

Úsměv je natolik důležité psychologické agens v životě lidí, že ho psycholog nemůže nechat bez povšimnutí. Úsměv je totiž schránka, kterou lze do vztahu mezi lidmi „vpašovat“ mnoho dobrého, ale i zlého. Nebezpečí spočívá v tom, že tuto schránku obvykle včas „neotevřeme“, a později již pevně rostlé zlo lze jen obtížně odstranit.

L. Vašina

3. NONVERBÁLNÍ KOMUNIKACE

Nonverbální komunikace byla po řadu let mimo rámec psychologických výzkumných projektů. Při jejich vytyčování byla v kontextu lidské komunikace v centru pozornosti psychologů její rozhodující verbální složka. Avšak praktické zkušenosti ukázaly, že pro lepší porozumění druhému člověku je třeba, abychom se dobře orientovali i v jeho neverbálních informačních signálech.

Neverbálně jsou sdělovány především postoje, emoce a city, přání, obecné hodnocení situace atd. Navíc se při analýze složité struktury tzv. sociální inteligence zjistilo, že je třeba brát do úvahy nejen kvalitu verbální složky, ale i kvalitu neverbální složky lidské komunikace. Mezi charakteristiky tzv. sociální inteligence patří schopnost analyzovat v chování druhého člověka jeho sociální citlivost, úroveň jeho empatické schopnosti, myšlenkovou pružnost, která signalizuje schopnost adekvátně modifikovat vzorce chování podle aktuálního sociálního kontextu, emoční pružnost atd. Samozřejmě, že součástí sociální inteligence každého z nás je i nám vlastní sociální citlivost, myšlenková a emoční pružnost i sociální přizpůsobivost. K sociální inteligenci patří i schopnost rozlišovat individuální zvláštnosti ve struktuře osobnosti a některé typové zvláštnosti ve struktuře osobnosti druhého člověka a schopnost správně je vyhodnotit atd.

Neverbální komunikací se zabýval např. J. Thompson (1941), N. A. Bernštejn (1963), P. West (1969), P. Ekman a W. V. Friesen (1969), D. Morris (1980), z našich autorů J. Křivohlavý (1980), V. Smékal (1986), L. Vašina (1987).

V úvodu k této problematice je třeba uvést některá zobecnění. Tak např. se zjistilo, že děti a psychicky nemocní lidé jsou na neverbální informace obzvláště citliví. Děti se to týká vzhledem k tomu, že se u nich ještě v plné míře nerozvinuly takové verbální vzorce komunikačního chování, které u dospělého člověka vlastně více či méně svým „významovým“ tlakem překrývají neverbální informační signály. Ty jsou potom dešifrovány mnohdy jako neurčitě zastřené pozadí verbálního komunikačního procesu. U duševně nemocných jedinců je to dáno zase tím, že ontoge-

neticky nejmladší psychické struktury jsou u nich nejdříve postiženy, a tak více prostoru zůstává pro rozvinutí neverbálního sdělování. Navíc toto neverbální sdělování umožňuje uvolnění z tenze.

V neverbálních projevech lze také nalézt i charakteristiky transkulturně podmíněné, charakteristiky umožňující mezidruhovou komunikaci a charakteristiky signalizující, že části vzorců některých základních projevů neverbálního chování jsou vrozené (viz Thompsonovy výzkumy s nevidomými lidmi).

Existuje řada terapeutických technik využívajících neverbální komunikaci k odstranění chyb v sociální percepci, ke zvýšení sociální citlivosti apod.

Nejčastější chybou, která se může projevit v sociální percepci, je tzv. haló-efekt, jehož podstatou je, že člověk posuzuje druhé lidi na základě prvního dojmu a vytváří si obvykle neodůvodněná zobecnění o jeho morálně volných vlastnostech. Mnohdy u člověka „na první pohled“ sympatického předpokládáme, že je poctivý, přátelský, důvěryhodný. Máme tendenci posuzovat tohoto člověka v pozitivních rysech výš a v negativních níž, než je tomu ve skutečnosti. A naopak u člověka, který je nám „na první pohled“ nesympatický, raději předpokládáme, že má více negativních rysů, než je tomu ve skutečnosti.

Další chybou je efekt mírnosti a shovívavosti uplatňovaný zejména u těch lidí, o kterých předpokládáme, že jsou nám v některých charakteristikách podobní. Dále ve vlastnostech preferovaných určitou makrosociální skupinou máme tendence hodnotit se výš a naopak ve vlastnostech nežádoucích, skupinou odmítaných, níž, než je tomu ve skutečnosti.

V řadě studií se uvádí tzv. laická chyba, kdy lidé s některými pozitivními charakterovými vlastnostmi jsou hodnoceni jako absolutně dobří a lidé s některými negativními charakterovými vlastnostmi jako absolutně špatní.

Chyba kontrastu zase znamená tendenci vyzvednout a hodnotit zejména ty vlastnosti, které jsou v kontrastu s vlastnostmi pozorovatele.

Chyba centrální tendence znamená, že mnozí lidé při hodnocení např. svých spolupracovníků mají snahu vyhnout se použití krajních hodnot.

Někdy se také ještě uvádí tzv. chybné formování implicitní koncepce osobnosti, kdy člověk má tendenci někoho hodnotit na základě představy, kterou si o dotyčném učinil z vyprávění druhých lidí. Samozřejmě všechny uvedené chyby se v sociální percepci nevyskytují vždy v celém rozsahu a u každého člověka.

J. Křivohlavý člení neverbální projevy do řady skupin, přičemž některé z nich zkoumají samostatné vědní disciplíny:

I. Proxemika

II. Haptika

III. Posturologie

IV. Kinezika

V. Gestika

VI. Mimika

VII. Extralingvistické projevy

VIII. Zrakový kontakt

Ad I. Proxemika je vědní obor zjišťující citlivost člověka na vzdálenosti a prostor, a to jak ve vztahu k lidem, tak i k předmětům. Vzdálenost dvou komunikujících lidí nezkoumá proxemika pouze jako vzdálenost v určitém okamžiku (statické hledisko), ale z hlediska dynamického, jak se lidé v průběhu sdělování informací snaží najít vzájemně optimální vzdálenost (aniž si to plně uvědomují) buď přiblížením se, nebo naopak vzdálením se od sebe. Problém a napětí vzniká tehdy, komunikují-li spolu jedinci s rozdílnou osobní zónou (jeden s mimořádně velkou vzdáleností v osobní zóně a druhý s malou vzdáleností v osobní zóně).

Každý z nás má zkušenosti s tím, jak na něho působí blízkost či vzdálenost předmětů či lidí (ať již v místnosti, v obchodním domě nebo na ulici). Pro každého z nás existuje tzv. práh individuální přeplněnosti. Dosáhnou-li v tomto kontextu podněty z objektivní reality prahové či nadprahové hodnoty, ovlivňuje to nepříznivě nejen naši základní náladu, pocit pohodlí, pracovní výkon, ale i např. sexuální výkon. Většinou si tyto podněty plně neuvědomujeme, ale uvědomujeme si až následky jejich působení. Navíc, v každém okamžiku na člověka působí takový informační tlak, že jen stěží dokáže z množství podnětů dešifrovat právě ty, které vyvolaly stresové reakce. Těmito stresory mohou být např. tón hlasu druhého člověka, charakteristický způsob držení těla, který v nás vyvolává nepříjemný prožitek, reálná blízkost druhého člověka (např. stojí-li ve výtahu blízko obličejem proti nám), ale i vůně vlasů, vyzařovaná tělesná teplota, pot apod.

Podle vzájemné vzdálenosti či blízkosti mezi komunikujícími lidmi hovoříme o čtyřech sférách:

1. intimní sféra — vzájemná vzdálenost se pohybuje v rozmezí do 50 cm a do popředí zde vystupuje především význam receptorů čichových a taktilních. Podstatně menší význam má v tomto případě receptor zrakový. Do této sféry se mohou dostat i zcela neznámí lidé, např. v dopravních prostředcích. V takovém případě rychle nastupují obranné mechanismy. Člověk obvykle stojí nehybně a strnule s napjatými obličejovými svalovými skupinami. Typicky vnějším projevem těchto obranných mechanismů je „sledování nekonečna“ proložené krátkými pohledy na spolucestující.
2. Osobní sféra — do 120 cm; je to vzdálenost, která po určité rozmezí umožňuje ještě tělesný kontakt a současně umožňuje dobře sledovat i detaily mimiky. Tato sféra se někdy označuje jako sféra dobrých přátel a známých. Ve vztazích mezi lidmi se v tomto kontextu také projevují charakteristiky signalizující, že se jedná o transkulturální podmíněnost, lokální zvyklosti či obyčeje.
3. Sociální sféra — dolní hranici tvoří vzdálenost 120 cm, horní 350 cm. Tato sféra dává větší pocit bezpečí a psychické rovnováhy při oficiálních kontaktech. Současně umožňuje, aby lidé takto od sebe vzdáleni pracovali v jedné místnosti, aniž by byli považováni vůči ostatním za netaktní, nezdovořilé apod. Kdo z této vzdálenosti udržuje rozhovor se sedícím partnerem, vyvolává v něm pocit pozičního rozdílu a někdy stav podřízenosti. Někteří lidé mají ve své pracovně záměrně tak velký

psací stůl, aby eventuálního návštěvníka udrželi v sociální zóně s cílem získat již od prvních kontaktů převahu v komunikaci.

4. Sféra veřejného styku — dolní hranici tvoří vzdálenost 3,5—8 m. Tato hranice je charakteristická pro veřejná vystoupení, divadelní představení atd. Velké rozmezí dolní hranice je uváděno vzhledem k tomu, že tuto hranici lze snadno měnit např. tím, že mezi posluchače a přednášejícího umístíme lavici či jinou pomocnou bariéru. Ve sféře veřejného styku komunikující hovoří hlasitě a pečlivěji volí slova než v předšlých sférách.

Důležité je, že uvedené sféry jsou značně chráněné mezi dospělými jedinci, ale dětem je dovoleno snadnější prolomení jak osobní, tak i intimní sféry.

Vedle uvedeného horizontálního členění vzdálenosti mezi dvěma a více jedinci existuje i vertikální členění, kde velké rozdíly mezi účastníky interakce (mezi stojícími, sedícími, ležícími) vyvolávají negativní psychickou odezvu.

Na druhé straně řečník, který stojí mezi sedícími posluchači, nabývá větší jistoty. Agresivní a vzrušený člověk se snadněji uklidní, posadíme-li ho a sami zůstaneme stát.

Jak již bylo uvedeno výše, při řešení proxemických problémů je třeba brát do úvahy i transkulturní rozdíly. Například v USA podle evropských měřítek marnotratně zacházejí s prostorem. V německy hovořících zemích zase často používají dvojitě dveře s cílem zvukové izolace. Čili proxemické vzdálenosti zde berou velmi vážně. Ve Velké Británii fakt sousedství k ničemu nezavazuje a nic neznamená, neopravňuje k návštěvám apod. Francouzi si zase při rozhovoru svého partnera důkladně prohlízejí a často spoléhají zejména na čichové a taktilní počítky. Japonci se podle evropských měřítek cítí dobře jen ve větších skupinách a v těsných prostorách. Platí to i pro noční odpočinek. V japonštině vlastně ani neexistuje slovo pro osamělost. V arabských zemích mají rádi plné ulice lidí, „tlačení se“, neustálé kontaktování apod.

V souvislosti s proxemickými problémy lze v Evropě nalézt dvě základní obecné tendence, vyplývající z rychle postupující urbanizace životního prostředí a ze stěhování značného počtu lidí do měst:

- a) první tendencí je strach z davu, z „tlačeničky“, což má za následek snahu „posunovat“ hranice intimní a osobní sféry do větší vzdálenosti;
- b) opačná tendence, zejména u mladých lidí, kterou lze charakterizovat jako snahu „posunout“ vzdálenost osobní sféry do vzdálenosti, která původně patřila intimní sféře.

Ad II. Haptika je forma nejjednoduššího kontaktu mezi lidmi. Haptika se zabývá analýzou sdělování informací bezprostředním kontaktem kůže s kůží, či se sliznicí, a to od podání ruky, hlazení až k polibku. Protože haptický kontakt navozuje vysokou míru intimity, bývá také využíván ve speciálních technikách skupinové psychoterapie.

Ženy jsou častějším objektem dotyků, a to i ze strany samotných žen, než muži. Topograficky se na lidském těle rozlišují zóny, které jsou obdoby proxemických sfér. Ruce patří do sociální zóny. Osobní zónou

jsou vlasy, paže, ramena a u žen ještě obličej. U mužů patří obličej již do intimní zóny. Na druhé straně tělo do pasu a nohy patří u mužů do osobní zóny, u žen již do intimní zóny. Jiné části těla včetně sekundárních pohlavních znaků patří u obou pohlaví do intimní zóny.

Významnou formou tělesného kontaktu je polibek. Vedle polibku erotického existuje polibek přátelský, polibek jako výraz radosti, triumfu atd. Ale v Japonsku se jako erotického signálu polibků nepoužívá. Obdobně i v řadě dalších zemí je polibek nahrazen jinými aktivitami se stejným významem.

Důležitou haptickou „řečí“ v eroticko-sexuálním chování je i laskání jako signál zájmu o partnera, jemuž tím dáváme najevo, o jak pro nás blízkého a citově důležitého člověka se jedná.

Ad III. Posturologie zkoumá „řeč“ postoje (držení těla) a „řeč“ vzájemné konfigurace částí těla v průběhu komunikačního procesu. Současně sleduje změny, které vyvolává určitý postoj těla mluvčího k postoji těla naslouchajícího partnera a naopak.

Postoj těla vypovídá o emočním stavu dotyčného jedince, o napětí či uvolnění a dotváří tak celkovou charakteristiku hostilního či afiliativního chování.

Lidé, kteří v procesu komunikace zaujímají stejné nebo blízké stanovisko, kteří spolu „rezonují“, zaujímají i podobné držení těla a podobný postoj. Například oba překříží nohy, dají si jednu ruku do kapsy atd. Jedná se o sociální informační signály, které nejsou v komunikaci vědomě používány a které mohou, ale také nemusí být dobře interpretovány ostatními lidmi. U lidí, kteří spolu nesouhlasí, kteří mají zcela odlišný názor na určitý problém, můžeme pozorovat tendence zaujmout odlišné držení těla.

Některí autoři dokonce uvádějí, že je možné popsat „řeč“ těla, a to zejména v oblasti sexuality. V tomto kontextu „řeč“ těla popisuje např. M. Nakonečný (1981) následujícím způsobem. Muž na nějakém večírku si vyhlédne určitou, pro něho přitažlivou ženu a postaví se tak, aby se jí mohl dívat do očí. Poté zaujme polohu těla, která „vysílá“ eroticko-sexuální informační signály. Může se např. loktem opřít o hranu stolu (o pult či jiný pro tento účel vhodný předmět), přičemž v jeho postoji významnými charakteristikami jsou kyčle lehce předsunuty a nohy co nejvíce vypjaty. Eventuálně si zasune palec druhé ruky za opasek a prsty nechá volně viset dolů (samozřejmě se vše odehrává ve stoji). Na ženu se podívá dlouze a poté své oči lehce přivře. Současně odhaduje odmětavou „řeč“ těla vyhlédnuté ženy a dělá právě přesný opak. Jestliže žena složí ruce do obranné polohy, potom muž nechává své paže volně podél těla. Jestliže postoj těla ženy je strnulý, muž se pohybuje lehce a volně. Jestliže má žena obličej napjatý a zamračený, muž se usmívá a nasadí laskavý výraz obličeje. V další fázi se snaží „proniknout“ do její osobní sféry, aniž by se jí přitom dotýkal a aniž by dal příležitost k protestům. Zahájí nezávazný rozhovor, přičemž důležité jsou jeho pohledy, jimiž „klouže“ po celém těle ženy a přitom dbá, aby tyto pohledy nebyly agresivní a necitlivé. Citlivě reaguje na prohlubující se nejistotu ženy a na její vzrušení a postupuje dál jen tehdy, jestliže z celého kontaktování u ženy nezačne

převažovat nepříjemný pocit, ale naopak spíše příjemný pocit z toho, že je středem pozornosti, že se líbí a že jí to lichotí.

Obdobně postupují ženy, které usilují o některého muže ve společnosti. Jejich repertoár tvoří jemná gesta rukou, která často uplatňují při komunikaci. Obvykle nezahajují komunikaci přímo s přitažlivým mužem, ale v jeho blízkosti hlasitě komunikují s přítelem, či s přítelkyní, přičemž vysílají dlouhé pohledy ne na partnera v aktuálním komunikačním procesu, ale na vyhlédnutého, pro ně přitažlivého muže. Také držení těla, jeho postoj je určen tomuto muži. Některé z těchto žen si současně rukou mimovolně jemně přejíždějí zóny v blízkosti poprsí, kyčlí a při chůzi nasazují výraznější pohyb právě v kyčelním kloubu. Při vlastním kontaktování s vyhlédnutým mužem také rychleji, než je tomu v opačném případě, pronikají do jeho osobní sféry dotykem ruky (např. při žádosti o zapálení cigarety si lehce přidrží jeho ruku) apod. Poté se muž a žena posadí tak, aby si mohli hledět do očí a pokusí se svými pažemi vytvořit „uzavřený prostor“ oproti ostatním členům společnosti, který ještě zvýrazní vystrčením nohou, eventuálně jejich překřížením. Poté žena nasadí „náborový pohled“ (hlava lehce nakloněna na stranu a eventuálně mírně „našpulené“ rty). Do intimní zóny muže poté proniká jemnými dotyky paže při vlastní komunikaci, vůni parfému a něžným, mírně vyzývavým akcentem hlasu, využívajíc přitom nejistoty muže.

Zajímavé je zjištění, že komplex těchto informačních signálů „řeči“ těla se uplatňuje i mimo oblast eroticko-sexuální, kdy je ovšem některý podstatný informační signál z tohoto komplexu vytěsněn. Jindy je tato signalizace zmírněna odvrácením pohledu na jinou osobu nebo technikou „dementování“ tak, že v rozhovoru se objeví zmínka o manželovi, o dětech, o příteli atd.

Ad IV. Kinezika věnuje pozornost tomu, jak je vyslovování větných celků koordinováno s pohyby. Kinezika se zabývá informační hodnotou pohybů částí těla a informační hodnotou souboru pohybů několika částí těla současně (sekvence pohybů). Vyvozuje závěry z úrovně koordinace pohybů či z desintegrace pohybů. Současně vychází z toho, co dané sekvenci pohybů předcházelo a co následovalo.

Ad V. Gestika analyzuje informační hodnotu gestikulace, čili sdělování společensky normalizovaných, standardizovaných významů pomocí neverbálních mechanismů (nejčastěji pohyby rukou). Gesta buď doprovázejí expresivní řečový projev, ve kterém zvýrazňují emoční náboj, nebo jsou samostatným sdělením, nositelem informace sama o sobě. Četná gesta mají obecný charakter, jiná jsou transkulturně podmíněna.

Například v Kolumbii dokonce existuje dvoudílný slovník s více než 2 000 gesty, která jsou běžně používána v každodenním životě obyvatel Latinské Ameriky.

Gesta také mohou nahrazovat některá slova nebo upřesňovat jejich význam. Gesta slouží i k odreagování emočního napětí, k vyjádření základní nálady, přání, k vybití k nějaké činnosti atd.

Slovník gest se v jednotlivých kulturách mění. Stará a již neúčinná gesta zanikají a objevují se gesta nová, v poslední době silně ovlivněná televizí či filmem.

Gestikulace v životě člověka je nevyhnutelná a často si ani neuvědomujeme, že při exresivním verbálním projevu gestikulujeme (klasickým příkladem je člověk u telefonního přístroje, který se právě dověděl určitou informaci se silným emocionálním nábojem).

Abychom porozuměli „řeči“ gest, musíme také znát situační kontext, ve kterém byla gesta použita. Nejčastěji používanými gesty jsou ta, která se uplatňují v souvislosti s pozdravem, loučením nebo pozváním. Např. muži v Latinské Americe se při setkání obejmou tak, že mají hlavu nejprve nad pravým ramenem partnera a třikrát se navzájem „poklepou“ po zádech a poté stejný rituál zopakují s hlavou nad levým ramenem. Číňané před několika stovkami let při střetnutí s přítelem potřásali rukou sami sobě. Dnes toto gesto používá řečník, když chce pozdravit posluchače. Obyvatelé Polynésie se obejmou a současně jeden druhému třou záda. Eskymáci zdraví známého tak, že ho lehce udeří pěstí po hlavě a po ramenech.

Gesta loučení, obvyklá v Evropě, nemusí správně pochopit jiné národy. Tak např. gesto loučení, které používají v Sovětském svazu obyvatelé ruské národnosti — kývání dlaní shora dolů — by obyvatelé Latinské Ameriky chápali jako pozvání.

Chce-li Španěl, Mexičan či Kolumbijec vyjádřit, že je „něco“ vynikající, přiloží si tři prsty ke rtům a vydá zvuk podobný polibku. Brazilec se v tomto případě chytí za ušní lalůček.

Japonci na rozdíl od Evropanů tleskají tak, že se jim střetávají pouze prsty. V Anglii pomalé rytmické tleskání na koncertech či v divadle znamená jednoznačné odmítnutí.

Existuje celá řada gest doprovázející slovní agresí (např. „já vám to zatrhnu!“ je doprovázeno vztyčeným ukazovákem, který činí rázný půlkruh ve výši prsou či očí).

Slovní agrese bývá také doprovázena tzv. zraňujícími gesty:

- a) gesta nezájmu,
- b) gesta otevřené nudy (např. zvláštní charakteristické zívání),
- c) gesta netrpělivosti, která vyjadřují tendence rychle ukončit komunikaci,
- d) gesta povýšeného rozvažování (zvrácení hlavy dozadu s polozavřenými očima a charakteristický úšklebek doprovázející otevření očí),
- e) gesta „deformované přátelskosti“ (nucený smích, úšklebek),
- f) gesta hraných obtíží (zakrývání obličeje oběma rukama, kroucení hlavou a výraz naprosté bezmocnosti nebo bolestivý výraz mučedníka),
- g) gesta výsměchu a potupy (ťukání se prstem na čelo apod.).

Ad VI. Mimika zahrnuje výraz obličeje a jeho proměny v procesu komunikace; termínem — mimický výraz — označujeme jednak vlastní mimiku, čili složitou a dynamickou proměnu obličeje odrážejícího akutní psychický stav člověka, a jednak fyziognomii jako relativně více upevněnou část mimického výrazu obličeje, rozvíjející se vlivem častého opakování určitého typu mimického projevu.

Výsledný mimický výraz obličeje je výsledkem emočních stavů, citových postojů (sympatie, antipatie), stavu bdělosti (čilost, otupělost), svěžesti, unavenosti, osobní angažovanosti v dané činnosti atd. Významnou

skutečnost je, že negativní emoce jsou z mimického výrazu obtížněji identifikovatelné oproti emocím pozitivním.

Při podrobné psychologické analýze se věnuje pozornost zejména:

1. mimice očí (velikosti či rozvřenosti očí a pohybů očí, pohyblivosti „pohledu“, směru pohledu),
2. mimice čela (svislé vrásky představují zamračení, mohou vyjadřovat rozladěnost, nelibost, utrpení, starost, zlost, duševní námahu),
3. mimice nosu (ta vyplývá z rozdílných pohybů nosu při vnímání libých a nelibých pachů a přeneseně vyjadřuje libý a nelibý přízvuk prožívání a chování),
4. mimice úst (ta je podmíněna různou konfigurací úst při příjemných a nepříjemných chuťových zážitcích a přeneseně znamená citový náboj doprovázející kognitivní procesy; v této souvislosti je věnována pozornost výrazům, které se označují jako hořký, trpký, sladký atd.).

Důležitý je i úsměv. Úsměv je transkulturně srozumitelná grimasa, výraz náklonnosti a přátelského postoje. Ovšem úsměv se stává nesrozumitelným v hostilním sociálním prostředí. Je-li úsměv v submisivních vztazích, je s velkou pravděpodobností hraný. Úsměv se liší od smíchu, který souvisí spíše se hrou a humorem.

Ad VII. Paralingvistika studuje tzv. extralingvistické projevy v komunikačním procesu.

Ad VIII. Zrakový kontakt je důležitým zdrojem neverbálních informací. Percipient se dívá na mluvčího dvakrát déle než mluvčí na svého partnera. Člověk se pohledy neustále ujišťuje jednak o tom, zda správně chápe smysl obsahu komunikace, a jednak (když sám hovoří), jak na obsah partner reaguje. Delší pohled věnujeme lidem, kteří jsou pro nás autoritou, které máme rádi, kteří jsou nám sympatičtí. Ovšem déle trávající pohledy jsou pro adresáta nepříjemné, stejně jako vůbec žádný pohled.

Zrakový kontakt může být vyvrcholením přátelských vztahů nebo vysloveně agresivních vztahů. Déletrávající pohled do očí neznámého člověka oboustranně vede ke zvýšení emočního napětí a k hostilním projevům. Dokonce při déletrávícím pohledu do očí primáta lze vyvolat i u něho vzrušení až agresivitu. Čili jedná se o určitou formu mezidruhové komunikace.

M. Argyle (1972) v souvislosti se zrakovým kontaktem uvádí následující zjištění:

1. A chce začít interakci s B. Jestliže B opětuje pohled, s největší pravděpodobností to znamená, že je ochoten s A komunikovat. Zdůrazněné odvracení pohledu má význam opačný.
2. Když A vyjadřuje expresivně nějaký postoj nebo cit k B, potom mu věnuje více pohledů, které v případě atraktivnosti A i pro B jsou ze strany B opětovány. Dlouhý pohled, jestliže je kombinován s hostilními výrazy obličeje, může být dokladem negativního vztahu či snahy po dominanci.
3. Jestliže A se dívá na B s hostilním či afilativním výrazem a B tento výraz akceptuje, opětuje B A pohled stejného druhu. Jestliže B na to nepřistoupí, opětuje pohled hněvivý a poté jej odvrátí stranou.
4. A na konci své promluvy směřuje delší pohled na B. Pro B je to

signál, že A skončil a že tedy může odpovídat nebo jinak reagovat na obsah promluvy A. Když se A na B na konci své promluvy nepodívá, B neodpovídá vůbec nebo latence jeho odpovědi je delší.

5. Jestliže se A při rozhovoru na B dívá, B se obvykle domnívá, že A má k němu dobrý vztah, v němž je A upřímný a důvěryhodný.
6. Jestliže A věnuje B více pohledů než je obvyklé, B interpretuje toto chování jako chování zaměřené více na svoji osobu nebo na vzájemný vztah než na předmět rozhovoru.

V některých studiích se ještě objevují v souvislosti s neverbální komunikací různé kombinace a syntézy výše uvedených neverbálních projevů. Uvažuje se o komplexních výrazových vzorcích, kam patří mimo jiné mimika, pantomimika, „řeč“ těla i fyziognomie. Podle těchto autorů to vše vytváří jednotný výrazový vzorec. Z tohoto se vycházelo při koncipování výzkumů zaměřených na zkoumání sociálně významných vnitřních stavů jedince. V této souvislosti zde pro názornost uvedeme pouze tzv. vzorec lži. Lhář může kontrolovat to, co říká, ale obtížně kontroluje svůj obličej nebo pohyby svých rukou. Tento člověk může slovy předstírat lhostejnost, avšak že je vzrušen, prozradí napjatý výraz v jeho obličejí, polykací pohyby a zejména změny výšky a zabarvení hlasu. Lže-li někdo, pak nutně lže celým tělem, a to ve dvojnásobném smyslu: snaží se nasadit zastírací výrazový manévr, ale současně jeho tělo vyjadřuje rozpor, který prožívá (čili vyjádřit něco, co není pravda). A takový rozpor je vždy spojen s vnitřním napětím, které se nutně výrazově projeví, protože není zcela vůlí kontrolovatelné. Výzkumy ukázaly, že lež se nejčastěji (v hrubých obrysech) projevuje následujícím způsobem: zvyšuje se četnost jednoduchých pohybů rukou, přičemž gest, jimiž dotyčný člověk obvykle „podtrhuje“ svoji výpověď, podstatně ubývá; zvyšuje se četnost doteků vlastního obličeje rukou ve srovnání s běžným dotýkáním během rozhovoru. Současně se objevují taková gesta, jako je zakrývání úst rukou nebo prsty, škrábání brady, dotýkání nosu, tření tváří, škrábání obočí, tahání se za ušní lalůčky, hlazení vlasů apod. (samozřejmě to neznamená, že každý, kdo si zakrývá ústa, hladí vlasy atd., nutně lže, ovšem při lhaní se těchto gest užívá ve větším spektru a s větší frekvencí). Při lži také dochází k přemístovacím pohybům s větší četností, než je obvyklé. Objevují se i četné trhavé pohyby rukou a v obličejí se projevují nepatrné, ale rychle se měnící výrazové změny. V neposlední řadě charakteristickými příznaky lži jsou: naběhnutí a dobře viditelné zrychlení pulsu na krční tepně, časté polykání na prázdno, vyhýbavý pohled atd. Jistě pro větší objektivnost by bylo třeba mnohé závěry z těchto výzkumů znovu zopakovat a přitom mít neustále na paměti, že se zde projevují četné interindividuální rozdíly a že je zde mnoho intervenujících proměnných, které není snadné dostat pod kontrolu v průběhu vlastního experimentu.

