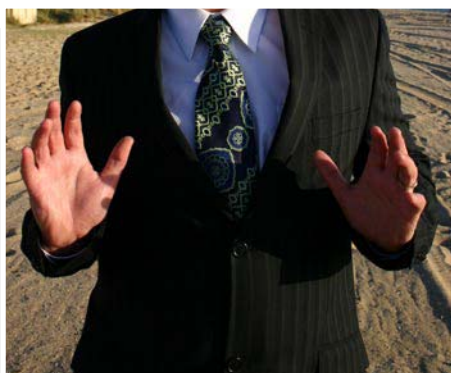


# UNIWERSALNA MOWA CIAŁA

Adam Dębowski



Mowa ciała i gestykulacja to najczęściej rozwijane kompetencje na szkoleniach z wystąpień publicznych. Zaczyna się od podstaw, po to, aby mówca był świadomy tego co robi na scenie. Następnie uczy się coraz bardziej zaawansowanych metod, które podnoszą efektywność i efektowność prezentacji.

Będąc na szkoleniach w USA, UK czy Australii zauważyłem, że niezwykle ważna jest uniwersalność gestów, dzięki którym trafimy do szerokiego grona odbiorców. Międzynarodowi trenerzy zwracają na to baczną uwagę, ponieważ potrzebują trafić do kultury amerykańskiej, afrykańskiej, arabskiej czy japońskiej. Uniwersalna mowa ciała, którą chcę tutaj przedstawić opiera się o kategorie Satir (*Satir Categories*). Zostały one rozwinięte przez Virginie Satir w książce *Peoplemaking* (1972, *Science and Behavior Books*) i przedstawiają one określone przekazy archetypowe. Są one szczególnie przydatne dla trenera, gdyż może on całkiem szybko stworzyć wewnętrzną odpowiedź u określonych członków treningu. Okazuje się, że odpowiednia postawa ciała i gest na całym świecie są rozumiane podobnie. Co ważne, wywołują określone emocje u odbiorcy. Daje nam to możliwość korzystania z tzw. Presupozycji niewerbalnych, czyli gestów, które będą wywoływały podświadome reakcje wśród naszych słuchaczy. Presupozycja oznacza założenie. Wyróżniamy dwa rodza-

je presupozycji: presupozycję werbalną i niewerbalną. Aby zrozumieć mechanizm presupozycji werbalnej działania, podam kilka przykładów:

- *Marku, przed spotkaniem w środę albo w czwartek, pomyśl o korzyściach z naszego projektu, które osiągniemy w ciągu*

*roku. Mówiąc do Marka, zakładam, że:*

- *Spotkamy się, kwestia jest tylko środy albo czwartku.*
- *Przed spotkaniem Marek pomyśli o korzyściach.*
- *Są korzyści z naszego projektu, które osiągamy w ciągu roku.*

Tabela 1. Kategoria gestów Satir

KATEGORIA	ARCHETYP	SŁOWA	UKŁAD CIAŁA
<b>Opiekuńczy Placater</b>	służenie, opiekuńczość, Proszenie, Pomaganie	Np. Zapraszam do rozmowy. Pogadajmy o tym. Współpraca jest kluczem.	Ręce przed sobą i dłonie w górę, patrzenie w górę.
<b>Winiący Blamer</b>	siła, dominacja	Np. „Nigdy nie robisz niczego odpowiednio. Co jest z Tobą nie tak?” „Jestem tu szefem!”	Palec skierowany na osobę pochylenie do przodu, w pozycji okazującej wyższość.
<b>Analityk Computer</b>	intelekt, zdysocjowanie, brak uczuć	Np. „Jeśli przyjrzeć się temu uważnie, można zauważyć, że...” „Zastanówmy się nad tym.”	Zdysocjowany, pochylony do tyłu. Ręka na policzku, pod brodą, najczęściej po lewej stronie
<b>Otwarty Leveler</b>	Szczerość, prawda, spokój	Np. Tak właśnie jest. To jest interesujące. Spokojnie porozmawiajmy	Pochylenie delikatnie do przodu, dłonie skierowane do podłogi, poruszanie horyzontalne.
<b>Rozpraszący Distracter</b>	spontaniczność, zabawa	Nie związane z tematem opowieści. Często bez słów. Żarty.	Kanciaste ruchy, luźne, zabawne, spontaniczne.

Co daje mi taka presupozycja? Mogę powiedzieć do Marka: Marku, kiedy się spotkamy? Czy jest możliwość spotkania? Co myślisz o naszym projekcie? ALBO mogę tak skonstruować komunikat, który jest bardziej nastawiony na konkretne informacje, na których mi zależy.

- *Moi drodzy, to że teraz poświęcicie 15 minut na ćwiczenie i będziecie w pełni zaangażowani, sprawi, że po szkoleniu z większą łatwością zastosujecie tę wiedzę w swojej pracy. Mówiąc do grupy, zakładam, że... jako ćwiczenie zastanów się drogi czytelniku sam.*

Jaka jest więc idea presupozycji? Aby stworzyć taki komunikat, który zawiera założenia precyzujące komunikat i tworzący ramy według których chcemy się komunikować. Nauczyciel na pierwszych zajęciach może wprowadzić studentów na trzy główne sposoby:

- *Dzień dobry, w tym semestrze zajmujemy się psychologią społeczną. Zaczynamy. **Wykładowca po prostu sucho informuje studentów.***
- *Dzień dobry, kolejne męczące semestry za wami, tym razem zajmujemy się tematem, który jest trudny. Dlatego dla osób, które nie uczą się szybko będzie to ciężki okres. **Wykładowca buduje mnóstwo negatywnych założeń, które tworzą filtry dla studentów, jak mają patrzeć na najbliższy semestr.***

- *Dzień dobry, w tym semestrze, który jest niezwykle ważny w procesie zyskania praktycznych umiejętności, zajmiemy się poznawaniem ludzkich zachowań i psychiki, co pozwoli wam na nowe spojrzenie na wasz przyszły zawód. Tematem będzie psychologia społeczna – myślę, że każdy znajdzie coś interesującego dla siebie. **Wykładowca buduje szereg presupozycji, mających na celu wzmocnienie dobrego nastawienia studentów do nowego tematu.***

Gdy wiemy już, na czym polega działanie presupozycji możemy je analogicznie zastosować do mowy ciała. Jak? Jeśli wiemy, że ponad 50% na odbiór przekazu mają wpływ nasze gesty, oznacza to, że to jak się zachowujemy zakłada/presuponuje co chcemy przekazać. Przykładowo, jeśli wchodzę na scenę przed grupę z opuszczoną głową i smutną miną, moje ciało za-

kląda, że informacja, która zostanie zaraz przekazana nie jest pozytywna. Tym samym uczestnicy zanim usłyszą komunikat, już czują co będzie powiedziane. Jeśli natomiast wychodzę dynamicznie, uśmiecham się i pocieram ręce zakładam, że jestem gotowy do działania i to co zaraz powiem, będzie związane z aktywnością.

Często o mowie ciała mówiło się, że powinna być spójna z tym co się mówi. I w 100% to się zgadza. Poziom zaawansowany polega na wprowadzaniu emocji i stanów zanim jeszcze wypowiesz słowa.

Aby mądrze korzystać z gestów, które dają możliwość budowania uniwersalnych niewerbalnych presupozycji warto skorzystać z Kategorii Satir, które zaprezentowane są w tabeli. Gesty opisane przez Satir zawierają w sobie presupozycje archetypiczne czyli niezależnie od kultury aktywują te same myśli, emocje i zachowania.

## O AUTORZE



**Adam Dębowski** – współzałożyciel Instytutu NLP Coaching. Specjalizuje się w Life-coachingu. Charakteryzuje go stosowanie nietypowych metod w coachingu. Wykłada w Wyższej Szkole Handlowej we Wrocławiu. Prowadzi cykl szkoleń certyfikujących Master Coachów i Licencjonowanych Trenerów Life Coaching. Twórca metody Coaching Value System. Trener Coachów, Master Trener Time Line Therapy® i psycholog. Szkolił się m.in. w USA i Wielkiej Brytanii. Prowadził szkolenia dla specjalistów z takich firm jak PGNiG, Nokia, X-Trade Brokers, czy ING. Przeprowadził ponad 100 szkoleń dla ponad 2000 ludzi.

### Kontakt

Mail: [info@nlpcoaching.pl](mailto:info@nlpcoaching.pl)  
[www.nlpcoaching.pl](http://www.nlpcoaching.pl)

## 5 GŁÓWNYCH MYŚLI

1. Pamiętaj, aby mowa ciała była spójna z tym co mówisz.
2. Korzystaj z presupozycji werbalnych, dzięki którym zwiększasz efektywność przekazu.
3. Dbaj o presupozycje niewerbalne, które pozwolą Ci się komunikować bez słów.
4. Zwracaj uwagę na to, jakie emocje kreujesz poprzez postawę ciała.
5. Skorzystaj z Kategorii Satir, które są uniwersalnym kodem w mowie ciała.