



Raport **indywidualny**

Mitch Keller

„W Cieniu Słów” Grywalizacja.
Tura 1. Data: 2018-12-06

Wszelkie prawa zastrzeżone. Niniejsze opracowanie chronione jest
prawem autorskim. Więcej na stronach: www.benefactor.pl/grywalizacja/
oraz www.iam-in.pl/w-cieniu-slow



01	Grywalizacja jako narzędzie
02	Założenia
03	Twój stopień skuteczności w komunikacji
04	Style komunikacji – BEST©
05	Twój preferowany styl komunikacji
06	Twój stopień dopasowania komunikacji
07	Preferencje w sposobie komunikowania się – asertywność i ekspresja
08	Twoje mocne strony i możliwe słabości
09	Charakterystyka Twoich tendencji w komunikacji i współdziałaniu
10	Twój matrix skuteczności
11	Co warto rozwijać na drodze do mistrzostwa w komunikacji?

01. Grywalizacja jako narzędzie

Grywalizacja wykorzystuje mechanizmy gry (m.in. rywalizacji, wyzwań, osiągnięć) dla budowania zaangażowania w realizację celów biznesowych organizacji. Nowoczesnymi metodami, z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi, otwiera nowe możliwości przed zarządem przedsiębiorstw, działami HR oraz marketingu. Dzięki swej skuteczności wpływa na unowocześnienie standardów i jakości pracy każdej organizacji.

Gry angażują bardziej. Zmieniają perspektywę. Wpływają na kreowanie pożądaných postaw bez elementu nakazowego: zmiany w realizacji obowiązków służbowych, aktywnego uczestnictwa w szkoleniach czy zakupów następują w wyniku samodzielnej i dobrowolnej decyzji pracownika lub klienta, pragnącego uzyskać pożądanę efekty na styku gry i jego codziennej rzeczywistości. Choć oddziałują nie wprost, lecz za pomocą mechanizmów opartych na wiedzy psychologicznej, stanowią w pełni funkcjonalny, etyczny oraz efektywny sposób ulepszania relacji przedsiębiorstwa z jego otoczeniem.

MILIONY GRACZY NA ŚWIECIE

Setki tysięcy ludzi w Polsce i setki milionów osób na całym świecie z zaangażowaniem użytkuje platformy gier strategicznych i przygodowych, których fabuła jest bardzo ograniczona, a zadania gracza zmuszają go do zapoznania się ze skomplikowaną strukturą reguł, gromadzenia punktów, odznak oraz przechodzeniu na kolejne poziomy rozwoju. Równie wiele osób uczestniczy w grywalizacyjnych projektach edukacyjnych.

SKUTECZNIEJSZE SZKOLENIA

Mechanizm grywalizacji eliminuje barierę między trenerem bądź platformą dydaktyczną a uczestnikiem procesu edukacyjnego: osoba biorąca udział w grze szkoleniowej samodzielnie podejmuje starania o powiększanie zasobu posiadanej wiedzy, realizację wskaźników efektywności oraz optymalizację sposobu wykonywania codziennych obowiązków zawodowych, aby osiągnąć cel i zdobyć przewagę nad innymi graczami.

01. Grywalizacja jako narzędzie

WARTOŚCI GRYWALIZACJI

- budowanie dobrowolnego zaangażowania pracownika w pozyskanie nowej wiedzy, pożądanej z punktu widzenia organizacji wzbudzanie silnej automotywacji wśród pracowników do osiągania wyznaczonych im celów biznesowych, edukacyjnych i rozwojowych
- rozwiązywanie problemów (m.in. napięć, konfliktów) w organizacji i trwała zmiana zachowań istotnych z perspektywy kultury organizacj
- rozwój umiejętności zespołów pracowniczych, współpracy zespołowej oraz realizacji projektów wymagających kooperacji wielu działów
- zdrowa rywalizacja pracowników/zespołów pracowniczych, skutkująca wzrostem efektywności pracy w każdym obszarze funkcjonowania firmy

02. Założenia

Raport Indywidualny został opracowany na podstawie tego, jakie podejmowałeś decyzje podczas gry. Opisuje on Twoją skuteczność w komunikacji, rozumianą jako umiejętność dopasowania stylu komunikacji do rozmówcy.

Inspiracją do stworzenia założeń do tej gry był model „My Communication Style” stworzony przez psycholog Eileen Russo.

Zawartość Raportu opisuje Twój główny styl komunikacji i współdziałania, stopień dopasowania i elastyczności w komunikacji, poziom Twojej asertywności i ekspresji. Należy wziąć pod uwagę, że ta gra jest pewnym rodzajem samooceny. Warto więc ten Raport omówić z osobami, które dobrze Cię znają albo blisko z Tobą współpracują.

Przeanalizuj uzyskane wyniki i określ jakie elementy komunikacji warto byłoby rozwinąć. Postaw sobie 2 cele rozwoju umiejętności komunikacyjnych, które chcesz osiągnąć. Trzymamy kciuki za konsekwencję w realizacji!

Wyniki gry opisane w tym Raporcie nie są opisem osobowości i nie stanowią diagnozy w sensie psychologicznym.

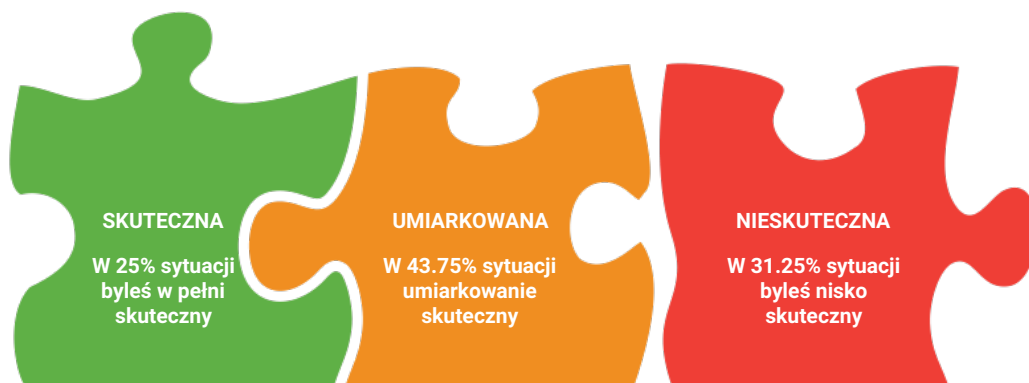
03. Twój stopień skuteczności w komunikacji

Twoja całkowita skuteczność wyniosła **68.75%** (wskaźnik skuteczności).

Oznacza to, że w 68.75% interakcji z ludźmi Twój sposób komunikacji może przynosić pozytywne efekty. Natomiast warto wykazać większą uważność, gdyż w 31.25% sytuacji możesz odczuwać, że Twoja komunikacja nie trafia do rozmówcy, jest mało skuteczna lub prowadzi do konfliktu.

- **W 25% sytuacji** napotkanych w grze Twoje dopasowanie komunikacji do rozmówcy było w pełni skuteczne.
- **W 43.75% sytuacji** Twoja skuteczność była umiarkowana: dopasowanie do rozmówcy było częściowe.
- **W 31.25% sytuacji** Twój styl komunikacji był niedopasowany do rozmówcy i mógł blokować dojście do porozumienia.

Twoja komunikacja **była:**



Wskaźnik Skuteczności – powstał poprzez zsumowanie Twoich wyborów, które były w sposób pełny i umiarkowany adekwatnie dobrane do rozmówcy w danej sytuacji.

Dopasowanie komunikacji – rozumiane jest jako pełne zrozumienie potrzeb wynikających z preferencji odbiorcy i dopasowanie formy komunikacji do niego, tj. „nadajemy na tych samych falach”. Np. Rozmówca jest konkretny – ja mówię konkretnie, rozmówca jest dyplomatyczny – ja komunikuję się dyplomatycznie.

04. Style komunikacji BEST©

Model BEST© pomaga zrozumieć różnice w sposobie komunikowania się i działania. Definiuje 4 podejścia – bezpośrednie, empatyczne, systematyczne i towarzyskie. Każde podejście, rozumiane jako styl komunikacji, wskazuje na istniejące tendencje do zachowań różnicujące sposób i formę porozumiewania się. W konsekwencji określone podejście wpływa na osobiste preferencje do danego stylu działania. Te różnice – zarówno w sposobie komunikacji jakil współdziałania z innymi - mogą stanowić źródło sukcesu lub prowadzić do trudnych sytuacji, konfliktów, utraty zaangażowania i motywacji.

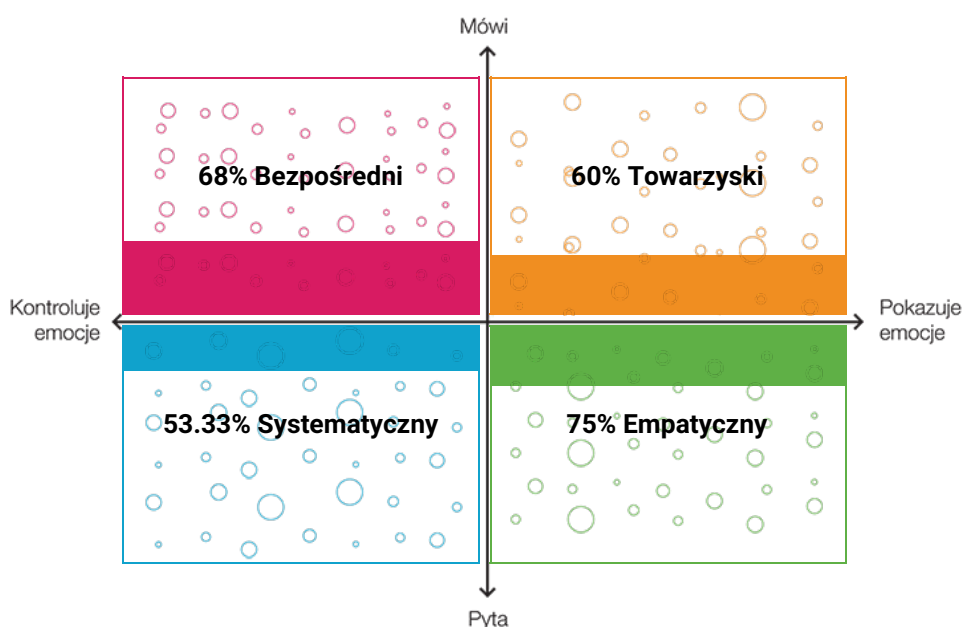
Twój Styl Komunikacji stanowi kombinację tych stylów, w zależności od sytuacji w jakiej przyszło ci uczestniczyć oraz tego z kim wchodzisz w interakcje. Wybór określonego stylu adekwatnego i przydatnego na dany moment będzie determinować Twoją osobistą skuteczność. Im szerszą paletą stylów potrafisz się elastycznie posługiwać w niewymuszony sposób, tym wyższe Twoje umiejętności komunikacyjne.



05. Twój preferowany styl komunikacji

1. Twój Wiodący styl komunikacji to: Bezpośredni. Oznacza to, że jest to najczęściej używany przez Ciebie styl komunikacji. W większości sytuacji uruchamiasz zachowania charakterystyczne dla tego stylu, aby uzyskać rezultaty (szerszy opis na następnych stronach).

2. Twój styl Uzupełniający to: Towarzyski oraz Empatyczny. Chętnie i naturalnie wybierasz także ten styl komunikacji, jeśli sytuacja tego wymaga.



LEGENDA

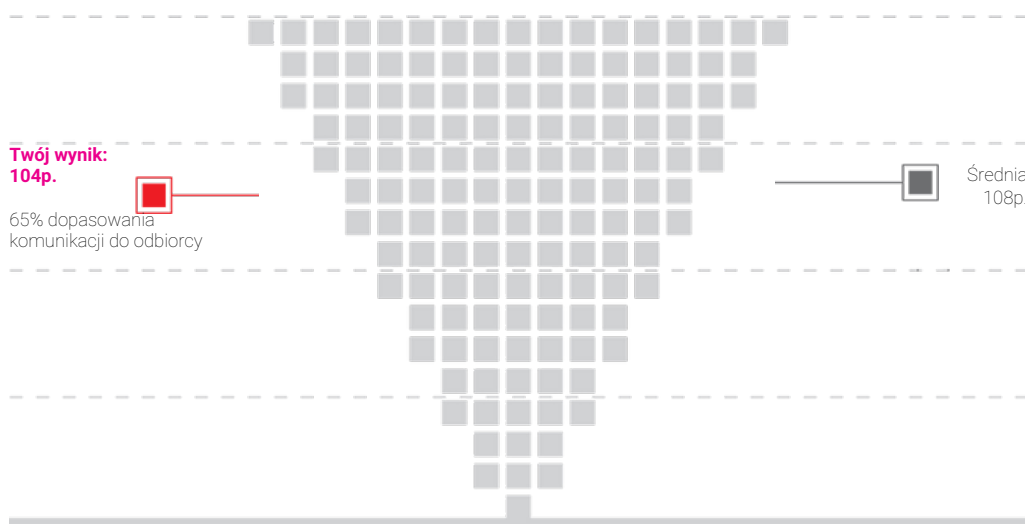
Twój styl komunikacji ■ - 31.25% ■ - 25% ■ - 18.75% ■ - 25%

Wielkość wypełnienia wskazuje na częstotliwość stosowania danego stylu. Zwróć uwagę na procenty. Opisują one na ile trafnie przez Ciebie zastosowany był ten styl. Najczęściej sięgasz po styl Bezpośredni, natomiast tylko w 68% sytuacji jest to dobrze dobrany styl do rozmówcy.

3. Twój poziom Elastyczności: jest wysoki, wykazujesz preferencje do stosowania 3 stylów komunikacji.

06. Twój stopień dopasowania komunikacji

4. Poziom umiejętności dopasowania komunikacji do odbiorcy*



Mistrzostwo osobiste - osiągnięty przez Ciebie wynik wskazuje na wysoki poziom dopasowania w komunikacji i współdziałaniu z innymi. Możesz być inspirującym wzorem do naśladowania. Warto zadbać o niuanse w celu utrzymania mistrzowskiej formy.

Potencjał rozwojowy - osiągnięty przez Ciebie wynik wskazuje na średni poziom dopasowania w komunikacji i współdziałaniu z innymi. Analizując szczegóły raportu wyznacz sobie kierunki rozwojowe, które zapewnią ci wyższą skuteczność i pomogą budować trwalsze, oparte o wzajemne zrozumienie i zaufanie relacje.

Wymagany rozwój - osiągnięty przez Ciebie wynik wskazuje na niski poziom dopasowania w komunikacji i współdziałaniu z innymi. Analizując szczegóły raportu wyznacz sobie kierunki rozwojowe. Omów swoje wyniki z zaufaną osobą, która cię dobrze zna a jednocześnie którą postrzegasz jako osobę o wysokich umiejętnościach komunikacji i współpracy. Poproś ją o opinię na swój temat oraz wskazówki co warto byłoby wprowadzić jako małe zmiany postępowania, a które mogą zostać docenione przez otoczenie. Na początek wybież te na które łatwo przyjdzie Ci się zgodzić od razu.

Potrzeba rozmowy z mentorem - osiągnięty przez Ciebie wynik wskazuje na zbyt niski poziom dopasowania w komunikacji i współdziałaniu z innymi. Rozważ z czego może to wynikać?

07. Preferencje w sposobie komunikowania się:

Asertywność i Ekspresja

Twoje preferencje do danego stylu komunikacji i działania powiązane są z Twoim stylem osobowości, który ogólnie jest stały. Dynamika i zmienność sytuacji, w których przychodzi Ci funkcjonować wymaga zróżnicowania w podejściu, w tym także w sposobie komunikowania się z innymi. Osoby odnoszące sukcesy, odbierane są jako komunikatywne, z umiejętnością budowania trwałych relacji. W interakcjach z innymi wykazują się wysokim poziomem dopasowania do odbiorcy oraz elastycznością rozumianą jako łatwość w stosowaniu wszystkich 4 stylów. Wynika to z umiejętności zastosowania odpowiedniego poziomu zachowań asertywnych i ekspresyjnych w określonej sytuacji.

Poniższy wynik ilustruje wybierane przez Ciebie zachowania asertywne i ekspresyjne, które wskazują na Twoje preferencje co do danego stylu komunikacji i działania. Są to umiejętności podstawowe, które zostały określone jako: współtęnienie Twoich potrzeb z wymaganiami i oczekiwaniami stawianymi przez innych.



Poziom Asertywności.

Asertywność jest szczerym i otwartym komunikowaniem swoich myśli, uczuć i potrzeb.

Poziom Ekspresji.

Ekspresja jest wyrazistym i sugestywnym sposobem wyrażania przeżyć emocjonalnych.

08. Twoje mocne strony i możliwe słabości

STYL WIODĄCY - styl, po który sięgasz spontanicznie jako pierwszy wybór:

BEZPOŚREDNI

W komunikacji z innymi ludźmi cechuje Cię silne ukierunkowanie na cel, życie wizją albo ideą. Ludzie mogą zobaczyć w Tobie urodzonego lidera, który wszystkim pokieruje. Komunikujesz się z dużą pewnością siebie, konkretnie i z naciskiem na praktyczną stronę danego zagadnienia. Prawdopodobnie pragmatycznie podchodzisz do rzeczywistości i szybko odsiewasz „ziarna od plew”. Nie boisz się podejmowania decyzji i z pewnością kwitniesz w sytuacjach, które są trudne i wymagają podjęcia natychmiastowego działania. Mówisz w sposób dobitny, utrzymując kontakt wzrokowy z rozmówcą.

Możliwe, że starasz się pokazać innym swoją samowystarczalność i poleganie głównie na sobie.

Kładziesz w rozmowach nacisk na wydajność, dla Ciebie liczą się efekty.

Konkurowanie z innymi wpływa na Ciebie pozytywnie, stymuluje Cię do podejmowania kolejnych działań i nie osiadania na laurach. Pracujesz z dużym zaangażowaniem i wiesz dokąd zmierzasz.

Z drugiej strony warto zwrócić uwagę na możliwe słabości. W kontaktach z innymi to co może podkopać Twój wizerunek to niecierpliwość i zbyt dosadna komunikacja. Możliwe, że niektórzy odbierają Cię jako osobę nietaktowną w rozmowie, która w sumie jest słabym słuchaczem. Twoje podejście oceniane jest jako stawianie żądań, bez możliwości dyskusji. Prawdopodobnie przez silne ukierunkowanie na cel nie analizujesz szczegółów i zbyt pochopnie podejmujesz niektóre decyzje. Możliwe, że pokazujesz swoim zachowaniem, że nie potrzebujesz rad. Zdarza Ci się konkurować z opiniami innych, wchodzić w spory, przez co finalnie może być Ci trudno budować dobre relacje. Uważaj - praca może stać się dla Ciebie bogiem.

09. Charakterystyka Twoich tendencji w komunikacji i współdziałaniu

Jako Bezpośredni komunikujesz się i działasz jak samonapędzająca się maszyna, która doprowadza sprawę do końca. Trzy tendencje stanowiące podstawę Twojego sukcesu to: wyzwania, osiągnięcia i kontrolę. To wnosisz do interakcjach z innymi jako osobisty wkład.

Wyzwania czy też trudne kwestie, traktujesz raczej jako możliwości niż przeszkody – z czym nie zawsze muszą zgadzać się inni. Stąd mogą przydarzać Ci się sytuacje konfliktowe, podczas których z niewymuszoną swobodą i zaangażowaniem negocjujesz najkorzystniejsze w swojej opinii warunki, zachowując ufność i opanowanie do końca.

Osiągnięcia – nadają napęd Twojemu działaniu, pozwalają na ustanawianie i niestrudzone dążenie do celu. Ponieważ lubisz wygrywać, środowisko konkurowania pozwala ci osiągać nadprzeciętne rezultaty. W efekcie jeśli chcesz, aby coś było zrobione dobrze – zrobisz to ‘własnymi rękami’, dlatego w oczach innych uchodzisz za osobę samodzielną i zmotywowaną do osiągnięcia sukcesu.

Kontrola – to zachowanie przejawiające się tendencją do przejmowania i wywierania wpływu na sytuacje, w których jesteś uczestnikiem. Co przez innych może być postrzegane jako zachowanie autorytatywne. Z jednej strony rzucasz wyzwanie nieefektywnemu status quo, promujesz nierzadko radykalne rozwiązania, podejmujesz szybkie decyzje. Z drugiej nastawiając się na szczerą komunikację wprost, rezygnujesz ze zbędnych uprzejmości przechodząc od razu do sedna sprawy, co może nie przysparzać Ci popularności.

Odpowiedz sobie:

- jak często pomagają Ci te zachowania osiągać rezultaty?
- w jakim stopniu usprawniają lub burzą komunikację z innymi stylami?

08. Twoje mocne strony i możliwe słabości

STYL UZUPEŁNIAJĄCY - styl, po który chętnie sięgasz zaraz po stylu wiodącym.

TOWARZYSKI

W komunikacji z innymi ludźmi potrafisz ich oczarować swoją osobą, jesteś z pewnością barwną i lubianą postacią. Cechuje Cię twórcze podejście i często inicjujesz nowe, a nawet nowatorskie formy aktywności. Inni prawdopodobnie postrzegają Cię jako osobę bardzo ekspresyjną i elokwentną, która szybko nawiązuje kontakt i jest prawdziwą duszą towarzystwa. Masz poczucie humoru i komunikujesz się emocjonalnie i wylewnie. Do zespołu, w którym pracujesz wnosisz energię i entuzjazm, nie ma dla Ciebie rzeczy nie do załatwienia, wszystko jest dla Ciebie możliwe. Pobudzasz innych do współpracy, nawiązujesz świetne relacje z pracownikami w innych działach. Odnajdujesz się doskonale w sytuacjach wymagających dyplomacji, gdzie ważne jest okazanie zrozumienia dla potrzeb drugiej strony.

Twoja dynamiczna natura i elokwencja świetnie sprawdzają się w sytuacjach, w których kluczowy dla sukcesu jest inspirujący wpływ na innych.

Z drugiej strony warto zwrócić uwagę na możliwe słabości. Prawdopodobnie rzeczą, która najszybciej rzuca się w oczy jest brak dyscypliny i zapominanie o zobowiązaniach. Zgodnie z powiedzeniem „Nikt Ci nie da tyle, ile Towarzyski Ci obieca”. Ponieważ raczej nie przywiązujesz uwagi do szczegółów, pojawia się tendencja do uogólniania spraw. Możliwe, że szybko się dekoncentrujesz i nie przestrzegasz ustalonych priorytetów. W komunikacji z innymi zdarza się, że nie pamiętasz nazwisk, czasami przesadzasz lub wyolbrzymiasz jakieś elementy czy zdarzenia. Możliwe, że zbyt ubarwiasz swoje opowieści, na czym cierpi Twoja wiarygodność. Czasami może być Ci trudno przejść od własnych słów do czynów. Mimo, że lubisz kontakt z innymi ludźmi może się zdarzyć, że szybko tracisz do nich zaufanie.

09. Charakterystyka Twoich tendencji w komunikacji i współdziałaniu

Jako Towarzyski komunikujesz się z pasją, szczególnie gdy zadania realizowane są w oparciu o Twoje pomysły i rozwiązania. Trzy tendencje stanowiące podstawę Twojego sukcesu to: Inicjacja, konceptualizacja i współpraca. To wnosisz do interakcjach z innymi jako osobisty wkład.

Inicjacja – to zachowanie przejawiające się potrzebą podejmowania nowych przedsięwzięć i zarażania innych pozytywną energią. Z autentyczną otwartością, żywo i entuzjastycznie dzielisz się myślami, uczuciami i ideami. W ten sposób zjednujesz sobie ludzi, budujesz więzi i utrzymujesz wpływ.

Konceptualizacja skłania do szybkiego i twórczego poruszania się pomiędzy kolejnymi pomysłami, co idealnie predysponuje Cię do sesji burzy mózgów i myślenia na dużą skalę. Skupiasz się na kreowaniu nowych, ciekawych pomysłów jednocześnie pozostawiając kwestię szczegółów koncepcji do decyzji innym.

Współpraca jest tendencją do włączania w procesy czy zadania innych. Preferujesz kooperację w małych grupach i zespołach, co pozwala na sprawniejszą wymianę poglądów oraz wspólnie rozważanie i poszukiwanie kreatywnych rozwiązań.

Odpowiedz sobie:

- jak często pomagają Ci te zachowania osiągać rezultaty?
- w jakim stopniu usprawniają lub burzą komunikację z innymi stylami?

08. Twoje mocne strony i możliwe słabości

STYL UZUPEŁNIAJĄCY - styl, po który chętnie sięgasz zaraz po stylu wiodącym.

Empatyczny

W komunikacji z ludźmi najczęściej dajesz poznać się jako osoba życzliwa i uprzejma. Inni mogą odbierać Cię jako osobę cichą i spokojną, nie mniej jednak dowcipną i nastawioną na współpracę. Można na Tobie polegać, bo cechuje Cię rzetelność i dotrzymywanie zobowiązań. Zdarza się, że w sytuacjach konfliktowych występujesz jako mediator, pośrednicząc w poszukiwaniu rozwiązań. Charakteryzuje Cię umiejętność szukania w dyskusjach tego co łączy dwa punkty widzenia, dążysz do osiągnięcia satysfakcjonującego wszystkich konsensusu. Unikasz konfliktów, bo wierzysz że „zgoda buduje a niezgoda rujnuje”.

W podejściu do zadań jesteś osobą, którą cechuje uniwersalizm, potrafisz się dostosować do sytuacji, całkiem dobrze znosisz naciski. Udaje Ci się znaleźć proste rozwiązania do niejednokrotnie bardzo skomplikowanych sytuacji. Inni cenią Cię za kompetencje i solidność wykonywania powierzonych obowiązków. To Ty najczęściej jesteś osobą, którą można wskazać za wzór jak należy przygotować się do spotkań, pracujesz rzetelnie i potrafisz dzielić się tym co wypracujesz. Masz duże zdolności administracyjne, więc w interakcjach z innymi wykazujesz się jako organizator lub koordynator.

Z drugiej strony warto zwrócić uwagę na możliwe słabości. Silne ukierunkowanie na innych ludzi może powodować, że się od nich uzależniasz, czasami może pojawiać się zbytnia nieśmiałość lub małomówność. W kontaktach inni ludzie mogą Cię postrzegać jako osobę niezdecydowaną, która unika odpowiedzialności i staje się bierna. Osobę, która z niewielkim entuzjazmem podchodzi do rzeczywistości. Może wydawać się, że czasami przesadzasz w uczuciach, że mają one zbyt duży wpływ na Twoje działanie lub jego brak. Niektórzy mogą wówczas mieć odczucie, że raczej trudno nakłonić Cię do podjęcia działań. Może również pojawić się w Tobie niechęć do zmian, albo nowości.

Zadaj sobie pytanie, czy potrafisz stawiać sobie osobiste cele i z konsekwencją je realizować?

09. Charakterystyka Twoich tendencji w komunikacji i współdziałaniu

Jako Empatyczny komunikujesz się wykazując dbałość o potrzeby innych i dojście do satysfakcjonującego obie strony rozwiązania. Trzy tendencje stanowiące podstawę Twojego sukcesu to: harmonia, konsensus i uznanie. To wnosisz do interakcjach z innymi jako osobisty wkład.

Harmonia – sprowadza się do starań w utrzymaniu kontaktu ze wszystkimi zainteresowanymi, wysłuchaniu ich i zapewnieniu, że ich potrzeby są realizowane. Co wymaga od Ciebie pewnej dozy poświęcenia i cierpliwości, która pozwala na identyfikowanie, rozumienie i wartościowanie uczuć innych ludzi. To może być szczególnie dla Ciebie istotne w komunikacji i współdziałaniu z innymi stylami.

Konsensus - czyli chęć zapewnienia integracji i wypracowania zgodnego stanowiska w jakiejś sprawie dla wszystkich zainteresowanych stron. Wszystkie Twoje wysiłki podejmowane w celu usatysfakcjonowania grupy jako całości, często podyktowane są chęcią minimalizacji konfliktów.

Uznanie – jest skłonnością bazującą na potrzebie bycia zrozumianym i docenionym. Stąd czynić możesz starania w wyrażaniu myśli i uczuć osobistych w sposób umożliwiający zrobienie pozytywnego wrażenia na innych. Z drugiej strony poszukujesz potwierdzenia ze strony innych na głoszone przez Ciebie propozycje, szczególnie przed podjęciem wiążących decyzji.

Odpowiedz sobie:

- jak często pomagają Ci te zachowania osiągać rezultaty?
- w jakim stopniu usprawniają lub burzą komunikację z innymi stylami?

08. Twoje mocne strony i możliwe słabości

W przyjętym modelu BEST® są reprezentowane zachowania różniące się od Twoich preferowanych – wiodących czy uzupełniających stylów- a których znajomość zwiększa Twoją osobistą skuteczność. Planując rozwój swoich umiejętności zwróć uwagę, jakie podejście charakteryzuje dany styl.

SYSTEMATYCZNY

W komunikacji z innymi ludźmi cechuje Cię przede wszystkim analityczność i przywiązanie do szczegółów. Lubisz wszystko dobrze przemyśleć i „mieć poukładane”. Współpracownicy cenią Cię prawdopodobnie za wytrwałość i dokładność, bo swoje obowiązki wykonujesz bardzo sumiennie. Podziw może budzić Twoje zorganizowanie, gdzie każdy kolejny krok jest zaplanowany, a decyzje są racjonalne i opierają się na faktach. Bardzo możliwe, że charakteryzuje Cię również perfekcjonizm – jeśli jest pod kontrolą to wszyscy będą doceniać Twoją dbałość o wysoki poziom jakości i końcowy efekt.

We współpracy z innymi będzie się również ujawniać Twój zmysł tworzenia niezbędnych procedur lub regulaminów, dzięki którym udaje się uniknąć powielania błędów, a praca staje się łatwiejsza. W komunikacji widać, że kierujesz się ideałami, w które głęboko wierzysz. Potrafisz znaleźć twórcze, innowacyjne rozwiązania dla trudnych sytuacji.

Z drugiej strony warto zwrócić uwagę na możliwe słabości. Niektóre osoby mogą odnieść wrażenie, że jesteś osobą zdystansowaną, nie wykazującą zainteresowania kontaktem. W ich ocenie zbyt dużo czasu poświęcasz planowaniu i analizowaniu przez co robisz wrażenie człowieka bezosobowego. Może się wydawać, że boisz się otwarcia przed innymi. Twoje wysokie oczekiwania dla wielu mogą stać się „poprzeczką nie do przeskoczenia”, co będzie dla nich deprimujące i frustrujące. Mogą uważać, że trudno Cię zadowolić. Czasami komunikujesz się zbyt dosadnie, innym znowu razem Twoja wypowiedź może być odebrana jako monotonna, bo za mało modelujesz swój głos. Z drugiej strony może pojawić się w Tobie silna potrzeba aprobaty ze strony współpracowników. Czasami możesz zbyt długo podejmować decyzje rozważając wszystkie za i przeciw, ponieważ za tym kryje się niechęć do podejmowania ryzyka.

09. Charakterystyka Twoich tendencji w komunikacji i współdziałaniu

Jako Systematyczny komunikujesz się i działasz według uzgodnionych zasad i norm. Trzy tendencje stanowiące podstawę Twojego sukcesu to: organizacja, obiektywizm i tradycjonalizm. To wnosisz do interakcjach z innymi jako osobisty wkład.

Organizacja – rozumiana jako przyjęcie obranego kierunku działania służącego utrzymaniu pełnego porządku i kontroli otoczenia w ramach danego zadania / projektu.

Obiektywizm – skłania do bazowania na sprawdzonych danych. Stąd wykazujesz potrzebę gromadzenia informacji oraz starannego rozważania plusów i minusów sytuacji przed podjęciem decyzji.

Tradycjonalizm jest tendencją do utrzymywania 'starego ładu'. Wierzysz w sprawdzone rozwiązania, a powiedzenie „lepsze jest złem dobrego” jest Tobie bliskie. Należysz do zwolenników działania zgodnie z wypróbowanymi i realnymi zasadami. Charakteryzuje Cię troska o spójność, porządek i poprawność.

Odpowiedz sobie:

- jak często pomagają Ci te zachowania osiągać rezultaty?
- w jakim stopniu usprawniają lub burzą komunikację z innymi stylami?

10. Twój matrix skuteczności

		TYPY SYTUACJI W GRZE				SUMA
		B	E	S	T	
DOKONANE WYBORY	B	1	1	1	2	5
	E	1	2	1	0	4
	S	0	0	1	2	3
	T	2	1	1	0	4

Style komunikacji bohaterów gry / Style wybierane przez Ciebie

Matrix Efektywności pokazuje Twoją skuteczność w grze tj. na ile udało ci się dopasować styl komunikacji do potrzeb odbiorcy. Warto pamiętać, że bycie skutecznym w komunikacji to: z jednej strony zapewnienie sobie właściwego zrozumienia drugiej osoby i sytuacji, a z drugiej uniknięcie nieporozumień. W ten sposób rozmawiasz i pracujesz skutecznie, oszczędzasz czas swój i innych ludzi. To także proces budowania relacji, a w tym wzajemnego zaufania.

Powyższa tabelka ilustruje na ile podjęte przez Ciebie w grze wybory – tj. forma komunikatu w danym stylu była dopasowana do stylu komunikacji bohatera gry.

W **'zielonych'** polach wskazane są liczby, gdzie zastosowanie danego stylu było w pełni dopasowane do rozmówcy, tym samym Twoja skuteczność wysoka. W **'białych'** polach wskazane są wybory o umiarkowanym dopasowaniu, zaś w **'szarych'** wybory niedopasowane – czyli nieskuteczne.

W kolumnie Suma pokazane jest ile razy wybrałeś dany styl. Prawidłowy rozkład zakłada po 4 zachowania do każdego stylu. Wybór powyżej lub poniżej 4 zachowań dla danego stylu może wskazywać na tendencję do nadużywania lub nieumiejętność komunikacji w danym stylu.

10. Co warto rozwijać na drodze do mistrzostwa w komunikacji?

Chcemy przekazać Ci kilka informacji, które mogą być pomocne w dalszym rozwijaniu umiejętności komunikacyjnych. Zacznijmy od tego czym tak naprawdę jest komunikacja.

Definicja mówi, że: Komunikacja jest procesem tworzenia, nadawania, odbierania i interpretowania komunikatów między ludźmi - procesem wzajemnego przekazywania sobie informacji pomiędzy nadawcą a odbiorcą.

Każdy z nas potrafi oczywiście wymienić całą listę różnego rodzaju przeszkód, które tę komunikację zaburzają. Powodem, który leży u podstaw jest to, że bardzo się od siebie różnimy; temperamentem, osobowością, sposobem myślenia, przekonaniemi, osądami i wartościami oraz oczekiwaniami. Różnie odbieramy świat i różnie go interpretujemy. Jak w tym gąszczu odnaleźć drogę do siebie nawzajem?

Bazując na inteligencji emocjonalnej możemy określić dwa konieczne elementy, nad którymi warto popracować. Pierwszy z nich to samoświadomość, a drugi to empatia. Samoświadomość to przede wszystkim zrozumienie własnego sposobu komunikowania się i działania. Empatia to zrozumienie nie tylko czyichś emocji, ale przede wszystkim jego sposobu myślenia i komunikowania się. Wnioski z tego raportu oraz z przebiegu gry z pewnością pomogą Ci podnieść własną skuteczność.

Skuteczność bierze się z umiejętnego dopasowania się do rozmówcy. To w sumie nic odkrywczego, robimy to bezwiednie rozmawiając z dzieckiem lub osobą starszą. Pracując z klientami czujemy wręcz, że trzeba zmienić swoje podejście do poszczególnych typów żeby się „dogadać”. Im bardziej jesteś elastyczny tym łatwiej Ci uzyskać porozumienie z Twoimi rozmówcami. Tutaj posługujemy się czterema stylami komunikacji: bezpośrednim, systematycznym, towarzyskim i empatycznym.

Każdy z nich jest specyficzny. Bardzo ważne jest uświadomienie sobie, że nie ma „dobrych” czy „złych” stylów – każdy jest tak samo dobry. Jeśli przyjmiemy ten podział na cztery style to umiejętność ich rozpoznawania i dostosowywania się do nich można przyrównać do biegłego posługiwania się czterema językami. Jeden, lub więcej z nich już znasz: to Twój styl, który wykorzystujesz w swojej komunikacji. Z niektórymi osobami dogadujesz się szybko, bo nadają „na Twoich falach”.

10. Co warto rozwijać na drodze do mistrzostwa w komunikacji?

Wskazówki przedstawiamy w postaci pytań, ponieważ wierzymy, że własna refleksja poparta działaniem przynosi najlepsze efekty.

1. Jaki jest mój preferowany styl komunikacji – i jakie są tego konsekwencje?

Zwróć uwagę najpierw na mocne strony. To wyróżnia Cię spośród innych ludzi, wykorzystuj te zachowania świadomie we współpracy z innymi. Następnie przyjrzyj się możliwym słabościom opisanym poniżej. To przede wszystkim one mogą ograniczać Twoją skuteczność. Pomyśl o sytuacjach, w których najszybciej zachowasz się w taki sposób. Następnym razem zauważ to i zmień lub postaraj zachować się inaczej.

2. Jakie są moje tendencje?

Wykorzystaj stronę Charakterystyka Twoich Tendencji i zagłęb się trochę w szczegóły. Najlepiej jest swoje refleksje na bieżąco spisywać. Analizując stronę raportu: Twój preferowany styl komunikacji odpowiedz sobie na pytanie - do jakiej grupy zachowań jest Ci bliżej: bezpośrednio-systematycznych czy towarzysko-empatycznych? Tym samym czy bliższa jest ci powściągliwość ekspresyjna, czy otwartość w komunikacji. W drugiej kolejności zastanów się czy bliżej ci do grupy: bezpośrednio-towarzyskiej czy systematyczno-towarzyskiej? Co może wskazywać na wysoki lub niski poziom zachowań asertywnych.

3. Co – Czym zastępuję?

Przejdź do strony Twój Matrix Skuteczności. Skoro nie wszystkie wyniki są w zielonych polach oznacza to, że w grze wybrane zachowania były nie zawsze adekwatne do sytuacji. Analizując Twoje dokonane wybory do danego typu sytuacji w grze dowiadujesz się: ile razy skutecznie zastosowałeś dany styl (zielone pole) oraz po jaki styl sięgasz w zastępstwie – szare i kremowe pola.

4. Z jakim stylem jest mi najtrudniej się dogadać?

Pomyśl, z którym stylem komunikacji najtrudniej jest Ci się dogadać. Jakie są tego powody? Co możesz zrobić, żeby było Wam łatwiej?

10. Co warto rozwijać na drodze do mistrzostwa w komunikacji?

Co to właściwie oznacza? Oznacza to, że oni również preferują dany styl komunikacji, po prostu mówicie jednym i tym samym językiem.

Proste, prawda?

Każdy z nas ma swój własny, preferowany styl komunikowania się oraz wynikające z tego zarówno dobre strony jak i pewne ograniczenia. Należy mieć tego świadomość i w umiejętny sposób dostarczać poszczególnym osobom tego, co jest im potrzebne w komunikacji, np.: systematycznemu szczegółów a bezpośrednio jednego „dużego obrazka”.

Człowiek komunikatywny to taki, który w klarowny i zrozumiały sposób przekazuje innym swoje myśli i odczucia. Będziesz bardzo komunikatywny jeśli nauczysz się posługiwania innymi językami.

Myśląc w ten sposób powinniśmy zamienić słowo komunikacja na porozumiewanie się lub porozumienie. Porozumiewanie się jest dynamicznym procesem, który zachodzi poprzez wzajemne interakcje. Porozumiewanie się nie jest działaniem dla innych, jest czynność wykonywaną razem z innymi. Nie informujemy kogoś, lecz porozumiewamy się z kimś.

Dopasowanie do rozmówcy jest jednym z warunków skutecznego porozumiewania się. W ten sposób zapobiegasz nieporozumieniom i konfliktom, tworzysz dobrą atmosferę między ludźmi, łatwiej uzyskujesz efekty – jednym słowem oszczędzasz czas.

10. Co warto rozwijać na drodze do mistrzostwa w komunikacji?

5. Kto jest kim?

Pomyśl o swoich kolegach i koleżankach z pracy. Jakie style komunikacji każdemu z nich można przypisać? Skoro już wiesz kto-kim jest, to jak należałoby się z tą osobą komunikować? Na co zwrócić uwagę i o co zadbać w codziennej komunikacji? Co robić, a czego nie robić z tą osobą? Możesz do tej analizy dodać swoich najbliższych.

Wybierz z tych wszystkich wniosków trzy rzeczy najbardziej dla Ciebie ważne i wartościowe. Zapisz je na osobnej kartce dużymi literami. I teraz – zrób to!

Pozdrawiamy i życzymy **konsekwencji!**