

**КОНСУЛЬТАЦИЯ ПО ТЕМЕ:
«ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ»**

*Семёнова Ольга Евгеньевна,
воспитатель МБДОУ «ЦРР-Д/С №73»*

Все мы мечтаем о том, чтобы рядом с нами были верные друзья, любимые люди, понимающие коллеги. И вообще, люди, которые готовы нас понимать и поддерживать. Но вот, что странно... Все люди этого хотят, но почему-то никто не получает в полной мере.

Как вы думаете, почему?

Я лично полагаю, что мы хотим, чтобы это свалилось нам на голову как бы само собой. Бац! И рядом с тобой верный друг. И, что бы ни происходило, он будет нашим верным другом. Понимаете, чего не хватает в этом желании? Правильно, - нашей с Вами активности. Он-то нам верный друг, а мы ему? И что конкретно мы сделали, чтобы он остался нашим верным другом навсегда?

По-моему, именно здесь и скрыт секрет! Друзей надо создавать и растить нашими собственными усилиями. Как детей, как сад. Иначе в какой-то момент Вы вдруг поймете, что друга у Вас уже нет.

Разумеется, близкие отношения первоначально базируются на совместных интересах, симпатиях и антипатиях. Если человек Вам глубоко безразличен, то никаких отношений не возникнет.

Такая вот возникшая симпатия – подарок судьбы. Она возникает сама, легко преодолевает все преграды и создает основу для взаимопонимания.

Прекрасно! И что же дальше?

А дальше, мы начинаем думать, что так и будет всегда. Она же меня любит, значит, поймет, простит и будет любить всегда. Он же мне друг, значит, никогда не подставит, поддержит во всем, а то и пожертвует для меня своим временем, деньгами и интересами.

И, когда это вдруг заканчивается, мы страшно удивляемся. Как же он, она, они могли?! Ведь мы же были так близки и так доверяли друг другу...

Отчего же так происходит?

Да, в общем, ответ прост – мы слишком были заняты своими делами и интересами и не обращали внимания на поддержание межличностных отношений. Мы ничего не сделали для того, что они нас любили и поддерживали как прежде.

А на работе? Все ведь то же самое. Мы пишем деловые письма, ставим людям задачи, но редко подходим к ним, чтобы просто сказать что-то по-человечески. А потом удивляемся, что сотрудники так безразлично относятся к работе. Но, если работа – только обязательство, как можно к ней относиться небезразлично? Ради денег? Да, помилуйте!

Что же делать, чтобы привязать к себе людей, поддержать их интерес к себе, их хорошее отношение? Необходимо правильно выстраивать межличностные отношения. Это можно поставить как навык, как привычку.

Помнится, в одной фирме, менеджеров которой я консультировала, я посоветовала директору раз в неделю просто проходить по офису и говорить с сотрудниками. Это серьезно повысило их мотивацию. По-хорошему, так надо создавать целый комплекс мер по повышению лояльности сотрудников.

Возьмите тексты Ричарда Бренсона и посмотрите, как он добивался приверженности своих подчиненных делам компании. Там очень много ценных советов и замечаний.

Что же мешает нам постоянно и планомерно выстраивать и поддерживать отношения с близкими, друзьями, коллегами? Давайте рассмотрим наиболее часто встречающиеся причины.

- ✓ ***Страх.*** Страх быть непонятым, отвергнутым, выставить себя в дурацком свете, показаться навязчивым и т.д. Понятно, что страх и волнение при первых контактах с незнакомыми людьми это нормально. Проблема заключается в том, что для некоторых людей он перерастает в барьер, который не позволяет налаживать отношения.
- ✓ ***Неадекватная самооценка.*** С одной стороны, это может быть чувство, что я не могу быть интересен этим людям. А с другой, это представление о том, что они меня и так должны боготворить, чего тут делать какие-то дополнительные усилия.
- ✓ ***Глобальные выводы из отдельных ситуаций.*** Это идеи типа «я один раз уже попробовал, ничего хорошего из этого не вышло». Да, так тоже бывает. Но это не является правилом. Это случай. Обобщения негативного характера как бы «фокусируют» внимание на негативных моментах и постепенно убивают мотивацию к любым действиям, направленным на их развитие.
- ✓ ***Долженствование.*** Чувство, что я должен что-то делать для поддержания отношений, часто убивает мотивацию. Почему я должен что-то делать для поддержания отношений с мужем. А он? Что мне больше всех надо? Если Вам надо, значит Вам надо. Какая разница, как это расценивают другие. Я, например, всегда говорю своим клиентам, что посуду должен мыть тот, кого беспокоит то, что она не вымыта.
- ✓ ***Отсутствие навыков выражения эмоций.*** Частенько люди просто не знают, как сказать другому, что он важен и нужен. Многие спрашивают у меня, какими словами это делать... Но ведь слова не так уж и важны! Важнее, что Вы чувствуете. Если Вы позволите своему чувству выразиться вовне, слова найдутся.

Как быть, если существуют сложности с налаживанием межличностных отношений? Учиться. Приобретать навыки. Сделать это своей привычкой. Право же, вы не потратите своих усилий напрасно.

Каждый день, каждый час, каждую минуты мы вступаем в отношения с другими людьми. Знакомыми и незнакомыми, приятными и неприятными, близкими и далекими.

Построение любых отношений, не важно в бизнесе или в семье, требует от человека определенных универсальных навыков. Развитие и совершенствование этих навыков позволяет легко и комфортно строить отношения с очень разными людьми. И, разумеется, добиваться своих целей.

Существуют тренинги межличностных отношений, на которых Вы сможете больше узнать о необходимых навыках и начать их применять.

Что они дают? Да, прежде всего, уверенность в межличностных отношениях. То есть умение спокойно и эффективно строить отношения с любым человеком и добиваться того, чтобы общение с ним было для Вас комфортным.

Перечислю основные навыки, которые необходимы для построения эффективных межличностных отношений:

- ✓ Умение видеть и понимать чувства, которые испытывает другой человек, и догадываться о его желаниях на основании особенностей его поведения. Опыт показывает, что при желании практически любой человек к этому способен.
- ✓ Умение понимать свои желания чувства и открыто о них говорить. Признаться самому себе в своих чувствах и решить, что конкретно хочешь – очень важный навык. Уверенный в себе человек обычно точно знает, что ему нужно, что ему приносит удовольствие и поэтому ему легче добиться своего.
- ✓ Умение помочь партнеру выразить свои чувства и сформулировать желания. Этот навык снимает массу проблем в межличностных отношениях и существенно экономит время на их выяснение.
- ✓ Умение открыто говорить о своих чувствах и желаниях. Важно при этом исключить моменты обиды или агрессии. Не наорать, не иронизировать, не говорить что-то вроде «ты никогда не мог этого понять». А рискнуть открыться. «Мне страшно», «я переживаю», — вот правильные способы коммуникации.

Привычка грамотно применять эти умения в любых ситуациях общения, неважно, на работе, дома или в компании, позволит Вам стать мастером межличностного общения и заставит людей тянуться к Вам и искать Вашей дружбы.

Конечно, это накладывает некоторые обязательства.

Но зато верные друзья, преданные сотрудники, благожелательное начальство и верная жена – Вам обеспечены.