

Psihologie

Mihaela Roco

CREATIVITATE ȘI INTELIGENȚĂ EMOȚIONALĂ



Collegium

POLIROM

ria Psihologie este coordonată de Adrian Neculau

MIHAELA ROCO, prof. univ. dr. la Facultatea de Psihologie și Științele Educației a Universității București, este titular al cursurilor Psihologia creativității și Psihologia religiei. Este cercetător științific principal gradul I la Institutul de Psihologie al Academiei Române. Lucrează la proiecte de cercetare privind creativitatea și psihologia religiei. Activitatea de cercetare științifică s-a concretizat în publicarea volumelor *Creativitatea individuală și grup* (Ed. Academiei, București, 1979) – pentru care i s-a decernat Premiul Academiei în 1981 – și *Stimularea creativității tehnico-științifice* (Ed. Științifică și Enciclopedică, București, 1985). De asemenea, a contribuit la apariția unor lucrări monografice și culegeri de articole și în străinătate (Franța și Statele Unite), precum și a unui număr însemnat (46) de articole, sinteze și studii experimentale în reviste de specialitate. A prezentat numeroase comunicări la sesiuni științifice naționale și internaționale. A fost visiting professor (profesor invitat) la National Science Foundation și la Universități din Washington și Kentucky, la Consiliul Europei și la Centrul de Psihologia Religiei Louvain-La Neuve (Belgia).

© 2001 by Editura POLIROM

Site: <http://www.polirom.ro>

Editura POLIROM

Strada 100, B-dul Copou nr. 4, P.O. BOX 266, 6600

București, B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, P.O. BOX 1-728, 70700

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale:

ROCO, MIHAELA

Creativitate și inteligență emoțională / Mihaela Roco, Iași : Polirom, 2001

248 p., 24 cm (Collegium. Psihologie)

Bibliogr.

ISBN: 973-683-654-1

159.9

Printed in ROMANIA

Mihaela Roco

CREATIVITATE

și

INTELIGENȚĂ EMOȚIONALĂ

1.1. Conceptul de creativitate	
1.1.1. Definiții	11
1.1.2. Căpige	12
1.1.3. Oriuri	12
1.2. Metode pentru măsurarea creativității	
1.2.1. Scala Aneche	14
1.2.2. Scala W. Neuringer	14
1.2.3. W. Gardner	14
1.2.3.1. Modelul lui Gardner	14
1.2.3.2. Modelul lui Gardner	14
1.2.3.3. Modelul lui Gardner	14
1.2.3.4. Modelul lui Gardner	14
1.2.4. Modelul lui Gardner	14
1.2.4.1. Modelul lui Gardner	14
1.2.4.2. Modelul lui Gardner	14
1.2.4.3. Modelul lui Gardner	14
1.2.4.4. Modelul lui Gardner	14
1.2.4.5. Modelul lui Gardner	14
1.2.5. Modelul lui Gardner	14
1.2.6. Modelul lui Gardner	14
1.2.7. Modelul lui Gardner	14
1.2.8. Modelul lui Gardner	14
1.2.9. Modelul lui Gardner	14
1.2.10. Modelul lui Gardner	14
1.2.11. Modelul lui Gardner	14
1.2.12. Modelul lui Gardner	14
1.2.13. Modelul lui Gardner	14
1.2.14. Modelul lui Gardner	14
1.2.15. Modelul lui Gardner	14
1.2.16. Modelul lui Gardner	14
1.2.17. Modelul lui Gardner	14
1.2.18. Modelul lui Gardner	14
1.2.19. Modelul lui Gardner	14
1.2.20. Modelul lui Gardner	14
1.2.21. Modelul lui Gardner	14
1.2.22. Modelul lui Gardner	14
1.2.23. Modelul lui Gardner	14
1.2.24. Modelul lui Gardner	14
1.2.25. Modelul lui Gardner	14
1.2.26. Modelul lui Gardner	14
1.2.27. Modelul lui Gardner	14
1.2.28. Modelul lui Gardner	14
1.2.29. Modelul lui Gardner	14
1.2.30. Modelul lui Gardner	14
1.2.31. Modelul lui Gardner	14
1.2.32. Modelul lui Gardner	14
1.2.33. Modelul lui Gardner	14
1.2.34. Modelul lui Gardner	14
1.2.35. Modelul lui Gardner	14
1.2.36. Modelul lui Gardner	14
1.2.37. Modelul lui Gardner	14
1.2.38. Modelul lui Gardner	14
1.2.39. Modelul lui Gardner	14
1.2.40. Modelul lui Gardner	14
1.2.41. Modelul lui Gardner	14
1.2.42. Modelul lui Gardner	14
1.2.43. Modelul lui Gardner	14
1.2.44. Modelul lui Gardner	14
1.2.45. Modelul lui Gardner	14
1.2.46. Modelul lui Gardner	14
1.2.47. Modelul lui Gardner	14
1.2.48. Modelul lui Gardner	14
1.2.49. Modelul lui Gardner	14
1.2.50. Modelul lui Gardner	14
1.2.51. Modelul lui Gardner	14
1.2.52. Modelul lui Gardner	14
1.2.53. Modelul lui Gardner	14
1.2.54. Modelul lui Gardner	14
1.2.55. Modelul lui Gardner	14
1.2.56. Modelul lui Gardner	14
1.2.57. Modelul lui Gardner	14
1.2.58. Modelul lui Gardner	14
1.2.59. Modelul lui Gardner	14
1.2.60. Modelul lui Gardner	14
1.2.61. Modelul lui Gardner	14
1.2.62. Modelul lui Gardner	14
1.2.63. Modelul lui Gardner	14
1.2.64. Modelul lui Gardner	14
1.2.65. Modelul lui Gardner	14
1.2.66. Modelul lui Gardner	14
1.2.67. Modelul lui Gardner	14
1.2.68. Modelul lui Gardner	14
1.2.69. Modelul lui Gardner	14
1.2.70. Modelul lui Gardner	14
1.2.71. Modelul lui Gardner	14
1.2.72. Modelul lui Gardner	14
1.2.73. Modelul lui Gardner	14
1.2.74. Modelul lui Gardner	14
1.2.75. Modelul lui Gardner	14
1.2.76. Modelul lui Gardner	14
1.2.77. Modelul lui Gardner	14
1.2.78. Modelul lui Gardner	14
1.2.79. Modelul lui Gardner	14
1.2.80. Modelul lui Gardner	14
1.2.81. Modelul lui Gardner	14
1.2.82. Modelul lui Gardner	14
1.2.83. Modelul lui Gardner	14
1.2.84. Modelul lui Gardner	14
1.2.85. Modelul lui Gardner	14
1.2.86. Modelul lui Gardner	14
1.2.87. Modelul lui Gardner	14
1.2.88. Modelul lui Gardner	14
1.2.89. Modelul lui Gardner	14
1.2.90. Modelul lui Gardner	14
1.2.91. Modelul lui Gardner	14
1.2.92. Modelul lui Gardner	14
1.2.93. Modelul lui Gardner	14
1.2.94. Modelul lui Gardner	14
1.2.95. Modelul lui Gardner	14
1.2.96. Modelul lui Gardner	14
1.2.97. Modelul lui Gardner	14
1.2.98. Modelul lui Gardner	14
1.2.99. Modelul lui Gardner	14
1.3. Rolul creativității în dezvoltarea inteligenței emoționale	
1.3.1. Modelul lui Gardner	14
1.3.2. Modelul lui Gardner	14
1.3.3. Modelul lui Gardner	14
1.3.4. Modelul lui Gardner	14
1.3.5. Modelul lui Gardner	14
1.3.6. Modelul lui Gardner	14
1.3.7. Modelul lui Gardner	14
1.3.8. Modelul lui Gardner	14
1.3.9. Modelul lui Gardner	14
1.3.10. Modelul lui Gardner	14
1.3.11. Modelul lui Gardner	14
1.3.12. Modelul lui Gardner	14
1.3.13. Modelul lui Gardner	14
1.3.14. Modelul lui Gardner	14
1.3.15. Modelul lui Gardner	14
1.3.16. Modelul lui Gardner	14
1.3.17. Modelul lui Gardner	14
1.3.18. Modelul lui Gardner	14
1.3.19. Modelul lui Gardner	14
1.3.20. Modelul lui Gardner	14
1.3.21. Modelul lui Gardner	14
1.3.22. Modelul lui Gardner	14
1.3.23. Modelul lui Gardner	14
1.3.24. Modelul lui Gardner	14
1.3.25. Modelul lui Gardner	14
1.3.26. Modelul lui Gardner	14
1.3.27. Modelul lui Gardner	14
1.3.28. Modelul lui Gardner	14
1.3.29. Modelul lui Gardner	14
1.3.30. Modelul lui Gardner	14
1.3.31. Modelul lui Gardner	14
1.3.32. Modelul lui Gardner	14
1.3.33. Modelul lui Gardner	14
1.3.34. Modelul lui Gardner	14
1.3.35. Modelul lui Gardner	14
1.3.36. Modelul lui Gardner	14
1.3.37. Modelul lui Gardner	14
1.3.38. Modelul lui Gardner	14
1.3.39. Modelul lui Gardner	14
1.3.40. Modelul lui Gardner	14
1.3.41. Modelul lui Gardner	14
1.3.42. Modelul lui Gardner	14
1.3.43. Modelul lui Gardner	14
1.3.44. Modelul lui Gardner	14
1.3.45. Modelul lui Gardner	14
1.3.46. Modelul lui Gardner	14
1.3.47. Modelul lui Gardner	14
1.3.48. Modelul lui Gardner	14
1.3.49. Modelul lui Gardner	14
1.3.50. Modelul lui Gardner	14
1.3.51. Modelul lui Gardner	14
1.3.52. Modelul lui Gardner	14
1.3.53. Modelul lui Gardner	14
1.3.54. Modelul lui Gardner	14
1.3.55. Modelul lui Gardner	14
1.3.56. Modelul lui Gardner	14
1.3.57. Modelul lui Gardner	14
1.3.58. Modelul lui Gardner	14
1.3.59. Modelul lui Gardner	14
1.3.60. Modelul lui Gardner	14
1.3.61. Modelul lui Gardner	14
1.3.62. Modelul lui Gardner	14
1.3.63. Modelul lui Gardner	14
1.3.64. Modelul lui Gardner	14
1.3.65. Modelul lui Gardner	14
1.3.66. Modelul lui Gardner	14
1.3.67. Modelul lui Gardner	14
1.3.68. Modelul lui Gardner	14
1.3.69. Modelul lui Gardner	14
1.3.70. Modelul lui Gardner	14
1.3.71. Modelul lui Gardner	14
1.3.72. Modelul lui Gardner	14
1.3.73. Modelul lui Gardner	14
1.3.74. Modelul lui Gardner	14
1.3.75. Modelul lui Gardner	14
1.3.76. Modelul lui Gardner	14
1.3.77. Modelul lui Gardner	14
1.3.78. Modelul lui Gardner	14
1.3.79. Modelul lui Gardner	14
1.3.80. Modelul lui Gardner	14
1.3.81. Modelul lui Gardner	14
1.3.82. Modelul lui Gardner	14
1.3.83. Modelul lui Gardner	14
1.3.84. Modelul lui Gardner	14
1.3.85. Modelul lui Gardner	14
1.3.86. Modelul lui Gardner	14
1.3.87. Modelul lui Gardner	14
1.3.88. Modelul lui Gardner	14
1.3.89. Modelul lui Gardner	14
1.3.90. Modelul lui Gardner	14
1.3.91. Modelul lui Gardner	14
1.3.92. Modelul lui Gardner	14
1.3.93. Modelul lui Gardner	14
1.3.94. Modelul lui Gardner	14
1.3.95. Modelul lui Gardner	14
1.3.96. Modelul lui Gardner	14
1.3.97. Modelul lui Gardner	14
1.3.98. Modelul lui Gardner	14
1.3.99. Modelul lui Gardner	14
1.4. Rolul inteligenței emoționale în dezvoltarea creativității	
1.4.1. Modelul lui Gardner	14
1.4.2. Modelul lui Gardner	14
1.4.3. Modelul lui Gardner	14
1.4.4. Modelul lui Gardner	14
1.4.5. Modelul lui Gardner	14
1.4.6. Modelul lui Gardner	14
1.4.7. Modelul lui Gardner	14
1.4.8. Modelul lui Gardner	14
1.4.9. Modelul lui Gardner	14
1.4.10. Modelul lui Gardner	14
1.4.11. Modelul lui Gardner	14
1.4.12. Modelul lui Gardner	14
1.4.13. Modelul lui Gardner	14
1.4.14. Modelul lui Gardner	14
1.4.15. Modelul lui Gardner	14
1.4.16. Modelul lui Gardner	14
1.4.17. Modelul lui Gardner	14
1.4.18. Modelul lui Gardner	14
1.4.19. Modelul lui Gardner	14
1.4.20. Modelul lui Gardner	14
1.4.21. Modelul lui Gardner	14
1.4.22. Modelul lui Gardner	14
1.4.23. Modelul lui Gardner	14
1.4.24. Modelul lui Gardner	14
1.4.25. Modelul lui Gardner	14
1.4.26. Modelul lui Gardner	14
1.4.27. Modelul lui Gardner	14
1.4.28. Modelul lui Gardner	14
1.4.29. Modelul lui Gardner	14
1.4.30. Modelul lui Gardner	14
1.4.31. Modelul lui Gardner	14
1.4.32. Modelul lui Gardner	14
1.4.33. Modelul lui Gardner	14
1.4.34. Modelul lui Gardner	14
1.4.35. Modelul lui Gardner	14
1.4.36. Modelul lui Gardner	14
1.4.37. Modelul lui Gardner	14
1.4.38. Modelul lui Gardner	14
1.4.39. Modelul lui Gardner	14
1.4.40. Modelul lui Gardner	14
1.4.41. Modelul lui Gardner	14
1.4.42. Modelul lui Gardner	14
1.4.43. Modelul lui Gardner	14
1.4.44. Modelul lui Gardner	14
1.4.45. Modelul lui Gardner	14
1.4.46. Modelul lui Gardner	14
1.4.47. Modelul lui Gardner	14
1.4.48. Modelul lui Gardner	14
1.4.49. Modelul lui Gardner	14
1.4.50. Modelul lui Gardner	14
1.4.51. Modelul lui Gardner	14
1.4.52. Modelul lui Gardner	14
1.4.53. Modelul lui Gardner	14
1.4.54. Modelul lui Gardner	14
1.4.55. Modelul lui Gardner	14
1.4.56. Modelul lui Gardner	14
1.4.57. Modelul lui Gardner	14
1.4.58. Modelul lui Gardner	14
1.4.59. Modelul lui Gardner	14
1.4.60. Modelul lui Gardner	14
1.4.61. Modelul lui Gardner	14
1.4.62. Modelul lui Gardner	14
1.4.63. Modelul lui Gardner	14
1.4.64. Modelul lui Gardner	14
1.4.65. Modelul lui Gardner	14
1.4.66. Modelul lui Gardner	14
1.4.67. Modelul lui Gardner	14
1.4.68. Modelul lui Gardner	14
1.4.69. Modelul lui Gardner	14
1.4.70. Modelul lui Gardner	14
1.4.71. Modelul lui Gardner	14
1.4.72. Modelul lui Gardner	14
1.4.73. Modelul lui Gardner	14
1.4.74. Modelul lui Gardner	14
1.4.75. Modelul lui Gardner	14
1.4.76. Modelul lui Gardner	14
1.4.77. Modelul lui Gardner	14
1.4.78. Modelul lui Gardner	14
1.4.79. Modelul lui Gardner	14
1.4.80. Modelul lui Gardner	14
1.4.81. Modelul lui Gardner	14
1.4.82. Modelul lui Gardner	14
1.4.83. Modelul lui Gardner	14
1.4.84. Modelul lui Gardner	14
1.4.85. Modelul lui Gardner	14
1.4.86. Modelul lui Gardner	14
1.4.87. Modelul lui Gardner	14
1.4.88. Modelul lui Gardner	14
1.4.89. Modelul lui Gardner	14
1.4.90. Modelul lui Gardner	14
1.4.91. Modelul lui Gardner	14
1.4.92. Modelul lui Gardner	14
1.4.93. Modelul lui Gardner	14
1.4.94. Modelul lui Gardner	14
1.4.95. Modelul lui Gardner	14
1.4.96. Modelul lui Gardner	14
1.4.97. Modelul lui Gardner	14
1.4.98. Modelul lui Gardner	14
1.4.99. Modelul lui Gardner	14

POLIROM

2001, 2004, 2007

CREATIVITATE

În memoria mamei mele

INTELIGENȚA EMOȚIONALĂ

Tablă de materii

1.1.1. Necesitatea de creativitate în societatea contemporană	11
1.1.2. Termenul <i>creativitate</i>	12
1.1.3. Caracterizarea creativității	17
1.1.3.1. Definiții	17
1.1.3.2. Calități	18
1.1.3.3. Criterii	18
1.1.4. Teorii recente ale creativității	19
1.1.4.1. Teresa Amabile	19
1.1.4.2. Robert W. Weisberg	21
1.1.4.3. H. Gardner	21
1.1.4.3.1. Nivelul subpersonal	22
1.1.4.3.2. Nivelul personal	22
1.1.4.3.3. Nivelul intrapersonal	23
1.1.4.3.4. Nivelul multipersonal	23
1.1.4.4. M. Csikszentmihalyi	24
1.1.4.4.1. Câmpuri de producție culturală	25
1.1.4.4.2. Contribuția persoanei	27
1.1.4.4.3. Asimilarea sistemului	29
1.1.4.5. Michel și Bernardette Fustier	30
1.1.4.5.1. Curentul clasificator sau logic	30
1.1.4.5.2. Curentul experimental	30
1.1.4.5.3. Curentul funcțional	31
1.1.4.5.4. Curentul combinatoric	31
1.1.4.5.5. Curentul intuitiv și descoperirea rolului inconștientului	32
1.1.4.6. <i>Insight</i> și creativitate	32
1.1.4.7. Motivație și creativitate	32
1.1.4.8. Dezorganizarea creativă	34
1.1.4.8.1. Stadiul formativ sau cel de creștere aditivă	34
1.1.4.8.2. Stadiul normativ sau de creștere replicativă	34
1.1.4.8.3. Stadiul integrativ sau de creștere acomodativă	35
1.1.4.8.4. Stadiul transformțional sau de creștere creativă	35

1.5. Concluzii cu privire la teoriile și interpretările creativității	36
1.5.1. Interpretări cu dominanță mistică	36
1.5.2. Abordările pragmatice ale creativității	36
1.5.3. Interpretarea psihanalitică	37
1.5.4. Abordarea psihometrică a creativității	38
Bibliografie	40

Capitolul 2

TEORIA NEUROBIOPSIHOLOGICĂ A CREATIVITĂȚII	42
2.1. Specificul teoriei și preocupări actuale	42
2.2. Scurt istoric	43
2.3. Precizări privind cortexul (creierul)	44
2.4. Modelul tridimensional al creierului	46
2.5. Tipuri de emisfericitate	50
2.6. Mijloace de cunoaștere a emisfericității	51
2.7. Particularități ale funcționării celor două emisfere	52
2.8. Dovezi științifice ale complementarității celor două emisfere cerebrale	55
2.9. Modelul creierului total	58
2.9.1. Interconexiunile între funcțiile cerebrale	58
2.9.2. Preferințele cerebrale și interconexiunea între sectoare	60
2.9.3. Varietatea preferințelor și interconexiunilor cerebrale	61
2.9.4. Profilurile marcante de stânga	62
2.9.5. Profilurile marcante de dreapta	63
2.9.6. Profilurile cu interconexiuni puternice (profiluri pereche)	63
2.10. Cercetări privind gradul de folosire a celor patru sectoare cerebrale	65
2.11. Rezolvarea de probleme și creierul total	66
2.12. Creier total și comunicare interpersonală	68
2.13. Creier total și programare neurolingvistică	73
2.14. Predare-învățare și creier total	77
2.15. Activarea celor patru moduri de funcționare a creierului prin activități din timpul liber	78
2.16. Sexul și particularitățile de funcționare a creierului	80
2.17. Teste și exerciții	84
2.17.1. Exercițiu pentru stimularea zonelor cerebrale mai puțin disponibile individului (N. Herrmann)	84
2.17.2. Exercițiu pentru antrenarea modului de gândire cel mai puțin preferat (N. Herrmann)	85
2.17.3. Exercițiul muncii stimulative (N. Herrmann)	86
2.17.4. Categoriile ocupaționale reprezentative	88
2.17.5. Cele patru tipuri diferite ale sinelui corespunzătoare celor patru sectoare cerebrale (N. Herrmann)	88

2.17.6. Stimularea comunicării non-verbale (G. Jones - 1994, H. Rückie - 1999)	89
2.17.7. Exerciții pentru comunicarea non-verbală	90
2.18. Testul proverbelor (adaptat de M. Roco)	92
2.19. Chestionar de preferințe acționale (adaptat de M. Roco după D. Chalvin și N. Herrmann)	94
Bibliografie	97

Capitolul 3

COMPLEXELE PERSONALE: FACTORI STIMULATIVI SAU INHIBITORI AI CREATIVITĂȚII	100
3.1. Barierele personale în raporturile interumane (E. Limbos)	101
3.1.1. Bariere legate de contextul sociocultural	101
3.1.1.1. Conflictul de valori și lipsa cadrelor de referință	101
3.1.1.2. Condiționarea și manipularea prin mass-media	102
3.1.1.3. Prejudecățile	102
3.1.1.4. Diferențele culturale	102
3.1.1.5. Nonintegrarea frustrațiilor	103
3.1.2. Barierele datorate fricii endemice	104
3.1.2.1. Înfruntarea	104
3.1.2.2. Agresivitatea	104
3.1.2.3. Principiul competiției	104
3.1.2.4. Rezistența la schimbare	104
3.1.2.5. Lipsa încrederii în sine	105
3.1.3. Barierele datorate atitudinilor individualiste	105
3.1.3.1. Comportamentul egocentric	105
3.1.3.2. Necunoașterea propriei persoane	105
3.1.3.3. Sentimentele de incompetență sau ineficiență	105
3.1.3.4. Lipsa de obiectivitate și realism	106
3.1.3.5. Pasivitatea excesivă	106
3.1.4. Bariere referitoare la relațiile individ-grup	106
3.1.4.1. Lipsa de comunicare	106
3.1.4.2. Marginalizarea	107
3.1.4.3. Lipsa de autenticitate	107
3.1.4.4. Izolarea nu favorizează creativitatea	107
3.1.4.5. Dependența	107
3.2. Blocaje ale creativității	109
3.2.1. Blocaje de tip emoțional	109
3.2.2. Blocaje de ordin cultural	109
3.2.3. Blocaje de ordin perceptiv	109
3.3. Complexele personale	110
3.3.1. Definiție și caracterizare a complexului	110
3.3.2. Complexul de abandon (părăsire)	112
3.3.3. Complexul de rivalitate fraternală	114
3.3.4. Complexul de nesiguranță (insecuritate)	115
3.3.5. Complexul castrării sau al afirmării de sine în plan sexual	116

3.3.6. Complexul de vinovăție	117
3.3.7. Complexul de inferioritate	119
3.3.8. Principii și reguli utile pentru eu	128
3.4. Tipurile psihologice ale lui C.G. Jung	130
<i>Bibliografie</i>	133

Capitolul 4

INTELIGENȚA EMOȚIONALĂ	135
4.1. Însemnătatea emoțiilor	135
4.2. Definirea și caracterizarea inteligenței emoționale (IE)	138
4.3. Empatia ca trăsătură a inteligenței emoționale	146
4.4. Profilul psihologic al persoanelor cu un nivel ridicat al inteligenței emoționale	148
4.5. Direcții ale educării inteligenței emoționale	151
4.6. Evaluarea inteligenței emoționale	155
4.7. Unele concluzii ale cercetărilor privind inteligența emoțională la români	157
4.8. Unele aplicații practice ale inteligenței emoționale	158
4.9. Teste și exerciții aplicative	185
4.9.1. Lista emoțiilor (adaptat după M. Roco și D. Goleman)	185
4.9.2. Exercițiu pentru evaluarea fenomenelor care provoacă disconfort psihic (adaptat după M. Roco și D. Chalvin)	186
4.9.3. Test pentru inteligența emoțională (pentru adulți) (adaptat de Mihaela Roco după Bar-On și D. Goleman)	187
4.9.4. Test pentru inteligența emoțională (variante pentru copii) (adaptat de Mihaela Roco după varianta pentru adulți)	189
4.9.5. Exerciții pentru sondarea satisfacției profesionale	192
4.9.6. Chestionar pentru autocunoașterea celor patru modalități de a reacționa, în special în situații dificile sau critice : fugă, atac, manipulare, asertivitate (adaptat după D. Chalvin)	197
4.9.7. Reguli	201
<i>Bibliografie</i>	201

Capitolul 5

TESTE, EXERCITII ȘI JOCURI CREATIVE	204
5.1. Test de imaginație și creativitate (adaptat după E.P. Torrance, Al. Osborn, J.P. Guilford, N.A. Wallach și N. Kogan, G. Meunier)	204
5.2. Chestionar de atitudine creative (Mihaela Roco, Universitatea București, J.M. Jaspard – Universitatea Louvain-La Neuve, Belgia)	211
5.3. Chestionar de motivație profesională (adaptat după R. Bazin)	214

5.4. Stiluri de personalitate creatoare (adaptat după C.G. Jung și D. Kolb)	216
5.5. Stiluri de inovație (traducere și adaptare de Mihaela Roco după W.C. Miller)	220
5.6. Metode de stimulare a creativității : PAPSA	226
5.7. Stimularea gradului de activism	231
5.8. De ce nu suntem perseverenți și cum am putea fi	232
5.9. Eliminarea obstacolelor (E. Raudsepp)	233
5.10. Lista cu lucrurile care ne „săcăie” (după E. Raudsepp)	234
5.11. Reveria creativă (după E. Raudsepp)	236
5.12. Exercițiu pentru activarea imaginației (adaptat după E. Raudsepp)	238
5.13. Creativitatea și controlul minții (adaptat după E. Raudsepp)	239
5.14. Frazele care paralizază creativitatea (Mihaela Roco)	242
5.15. Devizele omului creativ (Mihaela Roco)	243
<i>Bibliografie</i>	244

Societatea contemporană, compusă din cele mai avansate tehnologii, este în schimbare și în creștere. Într-o lume în care tehnologia și știința se dezvoltă în așa fel încât să ne ofere toate avantajele, vom fi nevoiți să ne adaptăm la aceste schimbări și să învățăm să trăim în această lume. Pentru a face acest lucru, vom avea nevoie de o educație care să ne ajute să dezvoltăm abilitățile noastre și să ne ajute să devenim persoane care să putem să ne adaptăm la aceste schimbări și să învățăm să trăim în această lume.

A trăi într-o lume în care tehnologia și știința se dezvoltă în așa fel încât să ne ofere toate avantajele, vom fi nevoiți să ne adaptăm la aceste schimbări și să învățăm să trăim în această lume. Pentru a face acest lucru, vom avea nevoie de o educație care să ne ajute să dezvoltăm abilitățile noastre și să ne ajute să devenim persoane care să putem să ne adaptăm la aceste schimbări și să învățăm să trăim în această lume.

Creativitatea nu înseamnă doar imaginație și simțămînt de curiozitate, ci și capacitatea de a găsi soluții noi la problemele care ne apar în viața de zi cu zi. Creativitatea este o abilitate care ne ajută să găsim soluții noi la problemele care ne apar în viața de zi cu zi. Creativitatea este o abilitate care ne ajută să găsim soluții noi la problemele care ne apar în viața de zi cu zi. Creativitatea este o abilitate care ne ajută să găsim soluții noi la problemele care ne apar în viața de zi cu zi.

Capitolul 1 TEORII ACTUALE PRIVIND NATURA ȘI EVALUAREA CREATIVITĂȚII

„Oamenii învățați, dar fără talent propriu, adică purtătorii științei moarte, mi-i inchipui ca o sală întunecată cu o ușă de intrare și una de ieșire. Ideile străine intră printr-o ușă, trec prin întunericul sălii și ies prin cealaltă, indiferente, singure și reci. Capul unui om de talent este ca o sală iluminată cu pereți și oglinzi. Din afară vin ideile într-adevăr reci și indiferente, dar ce societate, dar ce petrecere găsesc.”

Mihai Eminescu

Societatea contemporană, comparativ cu cele anterioare, se caracterizează prin schimbări radicale care se petrec în conduită, la locul de muncă sau în familie, în educație, în știință și tehnologie, în religie și aproape în orice aspect al vieții noastre. Pe de altă parte, teama de nenorociri domină, de la cele care privesc persoana și familia acesteia până la cele care se referă la supraviețuirea speciei umane.

A trăi într-o asemenea lume presupune un înalt grad de adaptare și de curaj care este legat în mare măsură de creativitate. Omul zilelor noastre are nevoie de culturalizare în interiorul propriei lui ființe, deoarece goliciunea interioară corespunde unei apatii exterioare, incapacității de a înțelege realitatea și de a avea comportamente adecvate. Prin originea ei, natura umană este creatoare. Omul se justifică pe sine în fața Creatorului nu numai prin ispășire, ci și prin creație (N. Berdiaev).

Creativitatea nu înseamnă doar receptarea și consumul de nou, ci în primul rând crearea noului. După C. Rogers (1961), adaptarea creativă naturală pare a fi singura posibilitate prin care omul poate ține pasul cu schimbarea caleidoscopică a lumii sale. În condițiile ratei actuale a progresului științei, tehnicii și culturii, un popor cu un nivel scăzut al creativității, cu o cultură limitată nu va putea rezolva eficient problemele cu care se confruntă. Dacă oamenii nu vor realiza idei noi și originale în adaptarea lor la mediu, atunci popoarele lor nu ar mai fi competitive în plan internațional. De aceea, Ch. Garfield consideră că într-un viitor nu prea îndepărtat eroi vor fi autorii celor mai îndrăznețe și valoroase realizări în știință, tehnică și cultură. Întrecerea dintre țări se va deplasa din planul militar în cel al creației umane.

Cercetările mele de peste 30 de ani în domeniul psihologiei creației au relevat că potențialul creativ al românilor este foarte ridicat, dar există multe blocaje în calea valorificării acestuia, datorate în principal sistemului de instruire și educație și climatului psihosocial (M. Roco, 1985).

Orice om poate fi creativ, dar pentru a se împlini în această direcție sunt necesare o serie de condiții la care ne vom referi pe larg în această lucrare.

În 1950, J.P. Guilford arăta că, în sens larg, creativitatea are în vedere abilitățile pe care le întâlnim la majoritatea oamenilor, fiindcă aceasta se referă de fapt la modul *sui-generis* în care se reunesc însușirile de personalitate la nivelul fiecărui individ. Pattern-ul trăsăturilor de personalitate este propriu, specific fiecăruia dintre noi. Psihologul este interesat de felul în care personalitatea creatoare se manifestă în aptitudini, atitudini, calități temperamentale...

1.1. Nevoia de creativitate

Deși creativitatea este o nevoie socială, care asigură supraviețuirea unui popor, totuși chiar și în societățile avansate din punct de vedere științific și tehnic se pot aduce numeroase critici culturii și educației. C. Rogers prezintă următoarele critici:

- > În educație se tinde spre formarea unor oameni conformiști, cu stereotipii numeroase și marcante, considerându-se că este de preferat să asiguri o educație cât mai completă decât să dezvolți o gândire originală și creativă.
- > Distracțiile din timpul liber ale oamenilor au un caracter pasiv, sunt noncreative.
- > În domeniul științific sunt apreciați mai mult oamenii erudiți, conformiști. Cei creativi care formulează ipoteze noi, au idei originale și îndrăznețe sunt oarecum tolerați.
- > În industrie, creația este rezervată câtorva categorii de personal - managerului, șefului din departamentul de cercetare - în timp ce majoritatea oamenilor sunt frustrați de eforturi de originalitate și creativitate.
- > În familie și în viața personală creativitatea nu este bine văzută. Astfel, prin îmbrăcăminte, mâncarea pe care o consumăm, cărțile pe care le citim sau care ne sunt recomandate, ideile pe care le susținem, remarcăm prin toate acestea că există o puternică tendință spre conformitate și stereotipie.

1.2. Termenul creativitate

Termenul *creativitate* a fost introdus în psihologie de G.W. Allport pentru a desemna o formațiune de personalitate. În opinia lui, creativitatea nu poate fi limitată doar la unele dintre categoriile de manifestare a personalității, respectiv la aptitudini (inteligență), atitudini sau trăsături temperamentale. Acesta este unul dintre motivele principale pentru care, în dicționarele de specialitate apărute înainte de 1950, termenul *creativitate* nu este inclus.

Cu toate acestea, abordări mai mult sau mai puțin directe ale creativității s-au realizat și înainte de 1950, noțiunea fiind consemnată sub alte denumiri: inspirație, talent, supradotare, geniu, imaginație sau fantezie creatoare.

Inspirația este o stare psihică de tensiune puternică cu o durată variabilă, în cursul căreia se conturează în linii generale viitoarea idee sau soluție nouă. Atributele esențiale ale inspirației sunt: spontaneitatea și vibrația afectivă.

Cercetările psihologice ulterioare au arătat că inspirația este o etapă a procesului de creație.

Cuvântul *talent* provine din limba greacă, *talanton* desemnând o unitate de măsură a greutății sau o monedă având valoarea corespunzătoare unui talant de aur sau de argint. În dicționarul Larousse sensul psihologic al termenului *talent* se referă la aptitudinea sau superioritatea naturală pentru a face un anumit lucru.

În majoritatea dicționarelor de psihologie, talentul este considerat o formă specială de capacități sau abilități cum ar fi capacitatea muzicală care este înăscută sau moștenită și face posibilă obținerea unor rezultate superioare (J.P. Chaplin, 1995, p. 461). Talentul este văzut ca fiind o „aptitudine naturală și care se manifestă într-o anumită direcție” (J. Drever, 1992, p. 293).

Termenii „supradotare” și „geniu” se întrepătrund în mare măsură și de aceea au fost considerați ca desemnând fenomene similare. Talentul este o continuare a aptitudinii, o treaptă superioară de dezvoltare a acesteia, caracterizat nu doar prin efectuarea cu succes a unei activități, ci și prin capacitatea de a crea opere originale. După M. Bejat, individul înzestrat cu talent se caracterizează printr-o inteligență deosebită, o puternică impresiabilitate, o mare exigență față de sine dispunând de un puternic spirit autocritic, care-l face să fie permanent nemulțumit de ceea ce creează și să năzuiască spre perfecțiune. Șt. Zissulescu consemnează, ca trăsătură distinctivă a talentului, uriașa putere de muncă.

Persoana supradotată este înzestrată cu „daruri naturale” care îi permit să facă lucruri deosebite, iar „geniul constituie dispoziția sau aptitudinea naturală de a crea ceva original și cu totul remarcabil”.

- În dicționarele de psihologie, „supradotat” este:
1. cel care posedă într-o mare măsură abilități intelectuale sau cel care are un cotient intelectual (*QI - Intelligence Quotient*) mai mare de 140;
 2. individul care posedă un talent nonintelectiv cum ar fi cel muzical (J.P. Chaplin, 1995, p. 194). După J. Drever, un individ supradotat posedă talente la cel mai înalt nivel, în general sau doar într-un anumit domeniu (J. Drever, 1992, p. 109).

Cei doi autori consemnați mai sus definesc geniul cam în același mod ca și talentul, respectiv ca abilitate intelectuală generală sau specială, deosebită, care se manifestă în realizarea de forme noi.

F. Galton (1869) consideră că oamenii geniali sunt înzestrați cu aptitudini intelectuale sau mentale excepționale. J.M. Cattell (1903) a studiat viața și activitatea a o mie de personalități eminente consemnate în dicționare, ajungând la concluzia că aceștia se definesc prin capacități intelectuale remarcabile care sunt ereditare. Ellis (1904), Cox (1926), White (1931) au stabilit că între cotientul intelectual (*QI*) și realizările profesionale ale genilor studiate de ei există corelații semnificative.

R. Weisberg apreciază că toate persoanele creatoare („unde există creație există și geniu”) au un număr restrâns de trăsături comune printre care se numără: interesele de cunoaștere, independența judecăților, încrederea de sine, intuiția și o fermă percepție de sine ca individ creativ. Intuiția se referă la tendința de a ajunge la o concluzie sau de a îndeplini o acțiune fără explicații amănunțite pentru fiecare pas al procesului. Puternica

percepție de sine ca individ creativ se referă la faptul că geniile sunt convinse de creativitatea lor, această credință constituindu-se într-unul dintre principalele motive ale activității lor creatoare.

Oamenii de știință înalt creativi se caracterizează prin: nevoia de a se elibera de reguli (flexibilitate); deschidere la experiență; sensibilitate la probleme (față de cele importante, ei nu își pierd timpul cu rezolvarea unor probleme ne semnificative); problematizare – pot vedea o problemă acolo unde nimeni nu o vede, ducând astfel la apariția unui domeniu nou, original, de cercetare.

Geniul artistic include abilitatea de a-i sensibiliza emoțional pe alții, presupunând o mai mare deschidere și sensibilitate față de experiența emoțională a celorlalți.

Spre deosebire de mulți autori, Weisberg susține că în prezent se cunoaște foarte puțin despre caracteristicile geniului, conceptul de geniu fiind un mit. În sprijinul acestei opinii aduce următoarele argumente:

- indivizii creativi într-un anumit domeniu pot să nu aibă un anumit set de însușiri care să îi diferențieze de indivizii noncreativi cu experiență similară în același domeniu;
- se poate ca trăsăturile psihologice să nu relaționeze cauzal cu activitatea creatoare;
- creativitatea nu se manifestă constant nici chiar la cei mai mari artiști sau oameni de știință, ceea ce indică faptul că geniu nu este o caracteristică constantă;
- analiza unor aspecte mai largi privind conceptul de geniu arată că este o greșeală să cauți geniu numai la nivelul individului sau numai în munca sa. Aceasta deoarece geniu este o caracteristică pe care societatea o atribuie rezultatelor muncii unui individ. Dacă societatea devine sensibilă la alte categorii de rezultate ale muncii, la alte dimensiuni sau calități ale acesteia, atunci se schimbă și judecățile asupra geniului.

După părerea noastră, Weisberg a încercat să depășească abordările unilaterale sau extremiste ale creativității, însă nu a reușit să păstreze o viziune dialectică asupra diverselor interpretări. De exemplu, nu putem să identificăm un geniu în sens riguros exact sau matematic după un set de caracteristici specifice, dar foarte multe studii și cercetări empirice au ajuns să pună în evidență trăsăturile comune marilor personalități creatoare. Întrebarea pe care și-o pune Weisberg – de ce pe de o parte, aceste trăsături nu se manifestă constant în activitatea geniului, iar pe de altă parte, aceste trăsături se întâlnesc și la oameni care nu sunt apreciați ca genii – poate fi analizată din perspective diferite. Una dintre explicații ar fi că activitățile noastre sunt atât dominant reproductivă, cât și dominant creatoare sau cel puțin au acțiuni de un tip anumit sau altul. Desigur că persoanele înalt creatoare desfășoară activități predominant creative mai frecvent decât indivizii cu un nivel redus al creativității. În psihologie nu putem vorbi de relații de tip cauzal datorită supercomplexității fenomenelor psihice între care creativitatea se situează pe unul dintre primele locuri.

Esența creativului constă în noutatea și originalitatea sa. De aceea, nu avem standarde pentru a-l evalua. Într-adevăr, istoria a arătat că un produs cu cât este mai original și implicațiile sale sunt mai îndepărtate în timp, cu atât mai aspru va fi judecat de contemporani, fiind calificat drept nebunesc, eronat, inutil etc., dar aceste aprecieri ale societății nu împiedică geniile să existe, să se afirme și să dăinuie.

Cei mai mulți autori văd în geniu o forță creatoare uriașă, deosebit de originală. *Geniul poate fi considerat cea mai înaltă formă de dezvoltare a aptitudinilor. El dispune de o extraordinară capacitate creatoare, care duce la crearea unor produse deosebit de originale, deschizând drumuri noi în domeniul său de activitate.*

Uneori genialitatea a fost asociată cu precocitatea. Mozart a compus un menuet la 5 ani; Enescu a început să cânte la vioară la 4 ani, iar la vârsta de 7 ani a devenit student la Conservatorul din Viena.

Una dintre cele mai valoroase interpretări ale creativității, pe care în linii generale o regăsim în lucrările contemporane, aparține lui W. Duff și a fost elaborată în secolul al XVIII-lea. Ipotezele teoriei sale au fost formulate plecând de la analiza intelectului unor genii precum Platon, Shakespeare, Descartes, Bacon, Newton sau Berkeley.

W. Duff a distins trei facultăți ale minții creatoare: imaginația, judecata și gustul, pe care le consideră principalele componente ale geniului (Duff, 1767, p. 64).

Imaginația este facultatea mentală care elaborează o infinitate de asociații noi prin compunere și descompunere a ideilor, prin combinare și recombinație a lor, creând în final obiecte care nu au existat niciodată în natură.

Judecata permite combinarea ideilor elaborate de imaginație, observarea acordului sau dezacordului dintre ele, reunirea în aceeași categorie a celor omogene și respingerea celor discordante, în final urmând să se determine utilitatea și adevărul invențiilor și descoperirilor produse prin puterea imaginației.

Gustul este un simț intern care permite delimitarea ideilor frumoase de cele urâte, a celor decente de cele ridicole.

Remarcăm că imaginația se aseamănă cu gândirea divergentă, iar judecata cu gândirea convergentă. Gustul este abordat ca un supliment de judecată de factură estetică, care conferă în primul rând eleganță gândurilor noastre.

Este de subliniat că W. Duff a considerat, cu aproape două sute de ani în urmă, că cele trei facultăți ale minții umane implicate în creație sunt întâlnite la toți oamenii, fiind în special prezente la copii, la oameni cu realizări excepționale, desigur în grade diferite.

Duff a mai intuit că anumite trăsături ale creativității cum ar fi spontaneitatea, asociativitatea, curiozitatea... sunt specifice copiilor și adulților înalt creatori, cu precizarea că ele se realizează la niveluri diferite.

Majoritatea psihologilor consideră anul 1950 ca fiind data nașterii investigațiilor sistematice asupra creativității.

În 1950, J.P. Guilford semnaleză sărăcia studiilor asupra creativității, arătând că din 121.000 de studii indexate în *Psychological Abstracts* într-o perioadă de 23 de ani numai 186 se referă direct la creativitate, deci mai puțin de 0,2%.

Urmărind fluxul publicațiilor asupra creativității în revistele de psihologie, Teresa Amabile arată că în 1960 ele au ajuns la 0,4%, în 1966 la 0,8% și în 1970 la 1% din totalul celor apărute.

Precizăm ca Teresa Amabile se referă doar la lucrări care abordează direct problemele creativității și care au apărut în reviste. Nu au fost luate în considerare cărțile, culegerile, manifestările științifice organizate pe tema creativității.

Este cert că în anii '60-'70 asistăm la o explozie a studiilor asupra creativității. În sprijinul acestei idei vin datele publicate de psihologul cehoslovac J. Hlavsa (1970) într-o lucrare cu caracter bibliografic referitoare la creativitate. În acest studiu sunt incluse

2.419 titluri culese din surse numeroase și în același timp diferite. Dintre aceste titluri 9,5% au apărut înainte de 1950, 18% între 1950 și 1960 și 72,5% între anii 1960-1970.

În România, începând cu anii '70, s-au efectuat studii multiple și intensive asupra creativității în știință, artă și învățământ. Preocupările psihologilor români pentru creativitate sunt exprimate mai mult sau mai puțin direct în lucrările lor. Nu ne putem angaja în expunerea acestora deoarece ar necesita elaborarea unei lucrări aparte.

Interpretările psihologilor români referitoare la creativitate acoperă aproape toate direcțiile consemnate în literatura mondială de specialitate.

La început studiile asupra creativității au fost orientate spre factorii motivaționali, ca de altfel și în plan internațional, emoțional-afectivi sau de personalitate în general. Astfel, Rădulescu-Motru se referea la creație în termenii personalismului energetic și ai vocației; M. Ralea consideră că originalitatea este mai mult dependentă de sentimente decât de factorii intelectuali; V. Pavelcu aprecia că personalitatea creatoare integrează specific motivațiile individului.

Ștefan Odobleja a încercat în lucrarea sa *Psihologia consonantistă* (1938) să operaționalizeze componentele cognitive ale descoperirii și invenției într-un model operațional *sui-generis* al relației, care precedă cu aproape un sfert de secol faimosul model tri-dimensional al inteligenței elaborat de Guilford (1967) sau modelul gândirii creative al lui Torrance (1974).

În psihologia românească nu există teorii care să acorde în mod reduționist însemnătate doar anumitor factori ai creației, aceasta deoarece, în primul rând, s-a încercat validarea cât mai rapidă a unei idei, metode sau tehnici noi în condițiile specifice țării noastre. Pe de altă parte, abordările creativității au beneficiat de o documentare cât mai completă, psihologii din România încercând să armonizeze sau să integreze pe cât posibil diversele teorii sau idei formulate în plan internațional. De exemplu, P. Popescu-Neveanu consideră că personalitatea creatoare se caracterizează prin interacțiunea optimă între aptitudini și atitudini.

Începând cu anul 1967 au apărut primele lucrări teoretice consacrate în mod specific și direct creativității: M. Bejat (1971), Al. Roșca (1967), P. Popescu-Neveanu (1971).

Studiile și cercetările experimentale au luat amploare după 1970, ele având drept obiective finale evaluarea și stimularea creativității în diferite domenii:

- *psihologia școlară educațională și a dezvoltării* – Paula Constantinescu (1970), Rely Mihalevici (1977), Gr. Nicola și alții (1981), I. Mânzat (1981), Ana Stoica (1983), P. Golu (1985), Pavel Popescu (1991), Margareta Dincă (1993), Mariana Caluschi (1994);
- *psihologia creației științifice și tehnice, psihologia organizațională* – P. Popescu-Neveanu (1977), Al. Roșca (1981), Mihaela Roco (1979, 1985), V. Belous (1991), M. Golu (1993), S. Chelcea (1990, 1994), A. Neculau (1991, 1999), M. Zlate (1999, 2000);
- *psihologia artei* – S. Marcus, Gh. Neacșu (1970), Ursula Șchiopu (1992).

Una dintre lucrările recente care oferă informații despre creativitate în toate domeniile amintite este *Incursiune în creatologie*, scrisă de Anca Munteanu (1994).

Contribuțiile psihologilor români sunt numeroase și însemnate atât din punct de vedere teoretico-metodologic, cât și practic-aplicativ.

Studiile asupra creativității au fost orientate spre investigarea procesului creativ, persoanelor creative, etapelor creației, structurii individuale și de grup a creativității, mijloacelor de identificare, evaluare și educare a creativității.

S-au creat organizații și organisme pluri- și interdisciplinare alcătuite din psihologi, sociologi, pedagogi, matematicieni, biologi, chimiști și alte categorii de specialiști, scopul lor final fiind educarea și stimularea creativității.

1.3. Caracterizarea creativității

1.3.1. Definiții

În prezent există sute de modalități prin care este definită creativitatea. Psihologii susțin în general că *a fi creativ înseamnă a crea ceva nou, original și adecvat realității*.

A crea înseamnă: a face să existe, a aduce la viață, a cauza, a genera, a produce, a fi primul care interpretează rolul și dă viață unui personaj, a compune repede, a zămisli etc.

Creativ este cel care se caracterizează prin originalitate și expresivitate, este imaginativ, generativ, deschizător de drumuri, inventiv, inovativ etc.

Al. Roșca este de părere că, datorită complexității fenomenului creației, este puțin probabil să se ajungă la o definiție unanim recunoscută, deoarece fiecare autor pune accent pe dimensiuni diferite. Astfel, se arată că după unii autori „creativitatea este aptitudinea sau capacitatea de a produce ceva nou și de valoare”, iar după alții ea constituie un proces prin care se realizează un produs (Al. Roșca, 1981, p. 16).

După P. Popescu-Neveanu „creativitatea presupune o dispoziție generală a personalității spre nou, o anumită organizare (stilistică) a proceselor psihice în sistem de personalitate” (P. Popescu-Neveanu, 1987, p. 52).

Margaret A. Boden (1992) a inventariat definițiile creației consemnate în diferitele dicționare, concluzionând că în general creativitatea constă în „realizarea de combinații noi, originale, de idei vechi”. Combinațiile noi trebuie să aibă o anumită valoare.

Creativitatea este un concept destul de vag și oarecum imprecis. Michel și Bernardette Fustier (1988) arată că în mintea omului obișnuit creativitatea este legată de expresii și creații artistice, de invenții tehnologice sau descoperiri științifice, de comunicare interumană, de educație, de comportamentele personale și de mișcările sociale. Ea semnifică: adaptare, imaginație, construcție, originalitate, evoluție, libertate interioară, talent literar, distanțare față de lucrurile deja existente.

H. Jaoui, definind creativitatea ca aptitudinea de a realiza ansambluri originale și eficiente plecând de la elemente preexistente, consideră că oricine poate fi creativ (H. Jaoui, 1990, p. 70).

Alți autori văd în creativitate capacitatea de a imagina răspunsuri la probleme, de a elabora soluții inedite și originale (E. Limbos, 1988).

A fi creativ înseamnă a vedea același lucru ca toată lumea, dar a te gândi la ceva diferit.

Anca Munteanu prezintă peste 35 de definiții ale creativității, elaborate de autori din diferite țări (A. Munteanu, 1994, pp. 309-314).

Ca formațiune psihică deosebit de complexă, creativitatea se caracterizează printr-o multitudine de sensuri: productivitate, utilitate, eficiență, valoare, ingeniozitate, nouitate,

originalitate. Le-am consemnat în ordinea importanței lor pentru creativitate și a măsurii în care ele sunt proprii fenomenului creației. Au existat tendințe de a limita creația la productivitate, utilitate, valoare, calități care sunt necesare, dar nu și suficiente pentru delimitarea creativității. Definitorii pentru creație sunt noutatea și originalitatea.

1.3.2. Calități

Productivitatea se referă la numărul mare de idei, soluții, lucrări de specialitate, produse mai mult sau mai puțin materiale.

Utilitatea privește în special rezultatele acțiunii, care trebuie să fie folositoare, să contribuie la bunul mers al activității.

Eficiența are în vedere caracterul economic al performanței, se referă la randamentul acțiunii, la performanțele care se pot obține prin folosirea rezultatelor activității creatoare.

Valoarea produselor activității creatoare trebuie să prezinte însemnătate din punct de vedere teoretic sau practic, să fie recunoscută și respectată în plan social.

Ingeniozitatea presupune eleganță și deosebită eficacitate a metodelor de rezolvare.

Noutatea se referă la distanța în timp a lucrurilor, ideilor. Există lucruri foarte noi (recent elaborate) care pot să aibă un grad redus de originalitate.

Originalitatea se apreciază prin raritatea ideilor, soluțiilor sau produselor. De obicei, sunt considerate originale rezultatele creativității care apar o singură dată într-o colectivitate, deci sunt unice.

1.3.3. Criterii

Psihologii au formulat o serie de criterii pentru a delimita activitatea creatoare de cea reproductivă.

I.A. Taylor (1959) consideră că:

- 1) performanța creatoare trebuie să prezinte o anumită însemnătate economică, socială, culturală, științifică, tehnică etc., valoare care să fie recunoscută social.
- 2) rezultatele trebuie să fie formulate coerent și inteligibil.

S. Gollan (1963) stabilește patru tipuri de criterii în aprecierea creativității:

- 1) performanța creatoare sau rezultatele nemijlocite ale activității creatoare care se caracterizează prin eficiență, utilitate, noutate și originalitate;
- 2) procesul creativ, ale cărui trăsături specifice sunt: spontaneitatea, asociativitatea, flexibilitatea, capacitatea combinatorică;
- 3) însușirile persoanei creative care privesc în primul rând motivele și atitudinile creative (în număr de peste 60);
- 4) potențialul creativ, situație în care sunt evaluate fluiditatea, flexibilitatea, originalitatea și capacitatea de elaborare prin intermediul unor teste specifice, persoana fiind doar candidată pentru creativitate.

F. Barron (1963) introduce un criteriu dual pentru evaluarea creativității. Astfel, el consideră că performanța sau produsul creator trebuie să aibă un grad ridicat de neobișnuit, să fie rar întâlnit în colectivitatea în care a apărut și în același timp acest produs creator să fie adecvat realității. De multe ori, răspunsurile neobișnuite provin din

ignoranță, confuzie, stări alterate de conștiință, ele fiind în totală neconcordanță cu realitatea. De exemplu: „Doi copii se aflau la un muzeu unde erau expuse mumii. Unul dintre ei îl întreabă pe celălalt ce ar putea reprezenta înscrisul de pe unul dintre bandajele care erau înfășurate în jurul gâtului uneia dintre mumii – 179 î.Hr. Celălalt copil i-a răspuns că probabil era vorba de numărul mașinii care l-a accidentat”. 179 î.Hr. desemnează anul îmbălsămării mumiei.

Unul dintre psihologii care au încercat să delimiteze originalitatea de rutină este A. Koestler (1964). Pentru el, importante sunt următoarele aspecte:

1. nivelul de conștiință cu care este condusă activitatea de căutare a ideilor și a soluțiilor. O persoană înalt creativă se sprijină în aceeași măsură atât pe conștiință, cât și pe subconștient și inconștient în căutarea noului;
2. tipul de experiență pe care îl preferă și care este de încredere pentru o persoană. Persoanele înalt creative apelează de regulă la experiențe și modalități noi, necunoscute, spre deosebire de cele slab creatoare, care se încred numai în modalitățile cunoscute, care de regulă au dus la reușită;
3. natura obstacolului care trebuie depășit și felul obiectivelor alese. O persoană înalt creatoare alege situațiile problematice, cât mai noi și diferite de experiența ei anterioară și de ceea ce se cunoaște la momentul respectiv.

1.4. Teorii recente ale creativității

1.4.1. Teresa Amabile

Teresa Amabile (1983) consideră că adoptarea deciziilor, atât într-un domeniu profesional cât și în viața cotidiană implică deseori creativitatea. Pe de o parte, soluțiile creative asigură rezolvarea problemei cu o neașteptată eficiență și, pe de altă parte, dispun de eleganță și o uimitoare simplitate. În general, răspunsurile creative sunt evidente și totuși puțină lume se gândește la ele. De exemplu, unul dintre exercițiile unui joc pentru antrenarea creativității solicită subiecților să arate: „Cum se poate pune mâna stângă în buzunarul drept de la pantaloni, iar pe cea dreaptă în buzunarul stâng, în același timp?”. Răspunsul este „Punând pantalonii invers”.

A fi creativ înseamnă să elaborezi un anumit lucru (unealtă, idee, proces, lucrare de artă) care, în același timp este absolut inovator și valabil. Dacă un produs este nou, dar nepotrivit, el va fi considerat bizar. Dacă este valabil, dar nu este nou va fi considerat corect sau bine executat, dar nu creativ (Teresa Amabile, 1983). După această autoare, modelul structural al creativității include următoarele componente necesare:

- 1) calificarea, gradul de specializare în domeniul respectiv;
- 2) abilități creative;
- 3) motivație intrinsecă.

1. *Abilitățile relevante într-un anumit domeniu.* În această categorie sunt incluse: cunoștințele obiective de specialitate, abilitățile tehnice, talentul special în domeniul respectiv. Toate acestea sunt văzute de Teresa Amabile ca un set de direcții cognitive care ar trebui să fie urmate în rezolvarea de probleme. Aceste componente pot fi considerate ca alcătuind o „rețea de posibile peregrinări” ale celui care caută soluția (Newell și

Simon, 1972). Aceste abilități profesionale sunt materiale individuale brute pentru producția creativă. Ele sunt dependente de capacitățile creative, perceptiv și motorii innăscute, cât și de educația formală și informală în acest domeniu.

2. Abilitățile creative includ:

- un set cognitiv și unul perceptiv favorabile abordării din perspective noi în rezolvarea unei probleme. Aceasta presupune înțelegerea cu ușurință a complexității problemelor și abilitate în depășirea clișeelelor și a rutinei mentale în timpul rezolvării lor. Câteva aspecte semnificative ale stilului cognitiv sunt: set cognitiv și perceptiv lărgit, folosirea unor categorii largi în stocarea informației, reactualizarea cu exactitate a informațiilor, depășirea regulilor bine stabilite și unanim recunoscute ca fiind aplicabile în soluționarea problemelor.
- euristicile pentru generarea ideilor noi. După Newell, Shaw, Simon, euristica înseamnă „orice principiu sau mijloc care contribuie la scurtarea drumului spre soluție sau faptul de a emite ipoteze prin analiza studiului de caz, de a folosi analogiile, de a lua în considerare excepțiile și de a investiga paradoxurile” (Newell, Shaw și Simon, 1985). În concluzie, este vorba de o metodă de rezolvare a problemelor care nu are reguli stricte impuse din exterior.
- stilul de muncă specific creației care este cel perseverent și plin de energie. Se referă la abilitatea de a depune efort pe o perioadă lungă de timp sau la „uitarea productivă” (lăsarea la o parte pentru un timp a problemelor greu de soluționat, pentru a fi astfel abandonate strategiile neproductive).

Abilitățile creative depind și de unele trăsături de personalitate, cum ar fi: independența, autodisciplina, toleranța la ambiguitate sau și la frustrare, orientarea spre risc, relativ dezinteres pentru aprobare socială și altele puse în evidență de cercetările privind personalitățile creative.

3. *Motivația intrinsecă pentru sarcină.* Teresa Amabile precizează ce înțelege prin motivație intrinsecă și anume realizarea unei activități pentru că ni se pare interesantă, plăcută, provocatoare prin ea însăși, pentru că acest lucru ne generează bucurie și ne aduce satisfacție.

Motivația creativă este foarte importantă în demersul creativ pentru că, pe de o parte este supusă influențelor din exterior, creativitatea putând fi astfel influențată, iar pe de altă parte, motivația intrinsecă are un rol primordial în creație, ea nu poate fi înlocuită de nici un fel de set de abilități creative, oricât de mare ar fi acesta. Motivația creativă poate suplini deficiențele privind abilitățile în domeniu sau pe cele creative.

Creativitatea este capacitatea de a produce lucruri care sunt atât noi (adică originale sau neașteptate), cât și eficiente (adică folositoare sau care rezolvă problemele). (D. Sternberg, 1995, 1996, 1998; Lubart, 1994, 1995; Feist și Runco, 1993).

Consultarea celor câteva sute de definiții ale creativității conduc la concluzia că *noutatea, originalitatea și valoarea teoretică sau practică sunt dimensiuni esențiale ale activității creatoare*, de la declanșarea acesteia până la finalizare. Aceste calități au fost atribuite și aspectelor sau componentelor creativității.

La început creativitatea a fost identificată și limitată la factorii intelectuali: „gândire creativă” (W. James, O. Selz), „inteligentă fluidă” (R.B. Cattell), „gândire divergentă” (E.P. Torrance, J.P. Guilford), „imaginație creatoare” (Th. Ribot), „imaginație constructivă” (Alex Osborn), „imaginație acomodativă cu depășire” (J. Piaget).

1.4.2. Robert W. Weisberg

Robert W. Weisberg (1986) consideră că studiile despre creativitate pot fi grupate în două mari direcții, și anume, unele bazate pe observații empirice (mituri) și altele care rezultă din cercetări experimentale. După Weisberg, creativitatea reprezintă doar o „rezolvare de probleme în trepte” sau o „gândire creativă evolutivă”. În opinia sa, există puține motive pentru a crede că soluțiile noi se produc în flash-uri revelatoare de tip „insight” (iluminatoare). Este mult mai rațional să tragi concluzia că oamenii soluționează problemele pornind de la ceea ce este deja cunoscut și abia apoi modifică schema, în conformitate cu noile cerințe. Ulterior intervine gândirea creativă care implică abilitatea de a te „rupe” de orice modalitate veche de gândire sau de soluționare cunoscută a problemelor, putând astfel genera mai multe soluții posibile.

Viziunea lui Weisberg este oarecum simplistă și nerealistă, întrucât nu credem că în procesul creației – care se definește prin spontaneitate, combinări și recombinații, intersecția cât mai multor planuri și zone de cunoaștere (vezi termenul *bisociație* al lui Koestler), printr-o permanentă și *sui-generis* dinamică a conștientului cu inconștientul sau subconștientul – poate să existe un fel de planificare rigidă a diferitelor modalități de gândire (algoritmice/euristice, convergente/divergente etc.), a relațiilor și interacțiunii diferitelor și multiplelor componente ale creației.

Weisberg susține că produsele creatoare de un nivel impresionant își au rădăcinile în experiența trecută a individului și apar treptat din efortul individual anterior și din experiența altora. Regula pare să fie cea a pașilor mici, făcuți treptat. Mai mult decât atât, autorul crede că procesele de gândire implicate în marile acte creatoare sunt identice celor folosite în activitățile rutiniere. De exemplu, descoperirea ADN-ului și teoria evoluționistă a lui Darwin susțin ideea naturii acumulative a creativității. Astfel, în ambele cazuri, cercetătorii au abordat problema respectivă datorită importanței pe care o aveau în lumea științifică a vremii. Din cauză că erau eronate, aceste variante au fost supuse unui lung șir de restructurări și revizuirii care în final au dus la acordul între informațiile cunoscute și cele noi apărute. Restructurările și elaborările teoretice s-au produs mai degrabă cu pași mici, decât prin salturi.

Prin ideea de mai sus, Weisberg aduce în discuție un fapt important în abordarea creației și anume caracterul de integralitate. Toate abordările tradiționale au un pronunțat caracter atomist, fiind centrate pe elemente sau procese izolate.

1.4.3. H. Gardner

H. Gardner (1993) se declară în favoarea abordării creativității dintr-o perspectivă holistă, care să permită surprinderea fenomenului la întregul său nivel de complexitate. Astfel, el se oprește asupra stadiului vieții și activității unor personalități creatoare cu realizări remarcabile, de necontestat: Freud, Einstein, Picasso, Stravinski, Eliot, Graham, Gandhi.

Autorul conturează un cadru teoretic general de analiză a creativității pe mai multe niveluri.

1.4.3.1. Nivelul subpersonal

Nivelul subpersonal vizează substratul biologic al creativității. Analiza creației din perspectiva neurobiologiei încearcă să clarifice aspecte de genul: înzestrarea genetică, structura și funcționarea sistemului nervos, factorii hormonal și metabolismul. Abordările biologice de până acum au fost privite cu neîncredere, deoarece, pe de o parte, există teama că procesele psihice ar putea fi reduse în ultimă instanță la studiul proceselor neurofiziologice, iar pe de altă parte, acest gen de cercetări ar conduce la susținerea unui predeterminism biologic al creativității. Această teamă nu este justificată deoarece s-a demonstrat clar existența unui nivel mental specific al fenomenelor psihice implicate în creație.

Astăzi neurobiologia acordă o atenție deosebită diferențelor individuale în planul creativității. Cât privește noile instrumente de cercetare, se urmărește studiul următoarelor probleme: dimensiunea genetică a persoanelor înzestrate cu abilități neobișnuite din punct de vedere creativ, particularitățile dezvoltării sistemului nervos și ale modului său de organizare la persoanele normale comparativ cu cele excepționale; procesele de circulație sangvină în momentele desfășurării unei activități creative, cât și procesele metabolice și neurochimice prezente în astfel de situații, cunoașterea precocității și a creativității la vârste înaintate.

1.4.3.2. Nivelul personal

Nivelul personal grupează factorii individuali ai personalității creatoare. Gardner deosebește două mari categorii de factori: unii cognitivi și alții care țin de personalitate și motivație. În viziunea lui, foarte importantă este interacțiunea dintre aceste două categorii de factori.

Analiza psihologică a lui Freud evidențiază în primul rând prezența unui nivel înalt de inteligență generală. Freud a absolvit școala cu un an mai devreme de vârsta normală, fiind șeful necontestat al clasei în ultimii șase ani și a absolvit cu distincția *summa cum laude*. Gardner arată că tatăl lui Freud îl considera pe fiul său extraordinar de inteligent, făcând afirmația: „Inteligența mea nu ajunge nici până la vârful piciorului lui Sigmund”.

Inteligența lingvistică a lui Freud era remarcabilă. Poseda o memorie verbală uluitoare. Astfel, se uita o singură dată la un text și apoi reușea să-și amintească fotografic ordinea exactă a cuvintelor; își ținea întotdeauna prelegerile fără să folosească notițe și fără să aibă nevoie de o pregătire prealabilă. Avea o ușurință deosebită în învățarea limbilor străine (cunoștea foarte bine engleza, franceza, înțelegea cu ușurință texte din latină). L-a citit în original pe Cervantes, fiind un foarte bun traducător. Scria lucrările cu foarte multă ușurință și rareori se întâmpla să revizuiască cele scrise. La vârsta de 59 de ani a scris cinci dintre cele mai originale și profunde lucrări ale sale în decursul a numai șase săptămâni. Analiza operelor sale relevă că avea inteligență logico-matematică foarte bine dezvoltată. Ceea ce îl singularizează pe Freud este că pe lângă prezența acestor abilități, comune în general oamenilor de știință valoroși, avea și o pătrunzătoare inteligență socială. Astfel, el avea capacitatea de a se înțelege pe sine. Una dintre cele mai semnificative decizii ale carierei sale profesionale a fost inițierea în 1897 a metodei autoanalizei, pe care a continuat-o până la sfârșitul vieții. Metoda sa științifică,

celebra „psihanaliză”, se baza pe examinarea celor mai adânci gânduri și sentimente proprii în căutarea de indicii despre modul cum funcționează mintea sa (în particular procesele cele mai puțin accesibile). În plus, el nu a ținut aceste analize secrete, le-a împărtășit și celorlalți, punând la dispoziția cercetătorilor un material de studiu de o valoare inestimabilă. La fel de importanți pentru creativitate sunt și factorii care țin de personalitatea sa. Astfel, Freud era înzestrat cu o foarte mare curiozitate, o puternică dorință de afirmare și tenacitate sau perseverență. Freud avea convingerea că era predestinat unui rol mare, certitudine alimentată și de unele semne „magice” din copilărie, precum și de faptul că era socotit favoritul familiei, ceea ce îi dădea o mare încredere în sine.

Simțul aventurii și înclinația sa spre speculație erau compensate de modul său ordonat de lucru și de marea capacitate de muncă.

O însușire de prim ordin a personalității sale era abilitatea de a simți imediat când un fapt particular era pasibil de generalizare. Ernest John, biograful lui Freud, spunea despre el că „atunci când a descoperit în el însuși niște atitudini necunoscute anterior în legătură cu părinții săi și-a dat seama imediat că acestea nu erau specifice doar pentru el și că descoperise ceva despre natura umană în general: Oedip, Hamlet și ceilalți i-au venit curând în minte”.

1.4.3.3. Nivelul intrapersonal

Nivelul intrapersonal se referă la domeniul în care lucrează și creează un individ, la caracteristicile sale. Studiul domeniului presupune trei tipuri de analiză.

Inițial trebuie făcută o *analiză istorico-biografică*, pentru a releva stadiul domeniului respectiv înainte de contribuția individului studiat: nivelul de dezvoltare la care a ajuns domeniul respectiv, existența unor probleme sau contradicții pe care paradigmele tradiționale nu le mai pot rezolva etc. Urmează apoi izolarea contribuției particulare aduse de persoana respectivă și evaluarea consecințelor asupra câmpului de cunoștințe.

Această analiză este dificilă deoarece Freud nu a contribuit pur și simplu la dezvoltarea unei arii existente de cunoștințe. De exemplu, în unele cazuri cum ar fi psihologia personalității, prin stabilirea celor trei instanțe (eu, sine, supraeu) și a dinamicii acesteia a restructurat radical acest domeniu, iar în altele, ca în situația nevrozelor, se poate spune că a creat în întregime un nou domeniu.

Al doilea tip de analiză se realizează dintr-o perspectivă cognitivă, el urmărind evoluția (generarea și transformarea) modelelor mentale de gândire ale persoanei înalt creatoare de-a lungul timpului, cu accentuări asupra momentelor cruciale din timpul creației.

Ca urmare a rezultatelor primelor două tipuri de analize, specialiștii în inteligență artificială pot elabora o modelare și o testare pe calculator a proceselor cognitive de creare a unor cunoștințe noi.

1.4.3.4. Nivelul multipersonal

Nivelul multipersonal se referă la contextul social în care trăiește un individ creativ.

Din perspectivă psihologică, aceasta înseamnă cercetarea modului în care cercul personal și profesional al persoanei creatoare influențează viața și activitatea sa.

Astfel, în cazul lui Freud se poate arăta că el s-a aflat în centrul unui câmp de influențe concentrice care includea: familia sa, școala, universitatea, studiile medicale, studiile postuniversitare din Franța, practica efectuată în clinică, revistele și conferințele

la care a participat, primul grup de susținători intimi și cercul de studenți admiratori și cel al defăimătorilor de mai târziu. Este interesant de studiat relațiile specifice din interiorul familiei sale, calitatea sa de favorit al mamei, puternica sa identificare cu comunitatea evreiască din care făcea parte, excelenții profesori pe care i-a avut. Foarte importantă a fost pentru el și susținerea din partea unor prieteni loiali, ei înșiși personalități în alte domenii, care i-au încurajat ideile incipiente.

Lansarea psihanalizei l-a propulsat pe Freud în centrul atenției comunității științifice, devenind creatorul și liderul unui nou domeniu de cercetare.

Analiza psihologică privind rețeaua de relații interpersonale în care era angrenat Freud se poate completa cu o analiză cultural-istorică, aceasta din urmă punând în evidență profilul și caracteristicile specifice ale tipurilor de societăți sau comunități care au furnizat manifestarea creativității. Se consideră ca un exemplu tipic Florența din timpul Renașterii.

Numeroase studii au relevat caracterul specific al societății vieneze din perioada în care s-a format și a creat Freud.

Tensiunea dintre conservatorismul politic, pe de o parte, și încurajarea indirectă a ideilor liberale în știință și artă, pe de altă parte, a creat o atmosferă propice pentru reevaluarea dogmelor tradiționale.

De asemenea, un mare număr de personalități marcante din diferite domenii și frecvențele contacte dintre ele au încurajat o orientare cosmopolită și intradisciplinară a elitei vieneze, ceea ce a dus la discutarea teoriilor tradiționale și în final la întărirea sau modificarea lor.

Plecând de la complexitatea fenomenului creației, Gardner a stabilit cele patru niveluri de analiză ale acestuia, care în final conduc la elaborarea unui cadru teoretic mai amplu și mai adecvat pentru analiza creativității. Gardner mai adaugă un lucru extrem de important pentru natura creativității și anume că de multe ori *este necesară existența unei tensiuni între multitudinea de factori care generează lucrurile noi și originale*. De exemplu, o lipsă de potrivire între inteligență și câmp sau între constituția biologică și alegerea carierei pot să constituie motivația fundamentală a indivizilor de a se orienta într-o nouă direcție.

1.4.4. M. Csikszentmihalyi

După Mihaly Csikszentmihalyi (1997) creativitatea este un fenomen care rezultă din interacțiunea a trei sisteme: 1) *setul instituțiilor sociale* care selectează din creațiile individuale pe cele care merită a fi reținute; 2) *domeniul cultural stabil*, care va conserva și va transmite noile idei selectate și 3) *individul*, care aduce schimbări în domeniu.

Creativitatea nu poate fi studiată doar în plan personal, deoarece acest fenomen rezultă din interacțiunea celor trei sisteme amintite mai înainte. Cu alte cuvinte, fără un domeniu cultural definit, în care inovația este posibilă, persoana nu poate începe nici o creație. Fără un grup de semeni, care să evolueze și să confirme creația este imposibil să diferențiezi ceea ce este creativ de ceea ce este doar improbabil sau ciudat din punct de vedere statistic.

Prezentăm în continuare câteva dintre ideile lui Csikszentmihalyi privind cele trei sisteme necesare pentru analiza științifică a creativității.

1.4.4.1. Câmpuri de producție culturală

Dacă pentru a inova, unei persoane îi este necesar un domeniu simbolic, pentru a determina dacă inovația merită să fie luată în seamă este necesar un câmp. Numai un procentaj foarte mic din marele număr de noutăți produse va ajunge să devină parte integrantă din cultură. Spre exemplu, circa o sută de mii de cărți noi sunt publicate în fiecare an în Statele Unite. De câte dintre ele ne vom mai aminti peste zece ani? La fel, circa cinci sute de mii de oameni scriu pe formularul de impozitare că sunt artiști. Dacă fiecare dintre ei ar picta câte un tablou pe an, s-ar ajunge la aproape cincisprezece milioane de picturi noi pe generație. Câte dintre acestea vor apărea în muzee sau în manuale de artă? Una dintr-un milion, zece dintr-un milion, una dintr-o mie? Una singură?

George Stigler, laureat al premiului Nobel pentru economie, a spus același lucru despre ideile noi produse în domeniul său, iar ceea ce afirmă el poate fi aplicat la orice alt domeniu al științei: „Cei din profesia mea sunt prea ocupați pentru a citi mult. Le tot spun colegilor mei de la *Journal of Political Economy*, de fiecare dată când primim un articol, că dacă cincisprezece colegi de breaslă, din șapte mii de abonați citesc cu mare atenție un articol, acela trebuie să fie realmente un articol de importanță majoră al anului”.

Aceste cifre sugerează că acea competiție între meme sau între unități de informare culturală este la fel de feroce ca și competiția dintre unitățile de informare chimică pe care le numim gene. Pentru a supraviețui, culturile trebuie să elimine majoritatea ideilor noi pe care le produc membrii lor. Culturile sunt conservatoare, și pe bună dreptate. Nici o cultură n-ar putea să asimileze toate noutățile pe care le produc oamenii fără a se dizolva în haos. Să presupunem că ar trebui să acordăm atenție egală celor 15 milioane de picturi – cât timp ne-ar mai rămâne pentru a mânca, a dormi, a munci sau a asculta muzică? Cu alte cuvinte, nimeni nu-și poate permite să acorde atenție decât unei mici părți din noile lucruri produse. Totuși, o cultură nu ar putea supraviețui mult timp dacă toți membrii ei ar acorda atenție cel puțin la câteva dintre aceleași lucruri. De fapt, s-ar putea spune că o cultură există atunci când majoritatea oamenilor sunt de acord că pictura X merită mai multă atenție decât pictura Y sau că ideea X merită mai multă reflecție decât ideea Y.

Din cauza atenției reduse, trebuie să selectăm: ne amintim și recunoaștem numai câteva dintre lucrările de artă produse, citim mai puține dintre noile cărți scrise, cum-părăm numai câteva dintre noile aparate inventate într-un ritm atât de rapid. De obicei, diversele câmpuri sunt acelea care acționează ca niște filtre pentru a ne ajuta să selectăm din ansamblul de informații noi pe acelea care merită să fie luate în seamă. Un câmp este compus din experți dintr-un anumit domeniu a căror sarcină constă în a judeca performanța din acel domeniu. Membrii câmpului le aleg dintre noutăți pe acelea care merită să fie reținute.

Această competiție mai înseamnă că o persoană înzestrată cu creativitate trebuie să convingă câmpul că a făcut o inovație valoroasă. Aceasta nu este niciodată o sarcină ușoară. Stigler evidențiază necesitatea acestei lupte dificile de a se face remarcat.

„Cred că trebuie să acceptăm judecata celorlalți. Căci, dacă i s-ar permite oricui să-și judece propriul caz, fiecare dintre noi ar fi ajuns președinte al Statelor Unite și ar fi primit toate medaliile, ș.a.m.d. Așa că sunt foarte mândru de lucrurile în care am reușit

să-i impresionez pe alții cu ceea ce am făcut. Acestea se referă la cele două lucrări pentru care am primit Premiul Nobel și la alte lucruri asemănătoare.

Întotdeauna am considerat că omului de știință îi revine responsabilitatea de a-și convinge contemporanii de forța logică și de validitatea gândirii sale. Nu i se cuvine o privire caldă. Trebuie să și-o câștige prin elocvență, prin noutatea ideilor. Am scris despre subiecte pe care le-am crezut promițătoare și care nu au valorat mult. Nu-i nimic. Aceasta poate foarte bine să însemne că judecata mea nu a fost bună, căci nu cred că judecata unei singure persoane este la fel de bună ca cea a unui grup format din colegii săi mai buni." (apud Csikszentmihalyi, 1996, p. 42)

Câmpurile variază mult în ce privește gradul lor de specializare și de severitate în selectarea noutăților. Pentru unele domenii, câmpul este la fel de larg ca și societatea. A fost nevoie de întreaga populație a Statelor Unite pentru a decide dacă rețeta pentru noua Coke era o inovație demnă de a fi reținută. Pe de altă parte, se poate spune că numai patru sau cinci oameni din lume au înțeles inițial teoria relativității a lui Einstein, dar părerea lor a avut suficientă greutate pentru a-i face numele cunoscut. Dar chiar și în cazul lui Einstein întreaga societate a avut un cuvânt de spus pentru a decide dacă lucrarea lui își merita un loc central în cultura noastră. În ce măsură, de exemplu, a depins faima lui de faptul că mulți au interpretat descoperirile ca susținând relativitatea valorilor și oferind astfel o alternativă înviorătoare normelor și credințelor sociale rigide? Căci aspirând la răsturnarea vechilor convingeri vizăm totodată și noi certitudini, iar despre Einstein se spune că venise cu un adevăr important. Deși nici una dintre aceste considerații nu se referă deloc la teoria relativității, toate exprimă felul în care presa l-a atacat violent pe Einstein – iar aceste tendințe mai degrabă decât profunzimea teoriei sale sunt cele care au convins probabil pe majoritatea oamenilor că el merita să fie inclus în panteonul cultural.

Câmpurile pot să afecteze rata credibilității în cel puțin trei moduri.

Primul mod este acela de a fi sau reactiv sau proactiv (solicitarea noutății). Spre deosebire de câmpul proactiv, un câmp reactiv nu solicită și nu stimulează noutatea. Unul dintre principalele motive pentru care Renașterea a fost atât de generoasă în Florența este acela că patronii au cerut în mod activ artiștilor să promoveze noutatea. În Statele Unite, se fac unele eforturi de a fi proactivi prin stimularea creativității științifice a tineretului: târgurile științifice și premiile prestigioase cum ar fi Westinghouse, acordate în fiecare an pentru o sută dintre cele mai bune proiecte științifice școlare, sunt numai câteva exemple. Desigur însă că se poate face mai de timpuriu mult mai mult pentru a stimula noutatea în gândirea științifică. La fel, unele companii precum Motorola iau în serios ideea că, pentru a crește creativitatea, câmpul trebuie să fie proactiv.

Al doilea mod prin care câmpul poate influența rata credibilității este prin alegerea fie a unui filtru mai îngust, fie a unuia mai larg, de selectare a noutății. Unele câmpuri sunt conservatoare și permit ca în domeniu să intre numai foarte puține elemente noi la un moment dat. Ele resping aproape tot ce este nou și selectează numai ceea ce consideră a fi cel mai bun. Altele sunt mai liberale, permițând ideilor noi să intre în domeniu, iar ca rezultat acestea se schimbă mai rapid. La extreme, ambele strategii pot fi periculoase. Un domeniu poate fi ruinat fie făcându-l să sufere din lipsa noutăților, fie permițând să pătrundă în el prea multe noutăți neasimilate.

În fine, *câmpurile pot încuraja noutatea dacă sunt mai bine conectate la restul sistemului social* și sunt capabile să canalizeze spre domeniul propriu diverse forme de

sprijin. Spre exemplu, după cel de-al doilea război mondial, a fost ușor pentru fizicienii atomiști să obțină din diverse surse bani pentru a-și construi noi laboratoare, centre de cercetări, reactoare experimentale și să formeze noi fizicieni, căci politicienii și alegătorii erau încă foarte impresionați de bomba atomică și de posibilitățile de viitor pe care ea le reprezenta. În numai câțiva ani, prin anii '50, numărul studenților în fizică teoretică de la Universitatea din Roma a crescut de la 7 la 200; proporțiile nu erau prea diferite în alte părți ale lumii.

Sunt câteva moduri în care *domeniile și câmpurile se pot afecta reciproc*. Uneori, domeniile determină în mare măsură ceea ce poate sau nu poate face câmpul; acest lucru este probabil mai obișnuit în cazul științelor unde baza cunoașterii restricționează sever ceea ce instituția științifică poate sau nu să revendice. Indiferent cât de mult și-ar dori un grup de oameni de știință ca teoria lor mult iubită să fie acceptată, acest lucru nu se va întâmpla dacă ea se împotrivesc consensului acumulat anterior. În arte, pe de altă parte, câmpul este cel care are ascendent: instituția artistică decide, fără linii călăuzitoare ferm ancorate în trecut, care dintre noile opere de artă sunt demne de a fi incluse în domeniu.

Uneori, câmpuri care nu sunt competente în domeniu preiau controlul asupra lui. Biserica a intervenit în descoperirile astronomice ale lui Galileo; Partidul Comunist a condus pentru un timp nu numai genetica sovietică, ci și arta și muzica; iar fundamentalistii din Statele Unite încearcă să-și spună cuvântul în predarea istoriei evoluționiste. Pe căi mai subtile, forțele politice și economice, cu intenție sau nu, influențează întotdeauna dezvoltarea domeniilor.

În accepția lui Csikszentmihalyi, cunoștințele populației în domeniul limbilor străine ar fi și mai scăzute în Statele Unite dacă guvernul ar înceta subvenționarea programelor de TV subtitrate. Opera și baletul ar dispărea virtual dacă nu ar avea o susținere masivă din exterior. Guvernul japonez s-a implicat energic în stimularea noilor idei și aplicații din microelectronică, în timp ce guvernul olandez, lesne de înțeles, încurajează munca de pionierat în construirea de diguri și sisteme hidraulice.

Uneori, câmpurile devin incapabile să reprezinte bine un anumit domeniu. Un filozof de frunte angajat în studiul nostru susține că, dacă un tânăr vrea să învețe filozofie în ziua de azi va fi sfătuit să se implice total în domeniu și să evite câmpul pe de-a-ntregul: „I-aș spune să citească marile cărți ale filozofiei. Și i-aș spune să nu meargă la nici o universitate pentru a studia în acest sens. Cred că nici un departament de filozofie nu e bun. Toate sunt îngrozitoare”. Totuși, jurisdicția asupra unui domeniu este lăsată oficial în mâinile unui câmp de experți. Aceste câmpuri pot fi alcătuite din învățători de școală primară până la profesori universitari și includ pe oricine are dreptul de a decide dacă o idee nouă sau un produs nou este „bun” sau „rău”. Este imposibil să înțelegem creativitatea fără să înțelegem cum funcționează câmpurile, cum decid ele dacă ceva nou ar trebui sau nu ar trebui să fie adăugat la domeniu.

1.4.4.2. Contribuția persoanei

În sfârșit, ajungem la individul responsabil de generarea noutății. Majoritatea investițiilor se concentrează asupra persoanei creatorului, în credința că, înțelegând cum funcționează mintea acestuia, va fi găsită cheia creativității. Deși este adevărat că în spatele oricărei idei noi, al oricărui produs nou, se află o persoană, nu înseamnă că o singură caracteristică a unei asemenea persoane este responsabilă pentru elementul de noutate.

... Poate că a fi creator seamănă mai mult cu a fi implicat într-un accident de mașină. Sunt anumite trăsături care-l fac pe un individ să fie mai predispus la accidente – a fi tânăr și de sex masculin, spre exemplu –, dar de obicei nu putem explica accidentele de mașină numai pe baza caracteristicilor șoferului. Sunt implicate mult mai multe variabile: starea șoselei, celălalt șofer implicat în accident, tipul traficului, vremea ș.a.m.d. Accidentele, ca și creativitatea, sunt proprietăți ale unui sistem, mai degrabă decât ale indivizilor.

Nu putem spune că persoana este cea care începe procesul creator. În cazul Renașterii florentine, s-ar putea spune la fel de bine că aceasta fost inițiată de redescoperirea artei romane sau de stimularea venită din partea bancherilor orașului. Brunelleschi și prietenii săi s-au înscris într-un curent de gândire și acțiune care începuse înainte de nașterea lor. La prima vedere, ni se pare că ei au inițiat mărețele lucrări care au făcut epocă, dar în realitate ei nu au fost decât niște catalizatori ai unui proces mult mai complex, cu numeroși participanți și influențat de numeroși factori externi.

Atunci când am întrebat persoanele înzestrate cu creativitate ce ar putea explica succesul de care se bucurau, unul dintre cele mai frecvente răspunsuri – poate cel mai frecvent – a fost că erau norocoși. A fi în locul potrivit la timpul potrivit este o explicație aproape universală. Diverși oameni de știință care au făcut facultatea în anii '20 și '30 își amintesc că au fost printre primele serii cărora li s-a expus teoria cuantică. Inspirați de lucrările lui Max Planck și Niels Bohr, ei au aplicat mecanica cuantică în chimie, biologie, astrofizică, electrodinamică. Unii dintre ei cum ar fi Linus Pauling, John Barden, Manfred Eigen, Subrahmanyan Chandrasekhar au primit Premiul Nobel pentru că au extins teoria și în alte domenii. Multe femei, care au devenit oameni de știință, au făcut facultatea în anii '40. Ele menționează că nu ar fi fost admise în facultăți și cu siguranță nu li s-ar fi acordat atenție din partea profesorilor dacă numărul studenților de sex masculin n-ar fi fost redus, din cauză că majoritatea pleaseră la război.

... Norocul este fără îndoială un ingredient important al descoperirilor creatoare. Un artist plin de succes, ale cărui opere se vând bine și sunt expuse în cele mai bune muzee, un om care-și permite să aibă terenuri întinse cu cai și piscină a admis o dată cu tristețe că erau probabil cel puțin o mie de artiști la fel de buni ca și el – totuși sunt necunoscuți și munca nu le este apreciată. Singura diferență dintre el și restul artiștilor era că, în urmă cu mulți ani a întâlnit la o petrecere un bărbat cu care a băut câteva pahare. Așa s-au împrietenit. Tipul a ajuns până la urmă un impresar artistic plin de succes care a făcut tot posibilul să promoveze opera prietenului său. Un lucru a venit după altul: un colecționar bogat a început să cumpere lucrările artistului, criticii au început să-i acorde atenție, un mare muzeu a adăugat la colecția sa permanentă una dintre lucrările lui. Și, o dată ce artistul a devenit un om de mare succes, câmpul i-a descoperit creativitatea.

Este important de remarcat cât de redusă este contribuția individuală la creativitate, deoarece este atât de des exagerată. Totuși, cineva poate cădea în greșeala contrară de a nega individului orice merit. Anumiți sociologi și psihologi sociali pretind că nu trebuie să vedem în creativitate decât un fel de competență. Persoana creatoare este ca un ecran gol pe care consensul social proiectează calități excepționale. Din cauză că avem nevoie să credem că există oameni creatori, îi înzestram pe unii indivizi cu această iluzorie calitate. Iar aceasta este o simplificare exagerată. Dacă individul nu este atât de important pe cât se presupune în mod obișnuit, la fel de neadevărat este faptul că noutatea poate să răsară fără contribuția indivizilor și că toți indivizii au aceeași capacitate de a produce ceva nou.

... Norocul, deși constituie o explicație preferată a indivizilor creatori este și lesne de supraestimat. Mulți oameni de știință din generația lui Pauling care au studiat în Europa au cunoscut teoria cuantică. Cum se explică faptul că aceștia nu au intuit, ca și ei, implicațiile acestei teorii în domeniul chimiei? Multor femei le-ar fi plăcut să devină oameni de știință în anii 1940. De ce atât de puține au profitat de șansa atunci când li s-a oferit posibilitatea să facă studii superioare? A fi la locul potrivit la momentul potrivit este în mod clar important, dar mulți nu realizează că se află într-un loc sau moment favorabil, dar și mai puțini sunt cei care știu ce să facă atunci când înțeleg ce se întâmplă.

1.4.4.3. Asimilarea sistemului

O persoană care vrea să-și aducă o contribuție creatoare trebuie nu numai să lucreze în cadrul unui sistem, dar și să reproducă sistemul în propriul intelect. Cu alte cuvinte, persoana trebuie să învețe atât regulile și conținutul domeniului, precum și criteriile de selecție, preferințele câmpului. În știință este practic imposibil ca cineva să-și aducă o contribuție creatoare fără să asimileze cunoștințele fundamentale ale domeniului. Toți oamenii de știință vor fi de acord cu afirmația lui Franck Offner, savant și inventator: „important este să ai o bază bună, foarte solidă în științele fizice, înainte de a progresa pe calea înțelegerii”. Aceleași concluzii se aud în oricare altă disciplină. Artiștii sunt de acord că un pictor nu poate să-și aducă o contribuție creatoare fără a examina cu atenție arta deja existentă și fără a ști ce consideră alți artiști și critici ce este arta bună sau proastă. Scriitorii spun că trebuie să citești, să citești și iar să citești și să știi care este criteriul criticilor cu privire la o scriere bună, înainte de a putea scrie tu însuși în mod creator.

Un exemplu extrem de edificator în privința modului în care se produce asimilarea sistemului este dat de inventatorul Jacob Rabinow. La început, el vorbește despre importanța noțiunii pe care am numit-o domeniu:

„Ai nevoie de trei lucruri ca să fii un gânditor original. Mai întâi ai nevoie de o cantitate impresionantă de informații – o mare bază de date, dacă vrei să îți închipui astfel. Dacă ai fi muzician ar trebui să știi multe despre muzică. Cu alte cuvinte, dacă te-ai fi născut pe o insulă pustie și nu ai fi ascultat niciodată muzică nu prea ai fi avut șanse să devii un Beethoven, adică, ai putea, dar nu este probabil. Poate că ai fi capabil să imiți păsările, dar nu vei scrie *Simfonia a cincea*. Așa că trebuie să crești într-o atmosferă în care acumulezi multe informații.

Nu poți *a priori* să ai numai idei bune. Nu te poți gândi numai la simfonii mărețe. Unii oameni o fac foarte rapid. Și aceasta ține de antrenament. Și fiindcă veni vorba, dacă nu ești antrenat cum trebuie, dar ai idei bune, însă nu știi dacă sunt bune sau proaste, atunci trimite-le la Biroul de Standarde, Institutul Național de Standarde, unde lucrez eu, iar noi le evaluăm. Și le aruncăm noi la coș” (J. Rabinow).

Ca să spui ceea ce este frumos, trebuie să iei un grup eterogen de oameni, care cunosc acea artă anume și au văzut multe despre ea, și să spui că este artă bună sau este muzică bună sau că este o invenție bună. Iar asta nu înseamnă că toată lumea poate să voteze cu ea, ei nu știu suficient. Dar dacă un grup de ingineri care lucrează la ceva nou se uită la el și zic: „Este destul de bine”, asta este pentru că ei știu. Știu pentru că au fost pregătiți în acest sens.

Și o persoană cu creativitate este bine pregătită. Așa că mai întâi de toate are o cantitate enormă de informații din acel câmp. În al doilea rând, încearcă să combine idei

pentru că îi face plăcere să compună muzică sau îi face plăcere să inventeze. Și în cele din urmă dispune de judecată sănătoasă, fiind capabil să spună: „Este ceva bun, am să continui în direcția asta”.

Ar fi foarte dificil să îmbunătățim această descriere în funcție de modul în care sistemele modelează lucrările după ce sunt asimilate. Bazându-se pe optzeci de ani de experiență vastă, Rabinow a intuit clar ceea ce implică ideea de a fi un inventator creator. Și după cum sugerează cuvintele lui, același proces este valabil pentru alte domenii, fie ele poezie, muzică sau fizică.

1.4.5. Michel și Bernardette Fustier

Michel și Bernardette Fustier (1988) consideră că actualele teorii asupra creativității își au rădăcinile în cinci curenți istorice.

1.4.5.1. Curentul clasificator sau logic

Una dintre primele preocupări ale omului rațional a fost să pună ordine în universul concret care îl înconjoară, prin așezarea lucrurilor în clase. Astfel, Platon, Aristotel, Descartes, Diderot, Boole – cu teoria mulțimilor – pun accentul pe rigoarea logică lăsând deoparte complexitatea gândirii umane. Toți s-au referit la aptitudinea de a surprinde asemănările, la capacitatea de a transfera proprietățile, structurile, explicațiile de la o clasă de obiecte la alta. Referindu-se la raționamentul prin analogie, ei au deschis noi perspective pentru creație, ținând seama de rolul cu totul deosebit pe care îl are analogia în orice demers creativ.

1.4.5.2. Curentul experimental

Antichitatea și Evul Mediu au elaborat numeroase ipoteze științifice (mișcarea circulară uniformă a planetelor, compoziția materiei, structura atomilor etc.). Foarte puține dintre aceste ipoteze au fost urmate de ceea ce numim acum „verificare experimentală”, adică elaborarea unor modele experimentale pentru demonstrarea veridicității ipotezelor respective.

F. Bacon este întemeietorul metodei experimentale și a științei moderne. Reluând ideile lui Aristotel, el a declarat că: „Toate fenomenele au cauze, aceleași cauze produc aceleași efecte”. El a formalizat aceste idei de bază pentru metoda inductivă în cunoscutele tabele de prezență, absență și corelații și care sunt încă instrumente de bază pentru cercetători.

În secolul al XIX-lea Stuart Mill și H. Taine au pus în evidență patru metode științifice de verificare: de concordanță, de diferență, de variații simultane și a reziduurilor.

Claude Bernard în lucrarea *Introducere în medicina experimentală* este cel care definitivează metodologia cercetării științifice în epoca modernă, deși el însuși apreciază că din sistemul de investigație științifică lipsește unul dintre elementele esențiale, metoda descoperirii ipotezelor.

Referindu-se la apariția ideilor noi, C. Bernard a subliniat că nu există o regulă sau metodă care să ducă la nașterea în creierul nostru a unei idei corecte și fecunde, care în final să-l conducă pe experimentator la un fel de intuire a noului. Aici intervine un fel de sentiment particular care îl ghidează în mod specific pe omul de știință spre ideea nouă și care constituie de fapt invenția. Metoda experimentală nu poate să ducă prin ea

însăși la idei noi și fecunde pentru cei care nu le au. Metoda prin ea însăși nu duce la nimic. Se precizează acest lucru deoarece există tendința unor oameni de a-și deduce propria valoare profesională, științifică din metodele pe care le utilizează. M. Fustier adaugă că tehnicile moderne de creativitate nu au darul de a provoca apariția instantanee și automată a ideilor, ci în primul rând ele pot favoriza și accelera în mod considerabil apariția lor. Multe lucruri s-au inventat înainte de formularea tehnicilor de creativitate. La această afirmație se poate răspunde că multe dintre invenții și descoperiri au avut la bază demersuri spontane și inconștiente, a căror analiză a făcut posibilă multiplicarea invențiilor și a permis ca observarea unei metodologii involuntare să ducă la transformarea acesteia într-o metodologie voluntară.

1.4.5.3. Curentul funcțional

Una dintre perspectivele creativității se referă și la conceperea de instrumente, care alături de cunoașterea legilor fundamentale ale naturii permit omului să o folosească potrivit scopurilor sale. Fiecare instrument este produsul unei creativități cu totul remarcabile (M. Fustier). Instrumentele, uneltele omului s-au perfecționat de-a lungul diferitelor generații, atingând un apogeu în epoca modernă, când omul s-a orientat spre inventarea de noi unelte cu grade din ce în ce mai înalte de utilitate. Acest tip de unelte și instrumente care sunt axate pe aspecte utilitariste au devenit metode funcționale. M. Fustier consemnează două categorii de astfel de metode: 1. analiza valorii (de proveniență americană) și 2. studiul motivațiilor (de proveniență germană).

Analiza valorii, apărută în anii '40, face o distincție netă între instrument (unealtă) și funcție, componentele și structura unei unelte fiind secundare în raport cu funcția pe care o are aceasta. Preocuparea omului contemporan este de a obține soluții mai rapide și mai puțin costisitoare prin înlocuirea relativ rapidă a materialelor din care este confecționată o unealtă, precum și prin modificarea structurii acesteia, eficientizând la maximum funcția.

Metoda denumită „studiul motivațiilor” arată că oamenii nu sunt preocupați doar de finalitatea utilitaristă a instrumentelor și tehnicilor sale, ci și de analiza și înțelegerea dimensiunii emoțional-afective, adică de a fi informați în legătură cu așteptările celor care le vor folosi.

Analiza valorii și studiul motivațiilor ne arată cum putem proceda pentru a avea idei bune, valide și eficiente.

1.4.5.4. Curentul combinatoric

Unul dintre principiile fundamentale ale creației și inovației se referă la punerea în relație. Mari personalități științifice care s-au ocupat de creativitate arată că aceasta constă în „combinarea de concepte” (Leclerc), aptitudinea de rearanjare și relaționare a elementelor câmpului conștiinței într-un mod original (A. Moles), „asocierea unor concepte relaționate îndepărtat” (Mednick), „relaționarea unor concepte, idei care aparțin unor planuri diferite ale cunoașterii sau bisociația” (Koestler). După Einstein, caracteristica esențială a gândirii creatoare este „jocul combinatoric”. Gutenberg a inventat tehnica tipografiei prin combinarea a două elemente nerelaționate anterior. Astfel, el a combinat tehnica preseii de struguri cu tehnica gravării (cioplirii) în lemn. Combinarea nouă presupune alegere și apoi asamblare inedită a elementelor, materialelor, ideilor etc.

Unii autori au încercat să elaboreze metode pentru stimularea creativității bazate pe acest principiu al combinării și recombinației: metoda morfologică (Zwicky), introducerea matematicii și informaticii în modelarea proceselor euristice (Kaufmann).

În relaționarea inedită a două sau mai multe elemente un rol important îl are și întâmplarea, dar numai atunci când o persoană este pregătită să surprindă noile asocieri.

1.4.5.5. Curentul intuitiv și descoperirea rolului inconștientului

Până la C. Bernard, gândirea rațională s-a aflat la baza creației. După Descartes, descoperirea este o problemă care ține exclusiv de rațiune. Pascal aprecia că imaginația, considerată stăpâna erorii și falsității, nu face decât să întârzie sau să compromită procesul de creație. Claude Bernard a sesizat că sentimentul are întotdeauna inițiativă, în cazul invenției, el este acela care generează intuiția, atât de importantă pentru creație. Freud, Jung, Adler au meritul de a releva rolul fenomenelor „iraționale” (cele care nu sunt raționale, care nu depind de gândirea logică) în creație. Bergson a subliniat rolul intuiției în creație, după cum H. Poincaré a evidențiat aportul esențial al inconștientului în creație. Reflecțiile asupra importanței inconștientului și intuiției au fost preluate de Lewin, Rogers și Muchielli și extinse la tehnicile de grup pentru optimizarea și eficiențizarea relațiilor în interiorul grupului.

1.4.6. Insight și creativitate

R. Sternberg și J. Davidson (1995) coordonează o lucrare amplă consacrată *insight*-ului și importanței acestuia pentru creație. În cadrul acestei cărți, R. Finke deosebește două forme de *insight*: unul convergent (descoperirea unei structuri creative sau soluții care dă sens unor fapte aparent nelegate) și altul divergent (căutarea de noi implicații ale unei structuri prin explorarea unor posibilități noi).

Termenul *insight* înseamnă „vedere în interior” (*seeing inside*), semnificație care îl apropie de un alt termen controversat, *intuiție*. Pentru moment vom preciza că la nivelul *insight*-ului se intersectează cele trei planuri ale desfășurării activității psihice: conștient, inconștient, subconștient, ceea ce îngreunează mult analiza acestui fenomen psihic chiar și din perspectiva psihologiei cognitive contemporane. *Insight*-ul este implicat în creativitate, având forme mai mult sau mai puțin inovatoare: *insight* ca rezolvare de probleme descoperite și *insight* ca rezolvare de probleme prezentate, în prima situație fiind vorba de crearea unui nou câmp sau domeniu de activitate (M. Csikszentmihalyi și K. Sawyer, 1995); *insight* înțeles ca structură preinventivă, moment de construire a reprezentărilor mentale necesare pentru rezolvarea unor probleme și *insight* conceput ca structură explorativă legată de căutarea și apariția ideilor noi (R. Finke, 1995).

Insight-ul este în strânsă legătură cu analogiile și metaforele (D. Simonton), perspectivă care îl pune într-o relație apropiată cu motivația.

1.4.7. Motivație și creativitate

După C. Rogers (1961), principalul motiv al creativității îl constituie tendința omului de a se actualiza pe sine, de a deveni ceea ce este potențial. Această tendință poate fi îngropată sub straturi și straturi de mecanisme psihice, se poate ascunde în spatele unor

fațade elaborate care îi neagă existența. Credința lui C. Rogers, psihoterapeut și creativist de renume, este că fiecare individ are această tendință de autoactualizare a sinelui, care așteaptă condiții optime pentru a fi eliberată și exprimată. Această tendință este motivația primă a creativității, tendința organismului de a forma noi relații cu mediul, în strădania acestuia de a fi mai plener „sine” însuși.

Rollo May (1975) consideră creativitatea ca fiind manifestarea fundamentală a omului care își împlinește ființa în lume. Primul lucru care se poate observa într-un act creator este faptul că el este o întâlnire. Astfel, artiștii întâlnesc peisajul pe care și-l propun să-l picteze, îl privesc, îl observă din unghiuri diferite, sunt total absorbiți în el. În cazul pictorilor abstracți întâlnirea poate fi cu o idee, cu o viziune interioară, care poate fi însoțită de culorile strălucitoare de pe o paletă sau albeața dură a pânzei. Pictura, pânza și celelalte materiale devin atunci partea secundară a întâlnirii creative, reprezentând doar limbajul ei. Același lucru se întâmplă și în cazul oamenilor de știință, însă diferă numai aspectele materiale ale întâlnirii. Întâlnirea creatoare poate să implice efort voluntar, așa-zisa „putere a voinței”, însă definitiv pentru ea este gradul de absorbție, gradul de intensitate sau de implicare a persoanei în activitatea creatoare. R. May diferențiază creativitatea reală sau autentică de pseudocreativitatea sau creativitatea escapistă (*escapist creativity*). În primul tip de creativitate persoana își găsește recompensa în realizarea și finalizarea unei anumite activități creatoare (de exemplu, scrierea unui roman pentru situația unui scriitor). Deci, este vorba de o puternică și autentică motivație intrinsecă. Crearea unei opere literare din dorința de impresiona pe alții (părinți, rude, prieteni etc.), din interes pentru recompense materiale sau premii, din dorința de a semăna cu cineva, cu un model anume, nu reprezintă motive ale unei creativități autentice, în asemenea împrejurări nu se poate realiza o „întâlnire reală”.

R. May, psihanalist celebru cu înclinații autentice pentru pictură, preia definiția creativității din dicționarul Webster, fiind de acord că aceasta constituie un „proces al facerii”, „al aducerii la ființă”. Astfel, el se opune cu înverșunare viziunii psihanalitice a creației, arătând că *procesul creativ trebuie explorat nu ca un produs al bolii, ci reprezentând gradul cel mai înalt al sănătății afective, ca expresie a oamenilor normali în actul propriei actualizări*.

Într-una dintre călătoriile sale cu un grup de artiști R. May a ajuns la Viena, la cursurile de vară inițiate de A. Adler. Teoria compensată a creativității era susținută și de Adler după părerea căruia oamenii sunt creativi în diferite domenii (știință, artă, tehnică, cultură) pentru a-și compensa propriile lipsuri. El dădea ca exemplu „stridia care face perla pentru a acoperi grăuntele de nisip”. De asemenea, surzenia lui Beethoven era unul dintre faimoasele lui exemple care demonstau cât de mult își compensează indivizii creatori un defect sau o infirmitate prin actele lor creatoare. Dar R. May arată că mulți muzicieni au mai suferit de surzenie fără să compună lucrări muzicale celebre. De asemenea, el arată că asocierea creativității cu nevroza ne pune în fața unei dileme: dacă am vindeca toți artiștii mari de nevroze prin psihanaliză atunci ei nu ar mai fi creatori? După cum, se poate pune întrebarea: de ce există așa de puțini creatori raportat la numărul mare de persoane bolnave de nevroză? Răspunsurile la întrebările de mai sus dovedesc clar că nu putem declara că prin natura ei sau în esență creativitatea este o expresie a nevrozei.

În cursul călătoriilor lui R. May la Viena cu un grup de pictori, Adler, după ce le-a expus teoria sa cu privire la creativitate, a menționat între altele că unul dintre lipsurile

pe care vor să le compenseze pictorii este proasta acuitate vizuală, respectiv purtarea ochelarilor. Neștiind care este ocupația profesională a auditoriului său, Adler le-a spus: „Întrucât văd că foarte puțini dintre voi poartă ochelari, presupun că nu sunteți interesați de pictură și nici de artă în general”. Observația lui nu a stârnit numai râsul.

Demersul freudian în analiza operei de artă urmează același traseu, în linii generale, cu cel privind visul, vorbindu-se în acest sens de un conținut latent al operei de artă, conținut care însumează o serie de dorințe refulate investite de artist în mesajul operei sale.

Psihanaliștii au meritul de a fi analizat dinamica procesului creativ, interacțiunea conștient-inconștient în creație.

Înainte de a prezenta diferitele direcții de interpretare a creativității, prin sistematizarea informațiilor prezentate în acest capitol, consemnăm două perspective relativ recente de abordare a acestui fenomen.

1.4.8. Dezorganizarea creativă

Cheia pentru găsirea unei modalități noi de a vedea lumea, de a crea ceva nou se află în nevoia de restructurare, de degradare a unui echilibru pentru a ajunge la altul nou. G.T. Land (1973, 1977) identifică un proces de „deschidere la închidere” necesar și comun tuturor sistemelor. Denumind creativ acest proces, Land îi descoperă șase funcții: absorbirea informației, defalcarea ei, rearanjarea ei într-un mod diferit, evaluarea utilității acestei noi configurații, acționarea și furnizarea de răspunsuri la reacțiile din partea mediului. G.T. Land consideră că procesul creativ se desfășoară în patru stadii: formativ, normativ, integrativ și transformațional. De fapt, Land demonstrează că orice sistem viu parcurge cele patru stadii conform teoriei sale transformaționale.

Am preluat teoria lui Land pentru psihologia creației, luând în considerare că orice persoană în decursul vieții individuale parcurge mai multe cicluri de creștere și dezvoltare, a căror durată depinde de experiența persoanei, de nivelul ei intelectual, creativ și cultural.

Prezentăm succint cele patru stadii de creștere și dezvoltare.

1.4.8.1. Stadiul formativ sau cel de creștere aditivă

Acest stadiu se definește prin formarea identității *self*-ului într-o situație nouă, într-un mediu nou. De acest mediu depinde persoana respectivă, în acest stadiu predomină egocentrismul, persoana învățând regulile mediului nou, fapt care îi asigură treptat siguranța.

1.4.8.2. Stadiul normativ sau de creștere replicativă

În stadiul normativ sau de creștere replicativă o persoană, după ce și-a stabilit orientarea *self*-ului într-o anumită situație sau într-un grup, încearcă să se identifice în cel mai înalt grad cu mediul respectiv și să semene cât mai mult cu membrii grupului. Îi face plăcere și îi dă siguranță faptul că este socotit ca unul de-al lor, de-al grupului. Nici nu se gândește și nici nu dorește să fie diferit de ceilalți membri ai grupului.

1.4.8.3. Stadiul integrativ sau de creștere acomodativă

Stadiul integrativ sau de creștere acomodativă se definește prin dorința persoanei de a fi ea însăși. De aceea, ea înlocuiește comportamentele de apropiere și asemănare cu ceilalți membri ai grupului cu cele de diferențiere și distanțare de aceștia, dându-și seama că prin delimitarea de alții se poate regăsi pe sine, își poate cunoaște unicitatea *self*-ului.

1.4.8.4. Stadiul transformațional sau de creștere creativă

Stadiul transformațional sau de creștere creativă se referă la momentul în care o persoană întrerupe total, în mod radical, legăturile ei cu trecutul deoarece își dă seama că acesta o împiedică să se regăsească și să se dezvolte pe sine. Ea conștientizează că, pentru a îndrăzni să facă ceva, are nevoie de o schimbare majoră, de renunțarea la confortul și siguranța pe care le oferă stadiul normativ.

Se remarcă faptul că stadiile 1 și 2 (formativ și normativ) au anumite particularități de tipul convergenței, conformismului, certitudinii, care sunt favorabile doar pentru unele momente ale creativității (definirea unei probleme, dobândirea unei cunoștințe noi, verificarea soluțiilor), dar care sunt total contraindicate, devenind chiar frâne pentru creativitate în situația în care persoana nu poate renunța la lucruri, metode, soluții care de obicei au dus la reușită.

Specifice pentru creație sunt stadiile de creștere 3 și 4 (integrativ și transformațional), care de regulă presupun divergență, nonconformism, incertitudine și în general renunțarea la ceea ce este tradițional în vederea conceperii unui mod de abordare a problemelor.

Teoria lui Land relevă un lucru esențial pentru creație, și anume înlocuirea vechilor structuri de cunoaștere, a tradiționalelor metode de rezolvare, presupune o dezintegrare, o deconstrucție a modelelor cunoscute de care omul se simte foarte legat deoarece acestea îi asigură confort și echilibru în plan psihic. Căutarea noului presupune renunțarea temporară la cunoscut, la tradițional, marchează un moment de criză în viața individului, implicând asumarea riscului, incertitudinii, un puternic disconfort psihic.

Apariția ideilor noi era socotită ca aspectul definitiv pentru creație, dar el este deosebit de puternic legat de renunțarea la cunoscut, de contestarea și distrugerea lui pentru a obține o nouă structură. Este absolut necesar de precizat că nu se va ajunge la creație doar prin criticarea vechilor cunoștințe. Critica nu ajută dacă este un scop în sine, ea trebuie doar să sprijine persoana să se elibereze temporar de interpretări cunoscute pentru a vedea altfel problema de care se ocupă. Pe de altă parte, este total contraindicat pentru creație să implice în critică pe autorii ideilor sau teoriilor (uneori ei sunt ținta de preferință) fiindcă mersul gândirii devine astfel din ce în ce mai subiectiv și se abate de la problema reală.

O altă direcție recentă de abordare a creativității se referă la investigațiile neurobiopsihologice ale creierului. Deoarece această interpretare a creativității reușește în mare măsură să ofere o abordare cât mai globală, unitară a creativității, îi vom consacra un capitol aparte în această lucrare. Teoria referitoare la dominanța cerebrală și creativitate a pus în evidență particularitățile psihice ale celor două emisfere cerebrale în creație, precum și relațiile între modul rațional și afectiv-emoțional cu implicațiile lor

pentru creație. Una dintre ideile principale se referă la faptul că în activitatea creatoare este necesar să fie angrenate toate zonele cerebrale, dar prin sistemul de instrucție și educație sunt dezvoltate și încurajate doar anumite modalități de lucru, cele care privesc sistemul cortical stâng și parțial sistemul limbic stâng.

1.5. Concluzii cu privire la teoriile și interpretările creativității

În finalul acestui capitol vom încerca să sistematizăm principalele direcții de abordare ale creativității, ținând seama, pe de o parte, de abordările foarte recente care au introdus unele schimbări majore și de asemenea puțin cunoscute în țara noastră, iar pe de altă parte, de caracterul aplicativ al acestei lucrări. Desigur că o tratare eficientă a creativității sub raportul identificării și dezvoltării ei necesită surprinderea cât mai fidelă a naturii procesului de creație, o abordare cât mai firească și corectă în același timp. Acest lucru presupune renunțarea la teoriile tradiționale asupra creativității care, pe cât sunt de celebre și de convingător formulate, pe atât sunt de primejdioase fiindcă te împiedică să-ți reorganizezi cunoștințele despre creativitate în lumina noilor descoperiri, care nici ele nu trebuie privite ca fiind tabu.

1.5.1. Interpretări cu dominanță mistică

Studiul creativității la începuturile sale a fost tributar credințelor mistice. Persoanele creatoare primeau inspirație de la zeități, cu ajutorul cărora realizau idei sau obiecte noi. De exemplu, Platon argumenta că un poet poate să creeze numai ceea ce îi dictează muza. Și în zilele noastre oamenii se referă la propriile lor muze ca la o sursă de inspirație. De fapt, și multe dintre mărturiile marilor creatori bazate pe introspecție fac referință la surse mistice și magice. Aceste interpretări precedă abordările științifice.

1.5.2. Abordările pragmatice ale creativității

Abordările pragmatice ale creativității au fost inițiate și răspândite din două considerente majore: a) interesul pentru dezvoltarea creativității și b) înțelegerea fenomenului creației. Cei care au promovat aceste interpretări au fost foarte puțin interesați să-și verifice ipotezele, să testeze validitatea propriilor idei. Datorită acestui fapt mulți autori, între care se numără și R.G. Sternberg, T. Lubart (1996), M. Feist și M. Runco (1993), M. Becker (1995), plasează aceste interpretări în rândul celor neștiințifice.

Cel mai de seamă susținător al acestei direcții este socotit E. De Bono, al cărui studiu asupra rezolvării de probleme pe căi indirecte sau ilogice, precum și asupra altor aspecte ale creativității a avut un succes comercial considerabil. Autorii mai înainte consemnați precizează că De Bono nu este interesat nici de teorie, nici de practică. Astfel, de exemplu, el sugerează folosirea cuvântului „po” derivat din ipoteză, supoziție, posibil pentru a provoca idei fără ca să aibă în vedere evaluarea lor. O altă metodă este cea a „pălăriilor gânditoare”, ceea ce presupune ca un individ să fie stimulat în perceperea lucrurilor din diferite puncte de vedere prin purtarea pălăriilor respective (pălărie albă

pentru gândire bazată pe date, pălărie roșie pentru gândire intuitivă, pălărie neagră pentru gândire critică, pălărie verde pentru gândirea generativă).

Von Oech (1990) se referă la două piedici mentale în funcționarea creativității: a) existența unui singur răspuns corect și b) evitarea ambiguității. Pentru a deveni creativi, oamenii trebuie să înlăture aceste două piedici importante și să adopte mai multe roluri, și anume de explorator, artist, judecător, războinic.

Lucrările autorilor mai sus consemnați au avut o deschidere publică considerabilă și au fost până la un anumit punct folosite.

Abordările lui De Bono și Von Oech sunt lipsite de orice bază teoretică psihologică și de încercări empirice serioase pentru a valida ideile și în special metodele sau tehnicile propuse pentru stimularea creativității.

Există tendința de a include în cadrul orientărilor pragmatice și tehnica *brainstorming* elaborată de Osborn și metoda „sinectică” a lui Gordon. Între motivele care au condus la aceste considerente se află faptul că Osborn a generalizat *brainstorming*-ul doar pe baza experiențelor sale făcute în agențiile de publicitate, iar Gordon a utilizat metoda sinectică doar pentru grupuri restrânse ai căror membri erau selecționați după multiple criterii, fără ca să aibă în vedere validarea tehnicii ca atare.

Brainstorming-ul este o metodă de stimulare a creativității care poate fi utilizată pentru soluționarea creativă doar a problemelor care nu necesită luarea deciziilor. Ea are meritul de a contribui la emiterea cât mai multor idei într-o atmosferă stimulantă, lipsită de critică. Lăsând la o parte limitele acestei tehnici, trebuie arătat că ea este concepută pentru a valorifica la maximum rolul imaginației creatoare prin înlăturarea principalelor obstacole care se află în calea ei.

Gordon a încercat prin metoda sinectică să încurajeze rezolvarea creatoare a problemelor arătând, pe de o parte, care sunt piedicile mai importante ale creativității – mai ales atitudini necreative – și, pe de altă parte, punând la dispoziție membrilor grupului principii de gândire creativă (transformarea străinului în familiar, a familiarului în străin, jocul cu legile și metaforele) și mecanismele operaționale de soluționare creativă a problemelor. Una dintre contribuțiile sale privește definirea celor patru tipuri de analogii (personală, directă, simbolică și prin fantezie).

În concepția noastră, Osborn și Gordon ar putea să fie incluși în direcțiile de abordare științifică ale creativității, cu precizarea că ei se încadrează în orientările unidisciplinare și în același timp reducționiste (iau în considerație doar una dintre categoriile de factori care sunt implicați în creativitate, și anume cei intelectuali și din multitudinea acestora se preocupă în mod special de imaginație și de rezolvarea creatoare de probleme).

Suntem cu totul de acord că, pentru a fi eficientă, orice metodologie de stimulare a creativității are nevoie de o viziune teoretico-științifică asupra fenomenului studiat.

1.5.3. Interpretarea psihanalitică

Una dintre primele abordări teoretice majore ale creativității este interpretarea psihanalitică. După Freud, creativitatea apare datorită tensiunii dintre realitatea conștientă și impulsurile inconștiente. Freud a sugerat ideea potrivit căreia scriitorii și artiștii creează pentru a-și exprima dorințele inconștiente într-un mod public acceptabil. Aceste dorințe venite din inconștient pot fi legate de putere, avuție, faimă, onoare, dragoste. Studiile asupra unor artiști eminenți, precum Leonardo da Vinci, au fost folosite pentru a susține această teorie.

Mai târziu, abordarea psihanalitică a introdus conceptele „regresie adaptativă” și „elaborare” a creativității.

Regresia adaptativă, ca proces primar, se referă la amestecul gândurilor nemodulate în conștient, care pot stimula gândirea creativă. Aceste gânduri nemodulate apar în timpul somnului (viselor), a unor stări modificate de conștiință sau în timpul psihozelor. Elaborarea ca un proces secundar se referă la reprelucrarea și la transformarea materialului obținut în timpul proceselor primare prin gândire realistă și conștientă.

Alți psihanalisti, printre care și Kubie, subliniază ideea că preconștientul este adevărata sursă a creativității deoarece aici gândurile sunt vagi, relativ confuze dar interpretabile, spre deosebire de inconștient unde gândurile sunt fixe și repetabile.

Primele școli științifice de psihologie de la începutul secolului XX, precum structuralismul, funcționalismul, behaviorismul nu au consacrat practic nici un studiu creativității. Gestaltismul s-a ocupat parțial și tangențial de analiza creativității.

1.5.4. Abordarea psihometrică a creativității

Abordarea psihometrică a creativității a fost inițiată de J.P. Guilford, care a propus studierea creativității la oamenii obișnuiți, prin metoda testelor. De la el există primele metode de evaluare a creativității, la început fiind utilizat testul întrebunțărilor neobișnuite (persoanele fiind solicitate să enunțe cât mai multe întrebunțări neobișnuite ale unui obiect obișnuit, de exemplu : „cărămidă”).

Modelul intelectului elaborat de Guilford este valid din punct de vedere științific și reușește să delimiteze creativitatea (gândirea divergentă) de alte variabile intelectuale precum gândirea convergentă, memoria, percepția, raționamentul și luarea deciziilor.

Folosind studiile lui Guilford, E.P. Torrance a realizat în 1974 un set de teste care îi poartă numele. Aceste teste constau în câteva probe verbale și figurale, relativ simple, care necesită gândire divergentă, plus alte abilități în rezolvarea problemelor. Răspunsurile la aceste teste se apreciază după : fluență (număr total de răspunsuri relevante), flexibilitate (suma diferitelor categorii de răspunsuri relevante), originalitate (raritatea statistică a răspunsurilor) și elaborare (suma detaliilor date în răspunsuri).

Probelor setului de teste elaborat de Torrance includ : a) întrebări – persoana care urmează să fie evaluată să scrie cât mai multe întrebări la care se poate gândi cu privire la o scenă prezentată ; b) îmbunătățiri – cel examinat sugerează modul în care o jucărie (mămușă, cățeluș) poate fi schimbată astfel încât copiii să se distreze mai plăcut atunci când se joacă cu ea ; c) întrebunțări deosebite și interesante ale unei cutii de carton ; d) cercuri – cel examinat transformă cercurile goale în diferite desene, cărora le dă un titlu.

Pentru validarea rezultatelor la testele de creativitate, Torrance a strâns date cu privire la cinci indicatori ai creativității : număr de realizări creative la nivelul claselor superioare, număr de realizări creative după absolvirea liceului, număr de realizări privind stilul creativ de viață, calitatea celor mai multe produse creative, calitatea imaginii asupra viitoarei cariere.

Principiile care se află la baza construirii testelor de creativitate se referă la elaborarea unui număr cât mai mare de răspunsuri care să fie cât mai variate, diferite de cele cunoscute până în prezent și realiste.

Revoluția psihometrică în măsurarea creativității a avut atât efecte pozitive, cât și efecte negative în acest domeniu.

Din punctul de vedere al aspectelor pozitive, testele au facilitat cercetarea prin faptul că au folosit metode scurte, ușor aplicabile și care duceau la evaluări relativ obiective, cercetarea realizându-se pe oameni obișnuiți.

Există și efecte negative datorate atât viziunii asupra fenomenului creației, cât și tipului de probe utilizate.

Creativitatea nu poate fi limitată la factorii intelectuali, gândirea divergentă sau imaginația creatoare. Astfel, chiar în privința factorilor intelectuali, cercetările ar putea să vizeze și intuiția, memoria creativă sau spiritul de observație.

Pe de altă parte, mulți autori consideră factorii nonintelectuali precum motivația și atitudinile creative ca fiind cel puțin la fel de importante ca imaginația creatoare și gândirea divergentă. S-au elaborat chestionare specifice pentru atitudinile creative și se folosesc scalele unor inventare de personalitate cunoscute pentru evaluarea factorilor nonintelectuali. Rezultatele cercetărilor empirice au dus la concluzia că între răspunsurile de la testele de creativitate, pe de o parte, și cele de la chestionarele privind motivele și atitudinile creative, pe de altă parte, nu există o concordanță. Una dintre cauzele acestor nepotriviri se poate afla fie în modul relativ defectuos de construire a probelor de creativitate (teste și chestionare), fie în faptul că cele două variabile sunt relativ independente, lucru care nu se confirmă pentru persoanele înalt creatoare. La aceasta se mai adaugă tendința unor autori de a folosi prelucrări statistico-matematice cât mai impresionante, fără să țină seama că preluarea automată a programelor de calcul matematic nu este benefică, ci dimpotrivă, duce la distorsionarea rezultatelor și mai ales a interpretărilor. De fapt, dacă se ia în considerație și valoarea predictivă a rezultatelor la teste, se constată că aceasta este foarte redusă, ceea ce a determinat pe unii cercetători să aprecieze testele de creativitate ca fiind neserioase, inadecvate pentru măsurarea creativității. Ei au sugerat chiar folosirea unor metode mai semnificative, cum ar fi desenele, eșantioanele de scriere literară sau realizările vocaționale.

S-a mai sugerat ideea că fluiditatea, flexibilitatea, originalitatea și elaborarea nu sunt criterii specifice sau nu sunt suficiente pentru aprecierea creativității. H. Gardner apreciază că în cazul creativității intervin cel puțin șapte competențe discrete : lingvistică, logico-matematică, spațială, kinestezică, muzicală, interpersonală și intrapersonală.

Într-adevăr, criteriile de mai sus au fost elaborate în cadrul unor viziuni unidisciplinare asupra creativității, ele nefiind suficiente.

Astfel, chiar în situația investigării creativității numai din perspectiva psihologiei, este necesar ca ea să fie abordată din punctul de vedere al psihologiei cognitive, al psihologiei sociale, al psihologiei personalității.

Treffinger consideră eronată tendința unor cercetători de a reduce creativitatea la un scor unidimensional (coeficientul de creativitate).

Deoarece creativitatea nu depinde numai de individ, ci și de domeniu, de epoca în care a creat – vezi criteriile stabilite de Gardner (1993) pentru evaluarea creativității – atunci sunt de acord cu ideea că teoriile de confluență referitoare la creativitate oferă posibilitatea explicării diverselor aspecte sub care acestea se prezintă. Deci, pentru studiul unui fenomen atât de complex, cum este creativitatea, este necesară abordarea ei din perspectiva diferitelor ramuri ale psihologiei, precum și a teoriilor care aparțin altor domenii de studiu, ca de exemplu antropologia, neurofiziologia, sociologia etc.

Bibliografie

- Allport, G.W., 1937, *Personality: a Psychological Interpretation*, Henry Holt, New York.
- Amabile, T., 1983, *The Social Psychology of Creativity*, Springer Verlag, New York.
- Amabile, T., 1996, *Creativity in Context*, Westview, Colorado.
- Becker, M., 1995, „Nineteenth-Century Foundations of Creativity Research”, in *Creativity Research Journal*, 8, pp. 219-229.
- Bejat, M., 1971, *Talent, inteligență, creativitate*, Editura Științifică, București, pp. 16-18.
- Boden, M., 1995, *The Creative Mind: Myths and Mechanism*, Basic Books, New York.
- Chalvin, D., 1992, *Utiliser tout son cerveau*, ESF, Paris.
- Chaplin, J.P., 1995, *Dictionary of Psychology*, ediția a III-a revăzută, The Bantam Doubleday Dell Publishing Group Inc.
- Chelcea, S., 1994, *Personalitate și societate în tranziție*, Societatea „Știință și Tehnică”, București.
- Csikszentmihalyi, M., 1996, *Creativity*, Harper Perennial, New York, ed. a II-a - 1997, ed. a III-a - 1999.
- Drever, J., 1992, *Dictionary of Psychology*, Penguin Books, New York.
- Duff, W., 1767, *An Essay on Original Genius and Its Various Modes of Exertion in Philosophy and the Fine Art, Particularly in Poetry*, E. & C. Dilly, Londra.
- Edwards, B., 1999, *Drawing on the Right Side of the Brain*, Penguin Putnam Inc., New York.
- Feist, G.J., Runco, M.A., 1993, „Trends in the Creativity Literature: An Integrative Review of Theory, Research and Development”, in *Creativity Research Journal*, 6, pp. 271-286.
- Fustier, M., Fustier, B., 1988, *Pratique de la créativité*, ESF, Paris, ed. a II-a - 1998.
- McGaugh, J.L., 2000, „Neurobiology of Learning and Memory”, in *Science*, vol. 287, p. 248.
- Gardner, H., 1993, *Creating Minds. An Anatomy of Creativity*, Basic Books, New York, pp. 19-48, 50-86, 87-131.
- Godaux, E., 1990, *Cent milliards de neurones*, Éditions Labor Ch. de Haecht, Bruxelles, ed. a II-a - 1997.
- Golu, M., 1981, *Bazele neurofiziologice ale psihicului*, Editura Științifică, București.
- Golu, M., 1993, *Dinamica personalității*, Editura Geneze, București.
- Guilford, J.P., 1950, „Creativity”, in *American Psychologist*, 5, pp. 444-454.
- Herrmann, N., 1996, *The Whole Brain*, Business Books, McGraw-Hill, New York, San Francisco, Washington, D.C., Auckland, Bogota, Caracas, Lisabona, Londra, Madrid, Mexico City, Milano, Montreal, New Delhi, San Juan, Singapore, Sydney, Tokyo, Toronto.
- Jaoui, A., 1990, *La créativité. Mode d'emploi. Applications pratiques*, ESF, Paris, ed. a II-a - 1998.
- Jasken, S.G., Murdock, M., Firestein, R.L., Treffinger, D.J. (ed.), 1993, *Understanding and Recognizing Creativity: The Emergence of a Discipline*, Ablex, Norwood, New Jersey.
- Kandel, E.R., Squire, L.R., 2000, „Neuroscience: Breaking Down Scientific Barriers to the Study of Brain and Mind”, in *Science*, vol. 290, pp. 1113-1120.
- Keller, J. et al., „Neuropsychological Differentiation of Depression and Anxiety”, in *Journal of Abnormal Psychology*, 109, pp. 3-10.
- Kotulax, R., 1996, 2000, *Inside the Brain. Revolutionary Discoveries of How the Mind Works*, Andrews McMeel Publishing, Kansas City, ed. a II-a - 2000.
- Land, G.T., 1973, *Grow or Die: the Unifying Principle of Transformation*, Dell Publishing, New York.
- Land, G.T., Kennealy, C., 1977, „Creativity, Reality and General Systems: A personal of Newpoint”, in *The Journal of Creative Behaviour*, vol. 11, nr. 1, pp. 12-35.
- Limbos, E., 1988, *Les barrages personnels dans les rapports humains*, ESF, Paris.
- Marcus, S., 2000, *Charismă și personalitate*, Societatea „Știință și Tehnică”, București.
- May, R., 1980, *The Courage to Create*, Bantam Books, Toronto, New York, Londra, Sidney.
- Miller, G.A., 1996, „How We Think about Cognition, Emotion and Biology in Psychopathology”, in *Psychophysiology*, 33, pp. 615-628.

- Miller, G.A., Keller, J., 2000, „Psychology and Neuroscience Making Peace”, in *Current Directions in Psychological Science*, 9, pp. 212-215.
- Munteanu, A., 1994, *Incursiune în creatologie*, Editura Augusta, Timișoara.
- Neculau, A., 1991, *Cultură și personalitate*, Editura Militară, București.
- Newell, A., Simon, H.A., 1972, *Human Problem Solving*, Prentice Hall, New Jersey.
- Newell, A., Shaw, J.C., Simon, H.A., 1985, „Element of a Theory Human Problem Solving”, in *Psychological Review*, nr. 65.
- Odobleja, Șt., 1938, *Psychologie consonantiste*, Librairie Maloine, Paris, vol. I-II, ed. a II-a - 1939.
- Oech von R., 1990, *Créatif de choc*, Warner Books Inc., New York, ed. a II-a - 1992.
- Pavelcu, V., 1972, „Motivația creației științifice”, in *Revista de psihologie*, nr. 2, pp. 149-155.
- Popescu-Neveanu, P., 1987, „Le modèle vectoriel-opérationnel de la créativité”, in *Revue Roumaine des Sciences Sociales - Série de Psychologie*, 31, 2, pp. 137-142.
- Rădulescu-Motru, C., 1935, *Vocația, factor hotărâtor în cultura popoarelor*, Casa Școalelor, București.
- Roco, M., 1979, *Creativitatea individuală și de grup. Studii experimentale*, Editura Academiei, București.
- Roco, M., 1985, *Stimularea creativității tehnico-științifice*, Editura Științifică și Enciclopedică, București.
- Roco, M., 1991, „Probleme ale stimulării creativității individuale”, in *Revista de psihologie*, vol. 37, nr. 1-2, pp. 39-47.
- Roco, M., 1992, „Testarea disponibilității pentru antrenamentul creativ”, in *Revista de psihologie*, vol. 38, nr. 2, pp. 135-144.
- Roco, M., 1994, „Cerebral Preferences and Interconnections at Highly-Creative Designers”, in *Revue Roumaine de Psychologie*, vol. 38, nr. 1, pp. 11-24.
- Roco, M., 1995, „Dominanța cerebrală și creativitatea”, in *Revista de psihologie*, vol. 41, nr. 2, pp. 115-126.
- Roco, M., 1997, „Cercetări asupra persoanelor înalt creatoare din domeniul matematicii”, in *Revista de psihologie*, vol. 43, nr. 3-4, pp. 189-200.
- Rogers, C.R., 1961, *On Becoming a Person. A Therapist View on Psychology*, Houghton Mifflin Company, Boston.
- Roșca, Al., 1981, *Creativitatea generală și specifică*, Editura Academiei, București.
- Runco, M.A., Pritzker, S., 1999, *Encyclopedia of Creativity*, Academic Press, Orlando.
- Simonton, D.K., 1990, *Scientific Genius: A Psychology of Science*, Cambridge University Press, New York.
- Smith, S.M., Ward, T.B., Finke, R.A., 1995, *The Creative Cognition Approach*, MIT Press, Cambridge.
- Springer, S., Deutsch, G., 1989, *Left Brain, Right Brain*, W.H. Freeman & Co., New York, ed. a II-a - 1991.
- Sternberg, R.J., Lubart, T.I., 1996, „Investing in Creativity”, in *American Psychologist*, vol. 51, nr. 7, pp. 677-688.
- Șchiopu, U., 1987, „Creativity - a Topical Issue in Modern Psychology”, in *Revue Roumaine des Sciences Sociales - Série de Psychologie*, 31, pp. 127-136, București.
- Tanner, D., 1997, *Total Creativity in Business and Industry*, Advanced Practical Thinking Training Inc., New York.
- Toga, A., 1998, „Road Maps for Understanding the Human Brain”, in *En Vision*, vol. 14, nr. 4, pp. 4-6.
- Ward, T., Smith, S.M., Vaid, J., 1997, *Creative Thought. An Investigation of Conceptual Structures and Processes*, APA, Washington D.C.
- Weisberg, R., 1986, *Creativity: Genius and Other Myths*, W.H. Freeman & Co., New York, ed. a II-a - 1993.
- Woodman, R.W., Schoenfeldt, L.F., 1990, „An Interactionist Model of Creative Behavior”, in *The Journal of Creative Behavior*, vol. 24, nr. 1, pp. 10-20.
- Zlate, M., 1999, *Eul și personalitatea*, Editura Trei, București.
- Zlate, M., 2000, *Introducere în psihologie*, Editura Polirom, Iași.

Capitolul 2

TEORIA NEUROBIOPSIHOLOGICĂ A CREATIVITĂȚII

2.1. Specificul teoriei și preocupări actuale

În capitolul precedent am prezentat cele mai recente teorii și abordări ale creativității. Acestea au în comun faptul că țin seama de natura atât de complexă a creativității, dar în același timp au tendințe de a operaționaliza dimensiunile creației. Scopul ultim al acestor interpretări ale creativității constă în asigurarea condițiilor unei evaluări cât mai corecte a creativității și a valorificării cât mai depline a resurselor creative.

Teoria neurobiopsihologică a creativității reunește într-un model unitar și integrativ cât mai multe dintre componentele creativității, care în viziunea autorilor sunt plasate în diferite zone de funcționare ale creierului (cortex și subcortex). După reprezentanții acestei teorii, în procesul de creație sunt implicate atât analiza, cât și sinteza, atât imaginea, cât și cuvântul, atât conștientul, cât și subconștientul, atât cogniția, cât și afectivitatea, atât planul concret, cât și cel abstract. Aceste dimensiuni ale creației corespund unor variate moduri de cunoaștere, trăire și comportament, ele fiind specifice anumitor zone cerebrale.

Din nevoia unui studiu cât mai corect și mai complet al creierului și al minții, în ultimele decenii ale secolului XX abordările interdisciplinare din psihologie și biologie au dus la apariția unui nou domeniu științific denumit „neuroștiința” sau în concepție mai largă „psihobiologia” (Kandel și Squire, 2000, p. 113).

Una dintre cele mai recente direcții ale psihobiologiei vizează construirea unor hărți tridimensionale pentru înțelegerea creierului uman.

Laboratorul de reprezentări neurologice al Universității din Los Angeles, Centrul național pentru infrastructuri computerizate de nivel avansat din U.C.L.A. – Los Angeles, Centrul multi-instituțional pentru studii și reprezentări ale creierului de la Universitatea din Washington, D.C., cel de la Universitatea Harvard, Laboratoarele de studii prin reprezentare prin rezonanță magnetică (M.R.I.) din Texas (Austin și El Paso), laboratorul de radiografii M.R.I. și P.E.T. din San Diego sunt câteva dintre locurile unde se creează programe care realizează hărți tridimensionale ale structurii și conexiunilor din creierul uman. Aceste hărți permit comparația dintre un creier anume și un altul și punerea în evidență a particularităților creierului de înaltă performanță. Computerele sunt astfel

progamate încât să permită analiza diferitelor forme ale zonelor cerebrale, inclusiv variația între indivizi, ceea ce dă posibilitatea comparării acestora.

În prezent, seturile de date ale unui creier individual ating dimensiunea de 10 *gigabytes*. În viitor, cu ajutorul unor microscopie de puteri mai mari, datele de la un singur creier vor putea atinge nivelul de *pentabytes*, de 50 de ori mai mult decât acum. De asemenea, va crește considerabil viteza conexiunilor între site-uri.

A. Toga, directorul Laboratorului de reprezentări neurologice de la U.C.L.A. din California a precizat că: „Avem nevoie de o abordare a bazei de date în care înregistrările să nu aibă o dimensiune maximă limită. Pentru a transfera astfel de informații, trebuie să acordăm prioritate datelor de trimitere și să oferim doar informația necesară accesării. Astfel se obține eficiență. Această abilitate se aplică în orice domeniu care utilizează un volum mare de date. În momentul de față schimbul de date se realizează cu ajutorul dosarelor. Grupul de la U.C.L.A. a proiectat o structură de date prin intermediul bazelor de date, care urmează a fi implementată” (A. Toga, 1998, p. 4).

2.2. Scurt istoric

În secolul al XVIII-lea, Descartes considera creierul ca un singur tot, ca un organ unic, de unde s-a dedus ideea universului mental unificat. Această concepție a persistat până în a doua parte a secolului al XIX-lea, când anumite descoperiri au relevat existența unui fel de semicreier.

În anii 1860-1870, neurologul francez Paul Broca și germanul Karl Wernike au descoperit că leziunile emisferei cerebrale stângi provoacă serioase tulburări de limbaj, în timp ce leziunile asemănătoare ale emisferei drepte nu au același efect.

Aceste cercetări neurologice au stabilit că funcția limbajului este localizată în emisfera stângă, ceea ce a determinat ca această emisferă să fie apreciată ca dominantă, în timp ce emisfera dreaptă a fost socotită doar un releu prin care ajung informațiile din emisfera dreaptă în cea stângă.

De la creierul global al lui Descartes s-a trecut la dominația unei jumătăți de creier.

Către anii 1880 John Hughlings Jackson, celebru neurolog englez, a demonstrat că leziunile emisferei drepte conduc la o pierdere selectivă a vederii; o leziune asemănătoare în emisfera stângă nu are un efect similar. S-a sugerat atunci că emisfera dreaptă este specializată pentru vedere, iar cea stângă pentru limbaj.

Cercetări efectuate după 1930 confirmă ipoteza lui J.H. Jackson. Bolnavii cu leziuni ale emisferei drepte au dificultăți de a desena, de a citi cartonașele, de a recopia desenele și de a recunoaște figurile umane.

La începutul anilor 1960, Roger W. Sperry (laureat al premiului Nobel în 1981) – împreună cu studenții și colegii săi, biologi la Universitatea din California – s-a ocupat de studiul comportamentului persoanelor la care cele două emisfere cerebrale au fost despărțite total în urma secționării corpului calos. Corpul calos este alcătuit din milioane de fibre nervoase care unesc cele două emisfere cerebrale. Această operație de secționare a corpului calos se face în cazuri extreme de epilepsie. În urma operației, cele două emisfere nu mai comunică deloc între ele, situație similară cu cea întâlnită la animale.

De exemplu, o persoană la care corpul calos a fost secționat poate să numească și să descrie un obiect plasat în mâna dreaptă (emisfera stângă), dar dacă același obiect este

așezat în mâna stângă, persoana nu mai poate face aceste lucruri. În acest caz, ea știe cum să folosească obiectul respectiv, lucru pe care îl face cu mare greutate în prima situație.

Prin asemenea experimente s-au determinat atribuțiile celor două emisfere (la care ne vom referi mai târziu).

În anii '70 Doreen Kimura și Robert Ornstein au arătat că emisfera dreaptă este la fel de umană ca și cea stângă, fiecare contribuind în felul ei la viața mentală.

Este important de reținut că nu avem două creiere care funcționează separat, independent unul de celălalt, ci unul singur, total, care lucrează în complementaritate. De aceea, atunci când citim un text, emisfera dreaptă are rolul ei în decodificarea informației vizuale, apreciind umorul și conținutul emoțional, înțelegând metaforele, păstrând o structură integrată, unitară, a textului.

Creativitatea presupune o colaborare, o cooperare între cele două emisfere, fiecare surprinzând realitatea în felul său propriu.

Din punct de vedere psihologic și fiziologic oamenii diferă în privința echilibrului celor două emisfere. Astfel, anumite persoane abordează o problemă într-un mod preponderent logic, analitic, punând pe masă toate datele problemei înainte de a face un examen minuțios al acestora. Altă categorie de oameni văd imediat soluția fără să se intereseze de analiza detaliilor care nu le preocupă, după cum au capacitatea de a vedea obiectele în spațiu și de a le manipula prin imaginile lor tridimensionale.

2.3. Precizări privind cortexul (creierul)

Activitatea neurobiofiziolgică a creierului se află în unitate cu cea psihică. Deși s-au făcut multe progrese în domeniul neuropsihofiziologiei, ele reprezintă totuși doar „lumânări” care să ne arate drumul cercetărilor în viitor.

Creierul conține aproximativ o sută de miliarde de neuroni, fiecare dintre ei având o imensă putere de conexiune, de 10^{28} (șobolanul are șase miliarde de neuroni, iar gorilele au opt miliarde).

Encefalul reprezintă ansamblul centrilor nervoși cuprinși în cutia craniană. El conține creierul, cerebelul, trunchiul cerebral (bulb, talamus și hipotalamus), formațiunea reticulată dispusă de-a lungul trunchiului cerebral. Este un ansamblu de miliarde de neuroni cu puteri imense de conexiune, fiecare neuron aflându-se în conexiune directă cu cel puțin alte zece mii de neuroni.

Înainte de a prezenta câteva exemple tipice de centri nervoși ai cutiei craniene, precum și schema lor, ne vom referi la faptul că funcționarea compartimentelor creierului presupune o activitate electrică ce le permite să comunice între ei – comunicarea între neuroni.

Hodgkin și Huxley au pus în evidență în ce măsură creierul este un „organ care funcționează electric”. Funcționarea creierului este posibilă datorită comunicării între neuroni, aceștia fiind celulele creierului. Ele sunt compuse dintr-un corp (soma) și prelungiri care merg de la soma spre periferie (axoni), fie de la periferie către soma (dendrite). Aceste prelungiri sunt parcurse de influxuri electrice care le asigură comunicările.

Pentru a trece de la un neuron la altul, influxul nervos trebuie să meargă prin sinapse care constituie punctele de schimb între neuroni.

O a treia mare descoperire a neurofiziologiei – după cele privind transmisia influxului nervos prin rețele de neuroni și funcționarea electrică a creierului – se referă la substratul chimic al comunicărilor sinaptice. Astfel, s-a dovedit experimental că influxul nervos, ajuns la extremitatea unei fibre nervoase, declanșează la nivelul acesteia eliberarea unei mici cantități de substanță chimică, ce va excita neuronul următor.

Schimbările între neuroni (sinapsele) sunt posibile datorită mediatorilor chimici, sintetizați de neuroni. Principalii mediatorii chimici sunt: acetilcolina, adrenalina, noradrenalina, dopamina, serotonina, acidul gama-aminobutiric, glicina, histamina.

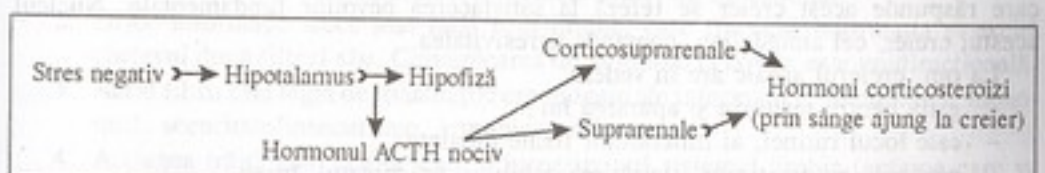
În funcție de viața pe care o ducem, de stresurile pozitive sau negative la care suntem expuși este posibil să accelerăm sau să încetinim îmbătrânirea neuronilor cerebrali.

Dr. Jaqueline Renaud se referă la două circuite hormonale, unul nociv și altul pozitiv pentru cortex.

Circuitul hormonal nociv (dăunător). Când o persoană se află sub stres negativ (informații, evenimente traumatizante) hipotalamusul – centrul de comandă hormonal al creierului nostru – acționează asupra hipofizei care eliberează un hormon adrenocorticotrop (ACTH nociv). Acest hormon stimulează (la periferie) glandele suprarenale și corticosuprarenale care eliberează hormoni corticosteroizi (cortizon în mod special) care pun organismul în stare de apărare împotriva agresiunii (de exemplu, dilatarea bronhiilor pentru facilitarea respirației) în general utilă omului, ajutându-l să se apere.

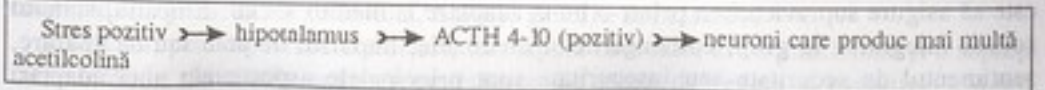
Dar, în același timp, corticosteroizii, pătrunzând în circulația sanguină, ajung la cortex și atacă neuronii cerebrali, ducând la uzura lor.

ACTH poate avea o acțiune benefică când este provocat direct de hipotalamus (deci nu prin hipofiză) și fără să treacă prin sistemul suprarenalelor.



Circuitul hormonal benefic. Stările de stres pozitive, interesul pentru activitatea depusă, atmosfera destinsă fac ca hipotalamusul să secrete un alt hormon ACTH 4-10 care favorizează buna funcționare a neuronilor, accelerând ciclul acetilcolinei. Acest hormon, care transmite influxul nervos între neuroni, este sintetizat în corpul unora dintre neuronii cerebrali. Cu cât ciclul acetilcolinei este mai rapid, cu atât creierul funcționează mai rapid. Acetilcolina are un efect de trezire asupra cortexului. Ea provoacă o desincronizare a undelor electroencefalografice, care dovedesc sporirea activității funcționale a cortexului.

Dacă o persoană are o viață stimulativă și interesantă sau reușește să depășească cu bine dificultățile, reușitele ei determină creșterea cantității de hormon ACTH pozitiv, care la rândul lui accelerează ciclul acetilcolinei (Ach) facilitându-se interesul pentru diverse activități. Circuitul pozitiv este întărit, fiind blocat circuitul negativ al hipofizei.



2.4. Modelul tridimensional al creierului

Cele trei etape ale evoluției creierului la mamifere (figura 1): creierul reptilian, sistemul limbic, cortexul.

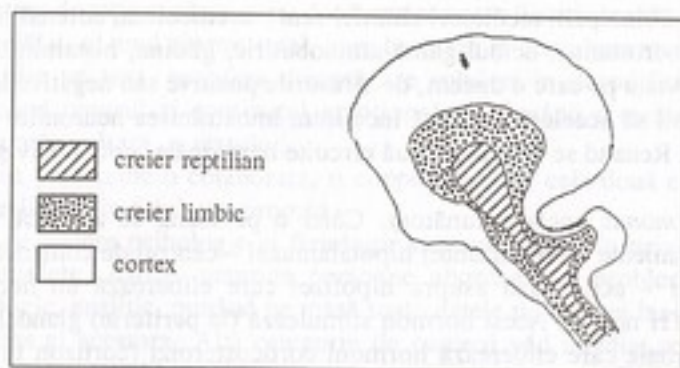


Figura 1

1. Creierul reptilian, cunoscut și sub denumirea de creier primitiv sau primar este un creier arhaic. Acest creier este dezvoltat în totalitatea lui la reptile. La om, el corespunde sistemelor nervoase ale trunchiului cerebral. Deși este mic ca mărime, are o foarte mare complexitate. El este cel care asigură supraviețuirea animalelor. Comportamentele de care răspunde acest creier se referă la satisfacerea nevoilor fundamentale. Nucleul acestui creier, cel amigdalian, comandă agresivitatea.

La om, creierul arhaic are în vedere:

- grija pentru teritoriu și apărarea lui;
- este locul rutinei, al itinerarelor fixate dinainte;
- gesturile automatizate - curățirea ochiului, scărpinatul, tusea.

Deci, aici se află un univers nonverbal de gesturi și comportamente automatizate. Este bine să le cunoaștem, să le detectăm, să le înțelegem. Am putea vorbi de un „limbaj reptilian” - care este și el foarte important în relațiile umane.

2. Creierul limbic. Sistemul limbic s-a constituit la primele mamifere, fiind cunoscut sub denumirea de creier anterior sau visceral. La om, el este unul dintre elementele esențiale de punere în raport a cortexului cu formațiunile cerebrale mai vechi. Funcționarea lui domină afectivitatea și memoria. Prin sistem limbic se înțeleg toate formațiunile nervoase care nu sunt incluse în cortex. Se află la baza creierului și în marginea cortexului și a trunchiului cerebral - de unde și denumirea de creier limbic.

Mac Lean l-a denumit creier visceral. El nu se exprimă verbal. Funcția lui esențială este să asigure supraviețuirea printr-o bună adaptare la mediul social. Empatia, statutul social, integrarea în grup, convingerile și credințele, impulsul de atac sau de apărare, sentimentul de securitate sau insecuritate sunt principalele aspecte ale unei adaptări eficiente. Acest sistem nervos răspunde de afectivitate, fiind considerat *centrul fiziologic al emoțiilor*.

Emoțiile declanșate prin stimuli, care acționează asupra sistemului limbic, nu se află sub controlul cortexului. Cu alte cuvinte, frica, emoțiile foarte puternice nu dispar pe cale rațională. Creierul limbic are o anumită autonomie în raport cu cortexul. O emoție deosebit de intensă provoacă o reacție a sistemului limbic și blochează orice reactivitate a zonelor corticale. Creierul limbic are rol selectiv și detectiv. El este un filtru care asigură o selecție a stimulilor după plăcere, interes, motivație, reușită etc.

Informațiile apreciate ca interesante de sistemul limbic ajung mult mai repede la creier - limbicul stimulează zonele cortexului la care se referă informația pozitivă. În cazul unor informații negative sub raport afectiv, de nereușită, acestea nu mai ajung la creier, fiind oprite la creierul limbic (hipocamp).

Creierul limbic are un rol foarte important în constituirea memoriei de lungă durată. Persoana înregistrează caracterul plăcut/neplăcut al experiențelor de viață, anticipându-le pe cele pozitive și evitându-le pe cele negative. Creierul nostru nu uită nimic din trecutul său (Auroux, 1984). Acțiunea trăită este înregistrată de sistemul limbic și, trecută prin cortex, devine reflecție. Modul de manifestare al acestui creier este mai întâi acțiunea apoi reflecția.

Creierul limbic are un rol cognitiv care constă în producerea de imagini (J. Brown, 1977). O persoană care prezintă un sistem limbic foarte dezvoltat are mai multă ușurință decât alta în a elabora imagini, fiind de preferat să comunici cu ea la nivelul imaginilor.

Sistemul limbic (creierul limbic) este sediul emoțiilor, impulsurilor, al memoriei de lungă durată, al acțiunii imediate (negândite) și al elaborării de imagini.

Biologii consideră că *sistemul limbic se ghidează după șapte legi*:

1. Sistemul limbic este impermeabil oricărei logici de tip rațional.
2. Orice informație trece mai întâi prin limbic, care filtrează informația și excită cortexul după filtrul său. Comunicarea de la limbic la cortex este unidirecțională.
3. Acest filtru este legat de tonalitățile emoționale ale informației: interesantă, monotonă, securitate/insecuritate, armonie/conflict.
4. Acțiunea trăită este cea pe care o înregistrează sistemul limbic (acțiune care va deveni reflexie).
5. Sistemul limbic stochează toate amintirile; el este parte integrantă a memoriei pe termen lung, el permite dobândirea experienței.
6. Filtrul funcționează după amintirile agreabile sau dezagreabile.
7. Sistemul limbic asigură debitul cunoașterii prin imagine.

3. Cortexul. După teoriile biologilor Mac Lean, Brown, Auroux, Laborit toate ființele vii au la origine un creier reptilian de la care omul a păstrat instinctele de bază; peste el s-a grefat creierul limbic, sediul emoțiilor. Șobolanul are numai creier reptilian și limbic, schițarea cortexului este timidă. Cortexul apare la mamiferele superioare (câinele, pisica). După biologul Jerison (1977), cortexul reprezintă stadiul recunoașterii obiectelor ca realitate externă într-un spațiu dat. Nivelul următor este caracteristic numai omului, el constând în operarea cu simboluri, limbaj, gândire abstractă.

Cortexul, prin raportare la celelalte formațiuni nervoase, are o plasticitate și o suplețe inexistente la structurile nervoase anterioare din punct de vedere al evoluției. „Mamă a invenției, tată al gândirii abstracte, cortexul permite apărarea și procesarea ideilor.” (Mac Lean)

Cortexul permite omului să aibă limbaj. Până acum ne-am referit la specializarea pe verticală a creierului.

Cortexul cerebral nu este uniform, el poate fi asemănat cu un oraș cu străzi și monumente. În fiecare dintre emisferile cerebrale se disting patru zone: lobul frontal, lobul parietal, lobul temporal și lobul occipital (figura 2).

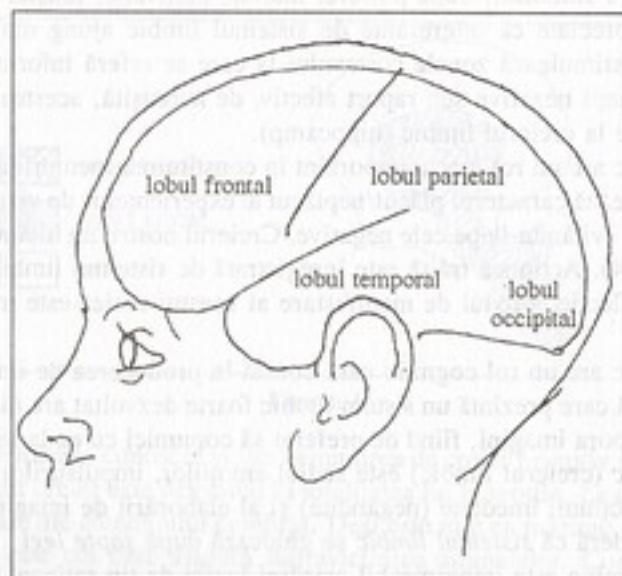


Figura 2

Cele patru zone cerebrale sunt specializate pentru îndeplinirea anumitor funcții senzoriale și motrice (figura 3, figura 4).

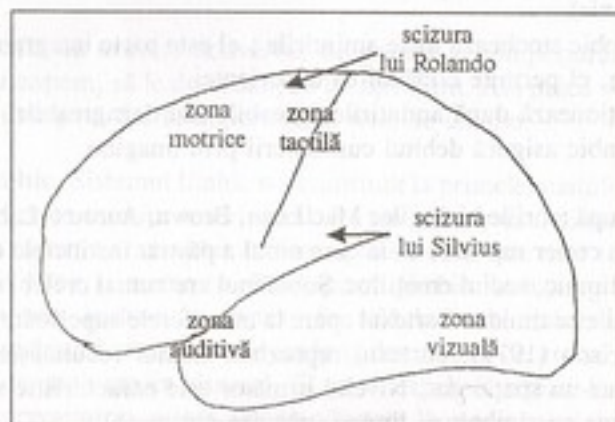


Figura 3

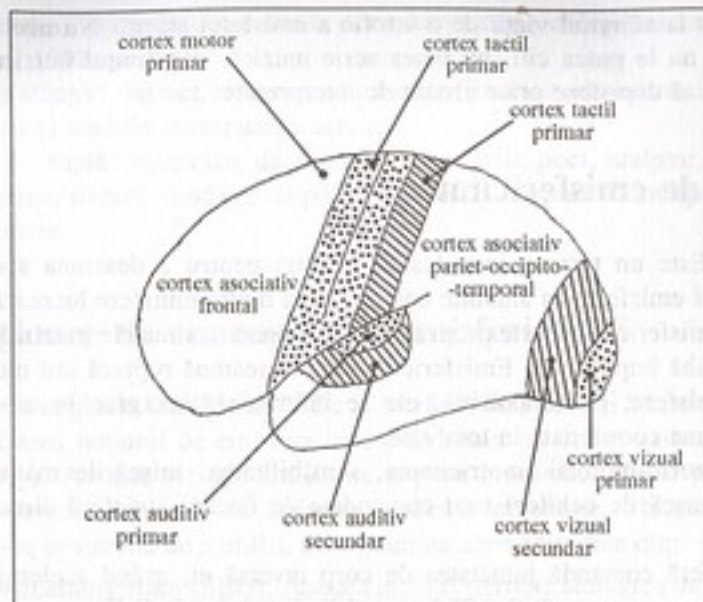


Figura 4

Ariile primare senzoriale se ocupă de recepția mesajelor senzoriale și de o primă decodificare a acestora. Aria motrice primară este o zonă de ieșire a mesajelor.

Cele patru zone primare nu ocupă mai mult de 10% din suprafața cortexului. Fiecare dintre cele trei arii senzoriale primare este mărginită de câte o zonă secundară unde se continuă tratarea informațiilor începută în zonele primare. Tot ceea ce rămâne în afara zonelor primare și secundare se numește **cortex asociativ**, existând două astfel de zone: *cortex asociativ frontal* și *cortex asociativ parieto-occipital*. În ultima zonă se află localizată *memoria*, iar cortexul frontal asociativ este *organizatorul percepției și al gândirii* (E. Godaux, 1990, pp. 69-73).

Specializarea pe orizontală a creierului – creierul drept și creierul stâng. Cercetările privind emisfera stângă au ajuns la concluzia că aceasta este mult mai însemnată decât emisfera dreaptă. Astfel, Broca a localizat centrul cuvântului și al limbajului în lobul frontal stâng (aria lui Broca). K. Wernicke (1884) a stabilit că centrul limbajului se găsește în lobul temporal stâng (aria lui Wernicke). Dacă această zonă este afectată, atunci pacientul nu mai poate folosi fraze. Stilul de vorbire este telegrafic și incoerent. Emisfera stângă a fost declarată emisferă nobilă.

Descoperirea emisferei drepte. În 1962, pentru vindecarea epilepsiei în California, Roger Sperry împreună cu D.E. Bogen, M.S. Gazzaniga au separat cele două emisfere prin secționarea corpului calos, situație ce a permis studiul celor două emisfere care lucrează independent una de alta.

Ei au evidențiat importanța creierului drept pentru gândirea video-spațială și capacitatea de reprezentare. Datorită emisferei drepte omul poate recunoaște figura (chipul) celorlalți. Emisfera dreaptă este specializată în domeniul muzicii. De exemplu, Maurice

Ravel a fost atins la sfârșitul vieții de o atrofie a emisferei stângi. Nu mai recunoștea notele muzicale, nu le putea citi, nu putea scrie muzică, dar simțul muzical a rămas intact, el reușind să depisteze orice eroare de interpretare.

2.5. Tipuri de emisfericitate

Emisfericitate. Este un termen introdus de biologi pentru a desemna specificitatea funcțională a unei emisfere. În anumite condiții, una dintre emisfere lucrează mai mult decât cealaltă. Emisfericitatea este proprie speciei umane. Animalele prezintă preferințe funcționale de slabă importanță. Emisfericitatea nu înseamnă ruptură sau independență a celor două emisfere, ci dimpotrivă, ele se informează reciproc în mod constant permițând o acțiune coordonată în totalitate.

Funcțiile senzorio-motorii (motricitatea, sensibilitatea, mișcările mâinilor și ale picioarelor sau mișcările ochilor) sunt comandate de fiecare emisferă direct și invers (încrucișat).

Fiecare emisferă comandă jumătatea de corp inversă ei, având aceleași funcții și aceleași roluri, ceea ce nu se întâmplă în cazul limbajului, gândirii etc.

Tipuri de emisfericitate (Dominique Chalvin, 1992, pp. 36-37). Felul activității (sarcinii), al obiceiurilor personale, al ambianței în care trăim sunt criterii pentru delimitarea mai multor tipuri de emisfericitate.

1. Emisfericitate de execuție. Anumite activități pun în joc mai mult una dintre emisfere. De exemplu – scrierea și vorbirea stimulează emisfera stângă. Recunoașterea figurilor, elaborarea desenelor antrenează mai mult emisfera dreaptă. Dacă una dintre emisfere domină într-un anumit moment, cealaltă contribuie la realizarea sarcinilor celei dominante. Scrierea pune în evidență emisfera stângă, dar presupune și reprezentarea lucrurilor la care se referă cuvintele, punând în acțiune și emisfera dreaptă.

2. Emisfericitate individuală. Prin educație, obiceiuri, profesie, o persoană folosește mai mult una dintre emisfere. De exemplu, un jurist folosește emisfera stângă mai mult decât un cercetător, care o utilizează predominant pe cea dreaptă.

Există și anumite caracteristici innăscute care determină folosirea predominantă a uneia dintre emisfere. Biologii nu pot explica aceste diferențe datorate eredității. (O persoană preferă metoda deductivă și logică în rezolvarea unei probleme – emisfera stângă; altă persoană o rezolvă intuitiv – emisfera dreaptă.)

Obiceiurile, preferințele se pot schimba prin antrenament, formație profesională. Se întâmplă ca cineva care avea teamă de vorbit în public să devină un bun orator.

3. Emisfericitate culturală. Anumite grupuri de indivizi au tendința de a utiliza mai frecvent una dintre emisfere. Comercianții au tendința de a folosi emisfera dreaptă, în timp ce tehnicienii o folosesc pe cea stângă. Manualele după care învățăm induc folosirea cu precădere a uneia dintre emisfere.

Apartenența la o anumită clasă socială, la o anumită societate cu un tip specific de civilizație, la o anumită țară etc., creează obiceiuri care favorizează utilizarea uneia dintre emisfere (stângă).

Există profesii și meserii care duc la dezvoltarea cu precădere a uneia dintre emisfere (D. Chalvin, 1992, p. 118).

Emisfera stângă: inginer, tehnician, domeniile financiar-administrative, medic, jurist, informatician și studiile corespunzătoare.

Emisfera dreaptă: muzician, dansator, scriitor, artist, poet, sculptor, psiholog, expert în relații umane, filozof, fondator de politică generală, creator de întreprinderi și studiile corespunzătoare.

2.6. Mijloace de cunoaștere a emisfericității

- 1. Calea chirurgicală tradițională.** De la lucrările lui Broca și Wernike chirurgia a dus la precizarea noțiunii de emisfericitate prin studii pe om și animale (de menționat R. Sperry). Această metodă are limite și pune probleme. Nu se poate folosi decât pentru persoanele care au suferit accidente cerebrale, traumatisme craniene, aflându-se în situația de a utiliza doar anumite zone cerebrale dintr-una din emisfere.
- 2. Electroencefalograma (EEG).** Această metodă permite studierea omului în stare normală prin măsurarea activității electrice a emisferelor; undele alfa indică un anumit nivel de repaus.
- 3. Electrooculograma** – surprinderea activității electrice a mișcărilor ochilor în timpul îndeplinirii unei activități. Un biolog francez care a utilizat această metodă, dând subiecților să efectueze o activitate vizuală, a constatat prin EEG că la juriști predomină emisfera stângă, iar la ceramisti emisfera dreaptă.
- 4. Chestionarele și inventarele.** Trei biologi americani L. Schkade, A. Potvin, N. Herrmann de la Departamentul de inginerie biomedicală al Universității din Texas au pus la punct o asemenea tehnică. Ei au stabilit o corelație între răspunsurile la întrebările unui chestionar și activările emisferelor cerebrale verificate prin EEG. Astfel, tipul răspunsurilor la întrebări furnizează aceleași informații ca și EEG, fiind posibil să dai doar chestionarul, fără a face EEG pentru a vedea care emisferă domină. Această metodă se referă la emisfericitatea individuală, și nu la cea de execuție.

Inventarul cu 120 de itemuri pentru determinarea ponderii diferitelor preferințe cerebrale, inclusiv a însemnătății celor patru sectoare cerebrale (cortex stâng și drept, limbic stâng și drept) este cunoscut sub denumirea: „Herrmann Brain Dominance Instrument” – HBDI („Instrument pentru dominanța cerebrală al lui Herrmann”).

Am consultat și lucrările lui D. Chalvin cu privire la evaluarea dominanței cerebrale, în final construind un chestionar cu 72 itemuri dispuse în patru secțiuni corespunzătoare celor patru zone cerebrale. Precizăm că modul de determinare și interpretare a rezultatelor la acest chestionar se poate obține de la autorul acestei lucrări.

2.7. Particularități ale funcționării celor două emisfere

Diferențele dintre emisferele cerebrale (Dominique Chalvin, 1992, pp. 38-42, Itzhak Harpaz, 1990, pp. 161-170). Emisfera stângă este responsabilă de ceea ce spunem, iar cea dreaptă de modul în care spunem. Persoanele cu o dominanță dreaptă sunt vizuale, iar cele cu dominanță stângă sunt auditive.

Emisfera stângă se referă la limbaj, cuvânt, aspectul lingvistic al limbajului scris, calcul logic, cifre, raționament, capacitate de analiză și de abstractizare, grija de a proceda metodic (dependența de timp - Harpaz).

Emisfera stângă „se interesează de arbori în dauna pădurii”. P. Watzlawick (1983): „Funcția principală a emisferei stângi este de a traduce orice percepție în reprezentări logice, semantice și fonice ale realității și de a comunica cu exteriorul pe baza acestui codaj logico-analitic al lumii”.

Predominarea emisferei stângi înseamnă gust pentru dicționare, vocabular, cuvinte, grija de a numi obiectele și clasele. Este arta de a structura fraze și de a face planuri.

Preferința pentru detalii și nu pentru ansamblu, prezentarea logică a faptelor, relații de la cauză la efect sunt aspecte caracteristice emisferei stângi.

Trăsătura tipică pentru emisfera stângă este abordarea rațională. Persoanele care au emisfera stângă mai dezvoltată se ocupă puțin de context, care le deranjează puțin. Au grijă să găsească cauze și explicații pentru orice. Pentru ele inexplicabilul este o slăbiciune. Ele procedează metodic, nu trec la o etapă următoare până nu au epuizat-o pe cea anterioară. Totul trebuie să se înlanțuiască logic. Relativa rigiditate a demersului constituie uneori o garanție a validității demersului (D. Chalvin, 1992, p. 39).

Emisfera dreaptă este universul gândirii fără limbaj, al înțelegerii nonverbale, al recunoașterii formelor, al percepției spațiale. Emisfera dreaptă dă tonul și intonațiile vocii, ea privește stilul de manifestare al unei persoane. Este apreciată ca locul ritmului, al muzicii, imaginilor și imaginației. Informațiile abordate în emisfera dreaptă se referă la culori, analogii, structuri, scheme și la figuri. Emisfera dreaptă este universul visului, imaginației, al culorii, al vederii în relief.

Sarcina ei este să sintetizeze și să exprime experiența noastră într-o imagine. Modalitățile ei de exprimare sunt nonverbale, modul de funcționare se bazează pe asociații.

Imaginația și intuiția sunt funcțiile ei dominante, fapt pentru care este socotită sediul competenței artistice și muzicale.

Emisfera dreaptă are ca trăsături specifice gândirea video-spațială și capacitatea de a vedea abstract. Abordarea este intuitivă (opusă celei raționale) - ea procedează prin asociații de idei, prin abordarea interactivă, face sinteza relațiilor între obiecte, ca să reconstituie informațiile într-un tot unitar.

Judecă lucrurile în dependență de contextul istoric, geografic, economic, sociologic etc. Nimic nu poate fi luat izolat (un fel de relaționare cât mai completă pe orizontală față de emisfera stângă, unde relaționarea este pe verticală).

Abordarea pare puțin dezordonată și nu îți dai bine seama unde vrea să ajungă. Avansarea se face în spirală, așteptând ca puțin câte puțin elementele să se ordoneze între ele, cât mai suplu posibil.

Contrar ideilor exprimate de unii autori, creativitatea nu este localizată în emisfera dreaptă. Biologul californian Dahlia Zaidel (1984) consideră că artiștii au abordări variate și diferite. Descoperirea presupune demersul în ambele emisfere. Creativitatea depinde de ambele emisfere.

Cele două emisfere, pe de o parte se opun și pe de altă parte se completează. Faptul că una dintre emisfere analizează, iar cealaltă sintetizează, una folosește dominant rațiunea, iar cealaltă se bazează pe intuiție a determinat pe numeroși autori să inventarizeze dualitatea celor două emisfere. În continuare prezentăm trei exemple.

Dr. Betty Edwards, profesor emerit la Universitatea din Long Beach, California și conferențiar la mai multe companii celebre - între care amintim AT&T, Walt Disney Corporation - a stabilit în 1979 un tabel cu modalitățile duale de lucru ale celor două emisfere, pe care l-a revizuit în 1999, în concordanță cu noile rezultate ale cercetărilor asupra creierului.

Caracteristicile modale ale celor două emisfere
(Betty Edwards, 1999, p. 44)

Stânga	Dreapta
VERBAL - utilizează cuvinte pentru a numi, descrie, defini.	NON-VERBAL - conștiința lucrurilor, dar conexiune minimală cu cuvintele. Dă tonul vocii (stimulare verbală).
ANALITIC - descoperă lucrurile etapă cu etapă, element cu element.	SINTETIC - plasează lucrurile împreună pentru a forma întreguri.
SIMBOLIC - folosește simboluri în locul lucrurilor.	CONCRET - se raportează la lucruri așa cum sunt ele în momentul prezent.
ABSTRACT - extrage o informație folosind-o pentru a reprezenta totul.	ANALOGIC - vede legăturile între lucruri, înțelege metaforele.
TEMPORAL - urmează firul timpului, se încadrează în timp organizând lucrurile secvențial, executându-le în ordine.	ATEMPORAL - nici un sens al timpului.
RAȚIONAL - trage concluzii fondate pe fapte și raționamente.	NONRAȚIONAL - nu are nevoie de fapte și raționamente. Tendința de a nu judeca.
NUMERIC sau digital - utilizează numerele și modul lor de folosire.	SPAȚIAL - vede obiectele în relații unele cu altele și ca părți care formează un tot.
LOGIC - trage concluzii fondate pe organizarea logică.	INTUITIV - procedează prin salturi, pleacă de la impresii, sentimente, imagini vizuale, elemente de informare.
LINEAR - gândește în termenii ideilor legate unele de altele, gândire convergentă.	GLOBAL - percepe ansambluri, asociații ale părților, concluzii divergente.

John C. Eccles (1981), laureat al premiului Nobel pentru medicină, a stabilit performanțele specifice celor două emisfere cerebrale plecând de la ideile lui Levy-Agresti și R.W. Sperry.

Funcțiile dominante ale celor două emisfere cerebrale

Emisfera dominantă	Emisfera minoră
Legătura cu conștiința	Nu are un asemenea tip de legătură
Verbal	Aproape non-verbal
Descriere lingvistică	Muzicală
Ideațională	Sensul desenelor și formelor
Similarități conceptuale	Similarități vizuale
Analiză în timp	Sinteză în timp
Analiza detaliilor	Imagini globale
Aritmetică – analoagă computerului	Geometrică și spațială

Dualitățile între emisfere

(J.E. Bogen, 1975, „Some Educational Aspects of Hemispheric Specialization”
in *U.C.L.A. Educator*, p. 17)

Observație. Această listă se citește de la stânga la dreapta: fiecare cuvânt are contrariul său.

Emisfera stângă	Emisfera dreaptă
Inteligență	Intuiție
Convergență	Divergență
Numeric	Analogic
Intelectual	Senzorial
Deductiv	Imaginativ
Rațional	Metaforic
Analitic	Relațional
Vertical	Orizontal
Activ	Receptiv
Discret	Continuu
Secundar	Primar
Abstract	Concret
Realistic	Impulsiv
Orientat	Liber
Proportional	Imaginativ
Diferențial	Existențial
Transfuncțional	Asociativ
Linear	Nonlinear
Pozitiv	Sintetic

Emisfera stângă		Emisfera dreaptă
Detaliat	← →	Global
Diferențiator	← →	Integrativ
Rațional	← →	Intuitiv
Relații		Corespondență
Deschis		Închis
Secvențial		Multipolar
Istoric		Atemporal
Analitic		Holistic
Explicativ		Amplificator
Explicit		Tacit (implicit)
Reducționist		Cuprinzător
Raționalizare (normare)		Integrare
Discursiv (împrăștiat)		Eidetic
Obiectiv		Subiectiv
Succesiv		Simultan
Atomic		Globalizator
Ierarhic		Nonierarhizat (difuz)

2.8. Dovezi științifice ale complementarității celor două emisfere cerebrale

În mod tradițional, se consideră că emisfera stângă controlează în totalitate limbajul.

Pe baza rezultatelor din cercetările personale, precum și a sintezei datelor din literatura de specialitate cu privire la relația între limbaj și creier M.J. Beeman și Christine Chiarello (1998) au ajuns la concluzia că cele mai multe componente ale limbajului, dacă nu chiar toate, includ procese complementare ale emisferelor stângă și dreaptă.

Experimentele lor s-au axat pe diferitele aspecte ale înțelegerii limbii: percepția limbii, decodificarea scrisului, înțelegerea sensului cuvintelor, înțelegerea propozițiilor, a discursului și a sintezei.

S-a dovedit că emisfera dreaptă prelucrează informația legată de limbă, stilul său de procesare conducând la extragerea de informație paralingvistică, cum ar fi *melodicitatea și intonația vorbirii și identificarea vorbitorului*. Prelucrarea informației verbale de către emisfera dreaptă se raportează în special la proprietățile acustice ale semnalului și mai puțin la funcția sa lingvistică. Totuși, dovezi recente arată că percepția fonetică, în calitate de proces lingvistic fundamental se realizează în ambele emisfere: emisfera stângă tinde să amplifice frecvențele relativ joase ale semnalului verbal, în timp ce emisfera dreaptă distinge eficient perechi de sunete verbale care nu se deosebesc decât prin sonoritate. Locul de articulare se transmite predominant în frecvențele mai înalte ale sunetelor, ceea ce ar putea justifica eficiența mai mare a emisferei stângi în distingerea contrastelor sonore.

Ambele emisfere au contribuții proprii la *decodificarea textelor scrise*. La pacienții cu emisferele separate (în urma unor leziuni sau operații), emisfera dreaptă poate înțelege cuvinte scrise, ceea ce denotă că ea are acces la cunoștințele înmagazinate despre cuvinte în momentul când acestea sunt prezentate vizual. Se pare că emisferele se deosebesc atât în ceea ce privește tipurile de reprezentări vizuale construite inițial de la cuvântul scris, cât și în privința modului în care informațiile interacționează la nivelul literelor și cel al cuvintelor.

În general, oamenii citesc mai repede un material atunci când le este prezentat a doua oară. Dacă un cuvânt le este arătat în câmpul vizual stâng (informația mergând deci direct la emisfera dreaptă), ei beneficiază mai mult dintr-o a doua lectură atunci când cuvântul este prezentat cu aceleași caractere decât atunci când caracterele sunt schimbate. Dacă un cuvânt este prezentat câmpului vizual drept (informația mergând direct la emisfera stângă) a doua lectură este mai eficientă, indiferent de caracterele folosite. Această descoperire indică faptul că prelucrarea cuvintelor scrise de către emisfera dreaptă tinde să conserve informația legată de detaliile vizuale ale cuvintelor, în timp ce procesarea din emisfera stângă conduce la reprezentări mai abstracte. În plus, identificarea literelor și cea a cuvintelor par să interacționeze mai puțin în emisfera dreaptă decât în cea stângă. Recunoașterea cuvintelor în emisfera dreaptă depinde de identificarea fiecărei litere componente, ceea ce face ca performanța citirii cuvântului să descrească pe măsură ce numărul de litere din cuvânt crește. Prin contrast, în emisfera stângă recunoașterea cuvintelor poate merge în paralel cu identificarea literelor, ea fiind independentă de lungimea cuvântului.

O componentă importantă a cititului implică convertirea scrisului într-un cod sonor (fonologic). Testările făcute pe pacienții cu emisferele separate au indicat la un moment dat că numai emisfera stângă poate îndeplini această transpunere a scrisului în sunete. Cu toate acestea, cercetările recente au demonstrat că anumite regiuni ale emisferei drepte sunt deosebit de active în timpul lecturii la indivizi pentru care aspectul fonologic prezintă importanță atunci când citesc un text.

În concluzie, cercetările privind decodificarea scrisului pot arăta că emisfera dreaptă permite oamenilor să-și orienteze atenția asupra unor detalii referitoare la trăsăturile vizuale ale stimulului, în timp ce emisfera stângă clasifică rapid informația primită în reprezentări mai abstracte. Dacă oamenii ar fi astfel instruiți și antrenați încât să perceapă aspecte ale cuvintelor scrise la care se referă ambele emisfere, atunci ei ar reuși să utilizeze informația superior prelucrată, reținând în același timp și detalii potențial folositoare cu privire la stimul.

Ambele emisfere *procesează sensurile cuvintelor*, dar o realizează în moduri diferite. Majoritatea studiilor referitoare la procesarea semantică au întrebuintat metode de „pregătire semantică” sau de informare semantică prealabilă, examinând dacă subiecții răspund la cuvinte-țintă mai repede sau cu mai multă acuratețe, atunci când acestea sunt precedate de cuvinte sau de propoziții inițiale înrudite semantic, decât atunci când sunt precedate de unele neînrudite semantic (de exemplu, cuvântul „câine” este mai ușor de recunoscut atunci când urmează după „pisică” decât atunci când urmează după cuvântul „șapcă”).

În literatura de specialitate s-a ajuns la concluzia că cele două emisfere au acces la dicționare mentale similare, care operează oarecum independent. Emisferele nu se deosebesc în privința cunoștințelor semantice, ci în felul în care cunoștințele sunt activate

de cuvinte auzite sau citite. În general, emisfera dreaptă pare să mențină activarea relațiilor semantice îndepărtate ale cuvintelor, a sensurilor multiple ale cuvintelor ambigue și a interpretărilor metaforice, în timp ce emisfera stângă selectează senzori strâns înrudite și o unică interpretare pentru fiecare cuvânt. Dovezi recente sugerează că prelucrarea semantică inițială în emisfera stângă poate semăna cu procesarea semantică mai târzie în emisfera dreaptă, fiind clar că în anumite momente importante ale procesării emisfera dreaptă are la dispoziție o gamă mai largă de senzori ale cuvintelor decât cea stângă.

Mesajul transmis de o *propoziție ca întreg* este mai mult decât însumarea sensurilor cuvintelor luate în parte. Relațiile dintre cuvinte într-o propoziție le modifică sensul și permite ascultătorilor sau cititorilor să construiască o interpretare unitară și neambiguă. Cercetările realizate în 1998-1999 indică faptul că emisfera stângă este mult mai abilă în folosirea structurii propozițiilor pentru a ajunge la interpretarea de la acest nivel a mesajului, în timp ce emisfera dreaptă menține activate sensurile cuvintelor luate în parte, cu o mai mică modificare a acestora datorată contextului propoziției. Emisfera dreaptă pare să fie mai sensibilă la relațiile semantice între cuvinte mai degrabă decât la restricțiile de nivel sintactic. Modulurile diferite de procesare a propozițiilor au fost evidențiate prin modalitățile de interpretare a cuvintelor ambigue.

S-au făcut experimente referitoare la *procesarea discursului* (de exemplu, povestiri sau conversații) în cele două emisfere. Pacienții cu leziuni ale emisferei drepte nu par să aibă capacitățile lingvistice grav afectate, dar s-a constatat că, de obicei, ei nu rețin punctul central, poanta, esența povestirilor sau conversațiilor. Ei au dificultăți în a înțelege povestirile, în extragerea ideilor principale, în continuarea povestirilor respective și în înțelegerea metaforelor. Studiile bazate pe vizualizarea activității creierului au dezvăluit creșteri în activitatea emisferei drepte ca răspuns la propoziții care conțin metafore. Formularea deducțiilor a fost pusă exclusiv pe seama emisferei stângi. Experimentele au arătat că pacienții cu leziuni ale emisferei drepte au dificultăți în formularea de deducții care sunt necesare pentru a stabili legătura între două părți ale unei povestiri (de exemplu „naveta care era pe pământ, acum este în spațiu”; cei cu capacități normale vor deduce că ea a fost lansată). *Deducțiile* care asigură unitatea textului au fost denumite *conective*. Există situații în care subiecții sunt solicitați să prevadă ce s-ar putea întâmpla, înainte ca deznodământul povestirii să fie clar („naveta se afla pe pământ așteptând semnalul...”). Deoarece în această situație este necesar ca subiectul să „anticipeze” ce se va întâmpla, s-a consemnat un nou tip de *deducție*, cel *anticipativ*. *Emisfera stângă este specializată în deducții conective, iar cea dreaptă în deducții anticipative.*

Cunoștințele sintactice guvernate într-un grad înalt de reguli, procedeele gramaticale (cum ar fi ordinea cuvintelor, schimbarea formelor cuvintelor pentru a reflecta numărul, genul și rolul lor în propoziții) sunt puternic legate de emisfera stângă. Persoanele cu leziuni ale emisferei stângi prezintă grave deficiențe în folosirea gramaticii. Deși sunt foarte puține studii care au cercetat procesarea cunoștințelor gramaticale în emisfera dreaptă, majoritatea autorilor apreciază că rolul ei în prelucrarea gramaticii este complementar celui avut de emisfera stângă. Până în prezent s-a constatat că emisfera dreaptă este sensibilă la anumite tipuri de acorduri gramaticale.

Datele experimentale foarte recente prezentate mai înainte au evidențiat că cele două emisfere cerebrale funcționează complementar și unitar.

Explicații referitoare la existența stângacilor și dreptacilor (D. Chalvin, 1992, pp. 42-43). S-au formulat trei ipoteze pentru explicarea acestui fenomen.

1. **Ipoteza anatomistă.** Există multe diferențe anatomice între cele 2 emisfere, care ar explica și diferențele funcționale. Geshwind și Galaburda (*Language and the Brain*, 1972) arată că aria lui Broca este mai dezvoltată în emisfera stângă comparativ cu cea dreaptă. De asemenea, în regiunea temporală densitatea neuronilor este mai mare (la fătul de 31 de săptămâni) în raport cu celelalte zone cerebrale, fapt care ar facilita dezvoltarea limbajului.
2. **Ipoteza genetică.** Biologul Annett (1973) a studiat 3644 de familii de stângaci. Șansele de a fi dreptaci sunt mult mai mari atunci când ambii părinți sunt dreptaci decât în situația când unul dintre ei este stângaci. Pentru Mac Lean, dreptacii au supraviețuit istoric pentru că puteau să-și protejeze mai ușor inima cu mâna stângă, care era liberă, decât stângacii care țineau bățul sau piatra cu această mână.
3. **Ipoteza psihosociologică.** Mediul creează condiționarea. Părinții dreptaci își educă urmașii să fie dreptaci, educație care se continuă la școală. La naștere, copilul nu are o lateralitate definitivă. Lateralitatea se stabilizează între 6 și 8 ani în momentul învățării scrisului. Animalele nu sunt lateralizate ca omul. Rezultatele studiilor privind afaziile la dreptaci și stângaci nu au demonstrat că stângacii au emisfera dreaptă mai dezvoltată decât dreptacii. 20% dintre studii au arătat că specializările emisferice sunt (în linii generale) aceleași la stângaci și la dreptaci.

2.9. Modelul creierului total

2.9.1. Interconexiunile între funcțiile cerebrale

Conexiunea între cele patru specializări. Până acum am prezentat mai multe tipuri de creiere (stâng/drept, reptilian, limbic, cortical). Nu luăm în considerare creierul reptilian, activitatea acestuia fiind modificată și mascată la om de formațiunile nervoase apărute ulterior pe scara evoluției.

O echipă de cercetători de la Universitatea din Texas, Departamentul de inginerie biomedicală, a construit un model în care împărțirile pe orizontală se intersectează cu cele pe verticală. Astfel, deosebirile între emisfera stângă și dreaptă se completează cu diferențele între sistemul limbic și sistemul cortical.

Ned Herrmann (1982, p. 36) descrie modelul astfel: „Există două emisfere cerebrale, dreaptă și stângă. Fiecare emisferă este conectată cu limbicul. Sistemul limbic este localizat la baza fiecărei emisfere cerebrale. Fiecare jumătate a sistemului limbic din cele două emisfere este conectată cu cortexul ei, partea funcțională la nivel mental. Fiecare limbic, drept sau stâng, are specificitatea lui, la fel ca și emisferele cerebrale și în unitate (concordanță) cu acestea. Limbicul stâng are aparent o influență preponderentă atunci când creierul stâng este dominant, cel care planifică, organizează, structurează, controlează. Limbicul drept este sursa activității emoționale și afective și are o acțiune preponderentă atunci când individul se află în relații cu alții”.

Acest model de funcționare a creierului realizează o sinteză între diferitele explicații ale specializărilor pe orizontală și pe verticală ale acestuia. În funcție de modalitatea în

care reacționează fiecare, de mentalitatea pe care o are, el poate utiliza mai mult creierul drept sau stâng, limbicul drept sau stâng.

Acest model poate explica varietatea comportamentelor umane prin combinațiile între cele patru specializări.

Modelul lui Ned Herrmann (1982):

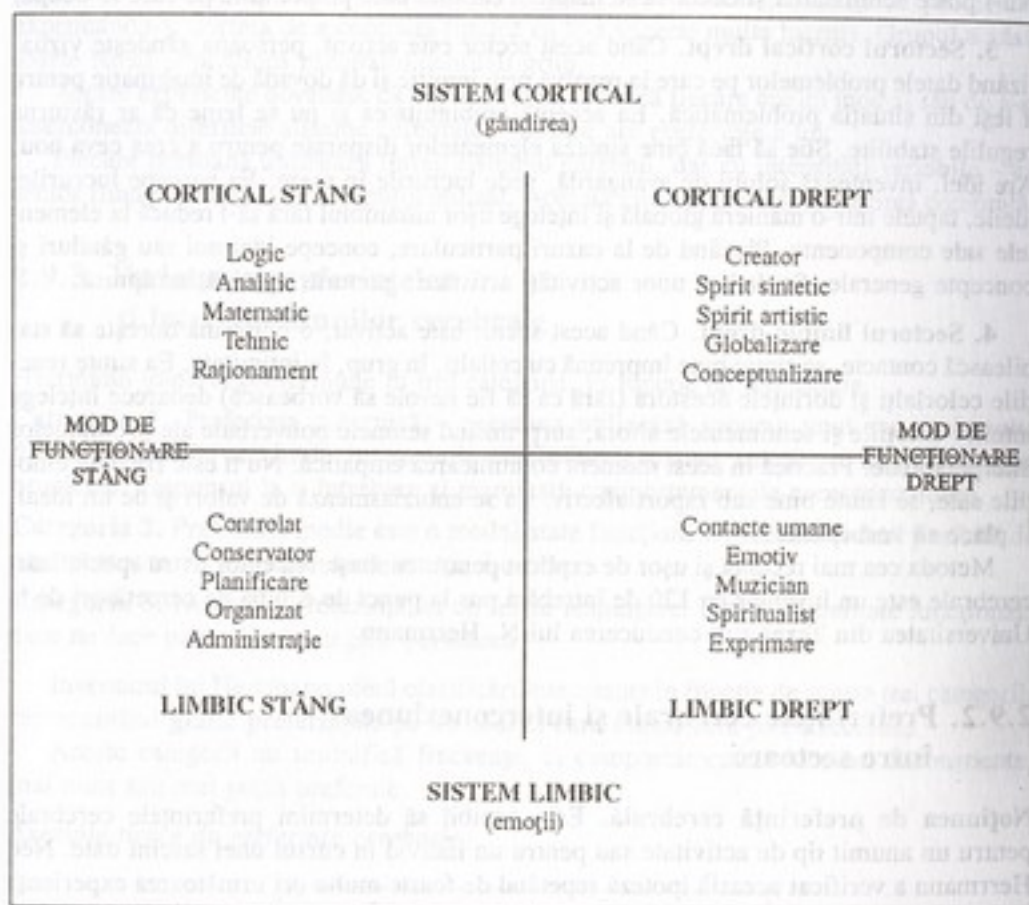


Figura 5. Cele 4 sectoare de reactivitate cerebrală

1. **Sectorul cortical stâng.** Când acest sector este activat, persoana apreciază lucrurile sau ideile prin componentele lor, întregul fiind ignorat (analitic). Ea preferă să utilizeze un raționament logic, înțelege ușor conceptele tehnice și științifice, măsoară cu precizie, percepe și înțelege cifrele manipulându-le cu ușurință (matematic), are gust pentru reflecție riguroasă și precisă, adună faptele înainte de a decide și analizează posibilitățile ținând seama de aspectele financiare.

2. **Sectorul limbic stâng.** Activarea acestui sector face ca o persoană să aibă grija emoțiilor sale și dorința puternică de a le controla. Se obligă să rămână stăpâna ei însăși și reacțiile sale îi produc o anumită teamă. Are tendința de a urma obișnuințele ei pentru

a avea siguranță, altfel ar fi dezorientată. De aceea, ea planifică, organizează, aranjează, ordonează, clasifică, pune în categorii pentru ca totul să fie cât mai coerent, „se asigură” punând ordine în ideile sale și în lucruri. Grija ei este ca totul să fie cât mai bine administrat. Cu cât găsește mai multe defecte ascunse, cu atât este mai anxioasă. Are grija detaliului, stabilește proceduri și trăiește după un orar și un program cât mai precise. Nu-i place schimbarea și caută să se mențină cât mai bine pe pozițiile pe care le ocupă.

3. Sectorul cortical drept. Când acest sector este activat, persoana gândește vizualizând datele problemelor pe care le rezolvă prin intuiție și dă dovadă de imaginație pentru a ieși din situația problematică. Ea acceptă ambiguitatea și nu se teme că ar răsturna regulile stabilite. Știe să facă bine sinteza elementelor disparate pentru a crea ceva nou. Are idei, inventează soluții de avangardă, vede lucrurile în mare. Ea percepe lucrurile, ideile, faptele într-o manieră globală și înțelege ușor ansamblul fără să-l reducă la elementele sale componente. Plecând de la cazuri particulare, concepe idei noi sau gânduri și concepte generale. Se dedică unor activități artistice: pictură, muzică, sculptură.

4. Sectorul limbic drept. Când acest sector este activat, o persoană dorește să stabilească contacte, se simte bine împreună cu ceilalți, în grup, în intimitate. Ea simte reacțiile celorlalți și dorințele acestora (fără ca să fie nevoie să vorbească) deoarece înțelege intuitiv emoțiile și sentimentele altora, surprinzând semnele nonverbale ale problemelor interpersonale. Practică în acest moment comunicarea empatică. Nu îi este frică de emoțiile sale, se simte bine sub raport afectiv. Ea se entuziasmează de valori și de un ideal. Îi place să vorbească.

Metoda cea mai recentă și ușor de explicat pentru cunoașterea celor patru specializări cerebrale este un inventar cu 120 de întrebări pus la punct de echipa de cercetători de la Universitatea din Texas sub conducerea lui N. Herrmann.

2.9.2. Preferințele cerebrale și interconexiunea între sectoare

Noțiunea de preferință cerebrală. Este posibil să determini preferințele cerebrale pentru un anumit tip de activitate sau pentru un individ în cursul unei sarcini date. Ned Herrmann a verificat această ipoteză repetând de foarte multe ori următoarea experiență care dovedește preferințele cerebrale și comportamentele corespunzătoare.

În timpul unei adunări care a reunit 150 de persoane, a dat inventarul de preferințe cerebrale la 35 dintre ele. A stabilit două grupe de câte cinci persoane; o grupă care reunește pe acelea cu preferințe puternice pentru cortexul stâng și limbicul stâng, iar cealaltă cuprinde persoane cu preferințe puternice pentru creierul drept și limbicul drept. Fiecare dintre cele două grupe are o sarcină identică: să prezinte un raport asupra muncii care îi interesează și a caracteristicilor ei după 15 minute de discuție.

Plecând de la modelul său, N. Herrmann cere participanților rămași în sală să prevadă care va fi comportamentul fiecăreia dintre cele două grupe în funcție de preferințele lor cerebrale. Dacă între rezultatele de la inventarul de preferințe cerebrale și comportamentele anticipate pe baza acestor rezultate există concordanțe, atunci inventarul este bun.

Grupul celor cinci cu preferință stângă intră în sală în ordine după cele 15 minute, în urma unui lider, care duce foaia pe care se află scris rezumatul; sunt satisfăcuți de

munca indeplinită, deoarece ei au urmat indicațiile date de experimentator și nu au pierdut timpul. Au făcut liste individuale pe care le-au pus în comun, indicând ordinea importanței soluțiilor în problema dată. L-au întrebat pe Herrmann dacă a fost bine cum au procedat.

Grupul cu preferință dreaptă a sosit în întârziere, dar plin de idei. Au schimbat mult problema inițială, au extins cadrul de referință. S-au dovedit pasionați de problemă, exprimându-și dorința de a continua fiindcă ea le-a sugerat multe lucruri. Grupul a găsit foarte banal și plicticos rezultatul celui alt grup.

Aceste experiențe dovedesc că într-o situație identică fiecare are un mod al său de a-și interconecta diferitele sisteme cerebrale – fiecare are preferințele lui.

Fiecare persoană utilizează întreg sistemul cerebral, dar cu intensități variabile – un sector fiind preferat, altul mai puțin utilizat. Aceasta este noțiunea de preferință cerebrală.

2.9.3. Varietatea preferințelor și interconexiunilor cerebrale

Herrmann împarte preferințele în trei categorii, în funcție de intensitate.

Categoria 1. Preferința puternică – persoana utilizează spontan unul sau mai multe dintre sectoarele cerebrale în execuția sarcinilor, căutarea soluțiilor, abordarea unei probleme, răspunsul la o întrebare și manifestă comportamentele corespunzătoare.

Categoria 2. Preferința medie este o modalitate funcțională prezentă și deci posibilă de care persoana se folosește dacă situația i-o cere.

Categoria 3. Nu este o preferință, ci un fel de respingere. Este o modalitate funcțională care nu face parte din strategiile persoanei.

Inventarul lui Herrmann oferă clasificări interesante în funcție de aceste trei categorii, reprezentând grafic preferințele pe un cadran care indică cele patru sectoare.

Aceste categorii nu semnifică frecvențe, ci comportamente spontane, inconștiente, mai mult sau mai puțin preferate.

Exemple tipice de preferințe cerebrale

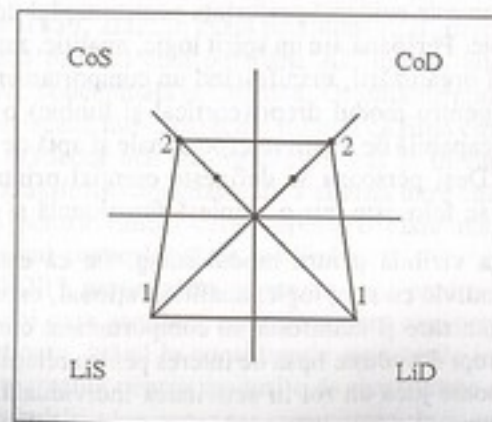


Figura 6

Această persoană are o preferință marcantă pentru limbic stâng și limbic drept (prima categorie) și o orientare medie către funcțiile corticale. Acest exemplu poate fi prezentat sub forma a 4 cifre care corespund categoriilor de preferințe. Ordinea de citire este de la cortex stâng, limbic stâng, limbic drept, cortex drept – 2-1-1-2.

Este posibil ca preferințele cerebrale ale unei persoane să fie rezumate printr-o serie de 4 cifre care indică categoria preferințelor cerebrale. De exemplu, persoana Y are indicatorul 1-1-2-2, ceea ce înseamnă că la ea predominante sunt cortexul stâng și limbic stâng, având preferințe medii pentru cortexul drept și limbic drept.

Teoretic există 81 de posibilități de profiluri.

Ned Herrmann a găsit că 29 de profiluri sunt mai frecvente dintre care 12 sunt cele mai comune. La acestea ne vom referi în continuare.

Există 3 profiluri marcante de stânga.

1222 1122 1132

Există 3 profiluri marcante de dreapta.

2221 2211 2311

Există 6 profiluri cu interconexiuni puternice.

1221 1112 2121

2112 2111 1212

Reamintim ordinea de citire a preferințelor cerebrale: cortex stâng (Co S), limbic stâng (Li S), limbic drept (Li D) și cortex drept (Co D).

2.9.4. Profilurile marcante de stânga

Profilul 1222. Există o preferință puternică corticală stângă. Persoana are logică analitică și matematică deosebită, dispunând de mari capacități tehnice pentru a găsi soluții la probleme. Preferința medie a limbicului stâng caracterizează persoana ca fiind într-o anumită măsură controlată, conservatoare, eficientă. Ea se dovedește un bun organizator sau administrator. Folosește adesea limbic drept, știind să stabilească relații interpersonale și să manifeste calități afective, în aceeași măsură ea fiind capabilă de a face sinteze, de a raționa într-un mod global și de a-și conceptualiza ideile.

Profilul 1122. În acest caz este evidentă preferința pentru modul de abordare stâng, care poate fi cortical sau limbic. Persoana are un spirit logic, analitic, rațional, dând dovadă în aceeași măsură de simțul organizării, manifestând un comportament controlat și conservator. Preferința medie pentru modul drept (cortical și limbic) o caracterizează într-o anumită măsură ca fiind capabilă de relații interpersonale și aptă de a raționa într-un mod conceptual sau intuitiv. Deși persoana se definește esențial printr-o preferință față de stânga, cu toate acestea se folosește într-o manieră funcțională și de partea dreaptă.

Profilul 1132. Preferința vizibilă pentru modul stâng, fie că este cortical sau limbic indică un profil al unui individ cu simț logic, analitic, rațional, care dă dovadă în aceeași măsură de putere de organizare și manifestă un comportament controlat și conservator. Nefolosirea limbicului drept dovedește lipsa de interes pentru relațiile afective și interpersonale. Cortexul drept poate juca un rol în activitatea individuală, ceea ce dovedește o anumită capacitate de integrare a conceptelor, de sintetizare, abilitate de a raționa într-un mod global și de a folosi raționamentul inductiv.

2.9.5. Profilurile marcante de dreapta

Profilul 2221. Preferința creierului drept indică profilul unui individ axat în mod cert pe raționament intuitiv, conceptual, sintetic și deschis inovației și creației. Folosirea frecventă a modului stâng (cortical și limbic) și a limbicului drept îi permite un bun echilibru între un raționament logic, analitic și concret, activități de planificare și organizare, precum și relații afective și interpersonale. Acest profil general corespunde adesea celui al artiștilor, creatorilor, inovatorilor, asemenea persoane având preferința de a întreprinde lucruri deosebite și de a visa.

Profilul 2211. Preferințele corticală și limbică drepte indică profilul unei persoane care raționează într-un mod intuitiv, sintetic, conceptual, dând dovadă de creativitate sau talent artistic, și pe de altă parte, acordă o mare importanță relațiilor afective sau interpersonale. Preferințele medii pentru cortexul stâng și limbic stâng îl caracterizează într-un mod secundar ca având capacitatea de a rezolva probleme într-un mod tehnic bazându-se pe un raționament logic, analitic și rațional fără să piardă din vedere activitățile de planificare și organizare. Acești indivizi, care manifestă capacitatea de a alterna între cele două moduri, reprezintă tipul întreprinzătorului care are o putere de imaginație și inovație puternică, fiind în același timp cu picioarele pe pământ.

Profilul 2311. Preferințele vizibile pentru modalitatea dreaptă indică profilul unei persoane care, pe de o parte, raționează într-un mod intuitiv, sintetic, conceptual, dând dovadă de imaginație și creativitate, și pe de altă parte acordă o mare importanță raporturilor afective și interpersonale. Preferința medie pentru creierul stâng o caracterizează ca o persoană care știe să raționeze logic, analitic și care rezolvă tehnic problemele. Neutilizarea limbicului stâng dovedește absența organizării, planificării și a activităților de control. Acest profil este caracteristic „întreprinzătorului” care, deși are toate calitățile necesare creației, cum ar fi imaginația, gustul riscului, contacte umane, nu manifestă nici o dorință pentru sarcinile administrative.

2.9.6. Profilurile cu interconexiuni puternice (profiluri pereche)

Profilul 1221 și inversul său, 2112. În cazul profilului 1221, preferințele vizibile corticale stângă și dreaptă indică profilul unei persoane atât logică, analitică, rațională, dar în același timp și intuitivă, conceptuală și sintetică. Orientarea mai puțin netă spre limbic stâng și drept o caracterizează într-o oarecare măsură ca fiind controlată și conservatoare, care știe să se arate eficientă atât în organizare, cât și în raporturile interpersonale. Aceste persoane care manifestă capacitatea de a alterna între cele două moduri cerebrale sunt candidații ideali pentru funcții care implică o mare responsabilitate. La aceste persoane domină sistemul cortical față de cel limbic.

Invers, la modelul 2112 preferințele marcante sunt pentru limbic stâng și drept. Indică profilul persoanei care asociază un raționament conservator, controlat cu simțul de organizare și planificare, luând în considerație raporturile interpersonale și afective. Orientarea mai puțin marcantă pentru modurile de reactivitate corticală (drept și stâng) o caracterizează ca având în plan secundar capacitatea de a se folosi la alegere de un raționament logic, analitic sau intuitiv, conceptual și sintetic. Cele două preferințe ale

acestei persoane pot fi caracterizate prin două aspecte: prudență și afectivitate. La acest tip, dominant este sistemul limbic prin comparație cu cel cortical.

Profilul 1112 și inversul său, 2111. Pentru profilul 1112 sunt vizibile cele două preferințe dominante: una pentru modalitatea stângă (cortical și limbic) și alta pentru limbicul drept. Persoana cu acest profil se caracterizează prin spirit logic, analitic, rațional, ea manifestă un comportament controlat și conservator, dând dovadă în același timp de un mare simț al organizării și acordă importanță relațiilor interpersonale și afective.

Preferința medie pentru cortexul drept relevă faptul că persoana dispune într-o anumită măsură de capacitate de inovare, raționare intuitivă, sintetică sau conceptuală.

Pentru profilul invers, 2111, există preferințe vizibile pentru modul drept (cortical și limbic) și altul pentru limbicul stâng. Aceasta indică profilul unei persoane care dă dovadă de aptitudini creative, artistice, este deschisă spre inovare, este intuitivă și orientată spre relațiile interpersonale, spre spiritual și afectiv. Preferința marcantă pentru limbicul stâng pare să fie în contradicție cu celelalte preferințe în măsura în care ele ne prezintă o persoană caracterizată prin mari capacități administrative și un comportament mai mult conservator. Preferința medie pentru creierul drept relevă o anumită aptitudine de a raționa în mod logic, analitic, matematic. Acesta este profilul tipic pentru responsabilii din domeniul personal și al resurselor umane.

Profilul 2121 și inversul său, 1212. Pentru profilul 2121, preferințele marcante sunt pentru limbicul stâng și cortexul drept, ceea ce indică o dualitate la această persoană. Preferința pentru limbicul stâng corespunde unui individ controlat, conservator și eficace, în același timp un bun administrator sau organizator. Preferința pentru cortexul drept îl caracterizează mai curând ca deschis spre inovație, capabil de un raționament sintetic, intuitiv sau conceptual. Combinația celor două tipuri de preferințe poate fi puternică dacă ele nu se împiedică reciproc. Preferința medie pentru cortexul stâng și limbicul drept arată o anumită capacitate tehnică, logică și analitică, ca și o anumită aptitudine de a întreține relații afective și interpersonale.

Există o dualitate la persoanele cu profilul 1212: cele două preferințe cerebrale pentru cortexul stâng și limbicul drept indică pe de o parte un individ capabil de a rezolva tehnic o problemă, cu raționament logic, analitic, dar în același timp predispus spre relațiile afective, interpersonale și gust pentru contactele umane. Preferința marcantă pentru cortexul drept și limbicul stâng îl caracterizează ca având într-o anumită măsură, capacitatea de a organiza, de a planifica munca, tinzând spre conservatorism, fiind în același timp deschis spre inovație, raționamentul intuitiv sau conceptual. Această persoană axată pe tehnică și finanțe acordă interes în egală măsură raporturilor umane.

Aceste profiluri ne îndeamnă să ne gândim la noi înșine și la ceilalți, la situațiile trăite împreună. Utilizând acest model putem să înțelegem mai bine ceea ce s-a întâmplat, să prevedem ce se va întâmpla și să acționăm în consecință.

Aceste profiluri nu se referă la nivelul intelectual. Există profiluri identice la persoane care au niveluri de inteligență foarte diferite sau care ocupă posturi cu responsabilități foarte diverse. Profilul indică o structură de gândire, un demers pentru a rezolva problemele, un mod de a privi viața.

După Ned Herrmann, în funcție de preferințele cerebrale, oamenii au procese mentale diferite, care influențează alegerea muncii lor. Diferențele între persoane cu preferințe cerebrale diferite pot fi folosite în alcătuirea unor grupe cu oameni care să se completeze reciproc și care să nu fie într-o opoziție distructivă.

De asemenea, în cazul aceleiași persoane este important ca strategiile, preferințele fiecărei emisfere să fie folosite alternativ sau în interacțiune pentru a utiliza creierul în totalitate.

Preferințele cerebrale pot evolua după circumstanțele vieții, în funcție de tipul de ocupație, de instruire sau educația primită. Preferințele cerebrale se pot modifica în urma unui antrenament adecvat.

2.10. Cercetări privind gradul de folosire a celor patru sectoare cerebrale

Ned Herrmann a studiat aproape un milion de persoane cu privire la creierul total. Datele cercetărilor au arătat că 10% au un singur sector dominant (în general cortexul stâng); 62% utilizează spontan două cadrane dominante (de regulă cele referitoare la modalitatea stângă de operare - cortex și limbic stâng), 25% folosesc trei sectoare dominante; 3% dintre indivizi au preferințe dominante în toate cele patru sectoare.

În viziunea lui Herrmann, această situație se datorează în principal sistemului de instruire și de educație, care stimulează cu precădere modalitatea stângă de percepere și reactivitate. Cercetările lui Herrmann au evidențiat că la omul normal creierul este astfel construit și specializat prin activitățile de zi cu zi încât să se dezvolte echilibrat, multi-dominant, fiind capabil să acceseze toate opțiunile sale mentale. Totuși, foarte puțini oameni ajung să-și folosească creierul în totalitate. Pe măsură ce ne maturizăm pe plan mental, ne dezvoltăm preferințe deosebite, particulare, pentru anumite moduri de prelucrare. Aceste preferințe își au rădăcinile în caracteristicile dominante și latente ale creierului, care deși la început sunt firave, subtile, ele cresc și devin puternice datorită utilizării lor zilnice, conducând la competențe în moduri particulare de gândire. Aspectul negativ este că specializarea foarte puternică, oarecum rigidă a unor tipuri de acțiuni mentale, pe de o parte, și inhibarea sau blocarea celorlalte modalități de acțiune ale creierului, pe de altă parte, fac practic greoaie trecerea de la o modalitate de acțiune la alta.

În anul 1992, în cadrul mai multor etape ale cercetărilor preliminare, am adaptat (după D. Chalvin și N. Herrmann) și practic am reconstruit un chestionar de preferințe acționale cu 75 itemuri, câte 18 pentru fiecare sector cerebral.

Am aplicat acest chestionar, însoțit și de alte metode, la cinci mii de subiecți din România care aparțin unor grupe de vârstă diferite: elevi, studenți, adulți, vârstnici. Adulții investigați sunt de profesie: ingineri, proiectanți, matematicieni, informaticieni, istorici, economiști, lingviști, psihologi. Unii dintre ei au rezultate profesionale cu totul remarcabile și originale, fiind persoane înalt creatoare.

Unele dintre rezultatele obținute au fost publicate în reviste de specialitate (1994, 1995, 1999) sau prezentate la mari manifestări științifice naționale și internaționale.

Ne referim la câteva dintre concluziile generale. Cei mai mulți dintre subiecți folosesc predominant două sau trei dintre sectoarele cerebrale, indiferent de vârstă (40% - 2 sectoare, iar 50% - 3 sectoare).

Există profesii la care domină modalitatea stângă de operare a creierului (cortex și limbic stâng): jurist, istoric, economist, inginer, informatician. La majoritatea psihologilor și parțial la matematicieni domină modalitatea dreaptă (cortex și limbic drept).

Se remarcă ca o tendință generală dominanța sistemului limbic, a reactivității emoționale prin comparație cu sistemul cortical (rațional).

La persoanele înalt creative, indiferent de profesie, sunt disponibile toate cele patru sectoare cerebrale, acestea fiind activate în funcție de momentele specifice rezolvării de probleme. Rezultatele cercetărilor noastre vin să confirme că oamenii creativi folosesc creierul în totalitatea lui.

2.11. Rezolvarea de probleme și creierul total

Ciclul rezolvării de probleme presupune folosirea tuturor modalităților de gândire, care intervin specific în fiecare dintre etape. În etapele de pregătire și de verificare sunt puternic implicate funcțiile modului stâng de operare (Co S + Li S), iar în etapele de incubație și iluminare un rol decisiv îl au caracteristicile modului drept de operare (Co D + Li D).

Preparare: cortex stâng

- întocmirea unei liste cu defectele situației;
- deducția logică (din analiza situației) a evoluțiilor posibile;
- cuantificarea punctelor importante: frecvențe, costuri, timp...;
- detașarea faptelor importante;
- numerotarea;
- delimitarea problemei: unde, când, ce se petrece, care cifre?;
- notarea celor mai logice și realiste soluții;
- înainte de a adânci analiza, faceți deja un prim pas, acționați;
- stabiliți gravitatea, urgența și tendința;
- selectați; formulați probleme-cheie;
- stabiliți prioritățile;
- separați cu fermitate, dar cu calm;
- nu vă mai întrebați; acționați și insistați;
- reveniți pe tărâmul tehnicii; cunoscând mai mult;
- hotărâți-vă să vă măsurați puterile; nu vă bazați decât pe dumneavoastră;
- puneți la un loc (strângeți) faptele;
- analizați fiecare posibilitate;
- măsurați cu precizie;
- asimilați elementele tehnice;
- listați și cuantificați aspectele financiare.

Incubație: cortex drept

- dați-vă înapoi, renunțați la imaginea de ansamblu asupra problemei;
- plasați-vă în viitor, la cinci ani după momentul în care analizați problema și imaginați-vă ce s-ar fi putut întâmpla;
- reamplasați problema (redimensionați-o) - vedeți ceea ce este bun în problemă;
- râdeți de problemă; priviți-o cu totul altfel;
- desenați problema și soluțiile care vă vin în minte;
- imaginați-vă concret care ar fi situația ideală;

- cum ar arăta o soluție de un leu, o mie de lei, zece mii de lei etc.;
- gândiți-vă în același timp la trei scopuri esențiale ale vieții;
- vizualizați, reprezentați-vă realizarea cu succes a soluției;
- realizați un *brainstorming* pentru a produce idei cât mai multe, fără a avea vreo constrângere;
- cereți soluția unui copil și inspirați-vă de la el;
- listați ideile care încep cu „și dacă...” și aprofundați una dintre ele;
- desfășurați trei scenarii posibile;
- acționați cu totul altfel decât de obicei;
- ocupați-vă atent de aspectele simbolice ale problemei;
- lăsați mintea să se orienteze asupra oricărui concept care se manifestă;
- surprindeți semnele de schimbare;
- vedeți lucrurile la un nivel de ansamblu;
- acceptați ambiguitatea;
- anticipați posibilitățile, oportunitățile;
- faceți o muncă de integrare a ideilor și conceptelor legate de problemă;
- evitați (ocoliți, ignorați) regulile și aspectele politice existente;
- faceți o excepție;
- sintetizați faptele disparate;
- creați soluții de avangardă;
- rezolvați intuitiv.

Iluminare: limbic drept

- simțiți, trăiți problema în corpul dumneavoastră, efectele (tensiunile etc.);
- exprimați și notați toate sentimentele legate de problemă;
- notați valorile implicate în problemă;
- intuiți (ghiciți) persoanele implicate în problemă;
- comunicați asupra problemei vorbind, împărțind, schimbând impresii despre ea;
- trăiți soluțiile anticipate, schițate doar;
- relaxați-vă și simțiți ceea ce devine problemă - felul cum evoluează ea;
- ascultați cu răbdare, liniștit;
- lăsați pe un altul „să preia volanul” (conducerea) în rezolvarea problemei;
- încercați să fiți mult mai pozitiv față de ceilalți;
- trăiți soluții interesante în propriul corp;
- învățați pe alții, explicați;
- împăcați;
- acordați mai multă importanță valorilor;
- recunoașteți dificultățile interpersonale;
- ghiciți, anticipați reacțiile celorlalți;
- căutați să înțelegeți semnele nonverbale ale problemelor interpersonale;
- creați o atmosferă entuziastă;
- convingeți personal pe alții.

Verificare: limbic stâng

- umpleți două coloane cu avantajele/dezavantajele pe care le prezintă fiecare soluție;
- construiți un plan de acțiune precis și detaliat;

- organizați, structurați diferitele aspecte ale problemei și ideilor;
- redactați o procedură și puneți-o în evidență;
- elaborați o regulă;
- standardizați, sistematizați soluțiile;
- disciplinați-vă modul de lucru pentru un aspect important;
- detașați-vă de problemă; deveniți rece, obiectiv, distant;
- dezvoltați-vă sângele rece; detașați-vă afectiv; relativizați;
- verificați cauzele, faptele, raționamentele;
- reverificați totul cu tenacitate;
- luați-vă măsuri de siguranță; fiți precaut;
- analizați consecințele negative ale soluțiilor și evitați-le sau remediați-le;
- listați riscurile probabile și cuantificați-le;
- imaginați-vă ce poate fi mai rău; treceți printr-o perioadă de pesimism;
- detectați cine are nevoie de a fi asigurat, protejat și faceți ceva;
- găsiți defectele ascunse;
- țineți-vă bine pe poziții;
- dați dovadă de spirit de urmărire atentă a lucrurilor;
- practicați o conducere stabilă (siguranța de sine) și o supraveghere constantă;
- fiți minuțios;
- ordonați faptele de bază (cele mai importante);
- păstrați ce este mai însemnat, trageți linia, notați, înregistrați;
- planuri și proceduri (modalități, procedee) detaliate (amănunțite);
- folosiți timpul din plin și respectați planificările;
- alcătuiți dosare financiare.

2.12. Creier total și comunicare interpersonală

Cunoașterea preferințelor cerebrale ale celorlalți, precum și adaptarea la ele permite ameliorarea relațiilor interpersonale și a comunicării interumane.

Orice comunicare presupune o anumită tonalitate emoțională care transformă, modifică serios comunicarea.

Coloratura afectivă a comunicării se datorează sistemului limbic. Informațiile în drumul lor spre cortex trec prin sistemul limbic, care le imprimă anumite caracteristici afective. Comunicarea informațiilor către sistemul cortical are un sens unic în măsura în care anumite emoții foarte puternice declanșate de stimuli, care acționează asupra sistemului limbic nu mai pot fi controlate de cortex.

După W. Gray, nimic nu este pur intelectual. Toate datele stocate în creierul nostru pleacă de la o codificare emoțională ca un sistem de clasificare. Ca în cazul computerului, dacă apăși cu *mouse*-ul pe un punct precis al ecranului, ordinatorul îți dă informațiile dorite. Sistemul limbic acționează ca și *mouse*-ul computerului și comandă cortexului descifrarea, decodarea informațiilor și comportamentelor senzorio-motorii corespunzătoare.

Codificarea emoțională e un proces semiautomat care afectează orice funcționare intelectuală. Astfel, orice dată are o parte limbică și alta corticală, una emoțională și alta rațională și acest lucru se înscrie în biologia creierului. Aceasta reprezintă bogăția și în același timp slăbiciunea condiției umane.

Orice comunicare este emoțională, fapt care presupune o strategie a tonalităților emoționale.

Atât receptorul, cât și emițătorul comunică cu tonalități emoționale. Sunetul vocii cuiva amintește de o altă voce, gestică unei persoane se aseamănă cu felul de a se comporta al unei alte persoane, o privire poate evoca altă privire, ceea ce face ca sistemul limbic să fie activat și el activează la rândul său căile nervoase înregistrate într-un anumit fel.

Pe lângă tonalitățile emoționale (automatizate), spontane, involuntare, există cele voluntare pe care le folosesc pentru a-mi face mai atractivă comunicarea, pentru a o dirija în sensul pe care îl doresc eu și a o sustrage alegerii tonalități emoționale conform encodajelor personale.

Desigur că tonalitățile emoționale sunt numeroase, misterioase, ele fiind necunoscute chiar persoanei cărora le aparțin. Însă este posibil și recomandabil ca, în cadrul comunicării cu alții, să cunoaștem și să ținem seama de tonalitatea emoțională personală a celuilalt (o conștientizare în planul atitudinii și reacțiilor emoționale), care se știe că în majoritatea cazurilor sunt foarte puțin cunoscute atât propriei persoane, cât și celorlalți.

În cazul unei mai bune cunoașteri și stăpâniri (control) a sistemului limbic (a laturii emoționale a comunicării), acțiunile trimise spre cortex ar deveni mai eficiente.

Cu ceea ce știm despre tonalitatea emoțională și sistemul limbic, pare mai eficient ca sistemul limbic să fie primul activat pentru a vedea dificultățile resimțite de o persoană și a stabili relații pozitive cu ea (activarea limbicului drept), precum și a căuta soluții practice pentru eliminarea obstacolelor (limbicul stâng).

Numai după ce s-a asigurat o destindere, o relaxare a sistemului limbic se va trece la activarea neuronilor cortexului, mai întâi cortexul stâng (analiză, reflexie) și apoi cortexul drept (sinteza ideilor imaginate, deschiderea spre drumuri noi).

Discriminarea contextelor de către sistemul limbic

Comunicarea apare și se desfășoară într-un context ale cărui proprietăți formale, specifice influențează natura comunicării. O parte importantă a comunicării constă dintr-o discriminare a contextelor. Această discriminare este făcută de sistemul limbic. Astfel, un comportament acceptat într-un anumit context este respins într-un alt context. În funcție de sistemul limbic al persoanei cu care comunicăm, unele cuvinte și atitudini riscă să activeze violent aceste sisteme și să provoace reacții foarte intense.

Generalizarea contextelor

Ceea ce a fost înregistrat, încercat ca trăire sentimentală într-un anumit context poate fi rețrăit în cazul unui context asemănător cu primul sau în care se regăsesc unul sau mai multe elemente ale primului context. Reacția poate rămâne la nivelul sistemului limbic (trăirii emoționale), fără să mai treacă prin cortex.

Dacă o persoană a fost umilită de o autoritate (formală), ea resimte sentimentul de umilință și are o reacție de evitare în fața oricărei situații care implică autoritatea.

Condiționarea sistemului limbic

Comunicarea poate fi facilitată sau inhibată în raport cu urmările (pozitive sau negative) pe care le implică pentru subiect. Întărirea se poate face prin anticipare. Speranța de a obține anumite rezultate întărește comportamentul corespunzător. Sistemul limbic anticipează activitățile plăcute și eliberează sistemul cortical, în caz contrar provoacă atitudini de fugă, de agresiune.

Optimizarea comunicării prin adaptarea la preferințele cerebrale ale interlocutorilor. Principii

1. Preferințele cerebrale asemănătoare facilitează comunicările. Persoanele cu aceleași preferințe cerebrale comunică mai ușor între ele, deoarece folosesc un limbaj comun, se află pe aceeași lungime de undă. În situația unor preferințe cerebrale diferite, greutățile provin datorită faptului că unele persoane urmează o abordare logică, în timp ce altele preferă abordarea intuitivă.
2. Orice persoană dispune de toate preferințele cerebrale, însă prin educație în special își dezvoltă doar unele dintre aceste preferințe. Este necesar să se identifice la interlocutor preferințele cerebrale și să fie activate cele slabe, în cadrul unui antrenament.

Modelul preferințelor cerebrale este un ghid practic pentru ameliorarea comunicării interumane, acest lucru fiind posibil deoarece fiecare om are prezente în diferite grade toate modalitățile de funcționare cerebrale.

Câteva exemple de comportamente care pot facilita comunicarea în funcție de preferințele interlocutorului

Punctul de plecare îl constituie determinarea preferințelor cerebrale dominante ale persoanei. Sunt recomandabile comportamentele pe care interlocutorul le folosește în mod natural, deoarece astfel nu va face un efort de a se adapta la stilul de comunicare al celuilalt.

Exemple de comportamente corespunzătoare fiecărui tip de preferință cerebrală au fost stabilite în cadrul cercetărilor efectuate de N. Herrmann și echipa lui de Universitatea din Texas.

Cum să comunicăm cu o persoană de preferință corticală stângă. Acest lucru este posibil prin prezentarea faptelor, analiza diferitelor posibilități, rezolvarea problemelor apelând la raționamentul logic, rațional, precis, fără ezitare în prezentarea elementelor tehnice și neglijarea considerațiilor financiare. Persoana preferă exprimarea orală, precisă și clară. Arta folosirii limbajului este importantă pentru ea. Tot ceea ce este cifră, procentaj, cuantificare, măsură este repede înțeles. Ea are gust pentru limbajul realist. Persoana cu dominanța sectorului cortical stâng preferă deducția logică, stilul de prezentare didactic (pe capitole, paragrafe, cu multe scheme).

Cum să comunicăm cu o persoană de preferință corticală dreaptă. Să vizualizați totul în prezentare (scheme, desene, grafice). Expunerea ideilor să se facă și prin deducție

riguros logică. Arta cuvântului o plectisește repede, ea preferă un desen bun, care o face să înțeleagă imediat și global lucrurile. Nu vă îngrijorați că nu vă ascultă. Face cu ușurință mai multe lucruri în același timp. Preferă căile de abordare intuitivă. Îi place ca interlocutorul ei să facă o sinteză, prezentând o problemă în ansamblu, fără să se piardă în detalii inutile. Nu urmăriți un plan foarte precis întocmit fiindcă acest lucru nu o impresionează plăcut, ci dimpotrivă. Dacă pe parcursul prezentării vă vine o idee nouă, nu ezitați să i-o spuneți. Stabiliți apropieri între diferitele aspecte, manipulați analogiile, utilizați cât mai multe date în același timp.

Cum să comunicăm cu o persoană de preferință limbică stângă. Tonalitatea emoțională este puternică, cu toate că este controlată și ascunsă. Atenție, ea surprinde rapid defectele și amănuntele. Este puțin angoasată, temătoare. Veți apărea ca un interlocutor puțin serios dacă nu v-ați pregătit bine, minuțios ceea ce vreți să spuneți. Nu este o persoană pe care să o determinați ușor să-și schimbe părerea. Îi trebuie soluții practice cu un plan detaliat, cu termene fixe pentru punerea în aplicare. Fiți metodic și fără de greșală – ea controlează totul. Dar o dată ce v-a acordat încrederea, s-a stabilit un acord, acesta este solid. Nu fiți fantezist și neorganizat, acesta nu este modul ei de comunicare. Discursul dumneavoastră trebuie să fie bine organizat, documentat cu un plan bun, progreseți etapă cu etapă, asigurați-vă că ați fost înțeles înainte de a continua. Comunicarea cu o astfel de persoană este puțin greoaie, soluțiile sunt rareori inovatoare, dar se ajunge la capăt. Mai ales, evitați orice considerație ideologică pentru a nu bloca comunicarea.

Cum să comunicăm cu o persoană de preferință limbică dreaptă. Tonalitatea emoțională este puternică, dar puțin ascunsă. Totul se joacă la nivelul relației umane afective: dacă ea este bună, comunicarea va fi bună, dacă nu, și comunicarea va fi dificilă. Este o problemă de empatie. Ea simte dacă merge sau nu comunicarea. Este dificil să vă ascundeți sentimentele față de ea. Dacă persoana nu vă place cu adevărat, șansele unei comunicări bune cu ea sunt reduse. Ea vă ghicește sentimentele; de aceea, nu este bine să trișați. Ea vă apreciază franchețea. Comunicarea într-o ambianță simpatcă, afectuoasă sporește șansele dumneavoastră de a fi eficient. Fiți pedagog, explicați-vă bine punctul de vedere. Ea este dornică de a comunica bine și de a fi bine înțeleasă. Manifestați-vă entuziasmul dumneavoastră, idealul dumneavoastră, valorile dumneavoastră, fiți deschis la negociere.

Prezentarea și tratarea informației trebuie să țină seama de persoanele cărora li se adresează. Informația este recepționată diferit în raport cu preferințele cerebrale. Dacă există o concordanță între tipul prezentării și preferința cerebrală, informația trece spre cortex fiind prelucrată, atunci când nu este blocată. O prezentare abstractă și verbală (specifică pentru Co S) este recepționată necorespunzător de o persoană cu preferință pentru Co D, care nu percepe bine decât prezentările vizualizate, globale, concrete.

Condițiile de recepționare a informației au consecințe decisive. Astfel, sistemul limbic va bloca sau nu informația în funcție de stresul și teama provocate.

Prezentarea informației adaptată emisferelor cerebrale poate fi unică sau dublă după caz

Este suficient să se folosească mecanisme variate, de la abstractul verbal sau numeric la concretul vizual. Statisticile pot fi prezentate prin curbe abstracte sau prin imagini concrete, apelând la creierul stâng sau la creierul drept.

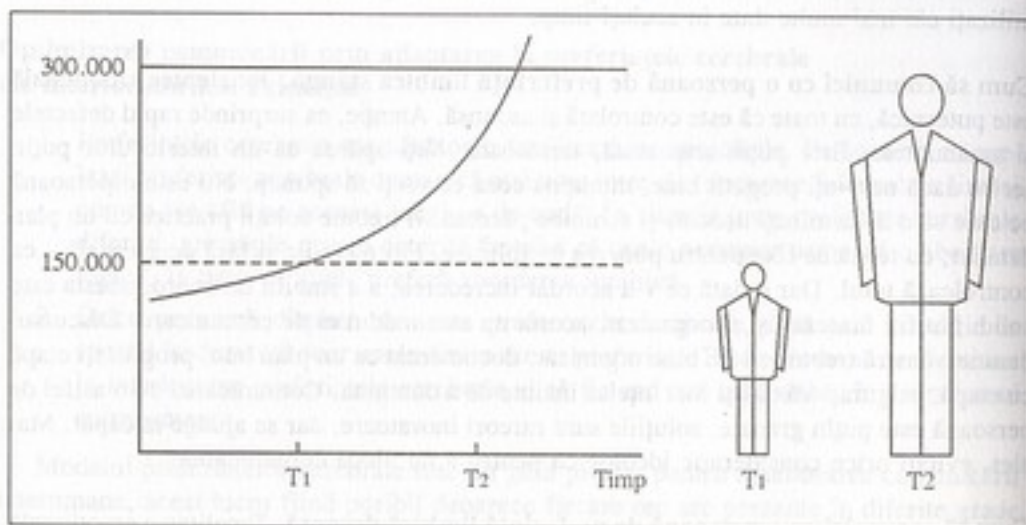


Figura 7

De exemplu – două moduri diferite (creier drept și creier stâng) de a reprezenta creșterea de 100% a prețurilor la un produs în două perioade de timp.

Planurile sunt adesea analizate unic doar pentru creierul stâng, ele fiind lineare, abstracte. Ele ar putea fi în același timp prezentate în mod imagistic, global, spațial, desenându-le în relief sau în culori.

Cunoscând aceste două tipuri de prezentări ale informațiilor, fiecare își poate da seama de modul în care îi convine mai bine.

Atunci când informația este destinată unui mare număr de persoane, este important de știut și de prevăzut tipul de prezentare care i se potrivește mai bine, pentru asigurarea unei maxime eficiențe a recepționării acesteia.

Dacă se cunoaște bine populația căreia îi este adresată informația, este preferabilă o prezentare unică și nu dublă deoarece ea ar putea să fie inadecvat recepționată, să inhibe pe ascultător, acesta considerându-se jignit că nu înțelege ceea ce se predă și are nevoie de explicații suplimentare.

2.13. Creier total și programare neurolingvistică

J. Grinder (lingvist) și R. Bandler (matematician) – ambii cu doctorate în psihologie – au reunit cunoștințele de lingvistică, neurologie și cele referitoare la funcțiile celor două emisfere, elaborând modelul P.N.L. (programarea neurolingvistică) care se referă în special la comunicarea cu ceilalți.

Ei s-au ocupat în special de creierul drept deoarece aici este situat centrul comunicării nonverbale, în cea mai mare parte neconștientizată de subiect. Calitatea relației între două persoane este mult mai intens influențată de nivelul inconștient al comunicării decât de conținutul mesajelor propriu-zise.

Creierul drept este sediul reprezentărilor P.N.L., care nu se ocupă de conținutul reprezentărilor, dar intervine direct în strategia sau ansamblul proceselor folosite de o persoană pentru a-și crea experiența proprie într-o situație dată (sub formă de imagini sau dialog intern).

Fiecare persoană are un model propriu despre lume în totalitatea ei. Acest model influențează puternic sentimentele, gândurile, trăirile noastre. Un tip vizual va spune: „Văd ceea ce vrei să spui”.

Există comportamente care ne dezvăluie modelul asupra lumii pe care îl au alții: mișcările ochilor, gesturile, postura, mișcările feței.

Modelul despre lume, sistemul de reprezentări al unei persoane nu este conștientizat de persoana însăși, fiind constituit din automatisme. Modelul nostru despre lume este în mare parte automatizat și stocat în inconștient împreună cu cunoștințele noastre. Programele, cunoștințele învățate și sistemul de reprezentare sunt dobândite în copilărie, fiind larg utilizate pe tot parcursul vieții.

Trebuie precizat că termenul de inconștient în cazul P.N.L. nu are nici o legătură cu termenul clasic de inconștient (freudian).

În accepția întemeietorilor P.N.L., fiecare om are o hartă proprie de reprezentare a lumii. În cadrul comunicării interpersonale este important ca, pe de o parte, să-ți cunoști propria hartă asupra lumii și pe de altă parte să decodifici harta interlocutorului.

Pentru a cunoaște lumea și a intra în contact cu ea oamenii folosesc cinci sisteme de percepție și reprezentare, care corespund celor cinci simțuri: văz, auz, tactil-chinestezic, gust și miros. În cadrul comunicării se folosește de regulă unul dintre canale, care devine dominant și reprezentativ pentru individ. Una dintre posibilitățile de a detecta dominantă senzorială a unei persoane este să acordăm maximă atenție cuvintelor cu încărcătură senzorială. În exprimarea verbală folosim „predicate” (verbe, adjective, adverbe) care reflectă procesele dominante utilizate în construirea experienței prezente. De exemplu, cel care va spune că „vede clar” ce trebuie să facă dintr-o situație dată, furnizează indicații că el își construiește experiența internă într-o modalitate senzorială vizuală.

Prezentăm în continuare predicatele verbale sau cuvintele și expresiile pe care le utilizăm în sistemele noastre de reprezentare a lumii.

Canalul vizual		
Verbe	Adjective/Substantive	Expresii
A vedea	Strălucire/luciu	La prima vedere
A distinge	Lumină/limpede	Viața în roz
A zări/observa	Transparență	O furie oarbă
A străluci/a sclipi	Perspectivă/priveliste	A vedea roșu
A întrezări	Suprafață	Stele verzi
A privi cu atenție	Plan	A vedea în toate culorile
A considera	Spațiu	A schimba fețe-fețe
A remarca	Observator	Alb de frică
A privi	Infinit/nemărginit	Vede stele verzi
A arăta/a expune	Îmbinare/aranjare	Frică albastră
A indica/a desena	Înlănțuire	A râde forțat
A observa	Distanță	Lacrimi de crocodil
A-ți arunca privirea	Vag/neclar	Râs de copil
A concepe/a imagina	Încâlcit	Argint viu
A înțelege/a resimți	Imprecis	Mare cât un munte
A examina	Vaporos	Negru de supărare
A ascunde	Curat ca neaua	Numai ochi...
A disimula	Obscur	A urmări cu privirea
A clarifica/a limpezi	Transparent	A nu scăpa din ochi
A desluși/a lămurii	Colorat/expresiv	Ca lumina ochilor
A face vizibil	Vivace	Plin de fumuri
A descrie	Figură	
A vizualiza	Formă	
A lumina/ilumina	Reflectare/ogindire	
A întuneca/a intrista	Nuanță/culoare	
A contempla/a medita	Strălucitor	
A fixa cu privirea	Cețos/neguros/fumegos	
A desfigura	Indescifrabil	
A privi cu insistență		
A supraveghea/a păzi		

Canalul auditiv		
Verbe	Adjective/Substantive	Expresii
A auzi/a asculta	Surd	A intra pe o ureche și a ieși pe alta
A răsună	Sunet	A suna fals
A emite sunete	Vibrații	A bate toba
A asculta cu atenție	Dialog/monolog	A juca pe toată gama
A cânta	Zgomotos	Tăcerea e de aur
A suna	Gălăgios	A auzi voci
A amplifică	Ritm	Glasul rațiunii

Canalul auditiv		
Verbe	Adjective/Substantive	Expresii
A scârțâi/a scrâșni	Simț muzical	Pe aceeași lungime de undă
A fășâi	Melodios	În contratimp
A vorbi	Armonios	Nu a luat tonul corect
A spune/a zice	Tonalitate	A da note
A întreba	Discordant	A pune placa
A repeta	Strident	A-și deschide urechile
A țipa/a urla/a striga	Asurzitor	A ciuli urechile
	Acustic	A se face că nu aude
	Sonoritate	Câine surd la vânătoare
	Ecou	Numai vorba e de el
	Ascuțit	

Canalul chinestezic		
Verbe	Adjective/Substantive	Expresii
A presimți	Contact	Cu bun simț
A simți/a resimți	Calm	Nesimțit
A mirosi	Relaxat	Cu picioarele pe pământ
A pipâi	Concret	Cu capul în nori
A percepe	Presiune	Cu capul pe umeri
A gusta (muzică)	Sensibil	Să-l mănânci din ochi
A atinge	Solid	Îi sare repede muștarul
A încerca/a verifica	Principiu	A se pierde cu firea
A apuca	Ferm	A sta la pândă
A inhăța	Rece/calm/distant	Să nu-l atingi nici cu o floare
A transporta	Moale/flasc/maleabil	Iute la mânie
A se stăpâni	Neted	A întinde coarda
A emoționa	Domol	
A se tulbura	Apatic	
A înduioșa	Călduros	
A mângâia	Încordat	
A ține	Tensionat	
A palpa	Excitat	
A prinde	Iritat	
A pune mâna	Contractat	
A lovi	Sentimental	
A bate/a încasa	Violent	
A se infiora	Robust	
	Rezistent	
	Echilibrat	
	Impresionabil	
	Stăpân pe sine	

Sunt de făcut următoarele precizări: a) cuvintele și expresiile verbale sunt doar câteva exemple, la care se pot adăuga multe altele; b) sensul cuvintelor sau expresiilor se modifică în raport cu contextul.

În viziunea P.N.L., inconștient și creier drept sunt sinonime. Emisfera dreaptă este specializată în intuiție (înțelegerea totalității unei experiențe complexe) și *insight* (sesizarea dintr-o dată a ansamblului). Ea este locul experiențelor senzoriale și esențiale. Limbajul creierului drept constă în asociații, jocuri de cuvinte, calambururi. Creierul stâng este specializat în limbajul digital, iar cel drept în limbajul analogic.

Creierul drept este rezervorul primelor moduri de gândire, de reprezentare la care accede copilul. Creierul stâng se dezvoltă mai târziu. Bazele modelelor despre lume ale unor persoane se găsesc stocate în creierul drept și se referă la primele percepții, primele hotărâri și lucruri învățate.

Între modalitățile de a ne adresa creierului drept sau inconștientului interlocutorilor noștri se numără sincronizarea, ancorarea și altele.

Sincronizarea în plan verbal sau nonverbal. Sincronizarea în plan verbal se referă la reperarea predicatelor dominante în discursul celuilalt fie cele vizuale, fie cele auditive, fie cele chinestezice, urmată de folosirea predicatelor care desemnează canalul dominant al interlocutorului. Sincronizarea se poate realiza la nivelul frazelor interlocutorului (construcție, lungime).

În plan nonverbal, sincronizarea privește în special comportamentul interlocutorului, care este un limbaj analogic, mai inconștient decât limbajul verbal. Sincronizarea discretă se referă la gesturile, respirația, posturile, tonul și ritmul vocii, comportamentele feței.

Arta metaforei. În general, pedagogii se folosesc de expuneri preponderent teoretice, abstracte. Introducerea de analogii, anecdote, metafore stimulează creierul drept. Utilizarea metaforelor provoacă asociații care se produc inconștient, ducând la o schimbare inconștientă la nivelul gândurilor interlocutorului.

Modificarea și îmbogățirea strategiilor interne ale celuilalt se realizează prin intervenția asupra creierului drept. De exemplu, când vrem să corectăm pronunțarea și/sau ortografierea greșită a unui cuvânt, nu folosim o strategie neadecvată, tradițională, care constă în repetarea scrierii sau pronunțării lui corecte, ci vizualizăm cele două ortografii, bună și greșită, eventual adăugând o glumă.

Ancorarea se referă la intervenția directă asupra modelului lumii interlocutorului asociind unei situații date un stimul vizual, auditiv, chinestezic. De exemplu, în raport cu clienții săi, un vânzător stabilește într-o primă fază a negocierilor un climat de încredere. Când acest climat este stabilit, atunci vânzătorul intervine cu o primă ancoră oferind o țigară interlocutorului său. O dată cu semnarea contractului, îi mai oferă o țigară care readuce încrederea din momentul în care i-a oferit prima țigară. Situația semnării contractului este stresantă pentru client.

Milton Erickson: „Știm mai mult decât știm”, creierul drept stochează mai multe informații, ele reprezentând resurse pe care noi nu le utilizăm.

Prin stimularea creierului drept reactivăm și reactualizăm aceste resurse.

2.14. Predare-învățare și creier total

Pedagogie modernă sau tradițională

Abordările tradiționale consideră că doar sistemul cortical stâng este important (limbaj, analiză, raționament, direcționalitate etc.), în timp ce studiile moderne apreciază ca fiind esențial pentru om doar sistemul cortical drept (asociații, cazuri concrete, imaginație, relații nondirective etc.).

Fiecare inteligență umană are preferințe pentru diferite stiluri de învățare, fapt pentru care nu este posibil să se limiteze pedagogic la un singur tip de inteligență.

Inteligent sau nu,

- un individ care e foarte bun la algebră (Co S), nu se descurcă la geometrie, în timp ce un altul dă dovadă de o mare abilitate la geometrie, operează cu ușurință în plan vizual, spațial (Co D).
- unul assemblează cu îndemănare diferitele piese ale unui aparat fără să privească instrucțiunile, prin încercare și eroare, are intuiția de a realiza un ansamblu (Co D); celălalt preferă să citească instrucțiunile, să le noteze pe idei principale, să înainteze etapă cu etapă (Co S). Cereți cui să se comporte ca și cum ar fi în locul celuilalt. Cele două persoane apte pentru anumite activități, sunt considerate persoane inteligente; atunci când sunt puse una în locul celeilalte, ele vor deveni noninteligente.

Dacă unei persoane (Co D) îi explicați cum trebuie să procedeze pentru a ajunge într-un loc indicându-i distanța în metri, străzi, punctele cardinale (E, V, S, N) aceste date vor trece prin creierul ei fără să se „aștepte” de nici un neuron. Dacă însă îi veți arăta o hartă, un plan ea se va orienta imediat. Ea poate apărea noninteligentă în prima ipostază, inteligentă în cea de-a doua.

Pedagogia eficientă este cea care dă posibilitatea fiecăruia să fie inteligent. Și de aceea are grijă de a ține seama de preferințele cerebrale ale celor care învață, de a le permite să înțeleagă conform modurilor care le sunt specifice. Acest lucru este important, fiind o dovadă de inteligență și din partea celui care predă. Pedagogia eficientă este cea care se adresează în diferite momente creierului în totalitatea lui și nu doar uneia dintre zonele lui.

Stilurile de organizare și transmitere a cunoștințelor trebuie să țină seama de preferințele cerebrale ale celor care învață, să fie în concordanță cu particularitățile de accesare și prelucrare a informațiilor de către receptor.

Un începător (elev, student) care are preferință marcantă pentru Co S

Un asemenea stagiar preferă să învețe după un manual, se îngrijește de modificările comportamentale corespunzătoare în funcție de ceea ce învață. El apreciază cuvântul, limbajul, discursul, îi place să discute. Este avid de a asimila cunoștințe. Analizează, raționează, favorizează gândirea logică. El învață gândind, reflectând. Este preocupat de redarea exactă a exprimării. Are nevoie de fapte, cifre și, plecând de la aceste informații, înțelege teoriile. El gândește că datorită cunoștințelor avem capacitatea de a înțelege lumea exterioară. Dorește să obțină performanțe și să aibă ocazia de a evalua dacă și cât avansează în ceea ce și-a propus sau avea prevăzut să știe (un fel de contabilitate a evoluției personale în ceea ce învață).

Un începător cu preferință marcantă Co D

Este individualist în dobândirea cunoștințelor. Învăță prin descoperire personală și construiește el însuși conceptele pe măsură ce înaintează într-un domeniu. Favorizează experimentarea în raport cu teoria și ceea ce a trăit față de ceea ce li este dat *a priori*. Dorește să aibă și să facă sinteze în legătură cu ceea ce învață și apreciază apropierea, comparațiile între diferite discipline. El înțelege mai ușor dacă se folosesc scheme, desene, fișiere, videocasete etc. El este un tip vizual și imaginativ. De aceea, preferă să i se expună cazuri personale decât să le ia în considerare pe cele prezentate de profesor. În esență, depășește cadrul prevăzut al expunerii, nu vrea să urmeze forțat (*ad litteram*) un program. Vrea ca perioada lui de învățare să fie cât mai activă, variată și să-i permită explorarea unor noi abordări.

Un începător cu preferință marcantă pentru Li S

Se îngrijește mai ales de o pedagogie structurată, ordonată în care fiecare etapă se justifică. Instruirea programată este una dintre metodele care îi convin. De asemenea, are preferință pentru studiul de caz. Cere să cunoască procesualitatea perioadei de învățare pentru a putea dobândi aptitudini practice. Vrea să cunoască teoriile, dar în scopul ajungerii la acțiune. Dorește pe parcursul stagiului de învățare o atmosferă de încredere, deoarece intră foarte ușor în stare de teamă. Vrea un profesor metodic, organizat, sigur de cea mai bună calitate, altfel este un mare neliniștit, temător.

Un începător cu preferință marcantă pentru Li D

Viața de grup, relațiile între cursanți și profesor, ambianța bună, absența conflictelor sunt criteriile esențiale după care se apreciază reușita perioadei de învățare. Îi plac contactele, întâlnirile cu profesorii, programul de instruire propriu-zis. Preferă o pedagogie emoțională cu evenimente, deoarece de acestea își va reaminti ulterior; este ca și cum acestea ar constitui obiectul învățării. Învățarea constituie pentru el ocazia unei aprofundări a relațiilor interpersonale, care nu se poate obține decât prin sporirea interacțiunilor cu alții. El dobândește cunoștințele ascultând, împărtășind ideile cu ceilalți. Este sensibil. Preferă să mimeze cazul și să-l trăiască decât să facă teorie. Jocul de rol i se pare potrivit și eficient.

2.15. Activarea celor patru moduri de funcționare a creierului prin activități din timpul liber

Cortex stâng	Limbic stâng
Ordinator (calculator)	Canotaj
Meserii practice de scurtă durată (reparații)	Joc de cărți
Lucrul în lemn	Pescuit
Golf	Vizionarea meciurilor
Jocuri care presupun elaborarea de strategii	Tenis

Cortex stâng	Limbic stâng
Radio amatori	Studiu individual, pregătire examene
Colecționar de mașini (mecanic auto, reparații mașini)	Popice
Jocuri de societate	Tenis de masă
Antrenor sportiv pentru amatori	Izolare și liniște
Jocuri logice	Jocuri de cazinou
Modelism	Jogging
Vânătoare	Jocuri de bani
Softball	Gimnastică pentru păstrarea formei
Operațiuni bancare	Handbal
Investiții	Menaj, curățirea casei
Biliard francez	Rânduire, aranjare
Observații științifice	Eleganță
Pasiuni pentru științe	Crochet
Chimie, farmacologie	Rețete de bucătărie
Jocuri de vocabular, categorii	Ierbar
Escaladări	Tăierea lemnului
Exerciții pentru gândirea logică	Jocuri
Teste de inteligență numerică și abstractă	Studiul botanicii
	Fotbal
	Studiul istoriei
	Studiul pozițiilor ierarhice într-o organizație
	Planificarea unei excursii
	Planificarea unei activități, a unei discuții în contradictoriu
	Jocuri care presupun întâmplarea

Cortex drept	Limbic drept
Activități artistice	Clătorii
Artizanat	Colecții
A interpreta muzică	Creație literară
Foto	Ascultare muzică
Gimnastică aerobă	Lectură
Bicicletă	Cusut
Observarea păsărelelor	Grădinărit
Degustare de vinuri	Activități religioase
Jocuri video	A cânta într-o orchestră
Schi	Ajutorarea altora
Puzzle	Conducerea unui club

Cortex drept	Limbic drept
Cuvinte încrucișate	Îngrijirea copiilor
Pescuit submarin	Trâncăneală
Deltaplan	Lucrări de câmp
Echitație, călărie	Întreceri oratorice
Cinema	Cântec coral
Caiac, canoe	Discuții cu prietenii
Curse de viteză	Gastronomie
Mersul pe jos	Jocul cu proprii copii
Dans (menuet, cadril)	A întâlni și a vorbi cu oameni pe care li iubii, care vă plac
Patinaj pe gheață	Tricotaj
Gustul construcțiilor	Centrul de petrecere a timpului liber
Monumente	Asistență socială
Urbanism	Consiliere (sfătuirea altora)
Vizionarea emisiunilor TV	
Actorie	
Scrabble	
A merge fără scop în natură	
Teatru (spectator, actor)	
Cumpărături	
Mersul cu pluta	
Muzee, expoziții	
Reverie	
Ornitologie	
Risipirea banilor	
Disprețuirea banilor	

2.16. Sexul și particularitățile de funcționare a creierului

Noile condiții economice și sociale ale femeii au adus mari schimbări în privința dominanței cerebrale.

D.W. Zaidel consideră că la femei există o mai mică lateralizare decât la bărbați, deoarece la acestea corpul calos asigură o interconexiune mult mai bună între cele două emisfere, favorizându-le un mai mare acces în plan verbal și rațional (emisfera stângă), precum și în lumea mental-vizuală și spațială (emisfera dreaptă). Factorii (genetici, culturali...) care determină aceste diferențe emisferice sunt dificil de precizat.

Ipoteza că modul de organizare a creierului este diferit la bărbați comparativ cu femeile se discută de multă vreme. Rezultatele cercetărilor din ultimii 25 de ani au arătat că există

diferențe intelectuale în privința modalității în care cele două sexe rezolvă problemele: în medie, femeile dispun de anumite capacități mai dezvoltate de a verbaliza, iar bărbații în abilitățile spațiale și matematice.

În perioada 1960-1970 s-au efectuat numeroase experiențe care au demonstrat că la femei și la bărbați creierul diferă ca organizare. În cadrul acestor cercetări s-a constatat că eliminarea lobului temporal stâng al creierului duce la pierderea abilităților verbale, în timp ce eliminarea celui drept are ca efect pierderea celor neverbale. Herbert Lansdall a observat că în cazul unor leziuni similare ale creierului, femeile suferă pierderi ale funcțiilor intelectuale mai reduse decât bărbații.

Studiile efectuate pe creiere cu deficiențe, cât și pe creiere normale au arătat că atât femeile, cât și bărbații au tendința să folosească preponderent doar o emisferă cerebrală pentru anumite sarcini verbale cum ar fi recunoașterea cuvintelor vorbite sau scrise. Totuși, femeile par să se bazeze mai puțin numai pe o singură emisferă comparativ cu bărbații.

Aceste descoperiri au dus la următoarea concluzie: anumite abilități de gândire sunt mai lateralizate (mai dependente de una dintre emisfere) la creierul masculin decât la cel feminin. Sau, cu alte cuvinte, creierul femeilor este organizat mai difuz decât cel al bărbaților.

Acestor diferențe ale sexelor li s-au dat mai multe explicații:

- Femeile verbalizează mai puternic, ceea ce ar însemna că amândouă emisferele au rol în vorbire.
- Femeile se maturizează mai repede și lateralizarea are nevoie de mai mult timp ca să se dezvolte.
- Femeile sunt la fel de lateralizate ca și bărbații, dar întrebuințează mai des strategii verbale.
- Conexiunile între emisfere sunt mai puternice la femei, astfel încât organizarea asimetrică a creierelor lor se observă mai greu.

Studiile anatomice au sugerat existența unor diferențe structurale între creierele femeilor și cele ale bărbaților care au o lateralizare mai puternică. Rezultatele nu au fost relevante. Neurologii au găsit că partea dedicată vorbirii este în general mai mare în creierul stâng decât în cel drept, aceste diferențe anatomice fiind mai mici la femei. Biologii și antropologii de la Columbia University au susținut că o parte din corpul calos, principala legătură între emisfere, este puțin mai mare la femei.

Teoria conform căreia creierele bărbaților sunt mai lateralizate decât cele ale femeilor lasă o serie de întrebări fără răspuns:

- De ce printre femei sunt mai multe dreptace decât printre bărbați?
- Chiar și printre dreptaci femeile se bazează mai mult pe mâna dreaptă, ceea ce ar sugera că ele se bazează mai mult pe una dintre emisfere decât bărbații?
- De ce în cazul rănirii emisferei drepte nu se produc dificultăți în vorbire la femei dacă la ele, spre deosebire de bărbați, vorbirea este dependentă de ambele emisfere?

Experimentele se desfășoară pe subiecți greu de găsit (pacienți cu leziuni pe creier), adunarea datelor realizându-se în ani de zile.

Datele experimentale înregistrate la Universitatea Ontario din Canada au dus la contrazicerea ideii conform căreia creierul masculin ar fi mai lateralizat decât cel feminin. Dar s-au studiat oameni ale căror leziuni se limitau doar la secțiunile frontale (anterioare) sau posterioare ale creierului. Leziunile emisferei stângi puteau produce afazie atât la bărbați, cât și la femei, dar regiuni diferite erau răspunzătoare pentru aceasta la cele două sexe. La bărbați, împiedicarea serioasă a vorbirii apare indiferent de zona afectată (anterioară sau cea posterioară), ceea ce confirmă teoria clasică a „zonelor vorbirii” din emisfera stângă. În urma unor leziuni mici în zona posterioară, femeile erau mai puțin afectate de afazie decât bărbații. Aceasta pare să denote că zona din creier responsabilă pentru vorbire la femei ar fi mai localizată decât la bărbați, cel puțin în emisfera stângă. Cercetările referitoare la stimularea electrică a cortexului pacienților treziți în timpul operațiilor pe creier aduc dovezi în sprijinul localizării mai înguste a vorbirii la femei (în emisfera stângă) comparativ cu bărbații. Astfel, stimularea electrică a zonei creierului din apropierea scizurii lui Sylvius produce perturbații în posibilitatea de a descrie imagini, dar zonele propriu-zise din creier responsabile pentru aceasta diferă la bărbați și la femei. La bărbați, stimularea produsă aproape oriunde în proximitatea scizurii lui Sylvius are ca rezultat dificultăți în descrierea imaginilor; la femei zona este mai restrânsă. În special zona posterioară parietală nu are la femei nici un rezultat negativ asupra posibilității de descriere, pe când la bărbați are un astfel de rezultat. Aceasta arată că vorbirea nu era așa cum se credea, organizată în emisfera stângă mai difuz la femei decât la bărbați. Mai mult, emisfera dreaptă nu pare să contribuie la vorbire în mod similar atât la femei, cât și la bărbați. Reexaminarea pacienților cu leziuni limitate în emisfera dreaptă arată că dezordinile afazice datorate acestei leziuni sunt foarte rare la aceștia (1-2%), neexistând nici o diferență în această privință între femei și bărbați. Deci, rezultă că vorbirea este organizată diferit în cazul emisferei stângi feminine, dar nu și în cele masculine, vorbirea își are lăcașul în sistemele anterioare și evită regiunea posterioară.

Se pune întrebarea: „De ce afazia este mai puțin întâlnită în urma leziunilor emisferei stângi la femei?”. Se poate presupune că este o simplă problemă de șansă, leziunea fiind situată în zone mai depărtate de cele răspunzătoare pentru vorbire.

Testele de ascultare dihotomică („Ascultarea emisferelor în casete”) sugerează că femeile normale sunt mai puțin dependente de o singură emisferă comparativ cu bărbații. Modelul de „audiție dihotomică” se desfășoară în 3 etape: a) Silaba „ba” trimisă urechii stângi ajunge la emisferile dreaptă și stângă pe căi diferite; b) Silaba „ga” transmisă urechii drepte ajunge la amândouă emisferile pe căi diferite și este raportată corect de subiect; c) Silaba „ba” este trimisă la urechea stângă și silaba „ga” la urechea dreaptă simultan. „Ga” ajunge numai la emisfera stângă (a vorbirii) și „ba” la cea dreaptă. Deci „ga” este de obicei raportată de subiect mai des și cu mai multă acuratețe decât „ba”. La femei, comparativ cu bărbații, există tendința de a fi receptate corect ambele silabe, cortexul stâng auditiv fiind mai puțin direct conectat la centrele vorbirii decât la bărbați, deoarece zonele vorbirii au ponderi diferite. De asemenea, este posibil ca numărul mai mare de fibre din corpul calos, la femei, să asigure o transmisie mai eficientă de la urechea stângă, mai puțin favorizată la emisfera stângă.

Datele prezentate până acum relevă că funcțiile de bază ale vorbirii (articularea verbală) sunt mai focalizate la femei spre deosebire de bărbați. Funcțiile verbale legate de activitatea de abstractizare verbală, cum ar fi definirea cuvintelor și folosirea lor corectă, par a fi organizate mai mult bilateral la femei decât la bărbați.

Analiza datelor obținute asupra persoanelor cu leziuni numai la o singură emisferă a indicat că, indiferent care emisferă este afectată și de regiunea distrusă (anterioară sau posterioară), vocabularul femeilor – abilitatea de a defini cuvinte – este negativ influențată. Acest lucru sugerează că definirea cuvintelor este o funcție a întregului creier la femei. Bărbații au avut probleme în definirea cuvintelor numai în cazul unor leziuni ale emisferei stângi.

Folosirea altor teste verbale, de genul generării cât mai multor cuvinte care încep cu aceeași literă sau descrierii comportamentului pe care l-ar avea în diferite situații sociale, a arătat că există modele diferite de organizare a creierului. Leziunile din partea stângă anterioară a creierului cauzează cele mai mari greutăți în executarea sarcinilor mai sus menționate, neexistând diferențe între cele două sexe.

Deci, creierul feminin este mai mult sau mai puțin difuz organizat comparativ cu cel masculin, în dependență de funcția verbală pe care o îndeplinește. Capacitatea de articulare verbală și aceea de a gesticula (aspectele motrice ale mâinii) presupun o mai mare lateralizare a creierului la femei comparativ cu bărbații. Lucrul acesta se explică prin faptul că fetele încep să vorbească mai devreme, articulează mai bine și au un control mai bun asupra mișcărilor mâinii comparativ cu bărbații. În cazul unor funcții verbale mai abstracte (definirea cuvintelor), creierul femeilor este organizat mai difuz decât cel al bărbaților. Această situație este valabilă pentru cazurile medii. Există o varietate foarte mare în organizarea creierelor, care diferă de la o persoană la alta. Creierul stângacilor și cele ale dreptacilor sunt oarecum diferit organizate. Totuși, în medie, ele funcționează similar.

Bărbații stângaci, cu capacitate de raționare peste medie, au obținut rezultate slabe la anumite teste spațiale, spre deosebire de bărbații dreptaci, în timp ce femeile stângace au avut rezultate mai bune la acest test decât cele dreptace. În cazul unor persoane a căror capacitate de raționare se află sub medie s-a constatat fenomenul contrar – bărbații stângaci au rezultate mai bune decât cei dreptaci la testele spațiale, în timp ce femeile stângace au rezultate mai slabe decât cele dreptace.

Această situație sugerează că organizarea creierului se raportează nu numai la sexul și preferința de folosire a mâinii, dar și la nivelul general de inteligență. Aceasta indică că avem nu unul sau două tipuri de organizare a creierului, ci mai multe, în concordanță cu abilitățile necesare pentru rezolvarea problemei.

Ce determină formarea acestor modele diferite de organizare a creierului?

Dintre propunerile formulate în ultimii ani, am reținut-o pe cea referitoare la ritmul de dezvoltare a organismului atât înainte, cât și după naștere. Biopsihologul J. Levy de la Universitatea din Chicago a sugerat că cele două jumătăți ale capului, inclusiv emisferile creierului, ar putea să aibă o rată de creștere diferită la băieți și la fete chiar înaintea nașterii. Este posibil ca emisfera stângă să se dezvolte mai repede la fete, iar la băieți emisfera dreaptă, ceea ce ar favoriza abilitățile verbale la fete și pe cele spațiale la băieți. Este o idee care a persistat mult timp în literatura de specialitate privind diferențele între sexe.

Studiile referitoare la asimetriile anatomice ale creierului sunt într-un stadiu incipient, dar ele indică destul de convingător că diferențele sexuale biologice din organizarea creierului sunt mai degrabă dinamice decât un model cristalizat compus în totalitate de către gene. În diferitele perioade din viață structurile distincte ale creierului ar putea fi supuse unei creșteri mai mult sau mai puțin rapide și, ca urmare a acestui fapt, modelele de organizare a creierului ar varia în timp.

Rolul hormonilor sexuali în dezvoltarea prenatală este foarte puternic și profund. De asemenea, el poate fi considerat apreciabil în viața adultului, afectând capacitățile cognitive ale celor două sexe. De exemplu, fiind studiate schimbările intervenite la femei în timpul etapelor ciclului menstrual, s-a constatat că abilitățile spațiale ale femeilor ar varia lunar o dată cu schimbarea nivelurilor naturale ale hormonilor sexuali în sânge; aceste abilități ar fi mai bune în timpul fazei când hormonul sexual feminin estrogen este cel mai scăzut. După cum s-a demonstrat, femeile au cele mai bune rezultate la teste de abilități motrice atunci când hormonii lor sexuali sunt la nivelul cel mai ridicat.

În concluzie, la datele prezentate se poate spune că femeile și bărbații diferă din punct de vedere genetic, fiziologic și psihologic – situație explicabilă prin diviziunea muncii bazată pe sex, veche de câteva milioane de ani.

2.17. Teste și exerciții

2.17.1. Exercițiu pentru stimularea zonelor cerebrale mai puțin disponibile individului

(N. Herrmann)

Activități pentru acasă care să te ajute să-ți dezvolti modulele cele mai puțin preferate	
Activități pentru persoanele la care domină partea dreaptă	Activități pentru persoanele la care domină partea stângă
Activități de stânga superioare	Activități de dreapta superioare
<ul style="list-style-type: none"> analizează și rezolvă o problemă tehnică citește și înțelege un buget sau un raport financiar calculează-ți salariul pe minut/secundă învață un nou program pentru computer care ți-ar mări performanțele la serviciu definește-ți planurile pentru următorul sfert de veac condu o analiză statistică folosește-te de logică 	<ul style="list-style-type: none"> să ai o idee nebunească pe zi imaginează-ți organizarea pe 10 ani înainte a instituției redcorează-ți biroul, adaugă jucării sau postere creative crează un logo la slujbă crează o dispută pe o problemă importantă ia o decizie intuitivă conceptualizează un program nou pentru organizație
Activități de stânga inferioare	Activități de dreapta inferioare
<ul style="list-style-type: none"> fă-ți un jurnal reorganizează-ți biroul fă-ți o listă cu ce ai de îndeplinit realizează un proiect până la cele mai mici detalii nu întârzia la serviciu fă un profil minuțios al serviciului tău fii consecvent în decizii fii la curent cu politica firmei 	<ul style="list-style-type: none"> spontan, recunoaște un angajat într-un mod personal zâmbește, fii relaxat motivează-i pe alții să se distreze asistă voluntar un coleg pentru un proiect ascultă muzică dacă lucrezi acordă-ți 15 minute pe zi să cunoști personal alți oameni ia decizii după ce te consulți cu alții

Activități pentru acasă care să te ajute să-ți dezvolti modulele cele mai puțin preferate	
Activități pentru persoanele la care domină partea dreaptă	Activități pentru persoanele la care domină partea stângă
Activități de stânga superioare	Activități de dreapta superioare
<ul style="list-style-type: none"> prezi ce se va întâmpla mâine în funcție de ceea ce știi azi afli cum funcționează un aparat ia o problemă curentă și analizeaz-o revizuiește-ți o decizie impulsivă, luată în pripă transformă-ți visurile de pensie într-o formulă cantitativă alătură-te unui club de investiție practică jocuri logice 	<ul style="list-style-type: none"> inalță un zmeu inventează un fel de mâncare și prepară-l 15 minute pe zi; relaxează-ți creierul înainte de culcare pleacă undeva, cu mașina, fără să știi unde scoate 500 de fotografii fără să te interesezi de preț dansează, visează imaginează-te în 2020
Activități de stânga inferioare	Activități de dreapta inferioare
<ul style="list-style-type: none"> asamblează ceva după instrucțiuni fă un buget personal fă un arbore genealogic al familiei fă-ți o listă cu personalul necesar pentru o instituție alcargă și monitorizează bătăile inimii găsește o greșală în raportul de activitate al firmei întocmit de contabilul-șef pune-ți în regulă casa și obiectele de grădinarit 	<ul style="list-style-type: none"> joacă-te cu copiii dansează fără să-ți miști picioarele timp de 10 minute ocupă-te numai de problemele emoționale iubește un con de brad cântă când vrei să ascuți muzica preferată plângi fără să te simți vinovat descoperă ce te-au învățat copiii și mulțumește-le

2.17.2. Exercițiu pentru antrenarea modului de gândire cel mai puțin preferat

(N. Herrmann)

Comunicarea se poate folosi drept temă atunci când persoanele se grupează pe baza cadranelor celor mai puțin alese și li se va cere să joace rolul reporterilor de la locul unui accident.

Stânga superior FAPTE A	Dreapta superior ACȚIUNI VIITOARE D
„Din nou, știința folosește necontesabilele probe de sânge, amprentele și analiza spectrografică a fragmentelor de vopsea, care dovedesc fără nici o îndoială...”	„Accidentul demonstrează combinația mortală dintre conducerea în stare de ebrietate și design-ul defectuos al mașinilor. Aceste două probleme sunt de interes național și cer atenția urgentă a Congresului pentru ca generațiile viitoare să fie adecvat protejate.”

Stânga inferior FORMĂ B	Dreapta inferior SENTIMENTE C
„La 3:30 p.m., joi, 9 aprilie, pe ruta 9, la 15 mile spre nord de Columbus, o mașină neagră Plymouth, an de fabricație 1978, cu 4 uși, conducea cu viteză de 75 mile/oră într-o zonă de 35m ² a școlii.”	„O mamă îngrozită, țipând, atacă suspectul ghemuit în timp ce polițistul furios încearcă să oprească mulțimea mâniaoasă din cauza scenei înfiorătoare a blocării autobuzului școlii și victimele accidentului.”

Li se cere să interpreteze accidentul cu percepțiile stereotipe ale reporterilor cărora le displace să folosească un cadran special când percep și scriu despre ceva. De exemplu, cadranul C. Dacă unui grup de 4-5 persoane i se cere să scrie în limbajul folosit de cadranul C, deși nu-i place, se va dezvolta o versiune extrem de stereotipă a articolului de ziar scris în maniera aceasta. Va fi plin de probleme emoționale și umane. Persoanelor le va face plăcere și va fi o experiență hilară pentru ei. Dar cel mai important este faptul că vor învăța puțin cum să perceapă evenimentele în acest fel și cum să le descrie folosind limbajul adecvat.

Punându-ne în locul celor care preferă lucrurile pe care noi le facem cel mai puțin ne determină să fim mai atenți la ceea ce spun ei și să respectăm mai mult cum o spun și crește toleranța noastră la înțelegerea a ceea ce spun oamenii diferiți de noi.

2.17.3. Exercițiul muncii stimulative

(Ned Herrmann)

Conceptul de „muncă stimulativă” desemnează activitatea care este atât de interesantă, de stimuloare, de plăcut de îndeplinit, încât ai alege-o pentru aceste attribute în locul altei munci care ți-a fost oferită. Chiar dacă nu este munca cea mai ușor de făcut, este mai satisfăcătoare și oferă mai multe împliniri, deci dacă ai avea ocazia, ai opta pentru ea. În plus, este tipul de muncă pentru care nu trebuie să primești în mod constant recompense din exterior, pentru că a o face este o răsplată suficientă în sine.

Acest exercițiu demonstrează forța de principiu organizator a ideii de creier luat în totalitate și arată cum înțelegerea propriilor noastre preferințe ne poate ajuta să definim acea muncă incitantă pentru noi.

- A.** – munca de unul singur
– aplicarea de formule
– analiza de date
– sinteză și asamblare
– să faci lucrurile să meargă
– să rezolvi probleme dificile
– să fii provocat
– analiză și diagnostic
– să explici lucrurile
– să clarifici problemele
– procesare logică
– lucrul cu numere

- B.** – să construiești lucruri
– să deții controlul
– să ai un mediu ordonat
– să conservi statu-quo-ul
– munca de birou
– să faci ordine
– să planifici activitățile
– să faci lucrurile la timp
– să fii atent la detalii
– să ai sarcini structurate
– să acorzi ajutor
– să administrezi

- C.** – să asiguri coeziunea grupului
– să-ți exprimi ideile
– să construiești relații
– să predai sau să antrenezi
– să ascuți și să vorbești
– lucrul cu oamenii
– să convingi oamenii
– să faci parte dintr-o echipă
– aspectele comunicaționale
– să ajuți oamenii
– să asişti pe cineva
– să consiliezi (sfătuiești)
- D.** – să-ți asumi riscuri
– să inventezi soluții
– varietatea
– să produci schimbări
– ocazia de a experimenta
– să vinzi idei
– să proiectezi
– să ai mult spațiu
– să te joci
– finalul să nu fie o surpriză
– incitant
– noutate

Dintre cele patru coloane încercuiește 8 elemente, acelea care te stimulează cel mai mult, apoi subliniază două elemente pe care le consideri a fi cele mai neatrăgătoare.

După această operație, analizează dacă alegerea se repetă la o coloană care conține majoritatea lucrurilor stimulative sau cele 8 elemente sunt împărțite uniform între două, trei sau chiar între toate cele patru coloane; elementele neatractive subliniate sunt opuse coloanelor cu elemente incitante.

Acest exercițiu simplu completează datele preferințelor tale personale. Nu există răspunsuri corecte sau greșite. Pur și simplu unele activități au asupra ta efecte energizante, în timp ce altele nu te atrag. Lucrurile care te atrag sunt, în general, în strânsă corelare cu preferințele tale de gândire. Fiecare coloană poate fi asociată unei culori. Dacă ai patru sau cinci elemente încercuite în coloana *albastră* (A), a raționalului, probabil că gândești în termeni logici, analitici, bazându-te pe fapte. În acest caz, alte două elemente se găsesc în coloana *verde* (B), a organizării, sau în cea *galbenă* (C), a experimentării, și probabil că elementele neatractive sunt în coloana *roșie* (D), a relațiilor interpersonale.

O altă posibilitate pentru oamenii de afaceri este ca cele opt elemente incitante să fie în mod egal împărțite între raționalul albastru și verdele organizațional, iar elementele neatractive să se afle în coloana roșie a sentimentului și în cea galbenă, a experimentării. Inversul acestei situații poate fi valabil pentru cei care sunt orientați către resursele umane, care sunt incitați de activități de tip experimental sau de o combinație dintre munca experimentală și sentiment și care nu sunt atrași de munca organizată sau analitică.

Cei cu firi mai științifice ar alege majoritatea elementelor stimulative din coloanele A și D, în timp ce persoanele interesate de manufacturarea lucrurilor, de vânzările imobiliare sau de munca socială ar alege descriptorii coloanelor B și C.

O altă categorie ar fi a celor care au selectat unul sau mai multe elemente din toate cele patru coloane. Această selecție mult mai larg distribuită a elementelor atractive este specifică managerilor generali și secretarilor generali, ca și altor categorii ale căror ocupații necesită o înțelegere mai largă a lumii preferințelor de gândire.

2.17.4. Categoriile ocupaționale reprezentative

Domenii de activitate :

- | | |
|--|--|
| <p>A. - științific
- tehnic
- financiar
- medical
- legislativ
- managerial</p> | <p>D. - teoretic
- antreprenorial
- artistic
- dezvoltare
- vânzări
- divertisment</p> |
| <p>C. - consiliere
- social
- acordare de îngrijiri
- servicii
- oferire de ajutor</p> | <p>B. - administrativ
- contabilitate
- supervizare
- asamblare</p> |

Încercuiți acea literă a pătratului care vă întrunește preferințele și subliniați-o pe cea care reprezintă activitatea mentală cea mai puțin preferată. Apoi urmați aceeași procedură pentru a determina care sunt activitățile incitante și care sunt cele neatrăgătoare pentru partenerii de afaceri apropiați și pentru membrii familiei, judecând după comportamentul lor observabil. În completare, vă sugerez să le dați să facă singuri acest test, pentru a putea verifica modul în care percepția voastră asupra preferințelor lor se potrivește cu autoanaliza obținută.

2.17.5. Cele patru tipuri diferite ale sinelui corespunzătoare celor patru sectoare cerebrale

(N. Herrmann)

Sinele rațional - Co S

- analizează
- calculează
- este logic
- este critic
- este realist
- îi plac numerele
- se pricepe la bani
- bine informat

Sinele centrat pe securitate - Li D

- acționează preventiv
- stabilește proceduri
- rezolvă probleme
- este de încredere
- organizează
- este îngrijit
- este punctual
- planifică

Sinele experimental - Co D

- deduce
- își imaginează
- speculează
- își asumă riscuri
- este impetuos
- încalcă regulile
- îi plac surprizele
- este curios/se joacă

Sinele sentimental - Li S

- sensibil față de alții
- îi place să predea
- îi place să atingă
- este de ajutor
- este expresiv
- este emoțional
- vorbește mult
- simte

2.17.6. Stimularea comunicării non-verbale

(G. Jones - 1994, H. Rückie - 1999)

Orientarea persoanei spre aspectele comunicării non-verbale în relațiile interpersonale, cultivarea acestui tip de comunicare contribuie la activarea și stimularea activității sistemului limbic drept. După Gr. Jones, comunicarea umană este gestionată în proporție de 60-80% de canalul non-verbal și doar 20-40% de cel verbal.

Există trei tipuri de comunicare non-verbală :

- a) paralimbajul (felul în care se spune ceva) ;
- b) modul de utilizare al spațiului pentru comunicare ;
- c) limbajul corpului (mimică, gestică).

Unele gesturi sunt innăscute (parțial), comune întregii specii umane. Spre exemplu, încuviințarea din cap (în sens aprobator), clătinarea capului (sugerând refuzul), zâmbetul (expresia fericirii), încruntarea (exprimând supărarea, neplăcerea, durerea).

Alte gesturi sunt dependente de *apartenența culturală*. Spre exemplu, un gest capătă semnificații diferite în funcție de țara respectivă : arătătorul și degetul mare unite în formă de inel este în Japonia un simbol al banilor, în zona mediteraneană reprezintă senzualitatea, iar în țările vorbitoare de limbă engleză înseamnă OK (totul este în ordine).

Un alt criteriu de departajare a semnificației gesturilor îl reprezintă *sexul*, anume femeile sunt mai intuitive în primul rând datorită unei sensibilități native sporite, cât și faptului că, în timpul copilăriei, ele își dezvoltă mai mult această sensibilitate. Ele sunt mai bune negociatoare, mai abile în a descifra mesajele curtenitoare ale bărbaților.

Și *vârsta* este un criteriu de diferențiere a semnificației gesturilor. De exemplu, unul dintre semnele simptomatice pentru minciună - acoperirea gurii - prezintă forme diferite de manifestare : copilul își acoperă gura brusc cu ambele mâini, adolescentul își atinge ușor buzele, iar adultul își mângâie în trecere nasul sau duce mâna strânsă la gură simulând o tuse intempestivă.

Membrele corpului care „vorbește”, deci care sunt implicate în gestionarea non-verbală, sunt : ochii, capul, mâinile, picioarele.

Ochii, considerați adevărate „ferestre ale sufletului”, au un rol foarte important în comunicarea non-verbală, atât datorită poziției lor centrale, cât și faptului că, prin intermediul lor primim 87% din informațiile despre mediu. Un indiciu semnificativ îl reprezintă modificarea pupilelor, care în caz de mânie se contractă, formând acei „ochi de șarpe”, iar în caz de bucurie, mai ales bucurie erotică, se pot dilata de 4 ori mai mult decât starea de constricție. S-a mai observat că persoanele tin. de sau nervoase își privesc puțin interlocutorul. În unele țări privirea directă este considerată insolentă. S-a descoperit că schimbul de priviri influențează instituirea unei bune relații atunci când depășește 2/3 din timpul petrecut împreună. De asemenea, putem influența relația cu interlocutorul dacă-l privim într-un anumit fel. Când vrem să cantonăm într-o atmosferă severă, oficială, vom „agăța” privirea noastră de fruntea interlocutorului. Coborând privirea între ochi și buze, contururile se îndulcesc, atmosfera devine amicală, iar dacă privirea „călătorește” între ochi și piept avem de a face cu o privire cu o încărcătură intimă (erotică).

Și capul este un cod important al arsenalului non-verbal de comunicare. Într-o discuție, capul drept înseamnă neutralitate, capul aplecat într-o parte poate sugera interesul, iar poziția capului aplecat în față (în jos) sugerează o atitudine critică negativă.

Măinile au de asemenea o expresivitate proprie. Gestul atât de uzual și banal al strângerii mâinii poate însemna mai multe lucruri. Spre exemplu, o strângere brutală a mâinii denotă agresivitate; oferirea mâinii cu palma întinsă și îndreptată în jos sugerează o atitudine dominatoare și poate fi contracarată prin apucarea părții de sus a mâinii „dominatorului”. O altă strângere de mână este cea „incoloră”, numită „pește mort” care semnifică slăbiciune de caracter, tonus scăzut, devitalizare (dacă nu este vorba de persoane care prin meseria lor își protejează mâinile – chirurghi, muzicieni, pictori). Măinile adunate împreună în formă de coif sugerează siguranță; dar și poziția „coifului” comportă diverse semnificații: dacă poziția „coifului” este orientată în sus, este sugerată superioritatea, încrederea în sine; orientarea în jos sugerează persoane care ascultă. Ducerea mâinii la nas, gură, urechi (chiar și trasul de guler) are conotații negative (de teamă sau sugerează minciuna). Întreaga mână care sprijină capul sugerează plictiseala, culminând cu așezarea completă a capului pe masă. Sprijinirea capului cu degetul cel mare denotă o atitudine critică.

Un studiu interesant făcut în America a arătat că, în timpul unei conferințe sau ore de curs, persoanele care-și țin brațele încrucișate asimilează cu 38% mai puțină informație decât celelalte. De aceea, se recomandă ca în unitățile de învățământ să se introducă scaune cu brațe. Încrucișarea brațelor și a picioarelor trădează nevoia unei bariere protectoare, persoana percepend mediul ca ostil sau insecuritynt. Mai ales strângerea membrelor superioare are conotații negative, putând trăda disprețul sau indiferența.

Chiar dacă statura înaltă prezintă un avantaj în relațiile cu ceilalți, în relațiile intime ea poate incomoda. E.T. Hall a elaborat o teorie interesantă privind distanța interpersonală. Astfel, se apreciază că respectarea distanței condiționează calitatea relațiilor interumane (pentru o relație intimă distanța este apreciată la 15-45 cm; relația personală, distanța de 46-122 cm; relația socială, distanța de 122-360 cm; relația publică, peste 360 cm). Orice individ simte un anumit disconfort dacă un intrus îi invadează zona intimă, de aici, neplăcerea atât de mare încercată de călători în mijloacele de transport supra-aglomerate.

Forma și poziția mobilei ne dezvăluie personalitatea. Se consideră că forma mesei din camera de zi are o anumită semnificație: o masă pătrată semnifică o familie închisă; o masă dreptunghiulară sugerează autoritate, o familie autoritară; o masă rotundă denotă faptul că familia respectivă e sociabilă, deschisă, dornică de relații sociale.

Modul de organizare a spațiului ambiant are un rol important pentru relaxarea musafirilor. Spre exemplu: pentru a se simți cât mai confortabil, un musafir nu trebuie niciodată așezat cu spatele la un spațiu gol sau pe unde se circulă.

2.17.7. Exerciții pentru comunicarea non-verbală

1. Continuarea discuției de pe poziția interlocutorului (a celuilalt sau a celorlalți cu care purtăm o discuție)

Se realizează în mai multe etape:

- Exprimarea poziției celuilalt cât mai clar și cât mai plăcut posibil;
- Argumentarea faptului că poziția interlocutorului este cea mai bună soluție care s-ar putea adopta. O asemenea experiență, de transpunere în situația celui cu care avem o discuție ne obligă să ne gândim la sentimentele, emoțiile, argumentele celuilalt și să empatizăm cu el, ceea ce duce la stabilirea unor raporturi mai bune de comunicare.

2. Continuarea discuției fără utilizarea cuvintelor

Astfel se poate elimina funcția defensivă a cuvintelor, oamenii exprimându-și sentimentele prin intermediul mimicii, pantomimei, al limbajului corpului în general. Pentru unii oameni această experiență este oarecum dificilă deoarece nu știu cum să procedeze, se simt limitați în mișcare, se simt inhibați. Este recomandabil ca ei să fie întrebați ce imagini le vin în minte în legătură cu mesajul pe care vor să-l transmită. Important este să fie încurajată spontaneitatea în exprimare.

3. Continuarea tehnicii anterioare în care o persoană povestește o experiență importantă

Celălalt sau ceilalți sunt îndemnați și ajutați să continue povestirea non-verbal. Este de remarcat că, pentru facilitarea comunicării, participanții la o discuție trebuie să stea față în față, să poată avea contacte directe, să conștientizeze rezistențele întâmpinate în comunicare, dificultatea de a fi sinceri, deschiși.

4. Vizionarea unei emisiuni TV sau unui film la care s-a întrerupt sonorul

Persoana trebuie să-și orienteze atenția spre limbajul non-verbal, semne, semnale exprimate de personaje sau actori. Este bine să se noteze în scris cât mai multe observații care să fie ulterior sintetizate în termeni de trăire, înțeles, conținut. Apoi se încearcă întreprinderea recepției vizuale a emisiunii respective (prin întoarcerea spatelui la TV) și se urmărește doar comunicarea sonoră, persoana fiind solicitată să-și imagineze mimica, gestică actorilor sau personajelor pe care le aud vorbind. În final, este bine ca filmul respectiv să fie revăzut atât cu imagine, cât și cu sonor (sunet), persoana având posibilitatea să confrunte observațiile făcute cu situația reală.

5. Orientarea atenției spre ceea ce interlocutorul vrea să exprime dincolo de cuvinte

În fața unui interlocutor trebuie să se facă abstracție de ceea ce comunică verbal și atenția să fie îndreptată spre ceea ce vrea să spună din observarea privirii, a mișcării buzelor, mâinilor, a ritmului respirației, a posturii în general etc. De exemplu, imaginați-vă că cineva vorbește într-o limbă pe care nu o cunoașteți și faceți efortul să înțelegeți ce vrea să spună după limbajul corpului, a mimicii etc.

6. Reformularea a ceea ce a vrut să spună interlocutorul

Este bine să încercați să reluați ideile, aprecierile celorlalți și să le reformulați metaforic, să elaborați cât mai multe analogii cu privire la ceea ce a spus interlocutorul dvs. și în final să verificați dacă el este de acord că ați înțeles ce a vrut să spună și ați exprimat cât mai fidel opiniile lui. Folosiți cât mai multe analogii sau căutați să găsiți mai multe variante de reformulare a opiniilor interlocutorului dvs.

7. Sincronizarea cu interlocutorul

Se realizează prin adoptarea aceleiași poziții a corpului, același ritm al respirației, aceeași mimică, aceleași gesturi desfășurate simultan cu interlocutorul. Uneori, și mai ales la început, acest exercițiu poate să pară ridicol; repetarea lui dă posibilitatea de a

interioriza și interpreta inconștient drept adevărată, la nivelul creierului, semnificația mesajelor interlocutorului.

Exercițiile de mai sus se pot practica pentru roluri de cumpărător – vânzător, copil – părinte, elev – profesor etc.

2.18. Testul proverbelor (adaptat de M. Roco)

Acest test determină tendința de a reacționa predominant rațional sau afectiv.

Instructaj: Mai jos sunt prezentate 50 de proverbe. În dreptul fiecăruia dintre ele există trei variante de răspuns, care se referă la opinia dumneavoastră în legătură cu proverbele respective: A – întotdeauna adevărat; B – nu este întotdeauna adevărat; C – nu pot să răspund nici cu A nici cu B. Treceți un X în dreptul variantei care exprimă cel mai bine opinia dvs.

Proverbe	A	B	C
1. Decât un an cioră, mai bine o zi șoim.			
2. Gândește de azi și pentru mâine.			
3. Soarele, oricât de cald este, nu încălzește pe toată lumea.			
4. La vijelii copacii cei mari cad, iar buruienile rămân pe loc.			
5. Să te temi mai mult de apa cea lină decât de cea tulbure.			
6. Nu tot ce lucește este aur.			
7. Merele putrede strică pe cele bune, fără ca cele bune să le poată drege pe cele stricate.			
8. Când te lupți cu cineva în noroi, fie că învingi, fie că ești învins, tot te murdărești.			
9. Mai lesne este să cioplești pomul decât omul.			
10. Cine nu știe potecile, nu știe nici drumul mare.			
11. Cu cât râul este mai adânc, cu atât curge mai lin.			
12. Albina în gură ține miere, iar în coadă acul otrăvitor.			
13. Pe cei mai buni cai îi mănâncă hamul.			
14. E mai bine să fii cap de pisică decât coadă de leu.			
15. Cu capul se lucrează mai greu decât cu sapa și lopata.			
16. Munca omului noroc îi aduce.			
17. Când treci prin țara orbilor închide și tu un ochi.			
18. M-am învățat cu traiul rău și trăiesc bine.			
19. Vorba rea fuge mai tare decât cea bună.			
20. Cel care vorbește ce-i place, să audă și ce-l supără.			
21. Unde omul se mulțumește, acolo râul și-l găsește.			
22. Să te asemeni cu cei pușini, iar nu cu cei mai mulți.			
23. Cugetul cel mai bun este cea mai bună pernă.			
24. Mai bine un vrăjmaș înțelept decât un prieten nerod.			

Proverbe	A	B	C
25. Lauda în față e jumătate ocară.			
26. Toți se plâng de bani, dar de minte nimeni.			
27. Cine nu cunoaște pe prost e mai prost decât el.			
28. Prostul întâi vorbește și apoi gândește.			
29. Talentul fără de noroc este de prisos.			
30. Dulce e viața, dar scump o plătim.			
31. Într-o mie de prieteni dacă ai un dușman e destul ca și ceilalți să-ți devină dușmani.			
32. Cine cutează să spună adevărul, lesne poate merge cu capul spart.			
33. Munca are rădăcini amare, dar fructe dulci.			
34. Cine vrea să înșele se înșală.			
35. Răul nu rămâne nepedepsit.			
36. Ce este lesne nu e bun.			
37. Greu se cunoaște cineva pe sine.			
38. Înainte de a porunci, învață a te supune.			
39. Mereu să te arăți mic cu cei mici și mare cu cei mari.			
40. Pe toți să-i ascuți, dar pe pușini să-i crezi.			
41. Ca să te iubească oricine, să fii cinstit.			
42. Cele mai mari gânduri izvorăsc din inimă.			
43. Interesul orbește și pe cel cu patru ochi. Păzește-ți ochii să nu-i pierzi, că ai numai doi.			
44. Numai proștii ocărăsc pe oricine cum le vine la gură.			
45. Învățătura este comoară și munca este cheia ei. Păstrează bine cheia ca să nu pierzi comoara.			
46. Fie-ți milă de timpul care trece în zadar.			
47. Cea mai mare învățătură este să știi când să taci din gură.			
48. Învățătura nu are sfârșit, cu cât cunoști mai mult, cu atât râvnești mai mult la ea.			
49. Vai de cel care cade pe mâna unui intrigant, că se vede legat de mâini și de picioare cu lanțuri pe care nu le vede.			
50. Minciuna are picioare scurte.			

Interpretarea rezultatelor

Alegerea în mod sistematic a răspunsurilor de tip A (întotdeauna adevărat) demonstrează tendința persoanei de a reacționa în mod dominant afectiv-emoțional. Cu cât numărul de răspunsuri tip A este mai mare, cu atât persoana are tendința de a reacționa predominant emoțional.

Alegerea frecventă a răspunsului tip B (nu este întotdeauna adevărat) indică tendința persoanei de a reacționa dominant rațional (o relativă distanțare față de situațiile la care se referă proverbele). Numărul mare de răspunsuri de tip B relevă tendința persoanei de a reacționa predominant rațional.

2.19. Chestionar de preferințe acționale

(adaptat de M. Roco după D. Chalvin și N. Herrmann)

Instructaj: Prezentăm mai jos o listă cu diferite moduri de a gândi sau de a acționa. Fiecare dintre întrebările chestionarului se referă la aceste moduri.

Vă rugăm să citiți cu atenție fiecare dintre cele 72 de întrebări ale chestionarului și să arătați în ce măsură modurile respective de a gândi și de a acționa vă caracterizează. Există 5 variante de răspuns: foarte puțin, puțin, moderat, mult, foarte mult.

Dumneavoastră alegeți una dintre cele 5 variante de răspuns, care corespunde cel mai bine felului propriu de a gândi sau acționa. Nu există răspunsuri bune sau rele, ci numai răspunsuri sincere sau nesincere.

A

1. Sunteți inclinat să considerați lucrurile sau ideile prin componentele lor, deci analitic, mai curând decât global, luate ca întreguri (ansambluri)?
2. Când stabiliți planul unei excursii (călătorii), vă gândiți la cele mai mici amănunte?
3. Sunteți genul de om care gândește astfel: „Știu la ce să mă aștept datorită lucrurilor care mi s-au întâmplat până acum”?
4. Percepeți, înțelegeți și manipulați cu ușurință cifrele? Aveți îndemănare în operarea cu cifre sau calcule?
5. Manifestați interes pentru relațiile numerice, pentru măsurarea cantităților, dimensiunilor, proporțiilor?
6. Vă exprimați bine în scris? Preferați să vă exprimați mai mult în scris decât oral?
7. Vedeți lucrurile succesiv, unele în continuarea altora, în șiruri sau serii?
8. Aveți capacitatea de a înțelege și a utiliza cunoștințele teoretice sau pe cele tehnice?
9. Vă exprimați clar și eficient prin cuvinte? Aveți aptitudini pentru exprimarea orală?
10. În rezolvarea problemelor procedați metodic, din etapă în etapă?
11. Sunteți inclinat să verificați ideile, soluțiile?
12. Sunteți competent în manipularea datelor cantitative referitoare la costuri, bugete, investiții?
13. Pentru realizarea oricărui lucru sau acțiuni simțiți nevoia unor instrucțiuni cât mai precise și mai complete?
14. Când vă exprimați opiniile, simțiți nevoia să le argumentați?
15. În alegerile pe care le faceți vă bazați pe rațiune prin opoziție cu afectivitatea?
16. Când aveți de făcut un lucru important repetați de mai multe ori modul în care veți proceda?
17. În școală v-a plăcut algebra?
18. Atunci când vă referiți la un lucru văzut sau citit, aveți tendința să o faceți cât mai exact posibil? Nu omiteți și nu adăugați nimic, respectați întru totul ordinea în care s-au produs evenimentele?

B

19. În ce măsură folosiți capacitatea dvs. de a concepe idei și de a dezvolta concepte generale plecând de la cazuri particulare?
20. Sunteți apreciat ca un om care vede lucrurile sub unghiuri noi, le reunește într-un mod imaginativ, cu multe idei noi?
21. Aveți tendința de a reuni elemente, idei noi într-un tot relativ nou (de a sintetiza)?
22. Sunteți un om care vede lucrurile, ideile, faptele, într-o manieră globală; care înțelege ușor ansamblul fără să-l reducă la elementele lui?
23. Sunteți predispus de a face combinații noi, de a stabili noi asociații sau de a găsi soluții noi? Aveți ușurință în a elabora imaginile unor obiecte pe care nu le-ați văzut direct sau ale unor lucruri care nici nu există în realitate?
24. Sunteți considerat ca fiind inclinat spre operarea de schimbări? Vă place și vă străduiți să introduceți metode noi, strategii noi, produse și aparate noi?
25. În ce măsură reușiți să combinați părți ale lucrurilor, elemente ale ideilor sau ale situațiilor în ansambluri armonioase și coerente?
26. Cunoașteți unele lucruri, fenomene fără să apelați la raționament; nu aveți nevoie de evidențe sau dovezi pentru a înțelege imediat (dintr-o dată) un lucru?
27. Sunteți considerat un om original, care are idei inedite, personale, cu totul diferite de cele cunoscute și recunoscute?
28. Reușiți să vă ocupați de două lucruri, de două acțiuni în același timp, indiferent dacă ele sunt diferite (vizuale, verbale, muzicale)?
29. Surprindeți cu ușurință relațiile între obiecte în spațiu, vedeți cum ele formează un ansamblu, le puteți manipula, asambla? Aveți o bună vedere spațială?
30. Vă place sau sunteți dotat pentru a crea în domeniile: pictură, desen, sculptură, muzică?
31. În exprimarea gândurilor folosiți comparații, analogii, metafore?
32. Vă angajați în acțiuni care implică risc?
33. În școală v-a plăcut geometria?
34. Când ascultați sau vedeți idei diferite sau lucruri diferite sunteți inclinat să stabiliți convergențe, să determinați ce au ele în comun?
35. Vi se întâmplă să visați cu ochii deschiși?
36. Pentru a înțelege o problemă căutați să vizualizați elementele ei, înlocuiți cuvintele prin imagini?

C

37. Aveți preferințe pentru ceea ce este tradițional, pentru metode, căi a căror eficiență a fost dovedită?
38. Vă obligați la stăpânire de sine, la controlul emoțiilor și al reacțiilor comportamentale?
39. Judecați atent valoarea sau fezabilitatea unui lucru, analizați defectele?
40. Sunteți mai atent la propriile idei, reacții decât la cele aparținând lumii exterioare dvs.?

41. Acordați atenție și importanță detaliilor?
42. Aranjați, ordonați, îmbinați lucruri, fapte, idei, persoane în asociații curente?
43. Vă atrag lucrurile, situațiile care inspiră siguranță?
44. Vă interesează mai mult „cum” decât „de ce” trebuie făcut un lucru?
45. Vă caracterizează spiritul de contradicție? Vi se întâmplă să aveți păreri, idei opuse celor pe care le auziți sau le citiți?
46. Sunteți preocupat să vă realizați cât mai repede proiectele?
47. Sunteți de părere că orice instrucțiune, orice regulă trebuie respectată *ad litteram*?
48. Vedeți mai curând deosebiri decât asemănările dintre diverse lucruri, fapte, idei?
49. În cele mai multe dintre situații dați dovadă de fermitate, de hotărâre?
50. Sunteți considerat un bun orator, care stăpânește arta vorbirii?
51. În orice faceți simțiți nevoia să planificați totul până la cele mai mici amănunte?
52. Sunteți un om ordonat?
53. Reușiți să vă impuneți unui grup prin ideile, opiniile dvs.?
54. Sunteți realist?

D

55. Înțelegeți și împărtășiți sentimentele, reacțiile, suferințele altora; reușiți să exprimați acest lucru?
56. Sunteți predispus la emoții puternice pe care le exprimați prin comportament?
57. Vă interesează lumea exterioară mai mult decât propria persoană? Vă exprimați rapid și ușor ideile, sentimentele față de alții?
58. Utilizați obiecte, figuri, desene, imagini pentru a prezenta idei sau fapte logice?
59. Vă interesează mai mult ceea ce privește spiritul, ceea ce este imaterial decât ceea ce este material?
60. Vă place mai mult să dați viață (aplicați) proiectelor dvs. decât să le concepeți?
61. Aveți capacitatea de a-i convinge pe ceilalți?
62. În relațiile cu semenii dvs. manifestați afecțiune?
63. Dacă în realizarea unui lucru sunt multe incertitudini, semne de întrebare, porniți la drum?
64. Sunteți meloman, vă place să ascultați sau să interpretați lucrări muzicale?
65. Vă atrag lucrurile noi, experiențele noi?
66. Vă place să dați sfaturi altora?
67. Sunteți sociabil, stabiliți cu ușurință relații cu cei care vă înconjoară?
68. Reușiți să explicați altora concepte, metode, idei astfel încât să le poată înțelege și folosi?
69. Manifestați încredere în alții?
70. Vi s-a întâmplat ca, privind pentru prima dată locuri, situații, lucruri, să aveți impresia că le-ați mai văzut altă dată?

71. Vă place să vă comportați cât mai firesc, cât mai natural și să nu fiți nevoit a vă controla cuvintele și reacțiile?
72. Cuvintele sau comportamentul neadecvat al semenilor dvs. vă afectează puternic și pentru mai mult timp?

Interpretarea răspunsurilor

Precizăm că obținerea unei aprecieri cât mai exacte și corecte cu privire la dominantă cerebrală necesită prezența psihologului.

Orientativ, vă oferim un fel de analiză și interpretare a rezultatelor la acest chestionar, care să vă redea o imagine generală asupra ponderii celor 4 sectoare cerebrale puse în evidență de N. Herrmann.

Cele 4 secțiuni: A, B, C, D corespund celor 4 sectoare cerebrale, după cum urmează: sector cortical stâng (Co S), sector cortical drept (Co D), sector limbic stâng (Li S), sector limbic drept (Li D).

Fiecare dintre cele 5 variante de răspuns sunt cotate în felul următor: foarte puțin - 1 punct, puțin - 2 puncte, moderat - 3 puncte, mult - 4 puncte, foarte mult - 5 puncte.

Fiecare secțiune a chestionarului are câte 18 întrebări (itemuri), punctajul maxim care se poate obține fiind de 90 (18 x 5). Se poate afla ponderea zonelor cerebrale prin raportarea valorii obținute la valoarea maximă x 100.

Exemplu: $70 / 90 \times 100 = 77,7\% = 78\%$

Dacă cunoaștem valorile pentru cele 4 zone cerebrale, putem să determinăm relația dintre raționalitate și emoționalitate, precum și dominanța de stânga sau de dreapta. De exemplu, persoana X a obținut următoarele valori: 80% pentru Co S; 70% pentru Co D; 76% pentru Li S; 60% pentru Li D.

(Co S + Co D) : 2 = (80 + 70) : 2 = 75% Raționalitate

(Li S + Li D) : 2 = (76 + 60) : 2 = 68% Emoționalitate

(Co S + Li S) : 2 = (80 + 76) : 2 = 78% Mod stâng de operare

(Co D + Li D) : 2 = (70 + 60) : 2 = 65% Mod drept de operare

Insistând asupra faptului că rezultatele obținute trebuie confruntate cu răspunsurile la teste asemănătoare și analizate de psiholog datele referitoare la exemplul dat ne arată că la persoana X predomină modul de reactivitate rațional prin comparație cu cel emoțional, și modul stâng de operare prin comparație cu cel drept.

Bibliografie

- Auroux, M., 1984, *L'ambiguïté humaine*, Éditions Buchet Chastel, Paris.
- Bateson, G., 1980, *Mind and Nature: A Necessary Unity*, Bantam Books, New-York.
- Becker, M., 1995, „Nineteenth Century Foundations of Creativity Research”, in *Creativity Research Journal*, 8, pp. 219-229.
- Beeman, M.J., Chiarello, Ch., 1998, „Complementary Understanding of Language of Left and Right Hemisphere”, in *Current Directions in Psychological Science*, vol. 7, nr 1.
- Brown, J., 1977, *Mind, Brain and Consciousness*, New York, Academic Press.

- Chalvin, D., 1992, *Utiliser tout son cerveau*, ESF, Paris.
- Crinella, F.M., Yu Jen (ed.), 1993, *Brain Mechanisms*, The New York Academy of Sciences, New York.
- Damasio, A.R., 1995, *Descartes' Error, Emotion, Reason and the Human Brain*, Avon Books, New York, pp. 83-114.
- De Bono, E., *Lateral Thinking*, 1990, Harper & Row Publishers First Perennial, New York.
- Edwards, B., 1999, *Drawing on the Right Side of the Brain*, Penguin Putnam Inc., New York.
- Feldman-Barrett, L., Ruddell, J.A., 1999, „The Structure of Current Affect: Controversies and Emerging Consensus”, in *Psychological Science*, vol. 8, nr. 1, pp. 10-14.
- Fustier, M. și B., 1992, *Pratique de la créativité*, ESF, Paris.
- Mc Gaugh, J.L., 2000, „Neurobiology of Learning and Memory”, in *Science*, vol. 287, p. 248.
- Godaux, E., 1990, *Cent milliards de neurones*, Éditions Labor Ch. de Haecht, Bruxelles, ed. a II-a - 1997.
- Golu, M., *Bazele neurofiziologice ale psihicului*, Editura Științifică, București, 1981.
- Guilford, J.P., 1967, „Intellectual Factors in Productive Thinking”, in Mooney, R.L., Razik, T.A. (ed.), *Explorations in Creativity*, Harper and Row, 1967, pp. 95-107.
- Harpaz, I., 1990, „Asymetry of Hemispheric Functions: An Empiric Examination”, in *The Journal of Creative Behavior*, vol. 24, nr. 3, pp. 161-170.
- Herrmann, N., 1982, „The Creative Brain”, in *NASSP Bulletin*, p. 36.
- Herrmann, N., „The Creative Brain”, 1991, in *The Journal of Creative Behavior*, nr. 25, nr. 4, pp. 275-295.
- Herrmann, N., 1996, *The Whole Brain. Business Book*, McGraw-Hill, New York, San Francisco, Washington D.C., Duckland, Bogota, Caracas, Lisabona, Londra, Madrid, Mexico City, Milano, Montreal, New Delhi, San Juan, Singapore, Sydney, Tokyo, Toronto.
- Hines, E.-T., 1991, „The Myth of Right Hemisphere Creativity”, in *The Journal of Creative Behavior*, vol. 25, nr. 3, pp. 223-227.
- Jaoui, A., 1990, *La créativité. Mode d'emploi. Applications pratiques*, ESF, Paris.
- Jerison, H.J., 1977, *Evolution of the Brain*, Prentice Hall, New York.
- Jones, Gr., 1994, „Non-verbal Communication and Interpersonal Relationship”, in *Foreign Policy*, nr. 95.
- Jung, C.G., 1993, *Les types psychologiques*, PUF, Paris.
- Kandel, E.R., Squire, L.R., 2000, „Neuroscience: Breaking Down Scientific Barriers to the Study of Brain and Mind”, in *Science*, vol. 290, pp. 1113-1120.
- Keller, J., ș.a., 2000, „Neuropsychological Differentiation of Depression and Anxiety”, in *The Journal of Abnormal Psychology*, 109, pp. 3-10.
- Kotulak, R., 1996, *Inside the Brain. Revolutionary Discoveries of How the Mind Works*, Andrews and McMeel, A Universal Press Syndicate Company, Kansas City, ed. a II-a - 2000.
- Lavach, J.F., 1995, „Cerebral Hemisphericity, College Major and Occupational Choices”, in *The Journal of Creative Behavior*, vol. 25, nr. 3, pp. 218-222.
- Meunier, G., *Test de créativité*, ECM, UCL, Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Éducation, Louvain-La-Neuve.
- Miller, G.A., 1996, „How We Think About Cognition, Emotion and Biology in Psychopathology”, in *Psychophysiology*, 33, pp. 615-628.
- Miller, G.A., Keller, J., 2000, „Psychology and Neuroscience: Making Peace”, in *Current Directions in Psychological Science*, vol. 9, pp. 212-215.
- Osborn, Al., 1971, *L'imagination constructive*, Dunod, Paris.
- Raudsepp, E., 1992, *More Creative Growth Games*, A Perigee Book, New York.

- Renaud, J., 1982, „Le cerveau”, in *Science et vie*, nr. 780.
- Roco, M., 1992, „Testarea disponibilității pentru antrenamentul creativ”, in *Revista de Psihologie*, vol. 38, nr. 2, pp. 135-144.
- Roco, M., 1994, „Cerebral Preferences and Interconnections at Highly-creative Designers”, in *Revue Roumaine de Psychologie*, 1994, vol. 38, nr. 1, pp. 11-24.
- Roco, M., 1995, „Dominanța cerebrală și creativitatea”, in *Revista de Psihologie*, vol. 41, nr. 2, pp. 115-126.
- Roco, M., 1997, „Cercetări asupra persoanelor înalt creatoare din domeniul matematicii”, in *Revista de Psihologie*, vol. 43, nr. 3-4, pp. 189-200.
- Roco, M., 1985, *Stimularea creativității tehnico-științifice*, Editura Științifică și Enciclopedică, București.
- Rückie, H., *Limbajul corpului pentru manageri*, Editura Tehnică, București, 1999.
- Slama-Cazacu, T., 1999, *Psiholingvistica. O știință a Comunicării*, Editura All Educational, București.
- Springer, S.P., Deutsch, G., 1989, *Left Brain, Right Brain*, ed. a III-a, W.H. Freeman & Co.
- Tanner, D., 1997, *Total Creativity in Business and Industry*, Advanced Practical Thinking Training Inc., New York.
- Toga, A., 1998, „Road Maps for Understanding the Human Brain”, in *En Vision*, vol. 14, nr. 4, pp. 4-6.
- Torrance, E.P., 1971, *Examples and Rationals of Test Tasks for Assessing Creative Abilities*, in Davis, G., Scott, J., (ed.), *Training Creative Thinking*, Holt, New York, pp. 276-289.
- Wallach, N.A., Kogan, N., 1965, „A New Look at the Creativity-Intelligence Distinction”, in *J. Pers.*, pp. 348-370.
- Ward, T., Smith, S.M., Vaid, J., 1997, *Creative Thought. An Investigation of Conceptual Structures and Processes*, A.P.A., Washington, D.C.
- Watzlawick, P., 1983, *Une logique de la communication*, Éditions du Seuil, Paris.
- Willingham, D.B., Goedert-Eschmann, K., 1999, „The Relation between Implicit and Explicit Learning: Evidence for Parallel Development”, in *Psychological Science*, 10, pp. 531-534.
- Willingham, D.B., 1999, „The Neural Basis of Motor-Skill Learning. Current Directions in Psychological Science”, in *Psychological Science*, vol. 8, nr. 6, pp. 178-182.
- Zaidel, D.W., 1984, „Les fonctions de l'hémisphère droit”, in *La recherche*, vol. 3, nr. 153.
- Zeki, S., 1993, *A Vision of the Brain*, Oxford Blackwell Scientific Publications, Londra, Edinburg, Boston, Melbourne, Paris, Berlin, Viena.

Capitolul 3

COMPLEXELE PERSONALE: FACTORI STIMULATIVI SAU INHIBITORI AI CREATIVITĂȚII

Importanța crescândă a creativității în plan individual, de grup sau social i-a determinat pe mulți autori să investigheze modalitățile de stimulare a creativității. Una dintre căile principale de antrenare a creativității o constituie identificarea factorilor inhibitori și stimulativi ai acesteia.

Așa cum arătam în primul capitol al acestei cărți, în ultimii 10-15 ani s-au produs schimbări esențiale în modul de concepere a creativității, vizând în principal o abordare integrativ sintetică și contextuală a acesteia. Astfel, la mijlocul secolului XX cercetările privind creativitatea erau axate pe individ și, la nivelul acestuia, pe factorii intelectuali ai creativității (gândirea divergentă, imaginația creatoare, rezolvarea creatoare a problemelor). Studiul factorilor inhibitori ai creativității se ocupa la rândul său de blocajele apărute în formarea sau dezvoltarea factorilor intelectuali ai creativității. Au existat autori care au analizat factorii favorabili dezvoltării motivelor și atitudinilor creative. Se remarcă însă faptul că în perioada respectivă diferitele variabile ale creativității erau studiate izolat la nivelul personalității, deși se pare că tocmai tensiunea dintre componentele creației, precum și dinamica lor erau stimulative pentru creativitate.

C. Rogers considera că principalul motiv al creativității este tendința omului de a se actualiza pe sine, de a deveni ceea ce este potențial. Creativitatea există în fiecare individ așteptând condiții optime pentru a fi eliberată și a se exprima.

Noua abordare integrativ-sintetică, dinamică și unitară a creativității necesită și o nouă viziune asupra factorilor favorizanți și frenatori ai acesteia. În acest sens, **propunem ca și factorii care influențează formarea creativității să fie abordați în mod global, unitar, interactiv și dinamic.** Trebuie să renunțăm la viziunile înguste, atomiste, care mai dăinuie încă în privința blocajelor sau barierelor creativității. Una dintre căile de analiză pe care le sugerăm se referă la complexe personale. Înainte de a le aminti pe acestea în calitate de factori ai creativității, vom prezenta câteva tipuri de bariere sau blocaje ale creativității care fac trimitere la personalitate în ansamblul ei.

3.1. Barierele personale în raporturile interumane

(E. Limbos)

3.1.1. Bariere legate de contextul sociocultural

Acestea se referă la condițiile în care un individ trăiește într-un tip de societate sau mediu nesatisfăcător pentru el. Insatisfacțiile se pot situa la niveluri diferite, care uneori se întrepătrund.

3.1.1.1. Conflictul de valori și lipsa cadrelor de referință

Contextul sociocultural constituie un mediu constrângător pentru o persoană atunci când ea nu poate admite și nici nu poate adera la scările de valori, la ideologiile societății în care trăiește, pentru că ea nu se poate regăsi pe sine. Aceasta duce la un conflict al valorilor și la absența cadrelor de referință. În fiecare societate schimbările, transformările, mutațiile în gândire se realizează, în general, după anumite procese sistematice care, deși sunt mai mult inconștiente, ciclice, repetitive pot fi divizate pe elemente, faze și analizate ca atare. Astfel, un model politic ideologic, cultural etc. parcurge mai multe faze sau etape.

Etapa *ascendentă*, când apare un curent inedit sau o concepție trecută revine, formulată într-un mod nou, original. Gânditorii sau teoreticienii curentului definesc și clarifică conceptele, formulează explicit principiile, norme și elaborează sistemul de credințe aferent teoriei sau curentului respectiv.

Etapa *culminantă* - moment în care adepții, militanții curentului respectiv difuzează ideile într-un mod cât mai convingător pentru a converti cât mai multă lume la aceste idei. În mod firesc, pe lângă adepții curentului, apar simultan reacțiile de apărare față de grupurile care militează pentru alte valori sau altă ideologie și care se simt amenințate. Cu toate acestea, noua ideologie își croiește drum înainte, înscriindu-se printre cele dominante.

Etapa *descendentă* - de uzură a mișcării, ideologiei sau curentului respectiv, care începe să regreseze, fiind însoțită de rezistențe disperate ale adepților, care pot să ajungă la forme de violență, lipsă de respect, agresivitate față de cei ce nu le împărtășesc ideile.

Etapa *de inserție terminală* - fază în care mișcarea sau ideologia respectivă își ocupă locul în contextul celorlalte mișcări existente și își pierde treptat caracterul progresist, novator sau alternativ.

În mod practic, aprecierea cât mai corectă, directă și mai apropiată de realitate a scărilor de valori și a cadrelor de referință este diminuată datorită interperării mai multor elemente între care se află:

Instabilitatea societăților, care s-a accentuat, s-a accelerat în ultimele decenii ale secolului XX, fiind mai greu de depistat ceea ce este prioritar, primordial de ceea ce este întâmplător, secundar. Devine din ce în ce mai dificil să apreciezi cu certitudine lucrurile, ideile care trebuie conservate sau dizolvate.

Îmbătrânirea populațiilor și a societăților. Numărul și ponderea populației în vârstă este din ce în ce mai mare comparativ cu ritmul nașterilor, fapt care duce la un conservatorism accentuat, la creșterea rezistențelor la schimbare.

Descoperirile științifice sau filozofice pun la îndoială anumite date socotite ca fiind fundamentale, decisive, perene. Ființa umană preferă obișnuința schimbării, ceea ce constituie o frână în acceptarea noutăților.

Saturația informațiilor oferite de mass-media, care îngreunează operarea unei alegeri obiective. Liderii politici, prin intermediul televiziunii, orientează oamenii spre anumite opinii și valori folosind mijloace dintre cele mai sofisticate.

Cele prezentate mai înainte arată că lipsa unor repere, a cadrelor de referință, precum și conflictul între valorile personale și cele impuse prin diferite sisteme politice, sociale reprezintă o piedică în calea creativității.

3.1.1.2. Condiționarea și manipularea prin mass-media

În societatea contemporană individul are impresia sau chiar convingerea că este înconjurat de rețele de informații vehiculate, care îl condiționează în afara voinței individuale, fiind obligat să fie permanent vigilent și să se păzească de asemenea influențe.

Alături de cele trei medii tradiționale ale omului (familia sau comunitatea, profesiunea sau studiile, timpul liber sau distracțiile) au apărut mass-media sau mediul informațional, care, deși este în afara celorlalte trei, s-a infiltrat în interiorul lor într-un mod informal și nestructurat. Prin mass-media are loc o influență difuză asupra populației pe care o condiționează, asupra căreia acționează prin persuasiune, adresându-se de fapt memoriei mulțimii. Înregistrarea informațiilor se face cu o viteză mai mare decât cea a luminii, reacția omului la acestea fiind aproape inconștientă și reflexă. Unul dintre fenomenele implicite ale condiționării prin mass-media este manipularea, care este permanentă. Dacă nu dăm dovadă de spirit critic și de luciditate față de informațiile primite prin mass-media, fiecare dintre noi riscăm să fim victime ale manipulării. Unii psihosociologi consideră manipularea drept o „măciucă” socioculturală care este prezentă în toate acțiunile publicitare, dezbaterile politice, elaborarea programelor TV, tonul vocii prezentatorilor etc. Una dintre formele cele mai subtile și insidioase ale manipulării o constituie dezinformarea opiniei publice, al cărei scop este răspândirea de informații tendențioase, parțial obiective, în vederea deformării realității și evenimentelor.

3.1.1.3. Prejudecățile

Prejudecățile, ideile gata confecționate, constituie piedici importante ale creativității. Contextul sociocultural în care trăim este impregnat și uneori pietrificat de prejudecăți. Prejudecățile sunt raportate la tradiții și își au rădăcinile într-un trecut mai mult sau mai puțin îndepărtat. Adaptarea unei atitudini nonconformiste față de norme și prejudecăți conduce de multe ori la catalogarea celui care o face ca având un comportament deviant, periferic.

3.1.1.4. Diferențele culturale

Ființele individuale, ca și grupurile din care fac parte sunt educate conform unei anumite culturi specifice, care le structurează valorile și ideologiile. O cultură diferită de cea în care a fost crescută o anumită persoană constituie o privire diferită asupra lumii. Deși, în

prezent, datorită circulației informației, diferitele culturi sunt din ce în ce mai cunoscute publicului (prin reportaje, filme documentare etc.), există încă o tendință de izolare în cultura originară căreia o persoană îi aparține prin educație. O explicație ar fi că acesta îi oferă o identitate particulară, un sentiment de securitate.

3.1.1.5. Nonintegrarea frustrărilor

Frustrarea, în general, își găsește originea în senzația și în convingerea de a fi victima nedreptăților, suferințelor, jignirilor etc. cauzate de alții. În viața cotidiană, la fiecare pas întâlnim ocazii de frustrare, dar impactul lor asupra diferitelor persoane este diferit. În special copiii sunt mai supuși frustrării comparativ cu adulții, deoarece ei înțeleg mai puțin.

Frustrările declanșează reacții și comportamente mai mult sau mai puțin nuanțate sau intense, toate fiind nefavorabile creativității. Ne vom referi la șase dintre ele:

Fuga (retragerea). Persoana nefiind în stare să facă față frustrării încearcă să o evite, să scape de ea, temporar sau definitiv prin dispariția din calea ei. Forme mai blânde ale fugii sunt: demisia, părăsirea localității, visul, neparticiparea, glume care să ducă la devierea de la subiect, alcoolul, somniferele, drogurile etc. Forma cea mai gravă a fugii este sinuciderea.

Agresivitatea. De obicei, este atacată persoana sau instituția care în viziunea celui frustrat se află la originea situației lui. Ca forme mai ușoare sunt cunoscute: calomnia, ironia, bătaia de joc, pamfletele anonime prin care se încearcă reducerea la tăcere a celui-lalt. Există și forme extreme, accentuate ale agresivității prin care se urmărește eliminarea fizică a persoanei sau grupului vinovat: distrugerii fizice, provocarea morții celui-lalt.

Transferul. Dacă nu se poate acționa direct asupra persoanei sau a grupului considerate a fi vinovate de frustrare, agresivitatea celui frustrat trece asupra altor persoane, grupuri sau obiecte. De exemplu, există persoane care în urma neînțelegerilor cu unul dintre membrii familiei se descarcă pe colegii de serviciu sau invers. Alte forme de defulare a persoanei frustrate sunt: terorismul, luarea de prizonieri sau ostateci, atentatele etc. care sunt îndreptate spre persoane ce seamănă cu cele vinovate de frustrarea individului în cauză.

Compensarea. Este un fel de consolare prin substitute care pot fi oameni sau lucruri. Dintre formele de manifestare consemnăm: tandrețea față de animalele domestice sau colecțiile de obiecte. Fumatul este socotit de unii psihologi ca un comportament compensator pentru frustrare. Compensarea este ca un fel de supapă care ajută la depășirea constrângerilor sociale, profesionale, familiale.

Resemnarea. Se referă la comportamentul de: supunere, renunțare, apatie, pasivitate, chiar fatalism. În general, persoanele fără structuri psihice puternice, cu o energie redusă au tendința de a avea comportamentele consemnate mai sus, care le aduc spre dependență și anonim.

Integrarea frustrărilor. Se referă la aptitudinea de a-ți asuma frustrările considerate majore și imposibil de depășit. De exemplu, în fața unor situații imposibil de modificat cum ar fi: boala, îmbătrânirea, pierderea locului de muncă etc., persoana în loc să se descurajeze în fața evenimentelor, le acceptă și le asimilează și încearcă în mod pozitiv, constructiv să le facă față. Capacitatea de integrare a frustrărilor constituie un factor de manifestare plenară a personalității, favorabil creativității.

3.1.2. Barierele datorate fricii endemice

Barierele datorate fricii endemice se referă la teama pe care o încearcă anumiți membri ai societății, cei mai vulnerabili, cei care au unele sensibilități personale.

3.1.2.1. Înfruntarea

Înfruntarea cu persoane necunoscute, dar și cu cele cunoscute le provoacă unora reacții de teamă, adesea imprevizibile. Teamă lor se datorează mai ales faptului că nu pot anticipa sau prevedea reacțiile persoanelor cu care vin în contact. Au tendința de a-l socoti pe celălalt ca fiind un judecător, un om cu atitudine critică, ceea ce le conduce la timiditate. Această situație determină persoana să fie retrasă, închisă și aproape mereu gata să se apere. Oricum, pentru creativitate este favorabil ca o persoană să fie mai curând ca o poartă decât ca un zid sau ca o fereastră deschisă decât ca una cu jaluzelele trase.

3.1.2.2. Agresivitatea

Agresivitatea, starea de încordare conflictuală marchează anumite persoane. Ele au tendința de a se manifesta agresiv, atât verbal, cât și în scris, prin mimică și gesticulări. Acest mod de a reacționa este total nefavorabil creativității și nu trebuie ignorat că agresivitatea manifestată în public (în colectivități) este mai dăunătoare creației prin faptul că este contagioasă, putând conduce la un climat tensionat.

3.1.2.3. Principiul competiției

Societatea care promovează principiul competiției este dură și crudă pentru cei care nu sunt „blindați” și nu au puterea să se apere eficient. De aceea, unii oameni încearcă un sentiment de teamă de a nu fi minimalizați, „striviți”. La baza multor societăți contemporane se află competiția, concurența, rivalitatea. Dorința de a se ridica este uneori prea mult legată de dominare, învingere și mai puțin de progres, ca atare. De aceea, se întâmplă ca în general competiția să-i opună mai degrabă pe oameni, decât să-i apropie. Dacă o competiție este corectă, bazată pe valori autentice, atunci ea este stimulativă determinând pe fiecare să dea ce are mai bun și ducând în final la afirmarea celui mai bun. Un asemenea tip de competiție, care implică valorizarea persoanei, este stimulativ pentru creație.

3.1.2.4. Rezistența la schimbare

Rezistența la schimbare este una dintre barierele cele mai puternice ale creativității, fiind în același timp și cel mai frecvent întâlnită. Evoluția, progresul necesită în mod obligatoriu schimbarea obiceiurilor, normelor, procedurilor de acțiune. Prin educație, majoritatea oamenilor manifestă o puternică rezistență la schimbare, deoarece modificările provoacă teama, implicând necunoscutul și asumarea de riscuri.

3.1.2.5. Lipsa încrederii în sine

Lipsa încrederii în sine este nefavorabilă creativității. Fiecare om realizează mult mai puțin decât posibilitățile pe care le are. Progresul individual și colectiv se bazează pe încredere în forțele proprii, pe motivația de a elabora lucruri bune și pe convingerea că le poți realiza.

3.1.3. Barierele datorate atitudinilor individualiste

Barierele datorate atitudinilor individualiste sunt specifice celor care pun accentul pe propria persoană.

3.1.3.1. Comportamentul egocentric

Individul care este centrat pe sine însuși nu mai poate fi receptiv la ceea ce se petrece în afara lui, dialogul cu ceilalți devine greoi, uneori imposibil. Aceste tipuri de comportamente pot să se întindă de la o indiferență față de ceilalți, până la un egoism voluntar și calculat.

3.1.3.2. Necunoașterea propriei persoane

Necunoașterea propriei persoane favorizează o viziune deformată, chiar eronată cu privire la propria persoană. Individul se interpretează pe sine mai mult sau mai puțin conștient, este ambiguu în orientările și deciziile sale și nu-și dă seama de consecințele acestei situații. Necunoașterea de sine face imposibil autocontrolul reacțiilor și comportamentelor în mediul profesional, social, cultural, unde este necesar să apelezi la personaje diferite pentru a face față. În fiecare dintre noi locuiesc mai multe personaje, dintre care le consemnăm pe următoarele:

- ceea ce suntem în principal, esența personalității	Personajul fundamental
- ceea ce ne imaginăm că suntem	Personajul admis
- ceea ce vrem să fim	Personajul visat
- ceea ce ne-ar plăcea să fim, ca model	Personajul scop sau model
- cum ar vrea ceilalți sau societatea să fim	Personajul exemplar
- cum ne văd ceilalți	Personajul reflectat
- cum am vrea noi să ne perceapă ceilalți	Personajul aparent
- ceea ce ascundem celorlalți	Personajul secret
- ceea ce am dori să părem într-o situație dată	Personajul actor
- personajul în care ne refugiem în caz de amenințări	Personajul apărare

Se pot imagina multe alte variante de personaje (J. Maisonneuve).

3.1.3.3. Sentimentele de incompetență sau ineficiență

Sentimentele de incompetență sau ineficiență duc la apariția unei stări depresive, care este nefavorabilă creației. În general, sentimentul de inferioritate împiedică pe oricine să fie el însuși, să se realizeze pe sine. Ne vom referi pe larg la complexul de inferioritate.

3.1.3.4. Lipsa de obiectivitate și realism

Atitudinea creativă prin definiție presupune o percepere veridică, autentică a realității. Perceperea realității prin prisma sentimentelor personale duce la denaturarea realității. Tendința de a reacționa subiectiv naște o serie de comportamente interumane nefavorabile creativității:

- *Dramatizarea* – tendința de a exagera sau a minimaliza importanța evenimentelor.
- *Simplificarea* – minimalizarea excesivă a problemelor, a dificultăților.
- *Banalizarea* – unui lucru meritoriu, deosebit sau chiar excepțional, considerându-l ca ceva obișnuit, normal.
- *Interpretarea personală* – prin intermediul propriilor mentalități, păreri, trăiri subiective.
- *Indiferența* – lipsa de sensibilitate, chiar desconsiderarea, prin neacordarea atenției cuvenite unor persoane, lucruri, activități.
- *Generalizarea* – unui fapt izolat, singular în mod eronat sau subiectiv.

3.1.3.5. Pasivitatea excesivă

Pasivitatea excesivă duce la inerție, îndolență și dezinteres, precum și la neimplicarea în diferite situații. Creativitatea presupune angajarea totală, până la uitare de sine în activități pe care le desfășurăm. Între cauzele acestui tip de pasivitate (temporară sau cronică) se pot afla următoarele:

- discordanță între proiectul elaborat cu ceilalți și cel personal;
- obligația de a desfășura activități care nu-ți plac, nu le aprobi, dar le faci din constrângere, sub presiune;
- lipsa interesului pentru sarcina propusă sau impusă sau neînțelegerea scopului acesteia;
- comoditate – așteptarea instrucțiunilor, obiectivelor de la alții;
- frica de a nu face ceva greșit și de a răspunde pentru aceasta;
- oboseală, sănătate precară.

3.1.4. Bariere referitoare la relațiile individ-grup

3.1.4.1. Lipsa de comunicare

Lipsa de comunicare se poate prezenta în trei ipostaze:

- comunicare imposibilă datorată limbajului, vocabularului (de strictă specialitate), total diferite sau altor condiții obiective și subiective;
- comunicare incompletă (ca în cazul manipulării);
- comunicare deformată, falsificată sau denaturată în mod voit (un exemplu îl pot reprezenta discursurile politice).

3.1.4.2. Marginalizarea

În general, oamenii care nu-și respectă cuvântul dat, care nu respectă legile, care au comportamente deviate sunt marginalizați de societate. Este de remarcă faptul că și comportamentul creativ este un gen de comportament deviat de la normă, de la medie, dar în sens constructiv, valoric.

3.1.4.3. Lipsa de autenticitate

Lipsa de autenticitate este nefavorabilă creației. Puțini oameni trăiesc și se exprimă în conformitate cu ceea ce simt și își doresc în mod real. Din rațiuni și constrângeri sociale sau culturale ei acționează altfel decât ar dori, astfel încât între scala lor de valori și atitudini, pe de o parte, și cele pe care le afișează, pe de altă parte, există discordanță. Asemenea oameni sunt mereu niște actori, asumându-și valori cu care nu sunt de acord.

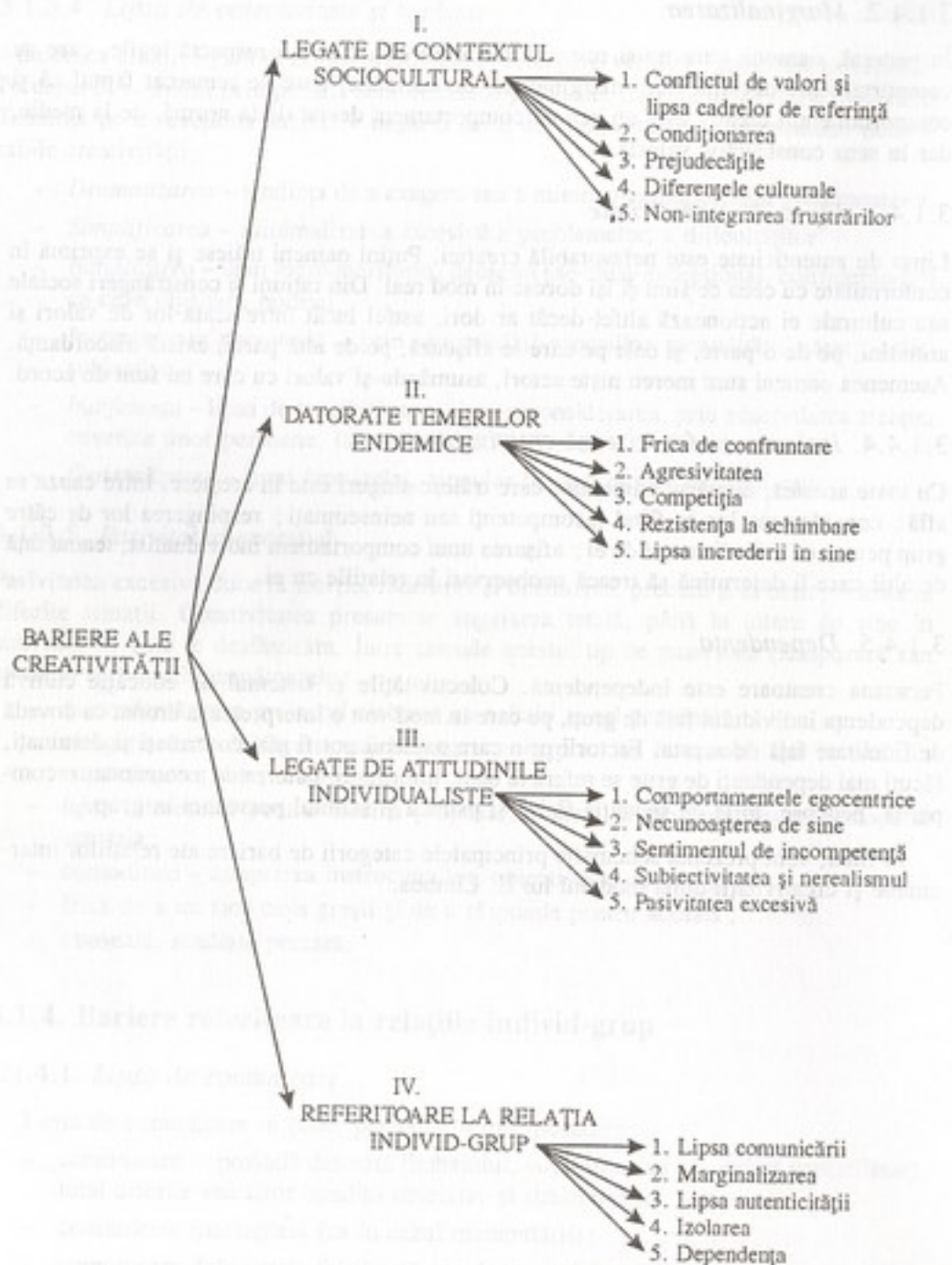
3.1.4.4. Izolarea nu favorizează creativitatea

Cu toate acestea, numărul oamenilor care trăiesc singuri este în creștere. Între cauze se află: considerarea lor ca fiind incompetenți sau neînsemnați; respingerea lor de către grup pentru că s-au distanțat de el; afișarea unui comportament individualist, teama față de alții care îi determină să treacă neobservați în relațiile cu ei.

3.1.4.5. Dependența

Persoana creatoare este independentă. Colectivitățile și sistemul de educație cultivă dependența individului față de grup, pe care în mod voit o interpretează eronat ca dovadă de fidelitate față de acesta. Factorii prin care oamenii pot fi mai controlați și dominați, făcuți mai dependenți de grup se referă la bani, informații, puterea de a comanda, recompensa, pedepse, forța de seducție fizică și psihică și statutul persoanei în grup.

În final, vom prezenta schematic principalele categorii de bariere ale relațiilor interumane și creativității după modelul lui E. Limbos.



3.2. Blocaje ale creativității

Sidney Shore (cf. Jaoui, 1990, pp. 18-20) a inventariat trei tipuri de blocaje ale creativității: emoționale, culturale și perceptive.

3.2.1. Blocaje de tip emoțional

- teama de a nu comite o greșeală, de a nu părea extravagant;
- teama de a risca să fii un „pionier”, de a fi în minoritate;
- oprirea prematură la prima idee, soluție care apare sau teama ori neîncrederea față de superiori, colegi, colaboratori;
- capacitatea slabă de a se destinde, de a lăsa timp incubației să se desfășoare, să acționeze;
- dorința aproape patologică pentru aparenta securitate a „cunoscutului” și a „evidentului”;
- dificultatea de a schimba modelul de gândire;
- dependența excesivă față de opiniile altora;
- lipsa competenței de a depune un efort susținut pentru a desfășura procesul de rezolvare a unei probleme de la identificarea ei până la soluționare.

3.2.2. Blocaje de ordin cultural

- dorința de a se conforma modelelor sociale, dorința de apartenență;
- „conformism” la idei vechi, ca și la cele noi;
- tendința de a reacționa conform principiului „totul sau nimic”;
- prea mare încredere în statistici și experiența trecută;
- punerea pe primul plan a factorilor practici sau economici în luarea deciziilor, ceea ce reduce timpul pentru a avea un număr suficient de idei;
- slaba capacitate de a transforma sau modifica ideile;
- sentimentul că tendința de a te îndoi sistematic este un inconvenient social;
- prea mare încredere în logica a ceea ce se numește Rațiune;
- exaltarea excesivă față de spiritul grupului, conducând la conformism.

3.2.3. Blocaje de ordin perceptiv

- incapacitatea de a se interoga asupra evidentului;
- incapacitatea de a distinge între cauză și efect;
- dificultatea de a defini o problemă sau declinarea capacității, refuzul de a sesiza, de a releva;
- dificultatea de a destructura o problemă în elemente care pot fi manipulate, dirijate;
- dificultatea de a diferenția între fapte și probleme;
- prezentarea prematură a pseudo-soluțiilor la problemă care nu au fost încă definite;
- incapacitatea de a utiliza toate sensurile care ne pun în contact cu mediul;

- dificultatea de a percepe relații neobișnuite între idei și obiecte ;
- incapacitatea de a defini lucrurile ;
- îngustarea excesivă a punctului de vedere ;
- credința negativă : „Nu sunt creativ”.

Este foarte important să înveți să detectezi natura acestor blocaje pentru a introduce spiritul novator în grupuri și organizații.

3.3. Complexele personale

3.3.1. Definiție și caracterizare a complexului

În sens curent, complexul este echivalentul sentimentelor de inferioritate sau al sentimentelor de vinovăție. Din perspectivă psihanalitică, complexul desemnează un conflict afectiv marcant legat de situația oedipiană. Din punct de vedere psihanalitic non-freudian, complexul reprezintă un segment de conduită compus din tendințe, reprezentări, afecte, segment decupat de la Eul conștient reflexiv și fără semnificație unitară prin raportare la existența actuală a subiectului (R. Mucchielli, 1988, p. 101).

Fiecare om trăiește mai multe niveluri de semnificații în raport cu diferitele roluri sociale pe care le are, cu nivelul de abordare a informației – rațional, socio-rațional, afectiv. Persoana trece de la un nivel la altul de semnificație, în funcție de gradul de implicare afectivă, de tipul situației, de starea de vigilență sau de tonusul mental.

Este important de știut că pentru Eul normal trecerea de la un nivel de semnificație la altul este posibil să se realizeze în mod firesc, unele persoane reușind chiar inhibarea unor niveluri în mod voluntar, pentru a se situa la altele.

Complexul este o piedică în calea acestei libertăți, este un corp străin în Eu, un fragment de personalitate detașat de ansamblul normal coerent. Complexele nu sunt „lucruri” străine depuse în adâncul ființei umane, susceptibile de a reveni la suprafață. Ele constituie sisteme de conduită constant prezente (de exemplu – o limbă străină pe care o știm, dar nu o folosim) sau segmente de conduită care nu au fost niciodată complet integrate. Aceste conduite izolate sau fragmentare există așa cum au apărut, ca un bloc, fiind oricând gata de a fi declanșate.

În decursul vieții individuale, cu ocazia unei experiențe traumatizante, subiectul a trăit o situație pe care nu a putut să o depășească sau a făcut un efort extraordinar pentru aceasta ; situația respectivă va deveni factor declanșator pentru un complex (un segment de comportament non-integrat).

„În fiecare dintre noi, într-un mod mai mult sau mai puțin grav, mai mult sau mai puțin paralizant pentru funcția normală a Eului și a libertății sale s-au constituit în decursul vieții personale reacții individuale la evenimente și condiții de viață ale trecutului nostru, moduri de a fi (de a percepe și de a reacționa) care s-au organizat, fiind structurate și stabilizate. Aceste comportamente reapar la diferite incitări (provocări) ale prezentului. Există astfel un fel de *scenarii* pe care le rejucăm fără încetare, acțiuni și reacțiuni automatizate la anumite feluri de situații, există anumite *sentimente cronice* mai mult sau mai puțin năvalnice, *principii de conduită* pe care nu le-am examinat niciodată serios și care se perpetuează împotriva oricărei experiențe, laitmotive iraționale care înjunghie existența noastră. Acestea sunt complexe noastre”. (R. Mucchielli, 1998, p. 46)

Un subiect are conștiința complexului său sau își dă seama că are unul sau mai multe complexe numai atunci când încearcă o stare de jenă, o inhibiție în anumite situații sau în general, ceea ce îl împiedică practic să reacționeze într-o manieră adaptată, eficientă, după cum ar dori să facă și în condiții firești pentru alții.

Raportându-se rațional la situația-problemă, indiferent de tipul acesteia (profesională umană, interpersonală etc.), o persoană se percepe ca fiind capabilă să o rezolve sau să o depășească, dar este împiedicată să realizeze acest lucru de o reacție stereotipă, automatizată, izvorâtă din ea fără acordul voluntar al persoanei.

Ceea ce subiectul trăiește conștient sunt sentimente și reacții fizice cum ar fi : rușine, dezgust, indispoziție (jenă), o dorință puternică de a fugi, imposibilitatea de a vorbi etc. Persoana nu are cunoștință de complex ca atare, ci numai de simptomele lui. Deseori, aceste sentimente și reacții sunt trăite fără ca tonalitatea lor afectivă să poată fi definită într-un mod exact, conștient. Este posibil ca, în cadrul autoobservării, un individ să poată stabili tipul de situație care îi provoacă sentimentele respective. Complexul nu este reperat conștient de subiect, ceea ce nu împiedică cu nimic manifestările sale. Inconștientul se exprimă prin comportament și atitudini, chiar dacă Eul conștient le ignoră.

Inconștientul nu este inaccesibil, secret, el se află mereu prezent în semnificațiile percepute, în diferitele forme de comportament. Freud l-a constatat în *transfer* (bolnavul rejuacă în fața clinicianului sau a psihiatrului situații din trecutul său, fără să știe că le rejuacă). De exemplu, Adler consemna „dacă un bolnav îmi povestește tot felul de lucruri despre curajul său, dar observ că în acest timp se agață spasmodic de brațele fotoliului, închid urechile pentru a deschide numai ochii”.

În toate cazurile în care reacțiile subiectului apar în ochii celorlalți ca inadaptate, excesive, stereotipe și repetitive, subiectul respectiv nu are conștiința unei indispoziții sau a unei nereguli, a ceva anormal. El atribuie comportamentul său caracterului, „firii sale” sau principiilor personale și, considerând că a reacționat „obiectiv” la situație, oferă foarte multe explicații. Motivarea și justificările sunt inutile.

Necunoașterea complexului personal este totală atunci când persoana își construiește un sistem propriu de apărare. Ea raportează în mod frecvent reacțiile sale datorate complexului la ierarhia personală a valorilor, a ideilor, aspirațiilor, a concepțiilor despre lume și viață, la ceea ce ar fi mai personal, original sau caracteristic personalității sale. Orbirea în acest sens este totală, aflându-ne la granițele așa-numitei „nevroze de caracter”, adică un caracter complexat total care a fost integrat în Eu.

Convențional, se numește *complex non-compensat* sistemul de percepții-reacții care apare fără voința Eului în anumite situații-tip și care reprezintă sursa unor indispoziții ale Eului. În acest caz Eul caută sprijin, spre exemplu în psihoterapie, pentru a se debarasa de acest fel de comportament non-integrat.

Este denumit *complex compensat* un complex pe care Eul l-a integrat în echilibrul său precar (nesigur, provizoriu) și nu îl consideră drept sursă a indispoziției. Dimpotrivă, Eul protejează prin apărare echilibrul său și nu pune în discuție comportamentele bizare. În această situație, Eul nu simte nevoia de a fi ajutat.

Din cele arătate mai înainte s-a văzut că Eul condiționează sau nu complexul său în funcție de gradul de sistematizare a apărărilor sale. În starea de decompensare, Eul încearcă sentimente și reacții fizice a căror natură (cauză) reală nu o cunoaște, dar își dă seama că scapă controlului său voluntar și îi diminuează capacitatea de a rezolva situațiile prezente.

Atunci când complexele sunt integrate prin mecanisme de apărare, nici simptomele complexului nu mai sunt cunoscute Eului, acesta fiind convins că își determină în mod voluntar conduitele, raportându-se la idealuri și valori autentice.

Aceste două stări ale complexelor necesită definiții diferite. În ambele cazuri, Eul este bolnav, atins în procesul dezvoltării proprii, incapabil într-un sector specific să-și corecteze semnificația situațiilor corespondente și constrâns să reacționeze în același fel monoton, dar nestăpânit (impulsiv).

Complexul non-compensat sau non-integrat, însoțit de starea de indispoziție la nivelul Eului, împiedică spontaneitatea Eului, libertatea sa de acțiune, tensiunea sa normală orientată spre dezvoltare și capacitatea de dezvoltare creativă.

Complexul compensat, metamorfozat cu construcțiile defensive ale Eului devine plan de viață, motivație majoră a persoanei. El suscită și menține în permanență intenționalități pe care Eul le acceptă ca fiind ale sale și care înlocuiesc definitiv voința sa originală.

Dacă în cadrul complexului decompensat (non-compensat) există o sciziune (separare) între Eu și schemele complexe de percepție și acțiune (separare care slăbește Eul și permite conștientizarea stării de indispoziție), în situația complexului compensat în care Eul este în întregime orientat într-o anumită direcție către un scop fantasmatic, sciziunea dispare.

Datorită celor două stări de mai sus ale complexului, definițiile date acestora sunt nesatisfăcătoare. Ele pun accentul pe sciziunea Eului, deci privesc doar complexul în care Eul încearcă simptomele complexului ca un contra-eu care îl enervează. Definițiile nu iau în considerare situația în care complexul a invadat întreaga personalitate, Eul organizând apărările sale împotriva stărilor care îl stresează, îi provoacă teama, integrând aceste apărări într-un echilibru global care nu este pus în discuție.

Ambele tipuri de complexe apar ca un fel de personalitate secundă, „a doua personalitate”, un sistem de percepție-reacție care dă sens situațiilor trăite și organizează comportamentele-răspunsuri după un nivel arhaic, inadapdat și repetitiv.

În continuare, ne vom referi la șase complexe personale: abandon, rivalitate fraternă, insecuritate, afirmare de sine în plan sexual, vinovăție, inferioritate. (R. Mucchielli) Pentru fiecare dintre ele vom arăta sentimentele direct exprimate în comportament și resimțite de persoană, niveluri și forme (non-compensate și compensate), vârsta cronologică la care se pot instala, precum și complexele asociate cu cel în cauză.

3.3.2. Complexul de abandon (părăsire)

Sub acest nume sunt reunite complexele diferențiate în: complexe de frustrare afectivă, de excludere, de respingere.

Sentimentele direct exprimate ale acestui complex sunt certitudinea de a fi respins, lăsat deoparte, nesimpatizat sau antipatizat. Orice distanțare, excludere, respingere este trăită dramatic, punând sub semnul întrebării nu numai Eul, ci și existența individului. Sentimentul de a fi marginalizat, de a nu interesa pe nimeni, de a nu avea niciodată șansa de a fi înconjurat cu afecțiune, mângâiat, iubit, recunoscut se îndreaptă cu ușurință către o stare depresivă de gol existențial, de pierdere a gustului de a trăi. În cazul polarizării atenției, „abandonatul” (cel cu complexul de abandon) nu este niciodată sigur de calitatea afecțiunii pe care o primește, o pune sub semnul întrebării, se îndoiește de sinceritatea tuturor prietenilor. Este înclinat nu numai să pună la îndoială semnele de iubire ale

celorlalți față de sine, dar caută să-i pună pe aceștia la încercare. Se dovedește astfel exigent, revendicativ, plicticos, răutăcios, manifestă excese de agresivitate, ajungând la concluzia însingurării sale afective definitive. Această izolare voluntară, faptul de a se exclude singur îi întărește complexul. Ceea ce așteaptă și cere cu insistență, în cazul în care altcineva manifestă interes sau dragoste față de el, este dovada absolută că este iubit necondiționat.

Forme

- 1) În forma sa cea mai puțin severă, complexul se exprimă direct prin cererea neîntre-ruptă de dragoste, interogare continuă pentru a se asigura de afecțiunea arătată, resimțirea dramatică a oricărui semn de enervare la cel întrebat. Acest tip de persoană simte nevoia să întrebe mereu pe cei din jurul lui dacă îl iubesc cu adevărat, bănuindu-i de nesinceritate sau infidelitate. Schișarea celui mai mic gest de enervare sau supărare din partea celui întrebat este interpretată ca dovadă incontestabilă a trădării afective. „Abandonatul” simte nevoia unor „mame ideale” indiferent de sex, vârstă, care se modelează fidel, atent la dorințele lui.
- 2) Într-o formă mai complicată prin negarea defensivă, „abandonatul” face să înceteze în el orice afectivitate pentru că aceasta este sursa frustrării permanente. El neagă dragostea, prietenia, afecțiunea, în general orice emoție tandră. Se blindează, se călește ajungând să aibă o viziune intelectualistă la maximum despre lume și despre ceea ce îl privește. Se pune definitiv la distanță având ochiul unui observator insensibil, care ridiculizează orice exprimare emoțională sau afectivă.
- 3) În forma sublimată și intelectualizată, complexul de abandon ajunge la o concepție filozofică despre condiția omului aruncat și abandonat în lume, pradă însingurării. Acestor sentimente le urmează angoasa, anxietatea ființei condamnate la singurătate și moarte prin abandon, fie o agresivitate nebunească împotriva destinului, a lui Dumnezeu sau a umanității.
- 4) În forma supracompensată complexul de abandon se exprimă prin atitudini de participare intensă, de căutare exagerată și permanentă a afecțiunii, printr-o activitate debordantă care să provoace dragoste. Subiectul se concepe pe sine ca fiind „mama ideală”, se dăruiește, se sacrifică pentru alții în speranța obținerii în schimb a dragostei acestora, devenind acaparator pentru orice altă ființă sau grup care se află în relație cu el.

Sub raport istoric (cronologic) privațiunea de dragoste apare în perioada când aceasta (în general dragostea maternă) este indispensabilă dezvoltării fizice și psihice a copilului, constituind cel mai adesea germenul dezvoltării ulterioare a complexului. Îndepărtarea de mamă sau lipsa ei de afectivitate, respingerile ei, înțârcarea, nașterea altor copii sunt de asemenea momente sensibile care agravează orice formă a lipsei de dragoste.

Se pare că nevoia de dragoste nesatisfăcută în primul an de viață constituie momentul critic pentru apariția acestui complex.

Separațiile majore care pot produce sau accentua complexul de abandon sunt: intrarea la școală, internatul, spitalizarea, plecarea sau moartea ființei iubite dacă sunt traumatizante.

Se înregistrează asociații frecvente cu alte complexe - cel de rivalitate fraternă, de vinovăție, de eșec afectiv.

3.3.3. Complexul de rivalitate fraternă

Cunoscut sub denumirea de „complexul lui Cain” sau de „intruziune”, pătrundere nedreaptă, el se referă la gelozia copilului, care este foarte precoce și naturală, fiind întâlnită și la animale. Gelozia față de nou-născuți poate duce chiar la părăsirea domiciliului. La fel, dacă un sugar vede că un alt copil suga la sânul mamei devine foarte violent, furios, fratele sau surioara fiind percepuți ca rivali. De fapt, o serie de comportamente și atitudini ale părinților reprezintă cauza acestei gelozii: mângăierile, laudele inegale, grija și tandrețea inegale care dovedesc preferința pentru unul dintre copii.

Sentimentele direct exprimate (manifestate) la vârsta adultă ale acestui complex sunt: gelozia agresivă față de tot ceea ce este susceptibil de a intra în comparație sau în rivalitate pentru a obține un beneficiu, o promovare, o laudă sau orice altă prioritate socială ori afectivă. Agresivitatea poate lua forma directă de revendicare față de persoana de la care așteaptă să fie preferată, mergând până la ostilitate, ironie, dispreț afișat față de rivalul social. Individul poate generaliza sau extinde aceste sentimente de la rivalul ipotetic, la persoana care îl preferă sau îl protejează pe acesta în viziunea celui complexat, găsind-o astfel vinovată pe protectoarea rivalului.

Gelozia este în general un sentiment caracteristic, o reacție normală în decepțiile din dragoste. Ea mai poate apărea totuși în situații precum dorința de a obține un avantaj de la o persoană, eșecul personal sau o nedreptate avută. Asemenea sentimente pot fi trăite dramatic de către cel în cauză (complexat). El dă un ultimatum – „el sau eu” – persoanei considerate protectoare. Această atitudine este exagerată, impulsivă.

Forme

- 1) Forma benignă a complexului se exprimă în perceperea situațiilor sociale, afective, familiare în termeni de rivalitate. Se dezvoltă pregnant spiritul de competiție, fără a afecta spiritul de echipă și corectitudinea. În general, este preferată munca de unul singur celei de grup. Persoana dorește oriunde și mereu să fie pe primul loc și multiplică situațiile care îi oferă posibilitatea de a se afla mereu în fruntea celorlalți.
- 2) În forma sa supra-compensată, defensivă, complexul de rivalitate se exprimă printr-o protecție activă a celui care ar putea să-i fie rival, protecție paradoxală, supradeterminată, marcată prin generozitate, sacrificiu de sine pentru binele altuia.

Complexul apare în fața primelor atitudini ale părinților (de obicei ale celor în vârstă) de protejare, de acordare a unei atenții sporite nou-născutului (sau celui mai mic, sau celui preferat) și a unor relative respingeri, pedepsiri, îndepărtări a celui mai puțin preferat.

Acest complex este ușor de evitat printr-un comportament adecvat al părinților, mai ales al celor mai în vârstă.

Complexele asociate celui de rivalitate fraternă sunt cele de abandon sau frustrare, de vinovăție sau inferioritate și eșec, precum și complexul spectacular.

3.3.4. Complexul de nesiguranță (insecuritate)

Freud a considerat anxietatea ca fiind factorul comun al tuturor perturbărilor patologice. În aceeași perioadă, psihologii care s-au ocupat de copilărie au subliniat importanța sentimentului de securitate ca bază pentru o dezvoltare normală. Sentimentul de încredere a fost apreciat de Karen Horney ca fiind „complexul complexelor” atunci când a definit nevrozele.

Sentimentele direct manifestate (exprimate): impresia de pericol personal iminent și care nu poate fi depășit, lipsa de încredere în viață și în alții și, în primul rând, *hiperemotivitatea anxioasă*.

Forme

- 1) La nivel benign și cel mai curent, hiperemotivitatea anxioasă pune subiectul în stare de teamă și tremur permanent, stare pe fondul căreia izbucnește pentru lucruri de nimic, dramatizate însă, accese de anxietate mai mult sau mai puțin durabile. Aspirația la securitatea absolută este mereu destrămată și renaște continuu. Conștiința anxioasă trăiește într-un univers magic unde totul este posibil în același timp. Noțiunea de probabilitate este necunoscută și de neînțeles pentru individ.
- 2) La un nivel superior, anxietatea se cronicizează și apar fobiile, iar conduitele de evitare se organizează. Pot să apară tulburări psihosomatice (spasme, dureri) care persistă, antrenând cercul vicios clasic, în sensul că ele însele devin surse de neliniște (frica de boli, de cancer, leucemie etc.).
- 3) Compensată și de slaba intensitate, insecuritatea organizează existența sub semnul insecurității multiple. Pentru a fi la adăpost de orice lucru care ar putea amenința liniștea, securitatea devine valoarea supremă pentru individ. Frica de a nu avea, de a-i lipsi ceva îl determină să devină precaut și zgârcit, să acumuleze resurse (hrană, asigurări etc.) mult peste nevoile sale.
- 4) Intelectualizată și sublimată, anxietatea duce la o concepție particulară asupra existenței: „viața este pentru moarte”.
- 5) Negată și supracompensată, insecuritatea se metamorfozează în sfidarea permanentă a morții și într-o temeritate excesivă ca și cum subiectul ar trebui să facă mereu dovada absolută că frica nu există. Ridicularizarea morții este specifică individului în acest moment al evoluției complexului.

Din punct de vedere cronologic, al vârstei la care se poate constitui acest complex, s-au evidențiat două etape principale: primii trei ani de existență și perioada 5-8 ani. Sentimentele de securitate se bazează pe stabilitatea universului trăit în primii ani de viață, pe asigurarea intuitivă a dragostei materne, factor de bază al securității, pe un climat normal care să ofere siguranță.

Instabilitatea reperelor, instabilitatea locului de muncă, anxietatea părinților sunt surse de nesiguranță. În același timp, nu trebuie subestimat efectul traumatizant al anumitor spectacole asupra conștiinței (catastrofe naturale și catastrofe organizate de oameni) mai ales la vârsta la care copilul își îndreaptă curiozitatea spre descoperirea lumii (5-8 ani în special). Ziarele, emisiunile TV oferă suficiente informații traumatizante generatoare de exemple, fiind surse bogate pentru anxietate.

3.3.5. Complexul castrării sau al afirmării de sine în plan sexual

Nu are nimic în comun cu complexul castrării la care se referă Freud. Aici este înțeles ca dificultatea individului de a se afirma personal, în mod autonom și responsabil în plan sexual, din cauza mediului castrator, care este cel mai adesea reprezentat de părinți.

Părinte castrator este cel care nu-și lasă copiii să se manifeste ca adulți din punct de vedere sexual la vârsta maturității, le refuză copiilor bucuria de a trăi, considerând că o fată trebuie să-și facă un ideal din puritate și blândețe feminină, iar un băiat să-și înfrângă și să-și stăpânească manifestările de virilitate. Astfel, este împiedicată manifestarea naturală, firească a dezvoltării sexuale.

Sentimentele direct manifestate ale acestui complex sunt: stingerea spontaneității și inițiativei personale în scopuri egoiste, presupunând o supunere și o dependență totale. Afirmarea de sine este dificilă, anxioasă și se realizează cu sentimentul vinovăției. Securitatea afectivă supravalorizată se transformă în supunere. Infantilizarea permanentă operată de părinții castratori ajunge rapid la reducerea treptată a dinamismului Eului, trecându-se prin faze furtunoase.

Forme

- 1) În forma benignă, complexul se manifestă prin dificultăți ale afirmării de sine în viața afectivă, socială, profesională, care sunt în general normale. Se dezvoltă o timiditate de un anumit tip care se exprimă prin atitudini de timorare (frică), teamă de a displăcea adulților prin ceea ce face, căutarea securității în preajma persoanelor capabile, ele fiind acelea care ar trebui să aibă conducerea. Dependența în mare măsură de părinți sau alte persoane adulte duce la abdicarea de la orice voință personală.
- 2) În formele mai grave ale complexului, afirmarea de sine ca ființă senzuală este dificilă. Negarea sexualității este frecvent asociată cu ascetismul ca ideal și folosirea energiei sexuale în alte scopuri care să înlocuiască afirmarea de sine. Atunci când nevoile sexuale sunt imposibil de realizat în mod normal, viața sexuală devine anormală ducând la apariția frigidității, impotenței, a tendințelor homosexuale.
- 3) În formele compensate, afirmarea de sine este căutată în realizarea valorilor sociale care îi permit manifestarea autorității și chiar a abuzurilor. În zona medie a acestui nivel se întâlnesc personalități hiperautoritare, rigide, care prin supracompensarea slăbiciunii Eului caută un statut social în măsură să le permită să-și justifice această aparentă hipervoință. Anumite forme de obsesie sexuală, asociate cu căutarea de cuceriri și dominații sexuale având aparențele unei hipervirilități, sunt de fapt compensări ale complexului castrării. Afirmarea de sine rămâne veleitară și imposibilă.
- 4) În formele supracompensate, agresivitatea fuzionează cu comportamente sadice. Persoana se afirmă prin producerea de suferințe, multiplicând distrugerile, și nu cunoaște un alt mod de afirmare. Violența se dezlănțuie împotriva oricărei imagini a autorității sau a structurilor sociale care în esență constrâng libera realizare a dorințelor egoiste.

Cronologic, acest complex se poate instala la vârsta adolescenței târzii.

Complexele asociate sunt cele de inferioritate și vinovăție.

3.3.6. Complexul de vinovăție

O serie de autori abordează o dată cu complexul de vinovăție și pe cele denumite „nevoia de pedeapsă”, „autopedepsă” sau complexul eșecului.

Expresiile direct manifestate ale complexului de vinovăție. În cadrul interviurilor sau confidențelor cu bolnavii care au acest complex atrage atenția în primul rând vigilența acestora în privința conștiinței morale. Foarte repede însă se observă că subiectul este incapabil de a face distincția între ceea ce este moral și imoral, el fiind incapabil să-și asume o responsabilitate personală reală. În evaluarea unei greșeli se remarcă înverșunarea persoanei de a se autopedepsi. Este vorba de o autocondamnare implacabilă și permanentă. Frica de responsabilitate în privința a ceea ce ar putea să se întâmple în urma unui act spontan al vieții cotidiene sau a unei vorbe negândite, antrenează, pe fondul unei anxietăți continue o inhibiție mai mult sau mai puțin completă a spontaneității, o frică de cea mai mică responsabilitate acceptată și grija constantă de a medita, de a prevedea totul, de a calcula totul pentru a evita eroarea și consecințele neprevăzute ale acesteia. Destinderea și repaosul sunt rare și atunci când există sunt culpabilizate. Subiectul nu are dreptul de a fi liniștit și de a lăsa lucrurile să meargă de la sine datorită simțului exagerat al datoriei, așa cum îl concepe conștiința sa legată de supra-Eu. Puterea interdicțiilor lovește dinainte orice libertate a Eului, orice aspirație la fericirea personală. Toate încercările directe pentru a relativiza o greșală se lovesc de zidul implacabil al supra-Eului care a sufocat complet și a înlocuit conștiința morală normală.

Orice prezență socială, orice privire mai insistentă apar în ochii „culpabilizatăului” ca un fel de judecători care „știu” sau „ghicesc” chiar gândurile cele mai secrete. Subiectul trăiește permanent ca și cum ar fi în fața unui tribunal. Orice nenorocire care se întâmplă o consideră ca venind din partea unei justiții imanente și trăită ca o pedeapsă a destinului sau a lui Dumnezeu. Indiferent de nivelul de inteligență al subiectului, raționamentul în privința valorii personale este întotdeauna mascat, neclar.

Forme

- 1) La nivel banal complexul de culpabilitate se exprimă prin sentimentul difuz, penibil, de a nu fi în regulă în pofida tuturor eforturilor, de a face lucrurile cât mai bine și prin intensificarea bolnăvicioasă a temerii de a face greșeli. La acest nivel se manifestă o tendință de a justifica exagerat ceea ce faci, cu insistența ciudată de a obține acordul celorlalți pentru cele mai neînsemnate lucruri sau acte. Acest acord dorit este în același timp o dorință de a fi recunoscut, de a fi aprobat, tendințe la nivelul cărora se observă nevoia de ușurare morală, de absolvire de consecințele negative ale unui lucru făcut. Orice plăcere personală mai intimă este negată, refuzată sau – în cazul în care nu poate fi ocolită – însoțită de o durere. Se găsește de la acest nivel înclinația spre masochism a persoanei, care ulterior ia forme din ce în ce mai grave.
- 2) La un nivel de gravitate superior, frica de orice solicitare a lumii și de orice responsabilitate devine un fel de fobie generalizată. Sentimentul de lipsă de demnitate, de lașitate, care nu este recunoscut ca atare, dar trăit sub forma unei nemulțumiri permanente de sine, otrăvește toate inițiativele și proiectele persoanei. Rușinea de

sine se dezvoltă mai ales ca rușine de privirea sau de figura sa deoarece își imaginează că alții îi citesc gândurile după trăsăturile feței.

Autopedepsirea se manifestă în toate planurile vieții și persoana se condamnă la eșec. Se dezvoltă astfel *complexul de eșec* caracterizat prin șase fenomene:

1. minimalizarea și desconsiderarea oricărui succes sau a oricărui eveniment fericit care privește subiectul;
2. intensificarea și dramatizarea oricărui eșec personal;
3. abordarea oricărei situații de încercare cu un sentiment de angoasă și de certitudine a eșecului – eșecul este de neînlocuit;
4. acuzarea de sine, voința de a se pedepsi se finalizează cu autofrustrări, auto-persecuții, chiar automutilări;
5. conduite conștiente organizate în jurul sentimentului datoriei și a răscumpărării personale;
6. provocarea unei sancțiuni „exterioare” și bucuria sau ușurarea paradoxală datorate pedepsei primite. Există anumite cazuri de falsă delincvență, situații în care delictele sunt făcute numai în vederea obținerii pedepsei.

3) Idealizat și sublimat, complexul de culpabilizare este legat de puritatea morală, de umilință, de concepția despre păcatul umanității care se încearcă a fi răscumpărat prin comportamentul personal.

4) Supracompensat, complexul este necunoscut persoanei, aceasta bucurându-se de o conștiință satisfăcătoare. Individul este mândru de el, nu încearcă nici o vinovăție demonstrează corectitudinea actelor sale. Această mulțumire de sine și de acțiunile sale este însoțită de o agresivitate asupra obiectului exterior (care poate fi o persoană, un grup) acuzate de a produce răul esențial și de a fi cauza tuturor nenorocirilor lumii. Există nevoia de a se explica. Este gata oricând să vâneze viciul și să pedepsească fără milă greșelile altora. Nietzsche considera că trebuie să ne ferim și să nu avem încredere în cei la care instinctul de a pedepsi este puternic. Acești oameni sunt sadici. Sadismul lor provine din respingerea defensivă a masochismului (orientarea masochismului lor spre exterior).

Vârsta la care apare acest complex. În concepția clasică a lui Freud complexul de culpabilitate este legat de cel oedipian. Vinovăția se datorează sexualității (dorinței incestuoase și pulsionii de la nivelul sexual). Angoasa datorată vinovăției este accentuată de teama castrării.

Studiile clinice au pus în evidență și alte origini:

- *culpabilizarea parentală ca metodă de educație.* Un astfel de climat educativ care folosește rușinea și mai ales șantajul afectiv asupra unui copil – „mă omori”, „vrei să-ți omori părinții”, „dacă ne-ai iubi nu ai face asta”, „ești rușinea familiei” – constituie mijloace pedagogice care cultivă vinovăția;
- *culpabilizarea masivă a primelor interese sexuale* (de la curiozitățile de ordin anatomic de la 4 ani până la primele masturbări) și debutul vieții sexuale – preadolescență;
- *dramatizarea traumatizantă a greșelilor mici comise de copil* (luarea unei jucării, rănirea involuntară a cuiva), scenarizate de părinți pentru a impresiona pe copil și a-l face să creadă că ajunge la închisoare, sau sancționarea reală a copilului cu privațiuni mai lungi sau mai scurte;

- *impregnarea precoce cu angoasa păcatului și culpabilizarea gândurilor, obligația de a spune totul, urmate de represiuni și pedepși ale părinților mai mult sau mai puțin sadici, ei înșiși afectați de o culpabilitate supracompensată;*
- *traumatismul precoce datorat unei greșeli morale* la care a fost agent sau victimă, dar considerat în ambele ipostaze vinovat;
- *autoacuzarea și autopedepsirile începând cu pulsionile sexuale ale pubertății însoțite de dezvoltarea rușinii de sine, efortul infructuos către un ideal de ascetism sau de puritate morală;*
- *coincidența fatală între o inițiativă, idee sau un angajament personal ale subiectului și o nenorocire, accident sau catastrofă care au urmat, aducând subiectul în situația de a-și imputa greșeala.*

Complexele posibile care îl însoțesc pe cel de vinovăție sunt următoarele: de abandon, de insecuritate, de castrare, de inferioritate.

3.3.7. Complexul de inferioritate

Sentimentele direct exprimate. În primul rând ne referim la timiditatea de o formă specifică, mai adesea însoțită de frica de a fi ridicol. Privirea altuia nu este asemuită cu cea a unui judecător care știe și condamnă (timiditatea celui culpabilizat sau timorat), ci este percepută ca o privire batjocoritoare. De aici apar dificultățile de a se exprima, frica de public și de grup, fiind ceea ce se numește „jenă socială”. Este vorba de o hipertrofiere a sensibilității și de un sentiment foarte activ de slăbiciune, incapacitate, de certitudinea unui eșec personal care va produce răsete. Acest tip de inhibiție generează frica de a nu reuși, de a eșua, tracul, dorința nebună de a fugi, de a se ascunde, de a evita încercările, de a se resemna la inferioritate ducând la apariția unei stări depresive cronice. Comportamentul, ținuta generală, îmbrăcămintea, vocea, privirea, toate exprimă dorința de a trece neobservat.

Adler spunea că în special în plan social se manifestă complexul de inferioritate. Dacă este vorba de inferioritate morală, atunci suntem trimiși la complexul de culpabilitate. Inferioritatea socială, care presupune raportarea la alții, se poate manifesta în orice plan: intelectual, estetic, economic. *In extremis*, se poate aprecia că „inferiorizatul” se simte incapabil de a se evalua, el suferind în principal de o tulburare de autoevaluare. Se îndoiește de el însuși, este lipsit de orice încredere în sine și așteaptă să fie estimat și luat în considerație de alții.

Formele complexului de inferioritate

- 1) În forma banală a complexului de inferioritate, individul se socotește inferior în raport cu alții. La bază poate fi un defect fizic sau estetic (strabism, simpla purtare a ochelarilor, nas mai deosebit, un tic). Psihologic, se întâmplă ca inferioritatea pentru un anumit aspect să se generalizeze și să invadeze Eul cu absolutismul tipic al complexului, determinând un sentiment de inferioritate socială totală, certitudinea de a fi obiectul de răs, de batjocură a celorlalți și de a nu avea niciodată șansa de a plăcea, de a reuși sau de a fi apreciat.
- 2) În formele mai grave, elementul inferiorizant (real și/sau imaginar, în același timp) devine obsesional, blocând sectoare întregi de activitate. Se pot dezvolta adevărate

fobii, denumite dismorfofobii (obsesia urâteniei fizice trăită ca o stricăciune iremediabilă și ca o rușine). Aceste sindroame, care sunt de obicei întâlnite în nevroze, încep prin anxietatea de a provoca la ceilalți reacții de răs sau dezgust, datorită unui „detaliu îngrozitor” care poate fi strabismul, nas mai mare etc., organizându-se rapid sub forme care evoluează spre delir.

Este de subliniat faptul că acestea sunt forme patologice întâlnite de regulă în cazul asocierii între inferioritate și culpabilitatea nevrotică.

- 3) Formele compensate ale complexului de inferioritate. În sens strict, compensația este căutată într-o valorizare personală pe un alt teren (ales în funcție de aptitudini) pentru a contrabalansa prima inferioritate și a evita astfel eșecul total al Eului. În calitate de mecanism de apărare, compensația ajunge la exces. Satisfacțiile personale așteptate și considerația compensatorie dorită solicită eforturi și reușite spectaculare susceptibile de a provoca admirație. Astfel, cel inferiorizat fizic se va propulsa în domeniul intelectual, inferiorizatul intelectual se va lansa în dezvoltarea forței sale sau a frumuseții fizice sau în tehnici savante de luptă sau de judo etc. În aceste compensații înverșunarea către superioritate va fi proporțională cu inferioritatea de origine, care a declanșat noua orientare.

Freud și unii discipoli ai acestuia vorbesc de complexul „Diana” sau „protestarea virilă a femeii” sau „fuga de feminitate”. Este evident că refuzul condiției feminine, motivația care împinge femeile să se masculinizeze, să aleagă funcții sociale masculine, atitudini și comportamente tipice sexului tare, nu au ca fundament doar compensația unei inferiorități culturale sau de altă natură.

Alți determinanți ai complexului „Diana” sunt:

- imposibilitatea de identificare normală cu mama în perioada sensibilă (între 6 și 12 ani fetele își construiesc Eul prin raportare la mamă), absența sau respingerea afectivă a acesteia, identificarea cu tatăl sau chiar cu o mamă care a avut ea însăși complexul „Diana”;
- rivalitatea fraternală - gelozia pe băiatul mult iubit sau perceput ca atare și identificarea cu acesta (rivalul) prin compensație;
- educația masculină precoce impusă de părinți care au regretat că nu au avut un băiat.

Complexul „Diana” (care înseamnă compensarea unor inferiorități raportate la sexul cu percepție superioară al băiatului) se dezvoltă și implică *caracteristicile*:

- refuzul feminității și atributelor culturale ale acesteia (îmbrăcăminte, comportamente, cochetărie, fard, părul foarte scurt, roluri sociale, vocabular etc.);
- refuzul căsătoriei sau maternității;
- revendicarea permanentă a superiorității asupra bărbaților, disimulată sub forma egalității în drepturi a celor două sexe.

- 4) Formele supracompensate

A) *Complexul de superioritate*. Pe făgașul inferiorității însăși se construiesc apărările Eului prin formarea unei personalități opuse. Pentru a anula, a ascunde, a șterge oricare fel de inferioritate, subiectul își etalează Eul. Încrederea nemăsurată în sine, certitudinea afișată a succesului, aerele de importanță, falsa modestie, agresivitatea și ironia față de rivali, îmbrăcăminte, privirea, mersul etc. au înlocuit desconsiderarea de sine și timiditatea.

- B) *Complexul de inteligență*. Accentul este pus aici pe propria valoare intelectuală și pe vasta cultură implicând aroganța de a-i considera pe toți ceilalți inferiori.
- C) *Complexul spectacular*. Aici supracompensarea ia o formă teatrală, individul simțind nevoia de a se face văzut, privit, admirat, etalându-și corpul și fotografiile personale etc. La un grad superior de gravitate al complexului spectacular apare o combinație între narcisism și exhibiționism. Narcisismul se referă la bucuria provocată de propria valoare, plăcerea de a se admira și de a se face admirat, multiplicarea auto-satisfacției prin atragerea complimentelor celorlalți. Exhibiționismul este dorința de a se arăta în diferite ipostaze, de a atrage cu orice preț atenția celorlalți (apare și în cazul supracompensării complexului de castrare).

Originile complexului de inferioritate

Inferioritatea poate proveni de la suferința unui handicap real sau a unui defect vizibil, de la un mod de a fi sau de a părea care determină o jenă socială. La vârsta cuprinsă între 6 și 12 ani „a nu fi ca ceilalți” declanșează o atitudine de ilaritate a grupului. O perioadă mai puțin patogenă este cea a pubertății.

Inferiorizarea ca sistem de educație generează complexe. Părinții folosesc sentințe „educative” de tipul: „ești un imbecil”, „nu ești bun de nimic” etc. Același rezultat nefavorabil îl pot avea comparațiile între copii atunci când unul este apreciat, iar celălalt este disprețuit. În asemenea „metode” se cultivă inferiorizarea sau se ajunge la supracompensări anormale.

Eșecurile suferite sunt o sursă a complexului de inferioritate prin depresia pe care o generează și demobilizarea generală.

Complexe care pot fi asociate celui de inferioritate sunt: rivalitatea fraternală, culpabilitatea, castrarea.

În vreme ce Freud își clădea imperiul pornind de la inconștient și sexualitate, Alfred Adler și-l fonda pe al său pe un alt teren: sentimentul inferiorității. El consideră că măreția omului apare atunci când el începe să se vadă așa cum este. Orice nevroză, susține Adler, are drept punct de plecare un sentiment de inferioritate. Nevroza ar fi un sentiment de inferioritate persistent (P. Daco, 1995).

Există sentimente de inferioritate normale. Un tânăr student se simte inferior profesorului ca experiență și volum de cunoștințe. Ceea ce este normal și temporar. Copilul se simte inferior tatălui, omul - în fața forțelor naturii, pianistul debutant - în fața unui faimos executant etc.

Când devine maladiu sentimentul de inferioritate?

Să-l luăm drept exemplu pe tânărul pianist. Este el inferior marelui virtuoz? Da, pentru că posedă mai puțină pricepere decât acesta. Dar, mai întâi, va resimți această inferioritate ca fiind *limitată* la domeniul pianului; apoi, *această inferioritate naturală nu va da naștere la agresivitate ori umilire*. Acest tânăr pianist normal va avea impresia că știe mai puțin și că are mai puține cunoștințe decât celălalt. Dar nu va avea sentimentul profund *de a fi mai puțin* decât el. Căci acesta este adevăratul sentiment de inferioritate, o boală a ființei. El devine nevroză atunci când provoacă suferință, timiditate, angoasă, teamă, ostilitate, agresivitate, dorința chinuitoare de a-i depăși pe ceilalți, de a-i condamna, de a-i umili, de a fi primul etc. Sentimentul de inferioritate devine o reacție a

întregii personalități în fața oricui și în orice situație. Devine atunci o „atitudine mentală”, uneori conștientă, cel mai adesea inconștientă, dar care comandă toate acțiunile celui suferind.

Care este soluția curentă?

Caracteristica noastră, ca oameni, este de a evita suferința și a căuta pacea mentală. Or, persoanele atinse de sentimente de inferioritate suferă, încearcă profunde senzații de nesiguranță, de teamă și de neputință. De vreme ce suferă, ele caută o soluție. Este logic, oricine ar face la fel. Aceste persoane vor căuta ceva care să elimine suferința produsă de sentimentul de neputință. Ce face timidul cărui îi este teamă? Devine agresiv. La fel, o persoană suferind senzații de inferioritate va căuta superioritatea. Dacă suferă de sentimente de neputință, va căuta puterea. Dacă se simte dominată, va încerca să domine etc. Este mecanismul *compensației*. S-ar putea spune că tocmai compensația salvează viața morală a acestor nevropați. Senzația de superioritate și de putere atenuează angoasele datorate sentimentelor de inferioritate și de neputință; ea le permite astfel să trăiască prin soluții de compromis. *Compensațiile nu suprimă totuși deloc sentimentul de inferioritate, ci îl acoperă doar cu splendida mantie a iluziilor.*

Așa se explică faptul că, în viața curentă, multe persoane reușesc tocmai din cauza sentimentelor de inferioritate. Am fi tentați oare să credem (cum am menționat-o deja) că au „surmontat” acest sentiment? Nici vorbă. Tocmai sentimentul de inferioritate a declanșat căutarea (adesea inconștientă) a superiorității. Dacă suferim din cauză că ne simțim slabi, că suntem umiliți, frustrați, atunci ne dorim în secret să ne simțim puternici.

Toți tiranii, toți autocrații, persoanele dominante, agresive intră în această categorie. Nevoia de a domina și de a fi superior este întotdeauna nevrotică.

Puși în fața anumitor acțiuni pe care le voi cita, mulți se vor întreba: „Dar eu... sunt oare nevropat ori...?”

Să luăm un exemplu. Un mare scriitor declară: „Admirația pe care oamenii mi-o arată îmi e complet indiferentă!”.

Voi prezenta trei cazuri posibile pentru această atitudine:

1. Această indiferență va fi reală (la suprafață și în profunzime) dacă scriitorul este echilibrat, lucid, inteligent. Atunci este complet prin el însuși. Nu are deci nevoie de admirația celorlalți pentru a crede în el însuși. Reflecția lui este normală și corespunde realității.
2. Presupun că acest scriitor este stăpânit de sentimente de inferioritate. În ciuda talentului, îi este teamă să nu fie luat peste picior, să nu fie expus. Se teme că nu va putea reprezenta ceea ce așteaptă ceilalți de la el. Se preface indiferent în fața admirației, fuge de ceilalți. Pentru a nu conștientiza teama și fuga, născoceste motive liniștitoare, în care crede. Indiferența sa este deci o compensație, iar reflecția - *anormală*.
3. Din cauza sentimentului de inferioritate, el poate avea nevoie să pară „perfect” și „detașat de toate aceste baliverne a căror lipsă de valoare o cunoaște prea bine!”. Astfel, le întărește celorlalți admirația pentru „modestia” sa, admirație de care are nevoie pentru a se simți în siguranță. Reacție *anormală*: își acordă motive conștiente care nu corespund defel realității. Este un perfecționist - deci un nevropat.

Așadar, putem vedea bine diferența dintre reacția normală și cea nevrotică. Reacția normală este autentică; cea nevrotică nu corespunde adevărului interior. Este asemenea unei cruste care, acoperind o rană, o împiedică să supureze.

Câteva exemple...

- Un gest curtenitor poate fi (din fericire!) autentic. Dar este uneori și un simptom de nevroză. Presupun că o persoană este foarte angoasată dacă ceilalți îi sunt ostili; că se simte vinovată, nelalocul ei, tracasată. Pentru a evita ostilitatea, ea va fi atunci politicoasă, drăguță, prevenitoare, nu va îndrăzni să refuze nimic.
- Dezinvoltura poate fi normală; este vorba în acest caz de o detașare și de o ușurință datorate unei forțe interioare. Când este nevrotică? Atunci când subiectul „face” pe dezinvoltul, fără s-o conștientizeze, de altfel. Se sustrage astfel angoaselor provocate de sentimentele de inferioritate.
- Cultura vastă este în sine normală, dar uneori este și un simptom de nevroză, ca, de exemplu, atunci când compensează mari umiliri.
- Loialitatea este o trăsătură minunată, dar poate fi la rândul ei nevrotică. De exemplu: persoana este loială, dar inconștient dorește ca acest lucru să fie știut. Face asemenea manevre încât ceilalți să-i constate loialitatea, să-i încredințeze secrete, bani etc., pe care, de altfel, îi va păstra impecabil. Astfel, ea culege admirația, afecțiunea, încrederea de care, moral, are nevoie.
- A fi „un mare om” este normal, deși un lucru rar, din nefericire! Dar tocmai faptul de a deveni astfel poate fi o compensație a inferiorității, dând sentimente de putere și de dominație.

Observăm că doar analiza ne permite să spunem că un sentiment sau o acțiune sunt sau nu nevrotice! Un nevropat din cauza sentimentelor de inferioritate se va învărti mereu în jurul următoarelor puncte: *nevoia* de a domina, de putere, de forță, de superioritate, de admirație. Aceste nevoi provin deci din sentimentele de neputință și de slăbiciune. *Prin urmare, nevropatul va face totul pentru a împiedica ceea ce, în ochii lui, pare a fi o slăbiciune.* De exemplu:

- refuză „cu înverșunare” să accepte vreun sfat;
- are un spirit de contradicție adesea feroce și prompt, ca un tic;
- refuză „mândru” chiar și cel mai mic ajutor care i se propune;
- vrea să trăiască „fără a cere nimic nimănui încât să nu fie dator nimănui și să meargă cu fruntea sus...”;
- refuză faptul că ar putea să nu aibă dreptate;
- nu suportă nici cea mai slabă urmă de critică etc.

De ce? Toate aceste acțiuni sunt totuși normale! *Însă, pentru el, sunt o înjosire și o slăbiciune.* Ce își spune acest nevropat? „Nu sunt eu așa de slab încât să accept sfaturi...!”, în loc de: „...fiind slab, sunt incapabil să recunosc existența altuia mai puternic și mai experimentat decât mine”.

Acești nevropați își doresc inconștient ca lumea să fie făcută după chipul și asemănarea lor. (Ceea ce este tragic când este vorba de părinți și copii.) Interior, nu cedează niciodată și pretind docilitate din partea anturajului, orice s-ar întâmpla.

Ostilitatea lor orgolioasă e declanșată de nimicuri. De exemplu, nevropatul încearcă o agresivitate surdă dacă e făcut să aștepte. În forul interior, se formează vagi senzații: „...nu sunt eu dintre cei pe care-i lași să aștepte și am dreptul la mai mult respect”. *Cyrano de Bergerac* este un astfel de nevropat, el și mulți alții. Fizicul dizgrațios este la originea orgoliului său maladiv; *dacă Cyrano ar fi fost un om echilibrat de la bun început, nasul l-ar fi lăsat complet indiferent!*

Nevroza și compensațiile ei

Compensațiile duc adesea la realizări sociale foarte utile. De exemplu, un copil multă vreme umilit se compensează stabilindu-și ca scop răzbunarea și un statut superior. Astfel, poate deveni un mare inginer, medic, avocat etc. Dar, în fond, rămâne un nefericit, de vreme ce compensația nu a dus defel la dispariția sentimentului de inferioritate! În ciuda tuturor, el simte că împlinirea interioară nu există...

Cum am arătat-o deja, compensațiile îmbracă adesea forma unui *autoritarism ascuns*. De exemplu:

- acestor nevropați le place să dea sfaturi, simt nevoia să traseze directive. Ei capătă astfel o senzație de putere, de forță, de integritate; au sentimentul că sunt niște „șefi” admirați și respectați;
- resimt nevoia de a profesa, de a-i învăța pe alții (din același motiv);
- simt nevoia să conducă;
- încearcă deci *nevoia* de a-i ajuta pe ceilalți, de a le fi alături, de a servi drept sprijin. Se simt umiliți și agresivi dacă nu se face apel la ei.

Toate aceste acțiuni sunt în mod clar anormale pentru că nevropații caută în ele un sentiment de superioritate, deci o apărare împotriva inferiorității anterioare.

Ei nu concep să fie „egali” nimănui: ori se simt inferiori, ori, dimpotrivă, superiori. Dacă un nevropat „compensat” se simte inferior, va face totul pentru a epata, pentru a fi admirat datorită cunoștințelor sale, pentru inteligența, profunzimea gândirii, politețea sa, „căldura umană”.

Prezintă evident o mare sete de prestigiu! O persoană nevropată îmi spunea odată, pomenind de studiile sociologice foarte aprofundate pe care le făcuse: „...știu multe lucruri acum... dar aceste studii m-au epuizat”. Această constatare ar fi naturală la o persoană normală. Dar ce se întâmplă cu una nevropată? A studiat mult acest subiect puțin obișnuit (de unde senzația de superioritate); este epuizată (se subestimează tocmai pentru a-și ridica valoarea, de vreme ce un surmenaj intelectual este adesea admirat... Așa, ca un martir al științei!).

Alt caz: un nevropat, datorită sentimentului de inferioritate, dorește să reușească „din prima”. Simte nevoia de a compune imediat ca Beethoven, de a juca teatru asemenea lui Molière, de a scrie precum Eminescu. Vrea ca încercările sale să fie adevărate lovituri de maestru! Dacă i se spune: „e bine, dar mai trebuie lucrat”, se simte „demolat” cu intenție. Are deci o ambiție nemăsurată, nu din pricina certitudinii că poate (deși o crede uneori), ci dintr-un adânc sentiment de neputință.

Alt caz: nevropații dau înapoi în fața luptei, declarând că „nu-i interesează”, „că-s mai presus de aceste nimicuri” etc.

Vă voi prezenta în continuare cazul automobilistului văzut din această perspectivă. Reacțiile nevropaților sunt întotdeauna foarte complicate. Este și normal, de vreme ce

avem de-a face întotdeauna cu un amestec de inferioritate și de superioritate! Să luăm, de exemplu, cazul unui nevropat care are o nevoie feroce de independență absolută, dar care, în același timp, simte nevoia să fie dependent, protejat, alintat. Observăm imediat mixtura nemaivăzută de sute de reacții contradictorii! Pentru a fi analizate, aceste reacții, gesturi, cuvinte, mimică trebuie prinse „din zbor” și „secționate”. Ceea ce nu e mereu o treabă ușoară...

Automobilismul și nevroza

Milioane de conducători auto nu suportă să fie depășiți. Este o reacție pur nevrotică! Pentru ei, a fi depășit înseamnă „a fi pus în inferioritate”, ceea ce implică faptul că ajung să se identifice cu mașina! ... *Astfel puterea mașinii devine însăși puterea lor*. Sentimentele lor de inferioritate trebuie să fie într-adevăr mari dacă se ajunge până acolo...

Acești nevropați nu vor gândi: „mașina mea a fost depășită de o alta”, ci „m-a depășit altul”. De altfel, este interesant să observi un automobilist cuprins de sentimente de inferioritate. Se află evident într-o stare de ostilitate și de competiție malade și reacționează curent în două moduri: fie prin agresivitate, fie prin fugă. Nevroza agresivității este bine cunoscută în automobilism: furie înăbușită, reflecții absurde, sarcasme, insulte, depășiri furibunde. Cât despre fugă, aceasta este adesea deghizată sub o falsă dezinvoltură, un fals respect pentru mașină. De exemplu:

- învins la demaraj, un automobilist nevropat va spune: „Cine, eu? Că doar nu-s nebun să-mi rablagesc mașinuța... Să arunc bani pe fereastră pentru două secunde în plus? Nu sunt tâmpit!” (nu crede nici el o iotă din toate acestea, dar încearcă să-și justifice inferioritatea în ochii celorlalți...);
- dacă mașina sa nu este îndeajuns de puternică, atunci declară că „vitezometrul indică aiurea de la 80 în sus, arată prea puțin, ar trebui să-l repare”. Dacă se crede „bătut”, pretinde că „are chef să o ia mai încet”, astfel încât ceilalți să nu-și bată joc de încetineala lui ca de-o slăbiciune. Sau, și mai și, conduce cu o singură mână, fals nonșalant și fluierând o melodie.

Este deci vorba de reacții care dau o *siguranță interioară*. Încearcă să se simtă dezinvolt, calm, lucid, mai presus de o asemenea „competiție stupidă”. Aceste cuvinte nu corespund, desigur, climatului interior, care este ostil și „fierbe la foc mic”.

Sunt aceeași nevropați care reacționează cu ostilitate dacă le este criticată puterea mașinii, pe care o confundă cu propria lor forță! *Dacă am putea suprima aceste sentimente de inferioritate ale milioaneilor de automobiliști, numărul accidentelor s-ar reduce la jumătate!* (P. Daco, 1995) Pentru că am împiedica astfel competiția ostilă dintre niște nevropați care nu-și acceptă niciodată neputința.

Educația și sentimentele de inferioritate

Sentimentele de inferioritate apar încă din primii ani de viață și sunt cât se poate de normale. Orice copil se simte blocat și neputincios în fața forțelor care îl înconjoară. E mic și slab; nu cunoaște lumea, despre care nu are decât o impresie foarte confuză. Ne dăm oare seama cât de uriașe trebuie să-i pară obiectele pe care le vede? *De aceea, orice copil caută, mai înainte de toate, să se simtă în siguranță*. Trebuie să perceapă faptul că e ajutat, însă nu dominat ori tratat ca un obiect. Încet-încet, își afirmă

personalitatea; Eul său apare. Începe să caute această siguranță în el însuși, își încearcă forțele și devine spontan. Educația trebuie să îi permită deci să ajungă să aibă încredere în el cât mai repede. *Educația ideală constă în a suprima, cât mai rapid, sentimentele de inferioritate și în a îndruma copilul către certitudinea propriei valori.* Căci nucleul nevrozei apare dacă sentimentul de inferioritate rămâne așa cum e și invadează întreaga personalitate în cursul anilor următori. Devine atunci un complex care ajunge la maturitate precum o ciupercă otrăvitoare, sufocând personalitatea reală și comandând mare parte a acțiunilor și a gândurilor.

Or, realitatea este destul de sumbră! *Tot ceea ce subminează voința personală a copilului este un factor de nevroză.* La fel – tot ceea ce îi înfrânează spontaneitatea. Evident, totul depinde de spiritul în care se desfășoară educația.

Mulți educatori, din nefericire, întăresc sentimentele de inferioritate. Este de ajuns să ne gândim la mulțimea nemaipomenită a persoanelor autoritare, deci nevropate. Deținem astfel cheia unui număr incalculabil de adulți nevropați: este un cerc vicios al educatorilor nevropați și al celor educați, care vor deveni la fel la rândul lor. Este clar că o persoană autoritară consolidează sentimente de inferioritate chiar și în cel mai sănătos copil din lume.

Trebuie să privim lucrurile în față: un părinte cuprins de sentimente de inferioritate simte nevoia ca până și copilul să-i rămână inferior. Are nevoie ca acesta să nu aibă o viață personală și spontană; are nevoie de slăbiciunea copilului pentru a-și întări sentimentele de dominanță, care îi lasă impresia că e puternic.

Orice psiholog cunoaște una dintre principalele cauze ale nevrozei adulte: *prea mulți părinți își domină copilul.*

Lipsa de afecțiune

Lipsa de afecțiune declanșează invariabil sentimente de inferioritate (frustrare) atât la copil, cât și la adolescent. Când putem vorbi de lipsă de tandrețe? Lăsând la o parte eufemismele, aceasta se întâmplă atunci când un părinte își umilește, domină, inferiorizează ori abandonează vizibil și voluntar copilul. Totul se petrece pe față, dacă se poate spune așa.

Oare frustrările produc sentimente de inferioritate?

Întrebarea pe care ar trebui să ne-o punem este: în educarea unui copil, care este scopul educatorilor? Vreau să spun: care este adevăratul scop, profund? Țelul interior al unei persoane sănătoase va fi copilul însuși. Educația va fi lucidă, corectă; persoana sănătoasă este capabilă să vadă binele copilului și să uite de ea însăși. Dar în cazul unui educator nevropat? Mai întâi, este el capabil să se lase pe sine deoparte? Nu, chiar de crede că o face. De ce? Pentru că nevroza îl obligă neîncetat să revină asupra lui însuși, în căutarea unei compensații care să-i permită să trăiască. În cazul nevrozelor autoritare, a și găsit compensația în persoana copilului. Nevropatul își va camufla deci lipsa de afecțiune reală și profundă și va declara că nu are în vedere decât binele copilului. Lucru care îi va permite să domine, să frustreze, să inferiorizeze pe măsură ce trec anii...

Tot ceea ce distruge voința personală a copilului dă naștere unui sentiment de inferioritate, dacă cel în cauză are impresia unei diminuări a propriei valori. Dacă o persoană sănătoasă își pedepsește copilul într-un mod just, n-avem nimic a ne teme. Copilul își va

spune: „unde-i lege, nu tocmeală...” și nu se va simți umilit. Dar nu se întâmplă la fel cu un copil educat de un nevropat, după cum am arătat-o pe larg. La el, totul concurează la diminuarea sentimentului propriei valori!

Alte cauze...

Există, evident, o gamă întreagă de frustrări și de inferiorizări. Pe lângă părinții dominatori, există cei care transmit copilului propriile temeri maniacale (deci nevrotice). De exemplu: eternele recomandări să aibă grijă la accidente, la insecte, căzături, microbi etc. Recomandări repetate fără încetare: „ia-ți un pulover de lână, nu ești așa de rezistent...”; „vezi să nu te lovești/să nu te rănești/fii cu ochii pe ceilalți/ai grijă la ochi, mâini, picioare...” și mai știu eu la ce altceva!

Am citat aici doar niște exemple mărunte. Aceste recomandări sfârșesc prin a crea o rețea de reflexe condiționate și prin a distruge încrederea pe care un copil trebuie să o aibă în el. Dacă aceste „sfaturi” nu încetează și provin dintr-o angoasă teribilă, cum ați vrea atunci ca acel copil să-și dezvolte propria forță și să nu sfârșescă prin a-i fi lui însuși teamă?

Atunci apar sentimentele de inferioritate.

Cum am spus-o deja, invidia dintre frați și surori dă adesea naștere unei uri teribile. De altfel, valorile celor doi copii sunt prea des puse față în față. De exemplu: „uită-te la fratele tău, ia exemplu de la el... El e deștept!”. Sau, și mai și, se preferă fățiș un copil altuia ori i se arată că nașterea sa nu a fost dorită! Aceste sentimente de inferioritate riscă, evident, să se prelungească până la maturitate. De câte ori o fetiță nu este lăsată să înțeleagă că „am fi preferat un băiat... dar, mă rog, dacă tot s-a născut, asta e!”. Această tendință absurdă a culturii noastre de a considera femeile inferioare (mă întreb de ce oare!) a condamnat jumătate din populația noastră să fie copleșită de sentimente de inferioritate.

Cea mai mare parte a femeilor încearcă astfel de sentimente dureroase pentru simplul fapt că nu sunt bărbați! De ce? Cultura noastră este în întregime bazată pe așa-zisa superioritate masculină. Bărbatul a ajuns un fel de împărat al Terrei, rol în care nici el nu e departe de a crede! De-a lungul secolelor, femeii i-au fost interzise responsabilitățile exterioare, lăsându-i-se, drept unic domeniu de manifestare, afectivitatea personală. Bineînțeles, emanciparea femeii câștigă tot mai mult teren, dar un atavism milenar nu se smulge din rădăcină cu una, cu două... În cadrul tipului nostru de civilizație, femeia deține încă un loc absurd de restrâns. Nu este nașterea unei fiice considerată adesea „un act ratat”? „E doar fată!” este o exclamație care îi însoțește deseori venirea pe lume. În acest caz, avem de-a face cu un intens egoism al părinților, care își doresc un copil pentru satisfacerea propriilor nevoi interioare. Dacă în mintea lor se află neîncetat ideea că „nu-i decât o fată!”, vor lăsa să se înțeleagă aceasta inclusiv de către copil, intenționat sau nu. Inferioritatea feminină face parte dintr-o stare de spirit ridicolă, dar adânc ancorată. Nu e normal ca femeile să aibă, automat, sentimentul profund că sunt inferioare celorlalți?

Încetează sentimentele de inferioritate ale femeii la vârsta adultă? Da, în cazul în care femeia este riguros echilibrată. Ea își asumă atunci rolul feminin cu bucurie și o liniștită luciditate. Din nefericire, lichidarea totală a acestor sentimente este foarte rară la femeie. Totul este împotriva ei: mulți bărbați, toate legile... chiar și gramatica, unde

masculinul predomină! Și dacă întrebăm numeroase femei, acestea răspund frecvent: „Eu? Mi-aș dori să fi fost bărbat...”.

Acest lucru înseamnă că ele încearcă dorința de a se bucura de marile privilegii acordate părții masculine. Mai mult, ele își doresc să posede calitățile care (după cât se pare) sunt apanajul masculinității, adică: forță, curaj, independență, dreptul de a alege etc. Fiind copleșită de sentimente de inferioritate, este normal ca femeia „să protesteze” și să caute o compensație. Este logic astfel că ea încearcă să respingă rolul de femeie și să se îndrepte către cel masculin. Aceste proteste se traduc prin mers bărbătesc, haine masculine, tunsoare, competiție sportivă, revendicări feminine. Ele intră astfel într-o competiție agresivă cu bărbații.

Toate acestea sunt triste și ridicole, dar s-a făcut totul pentru a le aduce aici. Două soluții sunt posibile pentru aceste femei:

1. - senzația de neputință și de resemnare;
2. - protestul, compensațiile și competițiile.

Rezultatul? Bărbatul gândește: „...n-aș suporta să fiu depășit sau comandat de o femeie!”. Femeia, la rândul ei: „...așa deci! Le arăt eu lor ce pot! O să vadă că sunt mai bună!”.

Sentimentul feminin de inferioritate este deci o stare de spirit generală. Câți tați nu își doresc un copil pentru „a le continua numele, ascendența, profesia”. Iarăși un egoism feroce! Când spun „să-mi continue numele” ei înțeleg de fapt: „să am un băiat”. Ce se întâmplă atunci uneori? Următorul lucru absurd: tatăl refuză mental ideea de a avea o fată. Va încerca deci să facă din ea un băiat. O va învăța să se poarte „bărbătește”! O pune să practice diverse sporturi, o îmbracă băiețește, își îndeamnă fiica să îndeplinească treburi masculine etc. Ce va gândi atunci fata? Că tot ceea ce este masculin e bun, iar tot ceea ce este feminin e slab și demn de dispreț.

Ea dobândește astfel certitudinea că este inferioară din moment ce „nu e decât o femeie”. Ne dăm seama de forța fenomenală care i-ar trebui acestei tinere pentru a-și regăsi rolul de femeie?

Eul normal se construiește prin depășirea dificultăților, nu fugind de ele sau negându-le într-un mod defensiv, automat și orb.

3.3.8. Principii și reguli utile pentru eu

I. Principiul autenticității

Subiectul este sfătuit să fie el însuși, utilizând pentru aceasta unul sau mai multe dintre sfaturile următoare:

1. *Acceptă-te așa cum ești*, adică să nu-ți consacră o parte din Eu pentru a lupta împotriva celeilalte jumătăți, nici o parte din voință pentru a ascunde ceea ce ești.
2. *Să fii spontan*, adică spune ceea ce simți, ceea ce gândești să arăți prin mimică, prin gesturi, prin expresii; fii furios dacă ești furios, arată-te fericit dacă ești fericit, refuză dacă ai chef să refuzi, acceptă dacă ai chef să accepți etc.
3. *Destinde-te*, uită presiunea situațiilor închipuite sau reale, deschide o breșă în zidul de apărare (fortăreața) al contracarării defensive, regăsește-ți râsul, umorul, bucuria.

4. *Afirmă-te*, învață să spui „eu”, să-ți exprimi ideile chiar dacă și se par neînsemnate, caraghioase, să faci lucruri originale sau care îți fac plăcere ori îți aduc un avantaj personal, fără să te acuzi pentru aceasta de egoism.
5. *Creează ceva care să te reprezinte*, în domenii simple și fără rețineri,
6. *Acceptă (suportă) incertitudinea*, nu te speria de nouitate, nici de necunoscut, nici de risc, încearcă să îndrăznești, să înfrunți, să te lansezi, să experimentezi ceea ce nu ai îndrăznit niciodată să faci.
7. *Fii realist*, privește lucrurile și oamenii așa cum sunt, nu idealiza ceea ce este sordid, nici nu considera sordid ceea ce este normal; să nu crezi în mijloace magice, să nu aștepți Absolutul și să știi că totul este relativ.

II. Principiul atacului distorsiunilor conceptuale

Subiectul trebuie să-și analizeze diferitele anomalii ale universului personal și comportamentul; de asemenea, i se poate explica cum poate corecta aceste anomalii:

1. *Deprecierea riscurilor*: să-i arăți că pericolul de care se teme a fost probabil un pericol real în trecut, dar considerarea lui ca atare în prezent este imaginară (nu reală).
2. *Reabilitarea dorințelor refutate*: să-i explice dorințele pe care le-a evitat sau de care a fugit pentru că le considera anormale erau dorințe marcate de Eul de atunci și că aceste dorințe nu sunt mai puțin normale decât altele.
3. *Înlăturarea mecanismelor de apărare perimate*: situațiile actuale nu mai justifică unele mecanisme defensive; trebuie să-l determine pe subiect să-și regăsească originalitatea prezentului, realitatea actualului împotriva repetării vechiului cerc vicios.

Aceste sfaturi sunt eficiente pentru persoanele normale, nu și pentru cele cu nevroze și psihopatii, ele având nevoie de psihoterapeuți autentici.

III. Principiul restabilirii, în limitele posibilului, a puterii voinței

Efectul comun al celor mai multe complexe îl reprezintă diminuarea forței voinței, sentimentul că simptomele prin care se manifestă complexe sunt mai puternice decât subiectul, iar el este neputincios în fața lor, că ar vrea să fie altfel, dar nu poate.

Toate complexe, în formele primare (non-compensate), sunt benefice pentru creativitate deoarece stimulează individul să obțină performanțe mai bune, să fie competitiv în plan profesional și social. Așa cum s-a arătat de-a lungul prezentării acestor complexe, ele sunt trăite negativ de persoană, mai ales în plan afectiv emoțional, marcând prezența unor dificultăți. Este foarte important pentru evoluția normală a Eului ca persoana să depășească greutățile în mod specific, conștient, și nu prin mecanisme de apărare și compensatorii. Formele compensate ale complexelor, care marchează deja trecerea de la zona patologicului sunt dăunătoare creativității deoarece, li blochează libertatea Eului atât de importantă pentru creație.

3.4. Tipurile psihologice ale lui C.G. Jung

Vom face câteva precizări care să înlesnească o mai bună cunoaștere a tipurilor psihologice.

În accepția lui Jung **complexul** este: „o grămadă de amintiri încărcate afectiv și, în același timp un nucleu conflictual capabil să deformeze înlanțuirea de idei și sensul perceput”. Din această perspectivă, Jung arată că este exagerat să considerăm complexul lui Oedip ca fiind generic pentru celelalte complexe. Astfel, se poate vorbi de un „conflict patern” când este un conflict cu tatăl, de un „conflict matern”, de un „conflict fratern” sau de un „complex de putere” sau de „eșec” atunci când persoana se află în conflict cu Idealul Eului. Pentru Jung complexe, în general, sunt trecătoare având cauze mai mult sau mai puțin recente, fiind legate de anumite dificultăți ale existenței, de momente de criză, de drame. Pentru Jung, complexul lui Oedip este expresia dorinței de reîntoarcere la mamă, dorință comună a copiilor de ambele sexe, care în anumite condiții poate lua o formă erotică și se poate fixa ca un complex. Pe de altă parte, Mama este sursa originară a vieții, simbolul protecției și al hranei, al păcii și al fericirii, atunci când raportăm complexul ca atare, la inconștientul colectiv, la arhetipuri.

În stabilirea tipurilor psihologice Jung a combinat două mari categorii de variabile – respectiv temperamentul (extra/introversiunea) cu patru funcții psihologice (gândire, sentiment, senzație, intenție).

În cartea *Psihologia inconștientului* (1993, p. 91), Jung definește intro- și extraversiunea după cum urmează.

Introversiunea la un subiect normal se exprimă printr-un comportament firesc binevoitor, meditativ, ușor distant, care nu se angajează cu plăcere în discuții cu alții, dar se descurcă foarte ușor în fața obiectelor, se găsește puțin defensiv și se retrage în spatele unei atitudini de observator.

Extraversiunea, la un subiect normal se exprimă printr-un comportament natural prevenitor, aparent deschis și îndatorat celor din jur, care se pliază ușor la toate situațiile noi, care stabilește rapid relații noi cu cei din jur, care se lansează adesea în necunoscut, fără teamă și încrezător, îndepărtând obiecțiile care ar putea stânjeni spiritul.

După Jung, extraversiunea și introversiunea sunt determinate biologic, nefiind dependente de educație sau instrucție de tipul profesiei, de nivelul instruirii, de sex; nu sunt ereditare (copiii de la aceeași mamă au atitudini diferite), nu depind de experiențele de viață ale individului.

Jung a stabilit 8 tipuri psihologice normale și altele 8 corespunzătoare acestora în sfera patologicului, tipuri pe care le-a denumit complexate.

1.a. Extravert-gândire – tip normal. Are foarte mare nevoie de a stăpâni faptele și persoanele, de a planifica acțiunea, de a produce cât mai mult și de a fi eficient. Manifestă grija de a convinge pe alții. Are foarte mare încredere în sine și în propria judecată. Acționează prin realism așezat și previziuni metodice. Este foarte mult angajat în viața practică fără să piardă din vedere spiritul teoretic al sistemului. Este îngrozit de confuzie, romantism, extravaganță, de lucruri aiurite (fără sens).

1.b. Extravert-gândire – tip complexat. Manifestă aceleași dispoziții ca tipul 1.a., iar în plan secundar este dominat de sentimente posesive, fiind deosebit de gelos și bănuind pe alții că îl desenează în negru, se ocupă de slăbiciunile și defectele lui. Are o idee fixă, a eșecului personal.

2.a. Extravert-sentiment – tip normal. Deosebit de interesat de contactele sociale, urmărind cu mare grijă să existe acord și afecțiune în relațiile interumane. Îndrumă pe ceilalți. Manifestă simpatie față de cei din jurul lui. Are gustul schimbărilor. Cooperarea și participarea la activități desfășurate în grup sunt spontane. Este inclinat să adopte opiniile grupului de apartenență, manifestând tendința spre sugestibilitate.

2.b. Extravert-sentiment – tip complexat. Aceleași dispoziții ca tipul a, iar în plan secundar (în umbră) manifestă o intensă frică de singurătate, are neliniști în privința adevărului, are tendința de a gândi prin prejudecăți și stereotipuri. Are obiceiul de a devaloriza fie persoanele, fie obiectele pe care le-a prețuit cel mai mult.

3.a. Extravert-senzație – tip normal. Are o grijă deosebită pentru realism și un respect aparte față de experiență. Simte nevoia de a fi mereu la curent cu noutățile. Este un spirit prompt și concret, cu o ușurință remarcabilă pentru rezolvarea problemelor practice materiale și a situațiilor cu un grad înalt de risc. Se caracterizează prin nevoia de a se bucura din plin la nivel senzorial, este în permanentă căutare a senzațiilor și senzaționalului.

3.b. Extravert-senzație – tip complexat. Aceleași caracteristici ca tipul a, plus existența unor angoase excesive și a unor manifestări obsesive cu privire la opiniile altora. Are idei bizare, este un tip fobic sau magic, în ciuda dependenței marcante de experiență fiind măcinat de îndoieli penibile asupra a ceea ce percepe el în mod real.

4.a. Extravert-intuiție – tip normal. Are un simț cu totul ieșit din comun pentru perceperea nuanțelor, a șanselor de succes, a posibilităților oferite, încercând să nu îi scape „ocaziile”. Manifestă o încredere nemăsurată în flerul său personal și în forma lui bună. Are un puternic spirit de sinteză. Simte ipotezele juste, manifestând în același timp un gust deosebit pentru risc. Este foarte delicat în raporturile sociale și intime.

4.b. Extravert-intuiție – tip complexat. Aceleași dispoziții ca tipul a, iar în plan secundar se caracterizează printr-un atașament excesiv pentru „adevăruri” pur imaginare. Este inclinat spre fixații sentimentale aberante față de oameni, chiar animale, care contravin modului său de a fi. Are grijă obsedantă pentru anumite senzații, tendințe ipohondrice (de a se crede mereu bolnav).

5.a. Introvert-gândire – tip normal. Încalinat spre rigiditatea principiilor personale. Manifestă tendința de a se „decupla”, de a se deconecta de la viața cotidiană nemijlocită și de la relațiile cu alții, dezvoltând un sistem subiectiv întreținut de ideea că există un adevăr unic, acesta fiind cel care trebuie să fie cunoscut. Manifestă intransigență și duritate față de alții. Adoră rigoarea până la fetișizarea ei, fiind de aceea inflexibil, riscând izolarea față de ceilalți.

5.b. Introvert-gândire – tip complexat. Pe lângă tendințele tipului a se adaugă următoarele: lăcomie pentru relații afective tandre, pe care de obicei le disprețuiește

profund. Devine plângăreț, căutând securitatea în cadrul simpatiei de tip matern sau prin ritualuri magice de autoprotecție.

- 6.a. Introvert-sentiment – tip normal.** Deși are o nevoie intensă de schimburi afective, acestea sunt selective și se poartă sub masca unui om rece, inabordabil. Este un „sentimental” cu rezerve, fiind foarte vulnerabil, timid, îngrijorat să nu pară ridicol. Este romantic, având un idealism dezinteresat și manifestând tendința către utopie sentimentală și melancolie.
- 6.b. Introvert-sentiment – tip complexat.** La manifestările tipului a se adaugă uneori frica de intrigi urzite împotriva lui, tendința de a despica firul în patru. Sub aparența preocupărilor pentru idealuri umanitare și nevoi pur afective apare o grijă specială față de ceea ce gândesc alții despre persoana lui, fiind îndemnat să supravegheze aceste urzeli împotriva lui, pe care le înlătură prin combinații inedite.
- 7.a. Introvert-senzație – tip normal.** Are un spirit deosebit de analiză, care este însă detașat de viața și mișcarea reale, fiindcă nu are un contact direct cu ele. Se află într-o permanentă căutare a soluțiilor pur intelectuale, estetice (forme, muzică). Are preferința pentru singurătate sau manifestă interes pentru un grup restrâns de prieteni fideli sau la fel de inițiați ca și el. Are plăcerea imaginarului și a reveriei politice. Colorează subiectiv universul.
- 7.b. Introvert-senzație – tip complexat.** Tendințele de mai sus sunt întrerupte de obsesii respinse de subiect, dar imperioase, constând în presimțirea unor pericole. Are dorința de a ghici secretele celorlalți, pe care are obiceiul să-i considere *a priori* ca fiind inculți, grosolani, dubioși, rău intenționați. Manifestă atașament magic pentru anumite obiecte (amulete) sau anumite principii fără valoare obiectivă.
- 8.a. Introvert-intuiție – tip normal.** Este inclinat spre misticism, are gust pentru hermeneutică (simboluri, enigme și interpretarea lor). Are preferință pentru ezoterism și lucruri imateriale. Manifestă tendința de a face un mister asupra lucrurilor la care se gândește sau pe care le cunoaște. Are o sensibilitate puternică deseori orientată spre fantasme creatoare. Își asigură un soi aparte de singurătate, fiind în comuniune cu forțe magice, care îl protejează.
- 8.b. Introvert-intuiție – tip complexat.** Tendințele de la punctul a sunt completate în plan secundar de nevoi surprinzătoare cum ar fi afișarea unor manifestări grosolane, brutale de bucurie sau nevoia de a se face remarcat, uneori devenind extravagant. Manifestă un atașament obsesiv față de anumite persoane sau obiecte într-un climat de hipersensibilitate cu totul penibilă.

Exercițiu pentru aprecierea gradului de unitate sau disociere a Eului

(adaptat după R. Mucchielli – 1994)

1.a. Aveți un moral puternic, rezistent? Depășiți relativ ușor dificultățile, ele nu vă afectează starea de echilibru psihic?	1.b. Sunteți ușor demoralizat? La întâmpinarea celei mai mici dificultăți vă pierdeți cu firea?
2.a. Înaintea luării unei decizii, deliberarea dumneavoastră interioară este rapidă și clară?	2.b. Deliberarea dumneavoastră se prelungește într-o manieră penibilă ducând la apariția unor stări conflictuale și fiind însoțită de multiple ezitări?
3.a. După ce ați făcut o alegere, ați luat o hotărâre și v-ați angajat într-o anumită direcție nu regretați nimic, având certitudinea intimă că ați făcut cea mai bună alegere?	3.b. După o alegere sau o decizie care vă angajează într-o anumită direcție, satisfacția dumneavoastră este de scurtă durată și în general cădeți pradă regretelor?
4.a. Credeți că sentimentele dumneavoastră sunt ușor de definit și toate sunt destul de clare?	4.b. Găsiți că sentimentele dumneavoastră sunt oarecum confuze, contradictorii, complicate?
5.a. Sunteți, de obicei, o persoană destinsă (relaxată), care se simte în largul său? Vă purtați natural, firesc, fără să vă temeți de încălcarea constrângerilor exterioare?	5.b. Sunteți, de obicei, tensionat, încordat și nu vă simțiți în largul dumneavoastră? De cele mai multe ori jucați un rol care vi se impune, fiind mereu preocupat din cauza cuiva sau a ceva?

Răspuns: Cu cât aveți mai multe răspunsuri de tip a, gradul de unitate și echilibru al Eului dumneavoastră este mai puternic. Numărul mai mare de răspunsuri tip b sunt indicatori ai unei stări de conflict și tensiuni cronice la nivelul Eului.

Bibliografie

- Adler, A., 1949, *Connaissance de l'homme*, Éd. Payot, Paris.
- Barel, Y., 1982, *La marginalité sociale*, P.U.F., Paris.
- Baumeister, R.F., (ed.), 1993, *Self-Esteem: The Puzzle of Low Self-Regard*, Plenum Press, New York.
- Bazin, R., 1990, *Développement personnel et entraînement mental*, ESF, Paris.
- Brachfeld, O., 1945, *Les sentiments d'infériorité*, Éd. Du Mont-Blanc, Geneva.
- Chandezon, G., Salou, J., 1985, *L'insecurité*, Chotard, Paris.
- Chouvier, B. (ed.), 1998, *Matière a symbolization. Art, création et psychanalyse*, Éd. Dunod, Paris.
- Daco, P. 1995, in Alfred Adler, *Les prodigieuses victoires de la psychologie moderne*, Éd. Marabont, Paris.
- Freud, A., 1949, *Le moi et les mecanismes de defence*, P.U.F., Paris.

- Jung, C.G., 1993, *Les types psychologiques*, P.U.F., Paris.
- Kernis, M.H., 1995, *Efficacy, Agency, and Self-Esteem*, Plenum Press, New York.
- Leary, M.R., 1999, „Making Sense of Self-Esteem”, in *Psychological Science*, 8, 1, pp. 32-35.
- Limbos, E., 1990, *Les barrages personnels dans les rapports humains*, ESF, Paris.
- Limbos, E., 1994, *Les problèmes humains dans les groupes*, ESF, Paris.
- Manus, A., 1987, *Psychoses et névroses de l'adulte*, P.U.F., Paris.
- Mucchielli, R., 1992, *Les complexes personnels*, ESF, Paris.
- Rogers, C., 1967, *Le développement de la personne*, Éd. Dunod, Paris.
- Sarano, J., 1990, *Rester et devenir soi-même*, Le Centurion, Paris.
- Shore, Sidney, 1990, „Les blocages de la créativité”, in Jaoui, H., *La créativité. Mode d'emploi*, ESF, Paris.
- Tangney, J.P., Fischer, K.W., 1995, *Self-Conscious Emotions: The Psychology of Shame, Guilt, Embarrassment, and Pride*, Guilford Press, New York.
- Viguiet, R., 1990, *Adler et l'adlerisme*, col. „Que sais-je?”, P.U.F., Paris.

Capitolul 4

INTELIGENȚA EMOȚIONALĂ

„Lumea este a entuziaștilor care nu se infierbântă.”

4.1. Însemnătatea emoțiilor

În capitolul referitor la dominanța cerebrală și creativitate am arătat că există tendința de a considera emisfera stângă, cea legată de limbaj și de gândirea rațională, ca fiind mult mai valoroasă și mai importantă decât emisfera dreaptă, care răspunde mai ales de imaginație, orientare în spațiu, gândire simbolică și intuiție.

În mod similar s-a formulat ideea că rațiunea, care este localizată în sistemul cortical, se opune emoției, situată în sistemul limbic, prima având un caracter pregnant obiectiv, iar cea de-a doua fiind eminamente subiectivă.

De fapt, în majoritatea dicționarelor de psihologie, afectivitatea desemnează un nivel al existenței care se definește prin antiteză cu conceptualizarea, cu rațiunea, unde totul este doar trăit de individ și nu cunoscut în mod conștient. A. și R. Mucchielli (1969) consideră că afectivitatea se caracterizează prin:

1. *implicare personală completă* (ceea ce ne vizează, ne „atinge” în mod individual și singular);
2. *faptul că este esențial psihosomatică sau fiziologică* (adică trăirea se desfășoară mai curând în plan fizic, fiind însoțită de fenomene sau de senzații organice, funcționale, decât la nivel conștient, sub forma sentimentelor);
3. *semnificații personale* pe care le atribuim condițiilor noastre de existență și mediului nostru care ne înconjoară;
4. *puterea de determinare a comportamentului nostru*.

Structurile afectivității scapă conștiinței, plasându-se la nivel inconștient. P.P. Neveanu (1978) arată că trăirile afective au grade de complexitate diferite, reactivitatea emoțională situându-se la niveluri biologice și culturale diverse. În general, formele complexe ale afectivității, respectiv sentimentele, pasiunile, plasate la nivel cultural au un rol pregnant adaptativ pentru individ și îi potențează activitatea de cunoaștere. Psihologia socială experimentală, ca și antropologia, consideră artificială și inexactă opoziția emoție-rațiune. Emoțiile constituie evaluări sau judecăți pe care le facem asupra lumii. Emoția implică

o evaluare din partea subiectului cu privire la semnificația unui eveniment sau a unei situații. Această evaluare depinde de factori legați de cultură și de personalitatea subiectului. Cu alte cuvinte, emoția depinde de modul în care o persoană evaluează și analizează o situație. Prin emoții judecăm lumea ca fiind plăcută sau neplăcută, ca fiind bună sau rea, deci după un sistem de valori. A iubi sau a urî, a fi temător, a fi trist, a fi rușinat, a fi mândros, a fi optimist etc. sunt judecăți emoționale asupra unor situații. Este de reținut că emoțiile nu pot fi tratate doar la nivel biologic, psihofiziologic. Ele se definesc după dimensiuni specifice umane, sociale, culturale și din această perspectivă ele nu se opun rațiunii. M. Zlate (1991, pp. 68-69) a evidențiat o serie de diferențieri între afectivitate și cogniție referitoare la specificitatea instrumentelor de operare (operații, procese, procedee psihice), la măsura în care acestea sunt implicate în activitatea subiectului (cele intelectuale având o zonă mai restrânsă de angajare a subiectului comparativ cu afectivitatea), la modul de organizare a formelor psihice în cele două registre (intelectual și, respectiv, emoțional). Autorul subliniază că procesele afective și cele cognitive, deși sunt diferite prin natura lor, sunt inseparabile în cadrul activității individului, aflându-se într-o strânsă interacțiune. De asemenea, se arată că dezacordurile între rațional și afectiv intervin mai ales când ele se desfășoară la niveluri diferite („nivelul intelectual superior se cuplează cu emoții primare, violente, oarbe” – M. Zlate, 1991, p. 69), situație în care acestea au efecte dezadaptative.

Sistemul limbic este considerat ca sediu al vieții emoționale, în special nucleul amigdalian, denumit chiar „magazin al memoriei emoționale” (D. Goleman). Creierul rațional (*thinking brain*) s-a dezvoltat pe baza celui visceral (*visceral brain*). Cele mai vechi rădăcini ale vieții emoționale se află în centrul olfactiv de la nivelul creierului arhaic sau visceral. Aceștia grupau stimuli exteriori în diferite categorii relevante: sexuali, comestibili, dăunători, prietenoși sau dușmănoși. În funcție de semnificația stimulilor, individul se poate apropia sau îndepărta de aceștia. Deciziile „a ști ce să mănânci” sau „ce să faci într-o anumită situație” erau determinate numai de miros. Creierul visceral constă într-o aglomerare de neuroni, cunoscută sub numele de trunchi cerebral, situată la baza cutiei craniene, la capătul coloanei vertebrale. Aceste creier reglează funcțiile de bază ale organismului precum respirația, metabolismul, controlul reacțiilor motorii și mișcărilor, asigurând supraviețuirea. Aceste creier rudimentar este alcătuit din două zone, numite *hipocamp* și *amigdală* (sau *nucleu amigdalian*), unde se află și centrul olfactiv, care la speciile primitive asigurau adaptarea la mediu. O dată cu apariția mamiferelor s-a constituit sistemul limbic sau creierul emoțional, care prin capacitatea de memorare și învățare de care dispune asigură o mai bună adaptare la mediu. La om s-au dezvoltat emisferele cerebrale și neocortexul, care reprezintă creierul rațional. O persoană căreia i-a fost extirpat nucleul amigdalian (amigdala) devine complet dezinteresată de oameni, nu stabilește contacte umane, deși poate să poarte bine o conversație cu semenii ei, pe care îi poate recunoaște pentru scurt timp. În același timp, persoana își pierde capacitatea de a recunoaște propriile trăiri, nu mai dispune de nici o posibilitate de a „simți ce simte”. Ea nu mai poate avea lacrimi de supărare, regret sau bucurie. Nucleul amigdalian are rolul decisiv în cadrul sistemului limbic (Le Doux, 1992) și în plus are posibilitatea să preia orice fel de impulsuri nervoase adresate unor analizatori specializați (auz, văz), dacă aceștia se află în incapacitatea de a funcționa datorită leziunilor sau a altor cauze. Deci, nucleul amigdalian este asemenea unei „santinele psihice” care

reacționează în momentele de criză ale organismului, declanșând alarma la nivelul creierului, astfel încât organismul să reacționeze corect (adaptat) în momentul respectiv. În cadrul sistemului limbic, hipocampus (zonă a sistemului limbic) este puternic implicat în memoria afectivă a individului, dându-i astfel posibilitatea să recunoască stările emoționale încercate în fața lucrurilor, oamenilor sau altor ființe. Deoarece sistemul limbic, răspunzător de afectivitate, are o relativă autonomie față de neocortex (sistemul cortical), în anumite situații – prezența unor stimuli care declanșează emoții foarte puternice – există tendința persoanei de a declanșa reacția de răspuns înainte de a cunoaște bine situația, fiind binecunoscută „graba emoțiilor și impulsurilor”, care pe de o parte conduce uneori la răspunsuri inadecvate, iar pe de altă parte susține acele puncte de vedere privind caracterul irațional al afectivității. Desigur că aceste reacții afective puternice și impulsive sunt corectate de o altă regiune a creierului emoțional, și anume de zona lobilor prefrontali care în stările de furie sau de anxietate puternică reevaluează mesajele care au declanșat stările respective și asigură un caracter planificat și organizat al acțiunilor subiectului. J.F. Le Doux și W. Hirst (1986) au arătat că reacțiile emoționale pot apărea înainte ca neocortexul (creierul rațional) să proceseze informația primită de la stimuli, întârziind astfel apariția unei reacții gândite. Această situație se datorează faptului că informațiile primite de la stimuli ajung de la organele de simț în talamus, iar de aici, mai întâi la amigdală și apoi la neocortex. Zona prefrontală a cortexului lucrează însă împreună cu sistemul limbic (inclusiv zona amigdalei) și funcționează ca un fel de „manager al emoțiilor”, asigurând gândirea acțiunii înainte de executarea ei propriu-zisă. Acest tip de conexiuni ale cortexului prefrontal cu sistemul limbic realizează legătura între emoții și gândire, cu efecte benefice.

Emoțiile sunt importante deoarece ele asigură:

Supraviețuirea

Natura a dezvoltat emoțiile noastre în decursul unei evoluții de milioane de ani. Ca o consecință a acestui fapt, emoțiile noastre funcționează astăzi ca un sistem interior de ghidare, delicat și sofisticat. Emoțiile noastre ne atenționează atunci când ne lipsește impulsul natural. De exemplu, când ne simțim singuri, ne lipsește nevoia de a comunica cu alți oameni. Atunci când ne este frică, ne simțim respinși, lipsește nevoia de a fi acceptați.

Luarea deciziilor

Sentimentele și emoțiile noastre constituie o valoroasă sursă de informații. Ne ajută să luăm hotărâri. Cercetările au arătat că atunci când sunt afectați centrul nervoși din emisferele cerebrale, omul nu poate lua nici cele mai simple decizii. De ce? Pentru că nu știe ce va simți în legătură cu deciziile sale!

Stabilirea limitelor

Sentimentele noastre ne ajută să tragem niște semnale de alarmă atunci când ne deranjează comportamentul unei persoane. Dacă învățăm să ne încredem în ceea ce simțim și să fim fermi în a exprima acest lucru, putem înștiința persoana respectivă de faptul că ne

simțim incomod, de îndată ce devenim conștienți de acest fenomen. Acest lucru ne va ajuta în trasarea granițelor care sunt necesare pentru protejarea sănătății noastre mentale și psihice.

Comunicarea

Sentimentele noastre ne ajută să comunicăm cu ceilalți. Expresia feței noastre, de exemplu, poate exprima o gamă largă de sentimente. Dacă arătăm triști și răniți, le semnalăm celorlalți că avem nevoie de ajutorul lor. Dacă suntem mai iscusiți în arta comunicării verbale, vom fi în stare să exprimăm mai mult din nevoile noastre emoționale, având astfel posibilitatea de a le simți mai bine. Dacă reușim să fim cât se poate de receptivi la problemele emoționale ale celorlalți oameni, suntem mai capabili să-i facem să se simtă importanți, înțeleși și iubiți.

Unitatea

Sentimentele noastre sunt probabil cea mai mare sursă de unitate a tuturor membrilor speciei umane. În mod sigur, convingerile noastre religioase, politice, culturale nu ne-au unit. De fapt, ne-au despărțit de prea multe ori, într-un mod tragic și uneori chiar fatal. Pe de altă parte, sentimentele sunt universale. Charles Dickens însuși a scris despre acest lucru cu mulți ani în urmă într-una dintre cărțile lui mai puțin cunoscute, intitulată *Expresia sentimentelor la om și la animal*. Sentimentele de empatie, compasiune, cooperare și iertare, de exemplu, au potențialul de a ne uni ca specie. Vorbind la modul general, sentimentele ne unesc, convingerile ne despart.

Cercetătorii au investigat dimensiunile inteligenței emoționale folosindu-se de concepte adiacente cum ar fi aptitudinile sociale, competența interpersonală, maturitatea psihologică și conștiința emoțională. S-au cercetat concepte precum „dezvoltare socială”, „învățare socială și emoțională” și „inteligență personală”, toate având ca scop „creșterea nivelului competenței sociale și emoționale”. S-au dezvoltat astfel strânsele legături între inteligența emoțională și celelalte fenomene – conducere, performanța de grup, performanța individuală, schimbări sociale interpersonale, adaptare la schimbări.

Inteligența emoțională ne armonizează cu mediul și cu noi înșine.

4.2. Definierea și caracterizarea inteligenței emoționale (IE)

Psihologul W. Mischel de la Universitatea Stanford a aplicat unor copii în vârstă de 4 ani un test cu „acadele” care poate preconiza cât de bine se vor adapta aceștia ca liceeni. Testul constă în a le oferi copiilor o singură acadea chiar în acel moment sau două acadele peste o anumită perioadă de timp când se va întoarce supraveghetorul. Este un test de inteligență emoțională. Copiii care-și pot controla sentimentele/emoțiile și au suficientă răbdare pentru a primi două acadele, se dovedesc a fi nu doar mai capabili din punct de vedere emoțional, ci și mai competenți la școală și-n viața de toate zilele.

Toate aceste descoperiri și alte indicii privind sentimentele noastre și consecințele lor sunt cuprinse în cartea lui Daniel Goleman intitulată *Inteligența emoțională*. Cartea

subsumează rezultatele unor cercetări care arată că dezvoltarea emoțională a elevilor este decisivă pentru succesul lor în viață și nu doar pentru rezultatele școlare.

De exemplu, cercetătorii au demonstrat că elevii care au sistem emoțional stabil la vârsta de 4 ani au rezultate mult mai bune la diversele examinări de admitere la facultate. Capacitatea de a recunoaște și de a face față emoțiilor duce la performanțe mai mari la școală, în muncă și în relațiile interumane.

Plecându-se de la rolul adaptativ al afectivității s-a constatat că persoanele care au un cotient intelectual (QI – indice al nivelului de dezvoltare a inteligenței, stabilit prin raportarea vârstei mentale la vârsta cronologică) înalt sau o inteligență academică foarte bine dezvoltată se descurcă mult mai puțin în viața de zi cu zi, în timp ce altă categorie de subiecți, deși au un QI mai redus în comparație cu primii, au rezultate deosebite în practică. De unde a apărut întrebarea: „Cum reușesc aceștia să aibă succese în situații critice, să facă față oricând în împrejurări de viață?”. Sternberg (1988) a rugat oamenii de pe stradă să arate ce înțeleg ei printr-o persoană inteligentă. În urma analizei răspunsurilor la acest sondaj a ajuns la concluzia că ei dispun de o altă abilitate decât inteligența academică, datorită căreia reușesc să depășească obstacolele vieții de zi cu zi. Această abilitate a fost raportată inițial la inteligența socială care desemnează capacitatea de a înțelege și de a stabili relații cu oamenii.

Thorndike definea *inteligența socială* ca fiind capacitatea de a înțelege și de a acționa inteligent în cadrul relațiilor interumane. H. Gardner (1993), în teoria sa privind inteligențele multiple, rezervă un loc important acelor forme de inteligență care permit omului o adaptare superioară la mediul social mai apropiat sau îndepărtat lui. Astfel, el a introdus termenii de *inteligență interpersonală* și *intrapersonală*.

Inteligența interpersonală se referă la abilitatea de a-i înțelege pe ceilalți, de a cunoaște ceea ce-i motivează pe oameni, cum muncesc ei, cum poți să cooperezi mai bine cu ei. De aceea, Gardner apreciază că cei mai buni profesori, politicieni, lideri spirituali dispun în cel mai înalt grad de această formă a inteligenței.

Inteligența intrapersonală constă în abilitatea de a se întoarce spre sine, în interiorul propriei persoane; reprezintă abilitatea de a forma cu acuratețe un model vertical riguros al sinelui și de a folosi acest model pentru a acționa adecvat în viață. Formarea inteligenței intrapersonale echivalează cu un ghid de comportare bazat pe o aprofundată cunoaștere personală.

Mulți psihologi și-au dat seama că această abilitate care asigură succesul în viața cotidiană este, pe de o parte, distinctă de inteligența academică (teoretică), dar, pe de altă parte, constituie un fel de sensibilitate specifică față de practică și relațiile interumane. Astfel s-a născut o nouă formă de inteligență – cea emoțională.

Termenul „*inteligență emoțională*” a fost formulat pentru prima dată într-o teză de doctorat, în S.U.A., în 1985. Wayne Leon Payne considera că inteligența emoțională este o abilitate care implică o relaționare creativă cu stările de teamă, durere și dorință.

De fapt D. Wechsler, autorul setului de teste standardizate pentru inteligență (academică sau teoretică), a remarcat că adaptarea individului la mediul în care trăiește se realizează atât prin elementele cognitive, cât și prin cele non-cognitive. Aspectele non-cognitive ale inteligenței includ factori de ordin afectiv, personal și social, fiind esențiale pentru reușita în viață a individului.

Studiile privind inteligența emoțională sunt relativ recente, ele debutând în jurul anilor '90. S-au conturat trei mari direcții în definirea inteligenței emoționale, reprezentate de: 1. John D. Mayer și Peter Salovey; 2. Reuven Bar-On; 3. Daniel Goleman.

1. Mayer și Salovey (1990, 1993) consideră că inteligența emoțională implică:

- abilitatea de a percepe cât mai corect emoțiile și de a le exprima,
- abilitatea de a accede sau genera sentimente atunci când ele facilitează gândirea,
- abilitatea de a cunoaște și înțelege emoțiile și de a le regulariza pentru a promova dezvoltarea emoțională și intelectuală.

Prin această definiție, cei doi autori au vrut să evidențieze intercondiționările pozitive între emoție și gândire.

2. În cadrul celei de-a doua versiuni de tratare a inteligenței emoționale se află studiile, realizate de-a lungul a 25 de ani, de Reuven Bar-On. În 1992, Reuven Bar-On, doctor la Universitatea din Tel Aviv, a stabilit și el componentele inteligenței emoționale pe care le grupează în felul următor:

Aspectul intrapersonal

- > *conștientizarea propriilor emoții* – abilitatea de a recunoaște propriile sentimente;
- > *optimism (asertivitate)* – abilitatea de a apăra ceea ce este bine și disponibilitatea de exprimare a gândurilor, a credințelor, a sentimentelor, dar nu într-o manieră distructivă;
- > *respect – considerație pentru propria persoană* – abilitatea de a respecta și accepta ce este (la bază) bun;
- > *autorealizare* – abilitatea de a realiza propriile capacități potențiale, capacitatea de a începe să te implicii în căutarea unor scopuri, țeluri care au o anumită semnificație și un anumit înțeles pentru tine;
- > *independență* – abilitatea de a te direcționa și controla singur în propriile gânduri și acțiuni, capacitatea de a fi liber de dependențele emoționale.

Aspectul interpersonal

- > *empatie* – abilitatea de a fi conștient, de a înțelege și a aprecia sentimentele celorlalți;
- > *relații interpersonale* – abilitatea de a stabili și a menține (întreține) relații interpersonale reciproc pozitive, acest lucru caracterizându-se prin intimitate, oferire și primire de afecțiune;
- > *responsabilitate socială* – abilitatea de a-ți demonstra propria cooperativitate ca membru contribuabil și constructiv în grupul social căruia îi aparții sau pe care l-ai format.

Adaptabilitate

- > *rezolvarea problemelor* – abilitatea de a fi conștient de probleme și de a defini problemele pentru a genera și implementa potențialele soluții efective;
- > *testarea realității* – abilitatea de a stabili, a evalua (a aprecia) corespondențele între ceea ce înseamnă o experiență (trăire) și care sunt obiectivele existente;
- > *flexibilitate* – abilitatea de a-ți ajusta gândurile, emoțiile și comportamentul pentru a schimba situația și condițiile.

Controlul stresului

- > *toleranța la stres* – abilitatea de a te împotrivi evenimentelor și situațiilor stresante fără a te poticni și, de asemenea, abilitatea de a face față acestora în mod activ și pozitiv;
- > *controlul impulsurilor* – abilitatea de a rezista sau a amâna impulsivitatea și de a goni tentația care te determină să acționezi în grabă.

Dispoziția generală

- > *fericire* – abilitatea de a te simți satisfăcut de propria viață, de a te distra singur și împreună cu alții, de a te simți bine;
- > *optimism* – abilitatea de a vedea partea strălucitoare a vieții, de a menține o atitudine pozitivă chiar în pofida adversităților.

Acești cinci factori, componente ale inteligenței emoționale (IE) se evaluează prin teste specifice. Suma punctelor obținute la aceste teste reprezintă *coeficientul de emoționalitate*, QE. De obicei, tipul de persoană care cunoaște succesul în viață are un QE ridicat, considerându-se că se poate prevedea succesul în viață și prin stabilirea coeficientului de emoționalitate.

După cei doi autori, în cadrul inteligenței emoționale sunt incluse următoarele capacități grupate în *cinci domenii*:

- > **Conștiința de sine a propriilor emoții**: introspecția, observarea și recunoașterea unui sentiment în funcție de modul în care ia naștere;
- > **Stăpânirea emoțiilor**: conștientizarea elementelor care stau în spatele sentimentelor, aflarea unor metode de a face față temerilor, anxietății, mâniei și supărărilor;
- > **Motivarea interioară**: canalizarea emoțiilor și sentimentelor pentru atingerea unui scop, însoțită de controlul emoțional, care presupune capacitatea de a reprima impulsurile și de a amâna obținerea gratificațiilor, recompenselor;
- > **Empatia**: capacitatea de a manifesta sensibilitate și grijă față de sentimentele altora, persoana fiind în stare să aprecieze diferențele dintre oameni;
- > **Stabilirea și dirijarea relațiilor interumane**: se referă la competența și aptitudinile sociale, persoana fiind în stare să cunoască, să analizeze și să controleze emoțiile altora.

3. A treia mare direcție în abordarea inteligenței emoționale este reprezentată de D. Goleman (1995). D. Goleman a urmat facultatea de psihologie la Harvard fiind preocupat de studiul creierului, creativității și comportamentului. Este și ziarist la *New York Times*, ceea ce l-a condus spre o extindere a înțelesului conceptului de inteligență și la popularizarea acestuia în reviste fără profil științific. În viziunea lui, structurile care compun această formă a inteligenței sunt:

- > *conștiința de sine* – încredere în sine;
- > *auto-controlul* – dorința de adevăr, conștiinciozitatea, adaptabilitatea, inovarea;
- > *motivația* – dorința de a cuceri, dăruirea, inițiativa, optimismul;
- > *empatia* – a-i înțelege pe alții, diversitatea, capacitatea politică;
- > *aptitudinile sociale* – influența, comunicarea, managementul conflictului, conducerea, stabilirea de relații, colaborarea, cooperarea, capacitatea de lucru în echipă.

Steve Hein (1996) încearcă o prezentare a inteligenței emoționale pe baza consultării celor mai recente lucrări. În opinia sa, există mulți oameni care oferă propriile lor definiții inteligenței emoționale. Peter Salovey și John Mayer au publicat prima definiție precisă a inteligenței emoționale în 1990. Tot atunci, Mayer și Salovey împreună cu M. Di Paolo au publicat primul test de aptitudini pentru inteligența emoțională. De atunci, Mayer și Salovey s-au plasat în fruntea abordării științifice a acestei probleme, numele lor fiind adesea asociat cu acest concept.

În cartea sa din 1995, Daniel Goleman și-a formulat definiția inteligenței emoționale pe baza lucrării lui Mayer și a lui Salovey din 1990. Totuși, Goleman a adăugat multe lucruri la ceea ce el a prezentat ca fiind inteligența emoțională. În mod evident, el a făcut aceasta singur, fără sprijinul sau acordul comunității academice. Astfel, el a adăugat câteva variabile care ar putea fi mai bine numite „trăsături de personalitate sau de caracter” decât componente ale inteligenței emoționale. De exemplu, a prezentat optimismul, perseverența și capacitatea de a amâna satisfacțiile ca aspecte majore ale inteligenței emoționale. A inclus, de asemenea, una dintre temele sale favorite de cercetare, ceea ce el numește „curgere” (*flow*). Acesta este un subiect despre care scrisese pe când studiase meditația, religiile orientale și stările transformate ale conștiinței. Cartea lui Goleman despre inteligența emoțională a reușit să devină foarte populară. Drept rezultat, mulți au acceptat rapid definiția extinsă a inteligenței emoționale elaborată de Goleman.

După afirmațiile sale, S. Hein, ca majoritatea autorilor, a încercat să adauge propria lui contribuție „confuziei” referitoare la inteligența emoțională, astfel încât în cartea sa din 1996 a oferit câteva definiții alternative. Astfel, după el, inteligența emoțională înseamnă:

1. să fii conștient de ceea ce simți tu și de ceea ce simt alții și să știi ce să faci în legătură cu aceasta;
2. să știi să deosebești ce-ți face bine și ce-ți face rău și cum să treci de la rău la bine;
3. să ai conștiință emoțională, sensibilitate și capacitate de conducere care să te ajute să maximizezi pe termen lung fericirea și supraviețuirea.

Hein a mai enumerat o serie de componente specifice ale inteligenței emoționale, care au fost preluate din lucrările lui Mayer și ale lui Salovey:

- > *conștiința de sine* – să fii conștient de propriile emoții atunci când acestea te cuprind;
- > *să fii cunoscător din punct de vedere emoțional* – să fii capabil să identifici și să etichetezi sentimente specifice în tine însuși și în alții; să fii capabil să discuți despre emoții și să le comunici în mod clar și direct;
- > *Capacitatea de a fi empatic* în raport cu ceilalți, de a simți compasiune pentru ei, de a-i confirma, de a-i motiva, de a-i inspira, de a-i încuraja și de a-i consola (alina);
- > *capacitatea de a lua decizii înțelepte* folosind un echilibru sănătos al emoțiilor și al rațiunii, de a nu fi nici prea emoțional, nici prea rațional;
- > *capacitatea de a reuși să-și asumi responsabilitatea pentru propriile emoții*, mai ales responsabilitatea pentru propria motivare și propria fericire.

În prezent, există un dezacord dacă inteligența emoțională e mai mult un potențial innăscut ori dacă ea reprezintă un set de abilități, competențe sau îndemnări învățate. D. Goleman (1998) susține că „spre deosebire de gradul de inteligență, care rămâne

aceiași de-a lungul vieții sau de personalitatea care nu se modifică, competențele bazate pe inteligența emoțională sunt abilități învățate”.

S. Hein, analizând afirmația lui D. Goleman consemnată mai înainte, apreciază că acesta omite în primul rând existența unor diferențe în potențialul genetic innăscut pentru inteligența emoțională. Pe de altă parte, afirmația lui Goleman potrivit căreia personalitatea nu se modifică de-a lungul vieții se află în contradicție cu viziunea acestuia despre inteligența emoțională, în structura căreia include aspecte ale personalității cum ar fi optimismul și perseverența. Cu alte cuvinte, în opinia lui Goleman orice om își poate ridica gradul de inteligență emoțională prin educație și exerciții, dar unele componente ale inteligenței emoționale sunt tratate ca însușiri de personalitate și deci nu s-ar putea modifica pe parcursul vieții individului.

Mayer și Salovey și-au actualizat, în cartea din 1997, definiția dată inteligenței emoționale, arătând că: „În cealaltă lucrare a noastră (1990) am definit inteligența emoțională în funcție de abilitățile pe care implică. Astfel, într-una dintre primele noastre definiții consideram inteligența emoțională ca fiind «capacitatea de a controla propriile sentimente și sentimentele celorlalți, capacitatea de a face diferența între ele, precum și folosirea acestor informații pentru ghidarea propriului mod de gândire și a propriilor acțiuni». Dar, în prezent această definiție, ca și altele ni se par vagi, incomplete chiar sărăcicioase, în sensul că ele se referă doar la emoția observabilă și la modalitățile de a o regla, omițându-se sentimentele. Sentimentele ca forme superioare, complexe, relativ stabile ale afectivității și cu un grad înalt de conștientizare favorizează interacțiunile optime ale emoționalității cu raționalitatea. De asemenea, inteligența emoțională înseamnă și abilitatea de a înțelege emoțiile, presupunând cunoașterea emoțiilor și reglarea lor astfel încât ele să poată contribui la dezvoltarea intelectuală și emoțională”.

S. Hein, ținând seama de noile definiții ale inteligenței emoționale, renunță să mai includă în structura acesteia motivarea emoțiilor, pe care o apreciază doar ca un indicator al ei.

Ridicarea nivelului inteligenței emoționale și a „culturii emoționale” presupune parcurgerea mai multor etape.

În prima fază este necesară *identificarea propriilor emoții*, unde este recomandabilă folosirea listei de cuvinte care desemnează sentimente (listă întocmită de Hein).

Apoi urmează *faza de asumare a responsabilității* pentru emoțiile identificate, lucru care este dificil.

Etapele următoare sunt din ce în ce mai grele, presupunând *învățarea compasiunii și empatiei* și încercarea de a le aplica în practică zi de zi. Ca elemente ajutătoare, autorul recomandă citirea cât mai multor lucrări despre emoții („în primul rând cele scrise de el”), găsirea unui loc sigur (de exemplu, un jurnal personal) pentru exprimarea adevăratelor sentimente, lecturarea a numeroase cărți și vizionarea filmelor de factură emoțională, etichetarea sentimentelor, trăirea („simțirea”) propriilor sentimente, evitarea oamenilor care te desconsideră, te socotesc neînsemnat.

Mayer și Salovey au încercat să pună în evidență mai multe niveluri ale formării inteligenței emoționale, și anume:

- I. evaluarea perceptivă și exprimarea emoției;
- II. facilitarea emoțională a gândirii;
- III. înțelegerea și analiza emoțiilor și utilizarea cunoștințelor emoționale;
- IV. reglarea emoțiilor pentru a provoca creșterea emoțională și intelectuală.

În cadrul fiecărui nivel există mai multe trepte, după cum urmează:

I. Percepția, evaluarea și exprimarea emoțiilor

- capacitatea de a identifica emoția în propriile gânduri, sentimente și stări fizice;
- capacitatea de a identifica emoții la alții, în proiecte, opere de artă, limbaj, sunet, comportament;
- capacitatea de a exprima emoțiile cât mai precis și de a exprima nevoile legate de sentimente;
- capacitatea de a distinge între sentimente precise și imprecise sau sincere și nesincere.

Acest prim nivel se referă la acuratețea cu care un individ poate identifica emoțiile și conținutul emoțional, atât la propria persoană, cât și la cel din jurul său, la acuratețea exprimării și manifestării emoțiilor.

II. Facilitarea emoțională a gândirii

- emoțiile dau prioritate gândirii prin direcționarea atenției asupra informației importante;
- emoțiile sunt suficient de clare și accesibile încât pot fi generate ca ajutor pentru judecată și memorie în privința sentimentelor;
- oscilația stărilor emoționale schimbă perspectiva subiectului de la optimism la pesimism, determinând luarea în considerație a mai multor puncte de vedere;
- stările emoționale încurajează în mod diferit o anumită modalitate de rezolvare când fericirea facilitează motive inductive pentru creativitate.

La acest nivel, emoția influențează pozitiv gândirea. Dacă în primii ani de viață emoția acționează în special ca modalitate de semnalizare și de alertare a individului, asigurându-i supraviețuirea, pe măsură ce omul se maturizează, emoțiile încep să-i modeleze gândirea, să o influențeze, atrăgându-i atenția asupra modificărilor importante din interiorul său sau din mediul înconjurător, modificări necesare unei bune adaptări. Abilitatea de a genera emoții poate facilita gândirea, în sensul că anticiparea modului în care s-ar putea simți un individ în anumite situații poate să-l ajute în luarea deciziilor, în orientarea comportamentului său într-o direcție sau alta.

Pe de altă parte, starea emoțională a unei persoane determină un anumit fel de a privi lucrurile. Astfel, o dispoziție emoțională pozitivă duce la o gândire optimistă, pe când dispoziția negativă generează pesimism. Dacă oamenii conștientizează acest lucru, vor reuși să-și schimbe starea afectivă de moment și, indirect, viziunea asupra situației, modul de a acționa și de a reacționa.

III. Înțelegerea și analizarea emoțiilor. Utilizarea cunoștințelor emoționale

- capacitatea de a înțelege emoțiile și de a folosi cuvintele despre emoții;
- recunoașterea asemănărilor și diferențelor dintre stările emoționale (de exemplu, între a plăcea și a iubi; între a supăra și a înfuria);
- cunoașterea semnificației stărilor emoționale în funcție de situațiile și relațiile complexe în care se produc (de exemplu, legătura dintre tristețe și pierdere);
- recunoașterea emoțiilor complexe, contradictorii în funcție de situațiile în care apar (de exemplu, dragoste și ură față de aceeași persoană);
- recunoașterea amestecurilor, combinațiilor de emoții (de exemplu, speranța este o combinație a încrederii și optimismului);

- cunoașterea modului de evoluție și de transformare a emoțiilor în funcție de situații (de exemplu, supărarea se poate intensifica și preschimba în furie, transformându-se ulterior în satisfacție sau, dimpotrivă, în vină etc.) și orientarea atenției spre legăturile specifice care pot exista între emoții;
- capacitatea de a interpreta sensul emoțiilor în relații cum ar fi tristețea, care se instalează în urma unor pierderi;
- capacitatea de a înțelege sentimentele complexe sau cele simultane precum cele de dragoste și ură sau înfiorarea privită ca o combinație între teamă și surpriză;
- capacitatea de a recunoaște tranzitul posibil de la o emoție la alta, spre exemplu, trecerea de la furie la satisfacție sau de la furie la rușine.

IV. Reglarea emoțiilor pentru a promova creșterea emoțională și intelectuală

- capacitatea de a fi deschis, de a accepta atât sentimentele plăcute, cât și pe cele neplăcute;
- capacitatea de a utiliza sau de a se elibera de o emoție, după voință, în funcție de utilitatea sau de importanța ei;
- capacitatea de a monitoriza emoțiile în raport cu sine sau cu ceilalți astfel încât subiectul să poată recunoaște cât sunt aceștia de preciși, tipici, influențabili sau rezonabili;
- capacitatea de a manipula atât emoția proprie, cât și pe a celorlalți prin moderarea emoțiilor negative și sublinierea (evidențierea) celor plăcute, fără a reprima sau exagera informația pe care o conțin.

Jeanne Segal (1999) a pus în evidență patru componente ale inteligenței emoționale, și anume: conștiința emoțională, acceptarea, conștiința emoțională activă și empatia.

Prima componentă vizează trăirea în mod autentic a tuturor emoțiilor care ne încercă, lăsând deoparte deprinderile intelectuale prin intermediul cărora avem tendința să gândim emoțiile. Pentru a dezvolta autocontrolul emoțiilor, autoarea recomandă exerciții specifice de conștientizare a senzațiilor corporale și a emoțiilor.

Cea de-a doua componentă presupune acceptarea emoțiilor conștientizate, adică asumarea responsabilității propriilor trăiri afective. Aceasta nu înseamnă resemnare și pasivitate față de emoții, ci deschidere atât față de cele plăcute, cât și față de cele neplăcute.

Conștientizarea emoțională activă înseamnă să trăiești experiența prezentă și nu ceea ce ai simțit în trecut. Această componentă presupune conștientizarea a tot ceea ce simți, a cauzelor emoției, a realității și a situației în care te afli, pentru a putea fi echilibrat, a gândi limpede și a nu fi influențat de emoțiile trecute.

Empatia se referă la abilitatea de a ne raporta la sentimentele și la nevoile celorlalți, fără a renunța la propria experiență emoțională. Empatia presupune înțelegerea celuilalt, participarea la problemele sale emoționale, fără a te implica în rezolvarea acestora.

Formarea inteligenței emoționale este într-o mare măsură tributară unor obișnuințe/automatisme învățate, având la bază modele emoționale în familie sau în mediul școlar. Inteligența academică, noțiune care se raportează la modelele ale cunoașterii științifice, este mai flexibilă, mai independentă de contextele concrete în care se construiește. Totuși, este de remarcat că atât sensibilitatea naturală, inteligența emoțională, cât și inteligența generală sau tradițională au un caracter adaptativ, asigurând supraviețuirea persoanei.

4.3. Empatia ca trăsătură a inteligenței emoționale

Una dintre dimensiunile semnificative ale inteligenței emoționale o constituie empatia. S. Marcus (1997) o definește ca fiind „un fenomen psihic de retrăire a stărilor, gândurilor și acțiunilor celuilalt, dobândit prin transpunerea psihologică a eului într-un model obiectiv de comportament uman, permițând înțelegerea modului în care celălalt interpretează lumea” (p. 38).

Empatia se construiește pe deschiderea spre sentimentele celorlalți, pe abilitatea de citi informațiile provenite prin canalele nonverbale. Reamintim că, în cadrul comunicării interumane, comunicarea nonverbală reprezintă cel puțin 60%. Cuvintele pot exprima relativ puțin din sentimentele oamenilor, fapt pentru care empatia se bazează pe capacitatea de a intui sentimentele oamenilor, atribuind o maximă atenție informațiilor de tip nonverbal: tonul vocii, mimica, gesturile și mișcările persoanei ș.a. S-a constatat că 90% dintre mijloacele de exprimare a stărilor afective sunt non-verbale. De exemplu, o persoană stresată are un ton al vocii oscilant și redus ca intensitate, gesturi precipitate, care dovedesc iritare și neliniște.

Adevărul în privința emoțiilor se află mai mult în „cum” spune persoana decât în „ceea ce” spune, mai ales când între latura verbală și cea nonverbală a comunicării apar neconcordanțe sau chiar contradicții. Este important de reținut că, în cazul unor discordanțe între cele două modalități de comunicare, cele care sunt percepute ca atare sunt semnalele nonverbale. De exemplu, atunci când cineva ne comunică verbal că este o persoană care își organizează bine activitatea, își alcătuiește planuri chibzuite pe care le aplică eficient în practică, dar întârzie la întâlnire, foile după care expune se află în dezordine, începe cu prezentarea unor aspecte neimportante etc., este cazul să „vedem” cum se comportă persoana respectivă și să dăm mai puțină crezare cuvintelor.

Concluzionând asupra definițiilor date empatiei, S. Marcus (1997, pp. 13-14) apreciază că punctul nodal al conceptului empatic îl reprezintă conduita retrăirii stărilor, gândurilor, acțiunilor celuilalt de către propria persoană prin intermediul unui proces de transpunere substitutivă în psihologia partenerului. Empatia este realizată prin *transpunerea imaginativ-ideativă* în sistemul de referință al altuia – respectiv preluarea modului de a gândi și de a realiza rolul social – și *transpunerea emoțională*, acțiunea de activare a unei experiențe, de substituție în trăirile lui menționate prin identificarea afectivă a partenerului, preluarea stării lui de spirit.

S. Marcus a sistematizat *ipostazele sub care se prezintă empatia*:

- > *fenomen psihic* – situație în care se relevă dimensiunea sa de fapt interior, subiectiv în continuă transformare;
- > *proces psihic* – ceea ce arată că are o desfășurare plurifazică ce se întinde de la proiecția eului până la identificarea cu altul;
- > *produs psihic* – empatia se concretizează în retrăirea gândurilor, emoțiilor, acțiunilor celorlalți;
- > *însușire psihică* – când ne apare ca trăsătură de personalitate, ca aptitudine a individului;
- > *construct multidimensional de personalitate* – care include toate aspectele menționate la formele anterioare.

Empatia ca dimensiune a inteligenței emoționale se manifestă în special sub forma unei trăsături de personalitate.

Rolul empatiei în cunoașterea interpersonală este cel puțin la fel de important ca și cel al factorilor intelectuali și se manifestă printr-un stil apreciativ (S. Marcus, 1971, p. 118). *Trăsăturile definitorii* ale acestui *stil empatic de personalitate* constau în capacitatea de transpunere în psihologia modelului extern (al altei persoane) sau de proiecție atitudinal-afectivă îmbinată cu perceperea realității din perspectiva acestui model extern, ca și cum ar fi cealaltă persoană. Persoanele cu un nivel înalt al empatiei îmbină experiența afectivă, care este bogată și nuanțată, cu flexibilitatea în planul cognitiv, prin utilizarea și aplicarea unor criterii apreciative diverse adaptate situației. Oricum, ele nu sunt sclavele prejudecăților, nu au obiceiul atunci când întâlnesc pe cineva să-l „eticheze” după câțiva indicatori percepuți superficial.

A. Mehrabian (cf. Goleman, 1993) a stabilit *cinci aspecte ale inteligenței emoționale*:

- > perceperea clară (corectă), ordonată a emoțiilor personale și ale altora;
- > exersarea capacității de a răspunde cu emoția și comportarea adecvată (realist, nedistorsionat, adaptat) la situațiile variate de viață;
- > implicarea într-o relație interpersonală, având capacitatea de a exprima onest emoțiile, arătând deopotrivă considerație și respect;
- > alegerea muncii (profesiei, activității) care aduce satisfacție emoțională, evitând amânarea, dubiile și nerealizările;
- > capacitatea de a lucra echilibrat și de a se recrea, de a se relaxa în viață.

Persoanele înalt empatic sunt altruiste, generoase, tind să acorde ajutor persoanelor care le inconjoară, au un comportament prosocial bine conturat, sunt bine adaptate social și în general puțin anxioase.

Altruismul se referă la acțiunile de binefacere făcute în mod dezinteresat semenilor noștri. Unul dintre factorii determinanți ai comportamentelor altruiste îl constituie empatia, care influențează altruismul prin următoarele trei variabile:

- > abilitatea de a discrimina și clasifica stările afective ale altora;
- > abilitatea de a evalua ipotetic modul de comportare și perspectiva altei persoane;
- > impresionabilitatea emoțională (capacitatea de a unifica, de a asocia propriile simțăminte cu ale altuia).

Primele două componente sunt de factură cognitivă, iar cea de-a treia este de natură afectivă.

Empatia determină altruismul în două stadii:

- > *receptivitatea, observarea* suferințelor altuia, care se află în oscilație temporală cu propria persoană, cu experiența noastră personală la suferință;
- > *apariția actului altruist*, ca urmare a nevoii de a readuce propriile noastre suferințe empatic.

Desigur că o asemenea abordare tinde să transforme altruismul într-un fel *sui-generis* de egoism, situație în care nu putem privi suferința altora fiindcă, pe de o parte, ne gândim că și noi am putea fi în ipostaze asemănătoare sau, pe de altă parte, vrem să înlăturăm starea de suferință a celuilalt care ne creează un disconfort psihic mai mult sau mai puțin intens. Cred că această ultimă „cauză” a altruismului este bine speculată de

anumite persoane (cerșetori de profesie, oameni care își fac din nenorocire o vocație, plângăreți și alții).

Pușkin arată că „avem simpatie pentru cei nenorociți dintr-un oarecare spirit de egoism, vedem că de fapt nu suntem singurii nenorociți”. A avea simpatie pentru fericirea altora presupune un suflet cu adevărat nobil și dezinteresat. De fapt, una dintre direcțiile antrenării inteligenței emoționale vizează educarea acestei calități de a te bucura de fericirea și de succesele altora. Diderot consideră că „omul cel mai fericit este acela care face fericiți cât mai mulți oameni”.

Evaluarea capacității empatice ar trebui să vizeze în mai mare măsură atitudinile față de reușitele, bucuriile celorlalți și gradul de implicare emoțională, precum și față de satisfacțiile pentru realizările semenilor noștri. În principiu așa ceva ar părea utopic, dar o minimă înțelepciune ne va dezvălui faptul că, trăind în mod sincer emoțiile pozitive ale celorlalți, vom reuși să fim mai fericiți, atât ca intensitate, cât și ca durată în timp. Norocul este o întâmplare, în timp ce fericirea poate deveni astfel o vocație.

4.4. Profilul psihologic al persoanelor cu un nivel ridicat al inteligenței emoționale

Deosebirea dintre inteligența emoțională (IE), al cărui nivel de structurare se apreciază prin cotientul emoțional (QE), și inteligența academică, care se raportează la gândirea logică și se dobândește în școli, evaluată prin cotientul intelectual (QI), se poate face și în termeni accesibili tuturor și anume: „glasul inimii și vocea rațiunii”. Cele două forme de inteligență se referă la două feluri de cunoaștere, una bazată pe afectivitate, iar cealaltă pe rațiune.

Jack Block (Universitatea Berkeley din California – cf. D. Goleman, 1995, p. 45) a stabilit profiluri tipologice pentru *bărbați și femei*, care se află în una dintre următoarele situații:

- Cotient intelectual înalt și cotient emoțional mai redus;
- Cotient emoțional înalt și cotient intelectual peste medie.

- Profilul psihologic pentru un bărbat cu cotient intelectual înalt (QI)**
Este ambițios și productiv, perseverent, calm, imperturbabil cu privire la ceea ce îl privește, fiindcă socotește că are dreptate și nu poate fi vulnerabil. Este predictibil, poți să prevezi cum se va comporta în diferite situații, cum va reacționa în cele mai diverse contexte profesionale și sociale. Tinde să fie critic și condescendent, cusurgiu, dificil și inhibat, stânjenit și jenat în experiența sexuală și senzuală, inexpressiv și detașat, în plan emoțional fiind stupid și neprietenos.
- Profilul psihologic pentru un bărbat cu abilitate sau cotient emoțional înalt (QE)**
Posează un echilibru social în relațiile interumane. Are o capacitate remarcabilă de a se angaja în rezolvarea problemelor altor persoane, se poate dedica unor cauze nobile, este responsabil din punct de vedere social și are în vedere latura morală a împrejurărilor în care se află implicat. Este simpatetic și grijuliu în relațiile interpersonale. Are o viață afectivă bogată, nuanțată în privința propriei persoane. Se simte confortabil cu sine și cu alții în universul social în care trăiește.

- Profilul psihologic al unei femei cu QI înalt**
Are încredere în intelect, în forța de cunoaștere a rațiunii. Are fluentă în exprimarea gândurilor. Apreciază în mare măsură valorile intelectuale, dând dovadă de interese pregnante pentru domeniile intelectuale și estetice. Are tendința spre introversiune, fiind orientată spre propria persoană. Este predispusă la anxietate, disecarea firului în patru, exacerbarea greșelilor proprii care o macină în timp și vinovăție. Ezită să-și exprime sau să-și arate supărarea sau mânia într-un mod firesc, deschis.
- Profilul psihologic al unei femei cu QE înalt**
Tinde să fie afirmativă (pozitivă) exprimându-și direct, natural sentimentele, simțindu-se bine în pielea ei, gândurile despre propria persoană fiind pozitive. Pentru ea viața are sens și merită să fie trăită din plin. Este o ființă sociabilă, care își exprimă adecvat sentimentele și se adaptează bine la stres. Este echilibrată din punct de vedere social, face ușor cunoștință cu persoane noi, se simte confortabil cu sine fiind glumeață, jucăușă, spontană și naturală în plan sexual. Foarte rar se simte anxioasă.

Goleman (1995, pp. 48-49) se referă la două tipuri de persoane din punct de vedere afectiv: *pasionatul și indiferentul*.

Pasionatul are reacții emoționale exagerate față de o situație, iar *indiferentul* tinde să ignore aproape total gravitatea unei probleme. El dă un exemplu cu un avion care începe brusc să se zgâlțâie dintr-o parte în alta datorită condițiilor meteo nefavorabile. Problema – spune Goleman – este ce faceți: sunteți tipul de persoană care vă cufundați în cartea sau revista dumneavoastră sau continuați să urmăriți un film ignorând turbulența? Sau recitiți instrucțiunile în caz de pericol, urmărind însoțitorii de bord să vedeți dacă dau semne de panică? Care dintre aceste răspunsuri vi se potrivește mai mult semnifică atitudinea voastră în caz de pericol. Scenariul cu avionul este un element dintr-un test psihologic, în care se urmărește să se vadă dacă oamenii tind să fie vigilenți dând atenție fiecărui detaliu al situației dificile, primejdioase sau dacă, dimpotrivă, nu dau importanță situației pentru a nu spori sentimentul de teamă (p. 49). Aceste două reacții emoționale diferite față de primejdie se pot explica în felul următor. Unii subiecți sunt prea îngrijorați de situație, ceea ce le amplifică reacțiile de teamă, fără ca ei să conștientizeze starea de panică. Rezultatul este că emoțiile lor par toate mult mai intense în raport cu gravitatea situației. Cei care își abat atenția de la situație iau mai puțin în seamă propriile reacții, minimalizând astfel replica lor emoțională (și chiar mărimea replicii însăși). La extreme, aceasta înseamnă că pentru unii oameni conștiința propriilor emoții este copleșitoare în timp ce pentru alții aceasta de abia există.

Să luăm ca exemplu un student care într-o seară a descoperit un incendiu izbucnit în dormitorul său, a luat extingtorul și a stins focul. Nimic neobișnuit, în afară de faptul că în drumul său pentru a lua extingtorul și apoi în drumul său înapoi spre foc el a mers încet, în loc să alerge. Motivul? El nu simțea că există vreo urgență. Această întâmplare a fost consemnată de Edward Diener, psiholog la Urbana, Universitatea din Illinois, care studia intensitatea trăirilor umane. Acest student, comparativ cu colegii lui avea reacții afective de minimă intensitate. El era în esență o persoană-care trece prin viață fiind afectat puțin sau deloc chiar în cazul unui pericol cum ar fi un incendiu. Prin contrast, Diener prezintă cazul unei femei care, atunci când și-a pierdut stiloul preferat, a fost timp de mai multe zile tulburată. Altă dată, ea a fost atât de marcată de o reclamă referitoare la mari reduceri de preț acordate la încălțăminte pentru femei dintr-un magazin de lux, încât

a lăsat baltă ceea ce făcea, a sărit în mașină și a mers trei ore până la magazinul din Chicago. Diener a stabilit că femeile în general percep atât emoțiile pozitive, cât și pe cele negative mai puternic decât bărbații. Lăsând deoparte diferențele între sexe, viața emoțională este mai bogată pentru cei care percep mai mult. Sensibilitatea emoțională sporită înseamnă că la astfel de oameni cea mai mică provocare dezlanțuie furtuni emoționale, pe când cei aflați la cealaltă extremă abia dacă au vreun simțământ chiar în circumstanțe foarte cumplite.

Goleman descrie o *boală* numită de psihiatru *alexitimie* care ar însemna incapacitatea de a-și exprima prin cuvinte sentimentele, emoțiile. O serie de persoane duc lipsă de cuvinte pentru exprimarea sentimentelor și *par* că nu au sentimente. Totuși, în realitate nu le lipsesc trăirile, dar fiindcă ei nu au capacitatea necesară să le exprime, sunt văzuți de cei din afară ca persoane fără sentimente. Psihanaliștii au analizat o clasă de pacienți care nu puteau fi tratați prin nici o metodă pentru că nu se raportau la nici un sentiment, la nici o fantezie, la vise, neavând o viață emoțională despre care să poată vorbi. Caracteristicile celor care suferă de alexitimie sunt dificultatea de a descrie propriile lor sentimente și pe cele ale altora, precum și un vocabular emoțional limitat. De asemenea, le este greu să distingă emoțiile, să le diferențieze unele de altele și să facă diferența între emoții și senzații corporale. Aceste persoane simt că au un nod în stomac sau că au palpitații, dar nu știu că sunt anxioase. După J.C. Nemiah și P. Sifneos, alexitimia este caracterizată prin incapacitatea de cunoaștere a dispoziției emoționale, fiind ilustrată sub aspect clinic prin: sărăcirea vieții imaginative, rigidizarea vieții emoționale (constricția), incapacitatea de exprimare adecvată și nuanțată în vederea comunicării dispoziției, inabilitatea de autoexaminare și incapacitatea de autocunoaștere. Incapacitatea acestor pacienți de a aborda problemele vieții lor interioare și de a le exprima în cadrul dialogului și al relației medic-pacient a fost numită de unii clinicieni *gândire operatorie*, iar de alții *hiposimbolism*. Acești pacienți prezintă o incapacitate de a trăi și de a exprima emoții. Totuși, alexitimia nu a fost clarificată sub aspectul ei patogen, presupunându-se că ar exista mai multe niveluri de perturbare (afectiv, fantasmatic sau al relatării verbale) la care ar putea apărea blocajul. De asemenea, s-a presupus că ar exista o deficiență profundă, probabil innăscută, în virtutea căreia ca răspuns la stimularea externă se produce numai o mobilizare neurofiziologică, fără o antrenare psihologică, sau este vorba numai de o deficiență a relatării verbale.

Doctorul Peter Sifneos, psihiatru la Harvard, consemna că problema constă în exprimarea și comunicarea precisă a sentimentelor pe care le au (pp. 50-51). Ei sunt incapabili să conștientizeze sentimentele. Este evident că alexitimicii simt, dar nu au cheia de a descifra simțirile lor. Sentimentele vin spre ei, ei spun că se simt *groaznic*, dar nu pot spune exact, nu pot *descrie starea emoțională respectivă*. Nu se știe ce anume cauzează alexitimia, de aceea doctorul Sifneos presupune că există o deconectare între sistemul limbic și neocortex, între creierul emoțional și centrul vorbirii.

Conștiința de sentiment nu este numai un act de cunoaștere a unei forme afective, ci și o atitudine, un sentiment față de sentiment, o reacție afectivă la un fenomen afectiv (Pavelcu, 1969, p. 55). Dacă *metacogniția* se referă la capacitatea de a ști, de a fi conștient de procesele gândirii, *metadispoziția* se referă la conștiința propriilor dispoziții, de exemplu: gândesc bine când sunt vesel (Goleman, 1995).

4.5. Direcții ale educării inteligenței emoționale

Deoarece, pe de o parte, abilitățile emoționale sunt atât de importante pentru adaptarea profesională, iar pe de altă parte am constatat la un mare număr de persoane, indiferent de vârstă și de profesie, prezența unui nivel redus de dezvoltare a inteligenței emoționale, vom prezenta unele *direcții de educare și perfecționare*.

Identificarea și controlul unor stări emoționale negative de genul: furiei, mâniei, depresiei, anxietății și altele.

Stiluri de a conduce, de a administra emoțiile personale (Mayer). Pentru a te cunoaște pe tine însuși trebuie să-ți recunoști sentimentele, trăirile negative și să vrei să scapi de ele.

- > *Cei conștienți de propria stare emoțională* – acești oameni sunt autonomi și siguri în ceea ce privește limitele lor și tind să aibă o gândire pozitivă în viață. Când se află într-o dispoziție proastă nu devin îngrijorați și obsedați, reușind să se debaraseze repede de aceste stări. Înțelegând propriile emoții ei reușesc să intervină în desfășurarea lor.
- > *Cei copleșiți de emoțiile lor* – aceștia sunt oamenii care se simt biciuiți de trăirile lor emoționale, fiind neajutorați, neputând să scape de ele, gândurile lor despre propriile dispoziții îi conduc spre autoînvinovățire. Nu prea sunt conștienți de sentimentele lor și de aceea nu au posibilitatea de a-și imagina cum ar putea depăși situațiile critice, de multe ori având de pierdut. Ei încearcă doar să scape de dispozițiile rele, lucru destul de dificil, și de aceea nu pot să-și controleze viața emoțională, fiind adesea nimiciți de emoțiile proprii.
- > *Cei care acceptă propriile emoții* – acești oameni știu clar ceea ce simt, tinzând să-și accepte dispozițiile, fără să încerce să și le schimbe. De obicei, aceștia sunt puțin interesați să-și schimbe dispozițiile, în ciuda conștientizării lor, cu toate că ele le provoacă uneori disconfort psihic. Această atitudine este frecvent întâlnită la persoanele depresive, care se resemnează ușor și cedează rapid în cele mai diferite situații.

Există un *tip de furie legat de formațiunea nervoasă denumită nucleul amigdalian*. Ea are un caracter primitiv și este mai puțin controlabilă de către individ. De exemplu, când un șofer imprudent pune în primejdie viața unui individ, reacția de furie pe care o încearcă acesta din urmă este mai mult instinctivă. Al doilea *tip de furie este dependent de neocortex*: mintea persoanei este mai clară decât în prima situație, ea fiind capabilă de răzbunare calculată, bine gândită. Goleman îi citează pe romani și, mai târziu, pe creștini, care spuneau că în viață trebuie să fii temperat și să nu faci exces de emoții. Ei numeau acest lucru *temperantia* (echilibru). Dar Aristotel a observat că emoțiile trebuie să fie în concordanță cu situația, proporționale cu ea (Goleman, 1995, p. 56). O viață fără pasiune ar fi anostă și neutră. Coborâșurile, ca și urcușurile condimentează viața, dar trebuie să fie în echilibru. Autorii studiilor asupra dispozițiilor sufletești a sute de femei și bărbați au ajuns la concluzia că subiecții nu caută să evite sentimentele neplăcute. Pentru a se simți mulțumiți, oamenii doresc mai degrabă ca sentimentele năvalnice să nu vină *necontrolate*. După Goleman, construcția minții are în vedere faptul că noi avem adesea un control slab (sau nul) asupra emoțiilor și că de multe ori nici nu știm ce emoții avem. Astfel, nu știm *când suntem copleșiți* de emoție sau despre *ce fel* de emoție a fost vorba, dar putem spune *cât timp* va dura acea emoție (p. 57). Când emoții ca mâhnirea,

îngrijorarea, supărarea (mânia, furia) sunt de mare intensitate și durata lor depășește un anumit punct, acestea se transformă în extreme periculoase – anxietate cronică, furie necontrolată, depresie (p. 58). Există un punct de vedere tradițional, care pornește de la premisa că stările sufletești proaste trebuie schimbate. D. Tice, de la Universitatea Case Western Reserve, a observat însă că există unii „puriști ai stării sufletești”, care au spus că ei nu au încercat niciodată să-și schimbe starea sufletească, considerând că toate emoțiile sunt naturale și, ca atare, ele trebuie să fie percepute exact cum se prezintă, fără a ține seama de cât de demoralizante sunt ele.

Problema de a avea numai o furie adecvată, cum pretinde Aristotel, ne reamintește că furia noastră scapă de sub control mult mai des decât ne dăm seama (p. 59). Goleman îl citează pe Benjamin Franklin: *niciodată furia nu este fără motiv, dar uneori este bună*. Desigur, sunt diferite tipuri de furii – spune Goleman. Astfel, sunt furiile gândite, care, după cum s-a exprimat Franklin, au *motive bune sau par a avea motive bune*. Dintre toate stările sufletești de care oamenii vor să scape, furia pare a fi cea mai intransigentă. Tice a stabilit că oamenii controlează foarte greu furia. Desigur, furia este cea mai seducătoare dintre emoțiile negative. Spre deosebire de mâhnire (tristețe), furia energizează, chiar amuză. Puterea seductivă, persuasivă a furiei poate să explice de ce unele păreri despre ea sunt atât de comune: că furia este necontrolabilă sau că, în orice caz, ea poate fi controlată cu greu și că *vărsarea furiei – catharsis-ul – este spre binele persoanei*.

După Dolf Zillman, psiholog la Universitatea din Alabama, declanșatorul universal al furiei ar fi senzația de pericol (p. 60). El a observat că atunci când corpul este deja în stare de nervozitate și un stimul declanșează un efort emoțional, emoția ulterioară, indiferent dacă este furie sau neliniște, are o intensitate extraordinară de mare.

Una dintre caracteristicile proprii trăirilor emoționale o constituie bipolaritatea, faptul că ele sunt plasate între două extreme, una pozitivă și alta negativă (bucurie – tristețe, plăcere – neplăcere). Nu se poate absolutiza importanța unuia dintre poli. Oamenii sunt educați să acorde atenție și să aprecieze doar extrema pozitivă. Dar nu poate exista iubire fără ură, liniște fără agitație etc. Cei doi poli se reunesc într-un tot unitar. Psihologii care se ocupă de inteligența emoțională recomandă orientarea atenției spre cunoașterea stărilor emoționale negative, a înțelegerii și acceptării lor în scopul diminuării efectelor negative.

Stăpânirea emoțiilor asigură calmarea, reducerea sau chiar înlăturarea anxietății și îngrijorării. L. Roxemer și Th. Borkovec de la Universitatea din Pennsylvania observă că atunci când frica pune stăpânire pe creierul emoțional, o parte a anxietății rezultate în urma fricii fixează atenția pe amenințarea apropiată, forțând gândirea să fie obsedată de modul de a o controla și făcând-o să ignore altceva pentru un timp. Îngrijorarea este, în opinia celor doi, repetarea la nesfârșit (obsesia) a ceea ce ar putea fi în neregulă și cum ar putea fi combătut acest lucru. Scopul îngrijorării este de a găsi soluții pozitive pentru riscurile grave ale vieții, anticipând primejdiile care ar putea apărea (vezi p. 65). De obicei, *oamenii anxioși se îngrijorează de pe urma propriei îngrijorări*, atingând uneori valori atât de ridicate, încât practic paralizază persoana respectivă. Dacă la un moment dat sunt nefericiți, ei își spun: „Nu voi fi niciodată fericit”. De obicei, îngrijorările urmăresc astfel de linii – una narativă către sine, care trece din preocupare în preocupare și cel mai adesea nu include catastrofizarea (imaginarea unor teribile tragedii). Îngrijorările sunt aproape întotdeauna exprimate cu „urechea minții”, nu cu „ochiul ei” – adică în cuvinte, nu în imagini, fapt important pentru controlarea îngrijorării. Th. Borkovec și colegii lui au început să studieze îngrijorarea ca atare când încercau să găsească

tratamentul insomniei. Neliniștea, au observat alți cercetători, are două forme: una *cognitivă* – gânduri îngrijorătoare – și una *somatică* – simptomele fiziologice ale neliniștii (transpirație, puls ridicat sau încordare musculară). Borkovec a descoperit că principala neliniște a celor care suferă de insomnie nu este fondată pe trezirea somatică; ceea ce îi ține treji sunt gândurile obsesive. Îngrijorările cronice nu pot opri gândurile supărătoare și obsedante. Singurul lucru care funcționează în cazul insomniei a fost scoaterea minții din cadrul acestui complex obsesiv, determinând-o să se focalizeze asupra altor gânduri și senzații. Pe scurt, neliniștea poate fi contracarată prin concentrarea atenției spre altceva (p. 67). Persoanele cu anxietate cronică și cele care își plâng de milă au anumite idei rigide, stereotipe, noncreative, care, bineînțeles, nu le ajută să-și rezolve problemele. Această rigiditate se traduce prin gânduri îngrijorătoare, care pur și simplu sunt repetate continuu. La nivel neurologic, acest lucru apare ca o rigiditate corticală, un deficit în abilitatea creierului emoțional de a răspunde flexibil la circumstanțele schimbătoare ale vieții.

Pe scurt, neliniștea cronică acționează în mai multe moduri, ea ușurând unele anxietăți, dar nerezolvând problema. Un lucru pe care neliniștitul cronic nu îl poate face este să urmeze sfatul pe care primește cel mai adesea: „Nu te mai îngrijora” (sau mai rău „Nu te îngrijora, fii fericit”, „Încearcă să ai o gândire pozitivă”). Întrucât îngrijorările cronice par a fi episoade de joasă categorie ale amigdalei, ele vin spontan și datorită naturii lor și persistă o dată ce apar în minte.

După multe experimentări, Borkovec a descoperit câțiva pași simpli care îl pot ajuta chiar și pe cel mai cronic neliniștit să-și controleze comportarea.

1) Primul pas spre autoconștiență îl reprezintă *surprinderea episoadelor neliniștitoare cât mai aproape de începutul lor*, de îndată ce sau imediat după ce imaginea rapidă catastrofică declanșează ciclul îngrijorare-anxietate. Borkovec îi instruește pe oameni să controleze semnele de anxietate, în special învățându-i să *identifice situațiile care declanșează neliniștea, la fel ca senzațiile organice, de tipul nodului în gât sau crampele la stomac, provocate de neliniște*. Prin această practică, oamenii pot identifica neliniștile într-un punct incipient pe spirala anxietății. De asemenea, ei pot învăța metoda relaxării pe care o pot aplica în momentul în care recunosc apariția îngrijorării. Cu toate acestea, metoda relaxării nu este suficientă, îngrijorările necesită provocarea activă a gândurilor neliniștitoare, dar, nereușind acest lucru, spirala îngrijorării va fi în retragere.

2) Astfel, următorul pas va fi *adoptarea unei poziții critice împotriva presupunerilor*. Este foarte probabil ca întâmplarea teribilă să aibă loc? Este într-adevăr folositor să revii mereu la aceste gânduri anxioase identice? Din alt punct de vedere, în cazul persoanelor care suferă de îngrijorări severe și intră în anumite stări fobice, obsesive, compulsive, de panică, ar fi mai prudent să folosească și medicație pentru întreruperea ciclului anxios (p. 68).

Referindu-se la stările melancolice și depresive, Goleman îl citează pe W. Styron, care face o descriere elocventă a acestora. Astfel, el arată că există anumite efecte fizice care însoțesc depresia: insomnie, senzație de apatie, comportare ca de zombi, un fel de amorțire, enervare, dar în special o fragilitate neobișnuită și neastâmpăr (p. 70). O altă caracteristică a depresiei este și pierderea plăcerii: de exemplu, mâncarea, ca orice altceva, este lipsită de savoare. În final, se înregistrează o pierdere a speranței, care provoacă o disperare palpabilă, asemănătoare unei dureri fizice, o durere insuportabilă

pentru care sinuciderea ar fi singura soluție. Oamenii deprimați justifică uneori acest „fel de meditație” spunând că încearcă să se înțeleagă mai bine pe ei înșiși. De fapt, ei se îndreaptă spre sentimente de mâhnire fără a face nici un pas care ar putea să le ridice moralul. Astfel, în terapie ar fi de ajutor să se reflecteze mai întâi asupra cauzelor depresiei, acest lucru putând conduce la intuiții sau acțiuni care vor schimba condițiile ce le cauzează (pp. 70-71). Terapia cognitivă are în vedere schimbarea pattern-urilor de gândire negativă, împreună cu medicația specifică în caz de depresie și cu terapia preventivă în cazul în care persoana ar putea să cadă iar în depresie. Există două strategii particulare pentru a preveni depresia: una este să înveți să-ți schimbi gândurile centrate pe lucruri săcâitoare și să te gândești la alternative pozitive, alta ar fi să-ți programezi plăcerile și să-ți distragi atenția de la evenimentele neplăcute. Gândurile depresive – spune Goleman – sunt automate, impunând stări de dispoziție necerute. Chiar atunci când oamenii deprimați încearcă să suprimă gândurile depresive, adesea nu pot opta pentru alternative de a ieși din această stare, o dată pornit fluxul depresiv, deoarece acesta are un efect magnetic asupra înlănțuirii asociației. Plânsul, susține o teorie, poate să fie calea prin care natura scade nivelurile substanțelor chimice din creier care pot induce în creier suferința. Deși plânsul poate uneori să rupă intervalul de mâhnire, el poate, de asemenea, să-l facă pe cel în cauză să fie obsedat în continuare de motivele de disperare. Plânsul, ca și *catharsis*-ul nu sunt cele mai indicate pentru a scăpa de dispozițiile negative. Astfel, unele elemente de distragere pot să perpetueze depresia. O serie de studii asupra unor telespectatori împătimiti au demonstrat că după ce au vizionat un film, aceștia erau în general mai deprimați decât înainte de vizionare. Tice a descoperit că exercițiile aerobice fac parte din tactica disipării depresiilor moderate, dar atrage atenția asupra faptului că beneficiul de ridicare a moralului prin exercițiul aerobic este mai bun pentru persoanele care în mod obișnuit nu depun un efort prea mare în munca lor (p. 73). Una dintre cele mai puternice terapii, puțin folosită, pentru depresie ar fi aceea de a privi lucrurile diferit; ea se mai numește *refacere cognitivă*. Este normal să te autocompătămești, să-ți plângi de milă în momentul când ai suferit un eșec sau o decepție, dar este sigur că acest fapt accentuează disperarea. Să te întorci și să te gândești la motivele care au stat la baza eșecului, analizând și privind totul în mod diferit, într-o lumină mai pozitivă, poate fi un antidot pentru supărare (pp. 74-75).

Pentru a reuși în viață, Goleman consideră că fiecare dintre noi ar trebui să învețe și să exerseze principalele dimensiuni ale inteligenței emoționale:

- Conștiința propriilor emoții:
 - să fii capabil să le recunoști și să le numești;
 - să fii în stare să înțelegi cauza lor;
 - să recunoști diferențele dintre sentimente și acțiuni;
- Controlul („managerizarea”) emoțiilor:
 - să fii în stare să-ți stăpânești mânia și să-ți tolerezi frustrările;
 - să fii în stare să-ți exprimi furia natural, potrivit, fără agresiune;
 - să fii în stare să nu te autodistrugi, să te respecti, să poți să ai sentimente pozitive față de tine, de școală și familie;
 - să-ți poți manipula stresul;
 - să ai capacitatea de scăpa de singurătate și de anxietatea socială;
- Motivarea personală (exploatarea, utilizarea emoțiilor în mod productiv):
 - să fii mai responsabil;

- să fii capabil să te concentrezi asupra unei sarcini și să îți menții atenția asupra ei;
- să fii mai puțin impulsiv și mai puțin autocontrolat;
- să-ți îmbunătățești scorurile la testele de creație (realizare);
- Empatia – citirea emoțiilor:
 - să fii în stare să privești din perspectiva celuilalt;
 - să înveți să îi ascuți pe ceilalți;
 - să îți îmbunătățești empatia și sensibilitatea la sentimentele celorlalți;
- Dirijarea (conducerea) relațiilor interpersonale:
 - să-ți dezvolți abilitățile de a analiza și înțelege relațiile interpersonale;
 - să poți rezolva conflictele și să negociezi neînțelegerile;
 - să soluționezi problemele din relațiile interpersonale;
 - să fii mai deschis (asertiv, pozitiv) și abil în comunicare;
 - să fii mai popular și deschis, prietenos și implicat în mod echilibrat;
 - să fii mai implicat și plin de tact (delicat, atent, politicos);
 - să fii prosocial și să te integrezi armonios în grup;
 - să fii mai cooperant, participant, serviabil, de nădejde, îndatoritor;
 - să fii mai democratic în relațiile de afaceri, în modul de a te purta cu alții, în modul de a-i trata.

Abilitatea emoțională trebuie să fie dezvoltată astfel încât coeficientul de emoționalitate să reușească să se ridice peste medie. Abilitatea emoțională va fi foarte utilă în creșterea și educarea copiilor. Părinții vor putea să le dezvolte copiilor potențialul emoțional și social învățându-i să adopte și să-și dezvolte caracteristicile inteligenței emoționale:

- să-și identifice sentimentele personale și să le diferențieze;
- să învețe mult mai mult despre modul cum și unde se pot exterioriza sentimentele;
- să-și dezvolte empatia – abilitatea de a-și pune sentimentele în acord cu alții;
- să citească limbajul trupurilor și alte aspecte nonverbale, pentru a înțelege comunicarea;
- să învețe să asculte;
- să învețe să fie constructivi (afirmativi).

4.6. Evaluarea inteligenței emoționale

Cele 10 întrebări ale testului constau în prezentarea unor situații (scenarii) în care se poate afla o persoană. Completarea testului are în vedere, pe de o parte, asigurarea pe cât posibil a transunerii individului în situația respectivă, iar pe de altă parte alegerea uneia dintre variantele de răspuns, din patru posibile, care prezintă unele modalități concrete de a reacționa în situațiile indicate de întrebări.

La sfârșitul acestui capitol vom prezenta două tipuri de teste situaționale pentru evaluarea inteligenței emoționale, unul pentru adulți și altul pentru copii. Scenariile conținute de itemurile testului sunt următoarele:

1. Persoana se află într-o situație critică, ce îi amenință viața. Trei dintre variantele de răspuns privesc capacitatea de a fi conștient de emoțiile personale, de a cunoaște

situația din punct de vedere afectiv și de a răspunde adecvat, echilibrat la situațiile neobișnuite, critice sau stresante.

- Un copil este foarte supărat, iar adulții care se află în preajma lui încearcă să-l ajute să depășească această stare emoțională negativă. Părinții, educatorii sau adulții în general, cei care au un nivel ridicat al inteligenței emoționale, folosesc situația pentru a-i antrena emoțional pe copii, ajutându-i să *înțeleagă de unde provine starea emoțională negativă* (supărarea), ce nume îi determină să fie supărați, să înțeleagă ceea ce simt, să observe alternativele pe care le pot încerca pentru a găsi soluțiile adecvate.
- Un subiect adult se află într-o situație care trebuie să fie modificată în vederea obținerii unor beneficii. Acest item al testului se referă la motivația proprie, intrinsecă, la capacitatea de a elabora un plan pentru a trece peste obstacole, frustrări și capacitatea de a urmări un scop. Este vizată „speranța” ca dimensiune a inteligenței emoționale.
- Scenariul prezentat în cel de-al patrulea item al testului se referă la o persoană care are eșecuri repetate într-o anumită situație. Doar una dintre variantele de răspuns se referă la gradul de optimism al persoanei, care o ajută să treacă peste piedici, să continue, să persevereze fără a se blama pe sine sau a se demoraliza.
- În situația prezentată de test se urmărește comportarea persoanei față de minorități, atitudinea ei cu privire la diversitatea etnică, rasială, culturală etc.; doar una dintre variantele de răspuns indică modul optim de a crea o atmosferă deschisă diversității. Este vizată schimbarea prejudecăților prin acțiunea asupra lor și prin adoptarea unui mod democratic de relaționare.
- Scenariul acestui item se referă la modul în care se poate calma o persoană furioasă. Varianta corectă de răspuns se referă la capacitatea empatică a persoanei, la modalitățile de stăpânire a furiei.
- Se prezintă o situație în care unul dintre personaje este stăpânit de agresivitate, este mâniaș. Cel mai indicat răspuns în cazul unei dispute puternice este să se ia o pauză, interval în care persoana se poate calma, și astfel nu mai distorsionează percepția situației în care se află, nu se mai lansează în atacuri violente, pe care le regretă ulterior. După această perioadă de relaxare, persoana respectivă va fi mult mai pregătită pentru o discuție utilă, productivă.
- Într-un colectiv de muncă trebuie găsită o soluție pentru o problemă delicată sau plicticoasă. Prin răspunsul dat se arată că membrilor unei echipe trebuie să li se asigure relații armonioase, un climat psihic confortabil, care să le permită exprimarea ideilor personale într-un mod natural, degajat și creativ.
- Un copil, un tânăr sau un adult se pot afla în situații relativ stresante datorită, pe de o parte, timidității lor personale, iar pe de altă parte situațiilor relativ noi, neobișnuite, care le accentuează starea de teamă. Răspunsul corect vizează implicarea persoanelor respective în situații noi, atragerea lor în mod progresiv în relații interpersonale.
- În acest ultim tip de scenariu se arată că o persoană care are inițiativa schimbărilor în activitatea ei este mult mai pregătită să se angajeze cu plăcere într-un nou gen de acțiune, învață mai repede cum să obțină performanțe superioare. Este important ca cineva să fie capabil să încerce și altceva decât ceea ce face în mod curent, dezvoltându-și astfel unele talente ascunse.

4.7. Unele concluzii ale cercetărilor privind inteligența emoțională la români

Înainte de a ne referi la unele direcții ale educării inteligenței emoționale, vom prezenta rezultatele unor cercetări asupra nivelului inteligenței emoționale la diferite categorii de subiecți, precum și relațiile constatate între inteligența emoțională și alte dimensiuni ale personalității. Precizăm, de asemenea, că unele cercetări au fost realizate sub îndrumarea noastră, altele au fost efectuate în totalitate de noi înșine.

În perioada 1995-1996 am administrat Testul pentru Inteligență Emoțională (variante pentru adulți), adaptat de noi, studenților de la zece facultăți: Filozofie, Limbi străine (engleză, germană), Limba română, Fizică, Matematică, Jurnalistică, Medicină, Psihologie, Politehnică, Drept (câte 50 de subiecți de la fiecare facultate).

Pe ansamblul lotului de 500 de studenți, cu vârste cuprinse între 18 și 22 ani, valoarea medie a coeficientului emoțional (QE), calculat în procente, este de 35,7 centile (maximul fiind 100). Fetele au obținut o valoare semnificativ mai mare (39,7 centile) față de băieții (22,8 centile), ceea ce coincide cu datele oferite de literatura de specialitate. Pe facultăți, mărimea medie a coeficientului emoțional are următoarele valori (sunt date în ordine crescătoare, de la nota cea mai mică la valoarea cea mai înaltă):

Nr. crt.	Facultate	Mărimea QE (în centile)
1.	Fizică	28
2.	Filozofie	29
3.	Matematică	30
4.	Politehnică	31
5.	Drept	32
6.	Limba română	34
7.	Limbi străine	35
8.	Jurnalistică	47
9.	Medicină	48
10.	Psihologie	57

Trebuie remarcat faptul că cele mai bune note le obțin studenții de la psihologie, urmați la o anumită distanță de cei de la medicină și jurnalistică. Deși valorile lui QE sunt relativ mici prin raportare la maxim, este pozitiv faptul că majoritatea studenților de la aceste trei facultăți sunt orientați spre cunoașterea oamenilor și sub raport emoțional. Itemurile pentru care s-au înregistrat cele mai mari note (peste 58%) privesc empatia, cunoașterea emoțiilor celorlalți, în timp ce pentru alte trăsături ale inteligenței emoționale, precum optimismul (depășirea obstacolelor fără blamarea de sine), înțelegerea cauzelor care provoacă supărarea, în special la copii, și elaborarea unor soluții alternative pentru rezolvarea situației, schimbarea prejudecăților privind diversitatea etnică și/sau minoritățile, relaxarea temporară în momentele de furie și/sau autocontrolul emoțiilor negative, notele obținute sunt destul de mici (sub 35%), ceea ce sugerează nevoia unor antrenamente în planul inteligenței emoționale.

Studiile empirice privind inteligența emoțională, potențialul creativ, precum și unele tulburări emoționale de tipul agresivității, depresiei și anxietății la elevii din ciclul primar (120 de subiecți) au arătat că acei copii care provin din familii dezorganizate, au părăsit familia din diverse motive sau au fost abandonați de părinți au abilități emoționale reduse, coeficientul lor emoțional plasându-se sub 40 de centile. În același timp, copiii care trăiesc într-un mediu afectiv stresant, nesigur sunt foarte agresivi, impulsivi și deosebit de anxioși. Cu cât notele obținute la inteligența emoțională sunt mai mici, cu atât sunt mai ridicate scorurile pentru anxietate și depresie.

Învățătorii cu rezultate deosebite în activitatea lor instructiv-educativă au un coeficient emoțional înalt (pentru un grup de 30 de persoane valoarea medie a lui QE a fost de 87 centile).

Studiile experimentale privind personalitatea unui bun conducător, din diferite domenii (ingineri, medici, redactori, agenți comerciali și publicitari) și de la niveluri diferite (șefi de echipă, șefi de secție, directori de instituție), au demonstrat că abilitățile lor emoționale au valori înalte (QE situându-se între 75 și 90 de centile).

4.8. Unele aplicații practice ale inteligenței emoționale

Tipuri de reacții și atitudini frecvente în situațiile critice, care conduc la stări emoționale negative

Când cineva trebuie să facă față reacțiilor celorlalți, când are nevoie de ei sau când trebuie să rezolve o neînțelegere cu alte persoane, diferitele reacții pot fi rezumate în patru atitudini tipice: să fugi, să ataci, să manipulezi, să te afirmi (D. Chalvin, 1999).

Primele trei atitudini nu dau rezultate foarte satisfăcătoare pentru rezolvarea problemelor și asigurarea unor relații bune cu ceilalți. Ultima, să fii asertiv, să te afirmi în mod constructiv conduce la cele mai bune rezultate.

Descrierea acestor atitudini facilitează înțelegerea lor și îl pune pe fiecare într-o bună poziție pentru a alege și a decide comportamentul care pare cel mai bun pentru el în situațiile în care se află.

1. Fuga

Fuga reprezintă o atitudine de evitare (activă/pasivă) în fața oamenilor și a evenimentelor: decât să se afirme încet, dar sigur, „fugarul” preferă să se supună sau să fugă, chiar și în dezavantajul său, cu toate că ar avea posibilitatea de a acționa altfel.

Această imposibilitate de a fi asertiv când împrejurările o cer aduce cu sine o anxietate puternică, ce produce insomnii și migrene. În plan comportamental, manifestările cele mai frecvente ale atitudinii de fugă și pasivitate sunt roaderea unghiilor, contractarea mușchilor feței ca urmare a scrâșnetului din dinți, bătutul cu degetele în masă, râsul nervos, mișcarea continuă a picioarelor etc. Aceste semne exterioare pot fi un mod simplu, practic și rapid de a ști dacă trebuie să fii mai asertiv (constructiv) în viața dumneavoastră.

Atitudinile de fugă (evitare) în viața de toate zilele

Fuga se prezintă variat și ia forme care pot înșela interlocutorul sau chiar pe noi înșine. Cunoașterea tuturor fețelor posibile ale atitudinii de fugă este un instrument prețios pentru a-i cunoaște pe ceilalți, pentru a se cunoaște mai bine pe sine și de a dezvolta alte atitudini mai pozitive.

Iată câteva exemple tipice din viața cotidiană:

- Tipul *surmenat*: mereu împrăștiat, agitat, merge repede, abia dacă privește oamenii, ca și cum ar dori să-i evite; nu are niciodată timp, nu poate face față la tot ceea ce are de făcut.
- Tipul *blocat*: se simte paralizat imediat ce trebuie să rezolve o problemă, să ia legătura cu cineva, să facă o reclamație. Modest, timid și tăcut, el nu face nimic. Așteaptă, dar ar vrea să acționeze și își privește cu durere pasivitatea.
- Tipul *moale*: are aerul calm și deodată nu mai suportă situația. Izbucnește, dar fără nici o eficiență în rezolvarea situației. Provoacă mai degrabă râsul, ceea ce-l enervează și mai mult.
- Tipul care *amână*: are mereu o motivație bună pentru a amâna ceea ce trebuie să facă, deviza sa este să nu decidă nimic. În definitiv, îi este teamă să acționeze, deoarece îi este frică să înfrunte o decepție. Așteaptă nu se știe ce catastrofă.
- Tipul *veleitar*: începe un lucru, însă nu-l termină niciodată. Pentru a-și ascunde mai bine pasivitatea, începe mai multe lucruri și se alătură tipului surmenat.
- Tipul *observator*: martor sau domnișoară de onoare; acesta nu participă și refuză să ia parte la ceva. Noul observator modern preferă să-și îmbrace pasivitatea în cuvinte savante și în analize, după împrejurări.
- Tipul *vinovat*: duce greul lumii și caută mereu pe cineva care vrea să-l ierte. Își cere iertare cu orice ocazie și face orice pentru a fi purificat. Are grijă să nu-i deranjeze pe alții.
- *Veșnicul asistent*: tipul din culise, asistent devotat, nu se simte bine decât pe plan secund. Duce servieta smerit, pierde pasul imediat ce este adus în prim-plan. Preferă să-și acopere pasivitatea cu modestie și spirit de abnegație.
- Tipul *ideologului*: știe foarte bine să explice că problema este pusă prost și că ar fi bine să se reflecteze la aceasta pe ansamblu. De altfel, adaugă: „Pentru rezolvarea acestei probleme, nu e nimic de făcut atât timp cât întregul sistem nu va fi schimbat”. Așteptând, propune mai ales să nu se facă nimic.
- Tipul *altruist* sau *binevoitor*: vrea atât de mult să fie drăguț pentru a se face bine văzut și îndrăgit, încât sfârșește prin a fi exploatat și ceilalți abuzează de el, iar el continuă să accepte situația. Adesea, în spatele acestui tip se ascunde vinovatul.
- Tipul *pesimist*: este foarte activ, pentru a explica și a demonstra că nu este, în mod hotărât, nimic de făcut și că, în orice caz, nu va reuși să rezolve problema... Această atitudine se asociază cu ideologul și observatorul. În spatele ei se ascunde un puternic sentiment de neputință.

- > Tipul *dependent* sau asistatului : așteaptă totul de la ceilalți, de la întâmplări sau de la sistemul social. El este consecința clasică a ideologului, observatorului și pesimistului.
- > Tipul *indiferent* : adesea este inclinat spre împăcare, nu-și spune niciodată părerea și-i lasă pe alții să decidă în locul lui : „Mi-e totuna”, spune el. Și totuși, stările de frământare, supărările sau câteva dureri de stomac sau migrene arată că nu este atât indiferent, ci mai degrabă că n-a găsit mijlocul fericit de a-și exprima sentimentele și să fie în același timp acceptat social.
- > Tipul *îngăduitor* : nu este contrariat, mereu de acord cu tot, nu suportă conflictul. În spatele acestei relații armonioase se ascunde adesea multă frică de a displace și vechi angoase. Preferă să spună că trebuie să avem simțul disciplinei.
- > Tipul care vrea să fie *iresponsabil* : are mereu un argument, o lege, un text sau un pretext pentru a vă explica faptul că regretă tot și că nu este de acord cu nici o idee, cu nici o persoană. Nu știe bine ce are de făcut.
- > Tipul *laș* : intră ușor în panică : o frică mai veche îl încheștează și îl paralizează. Nu-i rămâne decât să evite situațiile dificile, oamenii cu care nu este de acord, oricum, de care nici nu vrea să audă și pe care îi evită... „Hai să fugim” este deviza sa.
- > Tipul *lamentabil* : caută să se facă compătimit, să pară sărman, „un biet om”, pe cât se poate demn de memorat. Criticile sale continue îi țin loc de fapte. „Pentru ce să aștepti?”, spune el. Dar el ce-așteaptă?
- > Tipul *conformist* preferă să ia culoarea mediului înconjurător. În colectivitate trece neobservat și se amestecă în grup, din frică de ceilalți. Pentru a evita să fie devorat de mediul înconjurător, el se lasă absorbit, și oarecum... devorat. El numește acest fapt realism, adaptare sau grija colectivității.

Majoritatea persoanelor care aleg atitudinea de fugă se justifică invocând pretexte care nu sunt decât raționalizarea refuzului de a se afirma.

Principalele pretexte sunt următoarele :

- > Nu vreau să dramatizez.
- > Trebuie să lăsăm oamenii liberi.
- > Trebuie să știm să facem concesii ...
- > N-am chef să pic rău sau să par un nesătul.
- > Nu vreau să fiu singurul care mă plâng.
- > Nu-mi place să mă lupt cu „morile de vânt”.
- > Admit ca alții să fie direcți cu mine, dar când eu trebuie să fiu direct cu alții mi-e teamă că s-ar putea să-i rănesc.
- > Și eu mă port la fel cu ei.
- > Nu vreau să încetinesc discuția prin intervenții nonconstructive.
- > Pentru o femeie : femeile sigure pe ele sunt văzute ca fiind reci și autoritare.

Consecințele nefaste ale atitudinii de fugă

Cel care nu are o atitudine constructivă când aceasta este cerută de împrejurări și când există posibilitatea, suportă consecințele nefaste ale acestei atitudini de fugă. Conștientizarea acestui lucru îl încurajează pe fiecare să nu ajungă într-o astfel de situație. Principalele consecințe firești sunt :

- > *Resentimentul și ranchiuna* : la un moment dat, persoana ajunge să nutrească aceste sentimente față de ceilalți și să devină din ce în ce mai confuză.
- > *Comunicarea slabă* cu cei care nu știu precis ceea ce vă place sau nu, ceea ce doriți, ceea ce respingeți. Ei „simt” resentimentul dumneavoastră față de ei și suferă din acest motiv.
- > *Pierderi de energie* : de fapt, puterile, inteligența și afectivitatea folosite cu scopul de a se apăra și de a fugi ar putea fi mai bine folosite atât pentru sine, cât și pentru ceilalți. Energia noastră disponibilă este limitată : ceea ce se folosește în atitudinea de fugă nu mai poate exista pentru atitudinea de afirmare.
- > O anumită *pierdere a respectului de sine* : această atitudine de fugă face ca persoana respectivă să fie capabilă de lucruri la care în altă situație nu s-ar preta, știind totuși că ar putea să le refuze.
- > *Suferința personală* : angoasa, proasta dispoziție, teama și chiar insomnia și migrenele însoțesc adesea această atitudine de fugă.

Originea atitudinii de fugă și primele demersuri

Se pot distinge trei surse principale :

1. *O falsă reprezentare a realității înconjurătoare*, mai ales o proastă apreciere a raporturilor reale de putere și de influență se află adesea la originea atitudinii de fugă : fiecare își face iluzii despre puterea celuilalt, și-l imaginează mult mai valoros decât este și, mai ales, are credința că celălalt îl poate domina.
2. *O devalorizare excesivă a situației*, se poate produce la patru niveluri :
 - > devalorizarea capacității de rezolvare a problemelor ;
 - > devalorizarea posibilităților de soluționare ;
 - > devalorizarea gravității problemelor ;
 - > devalorizarea existenței problemei.
 În ceea ce privește această devalorizare, care generează atitudinea de fugă, e mai bine să se facă un bilanț real al capacităților personale, al posibilităților de soluționare, al gravității și existenței problemei. Aceasta este prima acțiune care trebuie înfăptuită, înainte de a adopta atitudinea de fugă sau de evitare.
3. *Nevoia de a fi apreciat*, înconjurat și iubit dezvoltă atitudini de pasivitate. O educație severă, un mediu înconjurător particular, dificil și riscurile vieții au produs o frustrare importantă. Trebuie știut că această nevoie provoacă tendința de a evita cu orice preț conflictele, de unde și renunțarea la orice acțiune în prezența unor situații contradictorii. Alegerea unui mediu călduros, evitarea unei meserii în care agresiunile sunt frecvente, faptul de a munci pentru a avea și a păstra un cerc de prieteni fideli, organizarea unei familii

fericite etc. sunt căi constructive și practice care pun în joc energia noastră pentru găsirea unor soluții fericite, mai degrabă, decât pentru atitudini nefericite de fugă sau pasivitate.

2. Atacul (înfruntarea)

Atacul este o *atitudine de agresivitate* în fața oamenilor și evenimentelor: decât să se afirme încet, dar sigur, „atacatorul” preferă să-i supună pe ceilalți, să-i facă să se plieze după el, chiar și în detrimentul său, deși ar avea posibilitatea să acționeze altfel. Tipul agresiv vorbește tare, întrerupe, aduce în discuție problemele sale în timp ce vorbește celălalt. Nu-și poate controla bine timpul de exprimare. Adesea afișează un zâmbet ironic sau își manifestă disprețul ori dezaprobarea prin mimică. Îi place să recurgă la imagini șocante sau brutale.

Atitudinile de atac în viața de zi cu zi

Agresivitatea apare în chipuri diverse și ia măști care pot înșela interlocutorul sau chiar pe noi înșine. Cunoașterea tuturor fețelor atitudinii de atac este un instrument prețios pentru a-i înțelege pe ceilalți, pentru a ne cunoaște mai bine și pentru a ne dezvolta alte atitudini, mai pozitive. Iată câteva exemple tipice din viața cotidiană.

- **Autocratul** (poziție ierarhică dominantă)
Acest tip de persoană are nevoie să-i distrugă în sens metaforic pe subordonați pentru a-și putea impune puterea. Obține consimțământul prin teroare. Recurge de bunăvoie la *capcane* și la lucruri neplăcute.
- **Revoltatul** (poziție ierarhică subordonată)
„Sfântul Gheorghe nimicind dragonul Ordinului Stabilit”, această persoană se simte investită într-o misiune de denunțare a celor care împiedică pe alții să-și expună ideile personale: fiecare piedică, fiecare constrângere, sunt dovezi de neșansei.
- **Spiritul de contradicție**
În cazul acestui tip, un schimb de priviri este întotdeauna o ocazie de a se opune (în lipsa puterii de a se impune). Pe moment, obiectul final al unei discuții i se pare nesemnificativ în comparație cu obiecțiile și dovezile care abundă în mintea sa, în timp ce ascultă părerea altuia.
- **Cel care sabotează**
„V-am spus eu.” Profeție funebră a cărei realizare este cu atât mai probabilă cu cât persoana noastră face totul – vorbe, acțiuni, omisiuni – pentru ca anunțata catastrofă să se producă efectiv. Un sfat: nu-i încredințați proiectele dumneavoastră personale.
- **Cel care vrea să sublinieze temerile**
Cea mai mare grijă a sa este de a-și convinge interlocutorul de brutalitățile pe care le îndură.
- **Miosul**
Prea politicos pentru a fi cinstit, ascunde prin amabilitatea excesivă o agresivitate gata să iasă la iveală.
- **Cel surd la părerile celorlalți**
Vorbăreț și zgomotos, mereu pregătit să-și dea cu părerea, „gură bogată” este imposibil să îl întrerupi.

- **Răzbunătorul**
Mereu acru și gata de răzbunare; el își ține socotelile.
- **Timoratul**
„Teama este începutul înțelepciunii”, este deviza sa.
- **Obraznicul; tupeistul**
Nu-l intimidează nimeni și nimic. Fără rușine, abuzează de ocaziile care se ivesc.
- **Santinela**
Mereu gata de luptă. Când îl abordeați, aproape că îl auziți strigând: „Cine-i acolo?”.
- **Cel care riscă tot**
Îi place să sfideze pericolele și să se plaseze în prima linie. Are tendințe sinucigașe, aruncându-se în gura lupului.
- **Susceptibilul**
Ascunde prost o frustrare profundă, care îl face hipersensibil. Nu suportă nici cea mai mică contrazicere și se ambalează repede.
- **Solitarul**
Se protejează de ceilalți impunând distanță. Nu-i plac legăturile cu cei din jur și se supără repede pe celălalt.
- **Ostentativul**
Îi strivește pe ceilalți prin prezența sa.
- **Pretențiosul**
Se crede superior celorlalți și îi eclipsează cu știința și experiența sa.
- **Arivistul**
Se gândește doar la cariera sa, în dezavantajul celorlalți. „El sau eu”, spune adesea.
- **Devalorizatorul**
Vede defectul la celălalt, este incapabil să vadă partea pozitivă a oamenilor și situațiilor.
- **Intolerantul**
Judecă, taie, condamnă și trimite la ștreang tot ce nu este în acord cu părerea sa.
- **Atacatorul**
Atacă pentru a nu fi atacat, apărarea prin atac i se pare singura relație posibilă cu ceilalți.
- **Persecutorul**
Îi defăimează pe alții, îi place să le facă rău.
- **Disprețuitorul**
În un aer superior, este ironic, este inteligent, dar rău; după el, singura cale de afirmare este să-i corectezi pe alții.

Pentru a dezvolta acest gen de atitudini, tipul agresiv înaintează numeroase scuze:

- În această lume, trebuie să știi să te impui.
- Prefer să fiu lupul decât mielul.
- Oamenilor le place să aibă de a face cu temperamente puternice.
- Dacă n-aș fi învățat să mă apăr, de mult eram devorat.
- Ceilalți sunt niște imbecili sau niște ticăloși.
- Numai cei slabi și cei hipersensibili se pot simți agresați.

Consecințe nefaste ale atitudinii de atac

Persoana care nu dezvoltă o atitudine de afirmare constructivă de sine atunci când situația o cere (în momente critice pentru ea, când alții sau cineva au atitudini ostile, nedrepte față de ea și când există posibilitatea) suportă consecințele nefaste ale atitudinii sale agresive.

Principalele consecințe obișnuite:

- > revanșa sau *roata se întoarce*; atacul cere atac. Când se va ivi ocazia, agresivul va găsi în fața sa o altă persoană agresivă;
- > eficacitate aparentă;
- > dispreț sau dezaprobare;
- > suferința de a nu fi iubit;
- > lipsa informației utile;
- > risipă de energie psihologică.

Originile atitudinii de atac și primele demersuri

O persoană care dezvoltă o atitudine de atac își formează în timp un mod agresiv de a se comporta, sperând să rezolve problema de relație care i se pune. De fapt, slaba eficacitate a acestei atitudini se poate explica prin anumite resurse profunde ale psihicului individului care au foarte puțin de-a face cu situația actuală – cea care a declanșat răspunsul agresiv – căreia cel în cauză vrea totuși să-i găsească rezolvare acționând astfel. A repera cauzele care ne-au adus în această situație constituie deja un prim demers important în discriminarea frecvenței acestei atitudini.

- > *Un nivel ridicat de frustrare în trecut* îl pune pe cel în cauză în situația de a fi frustrat, o stare exacerbată și percepută ca un atac. Călea bună de schimbare o constituie diminuarea acestui nivel de frustrare având grijă de sine, procurându-și satisfacții dese și reducând momentele de frustrare. Nu trebuie să *facem pe durii*, trebuie să ne recunoaștem propriile slăbiciuni.
- > *Teama latentă*, prezentă la cel în cauză, re apare cu prima ocazie și mărește sentimentul de agresiune provocată de situație. Această teamă de celălalt este legată adesea de experiențele trecute. Înțelegerea, găsirea lor și încercarea de a exprima calm această teamă constituie un prim demers.
- > *Dorința de renaștere*, latentă și puțin conștientă, creează o atitudine agresivă. Pentru lucruri de nimic, cel în cauză adoptă o poziție de rivalitate.

3. Manipularea

Manipulatorul este abil și machiavelic. În general stă deoparte când participă la o dezbatere, dar activitatea sa se intensifică prin întreruperi de ședință. Caută mereu *prin spate* interpretările, neavând încredere în informarea directă. Adesea el se prezintă ca un intermediar util, dacă nu chiar indispensabil. Niciodată el nu este adevăratul responsabil. El nu face decât să tragă consecințele din voința altcuiva, nu a sa...

Psihic vorbind, ia adesea aere de personaj de teatru, joacă un jol.

Nu se știe niciodată când spune adevărul sau nu. Își începe adesea frazele: „sincer”, „să nu ne învărtim în jurul cozii”, pentru ca celălalt să se elibereze și să lase garda jos.

Comportamente și atitudini tipice manipulatorilor

- > **A flata și a seduce** – impunerea în fața altora și dobândirea aprecierii din partea acestora trebuie să fie cu tact pentru a reuși: să plăci și să flatezi dacă vrei să fii plăcut și flatat.
- > **A devaloriza** – aceasta permite dezechilibrarea celuilalt, mai ales dacă îi lipsește siguranța sau dacă se află deja în situații de slăbiciune. Un umor devalorizator, alături de scurte fraze care dovedesc inteligență și cultură, nu reprezintă decât o tristă manipulare, fără eficacitate în rezolvarea problemelor. Cel învins, plin de ciudă, nu caută decât revanșa.
- > **A exagera și a caricaturiza** – metoda este simplă: să pleci de la informația oferită de altul, să nu reții decât un aspect, să-l exagerezi, să-l caricaturizezi; repetarea acestui proces duce la reușita manipulării.
- > **A simula și a fabula** – „Mințiți... mințiți...”, spunea Voltaire, „întotdeauna va rămâne ceva din asta”. Simularea constituie un element clasic al manipulării. Este o veche reminiscență din copilărie, primul mijloc de a exista în afara părinților. Sunt mijloacele celui slab, pentru a-i stârni pe cei mai slabi ca el sau pentru a se apăra de responsabilități prea grele și negând faptele și realitatea sau inventând întâmplări în favoarea sa.
- > **A conspira** – dezvăluie cu jumătate de gură adevăruri parțiale și le lasă să se înțeleagă mult mai mult. Provocator de zarvă și zvonuri, el acționează cu ajutorul ranchiunei și ambițiilor. Este mai abil să creeze conflicte la momentul potrivit decât să le aplaneze pe cele existente.
- > **A combina** – jocul constă în a ști să întorci regulile.
- > **A pune în scenă** – această persoană își exprimă talentul în prezența unui public dificil.
- > **A se interpune** – cunoaște „cine și ce face”; are intrările și ieșirile sale.
- > **A învinovăți** – arma sa este vinovăția; cunoaște arta și modul de a exploata fondul de tradiții, convingeri; persoana ia aerul de salvator și adaugă: „fac asta pentru binele lor...”. Gradul cel mai înalt este să-l faci pe celălalt vinovat de propriile sale sisteme de valori.
- > **A înrobi** – conștiința sa încărcată îl împiedică să fie direct sau să pună punctul pe i când situația o cere. Simte nevoia să înrobească, să folosească practici indirecte, să provoace mici catastrofe în speranța de a conta pe *supraeul* celorlalți...
- > **A face pe sincerul** – începe prin fraze de genul: „Sincer vorbind...”, „Puteți avea încredere în mine...”, „Să spunem tot...”. Poate fi într-adevăr sincer, dar foarte rar. Simularea mai mult sau mai puțin conștientă este atitudinea cea mai frecventă care se ascunde în spatele acestui minunat comportament.
- > **A manipula inconștient** – aceste persoane sunt pline de intenții bune și nu vor pentru nimic în lume să-i manipuleze pe ceilalți. Dacă li se spune că manipulează, nu sunt uimite prea tare: sunt persoane care manipulează *cinstit*, fără să-și dea seama.

Consecințe nefaste ale manipulării

1. **Pasivitatea** : simțindu-se mai mult sau mai puțin conștient îngrădit de manipularea celui alt, cel în cauză devine supus și pasiv. Desigur, superiorul se simte un psiholog abil, dar se uimește în mod naiv de lipsa de inițiativă și de slabul simț de răspundere al colaboratorilor.
2. **Revolta și revanșa** : după ce s-a lăsat folosit o dată, cel în cauză dezvoltă un resentiment și devine agresiv imediat ce raportul de putere și viața socială i-o permit; este timpul revanșei. Și pseudo-abilul manipulator este uimit de atâta agresivitate.
3. **Sfidarea** : în orice caz, încrederea este pierdută, iar cel în cauză va interpreta toate comportamentele mai puțin clare ca manipulări.

Originea atitudinilor de manipulare

De fapt, disimularea, insinuarea, răsturnarea de situații și învinovățirea continuă să apară ca utile și necesare.

„Ca tata și ca mama...”

Fiecare își amintește de părinții săi și îi imită, reluând pe seama sa vechile sfidări și disprețuri: „E prea mic, nu poate...”, „nu va suporta... ea nu poate să înțeleagă”, „dacă nu ești cuminte, vei fi pedepsit” etc.

În mare parte, educația tradițională nu este decât o imensă manipulare permisivă, reglementată, ridicată la nivelul de sistem moral.

Să-i minți pe copii poate să nu însemne să minți. În orice caz, copiii care au crescut și au devenit adulți își amintesc acest lucru și, în mod inconștient, se gândesc că pentru a avea putere trebuie să manipulezi. Căci primii indivizi autoritari pe care i-au cunoscut, părinții lor, erau manipulatori faimoși.

Vechile credințe

Credința în eficacitatea manipulării se sprijină pe alte credințe, cum sunt cele ce urmează :

- nu ne putem încrede decât în sfinți ;
- să fii cinstit și direct este un principiu de cercetaș ;
- e mai ușor să dai ordine ;
- confruntarea este mereu mai bogată în posibilități decât acțiunea indirectă.

Iată câteva elemente ale catehismului manipulării. Să analizezi pas cu pas ceea ce e fals în fiecare dintre aceste afirmații constituie primul pas către afirmarea pozitivă de sine.

Atitudinea asertivă constituie o modalitate de a contracara reacțiile negative și de a răspunde cât mai adecvat cerințelor mediului socio-uman.

4. Asertivitatea

Asertivitatea își propune să-l facă pe individ capabil să-și exprime personalitatea, continuând să fie acceptat social fără teama de a stârni ostilitatea în mediul înconjurător.

Definiție

To assert înseamnă a afirma, a spune. Prin extensie : a se afirma, a-și apăra drepturile, a pretinde să...

- te afirmi fără teamă și într-un mod constructiv ;

- îți aperi drepturile, fără a le îngrădi pe ale celorlalți ;
- aspiri la propriul adevăr, la propriile idei, la propriile gusturi ;
- pui stăpânire din nou pe mediul tău înconjurător personal.

To assert, după dicționarul Webster, înseamnă :

- a-și afirma drepturile, a-și face admisă legitimitatea ;
- a se pronunța în mod clar și constructiv, chiar în absența unei dovezi tangibile ;
- a-și spune părerea fără rețineri, adesea în fața unor interlocutori ostili.

- În Statele Unite, asertivitatea se află la confluența mai multor curente psihologice care urmăresc același scop : să-i permită individului să-și exercite din plin liberul arbitru în viața cotidiană.

Acest tip de apropiere, care avantajează responsabilitatea individuală, surprinde pe picior greșit înclinația franceză spre analiza globală. Or, recursul sistematic la considerațiile generale este cel mai frecvent alibi al pasivității, în măsura în care responsabilitatea *sistemului* este înlocuită cu cea a indivizilor.

La antipozii acestui fatalism consolator și demobilizator, asertivitatea pornește din postulatul tonic al capacității individului de a stăpâni mai bine raportul său cu lumea. Nu este vorba de a transforma ființele, ci de a-i da fiecăruia ocazia de a-și adapta comportamentul în situații precise, cu scopul de a-și exprima mai bine personalitatea și de a obține mai multă satisfacție din mediul înconjurător. Prin practica afirmării de sine în viața cotidiană, asertivitatea urmărește atingerea acestor obiective.

Primele etape pe această cale reprezintă victorii punctuale. Dar din succes în succes, reușitele se adună și demersul devine spontan.

Aceasta este încununarea politicii pașilor mărunți practică de americani, dar valabilă în toată lumea.

Cele trei condiții

Asertivitatea propune o metodă pragmatică constând în trei condiții :

• Fixarea obiectivului	• Reducerea tensiunilor într-un domeniu particular al vieții familiale, profesionale sau sociale
• Admiterea instrumentului	• Negocierea
• Elaborarea unui plan	• Izolarea și definirea unor situații caracteristice tipului de insatisfacție simțită (scene fundamentale) • Punerea lor în ordine și alegerea instrumentelor adecvate • Antrenarea individuală sau în jocuri de roluri • Punerea în practică a noii tehnici

Comportamentele tipului asertiv

Tipul agresiv caută proximitatea într-un scop de intimidare. Tipul pasiv preferă distanța pentru a se pune la adăpost. Manipulatorul este *dezolat* că trebuie să facă loc unui al treilea individ în relația de comunicare. Tipul asertiv nu stă nici prea aproape, nici prea departe și are mereu în vedere să discrimineze tensiunea interindividuală în fața interlocutorului său. Face economie de gesturi și cuvinte, adoptând gestul (nici imobilitate, nici gesticulare excesivă) și cuvântul (cuvântul potrivit la momentul potrivit) adecvate.

Tipul asertiv spune „eu”. Evită pronumele „noi”; își privește în ochi interlocutorul.

Nimeni nu este constant agresiv, pasiv, manipulator sau asertiv. Aceasta depinde de împrejurări. O atitudine agresivă la serviciu poate fi compensația unei atitudini pasive acasă sau invers:

- > miel acasă, lup la birou;
- > neînsemnat la serviciu, dar tiran acasă.

Aceste comportamente opuse, dar paralele non-asertive se înscriu într-un lanț logic:

- > pasivitate la lucru → frustrare → agresivitate în familie;
- > asertivitate la lucru → induce → asertivitate în familie.

Afirmarea de sine nu este întotdeauna folositoare, nici întotdeauna posibilă. Se dovedește utilă mai ales în cazuri de acest gen:

- > când trebuie să comunici cuiva ceva neplăcut;
- > când trebuie să cerem ceva neobișnuit și există posibilitatea unui refuz;
- > când trebuie să spui „nu” cererilor celorlalți cu riscul de a dispărea;
- > în fața criticilor;
- > când trebuie să dezamorsăm o manipulare;
- > în fața frazelor scurte, umilitoare.

Atitudinile pseudo-asertive

1. Falsa franchețe
2. Folosirea aceleiași „plăci”
3. Slăbiciuni sporadice de comportament
4. Discordanțe de stil
5. Confundarea încrederii reciproce și înțelegerii cordiale
6. Dorința de reușită în afirmare

Evitarea atitudinilor pseudo-asertive. Pentru a nu fi înșelat de ele, D. Chalvin (1998-1999) propune un model de antrenament cu patru axe fundamentale ale asertivității pentru a dezvolta relațiile pozitive cu ceilalți.

1. Să acționezi pe deplin conștient de legitimitatea faptelor tale, să știi să fii acceptat social, mai ales în cazul în care exprimarea propriilor sentimente poate crea probleme.
2. A avea control asupra vieții și mai ales asupra vieții particulare.
3. Să știi să critici și să te lași criticat; să faci față agresiunilor.
4. Să găsești compromisuri realiste și să știi să negociezi.

Să știi să te retragi în toate aceste ocazii înseamnă să fii asertiv, să te afirmi sănătos și să te realizezi.

Cunoașterea și cultivarea unor stări emoționale pozitive: optimismul, speranța, dăruirea („revărsarea”)

Goleman consideră că optimismul ar fi o aptitudine esențială (*master aptitude*) pentru inteligența emoțională. El semnalează problema manevrării gândirii negative. Când persoana își spune „Nu voi fi în stare să fac acest lucru”, abilitatea ei scade și în

consecință nu va fi în stare să săvârșească acel lucru (Goleman, 1995, p. 84). Astfel, Goleman pune în evidență montarea subiectivă a persoanei. El îl citează pe R. Haber care spune că există două categorii de studenți: unii care datorită anxietății nu reușesc să aibă performanțe bune, iar alții care, tot datorită anxietății sau în ciuda ei, obțin rezultate bune. Persoanele anxioase – dar care sunt conștiente de acest lucru – pot exploata anxietatea anticipatorie pentru a se motiva, ele reușind astfel să se descurce bine. Literatura clasică descrie relația dintre anxietate și performanță. Astfel, o anxietate de mică amplitudine sau o motivație joasă nu vor da rezultate bune, deoarece persoana nu se va strădui prea mult, iar o anxietate foarte mare nu va face ca persoana să aibă rezultate bune, ci dimpotrivă, o va sabota. Goleman vorbește despre o anumită dispoziție bună (*good mood*) care va impulsiona persoana într-un stil moderat, echilibrat și o va face să îndeplinească cu succes sarcinile propuse. După el, o dispoziție bună înseamnă abilitatea de a gândi în termeni de flexibilitate și complexitate, ceea ce facilitează găsirea de soluții la probleme. Când fac planuri ori când iau o decizie, persoanele cu dispoziție bună au o viziune mai largă și gândesc pozitiv. Aceasta se datorează în parte faptului că ele evocă evenimentele pozitive, ceea ce le conferă un sentiment de satisfacție mai puternic și uneori abilitatea de a se lansa în acțiuni cu un anumit grad de risc. Goleman îl sugerează drept exemplu pe C.R. Snyder – psiholog la Universitatea din Kansas – care a comparat realizările (rezultatele) studenților cu un grad înalt de speranță și ale celor cu un grad mic de speranță. Astfel, a descoperit că speranța este un bun predictor pentru rezultatele înalte la teste (Goleman, 1995, p. 86). Snyder afirmă că persoanele cu un înalt nivel de speranță reușesc să fie capabile să se motiveze, să-și mobilizeze resursele astfel încât să-și găsească drumul pentru realizarea obiectivelor. Aceste persoane sunt destul de flexibile în gândire, găsind mai multe alternative pentru soluționarea problemelor personale. Goleman vorbește despre puterea gândirii pozitive în finalizarea unor planuri și în îndeplinirea idealurilor.

Din perspectiva abilității emoționale, a avea speranță înseamnă în primul rând a nu te lăsa copleșit de anxietate, de o atitudine defetistă sau de depresie în confruntarea cu dificultățile (Goleman, 1995, p. 87).

Optimismul, ca și speranța, înseamnă a te aștepta ca, în general, lucrurile în viață să meargă bine, cu toate obstacolele și frustrările. Din punctul de vedere al abilității emoționale, optimismul este o atitudine care protejează oamenii împotriva căderii în depresie, disperare, apatie în fața dificultăților. Speranța și optimismul plătesc dividende în viață (cu condiția desigur să fie un optimism realist). M. Seligman – psiholog la Universitatea din Pennsylvania – definește optimismul prin modul cum oamenii își explică lor înșile succesele și insuccesele. Optimiștii consideră eșecul ca datorându-se unui factor care poate fi schimbat astfel încât data viitoare să poată reuși, în timp ce pesimiștii consideră că insuccesul se asociază unor caracteristici date pe care ei nu au puterea să le schimbe. Aceste explicații diferite au implicații profunde asupra modului în care oamenii răspund vieții. De exemplu, drept replică la o deziluzie (cum ar fi refuzul la o cerere de angajare), optimiștii tind să răspundă în mod activ și cu speranță, formulând un plan de acțiune, cerând sfaturi sau căutând ajutor în afara ei, considerând eșecul suferit ca pe o situație posibil de remediat. Prin contrast, pesimiștii reacționează negativ, stabilind că nu este nimic în măsură să îmbunătățească situația, ei văzând nereușita ca fiind un deficit personal pe care nu-l pot transforma în ceva pozitiv (într-un beneficiu) (Goleman, 1995, p. 88). Dacă pesimistul spune „Am pierdut... am eșuat”, optimistul afirmă „Am folosit

o cale greșită...". Goleman vorbește deci despre o eficacitate proprie, preluând termenul din literatura psihologică (Goleman, 1995, p. 89). În continuare, Goleman vorbește despre așa-numita revărsare (curgere, flux) a unui sentiment. De fapt, este vorba despre o stare deosebită asemănătoare extazului, situație în care persoana este paradoxal detașată și foarte implicată. *Revărsarea (flow) este inteligența emoțională la cel mai înalt grad al său*, ea reprezentând temelia angajării abilității personale în slujba performanței și învățării. A fi înălțat de depresie sau de agitația anxietății este un lucru total opus celui de a fi cuprins de revărsare. Fiecare individ poate să participe la această experiență în care întreaga afectivitate reprezintă o atmosferă propice mobilizării ideilor. Cel mai bun exemplu de „revărsare” se observă în cazul dragostei extaziate, în contopirea a două persoane într-una singură, armonizată. Această experiență este minunată: semnul ei distinctiv îl reprezintă *un sentiment de bucurie spontană, chiar de extaz* – spune Goleman. Revărsarea, prin sine însăși plină de satisfacții, reprezintă starea în care oamenii devin complet absorbiți de ceea ce fac, dând atenție totală scopului urmărit, sensibilitatea contopindu-se cu acțiunile lor. Revărsarea este starea de uitare de sine, opusul frământării și neliniștii: în loc să fie pierduți într-o preocupare nervoasă, oamenii în revărsare sunt atât de absorbiți de scopul vizat, încât își pierd conștiința de sine, eludând celelalte preocupări mărunte – sănătate, note de plată – din viața zilnică. Paradoxal, oamenii „în revărsare” exercită un control sporit asupra propriilor acțiuni, răspunsurile lor fiind în acord perfect cu solicitările variabile impuse de scopul urmărit.

Există câteva căi specifice de a autoinduce mental starea de „revărsare”. Una dintre ele constă în focalizarea intenționată a atenției asupra scopului urmărit, esența revărsării fiind chiar o stare de maximă concentrare. Revărsarea implică un efort considerabil pentru a fi calm și o concentrare suficientă pentru a începe lucrul, acest pas presupunând o disciplină destul de severă (vezi Goleman, 1995, pp. 90-91). Plăcerea spontană, atracția și eficacitatea caracterizează revărsarea.

De fapt, revărsarea constituie o formă *sui-generis* de pasiune.

Atenția în revărsare este relaxată deși foarte concentrată. Este o concentrare totuși diferită de încordarea pe fondul oboselii, al plictiselii ori al anxietății. Revărsarea este o stare lipsită de statică emoțională, caracterizată printr-un sentiment de extaz temperat. Acest extaz pare a fi un produs secundar al concentrării emoționale, care este o premisă obligatorie a revărsării. Desigur, spune Goleman, literatura clasică despre tradițiile contemplative descrie stările de absorbire care sunt trăite ca pur extaz: revărsare indusă de nimic altceva decât de o concentrare intensă. O persoană care se află în revărsare dă impresia că greu este ușor, performanța de vârf apărând naturală și obișnuită. Această impresie se poate compara cu ceea ce se produce în creier, unde se repetă un paradox similar: cele mai competitive sarcini sunt realizate cu o cheltuială minimă de energie mentală. Goleman arată faptul că o concentrare încordată – o focalizare stimulată de neliniște – produce o activare corticală mărită, zona revărsării și performanței optime se regăsește în momentul când persoana consumă minimum de energie mentală (vezi Goleman, 1995, p. 92).

În continuare, Goleman arată rolul revărsării în procesul de învățare, considerată ca un nou model pentru educație. El spune că revărsarea este o premisă obligatorie pentru a atinge măiestria într-o meserie, profesie sau artă. De aici și rolul ei în procesul creativ. Același lucru se întâmplă și în învățare. Studenții aflați în starea de „revărsare” învață mai bine și complet diferit, având un potențial mult mai bun, după cum s-a măsurat prin testele de realizare (creație). H. Gardner vede revărsarea și structurile pozitive care o caracterizează ca parte a celei mai sănătoase căi de a învăța (a preda lecții), motivându-i

pe copii din interior, nu prin pedeapsă și recompensă. Trebuie să folosim structurile pozitive ale copiilor pentru a-i determina să învețe în domeniile în care își pot dezvolta competențe (Goleman, 1995, p. 94). Revărsarea este o formă internă care face cunoscut faptul că un copil este angajat într-o activitate care îi place. Trebuie să găsești și să te legi de ceva potrivit. Problema este atunci când copiii se plictisesc în școală pentru că sunt copleșiți de activitatea din clasă. Înveți cel mai bine când ai ceva de care trebuie să te îngrijești și faptul că ești angajat în acest lucru îți poate da satisfacție. Strategia folosită într-un mare număr de școli care au pus în practică modelul lui Gardner privind inteligențele multiple gravitează în jurul identificării profilului competențelor naturale ale copilului acordând astfel atenție aptitudinilor lui și sprijinindu-i părțile slabe. Un copil care are o predispoziție nativă pentru muzică sau dans, de exemplu, va intra „în revărsare” mult mai ușor în aceste domenii decât în cel care este mai puțin abil. Cunoașterea profilului individual poate ajuta profesorul în stabilirea căii optime de învățare și corectare a elevilor. Modelul revărsării sugerează faptul că dobândirea măiestriei în orice calificare sau sistem de cunoștințe ar trebui în mod ideal să se întâmple în mod firesc, atunci când copilul este condus către zone care îl absorb spontan. Această îndrumare inițială poate fi sămânța pentru niveluri înalte de realizare dacă elevul înțelege că, urmărind domeniul respectiv (dansul, matematica, muzica etc.), descoperă o sursă de bucurie și extaz – revărsarea. Revărsarea devine o primă motivație de a face totul mai bine. Acest model de instruire și educare ar fi cel mai recomandabil în școli, deoarece el va duce cu siguranță la educarea și stimularea creativității.

Goleman apreciază că, prin cultivarea „revărsării”, cu alte cuvinte a pasiunilor însoțite și de un înalt nivel al aptitudinilor intelectuale sau de altă natură propriu unui anumit domeniu de activitate – adică a vocației – emoțiile pot să faciliteze gândirea, să o potențeze, persoana găsind căi multiple pentru a acționa cât mai eficient.

Rolul inteligenței emoționale în dirijarea, conducerea și controlul relațiilor interpersonale

Goleman conchide că pentru a manifesta o putere interpersonală, trebuie să deții auto-controlul și să ai capacitatea de a trece peste anxietate și stres. Arta socială semnifică abilitatea de a-și stăpâni emoțiile proprii, de a nu te lamenta și de a fi capabil să-ți argumentezi ideile în loc să folosești forța brută. După Goleman, cea mai bună artă de relaționare se bazează pe dirijarea propriilor emoții și pe empatie, competență socială prin care persoana reușește să se înțeleagă ușor cu oamenii și să îndrepte „nepotrivirile” din mediul social. Pe fondul lipsei acestei calități, excelența intelectuală face persoana în cauză mai arogantă și mai insensibilă. Această abilitate socială facilitează contactele interumane (Goleman, 1995, p. 112). În continuare, Goleman vorbește despre **rolul expresivității și contagiunii emoționale în cadrul relațiilor interpersonale**. Contagiunea emoțională este o parte subtilă a unor schimburi care au loc în orice întâlnire. Noi transmitem și prindem dispoziții, stări de la ceilalți, schimbul emoțional fiind subtil și în cea mai mare parte petrecându-se la un nivel imperceptibil (Goleman, 1995, p. 114). Inteligența emoțională include mănuierea acestor schimburi imperceptibile și subtile. „Populare” și „încântătoare” sunt persoanele în compania cărora ne place să ne aflăm, ale căror abilități emoționale ne fac să ne simțim bine. Persoanele care dispun de capacitatea de a-i ajuta pe alții au o valoare socială specială: sunt cu inima largă atunci când cineva are o nevoie afectivă. Cum apare această transmisie magică? Cel mai la

indemână răspuns, spune Goleman, ar fi că noi imităm inconștient emoțiile pe care le vedem la ceilalți, nefiind conștienți de mimica motorie a expresiei faciale, a gestului, a tonului vocii și a altor aspecte nonverbale. Astfel, persoana recrează în ea dispoziția celorlalte persoane (Stanislavsky, *apud* Goleman, 1995, p. 115).

Goleman a observat că atunci când două persoane interacționează, direcția dispoziției psihice se transferă de la persoana care este mult mai puternică în exprimarea sentimentelor la cea care este mai pasivă în acest sens. Totuși, unii oameni ar fi prea mult predispuși spre o contagiune emoțională, fiind ușor impresionați din cauza labilității lor emoționale. J. Kacioppo, psihofiziolog social la Universitatea din Ohio, a pus în evidență ideea contagiunii emoționale prin anumite experiențe efectuate. El spune că există un „dans”, o sincronicitate a transmisiei emoționale. Preluându-i ideile lui D. Stern, apreciază că între mame și copii există o mare sincronicitate. Astfel, el demonstrează că această sincronicitate se întâlnește între persoane care au raporturi emoționale foarte puternice. Ea pare să faciliteze trimiterea și receptarea dispozițiilor, chiar dacă acestea sunt negative. Există sincronicitate între partenerii unui cuplu (când partenera este într-o dispoziție proastă partenerul își însușește acea dispoziție), între profesori și studenți (Goleman, 1995, p. 116). Respectivul tip de contagiune emoțională se produce și în cazul relației dintre lider sau orator și mulțime. Acest lucru a fost ilustrat foarte elocvent de Gustave le Bon în *Psihologia mulțimilor* și în *Opinii și credințe*. Astfel, unii lideri bine pregătiți sunt capabili prin sincronizarea emoțională să influențeze un auditoriu de mii de oameni.

Th. Hatch și H. Gardner consideră că arta de a conduce este o formă *sui-generis* a inteligenței sociale care constă în recunoașterea sentimentelor celorlalți și în capacitatea de a face rapide conexiuni cu ei. În opinia cercetătorilor amintiți, componentele inteligenței sociale ar fi:

- > Organizarea grupului – abilitate esențială a liderului implicat în inițierea și coordonarea efortului colaboratorilor membrilor grupului. Este un talent observat la directorii de teatru sau producătorii de spectacol, la ofițerii militari etc. Ei trebuie să conducă organizațiile și unitățile de orice tip. Copilul cu un asemenea talent ia conducerea și decide cum se va juca fiecare, devenind astfel căpitan al grupului de copii.
- > Negocierea soluțiilor – talentul de mediator care preîntâmpină conflictele și contribuie la rezolvarea lor cu ajutorul flerului. Persoana cu astfel de abilități excelează în arbitrarea și medierea disputelor, făcând carieră în diplomație, arbitraj. Copilul cu un astfel de talent mediază discuțiile de pe un teren de joacă.
- > Conexiunile personale – a recunoaște și a răspunde sentimentelor personale și a avea grijă față de acestea, a empatiza cu alții, într-un cuvânt a relaționa cu ei. Aceste persoane se dovedesc a fi prieteni, buni parteneri de afaceri. În general, copiii care tind să fie foarte abilitați în a citi expresiile faciale sunt mult mai plăcuți decât colegii lor, care nu reușesc să facă acest lucru.
- > Analiza (studierea, cercetarea) socială – capacitatea de a detecta ceea ce se află în spatele sentimentelor, motivelor și grijilor personale. Această abilitate face ca persoana să devină un bun terapeut, consilier sau, dacă are talent literar, un romancier sau un dramaturg de succes.

Toate aceste abilități țin de „politica interpersonală”, fiind ingrediente necesare pentru dobândirea șarmului, succesului social, chiar a charismei. Aceste abilități le dețin

liderii înnașcuți, cei care exprimă sentimentele nespuse ale colectivului și întocmesc un ghid pentru scopul grupului (Goleman, 1995, pp. 117-118).

Goleman spune că există oameni pe care ceilalți îi plac pentru că sunt plini de energie afectivă, pe care o „împart” cu interlocutorii. De asemenea ei intră în rezonanță cu sentimentele celui care îi înconjoară, și fac aprecieri precum: „Ce plăcere să te afli în preajma unei asemenea persoane! Aceste persoane nu se aseamănă cu cei care vor să facă o impresie bună, care nu sunt interesați să onoreze sentimentele celorlalți”, arată M. Snyder, de la Universitatea din Minnesota, și W. H. Auden.

Între noi și ceilalți au loc permanente schimburi emoționale, multe dintre ele de „emoții subliminale” care se realizează la niveluri imperceptibile, dar influențând în mare măsură comportamentele partenerilor. Inteligența emoțională presupune controlul acestor schimbări imperceptibile și subtile, adică abilități de recuplare a semnalelor dominant nonverbale.

În continuare, tot în cadrul acestui context al artelor sociale Goleman definește termenul de *dyssemia*, preluând informațiile altor psihologi. *Dyssemia* se traduce prin dificultatea de a recepționa semnalele din domeniul nonverbal. S. Nowicki, psiholog la Universitatea Emory, a studiat abilitățile nonverbale la copii. El a observat că acei copii care nu puteau citi sau exprima emoțiile în mod constant se simțeau frustrați. Comunicarea nonverbală este întodeauna un subtext a tot ceea ce faci, nu poți să încetezi a-ți arăta expresiile faciale sau să-ți ascunzi tonul vocii. Dacă faci greșeli în transmiterea mesajelor emoționale vei constata din experiență că persoanele din jur vor reacționa foarte nostim. Testele au arătat că persoanele care omit citirea sugestiilor tind să nu aibă succes, în ciuda potențialului academic reflectat de aceste teste în care IQ este ridicat (vezi Goleman, 1995, pp. 121-122). Copiii lipsiți de popularitate au tendința de a interveni brusc în discuțiile unui anumit grup și de a schimba repede subiectul exprimându-și propriile opinii, pentru a se face remarcați. Paradoxal, rezultatul este că aceștia vor fi respinși. În contrast, copiii foarte populari își petrec mult timp observând grupul, înțelegând care era viața lui înainte de a intra în el și făcând ceva care să-l facă acceptat. În momentul în care obțin o anumită poziție în cadrul grupului vor fi capabili să calmeze stresul emoțional al celorlalți (p. 123).

În lucrarea sa *Secretul sau arta conducerii*, Charles Cooley a plecat de la întrebarea: „Ce au în comun Hitler, papa Ioan al XXIII-lea, Gandhi, Clinton sau alți conducători – democrați sau dictatori?”. Răspunsul său foarte general a fost că: toți înșiră povești. Aleg o temă care persistă în stare latentă într-o cultură, împletesc vechiul cu noul într-o povestire care oferă o identitate și un sens vieții. În competiția conducătorilor nu se impun însă întodeauna proiectele umane...

A conduce înseamnă a transmite idei celorlalți oameni

Într-o povestire scurtă incisivă, scriitoarea chiliană Isabel Allende vorbește despre Belisa Crepusculario, o frumoasă tânără dintr-o familie foarte săracă, care își câștigă traiul vânzând cuvinte. Pentru cinci centavo (monedă chiliană) vinde versuri din memorie, pentru șapte înfrumusețează vise, pentru nouă centavo scrie scrisori de dragoste și pentru douăsprezece centavo inventează insulte care pot fi îndreptate împotriva dușmanilor de moarte.

Viața Belisei se schimbă dramatic în momentul în care ea cade în mâinile unui războinic cunoscut sub numele de „Generalul”. După ce oamenii lui au răpit-o, au bătut-o crunt și aproape au omorât-o, acesta își justifică față de ea actul arbitrar: ar dori

să devină președinte – și anume nu prin forța armelor, ci prin majoritatea voturilor alegătorilor. „Pentru a obține acest lucru trebuie să vorbesc ca un candidat oficial. Poți să-mi vinzi cuvintele pentru un discurs?”, o rugă el.

Belisa inventează o mulțime de cuvinte menite să influențeze judecata bărbaților și inima femeilor. Apoi, ea îi citește generalului discursul de trei ori pentru ca acesta să-l poată spune pe dinafară publicului. În timpul luptei electorale, el ține discursul de nenumărate ori pentru a convinge oamenii să-i dea votul lor. Și, după cum povestește Allende, oamenii erau orbiți de claritatea argumentelor, impresionați de dorința sa de a ispăși nedreptatea istoriei – „se simțeau pentru prima dată în viață fericiți”. Potrivit regulilor genului, la sfârșitul fabuloasei povestioare generalul câștigă alegerile, iar Belisa dragostea generalului.

Scurta poveste a Isabellei Allende evidențiază un aspect esențial al conducerii: prin forță câștigi și exerciți doar puterea asupra oamenilor. Totuși, pentru a le câștiga aprobarea trebuie să-i convingi de propriile idei.

Cercetătorii în domeniul științelor sociale au recunoscut de câțiva ani ceea ce politicienii, clericii sau militarii știu deja demult: poveștile, povestirile, miturile, basmele sau fabulele sunt un mijloc de transport social cu o eficiență unică. Oamenii de știință cercetează în ce constă eficacitatea poveștilor: povestitorul cu a cărui figură te identifici, scopurile respective, construcția și derularea tensiunilor pentru public sau vocea inconfundabilă a unui eu-povestitor.

Cine nu trăiește după cum predică este un ipocrit

În mod voit, Howard Gardner folosește termenii *povești* sau *relatări* și nu *teme* pentru a accentua că un conducător prezintă publicului său o întâmplare dinamică. A conduce este un proces spiritual, dar și cultural, care include capacitatea de a inventa povești, de a le înțelege și de a fi conștient de tensiunile emoționale și de sensul acțiunilor lor. Relatările nu sunt simple titluri de prima pagină, ci este vorba de drame sau eposuri, care se desfășoară în timpul istoric în care conducătorul și publicul său au preluat rolurile principale.

Conducătorii nu sunt totuși numai transmițătorii unor povestiri, ci le întrușează: chiar și organizarea vieții și exemplaritatea își spun „poveștile” lor. Când un conducător religios ca papa Ioan al XXIII-lea face apel la catolici să dea dovadă de toleranță în relația cu reprezentanții altor religii și concepții despre lume, propria sa atitudine despre preoții protestanți sau față de muncitorii comuniști este foarte importantă. Oamenii care nu trăiesc în funcție de ceea ce predică sunt fățarnici/ipocriți, iar ipocrizia influențează eficacitatea poveștilor lor.

De o imaginație mai puțin bogată dau dovadă conducătorii de clasă mijlocie, care se mulțumesc cu povestea tradițională a grupei lor. Politicienii sau reprezentanții economici din această clasă, ca Gerald Ford, Georges Pompidou sau Roger Smith de la General Motors nu se gândesc la „dezvoltarea conștiinței” ascultătorilor lor.

Din rândul politicienilor de marcă ai trecutului apropiat nici Margaret Thatcher, nici Ronald Reagan, nici Charles de Gaulle nu au avut de povestit lucruri absolut noi. Talentul lor deosebit a constat mai mult în găsirea și exploatarea în mediul lor cultural a unor teme sau povești, care cu trecerea anilor fuseseră uitate sau neglijate. Într-un mod asemănător, în artă, neoclasicii sau neoromanticii încearcă să readucă în actualitate motive sau forme.

Deosebit de rar se întâlnește tipul conducătorului dotat cu puteri vizionare. Vizionarul nu oferă povești cunoscute, ci creează unele noi, necunoscute publicului. Alături de marii fondatori religioși ai istoriei – Moise, Confucius, Iisus, Buddha – oameni ca Gandhi sau Jean Monnet, părintele spiritual al Uniunii Europene, sunt considerați de Howard Gardner drept cel puțin conducători vizionari.

Fiecare membru al unei grupări trebuie să găsească un moment propice în istorie în care să lege sublimul de ceea ce este respingător. Astfel, povestea succesului lui Eleanor Roosevelt – o femeie care a făcut carieră datorită originii sale și a posibilităților spirituale, și nu datorită aspectului fizic – a avut un impact durabil doar la jumătatea secolului nostru; cincizeci de ani mai devreme ar fi părut nerealistă, iar jumătate de secol mai târziu învechită.

Este important de remarcat faptul că acești conducători se folosesc de mijloace atât lingvistice, cât și nonlingvistice cu scopul de a-i convinge pe alții de un anumit punct de vedere sau de o anumită concepție. Poveștile se adresează ambelor laturi ale spiritului uman, rațiunea și sentimentele. De aceea, așa-numitele povești de identificare se numără printre cele mai eficace modalități de a încanta publicul, ajutându-i pe oameni să recunoască prin rațiune și simțire cine sunt: răspunzând la întrebări esențiale ca „De unde venim?” sau „Încotro ne îndreptăm?” relatările oferă individului o identitate personală.

Există conducători cu un talent special de a concepe relatări care să mulțumească membri aparținând unor variate grupări sau cu concepții diferite. Aceste povești – de exemplu parabole biblice – pot fi perfecționate pentru o majoritate complexă astfel încât să corespundă unor categorii de oameni de diferite vârste, convingeri religioase sau niveluri intelectuale. Conducători ca Franklin D. Roosevelt, Jean Monnet sau Mahatma Gandhi stăpâneau în mod admirabil această artă specială a povestirii.

Pe parcursul mileniilor, conducătorii și povestitorii au creat un fond de personaje, locuri și desfășurări de acțiuni în care întrebările existențiale – despre dreptate, sensul muncii, atitudinea față de moarte și alte experiențe-limită ale existenței umane – se conturează și deschid noi perspective de înțelegere. Astfel, fiecare națiune își are eroii săi pozitivi și negativi, specifici mediului cultural. În Statele Unite și-au lăsat amprenta în opinia publică politică George Washington, Benedict Arnold sau Robert E. Lee, un rol asemănător l-au jucat în Germania Otto von Bismark, Adolf Hitler sau Konrad Adenauer, în Franța, Ioana d'Arc, Napoleon sau Charles de Gaulle. Intelectualitatea are figuri comparabile în rândurile artiștilor, gânditorilor sau scriitorilor: William Shakespeare, Isaac Newton sau Virginia Woolf.

În timpurile mai apropiate, conștiința opiniei publice este influențată de povești specifice spațiului cultural. Roluri mediatizate ca cele întrușate de Clint Eastwood sau Marilyn Monroe și imaginea anumitor produse de piață care imprimă un stil de viață sunt considerate de mulți oameni drept esența adevăratei vieți. În multe țări, tinerii se mișcă mai degrabă în luminile artificiale create de Walt Disney sau George Lucas decât în spațiile mitologiei clasice, ale religiei sau literaturii.

Poveștile se adresează sentimentului și rațiunii ascultătorilor

În mod tradițional, poveștile se transmit prin discuții personale – mama sau bunica le povestesc copilului la gura sobei, conducătorii politici sau religioși le relatează comunității lor. Politicienii moderni încearcă să continue această tradiție, adresându-se alegătorilor lor într-un mod care încearcă prea evident să fie intim, apropiat, firesc – „discuții în fața

căminului", „adunări deschise” sau dialoguri aparent spontane cu reporteri care „tocmai întâmplător” transmit în toată țara.

În general, posibilitățile tehnice și manipularea perfecționată a imaginii conducătorului sunt cele care au contribuit la complexitatea fascinantă pe care a dobândit-o comunicarea dintre conducători și grupurile lor în ultimul timp.

În comparație cu radioul, poșta electronică și alte posibilități de acces la autostrada mondială a datelor, primele megafoane și microfoane par mijloace de comunicare deosebit de primitive. Gandhi a disprețuit dotarea tehnică a civilizațiilor vestice, și totuși protestele sale ar fi fost inefficiente dacă nu le-ar fi răspândit în toate regiunile lumii tocmai prin intermediul acesteia. Martin Luther King a presupus că incidentele sale cu polițiștii rasiști vor avea largă audiență la publicul de televiziune. Prin filmele sale documentare cu scenarii monumentale, regizoarea Leni Riefenstahl a contribuit în mod esențial la superlativizarea lui Hitler și a național-socialismului. De asemenea, carierele martirilor contemporani – și ale teroriștilor (care se socotesc martiri) ar fi de neimaginat fără răspândirea la scară mondială a mesajelor.

Al doilea aspect se referă la construirea imaginii de conducător și la manipularea acesteia. Conducătorii s-au înconjurat întotdeauna de consilieri și își trimit înainte purtătorii de cuvânt, precum Moise l-a trimis pe fratele său Aaron. Astăzi consilierilor li s-au alăturat nenumărați alți specialiști care au datoria de a stabili dinainte fiecare cuvânt și fiecare nuanță ale aparițiilor publice. Și, într-adevăr, există din ce în ce mai mulți conducători politici care se contopesc cu aceste roluri create de experți în construirea imaginii publice.

Dorința autenticității, a întâlnirii directe cu un conducător „necosmetizat” este foarte îndreptățită. Politicieni ca Ross Perot au câștigat puncte pentru că au putut susține că nu sunt produsul mass-media sau al criteriilor impuse de consilieri.

Tot timpul vieții, oamenii aud povești cărora le evaluează calitățile în mod conștient sau inconștient. Este foarte posibil ca poveștile cu un nivel calitativ înalt să se impună atunci când povestitorii talentați se adresează unui public cultivat, dar în cele mai multe cazuri poveștile simple au totuși efecte mai impresionante.

Ca apărători ai principiilor raționale, oamenii de știință cognitivi înclină să creadă că poveștile sofisticate se vor impune datorită faptului că așteptările facile și explicațiile mai complicate au fost eliminate. Totuși nu decid întotdeauna reflecțiile raționale, căci deciziile sunt dirijate atât de factori raționali, cât și iraționali. Poveștile se adresează sentimentului și rațiunii ascultătorului. Specialiștii în psihologie socială au arătat în mod repetat că un limbaj emoțional, care se preocupă și de grijile și de nevoile publicului poate influența mai puternic decât argumentele raționale.

Astfel, imaginea unei societăți democratice promovată de elita conducătoare a Republicii de la Weimar nu a fost suficientă diferitelor pretenții. Mulți dintre cetățeni au considerat-o mult mai puțin convingătoare decât povestirile afective ale lui Hitler despre răzbunare și superioritate indoeuropeană.

Ca exemplu pentru granițele argumentației pur raționale pot fi considerate și debaterile purtate în 1960 de candidații la președinția Statelor Unite – democratul John F. Kennedy și republicanul Richard M. Nixon. „Politician cu mai multă experiență, Nixon și-a dat toată silința să contracareze argumentele lui Kennedy. Cine a urmărit discuția la radio l-a considerat pe Nixon drept câștigătorul dezbaterii.

Cu totul altul a fost rezultatul perceput de spectatorii de televiziune: erau vrăjiți de aerul de câștigător a lui Kennedy, de talentul său de a găsi firul direct cu publicul și de a da viață viziunii unui nou început pentru națiune. Alura uscățivă a lui Nixon, cu umbrele întunecate de barbă, avea dimpotrivă un efect puțin atrăgător, iar tonul ascuțit, afectat, cu care republicanul îi răspundea tânărului democrat a supărat mulți telespectatori și i-a determinat să respingă discursurile programatice. În rândurile spectatorilor de televiziune – net superiori numeric radioascultătorilor încă de pe atunci – Kennedy trecea drept învingător clar. La câteva zile de la emisiune a fost ales președinte cu un avantaj de voturi la limită.”

(Acest text a fost extras din cartea lui H. Gardner, *Viitorul modelelor. Problema forței inovative de a conduce.*)

Conducerea se desfășoară în mintea conducătorului

Howard Gardner, referindu-se la arta de a conduce a oamenilor și la inteligența conducătorilor, îl consideră pe lider ca o persoană care îi influențează în mod hotărâtor pe ceilalți în comportament, gândire sau sentimente. Oamenii de știință creativi sau artiștii acționează în mod direct asupra publicului prin intermediul operei lor („povestea” lor), iar conducătorii de instituții sau de state prin acțiunile și poveștile lor.

Cel mai important rezultat al ultimelor cercetări este următorul: **conducerea se desfășoară în mintea conducătorului.** În ceea ce privește *conducerea*, ea depinde mult mai puțin decât s-ar crede de însușirile personale sau de comportament, ci mai degrabă de poveștile sau relatările expuse. Acestea influențează sau chiar schimbă oamenii.

Poveștile respective – fie că sunt convenționale sau noi – concurează cu cele deja în circulație și cu „contra-povești” actuale, pe care trebuie să le înlocuiască, să le suprimă, să le completeze sau să le întreacă într-un fel oarecare. Astfel, ele sunt supuse unui proces darwinistic de selecție, numai cele mai puternice având șanse de succes. Ceea ce înseamnă că o poveste nouă nu este pur și simplu adaptată la poveștile existente. Pentru a fi eficientă, pentru a aduce dezvoltare sau „evoluție” ea trebuie să se impună.

Conceptul de conducere „ca relatare de povești” se poate aplica și la alte persoane decât cele istorice. În acest caz, el se referă la conducerea a unor întreprinderi, a unor firme. Dacă respectivul sau respectiva merită această denumire, se vede după felul în care încearcă să ducă întreprinderea pe drumuri noi, să-și influențeze colegii în mod pozitiv în gândirea sau acțiunea lor. În acest sens, conducătorii există peste tot – chiar și în familie. **Conducerea constă tocmai în a-i influența puternic pe alții prin mesaje, imagini sau viziuni.** Aceasta, bineînțeles, fără recurge la forță. Cu un pistol în mână ai desigur putere asupra altora și îi poți determina să facă multe, dar aceasta nu este conducere.

Poveștile implicate în conducere (emoționale, de aventuri, la obiect...) au grade de eficiență diferite. Într-un final, conducătorii pot obține ceva numai dacă iau fiecare poveste în parte și o schimbă mai mult sau mai puțin. **Trăirile emoționale joacă în acest sens un rol foarte important, dar nu sunt suficiente.** Astfel, există mulți oameni care ne emoționează, cum ar fi starurile de cinema. Însă doar acest lucru nu ne schimbă comportamentul, deoarece lipsește povestirea sau drama. Trebuie deci să existe întotdeauna un mesaj sau o povestire care să înfățișeze cum trebuie să arate transformarea. Totuși în cadrul unei astfel de povestiri, trăirile emoționale joacă un rol important din moment ce publicul nu este legat de povestire prin simplul fir al relatării. Este deosebit

de important modul în care este povestită istoria. Astfel, doar prin tonul vocii sale, Hitler a atins emoțional coarda sensibilă a multor oameni, a știut să găsească mânia sau amărăciunea strânse în ei din motive personale sau naționale.

Un al doilea motiv pentru care trăirile emoționale, alături de conținutul poveștilor, sunt atât de importante este reprezentat de identificarea și de relația dintre conducător și adeptul său, în care ținuta, gesturile și alte lucruri similare joacă un rol important. Pentru Gardner, este întotdeauna fascinant să observi cum funcționează această relație. Astfel, el îl dă ca exemplu pe Bill Clinton care, atunci când ține un discurs în fața unor oameni cu păreri foarte diferite, chiar antagonice, fiecare are impresia că i s-a adresat personal. În viziunea lui Gardner, Clinton știe în mod admirabil să construiască o relație cu oameni diferiți pe mai multe planuri – cognitiv sau emoțional.

Răspunsul unui adept dacă se lasă convins de un conducător și de poveștile acestuia, constă în găsirea unui îndrumător în viață, care merită să fie ascultat.

Deoarece conducătorii sunt permanent în tensiune și se află aproape întotdeauna pe marginea prăpastiei, bineînțeles că este mult mai ușor să nu fii conducător, ci să urmezi pe alții. Vorbind la modul serios, conducătorii de succes sunt în stare să le prezinte adeptilor lor povești care creează identități și în cele din urmă să le explice cine sunt – aceasta este o nevoie elementară, existențială a omului. Și ne plac oamenii când știu să răspundă la astfel de întrebări existențiale – fie că este vorba de familie, școală, profesie sau politică. Marii conducători nu spun numai povești despre „ce este bine și ce este rău”.

Mulți dintre conducători – mai ales cei politici – se adresează unei categorii de adepți cu un nivel relativ scăzut de cultură generală. Aceasta înseamnă că discursurile trebuie să fie în concordanță cu stadiul de dezvoltare spirituală al acestora, adesea fiind vorba de mesaje foarte simple, în care cei buni și cei răi au fost sortați în prealabil. Conducătorii cu adevărat mari, cum ar fi Gandhi, nu se limitează să cultive sentimentul apartenenței la o anumită doctrină politică, ci îi determină pe adepții lor să devină mai conștienți de problemele lor existențiale. De aceea, conducătorii prezintă publicului lor „povești” diferențiate, complicate. Pentru a rămâne la exemplul Gandhi, este de arătat că el i-a conștientizat pe adepții săi de faptul că poți foarte bine să te cert, să ai neînțelegeri cu alții fără a fi nevoie să-i omori. De asemenea, mai știm din psihologia personalității că în mod tradițional mulți oameni se orientează după autorități. Totuși, se mai poate recunoaște un tip „nou”, activ al adeptului, care vede în conducător pe cineva care depinde de cooperarea sa. Conducătorii moderni sunt influențați din ce în ce mai mult de „noul public” și au nevoie de acesta în comunicare. Astfel, Martin Luther King în discursurile sale electorale folosea dialogul continuu cu publicul, fiind deja sensibil la comentariile auditoriului său. O poveste impresionează publicul atunci când îl include în universul ei. Conducătorii trebuie să le transmită adeptilor înainte de toate că respectiva poveste este povestea lor – că este vorba de cei cărora li se adresează.

În activitatea conducătorilor și a celor din marile instituții nu cred că munca de echipă este potrivită. Munca de echipă funcționează în organizațiile mici atât timp cât nu există o adevărată criză, funcționează cu oameni care într-adevăr se completează prin calitățile lor. Astfel, o echipă bună poate rezolva cu siguranță o problemă grea, complexă mai bine decât un individ. Dar asta nu este totul. După părerea mea, un conducător dispune de cel mai larg unghi de a vedea lucrurile. Bineînțeles că o echipă îl poate ajuta să perceapă detaliile, dar asamblarea tuturor amănunțelilor reușește mai bine unui singur individ talentat decât unei echipe.

Dacă în Germania conceptul de „conducător” sau de „conducere” este de la Hitler încoace încărcat de conotații negative, în America este ceva mai greu să cercetezi conducătorii, căci americanii sunt instinctiv „anticonducători”. Germanii, datorită istoriei lor, sunt într-o anumită măsură ca niște copii care s-au ars deja cu focul.

Este adevărat că *națiunile cu o lungă tradiție democratică au mai puține probleme cu conducerea*, pe care o consideră o problemă cotidiană ce trebuie organizată și rezolvată. Dimpotrivă, în *țările orientate tradițional mai degrabă spre autoritarism, conducerea este asociată mult mai puternic cu ură, teamă, război sau oprinare* – ceea ce conferă bineînțeles conceptului o dimensiune amenințătoare. Dar tocmai în Germania au avut loc în ultimele decenii schimbări dramatice în acest domeniu. În mod asemănător, conducătorii germani postbelici cum ar fi Conrad Adenauer sau Willy Brandt au fost modele impresionante de personalități conducătoare chiar și pe plan internațional.

Modelul „inteligentei multiple” elaborat de Gardner are implicații în activitatea de conducere. Astfel, conducătorii cu succes și „povestitorii” sunt prin definiție oameni inteligenți, care dispun de o inteligență socială deosebit de dezvoltată și care trebuie să fie dotați de la natură cu talent oratoric pentru a-i putea înțelege pe alți oameni, a putea lucra cu ei și a-i putea convinge. Studiile lui Gardner demonstrează că, pe lângă aceasta, adevărații conducători trebuie să posede o inteligență cu totul deosebită pentru a putea răspunde convingător la marile întrebări despre existența noastră și despre sensul vieții. De aceea, a trebuit să lărgesc conceptul multiplei inteligențe cu încă o formă de inteligență, rămasă până acum neluată în seamă, și anume *inteligenta existențială*.

Inteligentă emoțională și management

Cei mai mulți dintre cei care au studiat inteligența emoțională consideră că ea are aplicații în toate domeniile vieții, deoarece a ști să lucrezi și să comunici cu oamenii este o abilitate de care nimeni nu se poate dispensa. Desigur că anumite profesii, cum ar fi cea de psiholog, medic, psihiatru, terapeut, asistent social, profesor implică într-o foarte mare măsură inteligența emoțională în condițiile obținerii unor performanțe superioare în activitățile respective.

Bar-On a stabilit domeniile în care sunt necesare abilități emoționale înalte:

- > **psihodiagnostic** – inteligența emoțională este o formă de cunoaștere și în același timp un instrument de cunoaștere. Pe de o parte, psihodiagnoza trebuie să vizeze atât latura intelectuală, cât și latura emoțională a personalității deoarece ele se întrepătrund influențându-se reciproc. Pe de altă parte, evaluarea inteligenței emoționale permite determinarea aspectelor puternice și a celor slabe, sugerând direcțiile de acțiune ale psihoterapeutului;
- > **identificarea tinerilor care au nevoie de intervenție psihologică** (sociopații, psiopații, delincvenții etc.);
- > **stabilirea potențială a candidaților la abuzul de substanțe nocive** (alcool, droguri) și reabilitarea lor prin programe speciale;
- > **realizarea unor programe educaționale** privind antrenarea abilităților emoționale la adulți, precum și a unor modalități terapeutice orientate către serviciile sociale (comunitare);
- > **în afaceri și industrie**, pentru selecția persoanelor care au un coeficient emoțional ridicat necesar pentru reușita în domeniile respective.

În condițiile schimbărilor rapide din cadrul organizațiilor, nivelul ridicat al inteligenței emoționale a devenit un factor important al succesului, care uneori surclasează competența tehnică profesională. De fapt, este o realitate că în prezent angajările se fac pe baza interviului, care urmărește să aprecieze tocmai abilitățile emoționale ale individului. Se merge chiar mai departe, în sensul că promovările, concedierile se fac în urma rezultatelor constatate la interviu.

După Goleman, pentru ca o organizație să meargă bine este necesar să se acorde atenție abilităților emoționale ale membrilor săi, asigurându-se o compatibilitate între aceștia sub raport emoțional-afectiv. În ultimii zece ani s-a conturat un nou tip de management, cel al inteligenței emoționale într-o organizație. Cercetările de psihologie organizațională au ajuns la concluzia că managerii (de la șef de colectiv sau echipă de lucru până la directorul general), ca și angajații cu un coeficient emoțional ridicat au mai mult succes decât cei care au doar o bună calificare tehnică. Aceștia sunt mai bine priviți în cadrul organizațiilor, sunt mai cooperanți, mai puternic motivați intrinsec și mai optimiști. Sunt capabili să evite conflictele și să împiedice escaladarea lor. S-au pus în evidență o serie de caracteristici ale managementului abilităților emoționale:

- abilitatea de a folosi emoțiile ca sursă de energie productivă;
- abilitatea de a nu escalada conflictele și de a le folosi ca sursă de feed-back;
- tratarea sentimentelor membrilor organizației ca variabile importante ale succesului;
- cunoașterea și înlăturarea dificultăților emoționale și relaționale ale experților; tehnici prin programe educaționale adecvate;
- crearea unui mediu în care angajații să se simtă în siguranță, speciali, necesari, importanți, să fie motivați și productivi.

Goleman consideră că cel mai rău stil de a motiva pe cineva este de a-l critica, deoarece persoana devine mai defensivă, se simte neajutorată, îi scade motivația profesională, precum și încrederea în ceea ce face. Critica demoralizează, persoana atacată devenind mai tensionată și furioasă, renunțând la asumarea responsabilităților și refuzând pe viitor să mai colaboreze cu persoana care a criticat-o. De aceea, H. Levinson a formulat câteva sugestii pentru a critica în mod benefic:

- să fii explicit – a spune persoanei ce a făcut bine și ce a făcut mai puțin bine și cum s-ar putea schimba. Trebuie să i se spună exact care este problema, unde și ce anume a greșit (nu doar că a greșit și eventual să lași de înțeles că persoana respectivă este incompetentă sau nu tocmai inteligentă), fiindcă în această ultimă situație critica are un efect contrar celui dorit, oricum este total inefficientă;
- să oferi o soluție – trebuie punctat drumul pe care problema îl are de parcurs. Critica poate deschide alte posibilități, alternative sau sugestii pentru rezolvarea problemei;
- să fii prezent – critica, la fel ca și lauda, este mult mai eficientă dacă se realizează direct, față în față. Unele persoane care nu se simt bine în postura de a lauda și mai ales de a critica se simt mai „ușurate” dacă fac acest lucru indirect, prin altcineva sau de la distanță. Această situație facilitează comunicarea impersonală și privează persoana de a primi un răspuns sau o clarificare legate de criticile care i se aduc.
- să fii cât mai senzitiv, adică să existe un acord în ceea ce spui și modul în care o spui. Empatia emoțională asigură un grad cât mai mare de autenticitate relațiilor interpersonale.

În finalul acestui capitol prezentăm câteva exerciții pentru determinarea satisfacției/insatisfacției profesionale de la locul de muncă, care, ne arată pe de o parte în ce măsură meseria pe care o avem influențează inteligența noastră emoțională, iar pe de altă parte, ne dă posibilitatea să ne conștientizăm propriile emoții legate de activitatea pe care o desfășurăm (mai ales de contextul ei sociouman – Jeanne Segal, 1999).

Bar-On, Goleman și alții subliniază importanța inteligenței emoționale pentru munca educatorilor în general și în primul rând a părinților în creșterea și educarea copiilor.

J. Kagan a observat că mamele care îi protejează pe copii de la frustrări, față de situațiile stresante, de cele care le provoacă anxietatea, exacerbează de fapt inclinația spre timiditate a copilului. Este un exemplu de educare incorectă a copiilor timizi. Această tendință de a supraproteja pe copilul timid, îl privează de oportunitatea de a învăța să se descurce singur în situațiile nefamiliare și să scape de teamă.

După Goleman, copiii care sunt tratați cu afecțiune și înțelegere sunt la rândul lor afectuoși cu ceilalți și au mai puține sentimente negative față de părinții lor. Acești copii sunt stăpâni pe sentimentele lor, sunt mai relaxați și din punct de vedere biologic, cu un nivel scăzut al hormonilor stresanți, ceea ce îi face mai relaxați sub raport psihologic. Sunt mai populari și mai abilitați în rolurile sociale. Ei dispun de beneficii și în plan cognitiv, având o atenție și o capacitate de învățare mai bună decât ceilalți.

T.B. Brazelton (1992) ajunge la concluzia că acei copii care sunt aprobați și încurajați de părinți de la naștere, vor avea mai mult succes decât cei care sunt respinși, criticați, neglijați, aceștia din urmă fiind candidați la eșec.

Brazelton arată că felul cum învață un copil este în directă relație cu inteligența emoțională. Pentru a fi orientați spre succes personal trebuie îndeplinite următoarele condiții:

1. Încrederea în sine – vizează puterea de a avea control asupra corpului și a comportamentului în general, de a iniția, de a întreprinde și de a experimenta singur convingerea că are mai multe șanse de a reuși decât de a eșua în acțiunile pe care le desfășoară, certitudinea că adulții îl vor ajuta atunci când întâmpină dificultăți;
2. Curiozitatea – tendința de a avea o gândire pozitivă îndreptată spre lucruri pozitive, care îi fac plăcere;
3. Intenționalitatea – sentimentul competenței și eficienței, al capacității de a realiza scopurile propuse, de a amâna satisfacerea imediată a trebuințelor;
4. Autocontrolul – abilitatea de a controla acțiunile proprii;
5. Capacitatea de a iniția și întreține relații – abilitatea de a te angaja în relații cu alții și de a-i înțelege;
6. Capacitatea de a comunica – dorința și abilitatea de a avea schimburi verbale, ideative, de a împărtăși emoțiile sale cu alții. Vizează încrederea în alții, plăcerea de a se angaja într-o relație, incluzând și adulții;
7. Cooperarea (conlucrarea) – abilitatea de a echilibra nevoile personale cu ale altora în activitatea de grup.

Goleman este de părere că abilitatea emoțională joacă un rol important și în familie. Astfel, el arată că în cadrul majorității cuplurilor și familiilor cu copii, pattern-urile de relaționare sunt greșite și negative. De exemplu, părinții pot avea un stil nepotrivit de comunicare cu cei mici ignorându-le sentimentele, fie lăsându-i să facă ceea ce vor ei fără nici o îndrumare, adoptând stilul *laissez-faire*. În alte cazuri, nu arată copiilor

alternative de răspunsuri emoționale, folosesc „mituirea” sau tănguirea pentru a determina pe copil să facă ceva sau pentru a-l opri din plâns și a-l face să-și treacă supărarea. De asemenea, unii părinți disprețuiesc sentimentele copiilor și nu le arată nici un respect, criticându-i în general, dezaprobându-i, pedepsindu-i sau fiind furioși pe ei că „îndrăznesc” să-și exprime trăirile lor efective. Este bine de reținut pentru părinți că timiditatea nu este doar o dispoziție nativă, o trăsătură care ține de firea omului, ci este în mare măsură determinată de educație. Copiii timizi devin anxioși când se află în situații nefamiliare sau întâlnesc persoane noi. Dacă sunt „ocrotiți” de educatori și de părinți în sensul evitării evenimentelor stresante, a locurilor și oamenilor noi, atunci au șansa să devină adulți rușinoși, timorați, inhibați în comportare.

Din cele arătate până acum reiese clar că **inteligența emoțională este o condiție principală a creativității.**

H.H. Bloomfield a studiat modul în care se implică *inteligența emoțională la nivelul relațiilor interpersonale din familie*. El a constatat că relațiile dintre indivizi sfârșesc de cele mai multe ori în dezamăgire deoarece *multe cupluri nu încearcă niciodată să afle ce le este necesar cu adevărat pentru ca dragostea lor să fie o reușită*. Ceea ce de multe ori se crede a fi dragoste nu este decât o formă de infatuare – dorința de a se împlini prin intermediul altei persoane. Din acest punct de vedere, dezamăgirea este un lucru care nu mai poate fi evitat, de vreme ce fiecare dintre îndrăgostiți descoperă că celălalt nu se poate ridica la nivelul așteptărilor.

Relațiile de dragoste iau avânt atunci când cuplurile încep prin a-și lua angajamente privind **atât evoluția lor ca indivizi de sine stătători**, cât și ca parte dintr-un cuplu. Numai dragostea nu este de ajuns, pentru că ea se poate stinge atunci când e confruntată cu neînțelegeri inevitabile, provocarea de mici răni sufletești, mânie refuțată sau resentimente. Pentru a crea și a menține o relație de dragoste de lungă durată, persoana respectivă trebuie să știe să comunice cu celălalt, dovedindu-se abil și folosind complicatul limbaj al emoțiilor.

Cultivarea inteligenței emoționale începe cu însușirea a *trei principii majore*.

Primul dintre aceste principii privește recunoașterea faptului că aproape toți oamenii nu sunt în formă atunci când vine vorba de dragoste și de a fi îndrăgostiți. Plângerile privind incapacitatea bărbaților de a menține o relație emoțională sau de a-și comunica sentimentele partenerei au devenit ceva obișnuit de la o vreme. Dar adevărul este că nici bărbații, și nici femeile nu sunt în formă când e vorba de implicarea într-o relație de dragoste. Fiecare dintre aceste categorii trebuie să-și antreneze însușiri emoționale de bază, pentru ca acestea să se dezvolte și să evolueze.

În al doilea rând, așa cum medicina modernă a ajuns să recunoască faptul că există mai multe grade de sănătate, ținta cultivării inteligenței emoționale nu este numai de a ajuta un individ să se descurce și să-și rezolve problemele, ci și, mai ales, de a-l sprijini în dezvoltarea unei anumite puteri emoționale, a creativității și a sentimentului de bucurie. Dezvoltarea inteligenței emoționale poate preveni conflicte nedorite la nivelul psihicului, cum ar fi divorțul sau creșterea copiilor unui cuplu departe de părinții lor din punct de vedere emoțional, în același mod în care exercițiile fizice ajută la evitarea problemelor ca oboseala cronică, obezitatea sau boala.

În al treilea rând, inteligența emoțională nu este o stare la care un individ ajunge o dată pentru totdeauna, la fel cum nici starea de maximă sănătate nu este ceva permanent.

Mai mult, inteligența emoțională cere un angajament permanent în privința dezvoltării și o evoluție personală continuă. Crize emoționale asociate cu evenimente inerente – eșecuri în carieră, boală, moartea părinților sau a celor dragi, copii care cresc și se mută să locuiască singuri, pensionarea – sunt ameliorate sau cel puțin mai ușor de suportat o dată cu împărtășirea sinceră a sentimentelor cu o altă persoană. Cu toate acestea, fiecare dintre aceste evenimente reprezintă tipuri noi de provocare în menținerea comunicării interpersonale.

Pușini indivizi recunosc cât de puțin în formă sunt când e vorba de comunicare intimă și de exprimarea directă a propriilor sentimente. Cei mai mulți oameni se tem să-și lase pe ceilalți să vadă cine sunt cu adevărat și ce simt cu adevărat.

Cupluri care se înțeleg extrem de bine suscită de cele mai multe ori comentarii de genul: „sunt atât de norocoși” sau „bineînțeles că au o relație grozavă; au fost făcuți unul pentru celălalt”. Prin urmare, părerea generală este că relațiile reușite sunt de fapt potriviri întâmplătoare și nu creația persoanelor implicate în cuplu. Totuși, discuția cu aceste cupluri va scoate la iveală *secretul lor în privința unei iubiri înflăcărate și de lungă durată: inteligența emoțională – abilitatea de a se exprima în limbajul inimii*.

Nu este nevoie ca cineva să fie psiholog pentru a observa descurajarea și frustrarea care afectează puternic relațiile interumane din ziua de astăzi. Multe femei sunt furioase din cauza bărbaților care nu le ascultă sau nu știu să-și exprime sentimentele. Mulți bărbați continuă să se teamă să-și scoată la iveală adevăratele trăiri și nu înțeleg ce doresc de fapt femeile. Se pare că este ceva obișnuit ca relațiile din ziua de astăzi să înceapă ca un foc de artificii și să se năruie din pricina plictiselii și a resentimentelor reciproce. Multe persoane care erau odată profund îndrăgostite renunță una la cealaltă și la comunicare, resemnându-se să divorțeze sau să continue o relație lipsită de pasiune. Cauza principală a acestui sentiment de frustrare este frica inconștientă de a împărtăși trăirile sufletești profunde cu partenerul.

Problemele de comunicare din marea majoritate a relațiilor interpersonale își au originea în obiceiurile învățate în copilărie, de la părinții care au avut ei înșiși dificultăți în a-și exprima sentimentele. Din nefericire, a înțelege numai, pur și simplu, modul în care ai fost educat să reacționezi emoțional, de către părinți, nu este de ajuns pentru a conduce la o schimbare în comportamentul emoțional.

În ultimii zece ani, s-a observat o creștere semnificativă a interesului privind dezvoltarea inteligenței emoționale. Mulți oameni recunosc că mulțumirea rezultată din exercițiile fizice, făcute pentru a fi în formă, urmarea unei diete cu mâncare sănătoasă și renunțarea la obiceiuri dăunătoare (cum ar fi băutul sau fumatul excesive) compensează cu mult toate sacrificiile și eforturile depuse. Prin urmare, acum a sosit timpul ca oamenii să aplice aceleași principii de îmbunătățire a propriei persoane și în cazul psihicului lor.

Cele mai multe persoane sunt obișnuite să-și trateze problemele personale apelând la modalități emoționale superficiale și temporare. Viața sexuală poate deveni plictisitoare, iar resentimentele se acumulează, în timp ce învinovățirea celui alt pentru aceste probleme și critica continuă devin predominante în cuplu. Unul dintre îndrăgostiți sau poate amândoi pot ascunde atât de multă furie cauzată de celălalt, încât relația lor ar putea fi comparată cu un vulcan gata să erupă. Și totuși, amândoi par să se înțeleagă, inconștient, să ignore și să nege problemele care continuă să se adune.

Cumpărăturile făcute într-o veselie înlocuiesc eventuala mărturisire a sentimentelor rănite, oboseala cronică devine scuză pentru viața sexuală diminuată, slujba se transformă

încetul cu încetul într-un mijloc de a scăpa de problemele conviețuirii și certurile devin singurul mod în care se mai menține contactul emoțional dintre parteneri, dar în timpul acestora nu se face nici o referire la problemele esențiale și reale. Dar, mai rău decât atât, și cei care sunt celibatari, și cei angajați într-o relație de cuplu au tendința de a face aceleași și aceleași greșeli în timpul unei relații până când din cauza disperării încearcă, în cele din urmă, să învețe secretele-cheie ale unei vieți emoționale echilibrate.

Este de-a dreptul tragic că atât de multe cupluri cu probleme încearcă să găsească ajutor doar atunci când, în majoritatea cazurilor, e prea târziu. Cuplurile, evită de obicei să înfrunte problemele din relație din aceeași cauză din care evită să-și împărtășească cele mai adânci sentimente, și anume teama. Prețul emoțional de a face față, în mod sincer, sentimentelor intense pare uneori prea mare pentru a se risca plățirea lui. Furia oarbă, respingerea, pierderea partenerului, gelozia și plictiseala în viața sexuală pot părea copleșitoare. Respingerea din punct de vedere psihologic a unei asemenea discuții apare ca o soluție de moment. Dacă o persoană preia inițiativa și vrea să se confrunte cu problemele emoționale existente în relație, este posibil ca cealaltă persoană să respingă această discuție. Evitări tipice ale acestui subiect sunt cele de genul: „n-am timp pentru asta” („asta” desemnând „acest schimb de sentimente și împărtășiri”), „vorbitul” („despre adevăratele noastre sentimente”) ne poate distruge relația (adică „ceea ce mai există încă”), „hai să lăsăm asta deoparte și să ne simțim bine cu ceea ce avem” (continuarea logică fiind: „și să ne ascundem de problemele reale pe care le avem”).

Dezvoltarea inteligenței emoționale îi ajută pe oameni să evite sau să întoarcă în favoarea lor problemele care atacă sentimentul de dragoste. Secretul este încetarea repetării unor greșeli de ordin emoțional făcute în trecut. O persoană poate preveni problemele viitoare dintr-o relație așa cum o bună formă fizică poate preveni bolile cronice grave, prin exerciții specifice dezvoltării inteligenței emoționale.

Sănătatea emoțională este vitală pentru o minte creativă. Pentru a atinge o stare de echilibru în plan emoțional este important să înțelegem de unde vin sentimentele, care este relația lor cu mintea și corpul nostru. Emoțiile sunt importante pentru că modul în care simțim relativ la ceea ce suntem și ceea ce facem determină obținerea succesului sau a eșecului. Emoțiile negative (frica, furia), stările de stres negativ duc treptat la slăbirea organismului, localizându-se la nivelul unui organ mai afectat și deteriorat, determinând o creștere celulară modificată a țesutului organului respectiv. Cu alte cuvinte, ele duc la apariția cancerului. De aceea, emoțiile negative sunt considerate un fel de toxine sau resturi emoționale care trebuie eliberate din corp.

Educarea și dezvoltarea inteligenței emoționale constituie una dintre căile principale pentru eliberarea corpului de „toxinele emoționale”. Alte modalități pentru asigurarea unei stări emoționale pozitive sunt:

- analiza viselor și chiar consemnarea lor într-un jurnal; în fiecare dimineață se notează în scris visele cât sunt încă vii, deoarece ele ne dau informații cu totul deosebite despre atitudinile emoționale rămase în subconștient;
- umorul este un instrument excelent de reducere a stresului și a emoțiilor negative. Râsul are un efect curativ asupra minții și corpului. Mulți psihologi și medici consideră râsul ca fiind cel mai bun medicament. Știința a demonstrat că umorul eliberează endorfinele în creier și acestea ne dau un sentiment general de bine, de confort. Copiii au mai mult umor decât adulții. Umorul este capacitatea de a

recunoaște absurdul în orice situație, de a-l accepta și presupune capacitatea de a nu lua în serios propria persoană sau pe ceilalți. Râsul contribuie la relaxarea minții, asigurându-i o mai mare flexibilitate. Marile genii ale științei, ale culturii au avut un excelent simț al umorului. Umorul poate fi cultivat și dezvoltat.

Cei care au abilități emoționale înalte au ca deviză a vieții lor „să-și facă din ocupație o plăcere și din plăcere o ocupație”.

4.9. Teste și exerciții aplicative

4.9.1. Lista emoțiilor

(adaptat după M. Roco și D. Goleman)

Prezentăm mai jos câteva tipuri (familii) de emoții și în dreptul fiecăruia cât mai multe cuvinte care exprimă diversitatea și nuanțele acestora.

După ce le veți citi, stabiliți care dintre cuvintele ce desemnează stări emoționale exprimă cel mai bine propriile trăiri emoționale, pe care le încercați în diferite situații: acasă, la serviciu, pe stradă, la doctor etc.

1. **Teamă**: spaimă, anxietate, neliniște, îngrijorare, agitație, nervozitate, preocupare, consternare, îndoială, neîncredere, presimțire (rea), sleit de puteri, incapabil de a lupta, dezorientat, îngrozit, remușcare, scrupulos, panică, teroare, speriat, încolțit, iritare, înnebunit etc.
2. **Bucurie**: plăcere, mulțumire, fericire, încântare, ușurare, alinare, schimbare în bine, izbăvire, eliberare, tihnă, bine dispus, savuros, distractiv, amuzant, mândru, demnitate, a palpita, a fi captivat, „lacrimi de fericire”, a se înfiora de plăcere, extaz, gratificație, euforie, a fi încântat la culme, capricios, „a fi în al nouălea cer”, „a pluti”, speranță etc.
3. **Surpriză**: surprins, uimit, uluit, întrebător, șocat, luat pe nepregătite, lovit, mirat etc.
4. **Iubire**: dragoste, „dragoste nebună”, acceptare, prietenie, amabilitate, afinitate, devoțiune, dăruire de sine, uitare de sine, adorație, încredere (încredere oarbă), convingător, înrudire, atracție, plăcere fizică, binevoitor, simpatice/antipatic, încurajare, sprijinire etc.
Observație: o parte dintre cuvintele de la „plăcere” pot fi întâlnite și la această „rubrică”. De fapt, nu se poate face o grupare rigidă a cuvintelor în dreptul tipurilor de emoții consemnate aici, în sensul că pot fi regăsite la mai multe rubrici.
5. **Supărare**: tristețe, nechez, regret, nenorocit, întunecat, abătut, disperat, melancolic, jalnic, autocompătimitate, deprimat, compătimit, pustit, părăsit, trădat, deznădejde, îndurerat, jignit, „îți plângi de milă”.
6. **Dezgust**: dispreț, sfidare, ironie, oroare, oripilat, silă, aversiune, „greață”, dezagreabil, antipatic, schimbare totală a sentimentelor, indiferență totală etc.
7. **Furie**: izbucnire, insultă, umilință, dușmănie, ostilitate, scandalos, nerușinat, înspăimântător, ațărare, răutate, acreală, resentiment, pică, răzbunare, ciudă, ultraj, iritare maximă, violență, vehemență, exasperare, disperare, chinuit, abuzat, pacoste,

amărăciune, istericale, tensionat la maximum, enervat la culme, inferiorizat, marginalizat, nedreptățit, încolțit etc.

8. **Rușine:** vinovat, păcătos, nerușinat, smerit, pocăință, incurcat, remușcare, regret, refuz, modestie, nenorocit, penitență, iertare, amărât etc.

Un exercițiu pentru o mai bună cunoaștere a propriilor emoții și trăiri afective constă în a scrie pe bilețele toate cuvintele de mai sus și apoi să la distribuți în cele opt grupe de emoții prezentate de noi, fără să consultați această listă, decât după ce ați alcătuit grupele respective.

4.9.2. Exercițiu pentru evaluarea fenomenelor care provoacă disconfort psihic

(adaptat după M. Roco și D. Chalvin)

Cunoașterea a ceea ce ne face să fim încordați, tensionați și anxioși.

Pe o scală de la 1 la 5 indicați persoane, evenimente sau situații care vă provoacă o stare de disconfort psihic, o tensiune sau anxietate:

1. foarte slab;
2. slab;
3. mediu;
4. puternic;
5. foarte puternic.

Exemplu de inventar cu fenomene care provoacă disconfort psihic, încordare sau anxietate (pentru persoana X).

	1	2	3	4	5
1. Urletele, țipetele					
2. Tânguirile					
3. A fi criticat					
4. A greși					
5. A nu fi băgat în seamă					
6. A fi jignit, umilit					
7. Nereușitele, eșecurile					
8. A vorbi în public					
9. Persoanele minioase, furioase					
10. Să fii pus în fața faptului împlinit					
11. Să dai telefoane					
12. Șefii dumneavoastră					
13. Întinericul					
14. Oamenii care par nebuni					
15. Înșelătoria					
16. Să ieși noaptea din casă					
17. Să fii singur					
18. Să mergi cu liftul					

	1	2	3	4	5
19. Să zbori cu avionul					
20. Să fii complimentat fără motiv					
21. Modul cum arăți în prezent					
22. Handicapații					
23. Câinii comunitari					
24. Cerșetorii					
25. Oamenii care își bat joc (acid, ironic, sarcastic)					
26. A fi în mulțime					
27. Mitocănia					
28. Să fii privit					
29. Să fii exploatat					
30. Violența de pe ecranele TV					
31. Modul personal de a te comporta					
32. Bărbații cu cercei în urechi					
33. Fetele tunse zero					
34. Incultura					
35. Lipsa de educație					
36. Politica					
37. Manipularea					
38. Sănătatea personală					
39. Datoriile morale					
40. Datoriile materiale					
41. Insecuritatea locului de muncă					
42. Retribuire salarială insuficientă					
43. Starea materială a familiei					

Lista prezentată de noi ca exemplu este incompletă. Dumneavoastră trebuie să notați acele persoane care vă influențează negativ.

După ce alcătuiți lista cu evenimente stresante, încercați să le ierarhizați, de la cele mai nocive la cele mai puțin negative.

4.9.3. Test pentru inteligența emoțională (pentru adulți)

(adaptat de Mihaela Roco după Bar-On și D. Goleman)

Prezentăm în continuare zece situații (scenarii) în care se poate afla orice om. Imaginați-vă că vă aflați în situațiile respective și arătați cum veți proceda în mod concret. Pentru aceasta, veți alege una dintre cele patru variante de răspuns.

1. Sunteți într-un avion care intră brusc într-o zonă de turbulență și începe să se balanseze puternic într-o parte și alta. Ce faceți?
 - a) Continuați să citiți sau să vă uitați la film, dând puțină atenție turbulenței;

- b) Vă îngrijorați, urmăriți stewardesa și citiți fișa cu instrucțiuni în caz de pericol ;
 c) Câte puțin din a) și b) ;
 d) Nu observați nimic.
2. Mergeți în parc cu un grup de copii de patru ani. O fetiță începe să plângă deoarece ceilalți nu vor să se joace cu ea. Ce faceți ?
 a) Nu vă amestecați, lăsați copiii să rezolve singuri problema ;
 b) Vorbiți cu ea și o ajutați să găsească o modalitate de a-i face pe ceilalți să se joace cu ea ;
 c) Îi spuneți cu o voce blândă să nu plângă ;
 d) Încercați să-i distrageți atenția și îi arătați câteva lucruri cu care se poate juca.
3. Imaginați-vă că sunteți student și doriți să obțineți o medie mare pentru bursă. Ați constatat că una dintre note vă scade media. Ce faceți ?
 a) Vă faceți un plan special pentru a vă îmbunătăți nota la cursul respectiv, fiind hotărât să urmați planul ;
 b) Vă propuneți ca în viitor să luați note mai bune la acest curs ;
 c) Considerați că nu contează mult ceea ce ați făcut la acest curs și vă concentrați asupra altor cursuri, la care notele dumneavoastră sunt mai mari ;
 d) Mergeți la profesor și încercați să discutați cu el obținerea unei note mai mari.
4. Imaginați-vă că sunteți agent de asigurări și telefonați la clienți pentru prospectare. Cincisprezece persoane la rând v-au închis telefonul și sunteți descurajat. Ce faceți ?
 a) Vă spuneți : „Ajunge pentru azi”, sperând că veți avea mai mult noroc mâine ;
 b) Vă evaluați calitățile care, poate, subminează abilitatea dumneavoastră de a face vânzări ;
 c) Încercați ceva nou la următorul apel telefonic și vă străduiți să nu vă blocați ;
 d) Găsiți altceva de lucru.
5. Sunteți managerul unei organizații care încearcă să încurajeze respectul pentru diversitatea etnică și rasială. Surprindeți pe cineva spunând un banc rasist. Ce faceți ?
 a) Nu-l luați în seamă - este numai o glumă ;
 b) Chemați persoana respectivă în biroul dumneavoastră pentru a-i face observație ;
 c) Vorbiți pe față, pe loc, spunând că asemenea glume sunt nepotrivite și nu vor fi tolerate în organizația dumneavoastră ;
 d) Îi sugerați persoanei care a spus gluma să urmeze un program de școlarizare privind diversitatea.
6. Încercați să calmați un prieten infuriat pe un șofer care era să-l accidenteze foarte grav. Ce faceți ?
 a) Îi spuneți să uite evenimentul pentru că nu a pățit nimic ;
 b) Încercați să-i distrageți atenția de la acest eveniment vorbindu-i despre lucrurile care-i plac foarte mult sau care îl interesează.
 c) Îi dați dreptate, considerând, la fel ca și el, că celălalt i-a pus în pericol viața ;
 d) Îi relatați că și dumneavoastră vi s-a întâmplat mai demult ceva asemănător, dar după aceea v-ați dat seama că, după cum conduce, șoferul va ajunge în mod sigur la spitalul de urgență.
7. Dumneavoastră și partenerul de viață (prietenul) ați intrat într-o discuție aprinsă, care a devenit foarte repede un meci de țipete. Sunteți amândoi furioși și, în focul furiei,

- recurgeți la atacuri personale pe care într-adevăr nu le înțelegeți, dar le continuați. Care este cel mai bun lucru de făcut ?
 a) Luați o pauză de 20 de minute și apoi reluați discuția ;
 b) Opriti cearta de îndată, pentru că nu contează ce spune partenerul dumneavoastră ;
 c) Spuneți că vă pare rău și îi cereți partenerului să își ceară la rândul său iertare ;
 d) Vă opriți un moment, vă adunați gândurile și, apoi, vă precizați punctul dumneavoastră de vedere.
8. Imaginați-vă că ați fost numit șeful unei noi echipe care încearcă să găsească o soluție creativă la o problemă săcâitoare de serviciu. Care este primul lucru pe care îl faceți ?
 a) Notați pașii necesari pentru rezolvarea rapidă și eficientă a problemei ;
 b) Cereți oamenilor să-și facă timp pentru a se cunoaște mai bine între ei ;
 c) Începeți prin a cere fiecărei persoane idei privind rezolvarea problemei, cât timp ideile sunt proaspete ;
 d) Începeți printr-o ședință de dezlănțuire a ideilor (*brainstorming*), încurajând pe fiecare să spună orice idee îi vine în minte, indiferent cât de fantastică pare.
9. Fiul dumneavoastră este extrem de timid și a fost foarte sensibil și un pic înfricoșat de locurile și oamenii străini, de când s-a născut. Ce faceți ?
 a) Acceptați că are un temperament sfios, timid și căutați căi de a-l proteja de situații care să-l tulbure ;
 b) Îl duceți la un psihiatru de copii ;
 c) Îl expuneți intenționat la mai mulți oameni și în locuri străine, astfel încât să-și poată înfrânge frica ;
 d) Organizați o serie neîntreruptă de experiențe care să-l învețe pe copil să ia treptat contact cu oameni și situații noi.
10. Considerați că de mulți ani ați dorit să reîncepeți să practicați un sport pe care l-ați încercat și în copilărie, iar acum pentru distracție, în sfârșit, v-ați hotărât să începeți. Doriți să vă folosiți cât mai eficient timpul. Ce faceți ?
 a) Vă limitați la timpul strict de exercițiu în fiecare zi ;
 b) Alegeți exerciții care vă forțează mai mult abilitatea (care vi se par mai grele) ;
 c) Exersați numai când, în mod real, aveți dispoziție ;
 d) Încercați exerciții care sunt cu mult peste abilitățile dumneavoastră.

Acest test este destinat tinerilor și adulților.

4.9.4. Test pentru inteligența emoțională (variantea pentru copii)

(adaptat de Mihaela Roco după varianta pentru adulți)

Alege răspunsul care descrie cel mai bine reacția ta la următoarele scenarii. Răspunde pe baza a ceea ce ai fi vrut să faci în realitate, nu cum crezi tu că trebuie să fie răspunsul.

1. Imaginează-ți că te afli la ora de curs și dintr-o dată pământul începe să se cutremure foarte puternic, cu un zgomot înspăimântător. Ce faci ?
 a) Continui să stai liniștit în bancă și să citești lecția din manual, dând puțină atenție evenimentului, așteptând ca acesta să înceteze curând ;

- b) Devii plin de grijă față de pericol urmărind învățătorul/profesorul și ascuți cu atenție instrucțiunile date de acesta ;
- c) Câte puțin din a) și b) ;
- d) N-am observat nimic.
2. Ești în curtea școlii în timpul recreației. Unul dintre colegii tăi nu este acceptat în jocul celorlalți și începe să plângă. Ce faci ?
- a) Nu te bagi, îl lași în pace ;
- b) Vorbești cu el și încerci să-l ajuți pe coleg ;
- c) Te duci la el (ea) și îi spui să nu mai plângă ;
- d) Îi dai o bomboană sau altceva care să-l facă să uite.
3. Imaginează-ți că te afli la mijlocul ultimului trimestru și sperii să obții un premiu, dar ai descoperit că nu ai nota dorită la o materie, ci una mai mică decât cea la care te așteptai. Ce faci ?
- a) Îți faci un plan special pentru a îmbunătăți nota, hotărându-te cum să-ți urmezi planul ;
- b) Te hotărăști să înveți mai bine anul următor ;
- c) Îți spui că nu te interesează materia respectivă și te concentrezi asupra altor discipline unde notele tale sunt și pot fi mai mari ;
- d) Mergi la învățător/profesor și încerci să discuți cu el în scopul obținerii unei note mai bune.
4. Consideră că în lipsa învățătorului/profesorului ești elevul responsabil cu disciplina în clasă. În urma unor acte de indisciplină zece elevi au fost deja avertizați cu scăderea notei la purtare și ești descurajat din cauza acestei situații. Ce faci ?
- a) Notezi numele elevilor indisciplinați și predai lista învățătorului a doua zi ;
- b) Consideri că nu-ți poți asuma această responsabilitate ;
- c) Încerci să discuți cu elevii propunând soluții pentru păstrarea disciplinei și pentru îndreptarea situației create ;
- d) Dorești să devii responsabil cu altceva.
5. Ești anunțat că de mâine o să aveți un nou coleg rrom/țigan. Surprinzi pe cineva spunând cuvinte urâte și răutăcioase la adresa lui. Ce faci ?
- a) Nu-l iei în seamă considerând că este numai o glumă ;
- b) Îl chemi afară pe colegul răutăcios și îl cerți pentru fapta făcută ;
- c) Îi vorbești în prezența celorlalți spunând că asemenea fapte sunt nepotrivite și nu vor fi acceptate în clasa voastră ;
- d) Îți sfătuiești colegul să fie bun și îngăduitor cu toți colegii.
6. Te afli în recreația mare și încerci să calmezi un coleg de clasă infuriat pe un alt coleg care i-a pus piedică pe hol, riscând astfel să-i fractureze brațul. Ce faci ?
- a) Îi spui să-l ierte pentru că ceea ce s-a întâmplat a fost o glumă ;
- b) Îi povestești o întâmplare hazlie și încerci să-l distrezi ;
- c) Îi dai dreptate considerând, asemenea lui, că celălalt coleg s-a dat în spectacol ;
- d) Îi spui că ți s-a întâmplat și ție ceva asemănător și că te-ai simțit la fel de furios, dar după aceea ți-ai dat seama că cel vinovat putea la rândul său să cadă și să-și spargă capul.
7. Tu și prietenul tău cel mai bun vă certați și aproape că ați ajuns să vă luați la bătaie. Care este cel mai bun lucru de făcut ?
- a) Faceți o pauză de douăzeci de minute și apoi începeți să discutați din nou ;

- b) Te oprești din ceartă și taci ;
- c) Spui că-ți pare rău și îi ceri și prietenului tău să-și ceară scuze ;
- d) Vă opriți puțin pentru a vă liniști și apoi fiecare pe rând spune ceea ce gândește despre problemă.
8. La sfârșit de an școlar se organizează o serbare. Închipuie-ți că tu ești conducătorul unui grup de elevi și vrei să compuneți o scenă hazlie. Cum faci ?
- a) Îți faci un orar și acorzi un timp pentru fiecare amănunt ;
- b) Propui să vă întâlniți după ore și să vă cunoașteți mai bine ;
- c) Îi ceri separat fiecărui copil să vină cu idei ;
- d) Vă strângeți toți în grup și tu îi încurajezi pe ceilalți să propună diverse variante.
9. Imaginează-ți că ai un frate de 3 ani care întodeauna a fost foarte timid și puțin înfricoșat de locurile și oamenii străini. Ce atitudine ai față de el ?
- a) Accepți că are un comportament timid și cauți să-l protejezi de situații care pot să-l tulbure ;
- b) Îl prezinți unui medic cerindu-i un sfat ;
- c) Îl duci cu bună știință în fața oamenilor străini și în locuri necunoscute astfel încât să-și poată înfrânge frica ;
- d) Faci cu el o serie permanentă de jocuri și competiții ușor de realizat care îl vor învăța că poate intra în legătură cu oamenii și poate umbla prin locuri noi.
10. Imaginează-ți că-ți place foarte mult desenul. Începi să te pregătești pentru a desena în timpul tău liber. Cum faci ?
- a) Te limitezi să desenezi doar o oră pe zi ;
- b) Alegi subiecte de desen mai grele care să-ți stimuleze imaginația ;
- c) Desenezi doar când ai chef ;
- d) Alegi subiecte de desenat pe care știi să le faci.

Modul de notare și interpretare a răspunsurilor la cele două teste de inteligență emoțională

Nr. itemurilor (întrebărilor)	Notarea răspunsurilor		Nr. itemurilor (întrebărilor)	Notarea răspunsurilor	
1	a, b, c	20 puncte	6	b, c	5 puncte
				d	20 puncte
2	b	20 puncte	7	a	20 puncte
3	a	20 puncte	8	b	20 puncte
4	c	20 puncte	9	b	5 puncte
				d	20 puncte
5	c	20 puncte	10	b	20 puncte

Se adună punctele la cele 10 răspunsuri.

Semnificația sensului global este :

- la 100 : sub medie
- peste 150 : peste medie
- 100-150 : mediu
- 200 : excepțional

4.9.5. Exerciții pentru sondarea satisfacției profesionale

Jean Segal (1999) oferă un test și câteva exerciții pentru sondarea satisfacției profesionale, precum și căile de urmat pentru a munci eficient. Testul se intitulează: „Este slujba dumneavoastră o pasiune creatoare?”.

Instructaj: Simțiți-vă corpul în timp ce parcurgeți spontan și repede următoarele afirmații care pot reprezenta eventualele dumneavoastră sentimente în legătură cu slujba pe care o aveți:

1. Aștept cu nerăbdare să plec la serviciu.
2. Slujba pe care o am mi se pare o permanentă provocare.
3. Sunt apreciat de colegi.
4. Îmi place colectivul în care lucrez.
5. Plec de la serviciu frânt, dar mulțumit.
6. Sunt respectat de către colegi.
7. Pe mine și pe colegii mei ne leagă un sentiment camaraderesc.
8. Mă simt plin de vitalitate la locul de muncă.
9. Munca mă face să fiu mulțumit de mine.
10. Munca mă destinde.
11. Munca scoate ce este mai bun din mine.

În cazul în care corpul dumneavoastră vă spune că nu sunteți atât de fericit la serviciu pe cât ați crezut, atunci este timpul să aflați ce este în neregulă. Începeți cu următorul exercițiu.

Analiza dezinteresului față de slujbă – prima parte

Instructaj: Începeți prin a vă încorda preț de 5 secunde, fiecare parte a corpului după care o destindeți, de la picioare la cap. Concentrați-vă asupra mușchilor, oaselor și țesuturilor de la picioare, tălpi, pelvis, zona lombară, abdomen, piept, mâini, brațe, umeri, gât, cap și față. Lăsați aceste regiuni să devină complet moi, după suita de încordări și relaxări.

Eliberați-vă mintea de gânduri. Respirați de câteva ori adânc, eliminând gândurile la fiecare expirație. Eliberați aceeași cantitate de aer pe care ați inspirat-o. Așezați-vă o mână pe piept și cealaltă pe pantece. Simțiți cum ambele mâini se mișcă? Dacă nu inspirați și mai adânc și expirați la fel de profund. Relaxați-vă corpul pe măsură ce repetați exercițiul de respirație.

Fără să vă grăbiți, încercați să vă simțiți fiecare părticică a corpului, pentru a localiza unde anume vi s-a cuibărit cea mai intensă senzație. Aceasta ar trebui să fie undeva sub frunte. Concentrați-vă asupra acestei zone și analizați-vă respirația spre centrul ei, închipuindu-vă că este un hublou. Sau imaginați-vă că este un balon pe care, respirând, îl veți umple din ce în ce mai mult ori o piscină în care vă scufundați din ce în ce mai adânc. Apelați de fiecare dată la altă imagine, pentru a o găsi pe cea care vi se potrivește și dă rezultatele cele mai bune.

Concentrați-vă asupra senzației dumneavoastră de nemulțumire, amorțeală, insensibilitate sau poate, deprimare.

Permiteți acestei senzații să crească în intensitate.

Analizați-o. Este un sentiment pe care l-ați mai simțit mai demult? Dacă nu, când l-ați simțit prima oară? Este legat exclusiv de slujba pe care o aveți sau și de alte aspecte ale vieții?

În cazul în care veți descoperi că toate necazurile vi se trag de la munca pe care o prestați, nu vă rămâne decât să vă inchipuiți că problema care vă supără ar fi rezolvată și apoi să vă concentrați asupra a ceea ce simțiți. Dacă nemulțumirea dispare, veți ști că trebuie să rezolvați acea problemă. Dacă nu dispare, atunci recurgeți la partea a doua a exercițiului.

Instructajul este următorul:

Lista care urmează cuprinde o înșiruire a obișnuitelor plângeri legate de serviciu. Citiți-le și notați-le pe acelea care evocă aceeași senzație puternică de nemulțumire analizată în prima parte a exercițiului.

1. Nimeni nu pare a fi interesat de ideile mele.
2. Nimeni nu apreciază ceea ce fac.
3. Șeful meu este rigid și inflexibil.
4. Slujba pe care o am nu este deloc stimulatoare.
5. Nu înțeleg ce vrea șeful de la mine.
6. Nimeni nu mă ascultă.
7. Șeful îmi cere lucruri aproape imposibile.
8. Colegii mei sunt neprietenoși.
9. Mă tratează ca pe un sclav.
10. Întotdeauna sunt ultimul care află despre problemele angajaților.
11. Astăzi nimeni nu se mai dedică muncii.
12. Nimeni nu mai face ceva fără să te întrebe: „Și eu cu ce mă aleg?”.
13. Nu se vede pădurea din cauza copacilor.
14. Niciodată nu mi s-au dat uneltele de care am nevoie.
15. Șeful meu are preferați.
16. Parcă ar fi întreprinderea lui Papură-Vodă.
17. Nu există conștiința datoriei.
18. Totul este făcut superficial.
19. Cu toții sunt atât de preocupați de propria persoană, încât nimeni nu face nimic pentru serviciu.
20. Șeful meu nu înțelege că familia are și ea nevoie de mine.

Micile plângeri nu provoacă mai mult decât o simplă senzație de iritare. Adevăratele probleme însă vă împovărează sufletul, iar corpul vă semnalează că ați vrea să vă lepădați de ceva care vă supără permanent. Dacă nici una dintre plângerile anterioare nu vă spune nimic, încercați să identificați acele momente din zi în care simțiți că nu aveți energie sau pe cele în care vă pierdeți puterea de concentrare. Ce simțiți înainte de a vă răsti la un coleg de muncă? Cu puțin efort, în câteva săptămâni vă veți putea face o idee despre ceea ce este în neregulă în legătură cu sentimentele dumneavoastră.

Dacă v-ați dat seama că ceea ce faceți nu corespunde aspirațiilor dumneavoastră, că vă plictisește sau că nu aveți nici o realizare, atunci e timpul să vă reorientați spre altceva.

Următorul exercițiu este intitulat „Identificarea pasiunilor”

Instructaj. Dacă ar fi să vi se ofere orice slujbă doriți, care ar fi aceea? Întrebați-vă, în adâncul sufletului, ce ați dori de fapt să faceți și lăsați-vă imaginația să zboare. Pentru a o stimula, puneți-vă următoarele întrebări:

1. Care e slujba visurilor mele?
2. La ce am visat când aveam 5, 10, 16, 21 ani?
3. Ce mi-a plăcut cel mai mult la slujbele anterioare?
4. În general, cum îmi ajut semenii?
5. Care a fost cea mai grea muncă pe care am făcut-o, dar care, în loc să mă epuizeze, mi-a dat parcă, mai multă energie?
6. Unde prefer să lucrez, afară sau înăuntru, într-un birou sau într-un atelier? Prefer să lucrez singur sau în compania oamenilor?
7. Ce aptitudini am dorit întotdeauna să am?

Folosiți-vă corpul și mintea pentru a recunoaște sentimentele de bucurie, de mulțumire, de împlinire, de compasiune, pe măsură ce vă imaginați în diferite locuri și slujbe. Acordați atenție numai senzațiilor intense, ignorând, pentru moment, orice posibilitate care nu vă stârnește nici un sentiment. Ori de câte ori veți simți că vă implicați emoțional, va fi un semn că ați nimerit un filon care poate fi exploatat pe viitor.

Următorul exercițiu se va apropia și mai mult de ceea ce vreți. El se intitulează „Este aceasta slujba potrivită?”.

Instructaj

1. Procedați ca la primele puncte ale exercițiului „Analiza dezinteresului față de slujbă”. După ce v-ați relaxat, imaginați-vă că sunteți la serviciu. Ce faceți? Cum vă simțiți?
2. Încercați mai multe scenarii și vedeți cum vă fac să vă simțiți. Care vă face să vă simțiți cel mai bine? Nu vă opriți imediat ce ați găsit ceva care v-a destins. Așteptați până vă veți simți cu adevărat bine. Amintiți-vă să căutați răspunsurile la nivelul corpului.
3. Dacă după repetarea exercițiului revine aceeași idee sau imagine, atunci gândiți-vă serios la posibilitatea slujbei visate.

A da la iveală aspirații la care nu a îndrăznit să viseze de mult, poate oferi un nou sens vieții unui om, mai ales când i se pare și simplu să realizeze visul respectiv. Dacă ceea ce a visat pare mai greu de realizat, conștientizarea sentimentelor îi va oferi celui în cauză flexibilitatea de a urma și alte căi pentru îndeplinirea profesională, ca de exemplu:

1. Urmați-vă vocația în afara orelor de serviciu. Dacă nu vreți sau nu puteți lăsa slujba, gândiți-vă la munca voluntară sau la alte activități recreative care să concretizeze ceea ce ați visat. O persoană cu spirit organizatoric, dar care nu a avut șanse de a-și pune ideile în aplicare, poate găsi satisfacții într-o organizație nonguvernamentală. Apoi, în munca voluntară poți face greșeli fără ca să fii sancționat, iar ceea ce înveți făcând muncă voluntară te poate ajuta și în slujbi zi cu zi.

2. Fiți atent la oportunitățile care se pot ivi în anumite împrejurări favorabile ale vieții... Psihologii și sociologii vorbesc adesea despre existența mai multor etape în viața unui om, în funcție de schimbarea priorităților, a nevoilor sale. O schimbare în viața dumneavoastră o poate constitui nu numai ivirea noilor oportunități la serviciu, ci și o eventuală nouă concepție despre risc, care în trecut părea imposibilă. Dacă, întemeindu-vă o familie, plecați într-un oraș necunoscut, poate că aceasta este șansa dumneavoastră de a încerca un domeniu nou. Dacă copiii au terminat facultatea, de ce nu ar fi rândul dumneavoastră de a urma niște studii?
3. „Codaș la oraș sau în satul tău fruntaș?” Pe măsură ce înaintați în vârstă s-ar putea ca slujba la care ați visat de când vă știți să nu mai constituie o prioritate. Pentru a fi sigur că vă conștientizați orice transformare din visul dumneavoastră, repetați exercițiile anterioare ori de câte ori în viața dumneavoastră are loc o schimbare majoră. S-ar putea să descoperiți că încă mai aspirați la un post de lider care nu se teme de nimic, dar care deja nu vă mai închipuiți deținând această funcție în cadrul companiei și nici măcar în domeniul în care munciți. Puneți-vă întrebarea: V-ați simți mai bine codaș la oraș sau în sat fruntaș?

Nimeni nu poate atinge performanțe care să îl propulseze pe scara ierarhică dacă nu are aptitudini de comunicare interpersonală care să încurajeze cooperarea, armonia și respectul reciproc.

Principii de folosire a inteligenței emoționale pentru o mai bună cooperare și comunicare la locul de muncă

1. **Toți împărtășim aceleași emoții.**

Multe companii sunt sever afectate din cauza acelor angajați care se arată mai preocupați de propriile interese decât de a-și face datoria. Eficiența muncii suferă de pe urma eschivării, sustragerii de la anumite sarcini, urmăririi cu orice preț și mijloace a unei poziții. Adevărul, de necontestat, că unele persoane au în întreprindere o putere mai mare decât altele nu trebuie să ne sperie, atâta vreme cât știm că toți împărtășim aceleași emoții și că fiecare încearcă să nu arate acest lucru; când veți înțelege acest lucru va fi mult mai ușor să vă abordați șeful, să cereți unui angajat să dea mai mult sau să înțelegeți că nervozitatea unui coleg nu este un afront personal.

2. **Toți vrem să fim folositori și apreciați.**

Când venim în contact cu oamenii care ne dau încredere în noi, devenim mai creativi și mai eficienți în muncă. Iar noi, făcându-i pe alții să se simtă apreciați și utili, ne impulsivăm pe noi înșine în munca pe care o facem. Indiferent dacă venim în contact cu un patron, un angajat sau un coleg de serviciu, când lăsăm de la noi în folosul lor obținem satisfacții înzecite.

3. **Căutați să lucrați în echipă.**

Psihologii companiilor știu că oamenii care lucrează în echipă sunt mai eficienți decât cei care lucrează separat. Competiția dintre echipe dă rezultate mai bune decât competiția dintre indivizi. Empatia este cea care ne încurajează să fim cooperanți. Dacă dumneavoastră sunteți șeful, atunci insuflați-le angajaților dorința de a se ajuta unul pe altul și de a se baza unul pe celălalt oferind prime sau alte compensații mai mult pentru rezultatele colective decât pentru cele individuale. Organizați

întâlniri între angajați pentru a-i încuraja să discute între ei. Alcătuiți un program de familiarizare a noilor angajați cu particularitățile companiei și cu experiența angajaților mai vechi. Folosiți-vă forța emoțională pentru a spori randamentul unui angajat, comparându-l cu un altul care se află mereu în frunte.

4. Acționați, nu vă mulțumiți doar să reacționați.

Coeficientul emoțional vă ajută să anticipați probleme de ordin intern sau extern și să aplanati conflictele încă din fașă. Trebuie să vă dedicați timpul găsirii de idei inovatoare și nu cărpirii celor existente.

5. Aveți încredere în intuiție.

Simțurile precedă gândurile și totuși am fost învățați să nu avem încredere în intuiție dacă nu este susținută de un suport intelectual. Dar nu este întodeauna timp pentru a prospecta în detaliu o piață și pentru strângerea informațiilor, iar uneori nici nu este nevoie de asemenea demersuri. Intuiția de moment este produsul informațiilor emoționale adunate și sortate spontan, informații care ne spun ce este important și ce nu, în funcție de experiențele anterioare.

A ține seama de aceste informații nu înseamnă asumarea unui risc enorm așa cum avertizează adepții cultivării exclusiv a nivelului de inteligență. Dimpotrivă, este cea mai inteligentă și responsabilă mișcare pe care o puteți face. De aceea, chiar dacă vă loviți de opoziția celor din jur, urmați-vă instinctul.

6. Nu vă lăsați niciodată emoțiile nefolosite.

Ori de câte ori aveți tendința de a vă înăbuși sentimentele puternice sau de a vă lăsa conduși de rațiune, luați o pauză, relaxați-vă și concentrați-vă asupra senzațiilor.

Zece moduri de a munci cu înțelepciune, de a fi fericit și eficient în muncă

1. Folosiți-vă corpul pentru a vă ascuți mintea. Pe lângă adoptarea unui regim sănătos de viață, 20 de minute de exerciții fizice pe zi sunt generatoare de energie, sensibilitate, răbdare, flexibilitate și creativitate.
2. Invitați-vă colegii să-și dea frâu liber sentimentelor. Astfel, ei vor munci mai mult și mai bine. Oamenii își deschid întodeauna sufletul celor care nu se reped să emită judecăți și care știu să asculte.
3. Stabiliți anumite limite emoționale; intimitățile cu șeful, angajații sau colegii pot avea ca efect crearea unei atmosfere de lucru încărcate cu amintiri emoționale, care determină tulburări comportamentale și pierderea obiectivității.
4. Nu lăsați nici o decizie numai pe baza raționamentelor logice. Înainte de a semna un raport sau de a cita o autoritate pentru a vă susține recomandările, apelați la intuiție, întrebându-vă ce simțiți în legătură cu poziția pe care o adoptați. Acest obicei va da greutate opiniilor dumneavoastră.
5. Fiți flexibil. Modificați-vă planurile pe termen lung, elaborate cu ajutorul conștientizării active, în funcție de efectele obiectivelor pe termen scurt.
6. Fiți generos când celălalt își susține cu tărie punctul de vedere care înseamnă mai mult pentru el decât pentru dumneavoastră (veți ști acest lucru grație conștientizării și empatiei), cedați cu eleganță; veți câștiga, astfel, suportul și respectul colegilor.

7. Înlocuiți orice argument negativ cu unul pozitiv. Veți avea parte de mai multă înțelegere dacă în preambulul criticilor veți așeza cuvinte de apreciere și înaintarea plângerilor – intenția de a coopera.
8. Nu tăceți când simțiți că aveți ceva important de spus. Dacă vă frământă o problemă, roștiți-o cu glas tare, astfel o veți face sub imperiul emoțiilor. Este posibil să nu provocați nici o schimbare, dar o dată spusă răspicat, vă veți simți mai bine.
9. Folosiți-vă capacitățile empatice. Grație empatiei veți înțelege întodeauna ce vrea să spună interlocutorul; și încercați să vă construiți replica în timp ce acesta vorbește – înseamnă că nu ascultați cu inima, iar interlocutorul își va da seama.
10. Fiți om, adică... imperfect. Profesioniștii cer ajutorul atunci când au nevoie și își recunosc greșala atunci când au făcut-o, după care merg înainte, mai eficienți decât până atunci.

4.9.6. Chestionar pentru autocunoașterea celor patru modalități de a reacționa, în special în situații dificile sau critice: fugă, atac, manipulare, asertivitate (adaptat după D. Chalvin)

Instructaj: Vă rugăm să treceți câte un x în dreptul răspunsului dumneavoastră, într-una dintre cele două rubrici:

- **mai curând adevărat**, în cazul în care vă gândiți sau acționați în modul prezentat de întrebările exercițiului, de cele mai multe ori.
- **mai curând fals**, dacă nu vă gândiți sau nu acționați decât rar (de foarte puține ori) în felul arătat de întrebările exercițiului.

N.B. Nu încercați să vă înșelați pe dumneavoastră înșivă dând alte răspunsuri decât cele adevărate, sincere.

		Mai curând adevărat	Mai curând fals
1.	Adeseori, spun da când de fapt aș vrea să spun nu.		
2.	Îmi apăr drepturile mele, fără ca să le încalc pe ale celorlalți.		
3.	Prefer să ascund ceea ce gândesc sau simt dacă nu cunosc bine o persoană.		
4.	Sunt mai curând o ființă autoritară și hotărâtă.		
5.	În general, este mai ușor și mai abil să acționez printr-o persoană interpusă decât direct.		
6.	Nu mă tem să critic oamenii și să le spun în față ceea ce gândesc.		
7.	Nu îndrăznesc să refuz unele sarcini care nu privesc direct atribuțiile mele de serviciu.		
8.	Nu mă tem să-mi expun gândurile chiar și în fața unor interlocutori ostili.		

		Mai curând adevărat	Mai curând fals
9.	Când este vorba de o luptă sau de o dispută, prefer să stau deoparte pentru a vedea cum evoluează lucrurile.		
10.	Adesea mi se reproșează că am spirit de contradicție.		
11.	Nu mă simt bine (în largul meu) când trebuie să ascult pe alții.		
12.	Caut să cunosc secretele celor mari, ceea ce întodeauna mi-a fost de folos.		
13.	În general, sunt considerat un om răutăcios și abil în relațiile cu oamenii.		
14.	Raporturile mele cu ceilalți sunt bazate mai mult pe încredere decât pe dominare și calcul.		
15.	Prefer să nu cer ajutorul unui coleg, risc ca acesta să mă considere incompetent.		
16.	Sunt timid și mă simt blocat atunci când trebuie să fac ceva neobișnuit, nou pentru mine.		
17.	Mi se spune că sunt prea moale, lucru care mă enervează și determină pe alții să rădă de mine.		
18.	Mă simt în largul meu în relațiile directe de tipul „față în față”.		
19.	De multe ori joc teatru, pentru a-mi atinge scopurile.		
20.	Sunt vorbăreț, întrerup pe alții când vorbesc și nu țin seama de timpul când încep să vorbesc.		
21.	Sunt ambițios, fiind gata să fac ceea ce trebuie pentru a reuși.		
22.	Pentru a avea succes trebuie să vezi lucrurile dincolo de ceea ce se vede cu ochiul liber.		
23.	În cadrul dezacordurilor caut compromisuri realiste bazate pe interese reciproc avantajoase.		
24.	Prefer să joc cu cărțile pe masă.		
25.	Am tendința să amân pentru mai târziu ceea ce trebuie să fac.		
26.	Adesea las o treabă neterminată și mă apuc de altele.		
27.	În general, mă prezint așa cum sunt, fără să-mi ascund sentimentele.		
28.	Nu mă intimidă prea ușor.		
29.	A-i face pe alții să se teamă este adesea un mijloc bun de a avea puterea.		
30.	O dată ce am fost dus cu vorba sau chiar păcălit, știu să-mi iau revanșa cu prima ocazie.		

		Mai curând adevărat	Mai curând fals
31.	Pentru a critica pe cineva este eficient să-i reproșezi că nu a fost consecvent cu propriile principii. El va fi cu totul de acord cu ceea ce i se reproșează.		
32.	Știu să-mi iau partea mea, sunt descurcătoarea.		
33.	Sunt capabil să fiu eu însumi, continuând să fiu acceptat sub raport social în grupul meu de lucru sau alte activități.		
34.	Când nu sunt de acord îndrăznesc să o spun, dar fără pasiune și știu să mă fac înțeles.		
35.	Îmi fac griji ca să nu deranjez pe alții.		
36.	Nu-mi face plăcere să iau partea cuiva sau să fiu în situația de a alege.		
37.	Nu-mi place ca punctul meu de vedere să fie singular într-un grup; în acest caz prefer să tac.		
38.	Nu-mi este frică de a vorbi în public.		
39.	Viața nu reprezintă decât raporturi de forță și luptă.		
40.	Nu-mi este teamă să evidențiez aspectele periculoase și riscante ale unei probleme sau situații.		
41.	Crearea unor conflicte poate fi mai eficientă decât reducerea tensiunilor.		
42.	A juca cinstit este un bun mijloc pentru a câștiga încredere.		
43.	Știu să ascult și nu întrerup pe alții când vorbesc.		
44.	Duc până la sfârșit ceea ce am hotărât să fac.		
45.	Nu-mi este teamă să-mi exprim deschis sentimentele.		
46.	Știu cum să fac oamenii să adere la ideile mele.		
47.	A măguli, a linguși pe orcine rămâne încă un bun mijloc de a obține ceea ce vrei.		
48.	Nu știu să stăpânesc timpul atunci când încep să vorbesc.		
49.	Știu să mănuiesc ironia ascuțită.		
50.	Sunt un om amabil serviabil cu care se trăiește ușor, uneori mă simt exploatat de alții.		
51.	Îmi place mai mult să observ decât să particip.		
52.	Prefer să fiu în culise decât în primul rând.		
53.	Sunt convins că manipularea este singura soluție eficientă în relațiile cu ceilalți.		
54.	Nu trebuie să-ți anunți prea repede intențiile, este o stângăcie.		
55.	Șochez întodeauna oamenii cu propunerile mele.		
56.	Prefer să fiu mai degrabă lup decât miel.		

		Mai curând adevărat	Mai curând fals
57.	A manipula pe ceilalți este adesea cel mai bun mijloc practic pentru a obține ceea ce vrei.		
58.	Știu în general, să protestez cu eficiență fără să fiu deosebit de agresiv.		
59.	Cred că problemele mele nu pot fi cu adevărat rezolvate fără să cauți cauzele lor profunde.		
60.	Nu-mi place să fiu rău (prost) văzut.		

Acest chestionar vă permite să vă definiți mai bine atitudinile de „fugă pasivă”, de atac sau „agresivă”, de manipulare „asertivă”.

Corectare

Acestea sunt răspunsurile la chestionarul pentru autocunoașterea atitudinilor de „fugă pasivă”, de atac sau „agresivă”, de manipulare și „asertivă”.

Fiecare dintre întrebările exercițiului corespunde uneia dintre cele patru atitudini consemnate mai înainte. Numele întrebărilor respective au fost grupate în patru coloane, corespunzătoare celor patru atitudini. Fiecare întrebare pentru care ați răspuns cu „da”, „mai curând adevărat” primește câte un punct. Totalul punctelor indică tendința de a utiliza atitudinile respective.

Atitudine de fugă pasivă – evitare		Atitudine de atac – agresivă		Atitudine de manipulare		Atitudine asertivă (constructivă)	
Nr. crt. Întrebare	Răspuns	Nr. crt. Întrebare	Răspuns	Nr. crt. Întrebare	Răspuns	Nr. crt. Întrebare	Răspuns
1		4		3		2	
7		6		5		8	
15		10		9		14	
16		11		12		18	
17		20		13		23	
25		21		19		24	
26		28		22		27	
35		29		31		33	
36		30		32		34	
37		39		41		38	
50		40		42		43	
51		48		46		44	
52		49		47		45	
59		55		54		53	
60		56		57		58	

4.9.7. Reguli

Asertivitatea încurajează individul să se exprime „în viața cotidiană” în mod autentic, să fie „adevărat” într-un context profesional. Aceasta nu înseamnă că trebuie să spună tot ce are pe suflet, provocând tensiuni sau chiar scandaluri.

Exprimarea trebuie să se facă în mod eficient având ca obiectiv și evoluția satisfăcătoare și realistă a situației.

Câteva reguli de aur care pot conduce la obținerea acestui efect:

1. Să te abții să emiți o judecată de valoare sau să etichetezi.
2. Să investighezi care dintre modalitățile de adresare sau dintre comportamentele interlocutorilor tăi îți provoacă reacții de disconfort psihic.
3. Să nu contrazici ceea ce spune printr-o intonație sau mimică opusă cuvintelor.
4. Să-ți descrii propriile reacții decât să evaluezi acțiunile altora: să spui „eu” și nu „voi”.
5. Să te exprimi pozitiv și să eviți devalorizările, judecățile, criticile, ridiculizarea.

Exemple

Regula 1: Aveți de redactat un raport mai dificil și ați rămas în urmă. Un coleg vă telefonează și se interesează cum stați cu expunerea pe care o aveți de făcut. Sunteți hotărât să răspundeți cât mai scurt:

- răspuns non-asertiv: „Sunteți un vorbăreț incorrigibil. Nu am timp să vă ascult”;
- răspuns asertiv: „Scuzați-mă, mi-ar face plăcere să vorbesc cu dumneavoastră, dar trebuie să închid”.

Regula 5: De câteva zile un coleg vine la serviciu cu o față posomorâtă.

- răspuns non-asertiv: „Aveți un aer copleșit, obosit”. „Nu arătați deloc bine”.
- răspuns asertiv: „Am impresia că sunteți un pic preocupat de câteva zile încoace. Sper că nu este nimic grav. Sunt alături de dumneavoastră”.

Bibliografie

- Ashforth, B.E., Humphrey, R. H., 1995, „Emotion in the Workplace: A Reappraisal”, in *Human Relations*, 48, 2, pp. 97-125.
- Bar-On, Reuven, 1996, *The Era of the „EQ”: Defining and Assessing Emotional Intelligence*, 104th Annual Convention of APA in Toronto.
- Block, J., 1995, „On the Relation between IQ, Impulsivity, and Delinquency”, in *Journal of Abnormal Psychology*, 104.
- Bower, Sh.A., Bower, G.H., *Asserting Yourself*, Ed. Addison-Wesley, Amsterdam, 1976.
- Brazelton, T.B., 1992, *Heart Start: The Emotional Foundations of School Readiness*, National Center for Clinical Infant Programs, Arlington, Virginia.
- Chalvin, D., 1992, *L'affirmation de soi*, ESF, Paris.
- Chalvin, D., 1998, *Faire face aux stress de la vie quotidienne*, ediția a V-a, PUF, Paris.

- Chalvin, D., 1999, *L'affirmation de soi*, col. „Formation permanente en science humaines”, ediția a IX-a, PUF, Paris.
- Cooley, CH., 1997, mai, „The Art of Management”, in *Psychology Heute*.
- Csikszentmihalyi, M., 1990, *Flow: the Psychology of Optimal Experience*, Harper and Row, New York.
- Despret, Vinciane, 1999, *Ces émotions qui fabriquent Sanofi-Synthelabo*, PUF, Paris, pp. 217-275.
- Diener, ED., Larsen, R.J., 1993, *The Experience of Emotional Well-being*, in Lewis, M., Haviland, J. (ed.), *Handbook of Emotion*, Guilford Press, New York, 1993.
- Gardner, H., 1993, *Multiple Intelligence*, Basic Books, New York.
- Goleman, D., 1995, *Emotional Intelligence*, Bantam Books, New York.
- Goleman, D., 1998, *Working with Emotional Intelligence*, Bantam Books, New York.
- Greenberg, M.I., Kusche, C.A., Cook, E.T., Quama, J.P., 1995, „Promoting Emotional Competence in School-Age Children; The Effects of the PATHS Curriculum”, in *Development and Psychopathology*, 7, 117-136.
- Hein, S., 1996, *EQ for Everybody: A Practical Guide to Emotional Intelligence*, New York.
- Jaoui, A., 1990, *La créativité. Mode d'emploi. Applications pratiques*, ESF, Paris.
- Kagan, J., 1992 (decembrie), „Initial Reactions to Unfamiliarity”, in *Current Directions in Psychological Science*.
- Lange A.J., Jakubowski P., 1978, *Responsible Assertive Behavior*, Ed. Research Press, New York.
- Le Doux, J., 1992, „Emotion and the Limbic System Concept”, in *Concepts in Neuroscience*, nr. 2.
- Le Doux, J.F., Hirst, W. (ed.), 1986, *Mind and Brain*, Cambridge University Press, Massachusetts.
- Levinson, H., 1992, „Specific and Vague Criticism. Feedback to subordinates”, *Addendum to the Levinson Letter*, Levinson Institute, Waltham, Massachusetts.
- Marcus S., David S., Predescu A., 1987, *Empatia și relația profesor-elev*, Editura Academiei, București.
- Marcus, S., 2000, *Charismă și personalitate*, Societatea „Știință și tehnică”, București, pp. 29-36, 69-99.
- Mayer, J. D., Salovey, P., 1997, „What is Emotional Intelligence”, in Salovey, P., Sluyter, D. (ed.), *Emotional Development and Emotional Intelligence*, Educational Implications.
- Mayer, J.D., Salovey, P., 1997, *Emotional Development and Emotional Intelligence*, p. 10.
- Mayer, J., Caruso, D., Salovey, P., 1999, *Emotional Intelligence Meets. Traditional Standards for an Intelligence*, Basic Books, New York.
- Mayer, J.D., Salovey, P., 1993, „The Intelligence and Emotional Intelligence”, in *Intelligence*, 17, pp. 433-442.
- Mehrabian, A., Young, Al., Santo, S., 1988, „Emotional Empathy and Associated Individual Differences”, in *Curent Psychology: Research & Reviews*, nr. 7.
- Mucchieli, A., Mucchieli, R., 1969, *Lexique des sciences sociales*, ESF, Paris.
- Pavelcu, V., 1969, *Din viața sentimentelor*, Editura Enciclopedică Română, București.
- Popescu-Neveanu, P., 1978, *Dicționar de Psihologie*, Editura Albatros, București, pp. 29-31.
- Ribot, Th., 1996, *Logica sentimentelor*, Editura IRI, București.
- Roemer, L., Borkovec, T., 1993, „Unwanted Cognitive Activity that Controls Unwanted Somatic Experience” in Wegiver, Pennebaker, *Handbook of Mental Control*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Ruisel, I., 1992, „Social Intelligence Conception and Methodological Problems”, in *Studia Psychologica*, 34, 4-5, pp. 281-296.
- Salovey, P., Mayer, J.D., 1990, *Emotional Intelligence. Imagination, Cognition and Personality*, nr. 9, pp. 185-211.

- Salovey, P., Sluyter, D., 1997, *Emotional Development and Emotional Intelligence: Educational Implications*, Basic Books, New York.
- Segal, J., 1999, *Dezvoltarea inteligenței emoționale*, București.
- Stein, S., 1996, „EQ-i aims to Measure Emotional Smarts”, MPL Communications Inc., Toronto.
- Thorndike, E. L., 1920, „Intelligence and its use”, in *Harper's Magazine*, 140, pp. 227-235.
- Watson, M., Greer, S., 1983, „Development of a Questionnaire Measure of Emotional Control”, in *Journal of Psychosomatic Research*, 27, 4, pp. 299-305.
- Williams, W.M., Sternberg, R.J., 1988, „Group Intelligence; Why Some Groups Are Better than Others”, in *Intelligence*, 12, pp. 351-377.
- Zlate, M., 1991, *Fundamentele psihologiei*, partea a II-a, Editura Hiperion XXI, București, pp. 68-69.

Am văzut acum că există două tipuri de creativitate: una mai puțin tehnică și una mai puțin creativă. Multe sunt însă cele care se manifestă în viața noastră și care sunt foarte importante. Înțelegem că creativitatea este o calitate care poate fi dezvoltată și care este foarte importantă în viața noastră. Este o calitate care poate fi dezvoltată și care este foarte importantă în viața noastră. Este o calitate care poate fi dezvoltată și care este foarte importantă în viața noastră.

2.1. Test de imaginație și creativitate

(după J.P. Guilford, A.L. Gilman, J.P. Guilford, N.A. Wallach și N. Kogan, G. Meuter)

În paginile următoare se găsește mai multe probe practice de imaginație și creativitate. În fiecare dintre ele se oferă o serie de instrucțiuni.

Proba 1

În această probă se oferă o serie de instrucțiuni care să vă ajute să vă imaginați și să creați. Este o probă care vă va ajuta să vă imaginați și să creați. Este o probă care vă va ajuta să vă imaginați și să creați. Este o probă care vă va ajuta să vă imaginați și să creați.

Proba 2

În această probă se oferă o serie de instrucțiuni care să vă ajute să vă imaginați și să creați. Este o probă care vă va ajuta să vă imaginați și să creați. Este o probă care vă va ajuta să vă imaginați și să creați.

Exemplu

În această probă se oferă o serie de instrucțiuni care să vă ajute să vă imaginați și să creați. Este o probă care vă va ajuta să vă imaginați și să creați. Este o probă care vă va ajuta să vă imaginați și să creați.

Capitolul 5

TESTE, EXERCIȚII ȘI JOCURI CREATIVE

Am rezervat acest capitol doar pentru prezentarea unor teste de creativitate mai mult sau mai puțin tradiționale. Mulți autori consideră testele de creativitate ca modalități aparte de antrenare a creativității, luând în considerare faptul că prin instructaj se solicită subiecților să aibă cât mai multe idei, să determine cât mai multe asociații noi.

Capitolele 2, 3 și 4 ale acestei cărți conțin și ele numeroase teste, metode și exerciții creative pentru cunoașterea/autocunoașterea creativității și stimularea ei.

Subliniem că folosirea acestor teste de creativitate în scopuri diagnostice oficiale necesită în mod obligatoriu consultarea unui expert în psihologia creativității pentru autenticitatea și obiectivitatea prelucrării și analizei rezultatelor.

5.1. Test de imaginație și creativitate

(adaptat după E.P. Torrance, Al. Osborn, J.P. Guilford,
N.A. Wallach și N. Kogan, G. Meunier)

În paginile următoare se găsesc mai multe probe practice de imaginație și creativitate. În dreptul fiecăreia se află scris ceea ce urmează să faceți.

Proba 1

Mai jos se află 8 figuri. Sarcina dumneavoastră constă în a găsi ce poate să reprezinte fiecare dintre cele 8 figuri; imaginați-vă cât mai multe lucruri pe care ar putea să le reprezinte figurile respective. În căsuțele din dreptul fiecărei figuri notați răspunsurile dumneavoastră.

Exemplu :

Minge, covrig, inel, soare, ceas,
literă, inima unei flori, cerc, balon,
figură geometrică, brățară...



I.

II.



III.



IV.



V.



VI.



VII.



VIII.



Proba 2

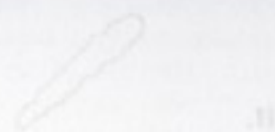
Gândiți-vă la cât mai multe asemănări posibile între obiectele de mai jos luate două câte două.

Exemplu :

Inel - cercei

Obiecte de podoabă, rotunde, din metal,
ușoare ca greutate, purtate de femei,
mici ca greutate, produse ale imaginației...

I. Cartof - Morcov

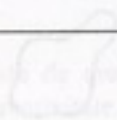


II. Pisică - Șoarece

Creați

TESTE, EXERCITII ȘI JOCURI CREATIVE

III. Vioară - Pian



IV. Lapte - Carne



V. Radio - Telefon

Imaginație și creativitate



VI. Ceas - Mașină de scris



VII. Perdea - Covor

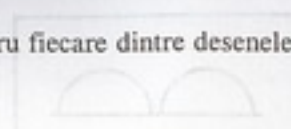
Proba 3

VIII. Tractor - Tren



Proba 3

Găsiți cât mai multe interpretări, semnificații pentru fiecare dintre desenele schematice de mai jos.



Exemplu :

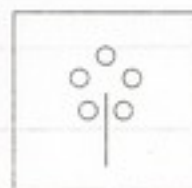
Valuri, unde, aripi, coarne, șine de sanie, marginea unei fuste, leagăn, lebede, pești, vânt.

III. Scut



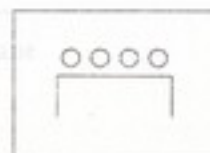
I.

IV. Ziar



II.

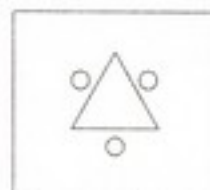
V. Cămin



III.



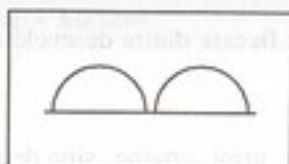
IV.



V.



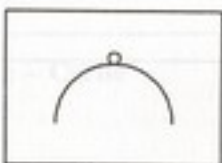
VI.



VII.



VIII.



Proba 4

Mai jos sunt date 8 obiecte. În legătură cu fiecare vi se cere să vă gândiți la cât mai multe întrebuințări neobișnuite pe care le-ar putea avea obiectele respective.

Exemplu: Servietă

Transport rechizite școlare, făcut
cumpărături, paradă a modei, probe
de rezistență a materialelor,
ascunzătoare pentru pitici, obiectiv
pentru hoși, obiect al echipamentului
școlar.

I. Nasture

II. Cheie

III. Scaun

IV. Ziar

V. Cărbune

VI. Cuțit

VII. Sită

VIII. Inel

Proba 5

- I. Notați toate obiectele rotunde la care vă gândiți.
- II. Notați toate obiectele care produc zgomot.

Proba 6

Mai jos sunt prezentate o serie de evenimente a căror producere este puțin probabilă. Totuși, vă rugăm să vă gândiți la consecințele posibile ale evenimentelor respective.

Exemplu :

Ce s-ar întâmpla dacă soarele nu ar mai răsări niciodată?

Ar fi foarte frig, ar fi mereu întuneric, nu s-ar mai fabrica bronzul, ar muri floarea-soarelui, ar da faliment producătorii de costume de plajă, omul nu și-ar cunoaște umbra, nu ar mai înflori pomii...

- I. Ce s-ar întâmpla dacă toate produsele alimentare ar fi pe gratis?
- II. Ce s-ar întâmpla dacă toate femeile ar deveni invizibile?
- III. Ce s-ar întâmpla dacă temperatura în România ar crește cu 10°C?
- IV. Ce s-ar întâmpla dacă s-ar interzice prin lege folosirea cosmeticelor?
- V. Ce s-ar întâmpla dacă am putea auzi tot ce gândesc ceilalți oameni?

Proba 7

Mai jos sunt prezentate o serie de situații sau produse care necesită îmbunătățiri. Vă rugăm să vă gândiți la cât mai multe soluții pentru ameliorarea lor.

Exemplu :

Cum s-ar putea îmbunătăți un un cățeluș de jucărie pentru a fi mai atrăgător pentru copii?
Să meargă, să vorbească, să dea din urechi și din coadă, să se spele singur, să plângă dacă i se vorbește urât...

- I. Ce ameliorări ar trebui aduse unui autobuz pentru a fi cât mai folositor călătorilor?
- II. Ce s-ar putea face pentru ca Bucureștiul să fie un oraș curat?
- III. Cum ar trebui organizată o tabără pentru a fi cât mai atractivă și utilă pentru tineri?
- IV. Ce ar trebui să facă un profesor pentru ca elevii să învețe mai bine?
- V. Ce ar trebui făcut pentru ca oamenii să fie corecți și cinstiți?

Notarea și interpretarea răspunsurilor

Prin răspunsurile la acest test se evaluează trei factori intelectuali ai potențialului creativ și anume: fluiditate, flexibilitate și originalitate.

Fluiditatea se referă la bogăția și fluxul de cuvinte, idei, imagini, asociații etc. Se notează numărul total de răspunsuri.

Flexibilitatea desemnează capacitatea de restructurare a gândirii, de schimbare a mersului acesteia în cursul rezolvării unei probleme; ea este opusul fixității sau rigidității gândirii. Se apreciază prin numărul de clase de răspuns.

Originalitatea privește unicitatea răspunsurilor și gradul lor metaforic. De obicei, se iau în considerare răspunsurile cu frecvența 1, cele emise într-o colectivitate sau grup (de exemplu, „clasă de elevi”, „grup de prieteni” etc.).

Exemplul pentru itemul cerc

Răspunsurile sunt: minge, balon, covrig, chiflă, soare, lună, ceas, brățară, colier, inel, figură geometrică, ochelari, cireașă, vișină, inima unei flori.

Pentru acest item punctajul la **fluiditate** este 15.

Clasele de răspuns sunt:

- | | |
|-------------------------------------|---------------------|
| I. Jucării | (minge, balon) |
| II. Produse de panificație | (covrig, chiflă) |
| III. Corpuri cerești | (soare, lună) |
| IV. Obiecte de uz personal | (ceas, ochelari) |
| V. Obiecte de podoabă sau bijuterii | (3) |
| VI. Forme abstracte | (figuri geometrice) |
| VII. Fructe | (cireașă, vișină) |
| VIII. Metafore | (inima unei flori) |

Punctajul pentru flexibilitate este **opt** (numărul claselor de răspuns).

La **originalitate** se iau în considerare răspunsurile cu frecvența 1 și cele metaforice, sau cu totul deosebite, ieșite din comun. Pentru exemplul dat, punctajul poate fi 1 (inima unei flori).

Testul cuprinde șapte probe, fiecare cu câte opt sarcini sau itemuri. Se calculează punctajul pentru fiecare item și pe urmă se determină punctajul mediu pentru fiecare grupă.

Testul are două tipuri de probe, unele pentru creativitate verbală (numerele 2, 4, 5, 6, 7) și altele pentru creativitate figurată (numerele 1 și 3).

În general, este bine să existe un echilibru între răspunsurile la cele două categorii de probe verbale și nonverbale.

Repetăm că administrarea acestui test în scop diagnostic pentru cercetări sau evaluări de potențial creativ, în scopuri oficiale, nu se poate realiza decât de psiholog, altfel există riscul ca rezultatele să nu fie corecte și concludente.

5.2. Chestionar de atitudini creative

(Mihaela Roco, Universitatea București,

J.M. Jaspard - Universitatea Louvain-La Neuve, Belgia)

Instructaj

Este bine cunoscut că toți oamenii sunt creativi. Una dintre componentele esențiale ale creativității este atitudinea creativă.

Acest chestionar vă ajută să vă cunoașteți propriile atitudini creative.

Mai jos sunt consemnate cinci posibilități de răspuns la aserțiunile chestionarului:

1. cu totul neadevărat;
2. neadevărat;
3. relativ adevărat;
4. adevărat;
5. cu totul adevărat.

Vă rugăm să alegeți una dintre variantele de răspuns, cea care corespunde cel mai mult persoanei dumneavoastră, și să treceți un x în dreptul variantei respective, pe foaia de răspuns.

Scala 1-5 desemnează cele cinci variante de răspuns, 1 este pentru „Întru totul neadevărat”, iar 5 pentru „Întru totul adevărat”.

1. Atunci când apreciez pe cineva, țin cont în primul rând de calitățile lui morale.
2. Viața mea cotidiană e plină de lucruri care mă interesează.
3. De obicei, fac față necazurilor mele fără să cer ajutor.
4. Îmi place să fac proiecte precise, care pregătesc viitorul pe termen lung.
5. Doresc adesea ca oamenii să fie mai îndrăzneți.
6. Îmi place să ascult concerte simfonice.
7. Întotdeauna spun adevărul.
8. Prefer activitățile care au un caracter intelectual (studiul, dezbaterile, schimburile de idei, reflecția, jocuri ale minții etc.).
9. De obicei, îmi place să termin ce am început.
10. Mă simt repede descurajat în fața unei sarcini dificile.
11. Îmi plac oamenii care au talentul de a-și organiza propriile idei.
12. Reușesc să-mi mobilizez toate energiile pentru realizarea unui scop.
13. Îmi place să fac experiențe care ies din comun.
14. Întotdeauna răspund imediat la o scrisoare.
15. În opinia mea, valoarea estetică este cel puțin la fel de importantă ca și valoarea morală.
16. Mi se întâmplă adesea să caut să rezolv probleme care sunt lipsite de orice importanță pentru practică.
17. Sunt gata să mă consider ca având o personalitate puternică.
18. Sunt atât de absorbit de ceea ce fac, încât nu văd ce se petrece în jurul meu.
19. Mă simt încordat atunci când cred că mi se dezaprobă conduita.
20. Valoarea materială a obiectelor are, în opinia mea, o mare importanță.
21. Nu întârzii niciodată la întâlniri.
22. Nu-mi plac oamenii care renunță atunci când văd că au un lucru greu de făcut.
23. Prefer să-mi asum responsabilitățile decât să le împart cu alții.
24. De obicei, îmi planific activitatea cu mult timp înainte.
25. Azi sunt capabil să muncesc la fel ca în trecut.
26. Sunt ușor dezorientat în fața unor sarcini noi sau a perspectivei unei schimbări.
27. Îmi place să risc; găsesc o plăcere deosebită în a înfrunta pericolul.
28. Când eram copil, îmi ascultam întotdeauna părinții.
29. Când mă hotărâsc să fac un lucru, iau întotdeauna în considerare beneficiul pe care pot să-l am de pe urma acelui lucru.

30. Sunt întotdeauna curios să învăț ceea ce este nou în diferite domenii.
31. Cred că există anumite aspecte, probleme al căror mister trebuie respectat, fără să cauți să le cunoști cu metodele și instrumentele științifice actuale.
32. Sunt atras de problemele dificile.
33. Mă străduiesc să realizez ideile până la capăt, chiar dacă trebuie să lupt pentru aceasta.
34. „Pândesc” întotdeauna idei noi.
35. Întotdeauna sunt foarte amabil cu toată lumea.
36. Înainte de a acționa, verific întotdeauna ca principiile morale să fie respectate.
37. În general, sunt sigur de propria mea judecată.
38. Cred că trebuie să-ți adaptezi conduita la grupul din care faci parte.
39. În general, îmi apăr cu înverșunare opinia personală.
40. Lucrurile simple mă plictisesc; prefer lucrurile și persoanele care dau posibilitatea manifestării inteligenței și le exersezi (frecventez) cu intensitate.
41. Îmi place să mă destind cu o mare varietate de jocuri și activități.
42. Nu las o problemă din mână până când nu o rezolv.
43. În general, mă aștept să reușesc în ceea ce întreprind.
44. Mă angajez singur în acțiuni a căror reușită nu este sigură.
45. O muncă de creație personală poate să mă absoarbă în așa măsură încât să uit să fac ceva important.
46. Îmi place să am o muncă care să mă solicite intelectual și să mă pună la încercare.
47. De obicei, îmi păstrez cu fermitate convingerile.
48. Nu mă deranjează să adopt un comportament diferit de cel al altora.
49. Îmi este greu să mă supun conducerii unei alte persoane.
50. Îmi place mult să visez la un viitor foarte îndepărtat.

Interpretarea răspunsurilor

Fiecare răspuns este notat cu puncte între 1 (întru totul neadevărat) și 5 (întru totul adevărat). Testul măsoară 16 atitudini creative, pentru fiecare atitudine existând câte trei itemuri.

Nr. crt.	Denumirea atitudinii creative	Nr. de ordine pentru itemuri		
		1	2	3
1.	Energie	2	25	46
2.	Concentrare	12	18	45
3.	Orientarea spre nou	13	26	34
4.	Argumentarea ideilor	11	39	47
5.	Independența	3	23	49
6.	Nonconformism	19	38	48
7.	Încredere în forțele proprii	17	37	43

Nr. crt.	Denumirea atitudinii creative	Nr. de ordine pentru itemuri				
		1	15	36		
8.	Valori morale	1	15	36		
9.	Orientarea spre un viitor cât mai îndepărtat	4	24	50		
10.	Finalizare	9	33	42		
11.	Risc	5	27	44		
12.	Preferință, atracție față de problemele dificile	10	22	32		
13.	Diversitatea intereselor	6	30	41		
14.	Valori spirituale	8	31	40		
15.	Valori practice	16	20	29		
16.	Scala de minciuni	7	14	21	28	35

5.3. Chestionar de motivație profesională

(adaptat după R. Bazin)

Instructaj

Mai jos prezentăm o listă cu trebuințe și motive privind activitatea dumneavoastră profesională. Vă rugăm să le așezați în ordinea importanței lor (în plan real) pentru dumneavoastră. Astfel, după ce parcurgeți lista întreagă cu motive, stabiliți care dintre ele este cel mai însemnat pentru dumneavoastră și plasați-l pe locul 1, apoi căutați motivul care se află pe locul 2, după aceea pe locul 3, ș.a.m.d. până la locul 35.

Lista motivelor și trebuințelor profesionale

1. Un loc de muncă permanent și sigur.
2. Respect de sine, ca persoană.
3. Program fix de lucru, perioade de repaus, distracții.
4. Salariu ridicat.
5. Instituție (firmă) cu o bună reputație (de prestigiu).
6. Condiții fizice bune pentru muncă.
7. Avantaje în natură (de exemplu, transport gratuit).
8. Posibilitatea de a face o muncă de calitate.
9. Un loc de muncă în care poți face carieră.
10. Bună înțelegere cu ceilalți colegi.
11. O comunicare bine organizată.
12. Posibilitatea asumării riscurilor.
13. Poziție, statut înalt în instituție (firmă).
14. Posibilități de promovare.
15. Muncă stimulativă, interesantă.
16. Pensionare avantajoasă, în bune condiții.

17. Asigurarea unor servicii : sport, călătorii.
18. Instituție solidă, care dăinuie în timp.
19. Să nu fii nevoit să muncești din greu.
20. Să cunoști ce se petrece în instituție (firmă).
21. Să ai sentimentul că faci un lucru important.
22. Să fii membru în organisme de reprezentare pe lângă conducerea instituției.
23. Post de muncă clar definit.
24. Să ai un patron/șef care apreciază munca bine făcută.
25. Să poți stabili ușor contacte umane (sociale).
26. Să lucrezi într-o instituție dinamică.
27. Să asisti la cât mai multe ședințe de lucru.
28. Să fii de acord cu obiectivele instituției.
29. Să ai libertate în activitatea profesională.
30. Oportunități pentru dezvoltarea personală.
31. Sancționarea lucrurilor prost făcute.
32. Să ai un superior competent.
33. Posibilitatea de a alege data concediilor.
34. Îndrumare nemijlocită și permanentă.
35. Locul de muncă să fie lângă casă.

Răspuns

Grupe de trebuințe	Nr. întrebărilor corespunzătoare trebuințelor	Tipul de trebuințe, motive
I.	3, 6, 7, 17, 19, 33, 35	Fiziologice (organice)
II.	1, 9, 16, 18, 22, 31, 34	Securitate
III.	2, 5, 10, 11, 20, 27, 32	Contacte sociale (umane)
IV.	4, 8, 13, 21, 23, 24, 29	Stimă, considerație
V.	12, 14, 15, 26, 28, 30	Realizare de sine (împlinire)

Determinați în care dintre grupe se află motivele dumneavoastră cele mai importante (deci cele situate pe primele locuri).

Persoanele înalt creatoare au motivele cele mai însemnate plasate în grupa V (realizare de sine, împlinire).

5.4. Stiluri de personalitate creatoare

(adaptat după C.G. Jung și D. Kolb)

Fiecare dintre noi este unic prin felul în care trece prin viață și reacționează la diferite întâmplări. Unii „se aruncă” în experiențe noi, alții stau deoparte și cântăresc bine lucrurile; unii aleargă la prieteni să discute problemele, alții se retrag în ei înșiși. C.G. Jung a determinat diferite tipuri psihologice (prezentate în capitolul precedent), arătând că lumea este diferit percepută de oameni în funcție de modul cum reacționează la evenimentele acesteia. Noi am preluat clasificarea tipurilor psihologice făcută de Jung și am combinat-o cu tipurile de învățare determinate de D. Kolb. Acesta din urmă consideră că există patru tipuri de personalitate, în funcție de modul de a învăța prin:

- verificare activă;
- observație reflexivă;
- conceptualizare abstractă;
- experiență concretă.

Ceea ce urmează este un inventar în măsură a vă da posibilitatea să aflați care este tipul dumneavoastră fundamental de interacțiune cu oamenii și cu situațiile. Nu există un tip perfect și altul imperfect, important este ca fiecare să-și dea seama în mod conștient de tipul său propriu, deoarece fiecare tip prezintă avantaje și dezavantaje. S-ar putea ca uneori să ne fie utilă interacțiunea cu un tip care nu ne este caracteristic. Optim este ca o persoană să se poată descurca într-o anumită măsură în toate tipurile.

Acordați note de la 1 la 4 pentru următoarele perechi de cuvinte (notele se împart între perechi, astfel puteți să dați două pentru intuiție și două pentru logică sau unu pentru intuiție și trei pentru logică):

	1	2	3	4	
Intuiție					Logică
Personal					Impersonal
Afectiv					Intelectual
Are o părere					Are un model abstract
Discută cu ceilalți					Analizează singur
Caută noi experiențe					Caută noi idei
Acceptă					Întreabă
Simte					Gândește
Riscă					Chibzuiește
Încercare și eroare					Planificare și organizare
Orientare spre oameni					Orientare spre sarcini (probleme)
Se implică					Caută greșeli
Lucrează cu alții					Lucrează singur
Sprijină					Critică
Total	1	2	3	4	

Încercuți scorul cel mai mare obținut pentru cele 14 perechi de cuvinte.

Priviți următoarele perechi de cuvinte și alegeți cuvântul sau fraza care se potrivește cel mai bine comportamentului dumneavoastră.

Bifați A - dacă vă identificați puternic cu cuvântul din stânga, B - dacă vă identificați mai puțin, C - dacă vă identificați mai mult cu cuvântul din dreapta și D - dacă vă identificați puternic cu cuvântul din dreapta.

	A	B	C	D	
Vorbește					Ascultă
Acțiune					Reacțiune
Înaintare pas cu pas					Înaintare dintr-o dată
Înaintare rapidă					Înaintare bine chibzuită
Experimentare					Sistematizare
Sprijină ideile					Elaborează ideile
Se luptă pentru schimbare					Se luptă pentru stabilitate
Însuflețit					Rezervat
Acționează					Privește
Găsește soluții					Identifică probleme
Răspunde la întrebări					Pune întrebări
Improvizează					Face planuri
Practic					Idealist
Interesat de final					Interesat de metodă
Total	A	B	C	D	

Transferați scorurile dumneavoastră în profilul tipului de personalitate de mai jos:

		Simte					
		A	B	C	D		
Acționează	1	Entuziast				Intuiește	
	2						
	3	Practic				Gândește	
	4						

1. Trasați o linie punctată în josul căsuțelor de la litera (A, B, C, D) pentru care ați avut cel mai mare punctaj.
2. Trasați o linie punctată peste căsuțele de la cifra la care ați obținut cel mai mare punctaj (1, 2, 3, 4).
3. Notați cu x locul unde liniile se intersectează. Acesta este tipul de personalitate care vă caracterizează cel mai bine.

Dacă aveți încrucișări înseamnă că ați folosit două stiluri de personalitate.

Dacă scorul dumneavoastră se află în colțul oricărui cadran, respectiv A1, D1, A4, D4, înseamnă că vă identificați foarte mult cu acel tip.

Descrierea stilului de personalitate

Entuziast	Imaginativ
Simțire + Acțiune - Îi plac situațiile inedite. - Se pripește. - Folosește metoda eliminărilor succesive. - Acționează cu îndrăzneală. - Obține opinii, informații din partea celorlalți. - Implică alte persoane. - Iubește riscul, schimbarea. - Se adaptează bine noilor situații. - Privește spre viitor. - Poate fi impulsiv. - Rar se bazează pe sprijinul altora. - Îi place să-și descarce emoția.	Simțire + Intuiție - Găsește o mulțime de alternative. - Are o imagine clară asupra întregii situații. - Își folosește imaginația și fantezia. - Are momente de maximă energie și respectiv de depresie energetică. - Știe să se imagineze în situații noi. - Degajat, prietenos, relativ neglijent. - Se ferește de conflicte. - Este perspicace. - Nu poate fi împins de la spate dacă nu este pregătit. - Ascultă pe ceilalți, își împărtășește ideile unui număr mic de persoane. - Îi plac asigurările din partea celorlalți. - Ascultă pe ceilalți cu toate simțurile, îi observă și le pune întrebări.
Practic	Logic
Acțiune + Gândire - Aplică ideile în rezolvarea problemelor. - Valorifică teoria în practică. - E priceput ca detectiv: caută și rezolvă. - Se folosește de rațiune pentru a-și atinge scopurile. - Îi place să dețină controlul situației. - Acționează independent și apoi se retrage. - Folosește date reale, cărți, teorii. - Învăță experimentând situații noi și evaluând rezultatele.	Intuiție + Gândire - Îi place să plaseze experiența într-un context teoretic. - Plăsmuiește modele noi. - Are o bună capacitate de sintetizare. - Este precis, atent, meticulos. - Este organizat, îi place să urmeze un plan. - Reacționează încet și vrea fapte. - Calculează posibilitățile. - Evită să fie prea sensibil. - Deseori analizează experiența consemnând în scris datele. - Caută în trecut experiențe similare, din care să tragă anumite învățăminte.

Avantajele și dezavantajele fiecărui stil de personalitate

Entuziastul	
Avantaje : - Își asumă riscuri. - Implică alte persoane. - Preia idei noi de la alții. - Încearcă diferite variante. - Este foarte activ. - Are acțiuni îndrăznețe.	Dezavantaje : - Nu se organizează și nu-și fixează un scop precis. - Este impulsiv, se pripește în mod inconștient. - Își face prea multe proiecte și alternative la care nu poate face față. - Nu învață din lucrurile mai prost făcute (din greșeli). - Ceilalți se împacă greu cu firea lui schimbătoare. - Își solicită mereu prietenii.

Intuitivul	
Avantaje : - Elaborează multe alternative. - Optează pentru variantele creative. - Așteaptă o sincronizare perfectă cu ceilalți. - Vede lucrurile în perspectivă. - Urmărește cum se descurcă ceilalți. - Prevede câștigurile posibile. - Recunoaște simptomele stresului.	Dezavantaje : - Așteaptă prea mult până să acționeze. - Nu vede copacii din cauza pădurii. - Își poate nemulțumi prietenii. - Are multe idei, dar acționează puțin. - Îi lipsesc planurile de acțiune. - Îl irită detaliile. - Nu este critic.

Logicul	
Avantaje : - Adună toate faptele. - Este organizat. - Trece în revistă. - Este dispus să ajute. - Revizuieste diferite alternative. - Lucrează bine singur. - Folosește experiențele din trecut în mod constructiv. - Încearcă să câștige.	Dezavantaje : - Are nevoie de prea multe dovezi înainte să acționeze. - Devalorizează sentimentele sale și pe ale celorlalți. - Este prea obișnuit în teorie. - Nu-și asumă riscuri decât foarte rar. - Foarte precaut. - Se desprinde cu greu de trecut. - Nu recunoaște semnele stresului la propria persoană.

Practicianul

Avantaje:

- Vede problemele ca atare astfel încât i se pare firesc să le rezolve.
- Își folosește îndemânarea de detectiv pentru a obține fapte.
- Evaluează posibilitățile.
- Pune la cale situații dificile.
- Stabilește scopuri și acționează.
- Lucrează bine independent.

Dezavantaje:

- Nu acționează cu precauție.
- Îi obosește prea tare pe ceilalți.
- Nu prețuiește sentimentele personale.
- Este neliniștit.
- Simte nevoia să controleze și să acționeze singur.
- Nu folosește ajutorul altor persoane.

5.5. Stiluri de inovație

(traducere și adaptare de Mihaela Roco după W.C. Miller)

Fiecare dintre noi avem abilitatea de a fi creativi și inventivi. Dar problema importantă nu este „Sunt eu inovator?”, ci „Cum sunt eu inovator?”. Ca indivizi, putem avea potențiale egale de inventivitate și totuși putem folosi strategii de abordare diferite pentru a gândi inovator. Nu folosim un singur stil, ci o împletire de patru stiluri diferite. Fiecare stil poate fi comparat cu o limbă străină: putem vorbi mai multe limbi, dar avem doar o „limbă maternă”.

Cunoscându-ne stilul de inovație, vom fi mai deschiși la ideile inovatoare și mai flexibili, ceea ce ne va ajuta să alcătuim o echipă de lucru armonioasă și să ne prezentăm mai bine ideile și inovațiile. De aceea, acest chestionar nu menționează „nivelul” de creativitate, ci mai degrabă arată strategia abordării gândirii inovatoare.

La cele două variante de răspuns de la fiecare afirmație puteți obține maximum 5 puncte. Distribuți-le în funcție de modul cum gândiți sau acționați dumneavoastră: de exemplu, 0 puncte pentru A și 5 puncte pentru B; sau 1 pentru A, 4 pentru B; sau 2 și 3 etc.

În timp ce analizați fiecare afirmație, aveți tot timpul în minte întrebarea: „Cum abordez în modul cel mai eficient provocările din profesia mea actuală?”.

Psihotest

- I. 1. *Luați deciziile cel mai des:*
 - A. sistematic;
 - B. intuitiv, cu ajutorul impulsurilor.
2. *Învățați cel mai bine atunci când:*
 - C. vă stabiliți țeluri și așteptări la fel de precise în legătură cu ceea ce învățați;
 - D. vă bazați pe experiențe noi, fără a avea țeluri precise.
3. *Vă simțiți cel mai bine când învățați o nouă meserie dacă procesul învățării cuprinde în primul rând:*
 - E. deprinderi care vă ajută la îmbunătățirea relațiilor interpersonale;
 - F. informație tehnică sau academică specifică.

4. *Când o slujbă cere îndeplinirea unei munci în detaliu, tindeți să fiți:*
 - G. nerăbdător și plictisit;
 - H. calm și răbdător.
- II. 5. *Preferați să lucrați în grupuri care sunt:*
 - A. nu foarte strict organizate;
 - B. bine structurate.
6. *Vă place cel mai mult să rezolvați probleme când:*
 - C. există „căi bătătorite” de urmat în rezolvarea lor;
 - D. este nevoie de o nouă metodă pentru a le rezolva.
 7. *Câteodată, puteți împiedica producerea unor schimbări constructive din cauză că:*
 - E. ați uitat detalii importante în timp ce vă concentrați pe scopul final;
 - F. v-ați pierdut în detalii și ați uitat scopul final.
 8. *Lucrați cel mai bine când:*
 - G. sunteți liber să răspundeți la situații neprevăzute;
 - H. vă planificați din timp munca.
- III. 9. *Comunicați mai eficient cu oamenii care gândesc:*
 - A. precis, fără ocolișuri;
 - B. imaginativ, original.
10. *Ca să lucrați la un randament maxim, pentru dumneavoastră este foarte important:*
 - C. sentimentul securității;
 - D. autonomia.
 11. *Unul dintre punctele dumneavoastră „forte” este:*
 - E. faptul că v-ați fixat țeluri precise și urmăriți atingerea lor;
 - F. faptul că urmăriți ca lucrurile să meargă bine.
 12. *Atunci când sunteți confruntat cu o problemă vă place să întrebați:*
 - G. ce poate fi dedus din felul în care este pusă problema;
 - H. ce știm noi despre situație și ce au făcut alții în situații similare.
- IV. 13. *Rezolvați problemele cu rezultate optime când:*
 - A. lucrați în salturi;
 - B. lucrați organizat.
14. *Vă bucurați de sarcinile primite atunci când:*
 - C. vă puteți perfecționa îndemânarea îndelung dobândită;
 - D. puteți căpăta noi deprinderi.
 15. *Credeți că v-ar fi mai greu să lucrați cu oamenii care:*
 - E. nu-și permit să viseze;
 - F. vă cer să le fixați dumneavoastră țelurile în locul lor.
 16. *Vă bucurați foarte mult atunci când găsiți:*
 - G. noi ipoteze în legătură cu natura problemei;
 - H. metode de a depăși obstacolele.

- V. 17. Pentru soluțiile dumneavoastră la diverse probleme aveți reputația de a fi :
- A. realist și plin de succes ;
B. vizionar și ingenios.
18. Puteți ajuta promovarea unei inovații asigurându-vă că :
- C. există fermitate și minuțiozitate în promovarea noilor idei ;
D. există minți deschise către o gamă variată de propuneri și idei.
19. Aveți cel mai răsunător succes când vă bazați pe :
- E. introspecție și conexiunile dintre idei ;
F. o informație reală și detaliată.
20. Aveți un succes răsunător când accentuați :
- G. găsirea unor soluții noi ;
H. efectuarea unor îmbunătățiri concrete.
- VI. 21. Vă pricepeți cel mai bine să rezolvați probleme care se bazează :
- A. pe încercări și erori ;
B. pe o explicație și o viziune logică.
22. Vă pricepeți cel mai bine să rezolvați probleme care :
- C. sunt specifice și au un singur răspuns, acesta fiind cel mai bun ;
D. necesită un efort de luare în considerare a mai multor perspective și alternative de rezolvare.
23. Antrenamentul și dezvoltarea unor aptitudini sunt foarte importante când :
- E. contribuie la atingerea scopului urmărit ;
F. vă oferă ocazii de dezvoltare a propriei personalități.
24. Vă conduceți mai bine munca, activitatea zilnică atunci când :
- G. trăiți clipa ;
H. vă planificați totul amănunțit.
- VII. 25. Sunteți cunoscut pentru :
- A. capacitatea dumneavoastră de observare a unor amănunte ;
B. imaginația dumneavoastră.
26. Vă place să găsiți soluții :
- C. aplicând părerile experților diferit, într-un mod nou ;
D. folosind metafore și analogii pentru noi descoperiri.
27. Vă place să găsiți soluții :
- E. imaginându-vă cel mai bun rezultat ;
F. combinând ideile cele mai practice ale mai multor persoane.
28. Sunteți cunoscut pentru :
- G. gândirea dumneavoastră eliberată de prejudecăți ;
H. puterea dumneavoastră de decizie.

Calcularea scorului

Faceți totalul punctelor pentru fiecare variantă de răspuns în parte : A, B, C...

Total punctaj

A _____ E _____
B _____ F _____
C _____ G _____
D _____ H _____

Puneți sumele în locurile libere în tabelul de mai jos și adunați coloanele pentru a afla stilul dumneavoastră dominant de inovație...

Modificări	Explorări	Viziune	Experiment
C _____	D _____	B _____	A _____
H _____	G _____	E _____	F _____
Total :	Total :	Total :	Total :

Delimitați-vă apoi punctajul pe graficul circular alăturat.

- Însemnați fiecare punctaj.
- Uniți punctele cu linii, iar forma obținută este profilul stilului dumneavoastră de inovație.

Exemplu : Profilul marcat în graficul de mai sus reprezintă stilul de inovație „Modificări”. Stilurile secundare sunt „Viziune” și „Experiment”, cu mici „Explorări”.

Notă : Spațierea și numerotarea graficului pot părea neobișnuite. Graficul arată cum micile diferențe de scor din centru pot semnifica mari diferențe procentuale, datorate efectului de „curbă în formă de clopot”.

Ce sunt stilurile de inovație ?

Toți suntem indivizi unici ; ca atare, fiecare dintre noi are moduri diferite de a-și exprima aptitudinile, cunoștințele, interesele. Toți avem capacitatea de a fi creativi și de a acționa inovator, dar ne exprimăm diferit aceste capacități : abordăm inovația și schimbarea diferit, stilul propriu reprezentând o „impletitură” unică între cele patru stiluri de inovație.

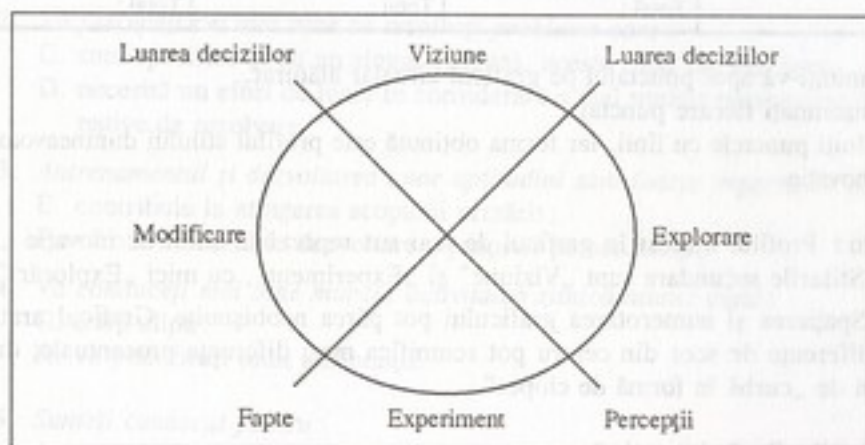
Unii oameni se simt în siguranță atunci când înaintează pas cu pas ; le place să construiască pe baza lucrurilor deja știute și verificate de ei ca fiind adevărate. Prin acest stil ei completează o echipă de lucru cu stabilitatea și minuțiozitatea de care are nevoie pentru a face o muncă de calitate, accentuând *modificările*.

Altera le place să experimenteze. Din momentul în care sunt de acord cu un proces sau cu un mod de gândire obișnuit pot genera probleme în ceea ce fac. Ei contribuie la munca în echipă printr-o testare atentă și o permanentă absorbție de energie de la persoanele implicate pentru a le confirma ideile. Ei accentuează *partea experimentală a unei activități*.

O altă categorie de oameni se concentrează pe scopul final. Ei au o viziune clară asupra lucrurilor pe care doresc să le realizeze. Se simt în siguranță atunci când își lasă scopurile să-i ghideze. Pot furniza unei echipe îndrumare, inspirație și un impuls creator; ei accentuează *viziunea*.

Sunt și oameni cărora le place să exploreze teritorii misterioase. Ei „înfloresc” în mijlocul lucrurilor neprevăzute și necunoscute. De obicei, aduc idei noi „peste noapte”. Își manifestă simțul aventurii în orice proiect și deschid noi posibilități pentru „pătrunderi” spectaculoase în teritoriul necunoscut. Ei accentuează *explorarea*.

Conceptul „stil de inovație” este mult mai larg decât cel de „stil de gândire creativă”, care se bazează pe modul de gândire cu „partea dreaptă” sau cu „partea stângă” a creierului. Fiecare stil de inovație este o abordare fundamental diferită a conducerii procesului de inovație și schimbare – acceptarea unei provocări, pătrunderea în forță, introducerea lor (a inovației și a schimbării) și realizarea unei contribuții adevărate prin muncă susținută. Deși aveți un stil primar de inovație, puteți avea în structura psihică „rădăcini” în toate celelalte stiluri. Predominanța unuia dintre stiluri sau împletirea celor patru este un mod de a arăta cum reacționați cel mai bine atunci când introduceți o inovație sau efectuați o schimbare în viața dumneavoastră.



Scopul acestui exercițiu este ca dumneavoastră să generați idei folosind toate cele patru stiluri de inovație.

Definiți și descrieți problema căreia doriți să-i aduceți modificări, în legătură cu care vreți să aveți idei noi și creative.

Găsiți trei sau patru idei pentru fiecare dintre următoarele întrebări:

Viziune: Care ar putea fi soluția ideală pe termen lung imaginată realist de noi?

Modificare: Ce putem schimba la activitatea făcută în trecut pentru a o putea îmbunătăți pe cea prezentă și viitoare?

Experiment: Ce putem combina pentru a experimenta o idee nouă?

Explorare: Ce propuneri putem avansa și ce idei noi ar rezulta din ele?

Fiecare dintre cele patru stiluri de inovație generează o întrebare diferită și abordează o provocare într-o direcție nouă în căutarea unor soluții mai bune. Formularea acestor întrebări variază foarte puțin, în funcție de natura provocării.

	Modificare	Explorare	Experiment	Viziune
Întrebări compas	Ce idei s-ar putea adapta; ce putem, modifica din ceea ce am făcut?	Ce idei s-ar putea ivi de la premise noi?	Ce idei s-ar putea combina?	Ce idei noi s-ar putea aduce în viitor?
Planificare strategică	Cum putem construi cu puterile și competențele noastre?	Cum putem rescrie legile competiției?	Cum putem face să lucreze în sinergie diferite piese, tehnologii, parteneri etc.?	Cum putem fi ideal poziționați în ceea ce facem?
Produse sau servicii noi	Din ceea ce oferim în mod curent ce s-ar putea îmbunătăți sau extinde?	Ce ar putea „sparge” regulile convenționale?	Care ar fi amestecul ideal de caracteristici pentru a obține ceva nou?	Cum am putea răspunde dorințelor clienților noștri?
Furnizarea de idei noi când lucrăm cu clienții	Ce ar putea fi adăugat la ceea ce avem deja?	Cum s-ar putea revoluționa modul în care se fac lucrurile?	Ce ar putea fi testat în aceste condiții?	Cum s-ar putea armoniza scopurile pe termen lung cu strategia?
Schimbare în organizare sau îmbunătățirea calității	Cum am putea îmbunătăți ceea ce am făcut deja?	Ce ar putea „dezgheța” lucrurile pentru a vedea ce iese la suprafață?	Ce ar putea asigura cea mai bună conlucrare între unitățile și capacitățile noastre?	Ce ar putea să aducă un progres în organizare?
„Uciugașii de idei”	„Prea nebunesc; nu e demn de luat în seamă.”	„Prea convențional, nu e necunoscut.”	„Prea idealist, nu s-ar putea întâmpla niciodată.”	„Prea timid, nu este direct.”

William C. Miller – autorul „stilurilor de inovație” – este președintele corporației „Global Creativity” din Austin, Texas, SUA, o autoritate recunoscută pe plan internațional în acest domeniu. S-a specializat în domeniul creșterii capitalului intelectual prin extinderea inteligenței, promovarea inovației și exersarea ei. El a dezvoltat profilul „stiluri de inovație” și „conducerea inovației strategice” pentru a măsura strategiile personale, ale echipei și ale corporației în ceea ce privește inovația cu impact la nivel înalt. De asemenea, a făcut studii în peste 12 țări pentru proiectul „Fortune 100” și pentru firme multinaționale. Înainte de înființarea corporației „Global Creativity”, Miller – masterat în psihologie, precum și studii de matematică și fizică – a fost consilier superior în programul „Managementul inovației” al Universității Stanford. El a predat, de asemenea, un curs la această universitate denumit „Creativitatea în afaceri”.

Participant de seamă la conferințele și evenimentele de afaceri internaționale, William Miller este autorul a trei cărți foarte apreciate: *Laturna creativă: sprijinirea inovației la locul dumneavoastră de muncă* (prima pe lista best-seller-urilor din 1987); *Creativitatea: cele opt soluții ale profesionistului* (1989); *Măsura calității: îmbunătățirea calității prin inovație, învățare și creativitate* (1993).

A scris, de asemenea, numeroase articole, eseuri, antologii etc., în domeniul creativității. Clienții săi sunt companii multinaționale din țări ca Japonia, Coreea, Singapore, Italia, Norvegia, Cehia, Marea Britanie, Canada, SUA etc. Dintre acestea amintim: AT&T, DuPont, Ford Motor Corporation, Hewlett Packard, IBM, Levi Strauss, Motorola, Nike, Northern Telecom, Pacific Bell, Philips, Pizza Hut, Procter & Gamble, Samsung, Silicon Graphics, 3M etc.

„În cei 50 de ani de muncă în domeniul designului nu am cunoscut pe nimeni care să articuleze atât de bine adâncimea procesului creativ ca William Miller. El conduce «industria creativității», spune Walter Landor, fondatorul firmei de consiliere și design „Lando International”.

5.6. Metode de stimulare a creativității: PAPSA

Unul dintre factorii cei mai nocivi pentru imaginație este tendința de a evalua o idee simultan cu emiterea ei. În scopul eliminării acestui blocaj al creativității, Osborn a elaborat celebrul principiu de bază al *brainstorming*-ului – *separarea momentului de elaborare sau apariție a unei idei de cel referitor la evaluarea ei* – la care se adaugă celelalte reguli: alungarea cerberilor gândirii logice de la porțile imaginației; imaginația liberă este binevenită, fie ea și absurdă; amânarea evaluării ideilor.

Hubert Jaoui se referă la o nouă metodă pentru eliberarea imaginației creatoare de blocajul mai sus consemnat.

PAPSA

De obicei, o idee este respinsă imediat ce a fost emisă din motive așa-zis pragmatice și realiste. Dar se face o confuzie între o idee nouă și o idee perfectă. O idee nouă nu poate fi perfectă imediat ce a fost elaborată. Apelând la analogie, se poate spune că o idee nouă, la fel ca un nou-născut, are nevoie de protecție, de anumite condiții pentru a se dezvolta și maturiza.

Un demers creativ complet cuprinde cinci etape, fiecare din ele comportând o fază divergentă și una convergentă. Cele cinci etape sunt reunite sub sigla PAPSA și înseamnă:

- Percepție;
- Analiză;
- Producție;
- Selecție;
- Aplicație.

Pentru fiecare etapă dintre cele cinci s-au pus la punct diferite tehnici creative respectând *alternanța divergență – convergență*, care să permită acceptarea ideilor noi fără ca ele să fie sufocate (strangulate):

- Datorită *fazei divergente* se creează un câmp suficient de larg care să permită unui număr maxim de idei să vadă lumina zilei fără ca ele să fie *a priori* cenzurate.
- Datorită *fazei convergente* se adună (recoltează) bogăția de idei produse în faza precedentă obiectivului de plecare, se canalizează energia eliberată în faza divergentă pentru a ajunge la una sau mai multe soluții originale, eficiente și fezabile.

N.B.: Pentru a fi creativ este nevoie să poți separa cele două faze esențiale ale procesului creativ: faza de deschidere și faza de închidere.

Caracterizarea celor cinci etape ale metodei PAPSA

Percepție

Este vorba despre a percepe mai bine oportunitățile în situații aparent liniștite și de a decela germenii problemei înainte ca aceștia să degenereze în criză. Pentru aceasta trebuie să simți problema în totalitate, cu ingenuitate.

Adevărul nu este numai ceea ce văd. În spatele oricărui cuvânt fiecare pune un sens diferit. Fiecare filtrează realitatea în funcție de istoria lui, de experiența lui, de formația sa, de personalitate, de cultură, de vârstă, de sex, fiecare are propria sa viziune asupra lumii, are propria „hartă mentală”, propria sa percepție a lucrurilor. De asemenea, în spatele enunțului unei probleme oamenii au percepții foarte diferite. Dacă analizăm, de exemplu, problema luptei împotriva fumatului și dacă am cere fiecăruia să-și exprime viziunea proprie, vom avea un ansamblu de „reprezentări” ale problemei foarte diferite, exprimând puncte de vedere variate, hărți ale lumii diferite, cum ar fi: dimensiunea numărului de fumători, protejarea fumătorilor de non-fumători, convingerea populației că fumatul este nociv, tinerii să nu fie împiedicați să înceapă să fumeze...

Analiza corectă a unei situații necesită perceperea cât mai completă și cât mai fin nuanțată posibil. Este foarte important să încerci să ascuți problema. Nu se poate ignora complexitatea informațiilor care ne parvin în legătură cu problema. Percepția lumii care ne înconjoară nu poate fi unilaterală sau univocă.

A asculta nu înseamnă doar simplul fapt de a înțelege și de a înregistra, a percepe nu se poate limita doar la a privi. O ascultare activă se caracterizează printr-o înțelegere efectivă a ceea ce este perceput, printr-o percepție eficientă a ceea ce ne parvine de-a lungul multitudinii de senzații pe care le avem. Ascultarea activă decurge din modul de comunicare pe care îl stabilim cu lumea exterioară. Se apreciază că există azi două moduri de abordare a comunicării: *vechi* și *nou*.

Modul vechi este aparent bazat pe o schemă caricaturală a puterii, având la bază postulatul că avantajul aparține celui care ia cuvântul. O asemenea concepție despre comunicare apare în urma unei verificări *a posteriori*. Mai întâi se țintește, apoi se verifică. Rezultatul poate fi edificator, dar poate la fel de bine să nu fie. Se impune o reechilibrare între receptor și emițător.

Modul nou – în fața exploziei noilor tehnologii de comunicare (NTC) și în lumina descoperirilor recente privind creierul drept și interacțiunea socială, soluția în domeniul comunicării rezidă într-o mai bună utilizare a capacităților și simțurilor noastre, într-o mobilizare atât rațională, cât și intuitivă.

Nu suntem obișnuiți să ascultăm. Pentru a învăța să o facem este nevoie mai întâi să ne dezvoltăm de condiționările legate de experiență sau educație, la fel ca și de credințele și adevărurile trăite, dovedite (încercate pe propria persoană).

Direcții (căi) pentru a regăsi *ingenuitatea percepției*:

- a) *Deblocarea canalelor senzoriale*: folosirea din plin a celor cinci simțuri.
- b) *Dejucarea (înlăturarea) capcanelor întinse de cuvinte*. Cuvintele au un sens imediat, dar pot să ascundă un altul. Un cuvânt nu are în mod necesar aceeași semnificație în raport cu diferite situații și/sau persoane. Este, deci, necesar să se țină seama de mediu (contexte) și de hărțile mentale ale interlocutorului.

- c) *Cunoașterea noului tip de comunicare*: multe erori se datorează adesea lipsei de cultură în acest domeniu.
- d) *Să descoperi plăcerea de a-l asculta pe altul*. Cunoașterea faptului că a te asculta vorbind face plăcere celui care vorbește, dar nu spune nimic cu privire la valoarea reală a discursului. De aceea, trebuie descoperită o altă plăcere, aceea de a ști că de-a lungul unui discurs există aparențe de neutralitate ale interesului pe care interlocutorul dorește să le facă cunoscute.
- e) *Să înveți a ajuta eficient. Să nu complici lucrurile atunci când se pot soluționa foarte simplu*. A ajuta nu înseamnă a salva.
- f) *Să înveți suplețea*. Pregătirea profesională furnizează adesea instrumente care sunt foarte rigide în loc să fie doar elemente de referință. Rezultatul unei asemenea situații ne determină să ne învelim într-o carapace, să ne blindăm cu ea, ceea ce nu conduce întotdeauna la adaptare în diferitele situații.
- g) *Depășirea temerilor (a fricii) și a fobiilor*. Liniștea creează incertitudini, incertitudinea fiind generatoare de angoasă...
- h) *A ști să fii curios*. Dacă oamenii au impresia că interlocutorul lor nu este curios, se pot socoti neinteresanți, simțindu-se astfel devalorizați.

Analiza

Explorarea câmpului problemei trebuie să se realizeze pe diferite căi. Analiza situației trebuie să fie cât mai profundă.

Atunci când ne referim la o problemă, în primul rând trebuie analizată profund situația problematică pentru a se descoperi adevărata ei structură. Este necesar să fie cercetat câmpul problemei urmărind diferite drumuri (căi) creatoare. Deci se analizează problema, și nu situația la problemă.

Adesea s-au făcut mari eforturi creatoare nu doar pentru că problemele au fost greșit identificate.

De exemplu: „Cum poți împiedica tinerii să se drogheze?” în loc de „Ce se poate propune tinerilor în termeni de pregătire, activități, perspective, proiecte... pentru a nu mai avea poftă sau motive să se drogheze?”.

Se abordează de obicei aspectul cel mai vizibil al problemei, care nu este însă întotdeauna și cel mai important.

La sfârșitul etapei de analiză, trebuie să existe:

- > structurarea problemei în subprobleme;
- > direcțiile de cercetare prioritare;
- > criteriile de succes specifice care vor trebui utilizate în etapa de selecție, după notarea criteriilor generale.

În cazul luptei împotriva tabagismului, problema se poate descompune în subprobleme de genul: sănătate individuală, sănătate publică, poluare, raporturi sociale, educație, economie, informare etc.

Analiza creativă se face în două momente:

- a) *O fază divergentă* – în cursul căreia se procedează la o explorare sistematică, dar și liberă, se „vagabondează” fără un scop anume, se strâng date diferite fără a le clasifica și judeca.

- b) *O fază convergentă* care servește la trierea, clasificarea, organizarea materialului strâns într-o primă fază, care să ducă la realizarea unei adevărate radiografii a problemei. Astfel, s-au îndepărtat falsele probleme și s-au evidențiat punctele prioritare de acțiune. Nu este o fază de eliminare, ci una de clasificare și ierarhizare a informației.

Producția

Mult timp, imaginea creativității a fost asociată unei singure faze, aceea de a *produce idei*. Erau zilele de glorie ale *brainstorming*-ului. Adesea, etapele de percepție și analiză erau neglijate, eforturile creative ducând la soluții inaplicabile, la o problemă prost percepută sau formulată.

Desigur că, după parcurgerea primelor două etape (percepție și analiză), etapa producției de idei rămâne esențială. Importantă este găsirea de soluții pertinente. Se generează rapid zeci și zeci de idei originale – de la cele mai trăsnete, fără sens, până la cele mai realiste –, fără nici o cenzură. Și aici se aplică o fază divergentă și una convergentă.

În *faza divergentă* orice poate fi spus, orice trebuie spus, fără nici o cenzură sau autocenzură (aici se pot aplica numeroase tehnici creative – metoda analogică, harta mentală, roata liberă etc.). În această fază se obțin rezultate optime în grup.

În *faza convergentă* se convine în grup sau individual asupra modului de clasificare a ideilor. În această fază se clasifică, se regrupează numeroasele idei produse, fără să se elimine unele dintre ele sau să li se atribuie note pentru originalitate.

Selecție

Selecție înseamnă alegerea dintre ideile propuse a celor care corespund cel mai bine obiectivelor, fără a prejudicia originalitatea ideilor care deranjează. Pentru aceasta, ideile sunt selecționate pornind de la criteriul rațional, dar puse într-o situație prospectivă. O lipsă de creativitate în decizie poate steriliza întreg procesul. O alegere proastă se face atunci când se dă o pondere prea mare trecutului și se acordă o insuficientă atenție viitorului. Aceasta presupune o bună integrare a datelor problemei. O alegere proastă se poate datora unei severități prea mari, unui spirit critic sufocant.

Cei doi timpi (divergent și convergent) ai selecției:

- 1) *Primirea pozitivă a ideii*. Se utilizează *tehnica avocatului îngerului*, care se desfășoară în trei perioade:
 - a. *Reformularea ideii propuse* (cu verificarea ca autorul să fie de acord);
 - b. *Pozitivarea ideii celui alt* (altuia) – „ceea ce îmi place în ideea dumneavoastră este...” (în mod sincer și nu de complezență, altfel această tehnică este îndepărtată, fiind compromisă);
 - c. *Examen obiectiv și nepasionat al conținutului detaliat al ideii*, punându-se maximum de întrebări (atât de către cel care a emis ideea, cât și de către ceilalți).

Tehnica avocatului îngerului are un dublu merit: dezvoltă ascultarea activă, instalează un curent de simpatie cu autorul ideii și concentrează energia asupra părții pozitive a ideii pentru a se putea trece apoi liniștit la examenul ei obiectiv.

2) *Evaluarea obiectivă a propunerilor.* După acceptarea binevoitoare a ideilor se aplică succesiv trei filtre:

- (E) - selecționarea ideilor cu cel mai înalt grad de eficiență;
- (O) - se utilizează note pentru originalitate în scopul departajării ideilor;
- (F) - se recurge la criteriul de fezabilitate pentru a selecționa ideile cele mai eficiente și pe cele mai originale.

Aplicarea

Aplicarea ideilor alese și vânzarea lor eficientă partenerilor interni sau externi: pentru aceasta trebuie găsite mijloacele adecvate în scopul evitării respingerii automate a noului și a transformării executanților în parteneri la schimbare.

În general, când vrei să vinzi ceva, există mentalitatea că îl manipulezi pe cumpărător.

Theodore Levit, „părintele” marketingului a scris: „De fiecare dată când un om deschide gura este pentru a vinde ceva altui om”. Aforismul „Nimeni nu este profet în țara lui” rămâne de asemenea foarte valoros în privința aplicării ideilor. Atunci când ni se prezintă o idee nouă, noi o raportăm mai mult sau mai puțin conștient la persoana care o formulează, cadrul de referință fiind astfel preconștient legat de persoana respectivă. În instituții există persoane cu misiunea de a inova, de a propune idei noi, cu scopul ultim de a fi puse în lucru. Faptul că avem cunoștință despre aceste persoane, că le știm, este un handicap pentru ele. În același timp, dacă o idee cu totul nouă provine de la o persoană necunoscută, provoacă un alt tip de rezistență față de ea, când la fel ca și în primul caz, duce la consolidarea refuzului de a face schimbări, de a se schimba.

Aplicarea ideilor este asemănătoare cu vânzarea lor.

Ce înseamnă a vinde?

În unele culturi, cuvântul *vânzare* are conotații negative. În principiu, presupune manipularea cumpărătorului pentru a-i obține banii pentru produs.

Cel care vrea să *vândă idei* are de înfruntat multe obstacole de care trebuie să fie conștient:

- > forța obișnuinței sau greutatea rutinei;
- > neîncrederea în non-experti și în experții altor discipline;
- > înțelegerea proastă, intenționat sau nu, a ideii propuse;
- > un examen foarte rapid și o judecată prematură;
- > confuzia între spiritul critic și spiritul de a critica;
- > plăcerea de a găsi sistematic ceea ce nu va merge;
- > exagerarea riscului;
- > apărarea teritoriilor și a avantajelor;
- > invidia: „această idee ar fi trebuit să o găsească eu”;
- > lipsa de încredere în sine sau în idee.

Această listă de obstacole poate fi ușor completată. Totuși, nu trebuie să ne descurajăm, mai ales dacă avem în vedere faptul că orice obstacol utilizat creativ este o resursă potențială, orice rezistență fiind o sursă de energie atunci când se inversează direcția.

Pentru a reuși în faza de aplicare, trebuie să se țină seama de două dimensiuni:

1) *Dimensiunea rațională.* Impunerea trebuie să fie gândită, elaborată, să nu se rămână la generalități. Descrierea ideii, a soluției să se realizeze cu maximum de detalii. Urmează o perioadă de ajustare care constă în a exprima ideea în limbajul

sau limbajele celor cărora le sunt prezentate, intrând în harta lor mentală, adoptând vocabularul lor, cadrul lor de referință. Trebuie consolidată acțiunea beneficiarului prin verificarea prealabilă a riscurilor de sabotaj sau autosabotaj (ce ar face alții sau ce ar face eu pentru a împiedica realizarea ideii).

2) *Dimensiunea relațională.* Este necesară pregătirea terenului, prin realizarea unui adevărat „studiu de piață” calitativ asupra interlocutorului, detectând scările lui de valori, sursele de teamă și entuziasm. Determinarea canalelor de comunicare deschise *a priori*, precum și cele care ar părea definitiv închise.

În momentul (faza) prezentării ideii, este important să ne sincronizăm pe aceeași lungime de undă cu interlocutorul, fiind conștienți de stresul inherent unei asemenea situații. Este important să știi să stabilești o relație de tipul câștigător-câștigător. În concluzie, interlocutorului este bine să i se lase posibilitatea de a-și atribui o „coproprietate a ideii”.

5.7. Stimularea gradului de activism

Una dintre atitudinile creative specifice persoanelor înalt creatoare, indiferent de domeniu, este interesul viu pentru orice informație, ele având un grad de activism foarte ridicat. Pentru oamenii înalt creativi nu există lucruri neinteresante, totul depinde de cine sunt privite, la ce tip de cunoștințe ale individului sunt raportate și mai ales de modul cum sunt analizate, interpretate.

E. Raudsepp a constatat că, în fața acelorași evenimente, oamenii înalt creativi (de exemplu, laureații premiului Nobel) au orientări creative diferite față de cei slab creativi. În continuare, prezentăm o *comparație între două orientări, relativ opuse, față de diferitele evenimente ale vieții.*

Persoane slab creatoare (spectatori)	Persoane înalt creatoare (actori puternic angajați)
> Își „omooară” timpul.	> Folosește timpul pentru a-și dezvolta personalitatea.
> Este un observator.	> Este puternic implicat, trăind din plin situația respectivă.
> Are puține interese personale și autonome.	> Are multiple activități care îi îmbogățesc personalitatea.
> Este puternic legat de activități structurate anterior.	> Îi plac, îl atrag activitățile noi și importante.
> Are experiențe fragmentare, fracționate după cum îi dictează evenimentele particulare.	> Se implică în activități complete, unde are continuitate.
> Este predispus la plictiseală.	> Orice lucru, activitate i se par interesante, selectând ce se potrivește cu experiența lui.
> Nu realizează nimic deosebit și devine oarecum nemulțumit că nu este „suficient” de apreciat.	> Are realizări deosebite, care îi sporesc potențialul creativ și satisfacțiile profesionale.

Persoane slab creatoare (spectatori)	Persoane înalt creatoare (actori puternic angajați)
➤ Fiind orientat spre modul cum este văzut, succesele sale sunt superficiale, sporadice, de conjunctură.	➤ Este interesat de sensurile și înțelesurile profunde ale problemelor, de existență, ceea ce îl conduce spre descoperirea unor posibilități noi.
➤ Este înclinat spre pesimism.	➤ În general, este o fire optimistă.
➤ Nu acceptă critici, opinii în contradictoriu deoarece le consideră ca un atac la propria persoană (de fapt, nu prea le înțelege).	➤ Este flexibil, receptiv la orice idei și păreri, fiind dispus să-și schimbe punctele de vedere dacă a greșit sau dacă există alte idei mai valoroase.
➤ Dobândește o cultură superficială.	➤ Se bucură de esența culturii.
➤ Experimentează mai întâi ceea ce este.	➤ Experimentează ceea ce ar putea fi.
➤ Este victima unei îmbătrâniri spirituale timpurii.	➤ Se bucură de un spirit tânăr și atunci când nu mai este tânăr.

5.8. De ce nu suntem perseverenți și cum am putea fi

În cadrul cercetărilor mele realizate cu persoane înalt creatoare din cele mai diferite domenii ale științei, culturii, tehnicii, proiectării, producției nemijlocite de bunuri, învățământ, am constatat că în vârful ierarhiei atitudinilor creative se situează *perseverența*. La aceeași concluzie au ajuns și studiile realizate de autori din diferite țări.

E. Raudsepp a inventat „simptomele” care pun în evidență slăbiciunea perseverenței. Prezentăm mai jos o listă cu aceste „simptome”, rugându-vă să le citiți cu multă atenție pentru a vă da seama ce vă lipsește pentru a fi perseverenți :

1. Incapacitatea de a descoperi și a formula clar ceea ce îți dorești.
2. Amânarea realizării unui lucru, cu sau fără motiv (de obicei susținută de o minunată colecție de scuze).
3. Lipsa dorinței de a căpăta informații precise.
4. Nehotărârea, însoțită de obiceiul de a pasa mingea în alt teren, în loc ca problemele să fie înfruntate în mod ferm.
5. Obiceiul de a se baza pe scuze, în locul formulării unor planuri adecvate rezolvării problemelor.
6. Mulțumirea de sine. Aproape că nu există remediu pentru această boală.
7. Indiferența, reflectată de obicei în ușurința de a face compromisuri, în loc să înfrunte problemele.
8. Dorințe slabe, datorate unei motivații neadecvate pentru activitate.
9. Obiceiul de a fi învinuite alte persoane pentru eșecurile personale.
10. Dorința puternică, chiar nerăbdarea de a renunța la prima înfrângere.

11. Lipsa unor planuri scrise și a discutării lor cu cei capabili să le analizeze.
12. Obiceiul de a nu lucra cu idei și de a rata ocaziile, atunci când ele apar.
13. Căutarea „scurtăturilor” pentru a ajunge la țintă și incapacitatea de a depune un efort susținut.
14. Frica de a fi criticat, frica de ceea ce gândesc alții sau de ce vor gândi alții despre tine (foarte bine „ascunsă” în subconștient).

Vă rugăm să completați această listă cu „simptome” noi ale slăbiciunii perseverenței sau cu altele similare celor expuse.

5.9. Eliminarea obstacolelor

(E. Raudsepp)

„Efortul și succesul vor depăși toate așteptările dacă energiile și imaginațiile oamenilor ar putea fi eliberate de restricții și limitări.”

Crawford H. Greenewalt

Lipsa receptivității și a performanței creative nu este cauzată atât de mult de absența potențialului creativ, cât mai ales de blocajele și de obstacolele cognitive, emoționale și de cele referitoare la relațiile interumane și de comunicare.

O dată ce factorii inhibitori au fost identificați și îndepărtați, progresul imediat al manifestării creativității poate fi considerabil.

Este bine ca acest exercițiu să fie făcut și în grup (de prieteni, colegi etc.). Când toți participanții au terminat de scris o listă cu ceea ce îi împiedică să fie creativi, fiecare persoană își citește pe rând lista cu voce tare și discută în ce mod și de ce fiecare obstacol inhibă soluțiile creative și ce poate fi făcut pentru ca situația să fie depășită. Scopul exercițiului este de a oferi fiecăruia un tip de evoluție de autorecuperare care să îi deschidă și să îi elibereze creativitatea.

Faceți o listă cu obstacolele și blocajele care inhibă și înăbușă manifestarea creativă, atât în cazul dumneavoastră, cât și al altora.

Exemple :

- lipsa de încredere în capacitatea de a fi creativ ;
- lipsa motivației ;
- lipsa autodiscipliniei ;
- teama că ideea va fi furată ;
- teama de a vă asuma riscuri.

Răspuns (exemple) :

- teama de eșec ;
- teama de a nu greși sau de a nu fi criticat ;
- tendința de a judeca prematur ideile ;
- nevoia de a te conforma ;

- > intoleranță față de ambiguitate ;
- > incapacitatea de a percepe adevărata problemă ;
- > insistența de a fi logic ;
- > neîncredere în gândirea intuitivă ;
- > incapacitatea de a folosi toate abilitățile ;
- > lenea ;
- > dorința patologică de siguranță ;
- > lipsa de rezistență și de perseverență ;
- > lipsa liniștii interioare ;
- > graba de a trage concluzii ;
- > indiferența, lipsa de interes și de dorința de a crea ;
- > automulțumire ;
- > credința că este inutil să te lași în voia visurilor ;
- > lipsa curiozității ;
- > observare eronată și nerespectare a indiciilor ;
- > superficialitate, ...și greșeală a gândirii ;
- > dificultate în a vedea legăturile îndepărtate ;
- > curiozitate inhibată ;
- > lipsa de cunoștințe în propriul domeniu de activitate ;
- > teama de a nu se face de râs ;
- > lipsa flexibilității ;
- > supramotivația de a reuși ;
- > a fi copleșit de imensitatea unei probleme ;
- > formularea incorectă a unei probleme ;
- > tendința de a rămâne la o gândire obișnuită, de rutină ;
- > înclinație spre probleme concrete, practice ;
- > teama de a fi deschizător de drumuri ;
- > teama de a nu fi prea agresiv.

5.10. Lista cu lucrurile care ne „sâcăie”

(după E. Raudsepp)

„Dacă nu aveți probleme, ratați o ocazie de progres.”

Thomas Blandi

Cu toții avem probleme, supărări, toane și nemulțumiri de tot felul. Deși pentru anumite probleme putem face prea puțin sau nimic, multe dintre ele pot fi rezolvate prin creativitate.

Un aforism nu spune că : Dumnezeu îmi dă seninătatea să accept lucrurile pe care nu le pot schimba, curajul să schimb ceea ce pot și înțelepciunea să știu să fac diferența.

Din păcate, mulți oameni nu numai că nu au curaj și înțelepciune, dar nici nu s-au gândit vreodată la ce anume îi deranjează în viață. Și, chiar dacă unii sunt conștienți de câteva lucruri care le cauzează disconfort și frustrare, cei care fac într-adevăr ceva efectiv sau creativ cu privire la aceste probleme sunt, într-adevăr, puțini.

Acest exercițiu are două părți. Mai întâi luați o hârtie și un creion și faceți o listă cu tot ceea ce vă deranjează, vă supără sau vă „sâcăie” – probleme specifice sau personale, acasă sau la serviciu, implicând persoane, obiecte și întâmplări. Această listă ar trebui să conțină atât acele lucruri care vă „sâcăie” și sunt comune, împărtășite de mulți, cât și unele speciale, pe care le considerați numai ale dumneavoastră. Dacă epuizați problemele în mai puțin de zece minute, sunteți fie sfânt, fie extrem de insensibil.

Următorul pas este să faceți o listă cu tot ceea ce vă deranjează și cu problemele despre care credeți că au nevoie de soluții creative. Scrieți problema sau problemele pe care ați dori să le tratați mai întâi. Punerea pe hârtie a problemelor dumneavoastră vă oferă posibilitatea de a vă cristaliza gândurile. De asemenea, vă obligă să faceți ceva în privința lor și vă oferă imboldul motivațional de care aveți nevoie.

Exemple :

- reclame TV ;
- oameni care își trosnesc degetele ;
- să duceți gunoiul.

Răspuns (exemple) :

- > programe TV mediocre ;
- > jaluzele care nici nu se ridică, nici nu se lasă ;
- > telefonul care sună și nu răspunde nimeni ;
- > toalete unde nu mai e hârtie ;
- > robinete care curg ;
- > oglinzi cu defect ;
- > mobila prăfuită ;
- > gândaci care se plimbă în diferite locuri publice ;
- > pâine prăjită arsă ;
- > aparatură electrică fixă care interferează cu televizorul ;
- > cuțite neascuțite ;
- > banane răscroapte ;
- > a curăța după pisică ;
- > șireturile rupte ;
- > murdăria de câine pe gazon ;
- > sertarele care se blochează ;
- > claxoanele mașinilor ;
- > fumul de trabuc ;
- > scaunele șubrede.

5.11. Reveria creativă

(după E. Raudsepp)

„Fără momente lungi și plăcute de reverie, viața devine o mașină cu aburi sterilă cu dungi de fier.”

John Powys

Una dintre cele mai puternice metode pentru a aduce o schimbare pozitivă în viețile noastre este reveria creatoare sau fantezia. Experimentele dovedesc din ce în ce mai mult că ceea ce vizualizăm este ceea ce receptăm și că putem programa în mod deliberat computerele biologice cu un set de profeții care să se autoîndeplinească. Ne putem imagina făcând munca ce ne place cu adevărat; putem vizualiza suma de bani pe care am dori să o avem sau luxul pe care am dori să îl obținem; sau să ne închipuim orice alte scopuri care ne-ar susține evoluția personală.

Pentru a vă plănuți cum arată viitorul trebuie să vă imaginați – cât se poate de realist – cum doriți să deveniți sau mulțumirile pe care vreți să le aveți. Important de ținut minte este faptul că trebuie să vă imaginați aceste obiective dorite de parcă ar fi fost deja atinse. Analizați de câteva ori detaliile acestor visări foarte plăcute. Această procedură le va imprima permanent în memoria dumneavoastră, iar urmele lor din memorie vor începe să vă influențeze comportamentul zilnic înspre scopul de succes imaginat.

În timp ce vizualizați, ar trebui să fiți complet singur și nederanjat (în liniște). Țineți ochii închiși ca să vă ajutați imaginația în creștere, fără inhibiții. Mulți oameni consideră că obțin rezultate mai bune dacă se imaginează stând în fața unui ecran mare, alb, pe care își proiectează imaginile dorite de ei înșiși.

Vizualizarea este metoda predominantă pentru reverie și trebuie să fiți sigur că imaginea proprie este clară și bine conturată.

Unii oameni retrăiesc mai întâi mental o experiență de succes din trecut pentru a ajunge la o stare pozitivă care să faciliteze reveria. Când starea de încredere și optimism a fost atinsă, ei o „înfășoară” în jurul a ceea ce doresc să realizeze.

Lew Miller vă sfătuiește să vă construiți propriul scenariu în funcție de un scop imediat pe care doriți să-l atingeți:

Oricare ar fi, scrieți scenariul pe parcurs, proiectându-vă activ în atâtea scene de succes triumfătoare câte vă permite imaginația. Concentrați-vă cu o dorință arzătoare. Apoi eliminați imaginea mentală și începeți să vă comportați în viața de zi cu zi ca și cum v-ați fi atins deja scopul. Reporniți mica voastră piesă de teatru oricând se ivește un moment de singurătate. Portretizarea fidelă a rolului pe care îl jucați va determina actualizarea acestuia în viață în proporție directă cu încrederea pe care o aveți în producția teatrală.

Reveria creativă este una dintre cele mai de succes tehnici pentru a atinge o viață creativă mai bogată și mai plină. Dar, ca și în cazul oricărei alte tehnici folositoare, trebuie practicat zilnic. Succesele noastre sunt limitate la ceea ce considerăm „posibil”.

Cu reveria puteți elimina limitele și deschide niște dimensiuni cu totul noi pentru viitorul dumneavoastră.

Răspuns:

Până recent, reveria sau fantezia a fost considerată ca pierdere de timp, ca un simptom de neadaptare. Mulți psihologi au etichetat reveria obișnuită ca o dovadă a tendințelor nevrotice sau ca o scăpare de responsabilitățile de fiecare zi. Am avertizat că reveria obișnuită ar îndepărta individul de societate și i-ar reduce eficiența în modul cum se descurcă în problemele reale de viață. Chiar acei oameni de știință behavioriști care erau mai indulgenți considerau reveria drept „un impuls de gratificare sublimat” sau „un substitut compensator” pentru adevăratele lucruri din viață. Cel mai frecvent stereotip asupra celor care visează este imaginea lor ca persoane pierdute în fantezii, ocupate să țeasă imagini ale succesului propriu eroului.

Ca în cazul oricărui lucru dus la exces, reveria poate dăuna. Este vorba despre cei care, aproape complet, înlocuiesc recompensele din lumea reală cu o viață de fantezii. Și când fantezia devine o dependență și îl sustrage pe individ din realitate, sănătatea lui psihologică este afectată.

Dar aceste situații sunt într-adevăr foarte rare. Adevărul este că majoritatea oamenilor suferă mai curând de lipsa fanteziilor decât de un exces al acestora. Acum știm cu adevărat cât de importantă este reveria. Ne dăm seama din ce în ce mai mult că dacă ni s-ar interzice cu totul să visăm cu ochii deschiși, echilibrul nostru emoțional ar avea de suferit. Nu numai că am fi mai puțin capabili de a face față pasiunilor vieții de zi cu zi, dar autocontrolul și conduita noastră ar fi în pericol de a fi anihilate.

Reveria este supapa ta de siguranță

Lipsa prelungită de reverie are drept rezultat creșterea anxietății și a tensiunii. De fapt, când nevoia de a visa cu ochii deschiși nu mai poate fi suprimată, reveria erupe spontan.

În timpul perioadelor de stres, reveria construiește pentru sistemul nostru nervos un adăpost temporar care să ne protejeze de vânturile reci ale realității, așa cum o casă ne protejează de vremea rea de afară. Ambele pot fi văzute ca forme de escapism (evadare) dar nici un om sănătos nu dorește să-și petreacă viața ca pe o luptă dură pentru supraviețuire. Desigur, avem dreptul la retrageri strategice ocazionale pentru a ne reface forțele.

Anumite descoperiri recente

Cercetările recente asupra reveriei indică faptul că aceasta reprezintă o parte intrinsecă a vieții zilnice și că o anume „cantitate” de reverie în fiecare zi este esențială pentru relaxare.

Dar efectele benefice ale reveriei trec dincolo de relaxare și de reducerea tensiunii. Conform experimentelor conduse de dr. Joan T. Freyberg, psihoterapeut de formație, din New York, reveria ajută în mod semnificativ învățarea, capacitatea de a interacționa și de a comunica cu alții.

Cercetătoarea a mai descoperit că aceia dintre pacienții ei care se angajează cu ușurință în reverii răspund mai repede la tratament și sunt mai capabili să facă față frustrărilor și crizelor nevrotice.

Într-un experiment cu elevi din primele clase, dr. Freyberg a observat că reveria le-a îmbunătățit concentrarea: „erau mai fericiți, mai vorbăreți, mai atenți la detalii și se jucau mai mult unii cu alții”. A fost de asemenea demonstrat că este puțin probabil ca acești copii care visează regulat să dezvolte tulburări emoționale.

Într-un alt experiment, psihologul dr. Sara Similansky a descoperit că bărbații și femeile care au învățat să viseze și-au îmbunătățit semnificativ limbajul și îndemnările. Dr. Jerome L. Singer, de la Universitatea Yale, a descoperit că reveria a avut ca rezultat îmbunătățirea autocontrolului și a dezvoltat gândirea creativă. Dr. Singer arată, de asemenea, că reveria este un mod de a schimba realitatea în bine, ajutându-l pe individ să facă față întârzierilor, frustrărilor și lipsurilor. Adeseori ne ajută să transformăm situațiile dificile în situații în care ne putem descurca și impulsionează planurile de viitor. Reveria ne oferă o mai mare putere și fermitate în a trece peste obstacole și dificultăți, în drumul nostru spre obiectivele proprii și este un imbold puternic spre succes.

Alte cercetări clinice și experimentale au indicat că reveria ne ajută să ne înțelegem mai bine comportamentul și să obținem un raport mai intim și să ne acceptăm sentimentele interioare. Acest lucru ne ajută să stabilim relații mai bune cu alți oameni.

Am evoluat mult într-o perioadă de timp relativ scurtă: de la a considera reveria ca trivială sau ca o preocupare în sine, oarecum patologică pentru un adult, până la punctul de vedere că ea este o competență umană foarte importantă pentru diversificarea vieții, disponibilă oricui dorește să o exercite. Mai multe tehnici psihoterapeutice, printre care *Imaginea cu afectivitate orientată*, *Desensibilizarea behavioristă*, *Psihosinteza și vizualizarea programată*, se folosesc de reveria deliberată și de fantezie.

5.12. Exercițiu pentru activarea imaginației

(adaptat după E. Raudsepp)

„Imaginația este esențială și înainte de toate, căci fără imaginație nu avem nici un scop.”

C.N. Parkinson

Creați șapte propoziții pentru care ACRONIMUL să fie cuvântul din șapte litere IMAGINE. Toate propozițiile trebuie să reflecte într-un fel gândurile voastre despre soluția creativă, imaginație, inventivitate.

Exemplu:

- Ideile nu trebuie colecționate sau ascunse.
- Multe soluții mărunte sunt necesare pentru rezolvarea problemelor mari.
- Aproape toți oamenii sunt creativi.
- Gândul este imaginea sufletului.
- Ideile inovatoare sunt respinse de oamenii cu prejudecăți.
- Niciodată să nu crezi că alții ar putea gândi în locul tău - folosește-ți propria judecată.
- Este bine să te bucuri de fantezia ta - de aceea există.

Acum este rândul tău!

Exemple de răspunsuri

1. - **Îți închipui că nu ai probleme? Creează unele.**
 - Ideile învârt lumea.

- Imaginația te va scoate din încurcătură.
- Inteligența nu presupune întotdeauna să fii creativ.

M. - Majoritatea oamenilor sunt mai creativi decât cred.

- Multe probleme rămân nerezolvate pentru că renunțăm repede.
- Mereu creativitatea să fie un obicei.
- Mințile noastre au nevoie de exercițiu, la fel ca și trupurile.

A. - Atâta folos ai pe cât de multe idei oferi altora.

- Atacați problemele din toată inima.
- Aceste succese cer mai mult efort decât creativitate.
- Acum este momentul de a imagina.

G. - Generează o idee nouă în fiecare zi.

- Greșeala rataților este că renunță înainte de a rezolva o problemă.
- Gimnastica minții trebuie făcută cât mai des.
- Ideile geniale vin când te distrezi.

I. - În creativitate trebuie să faci ceea ce simți că e mai bine.

- Iar o persoană creativă este educată, nu numai născută astfel.
- Ideile care erau noi acum zece ani sunt considerate acum învechite.
- Ideile sunt bune dacă sunt multe.

N. - Nimeni nu știe cât de creativă este o persoană în realitate.

- Noile idei pot fi folosite împotriva obiceiurilor rele.
- Nimeni nu are dreptul să împiedice creativitatea celorlalți.
- Noutatea nu este mereu cea mai bună.

E. - Este interesant tot ceea ce doriți să faceți.

- Este bine să faceți schimb de idei, căci acest lucru va da naștere la idei noi.
- Entuziasmul ajută o persoană să devină mai creativă.
- Exprimați-vă ideile - dacă nu, o vor face alții în locul dumneavoastră.

5.13. Creativitatea și controlul minții

(adaptat după E. Raudsepp)

Singurul lucru asupra căruia aveți control total sunt gândurile dumneavoastră. Aceasta este cea mai importantă dintre cunoștințele omeniilor. Este reflectarea originii divine a omului. Acest prerogativ divin este singurul mijloc de a vă controla destinul. Dacă nu vă puteți controla propria rațiune, fiți siguri că nu puteți controla nimic altceva. Însă faceți aceasta doar cu mijloacele materiale. *Rațiunea este bogăția dumneavoastră spirituală!* Protejați-o și folosiți-o cu grijă.

Din nefericire, nu există măsuri legale împotriva celor care, intenționat sau nu, otrăvesc mințile altora prin influențe negative.

Unii dintre cu o rațiune negativă au încercat să îl convingă pe Thomas A. Edison că nu poate construi un aparat care să înregistreze vocea umană „pentru că”, spuneau ei „nimeni nu a mai făcut așa ceva vreodată”. Edison nu i-a ascultat. Știa că omul poate

produce tot ceea ce concepe mintea și această convingere l-a ridicat pe marele Edison deasupra tuturor celorlalți.

Autocontrolul este rezultatul disciplinei și al obișnuinței. Fie îți controlezi mintea, fie te controlează ea pe tine. Cea mai practică metodă de autocontrol este aceea de a oferi rațiunii un scop precis, susținut de un plan. Fără acest control, succesul nu e posibil.

Folosiți aceste scuze ?

Cei care nu reușesc în viață au o trăsătură comună distinctivă. Toți cunosc *motivele pentru care au eșuat* și cred că scuzele lor explică perfect eșecurile suferite.

O parte dintre aceste „scuze” sunt inteligente, iar câteva sunt chiar reale. Dar în final ele nu contează, căci oamenii vor să știe numai dacă ai succes sau nu.

Un psiholog a alcătuit o listă a celor mai des folosite scuze. Citiți lista, analizați-vă atent și vedeți dacă folosiți vreuna dintre aceste scuze.

- DACĂ n-aș avea nevastă și familie...
- DACĂ aș avea bani...
- DACĂ aș fi avut o educație bună...
- DACĂ aș face rost de o slujbă...
- DACĂ aș fi sănătos...
- DACĂ aș avea timp...
- DACĂ situația ar fi alta...
- DACĂ ceilalți m-ar înțelege...
- DACĂ aș mai trăi o dată...
- DACĂ nu m-aș fi temut de gura lumii...
- DACĂ mi s-ar fi dat o șansă...
- DACĂ acum aș avea vreo șansă...
- DACĂ nu apare nimic care să mă oprească...
- DACĂ aș fi mai tânăr...
- DACĂ ar fi după mine...
- DACĂ m-aș fi născut bogat...
- DACĂ aș întâlni „persoanele potrivite”...
- DACĂ aș avea talentul pe care îl au alții...
- DACĂ aș avea curajul de a mă afirma...
- DACĂ aș fi profitat de șansele care mi s-au oferit în trecut...
- DACĂ nu m-ar irita cei din jur...
- DACĂ nu ar trebui să am grijă de casă și de copii...
- DACĂ aș putea să economisesc ceva bani...
- DACĂ m-ar aprecia șeful...
- DACĂ m-ar ajuta cineva...
- DACĂ rudele mele m-ar înțelege...
- DACĂ aș trăi într-un oraș mare...
- DACĂ aș reuși să mă pun pe picioare măcar...
- DACĂ aș fi liber...
- DACĂ aș avea personalitatea altora...
- DACĂ n-aș fi așa gras...
- DACĂ talentele mi-ar fi recunoscute...

- DACĂ mi s-ar oferi o șansă...
- DACĂ aș reuși să-mi plătesc datoriile...
- DACĂ n-aș fi greșit...
- DACĂ aș ști cum...
- DACĂ nu ar fi toți împotriva mea...
- DACĂ nu aș avea atâtea probleme pe cap...
- DACĂ m-aș căsători cu persoana potrivită...
- DACĂ oamenii nu ar fi atât de proști...
- DACĂ rudele mele nu ar fi atât de risipitoare...
- DACĂ aș avea încredere în mine...
- DACĂ nu aș fi ghinionist...
- DACĂ nu ar fi adevărat că „se întâmplă ce e scris în stele”...
- DACĂ n-aș avea atât de mult de muncit...
- DACĂ nu mi-aș fi pierdut banii...
- DACĂ locuiam în alt cartier...
- DACĂ aveam propria mea afacere...
- DACĂ ceilalți m-ar asculta...

DACĂ *** și acesta e cel mai important lucru... *dacă* aș avea curajul de a mă vedea așa cum sunt cu adevărat, mi-aș da seama *care îmi sunt defectele și le-aș corecta*. Astfel, aș putea avea șansa de a învăța din greșelile mele și ale altora, pentru că știu că am multe slăbiciuni, căci altfel acum aș fi acolo unde ar trebui să fiu dacă mi-aș fi analizat mai adânc slăbiciunile și nu aș fi căutat atâtea scuze pentru a le acoperi.

Obiceiul fatal al succesului

Găsirea de scuze e un obicei vechi de când lumea, dar care *e fatal succesului*! Este evident că oamenii nu renunță la aceste scuze pentru că ei le-au creat, pentru că sunt rodul imaginației lor.

Găsirea scuzelor este un obicei foarte adânc ancorat în subconștientul uman. Este foarte greu să renunți la obiceiuri, mai ales când ele oferă justificări unor acțiuni ale noastre. Platon avea dreptate când spunea: „Prima și cea mai importantă victorie este asupra sinelui. Este cel mai rușinos și urât lucru să fii dominat de propria natură”.

Un alt filozof se referea la același lucru, spunând: „Am fost foarte uimit să descopăr că defectele pe care le vedeam la alții erau de fapt, în mare parte, o reflectare a propriilor mele slăbiciuni”.

În final, aș vrea să vă amintesc că „Viața este ca un joc de șah, în care adversarul dumneavoastră este timpul. Dacă ezitați înainte de a face o mutare sau nu mutați deloc, timpul va câștiga partida. Jucați împotriva unui adversar care nu tolerează lipsa de hotărâre!”.

Poate că înainte ați avut o justificare pentru nereușitele de până acum, dar aceste scuze sunt acum depășite, căci vă aflați acum în posesia cheii care vă deschide ușa spre bogățiile vieții.

Cheia este intangibilă, dar puternică! Este privilegiul de care beneficiați, acela de a crea, *în propria dumneavoastră minte*, o dorință arzătoare de a avea o anumită formă de bogăție. Nu există pedepse pentru utilizarea acestei chei, dar veți avea de plătit dacă nu o veți folosi. Prețul va fi eșecul. Dacă folosiți cheia, vă veți bucura de recompense

uriae, prin satisfacția pe care o simt toți cei care *au ajuns să se cunoască pe sine și să facă în așa fel încât viața să le dea ceea ce doresc.*

Recompensa pe care o veți primi merită acest efort. Apucați-o pe acest drum și vă veți convinge.

„Dacă avem același sânge în vine”, a spus nemuritorul Emerson, „ne vom întâlni”. În concluzie, aș dori să închei cu un gând al aceluiași Emerson: „Dacă același sânge ne curge prin vine, ne-am întâlnit în aceste pagini”.

5.14. Frazele care paralizază creativitatea

(Mihaela Roco)

1. Nu avem timpul necesar.
2. Nu este conținut în plan.
3. Așa ceva nu se poate, „nu merge”.
4. Conducerea nu va accepta așa ceva.
5. S-a mai încercat, nu merge...
6. Avem prea multe lucrări de făcut în prezent.
7. E clar că nu ne sprijină nimeni.
8. Nu putem face așa ceva fără să ținem seama de regulamente.
9. Vom mai discuta noi altădată...
10. Deși ideea este bună, sunt sigur că nu va merge...
11. Este de-a dreptul absurd.
12. Să mai așteptăm și vom vedea...
13. Vom avea multă bătaie de cap și pentru ce...
14. Nu îți dai seama că este un lux să ne gândim la așa ceva tocmai acum?
15. Dar cunoașteți părerea șefilor dumneavoastră în această problemă?
16. Nu vom fi luați în serios.
17. Să reflectăm bine și vom vedea...
18. Acum este târziu să ne gândim la asta.
19. Nu are nici o legătură cu ceea ce avem acum de făcut.
20. Să facă mai întâi alții și pe urmă o să vedem dacă merită să ne apucăm și noi.
21. Scrie pe hârtie tot ce ai de spus și vom mai discuta altădată.
22. Este contrar obiceiurilor de aici.
23. După ce vei cunoaște lucrurile ca și mine, îți vei da seama că ideea nu e bună.
24. Spui niște lucruri care nu sunt realizabile...
25. Nu de idei ducem noi lipsă.
26. Șansele de reușită sunt practic nule și atunci de ce să ne mai gândim la asta.
27. Ceea ce propui este cu totul nerealist, utopic.
28. Să formăm un comitet, o comisie să analizăm ideea.
29. Nu am mai făcut așa ceva niciodată.
30. Nu este cel mai important lucru pe care să-l discutăm acum.

31. Înainte de a lua cuvântul, gândește-te bine dacă ai ceva serios de spus.
32. Tocmai la problema asta te-ai gândit, singura care a fost atât de bine rezolvată.
33. Ce ți-a venit să schimbi lucrurile tocmai când treaba merge bine?
34. Scrie undeva de ideea asta?
35. Te-ai gândit la ce te-așteaptă dacă se aprobă să faci asta?
36. Nimic nu este mai periculos decât o idee, atunci când este singura pe care o aveți.
37. Cu idei *second-hand* sau mai bine zis *second-mind* nu puteți fi creativi.

• Completați această listă cu noi fraze paralizante ale creativității. Un prim pas spre valorificarea potențialului creativ îl constituie conștientizarea factorilor potrivnici lui.

5.15. Devizele omului creativ

(Mihaela Roco)

1. Gândiți-vă azi la cea mai îndrăzneală idee; mâine ea nu va mai fi cea mai nouă.
2. Prevedeți viitorul în loc să fiți surprins de el.
3. Fără curaj nu se poate face nimic nou.
4. Nu confundați ambiția cu creativitatea.
5. Fiți cât mai îngăduitori cu ideile altora. S-ar putea să aibă dreptate.
6. Jucați-vă cu ideile.
7. Dacă nu găsiți soluția la o problemă, căutați o altă problemă, transformând-o pe prima.
8. Fiți modești atunci când îi criticați pe alții.
9. Fiecare om poate fi creativ, dar pentru aceasta trebuie să-și dea seama.
10. A fi activ este bine; a fi creativ este și mai bine.
11. Nimeni nu se află întotdeauna în cea mai bună formă; și pauzele sunt creative.
12. Este tot atât de creativ, ca și când ați face un lucru nou, să reluați totul de la început.
13. Organizați-vă viitorul; prezentul reprezintă deja trecutul.
14. După ce ați cunoscut lucrurile așa cum sunt, imaginați-vă cum ar putea fi ele și ceea ce ar putea deveni.
15. Inspirați-vă de la natură; este un izvor inepuizabil de idei.
16. Incertitudinea este prima datorie a omului creativ.
17. Duceți până la capăt orice idee.
18. Creativitatea este independentă de vârstă. Ea păstrează tinerețea.
19. Prima idee care vă vine în minte este adesea cea mai bună.
20. Chiar și lucrurile cele mai sigure nu sunt decât ipoteze, de aceea nu vă încredeți total în ele.
21. Nu așteptați să gândească alții înaintea dumneavoastră.
22. Profitați de experiența dumneavoastră pentru a dobândi altele noi.
23. Gândiți-vă la cât mai multe posibilități de rezolvare a unei probleme; nu vă limitați doar la una singură.
24. Nu vă opriți la ideile bune; există cu siguranță altele și mai bune.

25. Exersați-vă pentru o critică constructivă.
26. O idee absurdă este întotdeauna ceva mai bun decât nici o idee.
27. Utilizați experiența dumneavoastră, dar evitați clișeele.
28. Creativitatea înseamnă și a emite idei care nu pot fi apărute.
29. Elaborati mai multe idei decât acelea care vă sunt strict necesare.
30. Făcând mereu aceleași lucruri și în același fel devenim din ce în ce mai plictisiți și mai plictisitori.
31. Puneți-vă întrebări la care nu puteți răspunde; descoperiți imposibilul.
32. Să nu vă fie teamă de propriile idei.
33. Toate convențiile nu sunt decât reguli ale unui joc; ele pot fi modificate și create jocuri noi.
34. Alegeți-vă ca modele oamenii creatori.
35. Creativitatea începe cu ideile mici; cele mari vor veni de la sine.
36. Cel mai bun mod de a avea o idee bună este de a avea cât mai multe idei.
37. Așa cum vă schimbați îmbrăcămintea, încălțăminte, încercați să vă schimbați și ideile, deoarece și ele au un termen de valabilitate.

Construiți noi devize creative, care să vă reprezinte cel mai bine pe dumneavoastră.

Bibliografie

Ashfort, B.E., Humphrey, R.H., 1995, *Emotion in the Workplace. A Reappraisal of Human Relations*, 48, 2, pp. 97-125.

Bar-On, Reuven, 1996, *The Era of the „EQ”: Defining and Assessing Emotional Intelligence*, 104th Annual Convention of APA in Toronto.

Block, J., 1995, „On the Relation between IQ, Impulsivity and Delinquency”, in *The Journal of Abnormal Psychology*, 104.

Bower, Sh.A., Bower, G.H., 1976, *Asserting Yourself*, Addison-Wesley, Amsterdam.

Brazelton, T.B., 1992, *Heart Start: The Emotional Foundations of School Readiness*, National Center for Clinical Infant Programs, Arlington, Virginia.

Chalvin, D., 1992, *L'affirmation de soi*, ESF, Paris.

Chalvin, D., 1998, *Faire face aux stress de la vie quotidienne*, ediția a V-a, PUF, Paris.

Chalvin, D., 1999, „L'affirmation de soi”, col. „Formation permanente en science humaines”, ediția a IX-a, PUF, Paris.

Cooley, Ch., 1997, mai, „The art of management”, in *Psychology Heute*.

Csikszentmihalyi, M., 1990, *Flow, the Psychology of Optimal Experience*, Harper and Row, New York.

Despret, Vinciane, 1999, *Ces émotions qui fabriquent Sanofi-Synthelabo*, PUF, Paris, pp. 217-275.

Diener, Ed., Larsen, R.J., 1993, „The Experience of Emotional Well-Being”, in Lewis, M., Haviland, J., *Handbook of Emotion*, Guilford Press, New York.

Gardner, H., 1993, *Multiple Intelligence*, Basic Books, New York.

Goleman, H., 1995, *Emotional Intelligence*, Bantam Books, New York.

Greenberg, M.I., Kusche, C.A., Cook, E.T., Quama, J.P., 1995, „Promoting Emotional Competence in School-Age Children. The Effects of the PATHS Curriculum”, in *Development and Psychopathology*, 7, pp. 117-136.

Hein, S., 1996, *EQ for Everybody: A Practical Guide to Emotional Intelligence*, New York.

Kagan, J., 1992, dec., „Initial Reactions to unfamiliarity”, in *Current Directions in Psychological Science*.

Lange, A.J., Jakubowski P., 1978, *Responsible Assertive Behavior*, Research Press, New York.

Ledoux, J., 1992, „Emotion and the Limbic System Concept”, in *Concepts in Neuroscience*, 2.

Levison, H., 1992, „Specific and Vague Criticism. Feedback to Subordinates”, in *Addendum to the Levinson Letter*, Levinson Institute, Waltham, Massachusetts.

Marcus, S., David, S., Predescu, A., 1987, *Empatia și relația profesor-elev*, Editura Academiei, București.

Marcus, S., 2000, *Charismă și personalitate*, Societatea „Știință și Tehnică”, București, pp. 29-36; 69-99.

Mayer, J.D., Salovey, P., 1993, „The Intelligence of Emotional Intelligence”, in *Intelligence*, 17, pp. 433-442.

Mayer, J.D., Salovey, P., 1997, *Emotional Development and Emotional Intelligence*, p. 10.

Mayer, J.D., Salovey, P., 1997, „What is Emotional Intelligence”, in Salovey, P., Sluyter, D., *Emotional Development and Emotional Intelligence: Educational Implications*, Capitolul 1 (www.egi.org.).

Mayer, J., Caruso, D., Salovey, P., 1999, *Emotional Intelligence Meets Traditional Standards for an Intelligence*.

Mehrabian, A., Young, Al., Santo, S., 1988, „Emotional Empathy and Associated Individual Differences”, in *Current Psychology: Research & Reviews*, 7.

Pavelcu, V., 1969, *Din viața sentimentelor*, Editura Enciclopedică Română, București.

Popescu-Neveanu, P., 1978, *Dicționar de Psihologie*, Editura Albatros, București, pp. 29-31.

Ribot, Th., 1996, *Logica sentimentelor*, Editura IRI, București.

Roemer, L., Borkovec, T., 1993, „Unwanted Cognitive Activity that Controls Unwanted Somatic Experience”, in *Wegiver and Pennebaker. Handbook of Mental Control*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.

Ruisel, I., 1992, „Social Intelligence Conception and Methodological Problems”, in *Studia Psychologica*, 34, 4-5, pp. 281-296.

Salovey, P., Sluyter, D., 1997, *Emotional Development and Emotional Intelligence: Educational Implications*.

Salovey, P., Mayer, J.D., 1990, „Emotional Intelligence”, in *Imagination, Cognition and Personality*, 9, pp. 185-211.

Segal, J., 1999, *Dezvoltarea inteligenței emoționale*, București.

Stein, S., 1996, *EQ-i Aims to Measure Emotional Smarts*, MPL Communications Inc., Toronto.

Thorndike, E.L., 1920, „Intelligence and Its Use”, in *Harper's Magazine*, 140, p. 227-235.

Williams, W.M., Sternberg, R.J., 1988, „Group Intelligence. Whow Some Groups Are Better than Others”, in *Intelligence*, 12, pp. 351-377.

Watson, M., Greer, S., 1983, „Development of a Questionnaire Measure of Emotional Control”, in *Journal of Psychosomatic Research*, 27, 4, pp. 299-305.

Zlate, M., 1991, *Fundamentele psihologiei*, II, Editura Hiperion XXI, București, pp. 68-69.