



○ intimnosti u
partnerstvu / braku
Ljubav, konflikti, odlučivanje
(Mirjana Bobić)

Milica Bogdanović SO19/83

Uvod

- U ovom radu cilj je pokazati različite načine života muško-ženskih parova koji žive sami ili u zajednici sa drugima.
- Bavićemo se dimenzijom ljubavnog odnosa kroz konflikt.
- Cilj je pokazati da je svaki zasebni modalitet ponašanja pojedinca ili parova usko povezan sa ukupnim kvalitetom partnerstva
- Pojmovna mreža sastoji se od 3 koncepta : ljubav, novac i konflikt

Konflikt i novac

KONFLIKT

-Konflikti su manje ili više ozbiljna i svesna neslaganja u vezi sa međusobno suprotstavljenim željama partnera.

-Dimenzije konflikta: učestalost , intenzitet i načini rešavanja sukoba

-Istraživanja konflikta uglavnom su se centrirala oko partnera sa decom zbog obima i bitnosti odluka, ali činjenica da je nuklearna porodica u opadanju na Zapadu nam sugerije da treba obratiti pažnju na različite tipove prirodnih domaćinstava.

NOVAC

-U materijalističkom svetu on predstavlja deo identiteta osobe, budući da pruža osećanje sigurnosti, moći i slobode.

-Obim raspoloživih ekonomskih resursa omogućava ispoljavanje različitosti, individualizaciju životnog stila, pa se tako po nekima on smatra kao lična ekstenzija.

-Postoje određene razlike između vrednovanja novca kod muškaraca i žena.

Ljubavni odnosi- interdisciplinarna perspektiva

9 KARAKTERISTIKA ROMANTIČNE LJUBAVI: OSETLJIVOST, POVERENJE, OTVORENOST, OSEĆANJE BLAŽENSTVA, POSVEĆENOST, PRIJATELJSTVO, POŠTOVANJE, RAZMENA I BRIGA.

Tri dimenzije ljubavi: bliskost, strast i posvećenost

Sternberg razlikuje 8 različitih tipova ljubavnih odnosa :

1. Dopadanje (samo osećanje bliskosti)
2. Zaljubljenost (dominira strast)
3. Prazan odnos tj. odnos bez emotivnog naboja (prevladava posvećenost ali fale strast i bliskost)
4. Romantična ljubav (bliskost i strast)
5. Drugarstvo (bliskost i posvećenost)
6. Nezrela veza (strast i posvećenost) Tu možemo svrstati i posesivnu ili maničnu ljubav
7. Zreo ili dovršen ljubavni odnos (sve tri dimenzije)
8. Odnos bez ljubavi



Ljubavne odnose sagledavamo i kroz rodnost.

Žena ima odlučujuću ulogu u privatnoj, a muškarac u javnoj sferi
i muškarci i žene imaju slične potrebe tokom biranja partnera

*Teorije razmene- ekvivalencija materijalnih i nematerijalnih resursa

*Teorije učenja- odnos je dobar i kvalitetan samo sama pomisao na partnera izaziva pozitivne asocijacije , njegovo/njeno prisustvo obogaćuje život, tako da se svako ko je u vezi kao dobitnik.

*Psihoanalitički orjentisani autori ukazuju na značaj ranog razvoja pojedinca, kao odlučujuće determinante koja odlučuje kakav će se ljubavni odnos razviti tokom svoje biografije.



Bliskost

U savremenom društvu , intimnost (bliskost) smatra se za jednu od bitnijih dimenzija sopstva i relacionih sadržaja. Gidens - Na sceni je globalna revolucija u našem samopoimanju i u načinu na koji stvaramo veze i odnose sa drugima.

Bliskost uključuje sledeće dimenzije

- 1.Povezivanje (partnera, roditelja, dece prijatelja..)
- 2.Privilegovano poznavanje drugog, duboko poznavanje (misli, tajne)
- 3.Razumećanje tj. Potpuno prihvatanje
- 4.Odustajanje od raznih rodnih stereotipa u radi ili rodna fleksibilnost i zamenjivost

Modalitet interpersonalnih odnosa u paru

Postoje dve glavne dimenzije struktura intimnih odnosa, a to su emotivna dimenzija i dimenzija autoriteta ili dominacije. Pa tako dobijamo podelu na dva bitna tipa odnosa u paru: horizontalne (harmonične) i vertikalne (hijerarhiske ili odnose nadmoći).

Konflikt je shvaćen kao osnovna determinanta zadovoljstva odnosa.

Tako imamo 4 tipa interakcija u intimnim odnosima : ljubav, kreditiranje, jednakost i egoizam.

Linije razlikovanja moći po McDonaldu:

1. Moć je potencijalna i manifestna sposobnost da se dostignu ciljevi, bilo putem uticaja na drugoga i ostvarenja sopstevih želja, uprkos otporu drugoga. Moć je odlika sistema a ne pojedinačnih crta ličnosti
2. Reč je o dinamičkom a ne o statičkom fenomenu što ponovo uvodi procesualnost kao kontekst analize partnerskih odnosa.
3. Odnosi moći/kontrole među partnerima su recipročni, bilo da se oni u tom položaju smenjuju ili da postoji podela sfera delovanja

Postoje tri kategorije koje se primenjuju u analizi odnosa moći/dominacije u privatnim domaćinstvima : izvorišta moći, proces nametanja kontrole i posledice primene moći.

6 tipova moći : nagrada, prisila, legitimna moć, referentna moć, stručnjačka moć i moć informacije

Konflikt

Bitne oblasti konflikta su : poslovi u domaćinstvu, vreme i pažnja koji se posvećuju partneru, finansije, seks, ženini srodnici, muževljevi srodnici, ljubav.

I tu možemo uočiti 4 modaliteta partnerskih odnosa:

1. bez konflikta, ukoliko partneri imaju istu procenu realne situacije i iste ciljeve
2. konflikti koji su proizvod razlike u gledištu na isto rešenje
3. konflikti kao posledica nemogućnosti deljenja dobra, da oboje imaju koristi
4. suštinski sukob ukoliko partneri imaju različita gledišta na životne ciljeve, razlike u bazičnom sistemu vrednosti

Tabela 1: Deset najčešćih uzroka bračnog konflikta

| Izvori | |
|----------------------------------|---|
| 1. Očekivanja | Nerealna očekivanja od braka |
| 2. Ispunjavanje rodne uloge | Nesposobnost partnera da odgovori rodnoj ulozi |
| 3. Spoljašnji stres | Stres oko posla, bolest, promene u okruženju, porodični problemi |
| 4. Heterogamija | Odsustvo sličnosti u osobinama partnera |
| 5. Samopoštovanje | Nizak nivo samopoštovanja, koji vodi negativnim strategijama opstanka |
| 6. Mešanje šire porodice | Sukob oko lojalnosti između porodice porekla i partnera |
| 7. Komunikacija | Nedekvatne veštine komuniciranja i obmane |
| 8. Deca | Vreme i novac koji se posvećuje deci stvara konflikt lojalnosti |
| 9. Mentalno zdravlje | Prisustvo mentalnih zdravstvenih problema kod partnera |
| 10. Zrelost ličnosti (odraslost) | Nesposobnost da se reši problem zbog nedovršenog razvoja ličnosti u periodu adolescencije |

Izvor: Davidson, K, and N. B. Moore, 1996:398

Strategije u rešavanju konflikta

Kvalitet odnosa se nameće kao osnovna determinanta, koja opredeljuje ne samo konačne ishode nego i upotrebu odgovarajućih strategija i taktika u pregovaranju, načine komunikacije, metode dolaženja do cilja , utoršak vremena, energija i slično...

Teorija resursa- materijalno obezbedjivanje

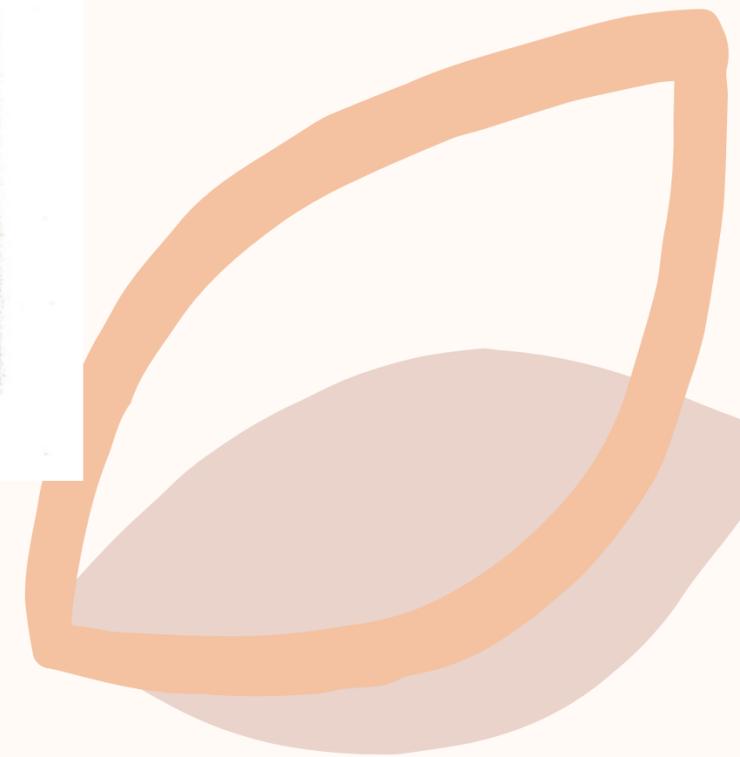
Životni ciklus porodice- sticanje moći po fazama:

- Jednaka moć
- Komplementarna moć
- Slabljenje moći žene zbog dece
- Vraćanje moći tokom školovanja deteta
- Ponovna jednakost u moći kada dete napusti dom

Taktike u pregovaranju

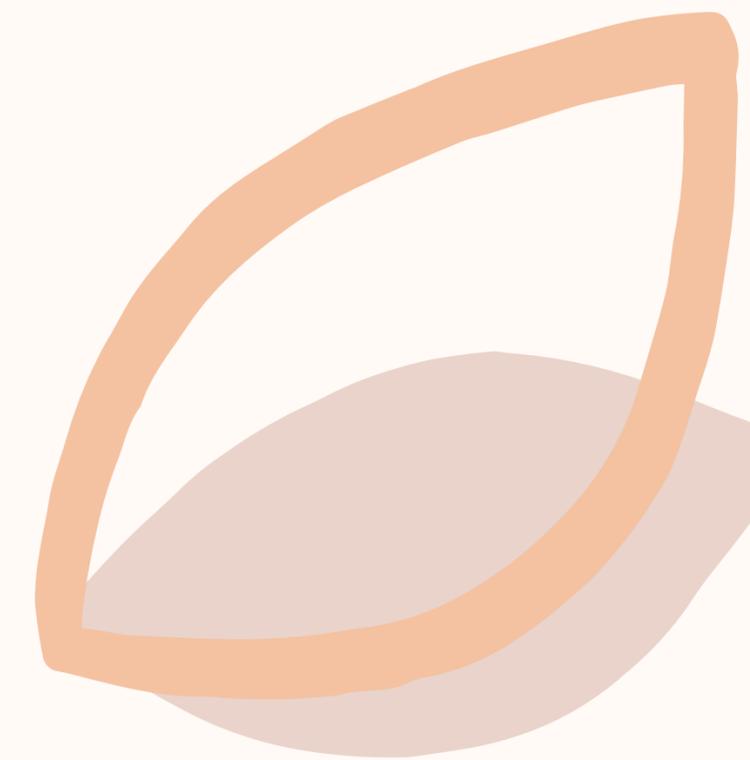
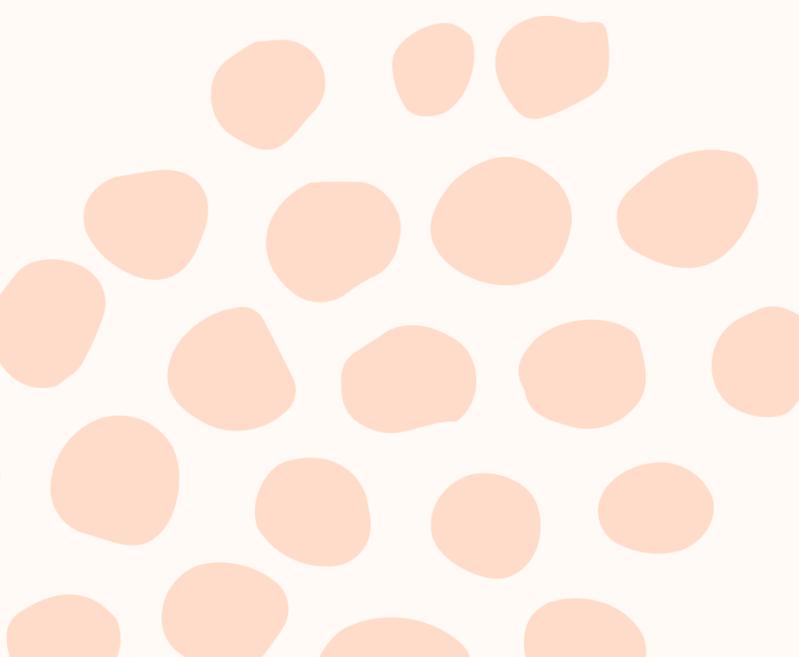
Tabela 2: Klasifikacija taktika

| Sadržaj taktike | Naziv taktike | Primeri |
|-----------------|----------------------|---|
| Emocije | 1. Pozitivne emocije | Manipulacije, flertovanje, smeškanje humor, zavodljivo ponašanje |
| | 2. Negativne emocije | Pretnje, cinizam, podsmevanje, vikanje |
| Fizička sila | 3. Bepomoćnost | Plakanje, pokazivanje slabosti, glumljenje bolesti |
| | 4. Fizička prisila | Prisila, povreda, nasilje, agresija |
| Resursi | 5. Nuđenje resursa | Pružanje usluga, pažnja |
| | 6. Uskraćivanje | Uskraćivanje finansijskih davanja Kažnjavanje |
| Prisustvo | 7. Insistiranje | Zameranje, stalno vraćanje na predmet spora, razgovori koji se vode sa ciljem da se savlada otpor |
| | 8. Povlačenje | Odbijanje da se deli odgovornost, menjanje predmeta priče, odlaženje, napuštanje scene |



| Sadržaj taktike | Naziv taktike | Primeri |
|------------------|--|---|
| Informisanje | 9. Otvoreno prikazivanje činjenica | Traženje saradnje, predstavljanje ličnih potreba, otvoreno pričanje o značaju/interesu za pojedinca |
| | 10. Prikazivanje pogrešnih informacija | Prikrivanje važnih informacija Iskrivljavanje činjenica |
| Ličnosti | 11. Indirektna koalicija | Pozivanje na druge ljude, naglašavanje značaja neke kupovine |
| | 12. Direktna koalicija | Razgovor koji se vodi u prisustvu drugih |
| Činjenice | 13. <i>Fait accompli</i> | Svršen čin, donošenje odluka bez dogovora sa drugim |
| Podela uloga | 14. Odlučivanje u vezi sa podeljenim ulogama | Odlučivanje prema ustanovljenim podeljenim sferama |
| | 15. Ponašanje u skladu sa ulogama | Nezavisno odlučivanje u skladu sa ulogama svakog od partnera |
| Pogađanje | 16. Trgovina/razmena | Nuđenje trgovine, knjigovodstvo podsećanje na stare dobitke |
| | 17. Integrativno pogađanje | Traganje za najboljim rešenjem koje zadovoljava obe strane |
| Razumna rasprava | 18. Razumna (argumentovana) rasprava | Predstavljanje faktičkih argumeneta, logična razmena mišljenja |

Izvor: Kirchler, (1989), nav prema Kirchler et al, 2001:189)



Prvi tip su taktike čiji je cilj izbegavanje sukoba i to su taktike 13 14 15 u tabeli. Tipičan primer je segmentacija funkcija i asimetričnost u odlučivanju.

Drugi tip je rešavanje problema i to je taktika 18. Tu se radi o racionalnom odlučivanju, vode se diskusije na bazi činjenica, radi razjašnjavanja situacije.

Treći tip su taktike ubeđivanja i one su u tabeli označene brojevima od 1 do 12. One se koriste kod velikih razlika u stavovima, gde postaoji otvoreni sukob kao posledica razlika u sistemima vrednosti i ličnim preferencijama partnera.

Četvrti tip su taktike pogadjanja u tabeli označene sa 16 i 17. One se primenjuju u situacijama kada jedno rešenje ne može da odgovori potrebama i željama oba partnera. Teži se da se sa raspoloživim resursima dostigne što pravedniji cilj, pri čemu svaka strana mora nečega da se odrekne.



Hvala na pažnji

