

**„Easy to sense but hard to define“: Charismatic nonverbal communication and the psychotherapist
Frederic J. Heide**

Journal of Psychotherapy Integration, Volume 23, Number 3, September 2013, p. 305-319

Celý článek, jak už název napovídá, se týká charismatu, konkrétně charismatické neverbální komunikace. Už na začátku autor píše, že je to schopnost zaujmout druhé a mají ji všichni dobří herci, rockové stars, sportovci, koučové atd. Dozvídáme se, že charisma je verbální i neverbální, přičemž verbální se zakládá na užití metafor, příběhů a emočního užití jazyka. Naproti tomu neverbální komponenty zahrnují paralingvistiku (aspekty mluvy v hlasitosti, míře, artikulaci, plynulosti a důrazu), kinetické (např. pozice hlavy při mluvě), exprese obličeje, oční kontakt atd.

Neverbální charismatická komunikace je odlišná od takových konstrukcí jako jsou empatie, kongruence, pozitivní přijetí nebo terapeutická autorita. Uvádí zde příklad na terapeutovy A a B, kdy oba říkají to samé, ale A používá plochý hlas a bezvýrazný obličej a sedí velmi upjatě, zatímco B říká vše energicky, empaticky dělá pauzy, kdy je třeba, jeho tvář je plná výrazů, má špičatá gesta a ohebné držení těla. Terapeut B by tak mohl mít charismatický neverbální komunikační styl.

Autor porovnává několik autorů, kteří použili různé metody v rámci měření charismatu v komunikaci v rámci psychoterapeutického sezení. Porovnává, jaký to mělo v rámci různých studií vliv na klienty. Porovnává také různé psychologické styly, jak tuto problematiku vnímali jejich hlavní představitelé a jak se jejich názory proměňovali v čase. V rámci různých autorů také porovnává různé vztahy a korelace charisma, např. ratio charismatických politiků.

V samostatné kapitole se zabývá autor efektem neverbální výmluvnosti. Tento pojem je definován jako stupeň, ve kterém se lidé zdají bez zábrán a jsou velmi působiví na své okolí, nebo jednodušeji napsáno se jedná o přenosu emocí prostřednictvím hlasu, mimiky a pohyby těla či gesty. Autor dále zkoumá, jaký to má vliv na emoce jednotlivců, jaké jsou vztahy mezi expresivitou a extroverzí v rámci tohoto tématu. Dochází k závěru, že výmluvnost není korelativní s Machiavelismem, tedy s manipulací. Na druhou stranu, ten kdo ovládá charismatické neverbální chování má lepší dispozice, aby ho následovali ostatní. Jedna ze studií např. dokládá, že US prezident a kanadský prime ministr měli oba velmi silnou korelaci s mírou vokální přitažlivosti.

V rámci psychoterapie a neverbálního charismatického chování je zmiňováno, že poradci, kteří jsou vnímáni jako experti, jsou důvěryhodní a atraktivní, mají velký vliv na své klienty. Zde se zmiňuje nebezpečí rozporu v rámci kognitivní disonance, který by až mohl diskreditovat poradce. Článek dále nabízí řešení, jak tomuto předejít přičemž dává dohromady návrhy od několika autorů a celkově je spolu kriticky porovnává.

Na závěr v diskuzi autor shrnuje, že vždy při užití neverbálního charismatického chování je třeba brát v úvahu danou situaci, v případě psychoterapie klienta a důležité je být přirozený. Vše se samozřejmě odehrává na pozadí dané kultury (jiné to bude v Evropě, USA nebo Koreji). Jednotlivé studie však potvrzují, že charismatická neverbální komunikace podporuje dobrou terapii a často může být sama o sobě tou nejlepší terapií.