

Přibrzďte za minuto šest a užijte si podkást společně s námi.
Sme Volkswagen Financial Services,
specialista na financování nových i ojetých vozů.
Více na v2tvfs.cz.
Komunikace je klíčem k pochopení a také k důvěře,
jak ale rozumět tomu, co zůstává nevyršeno.
Podle předního světového experta na neverbální komunikaci
Joe Anavara odhaluje nevyslovené myšlenky našetělo.
Bývalý agent americké FBI, který se zaměřoval na odhalování špiónů
a pachatelů nebezpečných trstných činů,
věnoval studiu neverbální komunikace desítky let.
Dnes dekoduje proveřejnost i chování politiků.
Jak řečtělá rozumět? Co o nás prozrazuje?
Jak velkou pozornost máme věnovat gestům světových lidrů?
Mají větší váhu než jejich slova, nebo se řečtělá v mé díš někdy přeceňuje?
Je pátek 13. hořína.
Tady je Lenka Kabrhelová a pětšadesát devět.
Spravodajský popkást se znam správ.
Joe Anavara, expert on nonverbal communication.
Joe Anavaro je odborníkem na neverbální komunikaci
a řečtělá, je autorem několika mezinárodních pestcelerů o tomto tématu.
Ty se zabýváte neverbální komunikací pět dekad.
Polovinu z toho času jste strável v řadách FBI,
kde jste se zabýval vysvětlováním lidského chování,
odhaloval jste špióny, věnoval jste se,
behavio ránímu posuzování lidí.
A ted' se věnujete i tomu,
jak komunikují politici s námi, s voliči.
Je v oblasti neverbální komunikace ještě vůbec něco,
co vás dokáže překvapit?
Stále jsou tu nějaká překvapení.
Příká se, že lidský mozek je to
nejsložitější věcí ve vesmíru,
čím špáde mě ta překvapení už nevyvádějí tolik zmíry.
Ale když jsem se začal řečí těla po prvé více zabývat,
zpomínám si, že pro mě byla překvapením debata kandidátů
na amerického prezidenta v roce 1960,
kterou vůbec po prvé živě odvisílala televize.
Do té doby byly debaty doménou rozhlasu,
a zajímavé bylo, že tí, kdo poslouchaly v rádiu,
označovali zavítěze republikáná Richarda Nixona.
Ale tí, kdo sledovali příjmí přenos v televizi,
příkal, že vyhrál John Kennedy.
A nejen, že vyhrál, podle diváků zvítězil na celé čáře.

Zavítěže debaty ho považovalo dvakrát víc lidí,
než niksna. To byla událost,
která odstartovala zkoumání řečitelů v politice.
Tedy toho, jak vypadáte, jak vystupujete, jak se smějete,
jestli máte make-up, jak jste na svícení,
z jakého úhlů vás zabírají kamery a tak dále, a tak dále.
Do dnes je to pro mě trochu překvapivé.
Stále totiž máme sklonci mysle,
že záleží především na slovech, na tom, co říkáme.
Ve skutečnosti, ale víme,
jde si o vás udělají do jen během několika prvních vteřin.
Co jsou třeba všichni?
A čeho si hlavně všímáte?
Jaké kríčové ukazatele sledujete,
ať už sledujete kohokoliv, politiky,
obyčejné lidi, špiony,
nebo osoby podezřele ze zločinu?
Pozoruju vlastně všechno, protože komunikace
je záležitostí celého těla.
Například, můžete vedle někoho stát
a na jednu si všimnete,
že ten člověk natočil své nohy ke dveřím.
Začal totiž přemýšlet oschůzce,
kterou potřebuje stihnout.
Takže se ani nemusí dívat na hodinky,
pše prozrazují už jeho nohy.
Pokud de o politiku,
vnísi často všímám,
třeba toho, jakým způsobem se lidé na poudiu
přidrží svého pultíku.
Přesně pokud de o nějakého zkušeného člověka,
protože u něj si poté říkám,
proč na tom pultíku tolik vysí,
když by jeho ruce přece měli být volné
a sloužit mu jako výrazový prostředek.
Takže skutečně platí,
že člověk vysílá nějakou informaci
celým svým tělem.
Dobře to znají třeba i rodiče.
Když se děti vrátí do muzeškoly,
poznáte z jejich hůze a chování,
jestli měli dobrý nebo špatný den.
V rálném čase vyjadřuje naše pocity
a většinou mluví velmi přesně.

Takže jdete předně po emoci,
které lidé v tu chvíli cítí.
Je to jedna z věcí, které sleduje.
Snažím se odhalit, jaké emoce člověk
prožívá ve chvíli, kdy je o něčem mluví.
A jestli tyto emoce
souzým s obsahem toho, co říká.
Na příklad, pokud je vaše velké témat
zdravý a dobrý vývoj dětí
a jste pro to témat skutečně zapálená,
chtěl bych vidět tu emoci
nejen v obsahu vašich slov,
ale také v řeči vašeho těla.
Výjádřit je můžete prostřednictvím mětšeho,
čemu říkáme chování vzdorující gravitaci.
Třeba když významně pozvednete obočí
napřímíte tělo,
nadmete se v hrudníku
a také k tomu přidáte ruce,
když se vyslyklovat před tělem a směrem z hůru.
Aby bylo vaše poselství uvěřitelné,
jenutné, aby se obsah slov
a řeč těla schodovali.
Stěně takde u politiků
vysledovat naopak nedostatek odhodlání
nebo načiní prověc.
To je zjevné, když mluvíte o něčem,
co by mělo být důležité,
ale vašemu vystupování chybí
síla a patřičný důraz.
Stěně takde vypořozovat,
když se danému člověku
neukazují okamžité reakce.
Když třeba politik po položení otázky
na špůli rty do předů
a poté stáhne do strany,
v tu chvíli je jasné,
že se mu ta otázka nedíbí.
Třesně na to jsem se vás těla zeptat,
jaké části těla vlastně sledujete.
Pěsi to jsou ruce, nohy,
chodidla nebo výraz obliče,
takže to je všechno do hromady.
Ano, sledují skutečně všechno.

Když jsme se dnes my 200 kali,
už jsem viděl, že vaše chodidla váhají.
Sice můžete být sebe, vědomá?
Toho jsem se přesně bála,
že mě budete pozorně sledovat.
Ale v tu chvíli jste i trochu váhal.
A když člověk s něčím vnitřně bojuje,
projeví se to na jeho horní mrtu,
stáhného trochu dolů,
je to projev v váhání.
A co to ukazuje?
Nějakou formu nervozity?
To není nervozita,
když si říkáte,
teď bych asi to a to neměl říkat,
to jsem neměl dělat, měl bych je v nadopatrně.
Každopádně ukázalo mi to,
že prožíváte něco negativního.
Já jsem samozřejmě byla nervozný,
to musím přiznat.
Pochopitelně jsem byla vyvedená z míry,
tím, že mě bude sledovat
světově prosulí odborník,
který se dokáže přeložit to,
co říká moje tělo mnohem líbnešeha.
Říkám to, proto abych vysvětlil
na kolik naše tělo odráží
stav naší mysly naše emoce.
Kvíčem k pochopení je evoluce.
První lidé druhů homo sapiens
se objevili před hrubát
přemisty tisíci lety.
Poté doby.
Ale vlastně i předtím
jsme byli oklopeni predátory,
proto bylo nutné, abychom
mezi sebou dokázali komunikovat
rychle efektivně, ale také tiše.
Když kolem vás pobíhají vý,
potřebojete způsob, jak si říct,
nehybej se, bude opatrný nebo také
mám strach.
Proto jsme se vývojově posunuli
ke schopnosti komunikovat rychle

a poměrně efektivně neverbálními prostředky.
Podme se po noři do oblasti
zvukování komunikace v politice.
Vy se zabíváte s koumáním
řečitele amerických politiků.
Vysvětluje tej americkému publiku
třeba při debatách prezidentských kandidátů.
Jak důležité je
správné chápání řečitele proto,
kdy se rozhodujeme,
zda nějakému politikovi budeme věřit,
či ne?
To je dobře formulovaná otázka.
Většina lidí se to tíž neptá na důvěru.
Důležité je tu porozumět
lidskému mosku, který operuje ve dvou kategoriích.
Bud někoho považujete za hrozbu,
nebo ne.
Neexistuje žádná neutralní pozice mezi tím.
Bud jste důvěryhodný, nebo nejste.
Takže otázkou pak je,
co k důvěře přispívá.
Dám vám příklad.
Všimla jste se, jak politici
v podstatě všude ve světě nosí
hlavně tmavě modré obleky.
A že i prostředí, ve kterém
se pohybují vždy situované hodně do modra?
Je to těž nejmocnější barva, kterou máme.
Působí na muže i na ženy,
je atraktivní a zároveň uklidňuje.
Právě to je prostřede k neverbální komunikace.
Modrá je tu použita jako
prvotní nosič informace,
má nás nastavit do vřelého
a laskavého rozpoložení.
Je na to tu na různých výskumů.
Když jedeme na dovolenou, je tam modré nebe
a modrý oceán, prostě modrou máme rádi.
Pak se v politické komunikaci objevuje
další věc, neustále úsměvy
ukazování do publika.
Člověk si říká, na koho to ukazují,
ale dělají to proto, aby působili

přátelsky a jako vaši dobrý známí.
Ano, je to gesto otevřené na ruce,
které má říkat, ano, vás poznávám
a vás také, tamhle jste.
Což ale samozřejmě vůbec nemusí dělat.
Jednak na něm jí řídí tak silná světla,
že nikoho v publiku ani vidět nemůžou.
Mimochodem si na to všichni stěžují.
V první řadě, ale je skutečně snaha
vybudovat dojem otevřenosti.
A když se ještě vrátím k barvám,
všimněte si, že nikdo nenosí modrou košily.
Vždycky je bílá.
Kontrast modrého saka a bílé košile,
kdy bílá se považuje za barvu upřímnosti,
čistoty a vlastností,
které s nimi spojujeme.
A ještě jedna věc, kterou si možná
vaše publikum nemusí uvědomovat.
Politiky na podiu, zvlášť,
když si možná se povědomovat debaty jeden na jednoho,
nikdy neuvidíte stát blíž,
než na nějaké 3 metry.
Kdyby točíš stáli blíž,
váš mozek by si s nás uvědomel, kdo je vyšší.
Což je důležité kvůli takzvané
výškové dividendě.
Podvědomně preferujeme vyšší lidi.
Například většina Amerických prezidentů
měřila přes 180 cm.
Američané měří přitom většinou kolem
175-177 cm.
A pak tu máme také
zisk z krásy.
Přisuzovat dobré vlastnosti lidem,
kteří dobře vypadají.
Všechno tohle se děje v našem podvědomí,
které pracuje během toho, kdy třeba
v sále posloucháte, co se vám
konkrétný kandidát snaží říct.
Ale asi věnujeme větší pozornost
vizuální stránce věci.
Tomu, co vidíme, než tomu, co dotiční říká.
No, já se rozhodně nechci nějak dotknout

větší založených na audiu
podkásty poslouchám v podstatě pořád.
Ale vizuální Cortex, tedy
část mosků zaměřená na
spracování vizuálních informací,
je velká asi jako vaše pěst
a žádá si neustálí přísun nové potravy.
Proto je objem vizuálních věmů
tak obrovský.
Zároveň mozek neustále touží
po něčem novém.
Když se tedy odcitne tevrolí řečníka,
některým politikům jsem s tím iradil,
musíte se vždy snažili hýbat
s dělo, protože našemu mosku
se nelíbí pohled na strnulou
nehybnou postavu. Výmeto díky
vědeckým experimentům ze 70. let,
které skoumaly, jak lidský mozek reaguje,
když je vystaven nehybnému výrazu
v obliči. A nemá to rád.
Čili je potřeba se hýbat.
Pokivovat hlavou, usmívat se a tak podobně.
Často všimají řečitelů
různých světových litrů.
Na příklad Kesta ruského prezidenta
Vladímir Putina jsou pod drobnohledem
od chvíle, kdy vydal rozkaz
k napadení Ukrajiny. Ale podobně
sledován třeba i americký prezident Joe Biden.
V medích se samozřejmě obivují
odborné ekspertízy lidí jako stevy,
ale zároveň se zdá,
že tu je i celá řada poměrně
lidských hodnocení. Odvádí
v tomhle ohledu media dobrou službu
ve vztahu k veřejnosti.
Já bych ani tak nedával
vynu médým, ale spíš lidem,
který osobě tvrdí, že
jsou odborníky na řečtělů.
Proce 2016 bylo na celém světě
jen asi šest, kdo se této problematice
věnovali. A všechny jsem znal,

Paul Ekmena, Judy Burgun,
Joe Aculis, David Givence,
byla nás hrstka, pak se ale
objevil televizní seriál Anatomy Elgi,
a na jednou se z experty
na řečtěla roztrhnul pitel.
Část z toho, co ti to lidé tvrdí,
jsou přitom skutečné nesmysli.
Absolute nonsense.
Jsou pořád The Biggest Myth.
A jaké jsou tedy největší mýty?
Jakých největších o milů se
přivíkladu řečtěla dopouští?
Yeah, the good question.
So the biggest myth is
that we can degrade
to, že s pomocí řečtěla
dokážeme odhalit podvod a klam.
Odborníci jako Paul Ekmen,
Mark Frank, David Matsumoto
nebo Albert Wraiz, Nizozemska
k tomových studiích potvrdili,
že neexistuje chování, které by podvod prozradilo.
Některé naše chování může
prozradit stres nebo obavy,
ale nelež nebo podvod.
Mým dalším oblíbeným mítem je
gesto, když si založíte ruce na prsou.
Tvrdí se, že je to výraz toho,
že se uzavíráte brání tejným lidem,
aby se vám přibřížili.
To je také nesmysl.
Vysvětli to v článku, o který mě požádal
magazine Psychology Today.
Jako lidé jsme se vyvinuli k tomu,
abychom se dokázali tímto typem
doteků sami uklidnit, sebe obejmout.
Například, když někde čekáte,
je velmi uklidňující založit si ruce na prsou.
Dokonce i když se na někoho hněváte
a skřížíte ruce na prsou,
kde pořád o gesto
signalizující snahu uklidnice.
Není to známka toho,

že se druhého snažíte odblokovat.
Na tomá limbický systém
v lidském mozku jiné, mnohem efektivnější metody.
Například, že se od něčeho,
co se vám nelíbí, odvrátíte
nebo se stáhnete, vycováte,
vytvoříte si vzdálenost.
Třetím populárním mitem, na kterém řada
lidí dokázala dobře vidět,
je tvrzení, že kdy se podíváte doleva
na horu a do prava dolů,
naznačuje to klamavé chování
a lež, te úplně nesmysl.
Tohle tedy zjevně nebyl
způsob, jakým jste chytil špióny.
Tam jste se asi soustředil
na jiné věci, které by vám
prozradili, kde je ich citlivé místo.
Ne, to v žádném případě.
Z pomoci tohoto typu mýtů
byste nechytily špióny.
Nechytily byste vůbec nic.
Má to ale jeden velmi negativní dopad,
který jsem potvrdil i ve svých studiích
a rozšíření tohoto typu chybných,
nesprávných a zavádějících informací
se projevuje například v soudnictví.
A ty často spozorují nějaký typ chování
a okamžitě si ho přiřadí
k podvodnému jednání na základě toho,
co někde slyšeli nebo možná
viděli v televizi. Dám konkrétní příklad.
Před soudem vystupoval muž,
který velmi rychle mrkal.
A bylo zjevné, že porodci se tento svědek
šlo navíc o obviněného, nelíbil.
Obhajci jsem poradil, aby
při příštím stoupení před porodem
vysvětlil, že si právě vyměnil
čochy. To byl totiž důvod
toho, proč opakovaně mrkal.
Porodci si pak viditelně oddechli.
Takové problémy, přítomnost
milných informací ve veřejném prostoru

spůsobuje. Proto jsem vždy stávil
veškerou výuku i všechno, co jsme
provádili v FBI, výhradně na vědeckých poznacích.

A když se tedy podíváte,
třeba na Vladimíra Putina
a nebo jiné světové lídry, na co se
soustředíte.

No, co se konkrétně
Vladimíra Putina týče, tak
vždycky lidem říkám,
někdy je lepší skutečně poslouchat
co dotičných říká.

Když říká, chystám se napadnout
tu a tu zemi, možná je dobré
si ho, kromě zkoumání řečitele
i poslechnout. Putin je zajímavý
případ. Studoval jsem ho ještě
v dobách jeho působení v Petrohradu, kde
se stíkal se studenty. Všimnul jsem
si, že i dnes má své bitní tip hůze,
když to vy naparuje, jako míha
ze strany na stranu. Někdo to mu říká
kov bojska, nebo pistolnická hůze,
ale nepovažují to za něco zásadního.
U toho typu lidí myslím, být záležití
na tom, jestli je to člověk s narušeným
charakterem, s povahovými vadami.
Co říká jeho tělo, vlastně hraje
nepodstatnou roli. Potřebujeme
vědět, jestli je to člověk, který něco
dělá pro společnost, myslí na lidi,
drží se morálních zásad, má
vědět, když to vědět.

Řečtělá je v podstatě bezvýznamná,
je to, jako kdybyste dumala nad tím,
jestli vás už tknu červený nebo
zelený hat, to důležitá je,
že máte hadí už tknutí.

Takže když se vedou nekonečné debaty
o tom, jestli se Putin křečovitě
držel opěrky křesla, nebo
jestli se mu klepala kolena, když
se dál to či se kolem důležité
věci, nebo měji to podstatné.

Problem s tímto typem analízi v tom,
co podobné události předcházelo.
Možná předtím měl s Huskubihem,
které se s někým pohádel a to,
co teď vidíme, je jen důsledek.
Dám vám příklad, který s Putinem
nemá nic polečného.
Pohádala jste se někdy s někým a o půl hodiny
poté vám došlo, co všechno ste měla říct?
A z to předtím nenapadlo je je,
v který označujeme jako emoční únos.
Často jsme světky chován,
u kterého nejsme schopni určit příčiny,
protože ty mohli přit třeba
od 30 minut dřív,
proto tomuto typu projevů
moc pozornosti nevynují.
Ale na analízách chován světových lídrů
jsem se podílel, i když se neopírali
o závěry typu těch, které dělají lidé,
co osobi je tvrdí, že jsou experty na řečtělá.
Když americké jednotky po prvé
vládin dokáže spojit palec a ukazováček
do tvaru písmene O.
Osi se ptáte, proč je to důležité.
Dokázali jsme na základě toho určit,
že se bombardování nepodepsalo
na fungování ho mosku.
Kdyby ho poškodilo, tak podobný pohyb
nezvládne, té ostisky,
který vyžaduje přesnost
a s poškozením ho neprovedete.
Poznání řečitelá tedy používáme
často způsobem, jaký by lidé nepřed pokládaly.
Zároveň posloucháme i to,
co dotičně říkají.
Když tvrdí, ale ne, samozřejmě,
že neuvažujeme o invazy.
Po všem na hranici sousední země pošle
52 000 tanků, v FBI tomu říkáme,
že máme stopu, která nam naznačuje
odvodné chován.
Z neverbálních komunikací se musí zacházet
velmi obatrně.

Na vdvojitvfs.cz

najdete nové vozy s bohatou výbavou,
pojištěním a servisem na operativní lízink.

Výbavou výbavou výbavou výbavou

výbavou výbavou výbavou výbavou

výbavou výbavou výbavou

výbavou výbavou výbavou

výbavou výbavou výbavou

výbavou výbavou výbavou

výbavou výbavou výbavou

výbavou výbavou výbavou

výbavou výbavou výbavou

výbavou výbavou výbavou

výbavou výbavou výbavou

výbavou výbavou výbavou

výbavou výbavou výbavou

výbavou na konckého celého

který z nich používali své mobilní telefony, konkrétně iPhone, a někteří vesílačky.

Z toho už můžete vytušit, jak spolu komunikují a jak daleko byli schopni komunikovat i poté,
co vtrhli na území Izraele.

Zároveň si myslím, že to je součást myse terroristů používat dostupné technologie.

A to, jak je použili pro pořízení videí, která ukazují,

jak překonávají tu hraniční barieru u naší ženy a tak dále,
skutečně posouvá věci o úroveň víž.

A říkám to jako někdo, kdo terorizmus studuje opravdu dlouho.

Ještě si pamatuju, jak v roce 1985 skupina,

abu nedála provedla útok na letiště vřimně

a existoval z toho všeho všudej jeden snímek.

A teď? Myslím, že když jsem to spočíte, ale viděl jsem přes 800 úzní zábiru.

Terrorizmus je dnes mnohem atomizovanější

a oni se toho naučili využívatky ještě většímu rozsévání hrůzy.

Ano, trívbychom měli řadu písemných prohlášení.

Ted' komunikujeme spíš vizuálně.

Osobně mě překvapilo,

že ozborenci jinýký Hamas nepovžili ve větší míře drony
těžkého většímu.

A když bychom většímu,

když bychom většímu,

když bychom většímu,

když bychom většímu,

když bychom většímu,

když bychom většímu,

nepovžili ve větší míře drony,

což by byla další samostatná kapitola.

Nicméně, médium, které si vybrali, je velmi mocné.
A technologický posun pocítíme všichni.
To, že dnes teroristé mužou
exponenciálně zesílit dopad svých,
činují tím,
že se u nich nechají vlastnými lidmi natočit na video.
Takže bychom se měli připravit na další podobné případy,
a mění ten technologický posun také způsob,
jakým se chováme před kamerou.
Sformuje to naši budoucnost.
Stejně tak, jako drony pro měnají způsob boje,
se mění i ostatní oblasti.
Dotkné se to i žurnalistyky,
novináři musíte těšit víc rozčleniovat práci na menší úkoly.
Říká se, že reportéři se pisují
první pracovní verzi historie.
Řekněme, že ste byla v Izraeli na hudebním festivalu
ve chvíli, kde se tam odehrávali ty hrozné události.
Možná jste viděla jen polovinu z toho, co se tam dělo.
Nicméně už ve chvíli, kdy o tom začnete reportovat,
se vaše spravodajství může lišit
od toho, co v tu chvíli vysílají světová média,
jaké obrazi v tu chvíli šíří.
Pro novináře to je velká výzva.
Musím říct, že se mi líbí,
jak k tomu přistupují americké deňky,
jako je Washington Post, nebo New York Times,
které se často snaží se skládat dohromady informace
o jedné jediné události,
abycho mohli lépe pochopit, co se vlastně stalo,
a že původní spravodajství nebylo chybné.
Protože jako jednotlivci dokážeme náhlédnout
jen úzkou seč reality, nevíme, co se děje
za jimi hranicemi, tím vším se spravodajství mění.
Už teď jsem viděl novináře,
jak třeba používají vlastní malé drony,
melikoptéry, aby se dokázali rozhlédnout
a vidět, co se děje.
A mezi novináři, třeba i lidmi,
kteří se snaží video zneužít
k negativnímu poselství,
mění vědomí toho,
že jsou prakticky neustále před kamerou,
že jsou nahráváni,

způsob jakým neverbálně komunikují,
jaká gestá a jaký výraz používají.
To je trochu jako
z Heisenbergovým principem neurčitosti,
který říká, že je těžké určit počáteční
stav systému.
Lidé jsou vnímavé bytosti,
takže když víme, že nás někdo sleduje
nebo, že nás někdo natáčí,
často můžeme začít něco hrát.
I terorista se tedy může chovat grubý
a dělat věci ještě o stupeň brutálnější.
A není pochyb, že přítomnost kamer
může ovlivňovat a ovlivňuje
lidské chování.
Zejména tam, kde je cílem vyvolat
co největší šok.
Sledoval jsem řadu soudních procesů
včetně toho s O.J. Simpsonem
a matuju si, jak mi právnické říkali,
že když soudní síň zrovna nebyla žádná kamera,
byl to úplně jiný proces.
Ale jakmile u toho jednání kamery byly,
stalo se z toho divadlo.
Musíme být tedy o bezřední pokude
účinky pozorování,
které ovlivňuje samotný experiment.
Odborník na neverbální komunikaci
a řečtělá, pývalý příslušník
kreditní FBI
autor světových bestsellerů
o neverbální komunikaci.
A to je z pátečního vydání
podcastu 5.59 vše.
Tíky, že jste si na nás našli čas,
ke všem našim epizodám
se můžete vrátit i o víkendu,
najdete je na seznam zprávách,
podkástových aplikacích
i na platformě podcasty.cz
Tíky za všechny vaše typy
a komentáře posílat námi
můžete na adresu za minutu 6
savináč soz.coz

najdete nás i na sociálních sítích Instagram
a Twitter, dnešní X.

To byla Lenka Kabrhalová

těším se v pondělí.

Závážen financial services.