



## **Modulul 2**

✦ **Suport de curs**

**- Relația cu Familia-**



# Cuprins

1. Stadiile Trezirii (The Awakening Stages)
2. Prezumții din NLP
3. Alinierea pozițiilor perceptuale
4. Stilurile de comunicare

# 1. Stadiile Trezirii

Începem cu Stadiile acestea pentru că vreau să identificați fiecare în ce stadiu sunteți.

Puteți aplica atât pentru Relația cu Sine, cât și pentru următoarele Module pe care le vom avea.

1. **Victimă** - este vina celorlalți pentru ceea ce trăiesc/experimentez eu. E vina societății, a mamei/tatălui, este vina oricui, dar nu a mea.
2. **Împuternicirea** - stadiul în care ceva te motivează - că este o carte, afirmații pozitive, diverse tehnici, filme, podcasturi etc. Începi să **simți** că poți.
3. **Predarea** - Din acest stadiu poți începe să **crezi** că îți poți schimba viața! Realizezi că ai control, că poți seta intenția în orice faci, că îți poți alege gândurile și poți acționa. Totodată, îți dai seama că nu poți schimba lumea, ci doar pe tine. Aici se află Ho'oponopono - care este o tehnică ce te pregătește pentru stadiul 4.
4. **Trezirea** - rar se întâmplă ca cineva să ajungă în acest stadiu și să rămână în el. Despre Buddha și alți călugări se spune că au ajuns în acest stadiu.

Ceea ce urmărim prin Ho'oponopono este să curățăm, să vindecăm, astfel încât să ajungem cât mai aproape de stadiul 4.

În ce stadiu ești acum?

## 2. Prezumții din NLP

Sunt 13 prezumții în NLP (Programarea Neuro-Lingvistică) care reflectă filozofia ei călăuzitoare, altfel spus 'crediințele'.

Se numesc prezumții pentru că se presupune că sunt adevărate și se acționează ca și cum ar fi.

În principiu, pot fi considerate **principii etice de viață**.

Te invit să le citești de mai multe ori și să vezi ce emoții îți trezesc, ce gânduri îți provoacă.

Apoi să te întrebi dacă ai putea adopta vreuna dintre ele ca fiind adevărată.

**1.Oamenii reacționează la experiențele lor, nu la realitate în sine.** Nu știm care este de fapt realitatea. Fiecare avem o 'hartă' a lumii (modul propriu de a privi lucrurile), dar harta nu este teritoriul (realitatea). Fiecare se ghidează după o altă hartă, altfel spus - reacționează și percept prin filtrul propriu.

**2.Oamenii fac cele mai bune alegeri pe care le pot face în momentul dat.** - în fiecare moment facem alegeri în baza hărții pe care o avem. Chiar dacă rezultatele nu sunt cele mai bune, este tot ce am putut face în acel moment cu resursele pe care le-am avut.

**3. Toate acțiunile au un scop.** - Întotdeauna urmărim să obținem ceva, chiar dacă nu o facem conștient.

**4. Orice acțiune are la bază o intenție pozitivă.** - Exceptând cazurile când este vorba despre o afecțiune psihică, orice om acționează cu o intenție pozitivă, chiar dacă acțiunea poate părea greșită.

**5. Sensul comunicării nu rezidă doar în ceea ce vrei tu să transmiți, ci și în ceea ce primești ca răspuns.** - Asta înseamnă să îți asumi responsabilitatea comunicării. Atunci când transmiți ceva, iar mesajul a fost perceput altfel decât ceea ce ai vrut să transmiți, modifică ceea ce faci. Nu există eșec în comunicare, doar reacție și feedback.

Ultima prezumție este una proprie, iar pe mine m-a ajutat foarte mult în ultimii ani, așa că o să o las și pe aceasta aici, în speranța că îți va fi de ajutor.

- **Respectăm modul de gândire al celorlalți.** - Harta fiecărei persoane este unică. Doar pentru că adevărul nostru ni se pare mai bun decât adevărul celuilalt, nu încercăm să i-l impunem. Ci respectăm întotdeauna punctul de vedere al celuilalt.

Știi cum se spune: *'Alege-ți bătăliile cu înțelepciune. Să ai pace este mai important decât să ai dreptate.'* -

Anonim

### 3. Alinierea Pozițiilor Perceptuale

Alinierea Pozițiilor perceptuale este o tehnică preluată din NLP și este un exercițiu de vizualizare.

Avem 3 poziții perceptuale:

1. **Sinele (Eu - Asociat)**
2. **Celălalt (Tu - Asociat)**
3. **Observatorul (Disociat)**

În majoritatea timpului noi vedem lucrurile din punctul nostru de vedere (Sinele):

Eu vreau, eu am dreptate, eu cer asta, eu îmi doresc, eu am nevoie etc.

Aceasta este prima poziție perceptuală și cea în care ne petrecem cel mai mult timp.

Rareori ne punem în papucii celuilalt (Poziția 2 - Celălalt) pentru a privi lucrurile și din punctul lui de vedere.

Și mai rar ajungem în a 3-a poziție - cea de Observator - care ne ajută să rămânem obiectivi.

Capacitatea de a analiza o problemă din diverse perspective este esențială în rezolvarea dezacordurilor.

Cu cât pozițiile sunt mai clare, cu atât vei obține informații mai bune.

**Pasul 1.** Identifică situația problematică sau cazul de negociere.

**Pasul 2.** Vizualizează amintirile în legătură cu acea situație din prima poziție - cea a Sinelui.

**Pasul 3.** Fă o listă cu tot ceea ce reprezintă prima poziție:

- Ce vezi?
- De unde privești? (Vezi situația prin ochii tăi?)
- Ce auzi?
- Ce voci auzi și de unde vin ele?
- Ce senzații ai? Ce simți?
- Care sunt acele lucruri de care ești 100% conștient/ă?

**Pasul 4.** Când ești gata lista din poziția Sinelui, treci la a doua poziție - Celălalt (tu). Privește totul prin ochii celeilalte persoane.

**Pasul 5.** Fă o listă cu tot ceea ce reprezintă a doua poziție perceptuală:

- Ce vezi?
- De unde privești? (Vezi situația prin ochii celuilalt?)
- Ce auzi?
- Ce voci auzi și de unde vin ele?
- Ce senzații ai? Ce simți?
- Care sunt acele lucruri de care ești 100% conștient/ă?

## **Pasul 6:** Aliniază a 3-a poziției - **Observator**

Vizualizează-te pe tine în afara situației respective. Ești un simplu spectator care ia parte la o discuție între două persoane pe care nu le cunoaște.

Observă totul din afară.

Când adopți această poziție, asigură-te că ești echidistant față de tine și față de celălalt. A treia poziție nu ia parte la nimic, doar observă.

În această poziție asigură-te că:

- Observi totul din față, de la nivelul ochilor.
- Auzi vocea ta și a celuilalt venind exact din locul unde sunt.
- Elimini orice senzație, gând care țin de prima poziție (Eu)
- Te simți în echilibru și nu te atașezi de situație.

**Pasul 7.** Fă o listă cu tot ceea ce observi din poziția 3. Când termini, compară notițele.

Ce s-a schimbat în această situație?  
Cum privești acum lucrurile?

Tot procesul de Aliniere a pozițiilor perceptuale are ca scop oferirea unei perspective de ansamblu pentru a găsi noi soluții în rezolvarea unui dezacord.



## 4. Stiluri de comunicare

În principiu sunt 4 stiluri de comunicare:

- **pasiv**: ton scăzut al vocii, evitarea contactului vizual, evitarea conflictelor, lipsa apărării propriilor preferințe, drepturi și nevoie.
- **agresiv**: ton ridicat, amenințări, insulte, critici, judecăți, încercarea de a controla și domina interlocutorul.
- **pasiv-agresiv**: sarcasm și ironie, aparentă comunicare (cu scopul de a sabota eforturile celuilalt), discordanță între expresiile emoționale și cele verbale.
- **asertiv**: respect față de interlocutor dar și față de sine, capacitatea de a refuza politicos, postura relaxată și ton calm, capacitatea de exprimare și apărare a propriilor drepturi.

Dintre acestea 4, cel asertiv este cel pe care ni-l dorim predominant.

Acest stil favorizează afecțiunea și întărește legăturile de familie.

Oamenii care comunică în mod asertiv caută soluții în comunicare care sunt satisfăcătoare pentru ambele părți fără nicio intenție de manipulare. Pe scurt, se simt relaxați și în controlul situației, ceea ce facilitează comunicarea.

Acești oameni folosesc adesea mesajele "Eu", adică mesaje precum "cred", "doresc" ...

Abilitățile de comunicare pe care oamenii cu stil asertiv le au sunt:

- Pe de o parte, empatia, adică abilitatea de a te pune în locul și punctul de vedere al celuilalt și de a te putea pune în situația lor, ținând cont de sentimentele, așteptările și interesele lor.
- Pe de altă parte, ascultare activă, care constă în perceperea și înțelegerea tuturor informațiilor pe care le primim de la interlocutorul nostru și în contextul acestuia, evitând întreruperile sau judecățile anterioare.
- La rândul nostru, vom emite prin intermediul comunicării noastre non-verbale (gesturi, semnale și comportamente) un feedback, astfel încât cealaltă persoană să știe că primim în mod corect mesajul său.

Scopul, în final, este să îți concentrezi atenția **pe ceea ce poți face tu, pe ceea ce depinde de tine și pe ceea ce poți controla.**

Nu sunt o persoană religioasă, iar acest curs nu este vreunul religios, ci mai degrabă se vrea a fi spiritual.

Deși nu am citit Biblia niciodată, în cadrul cursurilor de Ho'oponopono ni s-a repetat un citat din Matei:

## **Matei 7**

*'[...] 3 De ce vezi tu paiul din ochiul fratelui tău și nu observi bârna din ochiul tău?! 4 Sau cum poți să-i spui fratelui tău: «Lasă-mă să-ți scot paiul din ochi!», când iată că tu ai o bârnă în ochiul tău?! [...]*

**Ho'oponopono te ajută să scoți bârna din ochiul tău, pentru a putea ajuta pe alții.**

Te invit să reflectezi la asta până când ne vom vedea din nou și să scrii pe o foaie ce gânduri îți vin în minte când citești cuvintele de mai sus.

**Mult succes cu temele și  
Ai grijă de gândurile tale!**



# Despre Tema din săptămâna 2

## Realitatea Actuală

Cum mă simt în relația cu cei din familie?

Dacă realitatea actuală este o stare nefavorabilă, care nu este de dorit și dorim să schimbăm ceva, punem pe foaie cum arată exact.

Vor lua fiecare relație pe rând, pentru că în fiecare avem un rol - o dată ești soție, o dată mamă, fiică și noră.

### Luăm un exemplu:

Cum mă simt în relația cu soțul sau partenerul?

**Realitatea actuală**, modul în care mă simt acum în relația cu soțul meu, este că sunt desconsiderată. Simt că fac eu totul și el nu face nimic, simt că nu mă susține sau o face prea puțin, simt că nu sunt o prioritate.

**Stări dominante** - frustrare, dezamăgire

**Limbaj interior** când vine vorba de soț - Nu mă apreciază deloc. Zici că sunt bună doar să gătesc și să fac curat. Nu îmi pasă deloc de mine. Cred că pot să mor și nu va observa.

## **Ce îmi spun cel mai des ca și soție**

- Nu petrec destul timp cu el... Poate dacă aș încerca să fiu mai înțelegătoare, poate cer prea mult. Ca și soție, poate ar trebui să îl susțin eu mai mult. Sunt o soție cicălitoare, dar asta e, n-am ce să fac. Eu sunt cea care face cele mai multe, eu am cele mai multe drepturi.

(Dar tot ceea ce îmi spun creează și mai multă frustrare, îndoială, nu știu dacă fac sau nu ceva bine sau greșit).

**Realitatea ideală** - unde îmi doresc să ajung? - vreau să mă simt apreciată, vreau să am un partener care mă susține, care mă înțelege și face din mine o prioritate.

**Stări dominante** - calm, înțelegere

**Limbaj interior** - Este un soț bun, mă ajută și mă susține când am nevoie. E atent la ceea ce îi spun, preia din responsabilități și este acolo pentru mine.

**Ce îmi spun cel mai des** - Sunt o soție foarte bună - am grijă să echilibrez viața de familie cu cea profesională, sunt parteneră pentru soțul meu. Am grijă atât de nevoile mele, cât și de ale lui.

După ce trecem prin timeline și extragem acele amintiri care sunt cele mai dureroase vis-a-vis de membrii familiei, vom extrage credințele limitative care ne împiedică să formăm un tipar nou în ceea ce privește unul dintre rolurile pe care le-am menționat mai sus.

### **Spre exemplu:**

Credințe limitative legate de căsnicie:

- Când bărbatul vorbește, femeia tace.
- Femeia trebuie să stea la cratiță și să crească copiii.
- Femeia nu este egală bărbatului.
- Femeile nu au aceleași drepturi ca și bărbații.

Și multe alte vorbe din astea 'de duh', din popor, care rulează undeva în spate și de multe ori nici nu suntem conștiente de ele.

### **Alte credințe limitative:**

#### **Relația cu mama -**

Unde dă mama, crește.

Mama niciodată nu mă susține.

## **Relația cu copilul -**

Copilul nu trebuie alintat că i se urcă la cap.

De la atâta iubire o să iasă un răzgâiat.

Alege toate acele lucruri pe care le-ai auzit și ți-au rămas în minte de-a lungul timpului.

Chiar dacă nu îți dai seama, acele credințe te afectează.

Dacă trezesc în tine și cea mai mică urmă de îndoială, de frustrare, anxietate sau furie, au nevoie să fie vindecate și schimbate.

-----