

Komunikacja

w sporcie (część 1)

■ Umiejętność dobrej komunikacji jest jednym z najważniejszych elementów dobrego przygotowania sportowego, a zarazem rozwoju osobistego sportowców.

▼ JOANNA MADEY

Komunikacja leży u podstaw umiejętności, które można wykorzystywać w sporcie, i ma znaczący wpływ na treningi oraz starty w zawodach. W środowisku sportowym, oprócz samych zawodników, funkcjonują także ich rodziny, przyjaciele, koledzy z drużyny, trenerzy, dziennikarze, działacze sportowi oraz inne osoby. Sportowcy są zatem częścią większego systemu i warto, aby w odpowiednim momencie i w odpowiedni sposób, potrafili zakomunikować swoje potrzeby, myśli, emocje, a także aby potrafili wysłuchać innych. W świecie sportu, jak w życiu, zdarzają się konflikty, trudni przeciwnicy, osoby, które dobrze nie życzą i są negatywnie nastawione. Często zdarza się, że ludzie nieświadomie oczekują od innych, że zrozumieją ich uczucia, emocje, pomimo iż te nigdy tak naprawdę nie zostały wyrażone. Zakładamy, że inni mają umiejętność czytania w myślach. Jest to jeden z problemów, który często zakłóca proces dobrej, efektywnej komunikacji. Inne bariery, które często napotykamy jako przeszkodę na drodze do dobrego porozumienia się, to np.: domyślanie się, czyli czytanie w myślach rozmówcy, porównywanie siebie ze swoim rozmówcą, ocenianie, kto jest bardziej kompetentny, mądrzejszy, słuchanie wybiórcze, osądzanie, nadmierne udzielanie rad, niezachwiane przekonanie o własnej racji, odnoszenie wszystkiego do własnego doświadczenia, deprecjonowanie uczuć drugiej osoby. Natomiast brak efektywnej komunikacji może prowadzić do tego, że ludzie przestają się lubić, tracą do siebie wzajemne zaufanie, zaczynają się kłócić. Sposób poradzenia sobie z trudnymi sytuacjami i osobami będzie wywierał znaczący wpływ na funkcjonowanie na treningach, podczas startów, na proces regeneracji i odpoczynku.

Komunikacja jest wymianą informacji między jej uczestnikami. Możemy ją podzielić na dwa podstawowe typy – komunikację interpersonalną oraz komunikację intrapersonalną.

Komunikacja intrapersonalna to autorozmowa, czyli nawiązanie dialogu wewnętrznego. Dialog wewnętrzny większość ludzi prowadzi prawie cały czas, zatem warto zwracać uwagę na to, co się do siebie mówi, ponieważ może się okazać, że się siebie słucha. Natomiast kiedy mówimy o komunikowaniu się, mamy na myśli komunikację interpersonalną, czyli sytuację kiedy w procesie biorą udział minimum dwie osoby i wymiana informacji występuje między nimi. Ludzie wtedy wysyłają, odbierają oraz interpretują różne sygnały. Komunikację interpersonalną możemy podzielić na werbalną i niewerbalną.

Informacje werbalne to słowa, które wypowiedane są podczas komunikowania się, czyli jest to treść naszej wypowiedzi. Aby była odpowiednio odebrana, treść powinna być sformułowana w sposób jak najbardziej konkretny i przejrzysty. Należy także pamiętać, aby wybrać odpowiedni czas oraz miejsce na rozmowę, tak aby osoba, z którą chcemy się skomunikować, była w stanie przyjąć naszą wiadomość. Błędy w komunikacji pojawiają się, kiedy informacje wysyłane są w nieprawidłowy sposób, nie są odbierane lub są źle interpretowane. Często do błędów dochodzi także, gdy jest rozbieżność w stylach rozmowy – jedni mają tendencję do mówienia bardzo dużo w mało przejrzysty sposób, inni wręcz przeciwnie, oczekują, że będziemy im czytać w myślach i dochodzą do wniosku, że nic nie muszą mówić. Sposoby, dzięki którym można się dokładniej komunikować, to np. zadawanie pytań w sposób konkretny, ukierunkowany na otrzymywanie informacji, używanie wypowiedzi wyrażających emocje, postawy oraz informacje o sobie samym. Warto zaznaczyć, że treść wypowiedzi, czyli słowa, stanowią tylko około 10 proc. komunikatu.

Ludzie często nie zdają sobie sprawy, jak wiele elementów ich wypowiedzi podlega interpretacji przez odbiorcę. Zrozumienie tych elementów wpływa pozytywnie zarówno na sposób wyrażania komunikatów, jak i na rozumienie komunikatów wysyłanych przez rozmówcę. Informacje niewerbalne to forma wypowiedzi i można ją podzielić na mowę ciała (oko-

to 65 proc. komunikatu) oraz na modulowanie głosu (około 25 proc. komunikatu). Ponieważ ten sposób komunikacji jest trudniejszy do świadomego kontrolowania, trudniej jest tym samym ukryć sygnały niewerbalne. Modulowanie głosu to tempo, rytm i głośność mówienia, artykulacja oraz ton głosu, zawarte w nim emocje, opinie, przekonania, których nie wyrażamy wprost. Mogą one świadczyć m.in. o stanie emocjonalnym, o pochodzeniu oraz wykształceniu człowieka. W skład mowy ciała wchodzi: postawa ciała (np. czy plecy są wyprostowane, czy zgarbione) i gesty (np. zakładanie ręki na rękę lub nogi na nogę), które służą podkreśleniu wypowiedzi słownej i często świadczą o zaangażowaniu osoby w rozmowę, o samopoczuciu oraz o stosunku do rozmówcy; mimika twarzy (np. utrzymywanie kontaktu wzrokowego, uśmiech), która informuje o stanach emocjonalnych i postawach; pozycja ciała, która odnosi się do dystansu, odległości fizycznej dzielącej rozmówców, świadczy o sympatii lub niechęci oraz dystansie społecznym dzielącym rozmówców; dotyk, który mówi o relacji osób oraz może być wykorzystywany do przekazywania emocji, regulowany normami społecznymi wyraża bliskość rozmówców, oraz wygląd fizyczny, który może świadczyć o statusie, atrakcyjności, postawie wobec ludzi i to głównie na jego podstawie powstaje pierwsze wrażenie osoby. Gdy interpretujemy mowę ciała rozmówcy, ważne jest, aby nie wyrażać sobie opinii na podstawie tylko jednego sygnału – jeden sygnał zawsze może być przypadkowy. Warto skoncentrować się na rozumieniu drugiej osoby i jak najdokładniejszej obserwacji oraz adekwatnej ocenie sytuacji zewnętrznej. Warto także weryfikować swoje hipotezy za pomocą pytań.

Poniżej przedstawiam kilka praktycznych wskazówek, które pomagają w podnoszeniu efektywności komunikacji: Bądź bezpośredni w swoich wypowiedziach, ludzie, którzy unikają komunikowania się wprost, zakładają, że inni wiedzą, co oni myślą i czują. Bądź przy tym także konkretny i dostarczaj kompletnej informacji osobie, z którą rozmawiasz. Komunikuj swoje potrzeby i uczucia jak najszybciej – im bardziej opóźniasz komunikację w czasie, tym bardziej twoje reakcje mogą być nieadekwatne. Mów w sposób przejrzysty i spójny oraz jasno wyrażaj swoje potrzeby i uczucia. Oddzielaj fakty od opinii – najpierw wyraźnie opisz, co widzisz, słyszysz, obserwujesz, dopiero potem sformułuj swoje opinie na zaobserwowany temat. Mów za siebie – niech twoja wypowiedź odzwierciedla twoje przekonania, a nie całej grupy – używaj w wypowiedziach sformułowań „ja” lub „moja” zamiast „my” czy „drużyna”. Koncentruj się na jednej rzeczy na raz – najpierw uporządkuj swoje myśli, dopiero potem je wypowiedz. Upewnij się, czy twoja wypowiedź nie ma ukrytego kontekstu – ukryty kontekst wypowiedzi najczęściej jest zrozumiały tylko dla nadawcy. Bądź wspierający, staraj się układać swoje wypowiedzi w pozytywne komunikaty, inaczej po pewnym czasie otoczenie może przestać ciebie słuchać. Dbaj o spójność mowy werbalnej z mową niewerbalną. Podczas komunikowania się powtarzaj najważniejsze elementy swojej wypowiedzi, tak aby lepiej zapadły one w pamięć osoby słuchającej. Dopasuj język swojej komunikacji do odbiorcy, tak aby to, co mówisz, było dla niego zrozumiałe. Zwracaj uwagę na informacje zwrotne, aby upewnić się, czy twoja wypowiedź została zrozumiana zgodnie z twoimi zamiarami. Parafrazuj, czyli swoimi własnymi słowami powtórz wypowiedź swojego rozmówcy, aby sprawdzić, czy dobrze go zrozumiałeś. □

