

ABC przygotowania do wejścia na rynek pracy

cz. 5

Komunikacja i budowanie relacji w grupie

grupa

- to zbiorowość licząca trzy lub więcej osób, powiązanych ze sobą więzami i zależnościami o względnie trwałym charakterze



zespół

- to mała liczba osób o uzupełniających się umiejętnościach, mających wspólny cel, system wartości i podejście, za które wszyscy czują się odpowiedzialni.
- Praca każdego zespołu, działu, komórki, sekcji jest kluczem do sukcesu w funkcjonowaniu urzędu.
- Stworzenie efektywnego zespołu nie jest rzeczą prostą i łatwą. Suma wybitnych indywidualności nie staje się automatycznie wybitną grupą. Ludzie napotykają wiele barier we wzajemnej współpracy, a pierwszą z nich i najbanalniejszą jest to, że umiejętność pracy zespołowej nie jest tym, co rozwija się w trakcie standardowej edukacji.



Etapy tworzenia zespołu

Etapy	Zespół	Sygnały rozpoznawcze
Etap 1 Formowanie się	- Jest „nie rozwinięty” - „formuje się” - Skoncentrowany jest na podziale ról	- Przesadna grzeczność - Zakłopotanie - Entuzjazm - Szttywna komunikacja - Niewielkie osiągnięcia w pracy
Etap 2 Wzburzenie	- „eksperymentuje” - Przeżywa wewnętrzne burze - Skupia się na tym „jak układa się współpraca”	- Konflikty - Żywe debaty i dyskusje - Próby różnych metod pracy zespołowej - Pierwsze osiągnięcia
Etap 3 Normalizacja i działanie	- Jest „dojrzały” - wykonuje zadania - koncentruje się na osiągnięciu celów	- odprężenie, atmosfera pracy - Uczucie zaufania - większość rozmów skupia się na pracy - cele są osiągnięte
Etap 4 Zakończenie	- kończy działalność - „żałuje, że już koniec” - koncentruje się na rozstaniu i rozejściu	- dopinanie ostatnich spraw - „świętowanie zwycięstwa” - uczucie smutku - planowanie nowych zespołów

Cechy grupy – „PRZEPIS” na dobry zespół 😊



• **Cechy efektywnego zespołu**

- Zespół radzi sobie z konfliktami, rozwiązuje je w sposób otwarty
- Satysfakcja z dobrze wykonanych zadań
- Zaangażowanie wszystkich członków zespołu na podobnym poziomie
- Dobra organizacja pracy
- Poczucie humoru
- Docenianie informacji zwrotnej
- Wzajemna sympatia
- Wzajemna pomoc
- Docenianie
- Wspólny cel lub zadanie

Cechy nieefektywnego zespołu

- Nieudolność, niezaradność, ślamazarność
- Indywidualizm
- Różne cele poszczególnych członków zespołu
- Różne poziomy intelektualne i fizyczne
- Antagonizmy
- Błędy w zarządzaniu
- Nadmierna rywalizacja w grupie

komunikacja

Komunikacja interpersonalna jest to jedna z form porozumiewania się ludzi. Jest to proces wymiany wiadomości między przynajmniej dwiema osobami



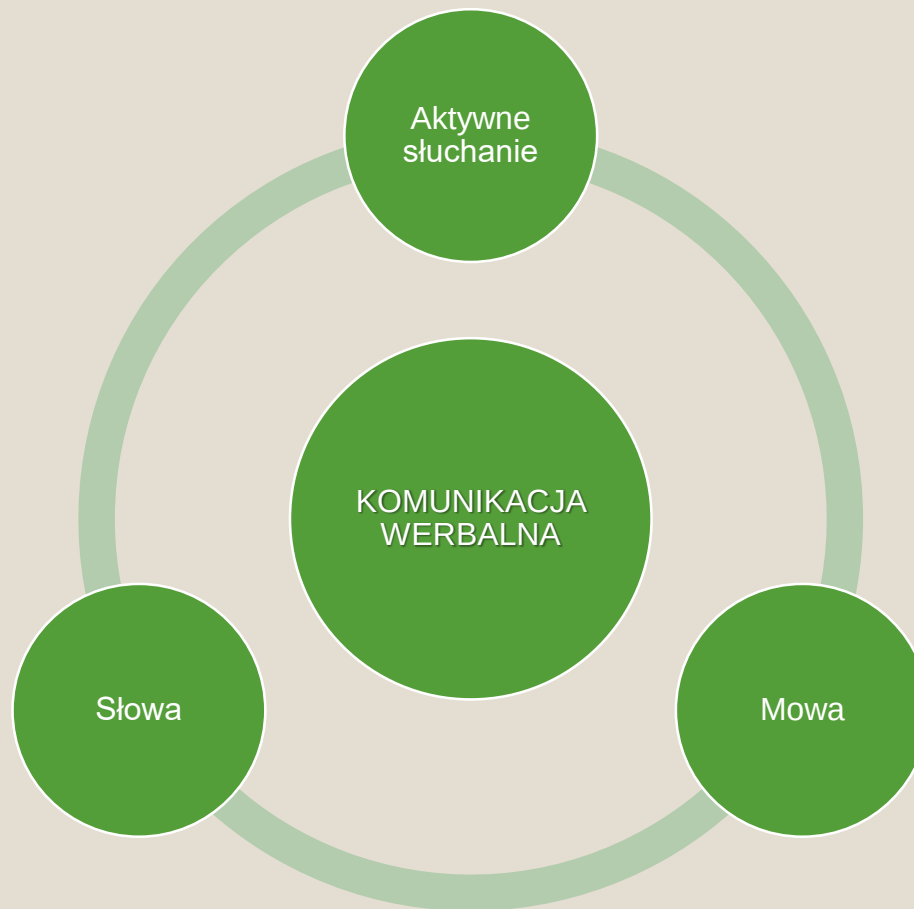
komunikacja



komunikacja werbalna

- komunikacja interpersonalna, której środkiem jest język mówiony; komunikacji werbalnej najczęściej towarzyszy komunikacja niewerbalna

komunikacja werbalna



komunikacja niewerbalna

- sposób, w jaki ludzie komunikują się bez słów, może to być proces świadomy lub nieświadomy

komunikacja niewerbalna



Zasady dobrej komunikacji

- 1 – słuchaj aktywnie
- 2 – najpierw pomyśl, potem powiedz
- 3 – najlepiej krótko i na temat
- 4 – nie zapominaj o obranym celu
- 5 – kluczowa jest informacja zwrotna
- 6 – nie zapominaj o komunikacji niewerbalnej



Test: „Jak dobrze znasz mowę ciała?”
Test pochodzi z książki „30 minut dla zrozumienia mowy ciała” M. Matschnig

- Przed przystąpieniem do poniższego ćwiczenia musisz wziąć pod uwagę pięć istotnych założeń:
 1. W teście zwykle chodzi o sytuacje, w których pomiędzy rozmówcami istnieje „napięcie” (rozmowa kwalifikacyjna, negocjacje itp.).
 2. Zasadniczo wykluczone są ułomności cielesne.
 3. Najczęściej chodzi o sygnały ciała wysyłane nieświadomie.
 4. Przykłady dotyczą naszego kręgu kulturowego.
 5. Nie mówimy tu o jakiś szczególnych nawykach rozmówców.

Jeśli Twój rozmówca	To oznacza, że
Marszczy czoło	Krytycznie podchodzi do tego, co mówisz, albo jego myśli utknęły w martwym punkcie.
Trzyma głowę na ukos	Chce ci pokazać, że jest godny zaufania.
Głaszcze podbródek	Odrzuca propozycję, nawet jeśli wyraził słowną zgodę.
Podnosi brwi	Jest zainteresowany i chce dowiedzieć się więcej.
Często mruga powiekami	Jest zdenerwowany, bo być może skłamał albo nie powiedział tego, co naprawdę myśli.
Przy powitaniu pozostawia odstęp pomiędzy powierzchniami rąk	Na razie nie chce w pełni się angażować.
Podczas uścisku dłoni chwyta też twoje przedramię	Chce dominować i decydować.
Pokazuje wnętrze swoich dłoni	Jest otwarty na wszystko.
Nie utrzymuje kontaktu wzrokowego	W ogóle nie jest zainteresowany rozmową.
Utrzymuje dobry kontakt wzrokowy	Jest zainteresowany rozmową.

Jeśli Twój rozmówca	To oznacza, że
Na krótką chwilę dotyka nosa	Nie powiedział prawdy.
Otwiera usta	W danej chwili nie jest w stanie przyjąć więcej informacji.
Ściska wargi	W danej chwili nie jest gotów przyjąć więcej informacji, albo reaguje odmową, a nawet złością na słyszane słowa.
Pochyla ku tobie górną część ciała	Jest zainteresowany rozmową.
Odchyla tułów do tyłu	Zademonstrował odmowę, albo chce byś go przekonał.
Krzyżuje ramiona na klatce piersiowej	W danej chwili nie widzi konieczności, by przystąpić do działania albo jest nastawiony nieprzychylnie.
Przechyla tułów w bok	„Ustępuje z drogi” propozycji
Robi zamaszyste ruchy rękami	Jest ekstrawertycznym i otwartym człowiekiem.
Pociera ręce	Potrzebuje uwagi.
Bawi się ołówkiem	Jest spięty, czuje się niepewnie/ niewygodnie i być może nie mówi tego, co myśli.

Jeśli Twój rozmówca	To oznacza, że
Trzyma ręce w kieszeniach spodni	Wykazuje brak zainteresowania.
Opiera ręce na biodrach	Chce pokazać swoją wyższość.
Przenosi ciężar ciała z nogi na nogę	Nie do końca jest pewien swojego zdania.
Zwraca w twoim kierunku (albo w kierunku przeciwnym) nogę założoną na nogę	Zgadza się z tobą (albo nie).
Siedząc, wyciąga nogi do przodu	Czuje się dobrze.
Siedzi tylko na krawędzi krzesła	Odczuwa niepokój i szybko zamierza odejść.
Kieruje stopy w tył	Jest gotowy do działania.
Kładzie stopy w pobliżu nóg krzesła	Jest niepewny i szuka oparcia.
Podnosi czubek stopy	Nie zgadza się z tym, co mówisz.
Kieruje czubek stopy ku otwartej przestrzeni	Czuje się niewygodnie i najchętniej by uciekł.

Bariery komunikacyjne

- **Bariery komunikacyjne** to przeszkody, na które możemy napotkać podczas procesu komunikacji. Ich wpływ na komunikację zazwyczaj jest negatywny. Barierrą może być wszystko to, co uniemożliwia lub zniekształca proces komunikowania się





**Skuteczna komunikacja to 20%
tego co wiesz i 80% tego co czujesz
na temat tego co wiesz.**

księstwo.pl
Jim Rohn



DEMOTYWATORY.PL

**"Największym problemem dzisiejszych
czasów w komunikacji międzyludzkiej
jest to, że nie słuchamy, by zrozumieć.
Słuchamy po to, by odpowiedzieć"**



DEMOTYWATORY.PL

**Jedną z ważniejszych rzeczy w życiu
jest umiejętność słuchania - nie tylko samego siebie**

Jeżeli potrzebujesz pomocy doradcy zawodowego serdecznie zapraszamy do kontaktu 😊

biurokarier@pwsz-ns.edu.pl

tel.: 601860042, 18443 45 45

Ewelina Kasalik-Kowal – doradca zawodowy, trener kadr wew. 115

Katarzyna Kowalczyk – doradca zawodowy, coach wew. 113

Materiał opracowany przez Akademickie Biuro Karier Państwowej Wyższej Szkoły
Zawodowej w Nowym Sączu

Inspirację zaczerpnięto z:

- „30 minut dla zrozumienia mowy ciała” M. Matschnig
- <https://www.ore.edu.pl>
- <https://doradztwo.ore.edu.pl>
- <https://mtc.pl>
- <https://potencjalosobowosci.com>
- <https://demotywatory.pl/>