

Cechy dobrego trenera (cz.7)

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: wtorek, 07, czerwiec 2011 00:00

Rafał Rudka

Odsłony: 3777

Dostosowanie mowy ciała do treści wypowiedzi

W ramach tej kompetencji powinienes:

- Być świadomy własnych zachowań niewerbalnych.
- Zwracać uwagę na wpływ zachowań niewerbalnych na zachowania uczestników szkolenia i umiejętnie reagować na otrzymywane sygnały.
- Zwracać uwagę czy wypowiedziane słowa pokrywają się z mową ciała.

Mowa ciała ma ogromne znaczenie w procesie komunikacji, gdyż informacje do mózgu trafiają:

- 87 % przez zmysł wzroku,
- 9 % przez zmysł słuchu,
- 4 % przez pozostałe zmysły.

Mowa ciała jest oknem ukazującym myśli – komunikaty można odebrać poprzez wyraz twarzy, gesty, ruchy ciała, wzrok. Ciało ma zatem ogromną siłę oddziaływania na odbiorców.

Kontakt wzrokowy:

Oczy mogą dawać najbardziej odkrywczyc i prawdziwe komunikaty spośród wszystkich, jakie docierają do naszych mózgów, ponieważ są centralnym punktem organizmu człowieka. Oczy stanowią najważniejszy obszar wizualnej uwagi - w czasie rozmowy uwaga koncentruje się na oczach przez ok. 43% czasu. Unikanie kontaktu wzrokowego może sugerować, że nie znasz się na tym co mówisz, gdy patrzysz natomiast nieustannie w oczy, odbiorca zaczyna traktować wypowiedź z podejrzliwością. Utrzymywanie kontaktu wzrokowego pozwala osiągnąć porozumienie i buduje pozytywne relacje z uczestnikami szkolenia.

Mimika twarzy:

Twarz jest bardzo ważnym źródłem informacji emocjonalnych, gdyż odzwierciedla szybko zmieniające się nastroje, reakcje na wypowiedzi i zachowania rozmówcy. Wyraża przede wszystkim uczucia. Empatia może być sygnalizowana m.in. poprzez uśmiech.

Postawa ciała:

Ciało skulone, zgarbione oznacza wycofanie, a wyprostowane z podniesioną głową wskazuje na pewność siebie.

Gestykulacja rąk:

Otwarte dłonie zwiększają wiarygodność wypowiedzanych słów. Gdy pragniesz być otwarty na audytorium skieruj jedną lub obie dłonie otwarte w stronę uczestników i powiedz "Proszę o pytania chętnie na nie odpowiem". Taki sam komunikat wypowiedziany przy geście zaciśniętych dłoni, będzie już przeczył wypowiedzianym słowom. Zaciskanie dłoni może oznaczać wrogie nastawienie, natomiast

Cechy dobrego trenera (cz.7)

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: wtorek, 07, czerwiec 2011 00:00

Rafał Rudka

Odsłony: 3777

skrzyżowane ręce, chowanie rąk za siebie - niechęć.

Dynamika:

Ruch, przedstawienie materiałów czyni prezentację bardziej przekonującą.

Zaangażowanie – entuzjazm:

Nie wahaj się pokazać słuchaczom swego osobistego zaangażowania i przekonania o słuszności i wadze tego, co prezentujesz.

... na pamięć:

Znaj swoją "rolę" na pamięć. W miarę możliwości staraj się nie zaglądać do notatek. W ten sposób dasz się poznać jako dobrze zorganizowany profesjonalista. Powinieneś dużo swojej uwagi poświęcać na świadome obserwowanie swoich reakcji, powinieneś być spójny komunikacyjnie, tzn. wypowiedziane słowa powinny być spójne z mową ciała. Jeśli, np. mówisz o zjawisku, które ma duże znaczenie - wykonaj zamaszty ruch oboma rękoma, jeśli natomiast jest mowa o drobnym elemencie złóż palce jednej dłoni.

Pamiętaj, że nerwy trenera również są widoczne, najczęściej poprzez, wbicie wzroku w podłogę, dłoni położonej na ustach lub dotykającej twarzy, przestępowaniu z nogi na nogę. Nudę może sygnalizować rozglądanie się po sali, przyglądanie się widokom za oknem, strzepywanie pyłków ze swego ubrania, ziewanie. Te sygnały mają ogromną, negatywną siłę oddziaływania na uczestników szkolenia. Aby uniknąć takiej sytuacji powinieneś być pozytywnie nastawiony do realizowanego programu szkolenia i do uczestników. Żeby zatem nie wystąpiły negatywne zachowania niewerbalne, w odpowiednim momencie, na kilka godzin przed szkoleniem, powinieneś zadbać o swoje pozytywne nastawienie psychiczne. Ten obszar omówiony jest szczegółowo w odrębnym rozdziale podręcznika.

Źródło: Podręcznik trenera przygotowany w ramach projektu "Dobry trener NGO"