

On i Ona, czyli magia różnorodności

PODSUMOWANIE

DR MAŁGORZATA TORÓJ
PSYCHOLOG BIZNESU
TRENER
COACH



*On i Ona,
czyli
magia różnorodności*

**MODUŁ 1
RÓŻNICE POMIĘDZY KOBIECAMI
A MĘŻCZYZNAMI**

MODUŁ 1

RÓŻNICE POMIĘDZY Kobietami A MĘŻCZYZNAMI

Jeśli właśnie czytasz to podsumowanie, to znaczy, że chcesz dobrze porozumiewać się i coraz lepiej czuć się w relacjach, które tworzysz z Partnerem lub Partnerką.

Nie przedłużając wstępu, cieszę się, że mogę towarzyszyć Ci w tej podróży.

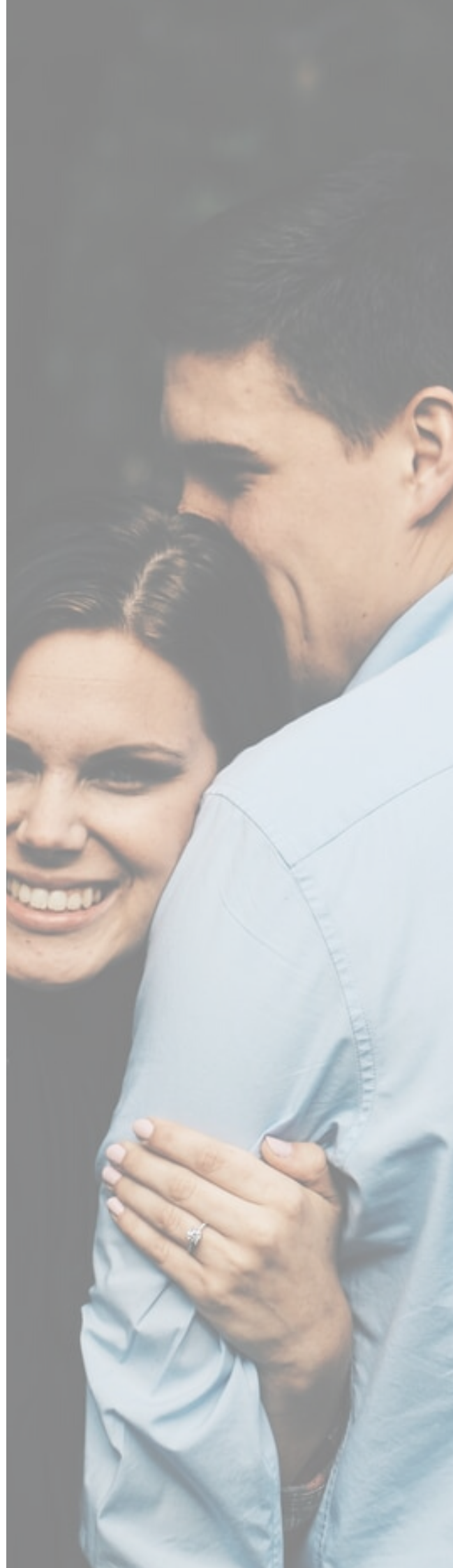
Zapraszam przede wszystkim do odnoszenia wiedzy tutaj zdobytej do swojego związku, by jeszcze lepiej rozumieć siebie i Partnera oraz świadomie budować swoje relacje.

Nie zapominaj o kartach ćwiczeń!

Powodzenia!

Poniżej kilka słów o kobiecej i męskiej ekspresji emocjonalnej, o których mówię w filmie:

- Kobiety o wiele więcej mówią o emocjach, rozpoznają je też lepiej niż mężczyźni, którzy z kolei o wiele umiejętniej je ukrywają
- Trzeba pamiętać, że nieumiejętność oraz trudność w rozpoznaniu, rozumieniu i uświadamianiu emocji swoich jak i drugiej strony nazywana jest pojęciem aleksytymii i występuje aż u 10% populacji





MODUŁ 1

RÓŻNICE POMIĘDZY KOBIETAMI A MĘŻCZYZNAMI

- Stosując komunikat wprost, wzrasta szansa na zrozumienie kobiecych potrzeb u mężczyzn. Nie zawsze domyślą się, nawet jeśli kobieta niewerbalnie daje znać o tym jak się czuje.

- **Drogie Panie** używajcie komunikatu wprost – Mówcie wprost co czujecie i czego potrzebujecie.

- **Drodzy Panowie** większość kobiet odczuwa potrzebę dzielenia się swoją emocjonalnością, przestrzeń i czas jest tym czego potrzebują by ochłonać.

- Brak oznak emocji na twarzy mężczyzny, nie musi oznaczać u niego braku tych emocji, ani tego, że to co mówi kobieta nie jest dla nich ważne.
- Emocje częściej deklarowane przez kobiety to: radość, miłość, smutek, strach, poczucie winy, wstyd.
- Emocje częściej deklarowane przez mężczyzn to: duma, gniew, pogarda, dominacja nad swoim partnerem interakcji.



*On i Ona,
czyli
magia różnorodności*

**MODUŁ 2
EMOCJONALNY BAGAŻ**



MODUŁ 2

EMOCJONALNY BAGAŻ

Często nie uświadamiamy sobie jak wiele wnosimy w związek tego, czego sami zostaliśmy nauczeni w naszych domach. Jednak dopiero odpowiednio uświadomione mechanizmy są w stanie nie szkodzić, a nawet usprawniać relację i wznosić ją na wyższy poziom.

- Często w związek wnosimy nawyki z domu rodzinnego.
- Świadomość wpływu tego co nas ogranicza, co oddziałuje na nas nieświadomie pozwala decydować nam co chcemy wprowadzać w nowy związek.
- Wspólna rozmowa o własnych przyzwyczajeniach rozwiązuje wiele niedomówień i pozwala stawiać granice, w których oboje czujecie się zaopiekowani, wolni i bezpieczni.
- Szukanie rozwiązań uwzględniających potrzeby obojga, zwiększa szansę na czucie się dobrze w relacji i wzajemne zrozumienie.
- Zwróć uwagę na to, jakie systemy granic były w waszych domach rodzinnych, gdyż podobnych oczekujecie w aktualnej relacji.
- Ważne by rozmawiać o swoich granicach i o tematach, które je naruszają. Pomoże to w dbaniu o waszą intymność i poczucie bezpieczeństwa w relacji. Szerzej o tym w kartach pracy do ósmego modułu.



Rodzaje granic w rodzinie

1. Nienaruszony system granic

— najbardziej pożądaný rodzaj granic. Stały, ale nie blokujący. Szacunek do własnych granic i innych osób.

2. Brak granic — łatwość naruszania granic, kłopot z szanowaniem granic własnych i innych osób.

3. Uszkodzony system granic — brak jasności co do granic, zmienność granic.


4. Mury zamiast granic — izolacja, nieprzepuszczalność granic

W KARTACH PRACY MODUŁU 8 - ZAPROSZĘ CIĘ DO POCHYLENIA SIĘ NIECO BARDZIEJ SZCZEGÓŁOWO NAD TEMATEM GRANIC.

On i Ona, czyli magia różnorodności

MODUŁ 3
KOMUNIKACJA W RELACJI
– BŁĘDY I BLOKADY





MODUŁ 3 KOMUNIKACJA W RELACJI – BŁĘDY I BLOKADY

CZEŚĆ 1 – STYLE MYŚLENIA

Opracowano na podstawie metodologii FRIS®, www.fris.pl

Style Myślenia wg Metodologii FRIS®, to Twój „naturalny sposób myślenia oraz działania”(www.fris.pl)

Styl Myślenia to specyficzny, typowy dla Nas, wewnętrznie uwarunkowany sposób odbierania rzeczywistości.

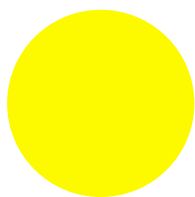
Wyróżniamy cztery Style Myślenia:



Zawodnik -
Fakty



Partner -
Relacje



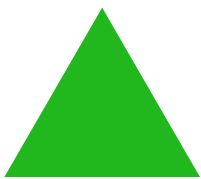
Wizjoner -
Idee



Badacz -
Struktury



MODUŁ 3 KOMUNIKACJA W RELACJI – BŁĘDY I BLOKADY




ZAWODNIK – to osoba patrząca na rzeczywistość z perspektywy faktów, na podstawie których podejmuje decyzje, wyznacza cele i rozwiązuje problemy. Umiejętnie wyznacza priorytety. Myśli logicznie, jest skuteczna w działaniu, mocno nastawiona na cel i skoncentrowana, ale upraszczająca informacje docierające z zewnątrz.

KOMUNIKACJA Z ZAWODNIKIEM: Zawodnik z rozmowy wyciągnie najważniejsze dla siebie informacje, nie skupiając się na szczegółach. Trudnością dla Zawodnika jest zmiana zdania, jedynie fakty są w stanie go przekonać. Szybko podejmuje decyzje. W rozmowie z Zawodnikiem przekazuj konkrety i cele. Pomiń nieistotne informacje i od razu przejdź do sedna sprawy, tak utrzymasz jego uwagę.

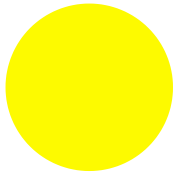


PARTNER – to osoba odbierająca świat i docierające do niej komunikaty przez pryzmat relacji. Posługuje się intuicją w rozpoznaniu związków pomiędzy osobami, obiektami i zdarzeniami. To osoba mająca łatwość odczytywania komunikatów niewerbalnych, wrażliwa emocjonalnie. Na sytuację potrafi patrzeć z różnych perspektyw.

KOMUNIKACJA Z PARTNEREM: Chcąc z nim porozmawiać, zapytaj najpierw jak się czuje, zadbaj o atmosferę zanim dojdiesz do sedna sprawy. Pamiętaj również, żeby przekazać informacje, dlaczego omawiana sprawa jest dla ciebie ważna. Uważaj na krytyczne wypowiedzi, gdyż Partner może brać niektóre z nich do siebie.

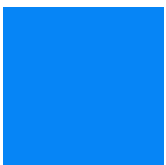


MODUŁ 3 KOMUNIKACJA W RELACJI – BŁĘDY I BLOKADY



WIZJONER - to osoba, która patrzy na otaczający świat z perspektywy idei. Np. w sytuacji trudnej potrafi dostrzec wiele różnych możliwych rozwiązań. Jest kreatywna, twórcza oraz swobodnie odkrywa nieoczywiste zależności. Często jest prekursorem w działaniu, myśli globalnie.

KOMUNIKACJA Z WIZJONEREM: Rozmawiając dopytuj o szczegóły, gdyż wizjoner Ci ich spontanicznie nie przekaże. Będzie wolał rozmawiać o ogólnej idei, pomyśle i porwać Cię do swojego świata wizji. W rozmowie zadawaj mu pytania o rozwiązania, pytaj go o jego zdanie – chętnie się będzie dzielić swoimi pomysłami. Proponuj udział w ciekawym projekcie, inicjatywie, a z pewnością zyskasz wiele pomysłów.



BADACZ – to osoba, która patrzy z perspektywy struktur. Porządkuje docierające informacje wnikliwie je analizując. Charakteryzuje się dbałością o szczegóły i wnikaniem w głąb istoty problemu, aby uzyskać spójny jego obraz. Organizacja i planowanie to jej mocne strony. Stawia dużo pytań.

KOMUNIKACJA Z BADACZEM: Używaj konkretów, szczegółów, docień wnikliwość i umiejętność doprecyzowania zadań i planów. W rozmowie bądź cierpliwy i przygotowany na sporą ilość pytań potrzebnych mu do analizy sytuacji. Może być pomocny w ocenie ryzyka Twoich przedsięwzięć. Bierze pod uwagę wiele opcji podczas rozwiązywania problemów.



*MODUŁ 3
KOMUNIKACJA W RELACJI
– BŁĘDY I BLOKADY*


Więcej znajdziesz we wpisach blogowych Małgorzaty Podoleckiej dotyczących Ludzi z 4 różnych planet na stronie www.fris.pl:

[https://fris.pl/blog/ludzie-czterech-roznych-planet-zawodnicy-](https://fris.pl/blog/ludzie-czterech-roznych-planet-zawodnicy)

<https://fris.pl/blog/ludzie-z-czterech-roznych-planet-partner->

<https://fris.pl/blog/ludzie-z-czterech-roznych-planet-wizjonerzy>

<https://fris.pl/blog/ludzie-czterech-roznych-planet-badacze->



MODUŁ 3 KOMUNIKACJA W RELACJI – BŁĘDY I BLOKADY

CZĘŚĆ 2 – *Bariery wynikające ze stylów myślenia i błędy w komunikacji*

Według Erica Berne każdy z nas przyjmuje wobec drugiej osoby jedną z poniższych pozycji egzystencjalnych. Każda z nich wpływa inaczej na przebieg komunikacji i budowanie relacji w związku. Tylko pierwsza pozwala na asertywny i konstruktywny dialog.

JA OK – TY OK

„Zarówno Twoje, jak i moje potrzeby są ważne”
Nastawienie służące budowaniu relacji i rozwiązywaniu konfliktów.

JA OK – TY NIE OK

„Ja wiem lepiej, nie Ty; moje potrzeby i sposób myślenia są bardziej właściwe i powinieneś przyjąć mój punkt widzenia jako własny”.

Koncentracja jest skierowana na udowodnienie drugiej stronie, dlaczego się myli oraz na udowadnianiu swojej racji niezależnie od tego co myśli Partner.

JA NIE OK – TY OK

„Twoje potrzeby są ważniejsze niż moje; wolę się wycofać i mieć święty spokój”
Koncentracja na zaspokajaniu potrzeb drugiej strony nawet kosztem własnych potrzeb i własnego punktu widzenia. Najczęściej stosowane by załagodzić konflikt lub uniknąć gniewu drugiej strony.

JA NIE OK – TY NIE OK

- ten podpunkt nie jest wspomniany w nagraniu, ale jest to pozycja egzystencjalna wyróżniona przez Erica Berne, oznacza, że ani Twój ani mój interes nie jest ważny więc dochodzi albo do izolacji albo zaczyna działać tzw. „prawo dżungli”.

MODUŁ 3

KOMUNIKACJA W RELACJI – BŁĘDY I BLOKADY

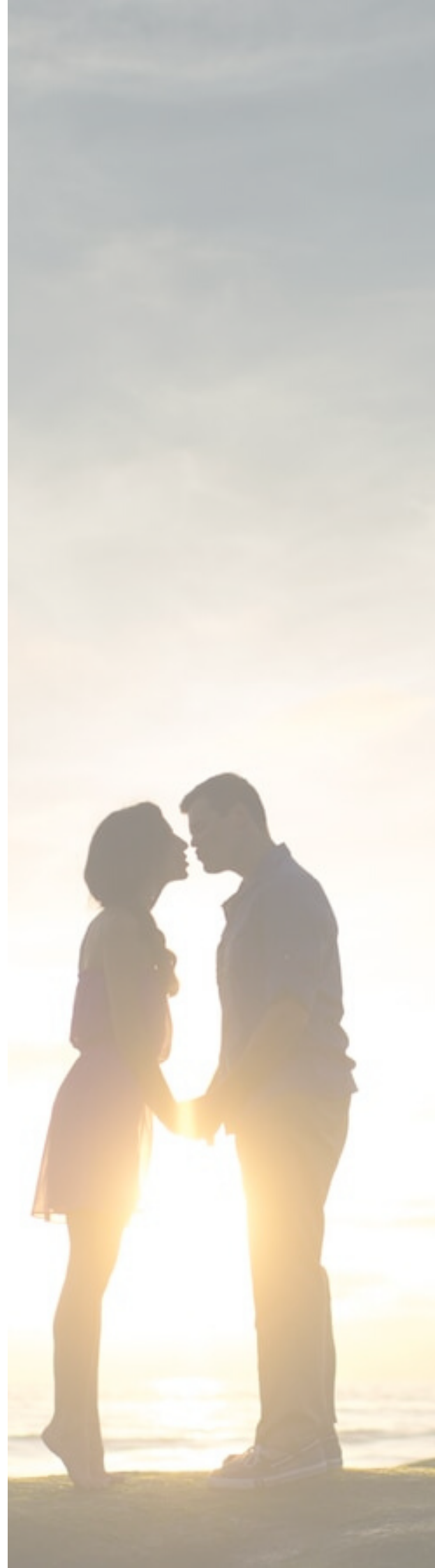
Praca nad relacją jest oznaką
zaangażowania i dojrzałości

Używanie komunikatów: „Bo Ty...”,
„Ty powinienes/powinnaś...” utrudnia
wzajemne słuchanie i odbieranie potrzeb.

Zazwyczaj uruchamia zachowania
obronne, gdyż czujemy się atakowani.
Warto w związku mówić posługując się
Komunikatem Ja

KOMUNIKAT JA:

*„Ja chciałbym/ chciałabym żebyś ...”
„Ja czuję się ..., kiedy zachowujesz się/ robisz
... ponieważ wywołuje to we mnie ...”
„Dla mnie ważne jest ...”*





*On i Ona,
czyli
magia różnorodności*

MODUŁ 4
5 JEZYKÓW MIŁOŚCI WG GARY'EGO CHAPMANA
&
USZY KOMUNIKACYJNE WG FRIEDMANNNA VON THUNA



MODUŁ 4 5 JĘZYKÓW MIŁOŚCI WG GARY'EGO CHAPMANA

Gary Chapman w książce „5 języków miłości” przedstawił różne formy okazywania sobie miłości przez oboje partnerów.

Wiele konfliktów bierze się stąd, że każdy z partnerów oczekuje innej formy okazywania miłości i czułości.

Jeśli nie nauczymy się rozpoznawać, jaka forma jest pożądana przez naszego Partnera będziemy dziwić się, dlaczego odrzuca nasze okazywanie miłości i go nie docenia.

Rozumiejąc oczekiwania, możemy dostosować formę okazywania czułości do potrzeb drugiej strony.

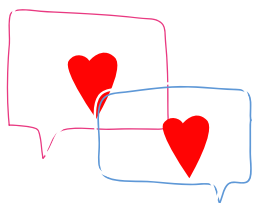
MODUŁ 4

5 JĘZYKÓW MIŁOŚCI

WG GARY'EGO CHAPMANA



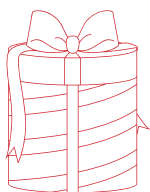
DOTYK - Okazywanie miłości przez kontakt fizyczny, niekoniecznie seksualny. Jest to głaskanie, przytulanie, czułe dotykanie budujące poczucie więzi i miłości między partnerami, które sprawia, że partner czuje się kochany i dostrzegany.



WYRAŻENIA AFIRMACYJNE - Werbalne okazywanie uczuć przez docenienie, komplementowanie i pochwały. To również używanie budujących słów, miłego tonu głosu.



DOBRY CZAS – Okazywanie miłości przez wspólne spędzanie czasu, dzielenie zainteresowań i dialog, nierzadko głęboki i refleksyjny. To poświęcanie pełnej uwagi drugiej osobie, bez rozpraszaczy typu telefon czy komputer.



PRZYJMOWANIE PODARUNKÓW – Wyrażanie miłości poprzez dawanie podarunków, które stają się symbolem uczucia łączącego partnerów i informacją dla osoby obdarowanej, że partner słucha i dostrzega jej potrzeby. Wymiar materialny prezentów, często nie jest istotny.



DROBNE PRZYSŁUGI- Wyrażanie miłości przez pomaganie w obowiązkach domowych i potrzebie chwili czy sytuacjach kryzysowych, które są sposobem docenienia partnera i wyrazem troski o relację.

MODUŁ 4

USZY KOMUNIKACYJNE WG FRIEDMANNANNA VON THUNA

USZY WG FRIEDMANNANNA VON THUNA

Drugim z kolei, częstym źródłem problemów jest odmienny sposób słuchania tego, co mówi do nas Partner.

Każdy z nas słuchając drugiej osoby ulega złudzeniom i słucha przez pryzmat przypisanej intencji drugiej stronie. Dlatego najczęściej reagujemy na nasze wyobrażenie zamiast na intencję drugiej strony.

Friedman Schulz von Thun zaproponował koncepcję 4 USZU KOMUNIKACYJNYCH, z których często jedno wysuwa się na pierwszy plan i może przysłonić nam właściwą interpretację. Warto poznać każde z nich.





MODUŁ 4

USZY KOMUNIKACYJNE

WG FRIEDMANNNA VON THUNA



Ucho Rzeczowe - stosowany jest tutaj język faktów. Informacje odbierane są w sposób klarowny wprost a komunikat dotyczy tego jak, gdzie, kto, co i kiedy.



Ucho Apelowe – to ucho potrzeb, próśb i mówienia o tym, czego tak naprawdę się chce i oczekuje. W uchu apelowym można również dostrzec próby manipulacji, jeśli komunikat będzie ukryty.



Ucho Ujawniające Siebie – to ucho, które ujawnia obecny stan nadawcy komunikatu, jego ekspresję, przekonania i emocje. Może służyć ukazaniu autentyczności nadawcy.



Ucho relacyjne – dotyczy relacji między nadawcą a odbiorcą komunikatu, tzn. zawiera się w nim opinia nadawcy o samym odbiorcy. Wyrażane jest to poprzez ton głosu, język ciała i samą wypowiedź.

A photograph of a couple holding hands against a sunset background. The image is semi-transparent, allowing the text to be overlaid. The couple's hands are the central focus, with one hand wearing a gold watch. The background shows a bright sunset over a landscape with hills.

On i Ona, czyli magia różnorodności

**MODUŁ 5
KONFLIKTY**

MODUŁ 5

KONFLIKTY

Niżej opisane kroki opracowane przez Thomasa Gordona w książce „Wychowanie bez porażek”, służą rozwiązywaniu konfliktów bez przemocy w atmosferze wzajemnego zrozumienia i szacunku, gdzie każdy z Partnerów czuje się wysłuchany i zaopiekowany.

6 kroków konstruktywnego rozwiązywania konfliktów wg koncepcji Thomasa Gordona



1 krok - Rozpoznanie i nazwanie konfliktu przy użyciu komunikatu Ja



2 krok - Rozpoznanie niezaspokojonych potrzeb i nazwanie ich wprost. Pozwala to na okazanie partnerowi, że rozumie się jego uczucia i potrzeby. Pomocna w tym kroku będzie Piramida Potrzeb zamieszczona poniżej.

PIRAMIDA POTRZEB WG ABRAHAMAMA MASŁOWA

Samorealizacji

Szacunku

Przynależności i miłości

Bezpieczeństwa

Fizjologiczne



MODUŁ 5

KONFLIKTY



3 krok - Wspólne poszukiwanie rozwiązań – dopuszczenie do głosu drugiej strony, danie jej możliwości na poszukanie wspólnego dla Was rozwiązania.



4 krok - Wybór najlepszego rozwiązania – odpowiadającego każdej ze stron.



5 krok – Wdrożenie w życie podjętych rozwiązań – kto? co? gdzie? kiedy? jak?



6 krok – Ewaluacja, czyli sprawdzenie w praktyce czy podjęte decyzje okazały się tymi właściwymi.

Najważniejsze jest, by pamiętać o używaniu w rozmowie komunikatu „Ja”, ponieważ jest on skierowany do odbiorcy a opisuje nasze własne uczucia, stany i potrzeby.

Zachęcam do zapoznania się z książką autora:
Gordon, T. (2000). Wychowanie bez porażek.
Warszawa: PAX.



On i Ona, czyli magia różnorodności

MODUŁ 6

**JAK SIĘ KOMUNIKOWAĆ, KIEDY DRUGA STRONA MÓWI
INNYM JĘZYKIEM NIŻ TY? – TECHNIKI AKTYWNEGO
SŁUCHANIA**



MODUŁ 6

JAK SIĘ KOMUNIKOWAĆ, KIEDY DRUGA STRONA MÓWI INNYM JĘZYKIEM NIŻ TY? – TECHNIKI AKTYWNEGO SŁUCHANIA



PARAFRAZA - swoimi słowami wyrażasz to, co zrozumiałeś z wypowiedzi drugiej osoby zachowując sens i esencję treści.

Np.: „Mam wrażenie, że...” „Innymi słowami chcesz powiedzieć, że...”,
„Czy dobrze zrozumiałem, że...”



ODZWIERCIEDLENIE – nazywanie emocji, stanów i potrzeb drugiej strony swoimi słowami. Daje to odbiorcy poczucie, że jest słuchany i rozumiany. Dzięki temu możemy przekonać się, co naprawdę czuje ta osoba.

Np.: „Mam wrażenie, że...” „Widzę, że jesteś... smutny, zaniepokojony, zatroskany”

WAŻNE!

Pamiętaj o stosowaniu komunikatu "Ja" zarówno w parafrazie, jak i odzwierciedleniu



KLARYFIKACJA – uporządkowanie i uściślenie wypowiedzi drugiej strony. To również doprecyzowanie komunikatu.

Np.: „Z tego co powiedziałaś, to najważniejsze dla Ciebie jest ...”, „Czy z tego wszystkiego co powiedziałaś wynika, że ...”, „Czyli kto?”, „Czyli gdzie?”, „Co chcesz przez to powiedzieć?”



PYTANIA OTWARTE – zaczynają się od słów: kto?, gdzie?, kiedy?, co?, jak? zachęcając rozmówcę do rozbudowanej wypowiedzi.

Np.: „Jak ci minął dzień?”, „Czego ode mnie oczekujesz?”, „Kiedy możemy o tym porozmawiać?”



MODUŁ 6 JAK SIĘ KOMUNIKOWAĆ, KIEDY DRUGA STRONA MÓWI INNYM JĘZYKIEM NIŻ TY? – TECHNIKI AKTYWNEGO SŁUCHANIA

*PAMIĘTAJ!
TO, CO JEST OCZYWISTE DLA CIEBIE,
NIE ZAWSZE MUSI BYĆ OCZYWISTE DLA DRUGIEJ STRONY.*

- ➔ Interesuj się sprawami Partnera.
- ➔ Słuchaj aktywnie – upewnij się co do intencji.
- ➔ Słuchaj uważnie – wyzbądź się konkretnego nastawienia, zwłaszcza negatywnego.
- ➔ Bądź ciekaw drugiej strony.
- ➔ Twórz przestrzeń do dialogu.
- ➔ Doceniaj.
- ➔ Pamiętaj, że związek tworzycie sami dla siebie - tylko wy we dwoje.

A romantic close-up of a man and a woman in formal attire. The woman, on the left, has long dark hair and is wearing a grey lace dress. She is looking down at the man's tie. The man, on the right, has a beard and is wearing a white shirt and a brown tie. He is looking down at the woman. The background is softly blurred, suggesting an indoor setting with warm lighting.

*On i Ona,
czyli
magia różnorodności*

MODUŁ 7
NATURALNE PRAWA RZĄDZĄCE RELACJAMI

A photograph of a man and a woman lying in bed, embracing. The woman is on the left, with her head resting on the man's shoulder. The man is on the right, looking towards the camera. They are both smiling slightly. The bed has white linens and a metal frame is visible in the background.

MODUŁ 7

NATURALNE PRAWA RZĄDZĄCE RELACJAMI

Każdy związek przechodzi różne fazy rozwoju.

W zależności od tego, w którym momencie związku jesteście, inny wymiar miłości może być w nim bardziej dominujący. Trzeba pamiętać również o tym, że niezbędna jest pielęgnacja wszystkich wymiarów w taki sposób, by móc jak najdłużej cieszyć się bliskością i potrafić budować długotrwałe więzi.

Poniżej przedstawione zostały dwie teorie:




**Trójczynnikowa koncepcja miłości
wg Sternberga oraz fazy rozwoju związku
wg B. Wojciszke.**



MODUŁ 7 NATURALNE PRAWA RZĄDZĄCE RELACJAMI

TRÓJCZYNNIKOWA KONCEPCJA MIŁOŚCI

WG R. STERNBERGA:

-  **NAMIĘTNOŚĆ:** oparta na zmysłowości i poszukiwaniu fizycznej bliskości z partnerem, połączona jest z odczuwaniem bardzo silnych emocji zarówno pozytywnych jak i negatywnych
-  **ZAANGAŻOWANIE :** pojawia się świadoma decyzja o przekształceniu miłosnej relacji w trwały związek mimo możliwych przeszkód
-  **INTYMNOŚĆ :** bliskość i więzi utworzone ze wspólnych przeżyć i myśli, powoduje przywiązanie i obopólną zależność partnerów od siebie. Jest to również pragnienie dobra partnera, poczucie zaufania i wzajemnego wsparcia



MODUŁ 7 NATURALNE PRAWA RZĄDZĄCE RELACJAMI

Fazy rozwoju związku wg B. Wojciszke

- 1. Faza zakochania** - pojawia się zauroczenie, następuje rozkwit namiętności.
- 2. Faza romantycznych początków** - oprócz namiętności pojawia się intymność ujawniająca się w chęci budowania relacji.
- 3. Faza związku kompletnego** - najdojrzalsza i najpełniejsza forma miłości poprzez pojawienie się i trwanie trzech składowych miłości wg Sternberga: namiętności, zaangażowania i intymności. Jest to najbardziej zadowolająca faza dla obojga Partnerów.
- 4. Faza związku przyjacielskiego** - Zauważalna jest w tej fazie dominacja intymności nad namiętnością.
- 5. Faza pustego związku** - zanik intymności przy pozostaniu uczucia zaangażowania, które jest jedynym składnikiem podtrzymującym go. Pojawia się uczucie braku jedności.
- 6. Faza rozpadu związku** - jest to naturalna konsekwencja, do której prowadzą poprzednie fazy, ale nie została wspomniana w filmie, ponieważ zakładam, że skoro to oglądasz to znaczy, że nadal jesteś w relacji.

On i Ona, czyli magia różnorodności

**MODUŁ 8
TOKSYCZNE RELACJE I DOJRZAŁOŚĆ**





MODUŁ 8

TOKSYCZNE RELACJE I DOJRZAŁOŚĆ

Toksyczne relacje mogą dotyczyć każdej sfery relacji międzyludzkich, poczynając od przyjaźni poprzez rodzinę i miłość, a na pracy kończąc.

Jeśli czujesz, że relacja niżej opisywana dotyczy Ciebie, pamiętaj, że już sama świadomość jej istnienia jest bardzo ważna.

Następnym krokiem powinno być znalezienie pomocy dla siebie i swoich bliskich.

Na końcu karty, w **Module 8**, znajdziesz wybrane numery telefonów zaufania, na które możesz anonimowo zadzwonić, aby uzyskać cenne porady.

Związek z narcystycznym Partnerem - często komunikowanie wprost i uświadomienie osobie o rysie narcystycznym kim jest, potrafi już na tym etapie wprowadzić zmiany w sposobie jego zachowania. Jednak istnieje ryzyko, że wraz z utratą poklasku narcyz będzie wycofywał się z relacji szukając zachwyty gdzieś indziej.

Realna informacja zwrotna o jego zachowaniu może sprawiać,

że narcyz wycofa się z relacji.

Związek z neurotycznym Partnerem - może nie być łatwy, gdyż trudno jest zaspokoić jego „niezliczone” potrzeby.

Neurotyczny Partner może domagać się bez końca, by ktoś się nim opiekował, spełniał pragnienia i realizował oczekiwania.

Często jest niezadowolony niezależnie od tego, ile jego Partner zrobi i poświęci, by go uszczęśliwić.

MODUŁ 8

TOKSYCZNE RELACJE I DOJRZAŁOŚĆ



- ➔ Osoba dojrzała rozumie, że ona i Partner to dwa odrębne byty. Szanuje potrzeby własne i drugiej strony. Czerpie przyjemność z bycia z drugą osobą, ale potrafi też funkcjonować samodzielnie.
- ➔ Zanim zaczniesz pomagać swojemu Partnerowi warto sprawdzić, czy oboje czujecie potrzebę zmian.

*Nie da się zmienić drugiego człowieka bez udziału jego woli,
jeśli wyłącznie my sami tego pragniemy.*

- ➔ Jeśli Partner nie będzie chciał pracować, nie będziesz w stanie zmusić go do podjęcia próby poprawy waszego związku.
- ➔ Skupiaj się przede wszystkim na tym, na co sam masz wpływ. Zmiany zaczynaj zawsze od siebie.

On i Ona, czyli magia różnorodności

MODUŁ 9
BYĆ CZY NIE BYĆ? KIEDY WARTO ODEJŚĆ?





MODUŁ 9

BYĆ CZY NIE BYĆ? KIEDY WARTO ODEJŚĆ?

W tym module omawiam sytuacje, w których warto dokonać analizy własnego związku i sprawdzić, czy jest w nim przestrzeń do pracy nad relacją, czy też warto rozważyć odejście.

Zadaj sobie pytanie:



Czy wola do pracy nad relacją dotyczy obu stron, czy wyłącznie Ciebie?



Przypomnij sobie, kim jesteś w swoim związku?

- Czy możesz swobodnie realizować swoje wartości?
- Czy możesz swobodnie realizować własne potrzeby?

Sprawdź na jakim etapie związku jesteście.

RELACJA Z OSOBĄ UZALEŻNIONĄ LUB ZABURZONĄ – wymaga pracy nie tylko nad samą relacją. Niezbędne jest także udzielenie pomocy drugiej stronie. Często sami doświadczamy trudności w związku z uzależnionym lub emocjonalnie zaburzonym Partnerem.

PRZEMOC W ZWIĄZKU – wymaga zdecydowanej reakcji. Warto sięgnąć po zewnętrzną pomoc, by z jednej strony uwolnić się z tego typu relacji, a z drugiej otrzymać wsparcie, co pozwoli poukładać życie na nowo.

PRYZWYCZAJENIE – warto sprawdzić, czy na straży związku nie stoi przyzwyczajenie. Czujemy, że powinniśmy odejść, a jednak pozostajemy w relacji wychodząc z założenia, że lepsze jest to, co znane.



MODUŁ 9

BYĆ CZY NIE BYĆ? KIEDY WARTO ODEJŚĆ?

LĘK – jeśli jedyną więzią, która was łączy jest strach przed odejściem Partnera i spędzeniem reszty życia w samotności, to warto rozważyć skorzystanie z zewnętrznej pomocy. Być może pozwoli ona zrozumieć i zaakceptować prawdę o tym, że życie nie kończy się wraz z nieudanym związkiem.

TRÓJKĄT DRAMATYCZNY KARPMANA – PRZEŚLADOWCA, OFIARA CZY WYBAWCA? - opisuje schemat toksycznych, nieuświadomionych i zautomatyzowanych zachowań, które są podejmowane w relacjach z Partnerem i /lub w rodzinie. Możliwe jest wejście w każdą z ról: prześladowcy, ofiary i wybawcy. Zazwyczaj „taniec” zaczyna się od roli Wybawcy, następnie przechodzi w rolę Prześladowcy, by finalnie zaangażować w rolę Ofiary.

TELEFONY ZAUFANIA

801 889 880 –
TELEFON ZAUFANIA – UZALEŻNIENIA BEHAWIORALNE (HAZARD, INTERNET, SEKS, ZAKUPY, PRACA, JEDZENIE)

800 120 226 –
POLICYJNY TELEFON ZAUFANIA DS. PRZECIWDZIAŁANIA PRZEMOCY W RODZINIE

800 70 22 22 –
CENTRUM WSPARCIA DLA OSÓB W STANIE KRYZYSU PSYCHICZNEGO

800 120 002 –
OGÓLNOPOLSKIE POGOTOWIE DLA OFIAR PRZEMOCY W RODZINIE
„NIEBIESKA LINIA”

22 628 07 12 –
CENTRUM POMOCY SPOŁECZNEJ



On i Ona, czyli magia różnorodności

Bibliografia:

Moduł 1:

1. Młóżniak, E., Schier, K. (2012). Aleksytymia, ciało, psychoterapia – nowa perspektywa badawcza i kliniczna. *Psychoterapia*, 2(161), s. 29-40.
2. Niedenthal, P. M., Krauth-Gruber, S., Ric, F. (2006). *Psychology of Emotion. Interpersonal, Experimental, and Cognitive Approaches*. New York: Psychology Press.

Moduł 3:

1. Rosenberg, M. B. (2003). *Porozumienie bez przemocy. O języku życia*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Jacek Santorski & Co.

Moduł 4:

1. Mądry-Kupiec, M. (2015). Style porozumiewania się F. Schulza von Thuna w kontekście wychowania. W: Stanisław Kowal, Małgorzata Mądry-Kupiec, (red.) Przygotowanie do wykonywania zawodu nauczyciela : w stronę edukacji spersonalizowanej. Będzin: Wydawnictwo internetowe E-bookowo, s. 119-130. Pobrano z: http://rep.up.krakow.pl/xmlui/bitstream/handle/11716/1155/style_porozumiewania_sie_f_schu_madry_kupiec_malgorzata_000075.pdf?sequence=1&isAllowed=y (25.06.2020)
2. Mozgawa, K. (2013). Języki miłości w relacji rodzic – dziecko w ujęciu Gary’ego Chapmana. W: Iwona Jazurkiewicz, Ewa Rojewska (red.) *Miłość jako sprawność moralna w wychowaniu* (s. 183-191), Szczecin: Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe ZAPOL.



On i Ona, czyli magia różnorodności

Bibliografia:

3. Parol, M. (2013). Potrzeby a relacje między mężczyznami i kobietami. Kobiety a mężczyźni - wokół podobieństw, różnic i wzajemnych relacji. *Fides et Ratio*, 2(13), 5-15.

Moduł 5:

1. Gordon, T. (2000). *Wychowanie bez porażek*. Warszawa: PAX.

Moduł 6:

1. Wojciszke, B. (2019). *Psychologia miłości*. Gdańsk: GWP.



Parafrazując słowa
Alexis de Tocqueville:

*Twoja wolność,
kończy się tam,
gdzie zaczyna się
wolność Twojego
partnera*

—

*Zachęcam do kontaktu:
coaching@colibrict.pl*

On i Ona, czyli magia różnorodności

SPOTKAJ SIĘ Z NAMI I DAJ O SOBIE ZNAĆ NA:



colibrict.pl



corecoaching.pl



[/malgorzatatatoroj](https://www.linkedin.com/company/malgorzatatatoroj)



[/colibrictpl](https://www.facebook.com/colibrictpl)



[/malgorzatatatoroj](https://www.instagram.com/malgorzatatatoroj)

Jeśli natomiast chciałbyś pracować dalej nad sobą
w innych obszarach zapoznaj się z ofertą naszego sklepu:

malgorzatatatoroj.pl