



**AKADEMIA  
RETORYKI**  
IGORA ZALEWSKIEGO



# **NOWOCZESNA** MOWA CIAŁA

Mikołaj Krupa



**Tytuł:**

Nowoczesna mowa ciała

**Copyright © 2021 Mikołaj Krupa**

**Fundacja Akademia Retoryki Igora Zalewskiego**

**Redakcja i opracowanie graficzne:**

Katarzyna Gacek

**Dystrybutor:**

akademiaretoryki.pl



**AKADEMIA  
RETORYKI**  
IGORA ZALEWSKIEGO



Wszelkie materiały (treści, teksty, ilustracje, zdjęcia itp.) przedstawione w poniższym materiale są objęte prawem autorskim i podlegają ochronie na mocy „Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych” z dnia 4 lutego 1994 r. (tekst ujednolicony: Dz.U. 2006 nr 90 poz. 631).  
**Kopiowanie, przetwarzanie, rozpowszechnianie tych materiałów w całości lub w części bez zgody autora jest zabronione.**



# Od Autora

Cześć! Bardzo się cieszę, że zdecydowałaś / zdecydowałeś się na kurs „Nowoczesna Mowa Ciała”. Jest to mój autorski kurs, który stworzyłem na podstawie doświadczenia zarówno szkoleniowego, jak i tego zdobytego jako debatant sportowy czy mówca. Przed nami blisko 20 lekcji i sporo treści, dlatego pozwól, że ten wstęp posłuży mi do opowiedzenia w kilku słowach o sobie i wytłumaczenia Ci jak kurs został skonstruowany. Myślę, że to ułatwi nam późniejszą pracę.

Nazywam się Mikołaj Krupa, jestem trenerem wystąpień publicznych i prezentacji biznesowych, między innymi w Akademii Retoryki. Tematyką wystąpień zająłem się ponad 9 lat temu — kiedy zostałem debatantem sportowym — byłem na wielu turniejach i Mistrzostwach Polski Debat Oksfordzkich, a od kilku lat zawodowo zajmuję się szkoleniem z retoryki i sprawianiem by wystąpienia publiczne były przyjemnością, zarówno dla mówcy, jak i jego publiczności.

Przed Tobą kurs „Nowoczesna Mowa Ciała”, który — mam nadzieję — sprawi, że zaczniesz skutecznie i naturalnie wykorzystywać swoje ciało podczas wystąpień czy to na wielkiej scenie, czy też przed małym gronem odbiorców. Podzieliłem go na trzy główne moduły.

Pierwszym będzie Postawa Ciała — przekażę Ci w nim wskazówki na temat tego, jak powinno się stać podczas wystąpienia publicznego, poruszać w jego trakcie i zachowywać się podczas współpracy z prezentacją multimedialną, ale także powiem Ci co robić z rękoma, gdy nie gestykulujemy, a stoimy spokojnie i czekamy na pytania.

Drugi moduł to Gestykulacja, czyli sposoby na to, jak poruszać rękoma podczas naszego wystąpienia. Przedstawię Ci

sprawdzony sposób nie na to, jak nauczyć się sztucznego pokazywania wyuczonych gestów, a jak wydobyć z siebie naturalność takiej gestykulacji, do jakiej jesteś stworzony.

Na sam koniec trzeci moduł, a w nim poruszymy temat, który jest bardzo często zapominany, czyli Kontakt Wzrokowy. Opowiem Ci o sile utrzymywania kontaktu wzrokowego, a potem przedstawię bardzo prosty sposób i ćwiczenie na poprawę tej umiejętności.

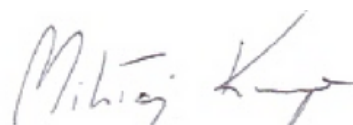
Każdy moduł podzielony jest na kilka lekcji, a w każdej poruszamy konkretne zagadnienie. Są one tak podzielone, by w przyszłości można było łatwo wracać do każdego tematu. Na koniec każdego modułu będzie podsumowanie, które pozwoli Ci sprawnie wracać do tematu i przypominać sobie najważniejsze rzeczy.

Pamiętaj, że jednym z kluczowych czynników mających wpływ na polepszenie mowy ciała jest świadomość. Świadomość tego, jakie błędy popełniamy, po co dany element mowy ciała jest i co robić, by go efektywnie wykorzystać. Będę chciał Cię tej świadomości nauczyć. Każde ćwiczenie, które będziemy wykonywać, ma na celu w głównej mierze to, by umieć zlokalizować nasze problemy i zauważyć, w jaki sposób je rozwiązać.

Wszystko, o czym tu przeczytacie, odnosi się zarówno do wystąpień publicznych na dużej scenie, jak i do prezentacji w małym gronie przed zarządem czy rozmowach z kolegą lub koleżanką z pracy. Każda z tych sytuacji to tak naprawdę wystąpienia publiczne. Zatem jeżeli będę używał takiego pojęcia, to śmiało możesz je utożsamiać z rozmową z dwoma, czy trzema osobami.

Zadbałem o to, by wszystkie techniki, które Ci przedstawię, były całkowicie uniwersalne i przydały się podczas prezentacji na konferencji dla stu osób, jak i w trakcie rozmowy z szefem.

Trzymam za Ciebie kciuki!



Zanim jednak przejdziemy do treści kursu, mam dla Ciebie pewne ćwiczenie. Chciałbym, abyś wystąpiła / wystąpił publicznie. Będzie Ci do tego potrzebny telefon lub inne urządzenie z możliwością nagrywania. Postaw telefon na statywie, oprzyj o książki lub poproś kogoś, aby Cię nagrał. Nie mówię jeszcze po co, o tym za chwilę. Na razie skupmy się na występie publicznym. Temat jest w zasadzie dowolny. Jeśli nie masz pomysłu, to daję propozycję: przedstaw maksymalnie 2-minutowe wystąpienie na temat Twojej pracy i tego, czym się w jej ramach zajmujesz.

Chcę, abyś nagrała / nagrał siebie po to, aby można było, to nagranie od razu obejrzeć. I tutaj następuje druga część ćwiczenia – chciałbym, abyś przeprowadziła / przeprowadził analizę mowy swojego ciała. Zapisz elementy, które Ci się w Twojej postawie czy gestykulacji podobają oraz znajdź te, które są delikatnie zaniedbane. Oceń siebie tak, jakbyś oceniała / oceniał obcą osobę, oczywiście tylko pod względem mowy ciała.

Test przydatny do analizy znajdziesz w materiałach do pobrania:)

To nagranie będzie nam o tyle potrzebne, że w późniejszych etapach kursu poznasz konkretne metody wykorzystywania mowy ciała i dobrze będzie co jakiś czas wrócić do Twojego pierwszego przemówienia. Zobaczyć czy robiłaś / robiłeś podobne rzeczy, stosowałaś / stosowałeś podobne techniki czy w ogóle nawet nie zwracałaś / zwracałeś uwagi na mowę własnego ciała.

To co? Nie zostaje nam nic innego jak rozpocząć pracę! Przygotuj 2-minutowe wystąpienie, nagraj je, a następnie przeanalizuj. Potem wróć do kursu i zaczynamy pracę nad nowoczesną mową ciała. Miłego czytania.

# Spis treści

## **MODUŁ I - POSTAWA CIAŁA.....STR. 5**

|                                                    |         |
|----------------------------------------------------|---------|
| Lekcja 1 - Jaka powinna być postawa ciała?         | str. 5  |
| Lekcja 2 - Jak utrzymać odpowiednią postawę ciała? | str. 7  |
| Lekcja 3 - Pozycja wyjściowa                       | str. 12 |
| Lekcja 4 - Chodzenie i przestrzeń                  | str. 16 |
| Lekcja 5 - Mównica                                 | str. 19 |
| Lekcja 6 - Prezentacja multimedialna               | str. 21 |
| Lekcja 7 - Podsumowanie                            | str. 23 |

## **MODUŁ II - GESTYKULACJA.....STR. 25**

|                                                  |         |
|--------------------------------------------------|---------|
| Lekcja 8 - Znaczenie gestykulacji                | str. 25 |
| Lekcja 9 - Temperament twórcy, a gestykulacja    | str. 27 |
| Lekcja 10 - Jak gestykulować?                    | str. 30 |
| Lekcja 11 - Najczęstsze błędy                    | str. 33 |
| Lekcja 12 - Katalog wybranych gestów specjalnych | str. 35 |
| Lekcja 13 - Sztuka wskazywania                   | str. 39 |
| Lekcja 14 - Podsumowanie                         | str. 42 |

## **MODUŁ III - KONTAKT WZROKOWY.....STR. 44**

|                                                                  |         |
|------------------------------------------------------------------|---------|
| Lekcja 15 - Po co kontakt wzrokowy?                              | str. 44 |
| Lekcja 16 - Najczęstsze błędy w utrzymywaniu kontaktu wzrokowego | str. 47 |
| Lekcja 17 - Metody utrzymywania kontaktu wzrokowego              | str. 50 |
| Lekcja 18 - Kontakt 1 na 1                                       | str. 53 |
| Lekcja 19 - Podsumowanie                                         | str. 55 |

## POSTAWA CIAŁA

### LEKCJA 1 - JAKA POWINNA BYĆ POSTAWA CIAŁA?

---

Czas rozpocząć nasz kurs „Nowoczesna Mowa Ciała”. Rozpocznijmy go modułem o Postawie Ciała. Elementem, który chciałbym omówić, już na samym początku jest to, jak powinna w ogóle wyglądać postawa naszego ciała. Ciężko będzie nam zachowywać się poprawnie podczas wystąpień publicznych, jeżeli nie zrozumiemy, dlaczego postępujemy tak, a nie inaczej. W tej lekcji nie przedstawię Ci jeszcze żadnej metody, czy techniki do udoskonalenia mowy ciała, ale wprowadzę kwestię, do której będę się odwoływał niezwykle często. Zaczniemy jednak od tego, czym w ogóle jest postawa ciała.

---

**Postawa ciała to podstawowy wygląd naszej sylwetki.** Składają się na nią trzy elementy:

- **Plecy** i to, w jaki sposób stoimy.
- **Nogi** a dokładnie to, w jaki sposób je ustawiamy podczas wystąpienia.
- **Ręce** a w zasadzie ich ułożenie, kiedy nie gestykulujemy lub dopiero rozpoczynamy przemowę. Z perspektywy osoby uczącej się jest to najważniejszy punkt.

Wszystkie te elementy traktujemy jako niezbędną podstawę do naszej mowy ciała i tego, by w przyszłości być zadowolonym, chociażby z naszej gestykulacji. W tej lekcji chciałbym wprowadzić tak zwane **kryteria dobrej postawy ciała**, czyli cechy, o które powinniśmy zawsze dbać. Będziemy do tego ciągle wracać w późniejszych etapach kursu, dlatego właśnie od tego tematu zaczniemy.

### NATURALNOŚĆ

Po pierwsze jest to naturalność. Ta cecha jest szczególnie ważna w tym kursie, bo nie chcę uczyć Cię schematów i szablonów postępowania, a wydobyć z Ciebie naturalne odruchy. Czym jest naturalność w postawie ciała? Stanie i poruszanie się w taki sposób, aby odzwierciedlać swój własny styl bycia i charakter.

Jeżeli jesteś osobą spokojną — będziesz chodzić mniej, a twoja mowa ciała będzie zdecydowanie mniej aktywna. Jeżeli jesteś ekspresyjny — to zupełnie na odwrót. Będziesz żyć podczas swojego przemówienia, więcej się poruszać i zdecydowanie więcej gestykulować. I o to właśnie w tym wszystkim chodzi. Naturalność oznacza, że nie zmieniamy swojego stylu pod idealną mowę ciała, a dostosowujemy mowę ciała do nas samych. Wtedy właśnie będzie ona idealna.



## WYGODA

Druga cecha, która jest niezwykle ważna to wygoda. Nasza postawa musi być taka, by niestraszne nam było 20 lub 30-minutowe wystąpienie. Czasem zdarzają się takie sytuacje, że czekamy przed publicznością na otrzymanie głosu przez 10 minut, następnie przez 10 minut przemawiamy, a na koniec jeszcze czeka na nas seria pytań. Nie możemy doprowadzić do sytuacji, w której czujemy się zmęczeni i bolą nas nogi. Natychmiast zostanie to zauważone przez słuchaczy, a my sami zaczniemy robić bardzo dziwne ruchy, które mogą zostać uznane za objaw stresu. Dlatego właśnie nasza postawa ciała musi spełniać kryterium wygody.

## NEUTRALNOŚĆ

Trzecią i wydaje mi się, że w pewien sposób najważniejszą cechą naszej postawy ciała jest cecha dość mocno związana z pierwszą, czyli z naturalnością. Jest to neutralność. Przede wszystkim musimy zmienić nasze myślenie w tej kwestii. Do tej pory, mogłaś / mogłeś uważać, że postawa ciała ma przynosić nam zawsze pozytywny odbiór. Proponowałbym jednak spojrzeć na to wszystko trochę z innej strony. Postawa ciała nie zawsze jest *pozytywna*, ale przede wszystkim nie możemy pozwolić na to, by była *negatywna*. Musimy zadbać, aby była *neutralna*. Postawa ciała tak naprawdę powinna być jedynie tłem dla tego wszystkiego, czego będziemy się uczyć podczas kursu – między innymi dla gestykulacji. Bo właśnie o gestykulacji już można powiedzieć, że ma nam przynieść pozytywny odbiór, robimy ją dla konkretnych korzyści.

---

Wyobraź sobie mówcę, który się stresuje. Rusza nerwowo nogami, ręce chowa za siebie albo kręci się w miejscu. Taka postawa ciała wzbudza wiele wątpliwości wśród odbiorców – mogą oni szybko sklasyfikować mówcę jako niepewnego swoich umiejętności. Zauważ, że zła postawa ciała bardzo szybko może zdradzić nasze słabości i zostać zauważona przez publiczność. Dlatego już sama neutralność postawy ciała jest ogromną zaletą. Dzięki niej na pewno nie zrobimy złego wrażenia na publice, a co więcej pozwoli nam wyróżnić inne elementy naszej mowy ciała, o czym będziemy mówić trochę później.

Przechodząc do końca tej lekcji, która nie przedstawia jeszcze żadnych technik czy ćwiczeń, ale z perspektywy naszego rozwoju jest bardzo ważna, chciałbym wszystko podsumować.

***Postawa ciała to ogólny wygląd naszej sylwetki, na którą składają się plecy, nogi oraz ręce w momencie braku gestykulacji. Rzecz ważną do zapamiętania są kryteria dobrej postawy ciała:***

- ***Naturalność, czyli zachowanie w tym wszystkim naszego stylu.***
- ***Wygoda, czyli taka postawa, dzięki której będziemy mogli realizować nawet długie wystąpienia.***
- ***Neutralność, czyli zadbanie o to, by odbiorca nie otrzymywał od nas żadnych negatywnych bodźców.***



## POSTAWA CIAŁA

### LEKCJA 2 - JAK UTRZYMAĆ ODPOWIEDNIĄ POSTAWĘ CIAŁA?

---

W kolejnej lekcji chciałbym Ci pokazać, jak powinna wyglądać prawidłowa postawa ciała i w jaki sposób ją utrzymać przez dłuższy czas.

Wspomniałem na początku, że postawa ciała składa się z trzech elementów: plecy, nogi oraz ręce. Tę lekcję poświęcimy dwóm pierwszym jako integralnym częściom sylwetki. W następnej lekcji skupimy się już całkowicie na ułożeniu rąk i temu, jak przygotować się do właściwej gestykulacji. Zaczniemy od początku.

---

#### PLECY

Jeśli chodzi o plecy, to zawsze zwracam uwagę w zasadzie na jedną rzecz — na to, by się nie garbić, tylko stać wyprostowanym. Chodzi o to, żeby nasze plecy wyglądały naturalnie. Tak by spełnić pierwsze kryterium, o którym mówiłem we wcześniejszej lekcji, czyli kryterium naturalności. Bardzo często zgarbiona sylwetka oznacza, że boimy się wystąpienia publicznego i jest to objaw naszego stresu. Będąc wyprostowanym, budujemy wizerunek pewnej siebie osoby, dlatego właśnie jest to tak bardzo istotne. Następnym razem, kiedy będziesz występować, zwróć, proszę uwagę na to, by faktycznie zadbać o wyprostowaną sylwetkę, by wyglądać na osobę, która jest dumna z tego, co mówi i dumna z tego, co powie zaraz. Dzięki temu odbiorcy lepiej Cię zapamiętają.

#### Ćwiczenie

*Mogłoby teraz paść pytanie, jak nauczyć się być wyprostowanym, bo to wcale nie jest takie proste, jakby się mogło wydawać. Jeżeli masz problem ze staniem prosto, to polecam Ci bardzo proste ćwiczenie. Wystąp przed lustrem lub nagraj się telefonem z pewnym założeniem — wyobraź sobie, że Twoja głowa jest połączona z sufitem cieniątką linką i Twoim zadaniem jest, sprawić by ta nitka się nie zerwała. Musisz swoją głowę trzymać wyżej, niż zazwyczaj to robisz, co automatycznie sprawia, że prostujesz plecy. Podczas oglądania siebie w lustrze lub po obejrzeniu nagrania, zauważysz sporą różnicę. Oczywiście to nie jest tak, że efekt będzie natychmiastowy, ale Twój mózg już otrzyma informację, że można stać w inny sposób, z wyprostowanymi plecami. Jeżeli nie masz pomysłu na wystąpienie, to spokojnie, na koniec lekcji przedstawię Ci kolejne ćwiczenie i tam zaproponuję ciekawy temat.*

# Moduł I

## NOGI

Teraz drugi element, czyli nogi. Jaki jest przepis na idealne ich ułożenie podczas przemówienia? O tym za chwilę. Najpierw zajmijmy się przykładami, które na pewno należy omijać.

- Po pierwsze ułożenie nóg w sposób zwany „na niecierpliwego”, czyli zaplecenie jednej nogi o drugą i bardzo często dotożenie jeszcze do tego tuptania jedną nogą. Jak Ci się to kojarzy? Jest to bardzo częsty przykład początkującego mówcy, który się po prostu stresuje. Robimy to nieświadomie, a w efekcie wyglądamy jak osoby, które chcą dość szybko zakończyć swoje wystąpienie. Trzeba tego unikać, bo publika odbiera nas bardzo negatywnie, jako mówcę znieczcierpliwionego i zmęczonego tym, że musi występować. A przecież chodzi nam o stworzenie wizerunku dokładnie odwrotnego.



- Pozycja druga, czyli „na niepewnego” – skierowanie stóp do wewnątrz, nawet delikatne. Bardzo częste i bardzo mocno obrazujące niepewność mówcy. Jak patrzę na taką postawę to niestety, ale kojarzy ona mi się bardziej ze słabością i obawą, że to, co mówimy, nie do końca jest poprawne.



# Moduł I

- Pozycja trzecia, chyba z tych wszystkich najczęstsza – „na ochroniarza”. Postawa mówiąca jasno „lepiej do mnie nie podchodź, bo nie chcę z Tobą prowadzić dialogu”. Przyznasz, że mało zachęcające biorąc pod uwagę, że jesteśmy mówcami i zależy nam na tym, by wspomniany dialog jednak prowadzić. Naturalnie do nóg ochroniarza układamy ręce - albo oparte na biodrach, albo - co gorsza - zaplecione na klatce piersiowej. Jest to totalną oznaką, że my nie chcemy przemawiać do publiczności, tylko chcemy jak najszybciej skończyć tę mękę, jaką jest wystąpienie publiczne.



Tych pozycji jest oczywiście wiele więcej, natomiast to są te trzy, o których chciałem wspomnieć już na początku naszej nauki. Przejdźmy teraz do tego właściwego ułożenia, którego chciałbym cię nauczyć. Jak powinny wyglądać idealnie ułożone nogi podczas wystąpienia publicznego? Oczywiście kluczowe są: naturalność, wygoda i neutralność.



Nogi w naturalnym rozkroku. Bez żadnych pochyłeń, bez zgięć w kolanach, tak jakbyśmy stali przed przejściem dla pieszych i czekali na zielone światło. Nic nadzwyczajnego, prostota i wygoda, które prowadzą do tego, że nasza postawa ciała jest neutralna. Dzięki temu publika może skupiać się na innych pozytywnych aspektach, o których będziemy się uczyć w następnych modułach.

Pamiętaj, by nogi nie były ułożone zbyt szeroko, ale też zbyt wąsko. Idealnym położeniem są nogi na szerokości bioder. Chyba można śmiało o takim ułożeniu powiedzieć, że nie przynosi nam ono negatywnego odbioru.

Zwróćmy uwagę na jeden z największych problemów takiej pozycji. To znaczy częste pochylanie i delikatne chodzenie czy dreptanie w miejscu. Nazwijmy sobie to tak roboczo – „tańcowanie”. Po pierwsze jest to spory objaw stresu. Podświadomie podejmujemy wysiłek fizyczny, w tym przypadku chodzenie, po to, by obniżyć poziom tremy. Po drugie takie tańcowanie i ciągłe zmiany ułożenia nóg bardzo łatwo mogą nas wyprowadzić z równowagi i sprawić, że pochylamy się zbyt nerwowo, co zwróci niepotrzebnie negatywną uwagę publiczności.

## **Ćwiczenie**

*Czy jest sposób na to, aby oduczyć się tańcowania w miejscu? Oczywiście, że jest. W tym ćwiczeniu, które często polecam moim klientom, choć na początku nie jest ono bardzo łatwe, pokaże Ci jak poradzić sobie z tańcowaniem. Stań przed lustrem w odpowiednim rozkroku, nogi na szerokość bioder. Napnij mięśnie nóg, najmocniej jak potrafisz i rozpocznij mówić na dowolny temat, np. opis Twojego typowego dnia albo opowieść o tym, co jadłeś na śniadanie. Napięcie w mięśniach ma być na tyle duże, że po chwili mogą Cię one nawet rozboleć. Kluczowy aspekt jest taki, by nawet przez sekundę nie ruszać nogami.*

*Dlaczego takie ćwiczenie ma sens? W końcu chodzenie podczas wystąpienia publicznego jest jak najbardziej dozwolone. Co więcej, będziemy się zaraz tego uczyć, bo chodzić po scenie też trzeba umieć. A ja Ci teraz każę podczas ćwiczenia stać w miejscu przy ogromnym napięciu mięśni z zadaniem, by w ogóle się nie poruszać. Ma to sens o tyle, że trenujemy nasz mózg. Na tę chwilę dla niego intuicyjne jest to, że podczas stresu zaczyna „tańcować”, czyli chodzić w miejscu. My musimy mu na siłę pokazać, że jest inne rozwiązanie i sztucznie stoimy w miejscu. Dzięki temu podczas zwykłego wystąpienia publicznego nasz mózg intuicyjnie będzie dążył do złotego środka. Zapamięta z tego ćwiczenia, że podczas stresu nie trzeba chodzić w miejscu, że można rozwiązać to inaczej, na przykład zachowując pozycję, którą sobie wypracowaliśmy. Chodzić po scenie będziemy według pewnych reguł, o których powiem w następnych lekcjach.*

*Masz wrażenie, że mówiąc do innych stoisz nieruchomo w miejscu? Upewnij się :) Poproś kogoś, by obserwował Cię podczas wystąpienia i przy każdym niepożądanym ruchu dał Ci znać podniesioną ręką, że musisz rozpocząć od początku. Innym rozwiązaniem jest po prostu nagranie siebie telefonem i obejrzenie nagrania na spokojnie oraz wychwycenie momentów, w których faktycznie ten ruch pojawił się, choć nie powinien. Ćwiczenie warto powtarzać.*

# Moduł I

*To wszystkie elementy w wątku nóg i pleców, z którymi chciałbym Cię zostawić po tej lekcji. Pamiętaj, żeby Twoja postawa ciała w zakresie tych dwóch kwestii spełniała kryteria, o których mówiliśmy na samym początku, czyli naturalności, wygody oraz neutralności. Plecy powinny być wyprostowane tak, by budować wizerunek pewnej siebie osoby, a nogi w naturalnym rozkroku na szerokości bioder nie powinny zwracać na siebie negatywnej uwagi.*

*Musimy uważać, by nie tańcować podczas wystąpienia — można sobie z tym poradzić jednym krótkim ćwiczeniem, które przedstawiłem w tej lekcji. Dlatego bardzo Cię proszę, zwróć na nie swoją uwagę. Zobaczysz, że nie jest to aż tak proste, jak by się wydawało na samym początku, ale przynosi naprawdę ciekawe efekty.*

---

### LEKCJA 3 - POZYCJA WYJŚCIOWA

---

W poprzedniej lekcji dowiedzieliśmy się, jak poprawnie stać na scenie, jak powinny być ułożone nasze plecy oraz w jaki sposób należy stać, by nasze nogi były naszym atutem, a nie wadą. Teraz chciałbym skupić się na kolejnym elemencie, bo oprócz pleców i nóg, na postawę ciała składa się również ułożenie rąk. Jest to element, który przynosi najwięcej problemów osobom rozpoczynającym treningi nad mową ciała. Przypomnij sobie momenty wystąpienia, podczas których nie do końca wiedziałeś co robić z rękoma albo komentarze ludzi, którzy mówili, że powinieneś więcej gestykulować. Tylko jak gestykulować bez podstaw w ułożeniu rąk?

Zadaniem rąk jest zadbanie o odpowiednie tło dla naszej gestykulacji. Sprawienie, że nawet gdy nie gestykulujemy to, nasze ręce wyglądają dobrze. Aby ułatwić naukę, wprowadzę Ci pewne pojęcie – POZYCJA WYJŚCIOWA. Jest to pozycja, od której rozpoczynamy nasze wystąpienie publiczne, czyli ten moment, w którym jeszcze nie gestykulujemy. Jest to również pozycja, do której możemy wracać w przerwach od gestykulacji. Wyobraź sobie momenty, gdy na przykład ktoś zadaje Ci pytanie albo czekasz na oddanie głosu przez prowadzącego. Nie możesz wtedy trzymać rąk w kieszeni, również trzymanie rąk w tyle lub założenie ich na piersi nie jest najlepszym pomysłem. Musisz mieć przygotowaną pewną neutralną pozycję wyjściową, która pozwoli ci przeczekać moment, w którym gestykulujesz mniej. Sytuacja ma się też podobnie w chwili, w której robisz przerwę. Wtedy właśnie Twoje ręce powinny wrócić do pozycji wyjściowej.

---

Jak tę pozycję zachować i w jaki sposób układać ręce, by faktycznie były spełnione wszystkie trzy cechy, o których mówiliśmy na początku, czyli naturalność, wygoda i neutralność. Teraz właśnie o tym.

Ręce powinniśmy trzymać na wysokości brzucha. Można uszczegółowić to, że nawet na wysokości pępka. To jest najbardziej naturalna wysokość. Niżej bądź wyżej wygląda bardzo nietypowo. Samych sposobów na trzymanie rąk jest całkiem sporo. Pewnie nie raz słyszałeś o metodzie trzymania rąk w koszyku, ewentualnie zapętlenia w inny sposób.

Moim zdaniem takie ułożenia nie do końca spełniają te cechy, o których mówiliśmy wcześniej. Pozycja wyjściowa to również pozycja w przerwach pomiędzy gestykulacją, czyli powinna ona ułatwiać rozpoczęcie kolejnego etapu, w którym aktywniej pracujemy rękoma. Nie możemy doprowadzić do sytuacji, kiedy ręce nam się w jakiś sposób zablokują. A tak może się stać w przypadku metody trzymania rąk w koszyku.



# Moduł I

Kiedy się zestresujemy bądź przyjdzie moment jakiegoś zawahania i strachu, bardzo łatwo z takiego koszyczka przejść do mocnego ścisku naszych rąk. Później efekt jest taki, że ciężko nam te ręce uwolnić i przestajemy gestykulować. Kolejnym niebezpieczeństwem jest rozpoczęcie tak zwanego mydlenia dłoni – jest to też nawyk, który stosujemy podczas stresu. Podobnie jest z drugą pozycją wyjściową, czyli zapętłonymi palcami, ona również może zakończyć się brakiem gestykulacji, gdy mocno zaciśniemy dłonie i nie będziemy w stanie ich uwolnić. Obie te pozycje moim zdaniem są dobre tylko wtedy kiedy jesteśmy ich bardzo świadomi i nie zdarzy nam się problem, o którym przed chwilą wspomniałem.



Przejdźmy krok dalej. Podczas mojej codziennej pracy z ludźmi i analizy wielu wystąpień znalazłem, moim zdaniem, dwie najlepsze pozycje wyjściowe, które chciałbym Ci przedstawić. Nie są one jedynymi dobrymi pozycjami, zachęcam Cię do znalezienia własnych, ale jeśli nie masz innego pomysłu, śmiało możesz zacząć od moich. Obie te pozycje spełniają kryteria naturalności, wygody oraz neutralności, a do tego ułatwiają nam gestykulację przez to, że nie mamy mocno złączonych rąk.

- Pierwsza pozycja to czwarty palec, czyli ułożenie jednej dłoni przed sobą, a następnie złapanie drugą dłonią czwartego palca, tego serdecznego. Nie ma zbyt dużego napięcia mięśni, ręce nie są za bardzo ze sobą złączone i moim zdaniem pozycja wygląda naturalnie. Uwaga dla osób, które noszą na tym palcu pierścionek. Zwróćcie uwagę, by się nim nie bawić. Dlatego polecam użyć tej ręki, gdzie pierścionka nie ma. To bardzo szybko rozwiąże ewentualny problem.
- Drugą pozycją jest tak zwana ósemka. Ustawiamy ręce w ten sposób, że patrząc z góry na nasze dłonie widać cyfrę osiem. Pozycja wygląda naturalnie i podczas swoich treningów myślę, że sam zauważysz, że pozycja ta podświadomie wręcz zmusza do gestykulacji.



# Moduł I



W takim razie, którą pozycję wyjściową wybrać? Czwarty palec, czy ósemka? Odpowiedź jest bardzo prosta – najlepiej obie. Zachęcam do stosowania więcej niż jednej pozycji wyjściowej podczas wystąpienia, tak by wprowadzić do naszej mowy ciała, jak największą różnorodność. Gdy będziemy za często wracali do jednej pozycji, to w końcu nasza publiczność może to zauważyć i źle odebrać. Ja staram się zawsze wracać do wielu pozycji na zmianę – raz do ósemki, raz do czwartego palca, a raz do koszyczka czy zapętłonych palców –oczywiście z pełną świadomością, by dłonie nie były zbyt spięte i powrót do pełnej gestykulacji był bardzo łatwy.

---

Chciałbym zwrócić uwagę na jeszcze jedną kwestię, o której już wspominałem, ale warto ją powtórzyć. Pozycję wyjściową stosuj zawsze na początku wystąpienia – czyli wychodzisz na środek sceny już z myślą, że rozpoczniesz mówić z rękoma w danym ułożeniu. Następnie stosuj pozycję w przerwach od gestykulacji, tak by ręce mogły czasem odpocząć. Stosuj pozycję wyjściową w każdym momencie zawahania się, czy trudnego pytania, które dostałeś. Każda stresowa sytuacja może sprawić, że zaczniemy z naszymi rękoma robić różne dziwne rzeczy. Albo będziemy dłońmi mydlić, zaczniemy się nerwowo drapać albo w ogóle je schowamy. Odbiorca bardzo szybko nas oceni, natychmiast zauważy, że się zestresowaliśmy. Przyzwyczajenie, że podczas jakiegoś małego kryzysu w wystąpieniu wracamy do pozycji wyjściowej, będzie działało uspokajająco i sprawi, że na pewno nie zostaniemy ocenieni jako mówcy niepewni.

## **Ćwiczenie**

*Na koniec mam dla Ciebie małe ćwiczenie. W wolnej chwili stań przed lustrem i zobacz, jak wyglądasz z różnymi pozycjami wyjściowymi. Najlepiej, gdybyś mogła/mógł zrobić sobie zdjęcie. Następnie wybierz dwie pozycje, z którymi czujesz się komfortowo i wróć do wystąpienia, o które prosiłem w ostatniej lekcji. Zrób dokładnie to samo ćwiczenie, ale dołóż do tego trzymanie rąk w wybranej pozycji wyjściowej.*

# Moduł I

*Rozpoczynasz wystąpienie na przykład z ósemką i masz zadanie, by w okolicach połowy wystąpienia zmienić ósemkę na czwarty palec. Nie gestykuluj, utrzymuj jedynie pozycję wyjściową. Daj swojemu mózgowi informację, że istnieje pozycja, do której będziesz teraz wracać. Niech mózg się z nią powoli oswaja, jeszcze nie dokładając do tego gestykulacji. Ostrzegam, nie musi to być wcale takie łatwe, mózg jest leniwy i będzie chciał na początku zmienić pozycję i bawić się tymi rękoma. My natomiast musimy sprawić, by poznał on bardzo dobrze nasze nowe pozycje wyjściowe.*

To wszystko na temat prawidłowego trzymania rąk, do tego oczywiście dorzucimy gestykulację, ale o niej dopiero w następnym module.

---

## POSTAWA CIAŁA

### LEKCJA 4 - CHODZENIE I PRZESTRZEŃ

---

Pora na kolejną lekcję z modułu skupionego wokół postawy ciała. Do tej pory opowiedziałem Ci, jak ta postawa powinna wyglądać, jak powinniśmy stać, jak należy ułożyć nogi i w końcu co robić z rękoma, gdy nimi nie poruszamy. Pamiętaj jednak, że to nie jest tak, że masz sobie znaleźć odpowiednią pozycję i stać w ten jeden wybrany sposób przez całe wystąpienie.

Byłoby to co najmniej sztuczne, zresztą jak zerkniesz sobie na jakieś przykładowe wystąpienie Steve'a Jobsa, czy innego świetnego mówcy to zobaczysz, że ruchu pojawia się naprawdę sporo. Samo poruszanie się podczas wystąpienia jest ważne, ale jednak trzeba wiedzieć jak się ruszać, bo mocno różni się to od zwykłego chodzenia.

---

W tej lekcji chciałbym przekazać Ci kilka wskazówek na temat poruszania się podczas wystąpienia, w ogóle zadbania o przestrzeń na scenie czy w innym miejscu naszej przemowy. Zanim jednak przejdziemy do tej kwestii, to wytłumaczę Ci, dlaczego w ogóle chodzenie podczas przemówienia jest ważne i jakie daje nam tak naprawdę korzyści.

- Po pierwsze dzięki chodzeniu dynamizujemy nasze wystąpienie. Gdybyśmy cały czas stali w jednym miejscu, to po pewnym czasie nasi odbiorcy mogliby czuć się znużeni, szczególnie jeżeli prezentacja trwa dłużej niż 5-6 minut. Nie pomogłaby nawet aktywna gestykulacja czy stosowanie wybitnych narzędzi retorycznych, ponieważ stanie w miejscu, byłoby bardzo pasywne, co zdecydowanie nudzi. Chodzenie podczas wystąpienia sprawia, że ciągle coś się dzieje. Raz jesteśmy z lewej strony, raz z prawej, a odbiorca, śledząc nas wzrokiem, zwiększa swoje zaangażowanie i skupienie.
- Po drugie chodząc, pokazujemy nasze zaangażowanie. W momencie, kiedy dużo chodzimy, poruszamy się po scenie, udowadniamy, że żyjemy naszym wystąpieniem, że to, co przekazujemy, jest dla nas ważne i przejmujemy się tym, co odbiorca otrzyma. Publiczność, która podświadomie otrzymuje informacje, że mówca jest zaangażowany, sama się angażuje i lepiej przyswaja odebrane informacje.

Zatem przejdźmy do meritum, czyli do tego, w jaki sposób faktycznie powinniśmy się poruszać po scenie. Bo to nie jest tak, że możemy chodzić w dowolny sposób. Chodzenie podczas wystąpienia publicznego jest zupełnie inne niż takie typowe chodzenie sobie po parku.

# Moduł I

Poruszając się podczas prezentacji, mamy konkretne zadania do zrealizowania. Musimy zadbać o to, by nasza postawa ciągle była dobra oraz o to, by utrzymywać kontakt wzrokowy o, którym będziemy się jeszcze uczyć.

W jaki sposób się poruszać? Odpowiedź jest dość prosta. Trzeba podczas wystąpienia chodzić tak, by w momencie, gdyby ktoś nagle powiedział stop i zamroził nas, my będziemy w pozycji wyjściowej. W takim ułożeniu, o którym mówiliśmy wcześniej — nogi na szerokości bioder, proste plecy i ręce gestykulujące lub ułożone w konkretny sposób. Czyli ja jako mówca nie chodzę w ten sposób, że odwracam się bokiem i wędruje sobie po scenie, tak jakbym szedł na spacer. Jeśli tak to będzie u nas wyglądać, to odbiorca przestanie nas słuchać, bo stracimy z nim kontakt wzrokowy. Będziemy robić wrażenie osób, które nie do końca mają za zadanie kogoś do czegoś przekonać, a raczej przemawiają z obowiązku, bo ktoś im kazał coś powiedzieć. Jeżeli już chodzimy, to tak, by zachować pozycję wyjściową. Pamiętaj, aby zawsze stać przodem do publiczności i utrzymywać z nią kontakt wzrokowy. W momencie, gdyby ktoś teraz powiedział nagle stop, to jesteś w tej samej pozycji, w której rozpoczynasz, czyli mimo tego, że chodzisz i mimo tego, że jesteś w ruchu. Twoja pozycja wyjściowa ciągle jest zachowana. To jest naprawdę bardzo ważne. Pamiętaj, że chodzenie podczas wystąpienia to nie jest tradycyjne chodzenie po parku.

---

Wiedząc już, w jaki sposób chodzić, zastanówmy się chwilę nad tym, gdzie można się poruszać, czy dobre jest to, żeby chodzić po całym obszarze, na którym występujemy publicznie czy jedynie konkretnym fragmencie?

Szkół na to jest wiele i myślę, że każda z nich ma pewne zalety i pewne wady. Ja natomiast chcę Ci przedstawić rozwiązanie, które moim zdaniem jest najbardziej wyśrodkowane i przynosi tych korzyści w stosunku do wad zdecydowanie więcej. Chodzi o poruszanie się w obszarze wyimaginowanego kwadratu. Kwadrat ten możesz sobie wyobrazić jako stworzony z naszych kroków i jego wymiary to: jeden krok do przodu, jeden krok do tyłu oraz jeden krok w prawo i jeden krok w lewo, czyli kwadrat o wymiarze dwa kroki na dwa kroki.

Moim zdaniem najlepszym sposobem na chodzenie po scenie jest poruszanie się właśnie w ramach tego kwadratu. Oczywiście czasem konieczne jest, żeby przejść nagle na drugą stronę sceny, aby pokazać coś na prezentacji, albo musimy podejść po jakiś rekwizyt. Natomiast jeżeli to chodzenie ma na celu tylko angażowanie publiczności, to poruszanie się w kwadracie gwarantuje nam, że ta dynamika nie będzie zbyt duża i nie zmęczymy naszego odbiorcy zbyt aktywnym poruszaniem się.

---

# Moduł I

Nie można ominąć w tej lekcji jeszcze jednej kwestii – dysponowania przestrzenią podczas wystąpienia publicznego. Chodzi przede wszystkim o dystans pomiędzy Tobą a widownią. Pamiętaj, by dbać o komfort swoich słuchaczy i nie dopuścić do sytuacji, gdy np. stoimy zbyt blisko publiczności. Może to spowodować, że przekroczysz tzw. granicę komfortu i sprawisz, że publiczność, zamiast skupiać się na Twoich słowach, bardziej będzie myślała o tym, że źle się czuje, gdy stoisz w odległości dosłownie kilkudziesięciu centymetrów od niej. Trzeba pamiętać też o drugiej stronie tego problemu. Gdy sala jest naprawdę duża i publiczność jest bardzo od Ciebie oddalona to warto się w tym przypadku do niej minimalnie przybliżyć, by nie utracić z nią kontaktu.

Pamiętaj, utrzymuj z publiką taki dystans, by zarazem być na tyle blisko, by utrzymywać z nią kontakt, ale też na tyle daleko by czuła się ona komfortowo.

---

***Podsumowując, podczas prezentacji poruszaj się w ustalony przez nas sposób, nie zmieniając pozycji wyjściowej i stojąc przodem do publiki. Jeśli już chodzisz, to najlepiej rób to w ramach wyimaginowanego kwadratu, który tworzysz, robiąc krok w przód, w tył oraz w lewo i prawo. I jeszcze jedno zdanie, które warto sobie powtarzać dość często – podczas prezentacji nie chodzimy dla samego chodzenia, mamy w tym konkretne cele.***

To wszystko na temat poruszania się podczas wystąpienia, życzę Ci powodzenia podczas pracy nad tym tematem.

---

### LEKCJA 5 - MÓWNICA

---

W tej lekcji chciałbym krótko omówić wystąpienia, z którymi czasem mamy do czynienia i powinniśmy wiedzieć jak się wtedy zachować. Mowa o wystąpieniach z mównicą. Niektórzy oceniają ją jedynie jako element dekoracyjny, miejsce, w którym występujemy. Powoli odchodzi się też od tego typu prezentacji. Zdarzają się jednak sytuacje, w których jesteśmy postawieni przed faktem i musimy przy tej mównicy stać. Najczęściej jest to przy okazji ważniejszych wydarzeń, czyli na konferencjach czy wykładach.

---

Kilka wskazówek ode mnie jak ułatwić sobie pracę z mównicą.

- Po pierwsze nie popełniaj błędu, który zdarza się bardzo często, czyli nie łąp mównicy rękami. Jeśli będziesz ją za każdym razem mocno trzymać, to możesz sprawiać wrażenie osoby, która trochę się boi swojego wystąpienia i musi się czymś podeprzeć, aby pomóc sobie z narastającą tremą. Drugi problem, jaki się pojawia, kiedy kurczowo łapiemy się brzegów mównicy, to problem z gestykulacją. Trudno o nią, jeśli ręce są zajęte, prawda? Zatem, mimo że jeszcze się nie uczyliśmy jak gestykulować, to na pewno ważne jest, by tej możliwości sobie nie zabierać poprzez trzymanie mównicy.
- Druga wskazówka, którą chciałbym przekazać to wykorzystanie mównicy w takim celu, w jakim została ona poniekąd stworzona. Każda mównica ma odpowiednie miejsce na to, żeby położyć sobie notatki w taki sposób, by nie były one widoczne dla odbiorców. I pamiętaj, by umieć to wykorzystać. Przygotuj sobie notatki i nie trzymaj ich w ręce, nie korzystaj z teczek jako podpórki. Połóż je na mównicy w taki sposób, żeby nie były zbyt widoczne dla publiki, ale żebyś Ty je miała / miał w zasięgu wzroku i żeby pomagały Ci w momentach, kiedy zgubisz się podczas swojego wystąpienia.
- Ostatnia, trzecia rzecz, którą chciałbym Ci przekazać – pamiętaj, że nawet jeżeli podczas Twojego wystąpienia jest mównica, to nie oznacza, że masz z tej mównicy korzystać cały czas. Oczywiście są wystąpienia, w których jest to wskazane, natomiast jeżeli Twoja prezentacja trwa 20 - 25 minut i wiesz, że możesz sobie na to pozwolić, to śmiało możesz od tej mównicy odejść. Możesz trochę zmienić swoją pozycję, trochę zaktywizować, zaangażować swoich odbiorców. Chodzi o zrobienie dokładnie tego, o czym rozmawialiśmy wcześniej – czyli zacznij chodzić. Wyobraź sobie sytuację, w której masz za sobą prezentację i chcesz na niej coś pokazać. Nie ma problemu w tym, żeby na chwilę odejść od mównicy, wziąć ze sobą mikrofon i pokazać coś na prezentacji.



# Moduł I

I dopiero po chwili, kiedy znowu chcesz spojrzeć w notatki, wrócić do niej. Pamiętaj o tym, żeby po prostu się nie blokować i nie mieć przekonania, że jeżeli jest mównica, to już na pewno nie mogę się poruszać i w ogóle najlepiej przestać gestykulować i stać sztywno, bo jest mównica i koniec. Nowoczesna mowa ciała polega na tym, że umiemy dostosować sobie rzeczy, które są obok nas do tego, czego w danej chwili potrzebujemy.

To są wszystkie trzy wskazówki, bardzo krótkie, ale dość istotne, by sobie poradzić z mównicą. Tak jak wspomniałem na początku tej lekcji, takich wystąpień nie ma już tak dużo, jak kiedyś, natomiast czasem się mogą przytrafić. Wtedy dobrze jest wiedzieć, co dokładnie powinniśmy zrobić i jak się zachować.

---

***Pamiętaj o tych trzech rzeczach, czyli o tym, żeby nie łąpać się mównicy bardzo mocno rękoma i nie blokować gestykulacji, Po drugie, żeby wykorzystywać mównicę do trzymania notatek i po trzecie, żeby traktować mównicę nie jak wyrocznie, ale jak pomoc dla mówcy. Czasem od niej odejść tak, żeby zwiększyć zaangażowanie odbiorców poprzez chodzenie.***

---

### LEKCJA 6 - PREZENTACJA MULTIMEDIALNA

---

W poprzedniej lekcji poruszyłem temat wystąpień z mównicą. Teraz przejdziemy do przemów, które w obecnych czasach są zdecydowanie powszechniejsze, czyli wystąpienia z prezentacją multimedialną. Mamy z nimi do czynienia bardzo często. Już w szkole musimy przedstawiać referaty, gdzie obowiązkowym elementem jest właśnie prezentacja multimedialna, nie wspominając o dalszych etapach życia jak studia, konferencje czy przedstawianie raportów w pracy. O prezentacjach multimedialnych moglibyśmy opowiadać bardzo dużo. Z racji tego, jaki to jest kurs, chcę się skupić na tym, w jaki sposób poruszać się i jak wyglądać podczas przemawiania z prezentacją multimedialną.

---

Gdyby ktoś kazał mi pomyśleć o najnudniejszym przemówieniu, jakie mogę sobie wyobrazić, to jestem prawie pewny, że na pewno pojawiłby się tam element prezentacji multimedialnej. Zatem jaki jest największy problem z prezentacją multimedialną? Ludzie bardzo często uważają, że prezentacja jest rzeczą najważniejszą podczas takiego występu. Stawiają prezentację ponad wszystkie inne elementy, łącznie z samym sobą i zapominają o mowie ciała.

Dochodzi do sytuacji, w której odbiorcy podczas wystąpienia publicznego oglądają prezentację, a mówca niestety w ich percepcji znika. Skupia się on jedynie na czytaniu treści, która i tak znajduje się na slajdach. Nie będę teraz oczywiście poruszał kwestii tego, co powinno się na tych slajdach znaleźć. Natomiast zwracam uwagę na jedną rzecz, która może się zupełnie zmienić właśnie za sprawą mowy ciała i gospodarowania przestrzenią podczas wystąpienia publicznego. Pamiętaj, że prezentacja ma być tłem dla mówcy, a nie na odwrót. Czyli Ty prezentując i przemawiając przed publicznością, kiedy wspomagasz się prezentacją multimedialną, musisz robić wszystko, żeby nadal być bardzo widocznym. To Ty masz być na pierwszym planie i przestrzegam Cię tutaj przed częstym błędem, który popełniamy, to znaczy wyświetleniem prezentacji i schowaniem się gdzieś z boku podczas jej trwania.

Dobłą regułą, do której Cię zachęcam, jest stanie z boku prezentacji tylko w momencie pokazywania nowego slajdu – tak by odbiorcy mieli chwilę na zapoznanie się z nowym obrazem. Gdy zaczynasz jednak mówić o nim trochę dłużej, to musisz pozycję zmienić. Wtedy to Ty idziesz na pierwszy plan, wychodzisz przed prezentację i kontynuujesz wystąpienie. I znowu jak zmieniasz slajd, to delikatnie się odsuwasz, by odsłonić ekran, dajesz czas na zapoznanie się z treścią i wracasz na środek. Mniej więcej tak powinno wyglądać przemówienie z prezentacją.

# Moduł I

Oczywiście jak najbardziej możesz technikę poruszania się podczas prezentacji stosować i tutaj, powiedziałbym nawet, że jest to wskazane. W przypadku przemowy z prezentacją jest jeszcze jedna kwestia. Jest to przełącznik slajdów, gadżet niezbędny dla każdej osoby, która prezentuje. Pozwala ona przełączać slajdy z dowolnego miejsca. Co dzięki temu zyskujemy? Nie musimy ciągle powracać do komputera, by przełączać slajdy. Rzecz ta jest banalna i w zasadzie powinna być na tyle intuicyjna, żeby nie było potrzeby o niej mówić, ale naprawdę bardzo rzadko ludzie z tego przełącznika korzystają. Koszt takiego urządzenia to około 100 zł i są to naprawdę dobrze zainwestowane pieniądze. Nie polegaj na tym, czy organizator wydarzenia będzie miał takie urządzenie dla Ciebie – zawsze miej swoje – instalacja go nawet na cudzym komputerze trwa jakieś 5 sekund. Naprawdę warto.

## Ćwiczenie

*Teraz mam dla Ciebie kolejne zadanie. Chciałbym Cię poprosić o obejrzenie nagrania z prezentacji nowego iPhone'a, którą w 2007 roku zrobił Steve Jobs. Moim zdaniem jest to jedno z najgenialniejszych wystąpień publicznych w historii. Kwintesencja naturalności, elegancji i nowoczesności. Wracając do nagrania, znajdziesz je [tu](#). Proszę, zobacz sam początek, pierwsze pięć minut. Zobacz jaką fantastyczną pracę wykonuje tam Steve Jobs. Pojawiają się momenty kontrowersyjne, kiedy na przykład daje ręce do tyłu, ale właśnie na tym polega naturalność mówcy. Jobs wiedział, że może sobie na to pozwolić i — co więcej — przyniosło to w danym momencie efekt. W końcu to był Steve Jobs. Przeanalizuj to wystąpienie, mam nadzieję, że zwróci ono Twoją uwagę na to, jak można współpracować z prezentacją multimedialną. Jak dzięki obrazom na slajdach Jobs buduje napięcie, jak idealnie wykorzystuje chodzenie podczas wystąpienia. Fantastyczne jest to, jak on zna swoje slajdy i wie, w którym momencie je przełączyć, oczywiście korzystając z przełącznika. I mała niespodzianka – będziemy do tego filmu wracać również przy gestykulacji, więc od razu możesz skupić się i na niej. Miłego oglądania.*

---

### LEKCJA 7 - PODSUMOWANIE

---

Czas przejść do podsumowania pierwszego modułu, skupionego wokół postawy ciała. Co warto zapamiętać?

Po pierwsze, postawa ciała powinna być naturalna, wygodna i neutralna. Wokół tych trzech cech oscylowaliśmy po to, by znaleźć idealną pozycję naszego ciała. Wygląd naszej postawy nie powinien się bardzo wyróżniać, traktujmy ją jako tło dla innych elementów mowy ciała, chociażby dla gestykulacji.

Jak w takim razie postawa ciała powinna wyglądać? To druga rzecz warta zapamiętania po tym module. Plecy wyprostowane, by podkreślić naszą pewność siebie, nogi na szerokości bioder tak by nie były sztucznie wąskie czy nadmiernie szerokie. No i ręce, czyli element, z którym są zazwyczaj największe problemy. Przedstawiłem Ci sposób na to, jak je trzymać w momencie, gdy nie gestykulujemy, czyli stworzenie pozycji wyjściowej – pozycji, w której możemy rozpocząć wystąpienie i do której zawsze możemy wracać.

Dwie takie metody – czwarty palec albo ósemka – pozwalają nam zachować naturalność oraz ułatwiają gestykulację dzięki temu, że nie blokujemy sobie rąk. Przeciwnieństwem jest na przykład koszycek, który może skończyć się mydleniem rąk lub uwięzieniem rąk, kiedy pojawi się stres. Oczywiście, tych pozycji można używać i sam to czasem robię, ale musimy o ich ewentualnych szkodach pamiętać i być czujnym.

Następną kwestią było chodzenie podczas wystąpienia i dbanie o przestrzeń. Pamiętaj, by chodząc, ciągle zachowywać prawidłową pozycję ciała. Gdy chodzimy i ktoś nam nagle powie STOP, powinniśmy być zwrócenii w stronę publiczności.

Bardzo często chodzimy podczas wystąpień z prezentacją multimedialną. Najistotniejsza rzecz, którą chcę, byś zapamiętała / zapamiętał – prezentacja to tło naszego wystąpienia, nie na odwrót. Dlatego, kiedy publiczność zapozna się z nowym slajdem wyjdźmy naprzód, byśmy to my znowu byli w centrum uwagi.

No i ostatnia rzecz, czyli mównica. Wykorzystuj ją poprawnie, kładąc na niej notatki i pamiętaj, by nie popełnić kluczowych błędów – nie trzymać się rękoma kurczowo tej mównicy, bo zupełnie się zablokujesz i przestaniesz gestykulować. Pamiętaj również, że fakt, że przemawiamy przy mównicy, nie oznacza, że nie możemy od niej odejść. Jeśli mamy taką możliwość, nie bójmy się na chwilę mównicy zostawić i przejść w inny obszar sceny.

# Moduł I

Głównym ćwiczeniem, które chciałbym, byś wykonywała / wykonywał przez jakiś czas to przemawianie z różnymi założeniami postawy. Aby poradzić sobie z nerwowym chodzeniem w miejscu i niekontrolowanymi ruchami nóg, "zamuruj nogi" czyli nie wykonuj nimi żadnych ruchów. W momencie, gdy ten nerwowy ruch jednak się pojawi, zacznij wystąpienie od samego początku. Można powiedzieć, że w ten sposób tresujemy nasz mózg, który jest leniwy, a chodzenie bierze za sposób na radzenie sobie z treścią, choć w rzeczywistości tak nie jest. Kolejne wystąpienie przedstaw w pozycji wyjściowej rąk, głównie skupiaj się na tym, aby ręce się nie ruszały – niech będą w pozycji czwartego palca lub ósemki. Idea jest ta sama co wcześniej – pokazujemy naszemu mózgowi, że tak chcemy występować, znowu zaczynamy go trenować. Efekty nie będą bardzo szybkie, ale pojawią się już po kilku wystąpieniach, w których do kwestii postawy ciała podejdziesz świadomie i będziesz pamiętać o tych konkretnych elementach. Zauważysz poprawę i to, że przemawia Ci się po prostu łatwiej.

***Ćwicz, trenuj i myśl o postawie. My przechodzimy do drugiego modułu tak, by do dobrej postawy ciała, dołożyć też gestykulację. Życzę Ci powodzenia!***

---

### LEKCJA 8 - ZNACZENIE GESTYKULACJI

---

Na początku tego modułu zajmiemy się tematem, który wzbudza u wielu osób największe obawy – gestykulacją. Przez kilka najbliższych lekcji przedstawię Ci ideę gestykulowania i przede wszystkim metody wydobywania z siebie naturalnej gestykulacji. Mam nadzieję, że ten dział sprawi, że staniesz się bardziej świadoma / świadomy gestykulacji i będziesz wiedzieć jak do tej kwestii podejść właściwie.

---

W tej lekcji zajmiemy się sensem gestykulowania. Gdy ostatnio zapytałem na swoim szkoleniu uczestników „po co gestykulujemy?” to padło wiele odpowiedzi w stylu „żeby wypowiedź dobrze wyglądała”. I to jest pierwszy poważny błąd. Gestykulujemy z zupełnie innych powodów i tu przedstawię Ci trzy. Moim zdaniem najważniejsze.

- Po pierwsze gestykulacja to świetny sposób pokazania naszego zaangażowania w to, co mówimy. Zauważ, że gdy wczuwamy się w treść naszego wystąpienia i zależy nam na tym, żeby kogoś do czegoś przekonać, to jesteśmy bardziej aktywni. Przejawem tej aktywności jest właśnie gestykulacja. Skąd ta aktywność się bierze? Naturalne dla człowieka jest to, że pewien nadmiar emocji, który mu towarzyszy zamienia w aktywność fizyczną. Mowa tu o różnych emocjach. W przypadku emocji negatywnych często jesteśmy tak zdenerwowani, że musimy wstać i się przejść, bo nie usiedzimy w miejscu. Dokładnie tak samo jest w odwrotnej sytuacji, kiedy osiągamy jakiś sukces. Nasza radość jest tak wielka, że musimy ją uwolnić za pomocą gestów. Pokazujemy, że to, co zrobiliśmy, było dobrą robotą – i to jest właśnie przejaw aktywności fizycznej spowodowanej emocjami. Bardzo podobnie jest z wystąpieniami publicznymi. Kiedy wykonuję gesty, kiedy faktycznie moje ciało pracuje, to w ten sposób pokazuję i udowadniam publice, że jestem emocjonalnie zaangażowany w to, co mówię. A to ma pozytywny wpływ na nasz odbiór i budowanie wizerunku wiarygodnego mówcy.
- Oprócz tego bardzo dużą zaletą gestykulacji jest to, że jest ona nowym kanałem przekazu naszej treści. Nasi słuchacze odbierają nasze wystąpienie publiczne na różne sposoby. Jednym z nich jest oczywiście słuchanie mowy i tutaj mocno zadbamy o słuchowców, natomiast musimy pamiętać również o wzrokowcach. Do nich trafimy naszym przekazem w momencie, kiedy tę treść pokażemy, czyli będziemy gestykulować. Dzięki gestykulacji informacja, którą przekazujemy, trafia do naszych słuchaczy drugim kanałem przekazu. Znacznie zwiększa to prawdopodobieństwo tego, że publika zrozumie to, co chcieliśmy jej przedstawić.



# Moduł II

Bardzo często mówi się, że gestami malujemy nasze wystąpienie. Przykładowo, gdy mówię, że coś jest dla mnie bardzo ważne, niezwykle istotne, to maluję wyrażenie „niezwykle istotne” za pomocą gestu. To jest fantastyczne narzędzie, które należy wykorzystywać i będę Cię do tego gorąco zachęcał.

- Trzecia zaleta gestykulacji, o której nie można zapomnieć. Publiczność ocenia mówców z różnych perspektyw. Niektórzy zwracają uwagę bardziej na treść, niektórzy bardziej na głos. Natomiast bardzo ważnym czynnikiem budowy pierwszego wrażenia jest to, co zobaczymy. A publiczność widzi właśnie ciało mówcy, mowę jego ciała a w tym gestykulację. Przyjęto się i całkiem słuszne, że poprawna gestykulacja, dobra gestykulacja, to przejaw pewności siebie. Dlatego poruszając rękoma, poprawiamy wizerunek pewnego siebie mówcy. Dbamy o to, żeby nasza publiczność właśnie tak nas widziała.

---

***Podsumowując, trzy zalety, które otrzymujemy dzięki dobrej gestykulacji: po pierwsze jest to dowód na nasze emocjonalne zaangażowanie. Po drugie gesty to dodatkowy kanał przekazu, którym trafiamy do odbiorców i po trzecie, pomaga nam ona budować wizerunek pewnej siebie osoby.***

---

### LEKCJA 9 - TEMPERAMENT TWÓRCY, A GESTYKULACJA

---

Tę lekcję rozpocznę od pytania, jak bardzo aktywna powinna być nasza gestykulacja? Oraz zastanowienia się nad tym, czy dobrze jest dużo gestykulować? Mogłoby się wydawać, że na zadane pytania otrzymamy jasną odpowiedź, że gestykulacji powinno być dokładnie tyle i tyle, że powinniśmy decydować się na taką i taką intensywność. Tak jednak nie jest. Chciałbym bardzo stanowczo obalić ten mit. Nie ma jednoznacznej odpowiedzi na pytanie o tym, jak aktywnie i ile powinniśmy gestykulować.

---

Sposób gestykulacji i nasze emocjonalne zaangażowanie w robienie gestów są bardzo mocno zależne od naszego charakteru, a nawet konkretniej — od naszego temperamentu. Ja na przykład jestem osobą dość mocno ekspresyjną i raczej osobą, która jest podczas wystąpień aktywna. Jestem osobą, która dużo gestykuluje i faktycznie te ręce cały czas pracują. Natomiast to nie oznacza, że tak trzeba robić za każdym razem. Są mówcy, którzy gestykulują bardzo dużo, ale są przecież też mówcy, którzy gestykulują zdecydowanie mniej. Na przykład Margaret Thatcher, która jest uznawana za jedną z najwybitniejszych mówczyń w historii, gestykulowała bardzo skromnie.

Bardzo ważne jest to by wszystkie narzędzia, których używamy oraz wygląd mowy naszego ciała dostosować do nas, a nie na odwrót. Oznacza to, że nie musimy wcale dopasowywać naszej gestykulacji do jakiegoś książkowego schematu. Dzięki temu zadamy o naturalność — i uwaga — to jest słowo klucz w gestykulacji. To właśnie naturalność gestykulacji pozwala nam osiągnąć zamierzony efekt. Dzięki niej jesteśmy odbierani bardziej wiarygodnie, czujemy się komfortowo jako prezentujący, a nasi odbiorcy czują, że pracujemy naszym ciałem świadomie. Bardzo mocno zapamiętaj to słowo — naturalność — to ona obecnie jest wyznacznikiem nowoczesności w wystąpieniach publicznych.

Jeżeli jesteś osobą spokojną, to nie możesz od siebie wymagać, że nagle będziesz gestykulować bardzo dużo, że cały czas będziesz ruszać rękoma. Podczas wystąpienia byłoby to dla Ciebie nienaturalne i niekomfortowe. Tak samo w przypadku, gdy jesteś osobą bardzo aktywną, pełną emocji. Uspokajanie się na siłę będzie mocno sztuczne i nie przyniesie efektu. Nie istnieje coś takiego jak złoty środek w gestykulacji — każdy mówca powinien intensywność i rodzaj gestów dopasować sam do siebie — właśnie dzięki temu zadamy o naturalność mowy ciała.

---

# Moduł II

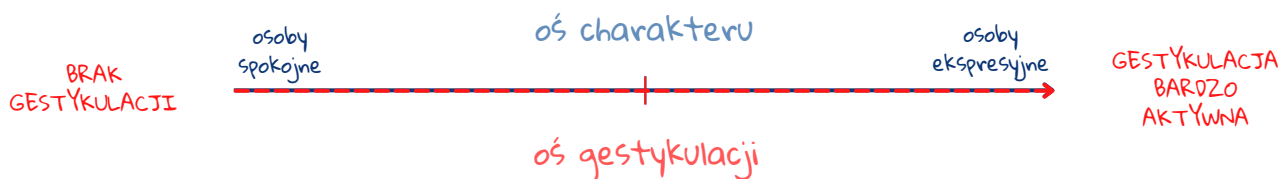
Nadal zastanawiasz się, jaka powinna być Twoja gestykulacja? Aby się o tym dowiedzieć, wystarczy wykonać bardzo proste ćwiczenie. Zatem zapraszam cię do zrobienia małego testu:

## Ćwiczenie

Wyobraź sobie oś — nazwijmy ją Oś Charakteru. Po jednej stronie tej osi mamy osoby, które są bardzo spokojne, które, zanim coś zrobią, muszą wiele razy to przemyśleć. Są też to raczej osoby pasywne niż aktywne. Natomiast po drugiej stronie tej osi mamy osoby bardzo mocno ekspresyjne. Osoby, które cały czas są zaangażowane, kierują się emocjami. Można by ich nazwać introwertykami i ekstrawertykami, chociaż nie lubię tego podziału. Przyjmijmy jednak intuicyjnie, że taki podział na tej osi istnieje i to jest nasza oś charakteru. Introwertycy — ekstrawertycy. Zastanów się teraz, gdzie byś się na tej osi zlokalizował? Tak szczerze. Czy jesteś bardziej introwertykiem, czy bardziej ekstrawertykiem? Czy może jesteś osobą gdzieś pomiędzy? Zastanów się, daj sobie trochę czasu i wróć do dalszego czytania, gdy odpowiesz sobie na moje pytanie. To bardzo ważne, byś przed kolejnym krokiem umiał się umiejscowić na naszej osi charakteru.



Jeśli znasz już na osi swoją pozycję, to czas przejść krok dalej. Na naszą oś charakteru nakładamy drugą — tym razem Oś Gestykulacji. Po tej stronie gdzie były osoby spokojne przypisujemy brak gestykulacji, a po drugiej gdzie mówiliśmy o osobach ekspresyjnych – dajemy gestykulację bardzo aktywną. Czyli z jednej strony brak gestykulacji, a z drugiej jej bardzo duża ilość. I teraz utożsamiamy naszą pozycję z pierwszej osi z pozycją na drugiej. Z tym że jeden punkt, który wybraliśmy, staje się obszarem wokół punktu. Można to rozumieć jako fakt, że osoba o takim charakterze powinna gestykulować w tym zakresie, jakim jest obszar wokół punktu. Oczywiście jest to wszystko umowne, ale pozwala nam odnaleźć odpowiedź na pytanie — jak powinniśmy gestykulować.



# Moduł II

Czasem wydaje nam się, że jesteśmy w gestykulacji zbyt skrajni. Dotyczy to osób, które zlokalizowały się gdzieś na końcach osi, czyli jako osoby bardzo spokojne, albo nadmiernie aktywne. Jeśli tak jest w Twoim przypadku, postaraj się przesunąć swój punkt gestykulacyjny bliżej środka osi. Nie na sam środek, ale jednak w tym kierunku. Teoretycznie jesteś na końcu osi, dlatego zadбай, aby intensywność Twojej gestykulacji nie była tak skrajna, jak Twój temperament. To pozwoli uniknąć doprowadzenia do sytuacji, w której nie gestykulujesz wcale lub gestykulujesz za bardzo – obie te sytuacje są nienaturalne, a odbiorcy tego typu skrajności po prostu nie akceptują.

---

***Podsumowując, zanim zaczniemy się uczyć gestykulacji — musisz być mówcą świadomym tego, jak powinna ona w twoim przypadku wyglądać. Nie ma książkowego, idealnego schematu — wszystko jest zależne od charakteru i możliwe są sytuacje, że będziesz gestykulować mniej, ale i takie, w których będziesz gestykulować więcej. Pamiętaj, że ważna jest zmienność i nawet jeśli jesteś w mowie ciała mało aktywna / aktywny, to warto wyróżnić najważniejsze kwestie nagłą zmianą. Zostaną one wtedy lepiej zapamiętane. Z drugiej strony, jeżeli gestykulujesz dużo, to niezwykle wartościowe będą momenty, w których przestaniesz gestykulować, zwolnisz i tym właśnie zwrócisz uwagę słuchaczy.***

Jeżeli jesteś już po teście z tej lekcji i wiesz, jaki jest Twój charakter oraz to jaka mniej więcej powinna być Twoja gestykulacja, to czas przejść do kolejnej lekcji.

---

### LEKCJA 10 - JAK GESTYKULOWAĆ?

---

W jaki sposób nauczyć się gestykulować? Praca nad tym wymaga sporego doświadczenia i jest o tyle trudna, że musimy bardzo mocno skupić się na naturalności – w kwestii gestykulacji, jej brak będzie bardzo widoczny.

Czy mój sposób nauki jest jedyny? Na pewno nie, ale technika ta jest wykorzystywana w pracy z wszystkimi moimi klientami i po efektach widzę, że ma ona niewyobrażalnie duże przełożenie na rozwój naszej mowy ciała.

---

Metoda ta polega na podzieleniu gestykulacji na dwa rodzaje. Po pierwsze jest to GESTYKULACJA NEUTRALNA, a po drugie GESTYKULACJA SPECJALNA. Ta druga gestykulacja, czyli specjalna to nic innego jak gesty, które pokazujemy w trakcie wystąpienia w konkretnym celu. To mogą być gesty wskazywania, porównywania, ważenia czy na przykład wyliczenia argumentów. Każdego z tych gestów używamy z jakiegoś konkretnego powodu. Na przykład porównania używamy, wtedy gdy chcemy ocenić dwa różne rozwiązania. Gesty specjalne nawet możemy wcześniej zaplanować. Wyobraźmy sobie oś naszego wystąpienia – od początku do końca. Gesty będą pojawiać się w naszej przemowie co jakiś czas – jak punkty na tej osi. Zawsze, kiedy wskazujemy, że powiemy o trzech rzeczach, kiedy pokazujemy, że przechodzimy do pierwszego wątku lub w momencie, kiedy porównujemy dwa możliwe rozwiązania itd.

Gdybyśmy jednak wykonywali same gesty specjalne, to byłoby to wyjątkowo sztuczne. Aby temu zapobiec, musimy te pojedyncze gesty specjalne w jakiś sposób połączyć. I tutaj pojawia się miejsce dla gestykulacji neutralnej. Tak naprawdę gesty neutralne nie mają żadnego konkretnego celu oprócz tego, że są tłem dla gestów omawianych wcześniej. Łączą te punkty na osi wystąpienia i sprawiają, że ewentualna sztuczność zamienia się w naturalność. Gest specjalny dalej wyróżnia omawiane kwestie, ale nie jest już aż tak zauważalny. Dla obserwatora również przestaje być widoczne, że wcześniej przygotowaliśmy konkretną sekwencję gestów. Przemowa wygląda dużo lepiej. Dzieje się tak, ponieważ podświadomość odbiorcy przyzwyczaja się do ruchu naszych rąk i w ten sposób gesty specjalne nie biją aż tak po oczach.

Teraz mogłoby paść pytanie o to, jak wygląda gestykulacja neutralna i jest ono jak najbardziej zasadne. Każdy mówca ma swoją własną gestykulację neutralną. Może uda ci się ją zauważyć na nagraniu jakiejś Twojej własnej wypowiedzi? Jeśli nie, to nic się nie dzieje, bo z biegiem nabierania doświadczenia automatycznie zaczniesz wykonywać ten rodzaj gestykulacji.

Gdybyś chciała / chciał przyspieszyć ten proces, to na początek możesz spróbować „sztucznie” wprowadzić do swoich wystąpień moje naturalne gesty. W ten sposób mózg dostanie informację, że chcesz poruszać rękoma. Ja na przykład w ramach gestykulacji neutralnej rysuję sobie w powietrzu okręgi. Czasem większe, czasem mniejsze, kreślę je szybciej bądź wolniej, a nawet w różnych kierunkach – wszystko po to by nie było monotonna, a dzięki temu efekt był jak najbardziej naturalny. Taki rodzaj gestykulacji neutralnej zdarza się bardzo często, więc możliwe, że gdy podświadomie będziesz starać się tak rękami pracować, to ten zwyczaj Ci już zostanie. Jeśli okaże się, że twoja gestykulacja neutralna jest jednak inna, to wprowadzenie tej mojej będzie bodźcem dla mózgu, by uwolnić własną – dlatego tym bardziej nakłaniam Cię do spróbowania.

Ważne jest, by pamiętać o intensywności gestykulacji. Jest ona zależna od naszego charakteru i to będzie miało wpływ na to, jak szybko czy jak często „rysujesz w powietrzu okręgi”. Zaczniemy jednak od pozycji wyjściowej, czyli początkowego ułożenia naszych rąk. Jest to bardzo ważne, ponieważ od tej pozycji będziemy rozpoczynać wystąpienia oraz będziemy do niej wracać w przerwach od gestykulacji. W przemowach nie chodzi przecież o to, by ciągle coś rękami pokazywać. W trakcie całego wystąpienia muszą pojawiać się momenty, w których kończymy gestykulację i wracamy do pozycji wyjściowej. To są małe szczegóły, które kreują wizerunek mówcy świadomego mowy swojego ciała.

---

## Ćwiczenie

*Jak w warunkach domowych ćwiczyć gestykulację? Będzie nam potrzebny telefon do nagrywania. Zadaniem będzie wygłoszenie przemowy na jakiś temat. Gdybyś nie miała / miał żadnego pomysłu na temat Twojego wystąpienia, to dla ułatwienia rzucam dwie propozycje. Możesz opowiedzieć o Twoim standardowym poranku, czyli co robisz, jak wstajesz, czy wykonujesz jakieś ćwiczenia, czy wychodzisz z psem na spacer, czy bierzesz szybki prysznic, czy długą kąpiel — opis Twoich rytuałów od wstania z łóżka aż do wyjścia z domu. Jeśli wolisz temat bardziej ogólny, a nie skupiający się na Tobie, to polecam coś z zupełnie innej beczki: na przykład „Korzyści i szkody mediów społecznościowych”.*

*Teraz stwórz przemówienie na wybrany temat i wygłoś je kilka razy w różnych konfiguracjach gestykulacyjnych. Za pierwszym razem możesz pokazywać jedynie gesty specjalne, czyli pozycja wyjściowa i gesty specjalne. Za drugim pozycja wyjściowa i tylko gestykulacja neutralna, czyli samo rysowanie okręgów. Trzecie podejście to standardowo pozycja wyjściowa i gestykulacja neutralna oraz kilka gestów specjalnych, które sobie wcześniej możesz zaplanować.*



# Moduł II

*Nagraj wszystkie wystąpienia, a następnie je obejrzyj i przeanalizuj różnice pomiędzy nimi. Zobacz, które z nich wyglądało sztucznie, a które spełnia kryterium naturalności.*

*W ramach ćwiczeń możesz również obejrzeć wystąpienie Steve'a Jobsa z 2007 roku, znajdziesz je tu: <https://www.youtube.com/watch?v=MnrJzXM7a6o>. W wolnej chwili obejrzyj jego fragment i zerknij jakie gesty specjalne wykonuje Jobs i jaką ma on gestykulację neutralną. Powyższe zadania są bardzo ważne oraz pomogą Ci lepiej zrozumieć sens gestykulacji.*

Pamiętaj, że na początku nie wszystko będzie wyglądało idealnie. Dlatego nie zrażaj się — po to są treningi, po to są próby żeby wszystko wyćwiczyć. Nawet jeśli dziewięć wystąpień będzie wyglądało sztucznie, to podczas dziesiątego już na pewno zobaczysz progres w swojej mowie ciała — jestem o tym przekonany. Powodzenia!

---

### LEKCJA 11 - NAJCZĘSTSZE BŁĘDY

---

Pora rozpocząć kolejną lekcję, ale zanim ją zaczniemy, podsumujmy to, co już wiemy o gestykulacji. Po pierwsze wiemy, dlaczego warto ją stosować – to dowód zaangażowania, budowa wizerunku czy w końcu dodatkowy kanał przekazu. Wiemy też, żeby nie dostosowywać się do żadnych schematów, tylko gestykulację dostosować do nas samych. Poznaliśmy również technikę, która pozwala wydobyć z siebie dobrą gestykulację poprzez rozdzielenie jej na gestykulację neutralną oraz specjalną.

Teraz kiedy już mamy sporo wiedzy o gestach, chciałbym Ci powiedzieć o najczęstszych błędach, jakie popełniamy podczas wystąpień publicznych, oczywiście zostając ciągle w tematyce gestykulacji i mowy ciała.

---

#### NADMIERNA GESTYKULACJA

Gestykulacja, która powoduje, że odbiorcy przestają się skupiać na tym, co mówimy, a zaczynają patrzeć jedynie na nasze ręce. My sami, przez to, że się „nakręcamy” gestykulacją, bardzo zwiększamy tempo wypowiedzania słów i odbiorcy przestają nas słuchać. Słuchacze nie będą w stanie wtedy otrzymać tych informacji, które chcemy im przekazać, właśnie przez to, że gestykulujemy nadmiernie. Co więcej, wygląda to tak, jakby ta duża aktywność wynikała ze stresu. Gdybyśmy mieli obrazować to na naszej osi gestykulacji, to znaleźlibyśmy się na jej samym końcu lub w ogóle poza tą osią. Może pamiętasz, ale wspominałem, że jeżeli umiejscowiliśmy się na końcu tej osi i faktycznie nasza gestykulacja wygląda w ten sposób cały czas, to warto robić wszystko by przesunąć się na osi bliżej środka.

#### BRAK GESTYKULACJI

Podobnie ma się z drugą skrajnością. I to jest kolejny częsty błąd, czyli totalny brak gestykulacji. Stoję podczas wystąpienia i nie robię moimi rękoma zupełnie nic. Nie poruszam, nie gestykuluje, często nawet nie trzymam pozycji wyjściowej. Średnio to wygląda prawda? Gdy coś takiego Ci się przytrafia, musisz pamiętać, by na to zwracać uwagę i delikatnie zmuszać się do gestykulacji. Czyli, wracając do naszego przykładu z osią, przesuwasz się do środka osi gestykulacji. Zaczynij od trzymania pozycji wyjściowej, a potem po kolei dodawaj wszystkie inne elementy.

#### MONOTEMATYCZNOŚĆ GESTYKULACJI

Teraz trzeci błąd polegający na tym, że podczas gestykulacji jesteśmy bardzo monotematyczni i ciągle wykonujemy ten sam ruch ręką. Robimy tak, gdy nauczymy się jakiegoś gestu, który nawet wygląda dobrze i moglibyśmy go nieźle oceniać, ale przez to, że ciągle korzystamy jedynie z niego, to przestaje mieć on jakąkolwiek siłę.

Zazwyczaj dzieje się również tak, że używamy do gestów tylko jednej ręki. Tak naprawdę nie zyskujesz wtedy nic, jeśli chodzi o gestykulację, jedynie oszukujesz się, że gestykulujesz.

## **NIEWIDOCZNA GESTYKULACJA**

Właśnie — oszukiwanie się. Kolejnym błędem jest bardzo krótka gestykulacja, czyli trzymanie pozycji wyjściowej i oparcie gestów jedynie na takich małych, delikatnych ruchach — w zasadzie gestykulacja jest niewidoczna, przez co nie otrzymujesz z niej takich korzyści, jakby można było. Tak naprawdę skutek jest podobny do tego, jakbyśmy w ogóle nie gestykulowali. Zauważ, że sam mały, delikatny ruch nie jest zły. Sam tak czasem robię, ale to powinien być pojedynczy mały gest, a nie cała gestykulacja w takim „niezauważalnym” stylu. Często te gesty są zupełnie niewidoczne, choć nam się wydaje, że pokazaliśmy je prawidłowo.

## **ZABAWA DŁUGOPISEM**

Omówmy teraz piąty, ostatni błąd, który zdarza nam się popełniać. Jego przyczyną jest mały, niepozorny przedmiot — długopis. Myślę, że nieraz widziałeś sytuację, że mówca wyszedł na prezentację, nie zostawił długopisu przy notatkach i nastąpiło TO — zabawa długopisem, która wygląda jak typowy objaw stresu. Po pierwsze burzy wizerunek pewnego siebie mówcy, a po drugie sprawia, że słuchacz na pewno nie skupi się na Twoim wystąpieniu, po chwili będzie widział jedynie ten długopis. Nie polecam.

---

To jest te pięć błędów, które nam się przytrafiają i dość często widzę je u swoich klientów. W pierwszych lekcjach prosiłem Cię o nagranie swojej wypowiedzi i krótką ocenę Twojej mowy ciała. Jeśli na nagraniu widzisz któryś z tych błędów, czyli któryś z nich Cię dotyczy — to bardzo dobrze, bo robisz właśnie pierwszy krok ku doskonałości -- uświadamiasz sobie swoje błędy. Gwarantuję, że każdy z tych błędów jest łatwy do zlikwidowania. Wystarczy po pierwsze uświadomić sobie, że to robisz a bardzo możliwe, że to już jest za Tobą i po drugie — stosować krok po kroku wskazówki, które Ci prezentuję w tym kursie. Bardzo szybko zauważysz poprawę.

---

### LEKCJA 12 - KATALOG WYBRANYCH GESTÓW SPECJALNYCH

---

Pamiętasz, jak podzieliliśmy gestykulację, by lepiej ją zrozumieć i zacząć się jej odpowiednio uczyć? Była to gestykulacja neutralna, czyli tło i gestykulacja specjalna, czyli gesty pojawiające się w danym czasie naszego wystąpienia i mające bardzo konkretny cel. W tej lekcji chciałbym przedstawić kompleksowy katalog gestów specjalnych, które najczęściej wykorzystujemy podczas naszych wystąpień publicznych. Zaczynamy zatem.



#### **PIERWSZY GEST - OTWARCIE**

Można używać go, kiedy kierujemy słowa bezpośrednio do publiczności, kiedy zadajemy jej jakieś pytanie. To jest taki miły gest otwarcia na swoich odbiorców, bardzo go polecam. Możemy go używać w różnych konfiguracjach – wąskie otwarcie, szerokie lub jedną ręką. Na pewno warto używania.



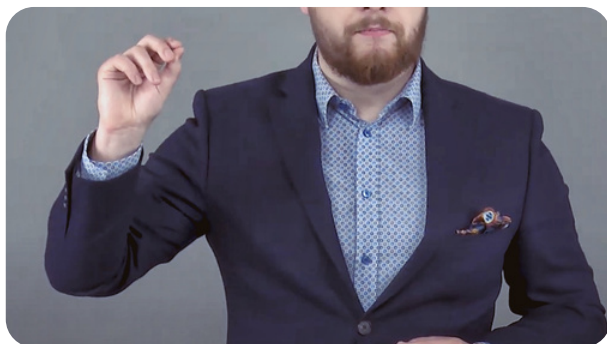
#### **DRUGI GEST - ALTERNATYWA**

Stosujemy go, kiedy chcemy pokazać, że mamy dwa możliwe rozwiązania. Gest ten dobrze obrazuje publiczności posiadanie wyboru, jaki przed nią stawiamy. Odbiorcy sami mogą zauważyć, że mamy rozwiązanie A oraz B i muszą zdecydować, które jest ważniejsze.



## **TRZECI GEST - WAŻENIE**

I tu w momencie podejmowania decyzji pojawia się kolejny gest, czyli ważenie. Gest, który nie tylko informuje nas, że mamy dwie alternatywy, ale także, że musimy je ocenić, zważyć i wybrać tę lepszą.



## **CZWARTY GEST - CLOU**

Kolejny gest, który polecam stosować, bo przynosi sporo korzyści to tzw. clou. Polega on na zwróceniu uwagi na najważniejszy fragment wystąpienia. Pokazanie tego punktu, zmusza podświadomie odbiorców do skupienia się na nim. Możemy go również zaakcentować słownie: „Moi drodzy, najważniejsza kwestia, którą musimy poruszyć...”.



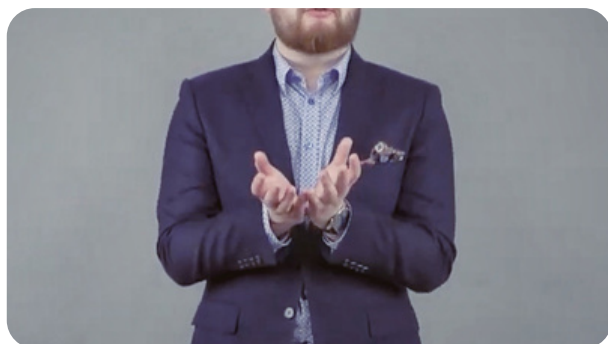
## **PIĄTY GEST - UNIESIONY PALEC**

Przechodząc dalej, ale pozostając w tematyce zwracania uwagi słuchacza na element wystąpienia – oprócz clou, można też zastosować gest używany często przez Jeffa Bezos’a, czyli uniesiony palec w górę. Działa on podobnie jak clou, czyli zmusza do skupienia się na tym jednym punkcie.



## **SZÓSTY GEST - POKAZANIE SIŁY**

Następny gest, który dorzucam do naszego katalogu to pokazanie siły. Chodzi o zaciśnięcie pięści i pokazanie na przykład, że właśnie to jest rozwiązanie, którego my potrzebujemy. Ten gest udowadnia pewność i świadomość, że wybór będzie dobry. Pamiętaj, aby ten gest zawsze był skierowany do siebie samego, do własnego przemówienia. Ma opisywać nasze słowa, a nie być skierowany do publiczności, ponieważ wtedy będzie na pewno odebrany negatywnie.



## **SIÓDMY GEST - GEST CIAŁOŚCI**

Ostatnia pozycja w naszym katalogu, czyli gest całości. Gdy opisujemy jakiś problem holistycznie, to pokazanie tego w ten sposób ułatwia na pewno obrazowanie całego zjawiska. To jest bardzo prosty gest, ale daje niezły efekt.

---

To wszystkie siedem gestów, które chciałem Ci przedstawić. Pewnie niektóre z nich są dla Ciebie intuicyjne, ale myślę, że dzięki takiemu uporządkowaniu, będziesz je wykonywać trochę bardziej świadomie.

### **Ćwiczenie**

*Teraz mam dla Ciebie zadanie — stwórz katalog powyższych gestów na podstawie własnych nagrań. Postaw telefon na statyw i nagraj siebie, w jaki sposób używasz tych gestów. Spójrz na siebie z innej perspektywy. Dzięki temu katalog wybranych gestów będzie bardziej Twoim katalogiem, który zrobisz na podstawie mojego.*

# Moduł II

*No i rzecz najważniejsza – postaraj się do tego dorzucić dwa, może trzy nowe gesty. Jeśli będziesz mieć z tym problem — polecam wystąpienia Jobs’a czy wspomnianego Bezos’a, można na nich zobaczyć wiele gestów specjalnych i później wykorzystać je u siebie.*

---



### LEKCJA 13 - SZTUKA WSKAZYWANIA

---

W poprzedniej lekcji stworzyliśmy katalog gestów specjalnych, których możemy używać podczas wystąpień publicznych. Teraz chciałbym pod lupę wziąć jeden konkretny gest, którego tam nie wymieniałem, ale warto poznać jego specyfikę i wykorzystanie, bo sam gest jest bardzo użyteczny. Chodzi o wskazywanie.

Często chcemy coś pokazać publiczności, na przykład jakiś fragment naszej prezentacji. Chcemy mocno zwrócić na ten fragment uwagę, więc sam komunikat werbalny może nie wystarczyć i dodajemy do niego gest. Są jednak dwie ważne kwestie, które jeśli pominiemy, to mogą sprawić, że gest wskazania przyniesie nam więcej szkód niż korzyści.

- Pierwsza z nich to naturalny odruch, że gdy wskazujemy, to się odwracamy do słuchaczy. Nasza postawa się zmienia i delikatnie zaczynamy stać tyłem do naszej publiki. Ręka, którą wskazujemy, oddziela mnie i odbiorców. To oraz odwrócenie się sylwetki sprawia, że tworzy się pewna bariera i już nie jesteśmy tak otwarci dla naszych słuchaczy. Zwracaj szczególną uwagę na to, by wskazując używać tej ręki, która pozwoli nadal utrzymać postawę otwartą. To niezwykle ważny szczegół, który działa na podświadomość słuchaczy.



- Druga sprawa to kwestia dłoni. W relacjach mówca – publiczność, dłonie to niezwykle ważny element, mówi się, że po dłoniach nawet jesteśmy w stanie ocenić intencję człowieka. Ja się z tym w dużej mierze zgadzam i moim zdaniem z całą pewnością za mało wykorzystujemy siłę dłoni do budowy naszego wizerunku. Chciałbym Ci teraz zaprezentować teorię i badania znanego mówcy, specjalisty od mowy ciała Alana Pease'a.

# Moduł II

---

Twierdzi on, że człowiek ma naturalne uwarunkowania, by używać jednego z trzech rodzajów ułożenia dłoni.



Pierwszym sposobem jest wskazywanie dłońmi ku górze, drugim dłońmi skierowanymi na dół i trzeci sposób, czyli wskazywanie palcem. Wygląda to następująco: jeśli poproszę kogoś, żeby odszedł od miejsca, w którym stoi obecnie i przeszedł na drugą stronę, używając pierwszego sposobu, to wygląda to, jak miła prośba i nie ma większego powodu, by jej nie wykonać. Gdy użyję drugiego sposobu ułożenia dłoni i powiem mu, żeby odszedł z tego miejsca i przeszedł w inne miejsce, to już wygląda jak rozkaz — przez takie ułożenie powstaje wrażenie, że ja czuję się dużo ważniejszy i nie proszę, a rozkazuję.

I trzeci rodzaj — czyli wskazanie palcem, aby odszedł stamtąd i przeszedł na drugą stronę, to nie jest już prośba, to nawet nie jest delikatny rozkaz, to stanowcze zarządzanie, które może skutkować tym, że będziemy uznani za aroganckich. Myślę, że widzisz różnicę i domyślasz się, jakie z tego będą płynąć wnioski. Alan Pease zrobił badanie na dość sporej grupie badawczej. Stworzył trzy grupy różnych ludzi o identycznej charakterystyce demograficznej, którym przedstawiono prezentację. Na salę zaproszono pierwszą grupę i przez całą prezentację mówca miał kierować do nich dłonie w sposób otwarty — wskazywać, pokazywać, gestykulować. Zmieniono grupę i druga słyszała dokładnie tę samą prezentację, tyle że mówca dłonie układał ku dołowi — i znowu pokazywał, wskazywał, gestykulował. Trzeciej grupie znowu zmieniono styl pokazywania i oni widzieli pracę palcami podczas całego wystąpienia. Po całym eksperymencie zrobiono ankietę na temat tego, co uczestnicy zapamiętali z przemówienia i opinii ogólnych na temat mówcy. Trzymanie rąk w sposób otwarty przyniosło ponad 40% lepsze wyniki, jeśli chodzi o skupienie audytorium. 40% to znaczna różnica, którą otrzymano tylko dzięki temu, że nasza gestykulacja zawierała dłonie skierowane w górę. Warto to zapamiętać.

# Moduł II

Człowiek naturalnie posiada jeden z powyższych rodzajów wskazywania. Nagranie siebie umożliwi Ci sprawdzenie, w jaki sposób pokazujesz. Pamiętaj, że nawet jeżeli nie robisz tego w prawidłowy sposób, to nie musisz się martwić. Ja dla przykładu, gdy zacząłem się tego uczyć, podświadomie wskazywałem dłońmi skierowanymi w dół. Trochę mi zajęło czasu, by się przyzwyczaić do otwartych dłoni ku górze, ale da się to wyćwiczyć. Wymaga to sporo samodyscypliny, niemniej na pewno efekty są tego warte.

---

### LEKCJA 14 - PODSUMOWANIE

---

Pora podsumować sobie całą naszą wiedzę, jaką zdobyliśmy na temat gestykulacji. Pierwsza istotna rzecz, która pozwoli Ci do tematu podejść świadomie – nie gestykulujemy po to, by ładnie wyglądać podczas wystąpienia. Gestykulacja przynosi nam konkretne korzyści, przede wszystkim udowadnia odbiorcom nasze emocjonalne zaangażowanie, poza tym jest dodatkowym kanałem przekazu i dba o wzrokowców. I trzecia sprawa, czyli budowanie wizerunku pewnej siebie osoby.

Podczas nauki gestykulacji można popełnić błędy i sprawić, że będzie ona wyglądała dość sztucznie. Moim celem jest pokazanie Ci metody, dzięki której możemy wydobyć z siebie dużo naturalności. Po pierwsze pamiętaj, że intensywność gestykulacji zależy od naszego charakteru i temperamentu. Wykonaj sobie test polegający na lokalizacji siebie na osi charakteru. Później przenieś wynik tego testu na oś gestykulacji. I zapomnij o jakichś drastycznych, sztucznych zmianach. Jeśli jesteś osobą aktywną, to również aktywnie gestykuluj. Jeśli cechuje Cię bardziej spokój i opanowanie, to niech takie będą twoje gesty. To jest gwarant naturalności.

Aby prawidłowo nauczyć się gestykulacji, to warto ją podzielić na gestykulację neutralną oraz specjalną. Chciałbym, abyś tak do tego tematu spróbowała / spróbował podejść. Gesty specjalne, czyli wszystkie te, które mają konkretne zadanie, które mają zobrazować konkretny fragment naszej wypowiedzi – wyliczanie, alternatywa, czy chociażby ważenie. Tego typu gestykulacji w pewien sposób można się nauczyć, zaplanować ją. Najważniejszą jednak rzeczą, o której wiele osób zapomina to gestykulacja neutralna, czyli tło dla gestów specjalnych. Połączenie jednego gestu z drugim. Proponuję, by gestami neutralnymi były rysowane okręgi o różnej wielkości, kierunku i rysowane w różnym tempie. Nie mają konkretnego celu oprócz tego, by minimalizować sztuczność gestów specjalnych.

W jednej z poprzednich lekcji stworzyliśmy katalog wybranych gestów, z którego śmiało możesz korzystać. Poćwicz dokładnie gesty z katalogu i uzupełnij go. Nie zapominaj o ćwiczeniach praktycznych. Stwórz przemówienie na podany przeze mnie temat i wygłoś je kilka razy w różnych konfiguracjach gestykulacyjnych. Za pierwszym razem możesz pokazywać jedynie gesty specjalne, za drugim jedynie gestykulację neutralną. Trzecie podejście to standardowo pozycja wyjściowa i gestykulacja neutralna oraz kilka gestów specjalnych, które wcześniej możesz zaplanować.

# Moduł II

Nagraj wszystkie te wystąpienia, a następnie obejrzyj je, analizując różnice pomiędzy nimi. Znowu staniesz się bardziej świadomy, ale tutaj efekt przyjdzie dość szybko. Wprowadzenie gestykulacji neutralnej, jeśli mamy z nią problem jest takim „game changerem”, naprawdę zmieni to Twoje podejście do nowoczesnej gestykulacji.

Ostatnia sprawa, ale nie mniej ważna to Alan Pease i jego teoria o tym, żeby zwracać się do publiki dłońmi skierowanymi ku górze. To polepsza ich skupienie na Twoim wystąpieniu o niemal 40% i sprawia, że to, co mówisz, słuchacze odbierają jako przyjazną radę, prośbę, a nie aroganckie zarządzanie i rozkazy.

To wszystko o gestykulacji, temat jest naprawdę szeroki, ale gwarantuję, że technika ta pozwoli wejść ci na zupełnie inny poziom radzenia sobie z tym elementem mowy ciała. Pora zamknąć dział drugi i zapraszam do kolejnego – Kontakt Wzrokowy.

---

## KONTAKT WZROKOWY

### LEKCJA 15 - PO CO KONTAKT WZROKOWY?

---

Pora rozpocząć już ostatni moduł kursu „Nowoczesna Mowa Ciała”. Poruszymy w nim temat, który często jest zapominany w kontekście mowy ciała, a jest on niezwykle istotny, by dopełnić to wszystko, czego do tej pory się uczyliśmy. Chodzi oczywiście o kontakt wzrokowy. Podzieliłem ten moduł na cztery osobne lekcje plus podsumowanie. Pierwszą lekcję rozpoczniemy od zastanowienia się, po co mamy kontakt wzrokowy z publicznością utrzymywać? Przez cały kurs mówiłem Ci, że ja nie chcę uczyć techniki dla samej techniki, moim celem jest nauka metod w taki sposób, by wykorzystywać je później świadomie. A sposoby na utrzymywanie kontaktu z publiką będziesz wykorzystywać świadomie wtedy, gdy zrozumiesz, jaką otrzymasz z tego korzyść.

---

Przypominasz sobie taką sytuację, że przemawiasz przed publicznością, jesteś na ważnym etapie swojego przemówienia i przychodzi ten moment, że patrzysz w stronę widowni a tam: jedna osoba patrzy na telefon, druga na zegarek, trzecia i czwarta ze sobą rozmawiają, a kilka kolejnych przechodzi następny etap w grze na swoim telefonie. Stała się rzecz katastrofalna – straciłaś / straciłeś uwagę swojego audytorium. Nikt Cię nie słucha. Nikt nie otrzyma od Ciebie tych informacji, które chciałaś / chciałeś przekazać. W zasadzie to możesz zakończyć to wystąpienie i może nikt nawet by nie poczuł ogromnej straty w związku z tym.

Oczywiście powodów takiej sytuacji może być bardzo wiele, niekoniecznie muszą one być związane z Twoją mową ciała. Jednak w bardzo dużej części przypadków wpływ na to ma zaniedbanie kontaktu wzrokowego ze słuchaczami. Gdyby był on utrzymywany świadomie, to moglibyśmy się zorientować, że coś naszym odbiorcom nie pasuje, zanim wyciągną telefony, czy zanim zaczną ze sobą rozmawiać.

---

Trzy korzyści, które otrzymujemy, gdy będziemy kontakt wzrokowy utrzymywać.

- Po pierwsze pokazuje on pełen szacunek do publiki i udowadnia, że chcemy jej przekazać jakąś ważną treść, z którą się zgadzamy. To pozwala zbudować wizerunek osoby pewnej siebie i przyjaznej swoim odbiorcom, której naprawdę zależy na tym, aby słuchacze wyciągnęli coś z wystąpienia.



- Po drugie wzmacniamy naszą wiarygodność, patrzymy prosto na naszą publikę, więc pojawia się pewne podświadome przekonanie, że jesteśmy osobami szczerymi, że nie chcemy nikogo okłamać i można nam zaufać. Odbiorca otrzymuje prostą informację, jeżeli będziesz słuchał, to możesz otrzymać jakieś naprawdę ciekawe i ważne informacje. Można być tego pewnym, bo mówca jest osobą wiarygodną.
- Po trzecie i może najważniejsze to tzw. samospelniająca się przepowiednia. Jest to pojęcie tłumaczące pewien efekt psychologiczny. Jeżeli chcemy otrzymać coś od naszego odbiorcy, to najpierw musimy mu to samo dać. Na przykład, jeżeli chcę, żeby mój odbiorca się do mnie szczerze uśmiechał, to ja nie mogę stać smutny i domagać się tego uśmiechu bez żadnego mojego wkładu. Również muszę się uśmiechać. Bardzo podobnie jest właśnie z kontaktem wzrokowym, jeżeli ja chcę, aby publiczność patrzyła na mnie, to najpierw muszę sam popatrzeć na nią. Bo to byłoby dziwne, gdybym ja na przykład unikał wzroku słuchaczy, a później miał pretensje, czemu publiczność na mnie nie patrzyła i nie słuchała. No bo samospelniająca się przepowiednia nie zadziałała. Dlatego w momencie, gdy my utrzymujemy kontakt wzrokowy, możemy oczekiwać tego samego od strony publiczności, a to przynosi konkretny pozytywny skutek —zaangażowanie odbiorców.

---

W momencie, kiedy oni na nas patrzą, to jest zdecydowanie większa szansa na to, że informacja, którą przekazujemy, dotrze. To jest kwestia nowego kanału przekazu, o którym mówiłem już przy gestykulacji. Dzięki temu, że odbiorcy na nas patrzą. Mogą oni oceniać naszą gestykulację, mogą popatrzeć, jak malujemy nasze wystąpienie, mogą w końcu widzieć nas jako mówców i sprawia to, że treść, którą przekazujemy, jest dużo bardziej akceptowalna dla publiczności. Dlatego właśnie kontakt wzrokowy jest ważny.

Budujemy pewien wizerunek osoby szanującej swoich odbiorców. Wzmacniamy naszą wiarygodność, czyli stajemy się osobą przyjazną i taką, której po prostu chce się słuchać. No i kwestia tej samospelniającej się przepowiedni, dzięki temu, że ja patrzę na publiczność, publiczność patrzy na mnie. Mogę się spodziewać, że odbiorca będzie dużo bardziej zaangażowany w moje wystąpienie.

***To są trzy korzyści, których nie warto pomijać podczas wystąpienia publicznego. Strata czegoś takiego byłaby katastrofalna i może doprowadzić do sytuacji, w której po prostu ludzie przestaną słuchać, dlatego kontakt wzrokowy jest niezwykle istotny.***



# Moduł III

W następnych lekcjach powiem Ci, jak go utrzymywać świadomie i w bardzo prosty sposób. Zanim to nastąpi, opowiem Ci o najczęstszych błędach w aspekcie kontaktu wzrokowego, które są często powtarzane przez wielu trenerów wystąpień publicznych.

---

## KONTAKT WZROKOWY

### LEKCJA 16 - NAJCZĘSTSZE BŁĘDY W UTRZYMYWANIU KONTAKTU WZROKOWEGO

---

W poprzedniej lekcji dowiedzieliśmy się, jak ważne jest utrzymywanie kontaktu wzrokowego z naszą publicznością. W tej chciałbym Ci opowiedzieć trochę o najczęstszych błędach, jakie my jako mówcy popełniamy. W sumie porozmawiamy o trzech błędach. Jednym, naprawdę najpoważniejszym z perspektywy mówcy i dwóch, które bardzo często pojawiają się na szkoleniach z wystąpień publicznych i są powtarzane przez trenerów. To sposoby na to, by z kontaktem wzrokowym teoretycznie sobie poradzić. Moim zdaniem prowadzą one tylko i wyłącznie do tego, że problem zamykamy pod dywan, a zaraz pojawi się następny kłopot – i tak w kółko.

---

Pierwszym problemem, który mamy jako mówcy, to jest po prostu brak kontaktu wzrokowego. Mogłoby to się wydawać bardzo intuicyjne, że brak tego kontaktu jest błędem, ale chciałbym o tym troszkę Ci opowiedzieć. Często usprawiedliwiamy się, że patrzymy na chwilę w górę, bo musimy znaleźć myśl albo patrzymy w dół, żeby złapać trochę pewności siebie i dochodzimy do momentu, w którym całe nasze wystąpienie to takie delikatne uciekanie. Uciekanie wzrokiem, byleby nie mówić w stronę publiczności. Często nie jesteśmy nawet świadomi, że taki błąd popełniamy – tym się nie przejmuj. W następnej lekcji będziemy analizowali swoje wystąpienia po to, by się dowiedzieć czy my też tak robimy. Zwracam Ci jednak od razu uwagę na to, że jeżeli zauważysz u siebie uciekanie wzrokiem podczas przemówień, to jest to znak, że trzeba coś w tych wystąpieniach publicznych zmienić.

Przejdźmy jednak do tych dwóch błędów, które aż tak intuicyjne nie są, ale zwracam na nie uwagę, dlatego, że bardzo często są powtarzane przez trenerów wystąpień publicznych. Jakie to błędy? Trenerzy wystąpień zawsze powtarzają, że kontakt wzrokowy trzeba utrzymywać, ale nie jest to tak proste. Trzeba sobie to jakoś ułatwić i sprawić, żeby nie było z tym większego problemu. Dlatego proponuję dwa rozwiązania.

#### PATRZENIE POWYŻEJ PUBLICZNOŚCI

Po pierwsze patrzenie powyżej naszej publiczności gdzieś w oddal, tak by nie spotykać się wzrokiem z konkretnymi osobami i nie dodawać sobie niepotrzebnego stresu.

## MÓWIENIE TYLKO DO WYBRANYCH OSÓB

Drugim ich sposobem jest wybranie sobie jakiejś jednej czy dwóch przyjaznych osób na publiczności po to, by zwracać się tylko i wyłącznie do nich. To ma nam dodać pewności siebie, ułatwić ten kontakt wzrokowy, sprawić, że mówimy do osób, które gdzieś tam się do nas na początku uśmiechnęły, które widać, że są zainteresowane naszym wystąpieniem.

Dlaczego oba te sposoby są katastrofalne?

Zacznijmy od pierwszego. Faktycznie dla sporej liczby osób problemem jest to, że boją się patrzenia w oczy ludziom. Dodaje im to niepotrzebnej presji. Patrząc w dal, powyżej publiczności problem ten faktycznie rozwiązujemy. Czy możemy być z tego zadowoleni? Niekoniecznie. Patrząc w oddalony punkt, sprawiasz, że osoby, które w pierwszych rzędach nie będą Cię słuchać. No bo po co mają słuchać mówcy, który nie mówi do nich. Mówi do jakiegoś wyimaginowanego tworu, znajdującego się za publicznością.

Uwierz mi, że istnieją lepsze metody utrzymania kontaktu wzrokowego. Nie jest nią również drugi sposób, często nauczany jako świetna technika.

Polega ona na wyszukaniu dwóch, trzech a czasem nawet i jednej osoby, które wydają nam się przyjazne. Żeby nie stresować się wzrokiem innych ludzi, zaczynamy kierować nasze słowa właśnie do tych wybranych osób. Korzyścią teoretyczną jest to, że zdejmujemy z siebie presję kontaktu z innymi ludźmi. Jednak bardzo dużym minusem jest to, że zarówno te osoby, na które patrzysz, jak i te, na które nie zwracasz uwagi, źle będą Twoje wystąpienie wspominać. Te osoby, które wybrałeś jako przyjazne, po dość krótkiej chwili zauważą, że słowa tylko do nich. I to spowoduje, że będą się czuli niekomfortowo. Będą oni czuli presję, że mówisz do nich i nie będą mieli nawet sekundy na odpoczynek od Twojego wzroku. Z drugiej strony, osoby, które będą siedziały w innych miejscach niż osoby przyjazne, szybko poczują, że nie kierujesz słów do nich, a to spowoduje brak kontaktu wzrokowego, a co za tym idzie stracenie uwagi słuchacza.

To są trzy główne zastrzeżenia, które chciałbym Ci zasygnalizować na tym etapie.

---

# Moduł III

***Podsumowując: samo nieutrzymywanie kontaktu wzrokowego jest bardzo poważnym błędem i jeśli Ci się przytrafia, to warto to naprawić. Najlepiej zacząć od przeczytania kolejnej lekcji, gdzie opowiem Ci, jak można szybko się nauczyć dobrego kontaktu wzrokowego.***

***Natomiast druga sprawa — pamiętaj, aby z dystansem przyjmować informacje od tych trenerów, którzy sprzedają dwie złote zasady, czyli patrzenie ponad publiczność oraz patrzenie na dwie wybrane przyjazne osoby, bo to nie jest rozwiązanie problemu a tak naprawdę stworzenie sobie kolejnych..***

W kolejnej lekcji opowiem Ci o tym, w jaki sposób można szybko się kontaktu wzrokowego nauczyć bez tych wszystkich wad, z którymi mamy do czynienia w innych technikach.

---

## KONTAKT WZROKOWY

### LEKCJA 17 - METODY UTRZYMYWANIA KONTAKTU WZROKOWEGO

---

Wiemy już, dlaczego kontakt wzrokowy jest ważny. Wiemy również, że częstą praktyką są techniki, które tak naprawdę nie rozwiązują głównego problemu. I mam nadzieję to teraz zmienić. Chciałbym przedstawić Ci wypracowaną przeze mnie metodę, która świetnie sprawdza się podczas dużych występów publicznych oraz podczas mniejszych spotkań.

---

#### Ćwiczenie

*Zanim jednak do niej przejdziemy, to mam do Ciebie prośbę o to, byś obejrzała / obejrzał jeszcze raz swoje wystąpienie, które nagrałaś / nagrałeś wcześniej. Może to być przemowa stworzona przed rozpoczęciem kursu albo przy lekcji o postawie i gestykulacji. Chcę, abyś oceniła / ocenił tam swój kontakt wzrokowy. Nie proszę Cię teraz o nagranie nowego wystąpienia, żebyś się nie sugerowała / sugerował wcześniejszymi informacjami. Wtedy te błędy, które mogłyby być popełnione, mogłabyś / mógłbyś podświadomie usunąć. Oceń, jak wyglądasz podczas występów publicznych właśnie przez pryzmat kontaktu wzrokowego. Po obejrzeniu zauważ czy przypadkiem nie popełniasz któregoś z błędów, czy nie uciekasz gdzieś delikatnie wzrokiem, czy nie patrzysz w górę lub nie patrzysz w dół? Czy na pewno ten kontakt wzrokowy jest płynny? To nam pozwoli trochę szybciej nauczyć się metody, którą zaraz Ci przedstawię.*

Dla ułatwienia nazwijmy ją techniką „NA LATARNIKA”. Polega ona na rozdzieleniu całej publiki, która jest przed nami na trzy sektory, sektor środkowy, sektor lewy i sektor prawy. Czyli mamy przed sobą tak naprawdę publiczność podzieloną na 3 obszary. Naszym celem jest nieutrzymywanie kontaktu wzrokowego z konkretnymi osobami, a z całym sektorem. Ja patrząc na sektor, chociażby prawy tak naprawdę nie spoglądam na żadną konkretną osobę, tylko spoglądam na cały sektor. Następnie na sektor środkowy, również patrzę całościowo.

Metoda na latarnika polega na tym, że wędruję płynnie moim wzrokiem pomiędzy tymi sektorami, czyli rozpoczynam od strony prawej, następnie idę do środka, a kończę po lewej stronie publiki. Podążam tak wzrokiem, jak najpłynniej, zatrzymując się w każdym sektorze na dosłownie 2-3 sekundy. Ważną kwestią jest to, by zachować zmienne tempo, czyli na przykład patrząc w lewo, szybko uciekam wzrokiem w prawo, pomijając środek. Do środka wracam dopiero po chwili. Dbam o to, by moje ruchy były różnorodne. Zmienność ta jest ważna, by zachować pewną naturalność i odbiorcy nie zauważyli u nas żadnego wyuczonego automatu.

# Moduł III

Dzięki tej metodzie i dzięki temu, że skupiam się na całym obszarze, a nie tylko na konkretnych osobach, pomijam te wszystkie wady, o których wspominałem we wcześniejszej lekcji. Czyli nikt z widowni nie czuje się niekomfortowo, na nikim nie skupiam się zbyt mocno, nie zwiększam presji ciążącej na konkretnej osobie, ale też, dzięki temu, że patrzę holistycznie na cały sektor, każdy ma wrażenie, że choć przez chwilę patrzę na niego. Nikt nie jest pominięty, mimo że ja jako mówca tak naprawdę patrzę w bezosobową przestrzeń. I to jest najważniejsza korzyść z metody, którą chciałbym Ci przedstawić – wrażenie publiki, że patrzymy na każdego, ale w komfortowy sposób. Metoda nie jest łatwa do nauki – wymaga dużo wprawy i potrzeba doświadczenia, by te ruchy były bardzo płynne oraz naturalne.

Dlatego właśnie warto ją ćwiczyć wcześniej w domu. Jak to robić? Stwórz wystąpienie publiczne i postaraj się przemawiać do wyimaginowanej publiczności.

## **Ćwiczenie**

*Aby nauczyć mózg tego ruchu, o którym cały czas mówimy, chciałbym, abyś przygotowała / przygotował sobie jakieś trzy przedmioty. To może być cokolwiek — może to być kubek, fotel, zasłona w oknie, obojętne. Każdy z tych przedmiotów ustaw tak, by reprezentował on środek sektora, czyli jeden przedmiot trafia na prawą stronę pokoju, drugi na lewą, a ostatni na samym środku. Traktujemy jeden przedmiot jako cały sektor. Teraz Twoim zadaniem jest podążanie w trakcie przemowy pomiędzy przedmiotami według tego ruchu, o którym przed chwilą mówiłem. Czyli poruszamy się techniką na latarnika, ale w delikatnie uproszczonej wersji, gdzie mamy konkretne punkty. Chodzi o przyzwyczajenie mózgu do samego ruchu.*

*Kolejnym etapem ćwiczenia, do którego nie warto przechodzić od razu tylko po kilku sesjach treningowych z trzema przedmiotami — jest zrobienie dokładnie tego samego, tyle że bez przedmiotów. Czyli już nie tylko uczymy mózg ruchu, ale uczymy go wyobrażania sobie konkretnych sektorów. Potem na wystąpieniu już oficjalnym, mózg z przyzwyczajenia będzie wyobrażał sobie takie sektory na publiczności. Standardowo temat wystąpienia dowolny, gdyby pojawił się z nim problem — oto moja propozycja: „Moje ulubione miejsce na ziemi”. Temat myślę, że ciekawy, więc na pewno coś interesującego uda Ci się stworzyć.*

---

Oczywiście metoda ta może być stosowana również podczas mniejszych prezentacji czy spotkań. Wtedy po prostu skalujemy nasze sektory.

# Moduł III

Jeżeli np. na sali są trzy osoby, to każda z nich jest osobnym sektorem, jeśli osób jest dziesięć, to dzielimy sobie publiczność znowu na trzy obszary w konfiguracji: cztery osoby, trzy osoby, trzy osoby i podążamy płynnie między nimi. Przy mniejszej liczbie osób sprowadzi się to do tego, że będziesz tak naprawdę patrzeć na wszystkich po kolei, ale w podświadomości nadal myślisz o sektorach.

Jest to wszystko, co chciałem powiedzieć o kontakcie wzrokowym, gdy przemawiamy do grupy. Pamiętaj, proszę, jak jest on ważny i stosuj technikę „NA LATARNIKA”, czyli podążanie pomiędzy trzema sektorami. To zagwarantuje Ci płynność, naturalność i sprawi, że ludzie będą czuli, że mówisz dokładnie do nich. Powodzenia z ćwiczeniem.

---



## KONTAKT WZROKOWY

### LEKCJA 18 - KONTAKT 1 NA 1

---

Kontakt wzrokowy nie jest ważny jedynie podczas prezentacji, czy to dla stu, czy dla pięciu osób. Dość istotny jest też kontakt wzrokowy, który musimy utrzymywać podczas rozmowy 1 na 1. Problemów z tym elementem jest kilka, ale najczęściej spotykam się ze stwierdzeniem, że stresuje nas patrzenie prosto w oczy naszego rozmówcy. I jest w tym dużo prawdy. Jeżeli ten problem Cię nie dotyczy, to spora zaleta. Naturalne patrzenie na naszego odbiorcę jest czymś szczególnie ważnym. Jeśli jednak sprawia Ci to trudność, nie martw się. Przedstawię Ci dwie metody, które sprawią, że problem może wyjątkowo szybko zniknąć.

---

Problem, z którym się mierzymy, to jak patrzeć na słuchacza, by nie dodawać sobie stresu np. przez patrzenie w oczy, ale tworzyć wrażenie jakbyśmy ciągle na niego patrzyli. Zaznaczam, że patrzenie w oczy też nie zawsze jest idealne, bo może tworzyć niepotrzebne ciśnienie na drugiej osobie i mógłby nasz rozmówca poczuć się niekomfortowo. Dlatego przedstawiam dwie sprawdzone techniki.

- Pierwszą metodą jest wyobrażenie sobie na twarzy drugiej osoby trójkąta. Od oczu, przez nos aż po usta. I teraz mówiąc do kogoś, wzrok kierujemy obszarowo na ten trójkąt. Raz w kierunku oczu, raz na nos, a raz na usta. Najważniejsze, by wzrokiem nie wyjść poza kontury wyimaginowanego trójkąta.
- Jest też druga metoda, polegająca na tym, że patrzę się jedynie na usta. Nie zerkam na oczy, nie zerkam na nos – interesują mnie tylko usta rozmówcy.

W obu tych metodach daję Ci gwarancję, że Twój słuchacz będzie się z tym czuł dobrze. Nie będzie miał wrażenia, że uciekasz wzrokiem. Mózg człowieka bardzo łatwo wyłapuje, gdy patrzymy powyżej linii oczu. Wtedy odnosimy wrażenie, że ktoś omija nas swoim spojrzeniem, ale różnicy pomiędzy okiem a ustami nie jesteśmy w stanie tak łatwo zauważyć.

---

Mógłbyś teraz paść pytanie, która metoda jest lepsza. I mógłbym znowu odpowiedzieć, że to zależy. Sam wykorzystuję drugą technikę, patrzę jedynie na usta i przynosi mi to duże korzyści. Dla mnie jest to łatwe, a dla mojego rozmówcy dość komfortowe.

# Moduł III

Polecam Ci wypróbować obie te metody, możesz poprosić bliską osobę o rozmowę i po kilku minutach wykorzystywania któregoś sposobu spytać o opinie – czy Twój wzrok nie był zbyt nachalny? Czy na pewno Twój rozmówca czuł się komfortowo?

I jeszcze jeden ważny element, warto naszemu rozmówcy dać czasem chwilę odpoczynku. Spojrzeć gdzieś indziej, świadomie uciec na chwilę wzrokiem. Wszystko po to, by mógł poczuć się bardziej komfortowo. Gdy przez całą rozmowę będziemy na nim mocno skupieni, to druga osoba może poczuć się przytłoczona i będzie jej głupio ziewnąć, spojrzeć na zegarek czy podrapać się po czole. Ale to taka mała dodatkowa wskazówka ode mnie.

---

## KONTAKT WZROKOWY

### LEKCJA 19 - PODSUMOWANIE

---

Czas na krótkie podsumowanie trzeciego modułu. W całości poświęcony był on kontaktowi wzrokowemu. Przypomnijmy cztery główne sprawy, które sobie omówiliśmy.

Po pierwsze, utrzymywanie kontaktu wzrokowego przynosi nam sporo korzyści. Budujemy wizerunek osoby szanującej naszych słuchaczy. Dodatkowo wzmacniamy naszą wiarygodność i stajemy się osobą przyjazną i taką, której po prostu chce się słuchać. No i wspomniana już wiele razy samospełniająca się przepowiednia – to, że ja patrzę na publiczność, pozwala mi liczyć na to, że publiczność będzie patrzeć na mnie. To pierwsza sprawa, którą poruszałem.

Druga sprawa, czyli dwa mity, które są często na szkoleniach przedstawiane. Techniki patrzenia powyżej publiczności lub wybrania sobie dwóch przyjaznych osób. Wręcz przeciwnie nie są dobrymi metodami utrzymywania kontaktu. Pierwsza powoduje, że nie utrzymujemy kontaktu tak naprawdę z nikim i publiczność widzi, że patrzymy gdzieś w dal. Druga natomiast sprawia, że dwie osoby są pod dużą presją kontaktu wzrokowego, a cała reszta publiczności może czuć się zaniedbana.

W trzeciej lekcji przedstawiłem Ci technikę „NA LATARNIKA”. Dzielę sobie w niej publiczność na trzy sektory i podążam podczas wystąpienia płynnie pomiędzy nimi. Grunt to przeprowadzić tyle treningów, które opisywałem w trakcie lekcji, by sam ruch był dla nas intuicyjny i wyglądał naturalnie.

No i ostatnia, czyli sposób na utrzymywanie kontaktu wzrokowego 1 na 1 poprzez albo wyobrażenie sobie trójkąta od oczu przez nos do ust, albo skupienie wzroku jedynie na obszarze twarzy, na którym znajdują się usta. To dwie sprawdzone metody, dzięki którym zarówno Ty, jak i Twój rozmówca będziecie się czuć komfortowo.

To wszystko z takiej krótkiej powtórki. Temat kontaktu wzrokowego nie jest bardzo złożony, co też widać po liczbie lekcji, ale na pewno nie jest on mniej ważny od postawy ciała czy gestykulacji. Tutaj tak naprawdę mamy do wyćwiczenia jeden konkretny aspekt, czyli technikę „NA LATARNIKA” i gwarantuję, że z każdym wystąpieniem gdzie tę metodę będziesz stosować, będziesz widzieć progres.

