



Komunikacja w zespole

Agnieszka Warchał

Rola komunikacji w sporcie



Budowanie zaufania i relacji między zawodnikami i trenerem

Kształtowanie atmosfery w zespole



Wpływanie na efektywność treningu i realizację taktyki

Zapobieganie konfliktom i nieporozumieniom



Dlaczego komunikacja jest kluczowa?



Badania:

- Jowett & Cockerill (2003): „Coach-athlete relationship” – dobra relacja oparta na otwartej komunikacji koreluje z wyższym zaangażowaniem i wynikami sportowymi.



Kwestionariusz: Jak komunikuję się z innymi?



Instrukcja:

Przeczytaj każde stwierdzenie i zaznacz, w jakim stopniu jest ono prawdziwe w odniesieniu do Twojego stylu komunikacji. Skala ocen:

1 – nigdy, 2 – rzadko, 3 – czasem, 4 – często, 5 – zawsze

	Stwierdzenie	Ocena (1–5)
1.	Potrafię słuchać innych bez oceniania i przerywania.	
2.	Często zadaję pytania otwarte, które skłaniają rozmówcę do refleksji.	
3.	Inicjuję rozmowy i komunikację, nie czekając, aż inni zrobią pierwszy krok.	
4.	Przyjmuję informacje zwrotne bez obrony i potrafię wyciągać z nich wnioski.	
5.	Udzielam innym konstruktywnej informacji zwrotnej, nie tylko krytyki.	
6.	Staram się dopasować sposób komunikacji do osoby, z którą rozmawiam (np. styl, tempo, ton).	
7.	W rozmowie potrafię nazwać swoje emocje i potrzeby.	




1 – nigdy, 2 – rzadko, 3 – czasem, 4 – często, 5 – zawsze



	Stwierdzenie	Ocena (1–5)
8.	Słucham uważnie i okazuję, że jestem zainteresowany/a tym, co mówi druga osoba.	
9.	W sytuacjach konfliktowych staram się rozumieć racje drugiej strony, a nie tylko bronić swoich.	
10.	Potrafię spokojnie powiedzieć „nie” lub wyznaczyć granice, nie raniąc drugiej osoby.	
11.	W trudnych rozmowach nie podnoszę głosu ani nie uciekam w milczenie.	
12.	Kiedy nie rozumiem, dopytuję zamiast zakładać, że wiem, o co chodzi.	
13.	Potrafię przyznać się do błędu i przeprosić, gdy zawiodę czyjeś zaufanie.	
14.	Zwracam uwagę na komunikację niewerbalną – swoją i rozmówcy (mimika, postawa, ton głosu).	
15.	Wiem, jak udzielić informacji zwrotnej w sposób wspierający, nawet w trudnych sytuacjach.	

Podlicz swoje punkty

Poziomy kompetencji komunikacyjnych:

Suma punktów	Poziom	Opis
15–34	 Niski poziom komunikacji	Możliwe trudności w aktywnym słuchaniu, wyrażaniu myśli i emocji, stawianiu granic oraz budowaniu relacji. Warto rozwijać świadomość własnych stylów komunikacyjnych i ćwiczyć konkretne umiejętności.
35–54	 Średni poziom komunikacji	Masz już podstawowe umiejętności, ale pewne zachowania mogą ograniczać skuteczność komunikacji — np. reakcje obronne, niepewność w sytuacjach konfliktowych lub trudność w dawaniu konstruktywnej informacji zwrotnej.
55–75	 Wysoki poziom komunikacji	Wyróżniasz się dojrzałością w relacjach, potrafisz słuchać, mówić o swoich emocjach i potrzebach, szanujesz rozmówcę, skutecznie rozwiązujesz konflikty. Warto rozwijać tę siłę i dzielić się nią z innymi.

Obszar: Słuchanie i empatia

- Potrafię słuchać innych bez oceniania i przerywania.
- Często zadaję pytania otwarte, które skłaniają rozmówcę do refleksji.
- Słucham uważnie i okazuję, że jestem zainteresowany/a tym, co mówi druga osoba.
- Zwracam uwagę na komunikację niewerbalną – swoją i rozmówcy (mimika, postawa, ton głosu).

Obszar: Inicjatywa i wyrażanie siebie

- Inicjuję rozmowy i komunikację, nie czekając, aż inni zrobią pierwszy krok.
- W rozmowie potrafię nazwać swoje emocje i potrzeby.
- Potrafię spokojnie powiedzieć „nie” lub wyznaczyć granice, nie raniąc drugiej osoby.
- Potrafię przyznać się do błędu i przeprosić, gdy zawiodę czyjeś zaufanie.

Obszar: Praca z informacją zwrotną

- Przyjmuję informacje zwrotne bez obrony i potrafię wyciągać z nich wnioski.
- Udzielam innym konstruktywnej informacji zwrotnej, nie tylko krytyki.
- Wiem, jak udzielić informacji zwrotnej w sposób wspierający, nawet w trudnych sytuacjach.

Obszar: Postawa w sytuacjach konfliktu

- Staram się dopasować sposób komunikacji do osoby, z którą rozmawiam (np. styl, tempo, ton).
- W sytuacjach konfliktowych staram się rozumieć racje drugiej strony, a nie tylko bronić swoich.
- W trudnych rozmowach nie podnoszę głosu ani nie uciekam w milczenie.

Obszar: Zrozumienie i precyzja komunikacji

- Kiedy nie rozumiem, dopytuję zamiast zakładać, że wiem, o co chodzi.

Komunikacja werbalna i niewerbalna

Komunikacja

WERBALNA



- słowa
- ton głosu
- tempo mówienia

NIEWERBALNA



- mimika
- gesty
- postawa
- kontakt wzrokowy, dystans

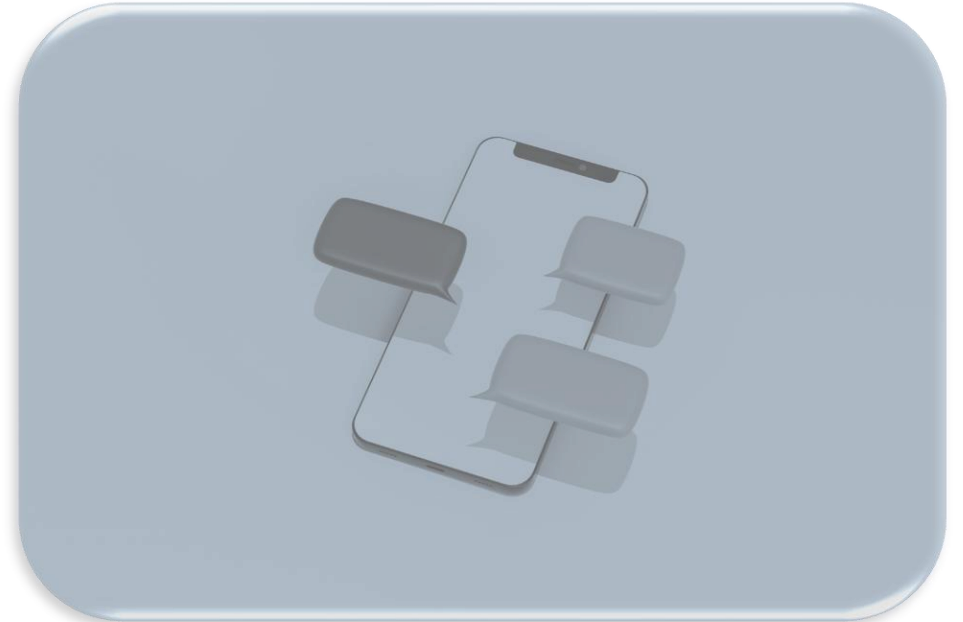
Wnioski z badań:

- Mehrabian (1971): W komunikacji emocji aż 93% przekazu może zależeć od elementów niewerbalnych (55% mimika i mowa ciała, 38% ton głosu, 7% słowa).
- Sullivan & Feltz (2003): sportowcy częściej „czytają” emocje trenera z jego mowy ciała niż z wypowiedzianych słów.

Uwaga: więcej się domyślamy, co ktoś ma do powiedzenia, niż rozmawiamy na ten temat!

Trudności i wyzwania komunikacyjne

- Brak spójności komunikatów (werbalnych vs. niewerbalnych)
- Różnice osobowościowe i kulturowe w zespole
- Emocje (stres, frustracja) zakłócające komunikację
- Komunikacja w sytuacjach konfliktowych lub po porażkach



Badania:

- Franssen et al. (2015): efektywna komunikacja w drużynie przekłada się na lepsze wyniki i większe zaufanie między zawodnikami

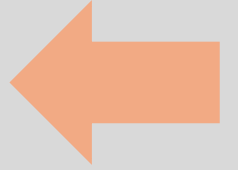
Błędy poznawcze i komunikacyjne

1. Błąd halo (efekt aureoli) - Jedna widoczna cecha (pozytywna lub negatywna) wpływa na ogólną ocenę osoby, także w obszarach, które nie mają z nią związku.
2. Błąd kontrastu - Oceniamy kogoś przez porównanie z innymi w grupie, a nie według obiektywnych kryteriów.
3. Błąd pierwszego wrażenia (efekt pierwszeństwa) - Pierwsze informacje o osobie dominują nad późniejszymi i mają największy wpływ na ocenę.
4. Efekt ostatniego wrażenia (efekt świeżości) - Najbardziej zapamiętujemy i uwzględniamy w ocenie ostatnie zachowania lub wyniki.

Błędy poznawcze i komunikacyjne

5. Błąd przypisania (podstawowy błąd atrybucji) - Mamy tendencję do przypisywania czyjegoś zachowania cechom osobowości, ignorując kontekst sytuacyjny.
6. Efekt projekcji - Przypisujemy innym własne cechy, wartości lub emocje.
7. Efekt podobieństwa - Oceniamy kogoś lepiej, jeśli jest podobny do nas (np. pod względem stylu pracy czy poglądów).
8. Samospełniające się proroctwo - Nasze oczekiwania wpływają na zachowania wobec innych — w efekcie oni zaczynają się tak zachowywać.

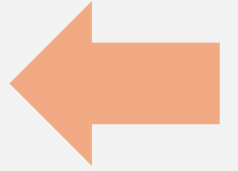
Komunikat wspierający czy niewspierający?



1. „Super jechałaś ostatnią zmianę - było widać moc i skupienie.”
2. „I tak znowu przegramy, bo nikt się tu nie nadaje do kadry.”
3. „Fajnie, że się nie poddajesz po tym upadku - szacun!”
4. „Zejdź z lodu, bo tylko tracimy czas przez Twoje błędy.”
5. „Widzę, że się stresujesz - chcesz pogadać, zanim wejdziemy na lód?”
6. „Dzięki Tobie wygraliśmy tę zmianę - dobry moment, dobra decyzja.”
7. „Co Ty robisz na tym torze?! Masz w ogóle oczy?!”
8. „Jak się boisz, to może w ogóle nie startuj.”
9. „Możesz poćwiczyć starty ze mną, jeśli chcesz - pomogę Ci.”
10. „Fajnie, że przeanalizowałaś wyścig - to dużo wnosi do zespołu.”
11. „Jak zwykle tylko Ty masz pretensje do wszystkich.”

Jak można zareagować na komunikaty?

Jak można zareagować?



1. „Super jechałaś ostatnią zmianę - było widać moc i skupienie.”

„Dzięki! Dobrze to usłyszeć - starałam się dać z siebie wszystko.”

2. „I tak znowu przegramy, bo nikt się tu nie nadaje do kadry.”

„Rozumiem, że jesteś rozczarowany, ale takie słowa nie pomagają. Może lepiej poszukajmy, co możemy poprawić razem?”

3. „Fajnie, że się nie poddajesz po tym upadku - szacun!”

„Dzięki, to dla mnie ważne. Nie chcę się zatrzymywać po jednym błędzie.”

4. „Zejdź z lodu, bo tylko tracimy czas przez Twoje błędy.”

„Rozumiem, że jesteś sfrustrowany, ale w taki sposób trudno coś poprawić. Porozmawiajmy konstruktywnie po treningu.”

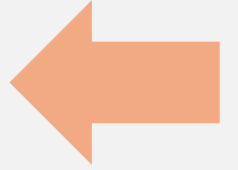
5. „Widzę, że się stresujesz - chcesz pogadać, zanim wejdziemy na lód?”

„Dzięki, że to zauważyłeś. Chyba faktycznie dobrze byłoby na chwilę się zatrzymać i pogadać.”

6. „Dzięki Tobie wygraliśmy tę zmianę - dobry moment, dobra decyzja.”

„Dzięki! Fajnie, że to zauważyłeś - czułem, że to był mój moment.”

Jak można zareagować?



7. „Co Ty robisz na tym torze?! Masz w ogóle oczy?!”

„Proszę, mówmy do siebie z szacunkiem - możemy wyjaśnić sytuację na spokojnie.”

8. „Jak się boisz, to może w ogóle nie startuj.”

„Każdy czasem czuje stres - to nie znaczy, że nie jestem gotowy. Zamiast oceniać, możemy się wspierać.”

9. „Możesz poćwiczyć starty ze mną, jeśli chcesz - pomogę Ci.”

„Super, bardzo chętnie! Dzięki za propozycję.”

10. „Fajnie, że przeanalizowałeś wyścig - to dużo wnosi do zespołu.”

„Cieszę się, że to widzisz - chcę, żebyśmy wszyscy jechali coraz lepiej.”

11. „Jak zwykle tylko Ty masz pretensje do wszystkich.”

„Nie mam pretensji, chcę tylko zrozumieć, co się dzieje i jak to rozwiązać wspólnie.”

Dziękuję 😊

Spokojnej nocy