

# Czym są umiejętności komunikacji niewerbalnej?

Umiejętności komunikacji niewerbalnej odnoszą się do sposobów przekazywania wiadomości bez użycia słów. Obejmuje to mowę ciała, mimikę twarzy, gesty, kontakt wzrokowy, a nawet naszą odległość przestrzenną od kogoś podczas rozmowy. Umiejętności te często zapewniają dodatkowy kontekst dla komunikacji werbalnej, pomagając wyraźniej wyrażać emocje, intencje i postawy.

Na przykład przyjazny uśmiech może wzmacnić pozytywny przekaz, podczas gdy skrzyżowane ramiona mogą sugerować obronę lub dyskomfort. Ogólnie rzecz biorąc, sygnały niewerbalne stanowią znaczną część tego, jak rozumiemy i interpretujemy wzajemne komunikaty, co czyni je kluczowymi dla dobrej [komunikacji interpersonalnej](#).

## 8 rodzajów umiejętności komunikacji niewerbalnej

Poniżej przedstawiamy Państwu główne przykłady niewerbalnych umiejętności komunikacyjnych i ich wpływ na komunikację:

### 1. Mowa ciała

Ogólna postawa i sposób poruszania się mogą wiele powiedzieć o pewności siebie i poziomie komfortu. Na przykład, wyprostowana postawa z ramionami do tyłu podczas prezentacji sygnalizuje pewność siebie i autorytet. I odwrotnie, garbienie się lub krzyżowanie ramion może sugerować dyskomfort lub defensywność. Efektywna mowa ciała pomaga pokazać profesjonalizm i pewność siebie w różnych sytuacjach.

### 2. Kontakt wzrokowy

Regularny, komfortowy kontakt wzrokowy podczas spotkań lub rozmów pokazuje uwagę, pewność siebie i zaangażowanie. „Kontakt wzrokowy z pewnością może być trudny - może wydawać się niezręczny, szczególnie w formalnych sytuacjach”

Jednakże, gdy kontakt wzrokowy jest wykonany prawidłowo, pokazuje, że jest się pewnym siebie i uważnym. „Radzę zacząć ćwiczyć w swobodnych sytuacjach” - mówi Johnson. „Proszę spróbować utrzymywać kontakt wzrokowy nieco dłużej niż wydaje się to naturalne, czy to z przyjacielem, czy kolegą. Nie musi to być intensywne - po prostu stabilne i wygodne”.

### 3. Mimika twarzy

Mimika twarzy może znaczco wpływać na to, jak odbierany jest komunikat. Uśmiechanie się, na przykład, może sprawiać wrażenie ciepła i przystępności podczas interakcji z klientem. Subtelne zmiany w wyrazie twarzy, takie jak unoszenie brwi lub marszczenie brwi, mogą również wskazywać na reakcje na to, co mówią inni. Świadomość i kontrolowanie mimiki twarzy pomaga skuteczniej komunikować swoje uczucia.

### 4. Gesty

Ruchy rąk i ramion często wspierają lub wyjaśniają komunikaty werbalne. Używanie gestów może pomóc podkreślić kluczowe punkty w dyskusjach lub prezentacjach. Na przykład, zilustrowanie koncepcji za pomocą ruchów rąk może sprawić, że Państwa wyjaśnienia będą jaśniejsze i bardziej angażujące. Nadmierne lub nieregularne gesty mogą jednak odwracać uwagę od przekazu, dlatego należy używać ich celowo i z umiarem.

## **5. Przestrzeń osobista**

Poszanowanie przestrzeni osobistej ma kluczowe znaczenie dla skutecznej komunikacji. Zrozumienie granic kulturowych i indywidualnych pomaga uniknąć dyskomfortu i sprzyja pozytywnej interakcji. Na przykład podczas spotkań twarzą w twarz należy zachować dystans, aby nie naruszać czyjejś przestrzeni osobistej.

## **6. Dotyk**

W środowisku zawodowym odpowiedni dotyk może wyrażać życliwość lub formalność. Na przykład mocny uściszc dloni podczas przedstawiania się odzwierciedla pewność siebie i szacunek. Dotyk powinien być jednak używany ostrożnie, ponieważ jego rola różni się znacznie w zależności od kultury, rodzaju relacji i osobistych preferencji.

## **7. Wygląd**

Państwa strój i wygląd odgrywają znaczącą rolę w pierwszym wrażeniu. Profesjonalne ubranie się [na rozmowę kwalifikacyjną](#) lub ważne spotkanie pomaga pokazać kompetencje i powagę. Wygląd może mieć wpływ na to, jak inni postrzegają Państwa wiarygodność i gotowość do pełnienia danej roli lub wykonywania danego zadania.

## **8. Proksemika (wykorzystanie przestrzeni)**

Proksemika obejmuje sposób, w jaki wykorzystują Państwo przestrzeń fizyczną do zarządzania autorytetem i relacjami. Ustawienie biurka tak, aby było otwarte i przyjazne, może stworzyć pozytywną atmosferę podczas spotkań. Podobnie, zrozumienie, jak blisko stać lub siedzieć w stosunku do innych, pomaga skuteczniej poruszać się w interakcjach społecznych i zawodowych.