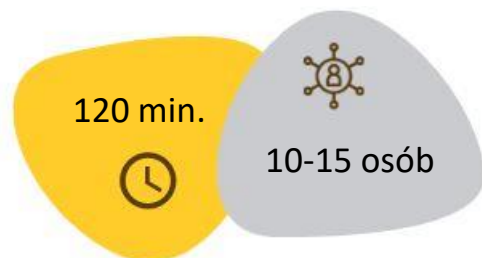


Warsztat

9



MARTA SIDORKIEWICZ  
CO MÓWIĘ, KIEDY NIE MÓWIĘ?  
PROGRAM MENEDŻER RODZIC



### **Słowa kluczowe**

autoprezentacja, wizerunek osobisty, komunikacja niewerbalna



### **Cel główny**

Świadome kreowanie wizerunku osobistego na podstawie komunikacji niewerbalnej.



### **Cele szczegółowe**

- identyfikacja elementów komunikacji niewerbalnej;
- identyfikacja obszarów wpływu komunikacji niewerbalnej;
- interpretacja mowy ciała osób z niepełnosprawnościami.



### **Jakie można zdobyć umiejętności?**

- dobór formy przekazu;
- łączenie formy komunikacji z celem do osiągnięcia;
- rozumienie sygnałów niewerbalnych, również u osób z niepełnosprawnościami.



### **Sugestie**

Pomieszczenie warsztatowe wyposażone w stoły, krzesła, flipchart, papier do flipchartów, komputer, rzutnik, kartki papieru, przybory do pisania.



## Miło się spotkać...

**Czas trwania:** 20 minut

**Cele i program na dzisiaj:**

Trener przedstawia program i ramy czasowe spotkania. Zaznacza, co to spotkanie ma przynieść wszystkim uczestnikom, również jemu. Trener pełni funkcję przewodnika, mentora, proponuje rozwiązania, w tym organizacyjne, i pyta o akceptację grupy.

**O sobie:**

W ramach rozgrzewki trener proponuje zabawę w kalambury. Przekazuje chętnym uczestnikom warsztatów hasło opisujące emocje, które muszą zaprezentować mową ciała. Trener zachęca wszystkie osoby do wzięcia udziału w zabawie.

**Oczekiwania uczestników:**

Trener pyta uczestników, czego chcieliby się dzisiaj dowiedzieć, w jaki sposób spędzić czas.

**Zasady współpracy:**

- otwartość na dyskusję (nie ma dobrych i złych wypowiedzi);
- nieocenianie uczestników przez trenera oraz członków grupy warsztatowej;
- gotowość na współpracę przy zadaniach warsztatowych.



## Wyzwanie 1

**Tytuł:** Co mówi ciało?

**Czas trwania:** 80 minut

### Czy wiesz, że...?

Mowa ciała, inaczej komunikacja niewerbalna, składa się z kilku elementów:

- postawa – najlepiej wyprostowana, komunikująca pewność siebie;
- gestykulacja – umiarkowana, adekwatna do prezentowanej treści (wykorzystanie tzw. siedmiu gestów prezydenckich, komunikujących: pewność siebie, myślenie, przyjaźń, neutralność, otwartość, kontrolę, panowanie nad sytuacją);
- kontakt wzrokowy – w sytuacjach zawodowych dobrze jest utrzymywać wzrok na wysokości czoła i oczu partnera, zbyt krótkie patrzenie na rozmówcę jest najczęściej interpretowane jako niechęć lub nieszczerłość, zaś patrzenie zbyt długie może być sygnałem konfrontacyjnym, świadczącym o próbie zdominowania rozmówcy;
- mimika – adekwatna do prezentowanej treści;
- miejsce w przestrzeni/dystans – adekwatny do sytuacji (wyróżnia się przestrzeń intymną, prywatną (osobistą), społeczną i publiczną);
- strój – dostosowany do okazji, miejsca i rodzaju spotkania, lepiej wyglądać skromniej, niż ubrać się/przebrać z nadmierną przesadą niestosownie do okoliczności i towarzystwa;
- higiena osobista – czystość, ładny zapach.

### Cel/e:

- uporządkowanie wiedzy na temat komunikacji niewerbalnej;
- możliwość wymiany doświadczeń związanych z komunikacją niewerbalną dzieci uczestników warsztatu, co może wzmocnić psychologiczne poczucie wspólnoty grupy w zakresie wspólnych potrzeb i rozwiązań.

### Umiejętności do zdobycia:

Uczestnik wie, jak powinno wykorzystywać się m.in. postawę ciała, mimikę, gestykulację, kontakt wzrokowy, miejsce w przestrzeni, głos czy strój do realizacji założonych przez siebie celów.

**Zastosowane metody:** wykład z elementami dyskusji grupowej.

**Wykorzystane narzędzia:** nie dotyczy.

**Niezbędne materiały:** komputer, rzutnik, prezentacja multimedialna.

#### **Zadanie krok po kroku...**

Trener prezentuje treści teoretyczne dotyczące komunikacji niewerbalnej, uzupełniając je o dyskusję z uczestnikami. Ważnym aspektem niniejszego wykładu jest możliwość podzielenia się uczestników warsztatu własnymi doświadczeniami związanymi z wyrażaniem emocji, w kontekście komunikacji niewerbalnej, przez ich dzieci.



## Z czym wychodzimy?

**Czas trwania:** 20 minut

**Forma podsumowania:**

- pytania od uczestników, dotyczące zagadnień poruszonych podczas warsztatów;
- podsumowanie warsztatu przez trenera, ze szczególnym podkreśleniem roli mowy ciała w komunikowaniu się;
- dyskusja/refleksje na temat zagadnienia warsztatów – trener pyta o to, co uczestnik „weźmie” dla siebie z zaprezentowanych treści;
- organizacja grupowej sesji zdjęciowej, podczas której uczestnicy będą „bawić się” mimiką twarzy i/lub zaprezentują tzw. gesty prezydenckie (zgodnie z poleceniem trenera).

**Pamiętka dla uczestników:**

Przesłanie na poczty elektroniczne uczestników zdjęć z „grupowej sesji zdjęciowej”.

### **Autorka programu: Marta Sidorkiewicz**

Trener biznesu, doktor nauk ekonomicznych, pracownik badawczo-dydaktyczny w Instytucie Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego. Naukowo koncentruje się na marketingu usług, hotelarstwie oraz przemyśle spotkań, dydaktycznie zaś na sztuce wystąpień publicznych, psychologii w zarządzaniu oraz protokole dyplomatycznym i etykiecie w biznesie. Prywatnie pasjonatka wina i propagatorka świadomej degustacji bachusowego trunku, członek zarządu i koordynator ds. marketingu w Stowarzyszeniu Winnice Pomorza Zachodniego.