



### 1) RĪKA APRAKSTS

#### Rīka nosaukums: neverbālās norādes

Zināma saziņas daļa notiek, izmantojot neverbālus signālus, piemēram, ķermeņa valodu, sejas izteiksmes un acu kontaktu. Klausoties kādu, varat pievērst uzmanību viņa teiktajam un viņa neverbālajai valodai. Ir svarīgi nevērtēt citus, pamatojoties uz viņu ķermeņa valodu, jo ne visi cilvēki demonstrē vienādus fiziskos žestus kultūras vai spēju atšķirību dēļ.

**Laiks: 60 minūtes**

### 2) RĪKA MĒRĶI

Lai palīdzētu jums labāk apzināties neverbālo **komunikāciju darba vietā**

### 3) INSTRUMENTA SAISTĪBA AR PRASMI

Komunikācija ir temats, kas ir daudz niansētāks, nekā jūs varētu domāt. Labas komunikācijas prasmes nozīmē ne tikai spēju rakstīt un runāt.

Neverbālā komunikācija sūta norādījumus citiem, izmantojot darbības, nevis vārdus. Cilvēki var paust laimi, iesaistīšanos, rūpes, pateicību un pārliecību, atbildot neverbāli. Tas var ietvert saziņu, izmantojot roku žestus, acu kontaktu, ķermeņa valodu, izskatu, sejas izteiksmes un balss toni.

Neverbālā komunikācija var būt viens no spēcīgākajiem saziņas veidiem starp kolēģiem. Tas var notikt daudzās darba vietās, tostarp sanāsmēs, intervijās vai gadījuma sarunās.

### 4) RESURSU MATERIĀLI

- sanāsmju telpa vismaz 2,3 personām , ērta telpa koplietošanai

### 5) KĀ PIEMĒROT RĪKU

Neverbālās komunikācijas situācijas piemēri darba vietā

Lai palīdzētu jums labāk apzināties neverbālo komunikāciju darba vietā, šeit ir daži piemēri:

### 1. Pareizs acu kontakts

Kolēģi bieži jutīsies novērtēti un novērtēti, ja zinās, ka tiek uzklausi. Jūs varat palīdzēt viņiem justies šādi, veidojot acu kontaktu, kamēr viņi runā. Ja skatāties uz personu, nevis uz datoru, papīriem vai mobilo tālruni, viņi zinās, ka klausāties viņa ievadā. Uzturot acu kontaktu, kamēr atbildat uz tiem, saruna ir saistoša, un kameras ieslēgšana video tērzēšanai var veidot cieņpilnas attiecības starp kolēģiem.

*Piemērs: kolēģis vērsas pie jums ar ideju palielināt sadarbību jūsu nodaļā. Parādiet, ka aktīvi klausāties, uzturot acu kontaktu un piekrietoši mājot ar galvu.*

### 2. Pozitīvs balss tonis

Lai gan runāšana ir daļa no verbālās komunikācijas, to, kā jūs runājat, var uzskatīt par neverbālu komunikāciju. Neatkarīgi no tā, vai sazināties klātienē vai piedalāties video konferences zvanā, vienmēr ievērojiet savu balss toni, lai tas atspoguļotu jūsu iecerēto ziņojumu. Pozitīva toņa saglabāšana sarunā ar kolēģi vai vadītāju var ietekmēt visas sarunas enerģiju.

*Piemērs: darbinieks uzstājas ar prezentāciju, piedāvājot jaunu klientu iesaistīšanas plānu. Viņi izmanto enerģisku un pozitīvu toni, lai radītu entuziasmu par projektu. Tas palielina augstākās vadības intereses līmeni, jo viņi pamana, ka darbinieks pauž sajūsmu un aizraušanos ar projektu.*

### 3. Personīgais izskats

Veids, kā jūs sevi prezentējat, var radīt lielāku iespaidu, nekā varētu teikt vārdos. Jūsu darba vietas izskats, piemēram, glīts un sagatavots izskats — pat tad, ja atrodaties komfortabli savā mājas birojā, vai kārtīgas darbstacijas uzturēšana, var nodot jūsu pašapziņu un atstāt pozitīvu iespaidu uz kolēģiem.

*Piemērs: jūs cerat runāt ar vadītāju, lai lūgtu paaugstinājumu vai paaugstināšanu amatā, tāpēc ģērbieties lietišķā tērpā, lai parādītu savu centību gan ieņemt amatu, gan profesionāli strādāt darba vietā.*

### 4. Laba poza

Tas, kā jūs stāvat vai sēžat darbā, bieži vien var parādīt jūsu attieksmi vai uzmanību noteiktām situācijām. Sēžot vai stāvot taisni, var parādīt, ka esat iesaistīts sarunā, vienlaikus intervijas laikā attēlojot arī pārliecinātu izskatu.

*Piemērs: jums ir uzdots prezentēt jaunu ideju savam vadītājam un vēlaties efektīvi sazināties. Varat sēdēt vai stāvēt ar pleciem atmuguriski, lai paustu savu pārliecību un to, kāpēc, jūsu prātā, jūsu ideja dos labumu uzņēmumam.*

### 5. Atbilstošs pieskāriens

Saziņa caur pieskārienu ir attīstījusies no darba vietas pirms COVID. Pat bez sociālās distancēšanās protokoliem cilvēki vienmēr ir mainījuši komforta līmeni ar pieskārienu. Kultūras inteliģences

attīstīšana var būt noderīga, saikni veidojoša prasme darba vietā.

*Piemērs: Amerikas Savienotajās Valstīs, stingri paspiežot cilvēka roku, tiek parādīta cieņa vai tas, ka esat priecīgs viņu satikt. Citās kultūrās to var nepareizi interpretēt kā agresijas pazīmi. Ja jūtat, ka tas ir piemēroti, viegls pieskāriens rokai vai pleca pieskāriens var būt arī veids, kā parādīt savu atbalstu vai iedrošinājumu, to neizsakot vokāli.*

### 6. Sejas izteiksmes

Sazinoties ar jums, cilvēki bieži vien paredz neverbālu reakciju, vērojot jūsu sejas izteiksmes. Ņemiet vērā, ka pat virtuālās intervijas laikā jūsu seja var paziņot par to, ko jūtat vai domājat, neizmantojot vārdus. Smaidīšana, galvas mājīnāšana un uzacu lietošana var liecināt par pozitīvu reakciju sarunas laikā.

*Piemērs. Kolēģis stāsta jums par savu neseno atvaļinājumu, lai jūs varētu smaidīt un pamāt līdzī, kamēr klausāties, lai parādītu, ka izbaudāt viņa stāstu.*

### 7. Personiskā telpa

Individuālu sarunu laikā jūs varat pietuvoties personai, ar kuru runājat. Tas parāda, ka jūs interesē saruna un vēlaties to dzirdēt skaidri. Centieties pārliecināties, ka atvēlat pietiekami daudz vietas, lai uzturētu ērtu vidi jums abiem.

*Piemērs. Pirms apsēžaties uz sapulci, varat izvēlēties sēdvietu tuvāk kolēģim, lai viņu labāk dzirdētu.*

### 8. Roku žesti

Tas, kā sarunas laikā žesti vai novietojat rokas, var atspoguļot jūsu pašsajūtu. Ja pakustināsiet rokas, lai stāstos veidotu izteiksmi, cilvēki var vairāk iesaistīties jūsu teiktajā. Roku žesti var arī paust draudzīgumu vai atzinību.

*Piemērs: kolēģis sniedz prezentāciju, bet nav pārliecināts par to, kā citi saņem informāciju. Ikdienišķa, tomēr diskrēta "īkšķi" var parādīt viņiem, ka viss iet labi.*

### 9. Ķermeņa valoda

Jūsu vispārējā ķermeņa valoda var parādīt jūsu jūtas tikšanās laikā vai sarunas laikā. Roku atslābināšana pie sāniem pauž atvērtību un vēlmi klausīties, bet roku sakrustošana var liecināt, ka esat noslēgts. Pieklājību un neizklaidētu uzmanību var paust arī, noliecoties uz priekšu savā sēdekli.

*Piemērs. Skatoties, kā kolēģis uzstājas ar prezentāciju, jūs sēžat taisni, rokas uz galda. Tas parāda, ka esat iesaistīts viņu prezentācijā. Ja jūs gulējat savā sēdekli, viņi var domāt, ka jūs neesat ieinteresēts.*

## 6) KO MĀCĪTIES

### Kāpēc neverbālā komunikācija ir svarīga?

Precīzi interpretējot savu kolēģu neverbālās norādes, jūs varat iegūt kopīgu izpratni par viņu jūtām, emocijām un attieksmi pret noteiktām situācijām. Jūsu spēja sazināties ar kopīgu nozīmi var veicināt sadarbību ar komandas locekļiem, kas var palielināt produktivitāti, veicināt iesaistīšanos un stiprināt jūsu kultūras

# PRASME- KOMUNIKĀCIJA

## RĪKS- NEVERBĀLĀS NORĀDES

kompetenci.

Savu saziņas stratēģiju apzināšanās var arī palīdzēt jums izteikt savas jūtas par dažādām tēmām vai situācijām. Tas var arī palīdzēt jums izjust pārliecību, runājot ar vadītājiem, vai izteikt empātiju, klausoties kolēģi.



**Co-funded by  
the European Union**