

Z PRÁC ABSOLVENTOV

Každoročne pribúda do univerzitných knižníc niekoľko desiatok prác absolventov vysokoškolského štúdia, spojeného s masmediálnou alebo marketingovou komunikáciou. Ide predovšetkým o záverečné práce bakalárskeho a diplomové práce magisterského štúdia. Vzhľadom na to, že na Slovensku existuje v súčasnosti viacero vysokoškolských učilíšť alebo ich častí so spomínaným zameraním, rozhodla sa redakcia Otázok žurnalistiky ako časopis pre teóriu, výskum a prax prostriedkov masovej komunikácie, poskytnúť priestor najzaujímavejším absolventským prácam v tejto oblasti. Od tohto roka v každom čísle časopisu prinesieme najmenej jednu ukážku. Tentoraz je to výber z nedávno úspešne obhájenej diplomovej práce NEVERBÁLNA REČ V TELEVÍZNEJ DISKUSII (vedúca PhDr. Oľga Škvarčinová, CSc.), ktorej autorkou je absolventka Katedry žurnalistiky Filozofickej fakulty UK v Bratislave (školský rok 2000/2001) Soňa B a r t o v i č o v á.

Neverbálna reč v televíznej diskusii

Diplomová práca sa zaoberá skúmaním dvoch televíznych diskusných relácií „O päť minút dvanásť“ (STV september – november 2000) a „Na telo“ (TV Markíza január – február 2001) z hľadiska výskytu prvkov neverbálnej komunikácie. Teoretické poznatky základných prostriedkov patriacich do systému neverbálnej komunikácie (proxemika, haptika, posturika, kinezika, gestika, mimika, vizika a čas) sú doplnené o výsledky empirického pozorovania skúmaných relácií.

Všetko nasvedčuje tomu, že nielen laická, ale i odborná verejnosť neprikladá neverbálnej reči takú vážnosť, akú by si vzhľadom na svoju dôležitosť zaslúžila. Veď o tom, akú dôležitú úlohu v televíznej komunikácii zohráva imidž, svedčia desiatky ankiety o najpopulárnejšieho, naj-sexi, naj-sympatickejšieho politika.

Záverom diplomovej práce je charakterizovať relácie z neverbálnej stránky, hľadať neverbálne signály v konaní účinkujúcich a interpretovať ich

význam. Objektom skúmania nie je len osoba moderátora, ale všetci účinkujúci. Sledované relácie sa svojim vysielacím časom, trvaním, počtom hostí a moderátorov i celkovým charakterom líšia. Odlišnosť produktov verejnoprávnej a komerčnej televízie je samozrejma, očakávaná a nevyhnutná. Cieľom teda nie je komparácia, pretože by som porovnávala neporovnateľné.

Charakteristika skúmaných programov

O PÄŤ MINÚT DVANÁSŤ – nedeľa 11.55 – 12.55 hod. (60 minút)

Vzhľad štúdia: Oválny stôl s chýbajúcim trojuholníkovým výsekom, ktorý symbolizuje hodiny s „chýbajúcimi piatimi minútami“. V centre stojí kreslo pre moderátora, po jeho stranách sa nachádzajú kreslá pre hostí, na stole výlučne poháre s nápojmi a poznámky účinkujúcich. Pozadie tvorí kulisa ružovomodrej farby, pred ňou sú umiestne-

né štyri zvislé pruhy – stĺpy modrej farby. Štúdio je ladené v pastelových tónoch žltej, modrej a ružovej farby.

Programové prvky: Symbolom programu sú hodiny. Objavujú sa v zvučke v podobe otáčajúceho sa ozubeného kolesa. Logom relácie je nápis „o 5 minút 12“ v žltomodrom poli štvorcového tvaru. Program je spravidla rozdelený na dve časti, každá sa venuje jednému politicko-spoločenskému problému, čas vyhradený prvej téme je približne rovnaký ako „druhý polčas“. V programe vystupujú predovšetkým predstavitelia vlády a politických strán. Každá z tém sa uvedie krátkym spravodajským príspevkom.

Zábery kamery: Kamera väčšinou neumožňuje sledovať všetkých účastníkov diskusie naraz. Na sledovanie neverbálnej komunikácie sú užitočné zábery celého stola, kamera využíva i bočné a čelné zábery na jednotlivca, nezameriava sa na detail.

NA TELO – nedeľa 13.00 – 13.25 hod. (25 minút)

Vzhľad štúdia: Štúdio tvorí štvorcový konferenčný stolík bielej farby, dve kreslá pre moderátorov a jedno kreslo červenej farby pre host'a. Interiér zútulňuje stojaca lampa. Steny sú presklené, takže divák môže sledovať prechádzajúcich ľudí, automobily a okolie budovy TV Markíza. Pozostatkom štúdia, v ktorom sa relácia pripravovala pred rokmi, sú svietiace trubice za chrbtom host'a. Svojím tvarom a lomením pripomínajú symbol blesku.

Programové prvky: Úvodná zvučka relácie je búrlivá, naznačuje konflikt, súperenie, ostrú výmenu názorov, ako hlavný motív v nej vystupuje symbol otáznika. Ďalším programovým prvkom je možnosť zapojiť sa do diváckej ankety. Otázka je vždy rovnaká: „Presvedčil vás náš host', alebo nie?“ Diváci majú k dispozícii dve telefónne čísla a v počas relácie sa v spodnej časti obrazovky vysielajú údaje o pribúdajúcich hlasoch a o číslach telefónnych liniek. Divácka anketa „Na telo“ ma utvrdila v presvedčení, že obľúbenosť a schopnosť neverbálne vplývať na divákov zaväži viac ako argumenty. V závere sa hlasovanie zastaví a moderátorka oznámi výsledok. Relácia sa nezaobera jednou témou, rieši sa viac problémov naraz.

Zábery kamery: Kamera využíva zábery celého štúdia, polocelky a zriedkavo aj detaily.

Neverbálna komunikácia

Verbálne a neverbálne zložky komunikácie nemôžeme nikdy navzájom oddeliť, pretože len vtedy, ak ich príjemca vníma súčasne, podávajú skutočný, správny význam výpovede. Aj keby sme sa nehýbali a mali strnulú tvár, aj vtedy by sme

používali neverbálnu komunikáciu. Nemôžeme predsa vysloviť ani jedno slovo bez toho, aby sme použili hlas. A každý hlas má istú výšku, rýchlosť, silu a kvalitu, ktoré sú zložkami práve neverbálnej komunikácie.

Do systému neverbálnej komunikácie človeka zaraďujeme tieto prostriedky:

- **proxemiku** – vzájomnú vzdialenosť alebo zmeny vzdialenosti medzi komunikujúcimi,
- **haptiku** – informáciu pomocou dotyku,
- **posturiku** – informáciu alebo reakciu držaním a polohou tela,
- **kineziku** – informáciu pohybom tela,
- **gestiku** – informáciu pomocou konvenčných, kultúrne normalizovaných, fixne štandardizovaných pohybov rúk,
- **mimiku** – informáciu výrazom tváre,
- **viziku** – informáciu pohľadom, spôsobom pohľadu, jeho hĺbkou, trvaním, frekvenciou atď.,
- **olfaktoriku** – informáciu pomocou vône,
- **koloriku** – informáciu pomocou farieb,
- **imidž** – informáciu pomocou celkového vzhľadu človeka.

V našej práci uvádzame iné poradie prostriedkov neverbálnej komunikácie – vychádzame z poradia dôležitosti týchto prostriedkov v televíznych diskusných reláciách.

Mimika

Ľudská tvár je miestom, na ktoré upierame pozornosť zo všetkých častí tela najviac. Práve preto mimika poskytuje z jednotlivých druhov neverbálnej komunikácie najviac informácií. Keď hovoríme, používame tvár mnohonásobne intenzívnejšie ako ktorúkoľvek inú časť tela, preto sa o interpersonálnej komunikácii hovorí ako o komunikácii tvárou v tvár (face-to-face).

Vedecké štúdie výrazov tváre sa najviac sústreďujú na to, akým spôsobom sa na nich vyjadrujú emócie. Výskumy M. A. Hogga a G. M. Vaughana (Social Psychology, 3. vyd. London: Practise Hall Europe, 1998) identifikovali šesť základných druhov emócií: *šťastie, prekvapenie, smútok, strach, odpor a zlosť*. Z nich sa následne odvodzujú ďalšie komplexy a zmesi emócií. Základné emócie sa spájajú s dištinktívnymi vzorcami svalovej aktivity: prekvapenie sa napríklad spája so zdvihnutím obočia, poklesnutou čel'usťou, vráskami na čele v horizontálnom smere, pozdvihnutou hornou časťou viečok.

Neverbálnym správaním tváre sa zaoberajú aj psycholingvisti – skúmajú ho však výlučne v súvislosti s hovorenou formou reči. Neverbálne správanie a výrazy tváre môžu reč spresňovať alebo naopak sponchyňovať jej obsah, dokonca ho úpl-

ne zmeniť. Keď hovoríme, snažíme sa dívať do očí svojho partnera a ak niekto nechce, aby mu druhý rozumel viac, ako sám pokladá za vhodné, robí všetko, aby jeho spolubesedujúci vyčítal z jeho tváre čo najmenej.

Z hľadiska semiotiky môžeme chápať tvár ako znak porovnateľný s hovorenou rečou. Tvár je nositeľom relatívne stálych výrazov osobnosti na jednej strane a časovo premenlivých výrazov na druhej strane. Rafinovaným nástrojom „presilovej hry“, stratégiou, ktorá ohrozuje tzv. pozitívnu tvár hovoriaceho, je kamenná tvár – tvár sfingy. Partner mlčí, tvári sa tajomne a privádza hovoriaceho k hranici absolútneho vyčerpania. Hovoriaci začína koktať, opakovať sa a zabúdať, zúfalo hľadá aj tie najmenšie náznaky reakcie na partneovej tvári.

Ľudská tvár má svoju štruktúru, ktorá sa skladá z rôznych oblastí. Psychológovia sledujú, čo sa v jednotlivých oblastiach odohráva pri prežívaní rozličných emócií – hovoria o úlohe rôznych komponentov ľudskej tváre. J. Křivohlavý (Jak si navzájem lépe porozumíme: Kapitoly z psychologie sociální komunikace. 1. vyd. Praha: Svoboda, 1998) rozlišuje tri zóny v ľudskej tvári:

1. **oblasť čela a obočia** – tu sa prejavujú najmä emócie prekvapenia (79 % tejto emócie),
2. **oblasť očí a viečok** – zobrazuje strach alebo smútok (67 % z celej plochy tváre),
3. **oblasť spodnej časti tváre** – patrí sem nos, ústa a líca – odráža sa tu 98 % z výrazov šťastia.

K základným prostriedkom nadväzovania, udržiavania a ukončovania spoločenského kontaktu patrí v civilizovanej spoločnosti **úsmev**. Pri vhodnom použití je väčšinou silným a pozitívnym signálom. Ľudia sa najčastejšie smejú, keď sa zhovárajú s inými, a to, či sa cítia šťastne alebo nie, má na úsmev len malý vplyv. D. Lewis (Tajná reč tela. 2. vyd. Praha: Victoria Publishing, 1993) rozlišuje tri druhy priateľského úsmevu a tzv. falošné úsmevy:

1. **Jednoduchý úsmev** – vzniká stiahnutím kútikov dozadu a ich miernym zdvihnutím, delí sa na:
 - a/ **úsmev nižšej intenzity** – neistota, váhavosť, nedostatok sebadôvery,

b/ **úsmev vyššej intenzity** – dôvera a srdečnosť. Kútiky sú viac rozťahnuté a vytočené dohora, pery sú pootvorené.

2. **Vrchný úsmev** – vrchná pera odhaľuje väčšinu vrchného radu zubov, spodné zuby sú zakryté, signalizuje to mierumilovný úmysel. Delí sa na:

a/ **úsmev nižšej intenzity** – vrchné a spodné zuby sa dotýkajú, odkrytá je len stredná časť vrchného radu, vyjadruje to mierne potešenie, používa sa skôr pri druhom alebo treťom stretnutí osôb, vytvára silnejší, priateľskejší a dôvernejší dojem ako jednoduchý úsmev,

b/ **úsmev vyššej intenzity** – ústa sa širšie otvoria a oči sa zúžia privretím viečok. Nie je to len výraz potešenia, ale i vyjadrenie priateľstva alebo pobavenia. Používajú ho blízki priatelia, často sa predstiera.

3. **Široký úsmev** – oba rady zubov sú odkryté, ústa otvorené a oči mierne zúžené. Je to vyjadrenie najväčšej miery radosti a používa sa v zábavných situáciách, pri žartovaní, hrách. Nikdy sa nepoužíva pri zdravení.

4. **Falošné úsmevy** – delia sa na:

a/ **neúprimné** – napriek úsmevu chýbajú malé záhyby kože pod každým okom, tieto svaly sa nedajú ovládať vôľou.

b/ **nepriateľské** – vidno spodné zuby, kým vrchné ostávajú skryté.

Úsmev je spolu so zdvihnutím obočia najfrekvencovanejším mimickým prvkom v televíznych diskusiách. Vyskytuje sa v širokej škále prejavov, od širokého, spojeného s ukazovaním zubov až po mierny ironický úškrn. Veľmi zriedka ho sprevádza aj akustický prejav v podobe tlmených neartikulovaných zvukov. Ženy moderátorky sa na rozdiel od svojich mužských kolegov častejšie usmievajú aj počas formulovania nepriemenných otázok a ženy v pozícii hosťa častejšie ako muži reagujú na invetkty s úsmevom.

Počas skúmania dvoch televíznych diskusných relácií sme spozorovali úsmev plniaci rôzne komunikačné funkcie.

„**Prepáčte**, – úsmev – ak dovoľíte, rád by som to uviedol na pravú mieru“... Úsmev ako signál vôle ujať sa slova. Úsmev sa vo veľkej miere využíva pri skončení reči, v spojení s inými neverbálnymi prvkami (opretie sa o operadlo, zloženie rúk do lona).

Úškrn – „**Prepáčte, to tak vôbec nie je**.“ Úsmevom alebo skôr grimasou tlmočí komunikujúci odmietnutie argumentov, úsmev znamená, že im neprikladá dostatočnú vážnosť.

„**Ja predpokladám, že naozaj neočakávate, že vám tu poviem tieto dôverné údaje**“ – pochybovačný úsmev počas celého trvania prehovoru. Úsmev komunikuje začudovanie až nedôveru k pýtajúcejmu sa.

„**Faktom ostáva, že vláda nemá reálne stanovené priority**“ – úsmev sprevádza negatívnu výpoveď.

Úsmev často sprevádzajú slová – *prepáčte, nehnevajte sa, prosím vás* – ktoré obyčajne vystupujú vo funkcii ospravedlnenia a vyjadrujú tak podradenosť hovoriaceho. Fakt, že tieto dva komunikačné prvky vystupujú tak frekvencovane spolu, môže znamenať nevedomú potrebu vopred sa ospravedlniť za slová, ktoré budú nasledovať, alebo zmierniť ich prípadný účinok.

Ústa – vynímajúc úsmev – komunikujú niekoľko ďalších významov:

Našpúlenie perí často sprevádza sústredenosť pri písaní alebo rozmýšľaní počúvajúcich, ktorí si počas prehovoru hovoriaceho formulujú vlastnú dpoveď.

„**Uvažujeme s absolútnou ...** (podotázka zo strany moderátora, hovoriaci si zatiaľ *oblizne pery*) ... **s absolútnou presnosťou.**“ Hovoriaci si pri prerušení olizuje pery, *špúli ich a rozťahuje ich kútiky*, komunikuje pripravenosť pokračovať v reči.

„**Je veľmi ...** (hovoriaci v mysli formuluje rozťahujúce kútiky úst) ... **dôležité vedieť.**“

„**Ide o závažnosť ... a komplexnosť.**“ V oboch prípadoch hovoriaci pri pauze v reči rozťahoval a sťahoval kútiky úst ako signál premýšľania a hľadania vhodného výrazu.

„**Zle ste študovali dokumenty, pani ministerka**“ – počúvajúca si počas výpovede *hryzie pery*. Signalizuje to rozčúlenie, potrebu vyjadriť sa. Počúvajúci si často hryzú pery, ak ich hovoriaci kritizuje, znevažuje alebo uráža.

Stiahnutie, zvieranie perí do podoby úzkej čiary a ich uvoľnenie súvisí s výmenou komunikačných rolí. Počúvajúci máva zovreté pery, ak je však pripravený ujať sa slova, uvoľňuje ich.

Komunikujúci partneri v televíznych diskusiách reláciách vyjadrujú množstvo informácií výrazom tváre. Medzi najpoužívanejšie patrí neutrálny výraz s meravými črtami tváre, výraz ľahostajnosti, prekvapenia s rozšírenými očami a pootvorenými ústami až po hnevľivé, zlostné výrazy so zvrasteným obočím a našpúlenými ústami.

Zdvihnutie obočia je z hľadiska frekvencie výskytu v poradí druhým najčastejším mimickým prvkom televíznych diskusií. Plní funkciu zdôrazňovania dôležitých slov, výrazov v prejave, člení prejav, tlmočí emócie ako pochybovanie, nerozhodnosť.

„Dôvodom, prečo sme prišli do **tohto** štúdia ...“ – hovoriaci zdôrazňuje, dopĺňa vyslovenie ukazovacieho zámena „tohto“ pozdvihnutím obočia.

„**A práve** minister financií by mal ...“ – hovoriaci dvíha obočie pri vyslovení slova „práve“.

„**Z viacerých** zdrojov viem ...“ – hovoriaci zvyrazňuje slovo „viacerých“ zdvihnutím obočia.

„**Máte pocit**, že nemáte priestor? **Ja nemám pocit**, že nemáte priestor“ – moderátor vyjadruje pochybnosť a nesúhlas so správaním sa host'a.

Reč očí v televíznej komunikácii

Spolu s mimikou a gestikuláciou patrí kontakt očami do oblastí vizuálnej komunikácie. Experimentálne sa zistilo, že človek počas komunikácie prijme vyše 80 % informácií zrakom. Asi 30-40 %

času celého rozhovoru vyčerpajú ľudia práve na kontakty očami. Jeden pohľad pritom trvá jednu až sedem sekúnd. (J. Mistrík: Variácie reči. 1. vyd. Bratislava: Smena, 1988).

Podľa nášho skúmania najfrekventovnejšia dĺžka pohľadu hovoriaceho v televíznej diskusii všeobecne je dve až štyri sekundy. Spomínané pohľady s trvaním sedem alebo viac sekúnd sú v diskusiách vzácnosťou. Pred hovoriacim totiž stojí naraz viacero úloh, musí zároveň formulovať vlastný prejav a sledovať reakcie partnera, v televíznej debate je ním ďalší hosť, moderátor alebo moderátori.

V televíznej diskusii sa práve oči stávajú indikátorom situácie, účinkujúci ich využívajú na presvedčanie, ironizovanie argumentov partnera, zdôrazňovanie kľúčových, dôležitých častí, slov vo vlastnej výpovedi, práve pohľadom dokážu presvedčiť moderátora, aby im umožnil dopovedať myšlienku, pohľad môže byť deliacou čiarou, výkričníkom, bodkou. Upreným pohľadom možno zneistiť, priviesť do rozpakov, skúsení politici a rečníci vedome manipulujú s divákom a využívajú popri svojich argumentoch práve pohľad.

Je zaujímavé sledovať, ako málo času z celého trvania výpovede sa hovoriaci pozerá na partnera. Väčšina hovoriacich redukuje zrakový kontakt so súperom na krátke, nanajvýš dve sekundy trvajúce pohľady. Môžeme to odôvodniť skutočnosťou, že predmetom televíznych diskusií bývajú predovšetkým problémy, nepriaznivé javy, kauzy. Ak rozhovor chápeme ako obranný alebo kritický, vtedy sa partneri na seba pozerajú len 15 % z celého času trvania rozhovoru. V televíznych debatách sa len zriedka vyskytujú slová pochvaly, uznania, veď zámerom televíznych tvorcov je posadiť vedľa seba dva protiklady, ľudí, o ktorých sa predpokladá, že si za každých okolností budú odporovať. Slovenská politická prax takmer nepripúšťa možnosť súhlasu poslanca opozície s koalíčným poslancom, vylučuje uznanie bývalého ministra súčasným ministrom. Preto nazývame účinkujúcich v televíznej politickej diskusii skôr súpermi ako partnermi.

V relácii „Na telo“ situáciu mení fakt, že hosťom je len jedna osoba. V takomto prípade preberajú na seba dvaja moderátori okrem úlohy novinára aj úlohu oponenta. Prestávajú byť len prostredníkom medzi divákom a hosťom relácie, stávajú sa kritikmi, súpermi, protivníkmi. Nesústreďujú sa len na položenie otázky, ale skôr na vyvrátenie odpovede, spochybnenie, oslabenie argumentu svojho host'a. V relácii „O päť minút dvanásť“ moderátor ostáva moderátorom – nerealizuje sa v žiadnej inej polohe.

Okrem priamych pohľadov z očí do očí, mimochodom, veľmi zriedkavých, si možno veľmi často

všimnúť dva ďalšie druhy pohľadov – pohľad zdola spoza rámu okuliarov a pohľad zhora. Ak si partner posunie okuliare k špičke nosa – je to pre vás výčitka. Nechajte ho hovoriť, neprerušujte ho. Môžete to urobiť až potom, ako okuliare zaujmú pôvodnú polohu. (E. Thiel: Reč ľudského tela prozradí viac než tisíc slov. 1. vyd. Bratislava: PLASMA SERVICE, 1993). Pohľad spoza zosunutých okuliarov pôsobí karhavo, skúmavo a zneisťujúco. Ak sa hovoriaci stretne s podobnou reakciou, najčastejšie odpovedá odvrátením pohľadu.

Z bohatej škály druhov pohľadu sa v televíznych rozhovoroch vyskytuje pohľad dohora, hovorovo nazývaný vyvrátenie očí. Hovoriaci ho uplatňuje v situácii, kedy hľadá potrebný výraz, mnohí sa pozerajú dohora, keď včlenia do slovenského prejavu cudzí výraz. Pohľad dohora sa v istom smere prekrýva s významom slov „vraj“, „takpovediac“. Nezriedka je signálom neistoty, váhania alebo jednoducho hľadania. O niečo menej príznakové je hľadanie vhodného slova za sprievodu pohľadu nabok, do bodu, kde by sedel štvrtý účastník diskusie, keby bol prítomný.

Pomocou pohľadu v diskusii možno vyzvať partnera, aby sa ujal slova, odpovedal. Hovoriaci následne po tom, čo sa ujal slova, odvracia pohľad od moderátora a od protivníka, rovnako postupuje pri ukončení myšlienok alebo replík. Vo chvíli, kedy sa priblíži k úplnému záveru svojej výpovede, obráti sa pohľadom na toho, kto by mal pokračovať, reagovať. V oboch skúmaných reláciách je v záujme argumentujúceho nevzdať sa slova, kým nedokončil myšlienku podľa svojich predstáv, kým sa nedostal k „zlatému klincu“ svojho prehovoru. Preto sa hovoriaci nepozrie na partnera, kým neskončí a veľmi často práve moderátor musí násilne ukončiť repliku a dať slovo druhej strane.

V žiadnej zo skúmaných relácií sa neuplatňuje teória, zakotvená skôr v psychológii a v miere empatických schopností novinára, v metóde, ktorú uplatňoval už Freud – „metóda nepozerala sa“. Je totiž výhodné nehládieť priamo na partnera v rozhovore, ak sa otázky dotýkajú jeho súkromia. Televízia Markíza podrobuje svojho hosťa tlaku dokonca z dvoch strán, hľadia neho dvaja moderátori. Vo chvíľach napätia – konverzačného „dusna“ – sa veľmi často niektorý z moderátorov relácie „Na telo“ (s najväčšou pravdepodobnosťou nevedomky) pokúša zmierniť napätie, odľahčiť situáciu a upokojiť hosťa tým, že odvráti pohľad, pozrie sa do papierov, skloní sa po nápoj, zmení polohu tela.

Gestikulácia a kinetika

Práve gestikulácia spolu s mimikou sú najmarkantnejšími a najzreteľnejšími prvkami televíznych

diskusných relácií. Gestikulácia spolu s mimikou a pohľadom zaujíma prvenstvo v schopnosti vypovedať a ich možnosti sú v oboch skúmaných reláciách neobmedzené.

Gestikulácia sa využíva predovšetkým pri udeľovaní, odoberaní slova moderátorom, pri vysvetľovaní, zdôrazňovaní, ukazovaní na iného účinkujúceho. Moderátor často manipuluje s predmetmi na stole, drží počas gestikulovania v ruke pero alebo list papiera. Hovoriaci začne gestikulovať hneď po tom, ako sa ujme slova a najčastejšie hneď, ako mu moderátor odoberie slovo, prestane. V relácii „O päť minút dvanásť“ nie je zvyklosťou politikov ujať sa slova bez vyzvania moderátora, aj preto má relácia v porovnaní s reláciou „Na telo“ pokojnejší charakter. Neprichádza tu k situáciám, v ktorých si „umlčaný“ vymáha slovo prudkým gestikulovaním smerom k hovoriacemu, ako to môžeme vidieť napríklad v inej relácii televízie Markíza „Sito“.

Najčastejším typom gesta je pohyb rukou sprezdávajúci **vypočítavanie**. Ruka sa hýbe v súlade so slovami, zdôrazňuje ich a opakovaním toho istého pohybu oddeľuje od seba. Čím je reč hovoriaceho miernejšia a tichšia, tým jemnejšie sú aj gestá, vo veľkom rozčúlení zaujíma hovoriaci oveľa viac okolitého priestoru. V nasledovných príkladoch použili účinkujúci vypočítavanie alebo spojenie slov opačného významu spolu s príslušným gestom:

„**nebude** to ani víťazstvo – **ale** ani porážka“,
 „**neprišiel** na to ani jeden, **ani** druhý – **neprídete** na to ani vy“,

„... otázka nie je, či **pôjdeme** alebo **nepôjdeme** do Európskej únie“.

Podobné gesto používajú účinkujúci pri oddeľovaní a zdôrazňovaní slov. Ruka sa rytmicky pohybuje dopredu alebo nabok približne vo výške pliec, energickejšou obmenou gesta je pridanie pohybu lakťa:

„najsprávnejšie by bolo **delenie na polovicu**“,
 „... a bude to **fifty-fifty**“,

„... v tom sa ukázala vaša **ne-férovosť**, **nezmyselnosť**, to, že občania vládu **ne-chcú** už teraz“,

„malo by to byť tak, že **prídete** pekne do volebnej miestnosti, **vezmete** volebný lístok a **poviete**, **nehlasujte**, referendum je **zbytočné**“,

„my dobre vieme, čo sme **urobili**, **dosiahli** a čo ešte máme **urobiť**“.

Druhým najpoužívanejším gestom je ukazovanie – jednak na seba a tiež na ostatných prítomných. Frekvencia ukazovania na vlastnú osobu môže mimochodom tiež vypovedať o skromnosti alebo naopak samoľúbosti jednotlivých politikov. Spomínané gesto moderátori takmer vôbec nepoužívajú z toho dôvodu, že len zriedka hovoria

o vlastnej osobe. Stáva sa tak len vtedy, ak ich opytovaný napadne pre údajnú nekompetentnosť a moderátor povie niečo na svoju obhajobu. Moderátor ukazuje na host'a, keď mu udeľuje slovo, odvoláva sa na slová jedného, keď sa rozpráva s druhým. Ak chce naznačiť zámer udeliť slovo, ukazuje rukou na nasledujúceho rečníka ešte dlho pred tým, ako hovoriaci výpoveď dokončí. Výnimočne sa stáva, že jeden z účastníkov zaútočí na oproti sediaceho a k verbálnemu napadnutiu sa pridruží neverbálny **výpad rúk s natiahnutým ukazovákom**. Dlaň ostáva zatvorená a „útočník“ umocní agresivitu svojho gesta nahunutím hlavy a trupu smerom k napadnutému.

Niektorí diskutujúci dávajú prednosť gestikulácii s **otvorenými dlaňami**, pohybu, pri ktorom hovoriaci ukazuje dlane spolusediacim a v konečnom dôsledku aj divákovi. Ak chceme na ostatných zapôsobiť dôveryhodnejšie, je výhodné naučiť sa používať gestá otvorených dlaní. Táto komunikácia pozitívne ovplyvňuje medziľudské vzťahy, vytvára dobrú atmosféru.

V protiklade s „prosiacou“ rukou stojí „prikazovacia“ ruka otočená dlaňou smerom nadol. Kým prvý typ otvorenej ruky by sme v sledovaných reláciách našli len veľmi ťažko, druhý patrí k častým javom. Natiahnutím otvorených dlaní smerom dopredu hovoriaci neverbálne deklaruje vlastnú bezúhonnosť a dáva ju do kontrastu s konaním protivníka: „**Nie je korektné, pán kolega, ak vážite demokraciu korunami, to skutočne nie je korektné**“.

Komunikujúci si často pomáhajú tzv. **ikonickými – zobrazujúcimi**, imitujúcimi gestami, ktoré priamo napodobňujú veci alebo ich vlastnosti:

„... vezmeme si **skupinu** poslancov“ – ruky sa pri vyslovení slova „skupina“ formujú do tvaru, ktorý pripomína držanie predmetu v tvare gule,

„... tak sa to **postupne vyvíjalo**, až kým ...“ – ruky naznačujú „namotávanie“, postupnosť.

Ak hovoriaci spojením rúk položených pred sebou vytvorí pred sebou hranicu, naznačuje tým neprístupnosť a neochotu ďalej komunikovať. Ak navyše skríži prsty, znásobuje význam tohto gesta. Spozorovali sme, že účinkujúci často reagujú použitím takéhoto gesta, ak ich moderátor alebo iný účinkujúci obviňuje, kritizuje, útočí na nich.

Ak počúvajúci zloží obe ruky dlaňami k sebe a oprie sa lakťami o stôl a pridrža si ruky pred ústami, signalizuje svojím gestom zvýšenú mieru pozornosti a sústredenosti. Politik alebo moderátor zaujímavý takúto polohu po dlhší čas sa po skončení prehovoru hovoriaceho zvyčajne hneď ujme slova a odpovie, či argumentuje dobre formulovanou myšlienkou.

Posturika

V analyzovaní polohy a držania tela sme sa zamerali predovšetkým na spôsob sedenia jednotlivých účinkujúcich, na kongruenciu v procese zaujatia polohy tela a na spôsob držania častí tela. V televíznych debatách účinkujúci najčastejšie volia nasledovné spôsoby sedenia: sedenie s nohami od seba a opieraním sa o operadlo, sedenie s nohami od seba a rukami opretými o stôl, sedenie s rukami v lone, sedenie s prekríženými nohami, sedenie s natiahnutými a prekríženými nohami a variácie týchto spôsobov.

Hovoriaci veľmi zriedka argumentuje sediac opretý o operadlo stoličky, táto poloha je typická pre počúvajúceho. Počúvajúci sedí na celej ploche sedadla, s nohami položenými na zemi a mierne roztvorenými, ruky má najčastejšie položené v lone. Tento – veľmi obľúbený – postoj môže znamenať uvoľnenie, pohodlie, prístupnosť a sebaistotu. Ak sú však kolená od seba ďaleko, môže tento postoj signalizovať agresivitu a nepriateľské naladenie. Komunikujúci sediaci v tejto polohe veľmi často zohne nohy pod seba a prekríži ich v členkoch alebo sa priehlavkami nôh zaprie o nohy stoličky. V neverbálnej komunikácii vnímame každý spôsob prekríženia končatín ako vytváranie bariéry, a teda signál neochoty komunikovať, uzavretosti alebo bojzlivosti. No prisúdiť osobe, ktorá pri komunikácii prekríži nohy, neistotu, by bolo príliš zjednodušené, ak však daná osoba začne kývať prkriženou nohou, môže to znamenať nervozitu alebo netrepezlivosť. Zakliesnenie priehlavkov o nohy stoličky môžeme interpretovať ako signál zneistenia, znepokojenia.

Kongruencia znamená kopírovanie postoja v komunikácii. Vyznačuje sa napodobením polohy tela toho, kto hovorí, koho rešpektujeme. Počúvajúci nasmeruje vlastné chodidlá a ramená rovnobežne s chodidlami a ramenami hovoriaceho. Počas prehovoru hovoriaceho počúvajúci kopíruje zmeny jeho postoja. Ak si hovoriaci podoprie hlavu, urobí tak aj počúvajúci atď. V televíznej diskusii sa objavuje zaujatie kongruentnej polohy v dvojici moderátor – hosť, zriedkavejšie v dvojici hosť 1 – hosť 2. Moderátor relácie „O päť minút dvanásť“ napríklad obracajúc sa na toho, komu chce udeliť slovo, už počas formulovania otázky napodobňuje polohu jeho tela. Ak do dialógu moderátor – hosť 1 nečakane vstúpi hosť 2, a moderátor nepokladá rozhovor s hosťami za ukončený, otáča sa k hosťovi 2 len hlavou, pričom ramená a trup ostávajú rovnobežne s hosťom 1.

(Dokončenie nabudúce).