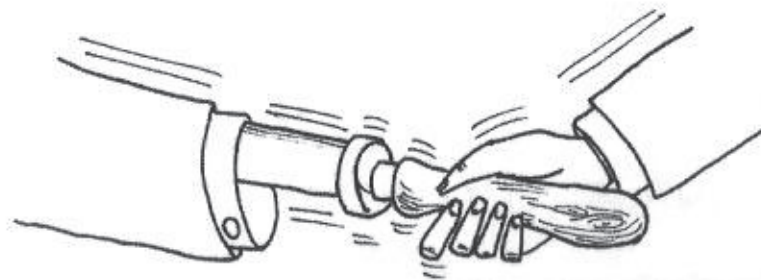
Zaťahovanie partnera do osobného priestoru môže znamenať tri veci: po prvé, iniciátor je neistý typ, ktorý sa cíti dobre len vo svojom priestore; po druhé, iniciátor pochádza z kultúry, kde sú nároky na osobný priestor menšie, a po tretie, vyvedením z rovnováhy vás chce ovládnuť. V každom prípade chce, aby stretnutie prebehlo podľa jeho vlastných pravidiel.

7. Pumpovač

Hodnotenie dôveryhodnosti: 4/10

Pumpovač vám uchopí ruku a rytmicky ňou rázne pumpuje hore-dolu – toto gesto má vidiecke korene.

Akceptuje sa sedem zapumpovaní, no takýto človek nevie skončiť, akoby sa naozaj snažil vypumpovať vodu z hlbokej studne.



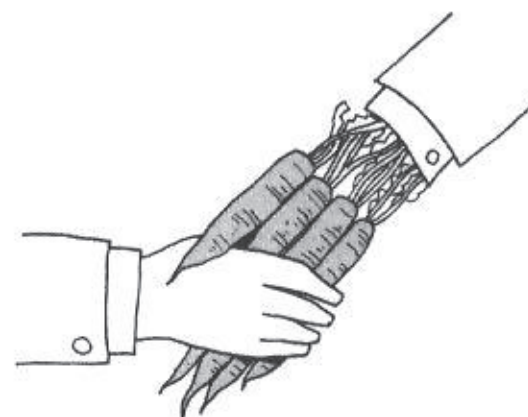
pumpovač

V niektorých prípadoch pumpovač síce prestane pumpovať, ale naďalej vás drží v zovretí, akoby sa bál, že mu ujdete, no zaujímavé je, že málokto sa snaží zo zovretia vymaniť. Fyzické spojenie akoby oslabovalo schopnosť ústupu.

8. Holandský spôsob

Hodnotenie dôveryhodnosti: 2/10

Toto gesto pochádza z Holandska, kde ľudia inklinujú k vegetariánskej strave. Osoba, ktorú obvinia z *Geeft'n hand als bosje worteljes*, čo v preklade znamená „podať ruku ako viazaničku mrkvy,“ je vzdialeným príbuzným zdochnutej ryby, no nie až takej mdlej a vlhkej na dotyk.



holandský spôsob

Mladšia generácia to hanlivo nazýva *de slappe vaatdoek* – mokrý večeť. Viac dodávať netreba.

Podanie ruky Arafata s Rabinom

Fotografia zachytáva izraelského premiéra Jicchaka Rabina a palestínskeho vodcu Jásira Arafata, ako si podávajú ruky pred Bielym domom roku 1993, a odhaľuje niekoľko zaujímavých postojov. Hlavnou postavou na zábere je vlastne Bill Clinton, keďže zaujíma nikým neobmedzenú pozíciu v strede, vyčnieva nad ostatných a gestom otvorených dlaní akoby držal ochrannú ruku nad svojimi ľuďmi. Clintonov polmesiacovitý úsmev so zatátnymi perami prezrádza city na uzde, čo môže byť úprimné alebo predstierané.



Jicchak Rabin (vľavo) ovláda priestor meravo vystretou pažou, akoby sa bránil vykročeniu vpred, kam sa ho Jásir Arafat pokúša prítiahnuť.

Na tejto známej fotografii sa obaja muži nohami pevne zapierajú do zeme a snažia sa toho druhého dostať z osobného priestoru. Jicchak Rabin zaujal dominantnú pozíciu vľavo a použil gesto výpadu meravou rukou, pričom sa nakláňa dopredu, aby narušil Arafatov osobný priestor, kým Jásir Arafat stojí úplne vzpriamene a snaží sa brániť hmatom vyvrtnutého pleca.

Zhrnutie

Len málo ľudí vie, ako pôsobí pri prvom stretnutí s inými, hoci všetci viac-menej tušíme, že prvých niekoľko minút úvodného stretnutia môže rozhodnúť o budúcom vzťahu. Skúšajte si štýly podania ruky s priateľmi a kolegami a rýchlo prídete na to, ktoré je to správne a pozitívne. Dlane vo zvislej polohe a prispôsobenie sa stisku partnera sa považujú za ten najlepší spôsob hodnotený najvyšším počtom bodov 10.

3. kapitola

Príťažlivosť úsmevu a smiechu



Prečo je toto jeden z najpríťažlivejších symbolov na svete?

Bob prešiel zrakom po miestnosti a zahľadel sa do očí atraktívnej brunety. Zdalo sa, že sa naňho usmieva, a tak, aby niečo neprepásol, rýchlo podišiel k nej a oslovil ju. Vela toho nenahovorila, no aj naďalej sa naňho usmievala, a tak Bob vytrvalo pokračoval. Zo zadu sa k nemu priblížila jedna z kamarátok a pošepala mu: „Zabudni na ňu... myslí si o tebe, že si blbec.“ Udivilo ho to. Veď sa naňho stále usmievala! Rovnako ako väčšina chlapov, ani Bob nerozumel negatívnejmu významu ženského úsmevu so zaťatými perami.

Staré mamy odjakživa vpravievajú deťom, aby sa pri stretnutí s neznámymi ľuďmi „pekne usmiali“, „vystrúhali široký úsmev“ a „ukázali perličky“, pretože staré mamy intuitívne vedia, že tým vyvolajú pozitívnu reakciu.

Prvé zdokumentované vedecké štúdie úsmevov siahajú do prvých rokov 19. storočia, keď francúzsky vedec Guillaume Duchenne de Boulogne použil na odlíšenie úsmevu skutočnej radosti a iných druhov úsmevu elektrodiagnostiku a elektrickú stimuláciu. Analyzoval hlavy ľudí popravených na gilotíne, aby preskúmal, ako fungujú tvárové svaly. Skatalogizoval ich z rôznych uhlov a zaznamenal, ktoré sa využívajú pri úsmeve. Zistil, že na úsmevoch sa zúčastňujú dva druhy svalov: *smiechové svaly* - vedú po bokoch tváre a končia v kútikoch úst, a *očné kruhové svaly*, ktoré zatvárajú viečka. Dva smiechové sva-

ly rozťahujú ústa do šírky, pričom sa odhalia zuby a zväčšia líca, kým očné kruhové svaly zužujú oči a spôsobujú tzv. kohútie stopy. Toto rozdelenie je dôležité, smiechové svaly sa totiž ovládajú vedome a využívajú sa aj na vykúzenie falošného úsmevu či predstieranej radosti, keď chceme pôsobiť priateľsky či podriadené. Očné kruhové svaly fungujú nezávisle a prezrádzajú skutočné pocity a úprimný úsmev. Preto pri zisťovaní úprimnosti hľadajme najskôr vrásky okolo očí.

Pri prirodzenom úsmeve sa vytvoria charakteristické vrásky okolo očí – neúprimní ľudia sa usmievajú len ústami.

Úsmev radosti vyťahne kútiky úst dohora a stiahne svaly okolo očí, kým falošný úsmev sa prejaví len na perách.



Ktorý z úsmevov je falošný?

Falošný úsmev rozťahne ústa, kým skutočný rozťahne ústa aj oči.

Vedci rozlišujú medzi skutočným a predstieraným úsmevom pomocou kódovacieho systému, ktorý sa nazýva kódovací systém činnosti tváre (FACS – Facial Action Coding System), a vyvinul ho profesor Paul Ekman z Kalifornskej univerzity a Dr. Wallace V. Friesen z Kentuckej univerzity. Úprimné úsmevy vznikajú v „nevedomom“ mozgu, sú teda automatické. Pri pocitoch radosti prejde signál do časti mozgu, ktorá spracováva emócie, načo sa pohnú svaly úst, zdvihnú líca, zúžia oči a obočie trochu poklesne.

Fotografi vás žiadajú, aby ste povedali „sýr“, keďže pri tomto slove sa rozťahnu smiechové svaly. Výsledkom je silený úsmev a neúprimný dojem z fotografie.

Vrásky okolo očí sa niekedy objavia aj pri veľmi silnom úsmeve, pretože líca vyskočia a oči akoby sa zúžili, čo by malo signalizovať skutočný úsmev. Sú však aj iné znaky, ktorými sa odlišuje naozajstný úsmev. Ak je úsmev úprimný, záhyb medzi obočím a viečkom trochu poklesne, rovnako aj vonkajší koniec obočia.

Úsmev je signál podriadenosti

Úsmev a smiech sa všeobecne považujú za prejavy šťastia. Pri narodení plačeme, usmievať sa začneme okolo piateho týždňa a smiať medzi štvrtým a piatym mesiacom. Bábätká sa rýchlo naučia, že plačom privolajú pozornosť a úsmevom si nás udržia pri sebe. Nedávne výskumy našich blízkych bratrancov primátov, šimpanzov, dokazujú, že úsmev má aj hlbší, primitívnejší zmysel.

Opice, ktoré prejavujú agresivitu, odhalia spodné tesáky, aby pohrozili uhryznutím. Rovnako to robia aj ľudia v návale agresivity – spustia či vytrčia dolnú peru ukrývajúcu dolný rad zubov. Šimpanzy poznajú dva druhy úsmevov – jedným z nich je gesto zmierenia, jediniec prejavuje druhému dominantnému jedincovi, že je ochotný podriaďiť sa. Pri tomto úsmeve známom ako „maska strachu“, sa oddelí spodná sánka, odhalia sa zuby a kútiky úst sa rozťahnu a poklesnú, čo pripomína ľudskému úsmev.



„Maska strachu“ (vľavo) a „hravý výraz“ u primátov

Pri hravom výraze sa odhalia zuby, kútiky úst a oči smerujú nahor a opica vydáva zvuky pripomínajúce ľudský smiech. V oboch prípadoch značia úsmevy podriadenosť. Prvý hovorí: „Nie som pre teba nebezpečný, pozri, bojím sa ťa,“ a ten druhý: „Nie som nebezpečný, ako vidíš, som také hravé dieťa.“ Objavujú sa u šimpanzov, ktoré majú strach, či cítia úzkosť, že ich napadnú a zrania. Smiechové svaly rozťahujú kútiky úst vodorovne alebo nadol a očné kruhové svaly sa nehýbu. Rovnaký neistý úsmev sa objaví na tvári človeka, ktorý vojde na frekventovanú cestu a takmer ho prejde autobus. Ide o reakciu strachu, človek sa usmeje a povie si: „Pána, skoro ma zabil autobus!“

U ľudí slúži úsmev veľmi podobnému účelu ako u iných primátov. Hovorí inému človeku, že nie sme nebezpeční a žiada o prijatie našej osoby. Nedostatok úsmevov u dominantných osobností sa dá vysvetliť tým, že v nijakom prípade nechcú pôsobiť podriadené – napríklad Vladimir Putin, James Cagney, Clint Eastwood, Margaret Thatcherová a Charles Bronson pôsobia väčšinou nevrlo alebo agresívne a usmievať sa zriedkavo.

Prieskum v súdnych sieňach dokázal, že ospravedlnenia s úsmevom majú za následok nižší trest než prípady, keď sa niekto ospravedlní bez úsmevu. Takže stará mama mala pravdu.



Šťastný, podriadený alebo pripravený roztrhať vás na franforce?

Prečo je úsmev nákazlivý?

Pozoruhodné je, že úsmev vyvoláva úsmev aj u druhého, bez ohľadu na to, či je úprimný alebo silený.

Profesor Ulf Dimberg z Uppsalskej univerzity vo Švédsku vykonal

experiment, pri ktorom sa ukázalo, ako nevedomie priamo riadi naše svaly tváre. Použil pri ňom zariadenie zachytávajúce elektrické signály zo svalového tkaniva a odmeral aktivitu svalov tváre u 120 dobrovoľníkov, ktorým ukazovali fotografie šťastných a nahnevaných tvári. Dobrovoľníci dostali inštrukciu, aby sa mračili, usmievali a zostali bez výrazu, keď uvidia jednotlivé zábery. Príkazy niekedy odporovali tomu, čo videli, lebo sa mali usmiať na zamračenú tvár či mračiť na usmievať tvár.

Z výsledkov vyplýva, že dobrovoľníci neovládajú svaly tváre úplne. Bez problému sa zamračili pri pohľade na obraz rozhnevaného muža, no oveľa ťažšie pri tomto pohľade vylúdili úsmev. Hoci sa pokúšali vedome ovládnuť prirodzené reakcie, svaly tváre prezrádzali čosi iné – boli *zrkadlom* toho, čo naozaj videli, hoci sa pokúšali predstierať niečo iné.

Profesorka Ruth Campbellová z University College v Londýne verí, že v mozgu existuje „zrkadlový neurón“, ktorý funguje ako spúšťač mechanizmu a vyvoláva okamžitú zrkadlovú reakciu výrazu podľa toho, čo človek vidí.

Toto je dôvod, prečo má byť úsmev súčasťou repertoáru reči tela, hoci naň nemáte vždy chuť – úsmev totiž priamo ovplyvňuje postoje ľudí a ich reakcie na vás.

*Veda potvrdzuje, že čím viac sa
usmieвате, tým pozitívnejšie
reakcie vyvoláte.*

Počas tridsiatich rokov štúdia predajných a rokovacích techník sme prišli na to, že úsmev v pravú chvíľu, napríklad v úvode stretnutia, keď sa ľudia oŕukávajú, vyvoláva pozitívnu odozvu na oboch stranách rokovacieho stola a sľubuje lepšie výsledky a vyššie výnosy z predaja.

Ako vie úsmev prekabátiť mozog

Schopnosť dešifrovať úsmev je pravdepodobne pevne zabudovaná v mozgu ako pomôcka na prežitie. Keďže úsmev je pôvodne prejavom podriadenosti, naši predkovia museli vedieť rozoznať, či neznámy prichádza v dobrom alebo v zlom, a tí, ktorým sa to nepodarilo, zahynuli.



Spoznávate tohto herca?

Pri pohľade na fotografiu pravdepodobne spoznáte herca Hughu Granta. Väčšina ľudí popisuje výraz na fotografii ako prejav šťastia a uvoľnenosti, a to práve pre jeho neprehliadnuteľný úsmev. Ak záber otočíte, emocionálne posolstvo sa celkom zmení.



Vystrihli sme totiž oči a ústa Hughu Granta a obrátili ich opačne, pričom vznikla hrozivo vyzerajúca tvár, no mozog, ako vidíte, aj tak dokáže oddeliť úsmev od zvyšku tváre. To dokazuje, aký výrazný vplyv má úsmev na človeka.

Nacvičovanie sileného úsmevu

Ako sme už povedali, väčšina ľudí nerozozná vedome silený úsmev od úprimného, zväčša sa totiž uspokojíme s tým, že sa na nás niekto usmieva, či už naozaj alebo predstierané. Keďže úsmev je taký odzbrojujúci, mnohí sa mylne domnievajú, že je obľúbeným gestom klamárov. Paul Ekman však dokázal opak – pri zámernej lži sa ľudia, najmä muži, usmievajú *menej* ako zvyčajne. Podľa Ekmana sa klamári domnievajú, že ľudia si spájajú úsmev s lžou, a tak sa tomuto prejavu zámerne vyhýbajú. Úsmev klamára sa objavuje rýchlejšie než skutočný úsmev a zotrváva na tvári oveľa dlhšie, akoby mal človek masku.

Falošný úsmev je často výraznejší na jednej polovici tváre, akoby sa mu obe časti mozgu zámerne snažili dodať zdanie úprimnosti. Polovica mozgovej kôry, ktorá sa špecializuje na výrazy tváre, je v pravej hemisfére a vysiela signály do ľavej časti tela. Výsledkom je, že falošné prejavy sa výraznejšie prejavujú v ľavej časti tváre. Pri skutočnom úsmee sú pokyny oboch hemisfér vyrovnané a prejavujú sa symetriou tváre.



Úsmev klamára je výraznejší na ľavej polovici tváre.

Pašeráci sa usmievajú menej

Roku 1986 nás austrálsky colný úrad požiadal o pomoc pri vytvorení programu, ktorý by zvýšil úspešnosť odhalených nelegálnych pašerákov tovaru a drog do Austrálie. Predstavitelia úradnej moci sa dovtedy domnievali, že u klamárov sa pod tlakom zvyšuje frekvencia úsmevov. Naša analýza filmového materiálu, na ktorom ľudia zámerne klamali, dokázala opak – pri klamstve sa ľudia akýchkoľvek kultúr

usmievajú menej alebo vôbec. Nevinní a pravdovravní ľudia sa pri úprimnosti usmievali *viac*. Keďže úsmev má svoj pôvod v podriadenosti, nevinní ľudia sa snažili presvedčiť tých, čo ich obviňovali, o svojich mierumilovných úmysloch, kým profesionálni klamári obmedzili úsmevy a iné signály tela. Keď vedľa vás pred semaforom zastane policajné auto, hoci ste neporušili zákon, prítomnosť jeho predstaviteľov vo vás vyvolá pocit previnenia a začnete sa usmievať. Silený úsmev možno však vedome ovládnuť a z hľadiska tejto skutočnosti ho treba vždy posudzovať v súvislostiach, v akom sa objavuje.

Päť bežných typov úsmevu

Nasleduje zoznam a analýza bežných typov úsmevov, s akými sa denne stretávate:

1. Úsmev so zovretými perami

Ústa sú ako rovná čiara a zuby nevidno. Úsmev prináša posolstvo, že jeho nositeľ skrýva tajomstvo, či tají svoj názor a postoj a nesúhlasí s vami. Bežne sa s ním stretávame u žien, ktoré nechcú prejavíť, že sa im niekto nepáči, a iné ženy v ňom jednoznačne vidia odmietnutie. Väčšina mužov si to neuvedomuje.



Úsmev so zovretými perami prezrádza, že sa nechce deliť o svoje tajomstvo.

Napríklad, žena vraví o inej žene: „Je to veľmi schopná osoba a presne vie, čo chce,“ pričom sa usmieva so zovretými perami. V skutočnosti si myslí: „Je to agresívna, neodbytná krava!“ Úsmev so stisnutými perami vidíme často v obrázkových časopisoch na tvárach úspešných

obchodníkov, ktorí dávajú najavo: „Poznám tajomstvo úspechu a vy môžete hádať, čo ním je.“ V takýchto rozhovoroch majú muži sklon hovoriť o princípoch úspechu, ale málokedy odhalia skutočné podrobnosti, ako ho dosiahli. Richard Branson sa však vždy naširoko usmieva a odhaľuje zuby aj podrobnosti svojho úspechu, lebo vie, že väčšine ľudí sa to aj tak nepodarí dosiahnuť.

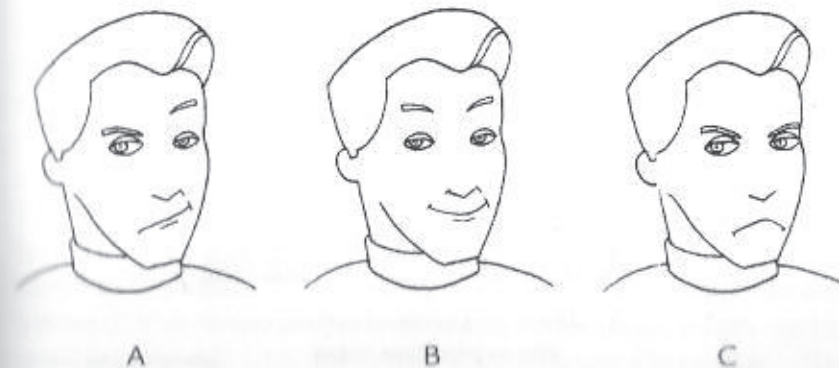
Čaká štvrté dieťa v 45. rokoch



Tony a Cherie Blairovci pri poslednom Cherienom tehotenstve držali jazyk za zubami a neukazovali zuby pri úsmeve.

2. Pokrivený úsmev

Tento úsmev je prejavom protichodných emócií na oboch stranách tváre. Na obrázku A pravá hemisféra dvíha ľavé obočie, smiechové svaly na ľavej strane a ľavé líce, pričom vzniká určitý typ úsmevu. Mozog zároveň ťahá pravú stranu tváre nadol a vytvára nahnevaný úškrn. Ak zrkadlo dáte v 90° uhle stredom obrázku A, zobrazí dve polovice tváre, ktoré prejavujú úplne protichodné emócie. Na obrázku B je tvár odrazom pravej strany a vytvára falošný úsmev, kým obrázok C odráža dve ľavé časti a vytvára nahnevaný výraz.



Pokrivený úsmev pôsobí v západnom svete čudne a zámerne sa objavuje jedine s cieľom prejaviť sarkazmus.

3. Úsmev so spustenou sánkou

Nacvičený úsmev, pri ktorom klesá dolná sánka, aby sa vytvoril dojem, že osoba sa smeje a zabáva. Tento úsmev obľubuje napríklad Joker v Batmanovi, či Bill Clinton a Hugh Grant, ktorí sa usilujú vyvolať šťastnú reakciu publika či získať viac hlasov.



Úsmev so spustenou sánkou, pri ktorom oči predstierajú radosť.



Úsmev so spustenou sánkou, čím sa predstiera radosť.

4. Úsmev a pohľad spod obočia

So zvesenou a odvrátenou hlavou, pohľadom upretým hore a úsmevom s pootvorenými perami vyzerá človek mladistvo, hravo a tajomne. Tento úsmev sa u mužov teší všeobecnej obľube – keď ho žena vykúzlí, u mužov vyvoláva otcovské pocity a potrebu chrániť a starať sa o slabšie pohlavie. Týmto typom úsmevu si princezná Diana získavala srdcia ľudí na celom svete.



Dianin úsmev s naklonenou hlavou a pohľadom upretým nahor mal na mužov i ženy mocný účinok.

Muži ju chceli pod vplyvom tohto úsmevu chrániť, ženy chceli byť ako ona. Nepochybne, že úsmev je pevnou súčasťou repertoáru koketérie žien a muži ho vnímajú ako zvodný a zároveň vyzývavý signál. Rovnako sa dnes usmieva princ William a nielenže si získava obľubu u ľudí, no vyvoláva aj spomienku na jeho matku Dianu.

5. Úškrn à la George W. Bush

Prezident George W. Bush má na tvári neprestajný úšklabok. Ray Birdwhistell zistil, že úsmevom sa prejavujú spoločenské konvencie u ľudí strednej triedy v Atlante, Louisville, Memphise, Nashville a hlavne v Texase. Bush je z Texasu, kde sa ľudia usmievať viac než inde v USA. Z toho dôvodu sa v Texase pýtajú ľudí bez úsmevu, či „sa hnevajú“, kým v New Yorku na úsmev reagujú otázkou: „Čo je vám smiešne?“ Prezident Jimmy Carter bol takisto južan a neprestajne sa usmieval. V severanoch vyvolával obavu, že vie niečo, o čom oni nemajú ani tušenia.

Neprestávajú sa usmievať. Všetci sa budú márne dohadovať, o čo vám ide.

Prečo je smiech najlepší liek

Rovnako ako úsmev, aj smiech ako neoddeliteľná súčasť vašej osobnosti, priťahuje priateľov, zlepšuje vaše zdravie a predlžuje život. Smiech má pozitívny účinok na všetky orgány tela. Zrýchli sa nám dych, precvičí bránica, krk, brucho, tvár a plecia. Smiech zvyšuje prívod kyslíka do krvi, zlepšuje krvný obeh a rozširuje cievy pod povrchom kože – preto ľudia pri smiechu očervenejú. Smiech ovplyvňuje zníženie tepu srdca, rozťahnutie ciev, zlepšenie chuti do jedla a spaľovanie kalórií.

Neurológ Henri Rubenstein zistil, že minúta intenzívneho smiechu predstavuje ďalších štyridsaťpäť minút relaxácie. Profesor William Fry zo Stanfordovej univerzity uvádza, že sto zasmiatí sa rovná desaťminútovému posilňovaniu v telocvični na veslovacom stroji. Z lekárskeho hľadiska je teda riadna dávka smiechu dávkou zdravia pre každého.

Čím sme starší, tým vážnejšie berieme život. Dospelý človek sa priemerne zasmieje 15 ráz denne, dieťa v predškolskom veku priemerne 400 ráz.

Prečo treba brať smiech vážne

Výskumy dokazujú, že ľudia, ktorí sa smejú či usmievajú aj bez zjavnej príčiny, stimulujú ľavú hemisféru mozgu, tzv. „šťastnú zónu“, ktorá sa prejavuje elektrickými vibráciami. Profesor psychológie a psychiatrie Richard Davidson z Wisconsinkej univerzity v Madisone skúmal mozgovú činnosť pri úsmeve a smiechu tak, že pripojil skupinu ľudí na elektroencefalogram a premietal im komédie. Ich šťastné zóny sa pri úsmeve silno rozkmitali. Dokázal, že úsmev a smiech vyvolávajú v mozgu spontánne pocity šťastia.

Profesor psychológie Arnie Cann z univerzity v Severnej Karolíne odhalil, že humor pozitívne pôsobí proti stresu. Viedol experiment so

skupinou ľudí, ktorá vykazovala známky počiatočnej depresie. Rozdelil ich do dvoch skupín a každej skupine premietal počas troch týždňov videofilmy. Skupina, ktorá sledovala komédie, vykazovala vyšší ústup symptómov depresie než tá, ktorá pozerala iné ako zábavné filmy. Zároveň prišiel na to, že ľudia s vredmi sa mračia viac ako tí bez nich. Ak sa prichytíte pri mračení, priložte si počas rozhovoru ruku na čelo, aby ste sa zbavili tohto zlovyku.

Prečo sa smejeme a rozprávame, no šimpanzy to nerobia

Profesor psychológie Robert Provine z Marylandskej univerzity v Baltimore zistil, že ľudský smiech sa odlišuje od smiechu našich príbuzných primátov. Smiech šimpanza znie ako dychčanie, pri každom nádychu a výdychu vydá jediný zvuk. Práve potreba nádychu pri každom zvuku znemožňuje väčšine primátov hovoriť. Keď sa človek vzpriamim, odľahčil hornú časť tela a mohol ľahšie hospodáriť s dychom. Výsledkom toho je schopnosť človeka riadiť výdych a modulovať ho tak, aby vznikla reč či smiech. Šimpanzy sú schopné formulovať myšlienky, ale nie sú fyzicky schopné vytvárať zvuky reči. Vzpriamená chôdza nám dáva slobodu vytvárať zvuky, či už ide o jazyk alebo smiech.

Ako humor lieči

Smiech stimuluje prirodzené tlmiče bolesti a zvyšuje tvorbu endorfínov, hormónov šťastia, a tým uzdravuje telo. Istému Normanovi Cousinsovi zistili degeneratívnu chorobu kĺbov a lekári mu oznámili, že mu nedokážu pomôcť, a preto ho pripravili na bolestivé umieranie. Cousins sa ubytoval v hotelovej izbe a požičal si všetky dostupné komédie: s bratmi Marxami, Pripútajte sa, prosím, a podobné filmy. Sledoval ich stále dookola a smial sa, koľko vládol. Po šiestich mesiacoch tejto terapie priviedol lekárov do úžasu – choroba zmizla! Tento zaujímavý príbeh je opísaný v Cousinsovej knihe Anatomia choroby a umožnil vzniknúť vlnu výskumov o úlohe endorfínov. Endorfíny sú chemické látky, ktoré sa vytvárajú v mozgu pri smiechu. Majú podobné chemické zloženie ako morfín, pôsobia upokojujúco a posilňujú imunitný systém. Šťastní ľudia preto nebývajú tak často chorí, zato mrzutým stále niečo je.

Plakať od smiechu

Z psychologického aj fyziologického hľadiska je smiech veľmi príbuzný plaču. Spomeňte si, ako ste sa pri nejakom vtipu prehýbali od smiechu a sotva lapali dych. Čo ste cítili potom? Pocítili ste príjemné chvenie v celom tele? Váš mozog uvoľnil endorfíny, a tie vyvolali pocit, ktorý možno nazvať ako „prirodzený doping“, podobá sa to tomu, čo zažívajú ľudia po užití drogy. Ľudia, ktorí sa nad vážnosťou života nedokážu zasmiať, sa často uchylujú k drogám či alkoholu, aby si zabezpečili pocit, aký vyvolávajú endorfíny pri smiechu. Alkohol uvoľňuje zábrany a umožňuje ľuďom spontánne sa smiať, pričom sa uvoľňujú endorfíny. Väčšina dobre naladených ľudí sa pod vplyvom alkoholu smeje, kým na morózných jedincov má presne opačný účinok – sú zronení, dokonca násilní.

Ľudia pijú alkohol a berú drogy, aby sa cítili tak, ako sa bežne cítia šťastní ľudia.

Paul Ekman prišiel na to, prečo nás priťahujú usmievané a smejúce sa tváre – ovplyvňujú totiž našu autonómnu nervovú sústavu. Pri pohľade na usmiate tvár sa smejeme a do tela sa nám vyplavia endorfíny. Ak sú okolo nás samé zachmúrené a nešťastné tváre, preberáme ich výraz a sami upadáme do smútku a depresie.

Práca v nešťastnom prostredí má zlý vplyv na naše zdravie.

Ako funguje vtip

Pointou väčšiny vtipov je nejaká katastrofa či nešťastie, ktoré sa na niekoho zosype. Toto neočakávané vyvrcholenie vystraší náš mozog a smejeme sa zvukmi, ktoré sa podobajú zvukom šimpanza, keď upozorňuje na hroziace nebezpečenstvo. Hoci vieme, že vtip nie je skutočný, náš smiech uvoľní endorfíny ako prirodzené anestetikum, akoby vtip predstavoval skutočné nebezpečenstvo. Ak by šlo o skutočnosť, ľahko by sme sa preladili do plaču a telo by takisto uvoľnilo endorfíny.

Človek sa dokáže rozosmiať aj pri vážnom emocionálnom vypätí,

napríklad pri správe o smrti blízkeho, pretože nevie prijať túto skutočnosť. Keď mu to skutočne dôjde, smiech sa zmení na plač.



Ľudský smiech pramení vo výstražnom volaní primátov.

Izba smiechu

V osemdesiatych rokoch 20. storočia niekoľko nemocníc v USA zaviedlo tzv. izbu smiechu. Čerpali zo skúsenosti Normana Cousinsa a výskumov smiechu, ktoré viedol Dr. Patch Adams, miestnosť preto naplnili knihami vtipov, komediálnymi filmami, vtipnými nahrávkami a pravidelne si pozývali hosťovať komediantov a zabávačov. Pacienti trávili v tejto izbe 30 až 60 minút denne. Výsledok je ohromujúci – výrazné zlepšenie stavu pacientov a priemerné skrátenie obdobia ich hospitalizácie. Izby smiechu fungujú aj ako náhrada liekov proti bolesti, pacienti sa s ňou lepšie vyrovnávajú. Lekárska profesia teda berie smiech celkom vážne.

Kto sa smeje, prežije.

Úsmevy a smiech vytvárajú puto

Robert Provine prišiel na to, že smiech sa vyskytuje 30 ráz častejšie v spoločenských situáciách než osamote. Smiech nesúvisí natoľko s vtipmi a veselými historkami, ako skôr s vytváraním vzťahov. Zistil, že len 15 % smiechu sa spája s vtipmi. Pri jeho pozorovaniach mali účastníci ponechaní osamote sklon skôr hovoriť sami so sebou, ako sa smiať. Účastníkov nahráli na video, ako sledujú vtipný videoklip

v troch rôznych situáciách – osamote, s neznámym človekom toho istého pohlavia a s kamarátom rovnakého pohlavia.

**Iba 15 % smiechu súvisí s vtipmi.
Smiech sa spája so vzťahmi.**

Bez ohľadu na to, aký vtipný sa účastníkom zdal videoklip, smiali sa osamote podstatne menej, než keď ho sledovali s inou osobou – či už to bol priateľ alebo neznámy. Frekvencia a čas trvania smiechu v spoločnosti sa výrazne zvýšili oproti tomu, koľko sa smiali osamote. Smiech sa častejšie prejavuje v spoločenských situáciách. Tento pokus dokazuje, že ľudia v spoločnosti sa smejú častejšie a viac.

Humor predáva

Karen Machleitová, profesorka marketingu na College of Business Administration na univerzite v Cincinnati zistila, že humor v reklame zvyšuje predajnosť. Konzumenti sú oveľa náchylnejší uveriť vtipnej reklame a kúpiť ponúkaný tovar či službu, najmä ak ju ponúka známa osobnosť.

Neprestajne kyslý výraz

Opakom kútikov úst zdvihnutých v úsmeve sú spustené kútiky, ktoré predstavujú kyslý výraz. Objavuje sa u človeka, ktorý je nešťastný, zronený, deprimovaný, nahnevaný alebo napätý. Ak u niekoho pretrvávajú tieto emócie dlhodobo, kútiky úst zostanú ovisnuté navždy.



*Kyslý výraz tváre sa môže zmeniť na stálu črtu tváre.
Od týchto ľudí podvedome bočíme.*

Po rokoch dodajú tvári buldočí výraz. Analýzy dokazujú, že títo ľudia nás odpudzujú, menej často sa im dívame do očí a vyhýbame sa im, keď kráčajú oproti. Ak zbadáte, že sa vám na tvári častejšie objavuje kyslý výraz, trénujte si úsmev, budete sa cítiť lepšie a vyhnete sa tomu, že po rokoch nadobudnete výraz nahnevaného psa. Takisto prestanete strašiť malé deti a nebudú vás pokladať za mrzutého moriaka.

Rada pre ženy – kedy sa usmievať

Výskum Marvina Hechta a Marianne La Franceovej z Bostonskej univerzity odhalil, že podriadení ľudia sa častejšie usmievajú v prítomnosti nadriadených a dominantných jedincov, a to rovnako v priateľskej aj nepriateľskej situácii, kým nadriadení ľudia sa v spoločnosti podriadených usmievajú len v priateľských situáciách.

Tento výskum dokazuje, že ženy sa usmievajú oveľa viac ako muži, a to v spoločenských aj obchodných situáciách, čo môže ženám priniesť nevýhodu, že pred vážnymi mužmi pôsobia zraniteľnejšie. Niektorí ľudia tvrdia, že ženský úsmev súvisí s historickým vývinom, pretože kedysi boli ženy voči mužom v podriadenom postavení. Iné výskumy však ukazujú, že už osemťždňové dievčatká sa usmievajú oveľa viac ako ich chlapčenský rovesníci, ide teda pravdepodobne o vrodennú schopnosť. Pravdepodobné vysvetlenie spočíva v evolučnej role žien ako udržiavateliek kozuba a pohody. To neznamená, že žena nedokáže byť rovnako autoritatívna ako muž; vďaka úsmevu však pôsobí menej autoritatívne.

**Usmievavosť žien je pravdepodobne
zabudovaná v mozgu.**

Sociálna psychologička Nancy Henleyová z UCLA popisuje ženský úsmev ako „znak zmierenia“ a zbraň, ktorá sa často využíva na upokojenie mocnejšieho muža. Z jej výskumov vyplýva, že pri spoločenských udalostiach sa ženy usmievajú až 87 % času, kým muži len 67 %, a že ženy sú o 26 % pripravenejšie opätovať úsmev druhého pohlavia. Keď počas pokusu ukázali respondentom pätnásť fotografií žien so šťastným alebo neutrálnym výrazom, 257 opytovaných ich označilo za atraktívne. Ženy so smutným výrazom boli považované za najmenej atraktívne. Snímky žien bez úsmevu interpretovali ako nešťastné, kým snímky mužov bez úsmevu označovali za dominantné. Rada pre ženy

zníe – pri obchodnom rokovaní s dominantnými mužmi sa usmievajte menej, prispôbte sa výskytu úsmevov muža. A pre mužov platí, že ženy skôr presvedčia úsmevom, a to vo všetkých situáciách.

Smiech v láske

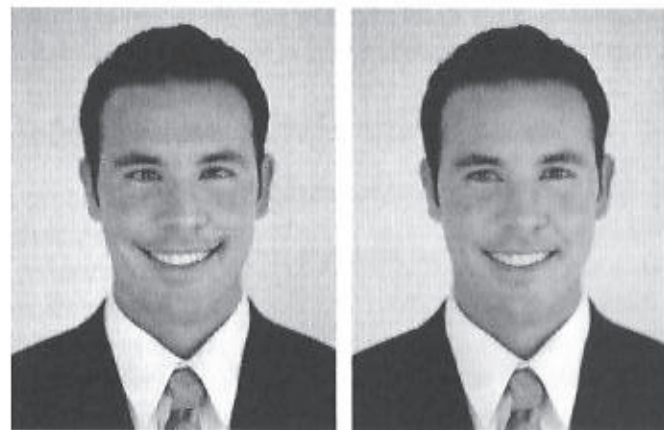
Robert Provine zistil, že pri dvorení sa oveľa viac smejú a usmievajú ženy. Smiech v tejto súvislosti môže predurčiť, aký úspešný bude vzťah dvojice. Jednoducho povedané, čím častejšie muž ženu rozosmeje, tým bude pre ňu atraktívnejší. Schopnosť rozosmiať iných sa totiž považuje za dominantnú vlastnosť a ženy dávajú prednosť dominantným mužom, kým muži uprednostňujú podriadené ženy. Provine zároveň prišiel na to, že podriadená osoba sa smeje, aby uzmierila nadriadeného, a nadriadená osoba rozosmieva podriadených – hoci sa sama nesmeje – aby si udržala dominantnú pozíciu.

Štúdie ukazujú, že ženy sa smejú pri mužoch, ktorí ich priťahujú, a mužov priťahujú ženy, ktoré sa pri nich smejú.

Tým sa vysvetľuje, prečo dávajú ženy zmysel pre humor na prvé miesta žiadaných vlastností u muža. Keď žena povie: „Je to nesmierne vtipný muž, celú noc sme sa spolu smiali,“ zväčša myslí, že ona sa smiala a on ju celú noc rozosmieval.

Ak muž povie, že žena má zmysel pre humor, neznačí to, že rozpráva dobré vtipy; znamená to, že sa smeje na jeho vtipoch.

Muži si podvedome uvedomujú hodnotu humoru z hľadiska príťažlivosti pre opačné pohlavie, a preto veľa času trávajú súťažením s inými mužmi o čo najlepší vtip, aby si posilnili postavenie. Mnohých mužov preto rozčuľuje, keď iný muž dominuje pri rozprávaní vtipov, hlavne ak sú prítomné ženy a smejú sa. Budú ho pravdepodobne považovať za trkvasa, ktorý ani nie je veľmi vtipný, keď sa to tak vezme – hoci sa všetky ženy váľajú od smiechu. Muži by mali pochopiť, že vtipní muži sú pre väčšinu žien atraktívni. Našťastie sa dá vtipnosť aj naučiť.



Ako žena vníma muža: na ľavej strane je obrázok muža, ktorého žena nepovažuje za vtipného. Muž vpravo je ten, čo ju dokáže rozosmiať.

Zhrnutie

Ak sa na iného človeka usmejete, pravdepodobne vám úsmev opätuje, čím sa na oboch stranách vytvoria pozitívne pocity. Analýzy ukazujú, že stretnutia sú príjemnejšie, dlhšie a úspešnejšie, a navyše prispievajú k podstatnému zlepšeniu vzťahov, ak sa neváhate usmiať a zasmiať, až sa po čase úsmev stane pre vás zvykom.

Existujú dôkazy, že úsmevy a smiech posilňujú imunitný systém, chránia telo pred chorobami, liečia, predávajú, učia, priťahujú priateľov a predlžujú život. Humor lieči.

4. kapitola

Signály rukami



Muži si rukami zakrývajú rozkrok, dodáva im to istotu vo chvíľach ohrozenia.

Ruky ako bariéry

Ukrywame sa za bariéry, je to veľmi starý naučený princíp obrany. Ako deti v situácii ohrozenia sme sa skrývali za pevné predmety, napríklad za stôl, stoličky, nábytok a maminu sukňu. Vekom sa spôsoby obrany menia na dômyselnejšie, asi v šiestich rokoch totiž pochopíme, že skrývať sa za nábytok nestačí a naučíme sa prekrižiť ruky na hrudi, kedykoľvek pocítíme hrozbu. V puberte sa toto gesto sčasti uvoľní, už nie je natoľko nápadné a kombinuje sa s prekriženými nohami.

V dospelosti je prekriženie rúk ešte nenápadnejšie a menej zjavné. Jednou či oboma rukami prekriženými na hrudi nevedome blokuje to, čo pokladáme za hrozbu alebo neprijateľnú okolnosť. Ruky úhľadne spočinú v oblasti srdca a pľúc, aby chránili naše životne dôležité orgány pred zranením; toto gesto je teda pravdepodobne vrodené. Opice a šimpanzy sa takto chránia pred útokom spredu. Jedna vec je istá:

Človek, ktorý je nervózny, cíti sa zle alebo sa bráni, si pravdepodobne pritisne ruky pevne na hrud', čím signalizuje pocit ohrozenia.

Kedy môžu prekrižené ruky škodiť

V USA prebehlo niekoľko výskumov tohto gesta a ich výsledky treba brať vážne. Skupina dobrovoľníkov sa zúčastnila na sérii prednášok, mali si pri nich uvoľnene sadnúť s rukami voľne pri tele a nohami vedľa seba. Po prednáške zisťovali, koľko si študenti zapamätali a aký zaujali postoj k prednáške. Druhá skupina dobrovoľníkov absolvovala tú istú sériu prednášok, tentoraz však s rukami skriženými na hrudi počas celej prednášky. Ukázalo sa, že v tejto skupine si študenti zapamätali o 38 % menej ako v prvej. Druhá skupina mala zároveň kritičejší postoj k prednáškam a prednášajúcim.

Ked' si prekrižite ruky, okamžite ste menej dôveryhodný.

Tie isté testy sme vykonali roku 1989 so skupinou 1 500 delegátov a dospeli sme takmer k rovnakým výsledkom. Z testov vyplynulo, že jedinci s prekriženými rukami mali negatívnejší postoj k prednášajúcemu a venovali menej pozornosti obsahu. Práve z tohto dôvodu by v prednáškových sálach mali byť stoličky, na ktorých si môžu účastníci uvoľnene oprieť ruky.

Hej... ale ja sa cítim pohodlne

Niektorí ľudia tvrdia, že sa s prekriženými rukami cítia pohodlne. Každé gesto je pre človeka pohodlné, ak je v súlade s jeho postojom. Ak máte teda negatívne, obranné či úzkostlivé pocity, prekrižené ruky vám budú vyhovovať. Pri zábave s priateľmi vám však bude takáto póza škodiť.

Nezabúdajte, že pri reči tela je rovnako dôležitý prijímateľ ako vysielateľ. Vy sa možno budete cítiť pohodlne aj s prekriženými rukami, stuhnutým chrbtom a šijou, no výsledky výskumov dokazujú, že ostatní takéto gesto prijímajú negatívne. Ponaučenie, ktoré z toho jasne vyplýva, znie - za každých okolností sa vyhňte gestu prekrižených rúk, ak práve nechcete dať druhému najavo, že s ním nesúhlasíte a nemiete sa podieľať na tom, čo vám hovorí.

Vám sa gesto prekrížených rúk môže zdať pohodlné, ale iní vás budú vnímať ako neprístupného.

Rodové rozdiely

Ruky mužov sú trochu vytočené dovnútra, kým ruky žien smerom von. Tieto rozdiely umožňujú mužom lepšie a presnejšie mieriť a hádzať, kým rozťahnuté lakty žien poskytujú stabilnejšiu polohu pri nosení detí. Zaujímavé je, že ženy v prítomnosti príťažlivého muža ruky rozťahujú, kým pred agresívnym či neatraktívnym mužom sa chránia rukami skríženými na prsiach.



Dovnútra vytočené ruky umožňujú mužom presne hádzať, ruky žien vytočené von sú ako stvorené na nosenie.

Ruky prekrížené na hrudi

Obe ruky skrížené na hrudi sú pokusom vybudovať hradbu medzi osobou a niečím či niekým, kto sa jej nepáči. Existuje mnoho variant prekríženia, preto sa budeme venovať tým, s ktorými sa bežne stretávate. *Ruky prekrížené na hrudi* sú medzinárodné gesto a všade ho vnímajú rovnako, ako obranné a negatívne. Často sa k nemu uchylujú ľudia v neznámom prostredí na verejnosti, v radoch v obchode, vo výťahoch a všade tam, kde sa ľudia cítia neisto a ohrozené.



Ruky prekrížené na hrudi: on vám nevyjde v ústrety a vy k nemu nepreniknete.

Zúčastnili sme sa na zasadnutí samosprávy, kde sa hovorilo o výrube stromov za účelom výstavby. Investori sedeli na jednom konci miestnosti a „zelení“ oponenti na druhom. Približne polovica zúčastnených sedela počas otvorenia stretnutia s prekríženými rukami. Keď vystupovali investori, prekrížené ruky u zelených sa zvýšili na 90 %, a počas vystúpení zelených sedeli takmer všetci investori s prekríženými rukami. Toto dokazuje, že ľudia sa dostávajú do takejto obrannej pozície, keď nesúhlasia s tým, čo počujú. Mnohí hovoriaci nedokážu odovzdať svoje názory druhej strane, pretože si neuvedomujú, že poslucháči majú prekrížené ruky. Skúsení vyjednávatelia však vedia, čo je potrebné - vyvolať u zúčastnených pozitívnejší postoj, zmeniť ich prístup z negatívneho na pozitívny.

Ak si počas vašej reči partner prekríži ruky, predpokladajte, že ste povedali niečo, s čím nesúhlasí. Nemá zmysel, aby ste pokračovali v rovnakej argumentácii, hoci počúvajúcí vám možno slovne dáva najavo súhlas. Stále platí, že reč tela je úprimnejšia ako slová.

Pokiaľ má niekto prekrížené ruky, zostáva naladený negatívne.

Skúste zistiť, prečo si ruky prekrížil a snažte sa ho naladiť na pozitívnejší postoj. Kým pretrváva pocit, pretrváva aj gesto a opačne - kým sú ruky skrížené, zmena nenastane.

Riešenie

Jednoduchým no účinným prostriedkom zmeny je podať počúvajúceму niečo do ruky alebo ho nejakým zamestnať. Podajte mu pero, knihu, brožúrku, vzorku či vytlačený test, čím ho prinútite dať ruky do

uvoľnenejšej pozície, a tým ho aj naladíte otvorenejšie. Rovnako účinné môže byť, ak požiadate počúvajúceho, aby sa naklonil a lepšie sa prizrel nejakému obrázku. Takisto sa môžete nakloniť k nemu aj vy s dlaňami nahor a povedať: „Vidím, že máte na jazyku otázku... čo by ste chceli vedieť?“ alebo „Čo si o tom myslíte?“ Potom sa posadíte alebo znova zakloníte, aby ste dali najavo, že má slovo. Otvorenými dlaňami mu bez slov dáte najavo, že očakávate od neho otvorenosť a úprimnosť, ktorú aj sám ponúkate.

*„Prečo mám plné ruky pier, ceruziek a brožúr?“ spýtal sa zákazník, ktorý sa začínal podobať na vianočný stromček.
„K tomu sa dostaneme neskôr,“ odvetil obchodník.*

Predajcovia a vyjednávači sa učia, že nemá zmysel pokračovať v ponúkaní produktu či návrhu, kým si potenciálny zákazník nezloží skrížené ruky. Kupujúci majú často skryté námietky, na aké ponúkajúci nikdy nepríde, pretože nevenuje pozornosť gestu prekrížených rúk, ktoré signalizujú nesúhlas či negatívny postoj.

Posilnené prekríženie rúk

Osoba, ktorá pri prekrížení rúk zovrie ruky v pästi, prejavuje okrem obranného aj nepriateľský postoj. V kombinácii s úsmevom so zovretými perami, zaťatými zubami či červenaním hrozí až fyzický útok. Vyžaduje sa zmierlivý postoj, aby sa odhalili možno zatiaľ skryté dôvody. Takýto človek má totiž agresívny, útočný postoj.



Prekrížené ruky so zaťatými pästami sú známkou nepriateľského postoja.

Uchopenie nadlaktí

Pri tomto geste si osoba prekríženými rukami pevne objíma nadlaktia, aby posilnila obranu prednej časti tela. Niekedy bývajú ruky zaťaté do ramien takou silou, že biele prsty a hánky prezrádzajú odkrvnenie. Človek takýmto gestom objíma sám seba a tým sa upokojuje. Často vidíme tento postoj v čakárňach u lekárov či zubárov, či u osôb, čo po prvý raz letia lietadlom a čakajú nad odlet. Dokazuje negatívny, rezervovaný postoj.



*Posilnené prekríženie rúk:
„Cítim sa nieisto a neverím
vaším slovám.“*

V súdnej sieni žalobca často zatína prekrížené ruky v pásť, kým obhajca sa chráni prekrížením rúk a ich objatím.

Šéf verzus zamestnanci

Gesto prekrížených rúk býva ovplyvnené aj postavením človeka. Nadriadený môže dať najavo svoju dominanciu tým, že si ruky neprekríži, čím vraví: „Nebojím sa, moje telo je odhalené a nechránené.“ Vezmime si, napríklad, situáciu, keď sa predstavuje generálny riaditeľ viacerým novým zamestnancom. Pozdravil ich podaním ruky dlaňou nadol a odstúpil – približne o meter – s rukami po bokoch či spojenými za chrbtom s prepletenými prstami ako princ Philip (nadriadenosť) či s oboma rukami vo vreckách (nezainteresovanosť). Len málokedy si prekríži ruky, aby ani náhodou neprejavil čo len náznak nervozity.

Naopak, predstavovaní podriadení si často sčasti alebo úplne prekrížia ruky, pretože pociťujú bázeň v prítomnosti šéfa spoločnosti. Rovnako riaditeľ ako aj noví zamestnanci sa pri svojich gestách cítia pohodlne, signalizujú totiž svoje postavenie voči druhým. Čo nastá-

ne, ak sa generálny riaditeľ zoznamuje s mladým ambicióznym podriadeným, ktorý je rovnako dominantný typ a signalizuje, že sa považuje za takisto dôležitého ako riaditeľ? Po dominantnom podaní rúk si mladý zamestnanec dosť pravdepodobne prekríži ruky palcami smerujúcimi nahor.



*Palce nahor:
v obrane, ale myslí si
o sebe, že je frajer.*

Toto gesto prekrížených rúk a oboma palcami smerujúcimi nahor ukazuje, že dotyčný sa cíti v pohode a má veci pod kontrolou. Pri rozhovore palcami gestikuluje, aby zdôraznil svoje slová. Ako sme už spomínali, palce nahor sú znakom sebedôvery a prekrížené ruky zase dávajú pocit ochrany.

Človek, ktorý sa ocitne v obrannom postavení a zároveň podriadenom, si sadne symetricky, pričom jedna polovica tela je zrkadlovým odrazom druhej. Svaly má napäté a vyzerá, akoby očakával útok, kým osoba v obrannom, no dominantnom postoji zaujme asymetrickú polohu, jej polovice tela nie sú zrkadlovým odrazom.

Ako dostať palce nahor

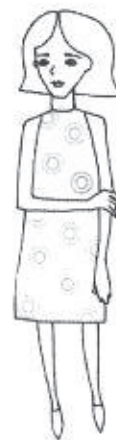
Ak vám poslucháč ku koncu vašej prezentácie ukáže gesto prekrížených rúk s palcami nahor a sprevádzajú ho aj ďalšie pozitívne signály, môžete pokojne pristúpiť k predneseniu požiadavky. No ak má poslucháč ku koncu prezentácie prekrížené ruky so zatátnymi pästami a bezvýraznú tvár, len ťažko si získate jeho súhlas. Radšej pristúpte k otázkam a zistíte, čoho sa týkajú jeho výhrady. Keď už niekto raz odmietne návrh, ťažko ho presvedčíte, aby svoj názor zmenil, ak nechcete pôsobiť agresívne. Schopnosť analyzovať reč tela vám umožní vidieť „nie“, skôr ako zaznie, čo vám poskytne čas na zmenu stratégie.

**Ak vidíte „nie“, predtým ako zaznie,
skúste iný prístup.**

Ľudia, ktorí sú ozbrojení alebo obrnení si zväčša neprekrížia ruky, pretože sa cítia dostatočne chránení. Ozbrojení policajní dôstojníci si neprekrížia ruky, pokiaľ nestoja na strážni, kde zaujmú pozíciu so zatátnymi pästami, aby dali najavo, že nikto neprejde cez ich hradbu.

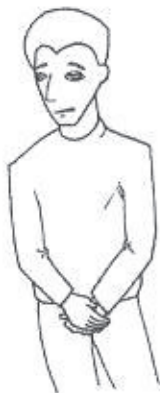
Objímanie samého seba

V detstve nás objímajú rodičia či opatrovníci, keď nás chránia v napätých či nebezpečných situáciách. V dospelosti sa často pokúšame dosiahnuť podobný pocit ochrany v stresových situáciách. Ak si nechceme prekrížiť ruky a prejavíť tým strach, najmä ženy sa uchylujú k jemnejšej verzii - čiastočnému prekríženiu, keď sa jedna ruka dotýka druhej a vytvára bariéru, no zároveň naznačuje objatie samej seba. Takáto čiastočná bariéra sa často vyskytuje u rečníka bez dostatočnej sebadôvery pred neznámym publikom. Každá zo žien s takýmto gestom vás bude presvedčať, že sa pritom cíti „pohodne“.



*Drží sa, ako ju
držala matka,
keď bola malá.*

Muži používajú čiastočnú bariéru pri geste, keď si podávajú ruku akoby sami so sebou, čo často vidíme pri verejnom vystúpení - pri preberaní ceny alebo prednáške. Je známe aj ako gesto pokazeného sipsu, ktorým si muž chráni „kráľovské klenoty“ a obraňuje sa pred zákerým výpadom spredu.



gesto pokazeného zipsu

Takto stoja muži v rade na sociálnu podporu či na polievku pre chudobných, čím dávajú najavo sklúčenosť a zraniteľnosť. Pripomína to pocit, keď vás niekto drží za ruku. Adolf Hitler sa na verejnosti často



uchoľoval k tomuto gestu, pretože sa cítil sexuálne nerovnocenný, keďže mu chýbal jeden semenník. Je možné, že počas evolúcie sa mužské ruky skrátili práve preto, aby sa dali využiť v tejto póze, našim príbuzným šimpanzom totiž pri vzpriamenom postoji siahajú ruky až po kolena.

Ludia si chránia oblasti, ktoré považujú za najslabšie či najzraniteľnejšie.

Aj bohatí a slávni bývajú neistí

Ludia, ktorí sú neprestajne na očiach verejnosti, členovia kráľovskej rodiny, politici, televízne osobnosti a filmové hviezdy zväčša nechcú, aby ich nervozita či neistota vyšla najavo. Radšej budia na verejnosti dojem, že sú v pohode, pokojní a vyrovnaní, ich úzkosť či obavy sa však prezradia nenápadnými formami prekřížených rúk. Pri týchto

gestách jedna ruka spredu chráni telo a smeruje k druhej, ale nedôjde k ich prekříženiu - namiesto toho sa len dotkne alebo chytí kabelku, náramok, hodinky, manžetové gombíky či iný predmet blízko nej. Opäť vzniká bariéra a navodí sa pocit väčšej istoty.



Slávni ľudia bývajú na verejnosti rovnako nervózni ako my ostatní.

Muži si často naprávajú manžety, keď kráčajú naprieč sálou pred zrakmi prítomných. Naprávanie manžety patrí do výbavy princa Charlesa, ktorý si týmto gestom dodáva istotu, keď kráča po otvorenom priestranstve sledovaný mnohými očami.

Dalo by sa predpokladať, že princ Charles by mal byť po polstoročí strávenom pod drobnohľadom verejnosti a neustále na očiach davu odolný voči pocitom nervozity, ale jeho drobné prekříženia rúk odhaľujú, že je rovnako neistý ako ktokoľvek z nás v podobnej situácii.

Muž vo chvíli úzkosti a s vedomím, že ho pozorujú, si napráva remienok na hodinkách, kontroluje obsah peňaženky, šúcha či zopína ruky, pohráva sa s manžetovým gombíkom a vykonáva iné gestá, ktorými si zakrýva prednú časť tela. Neistí obchodníci veľmi často vchádzajú do rokovacej miestnosti s aktovkou či spismi pred sebou. Skúseného pozorovateľa týmto neoklamú, dosiahnu len to, že prezradia svoj pokus zakryť nervozitu.



Naprávanie manžety prezrádza neistotu princa Charlesa.

Takéto gestá sú najlepšie viditeľné na miestach, kde človek kráča pred očami prítomných, napríklad naprieč sálou, keď ide popýtať dámu do tanca, alebo po javisku, keď si ide prevziať cenu.

Ženský spôsob ochrany prednej časti tela je menej viditeľný ako mužský, pretože ženy vo chvíľach neistoty využívajú uchopenie vecí, ako sú kabelky či taštičky. Členky kráľovskej rodiny, napríklad princezná Anna, pravidelne zvierajú na verejnosti kyticu kvetov, držanie kvetov či pracky na kabelke obľubuje aj kráľovná Alžbeta. Kabelka jej neslúži predovšetkým na to, aby mala poruke rúž, mejkap, kreditné karty či lístky do divadla, ale na dávanie znamení ochranke. Členovia ochranky vymenovali dvanásť upozornení, ktoré vysiela, keď sa chce pohnúť, zastaviť, odísť či byť odvedená od nudnej osoby.



kabelka ako bariéra

Ľudia bežne využívajú gesto držania pohára či šálky oboma rukami, čím sa takisto vytvorí nenápadná bariéra. Pohár udržíte aj jednou rukou, ale neistá osoba takto vytvorí takmer nezbadateľnú bariéru. To to gesto využíva takmer každý, no len málokto z nás si to uvedomuje.



Kytica prezrádza, že žena je nesmelá a rozpačitá.

Bariéra z kávovej šálky

Občerstvenie počas rokovania je výbornou stratégiou na overenie partnerovho postoja k vašej ponuke. Miestom, kam položí šálku, keď sa napije, dáva jasne najavo, či je presvedčená a otvorená voči tomu,

čo hovoríte. Váhavý, neistý či negatívne naladený človek položí šálku na opačnú stranu tela a vytvorí si rukou bariéru. Keď prijíma, čo počuje, položí šálku nabok od seba, čím prejaví otvorenosť a prijatie.



zamietavá bariéra rukou



otvorený postoj

Sedenie s lakťami položenými na bočných opierkach je poloha sily, dáva sa tým najavo sebavedomý, priamy postoj. Utiahnutí a porazeneckí jedinci skryjú ruky vedľa nich, takže sa tomuto štýlu sedenia rozhodne vyhňte, ak nechcete vyzerať ustrašene.

Sila dotyku

Dotyk ľavou rukou pri podávaní pravice dokáže mať silný účinok.

Výskumníci z univerzity v Minnesote vykonali experiment nazvaný „Test telefónnej búdek“. Na odkladací pult v telefónnej búdeke položili mincu a skryli sa za strom, kde čakali na niekoho, kto vojde dnu a nájde ju tam. Potom podišiel jeden z výskumníkov k „obeti“ a pýtal sa: „Nenašli ste v búdeke náhodou zabudnutú mincu? Potrebujem si ešte zavolať.“ Iba 23 % ľudí sa priznalo a mincu vrátilo.

V druhej časti výskumu prebehlo to isté, no výskumný pracovník sa pri otázke letmo – na 2 – 3 sekundy dotkol lakťa človeka. V tomto prípade až 68 % ľudí pripustilo, že mincu našlo, prejavilo rozpaky a povedalo niečo ako: „Chcel som sa rozhliaďnúť, komu by mohla patriť...“

Zručný dotyk lakťa zvyšuje vaše šance na úspech až tri razy.

Existujú na to tri dôvody: po prvé, lakeť sa pokladá za verejnú zónu, je ďaleko od intímnych častí tela; po druhé, dotknúť sa cudzieho človeka je vo väčšine kultúr neprípustné, a tak vyvolá silný dojem; po

tretie, ľahký a letmý dotyk vytvorí medzi ľuďmi dočasné puto. Keď sme tento experiment zopakovali pre televízny program, zistili sme, že vrátenie mince bolo podmienené kultúrne, záviselo od toho, aký bežný je v danom kultúrnom kontexte dotyk. Napríklad, mincu vrátilo 72 % Austráľčanov, 70 % Angličanov, 85 % Nemcov, 50 % Francúzov a 22 % Talianov. Dotyk lakťa mal teda výraznejší účinok tam, kde *nepatrí* k bežnej spoločenskej norme. Zaznamenali sme počet dotykov lakťa v pouličných kaviarňach v mnohých krajinách, ktoré navštevujeme - v Ríme ich bolo 220 za hodinu, v Paríži 142, v Sydney 25, v New Yorku 4 a v Londýne 0. Potvrdilo sa, že čím viac máte britských či nemeckých génov, tým menej sa dotýkate iných ľudí a tým väčší dojem na vás dotyk urobí.

.....
***Ak ste Brit či Nemec, dotyk sa vás
 silno dotkne.***

Vo všeobecnosti platí, že ženy sa navzájom dotýkajú štyri razy viac než muži. V mnohých krajinách nemal dotyk *nad* či *pod* laktom rovnaký pozitívny účinok, veľmi často práve naopak. Dotyk trvajúci dlhšie ako tri sekundy bol takisto prijímaný záporne a človek sa navyše aj skúmavo zahľadel na ruku vysielateľa.

Dotknite sa aj vy

V inom experimente sa knižničný pracovník zľahka dotkol ruky človeka, ktorému podával knihu. Návštevníci potom pred knižnicou odpovedali na to, ako sú spokojní so službami knižnice. Tí, ktorých sa pracovník dotkol, ochotnejšie odpovedali na otázky a častejšie si spomenuli aj na meno pracovníka. Pozitívne reakcie zaznamenali aj v prieskume v britských supermarketoch, kde sa pri vydávaní drobných pokladníc zľahka dotkol ruky zákazníka. Podobný prieskum vykonali aj s čašníkmi v USA, ktorí sú vo veľkej miere závislí od prepitného. Čašníčky, ktoré sa dotkli lakťa zákazníka, dostali o 36 % prepitného viac než tie, ktoré sa ho nedotkli, a čašníci si prilepili v 22 % bez ohľadu na to, či sa dotkli muža alebo ženy.

Keď sa budete zoznamovať s nejakou osobou, dotknite sa pri podávaní rúk ľavicou zľahka jej lakťa alebo raky, zopakujte meno, aby ste si overili, či si ho dobre pamätáte a čakajte na reakciu. Váš nový známy sa bude cítiť dôležitý a vy si spoľahlivo zapamätáte jeho meno.

Dotyk lakťa a ruky, pokiaľ je diskrétny, priťahuje pozornosť, dodáva váhu slovám, podčiarkuje obsah, zvyšuje vplyv na iných, podporuje pamäť a zanecháva pozitívny dojem.

Zhrnutie

Nech sa na to pozriete z ktorejkoľvek strany, prekríženie rúk pred telom je vždy negatívny signál pre prijímateľa aj vysielateľa. Aj keď si prekrížite ruky, pretože vás bolí chrbát, pozorovateľ to bude vnímať ako uzavretosť voči okoliu. Rozhodnite sa nacvičovať *neprekríženie* rúk a v nasledujúcich kapitolách sa dozviete viac o tom, čo robiť, aby ste budili pozitívny a sebaistý dojem.

5. kapitola

Kultúrne rozdiely



Ako by si toto gesto vysvetlil
Brit, Nemeck a Američan?

Predstavte si nasledovnú situáciu - ste na obhliadke domu, ktorý by ste prípadne chceli kúpiť, a keď otvoríte dvere do kúpeľne, uvidíte nahú ženu sedieť vo vani. Ako podľa vás prekvapená žena zareaguje? Britka či Američanka by si jednou rukou zakryla prsia a druhou genitálie, kým Švédka by si zakryla len genitálie. Moslimka by si zakryla tvár, žena zo Sumatry kolená a Samoánka iba pupok.

Práve sme si dávali pizzu

Počas písania tejto kapitoly sme v Benátkach a rozprávame sa na konferencii o kultúrnych rozdieloch. Nikdy predtým sme neboli v Taliansku, a zažívame šokujúce zážitky. Príslušníci všetkých kultúr kráčajú po chodníkoch na tej istej strane, na akej jazdia po ceste, teda Briti, Austráľčania, Juhoafričania a Novozélandčania jazdia aj chodia vľavo. Výsledkom je, že sa neustále zrážajú s Talianmi, pretože pri vyhýbaní Talian ustúpi doprava a Austráľčan doľava. Slnčné okuliare množstvo kolízií zvyšujú, keďže za tmavými sklami nevidia oči a nedá sa predpokladať, na ktorú stranu sa človek chystá vykročiť. Dá sa to však využiť ako celkom netradičný spôsob na zoznámenie sa so zaujímavými cudziňcami.

Rovnako sme ohromení, keď vykročíme podať si s Talianom ruku na rozlúčku a dostaneme bozk na obe líca.

Pri odchode ma Talian pobožkal na obe líca.
Práve som si zaväzoval šnúrky.

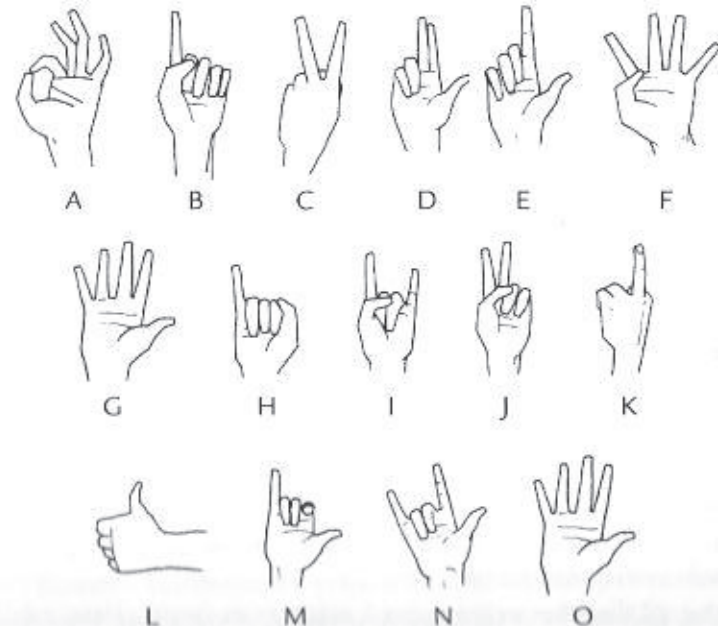
WOODY ALLEN

Taliani pri rozhovore neustále okupujú naše teritórium, chytajú nás, hovoria ponad našu hlavu, vlastne kričia, akoby sa neustále rozčuľovali. To všetko je len súčasť každodennej priateľskej komunikácie v Taliansku. Nie všetko má všade rovnaký význam.

Urobte si kultúrny test

Do akej miery si uvedomujete kultúrne rozdiely reči tela? Vyskúšajte si toto cvičenie - zdvihnite svoju dominantnú ruku a ukážte na nej čísloku päť - hneď teraz. Zmeňte to na čísloku dva - 96 % Anglosasov zdvihne ukazovák a prostredník. Ostatní Európania pravdepodobne zdvihnú palec a ukazovák (94 %). Európania počítajú na prstoch tak, že palec je jeden, ukazovák dva, prostredník tri a tak ďalej. Briti rátajú jeden na ukazovák, dva na prostredníku a končia piatym palcom.

Pozrite si nasledovné signály rúk a skúste ku každému priradiť čo najviac významov. Za každú správnu odpoveď máte bod a za nesprávnu si jeden bod odrátajte. Odpovede sú na s. 100 - 101.



Za každú správnu odpoveď máte bod.

- A. Európa a Severná Amerika: O. K.**
Stredomorie, Rusko, Brazília, Turecko: znak otvoru; sexuálna urážka; homosexuál
Tunisko, Francúzsko, Belgicko: nula; bezcennosť
Japonsko: peniaze; mince
- B. Západné krajiny:** jeden; Prepáčte; To môžem odprisahať; Nie! (určené deťom)
- C. Británia, Austrália, Nový Zéland, Malta:** Bozaj ma!
USA: dva
Nemecko: víťazstvo
Francúzsko: mier
Starý Rím: Iulius Caesar si objednáva päť pív.
- D. Európa:** tri
Katolícke krajiny: požehnanie
- E. Európa:** dva
Británia, Austrália, Nový Zéland: jeden
USA: Čašník!
Japonsko: urážka
- F. Západné krajiny:** štyri
Japonsko: urážka
- G. Západné krajiny:** päť
Všade: Stop!
Grécko a Turecko: Chod' do pekla!
- H. Stredomorie:** malý penis
Bali: zle
Japonsko: žena
Južná Amerika: chudý
Francúzsko: Mňa neobalamutiš!
- I. Stredomorie:** máš parohy
Malta a Taliansko: ochrana pred urieknutím (proti zlému médiu)

Južná Amerika: ochrana pred smolou (krútenie)
USA: logo Texaskej univerzity, futbalový tím Texas Longhorn

- J. Grécko:** Chod' do pekla!
Západ: dva
- K. Starý Rím:** Bozaj ma!
USA: Trhni si! Strč si ho!
- L. Európa:** jeden
Austrália: Trhni si! (posunok smerom hore)
Všeobecne rozšírené: stopovanie; dobre, O. K.
Grécko: Bozaj ma! (posunok dopredu)
Japonsko: muž; päť
- M. Havaj:** Daj si pohov.
Holandsko: Chceš drink?
- N. USA:** Milujem ťa.
- O. Západ:** desať, vzdávam sa
Grécko: Bozaj ma - dupľovane!
Všeobecne rozšírené: Hovorím pravdu.

Ako ste uspeli?

Viac ako 30 bodov: Ste scestovaní, skúsení, rozhladení ľudia, ktorí si rozumejú s ľuďmi z akejkoľvek kultúry. Majú vás radi.

15 - 30 bodov: V zásade viete, že iný kraj znamená iný mrav a s istým úsilím sa vám podarí zlepšiť si súčasné vedomosti o iných kultúrach.

15 a menej bodov: Myslíte si, že všetci sa správajú tak, ako vy. Nikdy by ste nemali dostať pas, ani vyjsť z domu. Máte veľmi chabé poňatie o tom, že svet je iný ako vy, domnievate sa, že všade na svete je toľko isto hodín a rovnaké počasie. Nie ste náhodou Američan?

Prečo sa všetci stávame Američanmi

Zasluhou masovej distribúcie americkej televízie a filmov preberá mladšia generácia celého sveta reč tela zaužívanú v USA. Napríklad, Austrálčania v šesťdesiatych rokoch 20. storočia chápali britské gesto dvoch zdvihnutých prstov ako urážku, kým dnešní mladí používajú

ako gesto urážky najčastejšie zdvihnutý prostredník. Vo väčšine krajín dnes chápu krúžok z palca a ukazováka ako symbol O. K., hoci sa v danej krajine predtým nepoužíval. Deti vo všetkých krajinách, kde majú televízor, nosia bejzbalové čiapky šiltom dozadu a vykrikujú „Hasta la vista, baby“, hoci nevedia po španielsky.

**Stieranie rozdielov reči tela má na svedomí
predovšetkým americká televízia.**

Z anglického jazyka sa pomaly vytráca slovo „záchod“, pretože obyvatelia Severnej Ameriky majú zábrany vypustiť ho z úst napriek minulosti drsných pionierov. Na severoamerickom kontinente sa ľudia dožadujú „kúpeľne“, a v Európe ich zväčša naozaj nasmerujú do kúpeľne s vaňou, alebo sa spýtajú na „odpočívareň“, a vtedy ich zavedú do miestnosti s kreslami, kde si môžu odpočinúť. V Anglicku existuje „dámska toaleta“ so zrkadlom a umývadlom, v škôlkach majú „izby pre dievčatká“ a popri európskych dialniciach sa nachádzajú „verejné toalety“. Američana, ktorý sa chce „umyť“, odvedú do kuchyne, dostane utierku a môže poumývať riad.

Kultúrny základ je všade takmer rovnaký

Ako sme povedali v 3. kapitole, výrazy tváre a úsmevy majú takmer na celom svete rovnaký význam. Paul Ekman z Kalifornskej univerzity ukázal ľuďom z 21 rozličných kultúr fotografie zachytávajúce citové prejavy šťastia, hnevu, strachu, smútku, znechutenia a prekvapenia, a väčšina z nich sa zhodla v predstave šťastia, smútku a znechutenia. Z predstaviteľov 21 krajín sa dvadsiati zhodli vo výraze prekvapenia, devätnásti mali zhodný názor na strach a osemnásti na hnev. Jediný výraznejší kultúrny rozdiel predstavoval Japonec, ktorý označil strach na fotografii ako prekvapenie.

Ekman vycestoval do Novej Guiney, kde študoval kultúru južných Foreov a členov kmeňa Dani izolovaných od zvyšku sveta. Dospel k rovnakým výsledkom, a takisto ako Japonci, ani oni nevedeli odlíšiť strach od prekvapenia.

Nafilmoval týchto ľudí doby kamennej s rovnakými výrazmi tváre a ukázal ich Američanom, ktorí ich všetky určili správne, čím sa potvrdilo, že úsmevy a výrazy tváre sú univerzálne.

Vrodenú podmienenosť výrazov tváre u ľudí dokázala aj Dr. Lin

da Camrasová z univerzity DePaul v Chicagu. Skúmala výrazy tváre malých detí z USA a Japonska na základe kódovacieho systému výrazov tváre (Oster a Rosenstein, 1991). Tento systém umožňuje vedcom zaznamenať, roztriediť a katalogizovať výrazy tváre u detí. Potvrdilo sa, že malí Japonci aj Američania vyjadrujú emócie tým istým výrazom tváre.

V tejto knihe sme sa doteraz venovali reči tela známej na celom svete. Najvýraznejšie kultúrne rozdiely existujú predovšetkým vzhľadom na osobný priestor, očný kontakt, frekvenciu dotykov a urážlivé gestá. Najväčšie miestne odlišnosti sú v arabských krajinách, v častiach Ázie a Japonska. Pochopenie kultúrnych rozdielov sa nedá vtesnať do jednej kapitoly, preto sa sústredíme len na základné prejavy, s akými sa stretnete pri cestovaní.



*Muži držiaci sa za ruky v Saudskej Arábii
si týmto gestom preukazujú úctu.
Neskúšajte to v Austrálii, Texase či Liverpoole.*

Rozdiely pri pozdravoch

Rozdiely pri podávaní rúk dokážu vyvolať mnoho smiešnych i trápnych momentov. Briti, Austrálčania, obyvatelia Nového Zélandu a Američania si potriasajú ruky s obchodnými partnermi na začiatku aj na konci stretnutia. Aj väčšina Európanov si niekoľko ráz denne podá ruky, Francúzi týmto pozdravom strávia dokopy pol hodiny za deň. Indovia, niektorí Ázijčania a Arabi vám držia ruku, aj keď by už nemuseli. Nemci a Francúzi vám ruku zo dva razy pevne stisnú a krátko podržia, Briti poznajú tri až päť stiskov, kým Američania päť až se-

dem. Úžasne zábavné je pozorovať tieto rituály na medzinárodných konferenciách, keď sa medzi prekvapenými delegátmi odohrávajú tie najrôznejšie podania a stisky rúk. Pre Američanov sú Nemci s jediným stiskom rezervovaní. Nemcom sa zase zdá, že Američania pri podaní ruky akoby pumpovali nafukovačku.

Bozky na líce sa takisto líšia - v Škandinávii sa uspokojia s jedným, Francúzi majú radi dva, Srbi, Holanďania, Belgičania a Arabi tri. Pre obyvateľov Austrálie, Nového Zélandu a Američanov pozdrav letným bozkom predstavuje neprestajný zmätok a narážanie nosov. Briti sa mu radšej vyhýbajú, no niekedy vás prekvapia európskou verziou na obe líca. Sir Edmund Hillary vo svojej knihe *Pohľad z vrcholu* spomína na to, ako zastal na vrchole Mount Everestu zoči-voči šerpovi Tenzingovi Norgayovi a ponúkol mu ako gratuláciu pevný britský stisk ruky. Norgay sa však naklonil dopredu, objal ho a pobožkal, ako sa patrí pri gratulácii v Tibete.

Kde sa kultúry stretávajú

Taliani pri rozhovore držia ruky vysoko a týmto gestom sprevádzajú svoje repliky. To, čo počas talianskej konverzácie vyzerá ako priateľský dotyk, je len snaha umlčať poslucháča, chcú mu totiž zabrániť zdvihnúť ruky a ujať sa slova. Ak chcete Taliana umlčať, musíte mu zachytiť ruky vo vzduchu a pripažiť mu ich. Naproti tomu Nemci a Briti vyzerajú pri rozhovore ako ochrnutí. Rozhovor s Talianom či Francúzom ich desí a málokedy sa dostanú k slovu. Francúzi používajú pri ústnom prejave predlaktia a ruky, Taliani celé ruky a telo, kým Briti a Nemci stoja v pozore.

Pri uzatváraní medzinárodného obchodu vám niekedy nepomôže ani dokonalý vzhľad, odporúčania a skvelý návrh - všetko môže stroskotať na jedinom nevinnom geste. Výskum v 42 krajinách ukázal, že najmenej citliví voči iným kultúram sú Američania a tesne za nimi Briti. Vzhľadom na to, že 86 % Američanov vôbec nevlasťní pas, títo ľudia vôbec nevedia pochopiť medzinárodné zvyklosti reči tela. Dokonca aj George W. Bush, keď sa stal prezidentom, musel požiadať o pas, aby mohol cestovať do zahraničia. Briti cestujú veľa, no uprednostňujú reč tela zaužívanú v Británii, hovoria po anglicky a dávajú si vyprázanú rybu s hranolčekmi. Vo väčšine iných kultúr od vás nevyžadujú, aby ste sa naučili miestny jazyk, ale oceňujú, ak prijmete miestne zvyklosti reči tela. Podľa toho usúdia, že si ich vážite.

Meravá horná pera Angličana

Toto gesto súvisí so zošpúlenými perami, pričom sa výraz tváre ovláda tak, aby sa city prejavili minimálne. Angličania ním dávajú najavo, že majú city pod kontrolou. Princovia Philip, Charles, Harry a William kráčali roku 1997 za rakvou princeznej Diany s takýmto výrazom na tvári, a preto na mnohých predstaviteľov iných kultúr mohli pôsobiť bezcitne a chladne.

Týmto gestom sa preslávil Henrich VIII., jeho našpúlené malé ústa na oficiálnych portrétoch vyzerajú ešte menšie. Dal tak podnet na to, že malé ústa sa v Anglicku 16. storočia stali symbolom nadradenosti. Angličania sa k zovretým perám dodnes uchýľujú vo chvíľach, keď sa cítia zavražďovaní podriadenými, a toto gesto často doplnia výrazné žmurkanie.



Toto gesto preslávil Henrich VIII. ako znak vysokopostavenej osoby a súčasní Briti a Američania ho používajú dodnes.

Japonci

Japonsko je krajina, kde sa podania ruky, bozkávanie a objatie nepredliali a takéto telesné kontakty sa považujú za nezdvorilé. Japonci sa pri prvom stretnutí uklonia, najvyššie postavená osoba sa ukloní najmenej a najnižšie postavená najviac. Pri prvom obchodnom stretnutí sa vymenia vizitky, prítomní ohodnotia svoje postavenie voči ostatným a podľa toho sa ukláňajú.

V Japonsku vždy dbajte na to, aby ste mali dokonale čisté a zachované obuv. Japonci skúmajú topánky pri každom úklone.

Japonci prejavujú svoju pozornosť pri rozhovore celým repertoárom úsmevov, prikývnutí a zdvorilostných zvukov, ktoré v iných jazykoch nenájdeme. Tými vás vyzývajú, aby ste pokračovali v rozprávaní, no ľudia z Európy a Západu si ich často mylne vysvetľujú ako znaky súhlasu. Prikývnutie hlavy je všeobecne známe „áno“, len v Bulharsku značí „nie“, a v Japonsku ju prejavom zdvorilosti. Japonec hovorí „áno“ (po japonsky *hai*), aj keď s vami nesúhlasí, lebo vás povzbudzuje, aby ste pokračovali. Japonské áno zväčša znamená „Áno, počúvam vás“, neznamená to „Áno, súhlasím“. Ak sa Japonca spýtate: „Vy nesúhlasíte, však?“ – povie „áno“, aj keď nesúhlasí. V japonskom kontexte to totiž znamená: „Máte pravdu – nesúhlasím s vami.“

Japonci sa zo všetkých síl usilujú zachovať si tvár a vyvinuli celý rad pravidiel na to, aby nič nepokazili, a tak sa snažia vyhýbať slovu „nie“ a otázkam na veci, na ktoré by museli odpovedať „nie“. V japončine je najbližšie k „nie“ vyjadrenie „Je to veľmi ťažké“, alebo „Dôkladne to preskúmame“, čo v skutočnosti znamená: „Zabudnime na to a poďme domov.“

Fúkanie nosa: „Ty špinavé, odporné prasa!“

Ľudia zo Západu si fúkajú nos do vreckovky, Ázijčania a Japonci pľujú a chriachajú. Navzájom sú zhrození zo svojho správania. Tieto dramatické kultúrne rozdiely majú pôvod v šírení TBC v minulých storočiach. V Európe predstavovala tuberkulóza kedysi to, čo dnes AIDS – chorobu, pri ktorej zostáva veľmi málo nádeje na prežitie, a tak vlády nariaďovali občanom, aby si fúkali nos do vreckovky a zabraňovali šíreniu nákazy. Preto ľudia na Západe tak zle reagujú na pľutie – odplúťím človek rozširuje nákazu a existuje aj obava, že takto sa môže šíriť aj AIDS.

Dnešné fúkanie nosa je výsledkom dávnych epidémií tuberkulózy.

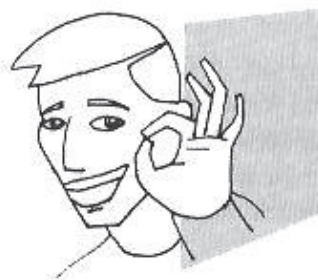
Keby mali na Východe rovnaký problém s tuberkulózou, osvojili by si aj taký istý postoj k fúkaniu nosa. Japonec je zhrozený, keď si Euró-

pan vyťahne vreckovku, vysmrká sa do nej a strčí si ju späť do vrecka, tašky či rukáva. Nosenie vreckovky v náprsnom vrecku saka u anglického džentlmena nerobí na Japoncov nijaký dojem. Pre nich znamená to isté, akoby vám z vrecka trčalo balenie toaletného papiera pripraveného na použitie. Ázijčania sa správne domnievajú, že odplúť si je zdravšie, no tento zvyk je pre ľudí zo Západu odpudzujúci. A tak obchodné stretnutie s ľuďmi zo Západu môže stroskotať, ak majú účastníci nádchu. Nedaňte sa teda zmiast' pľúťím a chriachaním Ázijčana a pred Japoncom si nikdy nefúkajte nos.

Tri najbežnejšie všeobecne známe gestá

1. Krúžok

Toto gesto presadili v USA novinári v 19. storočí, keď začali používať iniciály ako skratky bežne známych fráz. Existujú rôzne interpretácie, čo pôvodne značilo „O. K.“, podľa jednej ide o spojenie „all correct“, ktoré sa často chybné písalo ako „all korrekt“, podľa iných je to K. O. (knokout) naopak.



Na Západe O. K.,
v Japonsku peniaze,
vo Francúzsku „nula“,
pre Turkov a Brazílčanov
urážka.

Dalšia populárna teória hovorí, že ide o skratku „Old Kinderhook“, čo bolo rodisko jedného amerického prezidenta z 19. storočia, ktorý použil skratku vo volebnej kampani. Krúžok zjavne predstavuje písmeno „O“ v znamení „O. K.“. Je zrozumiteľné vo všetkých anglicky hovoriacich krajinách a prostredníctvom filmov a televízie sa rýchlo šíri po celom svete, v niektorých končinách však nadobudlo celkom odlišný význam. Vo Francúzsku a Belgicku, napríklad, znamená „nulu“ alebo „nič“. Keď nás čašník v Paríži zaviedol k stolu a spýtal sa, či nám vyhovuje, ukázali sme mu znak „O. K.“, a on zareagoval tak, že nám chcel ponúknuť iný stôl, ak nie sme spokojní. Naše gesto si vysvetlil ako „nulu“ či „bezcnosť“, zdalo sa mu teda, že nám stôl nevyhovuje.

**Ak ukážete Francúzovi, že jedlo bolo „O. K.“,
asi vás vyhodí z domu.**

V Japonsku toto gesto značí „peniaze“, ak ho teda použijete v obchodnom styku, môžu si ho vysvetliť ako žiadosť o úplatok. V niektorých stredomorských krajinách je to obscénne gesto označujúce otvor a naráža na homosexualitu. Ukážte ho Grékovi a bude si myslieť, že ho obviňujete z homosexuality, kým Turek si povie, že ste ho nazvali „sráčom“. V arabských krajinách je zriedkavé, a používa sa buď ako vyhrážka, alebo ako obscénnosť.

Richard Nixon, predtým ako sa stal prezidentom, navštívil v päťdesiatych rokoch Latinskú Ameriku, čím chcel demonštrovať snahu zmierniť napätie medzi krajinami. Keď vystúpil z lietadla a zhromaždenému davu ukázal americké „O. K.“, čudoval sa, prečo všetci pískajú a syčia. Nixon nevedel, že jeho gesto pochopili ľudia ako označenie „ste banda sráčov“.

Pri cestovaní do neznámych krajín si dajte od miestnych obyvateľov ukázať, ktoré gestá sú urážlivé a vyhýbajte sa im.

2. Palec otočený nahor

Na územiach so silným britským vplyvom, teda v Austrálii, USA, v Južnej Afrike, Singapúre a na Novom Zélande, má gesto zdvihnutého palca tri významy: bežne ho používajú stopári, predstavuje O. K., no palec prudko vystrelený dohora sa mení na urážku a znamená „bozaj ma“ či „trhni si“. V niektorých krajinách, napríklad v Grécku, mieří palec dopredu a značí „ďaj sa vypchať“!

V Grécku nikdy nestopujte.

Už sme povedali, že Európania začínajú rátať do päť na palci, čo je „jeden“, za ním nasleduje ukazovák „dva“, no pre Angličanov je „jeden“ ukazovák a „dva“ prostredník. V tomto prípade palec hore značí „päť“.



Toto môže znamenať „dobro“, „jeden“, „bozaj ma“, alebo „trhni si“. Podľa toho, kde ste vyrastali.

Keďže ide o najsilnejší prst na ruke, používa sa ako znak moci, často vytíča z vreciek nohavíc, saka či z náprsných vreciek. Palec sa využíva aj v kombinácii s inými gestami ako znak nadriadenosti a v situáciách, keď chcú mať ľudia „veci pod palcom“. Palec totiž predstavuje fyzickú silu.

3. Vේčko

V Austrálii, na Novom Zélande a vo Veľkej Británii značí toto gesto „bozaj ma“. Winston Churchill spopularizoval véčko ako znak víťazstva počas druhej svetovej vojny, robil ho však s dlaňou obrátenou von, kým pri obscénnom „V“ je dlaň obrátená k hovoriacemu.



Pre Američana je to „dva“,
pre Nemca „víťazstvo“
a pre Brita „bozaj ma“.

Toto gesto pochádza od anglických lukostrelcov, ktorí pri vystrelení šípu používali ukazovák a prostredník. Na znak najväčšej potupy zajatých lukostrelcov nepopravili, ale odľali im práve tieto dva prsty. Gesto „V“ sa rýchlo rozšírilo, keď ho posmešne ukazovali nepriateľom: „Pozri, stále mám svoje dva prsty.“

V niektorých častiach Európy však toto gesto ešte vždy dominuje ako znak víťazstva, a tak si Nemec môže myslieť, že Angličan mu hovorí o svojom úspechu, kým ten mu ukazuje „bozaj ma“. V iných častiach Európy zase znamená číslo dva, a barman sa možno neurazí, keď mu ho Angličan, Austráľčan či Američan ukáže, ale nalie je im dve pívá.

Dotýkať sa či nedotýkať?

Od kultúry závisí, či sa človek pri dotyku urazí alebo nie. Francúzi a Taliani sa pri rozhovore chytajú neprestajne, kým Briti sa dotyku vyhýbajú, výnimkou sú športové podujatia pred veľkým publikom. Intímne objatia odpozorovali športovci z Británie, Austrálie a Nového Zélandu od Juhoameričanov a Európanov, ktorí sa po každom góle či bode ob-

jímajú a v objatí odchádzajú aj do šatne. V momente, keď Austrálčania, Briti a Novozélandčania zmiznú z ihriska, dávajú „ruky od seba preč“.

Britskí borci sa na ihrisku navzájom dotýkajú, keď získajú gól či bod, vtedy uvidíte pevné objatie, bozk aj potľapkávanie. Skúste to však urobiť v krčme a budete prekvapení.

Dr. Ken Cooper študoval frekvenciu dotykov na verejnosti v rôznych krajinách a dospel k nasledujúcim výsledkom – Portoriko 180 dotykov za hodinu, Paríž 110, Florida 2, Londýn 0.

Z nášho výskumu a osobnej skúsenosti vám môžeme poradiť nasledovné:

Nedotýkať sa

Nemecko
Japonsko
Anglicko
USA a Kanada
Austrália
Nový Zéland
Estónsko
Portugalsko
Severná Európa
Škandinávia

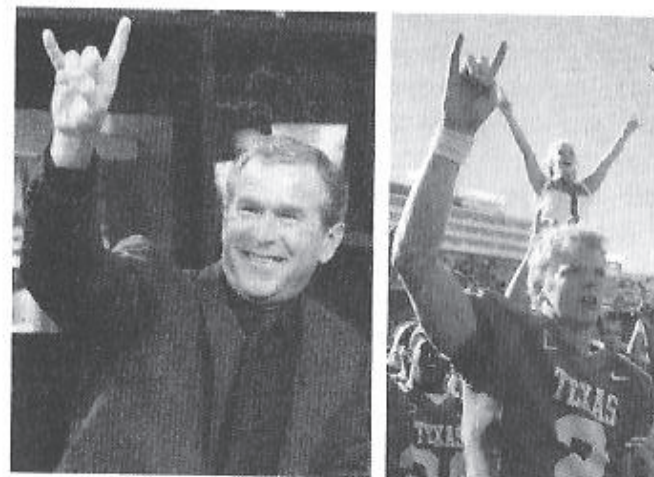
Dotýkať sa

India
Turecko
Francúzsko
Taliansko
Grécko
Španielsko
Stredný východ
časti Ázie
Rusko

Ako uraziť príslušníkov iných kultúr

V urážlivom správaní voči odlišným kultúram zväčša vedú Američania. Ako sme už povedali, Američania vo všeobecnosti necestujú do zahraničia a domnievajú sa, že zvyšok sveta ich prijíma takých, akí sú. Pozrite sa na obrázok Georga W. Busha, ako fančí svojmu obľúbenému tímu Texas Longhorn. Ukazovák a malíček predstavujú rohy býka a väčšina Američanov toto futbalové gesto pozná.

V Taliansku toto gesto znamená „paroháč“ a koho ním označia, to ho žena spáva s inými. Za toto gesto sa roku 1985 dostala skupinka piatich Američanov, ktorí oslavovali víťazstvo tímu Longhorn vo Vatikáne, do väzenia. Zjavne tým pápeža nepotešili.



Za toto americké futbalové gesto sa v Taliansku môžete dostať do väzenia.

Zhrnutie

Obchodné styky sú najpríjemnejšie s takými ľuďmi, pri ktorých sa cítime bezpečne a pohodlne. Pri vstupe do cudzej krajiny minimalizujte svoje gestá a pozorujte, čo robia miestni obyvatelia. Reč tela v iných kultúrach sa dá dobre naučiť aj z filmov, najmä ak si ich opakovane pustíte bez zvuku a nečítate titulky. Snažte sa dovŕtiť, čo sa odohráva na obrazovke a overte si svoj dôvtip.

Ak nemáte istotu, čo sa v inej krajine sluší a čo nie, poproste miestnych, aby vám ukázali najbežnejšie gestá.

Nesprávne vysvetlenie reči tela môže viesť k trápnyim chvíľam, a než si urobíte unáhlený záver, overte si, odkiaľ človek pochádza.

Ak cestujete pravidelne, odporúčame vám knihu *Gestá: zdvorilosti a tabu reči tela v rôznych častiach sveta*, ktorú napísal Roger Axtell a vydalo ju vydavateľstvo John Wiley and Sons. Axtell popísal až 70 000 rôznych fyzických prejavov a zvykov z celého sveta, čo vám uľahčí obchodovanie na rôznych kontinentoch.

6. kapitola

Gestá rukou a palcom



Napoleon v pracovni na obraze Jacquesa-Louisa Davida z roku 1812 stojí v typickej póze, ktorou sa tento vodca preslávil – žeby ho trápil vred alebo sa mu to tak páči?

Ruka človeka má dvadsaťsedem malých kostí, vrátane ôsmich zápästných kostičiek navzájom spojených väzmi a mnohými malými svalmi, ktoré pohybujú kĺbmi. Vedci dokázali, že medzi rukou a mozgom existuje najviac nervových spojení; gestá a postavenie rúk teda prezrádzajú veľa o vnútornom emocionálnom rozpoložení človeka. Ruky si zväčša držíme pred telom, a tak sú tieto signály dobre viditeľné a každý z nás má niekoľko charakteristických pozícií rúk. Pri mene Napoleona si určite vybavíte človeka s rukou strčenou v kabáte, z ktorého vyčnieva dohora mieriaci palec, a existuje mnoho teórií aj nepekých anekdot vysvetľujúcich dôvod tohto gesta. Napríklad – mal žalúdočný vred, naťahoval si hodinky, trápila ho kožná choroba, v tom čase sa nepatrilo strkať si ruky do vrecka, mal rakovinu prsníka, deformovanú

ruku, vo veste nosil navoňavkovanú šerpu, ku ktorej si privoniaval, hral sa sám so sebou alebo maliari neradi maľovali ruky... Skutočné vysvetlenie je, že dávno pred Napoleonovým narodením napísal François Nivelon Knihu o vznešenom správaní, kde sa táto póza opisuje ako „bežný postoj urodzeného muža, ktorý sa vyznačuje mužnou odvahou a umiernenou skromnosťou“. Keď Napoleon uvidel obraz, povedal maliarovi: „Pochopili ste ma, drahý David.“ Toto gesto teda vypovedalo o jeho postavení.

Historické knihy dokazujú, že vôbec nešlo o obľúbené gesto Napoleona, ktorý dokonca pri tomto obraze ani nepózoval – umelec ho namaloval spamäti a gesto pridal. Maliar Jacques-Louis David však dokonale pochopil autoritu, ktorú táto pozícia ruky a palca symbolizuje, čo dokazuje aj to, že dodnes sa zachovalo ako typické gesto vodcu.

Napoleon meral 1,64 metra, na tomto obraze však pôsobí ako vysoký muž.

Reč rúk

Tisíciky rokov sa postavenie človeka v spoločnosti určovalo na základe toho, v akom poradí mohol prehovoriť. Autorita sa prejavovala tým, že ostatní nemo stáli, keď prehovoril predstaviteľ moci. Z histórie Ríma sa dozvedáme, že skočiť do reči Iuliovi Cézarovi znamenalo pre osobu nízkeho stavu hrozbu popravy. Dnes žijeme mnohí v krajinách, kde vládne sloboda slova a každý, kto má potrebu, môže sa vyjadriť. V Austrálii, Británii či USA možno dokonca prerušiť aj prezidenta alebo premiéra, prípadne ho blahosklonne umlčať rukou, ako sa to stalo Tonymu Blairovi pri televíznej debате o irackej kríze roku 2003. V mnohých krajinách prevzali ruky funkciu interpunkčných znamienok, ktorými sa reguluje udelenie slova pri rozhovore. Gesto zdvihnutých rúk pochádza od Talianov a Francúzov, ktorí sa najviac rozháňajú rukami, no v Anglicku je mávanie rukami, keď niekto hovorí, nevhodné, takže tu sa s ním často nestretnete.

V Taliansku je postup pri udeľovaní slova jednoduchý – kto má ruky hore, hovorí. Počúvajúci má ruky dolu alebo za chrbtom. Ak sa chcete dostať k slovu, musíte dvihnúť ruky do vzduchu – buď odvrátite pohľad a zdvihnete ich, alebo stiahnete ruky partnera uprostred rozhovoru a zároveň vystrelíte svoje. Cudzinci si myslia, že Taliani sú pri rozhovore veľmi priateľskí, keď sa jeden druhého neustále dotý-

kajú, no v skutočnosti sa len usilujú obmedziť pohyb rúk druhého a dostať sa k slovu.

V tejto kapitole zhodnotíme niekoľko najbežnejších gest rúk a palcov.

**Zviažte Talianovi ruky za chrbtom
a zostane nemý.**

Každá ruka hovorí

Keď niekto sumarizuje, čo bolo povedané v diskusii, podľa jeho rúk sa dá určiť, či preferuje niektoré stanoviská alebo nie. Zväčša pritom zdvihne dľaň a na jednej ruke demonštruje svoje názory, kým na druhej zas opačné. Práváci ukazujú preferované názory na svojej dominantnej pravici a ľaváci na ľavej ruke.

Gestá zlepšujú pamäť

Gestá rúk priťahujú pozornosť, zvyšujú účinok komunikácie a človek si vďaka nim zapamätá viac z hovoreného prejavu. Geoffrey Beattie a Nina McLoughlinová z Manchesterskej univerzity viedli výskum, pri ktorom dobrovoľníci počúvali príbehy hrdinov animovaného filmu - kráľika Rogera, kocúra Silvestra a Tweetie Pie. Niektorí počuli príbehy od človeka, ktorý do rozprávania zapojil aj gestá - rýchlymi pohybmi rúk naznačoval beh, mávaním sušič na vlasy a rozpaženými rukami predstavoval tučného operného speváka. O desať minút po prerozprávaní príbehov dostali dobrovoľníci test, čo si zapamätali. Tí, čo sledovali gestá rúk, si pamätali tri razy viac detailov ako ostatní. Gestá rúk majú teda výrazný vplyv na schopnosť lepšieho zapamätania si vecí.

V tejto kapitole preskúmame 15 najbežnejších gest rúk, s ktorými sa bežne stretávate a preberieme si ich význam.

Šúchanie dlaní o seba

Prišla k nám kamarátka, aby sme sa dohodli o nadchádzajúcej lyžovačke. Počas rozhovoru sedela na stoličke, doširoka sa usmievala a trela si dlane o seba s výkrikom: „Už sa neviem dočkať!“ Trením zdvihnutých dlaní nám bez slov povedala, že očakáva vydarenú dovolenku.



prejav radostného
očakávania

Týmto spôsobom ľudia prejavujú radostné očakávanie. Hráči kociek pred hodom šúchajú kocku medzi dľaňami, aby privolali výhru, konferencier si pred začiatkom predstavenia pošúcha dlane a povie publiku: „Tešíme sa na dnešného hosta,“ nadšený predajca vrazí do kancelárie šéfa, šúcha si ruky a vzrušene kričí: „Máme veľkú objednávku!“ Ak však podíde čašník k vášmu stolu na záver večera a spýta sa, či máte nejaké prianie, pričom si trie dlane, chce vám naznačiť, že očakáva tučné prepitné.

Rýchlosť, akou prebieha šúchanie dlaní, naznačuje, kto má očakávať úspech. Predstavte si, napríklad, že kupujete dom a navštívite realitného agenta. Ak si pri opise sľubného domu rýchlo trie ruky o seba a vraví: „Mám presne to, čo hľadáte!“ signalizuje, že vy ste ten, kto bude spokojný. Ak by si však pri tých istých slovách trel ruky veľmi pomaly, bude vytvárať dojem falošného klamára, ktorému ide výlučne o vlastný prospech.

**Rýchlosť trenia dlaní signalizuje, kto bude
podľa gestikulujúceho profitovať.**



„Mám ja pre vás
skvelý obchod!“

Predajcovia dostávajú inštrukcie, aby využívali gesto rýchleho trenia dlaní pri opise výrobkov či služieb, čím sa vyhnú tomu, že kupujúci zaujme odmietavú pozíciu. Ak si kupujúci rýchlo pošúcha ruky a povie: „Pozrime sa, čo nám to ponúkate!“ signalizuje, že očakáva niečo lákavé a hodné kúpy.

Nezabúdajte na okolnosti: ak si človek na studenej autobusovej zastávke rýchlo trie ruky o seba, nemusí to signalizovať radostné očakávanie autobusu. Robí to preto, lebo mu je zima.

Šúchanie palca o prst

Šúchanie palca o ukazovák či končeky ostatných prstov sa bežne používa ako znak očakávania peňazí. Symbolizuje trenie mince medzi prstami. Často ho používajú pouliční predavači, keď hovoria: „Ušetím vám 40 %!“ Medzi kamarátmi ide o prosbu o finančnú pôžičku: „Požičiaš päťstovku?“



„Na tom sa dá zarobiť!“

Človek, ktorý ponúka profesionálne služby klientovi, sa nikdy nesmie uchýliť k tomuto gestu, lebo vyvolá negatívne asociácie s peniazmi.

Zopnuté ruky

Na prvý pohľad sa toto gesto môže javiť ako prejav sebadôvery, keďže ho často sprevádza úsmev. Raz sme pozorovali človeka, ktorý práve prišiel o kšeft. Donekonečna rozprával s rukami neustále zopnutými, až mu prsty oboleli a vyzerali, akoby ich zvarili dohromady. Zopnuté ruky prezrádzajú potláčanú úzkosť a negatívny postoj. Často ich vidíme u kráľovnej Alžbety na oficiálnych návštevách a pri verejných vystúpeniach, zväčša má pritom ruky v lone.



Zopnuté ruky odhaľujú sklamanie, nedajte sa oklamať úsmevom.

Výskumy tohto gesta, ktoré uskutočnili odborníci Nierenberg a Calero, navyše dokazujú, že pri obchodných rokovaniach ide o znak sklamanie a potláčania negatívneho či úzkostného postoja. Osoba so zopnutými rukami pochybuje o svojej presvedčivosti alebo sa domnieva, že stráca pozíciu.



ruky zopnuté v strede



ruky zopnuté nízko

Polohy zopnutých rúk bývajú najčastejšie tri: ruky zopnuté pred tvárou, ruky na stole alebo v lone, ďalej postojácky zopnuté ruky pred rozkrokom.

Objavili sme vzťah medzi výškou rúk a stupňom sklamania: ak sú zopnuté ruky hore či v strede, bude ťažšie dosiahnuť s človekom dohodu, ako keď ich má zopnuté dolu. Ako pri všetkých negatívnych gestách, aj tu treba prsty dotýčného odmotat' – ponúknuť mu nápoj alebo mu niečo podať, inak bude pretrvávajúť negatívny postoj ako pri prekřížených rukách.

Strieška

Stále zdôrazňujeme, že gestá treba vnímať v celých súboroch, tak ako slová vo vetách, a interpretujeme ich na základe kontextu. Strieška z prstov môže byť výnimka, keďže sa často vyskytuje izolovane. Prsty jednej ruky sa zľahka dotýkajú prstov druhej a vytvárajú strmú strechu, pričom sa niekedy kolíšu, ako keď sa pavúk pohybuje po zrkadle.

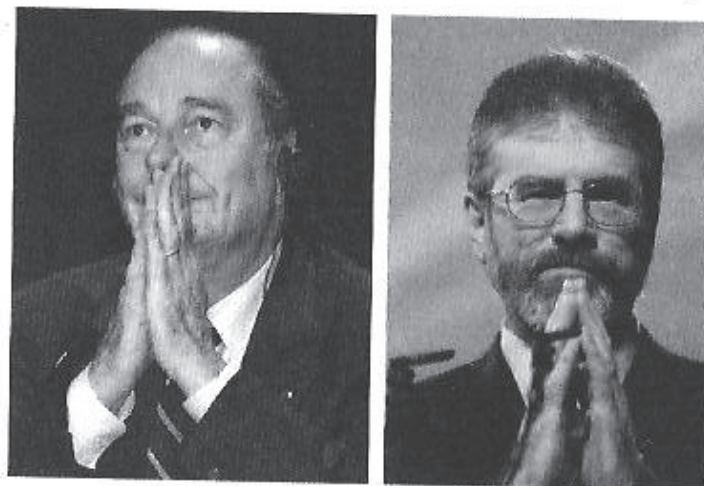
Všimli sme si, že strieška sa často vyskytuje pri komunikácii medzi nadriadeným a podriadeným a naznačuje sebavedomý, sebaistý postoj. Nadriadení toto gesto často používajú pri udeľovaní inštrukcií a rád svojim podriadeným, bežné je medzi účtovníkmi, právnikmi a manažérmi. Robia ho často sebaistí, dominantní ľudia a pomocou neho demonštrujú svoj postoj.



Sebavedomý,
pozná odpoveď.

Používateľ ho niekedy plynulo zamení za gesto modlitby, aby pôsobil ako božská autorita. Vo všeobecnosti platí, že pri presviedčaní a získavaní dôvery iných sa mu treba vyhnúť, pretože môže byť vnímané ako nafúkanosť či arogancia.

Ak chcete zapôsobiť ako sebaistý človek, ktorý pozná na všetko odpoveď, strieška to povie za vás.



Prezident Chirac a Gerry Adams niekedy pôsobia ako božská autorita.

Využitie striešky pri šachovej partii

Predstavte si nasledujúcu scénu – hráte šach a ste na ťahu. Prejdete rukou ponad šachovnicu a položíte prst na figúrku naznačujúc svoj zamýšľaný ťah. Vtedy si všimnete, že protihráč sa oprel o stoličku a urobil gesto striešky. Práve vám tým povedal, že váš zámer ho nevyvedie z miery, a tak by ste mali strategicky zvoliť iný ťah. Vzápätí sa dotknete inej figúrky a protihráč si ruky zopne či ich prekříži, signalizuje tým, že váš zámer sa mu nepáči – môžete ťahať figúrkou.

Strieška má dve hlavné podoby: *vztýčená strieška*, často sa vyskytuje u človeka, ktorý vyjadruje svoj názor, myšlienku alebo rozpráva; a *sklonená strieška*, tú častejšie uvidíte u počúvajúceho.



sklonená strieška

U žien je bežnejšia sklonená strieška. Vztýčená strieška spolu so záklonom hlavy je znakom nafúkanosti a arogancie.

Hoci je strieška pozitívny signál, okolnosti, ktoré ju sprevádzajú, môžu byť pozitívne aj negatívne, a preto sťažujú interpretáciu. Napríklad, hovoríte nejaký svoj názor a poslucháč dáva gestami najavo pozitívnu reakciu - má otvorené dlane, nakláňa sa dopredu, má zdvihnutú hlavu, prikyvuje a podobne. Ku koncu sa však uňho objaví strieška.

Ak sa strieška vyskytne po sérii pozitívnych gest, keď vysvetľujete riešenie problému, pravdepodobne ide o signál, že máte zelenú a môžete vyrukovať s požiadavkou. Ak sa však vyskytne po sérii negatívnych gest, napríklad skrížených rúk, prekrížených nôh, odvrátenej hlavy či rúk na tvári, váš partner je možno presvedčený, že vás odmietne a zbaví sa vás. V oboch prípadoch svedčí strieška o sebadôvere, ale v prvom prípade je výsledok pozitívny a v druhom negatívny. Kľúčom sú gestá, ktoré predchádzali pred strieškou.

Zhrnutie

Ruky máte stále pred sebou, prezrádzajú vaše emócie a pocity. Hoci je ťažké osvojiť si isté gestá, pri troche cviku získate veľmi dobrú kontrolu nad tým, kde ruky držíte a čo nimi robíte. Keď sa naučíte interpretovať gestá rúk, budete pôsobiť sebaistejšie, dosiahnete väčší úspech a vyhráte viac šachových partii.

Podopretá tvár

Toto gesto je pozitívne - využíva sa pri dvorení. Vyskytuje sa najčastejšie u žien a homosexuálov, ktorí chcú zapôsobiť na muža. Žena si položí jednu ruku na druhú a vystaví mužovi svoju tvár ako objekt hodný obdivu.



Tvár ako objekt - muž má obdivovať jej tvár.

Ak chcete lichotiť, úprimne či nie, toto gesto vám uvoľní cestu.

Ruky za chrbtom

Niekoľko členov britskej kráľovskej rodiny, napríklad vojvoda z Edinburgu, sa preslávilo svojou pózou so vztýčenou hlavou, vystrčenou bradou a rukami zopnutými za chrbtom. Toto gesto je bežné pre vodcov a šľachtu, armádnych a policajných hodnostárov alebo riaditeľov školy pri dozore, a taktiež pre každého, kto chce vystupovať z pozície autority.

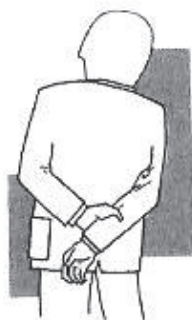


Gesto nadriadenosti a sebavedomého vystupovania spredu aj zozadu.

Emócie, ktoré súvisia s týmto gestom, sú nadriadenosť, sebavedomie a moc. Osoba odhaľuje zraniteľné miesta - brucho, rozkrok a krk v podvedomej nebojácnosti. Zo skúsenosti vieme, že ak v stresovej situácii zaujmete túto pózu, napríklad pri rozhovore s novinármi či pred ordináciou zubára, navodíte si pocit sebaistoty, ba dokonca až autority.

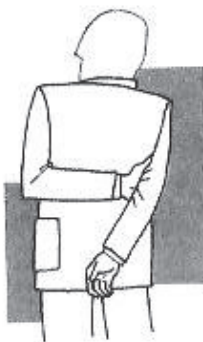
Pri práci s ozbrojenými zločkami sme zistili, že jej predstavitelia, ktorí nie sú ozbrojení, často zaujímajú túto pózu, pričom sa zľahka pohodávajú na päťach, aby si pridali na výške. Ozbrojení policajní dôstojníci stoja s rukami voľne pri tele alebo majú palce zastrčené za opaskom. Zbraň je dostatočným symbolom moci a nie je potrebné zdôrazňovať ju rukami za chrbtom.

Uchopenie zápästia za chrbtom predstavuje inú emóciu ako ruky zopnuté za chrbtom. Je prejavom frustrácie a pokusu ovládnuť sa. Jedna ruka pevne uchopí druhú, akoby sa jej pokúšala zabrániť, aby vystrelila dopredu.



uchopenie zápästia
za chrbtom

Čím vyššie si človek drží ruku, tým viac sklamanie či hnevu skrýva. Na dolnom obrázku sa človek pokúša ovládnuť viac než na hornom, keďže sa drží za nadlaktie a nie za zápästie. Toto gesto prezrádza pôvod frázy: „Dobre sa podrž!“



uchopenie ruky
za nadlaktie

Uchopenie zápästia či nadlaktia za chrbtom vidno často pred súdnymi sieňami, kde sa stretávajú znepriatelené strany, u obchodníkov čakajúcich na klienta, či u pacientov v čakárňach. Ide o pokus zamaskovať nervozitu, držať sa na uzde, a ak si to na sebe všimnete, skúste si chytiť dlane, dosiahnete tým viac sebadôvery a istoty.

Predvádzanie palcov

Ako sme už spomenuli, palce prezrádzajú autoritu. V chiromantii predstavujú palce silu osobnosti a ego, preto signály reči tela, pri ktorých zohrávajú úlohu palce, svedčia o sebavedomom postoji. Palce sa ukazujú, aby dali najavo dominanciu, asertivitu, niekedy až agresivitu, gestá s palcami sú však sekundárne a vnímajú sa v súčinnosti s inými prejavmi. Predvádzanie palcov je pozitívny signál a často sa vyskytuje

pri póze frajera, ktorý prejavuje svoju nadriadenosť. Muž bude palce vystrkovať pred ženou, ktorá sa mu páči, vysokopostavené osoby či dobre oblečení ľudia takisto ukazujú palce. U ľudí bez postavenia a prestíže ich často nevidíte.



Frajer s rukami
vo vreckách vesty.

Ľudia s vystrčenými palcami sa často pritom pohojďávajú, aby pôsobili vyššie.

Palec vytŕčajúci z vrečka saka

Ide o gesto bežné medzi mužmi i ženami, ktorí sa cítia nadriadené. Patrí do pravidelného repertoáru princa Charlesa a odhaľuje sebaistý postoj v danej chvíli. V tejto póze sa po kancelárii premáva šéf, a keď nie je prítomný, prevezme ju jeho zástupca. Žiaden podriadený by si na ňu pred svojim šéfom netrúfol.

Vystrčené palce sú signálom nesúlady medzi slovami a rečou tela. Napríklad, právnik sa obráti k porote a jemným, tichým hlasom povie: „Podľa mojej skromnej mienky, dámy a páni...“ pričom ukazuje palce a pohádza hlavou dozadu, aby sa na nich „pozrel zhora“.



Princ Charles s vystrčenými palcom.

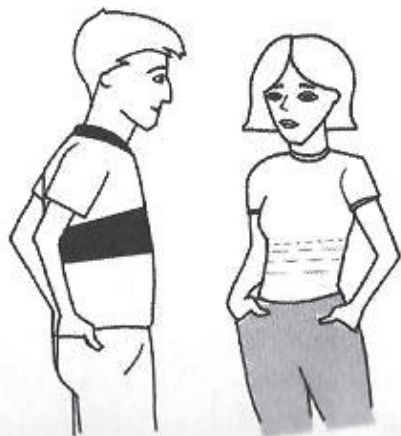


Právnik predstiera skromnosť.

Porota môže z takého právnika nadobudnúť dojem, že ide o neúprimného, nafúkaného človeka. Keby chcel naozaj prejavíť úprimnosť, podišiel by k porote s rozopnutým sakom, otvorenými dlaňami a nakláňal by sa dopredu, aby pôsobil menší.

„Pôsobíte ako inteligentný, čestný muž,“ povedal právnik namyslene. „Rád by som vám vrátil kompliment, pane,“ odvetil svedok. „Ale som pod prísahou.“

Palce niekedy vytrčajú zo zadného vrecka (obrázok nižšie), keď sa osoba snaží zamaskovať svoj dominantný postoj. Až do šesťdesiatych rokov 20. storočia bol tento postoj u žien zriedkavý, čo sa zmenilo, keď začali nosiť nohavice a získali si autoritu v spoločnosti.



Vystrčené palce prezrádzajúce sebavedomý, autoritatívny postoj.

Prekrížené ruky s palcami dohora sú ďalším súborom gest. Ide o dvojitý signál, ktorý svedčí o obrannom či odmietavom postoji (založené ruky), no palce vyjadrujú autoritu. Osoba zväčša palcami pri reči gestikuluje a hojdá sa.



Uzatvára sa, ale napriek tomu sa cíti nadriadené.

Palec môže vyjadrovať aj výsmech či pohrdanie, keď mieri na iného človeka. Napríklad, keď sa manžel nakloní ku kamarátovi, palcom ukáže na svoju ženu a povie: „Vždy podpichuje,“ koleduje si o hádku. Gesto palcom slúži na zosmiešnenie, a preto ho väčšina žien neznáša predovšetkým u mužov. Toto gesto ženy bežne nerobia, v zriedkavých prípadoch vtedy, keď ukazujú na neoblúbenú osobu.



„Vždy ma podpichuje!“

Zhrnutie

Už tisícky rokov sa palec používa ako symbol autority a moci. V starom Ríme sa palcom hore či dole udeľoval rozsudok života či smrti gladiátorovi. Ľudia nepotrebujú zvláštny výcvik, intuitívne správne vnímajú a chápu gestá palcom. Teraz je rad na vás, aby ste ich nielen vnímali, ale vedeli aj použiť.

7. kapitola

Signály hodnotenia
a klamanie

Dešifrovanie gest rúk a tváre



Bill Clinton pred veľkou porotou
- na čo, podľa vás, myslí?

Keby ste všetkým hovorili vždy len pravdu, čo by ste dosiahli? Keby ste hovorili slová presne tak, ako sa vám vynárajú v hlave, aké by to malo následky? Napríklad:

Šéfovi: „Dobré ráno, šéfe – ty talentovaný povaľač.“

Muž zákazníkovi: Vďaka za nákup, Zuzka, aké máš krásne, pevné prsia.“

Žena susedovi: „Vďaka za pomoc s nákupom. Máš peknú, pevnú ritku, ale kto ňu to strihal?“

Svokre: „Rád vás opäť vidím – ty zvedavá, odporná stará škrala!“

Keď sa žena opýta: „Vyzerám v týchto šatách tučná?“ čo odpoviete? Ak ste muž a viete, čo sa patrí, povieť, že vyzerá dobre. No možno si v duchu vravíte: „To nie je šatami – to sú tie koláče a zmrzlina, ktorými sa napchávaš.“

Keby ste každému vždy hovorili len pravdu, nielenže by ste zostali sami, ale možno by ste skončili v nemocnici či vo väzení. Klamstvo je ako olej, ktorým premažeme komunikáciu s inými a udržíme si priateľské spoločenské kontakty. Takáto lož sa volá *milosrdná lož* a jej cieľom je, aby sa ľudia cítili príjemne a nemuseli znášať chladnú, tvrdú pravdu. Výsku-

my ukazujú, že spoločenský klamári sú obľúbenejší, aj keď všetci vieme, že klamú, ako tí, čo vždy vravia pravdu. *Zlomyseľná lož* je, keď niekto klame vedome, aby podviedol iného človeka a dosiahol vlastný prospech.

Prieskum klamanie

Pri klamstve sú najmenej smerodajné tie znaky, ktoré je človek schopný dobre ovládať, napríklad slová, pretože ľudia si klamanie nacvičia. Najdôležitejšie sú gestá, ktoré človek robí automaticky, pretože nad nimi nemá takmer nijakú moc. Vyskytujú sa bezprostredne pri klamaní, pretože ide o emocionálne najdôležitejší prejav klamára.

Robert Feldman z Massachusettskej univerzity v Amherste skúmal 121 párov pri komunikácii s treťou osobou. Jedna tretina účastníkov mala pôsobiť príjemne, druhá tretina kompetentne a tretia mala byť jednoducho sama sebou. Všetci si pozreli video, na ktorom boli nahratí a mali odhaliť akékoľvek, aj drobné klamstvo, ktoré počas rozhovoru postrehli. Niekedy išlo o milosrdné lži, napríklad vraveli, že majú niekoho radi, hoci to tak nebolo, iné boli extrémnejšie, keď tvrdili, že sú hviezdami v rockovej skupine. Feldman zistil, že 62 % účastníkov povedalo v priemere dve až tri lži každých desať minút. James Patterson, autor knihy *Deň, keď Amerika povedala pravdu*, urobil rozhovory s viac ako 2 000 Američanmi a zistil, že 91 % z nich klame pravidelne doma aj v práci.

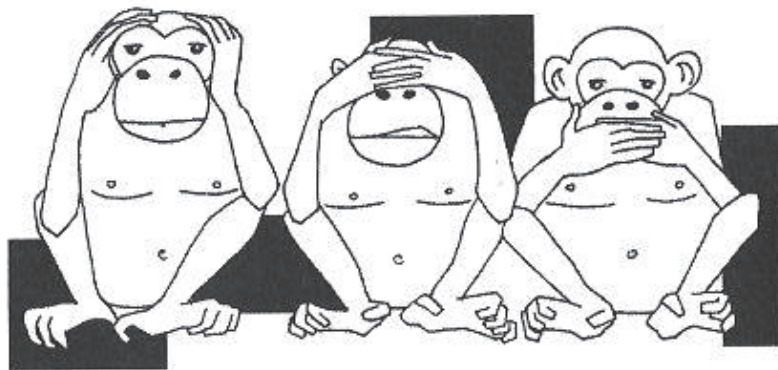
„Najlepšie je hovoriť vždy pravdu. Platí to,
ak nie ste výnimočne dobrí klamári.“

J. K. JEROME

Ako teda zistíte, či niekto klame, je zdržanlivý, alebo len jednoducho rozmýšľa? Rozpoznať klamstvo, váhanie, nudu a hodnotiace gestá patrí k najdôležitejším zručnostiam, ktoré by ste si mali osvojiť. V tejto kapitole sa dozviete o signáloch reči tela, ktoré človeka prezradia. Najskôr sa budeme zaoberať klamstvom a podvodom.

Tri múdre opice

Tri opice symbolizujú toho, kto nepočuje zlo, nevidí zlo a nehovorí so zlým úmyslom. Jednoduché gestá rúk na tvári predstavujú základné gestá pri klamaní u ľudí. Jednoducho povedané, keď vidíme, hovoríme či počujeme klamstvo, pokúšame sa zakryť si ústa, oči a uši rukami.



Nepočuje zlo, nevidí zlo a nehovorí v zlom.

Keď sa ľudia stanú svedkom hroznej nehody alebo sa dozvedia zlú správu, zakryjú si rukami celú tvár, čím sa symbolicky chránia, aby nevideli a nepočuli zlé veci. Bolo to najbežnejšie gesto v čase, keď sa ľudia dozvedeli o 11. septembri 2001 a videli lietadlá naraziť do Dvojičiek.

Už sme povedali, že deti sa pri klamstve nesnažia potlačiť gesto rúk na tvári. Keď dieťa klame, často si prikryje ústa jednou či oboma rukami, aby zabránilo úniku nepravdivých slov. Ak nechce počuť, ako ho rodič karhá, zakryje si uši rukami, aby nepočulo. Rovnako si prikryje oči dlaňami alebo celými rukami, ak sa nechce dívať. S pribúdajúcimi rokmi sa gestá rúk na tvári stávajú rýchlejšími a nenápadnejšími, no stále sa objavujú pri klamaní, aj pri rozpoznaní klamstva.

Tieto gestá sa spájajú aj s pochybnosťami, neistotou a prehánaním. Desmond Morris simuloval situáciu, pri ktorej zdravotné sestry klamali pacientom o ich zdravotnom stave. Sestry, ktoré klamali, sa oveľa viac dotýkali tváre ako tie, ktoré vraveli pravdu. U mužov aj žien sa pri klamaní zvýši navyše frekvencia prehltania slín, no u mužov je prehltanie menej viditeľné vďaka zväčšenému ohryzku.

„Nemal som s tou ženou pomer,“ povedal politik, prehltol a pošúchal si nos.

Ako sme už povedali na začiatku knihy, gestá tu síce analyzujeme jednotlivo, no v skutočnosti sa zväčša objavujú v skupinách. Sú súčasťou celého súboru gest, rovnako ako slová vo vete a ako každé slovo nadobúdajú svoj presný význam v celom kontexte. Keď si niekto priloží

ruku k tvári, neznamená to, že nevyhnutne klame. Môže to naznačovať, napríklad, že zatajuje isté informácie, a až ďalšie pozorovanie ostatných gest potvrdí či vyvráti naše podozrenie. Nikdy neposudzujeme gesto rúk na tvári izolovane.

Neexistuje pohyb, výraz tváre či záchvev, ktorý by spoľahlivo určil klamstvo, sú však súbory, ktoré sa možno naučiť rozpoznať a výrazne zvýšia vašu šancu, že lož odhalíte.

Ako sa pravda odráža na tvári

Tvár si pri odhaľovaní nepravdy všímajte najviac. Ľudia využívajú úsmevy, prikývnutia a žmurknutia, aby to zakryli, no na našu smolu signály tela vravia pravdu a prezradí nás nedostatok zhody medzi gestami a výrazmi tváre. Naše postoje a emócie sa neustále prejavujú na tvári, čo si väčšinou vôbec neuvedomujeme.

Letmý nesúlad na tvári prezrádza konflikt pocitov.

Keď sa chystáme zaklamať, alebo nám prebehne myslou nejaká myšlienka, na moment sa nám zobrazí na tvári. Keď si niekto rýchlo poškrabe nos, myslíme si, že ho svrbel, alebo si podoprie tvár, a my sa domnievame, že nás pozorne sleduje, pričom ho na smrť nudíme. Raz sme, napríklad, nafilmovali muža, keď tvrdil, že veľmi dobre vychádza so svokrou. Vždy keď ju spomenul, zdvihla sa mu ľavá polovica tváre v bleskovom úškrne, ktorý trval len zlomok sekundy, ale celkom jasne nám prezrádzal, čo v skutočnosti cíti.

Ženy klamú najlepšie a je to tak

V knihe *Prečo muži klamú a ženy plačú* sme dokázali, že ženy lepšie vnímajú emócie, a preto aj dokonalejšie manipulujú inými a využívajú lož. Táto vlastnosť sa prejavuje už u novorodencov, dievčatká plačú solidárne s inými bábätkami a rozplačú aj iné deti, keď sa pustia do plaču. Sanjida O'Connellová, PhD, autorka knihy *Čítanie myšlienok*, skúmala päť mesiacov, ako klameme, až dospela k záveru, že ženy klamú oveľa lepšie. Ženy si vymýšľajú oveľa komplikovanejšie lži, kým muži sa uchylujú k jednoduchým klamstvám typu „Zmeškal som autobus“, „Vybila sa mi baterka, nemohol som ti zavolať“ a podobne.

Zároveň dospela k tomu, že atraktívnym ľuďom veríme viac ako tým neatraktívnym, čo vysvetľuje, prečo sa ľuďom ako John F. Kennedy či Bill Clinton toľko toho prepieklo.

Prečo je klamať ťažké

V 3. kapitole sme povedali, že väčšina ľudí si klamstvo spája s úsmevom, pričom výskumy potvrdzujú opak, klamári sa usmievajú menej. Ťažkosť s klamaním spočívajú v tom, že naše podvedomie funguje automaticky a nezávisle od slovnej lži, čiže nás prezradí reč tela. Často prichytíme hlavne tých, čo nemajú s klamaním prax, hoci ich slová znejú presvedčivo. Len čo ich vyslovia, ich telo začne vysielat protirečivé signály a my cítime, že ten človek nehovorí pravdu. Pri klamaní naše podvedomie uvoľňuje nervozitu vo forme protirečivého gesta. Profesionálni klamári, ako napríklad politici, právnici, herci a televízni moderátori, si reč tela a gestá nacvičia natoľko, že je ťažké lož „uvidieť“ a ostatní sa chytia ako ryba na háčik.

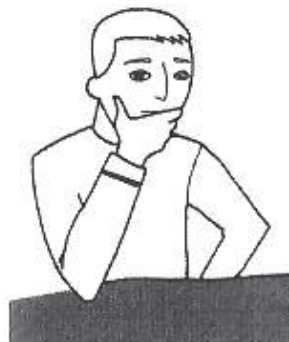
Robia to dvoma spôsobmi. Buď si cvičia „tie správne“ gestá počas klamania, čo funguje, ak klamú často a dlhodobo. Druhá možnosť je obmedziť gestikuláciu, aby neprezrádzala nijaké pozitívne ani negatívne gestá, ale to je takisto náročné.

*Praxou sa človek zdokonalí v klamaní,
tak ako herec.*

Vyskúšajte si jednoduchý test – povedzte niekomu zoči-voči vedomé klamstvo a skúste pritom zámerne potlačiť všetky gestá. Hoci s veľkými gestami to ako-tak ide, mnohé drobné gestá sa prejavujú. Sú to záchvevy svalov na tvári, rozšírenie a zúženie zreníc, potenie, červenanie, zvýšená frekvencia žmurknutí (z desať až na päťdesiat) a mnohé ďalšie, ktoré prezrádzajú klamstvo. Výskumy, pri ktorých sa sledovali spomalené zábery, ukazujú, že tieto mikrogestá sa objavujú len na zlomok sekundy a dokážu ich vnímať len profesionáli – napríklad novinári či obchodní zástupcovia.

Úspešná lož si teda vyžaduje, aby vás pri nej nevideli. Vyšetrovatelia vždy posadia človeka do plného svetla, aby mu videli celé telo, za takýchto okolností sú klamstvá oveľa očividnejšie. Lahšie sa klame, ak ste usadení za stolom, ktorý vám sčasti ukrýva telo, alebo nakúkate spoza plotu či spoza zavretých dverí. Najľahšie sa klame v telefóne a v e-mailoch.

Osem najbežnejších gest klamstva



zakryté ústa

1. Zakryté ústa

Ruka zakrýva ústa, keďže mozog podvedome vysielá príkaz na potlačenie lživých slov, ktoré človek hovorí. Niekedy je toto gesto zjednodušené na niekoľko prstov na ústach či dokonca päšť pred ústami, ale znamená to to isté.

Niektorí ľudia sa ho pokúšajú zakryť tým, že naschvál zakašľú. Vo filmoch ho často využívajú predstavitelia gangstrov či kriminálnikov, keď sa dohadujú s partnermi o kriminálnych aktivitách,

alebo pri policajnom vypočúvaní. Diváci vidia, že niečo zatajujú alebo nevravia pravdu.

Ak ho použije partner v rozhovore, je pravdepodobné, že klame. Ak si zakrýva ústa, kým vy hovoríte, môže dávať najavo pochybnosť o vašej čestnosti či otvorenosti.

Rečníka na konferencii nič nerozhádže viac, ako keď vidí toto gesto u svojich poslucháčov. Vtedy by mal prestať a spýtať sa, či má niekto otázku, prípadne povedať: „Vidím tu prejavy nesúhlasu, poďme si to objasniť.“ Tým sa osvetlia námietky a umožnia rečníkovi posúdiť ich, odpovedať na prípadné otázky, čo platí aj pre prípad, keď postrehne gesto prekrížených rúk.

Zakryté ústa môžu pôsobiť rovnako nevinne ako „psst“ s jedným prstom na perách, ktoré využívajú rodičia pri výchove detí. V dospelosti pretrvávajú ako gesto, ktorým človek sám seba upozorňuje, aby neprezradil, čo cíti. Zároveň však upozorní aj vás, že niečo zatajuje.



*Ak vás takto vychovávali
v detstve, gesto prsta na perách
vám pravdepodobne zostane
aj v dospelosti.*



2. Dotýkanie sa nosa

Niekedy má podobu niekoľkých rýchlych pošúchaní sa pod nosom, alebo ide o jedno bleskové, takmer nepostrehnuteľné dotknutie sa nosa. Ženy ho robia decentnejšie, asi aby si nerozmazali mejkap.

Dôležité je, aby sme toto gesto vnímali v súbore a v kontexte – človek je možno nachladnutý alebo má sennú nádchu.

Vedci z Výskumnej nadácie pre liečbu čuchu a chuti v Chicagu prišli na to, že pri klamstve sa uvoľňujú chemické látky, tzv. katecholamíny, ktoré spôsobujú opuchnutie sliznice v nose. Špeciálnymi kamerami zaznamenali, že zamýšľané klamstvo má vplyv na krvný obeh a zvyšuje krvný tlak. Počas klamstva sa teda nos naplní krvou a nastane efekt Pinocchioho nosa. Zvýšený tlak nos nafúkne a rozochveje drobné nervové zakončenia, začnú svrbieť a vyvolajú potrebu poškrabkať sa.

Tento proces síce nevidno voľným okom, ale prejavuje sa gestom dotyku nosa. Rovnaký efekt sa dostaví, aj keď je človek rozčúlený, vystrašený či nahnevaný.

Americký neurológ Alan Hirsch a psychiater Charles Wolf vykonali rozsiahle analýzy svedeckých výpovedí Billa Clintona pred veľkou porotou počas aféry s Monicou Lewinskou a zistili, že v momentoch pravdovravnosti sa chytal za nos len zriedkavo.

Keď klamal, na moment sa vždy zamračil a pri výpovedi sa dotkol nosa priemerne raz za štyri minúty – celkovo to bolo 26 dotykov. Pri pravdivých výpovediach sa podľa nich nosa vôbec nedotkol.



„Nemal som s tou ženou sexuálny pomer!“

Analýzy nakrútených záberov tela odhaľujú aj to, že pri klamstve sa krv nahrnie do penisu. Možno mala veľká porota Billovi Clintonovi stiahnuť nohavice.

Žalobca veľkej poroty: „Pán Clinton, prečo žabka prešla cez cestu?“

Bill Clinton: „Ja som neprešiel s tou žabkou cez cestu. Čo myslíte pod žabkou? Môžete, prosím, definovať žabku?“

3. A čo svrbenie nosa?

Pri skutočnom svrbení nosa si ho človek zámerne pošúcha či poškrabe, nejde o letmé dotyky ako pri geste spojenom s klamaním. Rovnako ako pri geste ruky na ústach ho môže robiť hovoriaci, keď niečo zatajuje, ale aj počúvajúci, keď zapochybuje o partnerových slovách. Svrbenie je zväčša izolované opakujúce sa gesto a nemá nič spoločné s rozhovorom ako takým.



4. Pošúchanie oka

„Nevidím zlo,“ povedala jedna múdra opica. Keď sa dieťa nechce na niečo dívať, zakryje si oči jednou alebo oboma rukami. Dospelý, ktorý sa chce vyhnúť pohľadu na niečo nepríjemné, si pravdepodobne pošúcha oko. Ide o pokus mozgu odblokovať klam, pochybnosť či nechutnosť alebo sa vyhnúť pohľadu na osobu, ktorej klameme. Muži si trú oči ostožesť a ak je lož n

ozaj nehorázna, odvrátia pohľad. Ženy si oči trú málokedy, namiesto toho sa zľahka dotknú miesta tesne pod okom. V detstve ich totiž učili, že výrazné gestá im nesvedčia a pravdepodobne si nechcú rozmazať mejkap. Takisto sa však pri klamstve vyhýbajú pohľadu do očí druhej osoby.

Často sa vraví o „klamstve cez zuby“. Ide o súbor gest so zatátnymi zubami a falošným úsmevom, ktorý dopĺňa pošúchanie oka. Herci ho majú vo svojom repertoári, keď zobrazujú nečestnosť, a vidáme ho aj u Angličanov, ktorým kultúrne zvyklosti prikazujú nepovedať presne to, čo si myslia.



5. Chytanie sa za ucho

Predstavte si, že niekomu vravíte: „Stojí to len 180 000, a ten človek sa chytí za ucho, odvráti pohľad a povie: „To znie ako dobrá ponuka.“ Ide o symbolický pokus počúvajúceho „nepočuť zlo“, o odblokovanie toho, čo počuje, preto odvráti hlavu či poťahuje sa za ušný lalôčik. Je to dospelá verzia gesta oboch rúk

na ušiach, ktorými sa dieťa bráni pred výčitkami rodičov. Iné varianty tohto gesta sú počúvanie zadnej strany ucha, vŕtanie sa v uchu, šklbkanie lalôčika či ohnutie celého ucha smerom dopredu, čím sa prekryje ušná dierka.

Toto gesto však môže aj naznačovať, že človek už má dosť počúvania a tiež chce niečo povedať. Rovnako ako dotyk nosa býva niekedy aj prejavom úzkosti. Obe gestá vidáme u princa Charlesa, keď vstúpi do miestnosti plnej ľudí alebo prechádza veľkým davom. Gesto prezrádza jeho úzkosť, na filmových záberoch, kde je v relatívnom bezpečí svojho auta, ho nepoužíva.

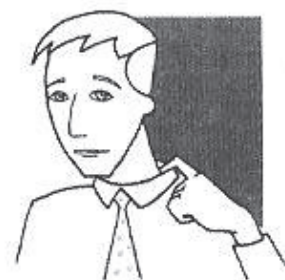
V Taliansku má však chytanie ucha svojský význam - naznačuje, že niekto je zženštený či homosexuál.



6. Poškrabkanie na krku

Ukazovák dominantnej ruky sa poškrabeme na krku tesne pod uchom. Z pozorovania vieme, že ide priemerne o päť poškrabaní, málokedy menej či viac. Toto gesto je prejavom pochybnosti či neistoty a typickým prejavom osoby, ktorá vraví: „Neviem, či s vami súhlasím.“ Je

jednoznačne protichodným prejavom u niekoho, kto vraví: „Presne viem, ako vám je,“ a pritom sa škrabe na krku a prezrádza tým pravý opak.



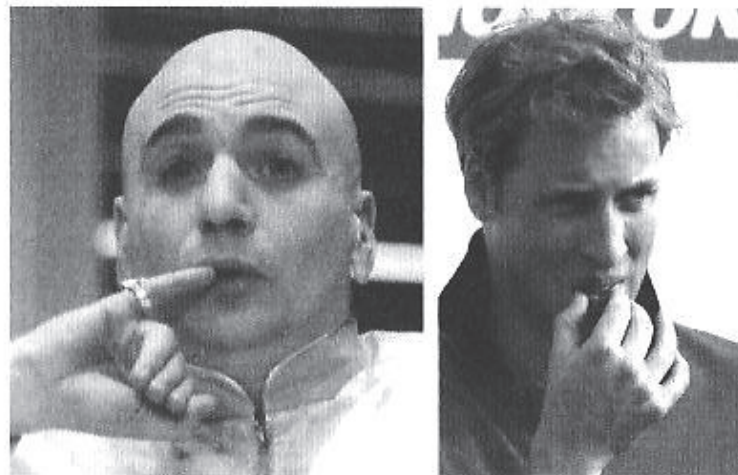
7. Poťahovanie za golier

Desmond Morris ako prvý prišiel na to, že klamstvo spôsobuje záchvevy jemného tkaniva na tvári a krku a vyvoláva nutkanie poškrabať sa, aby sa upokojilo. Preto si klamári škrabu krk a poťahujú sa za golier, keď klamú a boja sa, že ich pritom pristihnú. Pri klamstve sa zvyšuje potivosť na krku v dôsledku vyššieho krvného tlaku, a to vás upozorňuje, že osoba klame.

Takisto sa to prejavuje aj vo chvíľach frustrácie či hnevu, vtedy si človek chce odtiahnuť golier od krku a umožniť, aby si ho ochladil prúdením vzduchu. Keď pri tomto geste prichytíte partnera pri rozhovore, spýtajte sa ho: „Mohli by ste mi to, prosím, zopakovať?“ alebo „Mohli by ste mi tento bod objasniť?“ Klamár sa v takom prípade možno vzdá svojho pokusu zavádzať vás.

8. Prsty v ústach

Podvedomý pokus vrátiť sa k istote matkinho prsníka sa objavuje, keď je človek pod tlakom. Malé dieťa si prsník nahrádza cmúľaním prsta či rožku periny, dospelí si prikladajú prsty k perám, fajčia, cmúľajú perá, rám okuliarov a žujú žuvačky.



Potrebuje útechu.

Väčšina gest rúk na tvári sa spája s klamaním, ale prsty v ústach sú prejavom vnútornej potreby po upokojení, a vtedy je na rade poskytnutie záruk či ubezpečenia.

Gestá hodnotenia a váhania

Dobry rečník je taký, ktorý vie inštinktívne rozpoznať záujem publika o to, čo hovorí, a vie, kedy skončiť. Dobry obchodník vie, pre čo má jeho zákazník slabosť a rozpozna jeho záujem. Každý, kto niekedy niekde vystupoval, vie, aké ťažké je hovoriť pred publikom, ktoré len sedí a nereaguje. Existuje však celý rad gest rúk na líci a na brade, ktoré nám prezradia, či majú počúvajúcí záujem a aký úspech majú slová hovoriaceho.

Nuda

Keď si poslucháč podopiera hlavu, zmocňuje sa ho nuda, a ruka má vlastne udržať hlavu vo vzpriamenej polohe a v bdelom stave. Stupeň nudy závisí od toho, ktorou rukou a ako si podopiera hlavu. Začína sa to zväčša palcom na brade a neskôr pästou pod bradou, čo naznaču-

je klesajúci záujem. Vyslovený nezáujem sa prejavuje vtedy, keď je celá hlava podopretá rukou (pozri obrázok), až sa ozve chrápanie.



Ruka podopiera hlavu,
aby človek nezaspal.

Bubnovanie prstov po stole a podupkávanie nohami si často ľudia pleťú s nezaujmom, v skutočnosti však ide o znak netrpezlivosti. Ak ako rečník zbadáte, že niekto v publiku podupkáva a bubnuje, vtaiahnite ho do rozhovoru, aby sa negatívny pocit nepreniesol na ostatných. Ak sa rozšíri na celé publikum, je to signál, že máte skončiť.

„Hovoríte zo sna?“ spýtal sa prednášajúci.
„Nie,“ znela odpoveď.
„Tak potom nehovorte za mňa.“

Rýchlosť klepnutí či dupnutí je úmerná stupňu netrpezlivosti – čím je rýchlejšie, tým je počúvajúci netrpezlivejší.

Hodnotiace gestá

Hodnotenie sa prejavuje zovretou rukou položenou na brade alebo líci, pričom ukazovák často mieri nahor. Ak človek začína strácať záujem, no zo zdvorilosti ho predstiera, tak si v nudných chvíľach spodkom dlane podoprie hlavu.



Prejavenie záujmu- hlava
nie je podopretá,
ruka spočíva na líci.

Gesto predstieraného záujmu sa často objavuje u stredného manažmentu, keď počúva mdlú, nudnú reč šéfa spoločnosti. Nanešťastie pre nich, ruka podpierajúca hlavu ich okamžite prezradí a šéf môže mať pocit, že podriadení sú neúprimní či predstierajú falošnú zaliečavosť.



Má negatívne myšlienky.

Skutočný záujem sa prejavuje vtedy, keď ruka zľahka spočíva na líci a nepodopiera hlavu. Ak ukazovák smeruje hore a palec podopiera bradu, značí to, že počúvajúci má výhrady voči prednášajúcemu alebo jeho slovám. Ukazovák niekedy šúcha a nafaňuje oko, keď negatívne myšlienky neustupujú.



Má toho dosť alebo
nemá záujem.



Rodinov Mysliteľ prejavuje
zamyslený, hodnotiaci postoj,
držanie tela a ruka podpierajúca
hlavu však zároveň poukazujú
na zroneného človeka.

Toto gesto sa často mylne považuje za prejav záujmu, no kritický postoj sa prejavuje rukou, ktorá podopiera bradu. Gesto ovplyvňuje

samotný postoj človeka, čiže čím dlhšie v ňom zotrúva, tým dlhšie ho bude pociťovať. Súbor týchto gest vyžaduje, aby hovoriaci okamžite niečo podnikol, vťahol partnera do rozhovoru či ukončil stretnutie. Jednoduchým ťahom, napríklad vložením nejakého predmetu do ruky poslucháča, možno tento negatívny postoj zmeniť.

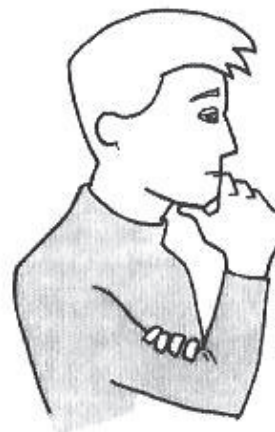
Uchádzač, ktorý klame

Robili sme pohovor s človekom, ktorý prišiel zo zahraničia a uchádzal sa o pozíciu v našej firme. Počas celého pohovoru mal prekrížené ruky i nohy, používal súbory gest odmietania, takmer vôbec neukázal dlane a často odvracal zrak. Niečo ho zjavne trápilo, no spočiatku sme nemali dostatok informácií, aby sme správne vyhodnotili jeho negatívne gestá. Keď sme sa ho pýtali na predchádzajúcich zamestnávateľov v jeho domovskej krajine, pri odpovediach veľmi často žmurkal, chytal si nos a stále odvracal pohľad. Napokon sme sa rozhodli, že ho na základe rozporu medzi tým, čo vyjadroval slovami a telom, neprijmeme. Boli sme zvedaví na príčinu negatívnych gest, a tak sme si v zahraničí preverili pravdivosť jeho tvrdení. Ukázalo sa, že klamal o svojej minulosti. Pravdepodobne sa domnieval, že zamestnávateľ v inej krajine sa nebude namáhať overovať si referencie, a keby sme nevnímali reč jeho tela, boli by sme prijali nevhodného kandidáta.

Šúchanie brady

Keď budete najbližšie oboznamovať skupinu ľudí s nejakou myšlienkou, pozorne ich pritom sledujte a uvidíte, že mnohí z nich si priložia ruku k tvári v hodnotiacom geste. Na konci sa ich spýtajte, čo si myslia o vašich nápadoch, a vtedy hodnotiace gesto vystrieda šúchanie brady. Gesto šúchania brady vám prezradí, že začali zvažovať rozhodnutie.

Ak ste ich požiadali o rozhodnutie, po šúchaní brady nastúpia ďalšie gestá svedčiacie o pozitívnom či negatívnom rozhodnutí. Vtedy zostaňte pokojní a pozorujte ich, sami tak prídete na to, k čomu dospeli. Ak si niekto pošúcha bradu, potom prekríži ruky a nohy a oprie sa o stoličku, odpoveď bude pravdepodobne zamietavá. Ak na to prídete, skôr než ju vysloví, budete mať čas znovu predostrieť výhody, a tým mu odmietnutie sťažiť.



Rozhoduje sa.



Ženská verzia šúchania brady.

Ak si človek pošúcha bradu, nakloní sa dopredu s rukami od seba, siahne po vašej vzorke či návrhu, očakávajúce súhlas a zariadte sa podľa toho.

Súbory zdržiavania

Ľudia, ktorí nosia okuliare, si ich v procese rozhodovania niekedy zložia a strčia si rúčku do úst, čo je ekvivalent pošúchania brady. Fajčiar si potiahne z cigarety. Ak si strčí do úst pero či prst, nie je si istý svojím rozhodnutím a potrebuje opätovné ubezpečenie. Predmet v ústach mu umožní vyčkávať a neodpovedať okamžite.

Niekedy sa kombinuje nuda, hodnotenie a rozhodovanie a každé gesto poukazuje na odlišný postoj človeka.

Nasledujúca kresba znázorňuje hodnotiace gesto na brade, pričom ruka ju šúcha. Tento človek zvažuje návrh a zároveň robí závery.



súbor
hodnotenia/rozhodovania

Keď poslucháč začne strácať záujem o hovoriaceho, podoprie si rukou hlavu. Nasledujúci obrázok znázorňuje hodnotenie, pričom si človek podoprel hlavu palcom, lebo sa začína nudiť.



Hodnotenie, rozhodovanie, nuda.



Arnold Schwarzenegger vysvetľuje svoje stanovisko a televízny moderátor o ňom premýšľa.

Gestá šúchania hlavy a potľapkávania

Ak sa vám z niekoho ježia chlpy, hovoríte o reakcii, pri ktorej dochádza k podráždeniu pokožky na zátylku, kde sa v minulosti vzpriamilo dnes už nejestvujúce ochlpenie ako reakcia na hnev či hrozbu. Zvieratá tým dodnes zastrašujú nepriateľa. Keď sa nahne-

vaný pes stretne s iným potenciálne nepriateľským psom, zježia sa mu chlpy na šiji. Šteklenie pri tejto reakcii dodnes pociťujeme v momentoch strachu či frustrácie. Vtedy sa zväčša počúchame po zátylku.

Predpokladajme, že ste niekoho požiadali o drobnú láskavosť a dotýčný na to zabudol. Keď sa ho spýtate na výsledok, pravdepodobne sa pleskne po čele alebo po zátylku, akoby sa symbolicky bičoval. Ide o signál zábudlivosti, všimajte si však, či sa človek pleskne po čele alebo po krku. Symbolické buchnutie do čela znamená, že človeka tento prehrešok nevyviedol z miery a necíti sa zastrašený. Ak sa však pleskne po zátylku, aby upokojil vyvolané šteklenie, buďte si vedomý, že sa mu z vás zježili chlpy na krku. Ak sa človek pleskne po zadku, nuž...

Gerard Nierenberg z Inštitútu pre vyjednávanie v New Yorku zistil, že ľudia, ktorí si pravidelne šúchajú zátylok, majú väčší sklon k negativizmu a kritickosti než tí, ktorí si svoju chybu priznávajú gestom ruky na čele – títo patria k otvoreným a priateľskejším povahám.



Ježia sa mu chlpy na krku.



Trestanie sa symbolickým plesknutím.

Vyžaduje istú prax, aby ste pochopili súbory gest rúk na tvári. Osoba, ktorá urobí jedno z gest rúk na tvári, o ktorých sme hovorili v tejto kapitole, dosť pravdepodobne myslí na niečo negatívne. Otázkou zostáva, čoho sa týka táto negatívna myšlienka? Môže ísť o pochybnosť, neistotu, zveličenie, neblahú predtuchu či priamočiaru lož. Skutočným umením je prísť na to, o ktorú možnosť ide. Pri analýze treba sledovať gestá, ktoré predchádzali a interpretovať celý súbor v konkrétnom kontexte.

Prečo Bob vždy prehral šachovú partiu

Máme kolegu Boba, ktorý holduje šachu. Vyzvali sme ho na turnaj, ktorý sme tajne nakrútili na video, aby sme mohli dodatočne analyzovať reč jeho tela. Ukázalo sa, že si počas partie často súchal ucho a dotýkal sa nosa vtedy, keď si nebol istý nasledujúcim ťahom. Ak sme mu naznačili naše úmysly a dotkli sme sa niektorej figúrky, vždy dal telom najavo, čo si o tom myslí. Ak mal pocit, že vie, ako na náš ťah zareagovať, prejavil sebavedomie strieškou z rúk, ak sa mu náš ťah nepozdával, zakryl si ústa, potiahol sa za ucho či poškrabal sa na zátylku. Jeho reakcie boli natoľko zjavné a predvídateľné, že chudák Bob čoskoro takmer všetky partie prehral, lebo súper dokázali čítať reč jeho tela. Bobovi sme výtlačok tejto knihy neposlali.

Dvojitý význam

Pri simulácii pohovoru si náš kandidát zrazu prikryl ústa a poškrabal nos, keď mu položili otázku. Gesto ruky na ústach predchádzalo odpovedi o niekoľko sekúnd, potom sa vrátil k uvoľnenému postoj. Až do daného momentu mal náš kandidát otvorené sako, viditeľné dlane, prikyvoval a pri odpovediach na otázky sa nakláňal dopredu, a tak sme predpokladali, že tieto gestá mohli byť izolované či mimo kontextu. Keď sme spätne pohovor analyzovali, spýtali sme sa na gesto ruky na ústach a on nám povedal, že sa nevedel rozhodnúť, či odpovedať kladne alebo záporne. Pri myšlienke na zápornú odpoveď si predstavil reakciu druhej strany, a vtedy si prikryl ústa. Pri myšlienke na kladnú odpoveď mu však ruka klesla a vrátil sa k otvorenému postoj. Príčinou gesta ruky na ústach bola jeho neistota vyplývajúca z možnej reakcie partnera v rozhovore.

Tento príklad dokazuje, ako ľahko možno pri interpretácii gesta dospieť k nesprávnemu záveru.

8. kapitola

Signály očami



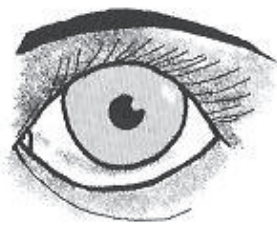
Niektorí muži sa vyznačujú schopnosťou vidieť aj cez pevný povrch.

Celé stáročia ľudí fascinujú oči a ich vplyv na ľudské správanie. Očný kontakt udáva smer konverzácie a prezrádza dominanciu: „Díval sa na mňa zvrchu“, či podozrenie z klamstva: „Pozri sa mi do očí, keď to hovoríš!“ Pri osobných stretnutiach sa väčšinou dívame do tváre inej osoby a signály očí sú nevyhnutnou súčasťou vnímania ich postojov a myšlienok. Pri prvom stretnutí si ľudia robia rýchle úsudky založené prevažne na tom, čo vidia.

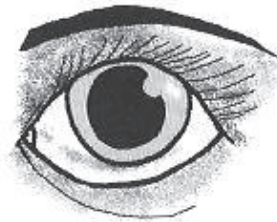
Používame frázy, ako napríklad: „Jej oči metali blesky“, „V očiach sa mu iskrilo“, „Má veľké nevinné detské oči“, „Má vyhýbavý pohľad“, „Zvážda ho očami“, „Prebodla ho pohľadom“, „Hľadela naňho ladovým pohľadom“, „Prekliat ma očami“. Takisto sa vraví o očiach Bette Davísovej, o cigánskych očiach, necudných očiach, tvrdom, nahnevanom, sklenom, dôvernom, smutnom, šťastnom, vzdorovitom, studenom, žiarlivom, neodpúšťajúcom a prenikavom pohľade. Pri týchto vyjadreniach podvedome hovoríme o veľkosti zreníc a spôsobe pohľadu. Oči vysielať najodhaľujúcejšie a najpravdivejšie signály komunikácie, sú ústredným bodom tela a zrenice fungujú nezávisle od nášho vedomia.

Rozšírené zrenice

V závislosti od svetelných podmienok sa zrenice rozširujú a zužujú, tak ako sa menia nálady a postoje z pozitívnych na negatívne a opačne. Pri vzrušení sa zrenice dokážu zväčšiť až štvornásobne oproti svojej pôvodnej veľkosti. Pri hneve a zlej nálađe sa naopak zúžia a poznáme ich aj z fráz „pichľavé očká“ či „hadí pohľad“. Svetlé oči môžu byť pre ľudí príťažlivejšie práve pre oveľa viditeľnejšie zrenice.



„pichľavé očká“



„postelové oči“

Eckhard Hess, bývalý vedúci katedry psychológie na Chicagskej univerzite, bol jedným z prvých, kto sa venoval štúdiu zreníc, pričom zistil, že veľkosť zreníc je ovplyvnená stupňom vzrušenia. Vo všeobecnosti sa zrenice zväčšujú, keď človek vidí niečo podnetné. Hess zistil, že heterosexuálnym mužom aj ženám sa zrenice rozširujú pri pohľade na plagáty zobrazujúce opačné pohlavie. To isté sa potvrdilo aj pri skupine ľudí, ktorí sa dívali na príjemné a nepríjemné obrázky jedla, politických predstaviteľov, postihnutých detí či vojnových scén, a takisto tomu bolo aj pri počúvaní hudby. Hess prišiel na to, že veľkosť zreníc sa prispôsobuje mentálnej aktivite, ktorá súvisí s riešením problémov, a maximálne rozšírenie zreníc nastane vo chvíli, keď človek dospeje k riešeniu.

Výsledky výskumu sme aplikovali na obchodnú oblasť a dokázali sme, že ľudia posudzujú modelky na fotografiách v závislosti od ich zreníc – za atraktívnejšie považovali tie, ktoré mali na fotografii rozšírené zrenice. Je to účinný spôsob, ako zvýšiť predaj akéhokolvek výrobku, keď sa pri reklame využíva tvár – kozmetiky, vlasových prípravkov a oblečenia. Stačilo, aby mali modelky na fotografiách v rozosielených brožúrach firmy Revlon zväčšené zrenice a predaj rúžov sa zvýšil o 45 %.

Oči sú základným prvkom pri dvorení a očným mejkapom sa oči zdôrazňujú. Ak nejaký muž ženu priťahuje, rozširujú sa jej zrenice, a on

pravdepodobne tento signál pochopí. Romantické schôdzky sú práve preto najúspešnejšie v slabo osvetlených miestnostiach, lebo tam sa zrenice rozširujú každému a vytvoria dojem príťažlivosti.



Ktorá z fotografií je atraktívnejšia?

**Ktorá časť mužského tela sa v prítomnosti
vzrušujúcej ženy zväčší až trojnásobne?**

Keď si milenci hľadajú hlboko do očí, nevedomky pátrajú po rozšírených zreniciach a oboch ich vzrušujú rozširujúce sa zrenice toho druhého. Výskumy dokázali, že mužom sledujúcim pornografické filmy sa zrenice zväčšia až trojnásobne. Ženám sa najviac rozširujú pri pohľade na fotografie matiek a bábätičiek. Batoliatá i deti majú väčšie zrenice ako dospelí, a zrenice batoliat sa v prítomnosti dospelého okamžite rozširujú, aby na nich čo najviac zapôsobili a dostalo sa im maximum pozornosti. Najlepšie sa predávajú tie hračkárske postavičky, ktoré majú obrovské zrenice.

Z výskumu vyplýva, že rozšírenie zreníc má spätný účinok na osobu, ktorá sa na ne díva. Muži, ktorí sa dívali na obrázky žien s rozšírenými zrenicami, mali oveľa rozšírenejšie zrenice než tí, ktorí sa dívali na ženy s malými zrenicami.

Urobte si test so zrenicami

Schopnosť analyzovať rozšírenie zreníc je zabudovaná v mozgu a prebieha úplne automaticky. Ak sa o tom chcete presvedčiť, zakryte diagram B rukou a požiadajte niekoho, aby sa uprene zaďíval na diagram A, a potom ich vymeňte. Uvidíte, že zrenice sa rozširujú a zužujú podľa toho, na ktorú ilustráciu sa človek díva, pretože mozog má pri rozšírených zreniciach dojem, že sa dívate na niekoho, komu sa páčite. Zrenice žien sa rozširujú rýchlejšie a okamžite nadväzujú spojenie s tým, čo vidia v očiach partnera.

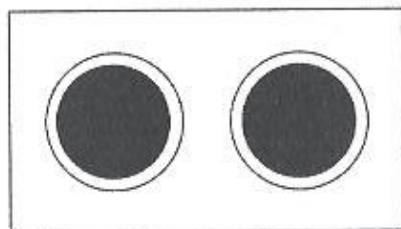


diagram A

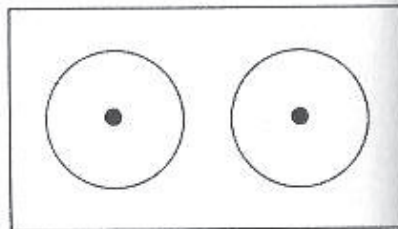


diagram B

Hess vykonal experiment reakcií zreníc tak, že ukázal respondentom päť obrázkov: nahého muža, nahú ženu, bábätko, matku s bábätkom a krajinku. Ako sa dalo predpokladať, mužom sa zrenice najviac rozšírili pri pohľade na nahú ženu, homosexuálom pri pohľade na nahého muža, no ženám pri pohľade na matku s bábätkom, až v druhom rade pri pohľade na nahého muža.

Testy vykonané s profesionálnymi kartovými hráčmi ukázali, že experti vyhrali oveľa menej partii, ak mali ich súper počas hry tmavé okuliare. Napríklad, ak súper pri pokri dostal štyri esá, rozšírené zrenice to okamžite prezradili profesionálnemu hráčovi, ktorý „vycítil“, že nemá stavať na túto hru. Tmavé okuliare zakryli zrenice a experti vyhrali menej hier ako zvyčajne.

Analyzovanie zreníc využívali už starí čínski obchodníci s drahými kameňmi, ktorí sledovali hru zreníc u kupujúcich pri rokovaní o cene. Pred stáročiami si kurtizány kvapkali do očí tzv. beladonu, tinktúru obsahujúcu atropín, po ktorej sa im rozšírili zrenice a pôsobili vzrušujúco.

Staré pravidlo hovorí: „Dívaj sa pri rozhovore ľuďom do očí,“ čo platí pri každej komunikácii či rokovaní, no zamerajme sa hlavne na zrenice, pretože práve tie odhalia skutočné pocity.



David Bowie má oči rozdielnej farby – jedno modré a jedno orieškovohnedé, pričom zrenica jedného oka je neprestajne rozšírená. Táto porucha sa nazýva heterochromia a postihuje 1 % populácie. Bowie sa ako dvanásťročný pobil o dievča a výsledkom úderu do oka je zmienaná porucha.

Ženy sú opäť lepšie

Dr. Simon Baron-Cohen z Cambridgeskej univerzity vykonal niekoľko testov – ukazoval skupine ľudí fotografie tvárí, na ktorých bolo vidno iba úzky pás očí. Ľudia si mali vybrať, aké mentálne stavy vyjadrovali, či sú priateľské, uvoľnené, nepriateľské, vystrašené, či vyjadrujú postoj „túžim po tebe“ alebo „túžim po niekom inom“.

Čisto štatisticky by mala byť polovica odpovedí správna, muži však dosiahli skóre 19 z 25 a ženy 22 z 25. Z výsledkov vyplýva, že ľudia sú schopní oveľa viac vyčítať z očí než z inej reči tela, kým ženy sú na tom opäť lepšie než muži. Vedci dodnes nevedia, ako sa tieto informácie z očí vysielajú a prijímajú, zato vedia, že to tak je. Najhoršie sú na tom autisti, čo sú prevažne muži. Autistický mozog nemá schopnosť vnímať reč tela, čo je jeden z dôvodov, prečo takto postihnutí jedinci ťažko nadväzujú kontakt a sociálne vzťahy, hoci mnohí majú mimoriadne vysoké IQ.

Dívajte sa im do očí

Z primátov majú len ľudia očné bielka – oči opice sú celkom tmavé. Bielka sa vyvinuli ako komunikačná pomôcka, aby ľudia videli, kam sa druhí pozerajú. Smer pohľadu súvisí s emocionálnym rozpolože-

ním. Ženský mozog je lepšie vyvinutý na vnímanie emócií, a preto majú ženy väčšie bielka. Opice bielka nemajú, takže ich koristí ne-
tuší, kam sa dívajú a či ju spozorovali, a preto má opica väčšiu šan-
cu na úspešný lov.

*Z primátov sa bielko vyvinulo
jedine u ľudí.*

Pozdrav obočím

Toto gesto je pozdrav na diaľku, ktorý sa používa od dávnych čias. Rovnako sa nadvihnutím obočia zdravia opice, čo znamená, že ide o vrodené gesto. Obočie sa na moment zdvihne a opäť klesne, a jeho zámerom je upozorniť na tvár, aby mohla nastať vzájomná výmena signálov. Nevyužívajú ho jedine Japonci, považujú to totiž za nezdvorilé, nevhodné a sexuálne provokujúce.



zdvihnuté obočie

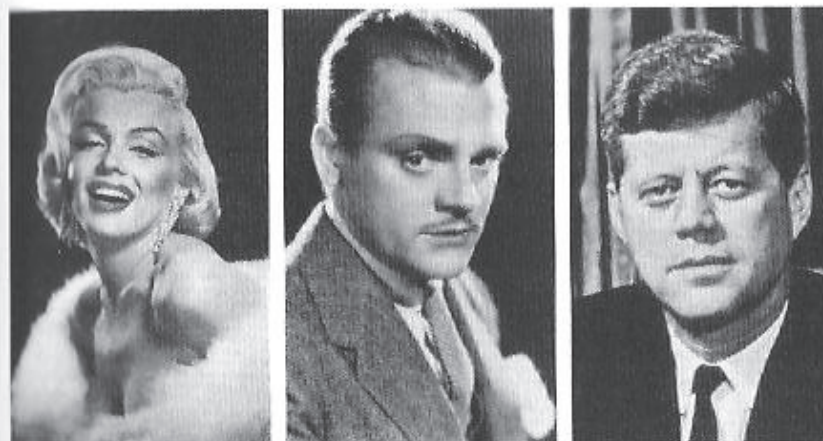
Ide o podvedomý signál, ktorým sa priznáva uvedomenie si prítomnosti iného a pravdepodobne súvisí s reakciou strachu z prekvapenia. Oznamuje: „Som prekvapený a bojím sa ťa,“ čím vyjadruje: „Beriem ťa na vedomie a nie som nebezpečný.“ Toto gesto nerobíme pri cudzom človeku, ani pri ľuďoch, ktorých nemáme radi. Ľudia, ktorí ho neurobia pri zoznamovaní, sa považujú za potenciálne agresívnych.

Vyskúšajte si jednoduchý test a objavíte moc tohto gesta - posadte sa v hotelovej hale a zdvíhajte obočie na ľudí, ktorí prechádzajú okolo. Uvidíte, že vám ho ľudia vrátia, takisto zdvihnú obočie a usmejú sa, mnohí k vám poídu a prihovoria sa. Zlaté pravidlo vraví, aby ste obočím zdravili tých, ktorí sú vám sympatickí, a tých, ktorých si chcete získať.

Rozšírené oči

Spustením obočia ľudia prejavujú dominanciu či agresivitu, kým nadvihnutím obočia preukazujú mierumilovnosť. Keating a Keatingová zistili, že niekoľko druhov opíc a primátov robí presne tie isté gestá s rovnakým účelom. Zároveň zistili, že ľudia, ktorí zámerne nadvihujú obočie, budia dojem podriadenosti, a tí, čo ho spúšťajú, pôsobia agresívne.

V knihe *Prečo muži klamú a ženy plačú* sme ukázali, ako zväčšujú oči ženy, nadvihnú obočie a viečka, a tým nadobudnú výraz bábičky alebo malého dieťaťa. Toto gesto má na mužov silný vplyv, uvoľňuje hormóny v mozgu, ktoré v nich vyvolávajú potrebu ochraňovať a brániť nežné pohlavie. Ženy si obočie trhajú a maľujú vyššie, aby pôsobili submisívnejšie, pretože podvedome vedia, ako tým mužov očaria. Muži, ktorí si upravujú obočie, si vytrhávajú horný rad chlčkov, aby ich oči pôsobili užšie a autoritatívnejšie.



*Marilyn Monroe s vysokými oblúkmi obočia pôsobila submisívne,
kým James Cagney vyzeral s nízkym obočím agresívne.
JFK dokázal svojim obočím vnútiť predstavu autority
a ustarostenosti.*

John F. Kennedy mal obočie, ktorému sa hovorilo „prostredne spustené“. Dodávalo mu výraz neprestajnej ustarostenosti, čo dobre pôsobilo na voličov. Keby bol mal husté huňaté obočie ako herec James Cagney, taký silný dojem by nerobil na svojich potenciálnych voličov.

Pohľad spod obočia

Sklonená hlava a pohľad zdola je typické ženské submisívne gesto, ktoré mužov dosť priťahuje, oči pritom pôsobia väčšie a žena detskejšie. Keďže deti sa zo svojej výšky dívajú na dospelých zdola, vzbudzujú v ženách i mužoch rodičovské city.

Princezná Diana dosiahla v tomto súbore gest majstrovstvo - bradu mala vždy sklonenú, hľadela hore a odhalovala krehkú šiju. Toto detské gesto vzbudzovalo rodičovské pocity v miliónoch ľudí na celom svete, hlavne v časoch, keď čelila útokom britskej kráľovskej rodiny. Ľudia si takéto submisívne gestá nemusia vedome cvičiť, no v potrebných chvíľach ich vedú veľmi úspešne využiť.



Princezná Diana ako osemročné dievčatko - ako väčšina jej rovesníčok podvedome pochopila účinok sklonenej hlavy a pohľadu zdola.



Princezná Diana využívala gesto pohľadu zdola v období manželskej krízy, keď chcela vzbudiť sympatie ľudí.

Ako rozpáliť muža

Spustenie viečok a nadvihnutie obočia spolu s miernym potvorením pier využívajú ženy po stáročia ako prejav svojej sexuálnej submisívnosti. Je to obchodná značka Marilyn Monroe, Deborah Harryovej a Sharon Stoneovej.

Týmto gestom sa maximálne rozšíri priestor medzi viečkami a obočím a človek pôsobí záhadne, tajomne. Najnovšie výskumy tiež ukázali, že sa zjavuje na tvári väčšiny žien tesne pred orgazmom.



Marilyn Monroe bola majsterka ženských predorgazmických výrazov a signálov tela, podvedome totiž pochopila, že zásluhou nich jej muži ležia pri nohách.

Správanie očí - kam sa dívame

Iba pri stretnutí zoči-voči možno nadviazať ozajstný kontakt s iným človekom. Pri niektorých ľuďoch sa cítime v pohode, iní v nás vzbudzujú úzkosť a nedôveru. Tieto pocity súvisia v prvom rade s dĺžkou pohľadu počas rozhovoru.

Britský priekopník sociálnej psychológie a neverbálnej komunikácie Michael Argyle zistil, že ľudia západnej a európskej kultúry si pri rozhovore hľadia do očí priemerne 61 % času, z toho 41 % pri rozprávaní, 75 % pri počúvaní a 31 % tvorí vzájomné hľadanie si do očí. Znamenal priemernú dĺžku - 2,95 sekundy, a dĺžku vzájomného očného kontaktu - 1,18 sekundy. My sme zistili, že pri bežnej komunikácii sa očný kontakt pohybuje od 25 % do 100 % v závislosti od toho, kto hovorí a z akej kultúry pochádza. Pri vlastných replikách je to 40 až 60 % očného kontaktu, pri počúvaní 80 %. Výraznou výnimkou sú Japonci a niektoré ázijské a juhoamerické kultúry, kde sa dlhý pohľad do očí vníma ako agresívny a nezdvorilý. Japonci majú tendenciu odvracať pohľad a dívať sa vám na krk, čo môže byť pre ľudí z Európy a Západu nepríjemné.

Argyle zistil, že ak sa osobe A páči osoba B, bude sa na ňu dívať dlho. B z toho usúdi, že sa páči A, a tak mu pohľady vracia. Inými slo-

vami, vo väčšine kultúr sa dobré vzťahy nadväzujú tak, že 60 až 70 % času si ľudia hľadajú do očí. Tým vyvolajú sympatie druhej strany. Nervózna a ustráchaná osoba, ktorá vám opäťuje menej ako tretinu pohľadov, vzbudzuje zväčša nedôveru. Pri rokovaní sa preto treba vyhýbať tmavým okuliarkami, aby ostatní nemali dojem, že na nich stále zízate, prípadne, že sa na nich ani nepozriete.

*Oženil sa s ňou pre jej pohľady, hoci nie také,
aké naňho vrhá dnes.*

Ako je pri reči tela typické, dĺžka a množstvo pohľadov sú podmienené kultúrne. Než urobíte urýchlené závery, zvážte kultúrne špecifiká danej krajiny. Pri cestách do krajín ako Japonsko sa prispôbte tomu, koľko pohľadov vám venujú hostitelia.

Keď sa dvaja ľudia stretnú po prvý raz a zadávajú sa jeden druhému do očí, podriadená osoba zväčša odvráti zrak ako prvá. *Neodvrátenie* pohľadu je teda jemný spôsob výzvy či nesúhlasu s názorom a stanoviskom druhého. Ak je druhá osoba váš nadriadený, napríklad šéf, pohľad o niekoľko sekúnd dlhší, než by sa čakalo, je jasným signálom nesúhlasu. Ak si chcete udržať miesto, nerobte to pravidelne.

Ako si udržať očný kontakt na nudistickej pláži

Poslali sme skupinku oblečených na nudistickú pláž a nafilmovali sme, kam sa dívajú pri zoznamovaní s novými osobami. Všetci muži nenudisti sa sťažovali, ako ťažko im padlo odolať pohľadu dolu a pri skúmaní video nahrávky bolo zreteľne vidieť, keď sa *pozreli* dolu.

Ženy tento problém nespomenuli a na zázname sme len zriedka vo postrehli ženu civieť druhému na dolné partie tela. Muži sú totiž oveľa lepší v tzv. tunelovom videní, zameriavajú sa na objekt pred sebou a na veľkú vzdialenosť. Zrak zblízka a periférne videnie majú vyvinuté oveľa horšie ako ženy, preto muži často nenájdu veci v chladničke, na polici a v zásuvkách. Ženské periférne videnie obsiahne 45 stupňov na obe strany, a hore aj dolu, preto žena poľahky vzbudí dojem, že sa človeku díva do tváre, zatiaľ čo si skúmavo prezera vystavený tovar.



Zásľuhou periférneho videnia ženy pôsobia, že sa dívajú určitým smerom, hoci sa dívajú úplne inam.

Ako upútať pozornosť muža

Žena, ktorá chce upútať pozornosť muža na druhom konci miestnosti, sa naňho na dve-tri sekundy zahľadí, potom odvráti zrak a pozrie sa dolu. Tento pohľad je dostatočne dlhý, aby signalizoval záujem a prípadnú povoľnosť. Monika Mooreová, PhD, z Websterovej univerzity zistila, že prvý pohľad zvyčajne muž nepochopí, a zväčša sa zopakujú aspoň tri, kým sa priemerný muž chytí. Pomalším treba štyri pohľady a úplne natvrdlým chlapom päť i viac. Keď napokon žena získava jeho pozornosť, zväčša vyšle drobný signál nadvihnutím obočia, pričom rozšíri oči a naznačí, že má záujem práve oňho.

Pri obzvlášť ťažko chápaných chlapoch je jednoduchšie podísť bližšie a povedať: „Hej, páčite sa mi!“

Väčšina klamárov sa díva do očí

Ako sme už spomenuli, veľa ľudí sa domnieva, že klamári odvracajú zrak. Uskutočnili sme sériu pokusov, pri ktorých naši účastníci klamali ľuďom do očí. Nahrávky sme použili na to, aby diváci určili, kto klame a kto nie. Potvrdil sa opak toho, čo sa všeobecne hovorí. Asi 30 % klamárov neustále odvracalo zrak, a diváci ich odhalili asi na 80 %, ženy boli o niečo úspešnejšie. 70 % klamárov však udržiavalo silný očný kontakt so svojou obeťou, lebo sa domnievali, že ich tak ľah-

ko neodhalí, ak budú robiť *presný opak* toho, čo sa očakáva. Mali pravdu. Úspešnosť odhalenia klesla na 25 %, muži dosiahli 15 % a ženy 35 %. Intuitívne mozgy žien sa ukázali ako schopnejšie pri správnom určení zmeny hlasu, rozšírenia zreníc a iných signálov, ktoré klamárov usvedčili. Hľadanie do očí nie je spoľahlivý signál, a treba si všímať aj všetky ostatné gestá.

Ak vám niekto hľadí do očí viac než dve tretiny času, môže to znamenať dve veci: pokladá vás za zaujímavého a príťažlivého, v tomto prípade má rozšírené zrenice, alebo naopak, jeho postoj voči vám je nepriateľský a vyzývavý, a vtedy sú zrenice zúžené. Ženy sú schopné odhadnúť signály zreníc a rozlíšiť záujem a agresivitu, muži sú však v tomto ohľade oveľa menej zruční. Priemerný muž nie je schopný rozoznať, či mu žena v najbližšej chvíli uštedrí bozk alebo facku.

Ako sa vyhnúť útoku a zneužitiu

Väčšina primátov odvracia zrak, keď prejavuje podriadenosť. Ak je opica pripravená na útok a prejavuje agresivitu, hľadí svojej obeť do očí. Obeť sa snaží útoku vyhnúť, preto sa odvracia a chce vyzeráť menšia. Vedci dokázali, že u primátov je podriadené správanie vrodené a má za úlohu pomáhať pri prežití.

Pri útoku sa usilujeme vyzeráť menší, hrbíme sa, pritahujeme ruky k telu, pritiskáme kolená k sebe a lýtka k nohám stoličky, bradu spustíme na hrud', aby sme si chránili hrdlo a odvraciame pohľad. Tieto gestá dokážu v mozgu agresora aktivovať vypínač, ktorým sa útok odvráti.

Ak sa zmenšíte, v mozgu vášho nepriateľa sa vypne povel na útok.

Je to ideálna pozícia, ak vás nadriadení zaslúžene hrešia, zato v prípade náhodného pouličného útoku sa to môže ukázať ako osudná chyba. Pred skupinou možných ohrozovateľov bude takýto človek pôsobiť ustrašene a posmelí ich do útoku. Ak budete kráčať vzpriamene, dlhými krokmi, výrazne hýbať rukami a nohami a ponecháte si prednú časť tela nechránenú, dáte najavo, že ste schopní sa ubrániť, a tým dokážete útočníkov odradiť.

Bočné pohľady

Pohľady z boku vyjadrujú záujem, neistotu alebo nepriateľstvo. Ak sa kombinujú s trochu zdvihnutým obočím a úsmevom, signalizujú záujem a často ho pri dvorení využívajú najmä ženy. Ak sa spája so spusteným či naježeným obočím a zvesenými kútikmi úst, signalizuje podozrievavosť, nepriateľstvo alebo kritický postoj.

Výrazné žmurkanie

V bežnej situácii sa počet žmurknutí pohybuje od šesť do osem za minútu a oči sa privrú na menej ako desatinu sekundy. Ľudia v záťažovej situácii, napríklad pri klamstve, výrazne zvýšia počet žmurknutí. Výrazné žmurkanie je podvedomým pokusom mozgu nedívať sa na toho, kto vás nudí, znepokojuje alebo sa nad vás vyvyšuje. Akoby váš mozog nedokázal spracovať viac pohľadov, a tak sa oči zatvárajú na dve, tri a viac sekúnd, aby vymazali obraz danej osoby alebo zostanú zavreté, čím vás na čas ušetria pohľadu.



Zatvára pred vami oči.

Povýšení ľudia si niekedy zaklonia hlavu a dlho sa na vás dívajú spod prívretých viečok, robia to aj vtedy, ak majú pocit, že ich dôležitosť zostala nepovšimnutá. Ide predovšetkým o západné gesto a je špecialitou anglickej hornej vrstvy. Ak si počas rozhovoru všimnete takýto pohľad, je to signál, že rozhovor sa neuberá dobrým smerom a treba niečo podniknúť. Ak máte podozrenie, že ide o čistou aroganciu, vyskúšajte pri treťom či štvrtom zavretí očí rýchlo vykročiť vľavo či vpravo. Keď zdvihnú viečka, budú mať na moment pocit, že ste zmizli a zázračne sa objavili inde, a to ich vyvedie z miery. Ak ten človek začne chrápať, vedzte, že je po rozhovore.

Blúdenie zrakom

Ak človek blúdi očami po miestnosti, akoby sledoval, čo sa kde deje, v skutočnosti to znamená, že hľadá možné únikové cestičky (rovnako je to u opíc aj primátov), blúdiaci zrak totiž prezrádza neistotu v danej situácii.

Ak ste s niekým mimoriadne nudným, máte prirodzené nutkanie hľadať únik. Väčšina z nás však vie, že dívať sa naokolo prezrádza nezáujem a signalizuje potrebu ujsť, preto sa dívame do očí nudnej osoby *viac* než je bežné a so zaťatým úsmevom predstierame pozornosť. Toto gesto možno porovnať s upreným pohľadom klamára, ktorý chce presvedčiť o opaku.

Geografia tváre

To, na ktorú zónu tváre či tela partnera sa pri komunikácii dívate, môže výrazne ovplyvniť výsledok stretnutia.

Keď dočítate túto časť knihy, začnite si čo najskôr skúšať opísané techniky - nikoho však na to neupozorňujte - a pocítite ich mocný účinok. Techniky očami vyžadujú priemerne týždeň a potom sa stanú pevnou súčasťou vašej komunikačnej výbavy.

Existujú tri základné typy pohľadu: *spoločenský, intímny a silový*.

1. Spoločenský pohľad

Experimenty v oblasti pohľadov odhaľujú, že pri spoločenských stretnutiach sa 90 % času dívame do trojuholníka tváre osoby, a to medzi očami a ústami.

Na túto oblasť tváre sa dívame v situácii, ktorá je úplne bezpečná. Druhú osobu vnímame ako neagresívnu.



zóna spoločenského pohľadu

2. Intímny pohľad

Keď sa ľudia k sebe blížia z väčšej vzdialenosti, striedajú pohľady do tváre a na telo, aby v prvom rade určili pohlavie a v druhom rade stupeň záujmu. Tento pohľad smeruje od očí k brade a potom na telo. Pri stretnutí zblízka sa tvorí trojuholník medzi očami a hrudou, pri väčšej vzdialenosti medzi očami a rozkrokom, prípadne ešte nižšie.

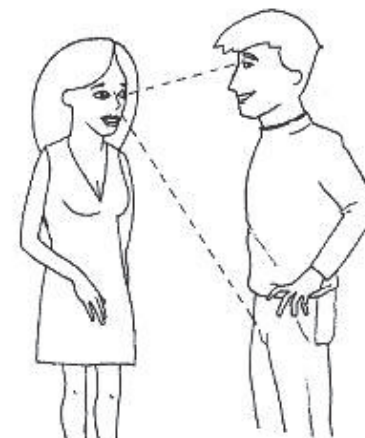
Muži aj ženy tento pohľad využívajú na prejavenie záujmu, a tí, čo záujem opätujú, opätujú aj pohľad. Zvyčajne ide o dva rýchle pohľady, potom sa vrátíme k tvári, a hoci to niektorí ľudia popierajú, štú

dium nahrávkov skrytých kamier dokazuje, že to robíme všetci, dokonca aj mníšky.

Lepšie vyvinuté periférne videnie ženám umožňuje, aby si obzreli muža od hlavy po päty, a vôbec ich pri tom neprichytili. Tunelové videnie mužov spôsobuje, že si ženu premeriavajú zhora-zdola veľmi okatým spôsobom. Mužov často obviňujú, že zízajú na ženy na verejnosti, čo sa ženám vyčíta málokedy, hoci výskumy dokazujú, že ženy to robia viac než muži. Muži nie sú o nič väčší zízачi, len ich častejšie prichytia práve pre tunelový pohľad.



zóna intímneho pohľadu



Rozšírené periférne videnie žien je dôvod, prečo ich málokedy prichytia pri obzeraní, mužom s ich tunelovým pohľadom sa to stáva neprestajne.

Pohľad na špičky topánok pri rozhovore znamená niečo iné u mužov ako u žien. Pre muža je to príležitosť skĺznuť po žene pohľadom. U ženy ide o dvojité gesto, nechá ho, aby si ju obzrel, a odvrátením zraku zároveň vysielala signál povolenosti.

**Prečo majú muži problém dívať sa do očí?
Lebo oči nie sú na prsiach.**

3. Silový pohľad

Predstavte si tretie oko človeka uprostred čela a dívajte sa do oblasti trojuholníka medzi očami a tretím okom. Kým to nevykúšate, neuveríte.

Tento pohľad úplne zmení atmosféru na veľmi vážnu, dokonca by zastavil aj rozzúreného býka v rozbehu. Sústredeným pohľadom na toto miesto tlačíte človeka pevne k múru.

Pokiaľ neskĺznete zrakom na úroveň očí, bude trvať vyvíjaný tlak. Nikdy to nerobte pri romantických a priateľských stretnutiach. Funguje však na ľudí, ktorých chcete zastrašiť alebo im len jednoducho zapchať ústa.



silový pohľad

Mocenský pohľad

Ak máte oslabené či slabé oči, trénujte si mocenský pohľad, aby ste si dodali autority. Ak vám hrozí útok, snažte sa pri očnom kontakte nežmurknúť po celý čas jeho trvania. Ak sa dívate na útočníka, zúžte viečka a sústreďte pohľad naňho. Presne to robia šelmy tesne pred napadnutím obete. Ak bez jediného žmurknutia prechádzate zrakom od jednej osoby k druhej, odzbrojíte každého, kto sa na vás díva.



Nezačínajte si s Terminátorom.

Pri tomto geste posúvajte najskôr oči, až potom obráťte aj hlavu, plecia zostávajú nehybné. Taký pohľad mal Arnold Schwarzenegger v úlohe Terminátora a naháňal hrôzu všetkým prípadným útočníkom. Lepšie urobíte, ak sa budete stretávať s príjemnými ľuďmi, pri ktorých nemusíte uplatňovať mocenské pohľady.

Príbeh politika

Keď niekto pri rozhovore blúdi zrakom, nedíva sa nám do očí, okamžite klesá jeho dôveryhodnosť v našich očiach, hoci ten človek to možno robí z hanblivosti. Stretli sme sa s nováčikom v politike, ktorý po prvý raz dával rozhovor pre televíziu, oči mu neustále skákali z reportérov na kamery. Výsledkom bolo, že vyzeral ako škuľavý a jeho popularita klesala, keď sa zjavil na obrazovke. Naučili sme ho dívať sa na jedného reportéra a ignorovať kamery, čím nadobudol väčšiu dôveryhodnosť. Iného politika sme trénovali, aby sa počas televíznej debaty díval hlavne do kamery. Hoci 150 prítomných divákov to odpudilo, získal si milióny pri televíznych obrazovkách, keďže pôsobil, akoby sa prihovárал priamo im.

Dívaj sa mi hlboko do očí, bejby

Pre jednu televíziu šou sme vykonali experiment s agentúrou pre vyhľadávanie partnerov. Určitému počtu mužov sme povedali, že ich najbližšia schôdzka bude so ženou, ktorá sa k nim veľmi dobre hodí a majú očakávať veľa zábavy a úspech. Každému mužovi sme vysvetlili, že dotyčná dáma v detstve utrpela zranenie a v dôsledku toho je precitlivená, pretože jedno oko jej zabieha. Tvrdili sme, že nevieme, ktoré oko to je, no ak sa budú pozorne dívať, určite na to prídu. To isté sme povedali aj všetkým ženám o prípadnom partnerovi, a kázali sme im, aby sa pozorne dívali a odhalili problematické oko. Počas schôdzky si dotyčné páry hľadeli pátravo do očí a márne hľadali „problémové oko“. Výsledkom bolo, že na schôdzkach sa vytvorila mimoriadne intímna a romantická atmosféra a šanca na opätovné stretnutie medzi dvojicami sa zvýšila až o 200 % oproti priemeru agentúry.

Dlhé pohľady zvyšujú pocit intímnosti.

Rovnako možno páry rozdeliť, keď im poviete, aby na toho druhého hovorili hlasnejšie, lebo má problémy so sluchom. Výsledkom býva, že páry hovoria čoraz hlasnejšie a ku koncu večera na seba jačia.

Prvých dvadsať sekúnd pohovoru

Mnohí ľudia sú naučení, že pri obchodných stretnutiach a pohovoroch si musia udržať očný kontakt s druhou osobou, až kým sa neusadia. Pri

tom vznikajú problémy na oboch stranách, pretože znemožňujú vykonať veci, ktoré na začiatku takého stretnutia vykonať treba. Muž si chce obzrieť vlasy ženy, jej nohy, krivky tela a celkový zjav. Pri uprených pohľadoch to nemôže urobiť, a tak sa to snaží urobiť ukradomky, aby si nič nevšimla, až sa celkom stratí niť rozhovoru. Niektoré ženy sú sklamané, že to muži robia aj pri obchodných vzťahoch, ale skryté kamery prezrádzajú, že je to jednoducho tak.

Či sa vám to páči alebo nie, každý muž sa ukradomky pozrie na zadok odchádzajúcej ženy, aj keď sa mu spredu nepáčila.

Videozáznamy ukazujú, že ženy, ktoré vedú pohovor, hodnotia mužov aj ženy úplne rovnako, ale ich širšie periférne videnie im umožňuje zostať pri tom nepozorované. Ženy sú zároveň kritickejšie voči uchádzačkám o prácu, pokiaľ sa im nepáči ich vzhľad. Ženy na kandidátoch – mužoch pozorujú dĺžku vlasov, strih a zladenie oblečenia, puky na nohaviciach a lesk topánok. Väčšina mužov netuší, že žena sa pri ich odchode po pohovore pozrie, v akom stave majú topánky zozadu.

Riešenie

Po príchode na pohovor si potraсте ruky a doprajte tomu, kto pohovor vedie, dve-tri sekundy nerušeného hodnotenia celého vášho zjavu. Sústreďte sa na vyberanie vecí z aktovky, zoradte si potrebné dokumenty, obráťte sa, aby ste si zavesili kabát, prisuňte si stoličku bližšie, a až potom opäť zdvihnite zrak. Pri nafilmovaní obchodných rozhovorov vyšlo najavo, že tento spôsob je pre obchodníkov príjemnejší a stretnutie dokonca prinesie lepšie finančné výsledky.

Na aký kanál ste naladení?

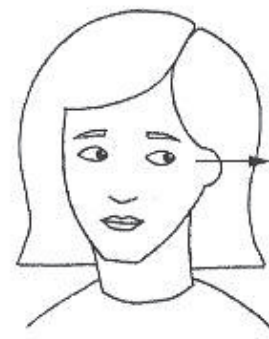
Pohyby očí dokážu odhaliť, na čo sa človek v duchu sústreďuje, a povedia vám, či si práve spomenul na niečo, čo videl, počul, cítil, chutnal alebo čoho sa dotýkal. Túto techniku rozvinuli americkí psychológovia Grinder a Bandler a nazýva sa neurolingvistické programovanie.

Zjednodušene povedané, keď si človek spomenie na čosi, čo videl, pozrie hore. Ak si spomína na niečo, čo počul, pozrie sa nabok a nachýli hlavu, akoby načúval. Pri rozpomienke na pocit či emóciu sa

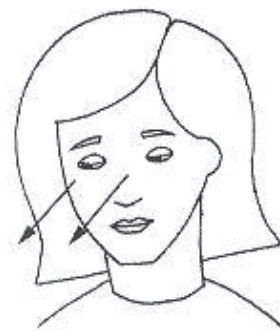
zahľadí dolu a vpravo. Ľudia zhovárajúci sa sami so sebou sa dívajú dolu a vľavo.



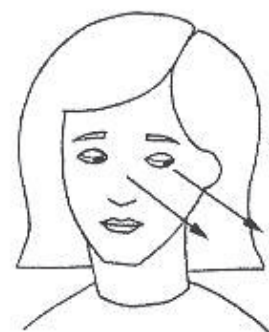
A. Spomína na obraz.



B. Spomína na zvuk.



C. Spomína na pocit.



D. Zhovára sa so sebou.

Tieto pohyby očí počas rozhovoru postrehnete zriedka, pretože sa objavujú na zlomok sekundy a sú súčasťou celej skupiny gest. Pri skúmaní videozáznamu si môžete všimnúť nesúlad medzi tým, čo človek vraví a tým, čo si skutočne myslí.

35 % ľudí uprednostňuje vizuálny informačný kanál a používa frázy: „Vidím, čo chcete povedať.“ „Vidíte to?“ Ich pozornosť ľahko priláhneme fotografiami, grafmi a mapami, môžete sa ich prípadne spýtať, či „jasne vidia, o čo ide“.

25 % ľudí uprednostňuje zvukový kanál a používa frázy: „Už to znie jasne.“ „Počujem vás.“ „Neznie to dobre.“ Chcú byť jednoducho na vás „naladení“. Zvyšných 40 % uprednostňuje pocitový kanál a hovorí: „Dokopme túto myšlienku k činu.“ „Naše oddelenie potrebuje poriadne postrčiť.“ „Nie celkom chápem, o čom hovoríte.“ Radi sa

zúčastňujú na testovacích kolách a názorných predvedeniach, aby „pochopili myšlienku“.

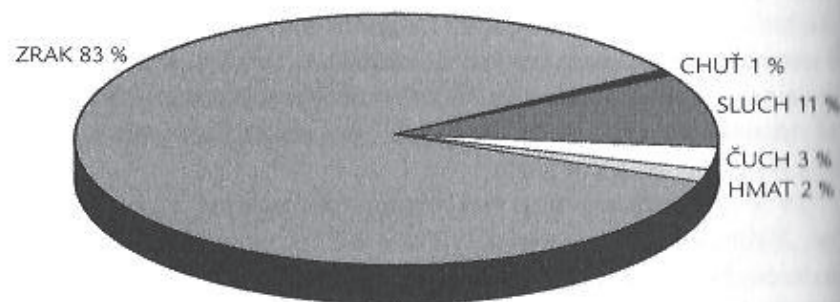
Neurolingvistické programovanie (NLP) je úžasný objav a je to mocný nástroj komunikácie, ktorým by sme sa mali zaoberať osobitne. V bibliografii na konci tejto knihy nájdete odkaz na dielo autorov Grindera a Bandlera, ktoré vám odporúčame.

Ako si udržať očný kontakt s publikom

Ako profesionálni konferenční rečníci sme vyvinuli techniku na udržanie pozornosti publika a jeho angažovanosti v priebehu stretnutia. Pri zhromaždení do päťdesiat ľudí je možné udržať si očný kontakt s každým osobitne. Pri väčšom počte ľudí stojíme ďaleko, a preto treba zvoliť iný prístup. Ak si pri odstupe desať metrov od prvého radu vytvoríte skutočný alebo imaginárny bod v každom rohu a v strede publika (môžu to byť aj konkrétne osoby), dvadsať až päťdesiat ľudí v skupine nadobudne pocit, že sa dívate práve na nich, a tým si vytvoríte intímne puto takmer s celým publikom.

Ako sprostredkovať vizuálne informácie

Pri vizuálnej prezentácii s použitím kníh, grafov a pomôcok, ako sú prenosné počítače, treba vedieť nasmerovať pohľady ľudí. Výskumy ukazujú, že pri vizuálnej prezentácii sa 83 % informácií dostáva do mozgu očami, 11 % ušami a 6 % ostatnými zmyslami.



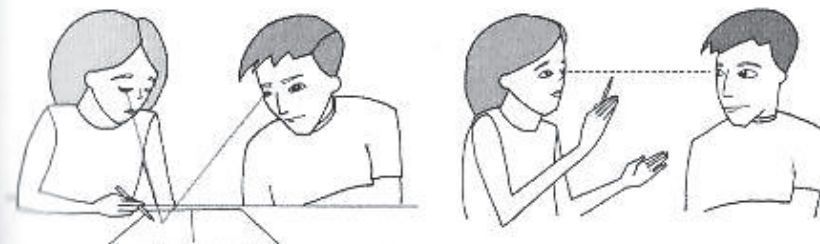
Akými zmyslami vnímame informácie pri vizuálnej prezentácii.

Whartonova štúdia zo Spojených štátov dokazuje, že zapamätateľnosť verbálnej prezentácie je len 10 %. Pri verbálnom prejave je teda dôležité dostatočne často opakovať kľúčové pojmy, aby sa zvýšila jeho

účinnosť. Na porovnanie, kombinácia verbálnej a vizuálnej prezentácie zvyšuje zapamätateľnosť na 50 %. Použitím vizuálnych pomôcok je teda úspech 400-krát vyšší. Tá istá štúdia tiež dokázala, že vizuálne pomôcky skráti priemernú dĺžku pracovného stretnutia z 25,7 minúty na 18,6 minúty – ušetríte 28 % času.

Usmernenie pohľadov

Aby ste upriamili oči publika správnym smerom, pomocou pera ukážte na konkrétne miesto a zároveň komentujte, čo vidí. Vzápätí pero zdvihnete a nechajte ho vo výške medzi svojimi očami a očami publika. Toto gesto má priam magnetickú silu – zdvihne pohľad počúvajúceho, ktorý sa na vás zahľadí, a počuje a vidí maximum toho, čo hovoríte, pričom si aj zapamätá najviac podstatných podrobností. Keď rozprávate, dlaň jednej ruky majte stále otvorenú.



Magnetická sila – perom riadite, kam sa človek počas rozhovoru díva.

Zistili sme, že ženy sa viac sústreďujú na priamy očný kontakt ako muži, hlavne keď nehovoria. Počas hovoru však častejšie než muži odvracajú zrak.

Muži sa dívajú viac na ženy než oni na ne, a keď načúvajú mužom, venujú im menej pohľadov, ako keď načúvajú ženám.

Zhrnutie

Smer vašich pohľadov má silný účinok na výsledok osobného stretnutia. Ak ste šéf či rodič, ktorý karhá dieťa, kam sa pritom dívate? Ak použijete spoločenský pohľad, osteň slov sa otupí, nech už je tón vášho hlasu akokoľvek výhražný. Spoločenský pohľad oslabí slová, intímny pohľad je však buď zastrešujúci alebo vyvoláva rozpaky. Silový pohľad má silný účinok a zdôrazňuje váhu vašich slov.

**Voľba správneho pohľadu
dodáva dôveryhodnosť.**

Čo muži popisujú ako ženskú výzvu, je pohľad z boku, pri ktorom sú rozšírené zrenice a využíva sa intímny pohľad. Ak žena skutočne chce dosiahnuť svoje, mala by sa vyhnúť intímnemu pohľadu a vybrať si spoločenský pohľad. Aj tak ho však väčšina mužov nepochopí. Silový pohľad u muža i ženy pri dvorení zanechá dojem chladnosti a odstupu. Ak pri prípadnom partnerovi použijete intímny pohľad, prezradíte sa. Ženy sú vo vysielaní i prijímaní tohto druhu pohľadu úplne majsterky, čo však u mužov neplatí. Ak muž hľadá na ženu intímnym pohľadom, žene to v žiadnom prípade neujde, muži si však takýto pohľad u ženy vôbec nevšimnú, čo môže byť pre jeho vysielateľku veľmi frustrujúce.

9. kapitola

**Votrelci – teritórium
a osobný priestor**



„Prepáčte... sedíte na mojom mieste!“

O značkovani a bránení územia v živočíšnej ríši sa popísali stovky kníh a článkov, no len nedávno sa zistilo, že aj človek má svoje teritórium. Ak pochopíte jeho význam, lepšie porozumíte svojmu správaniu a dokážete aj predvídať reakcie iných ľudí. Jedným z priekopníkov štúdia ľudských potrieb priestoru bol začiatkom šesťdesiatych rokov 20. storočia Edward Hall, ktorý vytvoril slovo „proxemics“ z anglického slova „proximity“, čo v preklade znamená blízkosť. Jeho výskumy v tejto oblasti viedli k pochopeniu medziludských vzťahov.

Aj štát je územie s presne určenými a vyznačenými hranicami, v niektorých prípadoch ho strážia ozbrojené sily. V rámci štátu existujú menšie územné celky, napríklad kraje a okresy, a v nich mestá a mestčká, ktoré sa delia na štvrte a ulice, a aj tie predstavujú pre skupinu obyvateľov vymedzený životný priestor. V kine vedieme tiché vojny o to, kto bude okupovať opierku sedadla. Obyvatelia určitého územia sa cítia spojení neviditeľným putom, a keď treba, bránia ho aj za cenu brutality a straty života.

Teritórium je aj priestor, ktorý každý jednotlivec považuje za svoj,

akoby išlo o predĺženie a rozšírenie vlastného tela. Každá osoba má osobný priestor, a ten zahŕňa miesto, kde sa sústreďuje jeho majetok, teda domov ohraničený stenami či plotom, alebo vnútrajšok auta, môže to byť aj spálňa, vlastná stolička, a ako zistil Dr. Hall, aj vymedzené teritórium okolo tela.

V tejto kapitole sa budeme zaoberať predovšetkým významom vzdušného priestoru okolo tela, a tým, ako ľudia reagujú, keď im doňho niekto vnikne, a tiež tým, aké je občas dôležité udržať si odstup na dĺžku ruky.

Osobný priestor

Väčšina zvierat považuje priestor v bezprostrednej blízkosti okolo tela za svoj. Jeho rozľahlosť závisí od podmienok, v ktorých zvieratá vyrastalo - či išlo o husto alebo riedko obývané končiny. Aj osobné územie človeka závisí od miestnych podmienok. Lev, ktorý žije v odľahlých častiach Afriky, môže mať dosah 50 km a viac, podľa toho, koľko levov na danom území žije, a svoje hranice si vyznačuje močom a výkalmi. Na druhej strane, levy vyrastajúce v zajatí, majú vymedzený len niekoľkometrový priestor.

Rovnako ako zvieratá majú aj ľudia svoju „prenosnú bublinu“, ktorá sa okolo nich vznáša. Jej veľkosť súvisí s hustotou obyvateľstva na danom území. Osobný priestor je teda podmienený kultúrnymi podmienkami. Niektoré kultúry, napríklad Japonsko, žijú v hustom dave, iné si vyžadujú rozľahlé končiny a udržiavajú si odstup.

Podľa výskumov sa zdá, že väzni majú väčšie nároky na priestor než iné komunity, a pri jeho prekročení reagujú agresívne. Samotka pôsobí na trestanca upokojujúco, pretože je v nej sám. V deväťdesiatych rokoch vzrástol počet prípadov násilí na palubách lietadiel, lebo letecké spoločnosti v dôsledku recesie a potreby znížiť ceny začali úspornejšie využívať sedadlá a tlačili ľudí k sebe.



Osobný priestor - bublina, ktorá sa vznáša okolo nás

Zóny odstupů

Budeme hovoriť o „vzduchovej bubline“ príslušníkov strednej triedy v mestách Austrálie, Nového Zélandu, Veľkej Británie, Severnej Ameriky, Severnej Európy, Škandinávie, Kanady či iných kultúr, ktoré pre-

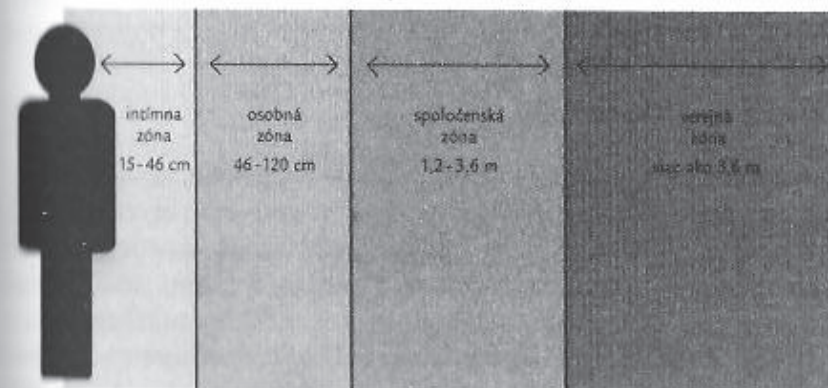
vzali západnú kultúru, napríklad v Singapore, Guame či na Islande. V krajine, kde žijete, sa osobné územia môžu do istej miery líšiť, ale viac-menej sú porovnateľné s tými, o ktorých budeme hovoriť. Deti získavajú toto povedomie priestoru okolo dvanásteho roku, keď sa rozdelí na niekoľko zón:

1. **Intímna zóna** je medzi 15 až 46 cm. Táto zóna je zo všetkých najdôležitejšia, pre človeka je niečím ako osobný majetok. Vstúpiť môžu len tí najbližší. Sú to milenci, rodičia, partneri, deti, najbližší priatelia, rodina a domáci miláčikovia. Najužšia zóna 15 cm sa prekračuje len v prípade intímneho fyzického kontaktu. Nazýva sa *bezprostredná intímna zóna*.

2. **Osobná zóna** je medzi 46 cm až 120 cm. Toto je odstup dodržiavaný pri spoločenských príležitostiach, na úradných večierkoch a priateľských posedeniach.

3. **Spoločenská zóna** je medzi 1,2 až 3,6 m. Tento odstup si udržiavame v styku s cudzími ľuďmi, pri inštalatéroch, ktorí prídu niečo opraviť, poštároch, predavačke v miestnom obchode, nových zamestnancov a vo všeobecnosti pri ľuďoch, ktorých dobre nepoznáme.

4. **Verejná zóna** je viac ako 3,6 m. Keď oslovujeme veľkú skupinu ľudí, vyberáme si práve túto bezpečnú vzdialenosť.



rozdelenie osobných zón

Ženy majú tendenciu všetky uvedené vzdialenosti zmenšovať, muži zväčšovať.

Praktická aplikácia zón odstupu

Do našej intímnej zóny 15 – 46 cm môže iný vstúpiť z dvoch dôvodov: po prvé, je to náš blízky príbuzný alebo priateľ, prípadne ide o pokus o sexuálne zblíženie, a po druhé, votrelec je náš nepriateľ a chystá sa na útok. Hoci tolerujeme, aby niekto cudzí vstúpil do našej osobnej a spoločenskej zóny, ak cudzia osoba naozaj prekročí hranicu intímnej zóny, v našom tele prebehnú určité fyziologické procesy. Rozbúcha sa nám srdce, do krvi sa vylúči adrenalín, prekrví sa mozog a svaly, čo je fyzická príprava na možný útok či potrebu uniknúť.

Ak teda priateľsky chytíte okolo pliec niekoho, s kým ste sa práve zoznámili, môže sa na vás naladiť nepriateľsky, hoci sa bude usmievať a tváriť, akoby sa mu to páčilo, len aby vás neurazil.

*Ženy sa majú k sebe o niečo bližšie, častejšie
stoja zoči-voči a viac sa dotýkajú jedna druhej
ako muži medzi sebou.*

Ak chcete, aby sa ľudia okolo vás cítili príjemne, tou najlepšou stratégiou je zlaté pravidlo „dodržiujte odstup“. Čím intímnejší vzťah, tým bližšie môžeme vniknúť do zóny druhého človeka. Nový zamestnanec môže mať zo začiatku pocit, že ostatní kolegovia sú voči nemu chladní, z ich strany ide však o dodržanie spoločenskej zóny, kým ho nespoznajú lepšie. Keď sa spoznajú, pustia ho do osobnej zóny a niektorí aj do intímnej.

Kto sa na koho tlačí?

Vzťah dvoch ľudí pri objatí možno odhadnúť podľa toho, ako ďaleko zostávajú od seba ich boky. Milenci sa tisnú telami k sebe navzájom v intímnych zónach. Bozk od cudzieho človeka na vianočnom večierku, bozk partnerky vášho najlepšieho kamaráta, či pusa milej tetušky Anky, všetky sa vyznačujú tým, že medzi vašimi panvami je aspoň 15 cm odstupu.

Pravidlá odstupu sa niekedy menia v závislosti od spoločenského postavenia jednotlivca. Ak sa, napríklad, skamarátite s riaditeľom pri víkendovej rybačke a začnete spolu chodiť na ryby, budete v takýchto chvíľach vstupovať do svojej osobnej a možno aj intímnej zóny. V práci však riaditeľ dodrží spoločenský odstup, aby neporušil nepísané pravidlá spoločenskej normy.

Prečo neznášame výťahy?

Tlačnica pri koncertoch, v kine, vo vlaku či autobuse vedie k zákonitému prekračovaniu intímnych zón iných ľudí, ktorých reakcie sú fascinujúcim zážitkom. Nasleduje zoznam nepísaných pravidiel, ktoré sa vo väčšine kultúr striktno dodržiavajú v situáciách, keď sa ocitne veľa ľudí na malom priestore, napríklad v plnom výťahu, v rade v bufete či vo verejnej doprave.

Niekoľko výťahových pravidiel:

1. S nikým, koho nepoznáte, neprehovoríte.
2. Po celý čas sa vyhýbate očnému kontaktu.
3. Tvárite sa ako pri pokri – nedávate najavo nijaké emócie.
4. Ak máte knihu alebo časopise, predstierate, že ste v ňom hlboko pohrúžený.
5. Vo väčšom dave sa vôbec nehýbate.
6. Po celý čas sledujete číslice míňajúcich sa poschodí.

Toto správanie je maskovaním, ktoré sa používa všade. Je to len pokus zakryť emócie pomocou neutrálnej masky.

Ľudia opisujú cestujúcich verejnou dopravou v špičke prívlastkami ako „hrozný“, „nešťastný“, „skľúčený“. Tieto nálepky sa využívajú na opis bezvýrazných tvárí cestujúcich, zo strany pozorovateľa však ide o očný klam. Pozorovateľ sa v skutočnosti díva na skupinu zamaskovaných ľudí, čo je pre nich nevyhnutnosť, aby strpeli votrelcov vo svojich intímnych zónach na preplnenom mieste.

*Ľudia v metre nie sú nešťastní,
len maskujú svoje emócie.*

Keď pôjdete nabudúce do kina, sledujte svoje správanie. Všimajte si, ako sa blížite k davu anonymných tvári na sedadlách a podvoľujete sa nepísaným zákonom maskovania na preplnenom verejnom mieste – ako naprogramovaný robot. V územnom boji o opierku s cudzím človekom vedľa vás začnete chápať, prečo si mnohí, čo prídu do kina sami, radšej sadnú, až keď zhasnú svetlá. Či už je to vo výťahu, v kine alebo v autobuse, ľudia okolo nás nie sú konkrétne osoby – pre nás vlastne neexistujú, a preto nereagujeme, ako by sme reagovali na skutočného narušiteľa a zámerného zasahovateľa do nášho územia.

Rozhnevaný dav

Rozzúrený dav či skupina protestujúcich, ktorí bojujú za spoločný cieľ, nereagujú pri narušení teritória tak, ako jednotlivci. Práve naopak, stane sa niečo celkom iné. Hustota davu rastie a jednotlivci má čoraz menej osobného priestoru, až nastúpi pocit nepriateľstva, a čím je dav väčší, tým zlostnejším a agresívnejším sa stáva, a vtedy dochádza k potýčkam. Polícia sa snaží dav pretrhnúť, a tým zabezpečiť ľuďom viac osobného priestoru a pokoja.

Pri veľkej hustote obyvateľstva v obytných zónach ľudia cítia nedostatok osobného priestoru, a týmto faktom sa nedávno začali zaoberať už aj vlády a územní plánovači. Dôsledok preľudnenej oblasti možno sledovať na štúdii populácie jeleňov na Jamesovom ostrove, jeho priemer je dva kilometre a nachádza sa pri pobreží Marylandu v Chesapeakskom zálive v USA: Jelene hromadne hynuli, hoci v danom čase mali dostatok potravy, neohrozovali ich šelmy ani nijaká infekcia. Existovali už staršie štúdie podobných prípadov v spoločenstvách potkanov a zajacov, a ďalšie skúmanie dokázalo, že jelene hynuli v dôsledku nadmernej činnosti nadobličiek, čo spôsobil stres zo straty osobného územia pri rastúcej populácii. Nadobličky hrajú dôležitú úlohu pri regulácii rastu, reprodukciu a hladine telesnej imunity. Fyziologickou reakciou na stres z premnoženia bola smrť, nie hlad, infekcia či agresivita iných. V oblastiach s najväčšou hustotou obyvateľstva je preto aj najvyšší výskyt kriminality a násillia.

Jednou z našich najsilnejších túžob je vlastniť pôdu. Toto nutkanie súvisí s tým, že zem nám poskytuje slobodu priestoru.

Vyšetrovatelia využívajú techniky narušenia územia, aby zlomili odpor kriminálnikov pri výsluchu. Posadia zadržaného na stoličku bez opierky na voľnom priestranstve, ktorá je zafixovaná do zeme, a pri kladeaní otázok vstupujú do jeho najužšej intímnej zóny, kde zotrávajú, kým nedostanú odpoveď. Kriminálnici však často dokážu pomerne dlho odolávať narušiteľovi, kým sa poddajú.

Rituály získavania priestoru

Celkom dobre sa dá odhadnúť, ako si bude človek v spoločnosti iných cudzích ľudí nárokovat svoj priestor – napríklad sedadlo v kine, mies-

to pri konferenčnom stole či vešiak na uterák vo fitnesku. Zväčša si vyhladá čo najširší priestor medzi inými a vyberie si jeho stred. V kine to bude sedadlo v prostriedku medzi krajným a najbližšie obsadeným. Aj v prezliekarni v klube si vyberie taký vešiak, ktorý bude v strede medzi obsadenými. Dôvodom tohto rituálu je snaha neuraziť iného prílišnou blízkosťou ani vzdialenosťou.

Do nášho intímneho priestoru smie vstúpiť lekár a kaderník. A neustále sa v ňom pohybujú aj naši domáci miláčikovia, pretože nepredstavujú hrozbu.

Ak by ste si v kine vybrali iné sedadlo, ako to, ktoré je v strede medzi prvým obsadeným a krajným miestom, dotyčný by sa mohol uraziť, že sa priveľmi odťahujete, alebo naopak, že ste príliš blízko. Priestorové rituály sa týkajú zachovania harmónie a pravdepodobne sú naučené.

Výnimkou z tohto pravidla je výber kabínky na verejných toaletách. Zistili sme, že ľudia si v 90 % prípadov vyberajú krajnú kabínku, a ak je obsadená, aplikujú rovnakú zásadu ako pri sedadlách v kine. Muži pri pisoároch sa usilujú nestáť vedľa cudzieho muža a vždy sa riadia nepísaným pravidlom: „Radšej umrieť, ako sa mu pozrieť do očí.“

Piknikový test

Vyskúšajte si tento jednoduchý test, keď budete spolu s niekým stolovať. Stôl v reštaurácii sa rozdeľuje na dve rovnaké polovice, pričom čašník kladie soľničku, koreničku, cukorničku, kvety a iné spoločné doplnky na stredovú čiaru. Počas stolovania presuňte nenápadne soľničku, koreničku a kvety na spoločníkovu stranu stola. Nepotrvá dlho a vás spoločník zareaguje na narušenie teritória. Buď sa odsunie, aby mal viac miesta, alebo všetko poposúva naspäť.

Kultúrne vplyvy na zóny odstupu

Do Sydney sa prisťahoval mladý taliansky pár a miestny klub mu ponúkol členstvo. O niekoľko týždňov sa tri členky klubu sťažovali, že Talian im robí sexuálne návrhy a necítia sa pri ňom uvoľnene. A muži

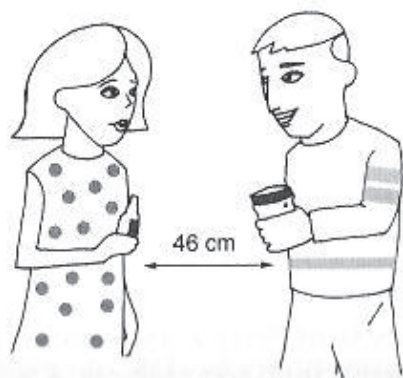
zas tvrdili, že Talianka sa správa, akoby im dávala najavo svoju sexuálnu povolenosť.

Tento príklad je dôkazom, ako dokážu kultúrne odlišnosti, v tomto prípade potreba priestoru, skomplikovať vzťahy. Intímna vzdialenosť mnohých južných Európanov je len 20 - 30 cm, niekedy ešte menej. Taliansky pár sa cítil úplne príjemne a uvoľnene stojac 25 centimetrov od Austráľčanov, ktorí to považovali za vpád do ich 46-centimetrovej intímnej zóny. Taliani viac využívajú očný kontakt a dotyky, čo vnieslo ďalšie pochybnosti o ich úmysloch. Keď na to talianskych manželov upozornili, boli šokovaní, ale problém vyriešili tým, že sa naučili dodržať miestny kultúrne akceptovateľný odstup.

Pohyb smerom do intímnej zóny osoby opačného pohlavia sa chápe ako prejavenie záujmu a „sexuálne nadbiehanie“. Ak druhá osoba pokus odmietne, ustúpi dozadu, aby získala naspäť svoj priestor. V prípade prijatia zostane stáť a umožní zostať v priestore aj narušiteľovi. Keď chce žena zistiť, či má muž o ňu záujem, vojde do jeho intímnej zóny a znova z nej vyjde. Ak muž o ňu naozaj stojí, dostane týmto signál, že sa môže priblížiť.

*Čím sú si ľudia citovo bližší,
tým bližšie pri sebe stoja.*

To, čo Taliani považovali za prijateľné spoločenské stretnutie, bolo pre Austráľčanov pokusom o sexuálne zblíženie. Podľa Talianov boli Austráľčania chladní a nepriateľskí, pretože neprestajne cúvali, aby si zachovali pre nich prijateľný odstup.



Prijateľná konverzačná vzdialenosť bežného obyvateľa miest západnej a severnej Európy.



Muž, ktorý má menšie potreby osobného priestoru, núti ženu, aby si zakláňaním udržala svoje teritórium.

Predchádzajúca ilustrácia znázorňuje negatívnu reakciu ženy, ktorej vstúpili na výsostné územie. Zakláňa sa dozadu, aby si zachovala primeraný odstup. Muž možno pochádza z krajiny, kde je menšia osobná zóna, preto ju skrakuje. Žena si jeho počínanie môže vysvetľovať ako sexuálny návrh.

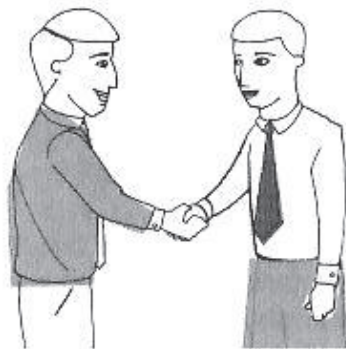
Prečo Japonci pri valčíku vždy vedú

Pri medzinárodných konferenciách, ktoré organizujeme, stoja Američania pochádzajúci z miest zväčša po celý čas rozhovoru vo vzdialenosti 46 - 122 cm od seba. Ak sa zhovára Američan s Japoncom, čoskoro pobiehajú po celej miestnosti, Američan cúva pred Japoncom, ktorý ho prenasleduje. U jedného i druhého ide o pokus dosiahnuť kultúrne primeranú vzdialenosť. Japonec s menšou, asi 25-centimetrovou intímnou zónou, vykračuje vpred, aby dosiahol odstup, aký mu vyhovuje, no tým sa dostáva do intímnej zóny Američana a núti ho ustupovať, aby si udržal pre neho vyhovujúcu vzdialenosť. Spomalený videozáznam vytvára dojem, že tancujú valčík, pričom Japonec zásadne vedie. Aj to je dôvod, prečo obchodné rokovania medzi Ázijčanmi, Európanmi a Američanmi často sprevádza nedôvera. Ázijčania sú pre Európanov a Američanov „vtieraví“ a „familiárni“, kým Japonci označujú tých druhých za „chladných“, „rezervovaných“ a „studených“. Nevnímanie odlišnosti intímnych zón ľahko vedie k nesprávnym záverom a nepresným hodnoteniam kultúr navzájom.

Potreba priestoru na vidieku a v meste

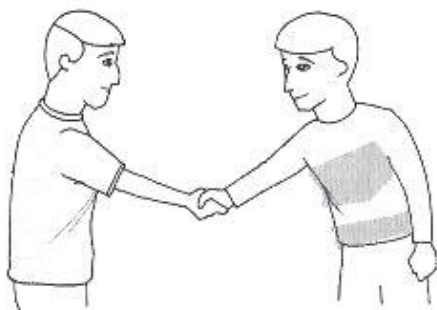
Ako sme už povedali, potreba priestoru je priamo úmerná hustote obyvateľstva. Ľudia, ktorí vyrástli v riedko osídlených oblastiach, potrebujú viac priestoru ako tí, ktorí vyrástali v preľudnených mestách.

Podľa toho, na akú vzdialenosť podáva človek ruku na pozdrav, sa dá určiť, či je z veľkomesta alebo vidieka. Mestskí ľudia majú svoju zvyčajnú bublinu vo veľkosti 46 centimetrov, čo je zároveň vzdialenosť zápästia od tela pri podaní ruky.



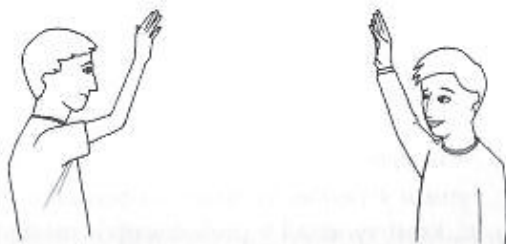
Dvaja ľudia z mesta pri pozdrave, ich ruky sa vystierajú na vzdialenosť 46 cm.

Ruky sa teda stretnú na neutrálnom území. Ľudia z vidieka môžu mať bublinu veľkú až jeden meter a viac, a takáto je aj priemerná vzdialenosť zápästia od tela pri pozdrave.



Dvaja ľudia z vidieka pri pozdrave.

Vidiečania majú sklon stáť pri podaní ruky pevne vrastení do zeme a nakláňať sa dopredu, kým ľudia z mesta pri podaní vykročia jednou nohou vpred. Ľudia z celkom odľahlých končín môžu vyžadovať odstup až šesť metrov, preto dávajú prednosť zamávaniu z diaľky pred podaním ruky.



Ľudia z riedko obývaných oblastí si udržiavajú odstup.

Predajcovia, ktorí chodia ponúkať tovar na vidiek a do roľníckych usadlostí, by mali mať tieto informácie na zreteli. Keď vezmete do úvahy, že farmárova bublina je tri až šesť metrov veľká, podanie ruky pre neho znamená narušenie územia, a preto vyvolá negatívnu reakciu a potrebu brániť sa. Takmer všetci predajcovia svorne tvrdia, že kľúčom k dobrému obchodu je zdraviť vidieckych zákazníkov podaním ruky na dlhú vzdialenosť a ľudí z odľahlých usadlostí len zamávaním z diaľky.

Teritórium a majetok

Majetok a priestor, v ktorom sa človek pravidelne pohybuje, je súkromným územím takisto ako jeho bublina a je pripravený ho brániť. Domov, kancelária či auto majú presne dané hranice v podobe brán, plotov a dvier. Každé teritórium sa môže ďalej členiť. Napríklad, človek môže považovať kuchyňu za teritórium v rámci bytu a namietat, ak ho tam niekto vyrušuje. Obchodníci majú svoje obľúbené miesta za rokovacím stolom, mnohí ľudia majú svoje obľúbené miesto v kaviarni, mama či otec si robia nároky na isté obľúbené kreslo. Ľudia si tieto miesta často vyznačujú, v ich blízkosti nechávajú osobné predmety a často sa tam vracajú. Niektorí štangasti si dokonca vyryjú do stola iniciály a manažéri si na obľúbenom mieste za rokovacím stolom nechávajú zápisník, perá, knihy, či sako, a to všetko rozložené v okruhu 46 centimetrov intímnej zóny.

Výskum, ktorý urobil Desmond Morris vo verejných knižniciach, ukazuje, že kniha či osobný predmet na stole v študovni rezervuje človeku miesto približne na 77 minút, sako až na dve hodiny. Aj členovia rodiny dávajú najavo svoj nárok na obľúbené miesto doma, ponechajú pri ňom osobný predmet, tašku či časopis.

Ak si človek na návšteve nechtiac sadne na nesprávne miesto, môže svojho hostiteľa rozladiť a vyvolať reakciu na obranu územia. Celkom jednoducho sa chybe dá vyhnúť otázkou: „Kde sedíte vy?“

Územie auta

Ľudia v aute často reagujú celkom odlišne, než je ich bežné teritoriálne správanie.

Motorové vozidlo akoby znásobovalo potrebu osobného priestoru. Niekedy ide až o desaťnásobné zväčšenie, pri ktorom si vodič nárokuje na 8 - 10 metrov pred a za autom.

Ak mu do tohto územia vpadne iný vodič pri predbiehaní, hoci ho nijako neohrozí, spustí fyziologickú reakciu hnevu a útočnosti, ktorá vedie k agresívnej jazde, dobre známej aj z našich ciest. Porovnajte si takúto situáciu s tým, keď sa stretnú dvaja ľudia pri výfahu, a jeden z nich vykročí a naruší tak osobný priestor druhého. Zväčša zareaguje ospravedlnením a dá mu prednosť, čo je niečo celkom odlišné od situácie, keď sa rovnako neznámy človek zaradí pred neho autom.

*V aute majú mnohí pocit, že sú neviditeľní.
Preto pred zrakmi všetkých povolia uzdu
prirodzenej reakcii.*

Pre niektorých jednotlivcov je auto kabína, ktorá ich chráni pred svetom. Hoci sa pomaly šínú popri chodníku, prilepení takmer na obrubník, môžu predstavovať rovnako veľké nebezpečenstvo ako vodič so znásobeným osobným priestorom. Medzi vodičov, čo sa lepia na autá pred nimi a vytláčajú sa z jazdných pruhov, patria Taliani známi svojimi malými priestorovými potrebami.

Urobte si test

Zahľadte sa na obrázok dolu a skúste určiť vzťah medzi dvoma ľuďmi len na základe odstupu, v akom stoja. Pozorné skúmanie dvojice a niekoľko jednoduchých otázok odhalí skutočnosť a vám pomôže vyhnúť sa nesprávnemu úsudku.



*Kto je kto
a odkiaľ je?*

Mohli by sme to posúdiť takto:

1. Obaja sú z mesta a muž má intímny záujem o ženu.
2. Muž má menšiu intímnu zónu ako žena a bez bočných úmyslov vstupuje do jej zóny.
3. Žena pochádza z kultúry s menšími priestorovými potrebami.
4. Pár si je citovo blízky.

Zhrnutie

Ľudia k vám budú ústretoví či odmietaví podľa toho, či rešpektujete ich potrebu osobného priestoru. Preto mnohí tajne neznášajú veselé náture, čo chodia po svete a každého priateľsky tľapkajú po chrbte či chytajú počas rozhovoru. Priestorový odstup ovplyvňujú mnohé faktory, ktoré treba starostlivo zvážiť, skôr ako si utvoríte úsudok o odstupe určitej osoby v danej situácii.

10. kapitola

Ako nohy prezradia úmysel človeka



Mark sedel s doširoka rozkročenými nohami, hladkal si kravatu a druhou rukou objímal soľničku. Nevšimol si, že ona sedí už dvadsať minút s prekříženými nohami namierenými k najbližšiemu východu.

Čím je časť tela vzdialenejšia od mozgu, tým menej si ju uvedomujeme. Väčšina ľudí vie o výrazoch tváre a gestách, ktoré robí, a dokonca si dokážeme nacvičiť isté grimasy – „zatvárať sa hrdinsky“, „dávať sa odmietať“, „zaťat zuby a vydržať“ či „tváriť sa šťastne“, keď nám stará mama opäť daruje na narodeniny otrasnú spodnú bielizeň. Už menej si uvedomujeme, čo robia naše ruky, hrud' a žalúdok, a úplne najmenej nohy a chodidlá.

Nohy a chodidlá sú teda dôležitým zdrojom informácií o postojoch človeka, pretože ich pohyby sú nevedomené a nepodliehajú nacvičeným pózam tak ako tvár. Človek môže pôsobiť úplne vyrovnané a vyvážené, no ak neustále podupkáva a vyhadzuje nohami, odhaľuje svoje sklamanie a neschopnosť uniknúť.

Pohodávaním nôh sa vyjadruje pokus mozgu uniknúť zo situácie.

Každý hovorí o novom spôsobe chôdze

To, ako ľudia rozhadzujú rukami pri chôdzi, umožňuje nazrieť hlbšie do ich osobnosti – vidíme, ako by radi pôsobili. Mladí, zdraví, energickí ľudia kráčajú rýchlejšie ako starší, a preto im aj ruky lietajú vysoko dopredu a dozadu, čo pripomína pochodový krok. Čiastočne to spôsobuje rýchlosť a pružnosť svalov. Armáda vyvinula pochod ako zvýraznenú verziu chôdze mladých a húževnatých ľudí. Tento spôsob chôdze si osvojili aj mnohí politici a verejní činitelia, ktorí chcú dať najavo vitalitu. Dlhý krok je u mnohých politikov veľmi obľúbený. Švihanie rukami dozadu je u žien ešte výraznejšie, ženské predlaktia sú totiž vytočené smerom von, aby mohli lepšie držať bábätká.

Ako chodidlá odhaľujú pravdu

Inscenovali a testovali sme rad pohovorov, pri ktorých manažéri zámerne klamali. Všetci manažéri bez ohľadu na pohlavie nevedomky pritom vykonávali oveľa viac pohybov nohami. Väčšina si pri klamstve kontrolovala výraz tváre a ruky, ale nohy a chodidlá zostali mimo ich vplyvu. Výsledky preveril aj Paul Ekman, ktorý takisto zistil, že pri klamaní ľudia oveľa intenzívnejšie pohybujú dolnou časťou tela, takže pozorovateľ oveľa ľahšie odhalí lož, ak vidí celé telo klamára. Preto sa mnohí výkonní predstavitelia cítia najlepšie za veľkým stolom s plnou čelnou doskou, za ktorou im nevidno spodnú časť tela.

**Ak si nie ste istí, či vás klamú,
pozrite sa pod stôl.**

Sklené stoly sú pre nás nepríjemnejšie ako drevené, pretože nohy máme na očiach a my sa cítime, akoby sme nemali všetko úplne pod kontrolou.

Využitie nôh

Nohy sa vyvinuli, aby nás niesli dopredu za potravou a aby sme mohli utiecť pred nebezpečenstvom. Keďže tieto dva účely máme vo svojom mozgu zakódované, nohy človeka prezrádzajú, kam chce ísť – vykročiť k tomu, čo chceme, utiecť pred tým, čo nechceme. Inými slovami, nohy prezradia, či človek chce zotrvať v rozhovore s nami alebo nie. No-

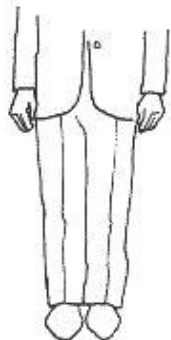
hy od seba, neprekrížené nohy, prezrádzajú otvorený či dominantný postoj, kým prekřížené nohy odhaľujú uzavretosť alebo neistotu.

Žena, ktorá nemá o muža záujem, si prekríži ruky aj nohy smerom preč od neho, aby dala najavo svoje „nie“, kým žena so záujmom sa voči nemu otvorí.

Štyri základné postoje

1. V pozore

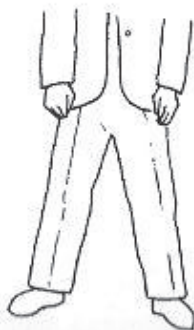
Formálny postoj vyjadruje neutrálnosť, neprezrádza chuť zostať či odísť. Pri stretnutí medzi mužom a ženou je typickejší pre ženu, pretože nohy zostávajú pri sebe a nekomentujú situáciu. Deti takto často stoja pred učiteľom, mladší zamestnanci pred staršími, bežní smrteľníci pri stretnutiach s predstaviteľmi šľachty a podriadení pred šéfmi.



Postoj v pozore.

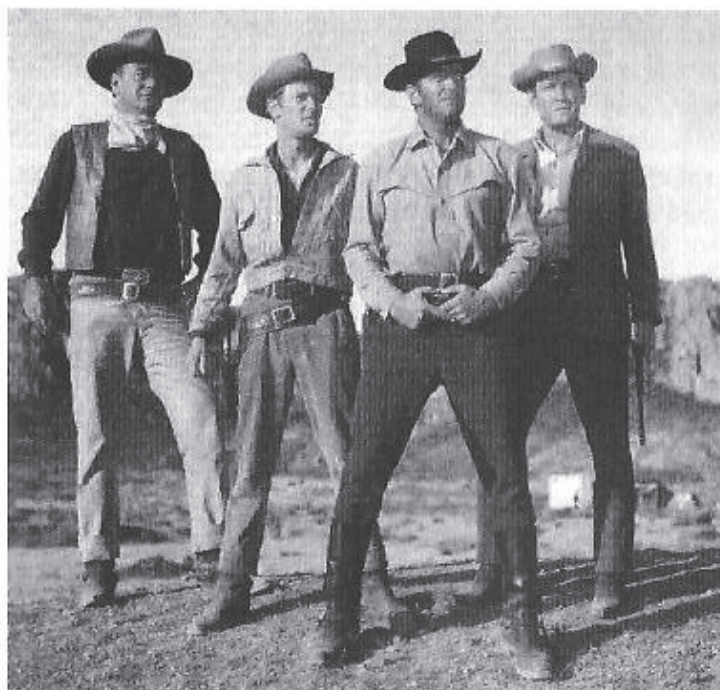
2. Nohy od seba

Ide prevažne o mužské gesto a je to postoj, pri ktorom sa zdôrazňuje rozkrok. Človek stojí nohami pevne vrastený do zeme a jasne dáva najavo, že nemieni opustiť svoj priestor. Ide o signál dominancie so zvýraznenými genitáliami a prezrádza postoj samca.



Zdôraznený rozkrok – ostentatívny prejav mužnosti.

Takto stoja športovci počas prestávky v zápase a neustále si pritom naprávajú rozkrok. Niežeby ich niečo svrbelo – len zdôrazňujú svoju mužnosť a preukazujú solidaritu s tímom tým, že všetci robia to isté.



Tvrdí chlapi a machovia majú postoj so zdôrazneným rozkrokom v oblúbe.

3. Špicou dopredu

Váha tela je na jednom boku a predná noha mieri špicou dopredu. V takomto postoji sa v stredoveku maľovali vysokopostavení muži, zdôrazňoval ich vznešený odev, obuv a zbraň.



Noha vysunutá dopredu mieri tam, kam chce ísť myseľ.

Významný signál prezrádza momentálne úmysly človeka, nohou totiž mierime smerom, kam by sme radi vykročili, a tento postoj pripomína vykročenie. Vo väčšej skupinke mierime nohou na toho, kto sa nám zdá najzaujímavejší či atraktívny, no ak máme v úmysle zmiznúť, mieři noha k najbližšiemu východu.

4. Prekřížené nohy

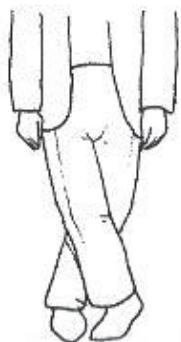
Na najbližšej schôdzi si všimnite skupinky ľudí, ktorí stoja s prekříženými rukami a nohami. Prizrite sa im bližšie a zistíte, že sú od seba ďalej, než je bežný spoločenský odstup.



Postoj s prekříženými nohami.

Ak majú saká či kabáty, pravdepodobne sú pozapínaní. Takto stoja jednotlivci v skupine neznámych ľudí. Ak sa im prihovoríte, zistíte, že sa navzájom nepoznajú alebo aspoň jeden z nich je neznámy.

Rozkročené nohy prejavujú otvorenosť a dominanciu, prekřížené nohy sú znakom podriadenosti a obrany, keďže symbolicky odmietajú prístup ku genitáliám.



Nožnice - „bez komentára“ - ale neodchádza.

Ak žena stojí v pozícii nožnic alebo s jednou nohou prekříženou, dáva najavo dva signály - po prvé, že chce zostať, nechce odísť; a po druhé, zaujala obranný postoj. Aj muž takto dáva najavo, že chce zostať, ale zabezpečuje sa, aby ste ho nekopli na najzraniteľnejšie miesto. Rozkročené nohy sú prejavom mužnosti, nohy pri sebe mužnosť chránia. Pred podriadenými mužmi rozkrok odkryje, čo je v poriadku, ak však zaujme tento postoj pred nadriadeným, ide o výzvu a cíti sa zraniteľný. Výskumy dokazujú, že aj ľudia s malým sebavedomím stoja s prekříženými nohami.

Rozkročené nohy sú prejavom mužného sebavedomia, nohy pri sebe sú znakom rezervovanosti.

Predstavte si inú skupinku ľudí, ktorí stoja s otvorenými rukami a dlaniami nahor, kabáty a saká majú rozopnuté, tvária sa uvoľnene, zakláňajú sa a špicou jednej nohy mieria na ostatných v skupine. Všetci gestikulujú, navzájom si vchádzajú a vychádzajú z osobných priestorov. Pri bližšom skúmaní by ste prišli na to, že sú to priatelia, ľudia, ktorí sa osobne poznajú. Ľudia v prvej skupine sa možno tvária uvoľnene, s ľahkosťou a bezprostredne debatujú, ich prekřížené ruky a nohy nám však vravia, že sa necítia uvoľnene a nedôverujú si až tak, ako by nám chceli dať najavo.

Skúste sa pridať ku skupine ľudí, kde nikoho nepoznáte, postavte sa s pevne prekříženými rukami a nohami a vážnym výrazom na tvári. Ostatní si čoskoro jeden za druhým prekřížia ruky aj nohy a zotrávajú tak, kým neodídete. Odstúpte, a uvidíte, ako opäť zaujmú pôvodný postoj.

Prekřížené nohy odhaľujú negatívne a obranné emócie, navyše budia dojem neistoty a nútia ostatných reagovať takisto.

V obrane, premrznutá alebo „v pohodičke“?

Niektorí ľudia tvrdia, že vôbec nepocitujú neistotu či potrebu brániť sa, keď si prekřížia ruky a nohy, len im je jednoducho zima. Ak sa chce človek zahriať, má však sklon strčiť si ruky pod pazuchy, a nie zakliesniť si do seba lakte ako pri obrannom postoji. Po druhé, človek, ktorému je zima, sa objíma, prekřížené nohy má zväčša vystreté, strnulé a pritísnuté k sebe, čo je presný opak uvoľneného prekříženia nôh pri obrannom postoji.

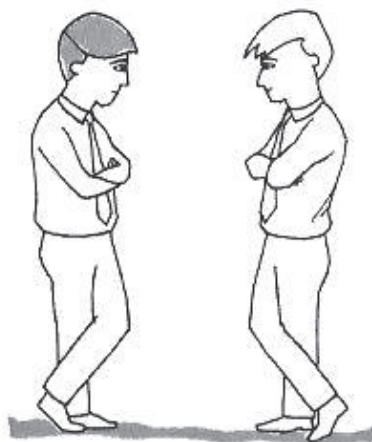


Asi jej je zima alebo potrebuje ísť na záchod.

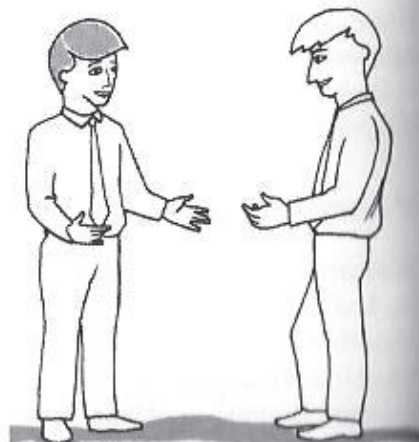
Ľudia, pre ktorých je bežný postoj prekřížených rúk a nôh, radšej tvrdia, že im je zima, nechcú totiž priznať nervozitu, úzkosť či obranu. Iní tvrdia, že sú „celkom v pohode“, čo je aj pravda – pri potrebe brániť sa a pri pocite neistoty sa ľudia s prekříženými nohami a rukami naozaj cítia príjemne, lebo sú v zhode so svojim duševným rozpoložením.

Ako sa pohybujeme z uzavretosti do otvorenosti

Počas toho, ako sa ľudia v skupine zoznamujú a uvoľňujú, prejdú sériou pohybov od obranného prekříženého postoja do pohodového otvoreného postoja. Tento proces otvárania prebieha všade rovnako.



1. Nie sú si sebou istí.



2. Otvorenosť a prijatie.

Začína sa zo zavretej pozície, ruky a nohy sú prekřížené (1. ilustrácia). Keď sa prítomní postupne uvoľnia a nadviažu spojenie, uvoľnia najskôr nohy a chodidlá zostanú jedno vedľa druhého ako pri pozore. Pri ďalšom kroku sa uvoľní horná ruka z prekříženia a občas pri rozhovore zazrieme dlaň, ktorá už neslúži ako bariéra. Dlaň môže spočívať na druhej ruke ako pri geste bariéry jednou rukou. Nasleduje otvorenie oboch rúk, jedna môže spočinúť na boku či vo vrecku. Napokon človek jednu nohu predsunie, a tým partnera prijme (2. ilustrácia).

Prekříženie nôh v Európe

Jedna noha je úhľadne prekřížená cez druhú, pričom až 70 % ľudí si prekříži ľavú cez pravú. V európskej, ázijskej a britskej kultúre ide o celkom bežnú pozíciu prekřížených nôh.



Európske / britské prekříženie nôh.

Ak si človek prekříži nohy aj ruky, nemá záujem o rozhovor, a kým takto sedí, márne by ste sa ho pokúšali o niečom presvedčiť.



Nie je otvorená voči komunikácii na žiadnej úrovni.

V pracovných situáciách takto sediaci ľudia hovoria úsečne, odmietajú väčšinu návrhov a pamätajú si menej detailov z toho, čo bolo povedané, na rozdiel od tých, čo sedia s otvorenými rukami a nohami.

Americká figúra číslo štyri

Ide o verziu zdôrazneného rozkroku v sede, pričom sa opäť vystavujú na obdiv genitálie. Takto sedávajú americkí muži či predstavitelia iných amerikanizovaných kultúr - mladíci zo Singapuru, Japonska a Filipín. Dávajú najavo neústupnosť a súperivosť. Opice a šimpanzy takisto vo chvíľach agresivity ukazujú genitálie, pretože im to pomáha odvrátiť skazu, ktorú by im mohol prívodiť fyzický útok. U všetkých primátov vyhráva ten, kto má najviac čo ukázať. V Austrálii a na Novom Zélande sa používa európske prekříženie nôh aj figúra číslo štyri. Nacisti počas druhej svetovej vojny podľa toho sedu vedeli, že daný človek nie je Nemeц, prípadne pobudol nejaký čas v USA.



Prípravený obhajovať svoj postoj - americká figúra číslo štyri.

Figúra číslo štyri sa medzi staršími obyvateľmi Británie a Európy nepresadila, ale vidíme ju u mladých predstaviteľov rôznych kultúr, na príklad v Rusku, Japonsku, na Sardínii a Malte, kde sa prejavuje vplyv amerických filmov a televíznych staníc, takže napodobňujú, čo vidia. Takto sediaci muži sa považujú za dominantných, ale zároveň aj uvoľnených a mladistvých. Na Blízkom východe a v Ázii je však figúra štyri urážlivá, vidno pri nej totiž podošvy topánok, ktoré kráčajú po špine.

Ženy v nohaviciach a džínsoch niekedy sedávajú vo figúre číslo štyri, ale zväčša len v spoločnosti iných žien, nie mužov, pred

ktorými nechcú pôsobiť maskulínne, či dávať najavo sexuálnu povolenosť.

Analýzy dokazujú, že ľudia dospejú ku konečnému rozhodnutiu, keď majú obe nohy na zemi, takže človeku sediacemu vo figúre číslo štyri nekladte zásadné otázky.

Keď sa uzavrie telo, uzavrie sa aj myseľ

Zúčastnili sme sa na konferencii, kde publikum tvorila polovica mužov a polovica žien, bolo tu asi sto manažérov a päťsto predajcov. Hovorilo sa o kontroverznom bode - o postoji korporácie k predajcom. Oslovili známeho predstaviteľa asociácie predajcov, aby prehovoril k prítomným. Keď predstúpil pred publikum, takmer všetci manažéri a 25 % manažérok zaujalo obrannú pozíciu prekřížených rúk a nôh, čím odhalili, že sa obávajú jeho prejavu. Ich obavy bolo opodstatnené. Rečník sa rozohňil na tému chabej úrovne manažmentu, čo je najdôležitejší faktor všetkých personálnych problémov v odvetví. Počas jeho prejavu sa predajcovia nakláňali dopredu, prejavovali záujem a súhlasné gestá, manažéri však zotrvali v obrannom postoji.

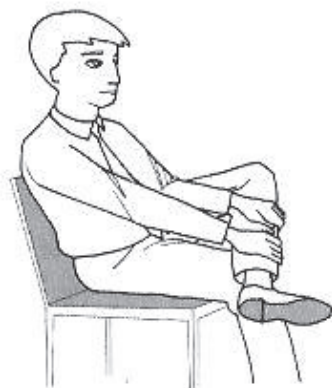
*Keď sa uzavrie telo,
uzavrie sa aj myseľ.*

Predajca potom rozvinul myšlienky, čo má byť podľa neho úlohou manažéra vo vzťahu k predajcovi. Akoby dostali povel od dirigenta, väčšina mužov manažérov zaujala figúru číslo štyri. V duchu totiž oponovali názoru predajcu, a mnohí neskôr priznali, že tomu tak naozaj bolo. Všimli sme si, že niektorí manažéri nezmenili spôsob sedenia. Hoci rovnako nesúhlasili s postojmi rečníka, neboli schopní zaujať figúru číslo štyri, pretože im to nedovoľovala fyzická dispozícia - mali nadváhu, problémy s nohami či artritídu.

Ak chcete presvedčiť niekoho, kto zaujal niektorú z uzavretých pozícií, mali by ste najskôr dosiahnuť, aby uvoľnil prekříženie rúk či nôh. Ak máte niečo na ukážku, ponúknite mu, aby si sadol vedľa vás, podajte mu niečo do ruky, vyzvite ho, aby sa naklonil a niečo si zapísal, podržal brožúry, či vzorky. Rovnako zaberie aj ponúknutie kávou či čajom, v takomto prípade človek totiž neriskuje, že sa obarí a určite si neprekříži ruky či nohy.

Zverák z nôh pri figúre číslo štyri

Tento človek zaručene zaujal bojový postoj, uzavrel totiž figúru číslo štyri jednou či oboma rukami ako do zveráka. Ide o znak tvrdohlavého, neústupčivého jednotlivca, ktorý neuznáva iný názor ako svoj.



Zverák z nôh -
zafixovaný bojový postoj.

Prekrížené členky

Mužskú verziu spojených členkov často dopĺňajú zaťaté päste na kolenách či ruky pevne zvierajúce operadlá stoličky, pričom ide o spôsob sedenia so zdôrazneným rozkrokom (pozri obrázok). Ženy sedia trochu odlišne, s kolenami pri sebe, chodidlá často mieria jedným smerom, ruky spočívajú vedľa seba alebo jedna na druhej a na hornej nohe.



Spojte členky: žena minimalizuje priestor na nohy, muž zaberá viac priestoru.

Tri desaťročia pohovorov a ponúkania tovaru nás presvedčili o tom, že človek so spojenými členkami si v duchu „hryzie do pery“. Gesto prezrádza, že skrýva negatívnu emóciu, neistotu či strach. Chodidlá, zväčša skryté pod stoličkou, svedčia o rezervovanom postoji. Ľudia so záujmom o rozhovor do toho *vkladajú* aj chodidlá.

Naša práca s právnikmi priniesla dôkazy, že pred súdnou sieňou sú to tri razy častejšie obhajcovia než žalobcovia, ktorí sedia s členkami pevne spojenými pod sedadlom a snažia sa nedať najavo emócie. Z 319 pacientov u zubára si 88 % sadlo do zubárskeho kresla so spojenými členkami pred zákrokom. Tí pacienti, ktorí prišli len na preventívnu prehliadku, si spojili členky len v 68 %, no spomedzi tých, čo čelili zubárovej injekcii či vrtačke, to bolo až 98 %.

Častejšie než u zubára si ľudia spoja členky už len pred daňovým úradníkom.

Náš výskum s ozbrojenými silami a štátnym aparátom, napríklad s políciou, colníkmi či daňovými úradníkmi, dokazuje, že hneď v úvode rozhovoru si väčšina „vypočúvaných“ spojí členky, a to rovnako zo strachu ako aj z pocitu previnenia.

Pri pohovoroch v personálnych agentúrach si takmer každý uchádzač v istom bode rozhovoru spojí členky, čím naznačuje, že skrýva nejakú emóciu či postoj. Nierenberg a Calero zistili pri skúmaní obchodných rozhovorov, že ak si zástupca jednej strany spojí počas rokovania členky, často sa snaží zakryť nejakú dôležitú výhodu. Aplikovaním odzbrojujúcich techník ho často dokázali priviesť k tomu, aby si členky „odpojil“ a prezradil, o čo ide.

Kladením pozitívnych otázok o pocitoch sa dá dosiahnuť, aby si partner pri rozhovore odpojil členky.

V úvode skúmania spojených členkov sme zistili, že kladenie otázok je celkom úspešné (42 %), uchádzač sa často po nich upokojí a členky uvoľní. Ešte úspešnejšia sa ukázala metóda, pri ktorej ten, čo vedie pohovor, vstane, prejde na opačnú stranu stola k uchádzačovi a prisadne si k nemu. Tým sa odstráni bariéra stola, uvoľní sa atmosféra a uchádzač si uvoľní členky, rozhovor môže teda nabrať otvorenejší a osobnejší tón.

Poskytovali sme poradenstvo efektivity v oblasti telefonických kontaktov so zákazníkmi pre istú spoločnosť, v ktorej sme sa zoznámili s mužom nezávideniahodnej profesie – vymáhal dlžoby od zákazníkov. Sledovali sme jeho počínanie pri telefonovaní, a hoci mu hlas znel príjemne, všimli sme si, že lýtka mal prekřížené pod stoličkou po celý čas rozhovoru. Keď sa bavil s nami, toto gesto nepoužíval. Na otázku: „Ako sa vám páči táto práca?“ odpovedal: „Fajn, je to zábava!“ Slová vypovedali o niečom inom ako reč tela, hoci hovoril a vyzeral presvedčivo. „Určite je to tak?“ naliehali sme. Na moment sa zarazil, uvoľnil si členky a s otvorenými dlaňami povedal: „Ak mám byť úprimný, ide mi to riadne na nervy!“ Priznal, že denne má niekoľko rozhovorov so zákazníkmi, ktorí sú drzí alebo agresívni, no on sa snaží svoje pocity pred nimi skryť a neprejavíť. Predajcovia, ktorí neradi používajú telefón, počas rozhovorov sedia v pozícii so spojenými členkami, čo ukazujú aj naše videozáznamy.

Syndróm krátkej sukne

Ženy, ktoré nosia minisukne, si často z pochopiteľných dôvodov prekrižia nohy aj členky. Po rokoch sa tento zvyk zmení na zlozvyk a pokračuje aj v zrelom veku žien, dodáva im pocit zdržanlivosti, no u iných tým nevedome vyvolávajú negatívny dojem a predpojatosť.

Minisukňa dokáže spôsobiť, že žena vyzerá neprístupne.

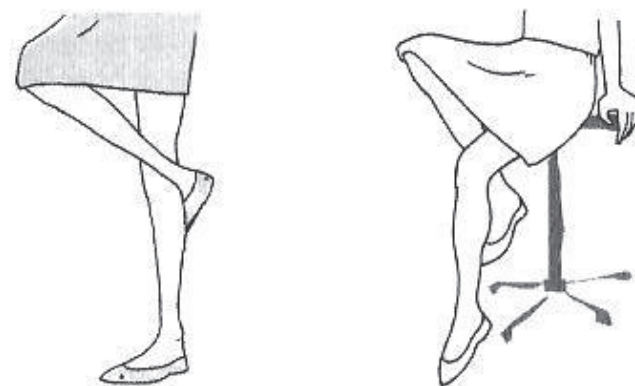
Niektorí ľudia napriek všetkému tvrdia, že keď sedia so spojenými členkami či v iných uzavretých polohách, cítia sa „pohodlne“. Ak patríte medzi nich, nezabúdajte, že pocit pohodlia pri prekřížených nohách či rukách znamená, že ste v obrannom, negatívnom či rezervovanom postoji.

Negatívne gesto môže znásobiť či predĺžiť negatívny postoj a iní k vám budú pristupovať so zaujatosťou, obranou či neúčastou. Cvičte si pozitívne a otvorené gestá, zlepšia vaše sebavedomie a ľudia vás budú vnímať pozitívnejšie.

Ovinuté nohy

Toto gesto hadej ženy u mužov vidáme len zriedkavo, je totiž hlavne znakom hanblivých a ustráchaných žien. Jedno chodidlo sa ovíja okolo druhej nohy, čím sa umocňuje pocit neistoty a žena sa uzatvára do

svojej ulity ako korytnačka, hoci horná časť tela môže pôsobiť uvoľnene. Treba k nej pristupovať opatrne, priateľsky a srdečne, aby zo-vretá obruč povolila.



Plachí, ustráchaní ľudia si ovíjajú nohy.

Súbežne položené nohy

Väčšina mužov by si takto ani nedokázala sadnúť, tento spôsob sedenia je výsadou žien zásluhou tvaru nôh a bokov, a tým sa stáva aj výrazným znakom ženskosti. Práve takýto typ ženského sedenia vyhral v prieskume a hodnotení nôh u 86 % mužov, čo sa aj dalo čakať.



Spôsob sedenia so súbežne položenými nohami považujú muži u žien za najatraktívnejší.

Nohy sú k sebe pevne pritisnuté, a tak vyzerajú zdravšie a mladistvejšie, čo sa mužom páči z reprodukčného hľadiska. Tento spôsob sedenia sa vyučuje aj v rôznych kurzoch držania tela, napríklad v modelingu. Nemýľte si však túto pozíciu s tým, keď si žena v prítomnosti atraktívneho muža neustále kríži a uvoľňuje nohy – ide o snahu upútať jeho pozornosť na túto časť tela.

Pravá noha vpred, pravá noha vzad

Keď sa nám niekto pozdáva ako osobnosť či ako partner pri rozhovore, predsúvame jednu nohu dopredu, aby sme medzi nami zmenšili vzdialenosť. Pri rezervovanom či nezaujatom postoji posúvame nohy dozadu, napríklad pod stoličku.



*On vysúva nohu vpred
a zdôrazňuje rozkrok –
postoj je jasný.
Ona je nerozhodná
alebo odmietavá.*

Muž na obrázku sa snaží dať najavo záujem o ženu typickými mužskými gestami dvorenia – nohu vysúva dopredu, má zdôraznený rozkrok a lakty doširoka, aby zvýšil dojem mohutnosti svojej postavy.

U nej ide o typický odmietavý postoj – nohy má pri sebe, telo odvrátené a ruky prekrížené, čím minimalizuje priestor. Muž pravdepodobne stráca čas.

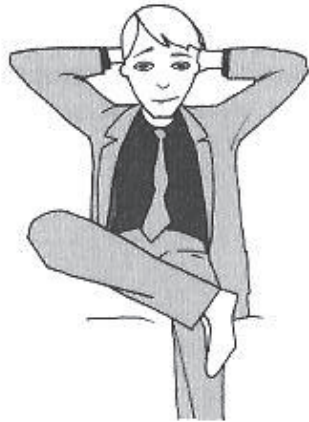
Zhrnutie

Nohy prezradzajú iným, kam chceme ísť a kto sa nám páči či nepáči. Žena na obchodnom rokovaní by sa mala vyvarovať prekríženia nôh,

pokiaľ nemá na sebe šaty s veľmi širokou sukňou až pod kolená. Pohľad na ženské stehná odvádza pozornosť takmer každého muža od predmetu rozhovoru. Síce si ju dobre zapamätá, no horšie to bude s tým, čo mu chcela povedať. Mnohé ženy v obchodnom svete nosia kratšie sukne, pretože taký príklad vidia neustále v médiách, a viac než 90 % moderátoriek nosí sukne odhaľujúce nohy. Analýzy potvrdzujú, že zásluhou toho sa predĺži doba sledovanosti programu u mužských divákov, no zároveň potvrdzujú, že čím viac sú nohy odhalené, tým menej si diváci pamätajú. Platí jednoduché pravidlo – prekrížené odhalené nohy sú v spoločnosti prijateľné, ale v obchode nemajú čo hľadať. Pre mužov pri rokovaní so ženami platí to isté – kolená majte spolu.

11. kapitola

Trinášť najbežnejších gest, ktoré denne vidíte



Toto je súbor gest, ktoré ženy na pracovisku u mužov najviac neznášajú.

Ľudia málokedy premýšľajú o účinku mnohých úplne jednoduchých neverbálnych prejavov. Bežní pozorovatelia, napríklad, považujú objatie zakončené potľapkaním po chrbte za prejav náklonnosti, rovnako ako bozky do vzduchu – cmuknutie pred lícom. V skutočnosti



znamená potľapkanie žiadost' o ukončenie objatia a uvoľnenie – rovnaké gesto používajú profesionálni zápasníci. Ak nemáte na objatie vôbec chuť, ale považujete ho za povinnosť, lebo to isté robili ľudia

Väčšina ľudí používa potľapkanie po pleci na vymanenie sa z objatia – úprimné objatie je pevné. Ona ho pevne drží, on ju vehementne potľapkáva.

Trinášť najbežnejších gest, ktoré denne vidíte

pred vami, začnete potľapkávať vzduch ešte skôr, ako k objatiu vôbec dôjde. Bozky do vzduchu sprevádzané cmuknutím je takisto len náhradou skutočného bozku, ktorý nechceme dať.

V tejto kapitole preberieme niektoré najbežnejšie gestá hlavy a tela, s ktorými sa denne stretávate u svojich blízkych.

Prikývnutie

Vo väčšine kultúr značí prikývnutie „áno“, čiže súhlas. Je náhradou za úklon, človek sa ide symbolicky ukloniť, no úklon skončí jednoduchým prikývnutím. Klaňanie sa je znakom podriadenosti, takže aj prikývnutie znamená, že súhlasíme s názorom partnera. Výskumy s ľuďmi od narodenia hluchými, nemými a slepými dokazujú, že aj oni používajú prikývnutie ako „áno“, ide teda o vrodený znak podriadenosti.

V Indii sa „áno“ prejavuje kolísaním hlavy z boka nabok. Pre ľudí západnej a európskej kultúry je to mätúce gesto, keďže tam značí: „Možno áno, možno nie.“ Ako sme už povedali, v Japonsku prikývnutie neznamená vždy: „Áno, súhlasím,“ ale len: „Áno, počúvam vás.“

Prikývnutie má svoj pôvod v úklone ako prejave podriadenosti.

V arabských krajinách sa „nie“ vyjadruje pohybom hlavou dozadu, kým u Bulharov bežné gesto „nie“ značí „áno“.

Prečo sa treba naučiť prikývnuť

Mnohí ľudia si vôbec neuvedomujú moc prikývnutia v procese presvedčania. Výskumy ukazujú, že ľudia hovoria tri až štyri razy viac, keď počúvajúci prikyvuje tromi prikývnutiami za sebou v pravidelných intervaloch. Rýchlosť prikývnutia signalizuje trpezlivosť či nedostatok trpezlivosti počúvajúceho. Pomalé prikývnutie znamená záujem o to, čo mu vravia, na vyjadrený názor teda tri razy pomaly a rozvážne prikývne. Rýchle prikývnutia znamenajú, že už si vypočul dosť, chce partnera zastaviť a konečne sa sám zapojiť do debaty.

Ako podporiť súhlas

Prikyvovanie má dve významné využitia. Reč tela je nevedomým vonkajším zrkadlom vnútorných pocitov, pri pozitívnom a súhlasnom pociate začnete prikyvovať hneď, keď prehovoríte. A naopak, ak začnete prikyvovať zámerne, odrazu aj pocítate pozitívne pocity. Inými slovami – pozitívne pocity spôsobujú prikyvovanie, a naopak – prikyvovanie vyvoláva pozitívne pocity. Opäť ide o príčinu a následok.

Prikyvovanie je nákazlivé. Ak ho vidíte u partnera pri rozhovore, začnete prikyvovať aj vy, hoci nemusíte nevyhnutne súhlasiť s tým, čo hovorí. Ide o skvelú pomôcku na nastolenie súladu a spolupráce vo vzťahu. Ak ukončíte každú vetu otázkou „Všakže?“ „Nie je to tak?“ „Pozdáva sa vám to?“ pričom vy aj váš poslucháč neustále prikyvujete, poslucháč pocíti pozitívne pocity a je väčšia šanca, že dospejete k zhode a dohode.

Prikyvovanie podporuje spoluprácu a súlad.

Ak ste položili otázku, na ktorú vám práve partner odpovedá, prikyvujte počas jeho odpovede. Keď skončí, *pokračujte* v prikyvovaní – *pridajte ešte päť prikývnutí* v rozpätí jedno za sekundu. Kým narátate do štyroch, začne počúvajúci zväčša opäť hovoriť a povie vám ešte viac. Pokiaľ stojíte bez slov v hodnotiacej pozícii s rukou na brade a prikyvujete, nečaká sa od vás, že začnete hovoriť, a nebudete pôsobiť ako vyšetrovateľ. Pri počúvaní si dajte ruku na bradu a zľahka si ju súchajte, podľa výskumov totiž toto gesto nabáda druhých, aby hovorili.

Pokrútenie hlavou

Podľa výskumov je krútenie hlavy vyjadrujúce zápor takisto vrodené gesto a evoluční biológovia tvrdia, že ide vôbec o prvé gesto, ktoré sa človek naučil. Podľa ich teórie dieťa, ktoré sa nasýti mlieka, krúti hlavou zboka nabok, a tým odmieta matkin prsník. Rovnako reaguje aj staršie dieťa pri kŕmení, keď nechce ďalšiu lyžicu jedla.

Krútenie hlavy má svoj pôvod v dojení.

Ak vás niekto o niečom presviedča, všimajte si, či nekrúti hlavou, aj keď vám hovorí, že súhlasí. Človek, ktorý vám vraví: „Viem, čo máte

na myslí,“ „Znie to dobre“ alebo „Určite sa dohodneme,“ a krúti pritom hlavou, pôsobí možno presvedčivo, ale krútenie hlavy signalizuje jeho negatívny postoj, a preto radšej zostaňte voči nemu skeptickí.

Žiadna žena neuverí mužovi, ktorý jej vraví „milujem ťa“ a krúti pritom hlavou. Keď Bill Clinton vyslovil svoju slávnu vetu „S tou ženou som nemal pohlavný styk“ počas vyšetrovania v prípade s Monikou Lewinskou, nekrútil pritom hlavou.

Základné pozície hlavy



Neutrálna pozícia hlavy.

1. Natiahnutá hlava

Existujú tri základné pozície hlavy. Prvou je hlava nadvihnutá, človek ňou signalizuje neutrálny postoj k diskusii. Hlava sa nehýbe a konverzáciu správajú len občasné drobné prikývnutia. Často ju dopĺňajú hodnotiace gesta s rukou na líci.

Ak je hlava nadvihnutá vysoko a brada mieri dopredu, signalizuje nadriadenosť, nebojácnosť a aroganciu. Daná osoba zámerne odhaľuje hrdlo a ziskava na výške, čo jej umožňuje dívať sa na vás zvrchu. Veľká brada súvisí s vysokou hladinou testosterónu, a preto sa vystrčená brada spája s mocou a agresívnosťou.



Margaret Thatcherová vzdorovito vytýča bradu.

2. Naklonená hlava

Hlava naklonená nabok je signálom podriadenosti, človek nastavuje hrdlo aj šiju a pôsobí pritom menší a menej nebezpečný. Pravdepodobne má pôvod v detstve, keď si dieťa kladie hlavu na plece či hrud' rodiča, a najmä ženy podvedome veľmi dobre chápu význam tohto gesta – podriadenosť a mierumilovnosť.

Charles Darwin si ako prvý všimol, že ľudia aj zvieratá – najmä psy – nakláňajú hlavu nabok,



Hlava naklonená nabok odhaľuje zraniteľný krk a človek pôsobí menší a podriadenejší.



Hlava nabok odhaľuje zraniteľnú šiju, čomu intuitívne rozumie väčšina ľudí.

keď ich niečo zaujme. Ženy toto gesto využívajú na prejavenie záujmu o muža, pretože pre muža je najatraktívnejšia žena, ktorá prejavuje podriadenosť a mierumilovnosť.

Štúdium dvetisícročnej histórie maľby ukazuje, že ženy zobrazovali s hlavou naklonenou nabok tri razy častejšie ako mužov, čo v súčasnosti platí aj o ženách v reklame. Svedčí to o tom, že väčšina ľudí intuitívne chápe odhalenie krku ako podriadenosť. Pri obchodných rokovaníach s mužom by však mali mať ženy hlavu stále vzpriamenú.

Pri prednáške či ponúkaní služieb sledujte toto gesto

u svojho publika. Ak zbadáte, že ľudia majú hlavu nabok a nakláňajú sa dopredu v hodnotiacich gestách s rukou na brade, váš prejav je úspešný. Keď počúvate, nakloňte hlavu nabok a prikyvujte, partner vám bude dôverovať, pretože pôsobíte mierumilovne.

3. Sklonená hlava

Sklonená brada signalizuje negatívny, pochybovačný či agresívny postoj. Sklonenú hlavu sprevádzajú zväčša aj kritické hodnotiace gestá, a pokiaľ človek hlavu nezdvihne či nenakloní, čakajú vás problémy. Profesionáli v oblasti obchodu a školitelia majú bohaté skúsenosti s publikom, ktoré pred nimi sedí s bradami na prsiach a prekříženými rukami.



Sklonená hlava svedčí o nesúhlasu alebo odmietnutí.

Skúsení rečníci podniknú kroky, aby publikum zaujali, kým začne prednáška. Ide o to, aby ľudia zdvihli hlavy a zbystrili pozornosť. Ak uspejú so svojou taktikou, poslucháči naklonia hlavy nabok.

Angličania si vypestovali zvláštne gesto pozdravu, a to skrútenie hlavy, pričom sklonia a skrútia hlavu na jednu stranu zároveň. Pochá-

dza to zo stredoveku, keď si muži na pozdrav snímali klobúky, neskôr len sklonili hlavu a dotkli sa klobúka, a v dnešných moderných časoch sa pri stretnutí dotknú čela.

Hlava medzi plecami

Pokrčenie pliec a vtaiahnutie hlavy medzi ne umožňuje človeku chrániť si zraniteľný krk a hrdlo pred zranením. Toto gesto vidáme u človeka, ktorému sa za chrbtom ozvalo ohlušujúce dunenie alebo má pocit, že naňho niečo padá. V osobnom či obchodnom styku naznačuje podriadený a ospravedlňujúci postoj, čo vám škodí pri stretnutiach, kde chcete pôsobiť sebavedomo.

Ak človek prechádza popred skupinku, ktorá sa o niečom baví, niečo obdivuje či počúva, stiahne hlavu a zaguľatí plecia, pretože v tomto postoji pôsobí menší a bezvýznamnejší. Ide o gesto hlavy medzi plecami. Vyskytuje sa aj u podriadených, ktorí sa blížia k šéfovi, a prezrádza veľa o mocenských hrách medzi ľuďmi.



Hlava medzi plecami - snaží sa pôsobiť menšia, aby iným neprekážala.

Oberanie neviditeľnej smietky

Keď človek nesúhlasí s názormi a postojmi iných, no nechce to otvorene priznať, začne robiť rôzne zdanlivo nevinné gestá, ktoré však prezrádzajú skrytý nesúhlas. Jedným z takých gest je oberanie neviditeľných chĺpkov zo šiat, čo má na sebe. Pri tejto nepodstatnej a zjavne nezmyselnej činnosti zväčša sklopí a odvráti zrak. Ide o bežný prejav nesúhlasu, ktorý jasne naznačuje, že človek nesúhlasí s tým, čo sa hovorí, hoci slovami možno tvrdí opak.

Otvorte dlane a spýtajte sa: „Čo si o tom myslíte?“ alebo „Vidím, že o niečom rozmýšľate. Prezradíte mi o čom?“ Oprite sa, otvorte ruky, ukážte dlane a čakajte na odpoveď. Ak vám bude daná osoba tvr-

dit, že s vami súhlasí, no naďalej sa bude venovať neviditeľným smietkam, mali by ste zvážiť, či sa nezačnete otvorene dožadovať odpovede, aké má výhrady.



Oberač chlpkov si myslí svoje a chce si to nechať pre seba.

Ako dávame najavo, že sme pripravení konať

Zvieratá, ktoré chcú pred bojom či pri dvorení vyzeráť väčšie, majú na to svoje postupy – vták si našuchorí perie, ryba zväčší svoj objem tak, že nasaje vodu, mačky a psy naježia srst'. Človek však nemá srst' ani kožušinu, aby v prípade ohrozenia či hnevu pôsobil impozantnejšie. Keď sa rozprávame o hororových filmoch, vravievame: „Vlasy mi stáli dupkom“, ak sa nahneváme, často vravíme „naježil som sa,“ zalúbení mávame „husiu kožu“. Ide o mechanické reakcie tela na okolnosti, v ktorých chceme pôsobiť väčší, a spôsobuje ich hladký sval erektor, ktorý vzpriamuje vlasové folikuly. Ľudia si však osvojili gesto, ako pôsobiť fyzicky mohutnejšie – dávajú si ruky v bok.



Vystrčené lakty odhalujú pripravenosť dominovať; lakty vytočené dovnútra a zvesená hlava sú znakom podriadenosti.

Ruky na bokoch mávajú deti pri hádke s rodičmi, atléti čakajúci na štart, boxeri v ringu pred zápasom, muži vyzývajúci iných mužov, ktorí vstúpili na ich územie. Toto gesto predstavuje v každom prípade univerzálny prejav pripravenosti na asertívne konanie. Človek zaberá viac priestoru a vystrčené lakty sú ako pripravené zbrane, ktoré nedovoľujú iným priblížiť sa. Napoly zdvihnuté paže v kovbojskom postoji sú znakom pripravenosti na prestrelku. Stačí aj jedna ruka na boku, najmä ak mieri na vyhliadnutú obeť. Využíva sa všade, na Filipínach a v Malajzii dokonca vyjadruje silný hnev a nenávisť.

Je to známe gesto pripravenosti, keď sa človek chystá na asertívne konanie, základný význam má všade na svete agresívny podtón. Je takisto známe ako postoj dobyvateľa, človeka zameraného na cieľ, pripraveného vzdorovať námietkam či konať v mene svojej veci. Muži ho robievajú v prítomnosti žien, aby dali najavo jasne mužný postoj.

Ruky na bokoch vám dodajú veľkosť a impozantnosť, lebo zaberáte viac priestoru.

Pri interpretácii gesta rúk na bokoch treba zvážiť okolnosti a ďalšie prejavy reči tela, aby ste dospeli k správnejmu záveru. Má, napríklad, kabát rozopnutý a rozhalený alebo pozapínaný? Pri zapnutom kabáte či saku sa prejavuje frustrácia, kým rozhalený kabát vyjadruje otvorenú agresivitu, keď človek neskrýva telo a naznačuje nebojácnosť. Gesto možno umocniť ešte postojom rozkročmo a zatatými päťami.



Ruky na bokoch vidáme u manekýnok na móle, zdôrazňujú tým šaty.

Súbor týchto gest používajú profesionálne modelky na móle, aby dali najavo, že šaty sú určené moderným, asertívnym, pokrokovým ženám. Niekedy ho vidno v podobe jednej ruky na boku, kým druhá naznačuje iné gesto, čo bežne robia ženy, ktoré chcú na seba upútať pozornosť a pohojdávaním bokov zdôrazňujú svoju driekovú a panvovú časť - symboly plodnosti. Pri dvorení sú ruky na bokoch celkom bežné, ide o priťahovanie pozornosti na svoju osobu.

Kovbojský postoj

Palce zastrčené za opaskom alebo vo vreckách ohraničujú oblasť genitálií a vidíme ich u mužov, ktorí zdôrazňujú svoj sexuálne agresívny postoj. Patrí k bežným gestám vo westernoch, a diváci ani na moment nezapochybujú o mužnosti svojich obľúbených pištoľníkov.



Postoj kovboja - prstami mieri tam, kam máte zamerať pozornosť.

Žartovne sa mu hovorí aj gesto dlhých mužných palcov, ruky sú v pohotovosti a prsty slúžia ako ukazovatele zvýrazňujúce rozkrok. Muži si týmto gestom chránia svoje teritórium a prejavujú pred iným mužom nebojnosť. To isté robia aj opice, nemajú však nohavice a opasok.

Gesto iným vraví: „Som odvážny - dokážem ovládať,“ a neodmysliteľne patrí k lovu. Ak muž zaujme tento postoj pred ženou, pričom má rozšírené zrenice a nohou mieri smerom k nej, hneď je jej jasné, o čo mu ide. Týmto gestom sa celkom jasne prezradí, neuvážene dáva najavo, čo má za lubom.

Ide prevažne o mužské gesto, ale niekedy ho robia aj ženy v džín-

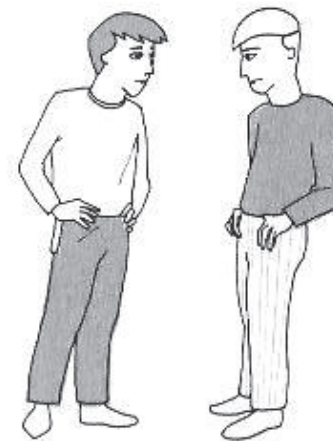
soch a nohavičiach. Žena v sukni prejaví sexuálne asertívny postoj palcami zastrčenými do vrecka či za opasok.



sexuálne asertívna žena

Odhadovanie konkurencie

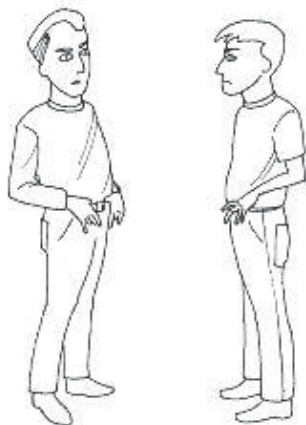
Na ďalšom obrázku sa dvaja muži navzájom odhadujú, pričom využívajú typické gestá rúk na bokoch a palcov za opaskom. Keďže sú od seba pootočení a spodná časť tela pôsobí uvoľnene, dá sa predpokladať, že sa podvedome hodnotia a pravdepodobne nedôjde k fyzickému stretu.



odhadovanie konkurencie

Zhovárajú sa možno nenútene a priateľsky, ale pokiaľ majú ruky na bokoch, od skutočne uvoľnenej atmosféry majú ďaleko, najskôr musia ruky spustiť a otvoriť, prípadne začať prikyvovať hlavou.

Keby títo muži stáli oproti sebe rozkročne s nohami pevne vrastenými do zeme, hrozil by zrejme boj.



Súbor gest značiaci agresívny postoj.

Adolf Hitler často pózoval s rukami na bokoch, aby pôsobil autoritatívne, napriek tomu však nedokázal zabrániť, aby mu ľavá ruka nemierila krížom cez telo v snahe zakryť jeden semenník.



Protirečivé signály: vystrčený pravý lakeť značí agresivitu, ľavou rukou sa pritom snaží chrániť si predok.

Rozkročené nohy

Ide takmer výlučne o mužské gesto typické aj pre opice, ktoré sa pokúšajú presadiť vlastnú autoritu. V snahe vyhnúť sa riziku a možnému zraneniu v boji, rozkročia nohy a samec s najvýraznejším postojom je

vnímaný ako dominantný. Rovnako je to u mužov, hoci nevedome, vysielajú silný signál. Ak sa jeden muž rozkročí, ostatní urobia to isté, aby si zachovali postavenie, no muži by sa mali tomuto gestu vyhnúť v prítomnosti žien, najmä v obchodnom styku, pretože ženy ich nemôžu nasledovať.

Ak muž zaujme pozíciu s rozkročenými nohami pri obchodnom rokovaní so ženou, žena sa cíti zastrašovaná.

Naše videozáznamy ukazujú, že mnohé ženy v takej situácii reagujú prekrížením nôh aj rúk, čím sa okamžite dostanú do obrannej polohy. Rada pre mužov je jednoznačná – pri obchodných rokovaníach držte nohy spolu. Ženám, ktorým muži neustále predvádzajú svoj rozkrok, radíme nereagovať na to. Ak zaujmete obrannú pozíciu, môže sa to obrátiť proti vám. Radšej hovorte priamo na jeho rozkrok: „V tomto máš úplnú pravdu, Bob.“ „Chápem, z čoho vychádzaš,“ a tým im uštedrite cennú lekciu a pri správnom načasovaní dokonca vyvoláte výbuch hlasného smiechu.

Noha prehodená cez operadlo stoličky

Takisto to robia prevažne muži, keďže ide o spôsob rozkročenia nôh. Nielenže tým signalizujú, komu patrí stolička, ale prejavujú aj neformálny, agresívny postoj.



Neformálnosť, ľahostajnosť, nedostatok sústredenia.

Takto sedávajú dvaja kamaráti, žartujú a smejú sa, no predstavte si, ako by tento spôsob sedenia pôsobil v inej situácii. Napríklad, zamestnanec sa ide o nejakom probléme poradiť so svojim šéfom. Za

mestnaneec vysvetľuje, nakláňa sa dopredu s rukami na kolenách, so zvesenou hlavou, zroneným výrazom v tvári a hovorí tichým hlasom. Šéf počúva, nehybne sedí, potom sa oprie na stoličke a prehodí si nohu cez operadlo. Záujem šéfa sa v tomto prípade mení na ľahostajnosť. Inými slovami, vôbec ho nezaujímá, aké má jeho zamestnanec problémy, dokonca má možno pocit, že opäť ho niekto okráda o čas pre nejakú „starú pletku“.

Čo značí šéfova ľahostajnosť? Možno zvážil, o aký problém ide, usúdil, že to nie je nič vážne a prestal mať o to záujem. Možno zamestnancovi dáva najavo, aby sa prestal znepokojovať, lebo všetko sa vyrieši samo. Pokiaľ bude mať nohu prevesenú cez operadlo, ľahostajnosť ho neopustí. Po odchode zamestnanca si s úľavou povzdychne, povie si: „Konečne zmizol!“ a až vtedy si zloží nohu na zem.

Noha cez operadlo môže pôsobiť mimoriadne rozčuľujúco počas obchodného rokovania, preto treba podniknúť všetko, aby ju človek zložil. Čím dlhšie totiž zotrvá v tejto polohe, tým dlhšie bude mať ľahostajný, prípadne agresívny postoj. Dá sa to docieľiť jednoducho, požiadajte ho, aby sa naklonil cez stôl a pozrel sa na niečo, a ak máte radi štiplavý humor, môžete mu povedať, že má deravé nohavice v rozkroku.

Osedlaná stolička

Muži sa kedysi chránili pred kopijami a šípami nepriateľa štítom, dnešní civilizovaní muži používajú ako štít čokoľvek, čo je poruke ako symbol rovnakého obranného správania, keď na nich slovne či fyzicky útočia. Patrí sem, napríklad státie za plotom, dverami, stolom, za otvorenými dverami auta či sedenie obkročmo na stoličke.



Sediaci obkročmo na stoličke chce dominovať, vládnuť, a zároveň si chráni prednú časť tela.

Operadlo stoličky slúži ako štít na ochranu tela a môže človeka dostať do agresívnej, dominantnej polohy. Muži majú pritom rozkročené nohy a zdôraznený rozkrok, čím ešte viac zdôrazňujú mužskú sebaistotu. Zväčša takto sedávajú dominantné typy, ktoré sa snažia iných ovládnuť, rozhovor ich už prestal zaujímať a operadlo stoličky im slúži ako dobrá obrana pred „útokom“ členov skupiny. Túto polohu zaujmú veľmi diskrétno, ani si nevšimnete kedy.

Najjednoduchšie ho prinútite zmeniť polohu, keď sa mu postavíte či posadíte za chrbát, kde nie je chránený, a to ho prinúti zmeniť spôsob sedenia. Určite to dobre zafunguje vo väčšej skupine, nechránený chrbát ho totiž prinúti, aby sa obrátil.

A čo s človekom, ktorý sedí obkročmo na otáčacej stoličke? S chlapíkom vystavujúcim rozkrok sa určite nezačnete hrať na kolotoč, preto je lepšie použiť neverbálne signály. Pokračujte v debata postojáčky a dívajte sa naňho zvrchu, potom mu vojdite do osobného priestoru. Tým ho tak vyvediete z miery, že možno pri snahe utiecť, z tej stoličky aj spadne.

Pri najbližšej návšteve ho určite posadte na pevnú stoličku s bočnými opierkami, kde nebude môcť zaujať svoju obľúbenú pózu. V takom prípade sa pravdepodobne uchýli k inému gestu - katapultu.

Katapult

Ide o verziu rúk na bokoch posediačky, ibaže ruky sú za hlavou a lakte hrozivo smerujú von. Opäť ide o typické mužské gesto určené na zastrázenie iných, hoci na prvý pohľad je to uvoľnený postoj, pri ktorom môžete nadobudnúť falošný pocit istoty tesne predtým, ako urobí výpad.



Katapult: pohodový, sebaistý, všetko vie a myslí si, že práve on má najviac banánov.

Toto gesto je typické pre určité profesie – účtovníkov, právnikov, obchodných manažérov či ľudí, ktorí sa v istej situácii cítia nadradene, dominantne a sebaisto. Keby sme takémuto človeku dokázali čítať myšlienky, videli by sme niečo ako „Všetko viem,“ „Všetko mám pod kontrolou“ či „Raz možno dorastieš do mojich výšav.“ Manažéri ho využívajú pravidelne a novovymenovaní manažéri si ho veľmi rýchlo osvoja, hoci predtým ho takmer nepoužívali. Je typické pre vševedov a väčšinu ľudí zastrahuje. Patrí k neodmysliteľnej výbave tých, ktorí vám chcú dať najavo, že sú najmúdrejší. Môže mať aj význam robenia si nároku na isté územie.

Spája sa s ďalšími gestami, ako je pozícia číslo štyri a zdôraznený rozkrok, ktoré prezrádzajú pocit nadradenosti, ochotu hádať sa a dominovať. S týmito gestami sa dá vyrovnávať rôznymi spôsobmi podľa okolností. Môžete sa nakloniť dopredu s dlaňami nahor a povedať: „Vidím, že o tom viete veľa. Chcete niečo povedať?“ a potom sa oprieť a počkať na odpoveď.

Pri obchodných stretnutiach majú ženy mužov v polohe katapultu veľmi rýchlo plné zuby.

Môžete pred neho niečo postaviť, aby na to nedočiahol, a spýtať sa: „Toto ste už videli?“ čím ho prinútite nakloniť sa dopredu. Muži môžu polohu katapultu napodobniť, keďže zrkadlový obraz obnovuje rovnocennosť. Pre ženy to neplatí, odhalili by prsia, a tým by sa dostali do nevýhodnej pozície. Dokonca aj ženy s malými prsiami v polohe katapultu označili muži i ženy za agresívne.

Katapult nie je pre ženy – ani tie s plochým hrudníkom.

Ak ste žena a muž vo vašej prítomnosti zaujme polohu katapultu, pokračujte v konverzácii postojácky. Donúťte ho tým zmeniť postoj, aby mohol v rozhovore pokračovať. Keď zmení polohu, opäť si sadnite. Ak znova nastúpi katapult, znova sa postavte. Ide o neagresívny spôsob, ako iných naučiť, aby prestali so zastráňovaním. Ak je ten človek váš nadriadený a karhá vás, zastráňte ho, ak napodobníte jeho gesto. Dvaja rovnocenní partneri môžu zaujať túto pozíciu zároveň a neporuší sa zhoda a rovnocennosť, od žiaka sa však očakáva, že nebude týmto spôsobom rozčuľovať riaditeľa.

V istej poisťovni sme zistili, že 27 z 30 manažérov predaja využíva toto gesto pravidelne pred svojimi podriadenými či obchodnými zástupcami, ale málokedy v prítomnosti nadriadených. Pred nadriadenými majú skôr sklon uchýľovať sa ku gestám podriadenosti.

Gestá pripravenosti

Osvojte si veľmi dôležité gesto, ktoré u sediaceho prezrádza pripravenosť. Napríklad, predkladáte niekomu návrh, a keď váš partner urobí na konci prezentácie toto gesto a rozhovor doteraz prebiehal hladko, môžete ho požiadať o uzavretie zmluvy a pravdepodobne sa dohodnete.

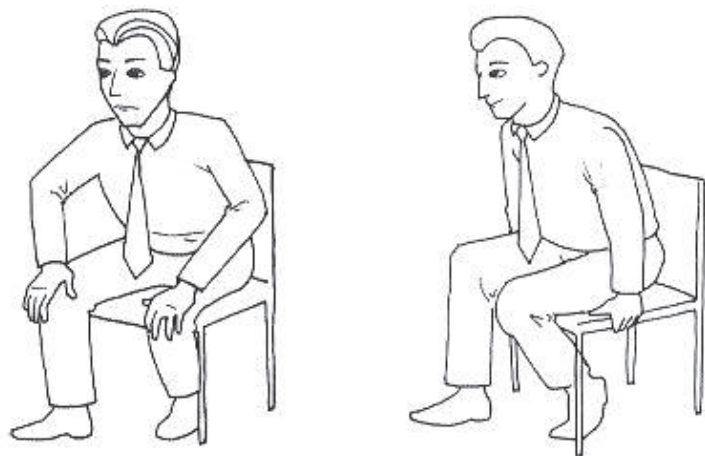


Klasická poloha pripravenosti konať.

Na základe našich nahrávok rozhovorov obchodníkov a nádejnými kupcami vieme, že ak po tomto geste pripravenosti nastúpilo rozhodovacie súčanie brady, klient mal vo viac ako polovici prípadov kladný postoj. Naopak, ak po počúvaní brady nasledovalo prekříženie rúk, pravdepodobne z obchodu nebolo nič. Gesto pripravenosti posediačky však môže u nahnevanej osoby signalizovať aj niečo iné – chystá sa vás vyhodiť. Jeho skutočný zámer zistíte zo súboru predchádzajúcich gest.

Štartovacia poloha

Gesto pripravenosti, ktoré signalizuje túžbu ukončiť stretnutie, pozostáva z naklonenia sa dopredu s oboma rukami na kolenách, alebo naklonenia sa dopredu s rukami zvierajúcimi stoličku, ako pred štartom pretekov. V každom prípade by ste mali prevziať iniciatívu a obrátiť list či zmeniť tému.



Na miesta, pripraviť sa, štart - pripravenosť ukončiť stretnutie či rozhovor.

Zhrnutie

Signály reči tela, ktoré sme analyzovali v tejto kapitole, spozorujete pomerne ľahko, pretože zahŕňajú veľké gestá. Dôležité je poznať ich význam, a nielen to, mali by ste všetky negatívne gestá zo svojho repertoáru vylúčiť a nahradiť ich pozitívnymi, ktoré vám prinesú dobré výsledky.

12. kapitola

Kopírovanie – ako si budujeme vzťahy



Vyzerajú rovnako, obliekajú sa rovnako, majú rovnaký výraz tváre a gestá, ale každý z nich vám bude tvrdiť, že „to robí po svojom“.

Pri prvom stretnutí s cudzím človekom si potrebujeme rýchlo overiť, či je voči nám naladený priateľsky alebo nepriateľsky, rovnako ako zvieratá vedené pudom sebazáchovy. Robíme to tak, že študujeme reč jeho tela, aby sme zistili, či sa pohybujú a gestikulujú takisto ako my, či nás „kopírujú“. Kopírovanie je spôsob nadviazania vzťahu, prijatia a vytvorenia väzby, lenže u seba ho nevnímame. Kedysi bolo kopírovanie spoločenským nástrojom, pomocou ktorého naši predkovia bezpečne zapadli do väčšej skupiny, a súvisí aj s primitívnou metódou učenia, ktoré je založené na napodobňovaní.

Medzi najbežnejšie prejavy kopírovania patrí zívanie – jeden začne, ostatní nasledujú. Robert Provine zistil, že zívanie je mimoriadne nákazlivé, ani nemusíte vidieť niekoho zívať, stačí pohľad na jeho otvorené ústa. Kedysi sa predpokladalo, že pri zívaní sa okysličuje telo, ale dnes už vieme, že slúži na vytvorenie vzťahu s inými a vyhnutie sa agresivite – takisto to robia aj opice a šimpanzy.

Ak sa na verejnosti stretnú dve ženy v rovnakom oblečení, ide o nevhodné kopírovanie. No pre mužov, ktorí sa objavia na oslave rovnako oblečení, to môže byť podnet na celoživotné priateľstvo.

Kopírovanie bez slov hovorí: „Pozri sa na mňa, som taký ako ty. Mám rovnaké pocity aj názory.“ Ľudia na rockovom koncerte preto skáču v jednom rytme, súčasne tleskajú a mávajú rukami. Synchronizácia davu zabezpečuje pocit istoty u všetkých účastníkov. V rozhnevanom dave zase všetci kopírujú negatívne postoje, a tým sa vysvetľuje, prečo inak pokojní ľudia môžu stratíť v takej situácii sebakontrolu.

Potreba kopírovať druhých je aj základ fungovania v rade. V rade ľudia ochotne spolupracujú s úplne cudzími osobami, ktoré nikdy viac neuvidia, riadia sa nepísanými zákonmi správania pri čakaní na autobus, v galérii, v banke či po boku spoluhojovníkov. Profesor Joseph Heinrich z Michiganskej univerzity prišiel na to, prečo je potreba kopírovať tak pevne zabudovaná v mozgu – spolupráca totiž vedie k získaniu jedla, k lepšiemu zdraviu a k ekonomickému rastu spoločností. Z toho vyplýva zároveň vysvetlenie, prečo dokázali

vysoko organizované spoločnosti, napríklad Británia, Nemecko či staroveký Rím tak dlho ovládať svet.

Kopírovanie vedie k uvoľnenosti. Je to nesmierne silná zbraň, spomalené zábery videozáznamov totiž ukazujú, že zahŕňa simultánne žmurkanie, krčenie nozdier, dvíhanie obočia a rozšírenie zreníc, čo je veľmi pozoruhodné, pretože tieto mikrogestá sa vôbec nedajú napodobňovať vedome.

Veľmi rýchlo sa naučíme kopírovať rodičov: Princ Phillip a mladý princ Charles v zladenom kroku.



Vytvorenie správnych vibrácií

Štúdie zosúladenej reči tela ukazujú, že ľudia s podobnými pocitmi, na rovnakej vlnovej dĺžke, ľahko nadväzujú vzťahy a jeden od druhého veľmi rýchlo prevzmu reč tela a výrazy. Stav súladu, ktorým vzniká puto k druhému človeku sa začína vyvíjať veľmi skoro, už v maternici, keď sú naše pohyby a tep srdca v súlade s matkinými, a tak je pre nás kopírovanie úplne prirodzený stav.

Pri pozorovaní páru v ranej fáze dvorenia vidíme často zosúladené pohyby, ktoré pripomínajú tanec. Keď si žena dá do úst hlt jedla, muž si utrie kútiky úst, keď on začne vetu, ona ju dokončí zaňho. Keď má žena predmenštruačné ťažkosti, prejavajú sa čudné chůtky aj uňho, keď je ona nafúknutá, on prdí.

Keď vravíme o „dobrých vibráciách“, či o dobrom pociť v prítomnosti niekoho, nevedome narážame na kopírovanie a zosúladené správanie. Niektorí ľudia neradiedia či pijú sami v reštaurácii, pretože sa obávajú, že nebudú zladení s ostatnými. Pri objednávaní si spolusediaci overujú, čo si kto vybral. „Čo si dáš?“ pýtajú sa, aby kopírovali výber. Hudba ako súčasť romantického stretnutia je mimoriadne vhodná práve preto, že vyvoláva u dvojice súlad pri bubnovaní prstami a dupkaní.



Kopírovanie reči tela a vzhľadu prezrádza jednotný postup a nedovoľuje, aby sa jeden nad druhého vyvyšoval.

Kopírovanie na úrovni bunky

Americký srdcový chirurg Dr. Memhet Oz podal správu o pozoruhodných zisteniach, ktoré sa dozvedel od pacientov po transplantácii srdca. Zistil, že rovnako ako väčšina orgánov tela, aj srdce si zachováva bunkovú pamäť, zásluhou ktorej príjemca srdca zažíva tie isté emócie ako jeho darca. Dokonca prišiel na to, že niektorí pacienti si osvojili aj gestá a postoje, ako mal pre nich neznámy darca. Podľa jeho záverov srdcové bunky dávajú pokyny príjemcovmu mozgu, aby prevzal darcovu reč tela. Naopak, ľudia trpiaci poruchou autizmu nie sú vôbec schopní kopírovať správanie iných a dvojsmerná komunikácia je pre nich mimoriadne ťažká.

Ak si *zámerne* osvojíte isté gestá, zásluhou fungovania príčiny a následku budete prežívať emócie spojené s danými gestami. Ak sa teda cítite sebaisto, nevedomky začnete robiť striešku z prstov ako odraz svojej spokojnosti, a ak začnete zámerne robiť striešku, nielenže pocítite sebaistotu, dokonca aj iní vás budú takto vnímať. Z toho dôvodu je kopírovanie reči tela a postoja mocná zbraň na vytváranie vzťahov s inými.

Rozdiely v kopírovaní medzi mužmi a ženami

Geoffrey Beattie z Manchesterskej univerzity prišiel na to, že žena kopíruje inú ženu štyri razy častejšie ako muž iného muža. Zistil aj to, že ženy kopírujú reč tela mužov, ale muži sa zdráhajú napodobňovať gestá či postoje ženy – pokiaľ jej nedvoría.

Keď žena povie, že „vidí“, ako niekto nesúhlasí s názorom skupiny, tak naozaj „vidí nesúhlas“. Zbadá, že reč tela jednotlivca nie je v súlade so skupinou, čím dáva najavo svoj nesúhlas s názormi ostatných. Mužov nikdy neprestane udivovať, ako žena dokáže „vidieť“ nesúhlas, hnev, klamstvo či pocity ukrivdenosti. Mozog mužov totiž jednoducho nie je tak dobre vybavený na vnímanie jemných detailov reči tela u druhých a nepostrehne nezhody v kopírovaní.

Ako sme už povedali v knihe *Prečo muži nepočúvajú a ženy sa nevznávajú v mapách*, mozog muža a ženy je pri vyjadrovaní citov prostredníctvom výrazov tváre a reči tela naprogramovaný odlišne. Žena počas desaťminútového rozhovoru bežne vystrieda šesť základných výrazov tváre, ktorými reaguje na emócie partnerky. Na tvári sa jej budú zrkadliť emócie spolubesedníčky. Nezávislý po-

zorovateľ bude mať dojem, akoby obe prežívali udalosti, o ktorých sa hovorí.

Žena vníma zmysel povedaného z tónu hlasu a emocionálny stav z reči tela. Práve to musí urobiť aj muž, aby si získal jej pozornosť, udržal jej záujem a ochotu počúvať. Väčšina mužov sa hrozí predstavy, žeby dali výrazmi tváre najavo zvýšený záujem, ale tí, čo sa zdokonalia v tomto umení, budú z neho nesmierne ťažiť.

Niektorí muži sa boja, že budú pôsobiť zoženštene, ale výskumy týchto techník dokazujú, že ak muž kopíruje výrazy tváre hovoriacej, žena ho následne označí za starostlivého, inteligentného, zaujímavého a atraktívneho.

Muži však dokážu urobiť len necelú tretinu výrazov tváre na rozdiel od žien. Zväčša si zachovávajú bezvýraznú tvár, najmä na verejnosti, keďže v priebehu evolúcie sa v nich zakódovala potreba nepreziadať emócie, neustále ich potláčať, a tým odradiť možný útok nepriateľa. Muži pri rozhovore preto vyzerajú ako sfingy.

Bezvýrazná tvár počas počúvania umožňuje mužom, aby mali situáciu pod kontrolou, čo však neznamená, že dané pocity neprežívajú. Skener mozgu dokazuje, že emócie mužov sú rovnako silné, lenže na verejnosti zostávajú skryté.

Čo robiť, ak ste žena

Kľúčom ku kopírovaniu správania muža je pochopenie, že muž na prejavenie postoja nepoužíva tvár, ale telo. Pre väčšinu žien je ťažké kopírovať bezvýraznosť muža, nie je to však ani potrebné. Ak ste žena, obmedzte výrazy tváre, aby ste nepôsobili príliš ohurujúco a zstrašujúco. Najdôležitejšia rada znie, aby ste nekopírovali to, čo si myslíte, že *asi* cíti. Mohlo by to dopadnúť katastrofálne a vy budete označená za „švihnutú“ či „popletenú“. Ženy, ktoré pri obchodných stretnutiach počúvajú s vážnym výrazom tváre, označujú muži za inteligentné, dôvtipné a rozumné.

Keď sa muži a ženy začnú na seba podobať

Ľudia, ktorí spolu dlho žijú v dobrom a fungujúcom vzťahu, sa často na seba začnú podobať. Dôvodom je to, že neustále kopírujú vzájomné výrazy tváre, až sa časom u nich vytvorí aj svalová podoba daných výrazov. Aj páry, ktoré sa nepodobajú v tvári, často pôsobia na fotografii podobne, lebo sa rovnako usmievajú.



Beckhamovci nevyzerajú rovnako, kým sa neusmejú.



Štyridsať rokov kopírovania – Beckhamovci na penzií so svojim psom Spotom.

Dr. John Gottman z Washingtonskej univerzity v Seattle a jeho kolegovia prišli na to, že pravdepodobnosť rozpadu manželstva je oveľa vyššia, ak jeden z partnerov nielenže nekopíruje výrazy šťastia u druhého, ale naopak, reaguje na ne pohrdaním. Toto protichodné správanie pôsobí aj na partnera, ktorý sa usmieva, hoci si neuvedomuje, čo sa deje.

Podobáme sa na svojich miláčikov?

Kopírovanie nastáva aj pri výbere domáceho miláčika. Nevedome dávame prednosť takým miláčikom, ktorí sa na nás fyzicky podobajú či odrážajú naše postoje. Na dôkaz tohto tvrdenia si pozrite niekoľko príkladov:



Vyberáme si miláčikov, ktorí sa na nás podobajú?

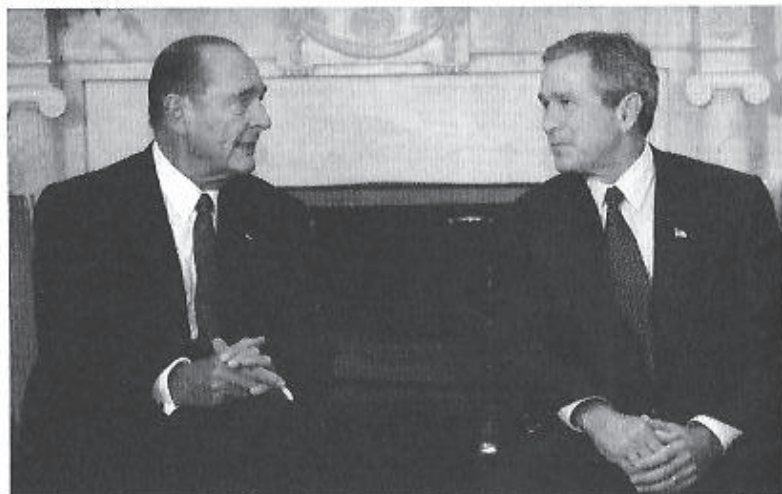
Opica vidí, opica urobí

Na najbližšom spoločenskom stretnutí alebo na verejnom mieste, kde ľudia prichádzajú do styku, si všimnite, koľko z nich preberá rovnaké gestá a postoje osoby, s ktorou sa rozprávajú. Kopírovanie je spôsob, akým jedna osoba oznamuje druhej, že súhlasí s jej názormi či postojmi. Jeden druhému bez slov hovorí: „Ako vidíš, som taký ako ty. Myslím tak, ako ty.“ Prvý krok robí zväčša osoba vo vyššom postavení, ostatní ju nasledujú, väčšinou podľa spoločenskej hierarchie.



Myslia rovnako.

Vezmite si napríklad dvoch mužov, ktorí stoja pri bare na obrázku na predchádzajúcej strane. Kopírujú sa navzájom, pravdepodobne sa baví o niečom, v čom sa názorovo či pocitovo zhodujú. Ak jeden z nich urobí hodnotiace gesto či vymení si nohy, druhý ho bude pravdepodobne nasledovať. Jeden si dá ruku do vrecka, ihneď to urobí aj druhý. Kopírovanie bude pokračovať, kým medzi nimi potrvá zhoda.



Hoci prezidentí Bush a Chirac navonok nesúhlasia, napriek tomu sa kopírujú - týmto si prejavujú navzájom úctu.

Ku kopírovaniu dochádza medzi priateľmi či ľuďmi rovnakého postavenia a bežne vidíte, že manželské páry rovnako chodia, stoja, sedia či pohybujú sa. Albert Schefflen zistil, že ľudia navzájom si cudzí sa zámerne vyhýbajú kopírovaniu pozícií.

Rovnaké hlasy

Ľudia sa pri procese kopírovania dokážu zladiť aj intonáciou, moduláciou hlasu, rýchlosťou reči a dokonca prízvukom, čím sa potvrdí ich názorová zhoda a vytvorí sa vzťah. Nazýva sa to aj udávanie tempa, takmer akoby dvaja ľudia spolu spievali. Často vidíme, ako rozprávajúci odmeriava čas gestikuláciou rúk a počúvajúcí ho nasleduje rovnakým rytmom pritakávania. Po istom čase trvania vzťahu sa potreba kopírovania hlavných pozícií reči tela oslabuje, keďže účastníci dokážu predvídať postoje toho druhého a hlavným médiom rozvíjania ich vzťahu sa stane rytmus reči.

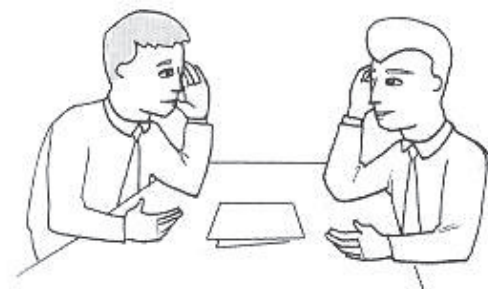
Nikdy nehovorte rýchlejšie ako váš partner. Analýzy odhaľujú, že tým vzbudíte u druhých pocit „nátlaku“. Rýchlosťou reči sa prejavuje pohotovosť mozgu daného jedinca vedome analyzovať informácie. Hovorte rovnako rýchlo, alebo o čosi pomalšie ako váš partner, kopírujte jeho moduláciu a intonáciu. Tempo je nesmierne dôležité hlavne pri telefonickom rozhovore, keď je hlas jediným komunikačným médiom.

Zámerné budovanie vzťahu

Kopírovanie je pri reči tela jedným z najdôležitejších prostriedkov, ktoré si môžete osvojiť, pretože ide o jasný prejav, ktorým sa dáva najavo súlad a sympatie. Týmto spôsobom, kopírovaním reči tela, hovoríme, že sa nám niekto pozdáva.

Ak si chce šéf vybudovať vzťah a vytvoriť uvoľnenú atmosféru s nervóznym podriadeným, môže si zvoliť metódu kopírovania jeho gest. Sľubný zamestnanec zase kopíruje gestá šéfa, ktorý práve vyjadruje svoj názor.

Túto zručnosť môžete využiť na ovplyvnenie ľudí práve tým, že prevezmete ich pozitívne gestá a postoje. Aj svojho partnera určite dostanete do priaznivej nálady, keď „uvidí“ súhlas so svojim stanoviskom.



Kopírovaním reči partnerovho tela si pri rozhovore získavate jeho súhlas.

Skôr ako sa pustíte do kopírovania reči tela, musíte vziať do úvahy, aký vzťah medzi vami panuje. Zamestnanec v asistentskej pozícii príde do kancelárie manažéra žiadať o zvýšenie platu. Vstúpi, manažér ho požiada, aby si sadol a sám sa uvelebí v polohe katapultu, čím dá najavo svoj nadriadený, dominantný postoj. Čo by sa stalo, keby ho zamestnanec začal napodobňovať a zaujal by počas diskusie o plate rovnakú polohu?



Šéf by takéto kopírovanie u podriadeného považoval za aroganciu.

Hoci by slovné zotrval na podriadenej úrovni, reč jeho tela by manažéra veľmi pravdepodobne podráždila, a tým by ohrozil svoje postavenie v zamestnaní. Kopírovanie je dobrá zbraň na zastrašenie a odzbrojenie „mocenských“ typov, čo chcú všetko ovládať. Účtovníci, právnici a manažéri bežne využívajú mocenské súbory gest pri ľuďoch, ktorí sú podľa nich menejcenní. Kopírovaním ich vyvediete z rovnováhy a donúтите zmeniť postoj. Nerobte to však svojmu šéfovi.



Majú rovnaký postoj, reč tela a stoja blízko seba, prezrádza to priateľské väzby, spoločný záujem a ciele.

Kto kopíruje koho?

Výskumy ukazujú, že vodca skupiny si osvojí isté gestá a pozície a ostatní ho podľa spoločenskej hierarchie kopírujú. Vodcovia zväčša prví vchádzajú do dverí a sadajú si skôr na kraj pohovky, stola či lavice ako do stredy. Keď do miestnosti vchádza skupina vrcholových manažérov, osoba v najvyššom postavení vojde zvyčajne prvá. Keď si sadajú v rokovacej miestnosti, šéf si zväčša sadne za vrchostôl na opačnom konci, ako sú dvere. Ak šéf zaujme polohu katapultu, podriadení ho nasledujú v hierarchickom poradí. Vyskytuje sa to aj pri stretnutiach, kde ľudia „chytia stranu“ iným práve kopírovaním reči ich tela. Takto uvidíte, kto za koho a proti komu hlasuje.

Napodobňovanie je dobrá stratégia, ak patríte do nejakého tímu. Dohodnite sa vopred, že budete všetci nasledovať gesto či postoj svojho hovorca. Nielenže budete navonok pôsobiť ako silná a súdržná skupina, ale môžete aj na smrť vystrašiť konkurentov, ktorí sa budú domnievať, že sa čosi na nich chystá a oni netušia čo.



Bill Clinton bol možno svojho času najmocnejším mužom sveta, ale keď Hillary urobila nejaké gesto, okopíroval ho - a keď sa držali za ruky, často mala ona svoju navrchu.

Keď oboznamujete manželské páry s nápadmi, výrobkami či službami, všimajte si, kto kopíruje koho, a tak prídete na to, kto má pri roz-

hodovaní hlavné slovo. Ak je to žena, kto robí úvodné pohyby, hoci aj celkom nepatrné, napríklad prekriži si nohy, prepletie prsty či použije súbor hodnotiacich gest, a muž ju nasleduje, nečakajte na jeho rozhodnutie - nemá na to právomoc.



Súlrad krokov - Charles vedie, Camilla je kúsok za ním; po vypuknutí konfliktu v Iraku roku 2003 začal Tony Blair kopírovať Georgea Busha gestom palcov za opaskom.

Zhrnutie

Kopírovanie gest iného človeka vyvoláva uňho pocit prijatia a vytvára väzby, tento jav prirodzene funguje medzi priateľmi a ľuďmi rovnakého postavenia. Naopak, cudzincom a ľuďom, ktorých nemáme radi, dávame najavo svoj názor zámerným nekopírovaním, ako to robia ľudia vo výfahu či v rade na lístky do kina.

Kopírovanie reči tela a tempa reči je osvedčený prostriedok na rýchle vytvorenie vzťahu. Pri stretnutí s novým človekom zaujmite jeho spôsob sedenia, postoj, uhol tela, gestá, výrazy a tón hlasu. Veľmi skoro začne mať pocit, že sa mu pozdávate a budete preňho niekto, s kým sa cíti príjemne. To preto, že sa vo vás uvidí. Jedno varovanie: na prvom stretnutí to nerobte príliš rýchlo, veľa ľudí si totiž túto stratégiu osvojilo po vydaní našej knihy *Reč tela* a viac než sto miliónov ľudí sledovalo náš televízny program na pokračovanie, ktorý odvysielali po knihe. Keď niekto zaujme istú polohu, máte tri možnosti - ignorovať ju, urobiť niečo iné alebo ju okopírovať. Kopírovanie sa vypláca. Nikdy však neopakujte negatívne signály.

13. kapitola

Tajné významy cigariet, pohárov a mejkapu



Fajčenie je vonkajší prejav vnútorného zmätku či konfliktu a často je potreba po upokojení väčšia ako skutočná závislosť od nikotínu. Ide o typický spôsob uvoľňovania napätia, ktoré dnešný človek využíva pri živote v zložitej a náročnej spoločenskej a obchodnej situácii. Väčšina ľudí v čakárni u zubára zažíva vnútorné napätie. Fajčiar maskuje úzkosť tým, že sa vykradne na cigaretku, nefajčiari majú iné rituály - upravujú sa, žujú žuvačku, hryzú si nechty, klepkajú prstami a nohami, naprávajú si manžety, škrabú sa v hlave, hrajú sa s niečím, či používajú ďalšie gestá, ktoré nám hovoria o ich potrebe upokojenia. Z rovnakého dôvodu sa popularite tešia šperky a bižutéria - majú pre nás nesmiernu cenu, lebo ich majiteľ môže na predmety preniesť svoj strach, neistotu, netrpezlivosť či nedostatok sebadôvery.

Štúdie odhaľujú súvislosť medzi dojčením a pravdepodobnosťou, že jedinec sa stane fajčiarom. Deti odchované na flaši tvoria veľké percento fajčiarov v dospelosti, hlavne tých najzarytejších vyznávačov tabaku, a platí, že čím dlhšie bolo dieťa dojčené, tým menšia je pravde-

podobnosť, že bude fajčiť. Dojčené deti získavajú pocit pohody a citového vzťahu z prsníka, čo fľaša nedokáže poskytnúť, a tak tí, čo poznali len fľašku, hľadajú neskôr iné činnosti spojené s cicaním. Pre fajčiara je cigareta tým, čo pre dieťa cmúľanie prikrývky alebo palca.

Z detí odchovaných na fľaši sa až s tri razy väčšou pravdepodobnosťou stanú fajčiari než z dojčených detí.

Fajčiari si ako deti často cmúľali palec, boli oveľa neurotickejší ako nefajčiari a utiekali sa aj k ďalším orálnym fixáciám, ako je cmúľanie rúčky okuliarov, obhrýzanie nechtov, cmúľanie pier, hryzenie pery a ohryzávanie ceruziek, čo by im aj bobor mohol závidieť. Túžbu cicaf a cítiť sa bezpečne si dojčené deti uspokojili v detstve, no tí, čo poznali len fľašu, nie.

Dva typy fajčiarov

Fajčiarov môžeme rozdeliť na dva základné typy – závislí a spoločenski fajčiari.

Výskumy dokazujú, že krátke, rýchle šluky pôsobia na mozog stimulujuco a zvyšujú bdelosť, kým dlhé, hlboké vdychy majú sedatívny účinok. Závislí fajčiari sú zvyknutí na sedatívny účinok nikotínu, ktorý im pomáha zvládnuť napätie, preto poťahujú dlhými, hlbokými vdychmi a fajčia aj osamote. Spoločenski fajčiari fajčia výlučne v spoločnosti a zväčša „pri poháriku“. Ide o spoločenskú zásterku, ktorou chcú urobiť na iných istý dojem. Pri spoločenskom fajčení sa z cigarety v skutočnosti vyfajčí asi len 20 % celkového času horenia, a to rýchlymi, krátkymi šlukmi, kým 80 % času sa s cigaretou vykonávajú rôzne gestá a rituály.

Spoločenské fajčenie je hlavne spoločenský rituál.

Andy Parrot z univerzity v East London predstavil výsledky svojej práce, podľa ktorej sa 80 % fajčiarov cíti počas fajčenia uvoľnenejšie. Hoci hladina stresu je spočiatku u fajčiara len o málo vyššia než u nefajčiara, narastá spolu s tým, ako sa upevňuje zlozvyk. Parrot

prišiel na to, že zbavenie sa zlozvyku prináša aj pokles hladiny stresu. Veda teda dokazuje, že fajčenie nie je prostriedok na ovládanie nálady, pretože závislosť od nikotínu zvyšuje stres. Zdanlivý uvoľňujúci účinok fajčenia odráža len uvoľnenie napätia a podráždenosti, ktoré spôsobil pokles hladiny nikotínu v tele. Inak povedané, fajčiari majú normálnu náladu, keď fajčia, a stres pociťujú, keď nefajčia. Na dosiahnutie normálu musí mať teda v ústach neprestajne cigaretu! Po zbavení sa zlozvyku stres postupne doznieva. Napätie a stres u fajčiara sú spôsobené nedostatkom nikotínu v krvi, ide teda o spätný účinok.

Podľa výskumov pretrvávajú nepriaznivá nálada prvých niekoľko týždňov, keď človek prestane fajčiť, no v momente, keď sa telo úplne zbaví nikotínu, nastáva výrazné zlepšenie, stráca sa túžba po droge a aj stres vyplývajúci z tejto potreby.

Fajčenie sa podobá tomu, ako keby ste sa bili kladivom po hlave, keď totiž prestanete, uľaví sa vám.

Hoci sa dnes na mnohých verejných miestach a v rôznych prostrediach nefajčí, je celkom výhodné poznať vzťah medzi gestami spojenými s fajčením a postojmi človeka, ktorý ich vykonáva. Gestá pri fajčení hrajú dôležitú rolu pri určovaní jeho emocionálneho stavu a zväčša sú súčasťou nacvičeného a známeho rituálu, čím poskytujú dôležitú pomôcku na odhalenie nálady fajčiara a jeho bezprostredných cieľov. Fajčiarske rituály zahŕňajú klepkanie, krútenie, šermovanie, mávanie a celý rad ďalších drobných gest, ktoré upozorňujú na prítomnosť zvýšeného napätia.

Rozdiely medzi mužmi a ženami

Ženy často fajčia tak, že držia cigaretu vysoko nad vytočeným a odhaleným zápästím, pričom prednú časť tela majú nekrytú. Muži držia zápästie rovno, aby ich nepodozrievali zo zoženštenosti, a keď si potiahnu, spustia ruku pod úroveň hrudníka, čím si neustále kryjú prednú časť tela.

Dvojnásobne viac žien fajčí mužským spôsobom a počet šlukov sa u jednotlivých pohlaví nelíši, muži však držia dym v pľúcach dlhšie, a tým sú náchylnejší na ochorenie na rakovinu pľúc než ženy.



Ženy využívajú cigaretu na spoločenské predvádzanie sa, na odkrytie prednej časti tela a odhalenie zápastia; muži sa pri fajčení zatvárajú a uprednostňujú nenápadné držanie cigarety.

Muži často ukrývajú cigaretu v dlani, najmä ak chcú pôsobiť tajomne. Toto gesto využívajú herci, ktorí hrajú tvrdých chlapov či podozrivých a úskočných hrdinov.

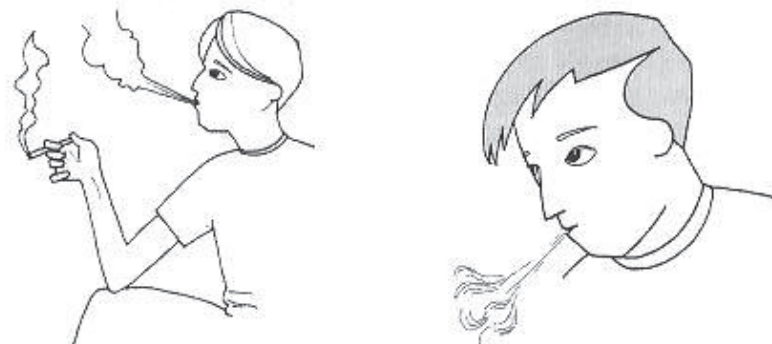
Fajčenie ako sexuálne predvádzanie sa

Filmy a médiá vždy zobrazovali fajčenie ako niečo, čo je sexy. Fajčenie poskytuje ďalšiu príležitosť na zdôraznenie odlišnosti pohlaví – ženám umožňuje predviesť zápästie (podrobnejšie v 15. kapitole) a otvoriť telo smerom k mužovi, cigareta sa teda stáva symbolom falusu zvodne umiestneným medzi jej perami. Predchádzajúce generácie využívali zvodné rituály fajčenia ako prijateľnú formu dvorenia, pri ktorej muž žene pripáľil cigaretu, ona sa mu pritom dotkla ruky a pri poďakovaní sa mu zadívala hlboko do očí. Dnes je fajčenie na verejných miestach asi také populárne ako prd v plnej električke, a tak tento koketný rituál takmer vymizol. Fajčenie navodzuje postoj podriadenosti, preto je u ženy sexuálne vyzývavý, inak povedané, fajčenie vysiela nenápadný signál, že ženu bude možno presvedčiť, aby urobila aj to, čo nie je v jej záujme. Dym vyfúknutý do tváre iného človeka je urážka všade na svete, okrem Sýrie, kde sa považuje za prejavenie sexuálneho záujmu o ženu!

Ako odhaliť pozitívne či negatívne rozhodnutie

Pozitívny či negatívny postoj voči okolnostiam, v ktorých sa človek nachádza, možno odhaliť na základe smeru vyfúknutého dymu – nahor či nadol. Predpokladajme, že fajčiar nevyfukuje dym dohora pre-

to, aby nešiel do očí iným, veď ho môže vyfúknuť ľubovoľným smerom. Osoba naladená pozitívne, nadriadená či spokojná s tým, čo vidí a počuje, fúka dym prevažne dohora. Naopak, negativista, tajnostkár či podozrievavý človek zväčša vypúšťa dym nadol. Spôsob vyfúknutia dymu kútikom úst a nadol naznačuje vyslovene negatívny a tajnostkársky postoj.



Dym vyfúknutý nahor: spokojný, nadriadený, pozitívny; dym vyfúknutý nadol: negatívny, tajnostkársky, podozrievavý.

Šéf gangu či zločineckej bandy vo filme je zväčša tvrdý a agresívny chlap, ktorý pri fajčení prudko zakloní hlavu a rozvážnymi, presnými ťukmi posiela dym k stropu, aby dal ostatným najavo svoje výsadné postavenie. Naopak, Humphrey Bogart v role gangstra či tvrdého chlapa, ktorý plánuje útek z väzenia alebo podvratnú akciu, často držal cigaretu ukrytú v dlani a dym vyfukoval kútikom úst smerom nadol. Existuje aj závislosť medzi pozitívnym či negatívnym vzťahom a rýchlosťou, s akou človek vydychuje dym. Čím rýchlejšie ho vyfukuje dohora, tým je spokojnejší a nadradenejší, čím rýchlejšie smerom nadol, tým negatívnejšie sú jeho pocity.

Pri hre v karty človek, ktorý dostal dobré karty, fúka nahor, kým zlé kolo ho možno prinúti vyfukovať nadol. Niektorí hráči používajú stratégiu kamennej tváre ako pri pokri, keď nedávajú najavo nijaké znaky reči tela, ktoré by ich mohli prezradiť, iní ako rodení herci uprednostňujú vysielanie falošných signálov, aby zmätli protihráčov a navodili v nich falošný pocit istoty. Napríklad, hráč pokru dostane do rúk sériu štyroch kariet a chce ostatných zmiasť, hodí teda karty dolu lícom na stôl, znechutene zanádáva, prekriži si ruky a signalizuje telom, že dostal zlé karty. Vzápätí sa však oprie, potiahne si z cigarety a vyfúkne dym nahor. A urobí z prstov striešku. Nebolo by múdre, keby teraz

spoluhráč stavil na ďalšie kolo, pravdepodobne totiž prehrá. Pozorovania fajčiarskych gest v obchodných situáciách ukazujú, že ak kupujúci fajčiar vyfukuje dym dohora, rozhodol sa kúpiť, no ten, čo vyfukuje nadol, ešte nie je celkom presvedčený.

Prvá štúdia fajčiarov, ktorú sme vykonali roku 1978, ukázala, že fajčiarom trvá podstatne dlhšie ako nefajčiarom, kým pri rokovaní dospieť k rozhodnutiu, rituál fajčenia totiž nastupuje najčastejšie v exponovaných momentoch rokovania. Fajčiari dokážu pozastaviť rozhodovací proces, pretože sa rozptýlia úkonmi spojenými s fajčením. Ak chcete teda fajčiara popohnať pri rozhodovaní, rokJute v miestnosti, kde je veľkými písmenami napísané „Zákaz fajčiť“.

Fajčiari cigary

Cigary boli odjakživa symbolom nadriadenosti, a to pre ich cenu aj veľkosť. Šéfovia podnikov, vodcovia gangov a vysokopostavení muži sú často zobrazovaní s cigarou. Cigarou sa oslavovalo víťazstvo či úspech, napríklad narodenie dieťaťa, svadba, spečatenie obchodu, výhra v lotérii. A tak dym pri vyfukovaní zväčša u fajčiarov cigary mieri nahor. Pri slávnostnej večeri, kde sa cigary rozdávali zadarmo, zo štyri-
sto šlukov až trisdvadsať mierilo dohora.

Ako fajčiar ukončí stretnutie

Fajčiari vyfajčia cigaretu po istý bod a potom ju zahasia v popolníku. Ženy zväčša pomaly zatlačia ohorok, kým muži ho rozpučia palcom. Ak si fajčiar zapáli a zahasí cigaretu, skôr než je jeho zvykom, signalizuje to rozhodnutie ukončiť rozhovor. Ak budete pozorní voči tomu to signálu, môžete prevziať velenie a predbehnúť partnera pri ukončení rozhovoru, aby to vyzeralo ako vaša iniciatíva.

Ako vnímať okuliare

Akýkoľvek doplnok či pomôcka, ktorú človek používa, mu umožňuje vykonať celý rad odhaľujúcich gest, čo celkom určite platí na okuliare. Najbežnejším zvykom je vkladanie jednej rúčky do úst.

Desmond Morris zdôrazňuje, že keď si človek niečo priloží k perám či ústam, vyplýva to z momentálneho popudu prinavrátiť si pocit bezpečia, ktorý zažíval pri matkinom prsníku. A tak rúčka okuliarov v ústach je predovšetkým gestom upokojenia.



Okuliare ako pomôcka na získanie času.

Pri nosení okuliarov môžete mať niekedy pocit, že sa na svet dívate cez dno popolníka, ale na iných robíte dojem serióznosti a inteligencie, najmä v úvode stretnutia. Respondenti pri jednej štúdii prisúdili ľuďom s okuliarmi o štrnásť bodov viac oproti tým, ktorí ich nemali. Tento účinok však trval len päť minút, a tak ich používajte ako doplnok len pri kratších stretnutiach či pohovoroch.

„Inteligentný“ vzhľad však neplatí na okuliare, ktoré zväčšujú šošovky, na farebné rámy v štýle Eltona Johna či na módné výkriky s iniciálami dizajnéra na ráme. Okuliare o číslo väčšie než tvár pridávajú nositeľovi vek, dodávajú mu výraz serióznosti a autority.



Pevné rámy okuliarov môžu vzbudzovať dojem srdečnosti a inteligencie, to však neplatí pri obrovským rámoch.

V našej analýze sme dospeli k názoru, že ak ľuďom v obchodných vzťahoch pridáte okuliare, respondenti ich označia za serióznych, inteligentných, konzervatívnych, vzdelaných a srdečných. Čím hrubší je

rám, tým častejšie sa tieto prívlastky opakujú, a to bez ohľadu na to, či tvár patrí žene alebo mužovi. Dôvodom môže byť aj to, že obchodní šéfovia nosievajú okuliare s hrubším rámom. A tak vo svete obchodu predstavujú okuliare posolstvo moci. Okuliare bez rámu, tenké alebo prehnuté rámy nie sú symbolom moci a svedčia skôr o záujme o módu, a nie o obchod. Presne naopak je to v spoločenskom kontexte, kde však seba predstavujete ako priateľa či partnera. Ľuďom vo vysokom postavení odporúčame nosiť hrubšie rámy, napríklad pri oboznamovaní s finančným rozpočtom, a okuliare bez rámu vtedy, keď chcete pôsobiť ako „príjemný človek“ či „jeden z ostatných“.

Zdržiavacie taktiky

Rovnako ako cigareta, aj gesto cmúľania rúčky okuliarov môže pomáhať pri zdržiavaní či odložení rozhodnutia. Pri rokovaní sa toto gesto najčastejšie objavuje ku koncu stretnutia, keď človeka vyzvú, aby sa vyjadril. Ďalším gestom majiteľa okuliarov je ich neprestajné snímanie a čistenie, získava tým čas na vyjadrenie. Ak sa vyskytne bezprostredne po výzve na rozhodnutie, najlepšie je reagovať mlčaním.

Gestá, ktoré nasledujú po vložení rúčky do úst, prezrádzajú zámer človeka a umožnia partnerovi patrične zareagovať. Ak si ich, napríklad, nasadí, znamená to, že potrebuje ešte raz „vidieť“ fakty. Zloženie a odloženie okuliarov signalizuje potrebu ukončiť rozhovor a pohodenie okuliarov na stôl je symbolickým odmietnutím návrhu.

Pohľad ponad rám okuliarov

Vo filmoch z dvadsiatych a tridsiatych rokov herci hľadeli ponad okuliare vtedy, keď chceli znázorniť kritickú či prísnu osobu, napríklad učiteľa v britskej súkromnej škole. Tento človek často nosil okuliare na čítanie, a bolo preňho teda pohodlnejšie dívať sa ponad rám, ako si ich dávať dolu, keď sa chcel na niekoho pozrieť. Každý, komu je tento pohľad určený, môže sa však cítiť ako na výsluchu či na súde. Zvyk pozerať sa ponad rám okuliarov sa môže vypomstíť, pretože počúvajúci často zareaguje obranným gestom – prekrížením rúk, nôh či konfliktným postojom. Ak nosíte okuliare, pri rozprávaní si ich dajte dolu a opäť si ich nasadte, keď počúvate. Nielenže sa váš partner uvoľní, ale získate aj kontrolu nad rozhovorom. Počúvajúci rýchlo postrehne, že zložené okuliare znamenajú, že si beriete slovo, a okuliare na nose zase pripravenosť vypočuť si jeho.



Pohľad ponad rám okuliarov ostatných zastrašuje.

Kontaktné šošovky môžu vyvolať zväčšenie a zvlhčenie zreníc a odrážajú svetlo. Zasluhou toho pôsobíte mäkšie a zmyselnejšie, čo je pri spoločenských vzťahoch v poriadku, ale v biznise to môže spôsobiť katastrofu, najmä ženám. Žena sa môže usilovať, koľko len chce, aby presvedčila obchodníka o svojich plánoch, toho však opantá zmyslový účinok kontaktných šošoviek a nevníma ani slovo.

Tieňované a slnečné okuliare nemajú v obchodnom styku čo hľadať a v spoločenskom kontakte takisto vzbudzujú podozrenie. Ak chcete dať najavo, že dobre a ostro vidíte, musíte mať v ráme priehľadné sklá – tmavé okuliare patria výlučne von.

Okuliare na hlave

Ľudia, ktorí pri stretnutiach nosia slnečné okuliare, pôsobia podozriavo, tajnostkársky a neisto, kým tmavé okuliare na hlave im dodávajú imidž uvoľnenosti, mladistvosti a „frajery“ – práve som prišiel z tenisového klubu. To preto, že nositeľ má na hlave dve obrovské oči s rozšírenými zrenicami, a tým vyvoláva účinok, aký máme pri pohľade na nevinné dieťa či plyšovú hračku s veľkými zrenicami.



Imidž „ďalšieho páru očí“ s rozšírenými zrenicami.

Moc okuliarov a mejkapu

Mejkap celkom určite prispieva k dôveryhodnosti ženy v obchodných vzťahoch. Na demonštráciu sme vykonali jednoduchý experiment. Najali sme štyri podobne vyzerajúce asistentky, aby nám pomohli predať na seminári naše výcvikové kurzy. Každá z nich sedela za svojím stolom a boli podobne oblečené. Jedna mala však mejkap a okuliare, druhá len okuliare, tretia mala len mejkap a štvrtá nemala ani okuliare ani mejkap. Zákazníci prichádzali k stolom a diskutovali o ponúkaných kurzoch, pričom priemerná dĺžka rozhovoru trvala od štyroch do šiestich minút. Po odchode od stolov sme sa zákazníkov pýtali, čo si zapamätali o osobnosti a vzhľade asistentky a mali si vybrať z prívlastkov, ktoré konkrétnu asistentku vystihovali. Žena s okuliarmi a mejkapom bola vnímaná ako sebavedomá, inteligentná, kultivovaná a priateľská. Niektorým zákazníčkam sa zdala sebavedomá, ale chladná, arogantná a namyslená, čo naznačuje, že ju považovali za potenciálnu súperku, pretože na mužov tak nepôsobila ani v jednom prípade. Asistentka s mejkapom bez okuliarov dostala dobré ohodnotenie vzhľadu a vystupovania, ale nižšie hodnotenie osobných zručností, napríklad počúvania a vytvárania vzťahu.

*Mejkap celkom určite prispieva
k sebavedomému vzhľadu ženy.*

Asistentky bez mejkapu dostali najhoršie hodnotenie osobných zručností a vystupovania, pričom okuliare bez mejkapu nemali takmer nijaký vplyv na postoj zákazníka, a to, čo si zapamätal. Väčšina zákazníčok si všimla, že asistentka nemala mejkap, kým muži si tento detail zväčša nevšimli.

Zaujímavé je, že asistentky s mejkapom mali na sebe údajne kratšiu sukňu, čo dokazuje, že mejkap prispieva k celkovému sexy imidžu. Je to teda jasné – mejkap dodáva žene sebavedomý vzhľad a sexy imidž, a kombinácia mejkapu s okuliarmi je v obchodnom kontexte výbornou stratégiou na zanechanie výrazného dojmu, oplatí sa teda mať na obchodné stretnutia jedny okuliare, hoci aj s čírym sklom bez dioptrií.

Malá, bezočivá dámička?

Pri jednej televíznej šou sme požiadali deväť žien, aby sa zúčastnili na sérii rozhovorov s mužmi aj ženami. Polovica žien mala pri pohovoroch na perách rúž, ostatné nie. Po skončení experimentu boli postoj všetkých, kto ich viedli, celkom jasné – ženy s červeným rúžom, ktorý zvyrazňuje pery, považovali za zahľadené do seba a orientované na získanie pozornosti mužov, kým ženy s nevýraznými perami či pastelovým rúžom zaradili medzi také, ktoré viac zaujímajú kariéra a obchod. Ženy s nenarúžovanými perami dostali ohodnotenie seriózneho postoja k práci, ale nedostatku osobných zručností. Takmer všetky ženy, ktoré viedli pohovor, si prítomnosť či neprítomnosť rúžu u kandidátky všimli, kým z mužov si to všimla len polovica. Odporúčame teda, aby ženy na rande nosili výraznejšie odtiene rúžu na perách, no pri obchodných stretnutiach by si mali zvoliť nenápadnejšie tóny. Pokiaľ žena pracuje v oblasti, kde sa propaguje ženskosť, napríklad v móde, kozmetike či kaderníctve, sú výrazné odtiene potrebné, keďže predávajú výrobky zamerané na zvýraznenie ženských predností.

Signály aktovkou

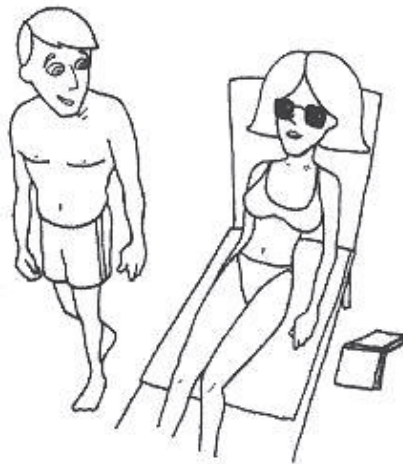
Veľkosť aktovky je úmerná vnímaniu postavenia človeka v jeho vlastných očiach. Tí, čo nosia veľké, vyduté tašky, sa pravdepodobne považujú za nenahraditeľných, nosia si prácu domov a veľmi zle si zadeľujú čas. Štíhle aktovky prezrádzajú, že človek vie, čo je podstatné, a preto je aj prestížnejší. Vždy noste tašku pri jednom boku, najlepšie v ľavej ruke, aby ste mali voľnú pravicu a nemuseli si pred podaním rúk prehadzovať tašku z ruky do ruky. Ženy by nikdy nemali nosiť kabelku aj aktovku súčasne – pôsobili by neprofesionálne a nesústredene. Zásadne nepoužívajte tašku ako bariéru medzi sebou a druhým človekom.

Zhrnutie

Bez ohľadu na to, čo nosíme na sebe, čo držíme v ruke a či fajčíme, isté signály a rituály nás prezrádzajú, aj keď si to neuvedomujeme. Čím viac takýchto predmetov používame, tým viac zámerov a emócií dávame najavo. Keď sa naučíte tieto signály vnímať, oboznámite sa s ďalším súborom reči tela, ktorý môžete využiť pri pozorovaní a hodnotení.

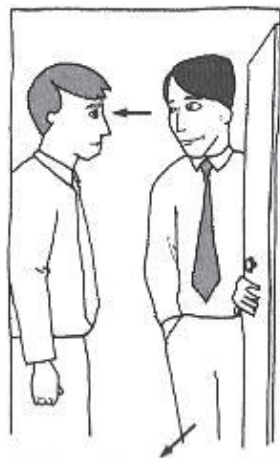
14. kapitola

Ako telo ukazuje, ktorým smerom chce ísť myseľ



Telo ide často jedným smerom, myseľ opačným.

Mali ste už niekedy počas rozhovoru pocit, že ten druhý by bol najradšej niekde inde, hoci navonok sa teší z vašej spoločnosti? Momentka tohto okamihu by pravdepodobne zachytila dva protikladné znaky -



po prvé, človek je obrátený tvárou k vám, zjavné sú aj signály tváre ako úsmev a prikyvovanie, no po druhé, telo a chodidlá človeka mieria *preč* od vás, buď smerom k niekomu inému, alebo k východu. Tam, kam mieri telo človeka, tam by sa najradšej vydal.

Muž vpravo naznačuje, že chce odísť.

Ako telo ukazuje, ktorým smerom chce ísť myseľ

Ilustrácia zobrazuje dvoch ľudí, ktorí sa zhovávajú vo dverách. Muž vľavo sa snaží udržať pozornosť partnera, ale počúvajúci by najradšej pokračoval v smere svojho tela, hoci hlavou mieri k rozprávacemu. Až keď budú k sebe obrátení telom, môže nastať rovnocenná konverzácia.

Pri každom osobnom stretnutí osoba rozhodnutá ukončiť rozhovor či odísť mieri telom a nohami k najbližšiemu východu. Pokiaľ sa ocitnete v takejto situácii, musíte partnera nejako zaujať a vtaiahnuť do debaty alebo ju z vlastnej iniciatívy ukončiť, aby ste si udržali vedenie.

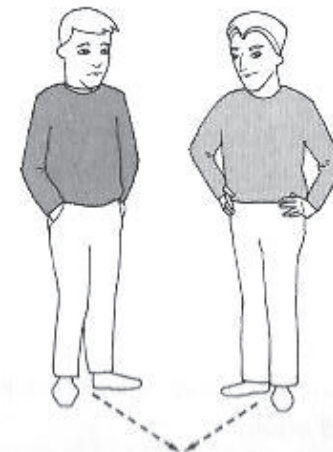
Čo prezrádzajú uhly tela

Otvorené pozície

Už sme rozoberali, ako vzdialenosť medzi ľuďmi prezrádza stupeň záujmu a dôverylosti. Takisto uhol tela poskytuje neverbálne signály o vzťahu a postojoch zúčastnených.

Zviera pripravené na boj so súperom zväčša k nemu pristupuje so vztýčenou hlavou. Pokiaľ druhé zviera výzvu prijme, postaví sa mu zoči-voči. To isté platí aj na ľudí. Ak je však zámer zvierata zblízka si niekoho očuchať a nechce naňho zaútočiť, pristupuje z boku, tak, ako to robia priateľské psy. A rovnako aj ľudia. Hovoriaci s výrazným postojom, ktorý stojí vzpriamene s čelom namiereným na počúvajúceho, je vnímaný ako útočník. Iný človek, ktorý hovorí presne to isté, ale telom je pootočený od počúvajúceho, pôsobí ako vyrovnaný človek s presným cieľom, ale bez agresivity.

Podozreniu z agresivity sa vyhnete, ak sa postavíte v 45-stupňovom uhle jeden od druhého, čím sa vytvorí 90-stupňový uhol priateľského rozhovoru.



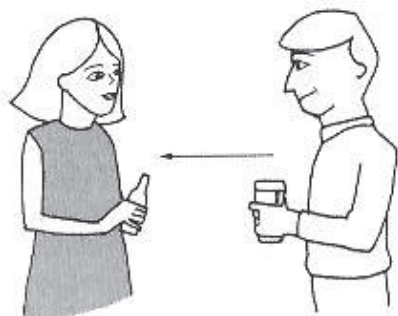
Stoja v 45-stupňovom uhle, preto nepôsobia agresívne.

Na obrázku sú dvaja ľudia, ktorých telá sú v takom uhle, že vytvárajú imaginárny trojuholník. Tento uhol naznačuje priateľskú konverzáciu a spoločné postoje dávajú najavo aj kopírovaním. Trojuholník necháva otvorený priestor pre prípadného tretieho partnera v rozhovore. Ak sa však pričlení štvrtý, vytvorí sa štvorec, pri piatom a šiestom kruh alebo dva ďalšie trojuholníky.

V stiesnených priestoroch, napríklad v preplnených autobusoch a metre, kde sa nemôžete od cudzieho človeka odvrátiť v 45-stupňovom uhle, odvraciame hlavu.

Uzavreté pozície

Ak ľudia túžia po dôvernosti, uhol tela sa zmení zo 45 stupňov na nulu a ocitnú sa zoči-voči. Muži i ženy, ktorí si chcú vydobyť pozornosť iného, využívajú pri rozohrávaní postupu práve túto pozíciu doplnenú o ďalšie gestá dvorenia. Muž nielenže mieri telom na ženu, ale uzavrie aj priestor medzi nimi, keď vojde do jej intímnej zóny. Ak chce žena prijať jeho hru, stačí, aby zaujala telom nulový uhol a dovolila mu vstúpiť do svojho priestoru. Vzdialenosť medzi dvoma ľuďmi pri uzavretej pozícii je zväčša menšia ako pri otvorenej pozícii.



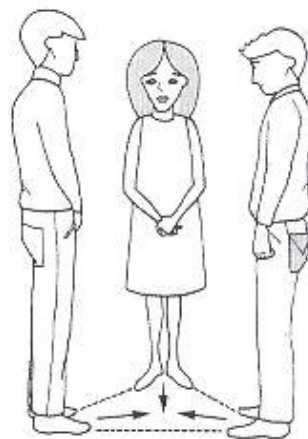
Mierením tela priamo na partnerku v uzavretej pozícii sa muž pokúša zaujať jej pozornosť.

Keďže záujem je obojstranný, obaja kopírujú navzájom svoje gestá a predlžujú očný kontakt. Uzavretá pozícia by však mohla nastať aj medzi dvoma nepriateľmi, a vtedy signalizuje výzvu.

Výskumy potvrdzujú, že muži sa boja hlavne úderu spredu a kryjú si prednú časť tela, kým ženy sa obávajú o zadnú časť tela, a tú si kryjú. Nikdy sa nepostavte zoči-voči mužovi, s ktorým ste sa práve zoznámili. Od muža to bude vnímať ako agresivitu a od ženy ako sexuálnu výzvu. Muž môže k žene pristúpiť spredu a prípadne zaujať 45-stupňový uhol.

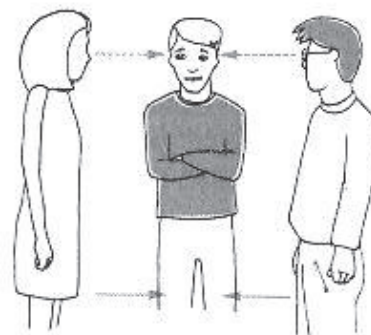
Vylúčenie iných

Na nasledujúcej ilustrácii vidíte dvoch ľudí pri prvom stretnutí v 45-stupňovom uhle a v otvorenej pozícii, ktorá umožňuje vstup tretieho do rozhovoru.



Pozícia v otvorenom trojuholníku, ktorá umožňuje vstup tretej osoby.

Ak sa chce tretia osoba pridať k dvom stojacim v uzavretej pozícii, musia jej na uvítanie vytvoriť telami trojuholník. Pokiaľ tretiu osobu neprijmú, dvojica zotrvá v uzavretej pozícii a obaja k nej obrátia len hlavu, čím dajú najavo, že ju vnímajú, no pravdepodobne sa pritom budú usmievať so zaťatými zubami.

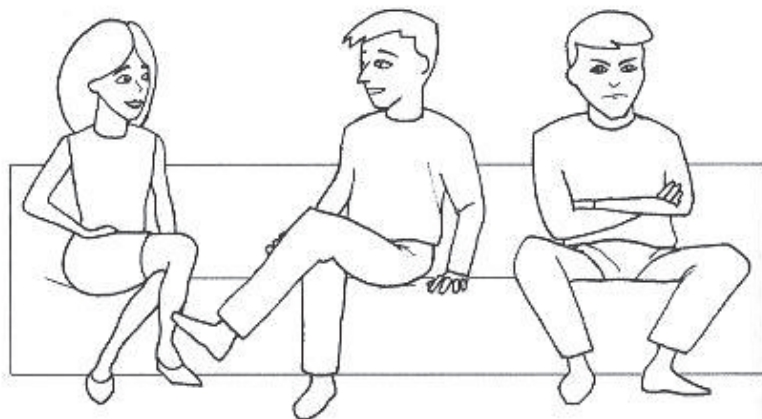


Čas odísť - dvojica neprijala tretieho do rozhovoru.

Niekedy sa rozhovor medzi tromi ľuďmi začne v otvorenom trojuholníku, no dvaja napokon zaujmú uzavretú pozíciu a tretieho vylúčia spomedzi seba. Toto zoskupenie je jasným signálom, aby tretí odišiel a vyhol sa tak trápnej situácii.

Smerovanie tela v sede

Prekriženie nôh smerom k druhej osobe je znakom záujmu a prijatia. Ak druhý pociťuje rovnaký záujem, prekriží si tiež nohy smerom k partnerovi. Čím väčší záujem o seba prejavujú, tým väčší navzájom kopírujú svoje pohyby a gestá.

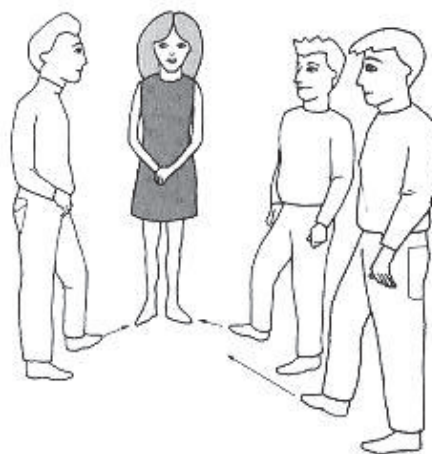


Namierenie tiel, ktorým dvojica vylúčila tretieho muža vpravo.

Na obrázku muž a žena vľavo vytvorili uzavretú pozíciu, ktorou vylúčili ostatných, v tomto prípade muža vpravo. Muž by sa mohol zamiešať do rozhovoru jedine tak, že by si vzal stoličku, premiestnil sa pred pár a pokúsil by sa vytvoriť trojuholník, či iným spôsobom narušil ich uzavreté zoskupenie. Teraz by ho však najradšej poslali na dlhý výlet do teplých krajín.

Smerovanie chodidiel

Nohy slúžia ako ukazovatele smeru, ktorým sa uberá myseľ človeka v duchu, ale zároveň mieria na toho, koho pokladá za najzaujímavejšieho či najatraktívnejšieho. Predstavte si, že na spoločenskom podujatí uvidíte skupinu troch mužov a jednej ženy. V rozhovore zdanlivo dominujú muži a žena len počúva. Zrazu však postrehnete, že nohy všetkých mužov mieria smerom k žene.



Nohy prezrádzajú, kam to ich majiteľov ťahá.

Týmto jednoduchým neverbálnym signálom každý muž žene hovorí, že má o ňu záujem. Žena tieto gestá podvedome vníma a pravdepodobne s nimi zostane, kým jej budú prejavovať záujem. Sama drží nohy pri sebe (neutrálny postoj), možno časom namieri jednu nohu na toho muža, ktorý ju zaujme najviac.

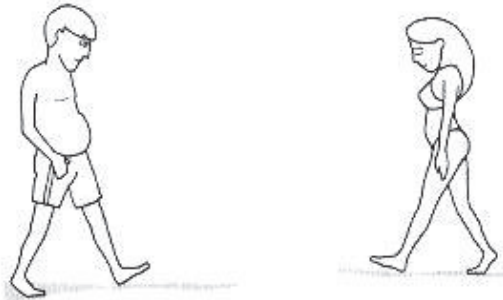
Zhrnutie

Len málokto si uvedomuje, aký vplyv má smerovanie tela a nôh na postoje a vzťahy k iným ľuďom. Ak chcete, aby sa druhí cítili uvoľnene, vytvorte 45-stupňovú otvorenú pozíciu, no pokiaľ potrebujete vyvinúť na niekoho nátlak, postavte sa čelom k jeho telu. 45-stupňový uhol umožňuje partnerovi nezávisle rozmýšľať a konať bez pocitu tlaku. Nikdy nepristupujte k mužovi priamo spredu a k žene zozadu.

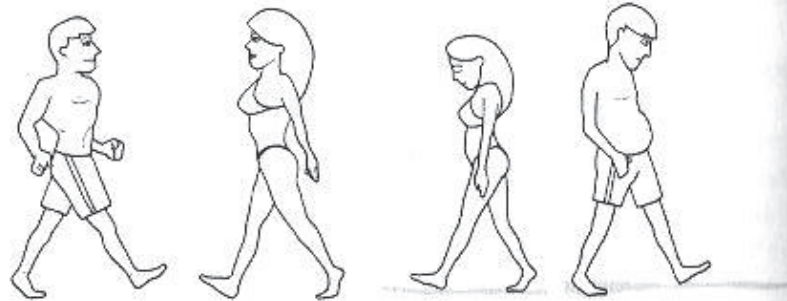
Smerovanie tela si vyžaduje trochu cviku, ale veľmi rýchlo sa stane vašou prirodzenosťou. Pri každodenných stretnutiach môžete v iných ľuďoch prebudiť pocit radosti z vašej spoločnosti a zároveň umocniť účinok svojich zámerov, práve na to vám poslúžia tieto pozitívne signály – smerovanie tela, nôh, súbory gest, ako sú otvorené ruky, viditeľné dlane, nakláňanie sa dopredu, naklonenie hlavy nabok a úsmev.

15. kapitola

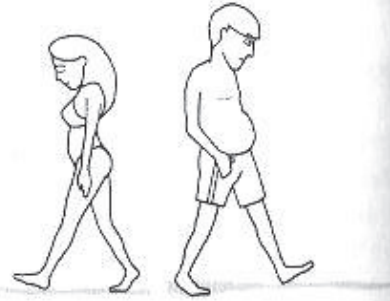
Dvorenie a signály príťažlivosti



1. Muž a žena kráčajú oproti sebe na pláži.



2. Spozorujú jeden druhého.



3. Prejdú popri sebe.

Dr. Albert Schefflen, autor knihy *Reč tela a spoločenské zriadenie*, zistil, že človek pri stretnutí s osobou opačného pohlavia prejde istými fyziologickými zmenami. Zaznamenal zvýšenie svalového tonusu ako prípravy na sexuálny styk, stratu „ochabnutosti“ tváre a očí, narovnanie tela, vypnutie hrude, vtiahnutie brucha, zmiznutie ovisnutého pupka, vzpriamanie a nadobudnutie akoby mladšieho výrazu. Zistil, že muži aj ženy začnú živšie diskutovať, poskakujú, akoby dávali najavo zdravie a vitalitu, a druhému naznačujú svoju sexuálnu schopnosť. Muž sa vystrie, vystrčí sánku, vypne hrud', aby vyzeral mocnejší. Žena odpovedá zdôraznením poprsia, naklonením hlavy, dotknutím sa vlasov, odhalením zápästia, čím dáva najavo povolenosť.

Ideálnym miestom na pozorovanie týchto zmien je pláž, kde muži a ženy kráčajú oproti sebe. Zmeny nastanú v momente, keď si vidia do očí a pretrvajú, kým neprejdú popri sebe, až vtedy sa vrátia k svojmu pôvodnému postoj.

Reč tela je tou najdôležitejšou časťou dvorenia, pretože odhaľuje, do akej miery sme prístupní, atraktívni, pripravení, nadšení, sexy či zúfalí. Niektoré signály dvorenia sú starostlivo naštudované a vedomé, iné, napríklad tie, ktoré sme spomenuli, prichádzajú celkom nevedome. Dodnes nie je jasné, ako sme ich nadobudli, ale na základe výskumov vieme, že mnohé sú vrodené.

Objavenie sa pestrofarebného samca

U väčšiny cicavcov sú to práve samce, ktorí sa pýšia pestrejším vzhľadom pred jednoduchšími samičkami. U ľudí je to presne naopak. Po stáročia sa ženy skrášľujú šatami, šperkmi a maľovaním, aby vzbudili v mužoch sexuálny záujem. Výnimkou bolo 16. a 17. storočie v Európe, keď muži nosili ozdobné parochne a bohatšie šatstvo ako ženy. No netreba zabúdať, že im išlo hlavne o to, aby dali najavo svoje postavenie a odstrašili nepriateľa, kým ženy sa obliekali, aby zaujali mužov. V dnešnej dobe sa opäť objavujú muži posadnutí svojím vzhľadom a vyblekani ako pávy - futbalisti s pestovanými tvármi a vymanikúrovanými nechtami, zápasníci s depilovanou hrudou. V USA nastúpil trend „metrosexuála“, heterosexuálneho muža, ktorý napodobňuje ženy v správaní - navštevuje kozmetické salóny, farbí si vlasy, nákladne sa oblieka, chodí na jacuzzi, stravuje sa vegetariánsky, podstupuje plastické operačné zákroky a pestuje svoje „ženské ja“. Pre bežných mužov je „metrosexuál“ odstrašujúcim zjavom, no naše pozorovania ich rozdeľujú do troch kategórií: homosexuáli, zoženštení muži a muži, ktorí prišli na to, že tradične ženské správanie im umožňuje zoznámiť sa s mnohými ženami.

Grahamov príbeh

Graham patrí k tým, ktorí si vypestovali schopnosť, za akú by väčšina chlapov bola ochotná aj zabiť.

Pri každom spoločenskom stretnutí vedel „vystopovať“, ktoré ženy sú povolené, vybrať si a v rekordnom čase sa už s niektorou z nich uberal k východu, odviezol si ju k autu a odviezol do svojho bytu. V priebehu večera to dokázal zopakovať niekoľko ráz za sebou. Akoby mal

zabudovaný radar, ktorým vyhľadával povolné ženy v správnom čase a presvedčil ich, aby išli práve s ním. Nik nevedel, ako to robí.

Štúdium správania dvoriacich samcov u živočíchov odhaľuje, že samce aj samice v zvieracej ríši využívajú celý rad zložitých gest dvorenia; niektoré sú očividné na prvý pohľad, iné celkom nenápadné, a väčšinu robia zvieratá podvedome. Vo svete živočíchov predstavuje dvorenie pri každom druhu špecifický a dopredu určený vzorec. Pri niekoľkých druhoch vtákov, sa napríklad samec naparuje pred samicou a vydáva rôzne zvuky, našuchorí si perie a vykonáva rôzne zložité pohyby tela, aby si získal pozornosť samice, ktorá sa tvári, že ju to takmer vôbec nezaujima. Podobný rituál prebieha aj na začiatku dvorenia medzi ľuďmi.

Flirt u ľudí pozostáva zo sérií gest a výrazov, ktoré dosť pripomínajú tance dvorenia vtákov či iných zvierat, ako ich poznáme z dokumentárnych seriálov.

Keď chce niekto zaujať osobu opačného pohlavia, jednoducho začne zdôrazňovať rozdiely medzi nimi. Na odradenie opačného pohlavia sa tieto rozdiely pokúšame minimalizovať či skryť.

**Zdôraznenie rozdielov medzi pohlaviami
robí človeka „sexy“.**

Grahamova technika vychádzala z toho, že najskôr si vytipoval ženy, ktorých reč tela prezrádzala prístupnosť a zareagoval na ne vhodnými gestami mužského dvorenia. Ak ženy zaujal, odpovedali patričnými ženskými signálmi, čím mu bez slov dali zelenú, aby prešiel k ďalšej fáze.

Ženy majú mimoriadne vyvinutú schopnosť vysielat signály dvorenia a dešifrovať reakcie muža na ne, v čom spočíva ich úspech pri nadväzovaní intímnych vzťahov. Muži sa spoliehajú na schopnosť odhaliť vysielané signály, no nedokážu sami urobiť prvé kroky. Muži sú voči signálom dvorenia oveľa menej vnímaví, často celkom slepí, preto majú mnohí problém nájsť si vhodné partnerky. Problém žien pri hľadaní partnerov nespočíva vo vnímaní signálov, ale v ťažkosti vybrať si takého, ktorý spĺňa ich kritériá.

Graham akosi presne vedel, na čo sa zamerať, a pre ženy bol sexy, mužný, vtipný, „niekto, pri kom sa cítili naozaj žensky“. Takto reagovali na jeho neustálu pozornosť a signály dvorenia. Muži ho, naopak, opísali ako „agresívneho“, „neúprimného“, „arogantného“ a „nie príliš vtipného“, čím reagovali na soka, ktorého pre nich stelesňoval. V tejto kapitole sa budeme venovať ženským signálom, na aké sa Graham zameriaval, a reči tela, akou na ne odpovedal.

Prečo patrí prvá iniciatíva vždy ženám

Spýtajte sa ktoréhokolvek muža, kto robí prvý krok pri dvorení, a takmer každý vám odpovie, že muž. Štúdie však dokazujú, že 90 % dvorenia sa začína z popudu ženy. Žena urobí prvý krok nenápadnými pohľadmi, signálmi tela a tváre smerom k vytipovanému mužovi, ktorý je dosť vnímavý, aby ich zachytil a zareagoval na ne. Existujú muži, ktorí pristúpia v bare či klube k žene aj bez toho, aby dostali zelenú. Niektorí z nich si úspešne nájdu partnerky, no štatistiky hovoria, že väčšina z nich prehráva, pretože nepočkali na výzvu a strielali naslepo.

**Pri dvorení určuje postup žena,
muž len tancuje, ako ona píska.**

Ak v takýchto prípadoch muž príde na to, že sa sekol, často začne predstierať záujem o iné, celkom nesúvisiace veci, hovorí vety typu: „Pracujete v národnej banke, však?“ alebo „Nie ste náhodou sestra Johna Smitha?“ Ak muž strieľa naslepo a chce mať úspech, musí svoj pokus veľa ráz zopakovať, kým mu vyjde, ak, pravdaže, nevyzerá ako Brad Pitt. Muž, ktorý prejde parketom, aby sa porozprával so ženou, tak zväčša urobí na podnet reči jej tela. Len to *vyzerá* tak, akoby on urobil prvý krok, pretože sa za ňou vydal. Pritom 90 % flirtov začne žena tak nenápadne, že väčšina mužov je presvedčená o vlastnej iniciatíve.

Rozdiely medzi mužmi a ženami

Muži majú ťažkosti s interpretáciou jemnejších náznakov reči ženského tela a výskumy dokazujú, že si často zamieňajú priateľskosť a úsmev za sexuálny záujem. Muži v porovnaní so ženami totiž vnímajú svet oveľa viac v sexuálnom kontexte; majú desať až dvadsaťnásobne vyššiu hladinu testosterónu ako ženy, zásluhou čoho vidia svet sexuálnou optikou.

**Niektorí muži sa nazdávajú, že „nie“
u ženy znamená „možno“, „možno“ je celkom
určite „áno“, no ak povie žena „áno“,
tak to nie je dáma.**

Žena pri stretnutí s možným partnerom vyšle nenápadný, často klamlivý signál dvorenia, aby zistila, či objekt stojí za námahu. Ženy bombardujú mužov signálmi dvorenia od prvých minút stretnutia. Muži si ich niekedy vysvetlia zle a urobia nešikovný ťah. Vysielaním nevypočítateľných a dvojzmyselných signálov v ranej fáze dvorenia ženy manipulujú s mužmi tak, aby ukázali karty. Aj to je jeden z dôvodov, prečo majú ženy ťažkosť zaujať toho správneho – muži sa cítia zmätene a radšej sa siahnu.

Proces priťahovania

Pri stretnutí s atraktívnym človekom prebieha u ľudí vopred daný sled piatich krokov, čo platí aj na svet živočíchov.

1. fáza. Očný kontakt: Poobzerá sa po miestnosti a zbadá muža, ktorý sa jej páči. Počká, kým si ju všimne, potom sa mu približne päť sekúnd díva do očí a odvráti zrak. On začne sledovať, či sa to zopakuje. Muž si takýto pohľad zvyčajne všimne až na tretí pokus. Proces s pohľadom do očí sa môže zopakovať niekoľko ráz a ide o začiatok dvorenia.

2. fáza. Úsmev: Venuje mu jeden-dva letmé úsmevy. Ide o krátky polúsmev, ktorým mu dáva zelenú, aby priročil k ďalšiemu kroku. Na nešťastie, väčšina mužov na tento signál nereaguje a žena nadobudne pocit, že o ňu nemá záujem.

3. fáza. Predvádzanie sa: Vzpriami sa, aby jej vyniklo poprsie, a prekríži si nohy či členky, aby vyzerali príťažlivo, ak stojí, vystrčí bok, nakloní hlavu a díva sa ponad plece, čím zdôrazní krk. Približne šesť sekúnd sa pohráva s vlasmi, naznačuje, že sa krásli pre svojho vyvoleného. Niekedy si navlhčí pery, pohodí vlasmi, napravi si odev či šperky. On zareaguje tým, že sa vzpriami, vtiahne brucho, vypne hrud', napravi si odev, dotkne sa vlasov, zastrčí si palce za opasok. Obaja mieria nohami alebo celým telom jeden k druhému.

4. fáza. Rozhovor: Podíde k nej a začne spoločenský rozhovor, používa pritom ustálené frázy typu: „Nevideli sme sa už niekde?“ či podobné otrepané vety s cieľom prelomiť ľady.

5. fáza. Dotyk: Ona vyhľadá príležitosť zľahka sa mu dotknúť ramena, robí to akoby náhodou. Dotknutie sa ruky je znakom vyššieho stupňa intimity než ramena. Stupne dotykov sa potom opakujú, aby bolo jasné, že nešlo len o náhodu. Oprašovanie mužovho saka má

vzbudiť dojem, že žene záleží na jeho zdraví a vzhľade. Podanie ruky je priamym prechodom k fáze dotyku.

Týchto päť krokov dvorenia pôsobí nenápadne a často náhodne, ale pre začiatok vzťahu majú nesmierny význam. Väčšina ľudí, najmä mužov, ich považuje za náročné. V tejto kapitole ďalej rozoberieme signály, ktoré vysielajú v jednotlivých fázach muži a ženy – aj Graham – najčastejšie.

Trináť najbežnejších gest a signálov dvorenia u žien

Základné gestá predvádzania sa sú spoločné pre mužov i ženy, a zahŕňajú dotyky vlasov, uhládzanie odevu, založenie jednej či oboch rúk v bok, namierenie nôh a tela smerom k mužovi, dlhé intímne skúmanie a časté pohľady do očí. Niektoré ženy dokonca používajú zjemnené gesto palca za opaskom, ktoré je inak prejavom mužskej asertivity. Ženy si buď zastrčia jeden palec za opasok, alebo im vykúka z kabelky či vrecka.

Ženy sú sexuálne aktívnejšie v dňoch ovulácie, keď je vyššia pravdepodobnosť počatia. Vtedy majú tendenciu obliekať sa vyzývavejšie, nosiť vyššie podpätky, prechádzať sa, tancovať, predvádzat sa a vysieľať signály, o ktorých budeme hovoriť. Nasleduje zoznam trinástich najbežnejších gest a signálov, akými ženy na celom svete dávajú mužom najavo svoju prístupnosť.

1. Pohadzovanie hlavou a vlasmi

Ide zvyčajne o prvý signál, že nablízku sa nachádza muž, ktorý sa žene páči. Pohodí hlavou, odhrnie si prameň vlasov z pliec či tváre. Toto gesto robia aj ženy s krátkym účesom. Ide o nenápadnú formu, ako dať najavo, že sa chce páčiť. Zároveň tým odhalí pazuchu, ktorá uvoľní „sexuálny parfum“, feromón, aby zavoňal vytúženému mužovi.



Prihládzanie vlasov a uvoľnenie feromónov z podpazušia sú magické zbrane.

2. Vlhké pery, našpúlené a pootvorené ústa

V puberte sa pôsobením testosterónu dramaticky mení kostná stavba tváre chlapca, zvýrazní sa línia sánky, zväčší sa nos a vystúpi čelo, to všetko predstavuje dôležitú ochranu tváre pri stretnutí so zvieratami či nepriateľmi. Tvár dievčat sa výraznejšie nezmení, zostáva detskejšia, s väčšou vrstvou podkožného tuku, a preto vyzerá hrubšia a plnšia – platí to najmä na ústa. Väčšie a plnšie pery sa stávajú znakom ženskosti, pretože tvoria protiklad mužským ústam. Niektoré ženy si dávajú do pier pichnúť kolagén, aby zvýraznili rozdiel pohlaví a zvýšili svoju príťažlivosť pre mužov. Špúlenie je jednoduchou formou zvýraznenia úst.

Vonkajšie pysky ohanbia ženy sú proporcionálne rovnako hrubé ako pery na tvári. Desmond Morris to nazýva imitovaním, keďže pery majú symbolizovať ženské genitálie. Pery sa dajú navlhčiť slinami alebo rúžom či leskom na pery, čo zvyšuje erotické vyžarovanie.

Sexuálne vzrušená žena má väčšie a červenšie pery, bradavky aj genitálie, pretože sa naplnia krvou. Používanie rúžu vymysleli starí Egypťania pred štyritisíc rokmi, aby napodobnili sčervenanie genitálií vzrušenej ženy. Nie div, že muži, ktorým ukážu rôzne fotografie narúžovaných žien, vždy vyhlasujú za najatraktívnejší a najzmyselnejší práve červený odtieň.



Zvodné ženy vedia ústami a perami prítiahnuť pozornosť mužov.

3. Hladkanie sa

Ako sme už povedali, naša myseľ dáva telu povel prejaviť najtajnejšie túžby, a tak je to aj pri *hladkaní sa*. Ženy majú mnohonásobne viac nervových zakončení ako muži, a tak sú oveľa citlivejšie na vnímanie dotykov. Keď si žena zmyselne a pomaly hladká stehná, krk, či zátylok, dáva najavo, že muž, ak nič nepokazí, takisto dostane šancu dotknúť sa týchto miest. Dotyky jej zároveň umožňujú predstaviť si pocity, aké zažije, keď na nej spočinú jeho ruky.



Na väčšine fotografií zmyselných póz sa žena hladká.

4. Ochabnuté zápästie

Chôdza a sedenie s tzv. *ochabnutým zápästím* je výlučným signálom žien a homosexuálov. Podobným spôsobom predstiera vták, že má poranené krídlo, aby odpútal pozornosť dravca od hniezda. Ide o výrazný pútač pozornosti.



Vtáky predstierajú, že majú zlomené krídlo, aby prítiahli pozornosť; u žien je to ochabnuté zápästie.

Pre mužov je tento signál veľmi atraktívny, pretože im dáva pocit nadvlády. V obchodných vzťahoch však žene ochabnuté zápästie značne uberá na dôveryhodnosti, muži ju totiž neberú vážne, hoci môže dostať zopár ponúk na rande.

5. Hladkanie oblého predmetu

Pohrávanie sa s cigaretou, prstom, stopkou pohára, visiacou náušnicou či iným predmetom v tvare falusu je nevedomým ukazovateľom, na čo žena myslí. Opakované sťahovanie a natáhovanie prsteňa takisto zrkadlí pomyselný sex. Keď žena robí takéto gestá, muž sa jej symbolicky pokúša zmocniť tak, že sa pohráva s jej zapalovačom, kľúčmi od auta či iným osobným predmetom, ktorý má poruke.



Stopka vínového pohára naznačuje možný vývin vzťahu.

6. Odhalené zápästia

Žena so záujmom o muža odhaľuje pred ním hladkú jemnú pokožku vnútornej strany zápästia, a čím viac jej záujem rastie, tým častejšie mihá zápästiami. Zápästie sa oddávna považuje za mimoriadne erotickú zónu ženského tela, pretože tu má kožu nesmierne jemnú, a hoci sa nevie presne, či ide o naučené alebo o vrodené gesto, celkom určite ho používa podvedome. Pri rozhovore ukazuje mužovi aj dlane. Veľmi ľahko zápästie predvádza žena, ktorá fajčí, jednoducho drží ruku s cigaretou zdvihnutú po úroveň pleca. *Odhalené zápästie* a pohadzovanie hlavou vidno často aj u homosexuálov, ktorí preberajú ženské správanie.



Odhalenie jemnej vnútornej strany zápästia je výrazný signál príťažlivosti.

Na vnútornú stranu zápästia si ženy dávajú parfum v domnení, že tep na zápästí pomáha rozptyľovať vôňu. V skutočnosti však ide o to, že

ho vysávajú smerom k potenciálnemu partnerovi. Parfum príťahuje pozornosť muža k tejto časti tela.

7. Pohľad ponad zdvihnuté plece

Zdvihnuté plece symbolizuje zaoblený ženský prsník. Žena pohľadom spod privretých viečok pritiahne mužovu pozornosť, a potom chytro odvráti zrak. Ide o vyvolanie pocitu, že muž prenikol do ženy a zároveň ona prenikla doňho.



Zdvihnuté plece zdôrazňuje oblasť ženských kriviek.

8. Krútenie bokmi

Z reprodukčných dôvodov sú boky žien širšie ako boky mužov a medzera medzi nohami je väčšia. Pri ženskej chôdzi sa pozornosť upriamuje na pohojdávajúce sa boky a oblasť panvy. Muži takto chodíť ne-



Krútenie bokmi pri chôdzi zdôrazňuje rozdiely medzi mužmi a ženami.

vedia, preto je to silný signál sexuálnej odlišnosti. Z toho istého dôvodu len málo žien skutočne dobre uteká, pre širšie boky im totiž nohy pri behu vybiehajú nabok. Pohojdávanie bokmi je po stáročia signál ženského dvorenia a využíva sa aj pri propagácii tovarov a služieb. Ženy, ktoré sa dívajú na takúto propagáciu, túžia byť rovnaké ako modelky, a tak upriamujú pozornosť aj na ponúkaný tovar či službu.

9. Vystrčenie panvy

Zdravotnícke záznamy dokazujú, že zdravá žena schopná porodiť deti, má pomer pásu a bokov 70 %, pás teda predstavuje 70 % šírky bokov. Pri tomto pomere jej postava tvorí tvar presýpacích hodín. Práve to už po stáročia priťahuje pozornosť mužov. Keď pomer prekročí 80 %, väčšina mužov začne strácať záujem, a čím viac sa tieto dve hodnoty od seba vzdalujú, alebo naopak, približujú, tým väčším záujem ochabuje. Pri dosiahnutí 100 % zmizne celkom, pri poklese pod 70 % príťažlivosť pretrváva, ale skutočný želaný pomer z hľadiska reprodukčného úspechu je práve 70 %. Žena zvýrazní tieto proporcie jednoducho – postojáčky vystrčí panvu.

Vystrčením panvy pri stojí sa zdôrazňuje schopnosť ženy rodiť potomstvo.

Skúmaním fyzickej príťažlivosti sa zaoberal aj profesor evolučnej psychológie na Texaskej univerzite Devendra Singh, ktorý vyše päťdesiat rokov skúmal účastníčky Miss America a modelky časopisu Playboy, a zistil, že muži považujú za najpríťažlivejší pomer pásu a bokov v rozpätí od 67 až do 80 %.

Profesor Singh vykonal rad testov, pri ktorých ukazoval mužom zábery podvyživených, obéznych a priemerne vysokých žien, aby ich zoradili podľa príťažlivosti. Najpríťažlivejšie boli práve ženy s pomerom okolo 70 %, v kategóriách

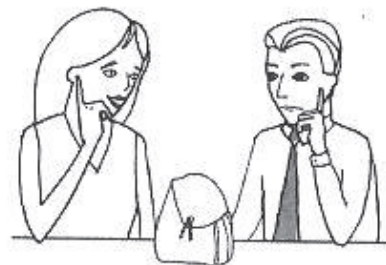


Kylie Minogue využíva kombináciu, ktorú zbožňujú všetci muži: dlhé vlasy, odhalené hrdlo, pomer pásu a bokov 70 %, vlhké pery, otvorené a našpúlené ústa, privreté oči, vypnutú hrud' a vysunutý bok, po ktotom sa hladká.

nadváhy a podváhy víťazili ženy s najtenším driekom. Najpozoruhodnejším výsledkom je však to, že muži uprednostňujú 70-percentný pomer aj v kategórii skutočne tučných žien. Aj moletky teda dokážu pritiahnúť pohľady mužov, ak je pomer ich drieku a bokov správny.

10. Kabelka poruke

Väčšina mužov nikdy nevidela obsah ženskej kabelky a podľa štúdií je tento predmet pre muža nedotknuteľný, boja sa ho dotknúť, nieto otvoriť. Kabelka je pre ženu akoby predĺžením vlastného tela, a pokiaľ ju položí do blízkosti muža, ide o výrazný signál intimity. V prítomnosti mimoriadne atraktívneho muža sa s ňou pohráva a pomaly ju hladká. Dokonca ho niekedy požiada, aby jej ju podal či nebudaj z nej niečo vybral. Kabelka v jeho blízkosti, možnosť dívať sa, či dokonca dotknúť sa posvätného predmetu, signalizuje jej záujem. Pokiaľ kabelka zostáva ďaleko, aj citovo si žena udržiava odstup.



Položenie kabelky do blízkosti muža je znakom prijatia.

11. Namierené koleno

Jedna noha je zasunutá pod druhou a kolenom mieri smerom k človeku, ktorý sa žene páči. Ide o uvoľnenú polohu, z rozhovoru sa vytráca formálnosť a dajú sa predviesť stehná.



Kolenom mieri na najzaujímavejšieho človeka.

12. Pohrávanie sa s topánkou

Topánka hojdajúca sa na špičke chodidla je signálom uvoľnenosti, vysúvanie a nasúvanie topánky vyvoláva predstavu pohlavného styku. Veľa mužov takéto gesto znepokojuje, hoci si ani neuvedomujú, čo ich rozrušilo.

Topánka niečo naznačuje.



13. Ovíjanie nôh

Väčšina mužov sa zhodne na tom, že *ovíjanie nôh* je u žien najatraktívnejší spôsob sedenia. Pri tomto geste ženy zámerne priťahujú pozornosť na svoje nohy. Albert Scheflen tvrdí, že noha tesne pritisknutá k druhej nohe vzbudzuje dojem výrazného svalového napätia, ktoré nastáva vo chvíli pripravenosti na pohlavný styk.

Iné signály nôh zahŕňajú opakované pomalé prekríženie nôh v prítomnosti muža a jemné hladkanie stehien naznačuje túžbu po dotyku.

Ovisnuté nohy: najobľúbenejšia póza sediacej ženy.



Koľko signálov a gest dvorenia vidíte na obrázku bez kontroly s predchádzajúcim textom?

Časti ženského tela, na ktoré sa sústreďujú mužské pohľady

V knihe *Prečo muži klamú a ženy plačú* sme zhrnuli výskumy, na ktoré časti tela sa upriamujú pohľady mužov i žien. Výsledok je jasný -

mužský mozog je usporiadaný tak, aby ho priťahovali ženy so zdravou reprodukčnou schopnosťou a sexuálne dostupné. Čo sa týka telesných tvarov, muži aj ženy dávajú prednosť atletickej postave. Pre mužov predstavuje dobré zdravie a schopnosť ženy úspešne reprodukovať jeho gény.

Podľa svedectiev muži uprednostňujú ženy s detskými tvármi - veľkými očami, malým nosom, plnými perami a lícami, tieto znaky vo väčšine mužov vzbudzujú ochranné pocity. Plastická chirurgia pri svojej propagácii práve preto zdôrazňuje možnosti takýchto úprav. Naopak, ženy na mužoch priťahujú dospelé tváre a schopnosť obraňovať - so silnou sánkou, výrazným obočím a dominantným nosom.

Ženy s detskou tvárou uvoľňujú v mužoch hormóny vyvolávajúce potrebu chrániť ich.

Dobrá správa - ženy nemusia byť prirodzene krásne, aby pritiahli pozornosť muža - hoci krása v prvej fáze poskytuje istú konkurenčnú výhodu - dôležitá je schopnosť dať najavo svoju *dostupnosť*. Mnohé ženy, ktoré vôbec nie sú pôvabné, majú okolo seba množstvo nápadníkov. Vo všeobecnosti mužov lákajú znaky prístupnosti viac než fyzická krása, a to sa možno naučiť. Niektoré ženy sú zhrozené, že dnešní muži si vyberajú partnerky na základe vzhľadu a povolnosti, a nie pre ich schopnosť starať sa, komunikovať, vytvoriť spoločný domov či hrať na klavíri. Tieto diskusie predstavujú pre ne poníženie modernej ženy.

Takmer všetky štúdie za posledných šesťdesiat rokov dospeli k rovnakým záverom ako maliari, básnici a spisovatelia našej šesťtisícročnej histórie - vzhľad a telo ženy, jej schopnosť narábať s týmito danosťami sú pre mužov príťažlivejšie než jej inteligencia či iné prednosti, ktoré sa považujú v 21. storočí za politicky korektné. Muž 21. storočia očakáva tie isté bezprostredné kvality u ženy, aké videl jeho praotec na prvý pohľad, no ako sme vysvetlili už v knihe *Prečo muži klamú a ženy plačú*, kritériá na životnú partnerku má iné. Realita je taká, že najskôr musíte muža zaujať, až potom začne objavovať vaše vnútorné kvality. Pri rybačke použijete ako návnadu to, čo majú rady ryby, nie to, čo máte radi vy. Už ste niekedy jedli červíka? Možno vás pri tejto predstave strasie, ale predstavte si, že pre rybu je to najväčšia lahôdka.

Čo je nevýhodou krásnych ľudí

Väčšina ľudí sa nazdáva, že práve fyzická krása je kľúčom na nájdenie si potenciálneho partnera, pretože túto myšlienku nám vnucuje televízia, film a médiá vo všeobecnosti. Nesmierne krásnych ľudí je málo, pričom ich propagujú, akoby to bol štandard, o ktorý sa máme všetci usilovať. Podľa výsledkov prieskumu máme však voči krásnym ľuďom skeptický postoj a dávame prednosť človeku, ktorý je približne rovnako atraktívny ako my, pretože je vyššia šanca, že zostane s nami a nebude sa obzerať za inými. Tento náš sklon je podľa všetkého vrozený, aj bábätká sa radšej dívajú na obyčajné než na krásne tváre.

Letí na zadky, prsia alebo nohy?

Mužov možno rozdeliť do troch kategórií na základe toho, ktorej partii ženského tela dávajú prednosť - zadku, prsiam či nohám.

V ďalšej časti knihy rozoberieme fyzické charakteristiky ženského tela, a to, prečo majú isté jeho časti taký výrazný účinok na zmysly mužov. Ženské telo sa vyvinulo ako nepretržitý, prenosný sexuálny signalizačný systém, zameraný tak, aby povzbudzoval mužov plodiť, pričom zadok, prsia a nohy hrajú v tomto procese najdôležitejšiu úlohu. Možno to asi nie je korektné politicky, celkom určite je to však biologicky.

1. Zadok

Mužom sa najviac páčia zadky okrúhle, tvarom pripomínajúce broskyne. Ženské zadky sa líšia touto časťou tela od ostatných primátov, pretože u samičiek primátov je zväčšený a vystrčený zadok výlučne znakom pripravenosti na párenie. Dominantný ženský zadok je pre mužov sexuálne príťažlivý nepretržite. Hlavným dôvodom je, aby sa pri pravidelnej pohlavnej aktivite zabezpečilo dlhodobé spolužitie páru, a tým aj úspešné vychovávanie potomstva.

Iba muži a ženy sú pri pohlavnom styku k sebe obrátení tvárou. U ostatných druhov primátov pristupuje samec k samici zozadu, jej navretý, červený zadok signalizuje pripravenosť páriť sa. A práve tu spočíva tajomstvo večnej príťažlivosti ženského zadku pre muža - vzbudzuje totiž dojem, že žena je stále pripravená oddať sa mu. Ženský zadok slúži aj na ďalšie dva účely, zhromažďuje sa v ňom tuk potrebný pri dojčení a zároveň sa vytvárajú zásoby pre časy núdze, ľava podobne skladuje v hrboch vodu.



Obtiahnuté džínsy sa stali módnym hitom aj preto, že obopínajú a zaokrúhľujú zadok, ktorý v nich pôsobí pevne. Pri nosení vysokých podpätkov sa oblúk chrbtice prehne, zadok sa vystrčí a pri chôdzi sa kolíše, čo vždy pritiahne mužské pohľady. Marilyn Monroe si na ľavej topánke skrátila podpätko o dva centimetre, aby zdôraznila krútenie zadku. Aj niekoľko druhov samičiek chrobákov krúti zadkom pred samčekom, aby ho zaujali.

Ženy sú jediné samičky primátov, ktoré majú stále veľký zadok.

2. Prsia

Na celom svete panuje v súčasnosti kult poprsia, chirurgické zväčšovanie prsníkov a rôzne ich kozmetické úpravy predstavujú mnohomiliónový obchod. Je to zvláštne, keď si uvedomíme, že ženské prsia sú len zväčšené mliečne žľazy.

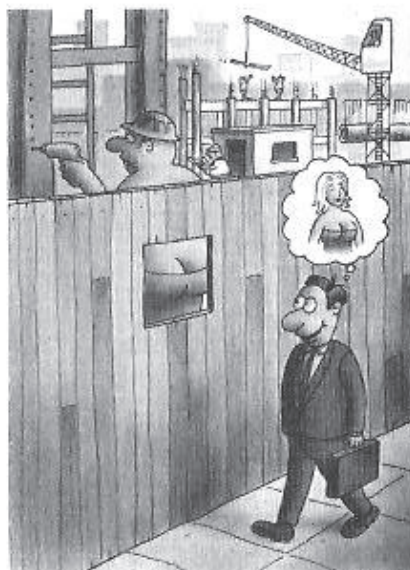
Prsník sa skladá prevažne z tukového tkaniva. Zásluhou toho má okrúhly tvar a väčšina tkaniva nemá nič spoločné s tvorbou materského mlieka.



Prsia vo všeobecnosti slúžia na jeden jasný cieľ - sexuálnu výzvu. Prsia sú akoby kópiou dvoch polovic zadku na prednej časti tela, pozostatok z čias, keď sme ešte chodili po štyroch. Opica či šimpanz

kráčajúci na dvoch zadných nohách môže byť rovnako samec ako samica, nerozoznáme ich od seba. Zväčšené poprsie žien nám však hneď udrie do oka. Väčšina mužov však nie je schopná na obrázku odlišiť ryhu zadku od ryhy medzi prsníkmi, ako sa ukázalo v testoch.

Šaty s veľkým výstrihom a vystužené podprsenky zdôrazňujú ryhu medzi prsníkmi. Našťastie, z rôznych sexuálnych prieskumov vyplynulo, že mužom sa páčia prsia všetkých veľkostí a tvarov a úplne najviac ich vzrušuje práve výstrih. Bez ohľadu na to, či veľkosťou pripomínajú citróny alebo zrelé melóny, zaujmú väčšinu mužov, ktorí priam milujú ryhu medzi prsníkmi. Žena prejavujúca záujem o muža sa často nakláňa dopredu a ruky si pritisne k telu, čím sa prsia stlačia k sebe a vytvorí sa medzi nimi ryha.



Testy ukázali, že väčšina mužov nevidí rozdiel medzi ryhou zadku a poprsia.



PREDTÝM



POTOM

Mona Lisa po dvojtýždňovom pobyte v USA.

Muži majú najradšej prsia žien na vrchole reprodukčného obdobia – medzi šestnástym a dvadsiatym piatym rokom. V časopisoch určených mužom, v erotických kluboch a v reklame propagujúcej sexepíl sa zobrazujú práve takéto prsia.

Výskum na americkej Purdue University ukázal, že stopárke zastaví dva razy viac áut, keď si vypchávkami zväčší poprsie o päť centimetrov.

Keď je niekto „žeravý“ kus

Ludské telo má teplotu okolo 36,5 stupňov Celzia, teplota pokožky sa však líši v závislosti od emocionálneho stavu. Už sme povedali, že ľudia, ktorých nazývame „chladnými“ či „rezervovanými“, sú zväčša naozaj fyzicky chladnejší, pretože napätie v ich tele má za následok sústredenie krvi do svalov, keď sú pripravení na útok či útek. „Studená ryba“ je niekto, kto je naozaj chladný po emocionálnej aj fyzickej stránkach. Keď však človeka niekto priťahuje, krv sa dostáva pod povrch kože a zohrieva ju. Milenci „spaľovaní vášňou“ a v „horúcich objatiach“ sa „roztápajú v citoch“, sú jednoducho „horúci“. Stúpanie telesnej teploty u žien možno vidieť aj na rumenci na tvári a pokožka vo výstrihu tiež sčervenie alebo ju pokrývajú červené flaky.

**Ako muž dostanete, za čo ste zaplatili,
až celkom na konci.**

3. Zvodné dlhé nohy

Aj obdiv k dlhým nohám má biologické opodstatnenie. Dievčatám sa v období puberty nohy výrazne predĺžia pôsobením hormónov, zásluhou ktorých sa menia na ženy. Dlhé nohy sú signálom pre mužov, že sexuálne dozrievajú a sú schopné vynosiť dieťa. Ženská sexualita sa preto odjakživa spájala s dlhými nohami.



Supermodelky a filmové hviezdy majú neprimerane dlhé nohy, ako práve vytiahnutá pubertička.

Muži milujú vysoké podpätky, pretože ženské nohy v nich vyzerajú nesmierne plodne. Podpätky zvýraznia erotický tvar tela ženy, keď jej predĺžia nohy, spôsobia prehnutie chrbtice a zároveň vystrčenie zadku, pričom chodidlá pôsobia menšie a vynikne aj panva. Sandále s remienkami na ihličkovom podpätku sú preto najžiadanejším doplnkom na trhu s erotikou.

Žena na vysokých podpätkoch má dlhšie nohy, hojdá bokmi a vypína poprsie.

Väčšina mužov uprednostňuje tvarované a pevné nohy pred chudými „paličkami“, podkožný tuk je totiž ďalším faktorom, ktorý zdôrazňuje rozdiely medzi pohlaviami a naznačuje aj lepšiu schopnosť laktácie. Mužom sa síce páčia atletické nohy, ale také, čo vyzerajú ako z anglickej futbalovej ligy, ich zaručene odradia.



Modelky ako Elle MacPhersonová a Rachel Hunterová premieňajú ženskú príťažlivosť na multimiliónový obchod.

Mužské znaky a gestá dvorenia

Muži dávajú najavo predovšetkým moc, bohatstvo a postavenie. Ženy budú možno sklamané výpočtom mužských signálov dvorenia, keďže sú v porovnaní so ženskými oveľa chudobnejšie. Ženy sa prejavujú v zmyselnom obliekaní, mejkape a širokej škále gest, kým muži túrujú svoje autá, vystatujú sa, koľko zarobia a merajú sa s inými mužmi. V oblasti rituálov dvorenia si počínajú asi ako rybár stojaci uprostred

rieky, keď sa snaží trafiť rybu po hlave dlhou palicou. Ženy majú oveľa viac lákadiel a zručností, ktorými ulovia žiadanú rybu, čo im muži môžu len závidieť.

V nasledujúcej kapitole sa budeme venovať najbežnejším signálom reči tela u mužov, pričom mnohé z nich sa sústreďujú okolo rozkroku. Muži nevyunikajú vo vysielaní či prijímaní signálov dvorenia, ako sme už povedali, v tejto hre dominujú ženy, to ony určujú pravidlá a ovládajú šachovnicu. Muži zväčša len reagujú na to, čo vidia.

Články v časopisoch vás môžu presvedčať, že mužské dvoreníe zaznamenáva pokrok, pretože čoraz viac mužov sa zaujíma o svoj vzhľad. Chodia na kozmetiku, dávajú si upraviť nechty, navštevujú pedikúru, tónujú si vlasy, nosia strojček na zuby, používajú vlasovú kozmetiku a krémy či púdre. Prieskum vo Veľkej Británii, ktorý uskutočnila firma Gillette, ukázal, že najmárnivejší miestni muži sú Škóti – trávajú pred zrkadlom priemerne až šesťnásť minút denne skrášľovaním. Tieto zmeny v správaní však súvisia výlučne s márnivosťou, mužská schopnosť čítať signály dvorenia sa nijako nezmenila.

V americkom výskume sa ukázalo, že dve slová, ktoré ženy počujú od muža najradšej, nie sú „milujem ťa“, ale „schudla si“.

Rovnako ako živočchy, aj ľudia sa začínajú venovať skrášľovaniu, keď sa na scéne zjaví potenciálny partner. Okrem už spomenutých fyziologických reakcií sa vyskytuje ešte naprávanie kravaty, prihladenie goliera, oprášenie imaginárnej smietky z pleca, dotyk na manžete či hodinkách, napravenie košeľe, saka či inej časti odevu.



Typické naprávanie kravaty u muža.

Prečo na začiatku vzťahu hovoria viac muži

Mnoho mužov vie, že dlhé príbehy a intímne detaily z jeho či jej života získavajú body, otvárajú jej myseľ a priťahujú ju – k nemu. V ranej fáze vzťahu muž často využíva stratégiu rozprávania, no keď doznejú medové týždne, pravdepodobne sa vráti k svojmu starému zvyku mlčania, hovorí výlučne vtedy, keď treba povedať fakty, informácie a riešenia problémov.

Mužská posadnutosť rozkrokom

Najpriamejší signál smerom k žene je práve agresívne gesto palca za opaskom, ktorým sa zvýrazňuje rozkrok. Prípadne sa muž obráti telom a vystrčí k nej nohu, vyšle intímny pohľad a díva sa jej do očí dlhšie ako zvyčajne. Keď sedí či opiera sa o stenu, rozťahne nohy, aby vystavil na obdiv svoj rozkrok.



V spoločenstve paviánov a niektorých ďalších primátov samec prejavuje dominanciu tak, že vystaví penis. Keď rozťahne nohy, všetci si môžu dokonale obzrieť jeho výstroj, a ak si ho z času na čas napravní, znovu a opäť ich uistuje o svojej dominancii. Rovnako zdôrazňujú svoju mužnosť aj ľudskí samci, len v jemnejšej podobe ako paviány, keby nasledovali ich príklad, dostali by sa akurát tak do väzenia.

V 15. storočí sa začali nosiť nohavice so zvýrazneným rázporkom, ktorý vystavoval na obdiv veľkosť mužnosti a teda aj výšku spoločenského postavenia. Ešte aj v 21. storočí sa domorodci v Novej Guinei pýšia odhaleným penisom, západní muži môžu dosiahnuť rovnaký účinnok, keď nosia priliehavé nohavice, tesné plavky alebo sa pohrávajú so zväzkom kľúčov či dlhým koncom opaska.



Chytanie sa za opasok a rozkrok pri tanci je jednou z výraznejších foriem predvedenia rozkroku.

Tieto pohojdávajúce sa predmety mužovi umožňujú siahnuť si občas rukou do nohavíc a urobiť nevyhnutné úpravy. Pre väčšinu žien je nepredstaviteľné, aby sa na verejnosti poškrabali v rozkroku a čudujú sa, ako nonšalantne a pravidelne to robia muži. Posolstvo je rovnaké ako u primátov, len postoj sa líši.



Irian Jaya, bojovník z kmeňa Mek, tradičným puzdrom na penis nenecháva nikoho na pochybách o jeho zmysle.

Naprávanie rozkroku

Ide o najbežnejšie gesto, ktorým muži na verejnosti dávajú najavo sexualitu. Ženy na celom svete sa sťažujú, že muži si pri rozhovore zrazu z ničoho nič siahnu do rozkroku a začnú si ho naprávať. V dôsledku toho, že mužské genitálie sú také veľké a komplikované, vyžadujú si neustálu pozornosť, aby nedošlo k ich nedokrveniu.

***Keď ste muž, máte úžasnú výhodu –
nemusíte vyjsť z miestnosti, keď sa chcete
upraviť.***

Všímajte si skupinky mužov v čisto chlapskom prostredí, napríklad pri športových hrách, a uvidíte, že si neustále naprávajú rozkrok v podvedomej snahe predviesť svoju mužnosť pred ostatnými. Ženy sú zhrozené, že muži si siahajú do nohavíc tou istou rukou, ktorú podávajú pri pozdrave a ktorou im naliali drink.

Kravata nakrivo

Ak chcete ako muž zistiť, či sa žene páčite, oblečte si dokonale vyžehlený oblek, kravatu si posuňte trochu nakrivo a na plece si dajte smietku. Žiadna žena, ktorej sa zapáčite, neodolá, opráší vám smietku a napraví kravatu, aby ste vyzerali, ako sa patrí.



*Kravata nakrivo umožňuje žene,
ktorej sa páčite, aby vám ju
napravila, a tým sa prejavila.*

Mužské telo – čo ženy najviac vzrušuje

Prieskumy opakovane potvrdzujú, že ženám sa páčia muži s hlbokým a pokojným hlasom, keďže hlboké tóny majú priamy súvis s hladinou testosterónu. Zmena hlasu nastáva u chlapcov v období puberty, keď ich telo zaplavia mužské hormóny, a doslova z večera

do rána začnú mutovať a meniť sa na mužov. Muž v prítomnosti ženy, ktorá sa mu páči, začne automaticky rozprávať hlbším tónom, aby zvýraznil svoju mužnosť, žena v takejto situácii zase začne hovoriť vyšším hlasom, aby zdôraznila ženskosť.

Od počiatkov feministického hnutia v šesťdesiatych rokoch 20. storočia začali ženy vykonávať aj mužské povolania a plniť úlohy, ktoré si vyžadujú produkciu testosterónu, ten totiž núti k výkonom a nazýva sa preto aj „hormónom úspechu“. Podľa výskumov sa mení hlas žien v krajinách, ako je napríklad USA, Veľká Británia, Austrália či Nový Zéland v súvislosti s tým, že sa stávajú asertívnejšími a autoritatívnejšími. Dúfajme, že trend nebude pokračovať ochlpením hrude.

Letí na hrud', nohy či zadok?

Spúšťačom sexuálnej reakcie pri pohľade na mužské telo sú jeho určité aspekty. Oblúbenosť istých partií mužského tela delí ženy do troch kategórií – na vyznávačky nôh, zadkov a hrude/rúk, pričom 40 % patrí zadku. V tejto časti si rozoberieme fyzické charakteristiky mužského tela, a to, prečo majú určité telesné partie taký účinok na ženské zmysly.

Ženy na celom svete priťahujú atletické postavy, široké plecia, svalnatá hrud' a ruky a navyše pevný zadok. Aj v 21. storočí sa ženy zaujímajú o mužov, ktorí vyzerajú, že zdolajú mamuta a odoženú nepriateľa.

***Mužské telo je uspôsobené na prenasledovanie,
lov a zápas so zvieratami, nosenie ťažkých
predmetov a zabíjanie pavúkov.***

1. Široké plecia, hrud' a mužné ruky

Horná časť tela lovca je širšia a v bokoch sa zužuje, kým ženské telo je v pleciach užšie a rozširuje sa v oblasti panvy. Evolúcia mužov vybavila schopnosťou vláčiť ťažké zbrane a nosiť korist.

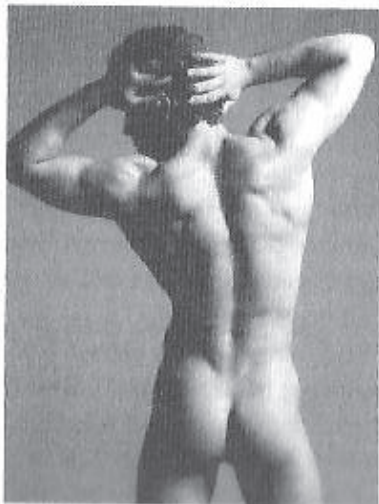
V mužskej hrudi sa nachádzajú väčšie pľúca, ktoré umožňujú účinnejšie roznášať kyslík a úspornejšie dýchať pri behu a prenasledovaní. V minulosti platilo, že čím mocnejšia hrud', tým väčšej úcte a moci sa muž tešil, a v mnohých primitívnych kmeňových spoločenstvách je to tak dodnes.



Ženy priťahuje svalnatá horná časť mužského tela, no „nadupaní“ kulturisti sa im väčšinou nepáčia; žena cíti, že takého muža viac zaujíma jeho krása ako jej.

2. Malý, pevný zadok

Väčšinu žien priťahuje práve malý a pevný zadok, hoci nevedia, prečo je to tak. Tajomstvo spočíva v tom, že pevný a svalnatý zadok umožňuje výkonné prirážanie, čo je dôležité pri úspešnom premiestnení semena počas pohlavného styku. Muž s tučným či ochabnutým zadkom má ťažkosti pri pohybe vpred, musí sa doň oprieť celou váhou tela. Pre ženu nie je práve najpríjemnejšie mať na sebe takú záťaž, pod ktorou sotva dýcha. Pevný a celistvý zadok naopak sľubuje úspešné vykonanie dieťa.



Na internete je mnoho stránok, kde ženy hodnotia mužské zadky.

3. Úzke boky a svalnaté nohy

Nohy sú pre ženu atraktívne len ako symbol mužnej moci a vytrvalosti. Mocné a hranaté nohy mužského samca sú najdlhšie zo všetkých primátov, úzke boky mu umožňujú rýchly beh na dlhé vzdialenosti, teda uľahčujú prenasledovanie a lov. Široké boky spôsobujú mnohým ženám ťažkosti pri behu, keďže mnohé majú predkolenia a chodidlá vytočené von, aby udržiavali rovnováhu tela. Popredný neuropsychológ profesor Dr. Devendra Singh zistil, že pre ženy je najatraktívnejší pomer bokov k pásu muža až 90 %.

Zhrnutie

Svet zachvátila vlna individualistov, ktorí žijú mimo stálych zväzkov. Na Západe poklesol počet manželstiev na storočné minimum, na polovicu oproti stavu pred dvadsiatich piatich rokov. Napríklad v Austrálii sa až 28 % dospelaj populácie nikdy nezosobášilo.

Pre niekoho je možno smutný fakt, že mužov aj ženy na prvý pohľad priťahuje práve určité telesné znaky, ale nezabúdajme, že každý má možnosť zlepšiť svoj vzhľad a rozhodnúť sa zvýšiť svoju príťažlivosť pre opačné pohlavie. Pre tých, ktorí chcú zostať takí, akí sú, sa rozmohol práve obchod sprostredkovania partnerov prostredníctvom internetu, online horoskopov, zoznamovacích adries a večierkov, podľa odhadov *New York Times* bol celosvetový obrat v týchto službách roku 2003 okolo troch miliárd dolárov. Keďže muži sa zoznamujú ťažšie, väčšinu klientov týchto agentúr tvoria práve oni.

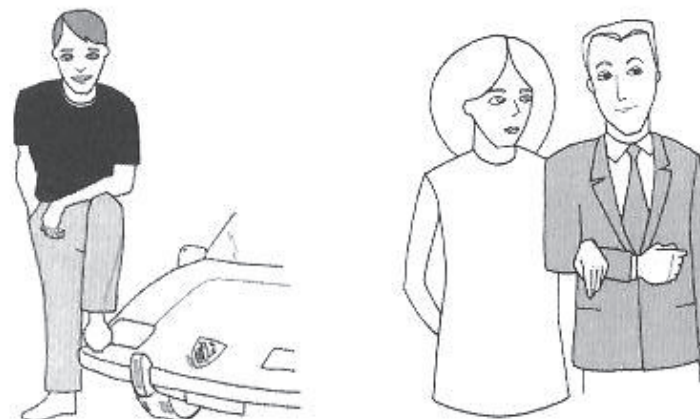
16. kapitola

Vlastníctvo, teritórium a signály výškou



*Robíme si fyzický nárok na to,
o čom sa domnievame, že nám patrí.*

Nakláňame sa k ľuďom a predmetom, na ktoré si robíme teritoriálny nárok. Ak uplatníme toto gesto na niekoho či niečo, čo nám nepatrí, prejavujeme dominanciu či zastrašovanie. Napríklad, keď fotíte svojho priateľa pri novom aute, člene či inom majetku, pravdepodobne sa oň oprie, vyloží si naň ruku či nohu a týmto dotykom sa predmet stáva akoby predĺžením jeho tela, čím dáva najavo, že mu patrí. Milenci sa na verejnosti držia za ruky či okolo pliec a pása, aby všetci sokovia videli, že patria spolu. Manažéri sa podobným spôsobom dotýkajú stola, prípadne sa opierajú o dvere svojej kancelárie. Žena opiera sa manželovi imaginárnu smietku z pleca, aby ostatní videli, že je zadaná.



*Ľudia prejavujú majetnícky vzťah pripojením
predmetu k svojmu telu.*



Človeka ľahko zastrašíte tým, keď sa bez dovolenia opriete, sadnete si, či použijete niečo, čo mu patrí. Sedieť na cudzom stole, vziať si cudzie auto je zjavné zneužitie teritórium a majetku, no existujú aj iné, menej nápadné zastrašovací techniky. Napríklad, opierať sa o dvere cudzej kancelárie či sadnúť si na cudziu stoličku.

Predajca pri návšteve klienta uňho doma by sa mal spýtať, kde sedí on, až potom si môže sadnúť. Ak si totiž sadne na nesprávne miesto, majiteľa ako by zahnal do kúta vo vlastnom dome.

*Victoria Beckhamová si uplatňuje nárok
na Davida Beckhama rukou položenou
na jeho hrudi.*

Niektoré typy ľudí sa vždy a všade opierajú o dvere, a tým celý život urážajú iných už od prvého stretnutia. Mali by si nacvičiť vzpriamený stoj s viditeľnými dlaniami, aby napravili dojem. Ľudia si totiž utvoria názor na 90 % už počas prvých minút stretnutia, a ak pokazíte prvý dojem, nedostanete šancu, aby ste ho zopakovali.

Zastrašovateľ
vo dverách



Michael Jackson pri svojom škandalóznom čine, keď chcel dať fanúšikom na moment pocítiť, že aj oni „vlastnia“ jeho dieťa, a vystrčil ho z balkóna, aby zmenšil vzdialenosť medzi nimi. Akurát pozabudol na vzdialenosť, ktorá delila dieťa od zeme.



Ak má šéf stoličku bez bočných opierok, čo býva zriedkavo, keďže stoličky bez opierok sú zväčša vyhradené návšteväť, niekedy ho môžete vidieť s nohami vyloženými na stole. Po príchode vyššieho šéfa sa jeho pozícia nadriadeného zmení na podriadeného, a tak si ich pravdepodobne zloží na zem. Toto zjavné teritoriálne a vlastnicke gesto sa zmení na nenápadnejšiu verziu – vyloží si nohu na spodnú zásuvku, alebo si ju oprie o nohu stola.



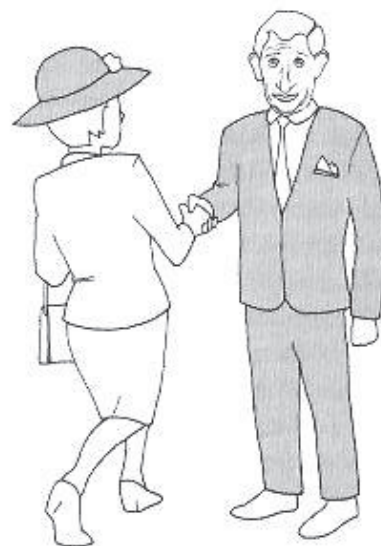
Prejavenie nároku
na stôl.

Poklona a postavenie

Keďysi dávali ľudia úklonom alebo zdôraznením výšky najavo svoje postavenie vo vzťahoch. Členom kráľovskej rodiny sa hovorí „Vaša výsosť“, kým ľudia žijúci mimo zákonov spoločnosti sa hanlivo nazývajú

„spodina“, „dno“ či „plebs“. Nikto z nás nechce byť označený za „krátkozrakého“, nechceme, aby sa na nás „dívali zvrchu“ či „nás prehliadali“. Rečníci demonštrácie zväčša stoja na debničke, aby boli vyšší ako ostatní, sudcovo miesto je najvyššie v súdnej sieni, víťaz zlatej medaily stojí na najvyššom stupni, ľudia s apartmánmi pod strechou majú pocit väčšej autority ako tí z prízemja, v niektorých kultúrach sa spoločnosť delí na „hornú“ a „dolnú“ vrstvu a lekárnici vyčnievajú o niekoľko centimetrov nad ľuďmi pred okienkom.

Nadriadení ľudia sú niekedy „na koni“, „šplhajú sa hore“, „stavajú sa na piedestál“, sú jednoducho „vysoko a pri moci“. Žiaden boh, ktorý chce požívať úctu, by sa neusídľil v nejakom zapadákov, na slatinách či v údolí. Každému patrí nejaký Olymp, nebesá či Valhala. A všetci vieme, že pri prejave na stretnutiach je dôležité postaviť sa, aby sme získali kontrolu nad poslucháčmi.



Ak chceme iným prejavíť podriadenosť, zmenšíme sa pri úklone,
ak chceme získať postavenie, zdôrazníme svoju výšku.

Pri stretnutí s korunovanými hlavami sa ženy uklonia, muži sklonia hlavu a zložia si klobúk, aby pôsobili menší než predstaviteľ kráľovskej rodiny. Salutovanie prežilo ako symbolická forma zloženia pokrývky hlavy. Aj dnešní muži, ktorí zriedkavo nosia klobúky, sa pri pozdrave so ženou prstom dotknú čela, akoby náznakom dali dolu klobúk podľa vzoru predkov. Čím skromnejšie a podriadenejšie sa človek cíti, tým viac sa hrbí.

Niektorí hovorili o Rogerovi ako o chrbtovej kosti celej organizácie. Iní nezachádzali až tak vysoko.

Niektorí japonskí obchodníci opätovne zavádzajú pravidlá pre „kľanenie sa“ a učia svojich podriadených, ako sa majú ukloniť pred zákazníkom – v 15-stupňovom úklone pred tým, kto sa len poobzerá, 45-stupňovom pred kupujúcim. Zamestnanci v obchodnej sfére známi svojím poklonkovaním pred nadriadenými si vyslúžili hanlivé prívlastky ako „pätolizáč“, „šplhúň“ či „ritolezec“.

Platí v meste za veľké zviera

Nech už je to politicky korektné či nie, štúdie presvedčivo dokazujú, že vyšší ľudia sú úspešnejší, zdravší a žijú dlhšie ako vzrastom menší jedinci. Dr. Bruce Ellis, vedúci experimentálnej psychológie na Cantenburskej univerzite na Novom Zélande, zistil, že vyšší muži sú reprodukčne úspešnejší, a to nielen zásluhou vyššej hladiny testosterónu, ktorý súvisí s výškou, ale aj preto, že ženy uprednostňujú vysokých mužov pri výbere partnerov. Pôsobia totiž ako lepší ochrancovia a toto dedičstvo odovzdávajú prostredníctvom génov. Muži si vyberajú nižšie ženy, aby nad nimi získali výškovú prevahu.

Čím ste nižší, tým viac vám skáču do reči. Jedna naša klientka, vysoká meter päťdesiatpäť, ktorá pracuje ako vyššia manažérka v prevažne mužskom prostredí účtovníckej firmy, sa sťažovala, že kolegovia ju na schôdzach ustavične prerušujú, a takmer nikdy sa jej nepodari dokončiť myšlienku či aspoň celú vetu. Vypracovali sme pre ňu nasledovnú stratégiu – postavila sa a prešla k stolíku s kávou, a keď sa vrátila na miesto, nesadla si, ale postojacky hovorila svoje názory. Veľmi ju prekvapilo, akej pozornosti sa jej dostalo. Nemôže, pravdaže, pri každej vete odbiehať po kávu, ale aspoň zistila, aký účinok má vyrovnanie výškových parametrov na získanie autority.

Vo väčšine párov je muž vyšší ako žena, naopak to býva zriedkavo.

Na seminároch vidíme znova a znova, že najvyšší šéfovia sú podstatne vyšší ako podriadení. Prostredníctvom inštitútov pre manažment sme

skúmali vzťah medzi výškou a platom u 2 566 manažérov na úrovni riaditeľa spoločnosti a zistili sme, že každých dva a pol centimetra nad priemerom vo firme predstavuje takmer štyristo dolárov platu, bez ohľadu na to, či ide o manažéra alebo manažérku. Podľa amerických výskumov má výška človeka vplyv aj na jeho finančný úspech – na Wall Street si ku každým pár centimetrom výšky možno pripočítať tristoštyridsať dolárov navyše. Rovnaký vzájomný vzťah sa prejavil v štátnej správe a na univerzitách, kde by mali byť ľudia povyšovaní na základe znalostí a podľa princípu rovnosti, a nie telesnej výšky. Istá americká štúdia dokázala, že najlepšie miesta vo firmách získavajú vysokí ľudia a aj ich nástupný plat je vyšší. Ľudia nad meter deväťdesiat dostávajú o 12 % viac ako tí, čo merajú menej ako meter osemdesiatpäť.

Prečo niektorí ľudia pôsobia v televízii vyšší

Ľudia „vnímaní“ ako vysokí majú väčší úspech aj na televíznych obrazovkách, no keďže my ich vidíme ako pätnásťcentimetrových, môžeme len hádať, koľko naozaj merajú. Podľa našej predstavy je to toľko, koľko moci a autority má pre nás ich vystúpenie. Preto má v televízii úspech mnoho hercov, politikov a osobností, aj keď sú v skutočnosti vzrastom drobní. Napríklad, austrálsky premiér John Howard dostal prezývku „Little Johnny“ (Janíčko), pretože v televízii vystupuje nenápadne a prítlme. Podľa nášho prieskumu sa voliči domnievajú, že meria meter šesťdesiatsedem, čo je na muža naozaj dosť málo, no v skutočnosti meria meter sedemdesiatpäť. Jeden z jeho súperov, bývalý premiér Bob Hawke, bol vždy vnímaný ako vysoký (meter osemdesiatpäť) práve pre svoje „veľké“ vystupovanie. V skutočnosti meria meter sedemdesiat.

Výrazný prejav v televízii vám pridá na výške.

Pri jednom z priekopníckych výskumov zistil Wilson (1968), že študent rečníci pred ostatnými študentmi je v ich očiach meter sedemdesiatpäť vysoký. Ak však toho istého študenta predstavia ako profesora, publikum sa bude nazdávať, že meria až meter deväťdesiat. Výrazný prejav či pôsobivý titul vám pridajú na výške.

Vyskúšajte si test s dlážkou

Ak chcete vedieť, aký vplyv má výška na autoritu, vyskúšajte si s kamarátom nasledujúce cvičenie. Lahnite si na dlážku, váš priateľ pritom zostane stáť, čím sa maximálne zdôrazní výškový rozdiel medzi vami. Požiadať ho, aby vám čo najdôraznejšie a najhlasnejšie vynadal. Potom si vymeňte polohy, vy sa postavte a on nech si ľahne a zopakuje nadávky. Zistíte, že mu to vôbec nejde, dokonca aj hlas mu bude znieť inak a nedokáže vložiť do slov nijakú autoritu.

Nevýhody vysokých

Byť vysoký však nie je vždy výhodné. Vysokí ľudia sa síce tešia väčšej autorite a rešpektu ako nízki, no v niektorých prípadoch môže byť výška nevýhodou, napríklad pri stretnutí „medzi štyrmi očami“, keď sa potrebujete porozprávať ako „rovný s rovným“ a nechcete pôsobiť ako „neohrabanec“.

Britský obchodný zástupca s liekmi Philip Heinicy, vysoký dva metre, založil Klub vysokých ľudí, aby pomáhal presadzovať praktické, zdravotné a spoločenské potreby vyšších jednotlivcov v spoločnosti. Klienti sa údajne cítili ohrozovaní jeho výškou, zdalo sa im, že na nich nalieha a nedokázali sa sústrediť na to, čo im hovoril. Zistil, že v jeho prípade je prezentácia posediačky najlepším riešením – atmosféra sa odrazu zmenila a vznikol uvoľnený rozhovor, keď odstránil hrozbu fyzickej výšky, prinieslo mu to až 62 % nárast predaja.

Ako zmenšenie sa dokáže niekedy povzniesť

Za istých okolností môže zmenšenie sa predstavovať znak dominancie. Napríklad, keď sa na návšteve pohodlne usalašíte v kresle, zatiaľ čo jeho majiteľ stojí. Ide o absolútnu neformálnosť na území iného človeka, čím sa prejavuje dominancia alebo agresívny postoj.

Každý z nás si svoje územie chráni a cíti sa na ňom nadriadené, najmä keď je doma, a vtedy je namieste, aby sa návštevník správal primerane a vytvoril priaznivé podmienky na rozvoj vzťahu.

Ako politici na obrazovkách získavajú hlasy

Už tri desaťročia radíme ľuďom, ako majú vystupovať na verejnosti, aby si získali vážnosť a presvedčivosť. Našími klientmi sú pritom

rockové hviezdy, politici, hlásatelia počas aj premiéri. Pri televíznej debata dvoch popredných politikov o tom, ako hodlajú viesť krajinu, nastala nasledovná situácia: Kandidát A, v skutočnosti vysoký meter sedemdesiatpäť, bol považovaný za nízkeho pre miernejší a tichší prejav, kým jeho súper, kandidát B, vysoký meter deväťdesiat, pôsobil svojim asertívnym a autoritatívnym prejavom na voličov ešte vyšší. Po prvej televíznej debata dopadol nižší kandidát oveľa horšie ako vyšší. Kandidát A nás nato požiadal o radu a my sme mu navrhli celý rad opatrení, napríklad zníženie rečnickeho pultu o desať centimetrov, aby priestor medzi okrajom pultu a jeho bradou zostal rovnaký ako u kandidáta B. Takisto sme poverili kameramana, aby ho bral z mierneho pohľadu, a tým ho opticky zvýšil. Kandidátovi sme prikázali, aby všetky myšlienky adresoval priamo do kamery a dal každému voličovi pocítiť, že hovorí práve k nemu. Zabralo to. Po ďalšej televíznej debata získal kandidát A jasnú prevahu a v médiách sa o ňom hovorilo ako o človeku „s novým zmyslom pre autoritu a riadenie“. Pri nasledujúcich voľbách zvíťazil. Aké ponaučenie z toho plynie pre politikov? Voliči sa zväčša nezaujímajú príliš o to, čo odznie pri televíznych debatách, ani si z nich veľa nezapamätajú. Rozhodujú sa na základe presvedčenia, ktorý človek sa hodí na úlohu vodcu.

Ako upokojiť nahnevaného človeka

Ak nechcete iných zastrašovať, môžete sa vedome pokúsiť pôsobiť pri nich ako menší. Predstavte si, že ste spáchali nejaký dopravný priestupok, napríklad, nezastavili ste pred značkou Stop, nedali ste prednosť v jazde alebo ste prekročili povolenú rýchlosť a zastavili vás policajti. Za týchto okolností vás predstaviteľ zákona považuje za svojho protivníka. Pristúpi k autu, pričom väčšina šoférov reaguje tak, že zostane sedieť vo vozidle, spustí si dolu okienko a začne sa ospravedlňovať za priestupok. Tieto signály skrývajú nasledovné zápor:

1. Policajt je donútený opustiť svoje teritórium (hliadkované auto) a vojsť na vaše územie (vaše vozidlo).
2. Za predpokladu, že ste sa previnili, sú výhovorky útokom na policajného dôstojníka.
3. Tým, že zostanete sedieť v aute, vytvoríte bariéru medzi sebou a policajtom.

Vzhľadom na to, že v danej situácii je policajný dôstojník v úlohe nadriadeného, takéto správanie celú situáciu len zhorší a šanca na pokutu sa zvýši. Keď vás nabudúce zastavia, vyskúšajte radšej toto:

1. Okamžite vystúpte z auta (vášho teritória) a vykročte k hliadkovaciemu autu (ich teritória). V tomto prípade predstaviteľ zákona nemusí opustiť pohodlie svojho priestoru. (Neskúšajte to však v USA, kde vystúpenie z auta a náhlenie sa k policajtom môže skončiť strelou do brucha.)
2. Prihrbte sa, aby ste pôsobili menší.
3. Seba znížte do roly kajúcneho vinníka, priznajte, že ste konali nezodpovedne, jeho povýšte tým, že sa mu poďakujete za upozornenie a povedzte, že si uvedomujete, akú náročnú úlohu plní pri styku s takými, ako ste vy.
4. S viditeľnými dlaniami a trasúcim sa hlasom požiadajte o odpustenie pokuty. Ak ste žena rokujúca s policajtom, rýchlo žmurkajte a hovorte vyšším hlasom. Ako muž prijmite blokovú pokutu.



„Prosím, odpustite mi to!“

Takýmto správaním dáte policajtovi najavo, že nepredstavujete nijakú hrozbu a povzbudíte ho, aby prevzal úlohu karhajúceho rodiča, pričom sa môže stať, že dostanete dôrazné upozornenie a môžete pokračovať v ceste - bez pokuty! Táto technika môže mať pri cestnej kontrole až 50-percentnú úspešnosť.

Rovnakú stratégiu možno uplatniť pri nervóznom zákazníkovi, ktorý príde s reklamáciou tovaru či inou sťažnosťou. Pult medzi predavačom a zákazníkom vytvára bariéru, a pokiaľ ju pracovník neprekročí, len ťažko sa mu podarí klienta upokojiť, práve naopak, medzi dvoma nepriateľskými stranami sa konflikt ešte vyostří. Pokiaľ predavač prejde na stranu zákazníka, prihrbne sa, odhalí dlane a použije rovnakú techniku ako pri policajnom pracovníkovi, úspeš-

ne zvládne skrotenie nahnevaného. Zotrvanie za pultom zvyšuje hladinu jeho hnevu.

Čo s tým má láska?

Poľský antropológ Dr. Boguslaw Pawlowski zistil, že pre ideálny vzťah nie sú až také dôležité faktory dôvery, peňazí a úcty, ale práve vhodný výškový pomer medzi partnermi - a to 1 až 1,09. V štúdiu z roku 2004 uviedol, že muž má byť 1,09 ráz vyšší ako partnerka, aby manželstvo prekvitalo. Niektoré skrachované páry to potvrdzujú - Nicole Kidmanová (1,80 m) a Tom Cruise (1,70 m).

Medzi úspešné páry, ktoré spĺňajú toto kritérium, možno zaradiť:

Cherie a Tony Blairovci = 1,10

Jennifer Anistonová a Brad Pitt = 1,11

Victoria a David Beckhamovci = 1,09

Tí, čo teoreticky vzaté nespĺňajú tento test:

Camilla Parker-Bowlesová a princ Charles = 1,01

Penny Lancasterová a Rod Stewart = 0,97

Niekoľko stratégií na zdôraznenie optickej výšky

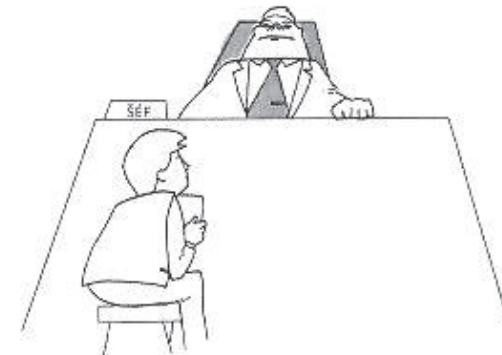
Ak nevyvíkate výškou, poskytneme vám niekoľko stratégií, ktorými môžete neutralizovať vyšších ľudí, pokiaľ sa vás snažia zastrašovať svojou fyzickou prevahou. Pomáhajú najmä ženám, ktoré sú v priemere o 5 cm nižšie ako muži. Pokiaľ ovládajte priestor vy, zariadte, aby boli v miestnosti sedadlá rôznych výšok a vyšších ľudí usadte na nižšie stoličky. Pozícia v sede vyrovná výškové rozdiely, „najvyšší mrakodrap“ posadte na nízku pohovku. Rovnaký účinok má aj rozsadanie na opačné konce stola či opieranie sa o dvere kancelárie, zatiaľ čo ostatní sedia. Vyšší strácajú výhodu aj pri debatách na takých miestach, ako sú bary, auto či lietadlo. Ak sa nad vami niekto týči, zatiaľ čo vy sedíte, postavte sa, prejdite k oknu a pokračujte v deba- te hľadiac von. Budete pôsobiť, akoby ste sa hlboko zamýšľali nad diskutovanou vecou a vyšší človek nebude mať nad vami prevahu, keďže sa naňho nedívate. Výškové rozdiely najlepšie minimalizuje asertívne správanie. Vďaka nemu budete „o hlavu prečnievať“ nad zastrašovateľmi a „zostanete vzpriamení“ zoči-voči tým, ktorí sa nad vás snažia „vyvyššovať“.

Zhrnutie

Výškové rozdiely majú výrazný vplyv na vzťahy, ale výška a moc sú často len otázkou vnímania. Nižší ľudia pôsobia vyšší v tmavom oblečení, v oblekoch s tenkým prúžkom či v nohavicovom kostýme, drobnejšie ženy by sa mali jemnejšie maľovať a nosiť veľké náramkové hodinky. Čím menšie má človek hodinky, tým menší je jeho vplyv v očiach iných. Stojte vzpriamene, sedzte vzpriamene a „kráčajte vystretí“, tým nadobudnete sebavedomý vzhľad a zásluhou neho sa aj budete cítiť sebaistejšie.

17. kapitola

Zasadací poriadok, kde sa usadiť a prečo



„Cíťte sa ako doma a všetko mi porozprávajte!“

Miesto, ktoré si vyberiete vzhľadom na ostatných prítomných, môže ovplyvniť, akú spoluprácu nastolíte. Aj ich postoj k vám možno vyčítať z toho, kam si sadnú v porovnaní s vaším miestom.

V priebehu sedemdesiatych až deväťdesiatych rokov 20. storočia sme medzi účastníkmi seminára uskutočnili prieskum, aby sme zistili, z ktorého miesta, podľa ich pocitov dosahujú delegáti najlepšie výsledky pri prednášaní určitých špecifických postojov. Využili sme pritom ich účasť na seminári a použili sme dotazník z našej databázy. Prvú väčšiu prácu z oblasti zasadacieho poriadku urobil psychológ Robert Sommer z Kalifornskej univerzity, keď analyzoval vzorku študentov a detí na verejných priestoroch, napríklad v baroch a reštauráciách. Pri obchodných stretnutiach a rokovaní sme využili Sommerove poznatky zo zasadacieho poriadku. Hoci medzi rôznymi kultúrami jestvujú isté nepatrné odlišnosti, dospeli sme k názoru, že pravidlá rozsadania platia pre väčšinu situácií všade rovnako.

Aj podľa knihy Marka Knappa z univerzity vo Vermonte *Neverbálna komunikácia v medziludských vzťahoch* existuje všeobecný vzorec pre interpretáciu zasadacieho poriadku, no určitý vplyv na výber miesta má aj prostredie. Ľudia strednej triedy si sadajú v baroch inak ako

Ľudia v exkluzívnych reštauráciách. Interpretáciu výberu môže skresliť aj fakt, ktorým smerom je sedadlo otočené a vzdialenosť medzi stolmi. Napríklad, ľudia v intímnom vzťahu majú tendenciu sadieť si za každých okolností vedľa seba, no v natrieskanom podniku, kde sú stoly tesne pri sebe, musia si aj páriky sadnúť oproti sebe, hoci bežne ide o obranný postoj.

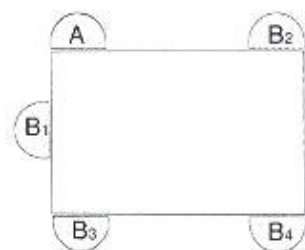
Teraz vám predstavíme tie najtypickejšie rozsadenia pri rôznych pracovných a spoločenských situáciách, pričom vychádzame z uvedenejšieho vyššie.

Test so stolom

Predstavte si, že si sadáte za obdĺžnikový stôl s osobou A a vy ste osoba B. Pre ktoré miesto by ste sa rozhodli za nasledujúcich okolností:

- Vediete pohovor s kandidátom na pozíciu v malej firme, kde vládne priateľská atmosféra.
- Idete niekomu pomôcť dokončiť krížovku.
- Chystáte sa hrať partiu šachu.
- Ste v knižnici a nechcete sa dať vyrušovať.

Pozrite si nasledujúci náčrt a vyberte si.



základné rozsadenie

Pravdepodobne ste si vybrali nasledovne:

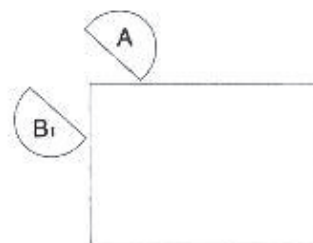
- Pre prípad pohovoru ste si vybrali pozíciu B 1 v rohu, z ktorého danú osobu dobre vidíte, a pritom nepôsobíte vyzývavo či agresívne, čo by bol prípad B 3, ani príliš dôverne ako pri B 2.
- Ako pomocník pri krížovke by ste si vybrali B 2, spolupracovnícke miesto, pretože sa hodí pri situáciách, keď poskytujeme pomoc či nadväzujeme vzťah.
- Pre partiu šachu by ste si vybrali B 3. Ide o pozíciu výzvy/obrany

a ak máte protivníka, je to najlepšie strategické miesto, z ktorého dokonale vidíte jeho tvár a gestá.

- V knižnici by ste si sadli uhlopriečne na miesto B 4, aby ste dali najavo potrebu zostať nerušený.

Rohová pozícia (B 1)

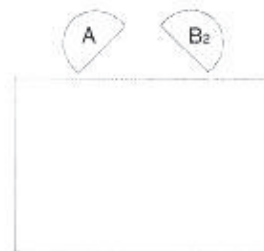
V tejto pozícii sedávajú ľudia pri príjemných a bežných rozhovoroch. Umožňuje dobrý očný kontakt a dáva príležitosť využiť množstvo gest, ako aj pozorovať gestá partnera. Roh stola predstavuje určitú bariéru pre prípad, že by sa človek začal cítiť ohrozený, a zároveň toto miesto nedáva priestor na teritoriálne rozdelenie stola. Ide o najúspešnejšiu strategickú polohu, odkiaľ môže osoba B viesť prezentáciu za predpokladu, že A je publikum. Jednoduchým premiestnením stoličky do pozície B 1 sa uvoľní napätie a zvýšia sa šance na pozitívny výsledok.



rohová pozícia

Pozícia spolupráce (B 2)

Ak medzi dvoma ľuďmi panuje súhra, prípadne pracujú na spoločnej úlohe, často si vyberú práve túto pozíciu. Podľa našich údajov ju až 55 % ľudí považuje za najvhodnejšiu pri spolupráci, a pri spoločnom projekte intuitívne zaujmú práve túto pozíciu.

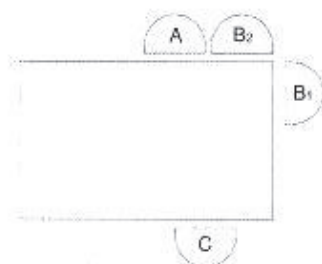


pozícia spolupráce

Ide o najlepšie miesto na predstavenie svojho postoja a jeho prijatie, pretože umožňuje dobrý očný kontakt a dáva príležitosť na kopírovanie. Osoba B však musí použiť trik, aby sa do tejto pozície dostala

a nepôsobila pritom ako narušiteľ teritória osoby A. Rovnako je toto miesto vhodné aj pri uvedení tretej osoby do rokovania s osobou B. Napríklad, predajca vedie v poradí druhý rozhovor s klientom, pri ktorom mu predstaví technického experta. Najlepšie funguje nasledujúca stratégia:

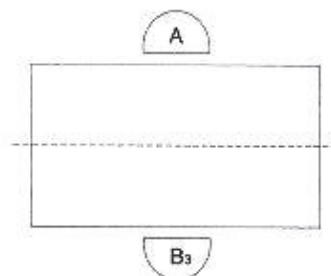
Technický expert si sadne na miesto C oproti zákazníkovi A. Predajca je buď v pozícii B 2 (spolupracujúci) alebo B 1 (roh). Umožní to predajcovi zostať na strane klienta a kľásť v jeho mene otázky technickému expertovi. Táto pozícia sa nazýva aj „zaujať miesto po boku opozície“.



predstavenie tretej osoby

Pozícia konkurencie/obrany (B 3)

Pri tomto usporiadaní sedia súperia zoči-voči ako v kovbojke. Ak sa usadíte oproti druhej osobe, vytvoríte obrannú, konkurenčnú atmosféru a môže sa stať, že obe strany budú tvrdo obhajovať svoje stanovisko, pretože medzi nimi stojí pevná bariéra stola.



pozícia konkurencie/obrany

Až 56 % anketovaných vnímalo toto usporiadanie v obchodných vzťahoch ako konkurenčné, no v spoločenských situáciách ho takto označilo iba 35 % ľudí. Pri schôdkach v reštauráciách je celkom bežné, a to hlavne preto, že čašníci sami usadia hostí na tieto miesta. Párnikom umožňuje dobrý očný kontakt, a pritom sa nenápadne zvýraznia rozdiely pohľadov „toho oproti“. V pracovných vzťahoch však takéto roz-

miestnenie zaujmú súperia či kolegovia, z ktorých jeden druhého karhá. A si sadne to tejto pozície vtedy, keď chce nastoliť pravidlo nadriadenosti/podriadenosti na teritóriu, ktoré patrí osobe A.

Prečo nie sú niektorí šéfovia obľúbení

Zistili sme, že pri obchodných situáciách v pozícii konkurencie/obrany používajú ľudia kratšie vety, menej si pamätajú a viac si protirečia.

A. G. White vykonal experiment v pracovniach lekárov, pri ktorom zistil, že prítomnosť či neprítomnosť stola má výrazný vplyv na to, či sa pacienti cítia uvoľnene alebo nie. Iba 10 % pacientov pôsobilo uvoľnene v situáciách, keď lekár sedel za písacím stolom. Bez bariéry stola sa toto percento zvýšilo na 55 %. My sme vykonalí prieskum (Pease a Peaseová, 1990), pri ktorom sme požiadali 244 vyšších manažérov a 127 nižších manažérov, aby nakreslili ideálne rozmiestnenie nábytku do novovybudovaných priestorov. Až 76 % vyšších manažérov nakreslilo medzi sebou a podriadených stôl. To isté urobilo len 50 % nižších manažérov (64), a dva razy viac mužov ako žien postavilo medzi sebou a ostatných stôl.

Najzaujímavejšie je, ako vnímajú zamestnanci nadriadených, ktorí si nepostavili stôl ako bariéru. Podľa zamestnancov sú férovejší, sú ochotní vypočuť si ich návrhy bez predpojatosti a neuprednostňujú svojich favoritov.

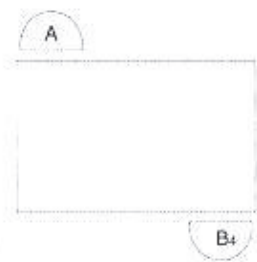
Sedenie oproti ostatným vytvára negatívne vibrácie.

V prípade, že B chce A o niečom presvedčiť, táto pozícia jeho šancu na úspech výrazne znižuje, ak si B zámerné nevybral túto polohu ako súčasť svojej stratégie. Napríklad, A je manažér, ktorý sa chystá pokarhať zamestnanca B a táto pozícia zvýši účinok jeho slov. Ak však B chce, aby sa A cítil nadriadené, zámerné si sadne presne oproti A.

Bez ohľadu na oblasť, v ktorej pracujete, pri styku s ľuďmi by vaším cieľom malo byť pochopenie stanoviska druhej osoby, mali by ste chcieť, aby sa vaši partneri cítili uvoľnene a príjemne pri rokovaní s vami, pretože majú rozhodujúci vplyv na váš úspech, a pozícia konkurencie/obrany rozhodne tomu neprospieva. Oveľa lepšiu spoluprácu dosiahnete z rohovej a spolupracujúcej pozície. Pri pozícii konkurencie/obrany bývajú rozhovory oveľa kratšie a vyhrotenejšie.

Nezávislá pozícia (B 4)

Túto pozíciu si vyberajú ľudia, ktorí nemajú záujem komunikovať s ostatnými. Nastáva medzi neznámymi na verejných miestach, v knižniciach, na lavičkách v parku a v reštauráciách, a práve o tejto polohe hovoríme, že ňou vyjadrujeme „diametricky opačný“ názor. 42 % našich respondentov ju označilo za prejav nedostatku záujmu, ľahostajnosti či dokonca nepriateľstva. Pri diskusiách medzi ľuďmi sa jej rozhodne treba vyhýbať.

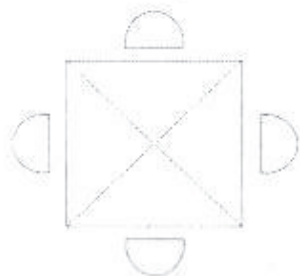


Nezávislá pozícia dáva ostatným signál, že sa nechcete zapojiť.

Ide o to, kde sedíte, nie o to, čo poviete

Ako sme už spomenuli, obdĺžnikové stoly vytvárajú súperivé či obranné vzťahy, keďže každý má svoje vyhradené miesto, hranice a rohy. Každý zaujme istý postoj k predmetu debaty a dobre vidí do očí tých, čo sú oproti. Štvorcové stoly sa hodia na krátke vecné rozhovory, pri ktorých sú vzťahy nadriadenosti a podriadenosti dané. Najlepšie spolupracuje osoba sediaci po vašom boku, a to najmä po pravicu.

Kedysi platilo, že ten, kto je po vašej pravicu, vás tak ľahko nepredobne svojou ľavou rukou, a preto je „pravý muž“ obľúbenejší a podvedome dôveryhodnejší, disponuje väčšou mocou než ten na ľavej strane. Najviac odporu prichádza od „pištoľníka“ sediaceho naproti, pri štvorcovom stole má však každý niekoho naproti.

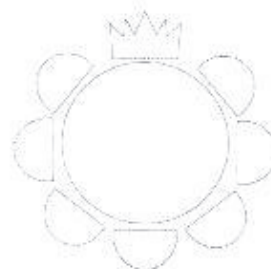


Pri štvorcovom stole sedia všetci zároveň v konkurenčnej aj rohovej pozícii.

Nápad kráľa Artuša

Kráľ Artuš zaviedol okrúhly stôl, za ktorým mali všetci rytieri rovnakú autoritu a postavenie. Okrúhly stôl vytvára atmosféru uvoľnenia a neformálnosti a je ideálny na podporu diskusie medzi ľuďmi rovnocenného postavenia, pričom má každý z prítomných nárok na rovnaký podiel teritória stola.

Kruh je vo všeobecnosti považovaný za symbol jednoty a sily a sedenie v kruhu má ten istý účinok. Kráľ Artuš si však neuvedomil, že prítomnosť jednej vyššie postavenej osoby celkom zmení dynamiku skupinovej sily. Kráľ mal najviac moci a ostatní rytieri preto mlčky prísúdili druhú najvyššiu pozíciu tomu, kto sedel po jeho pravicu, číslom tri sa stal automaticky rytier po ľavici. A moc postupne klesala so vzdialenosťou od kráľa.



Vysokopostavená osoba za okrúhlym stolom naruší rovnomerné rozdelenie moci.

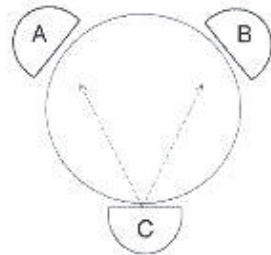
Rytier sediaci oproti kráľovi Artušovi sa dostal do pozície konkurencie/obrany, a preto mohol spôsobiť najväčšie ťažkosti. 68 % respondentov sa domnievalo, že naproti sediaca osoba za okrúhlym stolom sa bude najviac hádať a súperiť. 56 % z nich povedalo, že táto poloha môže vyjadrovať nezaujatosť či nedostatok záujmu, ako je to aj vo verejnej knižnici. Sedenie bezprostredne vedľa inej osoby signalizuje podľa 71 % respondentov priateľský rozhovor či spoluprácu.

Pri obchodných rokovaniach sa v súčasnosti využívajú obdĺžnikové, štvorcové aj okrúhle stoly. Obdĺžnikový stôl je zväčša pracovný, prebiehajú pri ňom bežné a krátke rozhovory aj výčitky. Okrúhly stôl, často typu konferenčného stolíka s nižšími stoličkami dookola, sa využíva na vytvorenie neformálnej a uvoľnenej atmosféry či v prípadoch presvedčania. Často ho nájdeme aj v rodinách, kde vládne demokratický prístup či chýba dominantný rodič. Štvorcové stoly patria do menzy a školskej jedálne.

Udržanie záujmu dvojice

Predstavme si, že osoba C sa chystá hovoriť s osobami A a B, pričom všetci sedia v trojuholníku za okrúhlym stolom. Domnievajte sa, že osoba A je zhovorčivá a má mnoho otázok, pričom osoba B sedí celý čas potichu. Keď A položí otázku, ako jej odpoviete, aby sa B necítil vylúčený z konverzácie? Využite túto jednoduchú, no účinnú techniku zapojenia: keď A položí otázku, na začiatku odpovede sa mu dívajte do očí, potom sa obráťte k B, znova k A, opäť k B a odpoveď zakončíte opäť pohľadom na A, pri ktorom ste začali.

B sa bude pri tejto technike cítiť zúčastnený na rozhovore, a ak ho potrebujete mať na svojej strane, práve takto si ho získate.



Pri odpovedi na otázku zostávajú obe strany zúčastnené.

Obdĺžnikové stoly v zasadacích miestnostiach

Pri obdĺžnikovom stole platí vo všetkých kultúrach pravidlo, že najviac vplyvu predstavuje pozícia A, a to aj vtedy, ak sú osoby za stolom v rovnocennom postavení. A má najviac vplyvu za predpokladu, že za chrbtom nemá dvere.



Rozdelenie moci za obdĺžnikovým stolom.

Ak sa za človekom v pozícii A nachádzajú dvere, najviac vplyvu bude mať B a bude pre A predstavovať najväčšiu konkurenciu. Strodbeck a Hook ustanovili experimentálnu porotu a podľa odpovedí členov zistili, že človek za vrchstolom bol často označovaný za vodcu, hlavne ak pochádzal

z ekonomicky silnej triedy. Ak má teda A najvplyvnejšiu pozíciu, druhý najmocnejší je B, nasleduje D a potom C. Pozície A a B sa považujú za tie, ktoré sa zameriavajú na riešenie úloh, pričom D patrí emocionálnemu vodcovi, často žene, ktorej záleží na vzťahoch v skupine a udržaní spolupráce. Táto informácia umožňuje, aby ste ovplyvňovali mocenské hry pri stretnutiach, jednoducho položíte menovky na miesta, kam si ko-ho želáte usadiť. Takto získate kontrolu nad priebehom stretnutia.

Prečo sedia obľúbenci učiteľa vľavo

Na základe výskumu, ktorý vykonali na univerzite v Oregone, sa zistilo, že človek si zapamätá tri razy viac informácií zo svojho zorného uhla vpravo než vľavo. Táto štúdia navrhuje, aby ste pri oboznamovaní s faktami obracali k poslucháčom svoju „lepšiu polovicu tváre“. A táto lepšia polovica tváre je, podľa výskumu, ľavá, pretože je v pravom zornom uhle inej osoby.

Výsledky výskumu prezrádzajú, že pri prezentácii sa treba k poslucháčom otočiť tak, aby sa dívali na ľavú polovicu tváre rečníka.

Dr. John Kershner z Ontarijského inštitútu pre výskum vzdelanosti sa venoval pozorovaniu učiteľov pri práci a zaznamenával, kam sa dívajú približne každých 30 sekúnd počas 15 minút. Zistil, že takmer všetci ignorujú žiakov na svojej pravej strane. Podľa jeho skúmania sa 44 % času dívajú rovno dopredu, 39 % času doľava a len 17 % vpravo. Takisto sa mu potvrdilo, že žiaci sediaci vľavo dosahovali pri testoch z pravopisu lepšie výsledky ako tí vpravo, a učiteľ menej vyvolával žiakov na ľavej strane. Podľa našich výskumov je šanca na uzavretie obchodu vyššia, ak sedí predajca po lavici zákazníka, a nie naopak. Ak máte školopovinné dieťa, povedzte mu, aby si sadlo na učiteľovu ľavú stranu, dospelým však poraďte, aby si posilnili pozíciu tým, že si sadnú po pravici svojho šéfa.

Mocenské hry na domácej pôde

Tvar rodinného stola prezrádza, aké je rozdelenie moci v rodine, no len za predpokladu, že si stôl vybrali po zrelej úvahe a neboli obmedzení priestorom či nutnosťou zvoliť si istý typ stola. „Otvorené“ ro-

diny uprednostňujú okrúhle stoly, „uzavreté“ rodiny si vyberajú štvorcové, a „autoritatívne“ zase obdĺžnikové.

Pri najbližšej slávnostnej večeri vyskúšajte nasledovný experiment: posadte najplachejšieho a najuzavretejšieho člena spoločnosti za vrch stôl na opačnú stranu, ako sú dvere, a chrbtom k stene. Budete prekvapení, aký vplyv má mocenská pozícia na zhovorčivosť a získanie pocitu autority, aj ako budú ostatní na túto zmenu reagovať.

Ako rozplakať publikum

Rebríček ľudských emócií je ročenka, kde sa publikujú informácie o najrôznejších prejavoch ľudského správania. Na základe tohto rebríčka sa ľudia najviac zo všetkého obávajú verejného vystúpenia, pričom strach zo smrti je až na siedmom mieste. Znamená to, že na pohrebe je lepšie byť v truhle než pozostalým, ktorý má predniesť reč za zosnulým?

Ak vás požiadajú, aby ste prehovorili na verejnosti, je dôležité, aby ste pochopili spôsob, ako publikum vníma a pamätá si informácie. Po prvé, nikdy pred ním nehovorte o svojej nervozite či prílišnej bázní, lebo na vás začne hľadať známky nervozity a určite ich nájde. Po druhé, používajte sebavedomé gestá aj vtedy, keď pociťujete strach. Využívajte striešku, gestá otvorených a zatvorených dlaní, občas vystrčte palce nahor a neprekrižujte si ruky. Neukazujte prstom do publika, nezatvárajte sa pred ním, nechytajte si tvár a nezvierajte rečnícky pult. Podľa štúdií si ľudia v prvom rade pamätajú viac než ostatní jednoducho preto, lebo majú väčší záujem vnímať a venujú hovoriacemu viac pozornosti, pričom nechcú na seba strhávať pozornosť.

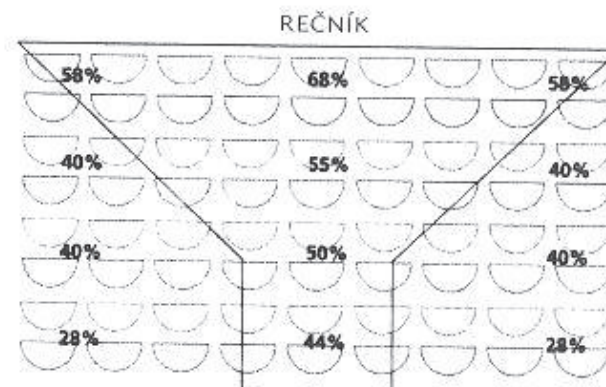
Ľudia v prvých radoch si pamätajú viac, prejavujú aj viac angažovanosti a nadšenia.

Po nich sú najpozornejší účastníci sediaci uprostred, ktorí kladú najviac otázok, keďže pozícia v strede v obkolesení ostatných sa považuje za bezpečnú. Po bokoch a v zadnej časti sály sedia tí najmenej aktívni. Ak stojíte v pravej časti pódia, teda naľavo od publika, vaša reč bude mať väčší vplyv na pravú hemisféru mozgov poslucháčov, ktorá je u väčšiny ľudí sídlom emócií. Ak sa postavíte napravo od publika do ľavej časti pódia, vplývate najmä na ich ľavú hemisféru. Obečnosť sa bude smiať viac a výdatnejšie, ak sa pri vtípe postavíte do

ľavej časti pódia, zato na pôsobenie na city je vhodná zas pravá strana pódia. Komici to vedia oddávna – zľava rozosmievajú, sprava privádzajú ľudí do plaču.

Zóna pozornosti

Zisťovali sme, ako miesto na sedenie v seminárnej miestnosti vplývalo na to, koľko si účastníci prednášky zapamätali z počutého, pričom sme využili parametre výskumných pracovníkov Roberta Sommera, Adamsa a Biddla. Naše výsledky sa výrazne podobajú tým, ku ktorým dospel tím Roberta Sommera v pôvodnom výskume, hoci naši respondenti boli dospelí, kým Sommer pracoval so študentmi. Takisto sme prišli na niekoľko kultúrnych rozdielov medzi Austráľčanmi, Singapúrčanmi, Juhoameričanmi, Nemcami, Britmi, Francúzmi a Fínmi. Vo väčšine krajín sedia vysokopostavení ľudia v prvom rade – predovšetkým v Japonsku. Spolupracovali však s nami minimálne, preto sme zaznamenali údaje len od delegátov približne rovnakého postavenia. Výsledok by sa dal nazvať „efekt lievika“.



Vnímanie a zapojenie sa účastníkov na základe nimi vybraného miesta na sedenie (Pease, 1986).

Ako vidíte, pri klasickom usporiadaní sedadiel ako v triede jestvuje zóna učenia v tvare odsávača, ktorá prechádza stredom publika a zahŕňa aj celý predný rad. Tí, čo sedia v „lieviku“, prejavujú najväčší záujem, najviac reagujú na rečníka a zároveň si zapamätajú aj najväčšie množstvo informácií. Najmenej angažovaní sedia vzadu a po bokoch, sú naladení negatívne a konfrontačne a pamätajú si najmenej. Zadné pozície poskytujú najlepšiu príležitosť zdriemnuť si, čmárať alebo čo najrýchlejšie ujsť.

Experiment s učením

Ľudia, ktorí sa chcú čo najviac naučiť, si sadajú dopredu, najväčší lajdáci zase dozadu a po bokoch. Vykonali sme ďalší experiment, aby sme si overili, či efekt lievika najviac ovplyvňuje to, aké miesto si ľudia vyberú na základe svojho záujmu o predmet, alebo či miesto ovplyvňuje spätne ich záujem a pamäť. Na vopred určené miesta sme položili mená delegátov, aby si nemohli sadnúť tam, kde zvyčajne. Zámerne sme posadili nadšencov dozadu a po bokoch a lajdáckych trúdiv dopredu. Zistili sme, že táto stratégia vzbudila v lenivcoch záujem, a naopak, u pozitívne naladených delegátov usadených vzadu spôsobila pokles záujmu. Výsledok potvrdzuje stratégiu učiteľov – tých, čo sa majú zlepšiť, šup dopredu. Mnohí prednášajúci a školitelia však dnes už uprednostňujú iné ako klasické usporiadanie triedy, pri malých skupinkách usádzajú poslucháčov do polkruhu či do otvoreného štvorca, keďže takéto usporiadanie preukázateľne zvyšuje ich účasť a vnímanie, navyše očný kontakt medzi hovoriacim a publikom je lepší.

Dohadovanie pri večeri

Uvažujme o priebehu stretnutia v reštaurácii, počas ktorého chcete získať priaznivú odozvu na svoj návrh, pričom nezabúdajme na všetky doteraz spomínané fakty, teda využitie rôznych tvarov stola a poznatky o teritóriu človeka.

Pri rokovaní počas večere by mala podstatná časť rozhovoru prebehnúť ešte predtým, ako prinesú jedlo. Keď ľudia začnú jesť, prípadne piť, debata viazne. Po dojedení sa mozog odkrví a začne sa proces trávenia, preto sa ľuďom ťažšie uvažuje. Niektorí muži využívajú tento efekt pri rande so ženou, no v obchodnom vzťahu by to bola katastrofa. Predneste svoje návrhy, kým sú všetci čulí.

.....
Nikto sa nerozhoduje s plnými ústami.

Pred státisícimi rokmi sa jaskynný muž vrátil domov z lovu a podelil sa o úlovok s ostatnými obyvateľmi jaskyne. Pred vchodom do jaskyne rozložili oheň, aby odplašili zver a udržali teplo. Každý sa posadil chrbtom k stene, čím sa kryl pred nebezpečenstvom napadnutia zo zadu a ponoril sa do slastného jedenia. Ozýval sa len zvuk chrúmania, mliaskanie a praskot ohňa. Starodávne spoločné jedlo pri ohni je

predchodcom dnešných opekačiek, spoločenských posedení a slávnostných večerí. No moderný človek sa počas nich správa podľa rovnakých inštinktov ako jeho predkovia pred státisícimi rokov.

A teraz sa vráťme do reštaurácie k našej večeri – ľahšie si získate na svoju stranu človeka, ktorý je uvoľnený a obranné mechanizmy má utlmené. Dodržiavajte preto niekoľko pravidiel, ktorými sa riadili aj naši predkovia.

Po prvé, hosťa usadte doma i v reštaurácii chrbtom k stene či inému pevnému pozadiu. Podľa výsledkov výskumu sa pri sedení chrbtom k otvorenému priestranstvu okamžite zvyšuje tep, frekvencie mozgu a krvný tlak, hlavne ak sa okolo pohybujú iní ľudia. Napätie sa ešte zvyšuje, keď človek sedí chrbtom k otvoreným dverám či k oknu na prízemí. Takáto stratégia je namieste vtedy, keď chcete niekoho zneistiť a znervózniť. Po ďalšie, svetlá majú byť tlmené, na zmysly vplýva uvoľňujúco aj tichá hudba. V mnohých reštauráciách bývajú tiež otvorené ohniská či kozuby, čo vytvára rovnakú náladu ako pri dávných hostinách v jaskyni. Najvhodnejší stôl je okrúhly, lebo ľudia si vidia do očí, a pokiaľ chcete udržať pozornosť spolustolovníkov, mal by byť oddelený od ostatných stolov a hostí paravánom či veľkým kvetom.

Dobré reštaurácie vedia využiť všetky tieto relaxačné techniky, pritiahnu hostí a vytiahnu z nich veľké sumy peňazí aj za obyčajné jedlo, a muži ich odpradávná využívajú na vytvorenie romantickej atmosféry pre svoje vyvolené. Za takýchto okolností oveľa jednoduchšie získate priaznivú odpoveď; na hlučnom mieste osvetlenom neónmi a zapratanom stolmi, od ktorých sa ozýva štrngot tanierov a príborov, je to oveľa ťažšie.

Zhrnutie

Zasadací poriadok nie je vec náhody, ľudia majú byť usadení tak, aby sa dospelo k želanému výsledku stretnutia. Pred najbližšou schôdzkou si položte nasledujúce otázky: Koho z prítomných chcem ovplyvniť a ktoré miesto bude na to vhodné? Kto mi bude pravdepodobne protirečiť a mať námietky? Ak nie je určený predsedajúci, kto si bude robiť nárok na najvýhodnejšie miesto, aby získal moc? Z ktorého miesta budem mať nad všetkým kontrolu? Odpovede na tieto otázky vám poskytnú výhodnú prevahu a ostatným znemožnia, aby získali dominanciu či ovládli priebeh stretnutia.

18. kapitola

Pohovory, mocenské hry a zákulisné boje



Adam mal pocit, že na pohovore dopadol zle. Čím to pokazil? Povedal niečo nesprávne? Odradil ich jeho čokoládovohnedý oblek, kozia briadka, náušnica či napchatá aktovka? Alebo si sadol na nesprávne miesto?

Väčšina pracovných pohovorov je neproduktívna, a výskumy dokazujú, že ten, kto vedie pohovor, sa dáva silne ovplyvňovať svojimi sympatiami voči uchádzačovi, od čoho aj závisí jeho šanca získať miesto. Väčšina faktov uvedená v životopise, ktorá svedčí o kandidátovej vhodnosti na dané miesto, pritom hrá len podružnú úlohu. Najväčšiu váhu má práve dojem, aký uchádzač urobí na personalistu či konzultanta.

***V obchode platí to, čo v láske na prvý pohľad
– urobiť prvý dojem.***

Profesor Frank Bernieri z Toledskej univerzity analyzoval priebeh dvadsaťminútových pohovorov s uchádzačmi rôzneho veku a zamerala. Tí, čo viedli pohovor, mali zoradiť kandidátov na základe ambícií,

inteligencie a schopností na danú pozíciu. Následne si skupina pozorovateľov pozrela 15-sekundový záznam každého stretnutia. Ukázalo sa, že dojem pozorovateľov z prvých pätnástich sekúnd sa takmer zhodoval s dojomom tých, čo viedli pohovor. Tento fakt nás ešte viac utvrdzuje v tom, že napraviť pokazený prvý dojem je takmer nemožné a vaša šanca spočíva v úvode – príchod, podanie ruky, reč tela sú kľúčovými faktormi, ktoré rozhodujú o výsledku.

Chladnokrvná neotrasiteľnosť Jamesa Bonda

Lingvistické výskumy poukazujú na priamy vzťah medzi postavením, mocou a prestížou človeka a jeho slovnou zásobou. Čím vyššie to niekto dotiahne na spoločenskom či firemnom rebríčku, tým lepšie narába aj so slovami a frazeológiou. Výskumy v oblasti reči tela odhaľujú vzájomný vzťah medzi verbálnou schopnosťou a množstvom gest pri tlmočení posolstva. Človek na horných priečkach spoločenského rebríčka má k dispozícii bohatú slovnú zásobu, kým menej vzdelaní a nižšie postavení sa spoliehajú viac na gestá než na slová. Nie sú natoľko zruční v jazyku, preto nahrádzajú slová gestami. Všeobecne platí, že čím vyšší status, tým sú gestá a pohyby minimálnejšie.

Zvláštny agent James Bond dovedol tieto princípy do dokonalosti, gestá minimalizoval, hlavne ak bol pod tlakom. Keď naňho mierili, útočili či strieľali jeho nepriatelia, zostával nehybne stáť a vyjadroval sa krátkymi monotónnymi vetami.

***Frajerovi Jamesovi Bondovi nerobilo problém
zabiť desať zloduchov a vzápätí
sa pomilovať s krásnou ženou.***

Ludia, ktorí sa cítia na výslni, dávajú najavo minimum svojich citov. Presným opakom sú herci typu Jima Carreyho – často hrávajú postavy plné života, ktoré zdôrazňujú, že nemajú žiadnu moc; on zvyčajne hrá bezbranných, zastrášených mužov.

Deväť zlatých pravidiel, ako skvelo zapôsobiť na prvý dojem

Predstavte si, že vás čaká pohovor, na ktorom chcete urobiť čo najlepší dojem. Nezabúdajte – ľudia si tvoria až 90 % dojmu v priebehu prvých šty

roch minút a z toho 60 až 80 % ovplyvňujú neverbálne signály. Nasleduje deväť zlatých pravidiel, ako urobiť dobrý prvý dojem na pohovore:

1. Na recepcii

Vyzlečte si kabát vo vstupnej miestnosti a podľa možnosti ho dajte službe na recepcii. Nevstupujte do kancelárie ovešaní a s plnými rukami, pretože budete pôsobiť ťažkopádne a nemotorne. Vo vstupnej hale si nesadajte, zostaňte stáť. Recepční často nástoja, aby si ľudia sadli, pretože vtedy majú pocit, že ich môžu pustiť z hlavy a nemusia sa o nich starať. Stoďte s rukami za chrbtom, čo je gesto sebadôvery, pritom môžete zľahka prenášať váhu z päty na špičky prstov, čo pôsobí takisto vyrovnané a sebaisto, prípadne použite gesto striešky. Tieto signály tela neustále pripomínajú, že ste tam a čakáte. Na daňovom úrade to však nerobte.

2. Vstup

Váš vstup prezradí, čo od ľudí očakávate. Keď vám na recepcii oznámia, že môžete vstúpiť, neváhajte a vojdite. Nepostávajte vo dverách ako neposlušný žiak, ktorého čaká „koberec“ u riaditeľa. Vojdite do miestnosti bez náhlenia či otáľania. Ľudia, ktorým chýba sebavedomie, prehadzujú rýchlosť a pri vstupe sa šuchú.

3. Prístup

Vojdite bez váhania, priamo a sebavedome aj vtedy, ak človek, ktorý vás má prijať, telefonuje, prehrabáva sa v zásuvke alebo si zaväzuje šnúrky. Položte aktovku či dokumenty, ktoré nesiete, podajte mu ruku a hneď si sadnite. Dajte najavo, že ste zvyknutí vchádzať sebaisto do kancelárií a nemáte vo zvyku vyčkávať. Tí, čo vchádzajú pomaly, vlečú sa ako slimáky, dávajú najavo, že majú kopu času a nezaujímajú ich, čo sa práve deje, pretože nemajú žiadne iné povinnosti. Je to v poriadku, ak ide o miliónára na penzii alebo dôchodcu z Floridy, no nie o takého, kto chce pôsobiť ako autoritatívny, vitálny, schopný a perspektívny človek. Vplyvní ľudia priťahujúci pozornosť kráčajú rezko, primeraným tempom a krokom.

4. Podanie ruky

Podajte vystretú ruku a opätujte primeraný stisk. Dovoľte, aby ten druhý rozhodol o dĺžke podania ruky. Vykročte doľava od obdĺžnikového stola, aby sa pri podaní nedostala vaša ruka dolu. Nepodávajte si ruku ponad stôl. Zopakujte meno osoby v priebehu pätnástich sekúnd a nehovorte vety dlhšie ako pol minúty.

5. Kedy si sadnúť

Ak vás usadia do nízkeho kresla presne oproti druhej osobe, odvráťte sa od nej v 45-stupňovom uhle, aby ste nezostali v pozícii karhaného. Pokiaľ sa nedá obrátiť stolička, natočte sa telom.

6. Miesto na sedenie

Pokiaľ vás usadia do neformálnej časti kancelárie, napríklad ku konferenčnému stolíku, ide o pozitívny signál, keďže 95 % odmietnutí sa v obchodnom styku odohrá ponad pracovný stôl. Nesadajte si na príliš nízku pohovku, do ktorej zapadnete tak, že pred vami trčia obrovské nohy a nad nimi malá hlava – pokiaľ to nejde inak, sadnite si vzpriamene na okraj, aby ste mali reč tela a gestá pod kontrolou a telo pootočte v 45-stupňovom uhle od druhej osoby.

7. Vaše gestá

Pokojní, sebaisti ľudia, ktorí sa ovládajú, majú jasné, jednoznačné a rozvážne pohyby. Vysokopostavení ľudia gestikulujú menej ako ostatní. Ide o starú vyjednávaciu hru – mocní sa nepotrebujú toľko pohybovať. Existujú aj kultúrne rozdiely, obyvatelia východnej Európy gestikulujú viac od lakťov dolu než ľudia zo Západu, južania zase využívajú veľa gest rúk a pliec. Kopírujte gestá druhej osoby a primerané výrazy tváre.

8. Odstup

Rešpektujte osobný priestor človeka, ktorý má byť najväčší v prvých minútach stretnutia. Ak sa priblížite príliš blízko, partner zareaguje tak, že sa odtiahne, prípadne bude využívať gestá ako bubnovanie prstami. Platí pravidlo, že k známemu človeku sa môžete priblížiť viac ako k neznámemu. Vo všeobecnosti sa muži približujú viac k svojim spolupracovníckam, kým ženy sa od kolegov skôr odťahujú. Takisto sa môžete priblížiť k rovesníkovi, no nie k ľuďom, ktorí sú výrazne mladší či starší.

9. Odchod

Pokojne a rozvážne si pobalte veci, nerobte to náhlivo, a pokiaľ možno, potraсте si ruky a až potom sa obráťte na odchod. Ak boli dvere predtým zavreté, zatvorte ich za sebou aj vy. Pri odchode vás pozorujú, muži si teda musia dať záležať, aby mali topánky čisté aj zozadu, čo býva často zanedbávaná oblasť výzoru, no ženy ju vnímajú veľmi kriticky. Ak je žena rozhodnutá odísť, nohami mieri ku dverám, napráva si odev a účes vzadu, aby urobila dobrý dojem, keď sa obráti na odchod. Ako sme už povedali, skryté kamery prezrádzajú, že pri od-

chode ženy sa zraky upierajú na jej zadok, či sa jej to páči alebo nie. Pri dverách sa obráťte a usmejte. Je lepšie zostať v pamäti ako usmievať tvár než pohodávajúci sa zadok.

Keď vás nechajú čakať

Pokiaľ vás nechajú čakať dlhšie ako dvadsať minút, znamená to zlú organizáciu alebo mocenskú taktiku. Nechať človeka čakať je dobrý spôsob, ako ho degradovať a posilniť si vlastné postavenie. To isté vidno v rade do obchodu či do kina – každý sa domnieva, že čakanie stojí za to, prečo by to inak robil?

Vždy si noste so sebou knihu, poznámkový blok, laptop či nejakú inú prácu, čím dáte najavo, že nestrácate čas ani nervy. Keď sa dostaví osoba, ktorá vás nechala čakať, počkajte, kým prehovorí, zdvihnite hlavu od svojej práce, pozdravte a celkom pokojne a bez náhlenia si zbaľte veci. Ďalšou stratégiou, ako si skrátiť čakanie, je vybrať finančné podklady, kalkulačku a pustiť sa do rátania. Keď vás zavolajú, odpovedzte: „O minútku – len čo dokončím tieto prepočty.“ Prípadne si vybavte telefonáty. Dávate tým jasne najavo, že máte čo robiť a nedáte sa vyviesť z miery nejakou zlou organizáciou. Ak máte podozrenie, že tomu druhému ide o moc, zariadte to tak, aby ste mali počas stretnutia dôležitý hovor. Prijmite ho, spomeňte veľkú sumu peňazí, dve-tri známe mená, oznámte do slúchadla, že neberiete nič druhoradá a že sa majú čo najskôr ohlásiť. Dokončíte rozhovor, ospravedlníte sa a pokračujte, akoby sa nič nestalo. Počúvajte, osvedčilo sa to Jamesovi Bondovi, určite sa to osvedčí aj vám.

Pokiaľ začne telefonovať ten druhý, prípadne prijme ďalšiu stránku a vyzerá to na dlhší rozhovor, vyberte si opäť knihu či robotu a zahľbte sa do nej. Poskytnete mu tým súkromie a zároveň dáte najavo, že nestrácate čas. Pokiaľ máte pocit, že tieto vyrušenia robí naschvál, vyberte mobil a vyfukajte niekoľko dôležitých hovorov za sebou, ktoré sa týkajú dôležitých obchodov, o ktorých ste hovorili predtým.

Predstieraním až k úspechu

Ak sa vyhnete nesprávnym gestám a vždy používate otvorené signály, znamená to, že vám prejdú aj nehoráznosti? Nuž, nie vždy, ak ste si vedomí klamstiev a práve preto dodržiavate otvorené pozície, pretože je možné, že sa vám spotia dlane, vyskočia vám škvrny na lícach a stiahnu sa vám zreničky. Tí najzručnejší klamári sa dokážu natoľko vžiť do svojej úlohy, až sú

napokon sami presvedčení, že hovoria pravdu. Najzdatnejší klamár medzi hercami dostane za svoje umenie Oscara. Neodporúčame vám, aby ste klamali, no ak si osvojíte pozitívne zručnosti, ktorými sa zaoberáme v tejto knihe, stanú sa pre vás prirodzenosťou a poslúžia vám po celý život.

Tento postoj dokazujú aj vedci, ktorí vykonali isté pokusy s vtákmi. Pri mnohých druhoch vtákov platí, že jedince s najtmavším perím sú dominantné. Tmavosfarbené vtáky sú prvé v rade na jedlo, aj pri súperení o samicu. Výskumníci vzali niekoľko svetlejších a slabších jedincov a nafarbili im perie natmavo, aby oklamali ostatné a predstierali dominanciu. Výsledkom bolo, že klamári sa stali terčom útokov *skutočne* dominantných vtákov, pretože aj naďalej dávali pred nimi najavo slabosť a podriadenosť. Pri ďalšom pokuse boli samce i samice nielen nafarbené, ale dostali aj dávku testosterónu, čím sa začali prejavovať dominantnejšie. Tentoraz klamári uspeli, keďže sa začali dôležite a nadradene predvádzať a celkom okabátili *skutočne* dominantných druhov. Tento test dokazuje, aké dôležité je vžiť sa počas pohovoru do presvedčivej roly a dopredu si v duchu nacvičiť svoje správanie, aby vás ostatní brali vážne.

Sedem jednoduchých stratégií, ako preraziť

1. Pri stretnutiach stojte

Pri každom operatívnom, rozhodujúcom stretnutí diskutujte postojácky. Analýzy dokazujú, že takto sú rozhovory oveľa kratšie ako posediačky a stojaci rečník pôsobí vznešenejšie než sediaci. Ak sa pri vstupe každého návštevníka do vašej kancelárie postavíte, urobíte dobre – ušetríte si čas a možno v priestore pre stránky vôbec nebudete potrebovať stoličky. Dospejete k rozhodnutiu rýchlo a vecne a nepremárnite čas spoločenskými otázkami typu: „Ako sa má vaša rodinka?“

2. Svojich súperov usadte chrbtom k dverám

Ako sme už povedali, sedenie chrbtom k otvorenému priestranstvu vyvoláva napätie, zvýšenie krvného tlaku, zrýchlenie tepu, mozgové frekvencie a nádychov, pretože telo sa pripravuje na možný útok. Ideálne miesto, kam posadiť protivníkov.

3. Prsty spolu

Ludia, ktorí pri prejave gestikulujú s prstami spolu a ruky majú pod úrovňou brady, si získavajú najviac pozornosti. Roztiahnuté prsty a ruky nad bradou sú vnímané ako bezmocnosť.

4. Lakte von

Pri sedení na stoličke majte lakte od seba, či položené na opierke. Podriadení a plachí jedinci si lakte tsnú k sebe, a preto pôsobia ustrašene.

5. Používajte závažné slová

Štúdia Kalifornskej univerzity hovorí o tom, ktoré slová v jazyku majú najväčšiu váhu. Sú to tieto: *objav, záruka, láska, dokázané, výsledky, bezpečné, jednoduché, zdravie, peniaze, nové, bezpečnosť* a *vy*. Trénujte si ich používanie. Keď objavíte dosah týchto overených slov, získate si viac lásky, lepšie zdravie a viac peňazí. Ich použitie je celkom bezpečné a jednoduché.

6. Aktovka má byť štíhla

Štíhla aktovka s kódom na zamykanie je doplnkom dôležitej osoby, ktorá si uvedomuje podstatné detaily, napchaté kabely nosia len tí, čo im zostala drina a považujú ich za zlých organizátorov, keďže si nič nevedia zariadiť.

7. Pozorujte gombíky saka

Na základe analýzy videonahrávok sme zistili, že k dohode sa dospeje častejšie vtedy, ak majú rokujúce osoby rozopnuté sako. Ľudia, ktorí si prekrížia ruky na hrudi a navyše majú zapnutý kabát či sako, pôsobia negatívne. Ak si partner na stretnutí odrazu rozopne sako, máte dôvod domnievať sa, že sa práve vnútorne uvoľnil.

Zhrnutie

Pred dôležitým pohovorom či schôdzkou sa na päť minút usadte a v duchu si predstavte, ako robíte všetko správne a dobre. Keď v duchu uvidíte tento obraz, vaše telo dokáže splniť túto predstavu a presvedčiť aj ostatných.

Zákulisné boje o moc

Už sa vám stalo, že ste sa ako uchádzač o prácu cítili pri pohovore zaskočený a bezmocný? Človek, ktorý viedol pohovor, pôsobil dôležite a uzemňujúco a vy ste si pripadali drobný a bezvýznamný? Podľa všetkého si ten človek s nesmiernou prefíkanosťou zariadil kanceláriu tak, aby mu zvyšovala postavenie a moc a vaše prednosti znižovala. Isté usporiadanie stoličiek a rozsadenia dokáže vytvoriť práve takúto atmosféru.

Pri posilnení postavenia a moci pomocou rozmiestnenia stoličiek fungujú tri faktory: veľkosť stoličiek a príslušenstva, výška sedadla od zeme a umiestnenie stoličky vzhľadom na druhú osobu.

1. Veľkosť stoličky a príslušenstva

Výška zadného operadla zvyšuje či znižuje postavenie človeka. Čím vyššie je operadlo, tým viac moci a postavenia požíva sediaci osoba. Kráľi, kráľovné, pápeži a iné vznešené osoby majú sedadlá až do výšky dva a pol metra, aby dali najavo nadradenosť nad ostatnými, riaditeľské kožené kreslo ju má takisto vyššiu než stolička určená návštevníkom. Koľko moci by si udržala kráľovná či pápež, keby sedeli na okrúhlejšej stoličke od klavíra?

Stoličky na kolieskach poskytujú slobodu pohybu vo chvíli napätia a takisto poskytujú väčšiu prestíž ako pevné sedadlo. V pevne stojacej stoličke sa nemožno veľmi pohybovať, a tak sediaci využíva gestá tela, aby vyjadroval svoje pocity a postoje. Viac moci poskytujú stoličky s opierkami na ruky, pohyblivou zadnou časťou a kolieskami.

2. Výška stoličky

V 16. kapitole sme sa zaoberali vzťahom medzi telesnou výškou a mocou, no treba poznamenať, že to rovnako platí aj pri stoličkách – sedadlo vyššie od zeme než má ten druhý, vzbudzuje dojem moci. Využívajú to niektorí šéfovia reklamných agentúr, ktorí sedávajú na stoličkách nastavených na maximálnu výšku a s vysokým operadlom, kým ich návštevníci sa krčia v obrannej pozícii na pohovke či nízkej stoličke, kde majú oči na úrovni okraja pracovného stola šéfa.

3. Umiestnenie stoličky

Ako sme už povedali v kapitole o rozsadení, najviac prevahy získate nad návštevníkom vtedy, ak ho usadíte oproti sebe do pozície súpera. Bežnou mocenskou hrou je aj usadenie návštevníka čo najďalej od šéfovho pracovného stola do spoločenského či verejného priestranstva, kde sa jeho postavenie zníži ešte viac.

Ako si vymeniť územia na stole

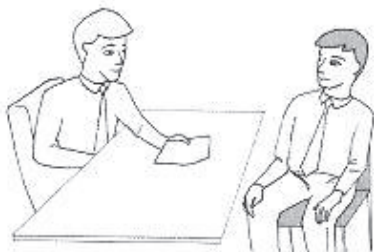
Dvaja oproti sebe sediaci ľudia si stôl nevedome rozdelia na dve rovnaké teritória. Každý z nich sa nárokuje na svoju polovicu a odmieta na ňu vpustiť toho druhého.

Môžu nastať situácie, pri ktorých sa nedá zaujať miesto v rohu, ktoré je ideálne na predstavenie svojich návrhov. Predstavte si, že chcete niekomu predstaviť istý dokument, knihu, citát či vzorku, a sedíte za obdĺžnikovým stolom.

Vaším cieľom je získať čo najlepšie miesto. Najskôr položte daný predmet na stôl, človek sa buď nakloní a pozrie sa naň, alebo si ho vezme na svoju polovicu stola, či prisunie ho naspäť k vám. Ak sa nakloní a pozrie, no nezdvihne ho, musíte pokračovať zo svojho miesta, pretože vás odmieta vpustiť na svoje teritórium. Pokiaľ sa tak stane, natočte sa pri prejave do 45-stupňového uhla. Ak si ho vezme k sebe, dostávate povolenie vstúpiť a presunúť sa do rohovej či spolupracujúcej pozície.



Papier na rozhraní území.



Presunutie papiera do svojho terítoria je znakom neverbálneho prijatia.



Neverbálne povolenie vstupu na územie druhého.

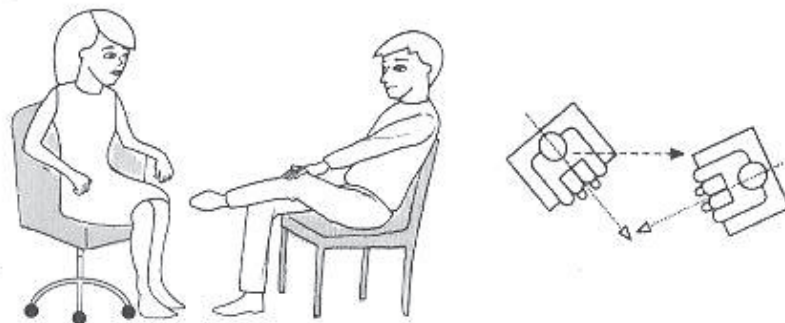
Ak vám ho posunie späť na vaše územie, ostaňte na svojej strane. Neoprekračujte hranicu územia druhého človeka, pokiaľ ste nezískali verbálny či neverbálny súhlas, inak si ho znepriatelíte.

Smerovanie tela v sede

Predstavte si nasledujúcu situáciu - ste vedúci a chystáte sa prebrať s podriadeným nejakú úlohu, ktorú nesplnil práve najlepšie. Viete, že sa budete musieť na isté veci priamo opýtať a vyžadovať priamu odpoveď, čo môže podriadený pociťovať ako nátlak. V určitých chvíľach budete musieť prejavovať porozumenie a v niektorých bodoch budete súhlasiť s jeho myšlienkami a činmi.

Vynechajme pri tomto príklade techniky pri pohovoroch a otázkach a sústreďme sa na nasledujúce body: (1) porada sa koná vo vašej kancelárii, (2) podriadený bude sedieť na pevnej stoličke bez bočných opierok, čo ho donúti využívať gestá a signály tela, a vám to umožní porozumieť jeho postojom; (3) vy budete sedieť na pohyblivej stoličke s opierkami, čím sa vyhnete gestám, pretože máte zaistený voľný pohyb.

Môžete zaujať tri pozície. Rovnako ako pri stoji v trojuholníku, aj sedenie v 45-stupňovom uhle umožňuje neformálne a uvoľnené postoje, veľmi vhodné na tento typ porady.

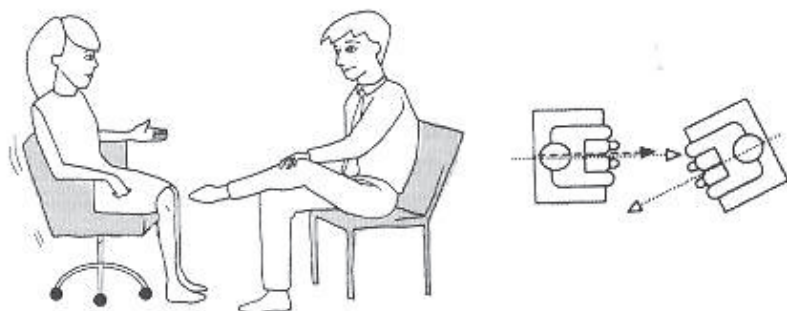


Otvorenie stretnutia v 45-stupňovom uhle pôsobí na uvoľnenie atmosféry.

Pri tomto usporiadaní môžete dať podriadenému najavo neverbálny súhlas, keď budete kopírovať jeho pohyby a gestá. Rovnako ako pri otvorenom postoji mieria telá k tretiemu bodu trojuholníka, čím sa nastoľuje zhoda.

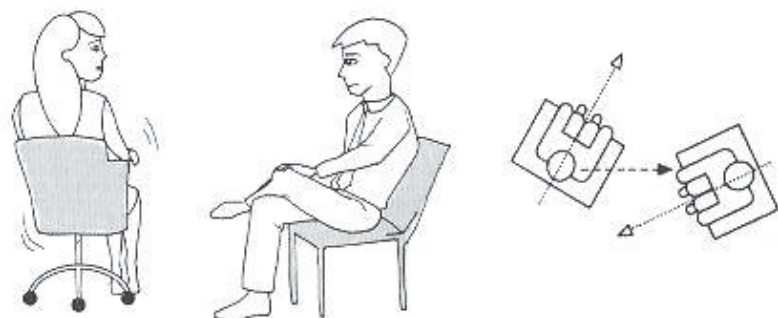
Keď presuniete stoličku a nasmerujete telo priamo oproti druhej

osobe, neverbálne vyjadrite, že požadujete priamu odpoveď na priamu otázku.



Telo mieri priamo na druhého človeka, čo vyvoláva dojem vážnosti.

Keď sa opäť presuniete do 45-stupňového uhla, nastane uvoľnenie atmosféry. Vtedy nastane výborná chvíľa, aby ste sa spýtali na sporný či delikátny bod a určite dostanete otvorenú odpoveď, lebo partner sa nebude cítiť pod tlakom.



Pozícia v 45-stupňovom uhle doprava.

Ako si usporiadať kanceláriu

Ak ste až doteraz pozorne čítali, mali by ste si vedieť usporiadať kanceláriu tak, aby ste získali čo najviac moci, vplyvu a kontroly, prípadne, aby ste vytvorili uvoľnenú a priateľskú atmosféru neformálnosti, ak si to želáte. Z nasledujúcej analýzy sa dozviete, ako sme prestavali jednu kanceláriu, aby sme klientovi pomohli vyriešiť jeho personálne problémy na úrovni manažér - podriadení.

John pracoval pre veľkú finančnú spoločnosť. Po povýšení do funkcie manažéra dostal kanceláriu. Po niekoľkých mesiacoch vo funkcii

zistil, že s ním ostatní zamestnanci neradi rokujú a ich vzťahy sú často napäté, predovšetkým na pôde jeho kancelárie. Nevedel dosiahnuť, aby plnili jeho inštrukcie a dopyčul sa, že ho za chrbtom ohovárajú. Na základe pozorovaní sme prišli na to, že komunikačný skrat nastáva najmä vtedy, keď sa nachádzajú v jeho kancelárii.

V tomto prípade vynechajme otázku Johnových manažérskych zručností a sústreďme sa na neverbálne aspekty problému. Zoznámte sa s výsledkom nášho pozorovania a so závermi, ktoré sme vyvodili z Johnovho usporiadania kancelárie.

1. Stolička pre návštevníka bola umiestnená v pozícii súpera vo vzťahu k Johnovi.
2. Steny kancelárie tvorili plné panely, okrem steny s oknom a presklenenou časťou s výhľadom na pracovnú plochu, odkiaľ ho mohli pozorovať ostatní zamestnanci. Fakt, že ho videli, znižoval v ich očiach jeho postavenie a posilňoval moc ktoréhokoľvek podriadeného, ktorý sedel na mieste pre návštevníka, pretože ostatní zamestnanci sa nachádzali za ním, a tým aj na podriadenej strane stola.
3. Johnov pracovný stôl spredu ukrýval dolnú časť jeho tela, preto podriadení nemohli sledovať gestá v tejto časti a zhodnotiť jeho pocity.
4. Stolička pre návštevníkov bola umiestnená tak, že návšteva bola obrátená chrbtom k otvoreným dverám.

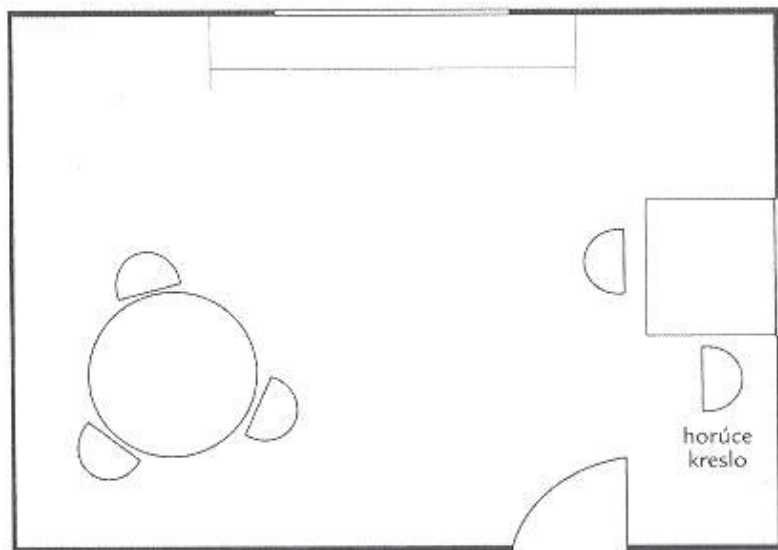


Pôvodné usporiadanie Johnovej kancelárie.

5. John v prítomnosti podriadeného často sedával v pozícii kata-pultu, prípadne s nohou prehodenou cez opierku sedadla, alebo kombinoval obe.
6. John mal v kancelárii otáčaciu stoličku s vysokým operadlom, bočnými opierkami a kolieskami. Stolička pre návštevy bola jednoduchá, s nízkym operadlom, pevnými nohami a bez opie-rok na ruky.

Čo sa týka vysielaných signálov, bola kancelária hotová katastrofa. Ni- kto, kto vošiel, sa necítil vítaný. Nasledujúce usporiadanie pomohlo Johnovi stať sa typom priateľskejšieho manažéra:

1. Johnov stôl sme postavili pred sklený panel, čím jeho kancelária pôsobila priestrannjšie a každý, kto vošiel, to hneď vnímal. Náv- števnikov vítal John osobne, a nie jeho stôl.
2. „Horúce kreslo“ sme umiestnili do rohovej pozície, čím sa otvo- rila komunikácia a roh sa stal čiastočnou bariérou pre tých, kto- rí sa cítili neisto.
3. Presklenú časť panelu sme dali potiahnuť zrkadlovou vrstvou, aby John videl von, no ostatní ho zvonku nevideli. Tým, že sa za- bezpečilo Johnovo teritórium a vytvorila sa intímnejšia atmosfé- ra, posilnilo sa aj Johnovo postavenie.



Nové usporiadanie kancelárie.

4. Nízky okrúhly stôl s tromi rovnakými otáčacími stoličkami sme presunuli na opačný koniec kancelárie, kde sa vytvoril vhodný priestor na neformálne stretnutia.
5. Pri pôvodnom usporiadaní sa John musel o svoj pracovný stôl de- liť s návštevníkmi, prestavané rozostavenie mu však prenechalo celú plochu stola.
6. John si cvičil sedenie v otvorenej pozícii, nenápadné gesto strieš- ky a zámerné odkrývanie dlani pri rozhovore.

Výsledok? Výrazné zlepšenie vzťahu medzi nadriadeným a podriade- nými, niektorí zamestnanci začali vnímať Johna ako priateľského a uvoľneného spolupracovníka.

Ak si potrebujete posilniť postavenie, moc a efektivitu vzťahov, stačí málo – v kancelárii či doma si precvičujte neverbálnu zručnosť. Na- nešťastie, mnohé kancelárie manažérov a riaditeľov sú zariadené prá- ve tak, ako pôvodná Johnova miestnosť, pretože ich zariaďujú dizaj- néri, a nie odborníci na medziludské vzťahy. Málokedy sa venuje pozornosť negatívnym neverbálnym signálom, ktoré iným tlmočia ne- želané správy.

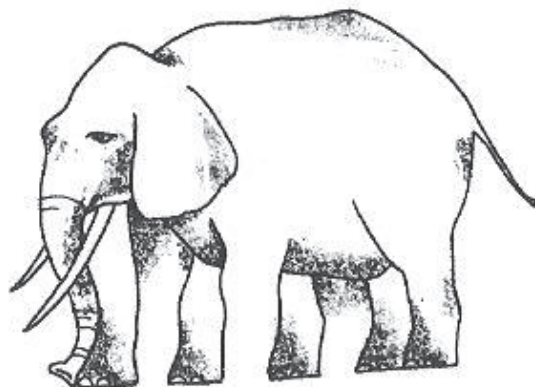
Preskúmajte rozvrhnutie svojej kancelárie a využite predchádzajú- ce informácie na to, aby ste vykonali potrebné zmeny.

Zhrnutie

V oblasti mocenských hier a pracovnej politiky možno všeličo predví- dať a vopred zariadiť podľa vašich predstáv. Adam netušil, že v zá- padnej kultúre je čokoládovohnedý oblek pre ženy odpudzujúci, ani to, že módna kozia briadka často negatívne vplýva na staršiu generá- ciu, ktorá si ju spája so symbolom Satana. S náušnicou a prepchatou aktovkou... takto príde na pohovor len niekto, kto o neverbálnej ko- munikácii nemá ani tušenia.

19. kapitola

Ako to všetko spolu funguje



Pri zbežnom pohľade na tento obrázok uvidíte slona. Až podrobnejšie skúmanie vám prezradí, že nie všetko je také, ako sa naoko javí. Človek pri pohľade na druhého človeka vidí nejakú osobu, no unikajú mu dôležité podrobnosti, ktoré vystúpia na povrch, až keď sa na ne upozorní. Rovnako je to s rečou tela. Komunikácia telom prebieha už milióny rokov, no až veda konca 20. storočia ju podrobila naozaj dôkladnému skúmaniu. Napokon „objavili“ reč tela na celom svete a všade sa dnes vyučuje v školách a na manažérskych tréningoch.

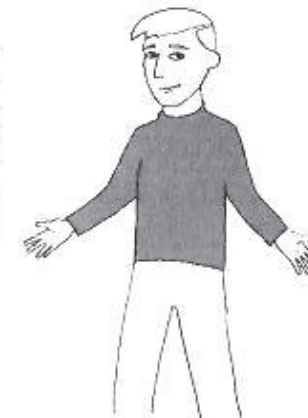
Naša záverečná kapitola je venovaná spoločenským a pracovným scenárom, ktoré vám umožnia zistiť, ako dobre dokážete čítať reč tela. Skôr ako si prečítate poznámky, preštudujte si jednotlivé obrázky a potom si overte, ktoré signály reči tela ste si osvojili po prečítaní tejto knihy. Za každý významný signál, ktorý odhalíte, máte bod, na konci sa dozviete celkový výsledok. Budete prekvapení, ako sa vám zlepšila „vnímavosť“. Nezabúdajte, že tentoraz analyzujeme jednotlivé gestá, ktoré sa v skutočnosti objavujú v súboroch, v kontexte a s ohľadom na kultúrne rozdiely.

Ako viete čítať medzi riadkami?

1. Ktoré tri hlavné signály vidíte na tomto obrázku?

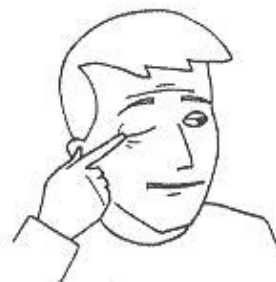
Odpovede.....

Dobry príklad súboru otvorených gest - jasne viditeľné dlane sú v neútočnej polohe, prsty od seba, čím sa gesto ešte viac zdôrazní a signalizuje mierové úmysly. Otvorenosť tela dáva najavo, že nič neskrýva. Tento muž prejavuje otvorený, neútočný postoj.



2. Ktorých päť hlavných signálov vidíte?

Odpovede.....



Súbor typický pre lož - šúcha si oko a pozerá inde, obe obočia sú nedôverčivo zdvihnuté. Odvracia hlavu a trochu ju skláňa, čím prezradza negatívny postoj. Na perách mu pohráva neúprimný úsmev cez zuby.

3. Ktoré tri hlavné signály vidíte?

Odpovede.....

Nezhoda v gestách je zjavná. Muž predstiera sebaistý úsmev, keď kráča cez miestnosť, pri naprávaní hodínok si však chráni prednú časť tela a rukou vytvára čiastočnú bariéru. Jeho úsmev je základnou maskou strachu. Zjavne si nie je istý sám sebou či situáciou.



4. Ktorých päť hlavných signálov vidíte?

Odpovede.....

Táto žena nesúhlasí s osobou, na ktorú sa díva. Neobrátila k nej hlavu ani telo, ale úkosom na ňu pozerá s hlavou trochu zvesenou (nesúhlas), vraštití obočie (hnev) a obe ruky má prekrížené (obrana), kútiky úst mieria nadol.



5. Ktoré štyri hlavné signály vidíte?

Odpovede.....



Dominancia, nadriadenosť a ovládnutie teritória - sú zjavné na prvý pohľad. Katapult prezrádza postoj „všade bol, všetko videl“ a nohami na stole si robí nárok na teritórium. Na výraznejšie posilnenie ega sedí na otáčacej stoličke s vysokým operadlom a bočnými opierkami. Sedí v postoji obrana - útok.

6. Ktoré tri hlavné signály vidíte?

Odpovede.....

Ruky v bok dávajú chlapcovi pocit veľkosti a väčšej hrozby. Odbojne vystrkuje bradu a otvára ústa, čím odkrýva zuby, presne toto robia zvieratá pred útokom.



7. Ktorých päť hlavných signálov vidíte?

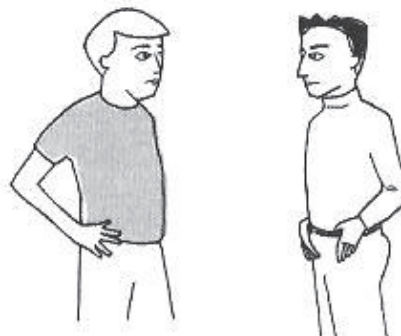
Odpovede.....

Celý súbor možno zhrnúť do jediného slova - negatívny. Spisom si chráni prednú časť tela, ruky aj nohy má skrížené od nervozity či v obrane. Kabát má pozapínaný a cez tmavé okuliare nevidíme zrenice. Keď vezmeme do úvahy, že ľudia si utvárajú 90 % názoru v prvých štyroch minútach stretnutia, tento chlapík asi pri zoznámení nikdy neočarí.



8. Ktorých šesť hlavných signálov vidíte?

Odpovede.....



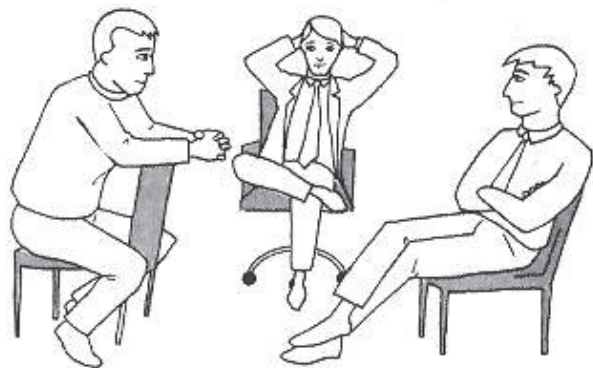
Obaja muži sú v postoji agresivnosti a ostražitosti, muž vľavo využíva gesto rúk v bok, muž vpravo má palce za opaskom. Muž vľavo je menej agresívny než jeho spoločník, keďže sa trochu nakláňa dozadu a odfahuje sa. Muž vpravo si osvojil zastrašujúcu pózu a mieri telom

rovno na druhého, pričom stojí úplne vzpriamene. Výraz tváre je v súlade s gestami tela a kútiky úst má zvesené.

9. Ktorých trinásť hlavných signálov vidíte?

Odpovede.....

Muž vľavo si osedlal stoličku, aby získal kontrolu nad rozhovorom a dominoval nad mužom vpravo. Zároveň naňho mieri telom. Má prepletené prsty a nohy pod stoličkou drží spolu, čím dáva najavo frustráciu, pravdepodobne sa mu nedarí presadiť svoj názor. Muž v strede sa cíti nadradene nad oboma, je to zjavné z gesta katapultu. Nohy má v pozícii číslo 4 a naznačuje možnosť konfrontácie či hádky.



Sedí na honosnej otáčacej stoličke s bočnými opierkami a nakláňa sa dozadu. Muž vpravo sedí na stoličke určenej nižšie postavenému, je nízka, bez koliesok a opierok. Ruky aj nohy má pevne prekrížené (obrana) a hlavu zvesenú (nepriateľstvo), odvracia sa telom (nezáujem) a dáva najavo nesúhlas s tým, čo sa hovorí.

10. Ktorých štrnásť hlavných signálov vidíte?

Odpovede.....

Žena na obrázku dáva najavo typické gestá dvorenia. Ľavou predsunutou nohou mieri na muža celkom vľavo (záujem), kombináciou ruky



v bok a palca za opaskom prejavuje asertivitu a odhodlanie, mihá zápästím (zmyselnosť) a fúka dym smerom nahor (sebavedomie, pozitívnosť). Poškuľuje po mužovi vľavo, ktorý odpovedá na jej dvorenie tým, že si napráva viazanku (predvádzanie) a mieri na ňu nohou. Hlavu má zdvihnutú (záujem). Na muža uprostred sok zjavne neurobil dojem, odvracia sa od neho telom a úkosom naň

ho agresívne zazerá. Ukrýva dlane a fúka dym nadol (negatívny postoj). Opiera sa chrbtom o stenu (teritoriálna agresivita).

11. Ktorých dvanásť hlavných signálov vidíte?

Odpovede.....



Muž vľavo robí gestá nadriadenosti a zaujal arogantný postoj voči oproti sediacemu mužovi. Zatvára oči a hlavu zakláňa, aby sa mohol „dívať zvrchu“. Jasné sú aj znaky obrany, ako kolená tesne pri sebe a vínový pohár v oboch rukách, ktoré vytvárajú bariéru. Tretieho muža z rozhovoru vynechali, neprijali ho do trojuholníka. Ten sa však napriek tomu cíti na koni, o čom svedčia palce zastrčené v náprsných vreckách (nadradenosť), zakláňa sa na stoličke a odkrýva rozkrok (macho). Muž vpravo už má toho práve dosť, je pripravený na ústup a nohami aj telom mieri k najbližšiemu východu. Obočie aj kútiky úst má zvesené, rovnako ako hlavu, čo prezrádza nesúhlas.

12. Ktorých jedenásť hlavných signálov vidíte?

Odpovede.....

Muž vľavo a muž vpravo zaujali uzavreté pozície. Muž uprostred dáva najavo nadradenosť a sarkazmus, rukou si drží klopu saka s palcom namiereným hore (nadradenosť) a palcom druhej ruky ukazuje na muža vľavo (zosmiešnenie). Muž vpravo odpovedá obranne prekríženými nohami, a za chrbtom si agresívne zvierá lakeť (sebaovládanie) a díva sa úkosom. Muž vľavo je takisto odmietavý voči mužovi v stre-

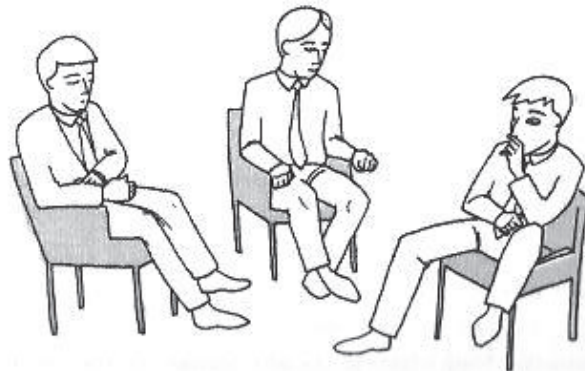


de. Prekrížil si nohy (obrana), ruku si zastrčil do vrecka (odmietanie účasti) a díva sa dlážku, pričom používa gesto „boľavej šije“.

13. Ktorých dvanásť hlavných signálov vidíte?

Odpovede.....

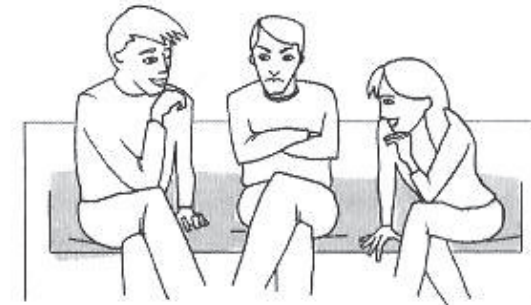
Aj tento obrázok znázorňuje napätie. Všetci traja muži sedia na stoličkách a navzájom sa od seba čo najviac odťahujú. Pôvodcom problému je pravdepodobne muž vpravo, svedčia o tom jeho negatívne gestá. Pri rozhovore si chytá nos (klamstvo) a pravou rukou si vytvára pred telom čiastočnú bariéru (obrana). O jeho ľahostajnosti voči mienke ostatných svedčí noha prehodená cez operadlo, odhalenie rozkroku a odvrátené telo. Muž vľavo nesúhlasí s mužom vpravo a prejavuje to gestom oberania smietky (nesúhlas), nohy má prekrížené (obrana) a namierené bokom (nezáujem). Muž uprostred by rád niečo povedal, ale zdržiava sa, táto sebakontrola sa prejavuje zvieraním boč-



nej opierky a prekríženými členkami. Neverbálnym spôsobom vyzýva muža vpravo, na ktorého mieri telom.

14. Ktorých osem hlavných signálov vidíte?

Odpovede.....



Na tomto obrázku muž vľavo a žena vpravo kopírujú navzájom svoje gestá a tvoria oporné body pohovky. Prejavujú mimoriadny záujem jeden o druhého, ruky si dali tak, aby odhalili zápästia a nohy si prekrížili smerom jeden k druhému. Muž uprostred má na perách meravý úsmev, ktorým chce predstierať záujem o to, čo vraví ten druhý, no ostatné gestá tváre a tela svedčia o opaku. Má sklonenú hlavu (nesúhlas), kútiky úst zvesené nadol a obočie zvrátené (hnev), na druhého muža sa díva úkosom. Ruky aj nohy má pevne prekrížené (obrana) - to všetko sú znaky mimoriadne negatívneho postoja.

15. Ktorých pätnásť hlavných signálov vidíte?

Odpovede.....

Muž vľavo prejavuje súbor gest svedčiacich o otvorenosti a čestnosti - odhalené dlane, vysunutá noha, hlava hore, rozopnuté sako, ruky a nohy od seba, nakláňa sa dopredu a usmieva sa. Má však smolu, nestretáva sa s pochopením. Žena sa opiera a prekrížila si nohy (obrana), čiastočne si rukou vytvára bariéru (obrana) a zatína päsť (napätie), hlavu má sklonenú a používa kritické gesto ruky na tvári. Muž uprostred urobil striešku a naznačuje, že je so sebou spokojný, či dokonca samolúby, sedí v pozícii číslo 4, čím prezrádza súperivosť

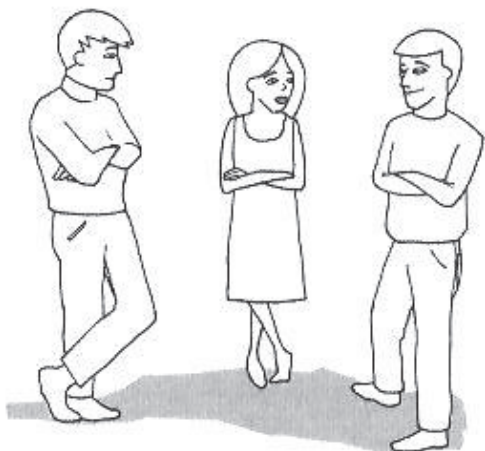


a hádavosť. Možno predpokladať, že celkovo je naladený negatívne, keďže si odsadol a hlavu má zvesenú.

16./a. Ktorých deväť hlavných signálov vidíte?

Nasledujúce tri scény demonštrujú súbory obrany, agresivity a dvorenia.

Odpovede.....



Na začiatku rozhovoru.

Na prvom obrázku majú všetci traja prekřížené ruky, dvaja z nich aj nohy (obrana) a telom sa od seba odvracajú, čo je znak, že sa pravdepodobne vidia po prvý raz. Muž vpravo, ako sa zdá, má záujem o ženu, keďže pravú nohu natočil smerom k nej a po očku na ňu pozerá, navyše dvíha obočie (záujem) a usmieva sa, pričom sa trupom nakláňa k nej. Ona zatiaľ zostáva voči obom uzavretá.

16./b. Ktorých jedenásť hlavných signálov vidíte?

Odpovede.....



O päť minút.

Žena si teraz uvoľnila nohy a stojí v pozícii záujmu, ani muž vľavo už nemá prekřížené nohy a jedným chodidlom mieri k nej (záujem) a nakláňa sa. Palce za opaskom sú možno signálom vysielaným druhému mužovi ako výzva, v tom prípade ide o agresivitu, prípadne mieri k nej, čo je sexuálne predvádzanie sa. Vystiera sa, aby pôsobil mohutnejšie. Muž napravo sa cíti sokom zastrašený, čo vidno z toho, že sa vzpriamril, prekřížil si ruky a zazerá z boku na druhého muža spod zvrášteného obočia (nesúhlas). Úsmev sa stratil.

16./c. Ktorých pätnásť hlavných signálov vidíte?

Odpovede.....

Reč tela teraz jasne hovorí o postojoch a emóciách ľudí v tejto skupinke. Muž vľavo má stále palce za opaskom, nohu predsunutú a telom sa ešte viac obrátil smerom k žene, čím jej jasne dvorí. Opasok zvierá pevnejšie, aby gesto zdôraznil a ešte väčšmi sa vypál. Žena odpovedá svojím dvorením - zapája sa, a tým prejavuje záujem. Uvoľnila si ruky, obrátila sa k nemu telom a jednou nohou naňho mieri. Dvo-



O štvrthodinu.

renie dopĺňajú znaky ako chytanie sa za vlasy, odhalenie zápästí, nakláňanie, aby vynikol výstrih a pozitívny výraz tváre, ako aj vyfukovanie dymu dohora (sebadôvera). Muž vpravo trpí vylúčením a ruky si založil v bok (agresivita a pripravenosť na útok), stojí v postoji rozkročmo, čo svedčí o jeho nevôli.

Možno to zhrnúť tak, že muž vľavo si získal pozornosť ženy, a ten druhý by sa mal odobrať na dlhú cestu, napríklad do Himalájí.

Ako sa vám darilo?

130 – 150 bodov

Úplný majster intuície. Ste mimoriadne zdatný v komunikácii, vo väčšine situácií vnímavý voči citom iných ľudí. Patríte medzi najlepších!

100 – 130 bodov

Vychádzate s ľuďmi dobre a väčšinou máte „tušenie“, o čo ide. Vytrvalosťou a cvikom sa z vás stane vynikajúci partner v komunikácii.

70 – 100 bodov

Niekedy pochopíte city iných dobre, inokedy vám to dôjde až s niekoľkodňovým oneskorením. Potrebujete sa usilovne cvičiť v reči tela.

70 a menej

Aj po prečítaní tejto knihy ste dosiahli menej ako sedemdesiat bodov? Navrhujeme, aby ste sa zamestnali za počítačom, v účtovníctve, či ako

strážca cintorína, kde sa nevyžadujú znalosti medziludskej komunikácie. Vráťte sa na začiatok knihy a čítajte ju odznova. Kým neskončíte, neopúšťajte byt, ani nedvíhajte telefón.

Zhrnutie

Vedci celkom jasne dokázali, že zmenou reči tela máte šancu zmeniť mnoho vecí vo svojich životných postojoch. Môžete si privodiť dobrú náladu a odvrátiť zlú, cítiť sa sebaistejšie v práci, stať sa obľúbenejším, úspešnejším a presvedčivejším. Ak zmeníte reč tela a budete sa k ľuďom okolo seba správať inak, odmenia sa vám aj oni zmenou svojho postoja.

Možno sa pri tréningu reči tela budete spočiatku cítiť nepohodlne a príliš si budete všetko uvedomovať. Všimnete si každú zmenu výrazu svojej tváre, prekvapí vás, koľko gest robíte a ako často sa pohrávate s rôznymi vecami. Budete mať pocit, že rovnako vás vidia aj ostatní. Nezabúdajte, že väčšina ľudí je k prejavom reči tela celkom nevnímová, a tak veľmi sa sústreďuje na vyvolanie dobrého dojmu, že vôbec nesleduje, čo robíte vy. Spočiatku sa môžete cítiť čudne, že zámerne ukazujete dlane a udržiavajte očný kontakt, ak ste dosiaľ strávili život s rukami vo vreckách alebo ste si ich zvierali a zrak ste odvracali.

Možno sa opýtate: „Ako mám naraz sledovať reč tela u iných, uvedomovať si svoju vlastnú a ešte sa aj snažiť sústrediť na to, o čom sa hovorí?“ Nezabúdajte, že váš mozog je naprogramovaný tak, aby vnímal mnohé signály reči tela, preto teraz ide len o to, aby ste vedome začali vnímať signály a ich význam. Ako pri prvej jazde na bicykli – zo začiatku máte trochu obavy, občas stratíte rovnováhu, ale čoskoro jazdíte úplne bravúrne.

Niektorí z vás sa môžu domnievať, že učenie reči tela má niečo spoločné s manipuláciou či neúprimnosťou, v skutočnosti je to však to isté, ako nosiť určitý typ odevu, používať určitý jazyk alebo hovoriť historky, pri ktorých vyzeráte ako hrdina. Rozdiel je však v tom, že to neprebehne nevedome a urobíte na ľudí oveľa lepší dojem. Ak ste muž, pamätajte, že ženy vnímajú a dešifrujú signály, či si to uvedomujete alebo nie, a tak toto umenie znamená pre vás zrovnoprávnenie. Bez účinnej reči tela budete ako špagety western – pery hovoria jedno a slová iné, diváci sú z toho zmätení alebo prepnú na iný kanál.

Na záver ponúkame súbor kľúčových pravidiel na osvojenie si pozitívnej reči tela, ktorou na druhých zapôsobíte.

Šesť tajomstiev príťažlivej reči tela

Tvár: Prejavte sa výrazom tváre, úsmev nech sa stane súčasťou vášho stáleho repertoáru. Nezabúdajte ukázať zuby.

Gestá: Buďte výrazní, ale nepreháňajte to. Prsty majte pri gestikulácii spolu, ruky pod úrovňou brady a pozor na prekríženie rúk či členkov.

Pohyby hlavou: Pri reči používajte trojité prikývnutie a pri počúvaní nakloňte hlavu nabok, bradu držte vždy zdvihnutú.

Očný kontakt: Venujte druhému toľko pohľadov, koľko je mu príjemné. Pokiaľ nie je odvrátený zrak kultúrnym špecifikom, platí, že tí, čo sa dívajú do očí, pôsobia dôveryhodnejšie ako tí, čo klopia zrak.

Držanie tela: Pri počúvaní sa nakloňte dopredu, pri reči stojte vzpriamene.

Teritórium: Postavte sa do takej blízkosti, aká je vám príjemná. Ak sa druhí odtiahnu, zachovajte odstup.

Kopírovanie: Nenápadne kopírujte reč partnerovho tela.

Radi by ste mali ALLANA PEASA ako hosťa na konferencii alebo prednáške?

Pease International (Australia) Pty Ltd
Pease International (UK) Ltd
P.O.Box 1260
Buderim 4556
Queensland
AUSTRALIA
Tel: ++61 (0) 5445 5600
Fax: ++61 (0) 5445 5688
e-mail: (Aust) info@peaseinternational.com
(UK) ukoffice@peaseinternational.com
internet: www.peaseinternational.com

ALLAN PEASE je autorom:

Programy na videokazetách

Séria Reč tela
Tiché signály
Ako telefonicky dohadovať stretnutia
Rozhovor
Prečo muži nepočúvajú a ženy sa nevyznajú v mapách

Programy na audiokazetách

Štyri osobnostné štýly
Ako telefonicky dohadovať stretnutia
Ako si pamätať mená, tváre a zoznamy
Otázky sú odpovede
Nie je to tým, čo hovoríte

Knihy

Reč tela
Reč hovorenia
Reč písania
Otázky sú odpovede
Prečo muži nepočúvajú a ženy sa nevyznajú v mapách
Prečo muži klamú a ženy plačú
Prečo muži nedokážu robiť viac vecí súčasne a ženy stále rozprávajú
Úplná kniha o hrubých a politicky nekorektných vtipoch

Požiadajte o katalóg predajných a manažérskych programov a iné materiály od ALLANA PEASA.

183 High Street
Henley in Arden
West Midlands B95 5BA
UNITED KINGDOM

Tel: ++44 (0) 1564 795000
Fax: ++44 (0) 1564 79053