



○ 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 dugima.
- 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
- Pojemovna 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. Razumevanje tj. Potpuno prihvatanje
4. Odustajanje od raznih rodni 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 (hijerarhijske 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, referenta 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. Besspomoćnost	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

