

# ПЕДАГОГІЧНІ ІМПУЛЬСИ

## для сімейної пригоди



### 02\_Складові успішних відносин

#### Хто з нас не бажає добрих міжособистісних відносин?

І не дарма! Дослідження мозку це підтверджують: «Центральною мотивацією людини є прихильність й успішні міжособистісні відносини. Ми є істотами, створеними для суспільного резонансу та співпраці. В основі будь-якої людської мотивації лежить прагнення знайти та дати визнання, вдячність, увагу чи прихильність», — пише психіатр і нейробіолог Йоахім Бауер у своїй книзі «Принцип людського спілкування — чому ми від природи співпрацюємо».

#### Наш мозок «винагороджує» нас за непорушні відносини.

Тоді він виділяє речовини-посланці, які роблять нас щасливими, знімають стрес, страх і біль, сприяють розслабленню та довірі. Ці посланці є приємними речовинами, які викликають звання! Вони називаються дофаміном, ендогенними опіоїдами й окситоцином. Вони завжди вивільняються, коли ми відчуваємо зв'язок, визнання, любов, симпатію та цінність, або маємо люблячий фізичний контакт.

Якщо ми живемо в стресових відносинах, якщо нас відкидають, виключають або ми втрачаємо відносини, результатом є біль, тривога та стрес. Мозок не розрізняє психологічний та фізичний біль, тому що психологічний біль може відчуватись і фізично, оскільки ті самі речовини-посланці, про які йшлося вище, більше не виділяються. «Зв'язок і соціальне визнання так само необхідні з біологічного погляду, як достатнє харчування та відсутність фізичного болю», — йдеться в роботі Бауера.

## Але що таке добрі відносини?

Про це можна було б написати книги. Ось кілька найважливіших компонентів на думку Бауера. Навіть збір одного з цих елементів створює напругу у відносинах, причому не тільки в сім'ї та колі друзів, але й на роботі та в навчальному закладі.

- ➔ **Бачити та бути побаченим:** звучить банально, але це не так. Це означає, що ви сприймаєте іншу людину з її почуттями, думками та переживаннями, що ви їх бачите та сприймаєте серйозно. Але це також означає, що ви показуєте себе, зі своїми почуттями та думками. «Неувага — це вбивця відносин і мотивації та відправна точка для агресивних імпульсів», — каже Бауер.
- ➔ **Спільна увага до чогось третього:** йдеться про те, щоб звернути увагу іншої людини на те, що її турбує, розібратися з цим разом.
- ➔ **Емоційний резонанс:** це означає співпереживання іншій людині, певною мірою залучення до її настрою. Якщо комусь сумно, а я просто не звертаю на це уваги та роблю вигляд, що нічого не сталося, це створює емоційну дистанцію.
- ➔ **Робити щось разом:** «Робити щось конкретне разом — це аспект, який зазвичай повністю недооцінюється, але насправді дуже сприяє зміцненню відносин», — пише Бауер.
- ➔ **Розуміння мотивів і намірів:** Не дається, якщо я маю переконливість у тому, що інша людина щось робить, — тобто якщо я можу інтерпретувати її поведінку, не запитуючи. Щоб зрозуміти іншу людину, я маю знову й знову вступати з нею в діалог і відкрито цікавитися нею.

Якщо нам це вдається, в сім'ї чи партнерстві, в сусідстві, в громаді, на роботі чи в школі, то виникають моменти успішної зустрічі, які є основою для стійких, довірливих відносин.

Текст: Астрід Еггер | [www.familie.it](http://www.familie.it)

*Джерело: «Принцип людського спілкування — чому ми від природи співпрацюємо», автор Йоахім Бауер*