

Obsah

O autorech	9
Předmluva	11
1. kapitola	
Co je řeč těla?	13
1.1 Upřímná řeč	15
<i>Vliv řeči těla</i>	<i>15</i>
<i>Síla prvního dojmu</i>	<i>16</i>
1.2 Co znamená rozumět řeči těla?	17
<i>Vidět celého člověka</i>	<i>17</i>
<i>Ohled na konkrétní situaci</i>	<i>18</i>
<i>Změna perspektivy</i>	<i>19</i>
<i>Cyklus řeči těla</i>	<i>19</i>
1.3 Nejčastější otázky týkající se řeči těla	20
2. kapitola	
Jak rozumět signálům řeči těla	23
2.1 Držení těla a způsob chůze	25
<i>Držení těla</i>	<i>25</i>
<i>Druhy chůze</i>	<i>31</i>
2.2 Mimika	32
<i>Ústa a rty</i>	<i>32</i>
<i>Oči</i>	<i>33</i>
2.3 Gestikulace	36
<i>Pozdrav – převaha ruky</i>	<i>37</i>
<i>Význam gest</i>	<i>39</i>
2.4 Hlas a intonace	45
<i>Hlas a nálada</i>	<i>45</i>
2.5 Status	46
<i>Vysoký a nízký status</i>	<i>47</i>
<i>Zaujmut správný status</i>	<i>47</i>
<i>Jak rozeznat status</i>	<i>48</i>
<i>Přiměřený status</i>	<i>49</i>

<i>Proč je tak obtížná orientace na zákazníka</i>	50
<i>Ženy a muži</i>	51
2.6 Teritoria	52
<i>Odstup a blízkost</i>	52
2.7 Tělesné typy	54
<i>Dominantní typ</i>	54
<i>Pečlivý typ</i>	55
<i>Podnikavý typ</i>	55
<i>Kontaktní typ</i>	56
<i>Plachý typ</i>	57
3. kapitola	
Autentické vystupování – učíme se od úspěšných herců	59
3.1 Zaujmout prostor a být přítomen	61
<i>Jak to dělají herci</i>	61
<i>Jak získat výraz</i>	62
3.2 Změna rolí	63
3.3 Odhalit motiv a vnitřní postoj	64
<i>Souhra mezi vnitřkem a vnějškem</i>	65
3.4 Nemějte strach z emocí	66
4. kapitola	
Jak cíleně používat řeč těla	69
4.1 Příjímací pohovor	71
<i>Co můžete udělat jako uchazeč</i>	71
<i>Z pohledu řídícího pracovníka</i>	74
4.2 Mezi nadřízeným a podřízeným	75
<i>Co můžete udělat jako nadřízený?</i>	76
<i>Mít dobrý postoj jako pracovník</i>	77
4.3 Mezi kolegy	78
<i>Řeč těla jako orientace</i>	78
<i>Skupiny</i>	79
<i>Vnímání konfliktů v týmu</i>	80
<i>Jak udržovat kolegy „od těla“</i>	81
4.4 Porady	82
<i>Posílit vnímání neviditelných sítí</i>	82
<i>Na poradě</i>	83
4.5 Když prezentujete	84
<i>Jasně vystoupení</i>	84

<i>Co dělat proti trémě?</i>	85
<i>Na jevišti</i>	86
<i>Na konci přednášky</i>	90
4.6 Při prodeji a jednání	90
<i>Orientovat se na zákazníka</i>	90
<i>Umění nenásilně prodávat</i>	92
<i>Berte ohled na různé tělesné typy</i>	94
5. kapitola	
Cvičení	97
5.1 Vnímání řeči těla ostatních	99
5.2 Dýchání	99
<i>Jak dýchat zhluboka a rovnoměrně</i>	99
<i>Pořádně se nadechnout</i>	100
5.3 Uvolnění a povolení napětí	100
<i>Kroužení hlavou</i>	100
<i>Kočka</i>	101
5.4 Hlas	102
<i>Jak mluvit přirozeným hlasem</i>	102
<i>Otevření rezonačních dutin pomocí samohlásek</i>	102
5.5 Před vystoupením	103
<i>Paříž – Dakar</i>	103
<i>Vnímání těla a prostoru</i>	104
<i>Dr. Jekyll a Mr. Hyde</i>	104
Doporučená literatura	106
Knihy z edice Poradce pro praxi	108