

Znaczenie umiejętności komunikacji niewerbalnej w miejscu pracy

Komunikacja niewerbalna odgrywa bardzo ważną rolę w środowisku zawodowym, wpływając na wszystko, od [rozmów kwalifikacyjnych](#) po dynamikę zespołu. Oto kilka kluczowych obszarów, w których sygnały niewerbalne mogą znacząco wpłynąć na Państwa sukces i relacje w pracy:

Rozmowy kwalifikacyjne i pierwsze wrażenie

Podczas rozmów kwalifikacyjnych sygnały niewerbalne znacząco wpływają na to, jak jesteśmy postrzegani. Postawa, kontakt wzrokowy i uścisk dłoni mogą świadczyć o pewności siebie i profesjonalizmie lub sugerować zdenerwowanie i niepewność.

Na przykład mocny uścisk dłoni i wyprostowana postawa mogą stworzyć silne pierwsze wrażenie, podczas gdy unikanie kontaktu wzrokowego lub wiercenie się może podważyć pewność siebie. Wywieranie pozytywnego wpływu poprzez komunikację niewerbalną może mieć kluczowe znaczenie dla zdobycia wymarzonej pracy.

Czytaj dalej: [Ponad 60 najczęstszych pytań i odpowiedzi podczas rozmowy kwalifikacyjnej](#)

Współpraca w zespole i budowanie relacji

Umiejętności komunikacji niewerbalnej mogą promować pracę zespołową. Zachowania niewerbalne, takie jak [aktywne słuchanie](#) (wskazywane przez kiwanie głową), otwarty język ciała i odpowiedni kontakt wzrokowy, przyczyniają się do pozytywnego i opartego na współpracy środowiska pracy. Te sygnały sygnalizują, że są Państwo zaangażowani i wspierający, co ma kluczowe znaczenie dla budowania silnych relacji w pracy i zapewnienia [efektywnej pracy zespołowej](#).

Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów

Mowa ciała, ton głosu i mimika twarzy mogą wpływać na to, jak odbierane i rozumiane są komunikaty, co ma kluczowe znaczenie w negocjacjach i [rozwiązywaniu](#) konfliktów. Utrzymywanie spokojnych, pozytywnych sygnałów niewerbalnych podczas napiętych dyskusji pomaga deeskalować konflikty i promować konstruktywny dialog. Takie podejście może prowadzić do lepszych wyników i bardziej harmonijnych relacji w pracy.

Przywództwo i wywieranie wpływu

Liderzy, w szczególności, muszą być biegli w używaniu komunikacji niewerbalnej, aby wzbudzać zaufanie i zdobywać szacunek. „Kiedy jesteś liderem, ludzie zwracają uwagę nie tylko na to, co mówisz, ale także na to, jak to mówisz” - mówi Johnson. „Zaufanie może zostać nieumyślnie nadszarpnięte, gdy wyglądasz na rozkojarzonego - czy to przez sprawdzanie telefonu podczas spotkania, czy unikanie kontaktu wzrokowego”.

Dobrzy liderzy powinni zawsze zwracać się twarzą do rozmówcy i nawiązywać odpowiedni kontakt wzrokowy. „To pokazuje, że są Państwo zaangażowani i zainteresowani budowaniem zaufania” - mówi Sisse Marie, certyfikowana psychoterapeutka w [Neurogan Health](#).

Jak poprawić swoje umiejętności komunikacji niewerbalnej

Poprawa umiejętności komunikacji niewerbalnej może prowadzić do bardziej efektywnych interakcji i lepszych relacji zawodowych. Oto jak udoskonalić te umiejętności:

Proszę stać się bardziej świadomym swojego języka ciała

Samoświadomość jest pierwszym krokiem do poprawy umiejętności komunikacji niewerbalnej. „Uświadomienie sobie własnych sygnałów niewerbalnych nie nastąpi z dnia na dzień” - mówi Marie. „Trzeba skupić się na własnym ciele i zobaczyć, jak wpływa ono na komunikację”.

Proszę obserwować swój język ciała w różnych sytuacjach. Można na przykład stanąć przed lustrem, aby zanotować swoją mimikę, gesty i postawę. Czy krzyżuje Pan/Pani ramiona lub wierci się palcami? Te drobne nawyki mogą być interpretowane jako postawa obronna lub znudzenie.

Aby temu zaradzić, proszę ćwiczyć techniki uważności, aby stać się bardziej świadomym ruchów swojego ciała i tego, jak wpływają one na komunikację.

Czytaj dalej: [14 realistycznych sposobów na to, by zacząć być bardziej uważnym w pracy \(i przestać czuć się przytłoczonym\)](#)

Proszę ćwiczyć kontakt wzrokowy i mimikę twarzy

Proszę utrzymywać odpowiedni kontakt wzrokowy podczas rozmowy, dążąc do naturalnego i stabilnego spojrzenia. Aby poprawić mimikę twarzy, proszę spróbować poćwiczyć różne wyrazy twarzy przed lustrem, aby zobaczyć, jak współgrają one z komunikatami werbalnymi.

„Nawet niewielki, zrelaksowany uśmiech może sprawić, że będziesz wydawać się bardziej otwarty i przystępny, nawet jeśli czujesz się zdenerwowany” - mówi Johnson. Pomoże to przekazać właściwe emocje i stworzyć bardziej angażującą interakcję.

Radzenie sobie ze stresem w celu kontrolowania tonu głosu i gestów

Stres może negatywnie wpływać na komunikację niewerbalną, prowadząc do nerwowych ruchów lub napiętego tonu głosu. Aby sobie z tym poradzić, proszę wziąć głęboki oddech, aby uspokoić nerwy przed ważnymi rozmowami lub prezentacjami. Ta prosta praktyka może pomóc w utrzymaniu opanowanej postawy i stabilnego głosu.

„Gdy brakuje czasu, postawa jest najlepszym przyjacielem” - mówi Johnson. „Siedząc lub stojąc prosto od razu wyglądamy na bardziej pewnych siebie. Często mówię moim klientom, by wzięli kilka głębokich oddechów przed rozmową kwalifikacyjną - to pomaga się uspokoić, zachować uważność i powstrzymać nerwowe ruchy, takie jak stukanie lub przesuwanie się w fotelu”.

Proszę wykorzystywać informacje zwrotne do doskonalenia swoich umiejętności

Uzyskanie informacji zwrotnej od współpracowników lub mentorów może zapewnić cenny wgląd w to, jak odbierane są sygnały niewerbalne. „Poproś kolegę z pracy lub przyjaciela, aby obserwował cię podczas rozmowy z przełożonym lub ważnym klientem; będą oni w stanie przekazać ci informacje zwrotne” - mówi Marie. Proszę wykorzystać te informacje, aby wprowadzić poprawki do swojej komunikacji niewerbalnej.

Zaangażowanie w działania mające na celu poprawę umiejętności komunikacji niewerbalnej

Odgrywanie scenek, nagrywanie i przeglądanie swoich interakcji oraz udział w warsztatach poświęconych umiejętnościom komunikacyjnym może zapewnić praktyczne doświadczenie i informacje zwrotne. Działania te mogą pomóc w zidentyfikowaniu i zajęciu się obszarami wymagającymi poprawy, dzięki czemu komunikacja niewerbalna będzie bardziej skuteczna i skuteczna.