

UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE

*Filozofická fakulta*

Ústav českého jazyka a teorie komunikace



## **Bakalářská práce**

Autor: Hana Puldová

*Gesta a mimika v různých kulturách*

*Gestures and Face Expression in Different Cultures*

**Praha 2014**

**Vedoucí práce:** PhDr. Lucie Saicová Římalová, Ph.D.

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracovala samostatně, že jsem řádně citoval/a všechny použité prameny a literaturu a že práce nebyla využita v rámci jiného vysokoškolského studia či k získání jiného nebo stejného titulu.

V Praze dne 14. 7. 2014

Podpis .....

Poděkování:

Děkuji PhDr. Lucii Saicové Římalové, Ph.D. za směřování a vedení mé práce, za její ochotu, rady, podmětne připomínky a její drahocenný čas, který mi věnovala.

Následující práce se zabývá problematikou neverbální komunikace v různých kulturách a to především jejími dvěma druhy - gestikou a mimikou. Největší pozornost je soustředěna na analýzu toho, jak je v česky publikované, původní i překladové odborné literatuře pojat výklad o vybraných neverbálních prostředcích v různých kulturách. Práce se zaměřuje převážně na to, nakolik jsou v příslušných publikacích zohledněna kulturní specifika příslušných prostředků, na které kultury je pokládán největší důraz a jaké informace jsou o daných prostředcích sdělovány. Nejprve je popsán samotný pojem neverbální komunikace, poté její druhy, ve stručnosti jejich charakteristika a stěžejní částí celé práce je právě ona zmíněná analýza vybraných publikací, kde bylo primárním úkolem zjistit, jakou měrou se čeští i zahraniční autoři zabývají mezikulturními rozdíly v problematice neverbální komunikace, a co o nich pojednávají.

**Klíčová slova:** neverbální komunikace, gesta, mimika, kultura

This thesis concerns itself with forms of nonverbal communication in various cultures, most importantly with its main two forms – gestics and mimics. A great deal of attention is devoted to analysis of the interpretation of certain nonverbal means of communication in Czech scholarly publications, both original works and translations from other languages. The main task of the thesis is to determine how much certain cultural specifics of these means of communication are taken into account, which cultures are accentuated the most and what sort of information is conveyed about these means of communication. Firstly the term “nonverbal communication” is defined, then its various forms are described (including briefly its characteristics), and the main part of the thesis is the aforementioned analysis of selected publications, where my primary goal was to determine, to what extent do Czech and foreign authors concern themselves with intercultural differences in connection to the topic of nonverbal communication and their conclusions.

**Key words:** nonverbal communication, gestics, mimics, culture

## **Obsah:**

- 1. Úvod** /7
- 2. Neverbální komunikace** /9
  - 2.1 Funkce neverbální komunikace /12
  - 2.2 Druhy neverbální komunikace /13
    - 2.2.1 Haptika /14
    - 2.2.2 Posturika (posturologie) /15
    - 2.2.3 Proxemika /16
    - 2.2.4 Vizika /17
    - 2.2.5 Paralingvistika /18
    - 2.2.6 Gestika 18
    - 2.2.7 Mimika /20
- 3. Analýza vybrané dostupné literatury** /21
  - 3.1 Rozdělení knih /21
  - 3.2 Analýza vybraných publikací /23
  - 3.3 Rozdělení knih podle četnosti informací o rozdílném chápání neverbální komunikace v různých kulturách /39
  - 3.4 Rozdělení knih podle autorů (čeští autoři a překlady zahraničních autorů) /44
- 4. Závěr** /47
- 5. Použitá literatura** /49

## 1. Úvod

Hartl a Hartlová<sup>1</sup> u hesla „komunikace“ uvádějí: „*dorozumívání, sdělování, přičemž komunikace není specificky lidským projevem, existuje i u živočichů, na rozdíl od jazyka.*“ Na následujících řádcích bude prostor věnován komunikaci lidské, přičemž bude možné identifikovat paralely s komunikací u živočichů; tyto ale stojí mimo náš zájem. Obvykle se rozlišují 3 základní formy komunikace:

1. Verbální – jde o mluvenou a psanou řeč.
2. Metalingvistické či paralingvistické znaky – patří sem např. intonace hlasu, ironické zabarvení hlasu nebo jeho akcent.
3. Nonverbální komunikace – lze ji rozdělit na výrazové prostředky (mimiku, kinetiku, vokalizaci) a chování (jednání, gotika, pohledy a další).<sup>2</sup>

Heslo „komunikace“ v Machkově<sup>3</sup> Etymologickém slovníku z roku 1968 nenajdeme, což by dnes bylo nemyslitelné. Vyhledávač Google k datu 22.2.2014 vrátí na dotaz „komunikace“ přibližně 4,5 milionu výsledků.

Rejzek<sup>4</sup> v novodobějším Českém etymologickém slovníku uvádí, že „komunikace“ pochází z latinského „communicatio“ (sdělení, sdílení), které má kořeny v lat. „communicare“ nebo sdílet, svěřovat, stýkat se. Autor dále zmiňuje pravděpodobně ještě prvotnější latinské slovo „communis“, tj. společný, obecný.

Vybíral<sup>5</sup> píše, že se komunikací zabývají jazykovědci v rámci psycholingvistiky a sociolingvistiky, kulturní a sociální antropologové a etnologové, kognitivní a sociální psychologové, filozofové jazyka, logiky, neurofyziologové, psychoterapeuti, marketéři, politici, politologové a další.

Jakákoliv práce na téma komunikace se tedy musí nutně specializovat. Předkládaná práce se zaměřuje na problematiku neverbální komunikace a ještě konkrétněji na gesta a mimiku s ohledem na mezikulturní rozdíly. Jde nám o to prozkoumat, nakolik se daná odborná

---

<sup>1</sup> HARTL, P. a HARTLOVÁ, H. 2000. Psychologický slovník, s. 265

<sup>2</sup> NAKONEČNÝ, M. 2009. Sociální psychologie, s. 288-289

<sup>3</sup> MACHEK, V. 1968. Etymologický slovník jazyka českého, s. 272

<sup>4</sup> REJZEK, J. 2001. Český etymologický slovník, s. 291

<sup>5</sup> VYBÍRAL, Z. 2009. Psychologie komunikace, s. 19

a popularizační literatura (od českých i zahraničních autorů) o neverbální komunikaci zabývá interkulturní variabilitou příslušných neverbálních prostředků.

Cíl této práce spočívá v tom, jak je v česky publikované (původní i překladové) odborné i popularizační literatuře pojat výklad o vybraných neverbálních prostředcích (zejména gestech a mimice) v různých kulturách. Dále budeme sledovat to, kterým kulturám je věnována pozornost a jaké informace jsou o daných prostředcích sdělovány. Bylo by nerealistické klást si za cíl zevrubnou analýzu české i zahraniční, odborné i popularizační literatury, a proto vzhledem k zamýšlenému rozsahu práce volíme cíl skromnější – chceme srovnat, do jaké míry se vybrané knihy shodnou na kulturní variabilitě neverbálních prostředků. Na základě jednotlivých zjištění se pokusíme usoudit, na jaká témata by bylo možné se ještě v dalších potencionálních pracích zaměřit, jaké by mohlo být téma dalšího zkoumání, jakým tématům ze zkoumané problematiky není věnována dostatečná pozornost, kterým naopak ano, atd.

V odborněji zaměřených publikacích se můžeme např. dozvědět, že „přístup ke kultuře je málo systematický a spočívá ve výčtu znaku; že výzkumník rozhodne, co bude měřit jako znak kultury, aniž by věděl, zda jsou podstatné pro danou kulturu; že ukazatele kultury jako celku se získávají jako součty individuálních odpovědí; že se kultury vnímají homogenně a nedoceňuje se interkulturní variabilita; že se kultura váže na etnicitu, rasu, národ a neuvažuje se o kultuře skupin podle jiných znaků (region, bydliště...).<sup>6</sup>

V následující kapitole probereme problematiku neverbální komunikace, jak jednotliví autoři specifikují toto téma, rovněž uvedeme příklady z příslušných publikací. V neposlední řadě ve stručnosti rozebereme základní druhy neverbální komunikace a nastíníme, co o těchto druzích píše jednotliví autoři. Třetí kapitolu můžeme nazvat jako stěžejní – jedná se již o konkrétní analýzu vybraných dostupných knih, kde srovnáváme literaturu odbornou a literaturu popularizační s ohledem na náš výše uvedený cíl.

---

<sup>6</sup> VÝROST, J., SLAMĚNÍK, I. (Eds.). 2008. Sociální psychologie, s. 382-383



## 2. Neverbální komunikace

K tomu, abychom mohli s partnerem komunikovat, nestačí pouze slova, ale jsou třeba i některé z ostatních mimoslovních signálů, jež mezi sebou komunikující vysílají. Dle Střížové<sup>7</sup> „v mezilidském styku dochází k neverbální komunikaci často dříve a častěji než ke komunikaci verbální. Dříve než je vysloveno první slovo, vyšle tělo množství zpráv, které ovlivní dojem o člověku a často se podle něj odvíjí další komunikace“, která na základě nepříznivého dojmu může i skončit. Verbální a neverbální komunikace jsou většinou ve vzájemné souhře, ale někdy mohou být navzájem v rozporu. Vnímavý člověk na základě toho může poznat, že partner, s nímž komunikuje, lže nebo že si například není jistý odpovědí a není sám niterně přesvědčen o informaci, kterou podává verbálně. Mimoslovně totiž člověk mluví neustále, ať již si to uvědomuje, nebo ne. Dle Střížové<sup>8</sup> má tedy „rozhodující význam celek – vzájemná souhra – všech neverbálních projevů s obsahem mluveného sdělení.“ V případech, kdy se verbální komunikace liší od neverbální, bývá pravdivá pouze ta neverbální.

V předchozím odstavci bylo napsáno, že je nutná souhra neverbální a verbální komunikace, aby komunikace byla přesvědčivá. Některá gesta lze naučit, některá ovlivnit nemůžeme. Dle Tegzeho<sup>9</sup> „jsou některé jevy a oblasti neverbální komunikace snadněji identifikovatelné, jiné naopak vyžadují speciální přípravu, cvičený pozorovací talent a větší množství odborných informací.“

Dle Vybírala<sup>10</sup> existuje zejména v popularizační literatuře, zabývající se komunikací, vyčíslení, které udává poměr verbální a neverbální komunikace při komunikačním procesu. Autorem tohoto poměru je Albert Mehrabian<sup>11</sup>, který tvrdí, že slova, která se používají, vyjadřují pouze 7% našich emocí, 38% toho, co cítíme, je vyjádřeno pomocí tónu hlasu a modulace. Zbývajících 55 % se vyjádří prostřednictvím tváře a gest. Například Podgórecki<sup>12</sup>

<sup>7</sup> STŘÍŽOVÁ, V., 2010, Prezentace informací a komunikace, s. 133

<sup>8</sup> STŘÍŽOVÁ, V., 2010, Prezentace informací a komunikace, s. 133

<sup>9</sup> TEGZE, O., 2003 Neverbální komunikace, s. 18

<sup>10</sup> VYBÍRAL, Z., 2008. Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci, s. 124

<sup>11</sup> MEHRABIAN, A. a WIENER, M., 1967, Decoding of inconsistent communications, s. 109-114

<sup>12</sup> PODGÓRECKI, J., 1998, Sociální komunikace v edukaci, s. 235

udává, že „v dorozumívacím procesu ovlivňují neverbální signály mluvčí pětkrát silněji než slova.“ Lewis<sup>13</sup> také navazuje na Mehrabianův poměr a píše, že „pouze nějakých 7 procent toho, co chce účastník jakékoli konverzace vyjádřit, je obsaženo v jím vyslovených slovech a většina sdělované informace je předávána pomocí složité směsi vzezření, držení těla, vystupování, gestikulace, pohledů a mimických výrazů.“

Neverbální projevy dodávají tedy tomu, co je vysloveno, důraz a přesvědčivost. Pomocí mimoslovních projevů člověk prozrazuje svoje postoje, pocity, emoce, okamžitou náladu, dává najevo zájem o sblížení, dotváří nebo vytváří dojem o sobě, vyjadřuje snahu o záměrné ovlivnění partnera komunikace nebo řídí chod vzájemného styku. Podle Střížové<sup>14</sup> „verbální komunikaci se k člověku dostávají tzv. tvrdá fakta, neverbální komunikace přináší „obraz duše.“

Než začneme podrobněji rozebírat členění projevů neverbální komunikace, je nutné definovat pojem. Existuje řada nejrůznějších definic, které ovšem ve své podstatě znamenají to samé – komunikaci beze slov.

Dle DeVita<sup>15</sup> „neverbální komunikace, též komunikace mimoslovní nebo nonverbální, je velice důležitou složkou komunikace. Termín je složen z latinského *verbum* = slovo a *non* = ne, tzn. komunikace nepoužívající slova. Neverbální komunikace tedy zahrnuje všechny komunikační prostředky, které nejsou vyjadřovány pomocí slov.“

Dle Střížové<sup>16</sup> je „neverbální komunikace souhrn mimoslovních sdělení, která jsou vědomě nebo nevědomě předávána člověkem jiné osobě nebo lidem. Často se o ní hovoří jako o řeči těla“, která má mimořádný význam pro komunikaci vzhledem k tomu, že „tělo neumí lhát.“

Podle Szarkové<sup>17</sup> neverbální komunikace obsahuje celou řadu signálů, znaků a informací, označované termínem „silentlanguage“ (tichý jazyk), jejichž hlavní význam spočívá v tom, že „oznamují adresátovi vztahovou úroveň komunikačního aktu, zpřesňují role komunikantů v komunikačním procesu a v neposlední řadě oznamují psychický stav účastníků komunikačního procesu.“

---

<sup>13</sup> LEWIS, D., 1989, Tajná řeč těla, s. 7

<sup>14</sup> STŘÍŽOVÁ, V., 2010, Presentace informací a komunikace, s. 133

<sup>15</sup> DEVITO, J. A., 2008, Základy mezilidské komunikace, str. 152

<sup>16</sup> STŘÍŽOVÁ, V., 2010, Presentace informací a komunikace, s. 133

<sup>17</sup> SZARKOVÁ, M., 2002, Komunikácia v manažmente, s. 34

Jednu z nejucelenějších definic neverbální komunikace lze nalézt v Andragogickém slovníku od Průchy a Vetešky<sup>18</sup>, která udává, že „*neverbální komunikace je sdělování v meziosobním styku uskutečňované jinými prostředky než slovy jazyka. Jsou to zejména: tón a síla hlasu, gesta rukou, pohyby hlavy a jiných částí těla, výrazy tváře (mimika), pohledy očí, dotýkání (tělesný kontakt), zaujímání určité vzdálenosti k partnerovi komunikace, způsob oblečení aj.*“

Problematikou neverbální komunikace se zabývá mnoho odborníků. Někteří se zabývají teorií, někteří popisují praktické případy. Úskalím je, že se neverbální komunikací zabývá již i mnoho autorů z řad popularizační literatury, kteří zapříčinili, že se do dané problematiky dostalo mnoho nepřesných výrazů a vysvětlení. Zatímco odborníci, kteří se soustředí na komunikaci, se zabývají neverbální komunikací jako celkem s celou řadou vzájemně působících faktorů, autoři tzv. populární literatury se většinou soustředí pouze na některé, nejzajímavější části neverbální komunikace. Zejména se snaží vysvětlit pouze některá gesta, ale nikoliv již ve vztahu s celou řadou ostatních neverbálních projevů. Velmi často je tedy neposuzují z hlediska celku. V takovéto literatuře se například můžeme dozvědět, co znamená, když při pracovním pohovoru člověk překříží nohy, ale již se tam nedozvíme, že toto gesto se dá vysvětlit různými způsoby v závislosti na situaci, ve které ke gestu došlo, a že s tímto gestem souvisí řada dalších neverbálních projevů, které musíme posuzovat jako celek. Dle Tegzeho<sup>19</sup> mnoho autorů často s neverbální komunikací zaměňují pojem řeč těla nicméně neverbální komunikace je mnohem širší pojem, jenž zahrnuje mnoho oblastí lidských projevů a produktů. Řeč těla tvoří pouze podskupinu, i když lze říci, že tu nejzajímavější. Podrobněji se tímto budeme zabývat v kapitole třetí.

---

<sup>18</sup> PRŮCHA, J., VETEŠKA, J., 2012 Andragogický slovník, s. 183

<sup>19</sup> TEGZE, O., 2003 Neverbální komunikace, s. 17

## 2.1 Funkce neverbální komunikace

Neverbální komunikace má určité funkce. Dle DeVita jsou to tyto funkce:<sup>20</sup>

- **Zdůraznění** – jde o podporu řeči. Z hlediska této funkce neverbální komunikace slouží ke zdůraznění verbálního sdělení, kdy lze například zvýšit hlas kvůli vyzdvižení určitého slova nebo fráze, uhodit pěstí do stolu pro zdůraznění svého slibu, pokrčit ramena na znamení, že si nejsme jistí nebo něčemu nerozumíme.
- **Doplnění** – v tomto případě jde o komplementární funkci, kdy neverbální komunikace slouží jako doplněk mluvené řeči. Například usmíváme se při vyprávění humorné historky, vrtíme hlavou na znamení nesouhlasu s podvodem. V tomto případě neverbální komunikace dodává nuance, které verbální sdělení postrádají.
- **Regulace, řízení** – řídicí funkce zahrnuje jak strategické fyzické postoje (regulace vzdálenosti, polohy a orientace těla), tak i dynamické projevy (mimická oznámení, volba určitého tónu hlasu). Pohyby mohou sloužit k řízení nebo k projevu přání řídit tok verbálních sdělení. Například pokud při hovoru zvedneme ruku, naznačíme tím, že chceme mluvit.
- **Opakování** – tato funkce znamená současné použití jak verbálního, tak i neverbálního vyjádření. Například když s něčím souhlasíme, říkáme „ano“ a zároveň kýváme hlavou na znamení souhlasu.
- **Nahrazení** – neboli substituční funkce - neverbální komunikace může v určitých situacích nahradit komunikaci verbální. Například signál „OK“ spojením palce a ukazováčku, kývání hlavou na souhlas, vrtění hlavou jako nesouhlas
- **Popírání** – pokud z nějakého důvodu záměrně verbálně poskytujeme nepravdivé tvrzení, můžeme toto tvrzení úmyslně popírat neverbálním signálem, například mrknutím na znamení, že nemluvíme pravdu

Mezi tyto základní funkce můžeme přiřadit ještě další funkce, jako je například:

- **Utváření a vymezování vztahů**, protože značná část vztahů je prožívána neverbálně.
- **Vytváření dojmů** – své dojmy o jiných lidech si vytváříme právě na základě jejich neverbální komunikace. Druhá osoba v nás může vzbuzovat různé dojmy: například důvěryhodnost, sympatie, přitažlivost, dominanci.

---

<sup>20</sup> DEVITO, Joseph A., 2008, Základy mezilidské komunikace, s. 153-154

- Sebevyjádření - při kontaktu s okolím dochází k prezentaci sebe samého, k představení se.
- Vyjadřování emocí – velice často lidé projevují své emoce verbálně, avšak nejvíce svých emocionálních prožitků vyjadřují lidé neverbálně. Pocity jsou vyjadřovány postojem těla, držením těla, gestikulací, pohyby očí a dokonce i šířkou zornic.

## 2.2 Druhy neverbální komunikace

Neverbální projevy lze členit do několika skupin podle toho, která část těla neverbální projev vysílá. Je nutno zdůraznit, že v praxi se jednotlivé složky prolínají a vzniká celkový dojem nonverbálního projevu. Nicméně pro teorii je rozdělení do jednotlivých skupin žádoucí.

Skupiny neverbálních projevů:

- **Mimika**
- **Haptika**
- **Proxemika**
- **Posturika**
- **Gestika**
- **Vizika**

Různí autoři přidávají ještě další členění. Například Střížová<sup>21</sup> dále používá skupinu **paralingvistiky** (zvuková stránka komunikace jako intonace hlasu, tempo řeči, hlasitost řeči, správná výslovnost) a **grafologii** (zkoumání stavu komunikujícího prostřednictvím písma – rukopisu). DeVito<sup>22</sup> a Pokorný<sup>23</sup> dále také vyčleňují skupinu komunikace prostřednictvím předmětů (jde o signály vyrobené nebo připravené lidskýma rukama; je to barva, dekorace prostoru, oblečení, šperky, parfémy, které používáme a dokonce i dárky, které dáváme).

<sup>21</sup> STŘÍŽOVÁ, V., 2010, Prezentace informací a komunikace, s. 134

<sup>22</sup> DEVITO, Joseph A., 2008, Základy mezilidské komunikace, s. 136

<sup>23</sup> POKORNÝ, J., 2004, Manuál tvořivé komunikace, s. 49

V následujícím textu bude stručně vysvětleno zmíněných sedm hlavních skupin nonverbální komunikace.

### 2.2.1 Haptika

Termín haptika pochází z řeckého slova haptin, což znamená dotýkat se. Jde o prostředek neverbální komunikace, který zprostředkovává výměnu informací mezi komunikanty bezprostředním taktilním kontaktem. Taktilní kontakt znamená dotek, takže jde o komunikaci dotykem, hmatem nebo fyzickým kontaktem. „*V psychologii se taktilní kontakt charakterizuje jako stimulace smyslů, kterých orgány jsou zakončené v kůži.*“<sup>24</sup>

Dle DeVita<sup>25</sup> se „*jedná pravděpodobně o nejprimitivnější formu neverbální komunikace.*“ Hmat se rozvíjí dříve než ostatní smysly, dokonce ještě v děloze dítě přijímá hmatové podněty. Brzy po narození dítě zažívá mazlení, hlazení nebo popleskávání. Dítě vnímá a prozkoumává svůj svět a rychle se učí sdělit celou řadu signálů prostřednictvím dotyků.

Nejeden tělesný kontakt je doprovázen silnými pocity a prožitky. Tegze<sup>26</sup> uvádí, že potřeba dotýkat se je důležitou potřebou, která je silným impulzem k rozvoji osobnosti člověka. Absence nebo nedostatečnost doteků mezi matkou a dítětem vede ke zpomalení vývoje dítěte a může přivodit i nenapravitelnou psychickou újmu.

Nejčastějším dotekem je podání či potřesení rukou, což může znamenat pozdrav, potvrzení uzavřené smlouvy, gratulace nebo nabídku přátelství. Z podání ruky můžeme odvodit řadu věcí. Pokud je partnerova ruka suchá, je to považováno za výraz jistoty, naopak pokud je ruka vlhká a studená, jde o projev nejistoty a nervozity. Dále jde také o míru sílu stisku. To závisí na tom, jakým dojmem chce člověk působit v konkrétní situaci. Stejněměrný pevný stisk značí člověka jistého si sebe samého, lhostejnost souvisí se stiskem „leklá ryba“. Optimální délka stisku rukou je přibližně pět vteřin.

Důležité je také, kam při podání ruky směřuje dlaň. Dominantní jedinci podávají ruku dlaní dolů, submisivní dlaní nahoru.

---

<sup>24</sup> SZARKOVÁ, M., 2002, Komunikácia v manažmente, s. 37

<sup>25</sup> DEVITO, Joseph A., 2008, Základy mezilidské komunikace, s. 141

<sup>26</sup> TEGZE, O., 2003 Neverbální komunikace, s. 351

Střížová<sup>27</sup> se například ve své knize zabývá především komunikací hmatem, kterou popisuje jako bezprostřední kontakt mezi lidmi a projevuje se např. podáním ruky, poplácáním po ramenou nebo po zádech, nabídnutím rámě apod. Ve své knize se autorka věnuje z devadesáti procent způsobu podání ruky, ostatní druhy doteků vynechává, jelikož podání ruky je v naší zemi nejtýpčtějším projevem pozdravu. Neohlíží se ani, jak je tomu u ostatních kultur.

Oproti Střížové Zárubová – Pfeffermannová<sup>28</sup> zohledňuje kulturní rozdíly, co se haptiky týče; ve své knize píše, že podání ruky je nejrozšířenější způsob pozdravu v západní společnosti. Není to ale rozhodně tak univerzální gesto jako pozdravný pohled s povytažením obočí. V arabských zemích se lidé navzájem zdraví políbením na vousy, Bantuové se uchopí za ruce a pomalu je zvedají do výše, Eskymáci se třou nosem o sebe.

Haptika je samozřejmě mnohem rozsáhlejší oblast, než je uvedeno v této práci, ale jelikož není hlavním tématem práce, nebudeme ji zde dále rozvíjet.

### 2.2.2 Posturika (posturologie)

Posturologie nebo také posturika je dle Křivohlavého<sup>29</sup> „řeč fyzických postojů, držení těla a polohových konfigurací“. Posturologie se tedy zabývá studiem sdělování informací pomocí zaujímání určitých poloh částí nebo celým tělem. „Jde například o držení těla, hlavy, typy postojů vstoje, typy posezu, držení trupu a chůzi.“<sup>30</sup>

Mnoho autorů uvádí, že držení těla, konfigurace končetin při skupinové komunikaci, dovoluje poměrně přesně určit ty komunikanty, kteří v průběhu komunikačního procesu mají shodný názor na obsah komunikace. Tito komunikanti zaujímají stejný fyzický postoj, stejně drží ruce, často podvědomě stejně zkříží nohy a podobně. Jakmile se ale mezi nimi objeví nějaká názorová neshoda, začne se odlišovat i jejich fyzický postoj a konfigurace končetin.<sup>31</sup>

Z postoje vstoje lze také vyčíst mnoho informací. Pokud člověk stojí vzpřímeně, má rovná záda, ruce podél těla, hlavu, krk páteř, pánev a nohy má v jedné linii – takový člověk

<sup>27</sup> STŘÍŽOVÁ, V., 2010, *Prezentace informací a komunikace*, s. 143

<sup>28</sup> ZÁRUBOVÁ – PFEFFERMANNOVÁ, N., 2008, *Gesta a mimika*, s. 27

<sup>29</sup> KŘIVOHLAVÝ, J., 1988, *Jak si navzájem lépe porozumíme*, s. 58

<sup>30</sup> STŘÍŽOVÁ, V., 2010, *Prezentace informací a komunikace*, s. 143

<sup>31</sup> SZARKOVÁ, M., 2002, *Komunikácia v manažmente*, s. 40

působí odpočatě, aktivně, vykazuje otevřenost ke kontaktům s jinými lidmi. Takto postavený člověk vyzařuje dominanci, sebevědomí a tělesnou i psychickou sílu.<sup>32</sup>

Z polohy vsedě je také možné vyčíst řadu informací. Dle Tegzeho<sup>33</sup> bývá nejčastějším posedem posed s překříženými nohama. Překřížení nohou je jakási potřeba se uzavřít nebo snaha usnadnit si kontrolu nad danou situací. Pokud i v tomto „obranném“ posedu zůstává horní část těla otevřená, člověk se neuzavírá kontaktům a čeká „jak se situace vyvine“.

Posturologie je samozřejmě mnohem rozsáhlejší oblast, než je uvedeno v této práci, ale jelikož není hlavním tématem práce, nebudeme ji zde dále rozvíjet.

### 2.2.3 Proxemika

Proxemika se zabývá prostorem. Dle Střížové<sup>34</sup> „každý člověk potřebuje mít okolo sebe podle komunikační situace určitý prostor, který se bude lišit podle toho, s kým a kde komunikuje.“ Člověk tento „osobní prostor“ pokládá za své teritorium a jeho narušení někým druhým nenesení nijak libě. Někdy porušení prostoru může vést i ke zlostným reakcím a velkému napětí. Často je při pozorování hovoru dvou lidí možné vidět komunikujícího, který postupuje blíže k druhému. Ten po chvíli ustoupí o krok dozadu, aby obnovil jemu příjemnou vzdálenost. Následuje opětovné přiblížení se prvního komunikujícího a následné ustoupení druhého. Takto se při hovoru dva lidé mohou dostat i o několik metrů dále, než kde s komunikací začali.

Podle vzdáleností mezi komunikujícími se rozlišují čtyři sféry:<sup>35</sup>

- Intimní sféra – do 50 cm (typická pro rodiče a děti, manžele, milence)
- Osobní sféra (egalitní) – 50 až 120 cm (Typická pro dobré známé a přátele)
- Sociální sféra – 120 až 350 cm (typická pro služební styk)
- Veřejná sféra – 350 až 800 cm (typická pro přednášky)

Dle Konečné<sup>36</sup> obyvatelé zemí Severní Evropy upřednostňují spíše odstup při komunikaci a naopak Jihoevropané přistupují při komunikaci na velmi blízkou vzdálenost.

<sup>32</sup> TEGZE, O., 2003 Neverbální komunikace, s. 199-200

<sup>33</sup> TEGZE, O., 2003 Neverbální komunikace, s. 235

<sup>34</sup> STRÍŽOVÁ, V., 2010, Prezentace informací a komunikace, s. 139

<sup>35</sup> POKORNÝ, J., 2004, Manuál tvořivé komunikace, s. 50

<sup>36</sup> KONEČNÁ, Z., 2009, Základy komunikace, s. 92



Podobně De Vito<sup>37</sup> píše, že příslušníci severoevropských kultur a mnozí Američané při konverzaci udržují dost značný odstup. V porovnání s nimi Jihoevropané a lidé z blízkovýchodních kultur v takových situacích stojí mnohem blíže. Rovněž Černý<sup>38</sup> má ve své knize poznámku o proxemice v závislosti na dané kultuře, a sice, že v Severní Americe, Austrálii a severnější části Evropy je prostor, který lidé potřebují, aby se cítili příjemně, větší než například v Latinské Americe, jižní Evropě či na Blízkém východě.

Proxemika je samozřejmě mnohem rozsáhlejší oblast, než je uvedeno v této práci, ale jelikož není hlavním tématem práce, nebudeme ji zde dále rozvíjet.

#### 2.2.4 Vizika

Dle internetového slovníku cizích slov<sup>39</sup> je vizika „*odborný termín mající význam: oční kontakt, vzájemné pohledy, délka pohledu, zaměřuje se ale i na pohyby očí, víček.*“

Prostřednictvím zraku uskutečňujeme velkou část kontaktů se světem kolem nás. Prostřednictvím něj získáváme nejrůznější informace, pomocí nichž se orientujeme a poznáváme svět.

Dle Tegzeho<sup>40</sup> hraje zrak významnou roli i v sociálním kontaktu. Stavba lidského oka je velmi důmyslná a umožňuje dobrému pozorovateli získat mnoho informací.

První, čeho si většina lidí všimne při kontaktu s jiným člověkem, je jeho schopnost udržet oční kontakt. Někdo se druhému člověku do očí dívá pořád, což pro onoho člověka může být nepříjemné a vyčerpávající, z tohoto důvodu upřené hledění do očí druhého člověka není příliš vhodné. Někdo se zase do očí svého protějšku nedívá vůbec. Není ale pravda, že člověk, který neudrží oční kontakt s druhými, si kontakt s nimi nepřeje.

Dalšími signály, které lze zachytit z očí protějšku, je velikost zorničky, intenzita pohledu, celková živost pohledu, kvalita vnitřního prožívání druhé osoby, emoční blízkost nebo odstup, což je spojeno s mimikou.<sup>41</sup>

---

<sup>37</sup> DEVITO, J. A., 2008, Základy mezilidské komunikace, s. 161

<sup>38</sup> ČERNÝ, V., 2012, Řeč těla, s. 54

<sup>39</sup> <http://www.slovník-cizich-slov.net/vizika/>

<sup>40</sup> TEGZE, O., 2003 Neverbální komunikace, s. 320-323

<sup>41</sup> TEGZE, O., 2003, Neverbální komunikace, s. 323

Vizika je samozřejmě mnohem rozsáhlejší oblast, než je uvedeno v této práci, ale jelikož není hlavním tématem práce, nebudeme ji zde dále rozvíjet.

### 2.2.5 Paralingvistika

Dle Střížové<sup>42</sup> paralingvistika „zkoumá zvukovou stránku neverbální komunikace, použití lidského hlasu, použitý tón, hlasitost, intonaci, rychlost řeči, její plynulost a výslovnost, apod. Hlas je hlavní zbraň řečníka, kouzlo, kterým působí na posluchače. Řečník se proto musí naučit poslouchat a ovládat svůj hlas. Musí myslet nejen na to co říci, ale i jak to říci.“ Špatní řečníci svůj hlas neumí používat správně. Buďto příliš křičí, což je pro posluchače nepříjemné, nebo mluví příliš rychle, takže posluchači za chvíli přestanou vnímat obsah komuniké. Nesprávně vyslovují, což dělá jejich řeč nesrozumitelnou, nebo naopak mluví pomalu, takže své posluchače uspávají.

Výraz hlasu do značné míry odpovídá psychickému stavu člověka, a tak pokud se změní naše nálada, emoce, změní se i výraz hlasu. Vysoký hlas většinou znamená napětí, melodický naopak uvolnění.

V souvislosti s výrazem hlasu se vžily určité předsudky. Například, že ten, kdo mluví tiše, je nerozhodný. Takovéto závěry ale nejsou ničím podloženy.

Paralingvistika je samozřejmě mnohem rozsáhlejší oblast, než je uvedeno v této práci, ale jelikož není hlavním tématem práce, nebudeme ji zde dále rozvíjet.

### 2.2.6 Gestika

„Gesto (z lat. Gerere, jednat, konat) znamená posunek, tělesný pohyb, který něco vyjadřuje nebo dává najevo. Gesta spolu s mimikou jsou hlavními prostředky neverbální komunikace u živočichů i člověka.“ Obsahují více než 700 tisíc jednoznačně rozlišitelných poloh rukou a paží.“<sup>43</sup>

---

<sup>42</sup> STRÍŽOVÁ, V., 2010, Presentace informací a komunikace, s. 146

<sup>43</sup> <http://cs.wikipedia.org/wiki/Gesto>

Dle Křivohlavého<sup>44</sup> „gesto jako sociálně komunikační prvek předchází zrodu jazyka téměř o jeden milion let.“ Ačkoliv od doby, kdy se ke komunikaci používala pouze gesta, došlo k obrovskému pokroku ve verbální komunikaci, stále jsou gesta velmi důležitá. Střížová píše, že gesto je „*náhražkou (nebo doprovodem) hlasového projevu viditelnými tělesnými signály. V gestikulaci se nejvýrazněji projevují ruce, ale dochází k ní i ostatními částmi lidského těla.*“<sup>45</sup> Podle Křivohlavého<sup>46</sup> lze gesta řadit do kinetiky a jsou to pohyby, které mají výrazný sdělovací účel a buď doprovázejí, nebo nahrazují slovní projevy.

Gesta lze členit na symboly, ilustrátory, regulátory a adaptéry.<sup>47</sup> **Symboly** jsou signály, které mohou být přímo přeloženy do slova nebo slov v rámci konkrétně užívané významové oblasti. Lewis<sup>48</sup> uvádí například znamení palec a ukazovák tvořící písmeno „o“, jenž vyjadřuje OK – například potápěči tohoto gesta využívají pro sdělení, že je vše v pořádku. **Ilustrátory** jsou spojeny s řečí a mohou být používány pro zdůraznění slov nebo frází, naznačení vztahů, nakreslení obrazu ve vzduchu, udávání tempa událostí a rytmu mluvenému slovu.<sup>49</sup> **Regulátory** jsou signály změn, které mají často důležitou roli pro započetí nebo ukončení komunikace. Těž mohou být použity pro urychlení nebo zpomalení řečníka, pro naznačení, že má pokračovat, nebo pro vyjádření žádosti, aby předal slovo druhému.<sup>50</sup> **Adaptéry** jsou gesta, která uspokojují nějakou osobní potřebu. Je to například poškrábání, které zbavuje svědění, nebo odhrnutí vlasů spadlých do očí. Jde o pohyby, gesta a ostatní činnosti, používané pro zvládnutí našich pocitů a k řízení našich reakcí. Obvykle se objevují ve stresových situacích a odrážejí ranější, spíše dětské způsoby zvládnání situací. Například rozrušený člověk si tahá za ušní lalůček, tře si ruce nebo se popotahuje za oděv, člověk svou nejistotu doprovází například gestem úpravy vlasů.<sup>51</sup>

<sup>44</sup> KŘIVOHLAVÝ, J. 1988, Jak si navzájem lépe porozumíme, s. 71

<sup>45</sup> STŘÍŽOVÁ, V. 2010, Prezentace informací a komunikace, s. 141

<sup>46</sup> KŘIVOHLAVÝ, J., 1988 Jak si navzájem lépe porozumíme, s. 71

<sup>47</sup> LEWIS, D., 1989, Tajná řeč těla, s. 24-35, Střížová 133-134, DeVito, s. 156

<sup>48</sup> LEWIS, D., 1989, Tajná řeč těla, s. 24

<sup>49</sup> LEWIS, D., 1989, Tajná řeč těla, s. 29

<sup>50</sup> LEWIS, D., 1989, Tajná řeč těla, s. 30

<sup>51</sup> LEWIS, D., 1989, Tajná řeč těla, s. 32

## 2.2.7 Mimika

„Mimikou se nazývá komunikace výrazem tváře (obličeje). Oblasti na obličeji vyjadřují různé druhy emocionálních stavů.“<sup>52</sup>Pojem „mimika“ je odvozený z řeckého slova mimeomai, což lze do češtiny přeložit jako citlivě napodobující, imitující a zpodobňující. Na obličeji pozorujeme nejen emoce, ale také pomocí mimiky můžeme sdělovat i kulturně tradovaná gesta (například tzv. zdvořilostní úsměv) a tzv. instrumentální pohyby (například výrazy obličeje při kýchání).<sup>53</sup>

Dle Šedivého jsou pro mimiku důležité zejména svaly krku a hlavy, přičemž pohyby hlavy jsou umožněny pomocí mnoha svalů krku v několika vrstvách. Nejdůležitější pro mimiku jsou obličejové svaly, mezi které patří svaly v oblasti oka, nosu a úst.<sup>54</sup>

Lidský obličej je možné rozdělit do tří oblastí:<sup>55</sup>

- oblast čela a obočí
- oblast očí a víček
- oblast dolní části obličeje, zahrnující tváře, nos a ústa

V předchozím textu jsou v krátkosti nastíněné některé ze skupin neverbálního projevu. Následující kapitola je věnována již konkrétní analýze vybrané literatury, kde je zkoumáno, do jaké míry se příslušní autoři zabývají danými neverbálními prostředky zejména ve vztahu k různým kulturám.

---

<sup>52</sup> STRÍŽOVÁ, V., 2010, *Prezentace informací a komunikace*, s. 135

<sup>53</sup> KŘIVOHLAVÝ, J., 1988 *Jak si navzájem lépe porozumíme*, s. 35-38

<sup>54</sup> ŠEDIVÝ, V., 2009, *Sociální komunikace*, s. 55-56

<sup>55</sup> KŘIVOHLAVÝ, J., 1988, *Jak si navzájem lépe porozumíme*, s. 40

### 3. Analýza vybrané dostupné literatury

V třetí kapitole je analyzována literatura, která se zabývá neverbální komunikací v různých kulturách. Pro analýzu je vybráno 17 knih zabývajících se problematikou neverbální komunikace buď zcela, nebo alespoň některou svou částí. V kapitole 3.2 jsou knihy v krátkosti popsány se zaměřením na neverbální komunikaci. Dále je každá z publikací analyzována z hlediska neverbální komunikace v souvislosti s tím, jak která kultura chápe nejruznější projevy komunikace beze slov. Na konci popisu jednotlivých knih je vždy uvedeno zhodnocení týkající se množství informací o rozdílném chápání neverbální komunikace v různých kulturách. Na konci kapitoly je provedeno finální zhodnocení.

#### 3.1 Rozdělení knih

Pro potřeby této práce bylo zvoleno při výběru knih kritériumstylistické, podle kterého lze knihy rozdělit na:

- teoreticky odborné knihy
- popularizační knihy

Podle Čechové<sup>56</sup> styl teoreticky odborných textů podává nové nebo zcela nově pojaté myšlenky a poznatky. Obrací se k poučenému vnímateli, odborníkovi v dané oblasti. Volba jazykových prostředků směřuje od neutralnosti ke knižnosti, v lexikálním plánu se dává přednost mezinárodní terminologii a celkově narůstá podíl přejatých slov. Oproti tomu styl populárně naučný odbornou terminologií omezuje na nezbytnou míru, vyjadřování může být v tomto případě více hovorovější. Tento styl bývá častěji zaměřen na určitý okruh předpokládaných příjemců, jedná se zejména o knížky určené pro děti.

Toto dělení knih proběhlo na základě toho, ke komu jsou dané publikace směřovány, čili jaký je předpokládaný cílový čtenář – jednotlivé publikace jsou určeny primárně například pro manažery, divadelníky, studenty vysokých škol, obchodníky, pro potencionální zaměstnance nejruznějších firem, atd. Také autoři vybraných knih jsou z různých oborů, například psychologie, pedagogika, filozofie, atd., což se na výsledku a stylu knihy značně odráží. Příručky, jež jsou psány odborným stylem, jsou zařazeny do skupiny teoreticky

---

<sup>56</sup> ČECHOVÁ a kol., 2008, *Současná stylistika*, s. 223

odborných knih – sem patří například příručky určené divadelníkům nebo studentům. Na druhé straně popularizační knihy jsou určeny zejména pro širokou a laickou veřejnost, která se chce kupříkladu něčemu z této problematiky přiučít a použít v osobním či pracovním životě. Typické je hojné využití humorných, zajímavých příkladů a příběhů, které zaručují větší čtivost a atraktivitu knihy. Obě skupiny – tedy jak teoreticky odborné knihy, tak knihy popularizační zahrnují, zahrnují publikace původní české od českých či slovenských autorů, ale stejně tak překladové od autorů zahraničních.

V následujícím textu jsou do těchto dvou skupin zařazeny vybrané knihy pojednávající o problematice neverbální komunikace.

### **Teoreticky odborné knihy**

- 1) DEVITO, J. A., Praha, 2008, Základy mezilidské komunikace.
- 2) KONEČNÁ, Z., Brno, 2009, Základy komunikace.
- 3) LEPILOVÁ, K., Ostrava, 2001, Řečová komunikace verbální a neverbální: pro tlumočníky a průvodce ve sféře podnikání a cestovního ruchu.
- 4) PRŮCHA, J., Praha, 2010, Interkulturní komunikace.
- 5) SZARKOVÁ, M., Bratislava, 2002, Komunikácia v manažmente.
- 6) VYMĚTAL, J., Praha, 2008, Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi.
- 7) ZÁRUBOVÁ-PFEFFERMANNOVÁ, N., Praha, 2008, Gesta a mimika: učební texty pro studenty nonverbálního a komediálního divadla.

### **Popularizační knihy**

- 8) BORG, J., Praha, 2007, Umění přesvědčivé komunikace: jak ovlivňovat názory, postoje a činy druhých.
- 9) CLAYTON, P., Praha, 2004, Řeč těla: čtete gesta, mluvíte svými pohyby.
- 10) FROTSCHER, S., Praha, 2008, 5000 znaků a symbolů světa: podrobný výklad s barevnými ilustracemi.

- 11) KŘIVOHLAVÝ, J., Praha, 1988, Jak si navzájem lépe porozumíme: kapitoly z psychologie sociální komunikace.
- 12) KŘIVOHLAVÝ, J., Praha, 1988, Neverbální komunikace.
- 13) LEWIS, D., Praha, 1989, Tajná řeč těla.
- 14) MIKULÁŠTÍK, M., Praha, 2010, Komunikační dovednosti v praxi.
- 15) MORRIS, D., Praha, 2004, Bodytalk – Řeč těla.
- 16) PEASE, A., PEASE, B., Praha, 2008, Tajná řeč těla.
- 17) TEGZE, O., Praha, 2003 Neverbální komunikace.

### 3.2 Analýza vybraných publikací

#### Teoreticky odborné knihy

##### 3.2.1 DEVITO, J. A., 2008, Základy mezilidské komunikace

V knize jsou vysvětleny jak teoretické základy komunikace, tak se kniha snaží o rozvoj a zlepšování praktických dovedností při komunikaci. Autor píše, že kniha se týká „šesti nejdůležitějších oblastí, na které je třeba se zaměřit, chceme-li komunikaci dobře zvládnout. Jsou to rozvíjení dovedností, vědomí kulturních vlivů, umění naslouchat, kritické myšlení, vztah komunikace a moci a etika.“<sup>57</sup>

Neverbální komunikaci je věnována šestá kapitola knihy. Kapitola je členěna podle jednotlivých složek neverbální komunikace. Hned na začátku kapitoly, věnované signálům těla, autor píše, že „Gesta jsou specifická pro určitou kulturu, takže v prostředí jiných kultur si dávejte na jejich používání pozor.“<sup>58</sup> Dále DEVITO udává příklady rozdílnosti významů několika gest v různých kulturách. Jde o gesto pozdravu, kdy je mávání celou rukou ze strany na stranu v USA chápáno jako pozdrav, ve velké části Evropy znamená „ne“ a v Řecku je považováno za urážku osoby, na kterou máváme. Dalším popisovaným gestem je gesto V, dále pak gesto sevřené pěsti se vztyčeným ukazováčkem a malíčkem. V následném textu autor v krátkosti popisuje vzájemná objetí v různých kulturách.<sup>59</sup>

---

<sup>57</sup> DEVITO, J. A., 2008, Základy mezilidské komunikace, s. 9

<sup>58</sup> DEVITO, J. A., 2008, Základy mezilidské komunikace, s. 125

<sup>59</sup> DEVITO, J. A., 2008, Základy mezilidské komunikace, s. 125-126

V části kapitoly neverbální komunikace, která se týká mimiky, autor pojednává o rozmanitosti mimické komunikace, kterou lze pozorovat v různých kulturách. Věnuje se zde úsměvům, kdy Japonky úsměvy potlačují, zatímco ženy v USA nejsou nijak v úsměvech omezovány.<sup>60</sup>

Dále v části věnované prostorové a teritoriální komunikaci autor píše, že prostorovou komunikaci mezi jinými ovlivňuje i faktor odlišné kultury. „*Například příslušníci severoevropských kultur a mnozí Američané při konverzaci udržují dost značný odstup. V porovnání s nimi Jihoevropané a lidé z blízkovýchodních kultur v takových situacích stojí mnohem blíže.*“<sup>61</sup>

Za další součást neverbální komunikace autor považuje barvy, přičemž tvrdí, že „významy připisované barvám se v jednotlivých kulturách značně liší.“<sup>62</sup> Například zatímco „černá v Thajsku je symbolem stáří, v některých oblastech Malajsie symbolem odvahy, ve velké části Evropy a Ameriky je symbolem smrti.“<sup>6364</sup> Rovněž Konečná ve své knize zdůrazňuje, že je důležité si uvědomit potenciálně odlišný význam barev pro různé národní kultury – například bílá znamená pro mnohé Evropany čistotu a nevinnost, v Japonsku je symbolem smrti a smutku.<sup>65</sup> A dodává, že s různými výklady se můžeme setkat u většiny barev, proto je vhodné se s jejich významem seznámit dříve než se dostaneme do kontaktu s příslušníkem jiné kultury a předejít tak vzájemně nepříjemným situacím.

Část kapitoly neverbální komunikace věnovaná haptice se také zmiňuje o rozdílnosti vzájemných dotyků v rámci různých kultur. „Například Afroameričané se navzájem dotýkají více než Euroameričané. Japonci se navzájem dotýkají mnohem více než Anglosasové, kteří se zase dotýkají mnohem méně než obyvatelé jižní Evropy.“<sup>66</sup> „Některé kultury jako jihoevropské a středovýchodní jsou kontaktní kultury, zatímco jiné například obyvatelé severní Evropy nebo Japonci jsou bezkontaktní. Pro Japonce je dotyk s neznámými lidmi tabu“.<sup>67</sup>

<sup>60</sup> DEVITO, J. A., 2008, Základy mezilidské komunikace, s. 129-130

<sup>61</sup> DEVITO, J. A., 2008, Základy mezilidské komunikace, s. 133

<sup>62</sup> DEVITO, J. A., 2008, Základy mezilidské komunikace, s. 136

<sup>63</sup> DEVITO, J. A., 2008, Základy mezilidské komunikace, s. 137

<sup>64</sup> Chápáním barev v českém obrazu světa se zabývá Vaňková v knize Co na srdci, to na jazyku, str.195-245

<sup>65</sup> KONEČNÁ, Z., 2009, Základy komunikace, s. 95

<sup>66</sup> DEVITO, J. A., 2008, Základy mezilidské komunikace, s. 141

<sup>67</sup> DEVITO, J. A., 2008, Základy mezilidské komunikace, s. 142



Další část neverbální komunikace je věnována chápání času v komunikaci. Autor opět píše, že „*postoj k času může být u různých kultur jiný.*“<sup>68</sup>

**Zhodnocení: Časté zmínky v průběhu celé knihy u některých ze součástí neverbální komunikace.**

### 3.2.2 KONEČNÁ, Z., 2009, Základy komunikace

Jde o učební text - skriptum, proto jej řadíme do odborných publikací. Kniha obsahuje základní informace o komunikaci, a to jak verbální, tak i neverbální. V kapitole věnující se neverbální komunikaci podává kniha pouze základní informace o jednotlivých složkách neverbální komunikace. V jedné z dalších kapitol skriptum pojednává o komunikaci v multikulturním prostředí, popisuje její specifika a v krátkosti se zmiňuje o rozdílech v neverbálních projevech. Autorka udává pouze jeden příklad rozdílně chápaného gesta: „*palec a ukazováček ve spojení do tvaru písmene „o“ jsou interpretovány v různých částech světa v zcela odlišném významu – ve Spojených státech znamenají „OK“, v Japonsku se jedná o označení pro „peníze“, v některých kulturách jižní Ameriky jde o velmi vulgární výraz a v Tunisku je chápán tento projev jako „zabiju tě.“*“<sup>69</sup> Autorka se v této kapitole také věnuje základním pravidlům pro překonávání kulturních rozdílů.

**Zhodnocení: Část jedné kapitoly s pouze jedním příkladem.**

### 3.2.3 LEPILOVÁ, K., 2001, Řečová komunikace verbální a neverbální: pro tlumočníky a průvodce ve sféře podnikání a cestovního ruchu

Tato publikace je skriptum, tudíž ji řadíme mezi odborný text. Autorka zde popisuje jak verbální, tak i neverbální složku řeči. Části neverbální komunikace jsou převzaté od J. Křivohlavého – Neverbální komunikace a jsou v krátkosti popsány.

Co se týče rozdílů v neverbální komunikaci v rozličných kulturách, autorka píše, že „Existují mnohé difference mezi gesty v domácím prostředí a v zahraničí: například při loučení Češi i Rusové mávají tak, že dlaň ruky je obrácena od těla a ruka od zápěstí ke konečkům prstů se pohybuje dopředu a dozadu. Italové však obracejí dlaň k sobě, což pro Čechy i Rusy

<sup>68</sup> DEVITO, J. A., 2008, Základy mezilidské komunikace, s. 147

<sup>69</sup> KONEČNÁ, Z., 2009, Základy komunikace, s. 130

znamená přivolání: Pojd' sem!“<sup>70</sup> Zatímco Angličané gestikulují decentně, Italové uplatňují při gestikulaci celé paže.<sup>71</sup> Proxemika podle autorky také souvisí s kulturou země. V knize proto uvádí několik příkladů, jako například „Arabi a Japonci jsou zvyklí na bližší interpersonální kontakt než Evropani, naopak Angličani vpustí člověka do své osobní zóny obtížněji.“ „Čestný host sedí vedle hostitelky vpravo, žena jako čestný host vedle hostitele vpravo. V Anglii je ovšem nejčestnější místo vždy po levé straně hostitele.“<sup>72</sup>

V případě haptiky, konkrétně podání ruky, autorka píše pouze, že „*Norové a Švédové si nepodávají běžně ruku při každodenním setkání.*“<sup>73</sup>

Poslední zmínka o rozdílnosti v chápání neverbálních projevů napříč různými kulturami je rozdílné chápání barev. Autorka píše, že během historického vývoje se v závislosti na kultuře, která člověka obklopuje, měnily i fixovaly symboly barev (např. barvou smutku je v České republice černá, v budhistickém a hinduistickém náboženství bílá, v Brazílii purpurová, v Mexiku žlutá). Olympijská vlajka symbolizuje v modré barvě Evropu, černá Afriku, červená Ameriku, žlutá Asii a zelená barva Austrálii.

### **Zhodnocení: Několik zmínek v rámci celé knihy.**

#### **3.2.4 PRŮCHA, J. - Interkulturní komunikace**

V knize Průcha vysvětluje, co je to interkulturní komunikace, provádí typologii národních kultur a jejich specifčnosti, dále se věnuje nejrozumnějším jazykům. Kniha je tedy věnována z velké většiny pouze verbální stránce komunikace a téměř zcela vynechává neverbální stránku. Jediné malé připomenutí, které se týká neverbální stránky komunikace, je část knihy věnovaná komunikační etiketě, kde Průcha píše, že „*Komunikační etiketa v interkulturním aspektu zahrnuje např. tyto záležitosti verbální a neverbální komunikace:*“<sup>74</sup>

- pozdravy (Zde popisuje Průcha rozdíly při pozdravech mezi Evropany, asijskými národy, obyvateli Středomoří. Evropané si podávají při setkání ruce, Japonci se uklánějí, Číňané podávají ruku, obyvatelé Středomoří se při setkání líbají na obě tváře.)

<sup>70</sup> LEPILOVÁ, K., 2001, Řečová komunikace verbální a neverbální: pro tlumočníky a průvodce ve sféře podnikání a cestovního ruchu, s. 47

<sup>71</sup> LEPILOVÁ, K., 2001, Řečová komunikace verbální a neverbální: pro tlumočníky a průvodce ve sféře podnikání a cestovního ruchu, s. 53

<sup>72</sup> LEPILOVÁ, K., 2001, Řečová komunikace verbální a neverbální: pro tlumočníky a průvodce ve sféře podnikání a cestovního ruchu, s. 48

<sup>73</sup> LEPILOVÁ, K., 2001, Řečová komunikace verbální a neverbální: pro tlumočníky a průvodce ve sféře podnikání a cestovního ruchu, s. 49

<sup>74</sup> PRŮCHA, J., 2010, Interkulturní komunikace, s. 42

- usmívání (Zde popisuje rozdíly mezi Evropany a Američany, kteří vyjadřují svým úsměvem sympatie, přátelský vztah a dobrou náladu, kdežto Japonci, Korejci a Vietnamci úsměvem vyjadřují nejistotu, omluvu, rozpaky a zmatek.)
- potlačování emocí (Zde popisuje, že v Evropě nejseverněji sídlící kultury velmi navenek potlačují projevy svých emocí, zatímco jižní kultury se v tomto ohledu mnohem výrazněji projevují. Pro Číňany a Japonce je typické naprosté skrývání emocí.)

**Zhodnocení: Krátká část jedné kapitoly s několika příklady.**

### 3.2.5 SZARKOVÁ, M., 2002, Komunikácia v manažmente

Kniha Komunikácia v manažmentě pojednává o komunikaci jako celku. Neverbální komunikace tvoří pouze jednu z kapitol v knize a zahrnuje vysvětlení všech součástí neverbální komunikace jako je mimika, gestika, haptika, posturika, kinezika, proxemika a paralingvistika. Ani u jedné z těchto složek neverbální komunikace nejsou uvedeny rozdíly v rozličných kulturách, nicméně v knize je zahrnuta krátká podkapitola věnující se interkulturní komunikaci, kterou Szarková popisuje jako „nový typ manažerské komunikace.“ Interkulturní komunikaci pojímá jako nutnost pro práci manažera v multikulturním podniku.<sup>75</sup> V kapitole nepodává žádné příklady.

**Zhodnocení: Krátká obecně pojatá podkapitola bez jakéhokoliv příkladu.**

### 3.2.6 VYMĚTAL, J., 2008, Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi.

Kniha je zaměřena na komunikaci v praktickém životě. Autor v knize poskytuje mnoho rad, informací zásad a zkušeností, které mohou čtenáři pomoci zvládnout efektivní komunikaci.

Neverbální komunikaci je v knize věnována celá jedna, poměrně rozsáhlá kapitola, kde autor nejdříve rozčleňuje neverbální komunikaci na řeč těla a signály komunikace osobnosti. Řeč těla člení na kineziku, gestiku, mimiku, viziku, haptiku, proxemiku a posturologii.<sup>76</sup> Mezi signály komunikace osobnosti dle něj patří první dojem, neurovegetativní reakce, vnímání

<sup>75</sup> SZARKOVÁ, M., 2002, Komunikácia v manažmente, s. 190-191

<sup>76</sup> VYMĚTAL, J., 2008, Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi, s. 56

barev, vnímání vůně, styl oblékání, doplňky k oblečení, společenské chování, emoční inteligence, chronemika, komunikační prostředí a komunikace činy.<sup>77</sup>

Dále tato kapitola obsahuje část věnující se rozdílnosti kultur. Téměř každá součást neverbální komunikace je zde popsána z hlediska rozdílného chápání v nejrůznějších kulturách. Každé součásti neverbální komunikace je věnován poměrně krátký text.

Ohledně gestiky v různých kulturách autor píše, že „mezi jednotlivými národy existují rozdíly nejen ve významu jednotlivých gest, ale i v jejich množství. Z psychologických výzkumů vyplývá, že když Fin udělá rukou jeden posunek, Ital jich za stejnou dobu udělá 80, Francouz 120 a Mexičan 170.“<sup>78</sup> Dále autor udává příklady gestiky u nejrůznějších národů. Například „v Turecku ukázat na někoho prstem je urážkou“, „nezdvořilý nesouhlas Japonců nevyjádří verbálně, ale začne pofrkávat a kývat trupem dopředu a dozadu“, „v Itálii je považováno roztažení dvou prstů (véčko) za urážlivé gesto, zatímco u nás se jedná o symbol vítězství.“<sup>79</sup>

V případě mimiky autor popisuje zejména úsměvy a pláč. „Němci, podobně jako Češi úsměvy šetří, zatímco Američané prosazují životní styl „vždy s úsměvem“, Japonci svou mimiku výrazně kontrolují.“<sup>80</sup> Co se týče pláče „Na rozdíl od dívek je v Evropě i Severní Americe nevhodný pláč chlapců.“<sup>81</sup>

V případě viziky je „přímý oční kontakt považován za projev poctivosti v zemích střední a severní Evropy, v USA a Kanadě. V arabských zemích nesmíme důvěrně zamrkat na jakoukoliv ženu nebo dívku. V Indonésii i Japonsku se nesmíme dívat do obličeje výše postavenému člověku během celého rozhovoru, tím mu vyjadřujeme zdvořilost a úctu. V Portoriku se děti nesmí do očí dospělým dívat vůbec.“<sup>82</sup>

Haptika zahrnuje podání ruky a podle autora se „při pozdravu jednotlivé národy od sebe významně liší.“<sup>83</sup> Autor uvádí příklad Francie, kde si lidé na pracovišti podají ruku nejméně dvakrát za den, zatímco ve Švédsku se rukama pokud možno vůbec nepotřásá. Dále se zde

<sup>77</sup> VYMĚTAL, J., 2008, Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi, s. 72-73

<sup>78</sup> VYMĚTAL, J., 2008, Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi, s. 102

<sup>79</sup> VYMĚTAL, J., 2008, Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi, s. 103

<sup>80</sup> VYMĚTAL, J., 2008, Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi, s. 103

<sup>81</sup> VYMĚTAL, J., 2008, Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi, s. 103

<sup>82</sup> VYMĚTAL, J., 2008, Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi, s. 103

<sup>83</sup> VYMĚTAL, J., 2008, Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi, s. 103

autor zabývá polibky při setkáních, kdy udává, že například u nás se při setkání lidé políbí na tvář jednou, zatímco ve Francii dvakrát a ve Švýcarsku dokonce třikrát.<sup>84</sup>

Ohledně proxemiky autor píše, že stejně jako u ostatních signálů řeči těla, tak i osobní prostor je závislý na kultuře. „Například v USA dávají lidé přednost osobní zóně v rozmezí 45-120 cm, v Japonsku 30-40 cm. Největší osobní zónu mají Australané a Novozélandčané.“<sup>85</sup>

Význam barev má také velkou souvislost s kulturou. Například „černá v Thajsku je symbolem stárí, v některých oblastech Malajsie symbolem odvahy, ve velké části Evropy a Ameriky je symbolem smrti.“<sup>86</sup>

Poslední součástí neverbální komunikace, která je popsána z hlediska jejího chápání v souvislosti s různými kulturami, je chronemika, kdy „základní problémy s časem vznikají již s rozdílnými časovými pásmy. Také postoj k času bývá v různých kulturách a zemích odlišný. Například v USA je dodržování dohodnutých časových termínů projevem spolehlivosti a serióznosti, v Rusku se dodržování přesnosti dohodnuté doby pohybuje kolem hodiny.“<sup>87</sup>

**Zhodnocení: Časté zmínky s příklady u téměř každé součásti neverbální komunikace.**

### **3.2.7 ZÁRUBOVÁ-PFEFFERMANNOVÁ, N., 2008, Gesta a mimika: učební texty pro studenty nonverbálního a komediálního divadla.**

Kniha je učebním textem pro studenty divadla a zabývá se zcela neverbální komunikací. Autorka rozděluje neverbální komunikaci na haptiku, gestiku, kinesiku, proxemiku, mimiku, dynamiku a olfaktoriku.<sup>88</sup> Jednotlivé složky jsou vysvětleny, přičemž u některých z nich jsou uvedeny rozdíly v jejich chápání v souvislosti s různými kulturami. Například u proxemiky autorka píše, že „u Američanů je větší velikost osobního prostoru než u Evropanů, u Evropanů je větší než u Arabů a Japonců.“<sup>89</sup> Další rozdíly v souvislosti s kulturou vidí autorka u gestiky. Zde popsala několik gest a jejich odlišný význam v různých kulturách, přičemž gesta vybírala z knihy Řeč těla – bodytalk od Desmonda Morrise. Pozornost věnovala pozdravům, kdy v „západních zemích je podání ruky zcela samozřejmé gesto, ale v jiných kulturních oblastech se toto gesto nemusí setkat s odpovídající reakcí.“ „V Japonsku musíme

<sup>84</sup> VYMĚTAL, J., 2008, Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi, s. 103-104

<sup>85</sup> VYMĚTAL, J., 2008, Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi, s. 104

<sup>86</sup> VYMĚTAL, J., 2008, Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi, s. 85

<sup>87</sup> VYMĚTAL, J., 2008, Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi, s. 105

<sup>88</sup> ZÁRUBOVÁ-PFEFFERMANNOVÁ, N., 2008, Gesta a mimika: učební texty pro studenty nonverbálního a komediálního divadla, s. 22

<sup>89</sup> ZÁRUBOVÁ-PFEFFERMANNOVÁ, N., 2008, Gesta a mimika: učební texty pro studenty nonverbálního a komediálního divadla, s. 34

při loučení nechat našeho průvodce, aby se uklonil poslední.“<sup>90</sup> V souvislosti s odlišným chápáním některých gest v různých kulturách autorka použila gesta jako například:

- „Přitisknout natažený pravý ukazováček doprostřed tváře znamená ve Francii „Děláš si ze mne blázny“, v Itálii a Libii totéž gesto značí vyjádření obdivu k nějaké ženě, v jižním Španělsku je tímto gestem označena zženštilost, slabošství, v Německu gestem vyjadřujeme „Jsi blázen“.“<sup>91</sup>
- „Stisk obou tváří pravou rukou mezi palcem a ukazovákem má vyjadřovat v Nizozemsku, Německu a Itálii starostlivost, chceme-li o někom říci: „Je hubený a nemocný.“ Posunutím stejného gesta nepatrně k bradě vyjadřujeme v Řecku „krásná“.“<sup>92</sup>
- „Kousnutí do kloubu ukazováčku si v Itálii vysvětlíme slovy „Já se zlobím“, v Saúdské Arábii „Je mi líto“.“<sup>93</sup>
- „Oba ukazováčky těsně vedle sebe značí v Japonsku napjaté vztahy, v Egyptě pozvání „do postele“ a v Itálii a Řecku čistě konstatují, že dva lidé patří k sobě, jsou manželé.“<sup>94</sup>

Další část věnující se podání ruky také autorka popisuje z hlediska souvislosti s různými kulturami. Píše, že „V naší kultuře je podání ruky velice běžné a formalizované gesto“, „podání ruky je nejrozšířenější způsob pozdravu v západní společnosti. Není to ale rozhodně tak univerzální gesto jako pozdravný pohled s povytažením obočí. V arabských zemích se lidé navzájem zdraví políbením na vousy, Bantuové se uchopí za ruce a pomalu je zvedají do výše, Eskymáci se třou nosem o sebe. V jiných kulturních oblastech při pozdravu k dotyku nedochází vůbec.“<sup>95</sup>

Autorka se v knize také zabývá ústy jako nejvýraznějším mimickým nástrojem.<sup>96</sup> V případě úsměvu, který je jedním z mimických projevů tvořených ústy, lze říci, že také závisí mimo jiné i na kulturním prostředí, nicméně autorka uvádí pouze příklad tzv. pozdravného úsměvu, který je doprovázený krátkým povytažením obočí, přičemž tvrdí, že jde o gesto zcela univerzální, které je běžně používáno ve všech kulturách.<sup>97</sup>

### **Zhodnocení: Krátké příklady u některých součástí neverbální komunikace.**

<sup>90</sup>ZÁRUBOVÁ-PFEFFERMANNNOVÁ, N., 2008, Gesta a mimika: učební texty pro studenty nonverbálního a komediálního divadla, s. 39

<sup>91</sup>ZÁRUBOVÁ-PFEFFERMANNNOVÁ, N., 2008, Gesta a mimika: učební texty pro studenty nonverbálního a komediálního divadla, s. 35

<sup>92</sup>ZÁRUBOVÁ-PFEFFERMANNNOVÁ, N., 2008, Gesta a mimika: učební texty pro studenty nonverbálního a komediálního divadla, s. 36

<sup>93</sup>ZÁRUBOVÁ-PFEFFERMANNNOVÁ, N., 2008, Gesta a mimika: učební texty pro studenty nonverbálního a komediálního divadla, s. 36

<sup>94</sup>ZÁRUBOVÁ-PFEFFERMANNNOVÁ, N., 2008, Gesta a mimika: učební texty pro studenty nonverbálního a komediálního divadla, s. 36

<sup>95</sup>ZÁRUBOVÁ-PFEFFERMANNNOVÁ, N., 2008, Gesta a mimika: učební texty pro studenty nonverbálního a komediálního divadla, s. 41

<sup>96</sup>ZÁRUBOVÁ-PFEFFERMANNNOVÁ, N., 2008, Gesta a mimika: učební texty pro studenty nonverbálního a komediálního divadla, s. 58

<sup>97</sup>ZÁRUBOVÁ-PFEFFERMANNNOVÁ, N., 2008, Gesta a mimika: učební texty pro studenty nonverbálního a komediálního divadla, s. 59

## **Popularizační knihy**

### **3.2.8 BORG, J., 2007, Umění přesvědčivé komunikace: jak ovlivňovat názory, postoje a činy druhých.**

Jde o knihu určenou široké veřejnosti, zejména je třeba ji brát jako příručku pro manažery nebo obchodníky a pro všechny, kteří chtějí někoho druhého přimět, aby dělal to, co on chce. Kniha je velmi čtivá, plná příkladů nejrůznějších rozhovorů a situací, z nichž lze lépe pochopit, co má autor na mysli.

Neverbální komunikaci je v knize věnována celá kapitola. Autor píše, že mimoverbální komunikace je důležitá proto, že „*nám poskytuje nejlepší vodítka k opravdovým pocitům člověka.*“<sup>98</sup> O neverbální komunikaci v různých kulturách není v knize jediná zmínka.

**Zhodnocení: Není zmínka.**

### **3.2.9 CLAYTON, P., 2004, Řeč těla: čtěte gesta, mluvejte svými pohyby**

Kniha je typicky popularizační. Autor se snaží, aby si čtenáři po přečtení knihy zlepšili svoji schopnost správně si vyložit a používat nejrůznější gesta, která jsou běžná při jednáních, pohovorech a při řízení lidí.

V knize je kapitola věnovaná tzv. mezinárodním obměnám, které popisují rozdíly v četnosti kontaktu očí a dotýkání se jiných lidí v různých kulturách. Autor píše, že při kontaktu očí by si měli dávat pozor Evropané a Američané, kteří navštíví Japonsko a Koreu, protože Japonci a další obyvatelé Asie považují přílišný přímý kontakt očí za drzost a projev agresivity. Při dotýkání lidí by si měl dávat pozor každý, ať jede kamkoliv. Doteky nejsou příliš v oblibě v Japonsku, USA, v Kanadě, ve Velké Británii, Skandinávii a dalších zemích severní Evropy, v Austrálii, Estonsku. Trochu se lidé dotýkají ve Francii, Číně, Irsku, Indii, zatímco v zemích Středního východu, Latinské Americe, Itálii, Řecku, Španělsku, Portugalsku a Rusku, jsou doteky ve velké oblibě.<sup>99</sup>

**Zhodnocení: Jedna kapitola s několika příklady.**

---

<sup>98</sup> BORG, J., 2007, Umění přesvědčivé komunikace: jak ovlivňovat názory, postoje a činy druhých, s. 49

<sup>99</sup> CLAYTON, P., 2004, Řeč těla: čtěte gesta, mluvejte svými pohyby, s. 26-27

### 3.2.10 FROTSCHER, S., 2008, 5000 znaků a symbolů světa: podrobný výklad s barevnými ilustracemi.

Kniha patří mezi populární literaturu. Autor zde popisuje významy znaků a symbolů z celého světa. Neverbální komunikaci zde zastupují gesta. V knize je v krátkosti popsána historie gest, je zde vysvětlen pojem gesta a v následujícím textu jsou popsána typická, běžná a zakázaná gesta v osmdesáti zemích světa rozdělených podle abecedy (Argentina, Austrálie, Balkánské země, Bangladéš, Belgie, Bolívie, Brazílie, Bulharsko, Česká republika, Čína, Dánsko, Egypt, Tahiti, Tanzánie, Thajsko, Tchaj-wan, Turecko, USA, Velká Británie, Venezuela, Zambie, Zimbabwe). U každé země jsou uvedena běžná a nevhodná gesta. Celou kapitolu, věnující se této složce neverbální komunikace, lze považovat za návod pro osoby, které chtějí danou zemi navštívit. Například *Argentina: Srdečné potřesení rukou, častý tělesný a vizuální kontakt mezi přáteli. Běžné: ukazováčkem točit vedle hlavy znamená telefonovat, těsnější tělesný kontakt než Američané nebo Evropané pouze muži přehazují nohu přes nohu. Nevhodné: Ruce v bok značí zlost nebo výzvu, zívání na veřejnosti, plácát se do vnitřní strany stehen. Pozor: nikdy nenalévat víno za hrdlo láhve nebo levou rukou.*<sup>100</sup>

Českou republiku zastupuje typické podání ruky a nestává se zřídka, že je každý člen i velké skupiny pozdraven jednotlivě při přivítání nebo loučení. Běžné je stopovat s palcem vztyčeným ze sevřené pěsti, provádět prstem u spánku krouživé pohyby znamená: „Jsi blázen“. Nevhodné je tleskat v kostele.<sup>101</sup>

**Zhodnocení: Celá kapitola s mnoha příklady vhodných a nevhodných gest v různých zemích.**

### 3.2.11 KŘIVOHLAVÝ, J., 1988, Jak si navzájem lépe porozumíme: kapitoly z psychologie sociální komunikace.

Důraz je položen na neverbální složku komunikace, i když kniha obsahuje také pojednání o verbální složce komunikace. Autor rozděluje neverbální komunikaci na mimiku, proxemiku, haptiku, posturologii, kineziku, gesta, řeč očí a pohledů a paralingvistiku. Všechny části neverbální komunikace podrobně popisuje a vysvětluje, nicméně co se týče jejich vázanosti

<sup>100</sup>FROTSCHER, S., 2008, 5000 znaků a symbolů světa: podrobný výklad s barevnými ilustracemi, s. 47

<sup>101</sup>FROTSCHER, S., 2008, 5000 znaků a symbolů světa: podrobný výklad s barevnými ilustracemi, s. 47



na kulturu, je v knize pouze krátká zmínka, že „*jsou mimoslovní sdělení, která jsou úzce vázána na určitou kulturní oblast*“. Patří sem v první řadě gesta. Kývnutí hlavou na souhlas má podstatně jinou podobu u nás a jinou například v Bulharsku<sup>102</sup> Dále autor píše, že „*odlišnosti jsou i v odstupu jednoho od druhého při osobním setkání*.“ Arabové například mají k sobě podstatně blíže než my. Ve Skandinávii je tomu zase naopak. Rozdíly jsou i v kinezice. Živost gestikulace a pohybů Italů je příslovečná, podobně jako pohybová zdrženlivost Angličanů nebo Švédů.<sup>103</sup> Autor se v publikaci příliš nevěnuje neverbální komunikaci z důvodu, který možná souvisí s dobou vzniku knihy. V roce 1988, do kterého spadá její vydání, byla omezená možnost cestování, z cizích jazyků se v české republice vyučoval především ruský jazyk a neverbální komunikaci odborníci mohli zkoumat zejména v zemích východního bloku, kde příliš velké rozdíly nebyly.

**Zhodnocení: Jedna krátká zmínka.**

### 3.2.12 KŘIVOHLAVÝ, J., 1988, Neverbální komunikace

Tato skripta pojednávají pouze o neverbální komunikaci, kterou autor rozděluje do částí zrakový kontakt, mimika, kinezika a gestika, proxemika, haptika, posturologie a paralingvistika. Všechny tyto části jsou odborně vysvětleny. Již v úvodu se autor zmiňuje o vlivu kultury na neverbální komunikační projevy.<sup>104</sup> Kulturním vlivům a neverbální komunikaci je věnována část jedné kapitoly, nicméně autor zde pouze píše, že existují rozdíly v neverbálních projevech v různých kulturách a uvádí několik málo příkladů, například „*V Japonsku je úsměv věcí etikety, pískání a syčení je v Japonsku kulturně vázaným projevem souhlasu a úcty například společensky nadřizenému člověku*.“ „*V Indii se podle tradice dívka nepodívá do obličeje cizího muže, ani svého tchána, ba ani do obličeje starších bratrů svého muže*.“ „*Při rozhovoru se běloši více dívali do očí partnerů než černoši*“, „*větší míra gestikulace u černochů než u bělochů*.“<sup>105</sup>

**Zhodnocení: Krátká část jedné kapitoly.**

<sup>102</sup> KŘIVOHLAVÝ, J., 1988, J. Jak si navzájem lépe porozumíme, s. 104

<sup>103</sup> KŘIVOHLAVÝ, J., 1988, Jak si navzájem lépe porozumíme, s. 104

<sup>104</sup> KŘIVOHLAVÝ, J., 1988, Neverbální komunikace, s. 13

<sup>105</sup> KŘIVOHLAVÝ, J., 1988, Neverbální komunikace, s. 130-131

### 3.2.13 LEWIS, D., 1989, Tajná řeč těla

Kniha vysvětluje, jak úspěšně používat řeč těla, aby člověk udělal dobrý dojem na druhé a získal si lidi na svou stranu. Jde o knihu plnou praktických příkladů a rad, jak dosáhnout úspěchu při jednání s druhými.

V knize se autor často zmiňuje o nejruznějších rozdílech neverbální komunikace v různých kulturách. Nejde o informace shromážděné v rámci jedné kapitoly, ale v několika kapitolách podává autor nejruznější příklady.

V kapitole věnující se symbolům se autor zmiňuje o tom, že znalostí symbolů můžeme vyloučit chybné sdělení a uvádí příklady arabského způsobu vyjádření „ano“ a „ne“, šroubovacího pohybu prstu přiloženého ke spánku v Německu, symbolu paroháče v Itálii, polibku na temeno hlavy v Saúdské Arábii a další.<sup>106</sup>

V další části knihy věnující se setkání a pozdravům autor píše, že letmé pozdvižení obočí při úvodním zrakovém kontaktu je pozorován v každé společnosti od Papuánců po newyorské burzovní makléře<sup>107</sup>

V kapitole věnující se mimickému projevu – úsměvu – autor popisuje vhodnost a nevhodnost spontánního úsměvu v různých částech USA „*Největší používání úsměvu bylo zjištěno v Atlantě, Louisville, Memphisu a Nashville.*“<sup>108</sup>

Další část knihy věnovaná osobnímu prostoru popisuje nevoli Evropanů a Severoameričanů při narušení jejich intimního prostoru cizími osobami.<sup>109</sup> Naopak v Saúdské Arábii používají, dle autora, arabští muži mnohem menší osobní zónu než muži ze západních států, osobní zóna Australanů je přibližně 65 cm, Japonců naopak pouze okolo 30 cm.<sup>110</sup>

V kapitole zabývající se podáním ruky autor popisuje různé styly podání ruky od silného stisku po stisk „leklá ryba“, přičemž dodává, že tento stisk je typický pro muslimské ženy zdravící Evropany.<sup>111</sup>

Kapitola věnující se zrakovému kontaktu nabádá čtenáře, aby si dali pozor na míru zrakového kontaktu v různých kulturách, protože například „*Příliš mnoho pohledů bylo*

---

<sup>106</sup> LEWIS, D., 1989, Tajná řeč těla, s. 26-27

<sup>107</sup> LEWIS, D., 1989, Tajná řeč těla, s. 71

<sup>108</sup> LEWIS, D., 1989, Tajná řeč těla, s. 83

<sup>109</sup> LEWIS, D., 1989, Tajná řeč těla, s. 96

<sup>110</sup> LEWIS, D., 1989, Tajná řeč těla, s. 102-103

<sup>111</sup> LEWIS, D., 1989, Tajná řeč těla, s. 121

*pokládáno u Afričanů, Asijců a Indiánů za projev nadřazenosti, neúcty, hrozby nebo urážky. Příliš málo pohledů si zejména Arabové a Severoameričané vykládali jako nedostatek pozornosti a nezdvořilost. Mnoho lidí z rozmanitých kultur si příliš málo pohledů vykládalo také jako neupřímnost, nepoctivost nebo nedůvěru.*<sup>112</sup>

V knize je také kapitola věnující se pachům těla a jeho chápání různými kulturami. Zatímco v západních státech není přirozený pach těla hodnocen kladně a jsme často nabádáni, abychom ho překrývali nejrůznějšími parfémy, Arabové mu připisují velkou důležitost, protože se myslí, že z něj lze vyčíst charakter osoby.<sup>113</sup>

V další části knihy, jež se věnuje dalším signálům řeči těla, je popsáno nejčastěji používané zkřížení nohou u Evropanů, Australanů a Novozélandců, kteří si nohu přehozenou přes druhou zkříží v oblasti kolene, kdežto Američané nejčastěji horní nohu zkříží přes druhou v oblasti lýtka.<sup>114</sup>

**Zhodnocení: Časté zmínky s příklady v jednotlivých kapitolách.**

### **3.2.14** MIKULÁŠTÍK, M., 2010, Komunikační dovednosti v praxi

Autor knihu napsal na základě materiálů z přednášek pro veřejnost a pro manažery. Zaměřuje se nejenom na poskytnutí teoretických informací, ale zahrnuje také všechny oblasti praktického uplatnění komunikačních dovedností.<sup>115</sup>

Neverbální komunikaci je věnována část jedné z kapitol. Autor se zde věnuje všem součástem neverbální komunikace. Již na začátku kapitoly autor píše, že „*neverbální komunikace je ovlivněna kulturními vlivy*“<sup>116</sup> a uvádí v jednom odstavci několik málo příkladů. Například „*když před někým plivneme, je to považováno za urážku, ale u Masajů se takto vyjadřuje úcta, když před někým budeme syčet, tak to bude považováno za provokování, ale v Japonsku se takto vyjadřovala pokora a úcta vůči výše postavenému člověku.*“<sup>117</sup> Zbytek kapitoly je věnován pouze vysvětlení jednotlivých součástí neverbální komunikace, další rozdíly mezi kulturami zde uvedené nejsou, nicméně kniha obsahuje kapitolu, která se týká mezikulturní komunikace. Zde autor vysvětluje, jak chápe pojem kultury, co ji tvoří, jaké jsou

<sup>112</sup> LEWIS, D., 1989, Tajná řeč těla, s. 133-134

<sup>113</sup> LEWIS, D., 1989, Tajná řeč těla, s. 149

<sup>114</sup> LEWIS, D., 1989, Tajná řeč těla, s. 163

<sup>115</sup> MIKULÁŠTÍK, M., 2010, Komunikační dovednosti v praxi, s. 11

<sup>116</sup> MIKULÁŠTÍK, M., 2010, Komunikační dovednosti v praxi, s. 123

<sup>117</sup> MIKULÁŠTÍK, M., 2010, Komunikační dovednosti v praxi, s. 123

její součástí a věnuje se neverbálním projevům v různých kulturách. Autor píše, že „*Každá kultura má své specifické zvláštnosti v neverbálním chování. Člena jedné kultury může jedna věc urážet a příslušníka jiné kultury nechat naprosto lhostejným.*“<sup>118</sup> Kapitola je dále věnována rozdílným očním kontaktům, mimice, gestice, prostoru, dotekům, času a významu barev, ale nezabývá se jimi do hloubky. Dále zde autor popisuje chování lidí v různých zemích např. ve Velké Británii, Japonsku, Rusku, Francii, USA, Španělsku a dalších zemích, přičemž podává návod, jak se chovat v jiné kultuře, jak jednat s hosty ze zahraničí a jak řídit lidi v nadnárodních organizacích.

**Zhodnocení: Malá zmínka na začátku knihy a část kapitoly obsahující několik příkladů.**

### 3.2.15 MORRIS, D., 2009, Bodytalk – Řeč těla

Knihla Desmonda Morrise je v podstatě slovníkem gest. Je jich zde uvedeno velké množství, jsou rozdělené podle části těla, která gesto provádí, či ke které se gesto vztahuje. U každého gesta je uveden význam, způsob provedení včetně obrázku, dále kontext pojednávající o všem, co je o daném gestu známo, a výskyt vymezující geografickou oblast, kde se dané gesto používá.

Příkladem může být:

- Běžně rozšířené gesto „úder pěstí do druhé dlaně“, které znamená „zlobím se“, může na Středním východě znamenat sexuální výzvu, v západní Africe „ujednáno, platí“.<sup>119</sup>
- Gesto „kartáč“, kdy zakloníme hlavu a hřbetem prstů si několika rychlými tahy „vykartáčujeme“ spodní část brady, v jižní Itálii znamená „ne“, v Řecku „(ale já nic) nemám“, dále v Řecku a severní Francii „nevěřím ti ani slovo“, v Belgii, Francii, severní Itálii, Tunisku a oblasti bývalé Jugoslávie znamená okázalý nezájem, v Portugalsku „nevím“<sup>120</sup>
- „Toporně vztyčený malíček“ na Bali znamená „špatná zpráva, nepříznivý vývoj okolností“, ve Středomoří „příliš malý penis“, v některých částech Evropy a Jižní Ameriky „slabý, hubený, tenký“, v Japonsku „žena“. Pokud vztyčený malíček zvedneme

<sup>118</sup> MIKULÁŠTÍK, M., 2010, Komunikační dovednosti v praxi, s. 297

<sup>119</sup> MORRIS, D., 2009, Bodytalk – Řeč těla, s. 29-30

<sup>120</sup> MORRIS, D., 2009, Bodytalk – Řeč těla, s. 8-10

k uchu a s nakloněnou hlavou „posloucháme“ znamená v Evropě a zejména ve Francii „znám tvoje tajemství.“<sup>121</sup>

### **Zhodnocení: Celá kniha o rozdílnostech chápání gest.**

#### **3.2.16 PEASE, A., PEASE, B., 2008, Tajná řeč těla**

Publikace je typickým představitelem popularizačních knih. Je napsána zejména pro laickou veřejnost. Využívá i humorných příběhů a přirovnání, které zvyšují čtivost knihy. Sami autoři píší, že „*Kniha měla být příručkou pro prodejce, manažery, vyjednavče a řídicí pracovníky, ale můžete ji využívat v nejrůznějších životních situacích – doma, na schůzce nebo v práci.*“ Kniha si ve své první části pokládá základní otázky, například zda jsou gesta vrozená, nebo naučená, jak dobře interpretovat neverbální komunikaci u svého protějšku, zda je možné řeč těla předstírat. Dále radí například, jak odhalit otevřenost, analyzuje způsoby podání ruky, pojednává o úsměvu, pohledech, teritoriu a osobním prostoru, chůzi, signálech paží a rukou a řadě dalších záležitostí.

Co se týče odlišnosti chápání gest v různých kulturách, kniha zahrnuje celou jednu kapitolu, která se dané problematiky týká. Vtipným způsobem vysvětluje kulturní odlišnosti. Autoři píší, že „*Největší kulturní rozdíly existují zejména v souvislosti s osobním prostorem, očním kontaktem, četností dotyků a urážlivými gesty.*“ Dále se kapitola zaměřuje na výklad nejčastějších jevů, které se v nejrůznějších kulturách vyskytují.<sup>122</sup>

Mezi jevy, které se v této kapitole objevují, patří výzkum výrazů tváře, který dokázal, že „*úsměv a výraz tváře má na celém světě stejný význam.*“<sup>123</sup> Dále se autoři věnují odlišným pozdravům. Píší, že „*britští, australští, novozélandští, němečtí a američtí spolupracovníci si obvykle podají ruku při setkání a potom při loučení. Příslušníci většiny evropských kultur si podávají ruce při různých příležitostech několikrát denně. Francouzi stráví potřásáním rukou až půl hodiny denně. Indiáni, Arabové a Asiaté někdy podrží ruku, i když už potřásání skončilo. Němci a Francouzi jednou nebo dvakrát pevně potřesou rukou. Britové potřásají třikrát až pětkrát a Američané pětkrát až sedmkrát.*“<sup>124</sup> „*Potřásání, polibky a medvědí objetí*

<sup>121</sup>MORRIS, D., 2009, Bodytalk – Řeč těla, s. 65-67

<sup>122</sup>PEASE, A., PEASE, B. 2008, Tajná řeč těla, s. 105-119

<sup>123</sup>PEASE, A., PEASE, B., 2008, Tajná řeč těla, s. 109

<sup>124</sup>PEASE, A., PEASE, B., 2008, Tajná řeč těla, s. 110

nejsou běžné v Japonsku, kde je tělesný kontakt naopak vnímán jako nezdvořilost.<sup>125</sup> Dále se zde autoři věnují pozdravným polibkům na tvář a zvykům při rozhovorech. Například „Italové mají ve zvyku držet při rozhovoru zdvižené ruce. Naproti tomu Němci a Britové při rozhovoru působí dojmem, jako by měli ochrnuté tělo.“<sup>126</sup>

Kapitola se dále věnuje zvykům, jako je smrkání. Evropané a Zápaďané smrkají do kapesníku, Asiaté plivají nebo frkají.<sup>127</sup> Zvyky jedněch se přičí druhým a naopak.

Kapitola zahrnuje tři nejčastější gesta, která mohou způsobit nedorozumění. Prvním z nich je kroužek z palce a ukazováčku, který znamená „OK“ pro Zápaďana, „peníze“ pro Japonce, „nulu“ pro Francouze a urážku pro Turky a Brazilce. Dalším problémovým gestem je vztyčený palec, který může znamenat „dobře“, „jedna“, „jdi se bodnout“, „vykašli se na to“. Třetím nevhodným gestem je písmeno V vytvořené z ukazováčku a prostředníčku, které pro Američana znamená „dva“, pro Němce „vítězství“ a pro Angličana „jdi se bodnout“.

Jako poslední je v kapitole v krátkosti uvedena problematika „dotýkání se“ při rozhovoru. Francouzi a Italové se dotýkají rádi, Britové vůbec. Britští, austrálští a novozélandští sportovci pouze napodobují nadšené objímání jihoamerických a evropských sportovců, ale hned po utkání se vracejí ke své zásadě „nedotýkat se“.

Další zmínka o rozdílnosti mezi kulturami v knize se týká prostorové vzdálenosti. Autoři popisují rozdíly ve velikosti intimních zón mezi různými kulturami. Piší, že například „Mnozí Jihoevropané udržují svůj intimní prostor ve vzdálenosti pouhých 20-30 cm, v některých kulturách dokonce ještě méně.“<sup>128</sup> Na druhé straně „Australané byli Italy chápáni jako chladní a nepřátelští, protože ustupovali, aby si udrželi odstup, který jim byl přirozený.“<sup>129</sup>

**Zhodnocení: Celá jedna kapitola + zmínka v další části knihy.**

### **3.2.17 TEGZE, O., 2003 Neverbální komunikace: [co vám prozradí lidské chování a jednání a jak toho využít]**

Knihka je věnována neverbální komunikaci a nabízí velmi obsáhlý, podrobný a odborný pohled na danou problematiku. Autor vysvětluje, co prozrazuje postoj, chůze, sezení, pohyby

<sup>125</sup> PEASE, A., PEASE, B., 2008, Tajná řeč těla, s. 113

<sup>126</sup> PEASE, A., PEASE, B., 2008, Tajná řeč těla, s. 111

<sup>127</sup> PEASE, A., PEASE, B., 2008, Tajná řeč těla, s. 113

<sup>128</sup> PEASE, A., PEASE, B., 2008, Tajná řeč těla, s. 188

<sup>129</sup> PEASE, A., PEASE, B., 2008, Tajná řeč těla, s. 188

rukou, trupu, pánve, krku, šíje a hlavy, jak jsou v těle přenášeny a umocňovány emoce a co vše lze během přenosu emocí z těla vyčíst. Co se týče gest a mimiky v různých kulturách, píše Tegze, že „*V dnešním globalizovaném světě, kde je možné se seznamovat rychle a na vlastní oči s různými kulturami, patří do základní výbavy lidí i částečná znalost základních rozdílů a schopnost je uplatnit v kontaktu s příslušníky jiných kultur.*“<sup>130</sup> Ve své knize Tegze uvádí příklad srovnání rozdílů v tělesném kontaktu. Uvádí příklady dvou arabských mužů držících se při hovoru kolem ramen, nebo Japonců, kteří jsou ve vyjadřování emocí velmi zdrženliví, a dokonce ani ve svých rodinách nebo mezi přáteli si nepodávají ruce.<sup>131</sup> Pokud jde o rozdílnosti vnímání gest v různých kulturách, není v knize žádná další zmínka.

**Zhodnocení: Pouze krátká zmínka s příkladem.**

Závěrem této podkapitoly lze říci, že v analyzovaných knihách je souhrnem velké množství příkladů, v nichž autoři uvádějí rozdíly v chápání gest jednotlivými kulturami. Nejčastěji bývá uváděna Velká Británie a Japonsko s jejich zdrženlivostí, Itálie se žhavostí povahy Italů a Arabové s jejich chápáním osobního prostoru u mužů. Obecně nejvíce byly popisovány příklady neverbální komunikace v zemích, které jsou kulturně velmi odlišné, jako jsou například dva protipóly Japonsko a Itálie.

### **3.3 Rozdělení knih podle četnosti informací o rozdílném chápání neverbální komunikace v různých kulturách.**

V následující tabulce 1 jsou zkoumané publikace rozděleny do čtyř skupin podle toho, jaké množství informací o rozdílech chápání gest v různých kulturách poskytují.

Do první skupiny knih byly zařazeny ty publikace, které obsahují velké množství informací týkající se zkoumané problematiky. Do této skupiny byla zařazena pouze jedna kniha a to:

---

<sup>130</sup> TEGZE, O., 2003, Neverbální komunikace, s. 354

<sup>131</sup> TEGZE, O., 2003, Neverbální komunikace, s. 354

- MORRIS, D., 2009, Bodytalk – Řeč těla, **Zhodnocení: Celá kniha o rozdílnostech chápání gest.**

Druhou skupinu knih tvoří publikace, které obsahují střední množství informací o zkoumané problematice. Do této skupiny byly zařazeny knihy se zhodnocením například „časté zmínky v průběhu celé knihy, celá kapitola s mnoha příklady, celá kapitola“. Mezi tyto knihy tedy patří:

- DEVITO, J. A., 2008, Základy mezilidské komunikace, **Zhodnocení: Časté zmínky v průběhu celé knihy u některých ze součástí neverbální komunikace.**
- VYMĚTAL, J., 2008, Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi, **Zhodnocení: Časté zmínky s příklady u téměř každé součásti neverbální komunikace.**
- FROTSCHER, S., 2008, 5000 znaků a symbolů světa: podrobný výklad s barevnými ilustracemi, **Zhodnocení: Celá kapitola s mnoha příklady vhodných a nevhodných gest v různých zemích.**
- LEWIS, D., 1989, Tajná řeč těla, **Zhodnocení: Časté zmínky s příklady v jednotlivých kapitolách.**
- PEASE, A., PEASE, B., 2008, Tajná řeč těla, **Zhodnocení: Celá jedna kapitola + zmínka v další části knihy.**

Mezi knihy s malým množstvím informací, a tedy patřící do třetí skupiny, byly zařazeny ty publikace, které se zkoumanému tématu věnují velmi málo, například pouze v krátké části jedné kapitoly, nebo obsahují několik zmínek v rámci celé knihy. Do třetí skupiny byly tedy zařazeny tyto knihy:

- KONEČNÁ, Z., 2009, Základy komunikace, **Zhodnocení: Část jedné kapitoly s pouze jedním příkladem.**
- LEPILOVÁ, K., 2001, Řečová komunikace verbální a neverbální: pro tlumočníky a průvodce ve sféře podnikání a cestovního ruchu, **Zhodnocení: Několik zmínek v rámci celé knihy.**



- PRŮCHA, J. - Interkulturní komunikace, **Zhodnocení: Krátká část jedné kapitoly s několika příklady.**
- SZARKOVÁ, M., 2002, Komunikácia v manažmente, **Zhodnocení: Krátká podkapitola s několika příklady.**
- ZÁRUBOVÁ-PFEFFERMANNOVÁ, N., 2008, Gesta a mimika: učební texty pro studenty nonverbálního a komediálního divadla, **Zhodnocení: Krátké příklady u některých součástí neverbální komunikace.**
- CLAYTON, P., 2004, Řeč těla: čtete gesta, mluvíte svými pohyby, **Zhodnocení: Jedna krátká kapitola s několika příklady.**
- KŘIVOHLAVÝ, J., 1988, Jak si navzájem lépe porozumíme: kapitoly z psychologie sociální komunikace, **Zhodnocení: Jedna krátká zmínka.**
- KŘIVOHLAVÝ, J., 1988, Neverbální komunikace, **Zhodnocení: Krátká část jedné kapitoly.**
- MIKULÁŠTÍK, M., 2010, Komunikační dovednosti v praxi, **Zhodnocení: Malá zmínka na začátku knihy a část kapitoly obsahující několik příkladů.**
- TEGZE, O., 2003 Neverbální komunikace: [co vám prozradí lidské chování a jednání a jak toho využít], **Zhodnocení: Pouze krátká zmínka s příkladem.**

Poslední, čtvrtá skupina zahrnuje knihy, ve kterých není žádná zmínka o zkoumané problematice. Do této skupiny byla zařazena pouze jedna kniha a to:

- BORG, J., 2007, Umění přesvědčivé komunikace: jak ovlivňovat názory, postoje a činy druhých, **Zhodnocení: Není zmínka.**

V následující tabulce jsou zkoumané knihy uspořádány do přehledné tabulky. Každá kniha je uvedena pod číslem podkapitoly, která jí byla přiřazena při zkoumání.

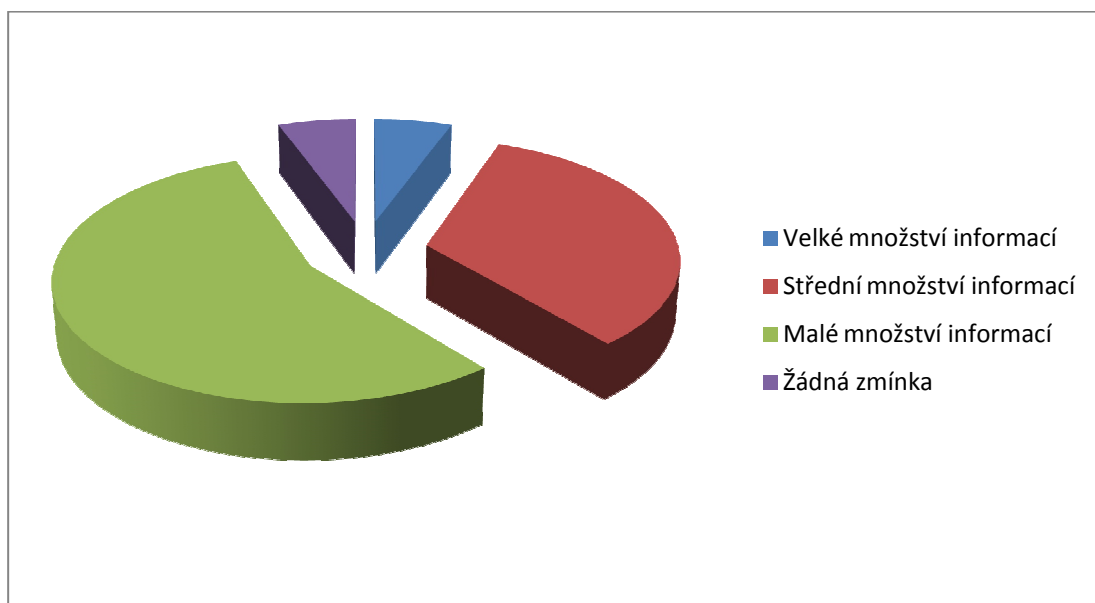
Tabulka 1: Rozdělení publikací podle množství informací o rozdílném chápání složek neverbální komunikace v závislosti na kultuře

<b>Velké množství informací</b>	<b>Střední množství informací</b>	<b>Malé množství informací</b>	<b>Žádná zmínka</b>
3.2.15	3.2.1	3.2.2	3.2.8
	3.2.6	3.2.3	
	3.2.10	3.2.4	
	3.2.13	3.2.5	
	3.2.16	3.2.7	
		3.2.9	
		3.2.11	
		3.2.12	
		3.2.14	
		3.2.17	

Zdroj: Vlastní

Informace z tabulky pro lepší názornost ilustruje následující graf 1.

Graf 1: Grafické znázornění rozdělení publikací podle množství informací o rozdílném chápání složek neverbální komunikace v závislosti na kultuře



Zdroj: Vlastní

Z tabulky a grafu je vidět, že většina knih obsahuje jen malé množství informací o zkoumané problematice. Jen v případě jedné knihy není tato oblast zmíněna vůbec, ale zároveň pouze jedna kniha obsahuje velké množství informací. Přibližně 29% všech zkoumaných knih obsahuje střední množství informací o zkoumané problematice.

### **3.4 Rozdělení knih podle autorů (čeští autoři a překlady zahraničních autorů)**

Knihy lze dále rozdělit podle toho, jestli jde o překlad zahraničního autora, nebo se jedná o knihu od českého autora. Na základě toho lze posléze vyvodit, zda se v knihách českých autorů objevuje stejné množství informací o zkoumané problematice jako u zahraničních.

#### **Čeští autoři:**

- KONEČNÁ, Z., 2009, Základy komunikace
- LEPILOVÁ, K., 2001, Řečová komunikace verbální a neverbální: pro tlumočníky a průvodce ve sféře podnikání a cestovního ruchu
- PRŮCHA, J., 2010, Interkulturní komunikace
- SZARKOVÁ, M. 2002, Komunikácia v manažmente (slovenská autorka zařazena mezi české autory)
- VYMĚTAL, J., 2008, Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi.
- ZÁRUBOVÁ-PFEFFERMANNOVÁ, N., 2008, Gesta a mimika: učební texty pro studenty nonverbálního a komediálního divadla
- KŘIVOHLAVÝ, J., 1988, Jak si navzájem lépe porozumíme: kapitoly z psychologie sociální komunikace.
- KŘIVOHLAVÝ, J., 1988, Neverbální komunikace

#### **Překlady zahraničních autorů:**

- DEVITO, J. A., 2008, Základy mezilidské komunikace
- BORG, J., 2007, Umění přesvědčivé komunikace: jak ovlivňovat názory, postoje a činy druhých
- CLAYTON, P., 2004, Řeč těla: čtěte gesta, mluvte svými pohyby
- FROTSCHER, S., 2008, 5000 znaků a symbolů světa: podrobný výklad s barevnými ilustracemi
- LEWIS, D. 1989, Tajná řeč těla
- MIKULÁŠTÍK, M., 2010, Komunikační dovednosti v praxi.

- MORRIS, D., 2009, Bodytalk – Řeč těla
- PEASE, A., PEASE, B., 2008, Tajná řeč těla
- TEGZE, O. 2003 Neverbální komunikace

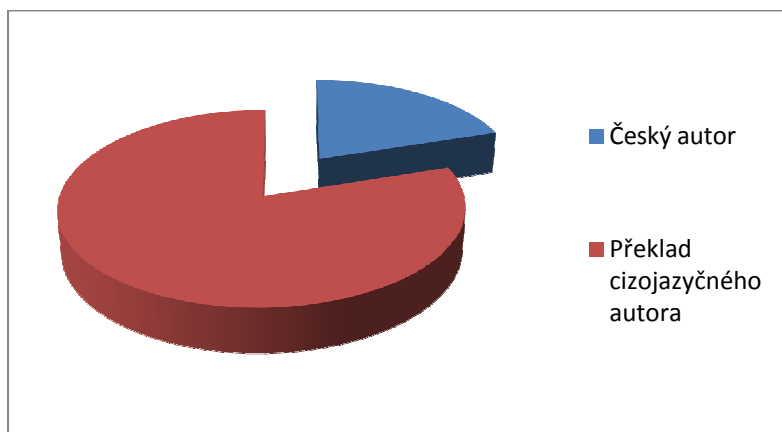
Tabulka 2: Rozdělení publikací podle množství informací o zkoumané problematice a podle autora

Velké množství informací		Střední množství informací		Malé množství informací		Žádná zmínka	
český autor	zahraniční autor	český autor	zahraniční autor	český autor	zahraniční autor	český autor	zahraniční autor
	3.2.15		3.2.13		3.2.17		3.2.8
			3.2.16	3.2.5			
				3.2.4			
			3.2.1	3.2.14			
		3.2.6		3.2.2			
			3.2.10		3.2.9		
				3.2.7			
				3.2.1			
				3.2.12			
				3.2.3			

Zdroj: Vlastní

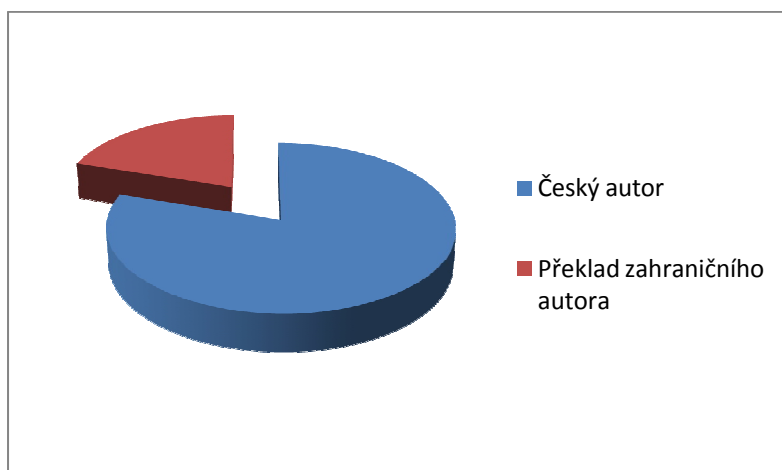
Informace z tabulky pro lepší názornost ilustruje následující graf 2 a graf 3. Grafy jsou zpracovány pouze pro srovnání skupiny 2 a 3 – tedy malého a středního množství informací o zkoumané problematice v závislosti na autorech knih.

Graf 2: Porovnání počtu knih se středním množstvím informací o zkoumané problematice v závislosti na autorovi knihy



Zdroj: Vlastní

Graf 3: Porovnání počtu knih s malým množstvím informací o zkoumané problematice v závislosti na autorovi knihy



Zdroj: Vlastní

Z tabulky 2 a dále z grafů 2 a 3 lze jednoznačně odvodit, že čeští autoři se zkoumanou problematikou zabývají v mnohem menší míře než autoři zahraniční.

#### 4. Závěr

V předchozích kapitolách jsme se pokusili analyzovat, jak je v česky publikované (původní i překladové) odborné a popularizační literatuře pojat výklad o vybraných neverbálních prostředcích (zejména gestech a mimice) s ohledem na interkulturní rozdíly. Především jsme se zaměřili na prozkoumání toho, do jaké míry se vybrané publikace shodnou na kulturní variabilitě neverbálních prostředků.

Již v úvodu jsme si ve stručnosti vymezili základní kritéria a informace o komunikaci jako takové. V kapitole Neverbální komunikace jsme krátce pojednali o daných neverbálních prostředcích, popsali, jak o nich jednotliví autoři uvažují, a tímto jsme se připravili na nejnásledující kapitolu číslo 3. Tato kapitola – Analýza vybrané dostupné literatury, se již soustředí na konkrétní poznatky, které se dozvídáme z jednotlivých knih o příslušných neverbálních prostředcích. Například to, do jaké míry se daní autoři shodnou na zmíněné kulturní variabilitě nonverbálních prostředků.

Jednotlivé knihy jsme si rozdělili z hlediska stylistického na teoreticky odborné a popularizační, rovněž bylo zohledněno kritérium cílového čtenáře. Z tohoto zkoumání vyšlo najevo, že v analyzovaných knihách je souhrnem velké množství příkladů, v nichž autoři uvádějí rozdíly v chápání gest jednotlivými kulturami. Nejčastěji byly uváděny Velká Británie a Japonsko s jejich zdrženlivostí, Itálie se žhavostí povahy Italů a Arabové s jejich chápáním osobního prostoru u mužů. Obecně nejvíce byly popisovány příklady neverbální komunikace v zemích, jež jsou kulturně velmi odlišné, jako jsou například dva protipóly Japonsko a Itálie.

Dále jsme knihy rozdělili podle četnosti informací o rozdílném chápání neverbální komunikace v různých kulturách na čtyři skupiny. Do první skupiny spadaly knihy, ve kterých je velké množství zmínek o dané problematice, naopak čtvrtá skupina obsahovala knihy, v nichž zmínka nebyla vůbec. Z této analýzy bylo zřejmé, že většina knih obsahovala jen malé množství informací. Pouze v případě jedné knihy není tato oblast zmíněna vůbec, ale zároveň jen jedna kniha obsahuje velké množství informací o dané problematice. Nabízela se rovněž možnost si dané publikace roztřídit podle toho, zda se jednalo o překlad zahraničního autora, nebo knihu od autora českého.



Z této analýzy bylo pro nás klíčové zjištění, že čeští autoři se zkoumanou problematikou zabývají v mnohem menší míře než autoři zahraniční.

Z uvedeného zjištění vyplývá, že většina vybraných knih se cíleným tématem příliš do hloubky nezabývá – spíše popisují jednotlivé složky komunikace beze slov, ale už více opomíjí možné mezikulturní rozdíly. Lépe jsou na tom z tohoto hlediska autoři zahraniční a rovněž autoři z řad popularizačních příruček, což bude nejspíš tím, že toto téma je atraktivnější pro laickou veřejnost než pro odborníky.

## 5. Použitá literatura:

- 1) BORG, James. *Umění přesvědčivé komunikace: jak ovlivňovat názory, postoje a činy druhých*. 1. vyd. Praha: Grada, 2007, 177 s. ISBN 978-80-247-1971-9.
- 2) CLAYTON, Peter. *Řeč těla: čtete gesta, mluvíte svými pohyby*. České vyd. 1. Praha: Cesty, 2004, 168 s. ISBN 80-7181-117-3.
- 3) ČECHOVÁ a kol. *Současná stylistika*. Praha: Lidové noviny, 2008, 223 s. ISBN 978-80-7106-961-4.
- 4) ČERNÝ, Vojtěch. *Řeč těla: [neverbální komunikace pro obchodníky i pro běžný život]*. 2. Vyd. Brno: Edika, 2012, 296 s. ISBN 978-80-266-0124-1.
- 5) DEVITO, Joseph A. *Základy mezilidské komunikace: 6. vydání*. 1. vyd. [i.e. 2. vyd.]. Praha: Grada, 2008, 502 s. ISBN 978-80-247-2018-0.
- 6) FROTSCHER, Sven. *5000 znaků a symbolů světa: podrobný výklad s barevnými ilustracemi*. 1. vyd. Praha: Grada, 2008, 259 s. ISBN 978-80-247-2230-6.
- 7) HARTL, Pavel a HARTLOVÁ, Helena. *Psychologický slovník*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2000, 774 s. ISBN 80-717-8303-X
- 8) HAYESOVÁ, Nicky. *Základy sociální psychologie*. Přel. I. Štěpaníková. 1. Vyd. Praha: Portál, 1998, 165 s. ISBN 80-717-8198-3.
- 9) KONEČNÁ, Zdeňka. *Základy komunikace*. Vyd. 1. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2009, 151 s. ISBN 978-80-214-3891-0.
- 10) KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Jak si navzájem lépe porozumíme: kapitoly z psychologie sociální komunikace*. 1. vyd. Praha: Svoboda, 1988, 235 s.
- 11) KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Neverbální komunikace*. 1. vyd. Praha: Státní pedagogické nakladatelství, 1988, 147 s.
- 12) LEPILOVÁ, Květuše. *Řečová komunikace verbální a neverbální: pro tlumočníky a průvodce ve sféře podnikání a cestovního ruchu*. Vyd. 2. Ostrava: Ostravská univerzita, 2001, 132 s. ISBN 80-7042-585-7.
- 13) LEWIS, David. *Tajná řeč těla*. Praha: East Publishing, 1994, 229 s. ISBN 80-86663-98-1.
- 14) MACHEK, Václav. *Etymologický slovník jazyka českého*. 2. Vyd. Praha: Academia, 1968, 272 s. ISBN 80-7106-242-1.
- 15) MIKULÁŠTÍK, Milan. *Komunikační dovednosti v praxi*. 2., dopl. a přeprac. vyd. Praha: Grada, 2010, 325 s. ISBN 978-80-247-2339-6.
- 16) MORRIS, Desmond. *Řeč těla: Bodytalk*. Praha: Levné knihy, 2009, 245 s. ISBN 978-80-7309-786-8.

- 17) NAKONEČNÝ, Milan. *Sociální psychologie*. Vyd. 2., rozš. a přeprac. Praha: Academia, 2009, 498 s. ISBN 978-80-200-1679-9.
- 18) PEASOVI, Allan a Barbara. *Řeč těla*. Přel. H. Loupová. Vyd. 1. Praha: Portál, s. r. o., 2008. ISBN 978-80-7376-449-6.
- 19) POKORNÝ, Jiří. *Manuál tvořivé komunikace*. Praha: Akademické nakladatelství CERM, s. r. o., 2004, 50 s. ISBN 80-7204-330-7.
- 20) PRŮCHA, Jan. *Interkulturní komunikace*. Vyd. 1. Praha: Grada, 2010, 199 s. ISBN 978-80-247-3069-1. TEGZE, Oldřich. *Neverbální komunikace: [co vám prozradí lidské chování a jednání a jak toho využít]*. Vyd. 1. Praha: ComputerPress, 2003, ix, 482 s. ISBN 80-251-0183-5.
- 21) REJZEK, Jiří. *Český etymologický slovník*. Vyd. 1. Voznice: Leda, 2001. ISBN 80-859-2785-3.
- 22) STRÍŽOVÁ, Vlasta. *Prezentace informací a komunikace*. Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 2010. ISBN 978-80-245-1714-8.
- 23) SZARKOVÁ, M. *Komunikácia v manažmente*. Bratislava: Ekonóm, 2002. 50 s. ISBN 80-225-2258-9.
- 24) ŠEDIVÝ, Vladimír. *Sociální komunikace*. 1. Vyd. Brno: Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, 2009, 139 s. ISBN 978-80-7375-277-4.
- 25) VAŇKOVÁ, I., NEBESKÁ, I., SAICOVÁ ŘÍMALOVÁ, L., ŠLÉDROVÁ, J. *Co na srdci, to na jazyku*. Praha: Univerzita Karlova v Praze, Karolinum, 2005, 195-245 s. ISBN 80-246-0919-3.
- 26) VYBÍRAL, Zbyněk. *Psychologie komunikace*. 2. Vyd. Praha: Portál, 2009, 319 s. ISBN 978-807-3673-871.
- 27) VYMĚTAL, Jan. *Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi*. 1. vyd. Praha: Grada, 2008, 322 s. ISBN 978-80-247-2614-4.
- 28) VÝROST, Jozef, SLAMĚNÍK, Ivan (Eds.). *Sociální psychologie*. 2., přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, 404 s. ISBN 978-802-4714-288.
- 29) ZÁRUBOVÁ-PFEFFERMANNOVÁ, Noemi. *Gesta a mimika: učební texty pro studenty nonverbálního a komediálního divadla*. 1. vyd. Praha: Akademie múzických umění v Praze, Hudební fakulta, katedra nonverbálního a komediálního divadla, 2008, 110 s. ISBN 978-80-7331-128-5.
- 30) <http://www.slovník-cizich-slov.net/vizika/>
- 31) <http://cs.wikipedia.org/wiki/Gesto>



