

OBSAH

Poděkování.....	15
Úvod.....	17
Ne všechno je takové, jak se zdá	18
Jak dobře znáte své staré boty?.....	18
Je snadné zachytit rozpory v řeči těla?	19
Jak jsme knihu psali.....	20
Váš slovníček řeči těla	20
1. kapitola	
Základní znalosti	21
Na začátku... ..	22
Proč nejde o to, co říkáte	23
Jak řeč těla odhaluje emoce a myšlenky	24
Proč jsou ženy vnímavější.....	25
Co prokázalo snímkování mozku	26
Jak to ten jasnovidec může všechno vědět?	27
Vrozené, nebo naučené?	28
Původ některých základních signálů.....	29
Univerzální gesta	30
Tři pravidla pro správnou interpretaci	31
Proč je snadné něco špatně interpretovat	34
Proč jsou děti čitelnější	35
Dá se to předstírat?	36
Příběh ze života: nečestný žadatel o práci	37
Jak výborně porozumět řeči těla	38
2. kapitola	
Moc je ve vašich rukou.....	39
Jak se dlaně a podání ruky používají k získání moci	39
Jak odhalit otevřenost	40
Záměrné používání dlaní ke klamání	43
Zákon příčiny a následku	43
Síla dlaní	44
Náš pokus s obecnstvem	46
Analýza způsobů podání ruky	48
Kdo podává ruku jako první?	49

Dominantní a submisivní potřesení rukou	49
Submisivní podání ruky	51
Jak dosáhnout rovnosti	51
Jak navázat kontakt	52
Jak odzbrojit dominantního hráče	52
Studený a vlhký stisk	55
Získání výhody levé strany	55
Kdy si muži a ženy podávají ruce.....	57
Podání ruky se snahou získat kontrolu	60
Mocenská hra mezi Blairem a Bushem.....	61
Řešení	62
Arafat a Rabin si podávají ruku	67
Souhrn	68

3. kapitola

Kouzelná moc úsměvu a smíchu.....	69
Úsměv je známkou podřízenosti.....	71
Proč je úsměv nakažlivý.....	73
Úsměv umí ošálit mozek.....	73
Procvičování falešného úsměvu.....	75
Pašeráci se usmívají méně	75
Pět běžných typů úsměvů	76
Proč je smích nejlepším lékem	80
Proč byste měli brát smích vážně	81
Proč se lidé smějí a mluví a šimpanzi ne.....	81
Jak humor léčí	81
Smát se až k slzám	82
Jak působí vtípy.....	83
Pokoj plný smíchu	83
Úsměv a smích sblížuje	84
Humor zvyšuje prodej.....	84
Svěšené koutky úst.....	84
Rady pro ženy.....	85
Smích a láska	86
Souhrn	87

4. kapitola

Signály paží	89
Zkřížené paže jako obrana.....	89
Proč mohou být zkřížené paže škodlivé.....	90

Ano..., ale já si jenom dělám pohodlí	90
Rozdíly mezi muži a ženami.....	91
Paže zkřížené na hrudi.....	92
Řešení	93
Umocněné zkřížení paží.....	93
Uchopení a sevření paží	94
Šéf versus zaměstnanci	95
Jak získat souhlas.....	96
Nápodoba objetí	96
Jak bohatí a slavní prozrazují svou nejistotu.....	98
Šálek kávy jako ochranný val	101
Síla dotyku	102
Dotkněte se ruky.....	103
Souhrn	103

5. kapitola

Kulturní odlišnosti	105
Zrovna si dáváme pizzu	105
Udělejte si kulturní test	106
Proč se z nás pomalu stávají Američané.....	108
Základy jsou všude téměř stejné.....	109
Odlišné pozdravy	110
Setkání dvou kultur.....	111
Nehybný horní ret	112
Japonci.....	113
Smrkání: „To je ale odporně nechutné čuně!“	113
Tři nejčastější gesta, která mohou způsobit nedorozumění.....	114
Dotýkat se, nebo ne?	117
Jak pohoršit příslušníky jiných kultur.....	118
Souhrn	119

6. kapitola

Ruka a palec v řeči těla.....	121
Ruce hovoří	122
Na jedné straně... ..	123
Na druhé straně... gesta napomáhají paměti	123
Mnutí rukou.....	123
Mnutí palce a prstů	125
Ruce zaklesnuté do sebe	126
Stříška	127

Jak využít gesta při hře v šachy.....	129
Souhrn	130
Obličej na podnosu	130
Ruce za zády.....	131
Vystrčené palce	133
Palce vystrčené z kapes saka.....	134
Souhrn	136

7. kapitola

Signály hodnocení a neupřímnosti.....	137
Jak se vyznat v gestech rukou kolem obličeje	137
Výzkum lhaní	138
Tři moudré opice	139
Ve tváři se zračí pravda.....	140
Ženy lžou nejlépe, to je pravda	140
Proč je těžké lhát.....	141
Osm nejčastějších gest používaných při lhaní	142
Gesta prozrazující hodnocení a otálení.....	148
Nuda.....	148
Gesta naznačující hodnocení	149
Lhaní při přijímacím pohovoru	151
Pohlazení brady.....	151
Zdržovací gesta	152
Škrábání ve vlasech a plácání po hlavě.....	153
Proč Bob prohraje každou partii šachů.....	155
Dvojitý význam	155

8. kapitola

Oči v řeči těla	157
Rozšířené zornice.....	158
Vyzkoušejte si zornicový test	160
Ženám to jde lépe – jako obvykle	161
Oči mnohé napoví	162
Zvednuté obočí	162
Doširoka otevřené oči.....	163
Pohled vzhůru	164
Jak rozpálit muže	165
Význam pohledu: Kam se to díváš?	166
Jak udržet oční kontakt na nudistické pláži	167
Jak upoutat pozornost muže	168

Lháři se většinou dívají do očí.....	168
Jak se vyhnout napadení nebo zneužití.....	169
Pohled stranou	169
Prodloužené mrkání.....	169
Těkavý pohled	170
Místopis obličeje	171
Upřený mocenský pohled.....	173
Příběh politika	174
Dívej se mi do očí, kotě.....	175
Prvních dvacet vteřin rozhovoru.....	175
Jak na to	176
Na jaký kanál jste naladěni?	176
Jak udržet oční kontakt s obecnstvem.....	177
Jak předávat zrakové informace.....	178
Přítahovač pohledu.....	178
Souhrn	179

9. kapitola

Teritorium a osobní prostor	181
Osobní prostor	182
Prostorové vzdálenosti	183
Praktické využití prostorových vzdáleností.....	184
Kdo se přibližuje ke komu?	184
Proč neradi jezdíme ve výtahu	185
Proč je dav rozzlobený.....	186
Rituály při zaujímání prostoru	187
Vyzkoušejte obědový test	187
Kulturní faktory ovlivňující prostorové vzdálenosti	188
Proč Japonci při valčíku vždycky vedou.....	189
Prostorové vzdálenosti ve městě a na venkově	190
Teritorium a vlastnictví	192
Motorová vozidla	192
Udělejte si test	193
Souhrn	194

10. kapitola

Nohy prozrazují, čím se zaobírá mysl.....	195
Všichni mluví o novém způsobu chůze	196
Chodidla nelžou	196
Proč máme nohy	196

Čtyři hlavní postoje	197
Obranné postavení, zima, nebo jen „pohodlný postoj“?	200
Obvyklé přeložení nohy přes nohu	202
Americký způsob překřížení nohou	203
Uzavřené držení těla svědčí o nepřístupné mysli	204
Číslice 4 sevřená oběma rukama	205
Nohy zkřížené v kotnících	205
Syndrom krátké sukně	207
Propletené nohy	207
Rovnoběžně přeložené nohy	208
Pravou nohu zasunout, pravou nohu vysunout	209
Souhrn	209

11. kapitola

Třináct nejběžnějších gest.....	211
Přikyvování	212
Proč byste se měli naučit přikyvovat	213
Jak navodit souhlas.....	213
Vrtění hlavou	214
Základní postavení hlavy	214
Sbírání pomyslných smítek.....	217
Jak dáváme najevo, že jsme připraveni jednat.....	218
Kovbojský postoj.....	220
Poměřování sil	221
Rozkročené nohy	223
Noha přehozená přes židli.....	223
Sezení na židli obkročmo.....	224
Obě ruce složené za hlavou.....	225
Gesta značící připravenost	227
Sedící člověk připravený ukončit rozhovor	228
Souhrn	228

12. kapitola

Napodobování a zrcadlení	229
Vytváření správných vibrací.....	231
Zrcadlení na buněčné úrovni	232
Rozdílné zrcadlení u mužů a u žen.....	233
Co dělat, pokud jste žena	233
Proč muž a žena začnou časem vypadat stejně.....	234

Podobáme se svým domácím mazlíčkům?	234
Opice vidí, opice udělá	235
Napodobování hlasu	237
Úmyslné vytváření vztahu	237
Kdo napodobuje koho?	239
Souhrn	241

13. kapitola

Cigarety, brýle a líčení	243
Dva typy kuřáků	244
Rozdíly mezi muži a ženami	245
Kouření jako součást flirtování	246
Jak rozeznat kladné nebo záporné rozhodnutí	246
Kuřáci doutníků	247
Jak kuřák naznačuje konec jednání	248
Gesta s brýlemi	248
Zdržování	249
Pohled přes okraj brýlí	250
Brýle jako čelenka	251
Spojený účinek brýlí a líčení	251
Co dokáže rtěnka	252
Aktovka a kabelka	253
Souhrn	253

14. kapitola

Tělo naznačuje, kam směřuje mysl	255
Vzájemné postavení několika lidí	256
Způsoby přivzání a vypuzení	258
Náznaky směru u sedících lidí	260
Nasměrování chodidel	260
Souhrn	261

15. kapitola

Gesta a signály při namlouvání a dvoření	263
Na scéně se objevuje pestře zbarvený samec	264
Grahamův příběh	264
Proč mají ženy při namlouvání hlavní slovo	266
Rozdíly mezi muži a ženami	266
Pravidla svádění	267
Třináct nejčastějších ženských signálů a gest při dvoření	268

Rozhodování u večeře	317
Souhrn	318

18. kapitola

Pohovory, mocenské hry a kancelářské praktiky	319
Proč James Bond vypadal klidně a vyrovnaně	320
Devět zlatých pravidel pro vynikající první dojem.....	321
Když vás nechají čekat	323
Předstírejte tak dlouho, až tomu uvěříte vy i ostatní	324
Sedm jednoduchých strategií, jimiž získáte výhodu	324
Souhrn	326
Jak dát najevo moc	326
Velikost židle a jejích součástí.....	326
Výška židle	327
Umístění židle.....	327
Jak nakládat s osobním prostorem u stolu	327
Nasměrování těla u sedících lidí	329
Strategické uspořádání kanceláře.....	330
Souhrn	333

19. kapitola

Závěrečné shrnutí	335
Umíte číst mezi řádky?	336
Kolik bodů jste získali?	346
Souhrn	347
Šest tajemství řeči těla sympatických lidí	348
Literatura.....	349