



**Gest „Strażnik ust”  
oznacza, że rozmówca coś  
ukrywa lub wie, że ktoś  
inny coś ukrywa**



**Pocieranie pod okiem –  
chcemy uniknąć spojrzenia  
słuchacza lub nie chcemy  
aby na nas patrzył**



**Gest podpierania głowy to  
oznaka znużenia i musi  
„trzymać” głowę żeby nie  
zasnąć**

**Ułożenie rąk** może przekazać bardzo dużo jeśli chodzi o naszą osobę. Istnieją przekazy pozytywne i negatywne.

**Negatywnie na naszą prezentację** może wpłynąć np. trzymanie rąk w kieszeni spodni, może to sugerować, że ukrywamy nasze emocje. Podobnie działają splecione ręce na piersi – taki gest sugeruje słuchaczom nasze negatywne nastawienie, nasze obawy oraz reakcje obronną. Również trzymanie dłoni ukrytych za plecami działa negatywnie na naszego odbiorcę i pokazuje nasze zdenerwowanie.

Najlepszym rozwiązaniem jest **zachowanie otwartej postawy ciała** to jest prostych ramion, trochę rozchylonych oraz lekko podniesionych, pozostających w naturalnej pozycji. Ważnym elementem są dłonie, których czubki powinny być skierowane w stronę widowni. Dzięki temu zachowamy pozycję, która sprawi, że odbiorcy pomyślą o nas jako o osobie otwartej, pewnej tego co mówi i kompetentnej.

Każde działanie w czasie prezentacji, kiedy nasze dłonie dotykają jakiejś części naszego ciała np. drapanie się po twarzy, pocieranie rąk, pokazują naszą niepewność. Ludzie używają takich ruchów aby dodać sobie otuchy i zmniejszyć zdenerwowanie w czasie wystąpienia. Niestety okazuje się, że działają one w odwrotny sposób.

Istnieją ruchy, który możemy użyć w czasie prezentacji, aby zobrazować to co mówimy. Możemy pokazać naszym odbiorcom wymieniane przez nas obiekty lub kwestie, pokazując od prawej strony do lewej poprzez środek nasze trzy punkty wypowiedzi. Dodatkowo lekko **podnosząc ton naszego głosu** sprawimy, że zostaną one lepiej zapamiętane.

**Obrazowanie tego co mówimy** za pomocą rąk może występować także w innej postaci np. poprzez kierowanie rąk delikatnie w stronę słuchaczy na poziomie naszego brzucha, co sprawi, że nasi widzowie lepiej odbiorą dane informacje. Dzięki ruchom rąk nasz odbiorca podąża za tym co mówimy, więc musimy pamiętać aby były one zsynchronizowane z naszymi słowami. Powtarzanie tych czynności parę razy w czasie prezentacji sprawi, że zachowa ona oczekiwany **porządek oraz przejrzystość** dla słuchaczy.

AUTOR: Monika Pikor

więcej na:

<http://mowaciala.net>

[z.nf.pl/i\\_nngo/doc/komunikacja\\_niewerbalna.pdf](http://z.nf.pl/i_nngo/doc/komunikacja_niewerbalna.pdf)

<http://www.teorud.com/sites/default/files/str/1679/mowa%20ciala.pdf>

Collins Andy „Mowa ciała”

Allan i Barbara Pease „Mowa ciała”