

9 Σεπτεμβρίου 2014

Η ψυχολογία της επιτυχίας στον εργασιακό χώρο

/ [Πεμπτουσία· Ορθοδοξία-Πολιτισμός-Επιστήμες](#)





Οι σχέσεις που έχουμε με τους συναδέλφους μας στο χώρο εργασίας, επηρεάζουν τη ψυχολογική μας κατάσταση, την παραγωγικότητα και την ποιότητα της ζωής μας γενικά.

Αναμφίβολα η ποιότητα των σχέσεων που επικρατεί μεταξύ των μελών μιας ομάδας που εργάζονται για ένα κοινό σκοπό σε ένα χώρο εργασίας, αποτελεί ένα καθοριστικό παράγοντα για την επιτυχία της ομάδας αυτής.

Οι αρμονικές σχέσεις και η ορθή επικοινωνία μεταξύ των μελών μιας επαγγελματικής ομάδας για αποτελεσματική συνεργασία στην επίτευξη των στόχων, έχουν πολύ μεγάλη αξία και είναι ένα αναντικατάστατο όπλο στον αγώνα για την επιτυχία.

Εμείς οι ψυχολόγοι μπορούμε να σας επιβεβαιώσουμε ότι προβλήματα προκύπτουν συνεχώς. Μπορεί να είναι δύσκολα και ίσως να είναι αιτίες δημιουργίας αντιπαραθέσεων.

Αναπόφευκτα σε ένα ανθρώπινο περιβάλλον, θα πρέπει να αναμένεται να υπάρχουν διαφορετικοί τρόποι προσέγγισης για την επίλυση προβλημάτων.

Οι διαφωνίες, οι ανταγωνιστικές συμπεριφορές και η κακή επικοινωνία, μπορούν να οδηγήσουν σε άσχημες σχέσεις μεταξύ των μελών μιας ομάδας που εργάζονται για ένα κοινό στόχο.

Παράλληλα διαφορές νοοτροπίας, θέσης, επιπέδου μόρφωσης στις διάφορες ιεραρχικές βαθμίδες, μπορούν να συμβάλουν στην δημιουργία καταστάσεων που οδηγούν σε κακές σχέσεις με αρνητικές επιπτώσεις όσον αφορά την αποτελεσματικότητα.

Υπάρχουν ορισμένες στρατηγικές προσέγγισης που μπορούν να υιοθετηθούν από τα μέλη μιας ομάδας που εργάζονται μαζί με στόχο να ελαχιστοποιηθούν οι κίνδυνοι μιας δυσλειτουργίας λόγω διαπροσωπικών προβλημάτων:

1. Σεβασμός, εκτίμηση και επαγγελματισμός

Οι σχέσεις με τους άλλους που εργάζονται μαζί σας θα πρέπει πρώτα απ' όλα να χαρακτηρίζονται από το σεβασμό και εκτίμηση προς τον άλλο και από επαγγελματισμό.

2. Μάθετε να ακούτε

Μάθετε ν' ακούτε προσεκτικά τους άλλους όταν σας μιλούν. Επιτρέποντας στο άλλο άτομο να σας παρουσιάσει το πρόβλημά του χωρίς διακοπή, δείχνετε ότι πρόκειται να το αντιμετωπίσετε με σκέψη και με σεβασμό. Ταυτόχρονα μαθαίνετε τι θέλει και τι χρειάζεται το άλλο άτομο.

Το να ακούτε με συγκέντρωση και προσοχή μπορεί να σας επιτρέψει να ανακαλύψετε πράγματα που ήταν κρυμμένα και που δεν γνωρίζατε.

Ακούγοντας προσεκτικά και καταλαβαίνοντας τις ανάγκες που υπάρχουν, αυξάνετε τις πιθανότητες για να βρεθεί μια λύση.

3. Προσπαθήστε να καταλάβετε τον άλλο

Προσπαθήστε να κατανοήσετε την άποψη των άλλων ατόμων. Για να επέλθει μια αμοιβαία κατανόηση και να φύγουν οι παρεξηγήσεις, είναι καλό να επαναλάβετε με δικά σας λόγια αυτό που σας λει ο συνομιλητής σας, ρωτώντας τον εάν είναι αυτό πραγματικά που εννοεί.

Μαζέψετε πληροφορίες και ρωτήστε εάν χρειάζεστε κάποιες διευκρινήσεις. Οι

πληροφορίες που θα μάθετε θα σας βοηθήσουν να υιοθετήσετε ένα υπεύθυνο τρόπο δράσης.

4. Αναγνωρίστε τις ανησυχίες και φόβους του άλλου

Με το να αναγνωρίσετε τις σκέψεις και τα αισθήματα του άλλου δεν σημαίνει ότι αποδέχεστε και τα επιχειρήματά του. Μπορείτε για παράδειγμα να πείτε στο άλλο άτομο ότι αντιλαμβάνεστε ότι είναι απογοητευμένο, ή ότι φαίνεται να είναι αναστατωμένο. Μπορείτε ακόμη να πείτε ότι καταλαβαίνετε τη θέση του αλλά είναι ένας άλλος τρόπος για να δει κάποιος τα πράγματα.

Η αναγνώριση των σκέψεων του άλλου βοηθά στην δημιουργία κλίματος εμπιστοσύνης και συντείνει στην λύση των προβλημάτων.

5. Να είστε πρόθυμοι για συνεργασία

Να προωθείτε την εργασία από κοινού για την επίλυση προβλημάτων. Δείξτε ότι υπάρχει αμοιβαία εμπιστοσύνη και ότι θεωρείτε ότι ο συνάδελφός καλόπιστα εγείρει κάποια θέματα.

6. Ψάξτε για θέματα που συμφωνείτε

Αρχίστε την αντιμετώπιση καταστάσεων από μικρά ζητήματα που είναι ευκολότερο να λυθούν και μετά περάστε σε δυσκολότερα θέματα.

Εάν αντιληφθείτε ότι τα πράγματα αρχίζουν να εκφυλίζονται επιστρέψτε πίσω σε θέματα στα οποία έχετε κοινά σημεία.

7. Δηλώστε τα συναισθήματά σας

Χρησιμοποιείτε λέξεις όπως “αισθάνομαι”, “νομίζω” και να βασίζετε την επιχειρηματολογία σας πάνω σε πραγματικά γεγονότα. Αποφεύγετε την κριτική ή τις κατηγορίες.

Στις καταστάσεις αυτές πρέπει να είστε συνεπείς και να μην κάνετε πράγματα που δεν είναι αναμενόμενα διότι αυτό μπορεί να υποσκάψει την αμοιβαία εμπιστοσύνη.

8. Μην παίρνετε τα πράγματα προσωπικά

Μην ανταποδίδετε τις απειλές ή τις προσωπικές επιθέσεις. Εάν νιώθετε φόρτιση και θεωρείτε ότι είναι αναγκαίο, μπορείτε να πείτε ότι είσαστε θυμωμένοι εκείνη τη στιγμή και ότι προτιμάτε να συνεχίσετε αργότερα τη συζήτηση όταν θα σας περάσει ο θυμός.

9. Μάθετε να παραδέχεστε ότι κάνατε λάθος

Όταν πράγματι νιώθετε ότι κάνατε λάθος, μπορεί να είναι πολύ αποτελεσματικό και να έχει καταλυτική επίδραση το να παραδεχθείτε το λάθος σας.

10. Μην βιάζεστε να συμφωνήσετε αμέσως

Μην βιάζεστε για να λύσετε ένα πρόβλημα πρόωρα.

Μπορείτε συνομιλώντας με το άλλο άτομο να δηλώσετε ότι θα πρέπει να σκεφτείτε μαζί για το επόμενο βήμα και ότι θα πρέπει μαζί να βρείτε χρόνο για την επόμενη συνάντηση.

11. Σκεφτείτε για λύσεις πριν μια συνάντηση

Πριν μπειτε στη διαδικασία της συζήτησης θα πρέπει να καθορίσετε το τι πραγματικά θέλετε. Επίσης θα πρέπει να ξέρετε για το τι είσαστε έτοιμοι να χάσετε και τι συμβιβασμούς μπορείτε να κάνετε για να πετύχετε αυτό που θέλετε.

Κάποιος τρίτος που είναι ουδέτερος, θα μπορούσε να σας είναι χρήσιμος για να αντιληφθείτε καλύτερα την κατάσταση. Σκεφτείτε επίσης και για τρόπους παρακολούθησης των αποφάσεων και της λύσης που θα δώσετε στο πρόβλημα.

12. Η λύση των αντιπαραθέσεων είναι σταδιακή, βήμα με βήμα

Ο χειρισμός και επίλυση μιας αντιπαραθέσης είναι μια διαδικασία σταδιακή. Οι συγκρούσεις και αντιπαραθέσεις δεν λύνονται με μια μόνο αλληλεπίδραση.

Χρειάζονται επαναπροσεγγίσεις, επανατοποθετήσεις με συζήτηση των θεμάτων σε διάφορα επίπεδα. Μπορεί να υπάρξουν οπισθοδρομήσεις και μετά με σταδιακό τρόπο πρόοδος για την επίτευξη μιας αποδεκτής λύσης από όλα τα μέρη.