

Model rozumienia relacji z wykorzystaniem transakcji

Poziom wystąpienia: podstawowy



Dziedzina: Psychoterapia

Prelegent: Tony White TSTA - P

Wystąpienie podczas Konferencji Polskiego Towarzystwa Analizy Transakcyjnej
„ANALIZA TRANSAKCYJNA DZISIAJ” 19 września 2020r.

Wystąpienie ma na celu zbadanie dynamiki ludzkich relacji z wykorzystaniem analizy transakcji Eric'a Berne (1961). Podczas webinaru, odpowiemy na pytania: Jak możemy rozumieć dobrze funkcjonujące relacje korzystając z koncepcji transakcji? Jakie są kluczowe transakcje, które budują zasadnicze elementy relacji i jakie transakcje mogą być zmienione, zwiększone bądź zmniejszone, aby kształtować bardziej funkcjonalne relacje? Przykładem mogą być osoby obawiające się intymności, które będą zmagaty się z transakcjami Dziecko – Dziecko. Jak to rozumiemy i co możemy z tym zrobić? Wystąpienie będzie okazją do przedyskutowania również tego, jak nasze wartości i postawy stanu ja Rodzic mogą prowadzić do powtarzających się problemów i nieporozumień w relacjach. Jeśli czas pozwoli, będziemy mogli, także przyrzeć się niektórym dysfunkcyjnym relacjom.

Wystąpienie za punkt wyjścia bierze oryginalny model relacji Boyd'a (1981), poszerza go i uzupełnia, następnie podaje szczegółowe wyjaśnienie 4 najważniejszych typów transakcji dla budowania szczęśliwej relacji. Wyjaśni on także niektóre dysfunkcyjne relacje takie jak relacje, które mogą pojawić się, gdy lęk przed intymnością występuje u jednego bądź obojga partnerów w relacji.

Słuchacze podczas wystąpienia:

- Pozną 4 najważniejsze typy transakcji, mające wpływ na relacje.
- Pozną wyjaśnienie niektórych dysfunkcyjnych relacji.
- Przyjrzą się wpływowi stanu Ja Rodzica, na problemy i nieporozumienia w relacjach.

Terminy z języka AT omawiane podczas wystąpienia:

Analiza transakcji w relacjach i to, jak mogą one ujawniać funkcjonalne i dysfunkcjonalne aspekty relacji.

Bibliografia:

Boyd, L.W., Boyd, H.S. (1981). Model transakcyjny relacji w counsellingu. *Transactional Analysis Journal*, 11(2), s. 142 – 146.

Po wystąpieniu uczestnicy otrzymają prezentację mailem.