

**Teatr Jednego Mima**  
**Ireneusz KROSNY**  
**Szkolenia: MOWA CIAŁA**

Ireneusz Krosny jako mim posługuje się zawodowo mową ciała od ponad dwudziestu czterech lat na scenach całego świata. Czas spędzony na analizie i praktycznym używaniu mowy ciała zaowocował ogromną wiedzą i doświadczeniem, którymi Ireneusz Krosny dzieli się w ramach różnego rodzaju wykładów, warsztatów i szkoleń zarówno dla instytucji kultury – teatrów i szkół artystycznych, jak i pracowników i managerów różnych firm i instytucji.

Uczestnicy tych zajęć podkreślają trzy cechy, które wyróżniają je spośród innych szkoleń tego typu. Po pierwsze jest to ogromna dawka humoru. Jak wiemy Ireneusz Krosny jest komikiem i rozśmieszanie publiczności jest stałym elementem jego pracy. Treści są więc przekazywane z zastosowaniem śmiesznych przykładów dzięki czemu omawiane treści zostają dużo lepiej zapamiętane. Drugą zaletą tych zajęć jest bardzo praktyczne podejście do tematu. Nie chodzi tu o zagłębianie się w teoretyczne podziały i schematy, o wprowadzanie technicznego nazewnictwa, ale raczej o przekazanie uczestnikom jak najbardziej praktycznych wskazówek, które będą mogli łatwo zapamiętać i wykorzystać w swoim życiu prywatnym i zawodowym. Po trzecie najczęściej szkolenie jest połączone z występem Ireneusza Krosnego trwającym od 30 do 60 minut, który unaocznia i uświadamia widzom, jak ogromne są możliwości mowy ciała, zapewnia od razu rozrywkę w ramach szkolenia i sprawia, że uczestnicy dużo aktywniej słuchają i uczestniczą w zajęciach.

### **FORMY SZKOLEŃ**

Rodzaje zajęć prowadzonych przez Ireneusza Krosnego zależą od wielkości grupy i czasu przewidzianego na szkolenie i założonych celów. Generalnie do wyboru są dwie formy szkoleń: prezentacja oraz warsztaty.

### **PREZENTACJA**

Zdecydowanie polecaną formą jest szkolenie organizowane w formie prezentacji. Jest to rodzaj przepelnionego humorem wykładu, w którym wszystkie treści są nie tylko omawiane słownie, ale także prezentowane ruchowo na konkretnych, najczęściej humorystycznych przykładach. Nie jest to więc suchy wykład, w którym ktoś przekonuje nas intelektualnie jak jest dobrze, a jak źle. Jest to raczej forma występu, który rodzi określone odczucia u odbiorcy, pozwala niejako na żywo poczuć jakie rodzą się w nas uczucia, gdy patrzymy na prawidłową i nieprawidłową mowę ciała. Taka forma prezentacji sprawia, że przekazywane treści są o wiele bardziej przekonujące i lepiej zapamiętywane, bowiem w każdym naszym przekonaniu mieści się nie tylko intelektualna argumentacja, ale również ładunek emocjonalnego przywiązania do danego poglądu. Dlatego też docieranie do emocji związanych z określoną treścią ma dużo większy wpływ na odbiorcę.

Bezpośrednio po prezentacji, bez jakichkolwiek przerw czy zmian organizacyjnych na sali, następuje możliwość rozmowy z prowadzącym. Pytania kierowane są bezpośrednio z sali, a Ireneusz Krosny odpowiada na nie od razu ze sceny. Ta część zwykle trwa około 30 minut, choć zdarza się, że jeśli nie ma ograniczeń czasowych, wydłuża się nawet do 60 minut. Pytania nie muszą dotyczyć wyłącznie meritum prezentacji. Często zdarza się, że rozmowa zahacza również o inne tematy, które wywołują sami uczestnicy.

Kolejnym istotnym punktem programu w tej formie jest spektakl komediowy, który może być umieszczony zarówno przed jak i po części edukacyjnej. Obecność spektaklu w całości szkolenia nie jest wyłącznie spowodowana pragnieniem dostarczenia uczestnikom sporej dawki śmiechu i zabawy. Obejrzenie wspaniałego show, w którym przez godzinę jedynym środkiem komunikacji jest mowa ciała, daje uczestnikom obraz, jak ogromne i niedoceniane są możliwości języka ludzkiego ciała. Ważnym elementem jest tutaj również unaocznienie, jak ogromne umiejętności w tym temacie posiada Ireneusz Krosny, że nie jest on tylko teoretykiem omawiającym mowę ciała, ale praktykiem znającym temat dogłębnie. Te dwa doświadczenia sprawiają, że uczestnicy szkolenia z ogromnym zaangażowaniem uczestniczą w części edukacyjnej. Z tego względu często szkolenie organizowane jest w ten sposób, że najpierw w programie jest spektakl, a potem część edukacyjna.

Inną ważną zaletą tej formy zajęć jest fakt, że w szkoleniu może uczestniczyć w zasadzie dowolna liczba osób. Zwykle jedynym ograniczeniem są tu warunki lokalowe. Czas trwania pojedynczej prezentacji waha się od 60 do 120 minut, a prezentacji może być kilka w zależności od przyjętego zakresu tematycznego całości szkolenia (o tym poniżej).

Z doświadczenia możemy powiedzieć, że najczęściej zamawiana forma szkolenia to właśnie szkolenie w formie prezentacji połączone ze spektaklem, który jest albo wieczorem, jako element rozrywki, pozwalający zobaczyć w praktyce omawiane treści, albo ze spektaklem wieczornym w przeddzień części edukacyjnej. Oczywiście można też spektakl zaplanować w ciągu dnia, tak by poprzedzał prezentację, a całość szkolenia zamknęła się w jednym dniu.

## WARSZTATY

Gdy grupa uczestników szkolenia nie przekracza dwudziestu osób możliwe jest warsztatowe prowadzenie zajęć. Uczestnicy mają wówczas możliwość ćwiczenia poszczególnych postaw, gestów pod kontrolą prowadzącego. Jest wówczas możliwość omówienia mowy ciała każdego uczestnika, pokazania mu jego osobistych błędów, czy skorygowania niewłaściwych nawyków. Jest to forma zdecydowanie najbardziej efektywna, ale wymagająca więcej czasu i małej liczby uczestników. Zwykle obejmuje ona kilka dwugodzinnych spotkań. Najczęściej wykorzystywaną wersją szkolenia typu warsztatowego jest prowadzenie zajęć dwa razy po dwie godziny w ciągu dnia. Można ewentualnie rozszerzyć ten model do trzech dwugodzinnych spotkań dziennie, ale z doświadczenia wynika, że zmęczenie uczestników zmniejsza wówczas efektywność zajęć i lepiej jest przenieść trzecie spotkanie na dzień następny.

W tym typie szkolenia nie ma potrzeby organizowania części pytań i

odpowiedzi, bowiem przez cały czas zajęć trwa dialog uczestników z prowadzącym. Natomiast podobnie jak w szkoleniu prowadzonym w formie prezentacji, kolejnym istotnym punktem całości szkolenia jest spektakl komediowy. Korzyści wynikające z umieszczenia spektaklu w programie szkolenia zostały już omówione. Dlatego właśnie układ 2 x 2 godziny + spektakl w praktyce okazuje się najbardziej efektywny i atrakcyjny dla uczestników. Oczywiście idealnie byłoby żeby spektakl poprzedzał część edukacyjną.

## TEMATYKA SZKOLEŃ

*„Lepiej jeśli restauracja ma krótkie menu, ale za to wszystko jest pyszne.”*  
Magda Gessler

Często szkolenia są przeładowane treściowo. Efekt jest wówczas taki, że teoretycznie uczestnik zapoznał się z niezwykle rozległym materiałem, a praktycznie niewiele z tego zapamiętał i niewiele w swoim życiu zmienił. Wychodząc z tej obserwacji Ireneusz Krosny zdecydował się na podzielenie swoich zajęć na zaledwie trzy części. Zawężenie zakresu szkolenia do tych trzech elementów sprawia, że uczestnik wychodzi z pewnym elementarzem mowy ciała, który dobrze pamięta i który przynosi pozytywne zmiany w jego życiu.

### Pozytywna Mowa Ciała

Na podstawie zgromadzonej wiedzy i doświadczenia szkoleniowego Ireneusz Krosny wydzielił część materiału, która tak naprawdę jest sercem całego tematu „mowa ciała”. Jest bowiem tak, że są w mowie ciała rzeczy niezbywalne, które potrzebne są zawsze i każdemu, tak w życiu prywatnym jak i zawodowym, stanowią pewien fundament, warunek powodzenia wszystkich późniejszych działań. Dlatego też sercem szkolenia prowadzonego przez Ireneusza Krosny jest część zatytułowana „Pozytywna Mowa Ciała”. Wielu autorów dzieli mowę ciała na takie tematy jak np. „autoprezentacja”, „pierwsze wrażenie”, „nawiązywanie dobrej relacji”, itp. Jednak we wszystkich tych i innych tematach występuje pewna część wspólna, która właśnie jest potrzebna zawsze. I tę właśnie, absolutnie fundamentalną część wiedzy dotyczącej mowy ludzkiego ciała, Ireneusz Krosny opracował w jednym praktycznym kompendium. Zapoznanie się z tym fundamentem może być potem poszerzone o dwa panele dodatkowe, jednak już bazujące na tym samym fundamencie. Takie ułożenie materiału sprawia, że uczestnik zamiast wyjść z wrażeniem przytłoczenia wieloma wątkami i tematami, wychodzi z silnym przeświadczeniem, co jest najważniejsze, a to ma zdecydowanie większe skutki w jego późniejszym życiu. Można więc powiedzieć, że jest to szkolenie, które każdy

przynajmniej raz w życiu powinien przejść.

Wiedza zdobyta w ramach podstawowego szkolenia może zostać uzupełniona o dodatkowe panele, które poszerzają wiedzę i umiejętności uczestników w dwóch następujących zakresach:

**1. Wystąpienia publiczne** – jest to szkolenie przedstawiające właściwą mowę ciała dla osób, które z racji zawodu muszą występować publicznie w formie wykładów, przemówień, prezentacji produktów, czy występów artystycznych. Omawiane są zarówno sprawy związane z organizacją samej sceny, przestrzennego usytuowania osób na scenie, jak również właściwą gestykulacją, postawami ciała, radzeniem sobie z brakiem koncentracji lub przychylności odbiorców. Są również przedstawiane sposoby radzenia sobie ze stresem, jaki zwykle towarzyszy wystąpieniom publicznym. Panel ten trwa zwykle 60 minut, chyba że jest to forma warsztatów, wówczas wydłuża się do 120 minut.

**2. Spotkania, rozmowy, negocjacje** – jest to szkolenie obejmujące szeroki zakres sytuacji związanych z koniecznością prowadzenia rozmów, negocjacji, spotkań z klientami, czy pracownikami. Zostały one zebrane w jeden całościowy temat ponieważ posiadają rozległą część wspólną. Omawiane są sposoby organizacji przestrzeni – usytuowania osób, mebli, przedmiotów, rekwizytów potrzebnych w trakcie rozmowy. Przedstawione są również sposoby odczytywania nastawienia rozmówcy do omawianego tematu, jak również sposoby zmiany tego nastawienia, w tym radzenia sobie z trudnymi klientami. Przedstawione są sposoby właściwej gestykulacji, nawiązywania pożądanej relacji. Uwzględnione są również różnice w zachowaniu kobiet i mężczyzn oraz różnice w zachowaniu się w stosunku do kobiet i mężczyzn. Przedstawiany jest również cały właściwy przebieg sytuacji rozmowy biznesowej od momentu oczekiwania na spotkanie przed drzwiami, aż do chwili opuszczenia pomieszczenia po zakończonym spotkaniu. Jest to szkolenie szczególnie polecane dla firm, jakkolwiek ważne rozmowy odbywają się przecież nie tylko w życiu zawodowym. Szkolenie to zawiera obszerny zakres materiału dlatego też zwykle trwa 120 minut. Natomiast w wersji warsztatowej dla małej grupy nawet 2 x 120 minut.

## Podsumowanie

Najczęściej wybierane wersje szkolenia:

### **1. Forma prezentacji wersja minimum (1 dzień):**

- a) Prezentacja „Pozytywna Mowa Ciała” (90 lub 120 min)
- b) Rozmowa z widownią (ok. 30 min)
- c) Spektakl komiczny (60 min)

### **2. Forma prezentacji wersja poszerzona (1 lub 2 dni):**

- a) Prezentacja „Pozytywna Mowa Ciała” (90 lub 120 min)
- b) Rozmowa z widownią (ok. 30 min)

- c) Spektakl komiczny (60 min)
- d) panel do wyboru: „Wystąpienia Publiczne” (60 min)  
lub „Spotkania, negocjacje, rozmowy” (60 lub 120 min)

**3. Forma prezentacji wersja poszerzona pełna (2 dni):**

- a) Prezentacja „Pozytywna Mowa Ciała” (90 lub 120 min)
- b) Rozmowa z widownią (ok. 30 min)
- c) Spektakl komiczny (60 min)
- d) Prezentacja „Wystąpienia Publiczne” (60 min)
- e) Prezentacja „Spotkania, negocjacje, rozmowy” (90 lub 120 min)

**4. Forma warsztatowa wersja krótka (1 dzień):**

- a) Prezentacja „Pozytywna Mowa Ciała” (60 min)
- b) Warsztaty „Pozytywna Mowa Ciała” (120 min)
- c) Spektakl komiczny (60 min)

**5. Forma warsztatowa wersja pełna (2 dni):**

- a) Prezentacja „Pozytywna Mowa Ciała” (60 min)
- b) Warsztaty „Pozytywna Mowa Ciała” (60 lub 120 min)
- c) Spektakl komiczny (60 min)
- d) Warsztaty „Wystąpienia Publiczne” (60 lub 120 min)
- e) Warsztaty „Spotkania, negocjacje, rozmowy” (120, 180 lub 2 x 120 min)

Wioletta Staszczyk  
tel. 603 171 853  
krosny@zrobkaret.pl