Řeč těla - úvod

Autor: Qark
Datum: 13. 11. 2007 20:40
URL: http://www.qark.net/clanek/rec-tela-uvod

Možná jste se někdy sami sebe ptali, jak je možné že ten a ten člověk má takový úspěch u žen či u lidí obecně. Jak je možné, že se stává ve společnosti tak rychle oblíbený a budí velké sympatie. Co za tím vězí?

O takových lidech se říkává, že mají veliké charisma - osobní kouzlo. Jenže o žádnou magii tu vůbec nejde. Nejedná se totiž o nic víc, než o správné vysílání pozitivních signálů pomocí řeči těla (v kombinaci s určitým stupněm uvolnění). A to se může naučit naprosto každý.

Držení našeho těla, postavení rukou a nohou, mimika obličeje a oči odráží v každém okamžiku naše současné pocity. Když jsme veselí, smějeme se a oči nám září radostí. Když nás něco zaujme, nakloníme hlavu lehce na stranu. Vidíme-li něco velmi zajímavého, nebo někoho sympatického, zorničky se nám mírně rozšíří. Když jsme nervózní a chceme se zklidnit, spojíme si často ruce buď před sebou, nebo za zády, abychom se „podrželi“ a získali potřebnou oporu - atd. Těch možností je obrovská spousta a ještě se k nim bohatě dostaneme v dalších kapitolách.

Všechny takovéto vysílané signály dokážeme podvědomě přečíst a podle nich se následně často ve svém životě rozhodujeme, i když si to ani neuvědomujeme. Tato schopnost je nám dána už od narození a v dětském věku, kdy neumíme mluvit a musíme se spoléhat jen na komunikaci řečí těla, je nejsilnější. Postupem času logicky naše dovednost vyjadřovat se jazykem těla slábne, protože se soustředíme spíše na verbální komunikaci.

Mimochodem, řeč těla je naprosto univerzální jazyk. Nevěříte? Byli jste někdy na pantomimě? Viděli jste němý film? Pustili jste si nějakou telenovelu bez zvuku? Jestli ne, tak to zkuste a uvidíte, že ani bez zvuku a slov vám nebude dělat velký problém uhodnout, jak se daná postava cítí a co vyjadřuje.

Dnes však ještě nebudu psát o konkrétních signálech našeho těla, ale spíše o uvolnění a (ne)souladu s tím co říkáme a jak u toho vypadáme. To proto, že tyto, mnohdy opomíjené, maličkosti jsou v praxi nejčastějším ničitelem našich příležitostí.

Nesoulad řeči těla s vašimi slovy a záměrně vysílanými signály

Určitě jste už někdy viděli falešný úsměv. Ten vzniká, když se někdo snaží maskovat svoje neupřímné pocity k vám předstíranou radostí, že vás vidí. Nepříjemný pocit z člověka, který se takto chová, je dán právě tím nesouladem jeho vnitřních pocitů a nahranou mimikou (řečí těla). Krásně česky se tomu říká přetvářka, protože je to nejčastěji právě obličej, který je s řečí těla v rozporu. Tento nesoulad podvědomě přečteme jako nevěrohodnost a někde uvnitř nás se spustí varovný alarm, že „něco“ není v pořádku.

Jenže nemusí jít vždy o lež či faleš. Stejně nepříjemný pocit lze bohužel z lidí získat i jindy. Například, když někdo maskuje svoji trému, nebo se snaží být více v pohodě, než doopravdy je. A takové případy jsou poměrně časté.

Dejme tomu, že jste se dnes ráno rozhodli naučit se komunikovat nebo oslovovat slečny, protože jste to dodnes nikdy neudělali a dospěli jste k názoru, že je právě dnešní ráno tím správným začátkem pro změnu života. Jdete tedy do města a oslovíte prvního člověka. Děláte to poprvé a tak máte logicky trému, plynoucí ze stresujícího pocitu „neznáma“. Protože však nechcete, aby to na vás šlo poznat, tak se to snažíte různě zamaskovat. Výsledek bude následující: Vaše řeč těla samozřejmě stále odráží vaše aktuální pocity (nervozita), ale vy se nyní záměrně snažíte navenek (verbálně i mimicky) být víc v pohodě, než doopravdy jste. Vznikne tak nesoulad mezi vysílanými signály a opravdovým stavem, odráženým řečí vašeho těla - svým nevěrohodným vystupováním budete v ostatních vytvářet spíše negativní pocity a nesympatie. (Proto se taky začátečníkům daří mnohem méně, než zkušeným!)

Je jasné, že vás vaše prvotní nevydařené pokusy nepotěší a vy se budete brzy chtít na vše vykašlat. Přitom váš úspěch byl v závislosti na řeči těla stoprocentní! Vždyť jste dostali přesně a do puntíku to, co jste nabízeli! Díky nesouladu mezi tím co jste říkali a řečí vašeho těla je logické, že jste nepůsobili pozitivním dojmem. Naopak, dokonale jste, pomocí zmíněného rozporu, ukazovali svoji nevěrohodnost a ostatní lidé (dívky) reagovali podvědomě. (V praxi to začne zkřížením rukou na prsou, odtažením, nedůvěřivým pohledem a u dívek testovacími otázkami.)

Možných řešení je plno. Například trému neskrývat, nebo z ní udělat přednost a přiznat ji. Velmi dobré je nestresovat se zbytečně dlouhým přemýšlením před zahájením hovoru, atd. Nejlepší je ale vytrvat a zkoušet do dále, ona ta nervozita časem zmizí sama.

Uvolněný stav

Pomocí řeči těla běžně přenášíme své vlastní pocity na ostatní. Když jsme veselí, dokážeme velmi lehce rozveselit i druhé. Stejně tak, když jsme smutní a deprimovaní, dokážeme svojí ponurou náladou druhé nakazit. Je proto logické, že když se při rozhovoru nebudeme cítit dobře a budeme například viditelně nervózní, velmi rychle znejistíme i druhého člověka. A to je další věc, která nám z našich pokusů a šancí často krade plno úspěchu tím, že v druhých vytváří negativní pocity.

Jak se tedy uvolnit? Nejlépe opět praxí! Prostě zkoušet každý den s někým komunikovat. Pokud je vaším cílem pouze naučit se perfektně oslovovat a balit dívky, měli byste nezapomínat současně s tím oslovovat i obyčejné lidi, abyste si vychutnali a zažili ten pocit většího uvolnění a viděli jeho pozitivní dopad.

Krásně si to lze vyzkoušet tak, že půjdete oslovit nějakou překrásnou dívku větou „Kolik je hodin?“ s tím, že bude vaším cílem s touto dívkou následně alespoň minutu konverzovat. A pak tuto stejnou větu se stejným cílem můžete vyzkoušet na nějakou postarší kolemjdoucí babičku. Uvidíte, že ten rozdíl ve výsledku je dán právě vaším větším uvolněním ve druhém případě. Než se při komunikaci naučíte stejnému uvolnění, bez ohledu na člověka se kterým hovoříte, tak vám rozmluvit krásnou dívku bude nepochybně dělat značně větší problém, než rozpovídat babičku.

Mimochodem, to zmiňované zrcadlení našich pocitů a řeči těla u ostatních lidí, se dá v praxi velmi dobře využít, právě pro naši vlastní zpětnou kontrolu. Více se tomu budu věnovat v některém z dalších článků, kde se budu zabývat právě reakcemi na naše vysílané signály a možnostmi, jak výsledek zvrátit ve svůj prospěch.