

Tipy trenérů ze Seznamu: Jak (ne)číst řeč těla?

5.5.2025 - Kateřina Žáčková | Seznam.cz

Mimika, gestikulace, postoj těla a vzdálenost mezi lidmi, oční kontakt nebo dotečky. To je soubor neverbálních signálů, o kterém už každý někdy slyšel. K čemu jsou dobré a jak si vyložit různé postoje a gesta? Pojďme se na to podívat.

Tipů a triků, jak na základě neverbální komunikace odhadnout, co si myslí kolega, partner, nadřízený a vlastně každý, s kým se setkáváme, je plný internet. Ale pozor – vyvozování čehokoliv o druhém pouze z neverbální komunikace může být ošemetné.

Asi už jste zaslechli, že je dobré sledovat výraz v obličeji, postoj, gesta či způsob podání ruky. Když vám někdo podá ruku shora, je to povrchní člověk, pohrdá vámi. Opravdu to tak je?

Pracujete s lidmi? Možná se vám budou hodit i další tipy od našich trenérů.

Sledování neverbální komunikace je mnohem náročnější disciplína. Joe Navarro, bývalý agent FBI a expert na neverbální komunikaci, ve svých pracích zdůrazňuje důležitost porozumění řeči těla pro efektivní komunikaci a doporučuje:

- Nejprve si všimněte, jak se člověk běžně chová. To vám pomůže identifikovat odchylky od normálu, které mohou naznačovat stres nebo neupřímnost.
- **Sledujte nohy a chodidla**
Tyto části těla často odrážejí skutečné pocity. Například směřování chodidel k východu může naznačovat touhu odejít.
- **Věnujte pozornost mikrovýrazům**
Krátké, mimovolné výrazy obličeje mohou odhalit skutečné emoce, i když se je někdo snaží skrýt.
- **Ruce jako indikátor**
Skrývání rukou nebo jejich nervózní pohyby mohou signalizovat diskomfort nebo neupřímnost.
- **Zrcadlení**
Lidé často nevědomky napodobují řeč těla těch, s nimiž se cítí komfortně. Pokud někdo zrcadlí vaše pohyby, může to znamenat souhlas nebo sympatii.
- **Oční kontakt**
Přiměřený oční kontakt naznačuje zájem a upřímnost, zatímco jeho nedostatek nebo naopak nadbytek může působit podezřele nebo vzbuzovat nejistotu.
- **Prostorová vzdálenost**
Respektování osobního prostoru je klíčové. Přílišná blízkost může vyvolat nepohodlí, zatímco velký odstup může signalizovat nezájem.

Navarro zdůrazňuje, že je důležité vnímat neverbální signály v kontextu a nekoncentrovat se pouze

na jeden izolovaný projev. Kombinace více indicií poskytne přesnější obraz o skutečných pocitech a úmyslech druhých.

Seznamáctí trenéři Katka Žáčková a Michal Suchý.

Jak neverbální komunikace ovlivňuje naše emoce a názory?

Možná se vám stalo, že se na vás partner, kolega nebo třeba šéf díval s výrazem, který pro vás mohl být zvláštní, nejasný či nepříjemný. A vám se v hlavě roztočil vír myšlenek, že jste něco provedli nebo že vám divně trčí vlasy.

Podobné myšlenky můžou mít negativní dopad jak pro vás, tak i pro druhou stranu, protože si díky nim začnete utvářet domněnky, které vás v přímé komunikaci můžou později ovlivňovat. Proto se místo toho, abyste si význam nejasné neverbální komunikace domýšleli, radši přímo zeptejte, jestli se něco děje.

Když prezentujete na poradě, meetingu nebo řešíte něco doma, můžete na základě výrazu v obličeji, gest či postoje adresáta vypožorovat, jestli rozumí tomu, co říkáte. Často se ale stává, že se víc soustředíme na to, co chceme říct, než na reakce ostatních. Na to, jak se tváří a jak přijímají to, co říkáme.

Přitom pozornost soustředěná na publikum vám může pomoci udržet jeho pozornost. A vy díky tomu můžete upravit svůj přednes tak, abyste pro posluchače byli více zajímaví. Spolupráce s publikem vám zároveň pomůže zvládnout vlastní emoce.

A co názory?

Ten máchá rukama, chvílku neposedí a mluví jak kulomet.

Je to chodící ADHD.

Ta se pořád tváří jako kakabus.

Je takovej nemastnej neslanej.

Tak schválně – kolikrát už jste si v duchu vytvořili podobné soudy o druhých jen na základě domněnek? Není důvod si to vyčítat – dělá to každý, protože je to přirozený způsob, jak náš mozek vyhodnocuje svět kolem nás.

Podle jedné z předních českých odbornic na neverbální komunikaci, profesorky Noemi Zárubové, nás nejvíc ovlivňuje právě neverbální projev. Pokud si nejsme jistí, jestli věřit slovům druhého, rozhodujeme se podle řeči jeho těla.

Řídit se jen jedním faktorem ale není rozumné. *Má dotyčný založené ruce a vážný výraz, protože nesouhlasí, nebo proto, že poloha, ve které sedí, je pro něj nepříjemná nebo je mu třeba jen zima?* Proto při vytváření názoru zkuste nasbírat více podnětů než jen neverbální komunikaci.

Dobrý ukazatel, který berte s rezervou

Čím více lidí potkáváme a mluvíme s nimi, tím více také zjišťujeme, jak různorodě mohou neverbální projevy působit. A i když je „neverbálka“ důležitou součástí komunikace, která nám pomáhá odhadnout lidi, měli bychom se vyhnout předsudkům.

Když otevřeme pusku a zeptáme se, projevíme se nebo jen začneme obyčejný dialog, může nás reakce

druhého vyvést z omylu, který jsme si vytvořili na základě špatně čtených neverbálních signálů.

<https://blog.seznam.cz/2025/05/tipy-treneru-ze-seznamu-jak-necist-rec-tela>