

PSIHOLOGIA



SOCIETATEA
ȘTIINȚĂ & TEHNICĂ S.A.

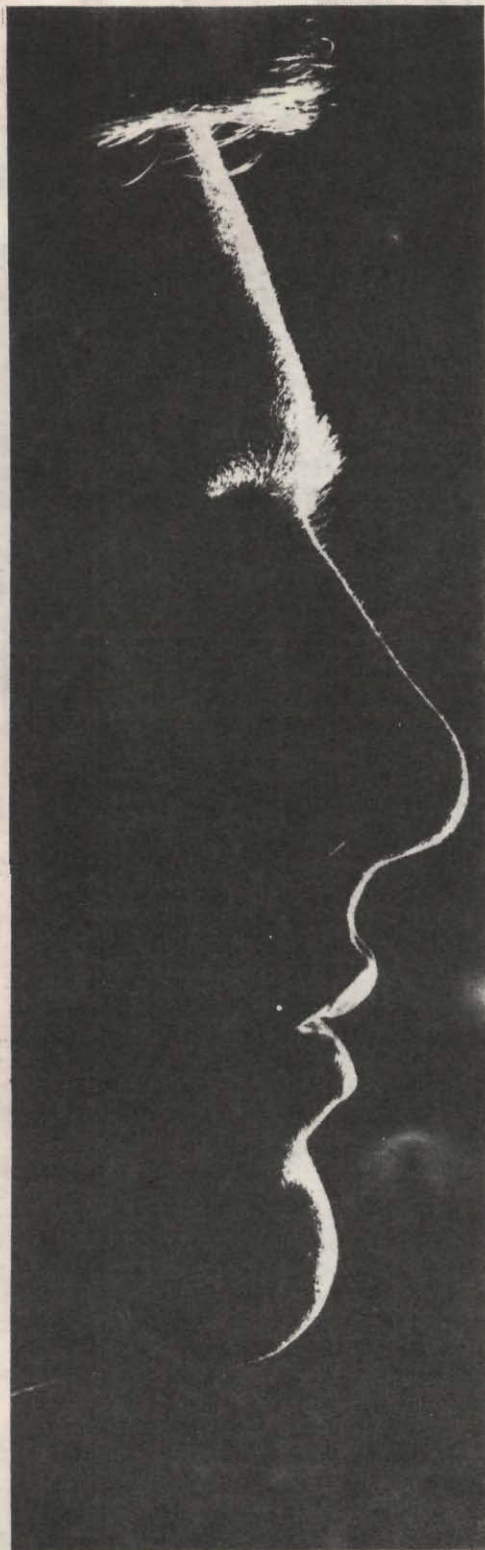
4
1992

ZECE STRATEGII
PENTRU
PREÎNTÂMPINAREA
SITUAȚIILOR - PROBLEMĂ

DALLAS:
CRONICĂ
NECINEMATOGRAFICĂ



CE FEL
DE
AMBIȚIE
AVEȚI?



TĂCEREA CA STARE DE SPIRIT

Vorbirea și tăcerea sînt două componente importante ale conduitei umane. Vorbirea, limbajul, exprimarea, conversația, dialogul etc. s-au bucurat de analize și studii numeroase și profunde, în timp ce tăcerea - ca element dialogal - n-a beneficiat decît de foarte puține cercetări. Acesta este și motivul pentru care tăcerea, ca element de comunicare, n-a constituit și nu constituie decît în rare cazuri obiectul atenției educatorilor. Manualele de pedagogie nu zăbovesc asupra acestui capitol, cu toate că recunosc funcția „polifonică” a tăcerii. Caracterul bivalent pozitiv-negativ al tăcerii este un fapt bine cunoscut astăzi.

Felurile tăcerii

A face din tăcere un element cu multiple semnificații, a o considera ca un mesaj discret și direct și a o încărcă cu diverse valențe formative nu este un lucru ușor. Literatura a fost mai generoasă în această privință și a pus în evidență multiplele fațete ale tăcerii, făcînd din ea uneori o trăsătură importantă a unor personaje (de exemplu Ilie Moromete, Radu Comșa ș.a.).

Este un fapt de observație curentă că tăcerea nu este de un singur fel și că în realitate ea îmbracă forme foarte deosebite: de la regret, căință, sfială și nemulțumire pînă la bucurie, liniște, încredere, entuziasm etc. Deci nu există o singură tăcere. Nu este un secret pentru nimeni că tăcem supărați, nemulțumiți, indispuși, intrigăți, întrebători, acuzatori etc. și că forma acestor tăceri poate fi ușor sesizată de cei din jur. Dovadă, întrebarea banală ce ni se adresează adeseori: „De ce ești supărat?”, „Cine te-a necăjit?” sau „De ce taci, omule?”.

Tăcerile devin uneori atît de grăitoare și datorită unor auxiliare mai puțin semnificative ca oftatul, respirația, privirea și, mai ales, ținuta șezîndă, cu capul aplecat înainte, cu trupul destins într-un anume fel, ca un gen de abandonare. Privirea în special este atît de expresivă, mai ales în stările de tandrețe sau de nemulțumire, încît ea reține

atenția fiecăruia dintre noi.

Dacă examinăm tăcerea interlocutorilor noștri apropiați constatăm că unii știu să tacă într-un mod mult mai expresiv, mai subtil, mai grăitor decât alții. Chiar noi înșine nu tăcem la fel întotdeauna. Uneori se vede de la o poștă că sîntem îmbufnați, alteori că sîntem bine dispuși. Expresia (exteriorizarea) acestor stări este un fenomen natural, independent de voința noastră, numai că unii au reușit să-și perfecționeze în așa grad această abilitate încît obțin performanțe cu totul neobișnuite (mimii, clownii etc.). Actorii, în special, pot exprima tăcînd stări sufletești foarte complicate și foarte rafinate, pretențioase și elocvente. Dascălii, la rîndul lor, știu să exprime prin pauze, prin tăcere, prin privire, gesturi, sentimente și stări sufletești discrete și intime într-un mod foarte convingător. Cu toate acestea, didactica n-a ajuns încă să integreze tăcerea în tehnologia ei de lucru decît într-o prea mică măsură.

Tăcerea, ca și mimica și pantomimica, fac parte din limbajul special, nonverbal, prin care cei pricepuți se pot face mai repede și mai deplin înțeleși decît prin sute și mii de cuvinte. Atunci de ce nu învățăm să folosim cu succes aceste elemente în relațiile cu alții și să-i ajutăm și pe ei să beneficieze de un mijloc afit de simplu de comunicare?

Funcțiile tăcerii

O tăcere înainte de a lua cuvîntul sau una după ce am terminat ce aveam de spus devin auxiliare importante ale unei intervenții orale. Una prefațează, deschide, atenționează ascultătorii asupra a ceea ce avem de zis, iar cealaltă este corolarul, concluzia a ceea ce am spus. Reporterii și fotografiile știu să surprindă expresia tăcerii diferiților participanți la o acțiune comună (ascultător, cîntăreț în orchestră, actor într-un rol, martor într-un proces, interlocutor într-un interviu etc.), punînd în evidență detalii semnificative.

O tăcere premergătoare unei intervenții poate însemna: ● solicitarea atenției auditoriului ● o emoție care așteaptă să se atenueze ● o prevenire asupra unei chestiuni grave ● o formă de a impresiona publicul (teatru) ● o reflectare asupra acțiunii și modului cum să înceapă aceasta ● crearea stării psihologice necesare comunicării ● o interiorizare a vorbitorului, o autoexaminare ● un moment de relaxare, de revenire la normal (după o emoție).

Tăcerea în finalul intervenției are următoarele semnificații: ● sublinierea concluziilor expuse ● acordul cu pozițiile prezentate ● îndoială (rezervă) cu privire la unele date sau fapte expuse ● certificarea autenticității celor spuse ● o solicitare a aderării publicului la cele prezentate ● moment de așteptare a înregistrării efectelor expunerii ● de provocare sau oprire a unei manifestări de aprobare sau de respingere.

Cei care au spus că „vorba este de argint și tăcerea de aur” sau cei care au declarat că „arta tăcerii este mai grea decît cea a vorbirii”, ca și mulți alții care au făcut comparații în favoarea tăcerii (vorba-i pleavă, tăcerea grîu; tăcerea e meditație, vorba-i spumă sau sporovăială etc.) au avut dreptate, intuind virtuțile multiple și benefice ale tăcerii. Iată și alte asemenea proverbe: „Știința e mai aproape de tăcere decît de cuvînt” (proverb arab); „Adesea tăcerea este preferabilă vorbei” (Euripide); „A ști să taci este sensul celei mai bune educații”. Toate acestea constituie argumente în favoarea tăcerii. De altfel, proverbele și zicătorile care circulă în popor nu sînt altceva decît observații curente sintetizate și generalizate în reflecții înțelepte. Ele au ajutat la sesizarea fenomenului în discuție și la interpretarea sa corectă. Adeseori regretăm că am vorbit într-o împrejurare oarecare, dar foarte rar, aproape niciodată nu regretăm că am tăcut.

Poporul mai spune: „fericit cel ce știe să tacă, fiindcă păcătuiește mai puțin”. Limbajul tăcerii a fost utilizat adeseori ca un mijloc de înțelegere de către deșinuiții politici și de către martorii de la procesele politice. Tăcerea voită, utilizată **atunci și acolo** unde ea devine semnificativă, rămîne încă un important mijloc de comunicare, cu multiple și discrete „subînțeleșuri”.

Virtuțile tăcerii

Ce educăm prin tăcere, ce calități și însușiri esențiale pentru un comportament civilizată? În primul rînd, capacitatea de a sesiza rolul tăcerii în procesul comunicării: nu numai semnificația tăcerii în acest proces, ci și a formelor acesteia și folosirea lor corectă.

(Continuare în pag. 11)

Prof. univ. dr. **Dumitru Salade**,
Universitatea „Babeș-Bolyai”-Cluj



Sînteți un bun COECHIPIER în excursii?

A venit vacanța! Solitari, dar cel mai adesea împreună cu familia, cu grupul de prieteni, organizăm excursii mai scurte sau de mai lungă durată, la munte sau la mare. Vreți să știți dacă sînteți un bun coechipier? Răspundeți sincer la fiecare întrebare din cele trei grupe de mai jos. Dacă la majoritatea întrebărilor dintr-o grupă ați răspuns afirmativ, notați litera grupei respective; dacă la majoritatea întrebărilor însă predomină răspunsul „nu”, notați pentru grupa respectivă cifra 0. Se formează astfel o combinație de trei semne (litere ca, de exemplu, ABO), a cărei interpretare o veți găsi în continuare.

A. 1. Gustați gluma celui care, întorcînd semnul indicator, vă face să ajungeți nu la cabană, ci, de exemplu, la cascade?

2. Mărturișiți prietenilor că ați ajuns primul pe vîrf pentru că ați utilizat telecabina?

3. Admirați natura în tăcere?

4. Plecați în excursie, dar ați împrumutat cuiva termosul; vă pare rău că ați făcut-o?

5. Prietenii vă invită în excursii?

B. 1. Sînteți priceput în jocurile de cabană?

2. Vă speriați prietenii întîrziind la întîlnire?

3. Vă întoarceți cu economii la sfîrșitul excursiilor?

4. Vă luați în excursii și îmbrăcăminte de oraș?

5. Respectați programul propus?

C. 1. Vă admonestați colegii de drum pentru eventualele glume nepotrivite?

2. Sînteți impulsiv?

3. Vă susțineți ruta pe care ați propus-o, chiar dacă s-a dovedit mai rea decît altele?

4. Vă place să fiți în centrul atenției?

5. Vă deranjează dacă cei din jur vă împrumută stilul (de cățărat, vislit etc.)?

OOO - Păreți o fire închisă, nimeni nu vă cunoaște gîndurile, sînteți greu de înțeles.

OOC - Păreți greu de suportat, vă enervați colegii, sînteți încăpățînat.

OBO - Păreți calm și sigur, de asemenea păreți a fi disciplinat, modest. Colegii de echipă vă apreciază.

OBC - Păreți mereu nemulțumit și ursuz. Rareori sînteți apreciat de coechipieri.

AOO - Păreți superficial, ușuratic, nu faceți ceea ce promiteți; cu toate acestea, fiind vesel și comunicativ, prietenii vă iau ca atare și vă iartă multe.

AOC - Păreți inconsecvent, susțineți o cauză sau alta cu egală convingere, de multe ori pentru a părea original. De asemenea, lăsați impresia că sînteți nepăsător, nepunctual.

ABO - Păreți un companion plăcut, fiind comunicativ, serios. Vă ajutați prietenii totdeauna.

ABC - Păreți autoritar, dar din fericire nu exagerați, limitîndu-vă doar la cei apropiați. Nu prea vă sinchisiți de colegii de drum, care vă evită uneori din acest motiv. ■

Traducere și adaptare:
Emilian Dobrescu

LUMINOTERAPIA în depresia sezonieră



Noua metodă de tratare a depresiei sezoniere se bazează pe observația la nivelul simțului comun: iarna tonusul nostru psihic scade, în primele ore ale dimineții starea psihică este deficitară, când ne trezim foarte devreme suferim un disconfort psihic ș.a.m.d. Sigur, unele persoane resimt această schimbare din viața psihică foarte intens; altele mai puțin sau deloc. Psihatrii și psihologii apreciază că această depresie ce debutează în lunile octombrie-noiembrie și dispare la începutul lunii martie se datorează cantității mai reduse de lumină solară în anotimpul iernii.

Bolnavii suferind de depresie sezonieră acuză o stare de epuizare, lipsă de energie, izolare de prieteni și chiar de familie.

Relativ recent, cercetătorii din SUA au propus luminoterapia pentru combaterea depresiei de acest tip, care reprezintă 4-5 la sută din totalul depresiilor - după aprecierile dr. Jürgen-Christian Krieg de la Institutul de Psihiatrie din München.

Cu începere din 1984 luminoterapia a fost practică cu succes la Clinica de psihiatrică a Universității din Bale (SUA). Aproximativ 200 de pacienți au beneficiat de noua metodă, care constă în expunerea în fața unei lămpi cu șase tuburi fluorescente, a căror lumină reproduce culorile spectrului solar. Dimineața sau seara, timp de o oră, pacienții fac o „baie de lumină”, plasându-se la o distanță de minimum 80 cm de lampa fluorescentă ce are intensitatea de 2 500 de lucși. În timpul ședințelor de luminoterapie pacienții pot servi micul dejun sau, după caz, cina, pot citi sau pur și simplu se pot odihni. La anumite intervale privesc sursa luminoasă.

Rezultatele luminoterapiei sînt foarte încurajatoare, aproximativ 60-70 la sută din pacienți învingînd suferința. Efectele secundare sînt rare.

Noua terapie a depresiei sezoniere se aplică și în clinicile din Berlin, Bonn, Heidelberg și Erlangen. Profesorul Wolfgang Kerschka, de la Clinica psihiatrică a Universității din Erlangen, aprecia că într-o măsură sau alta toți pacienții săi au înregistrat o ameliorare a stării psihice prin expunerea la lumina artificială, care compensează deficitul de lumină solară.

Experimentarea luminoterapiei continuă atît în Statele Unite ale Americii, cît și în Germania, cercetătorii căutînd să descifreze mecanismele însănoșării psihice, ca și cauzele eșecurilor. ■

Adina Chelcea

Hemodializa implică importante **frustrări de ordin alimentar, sexual, profesional și social.**

Având în vedere că de cele mai multe ori pacientul mănâncă împreună cu ceilalți membri ai familiei, cărora le este permis totul, **sentimentul frustrării alimentare** este mult amplificat. Sînt pacienți care nu respectă prescripțiile dietetice deoarece nu sînt convinși că starea lor medicală poate fi influențată printr-o dietă adecvată. Astfel de pacienți, internați în spital, unde dieta le-a fost strict controlată, și a căror stare medicală s-a îmbunătățit evident datorită acestui fapt, au fost ulterior mult mai consecvenți în respectarea dietei prescrise.

Depășirea cantității de proteine, de sare sau a volumului de lichide indicate semnifică și scăderea capacității de rezistență la stres, revolta pacientului față de existența sa încadrată între niște limite severe și față de cei ce impun aceste limite. Cînd această situație se repetă sau se prelungeste, ea are o semnificație mai îngrijorătoare: refuzînd aceste frustrări, bolnavul arată că nu mai vrea să

dializei de către bărbat ca proces de defeminizare a soției etc.) sînt doar cîteva din piedicile pe care o pacientă dializată le întîmpină în jucarea rolului de femeie.

La bărbații dializați există o preocupare permanentă cu privire la starea funcției sexuale și la factorii ce ar putea influența (pozitiv sau negativ) evoluția acesteia. Factorii psihologici acționează la bărbații dializați în sensul accentuării tulburărilor sexuale sau permanentizării lor chiar și după diminuarea sau încetarea acțiunii factorilor fiziopatologici determinanți. Dependența continuă și necondiționată de programul de tratament, posibilitățile reduse (de cele mai multe ori) de a contribui la bugetul financiar familial cel puțin în aceeași măsură ca soția și de a rezolva unele probleme sociale ale familiei determină la bărbații dializați o deteriorare evidentă a imaginii de sine, un permanent sentiment de devirilizare (mai ales în societatea noastră, cînd inactivitatea bărbatului și „detronarea“ lui din funcția de „cap de familie“ sînt puternic sancționate cultural).

Situația profesională și socială a pacienților

RINICHII ARTIFICIALI: considerații psihologice (II)

trasea în astfel de condiții.

Disfuncția sexuală asociată insuficienței renale cronice se numără printre factorii cu implicații psihologice deosebite: ea determină o anume restructurare a personalității și influențează, într-o mare măsură, integrarea familială a bolnavului dializat.

Referitor la situația funcției sexuale la bolnavii dializați, B. Scribner (unul din pionierii hemodializei) nota că proporțiile celor total impotenți, parțial impotenți și a celor cu o viață sexuală normală sînt egale.

La femeile dializate tulburările de dinamică sexuală sînt în primul rînd de ordin psihologic; modificarea aspectului fizic (cicatrice, paloare), a echilibrului conjugal și a rolului de mamă, la care se adaugă o oarecare disfuncție genitală și perceperea unei atitudini nu mereu pozitive din partea soțului vizavi de relațiile sexuale conjugale (determinată de teama îmbolnăvirii, considerarea

este în mod inevitabil modificată. Pe plan profesional, în cel mai bun caz, pacientul este nevoit să renunțe la anumite proiecte, să se mulțumească cu locuri de muncă inferioare așteptărilor lui anterioare, de foarte multe ori el este pensionat, nu prestează nici o muncă sau muncește ocazional. Neputînd participa activ la viața grupului social, bolnavul își pierde treptat calitatea de membru al acestuia. Astfel el suferă ceea ce mulți numesc o „constricție“ a personalității, o restrîngere a sferelor ei de manifestare și prin urmare o „sărăcire“ a acesteia.

O sursă permanentă de stres este și posibilitatea pierderii unor organe (rinichii) sau a dereglării unor funcții elementare (urinarea, funcția sexuală).

Teama de moarte este principalul factor structurant al subiectivității bolnavului dializat. Toate obiectele care îl înconjoară în sala de dializă îi sugerează fragilitatea vieții sale, iar inciden-

tele și complicațiile potențiale ale hemodializei îi amintesc continuu că este o persoană care nu-și poate gândi viitorul decât pînă la următoarea ședință de tratament. Conștiința angoasantă a fragilității lui existențiale este întreținută și de decesele unor pacienți dializați.

Pacienții vorbesc rareori deschis despre temerile lor cu privire la moarte, deși au multe de spus în această privință; chiar și unii membri ai echipei terapeutice manifestă o anumită rezistență în abordarea acestei probleme sau, atunci cînd discuția este deschisă de bolnav, aceștia îi pun repede capăt: „Nu trebuie să vorbiți despre moarte pentru că nu aveți motive!”. Adevărul este că pacientul are motive întemeiate să se gîndească și să se teamă de moarte, iar capacitatea de a comunica aceste temeri și existența unui interlocutor care să știe să asculte și să încurajeze micșorează considerabil anxietatea bolnavului. Abordarea acestei probleme cere mult tact și o bună cunoaștere a pacientului (starea medicală, motivația pentru dializă, ce membri ai familiei au o mare influență asupra lui etc.).

În afara incidentelor și complicațiilor suferite de pacient sau de colegii săi în timpul dializei, ceea ce actualizează teama de moarte, sînt diversele ipoteze nefavorabile (exprimate într-un limbaj mai puțin accesibil bolnavului) privind evoluția stării medicale pe care bolnavul le află de la medicul care-l consultă sau de la asistentele medicale care-l îngrijesc.

Nu trebuie neglijat faptul că numeroasele intervenții chirurgicale necesare confecționării unei căi de abord vascular în vederea conectării la rîni-chiul artificial creează probleme emoționale deosebite. Un potențial anxiogen foarte ridicat îl are consumarea foarte rapidă a mai multor posibilități de abord vascular. Acest fapt accentuează starea angoasantă de fragilitate existențială a pacientului și potențează acțiunea celorlalți factori de stres ai tratamentului.

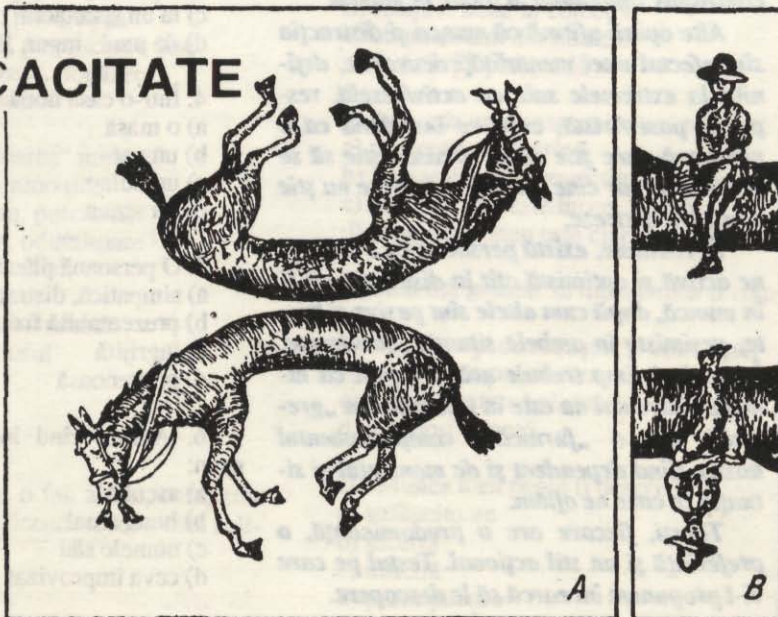
Orice bolnav, apreciindu-și starea, se raportează la omul sănătos; la fel procedează și bolnavul dializat. Considerăm că această comparație exacerbează factorii de stres ai tratamentului prin hemodializă și depreciază calitatea psihosocială a vieții pe care acesta o face posibilă. De aceea, după cum remarca și B. Scribner, bolnavul dializat trebuie învățat să-și compare situația lui cu cea a altor bolnavi cronici cu probleme psihologice asemănătoare: „În domeniul psihologic grupul de control pentru populația dializată ar trebui să fie populația care a învățat să se adapteze la altă boală cronică (diabet sau paraplegie). Toate bolile cronice ar trebui privite într-un astfel de context; problemele psihologice ale acestora sînt similare, dar foarte deosebite de cele ale individului sănătos. Cred că groaza de a trăi cu ajutorul unei mașini a fost exagerată din cauza acestei comparații distorsionate.”

Lector univ. Ion Dafinoiu,
Universitatea „Al. I. Cuza”-Iași

Test de PERSPICACITATE

Potrivii în așa fel cele două imagini - A și B - astfel încît fiecare călareș să ajungă călare pe unul din cei doi cai, fără ca în timpul rezolvării testului hîrtia să fie îndoită sau modificată în vreun fel.

(Rezolvarea la pag. 11)





Sînteți "GREIERE"

Veți găsi mai jos douăzeci de întrebări și afirmații, zece tip „greiere” și zece tip „furnică”; răspundeți la toate, alegînd din cele patru variante de răspuns pe aceea pe care o preferați. Calculați-vă apoi punctajul realizat, ținînd cont că veți avea un total pentru „greiere” și un total pentru „furnică”. În final veți găsi interpretarea corelată a celor două punctaje.

A. Întrebări tip „greiere”

Declarativ, toată lumea are o venerație aproape sacră pentru muncă și un anumit dispreț pentru distracție, divertisment, ceea ce nu-i împiedică pe aceiași oameni să considere munca de obicei mai tristă, mai apăsătoare, iar distracția, în mod obișnuit, veselă și atractivă.

Pe baza acestei contradicții apar apoi diferite prejudecăți. Una dintre acestea afirmă că persoana care lucrează mult și intens nu este capabilă să se și distreze, după cum cel care se distrează mult nu ar fi capabil și de muncă. Un astfel de raționament este rezumat în fabula „Greierile și furnica”, în care simbolul cîntecului, al distracției este contrapus simbolului acțiunii, al muncii.

Alte opinii afirmă că munca și distracția sînt efectul unei mentalități deosebite, definită la extremele sale ca activ/veselă, respectiv pasiv/tristă, ceea ce înseamnă că o persoană care știe să muncească știe să se și distreze, iar cine nu știe să lucreze nu știe nici să se distreze.

În realitate, există persoane cu o atitudine activă și optimistă atît la distracții, cît și în muncă, după cum altele sînt pasive și triste, pesimiste în ambele situații considerate. În același timp trebuie arătat faptul că nimeni dintre noi nu este în totalitate un „greiere” sau o „furnică”, comportamentul nostru fiind dependent și de momentul și situația în care ne aflăm.

Totuși, fiecare are o predominanță, o preferință și un stil acțional. Testul pe care vi-l propunem încearcă să le descopere.

1. Mă distrez mai mult:

- a) dimineața
- b) după-amiaza
- c) seara
- d) noaptea

2. Cel mai mult mă destinde:

- a) să mă plimb
- b) să scriu
- c) să ascult
- d) să privesc

3. Pentru mine o seară frumoasă este cea petrecută:

- a) cu mai mulți prieteni
- b) cu o singură persoană
- c) la un spectacol
- d) de unul singur, făcînd ce-mi place

4. Într-o casă nouă aş pune mai întîi:

- a) o masă
- b) un pat
- c) un dulap
- d) un scaun

5. O persoană plăcută este o persoană:

- a) simpatică, distractivă
- b) prezentabilă fizic
- c) îngrijită
- d) prietenoasă

6. Atunci cînd întîlnesc un prieten îi spun:

- a) ascultă!
- b) bună ziua!
- c) numele său
- d) ceva improvizat

sau "FURNICĂ"?



7. Momentele cele mai deconectante sînt:

- a) improvizate
- b) bine organizate
- c) alese de mine
- d) decise de alții

8. Îmi place să încep o scrisoare:

- a) cu o frază de politețe
- b) „Vă scriu pentru...”
- c) intru direct în conținut
- d) cu numele meu

9. Gîndindu-mă la concedii, vacanțe, îmi imaginez:

- a) locuri, plaje, munți
- b) lume, persoane noi
- c) călătorii, mișcare
- d) repaus și calm

10. De obicei, cînd mă gîndesc la perioada imediat următoare îmi propun:

- a) să fac planuri pentru viitor
- b) să realizez ceea ce mi-am propus
- c) să iau niște hotărîri concrete
- d) să mă odihnesc

B. Întrebări tip „furnică”

1. Într-o zi am impresia că realizez:

- a) puține lucruri: unul, două
- b) suficiente: trei, patru, cinci, șase
- c) multe: șapte, zece, douăzeci
- d) nu știu să răspund

2. Care este „culoarea” muncii?

- a) alb, galben, luminoasă
- b) roșu, portocaliu, puternică
- c) verde, albastru, odihnitoare
- d) negru, maro, închisă

3. Ce este contrariul muncii?

- a) recreerea, repausul
- b) odihna
- c) norocul
- d) satisfacția

4. Munca pe care o fac astăzi, comparativ cu cea pe care o făceam recent, este calitativ:

- a) mai bună

- b) nu-mi dau seama
- c) mai mult sau mai puțin la fel
- d) mai proastă

5. Dacă ar fi să-mi aleg un alt prenume:

- a) aș refuza
- b) aș cere sfatul cuiva
- c) m-aș distra căutîndu-l
- d) l-aș trage la sorți

6. Colegul meu ideal este:

- a) foarte capabil și sîrguincios
- b) flexibil și vesel în activitate
- c) nu foarte serios sau sîrguincios
- d) nu am un model de coleg ideal

7. Munca este puternic influențată de:

- a) recompensele materiale, salariu
- b) relațiile bune în colectiv
- c) climatul bun din familie
- d) satisfacția personală

8. Perioada următoare mi-o voi petrece:

- a) predominant lucrînd
- b) predominant deconectîndu-mă
- c) nu știu, totul este incert, obscur
- d) programul meu este clar și variat

9. Cînd mă gîndesc la munca mea o compar cu:

- a) o alternanță de urcușuri și coborîșuri
- b) un progres permanent
- c) o linie continuă și stabilă
- d) o coborîre lentă

10. Munca mea poate fi descrisă ca:

- a) strălucitoare
- b) incertă
- c) dificilă
- d) promițătoare

Cotarea răspunsurilor

Calculați-vă cele două punctaje conform grilei de mai jos:

Varianta de răspuns	Întrebări tip „greiere“										Întrebări tip „furnică“										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
a	5	1	4	4	2	2	4	1	2	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5
b	2	2	1	1	1	4	2	4	5	2	4	2	2	2	4	4	4	1	5	2	
c	1	5	2	2	5	1	5	5	4	4	5	4	4	4	1	1	2	4	2	1	
d	4	4	5	5	4	5	1	2	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	1	4	

Interpretarea rezultatelor

Căutați răspunsul la încrucișarea dintre punctajul obținut la întrebările tip „greiere“ și cel realizat la întrebările tip „furnică“.

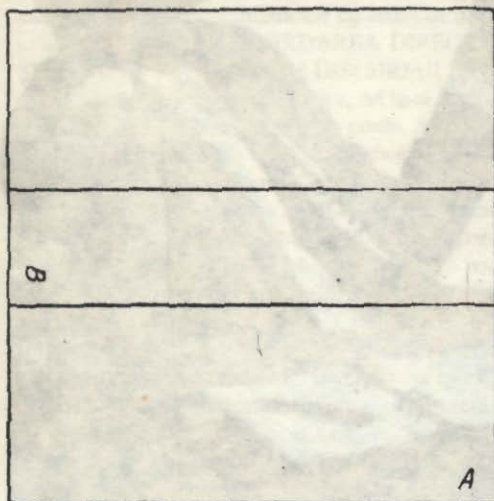
		Punctaj „greiere“		
		10-20	21-30	31-40
Punctaj „furnică“	10-20	Vă „distrați“ numai lucrînd: unica dv. deconectare este munca, nu reușiți să faceți nimic altceva. Căutați urgent moduri complementare de deconectare activă.	Aveți o anumită plăcere a muncii, dar aveți și alte - puține - moduri de a vă deconecta. Căutați să le diversificați și îmbogățiți pe acestea din urmă.	Vă distrați excesiv, atît în timpul liber, cît și în activitate. Luați-vă munca mai în serios, întăriți-vă autocontrolul.
	21-30	Sînteți foarte lent; orice întrerupere (repaus) vă blochează total activitatea. Căutați activități care să vă dezvolte progresiv reactivitatea generală.	Sînteți lipsit de entuziasm, indecis; nu știți nici să vă deconectați, nici să vă bucurați de muncă; totul este gri-cenușiu. Analizați-vă serios modul de viață.	Vă deconectați numai atunci cînd puteți separa munca de timpul liber. Nu neglijați nici una, nici alta.
	31-40	Nu vă deconectați niciodată: sînteți trist și comod în mai toate împrejurările, trăiți în pasivitate. Aveți nevoie de afecțiune.	Sînteți puțin motivat pentru muncă, uneori nici pentru distracții. Aveți nevoie de relații interpersonale mai consistente, mai ferme.	Detestați munca, o evitați cît puteți, vă distrați mult. Sînteți un boem. Atenție mare!

Traducere și adaptare:
Jenica Sîntion,
Filaret Sîntion

TEST DE PERSPICACITATE

Rezolvare

Problema poate fi rezolvată numai prin mișcarea celor două figuri în plan: rotirea figurii A în orice direcție cu 90° față de B sau B față de A. Mai jos aveți rezolvarea corectă a problemei.



TĂCEREA CA STARE DE SPIRIT

(Urmare din pag. 3)

În al doilea rînd, interlocutorul învață să asculte, să-i acorde atenție partenerului de dialog și să interpreteze corect tîlcul tăcerii acestuia. A sesiza valoarea tăcerii într-o situație dată este un cîștig inestimabil. A învăța să faci din tăcere un mijloc de comunicare elocvent, adecvat, sugestiv reprezintă o îmbogățire a registrului de comunicare și o sensibilizare a persoanei pentru această miraculoasă fațetă a limbajului non-verbal.

Am putea spune că prin tăcere putem influența conduita interlocutorului cu privire la măsura, echilibrul și chibzuința ce trebuie adoptate în toate ocaziile. De fapt, ca educatori, urmărim ca prin tăcere să-i ajutăm pe elevi să sesizeze corect înțelesul diferitelor tăceri, pe de o parte, și să le utilizeze corect în relațiile cu ceilalți, pe de altă parte.

Ca element educativ, tăcerea joacă un rol important în context cu altele care-i subliniază semnificația (ținuta, conversația, privirea, mimica, pantomimica etc.).

În orice caz, a cultiva tinerilor interesul și preocuparea pentru descifrarea semnifi-

cației tăcerilor înseamnă a le ajuta să-și îmbogățească registrul comunicării și să reacționeze mult mai nuanțat și mai controlat în relațiile cu cei din jur.

Să ne amintim, în acest sens, că Lucian Blaga era numit de către O. Cotruș „magistrul tăcerii” și că poetul-filozof de la Luncrăm considera verbalismul ca fiind anticreativ. „Pauzele lui Blaga, scrie O. Cotruș, tăcerile lui încărcate de tîlcuri adeverau cu gravitate caracterul muzical al construcțiilor sale” (Mențiuni critice, pag. 509-510).

Lucian Blaga este profesorul care a știut să dea tăcerii valențe profunde și să o ridice la rang de virtute, chiar și în activitatea didactică, mai ales în cea seminarială. Blaga asculta și, **tăcînd** (s.n.), „încita la discuție” - nota același discipol, **subliniind această importantă trăsătură dialogală a profesorului L. Blaga.**

Toate acestea constituie suficiente argumente pentru a ne opri cu gîndul la tăcere ca stare de spirit și a-i exploata toate calitățile deosebite în procesul comunicării. ■

Interacțiunea psihologică în comunicarea telefonică



În ghidul pentru comunicarea telefonică eficientă „A SPUNE CE TREBUIE CÎND TREBUIE“, de dr. David Lewis și Guy Fielding (Londra, 1991), se atrage atenția asupra interacțiunii psihologice care condiționează buna desfășurare a oricărei convorbiri telefonice.

Convorbirile telefonice interurbane

Telefonul aruncă o punte peste prăpastia despărțirii spațiale a îndrăgostiților, rudelor sau prietenilor. Fiind imediată și interactivă, legătura telefonică este mai puternică decât cea realizată prin scrisori sau fax, cu condiția luării în considerare a cerințelor psihologice ale interacțiunii.

În acest sens, dr. David Lewis și Guy Fielding ne dau următoarele sfaturi:

1. Pentru a ne simți mai aproape de cei pe care îi chemăm la telefon este bine să avem sub privire fotografia lor cînd le vorbim.
2. Este bine să notăm pe hîrtie problemele pe care intenționăm să le discutăm.
3. Să orientăm conversația spre prezent și viitor: exprimăm astfel dorința ca relația psihologică să rămînă intactă.
4. Făcînd confidențe, arătăm cît de mult îi prețuim pe cei cu care comunicăm: să nu evităm intimitatea!
5. Să îi încredințăm pe interlocutori că vom reveni cu telefonul. Să spunem cu precizie cînd

și, mai ales, să ne ținem de cuvînt.

6. Să evităm subiectele banale: în fond, chiar ne interesează cum este vremea acolo unde am sunat?

7. Să ne fixăm de la început o limită de timp rezonabilă pentru convorbirea telefonică; să o spunem și celui cu care vorbim. Astfel se structurează mai bine comunicarea și scăpăm de obsesia costului convorbirii telefonice atît noi, cît și interlocutorii noștri.

Dacă cei de la capătul firului sînt iubitul sau iubita, obligatoriu trebuie să le spunem:

1. Că le ducem dorul.
2. Că abia așteptăm să-i întîlnim.
3. În același timp, să nu vorbim prea mult despre persoane pe care acesta (aceasta) nu le cunoaște.
4. Să nu spunem nici măcar „minciuni convenționale“. Cei care ne cunosc bine își dau imediat seama că oclim adevărul...

Cum să conducem convorbirile

Înțelegerea psihologiei celuilalt ne ajută să conducem convorbirile telefonice dificile. Psihologii britanici menționați propun o tipologie a persoanelor de la celălalt capăt al firului:

„**Buldozerele**“. Persoanele aparținînd acestui tip sînt capabile să disloce pe oricine. Nu admit că au greșit. Nu ascultă pe nimeni. Totuși... să încercăm să strecurăm rapid o rugăminte, o informație. Poate...

În orice caz, să evităm a le schimba imaginea

de sine. Tot nu vom reuși. Mai mult, vor interpreta tentativa noastră ca pe un atac la persoană. Să nu-i întrerupem în perorația lor, dar într-un moment de respiro să intervenim rapid: „Pot să vă sugerez...”. Cerându-le în acest mod permisiunea de a vorbi, ei se vor simți la fel de importanți ascultându-ne. Deci, comunicând cu astfel de persoane, **SĂ EVITĂM ABORDAREA DIRECTĂ ȘI SĂ NU LE ÎNTRERUPEM DISCURSUL.**

Pasivii. Ori le-ai vorbi pereților, ori te-ai adresa lor, ai aceeași senzație că vorbești în pustiu. Astfel de persoane nu își dezvăluie opiniile, atitudinea. Aruncă doar un „da” sau cel mult un „înțeleg”. În fața lor nu trebuie însă să ne lăsăm descurajați. Tăcerea lor să nu ne înfrîngă dorința de a le comunica lucrurile importante. Să-i întrebăm direct ce părere au, care este poziția lor. În felul acesta îi obligăm să răspundă. În concluzie, **SĂ ACCENTUĂM CE AVEM DE SPUS ȘI SĂ PUNEM ÎNTREBĂRI DIRECTE.**

Cei ce spun mereu „da”. Unii oameni își exprimă totdeauna acordul indiferent ce spunem. Tocmai de aceea avem senzația că „da”-ul lor nu înseamnă și angajarea în acțiune. Va trebui să-i determinăm la o implicare autentică, să le punem întrebări provocatoare: despre data proximei întâlniri (ziua, ora, locul), despre hotărîrea pe care au luat-o etc. Celor cu „da”-ul pe buze mereu **SĂ LE PUNEM ÎNTREBĂRI PROVOCATOARE ȘI SĂ LE CEREM CONFIRMAREA ÎN SCRIS A ACORDULUI EXPRIMAT TELEFONIC.**

Cei ce spun totdeauna „nu”. Din principiu, aceste persoane își exprimă dezacordul. Poate sînt depressive, poate... Noi, oricum, va trebui să dăm dovadă de înțelegere psihologică, să adoptăm un mod de comunicare optimist, să fim entuziași. Să-i contaminăm cu optimismul nostru și pe ceilalți. Se recomandă să le vorbim cu căldură, să nu luăm primul lor „nu” ca pe un răspuns definitiv. Reacționînd pozitiv, le arătăm cît de importantă este cooperarea lor. Deci **SĂ FIM POZITIVI ȘI SĂ NU LE REPROȘĂM NEGATIVISMUL LOR.**

„Vînătorii” alcătuiesc un alt tip de interlocutori. Ei nu spun deschis „nu”, ci preferă loviturile indirecte. Adesea ochesc bine. Gloanțele cu care trag sînt sarcasmul și insinuarea. Pentru a comunica totuși cu astfel de oameni să ne facem că nu le simțim sarcasmul, că nu le pricepem insinuarea. Le înfrîngem ostilitatea mascată arătîndu-le simpatia noastră. În comunicarea cu ele este eficient **SĂ FACEM APEL LA SUBTLITATE, NU LA SARCASM.**

Cum să spunem ceea ce gîndim și să facem ceea ce trebuie

Un psihosociolog român remarcă: „Să spui adevărul nu-i decît o obligație. S-o faci fără a

jigni pe nimeni, aceasta da, este de laudă”. Cînd vorbim la telefon să nu uităm aceasta.

Cum să spunem că vom întîrzi. Regula: „să nu promiți niciodată că vei fi într-un anumit loc, la o anumită oră, dacă nu ești sigur că o vei putea face” este încălcată uneori. Nu-i deloc ușor să anunțăm că vom veni mai tîrziu acasă. Scuza că avem o ședință nu mai ține. Nici faptul că sîntem reținuți la serviciu peste program. Mai putem să dăm vina pe transportul în comun. Scuza este slabă, nu impresionează, dar mai bine să spunem ceva decît nimic. Faptul că telefonăm pentru a-i anunța pe cei dragi că întîrziem arată că ne-a preocupat confortul lor psihic. Pentru a-i scuti de anxietate este mai bine să anunțăm cu aproximație cînd vom sosi decît să precizăm pedant ora și minutul.

Cum să spunem nu. Dacă nu sîntem negativiști din fire, dacă nu avem mereu pe buze negația, ne va fi greu să spunem „nu” la telefon, dar trebuie să o facem. Altfel, consecințele sînt mult mai neplăcute și pentru noi și pentru interlocutorii noștri. Dr. David Lewis și Guy Fielding consideră că există doar trei moduri de a spune „nu”: calificant, temporizant și empatic. „Nu”-ul calificant reprezintă o cale primejdioasă, deoarece poate părea nesincer. Dacă te-a invitat cineva la o petrecere, poți să spui un „nu” calificant: „Mi-ar plăcea, dar trebuie să rezolv o problemă de serviciu”. În acest caz, riști ca persoana care ți-a telefonat să amîne cu o oră sau două înfîlnirea. Ce te faci atunci? „Nu”-ul temporizant nu face decît să amîne inevitabilul pentru un timp oarecare. El sună cam așa: „Pare o idee bună, dar s-ar putea să fiu ocupat. Te voi suna de îndată ce voi fi sigur”.

În fine, „nu”-ul empatic, de tipul: „Nu, mulțumesc, sînt prea obosit și prefer să stau acasă”, este singurul mod de a spune „nu” cinstit și curat. Să ne adunăm curajul și să apelăm totdeauna cînd este cazul la „nu”-ul empatic. Oamenii bine educați ne vor respecta pentru franchețea noastră.

Cum să întrerupem convorbirea. La telefon nu putem arăta prin mimică sau gesticulație că ne grăbim sau că ne plictisește conversația. Dacă interlocutorii noștri continuă... și continuă..., trebuie să-i oprim. Nu recomandăm trucurile ieftine de genul: „Sună cineva la ușă, te las”. Putem încheia elegant convorbirea telefonică flăindu-l pe cel de la capătul firului: „Și acum te las, știu cît ești de ocupat. La revedere!” ■

Adina Chelcea

O pondere însemnată în ansamblul dificultăților cu care se confruntă conducătorii de organizații economice o constituie cele de ordin socio-uman: absenteism, randamente scăzute, conflicte etc. Strategiile cele mai frecvente de intervenție pentru optimizarea relațiilor umane sînt cele de tip **post factum**, utile, fără îndoială, dar cu efecte limitate. Recomandăm conducătorilor de instituții să se orienteze spre **strategiile preventive**, aparent mai laborioase, dar evident mai eficiente; se știe că un gram de profilaxie valorează cît un kilogram de medicamente...

Deci:

- **Selectați-vă angajații în raport cu criteriile de eficiență ale organizației.** Un examen psihologic la angajare oferă avantaje considerabile: costul pregătirii personalului se micșorează cu 30-40%, iar durata de pregătire cu 20-30%; probabilitatea de avariere a sistemelor tehnice din vina operatorilor se reduce cu 40-70%; se creează posibilități superioare de integrare fără disfuncționalități în sistemul organizațional etc.

- **Orientați-vă permanent și cu claritate subalternii cu privire la aspectele specifice ale activității lor, sarcinile concrete, timpul necesar îndeplinirii acestora, interacțiunile funcționale, perspectivele apropiate și îndepărtate etc.** Se știe că la o comunicare necorespunzătoare se înțelege doar 70% din conținut, se aprobă și se acceptă doar 50%, se aplică în practică 25% și se memorează pentru o perioadă mai lungă doar 10%. Repetarea informațiilor de reglare necesare - în care se va accentua

doar esențialul - ridică ponderea de la 10% la 50-70%.

- **Utilizați conducătorii direcți eficienți.** Un angajat are randament bun dacă șeful lui direct îl îndrumă, îl sprijină, este obiectiv în aprecieri etc.



ZECE ST PENTRU A PREÎNTÎMPINA APA ÎN DOMENIUL RE

- **Utilizați subalternii prin sarcini selective.** Încredințați sarcini cu dificultate progresivă angajaților cu potențial de dezvoltare, îmbogățiți-le munca, stimulați-le creativitatea, nivelul de aspirație etc. În caz contrar, aceștia se vor plafona și vor manifesta dezacord, frustrare, resentimente. Și invers, celor cu aptitudini mai reduse încredințați-le sarcini de rutină obișnuite.

- **Asigurați instruirea continuă.** Ținînd seama că, în principiu, orice funcție tinde să se dezvolte peste posibilitățile celui care o deține, lipsa instruirii duce practic la scăderea competenței. Toți cei privați de posibilitatea perfec-

ționării vor deveni în condițiile menționate, într-un fel sau altul, oameni-problemă.

- **Asigurați un feedback permanent la performanțe.** Stabiliți un sistem clar de apreciere a randamentului în activitate și raportați permanent realizările subalternilor la acest etalon; recompensați suplimentar performanțele deosebite. Performanța unei persoane este facilitată de măsura în care aceasta cunoaște rezultatele comportamentului său, iar comportamentul care este acceptat, susținut și recompensat foarte probabil va fi repetat.

- **Preocupați-vă de problemele personale ale**

menii de la îndeplinirea atribuțiilor funcționale, perturbă climatul socio-afectiv și destabilizează structurile de eficiență ale (micro) grupurilor. Nu lăsați ca aceste conflicte să se stingă de la sine,

statuarea unor structuri funcționale, dezvoltarea coeziunii grupale, înlăturarea surselor potențiale de stres etc.

Desigur că fiecare din aceste obiective este destul de laborios de realizat - drept pentru care asupra lor vom reveni pe larg -, dar conștientizarea parametrilor psihosociali de eficiență productivă constituie un prim pas - extrem de important - într-o perspectivă pe termen lung de dezvoltare organizațională.

● ...și, last but not least, perfecționați-vă permanent capacitatea de a lucra eficient cu oamenii din subordine - competență psihosocială -, pentru că sarcina primordială a oricărui conducător, la orice nivel de ierarhie al conducerii, este omul, cel care lucrează. Prin urmare, competența psihosocială este un criteriu major de validare a stilului de conducere.

Dacă lucrătorii sînt selecționați necorespunzător, sînt dați în subordinea unui conducător fals competent, dacă nu se vor corela aptitudinile și motivațiile lor cu solicitările funcției, nu vor fi încurajați sau nu li se va asigura posibilitatea instruirii, dacă nu se fac eforturi ca recompensele să corespundă performanței etc., apar grave situații-problemă de ordin socio-uman.

Unii denumesc acest rezultat drept eșec. Însă probabil o denumire mai corectă este practicarea greșită a metodelor de conducere. ■

Filaret Sîntion,
Academia Navală
„Mircea cel Bătrîn” -
Constanța



RATEGII

RIȚIA SITUAȚIILOR-PROBLEMĂ

LAȚIILOR UMANE

subalternilor. Pentru unii subalterni conducătorul poate constitui unicul punct de sprijin, unica sursă de certitudine în confruntarea cu solicitările multiple și complexe ale activității cotidiene. De aceea un sfat, o îndurajare sau un ajutor concret oferit - la cerere sau din proprie inițiativă - unui subaltern poate contribui decisiv la creșterea prestigiului conducătorului și a gradului său de acceptare de către subalterni, iar motivația lor profesională se va consolida.

● Rezolvați cu promptitudine tensiunile și conflictele interpersonale. Tensiunile și conflictele interpersonale deturneză oa-

pentru că îndeobște rezultatul este altul, ele devenind cronice și implicînd, de regulă, tot mai mulți subalterni. Intervențiți ferm și cu competență în rezolvarea tensiunilor interpersonale, intra și intergrupale (vezi și PSIHOLOGIA nr. 3, 1991).

● Construiți și consolidați echipa (organizația) din punct de vedere psihosocial. Dezvoltarea psihosocială a (micro)grupurilor - cu efecte absolut benefice asupra activității productive - cuprinde un ansamblu de metode și proceduri coerente referitoare la realizarea compatibilității interpersonale, facilitarea relațiilor de coordonare și de cooperare,

DALLAS!

CRONICĂ NECINEMATOGRAFICĂ

Cultura este, fără îndoială, un ansamblu de produse și producții și, dacă ne referim la televiziune, observăm că producțiile TV sînt cele mai eficiente și mai larg distribuite. Indiferent dacă urmărim sau nu un serial, în mod inevitabil vom auzi cîte ceva despre el în jurul nostru, datorită unor reflecții sau observații. Organizarea timpului nostru se face în funcție de unele seriale, iar în conversații apar frecvent referiri la ceea ce se face înainte și/sau după serial, acțiunile fiind astfel planificate încît să nu fie pierdut. Ne mișcăm în timp pentru a nu pierde un episod și se pleacă de undeva pentru a prinde episodul într-un loc anume.

Totuși, atunci cînd se vorbește despre cultură, se pare că aceasta se află oriunde, dar nu în seriarele TV. Televiziunea întărește un comportament pasiv, de *consumator condiționat*, pe cînd cultura reclamă un comportament activ. Ni se dau seriale și nu le alegem noi. Totuși, aceste seriale ne furnizează elemente despre identitatea culturală a unui popor; ele reprezintă o trăsătură a culturii americane, franceze etc. În măsura în care unele programe/seriale se transmit în multe țări - putînd



astfel schimba păreri despre Dallas, de pildă, nu numai cu un român, dar chiar și cu un francez, german etc. -, ne întrebăm dacă nu cumva aceste seriale/programe nu pot fi privite ca modalități sau semne ale unui proiect deliberat de a răspîndi în întreaga lume valorile indigene ale unei anumiți culturi și societăți, a specificului lor.

Antropologul Marc Augé (1986) considera că seriile TV americane constituie o încarnare reală a unor mari mituri, că aceste mituri sînt de interes universal și că acest interes constă sigur în aceea că ele sînt ancorate într-o realitate culturală specifică. Iată cîteva dintre observațiile care susțin punctul său de vedere:

● Serialele TV americane se împart în **producții science-fiction**, cuprinzînd idei organizate în jurul unor teme diferite ca relația spațiu-timp, aparență-realitate, identitate, libertate; **producții defective**, cu o încărcătură psihologică mai pronunțată aparent și evocînd cu recurență teme de bază ca violența, relațiile interpersonale (de putere, în special între sexe), legea și caracterul ei arbitrar, și **producții de tip „western“**, cu caracter epic, al căror conținut exprimă ordinea socială,

ambiguitatea puterii, problema legitimității acesteia, din ele respirînd ideea unei mîndrii naționale, a nostalgiei susținute de eroi care cîndva se confruntau cu începuturile constituirii statului american. Distincția de mai sus este oarecum artificială, întrucît temele pot fi amestecate, ponderea psihologicului diferită. Dar, indiferent de structură, opoziția între bine și rău se exprimă fie la nivel social, fie interpersonal.

● Eroul de televiziune - eroul telecultural, cum îl numește Marc Augé - reflectă o relație aproape inseparabilă între personalitatea actorului și identitatea personajului. Cînd actorul care l-a interpretat pe tatăl lui J.R. și Bobby, din serialul Dallas, a murit, aceștia au devenit orfani și au început să-și facă probleme privind succesiunea. Identificarea cu figura eroului se face prin multe mijloace care sînt respectate cu strictețe.

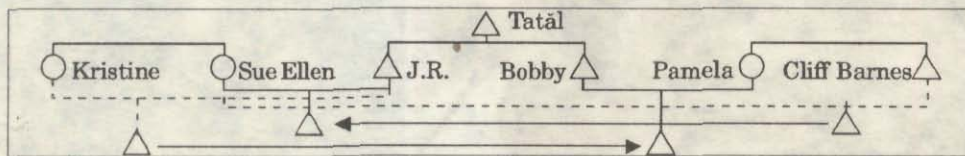
● Eroul telecultural se prezintă publicului în cupluri, acestea fiind rareori heterosexuale. În relațiile dintre ei se observă împrumuturi din vodeviluri, melodrame și tragediile antice. În Dallas, de pildă, problemele de dragoste sînt esențiale și reglează relațiile între personaje. Nici unul dintre



cuplurile legale nu este un cuplu real, rezultând copiii care sînt „obținuți“ permanent de unii sau de alții, în acord cu dinamica relațiilor între personajele masculine. Punctul forte al intrigii rămîne confruntarea dintre bărbați: J.R., Bobby, Cliff Barnes. Fascinante și complicate psihologic sînt sentimentele lui Barnes și, într-o măsură mai mică, cele ale lui Bobby față de J.R. Femeile din serialul în discuție, cu nevoia lor de iubire și maternitate, nu sînt decît un instrument al mîndriei masculine. Cu cît un bărbat se confruntă mai mult cu altul, cu atît ei devin mai asemănători. Ei împart aceleași femei și se angajează într-un fel de schimb de copii, doar pe fondul obținerii puterii.

Astfel, J.R. are un copil de la sora soției lui. După multe întîmplări, Bobby, singurul deținător al identității copilului, îl încredințează pe acesta Pamelei, frustrată profund de lipsa maternității. Ea ajunge astfel mama fiului lui J.R., deci mama fiului cumnatului său.

În ceea ce o privește pe Sue Ellen, ea are un copil de la Cliff Barnes, pe care J.R. îl ia ca pe fiul său. Cu ușurință se vede cum se va asigura dinastia fraților Ewing: este ca și cum Cliff Barnes i-a dat lui J.R. copilul care-i va permite acestuia să-i dea un copil lui Bobby și Pamelei fără să-și sacrifice propria sa linie de descendență. Datorită fratelui său celibatar, Pamela - femeia infertilă - este cu adevărat îndreptățită să aibă un copil. După Marc Augé, „cadru simbolic al dinastiei Ewing are elemente simultane de incest și homosexualitate“, fapt evident în schema de mai jos:



Genealogia Dallas: liniile orizontale continue - alianțele legitime; liniile orizontale întrerupte - relații nelegitime; liniile verticale continue - filiația legitimă, dar falsă; liniile verticale întrerupte - filiația reală, dar nelegitimă.

Ce s-ar putea spune în prelungirea reflecțiilor de mai sus? Doar că miturile traversează și dau substanță însăși intrigii serialului Dallas. Puterea lor rezidă în simplitatea cu care se exprimă și, fără nici o îndoială, seducția serialului se explică și este asigurată de caracterul lor profund cultural. În el, eroii evocă începuturile - Dallasul este o Americă în sine, o reproducere micșorată a societății americane -, readuc valorile perene și încintă nu prin conținutul propriu-zis, ci prin evocarea repetată a universului care a produs aceste valori. Ca și miturile, forța lui este totodată evocativă și anonimă, pentru că simbolurile vehiculate au valențe absolute. Actorii trebuie cu obligativitate să

rămîină aceiași, deși autorii pot fi întîmplători. Din aceste calități și prin ele, seriarele se pot prelungi la nesfîrșit, pentru că substanța pe care ele o evocă poate fi infinit exprimată, poate lua nenumărate ipostaze. Dacă în fiecare episod imperiul Ewing este periclitat, nu este pentru a-i face pe telespectatori să asiste la noi întîmplări, ci întîmplările sînt inventate pentru ca aceștia să retrăiască gloriificarea puterii omului și voinței umane de a învinge, de a reapeza lucrurile în ordine, a recorecta destinul și deci a renaște. America are încă trecutul prezent și dă încă substanță prezentului și-l hrănește. Americanii sînt un popor tînăr și cultura lor exprimă valorile începuturilor.

Este, desigur, ceva adevărat atunci cînd la întrebarea: „cum sînt americanii?“, răspundem: „ca-n Dallas“. Ce valorizează americanii putem vedea cu ușurință din serial. De pildă, frumusețea femeii și puterea financiară a bărbatului. Nu întîmplător J.R. îi aduce soției sale videocaseta cu înregistrarea sancționării oficiale - prin concurs - a frumuseții ei și nu întîmplător ea consimte în a-i acorda acestui gest semnificația unei dovezi de iubire. Nu poți iubi o femeie urîtă, după cum nu poți iubi un bărbat sărac și, deci, lipsit de putere. Cliff Barnes nu s-a revoltat cînd pierzînd banii și puterea, o pierde pe Sue Ellen, care, firește, se va îndrepta către J.R. Întrucît femeia este simptomul puterii bărbatului, Cliff Barnes, pierzînd puterea, pierde și simptomul ei. Ca sărac, el nu mai este iubit decît de o femeie inferioară lui Sue Ellen, o femeie pe care societatea nu a investit-o cu valo-

re. Momentul ne amintește de comentariul căsătoriei lui Onassis cu Jacky Kennedy făcut de către o socioloagă din Grecia.

Relația iubire-bani trebuie privită astfel: este de iubit un bărbat care are bani nu pentru că îi are, ci pentru că avîndu-i el și-a dovedit meritul de a-i face. A avea bani înseamnă astfel o calitate intrinsecă a personalității bărbatului și chiar însemnul virilității lui. Dacă Bobby se confruntă cu J.R. este pentru că avînd deja bani, prin părinți, ei

(Continuare în pag. 23)

Dr. Aurora Perju-Liceanu,
Institutul de Psihologie

Sînteți o persoană "flexibilă"?

Acest test vă poate ajuta să aflați măsura în care sînteți afectați de schimbările neașteptate ce intervin în viața dv. Testul vă permite să evaluați adaptabilitatea dv.

Încercuiți, la întrebările de mai jos, varianta de răspuns care corespunde cel mai bine modului dv. de a reacționa.

	Deloc (1)	Puțin (2)	Mult (3)	Foarte mult (4)
1. Cît de indispus sînteți cînd partenerul(a) întîrzie la întîlnire?	1	2	3	4
2. Cît de supărat sînteți cînd spectacolul la care aveți bilete s-a amînat?	1	2	3	4
3. Cît de tare vă afectează plecarea cu două ore întîrziere a avionului cu care urmează să călătoriți?	1	2	3	4
4. În ce măsură vă necăjește faptul că un prieten invitat de dv. la o petrecere nu mai vine?	1	2	3	4
5. Cît de dezamăgit sînteți cînd aflați că licitația la care urma să luați parte s-a și terminat?	1	2	3	4
6. Cît de mult vă enervează faptul că autobuzul pleacă din stație cu 15 secunde înainte de a ajunge dv. acolo?	1	2	3	4
7. Cît de tare vă supără faptul că deși le-ați spus dimineață copiilor să facă ordine în camera lor nu au ascultat?	1	2	3	4
8. Cît de mult vă indispuce faptul că ați primit de la spălătorie hainele altcuiva?	1	2	3	4
9. Cît de mult vă supără faptul că autoturismul dv. nu a fost bine reparat?	1	2	3	4
10. Cît de tare vă necăjiți că prețul unui obiect pe care doreați să-l cumpărați a crescut?	1	2	3	4
11. Cît de tare vă indispuce anularea unei petreceri la care erați invitat(ă) și doreați să mergeți?	1	2	3	4
12. Cît de supărat sînteți că poștașul nu v-a adus ziarul?	1	2	3	4

Calcularea scorului și interpretarea acestuia

Adunați numerele încercuite. Da-
că ați obținut:

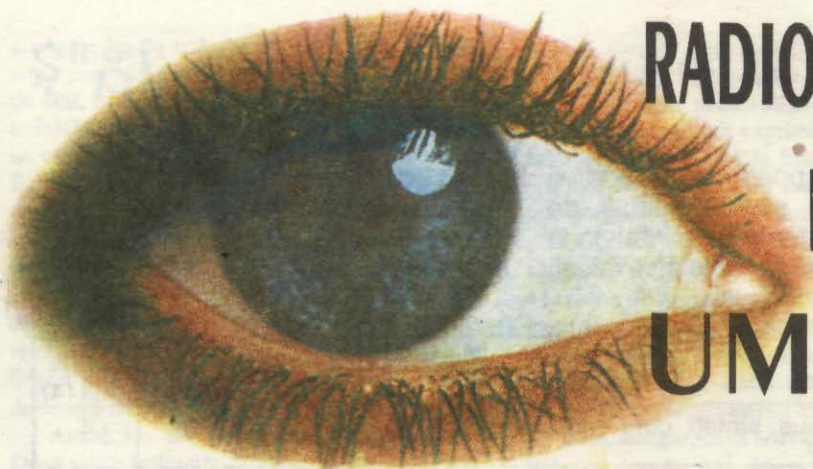
• **12 - 23 puncte:** sînteți o persoană flexibilă, care se adaptează ușor situațiilor în schimbare rapidă.

• **24 - 35 puncte:** sînteți depășit de anumite situații, dar, de regulă, vă adaptați bine.

• **36 - 48 puncte:** sînteți o persoană rigidă și nu agreeați schimbările pe care nu le puteți influența în sensul dorințelor dv.

Traducere și adaptare:
Adina Chelcea

RADIOGRAFIA PRIVIRII UMANE



Intre toate simțurile, văzul deține o poziție privilegiată, cel puțin din două motive. Mai mult de trei sferturi din informațiile pe care le recepționează sistemul nervos din afară aparțin vederii. Pe de altă parte, deși retina este inclusă într-un organ periferic, anatomic și embriologic, ea poate fi considerată o prelungire a creierului care funcționează ea însăși ca un centru nervos. Căci între structura retinei și a cortexului vizual primar nu există deosebiri esențiale. Dar văzul, prin expresia specifică pe care ochii o dau întregii fețe, deschide calea explorării privirii individului pînă în resorturile cele mai caracteristice și intime ale personalității acestuia.

„Mai grăitori sînt ochii decît urechile“ - spune un vechi proverb -, subliniind, astfel, gradul ridicat de transparență a trăirilor subiective în raport cu alte simțuri. „Un ochi plin de sinceritate răspîndește în jurul lui o aromă specifică... Tot sufletul, tot caracterul omului se arată pe fața sa, în ochii săi“ scria Marcus Aurelius.

O întreagă literatură poate fi adusă în sprijinul elocvenței expresiei privirii umane (și nu numai umane). Nu lipsite de importanță sînt și acele încercări fiziognomice de a asocia la o formă oculară, la o privire sau alta, caracteristici psihologice de o mare varietate. Știm cu toții: tristețea, iubirea și ura, durerea și indiferența pot fi citite direct, în ochi. Uneori, asemenea caracteristici devin o pecete a persoanei față de care aceasta nu se mai poate proteja sau ascunde suficient.

Un exercițiu nu lipsit de amuzament - dar nici golit de un conținut viabil - poate justifica pînă la un punct o asemenea afirmație. Alegeți singură (sau sugerați altei persoane s-o facă pentru dv.) una din „privirile“ de mai jos, care considerați că vi se potrivește cel mai bine expresiei privirii dv. Eventual faceți și o alegere de rezervă. Apoi citiți caracterizarea corespunzătoare. Veți putea constata că în foarte multe cazuri există o bună corespondență cu ceea ce știți dv. despre propria persoană din experiența acumulată sau prin intermediul altor persoane.



1



2

1. Temperament viu (dar mascat), acomodant, uneori docil; pentru bărbați-soți, o alegere bună. Cînd persoana nu e contrariată, manifestă blîndețe, sinceritate, dar pînă la un punct. Capabilă de egoism, de cantonare în universul propriu pentru lungi perioade, capabilă de dragoste, rar de pasiune. Statornicie izvorîtă nu atît din sentiment, cît din puterea regulii, obișnuinței și lipsei forței de a evada. Deoarece punctul de la care sinceritatea relației cu alte persoane creează unele probleme de conștiință, persoana denunță regula jocului.

2. Temperament melancolic, visător, tristețe structurată în expresie. Poate marca și prezența invidiei, nu neapărat răutăcioasă. Persoana este capabilă de pasiune, dar de mai puțină dragoste. Sensibilitatea pentru cele ce se împlinesc în jur mai puțin dezvoltată. Sinceritatea nu e latura cea mai tare a persoanei. Atenție: acești ochi îți pot zîmbi gales, dar de fapt privesc undeva departe (sau departe în trecut).



3

3. Privire expresivă, frumoasă, incitantă. Ochi care nu știu, care nu consideră necesar să mintă, știu însă să înțeleagă multe și, de aceea, să ierte relativ ușor, aceasta dintr-o ascuțime (tărie) de caracter și autocunoaștere a propriei valori. Nu vă amăgiți: iertarea poate veni din înțelegere, blândețe, nu însă din slăbiciune. N-o puteți păcăli!



4

4. Prudență, mare prudență, căci viclenia vă fixează direct! Persoana cu o astfel de privire știe să calculeze rapid avantajele, știe să mintă și o face ori de câte ori consideră că-i este util. Oblicitatea ochilor lasă deschisă calea pentru traducerea în fapt a unei anumite răutăți. Perechea potrivită a persoanei o reprezintă fie un bărbat cel puțin la fel de viclean, fie un docil așezat cuminte sub papuc.



5

5. Privire largă, deschisă, însă mai mult către adâncimi de mister decât din dorința de a se descoperi altora. Persoana este capabilă de o mare vivacitate și sinceritate a spiritului, de o sensibilitate vie, de temperament puternic manifestat, de o dragoste și pasiune ridicate, deși poate nefinalizate. Dacă este nevoită să mintă, persoana o poate face totuși pînă la capăt, justificîndu-se cu prețul faptului acoperit. Rareori însă își acordă un asemenea privilegiu.



6

6. Spirit de ordine, bun simț și oarecare răceală provenită mai ales din nevoia de a se apăra de răutatea lumii. Temperament puțin conturat, pasional, dar capabil de afecțiune la un nivel moderat. Persoana cu asemenea privire simte nevoia de visare, de înțelegere, de a fi tratată cu blîndețe. Ușor expusă vicisitudinilor, de unde rezultă adeseori o retragere prudentă și, ca o compensare, o seninătate, ca preț al necedării în fața gloatei.



7

7. Temperament cald, fără a fi pasionat. Vivacitate spirituală exprimată sporadic, însă vie și personală. Atenție: persoana nici nu are nevoie să-și utilizeze, ca armă, caracteristicile de mai sus, e suficient să te pierzi în căutătura ochilor ei. Deoarece din punctul de vedere al caracterului persoana nu este o „distrugătoare”, fiind capabilă de bunătate, pentru obiectul privirilor divei rezultatul depinde de punctul de la care aceasta începe sau termină cochetăria, jocul.



8

8. Voință puternică, greu de înfrînt, nefastă dacă este însoțită de răceală și răutate. Comportament mîndru, orgolios, iritant, bătăios. Pentru un bărbat este mult mai avantajos dacă persoana cu o astfel de privire îi este aliată.



9

9. Toate persoanele ingenue pornesc la drum cu o asemenea privire, au o asemenea deschidere necenzurată, fără discernămint, către tot ceea ce se află în jur. Ciocnirile dese cu experiența de viață le obligă însă cel mai adesea către timiditate, rezervă, blocarea voinței de a acționa. Privire sinceră chiar și atunci cînd persoana dorește să mascheze aceasta. Ea nu știe să mintă. Cel mai adesea cade victimă. Șansa persoanei este aceea de a da de la bun început peste „jumătatea” pe măsură. Priviți și țineți minte: este singurul exemplu cert (dacă e să instituim un joc malițios) că sinceritatea și femeia pot fi așezate alături în aceeași cutie.



10

10. Temperament bine exprimat, uneori cu căldură, atingînd mai greu faza pasională. Personalitate echilibrată care atrage atenția, cu o corectitudine și cînste tranșant etalate. Bunătate bine dozată, persoana nu lunecă în greutăți sau slăbiciuni samaritene. Bună aliată. (I.C.)

Actul învățării (II) în concepția profesorului

GHEORGHE ZAPAN

Pentru a înțelege extinderea principiilor relativității sistemelor psihofizice, cu mari valențe explicative ale procesului învățării, revenim pe scurt asupra analogiei de tip fenomenal a aparițiilor primare și secundare.

Dacă avem în câmpul perceptiv trei perechi de linii paralele bine configurate ca distribuție spațială (vezi figura 1), apariția lor „ca perechi” are caracter primar, deci independent de voința subiectului. În figura 2, deși sînt tot șase linii paralele, dar la distanțe egale între ele, avem posibilitatea să le percepem tot ca perechi de linii paralele (1 cu 2, 3 cu 4 și 5 cu 6) prin efortul de voință, dar și printr-o atitudine specială. În acest caz, s-a provocat o transformare, căreia îi corespunde un corelat fiziologic. În cazul acesta, transformarea nu este numai în impresia subiectului (grupe de câte două linii paralele, bine diferențiate spațial ca în fig. 1), ci și la o aparență obiectivă ca urmare a unei tensiuni sau influențe fizicale. În condițiile persistenței atitudinale și în urma exercitării actului perceptiv (ca grupe de linii paralele) fenomenul de a se impune ca obiectiv se întărește și apariția lor, ca atare, se produce automat ca și în cazul aparițiilor primare. Autorul arată că subiecții au apreciat că distanțele dintre liniile paralele (1 cu 2, 3 cu 4, 5 cu 6) sînt mai mici decît spațiile dintre ele (2

la 3 și 4 la 5). Și în acest caz este vorba, ca și în cazul anterior, de un fenomen de deformare în câmpurile optice somatice neomogene. În acest sens, prof. Zapan, pentru a întări concluziile anterioare, afirmă că „aparițiile secundare pot avea caracter obiectiv puternic acum cînd ele se sprijină și pe un proces de organizare naturală, adică atunci cînd, în afara unui factor subiectiv arbitrar, sînt înlesnite și de apariția simultană a unor figurații obiective” (1935).

Revenind la caracterul relativist al sistemelor psihofizice, trebuie să arătăm de la început că în explicarea apariției caracterului obiectiv impus pe calea învățării și a exercițiului ar fi nevoie să se recurgă la anumite forțe existente în sistemul fizic somatic care acționează asupra fenomenului deformării. Cum aceste forțe sînt necunoscute, se întrezăresc numai pe cale ipotetică prin efectul deformativ. Ultimul exemplu de deformare (gruparea liniilor paralele) ne arată că subiecții din experiment vedeau apariția unor perechi de linii apropiate și nu linii situate la egală depărtare unele de altele. „Procesele fizicale în câmpul somatic sînt deformate de câmpurile de forță eterogenă, ceea ce conduce la caracterul de relativitate al lor în raport cu sistemele de referință din care privim noi: nivelul psihofizic, în care procesele fizicale prezintă corelate feno-

menale.” „Chestiunea stă - spune prof. Zapan - în direcția analogie și legătură cu principiile relativității einsteiniene.”

Prof. Zapan face o distincție netă între principiile relativității clasice și restrînse și cele ale relativității generalizate, în sensul că primele principii nu pot fi utilizate pentru a trage concluzii în legătură cu relativitatea sistemelor fizicale în fiziologie, deoarece nici pe cale analogică acestea nu pot fi considerate că ar fi mișcare liniară uniformă. Numai principiile relativității generalizate dau un răspuns afirmativ asupra relativității sistemelor psihofizice care ne interesează în problema învățării și exercițiului. Einstein pleacă de la adevărul axiomatic că universul în care trăim nu este omogen din punct de vedere al forțelor de gravitație; ca urmare, mișcarea uniformă este tulburată în diverse zone de gravitație, lucrînd cu efect de forță de accelerație asupra sistemului de mișcare și de aici conchide că în cadrul sistemelor neomogene acționează principiile relativității generalizate, unde nu poate fi valabilă geometria euclidiană, ci numai cea neeuclidiană a lui Riemann.

Sistemele fizice ale câmpului somatic sînt, în general, sisteme de câmpuri de forță neomogene, deci neeuclidiene, și conduc la apariții structurale relative. Această teză a relativității structurilor cognitive apare mai clar dacă ne referim la legea energiei specifice a organelor de simț - legea lui Müller - care arată că agenți excitativi identici generează senzații diferite și stimulenți diferiți dau naștere la aceeași senzație dacă se aplică aceluiași organ de simț, conform naturii sale specializate în timp.

Privite din această direcție, înseamnă că asupra organelor de simț (poarta de intrare a informațiilor în sistemul perceptiv* uman) acționează forțe neomogene în sistemul somatic neomogen și confirmă teza prof. Zapan asupra spațiului neucidian în tratarea sistemelor fizice din câmpul somatic și, în

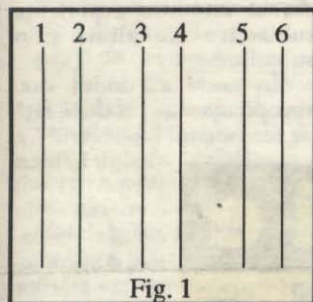


Fig. 1

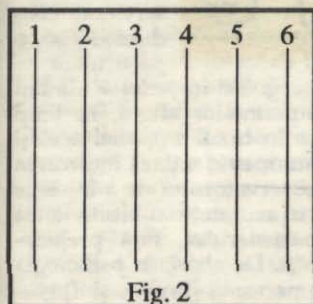


Fig. 2

consecință, sistemele psiho-fizice intră, așa cum afirmam mai sus, sub incidența legilor relativității generalizate. Deci câmpurile somatice neomogene se pot determina fie pe cale obiectivă - ca în cazul aparițiilor primare -, fie pe cale subiectivă - ca în cazul aparițiilor secundare prin învățare. Cazul percepției celor șase linii paralele ca serie de șase linii paralele - la prima percepție - și ca perechi de linii paralele, prin învățare, este edificator, ca de altfel și celelalte exemple anterioare, și atrage atenția asupra unor condiții și factori de organizare și progres care trebuie să prevină obstacolele ivite sau deformările în procesul reflectării și să ușureze asimilarea în procesul învățării - teză pe care prof. Zapan o va supune unor serii succesive de experimentări, lăsând una din cele mai clare și productive teorii asupra învățării în școală și configurând o nouă știință - taxilogia - ca știință a organizării și progresului activităților umane, cu referire specială la activitatea de învățare în școală.

În teoria învățării, elaborată

de prof. Zapan, în plan psihopedagogic operatorii optimizării învățării sînt **factorii de organizare și progres** gîndiți și experimentați de savantul român.

Teoriile originale rămase moștenire de la marea noastră profesor sînt următoarele:

- cibernetica sistemelor evolutive calitative

- teoria lanțurilor cu legături complete aplicată în procesul învățării și, în genere, în sistemele evolutive cu evenimente preferențiale

- teoria factorilor de progres

- teoria modelării matematice și psihologice a activităților umane

- teoria negentropiei taxilogice și structurale.

Considerăm că cercetările asupra operei prof. Zapan trebuie continuate de către generația tînără de psihologi și valorificate în direcția organizării și progresului activităților umane, în special, și a societății noastre românești, în general. ■

Prof. dr.

Nicolae C. Matei

DALLAS...

(Urmare din pag. 18)

trebuie să probeze că îi poate înmulți, pentru că, așa cum spunea cunoscutul psihosociolog, S. Moscovici, „singura calitate a banilor este cantitatea lor“.

Dincolo de anxietățile materne, Miss Ellie recunoaște superioritatea lui J.R. față de Bobby în ceea ce privește abilitatea de a domina și doar cînd J.R. încalcă anumite legi nescrise prea mult, ea îl amendează. Ea însăși în tinerețe a ales un bărbat dominator. Căci comportamentul lui J.R. exprimă foarte bine cele zece comandamente ale dominației pe care D. Morris (1969) le-a pus la baza superstatutului social.

S-ar mai putea vorbi și despre valoarea pedagogică a serialelor pentru cei ce le privesc. Ne referim aici la serialele ca secvențe eficiente ale procesului de învățare socială: copiii privesc se-

rialele și asimilează cunoștințe psihologice, sociale, etice etc. Acestea oferă soluții, rețete, modele care pot fi urmate în situații similare. Ce se cade/nu se cade să faci în anumite contexte se învață din seriale, ca și din vorbele părinților; mai mult, din ele se poate afla și ce consecințe pot avea unele strategii și comportamente.

Iată deci că serialele pot da măsura culturală a unei societăți. A viziunea cultural un serial înseamnă nu doar a urmări o poveste înșirată pe episoade, ci a sesiza universul eroilor, interdependența motivațiilor lor psihologice și sociale, felul în care eroul umple rolul nu al unui personaj, ci al unui individ care aparține acestui univers. Oamenii vor rămîne permanent seduși de mituri și epoei, iar tînăra Americă este încă afit de aproape de ele. Altfel cum am înțelege de ce serialele americane - deși sînt afit de proaste în opinia multora - au o audiență afit de mare? ■

Problema delimitării conceptelor de simpatie și empatie nu reprezintă doar o nevoie reclamată de unele frecvente confuzii ce apar în terminologia curentă, ci se înscrie într-un demers de ordin științific, cu largi implicații în activitatea de cercetare.

Din ce în ce mai mult cercetătorii se preocupă de delimitările conceptuale necesare, invocând, pe bună dreptate, atât rădăcini istorice diferite, cât și teorii sau modele de cercetare cu un anumit grad de independență și specificitate.

Firește însă că intenția de delimitare terminologică

apare și din confuzia constatată în cadrul unor definiții ambigue, dar mai ales din faptul că atât empatia, cât și simpatia își păstrează drept obiect propriu de referire emoțiile pe care le încearcă „ceilalți”, respectiv partenerii.

Ceea ce se impune a fi clarificat, în această perspectivă deloc simplă, este legat de mecanismul psihologic al recepționării emoțiilor altora, ca și de efectele produse de două fenomene psihice diferite, efecte care în nici un caz nu pot fi evitate.

Chiar dacă simpatia, istoricește vorbind, a făcut parte mai ales din preocupările psihologiei sociale și ale psihologiei dezvoltării, iar empatia în special din preocupările psihologiei clinice, ale psihoesteticii și mai recent ale cercetării percepției interpersonale, așadar, chiar dacă uneori sferele de preocupare în legătură cu cele două fenomene psihice au fost diferite sau intersectate, confuzia de ordin conceptual a persistat. Această confuzie s-a exprimat, de cele mai multe ori, fie prin consi-

derarea abilității de a discerne stările interne ale altora, când empatie, când simpatie, fie prin folosirea termenului de simpatie pentru a denota un răspuns de tip empatic față de o stare emoțională a altuia.

Una dintre primele intervenții în sprijinul elucidării diferenței dintre cei doi termeni în discuție și pentru risipirea confuziei existente o datorăm esteticienilor moderni, care dorind să explice rolul empatiei în creația și

Simpatie

Empatie

mai ales în receptarea artistică, au simțit nevoia precizării conceptuale. Astfel, Curt John Doucasse (1966) apreciază empatia ca fiind un act prin care ne introducem, pe cale imaginară, în altul, pe când în simpatie altul este cuprins în sine. Herbert Read (1938) și John Dolman (1949) consideră că simpatia este o stare emoțională conștientă care semnifică „a simți cu” o persoană sau cu o cauză personală. Ea implică acceptarea finalității sociale sau morale în alegerea unei poziții pe această bază. Pe de altă parte, empatia semnifică actul de „a ne simți în” ceva obiectiv, de a cunoaște partenerul prin procesul transpunerii în psihologia acestuia.

Și totuși, conturarea cât mai exactă a sferei de manifestare a celor două fenomene psihice o realizează tot cercetarea psihologică; mai ales în ultimii ani, ea a repus tranșant în discuție această chestiune. Se încearcă, astfel, o primă delimitare prin **definirea simpatiei ca fiind acel fenomen psihic prin care o**

persoană, referindu-se la situația de disconfort al partenerului, încearcă alinarea stării acestuia. Este, pe undeva, o anumită apropiere de fenomenul compasiunii. Pe de altă parte, **empatia este socotită drept acel fenomen psihic prin care o persoană încearcă să discearnă anumite experiențe subiective ale altuia prin substituție.**

În acest al doilea caz, apropierea s-ar produce față de fenomenul înțelegerii. Ca și alții, Lauren Wispe (1986) constată, în cazul simpatiei, o apropiere a stărilor altuia de observator, conducând la o participare

neegoistă în vederea alinării suferințelor altora, în timp ce în cazul empatiei același autor evidențiază încercarea observatorului de a înțelege cu acuratețe subiectivitatea partenerului, fără prejudecăți. De altfel, în psihologia americană (Bruner și Tagiuri, 1954, și mai târziu Heider, 1958) problematica empatiei în percepția interpersonală este analizată în termenii acurateței predictive.

Consacrând un amplu studiu teoretic problemei diferențelor dintre simpatie și empatie, Lauren Wispe surprinde câteva pertinente observații. Astfel, autorul menționat constată că „în empatie eul este vehiculul înțelegerii și acesta nu-și pierde niciodată identitatea”. Trăirile empatice sînt în altul, în sensul că „cel ce empatizează se orientează înspre afară, către o altă persoană”. Prin contrast, „simpatia este legată de comuniune”. Cel ce simpatizează este „mișcat de către” altă persoană. Conform aceluiași autor, „în empatie ne substituim pe noi altora”, în

vreme ce „în simpatie noi îi substituim pe alții nouă”.

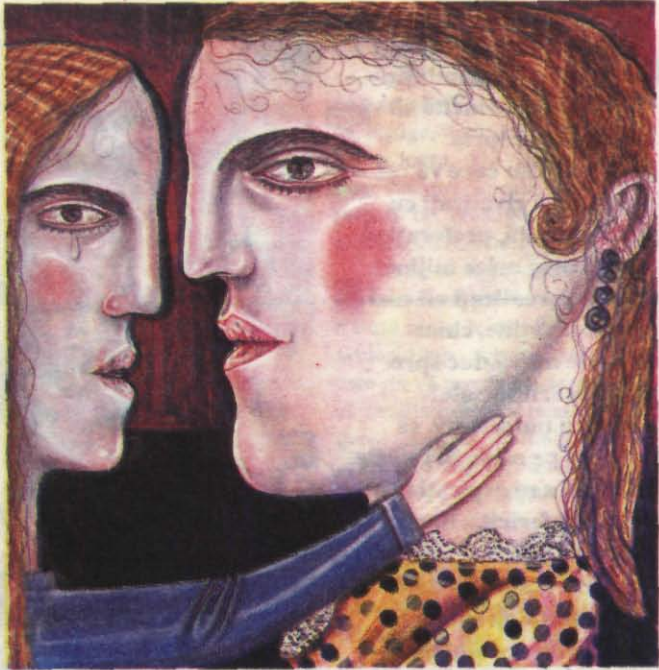
În empatie eul acționează „ca și cum” ar fi cealaltă persoană, dar fără a pierde condiția de „ca și cum”, avînd, potrivit concepției lui Carl Rogers (1975), ca obiectiv înțelegerea cu acuratețe a celui alt, pe cînd în simpatie se produce o sporire a sensibilității la emoțiile altora, însoțită de nevoia de alinare.

În sfîrșit, Lauren Wispe consideră că **empatia este o cale de cunoaștere, iar simpatia o cale de relație.**

În aceeași ordine de idei, Ronald J. Gruen și Gerald Mendelsohn (1986) încearcă, pe baza unor riguroase cercetări experimentale, să realizeze distincția conceptuală între simpatie și empatie, examinînd totodată determinanții fiecăreia. Ideea de bază la care ajung autorii citați vizează faptul că în timp ce simpatia depinde de interacțiunea dintre personalitatea celui ce observă și natura conflictului altora, empatia pare să fie mai mult o funcție a atributelor stabile ale personalității. Așadar, argumentele prezentate, ca și altele la care s-ar mai putea face trimiteri, ne conduc cu evidență către acceptarea unei diferențieri conceptuale între empatie și simpatie.

După opinia noastră, problema diferențierilor la care ne-am referit nu constituie decît un prim aspect al analizei. Aceasta risipește confuzia și delimitează două fenomene psihice care-și păstrează, totuși, un punct comun - procesul „aproprierii” de condiția emoțională a partenerului.

Cel de-al doilea aspect al analizei privește o anume interacțiune posibilă între cele două fenomene psihice în procesul cunoașterii interpersonale. Este lesne de înțeles că față de o persoană care-ți este simpatcă poți fi mai empatic decît față de o



persoană care-ți este antipatică. Dar nu întotdeauna această relație se manifestă liniar. Sînt cazuri cînd poți fi empatic și față de persoane antipatice, iar atunci cînd conduita empatică se ridică la valoarea unui comportament exersat (în diferite profesii), dependența acestuia de gradul de simpatie sau antipatie față de partener ar putea deveni o frînă în activitate. Actorul dramatic va intra în „pielea personajului” său oricît îi este acesta de antipatic, iar un profesor va trebui să fie la fel de empatic și să se transpună în psihologia elevului, fie că acesta îi este simpatc sau nu, pentru că obiectivul urmărit în cazurile menționate nu vizează simpla relație, ci îndeosebi acțiunea, și anume, în primul caz, de a crea un personaj scenic autentic, iar în al doilea caz, de a exercita o activitate eficientă de instrucție și educație.

Și totuși problema relației între preferințele interpersonale, manifestate

simpatetic, și înțelegerea de tip empatic rămîne un cîmp vast de cercetare.

Reevaluînd această problemă, într-o recentă cercetare experimentală întreprinsă în cadrul Institutului de Psihologie (S. Marcus, D. Strățilescu, R. Cherghinescu - 1990), am pus în evidență faptul că, deși empatia tinde să-și păstreze funcția, relativ independentă, de înțelegere și retrăire a cadrului intern de referință al altuia, ea poate să-și modifice, între anumite limite, nivelul ca urmare a intervenției atitudinii preferențiale sau de respingere în relația reciprocă dintre indivizi. Aceasta se manifestă în sensul că o reacție de simpatie față de un partener favorizează un nivel mai bun empatic față de acesta, pe cînd o reacție de antipatie față de un partener diminuează nivelul empatic față de acesta.

(Continuare în pag. 31)

Dr. Stroe Marcus,
Institutul de Psihologie

Ce fel de ambiție aveți? O ambiție care vă incită să vă luptați cu propria persoană sau care vă împinge să rivalizați cu alții? În viață, preferați să reușiți prin orice mijloc sau să vă realizați cât mai bine aspirațiile, chiar dacă ele nu vă duc spre vârful scării sociale? Visați ca numele dv. să figureze pe afișe, în marile întreceri sau aspirați la o existență fericită, dar anonimă? Pe scurt, ce formă are ambiția dv.?

Răspundeți sincer la întrebările următoare, încercuind varianta care se apropie cel mai mult de modul dv. de a gândi.



CE FEL DE AMBIȚIE AVEȚI?

1. Deseori aveți senzația că ați pierdut ziua, deoarece erați obosit sau nu vă simțeați bine?

Da. Nu.

2. Credeți că sportul și hobbyurile sînt o pierdere de timp?

Da. Nu.

3. Dacă faceți un lucru, îl faceți bine sau deloc?

Da. Nu.

4. Faceți parte din conducerea unei asociații culturale, politice, recreative sau ați dori acest lucru?

Da. Nu.

5. Preferați să vă petreceți vacanțele acolo unde se reunește elita decît într-un loc oarecare?

Da. Nu.

6. Sînteți de acord cu proverbul: „Nu trebuie să lași pe mîine ceea ce poți face azi“?

Da. Nu.

7. Vă comparați adesea rezultatele muncii dv. cu ale celorlalți?

Da. Nu.

8. Vi se întîmplă să vă gîndiți că o persoană mai puțin valoroasă decît dv. are o mașină mult mai bună, o casă mult mai frumoasă?

Da. Nu.

9. Credeți că modul de a se îmbrăca și aspectul exterior nu influențează succesul personal?

Da. Nu.

10. Preferați ca în locuința dv. să umpleți pereții cu reproduceri sau preferați unul sau două tablouri de valoare?

Da. Nu.

11. Seara, acasă, vă gîndiți cu satisfacție la ceea ce ați făcut în timpul zilei?

Da. Nu.

12. Apreciați că pentru a evita decepțiile trebuie să aspirați foarte sus?

Da. Nu.

13. Ați mers într-un salon de înfrumusețare pentru a vă bronza artificial numai din dorința de a arăta bine?

Da. Nu.

14. Aveți îmbrăcăminte și

accesorii care să poarte marca, eticheta unor producători de renume?

Da. Nu.

15. Vi s-a întâmplat să fiți foarte gelos (invidios) pe cineva?

Da. Nu.

16. Credeți că toți oamenii care au făcut carieră mai repede decât dv. au fost împinși de alții?

Da. Nu.

17. Pentru a obține un transfer sau o avansare ezitați să rivalizați cu un prieten?

Da. Nu.

18. A-ți face mereu datoria este ceea ce contează mai mult în viață?

Da. Nu.

19. Dacă aveți de ales între o activitate care vă place și una care nu vă place, dar care vă aduce mai mulți bani și prestigiu, o alegeți pe prima?

Da. Nu.

20. Organizați „mese“ pentru a invita „oameni influenți“?

Da. Nu.

21. De Crăciun preferați să primiți bani mai curând decât un cadou?

Da. Nu.

22. Preferați să locuiți într-o casă mică, unde sînteți proprietar, decât într-un apartament mare, frumos și luxos cu chirie?

Da. Nu.

23. A-ți consacra timpul persoanelor în vîrstă, copiilor și familiei este o pierdere de timp?

Da. Nu.

24. Pentru munca dv. renunțați la o mulțime de lucruri, chiar la cele care aduc mari bucurii?

Da. Nu.

25. Apreciați că nimic nu este mai important în viață decât să ai un loc bun de muncă și o carieră asigurată?

Da. Nu.

26. La culoarea verde a semaforului vă grăbiți să treceți strada, porniți mai repede decât ceilalți pietoni?

Da. Nu.

27. În tren, călătoriți întotdeauna cu clasa I?

Da. Nu.

28. Țineți seama de numărul de stele al hotelului sau al restaurantului unde ați fost invitat?

Da. Nu.

29. Credeți că dragostea este mult mai importantă decât cariera?

Da. Nu.

30. Preferați să luați scara rulantă decât să urcați pe jos?

Da. Nu.

Calcularea scorului

Acordați un punct pentru fiecare răspuns conform tabelului de mai jos:

1. Nu	11. Da	21. Da
2. Da	12. Nu	22. Nu
3. Da	13. Da	23. Da
4. Da	14. Da	24. Da
5. Da	15. Da	25. Da
6. Da	16. Nu	26. Da
7. Da	17. Da	27. Da
8. Da	18. Nu	28. Da
9. Da	19. Nu	29. Nu
10. Da	20. Da	30. Da

Interpretarea rezultatelor

De la 30 la 20 de puncte: sînteți un om extrem de ambițios și cea mai mare dorință a dv. este să deveniți o persoană importantă. Întreaga dv. energie este îndreptată spre realizarea acestui scop, adesea în dauna raporturilor afective și a momentelor de destindere. Sînteți tipul șefului înverșunat, combativ, plin de energie și de resurse; valorile în care credeți cel mai mult sînt productivitatea și buna desfășurare a carie-

rei dv. Dacă aveți de atins un scop, nu țineți seama de ceilalți oameni. Considerați viața ca o competiție în care cel mai bun să cîștige, indiferent cît costă acest lucru. Un statut social bun, venituri ridicate, un loc de muncă de prestigiu - acestea sînt obiectivele dv.

De la 19 la 10 puncte: sînteți satisfăcut și echilibrat, aveți o doză mare de ambiție, dar, în același timp, și principii solide care nu vă permit să striviți sau să neglijați pe alții pentru atingerea scopului. Vă iubiți munca în care vă angajați total, considerînd-o ca un mijloc de a vă exprima capacitățile și nu sînteți satisfăcut decât atunci cînd ați reușit singur să atingeți nivelul propus. Pentru dv. au importanță la fel de mare ca și munca următoarele lucruri: cîteva ore de destindere, dacă se poate în aer liber, raporturi bune cu familia și cei apropiați, activități recreative care să vă îmbogățescă spiritul. Pentru dv. banii nu aduc fericirea.

De la 9 la 0 puncte: tipul dv. de ambiție nu coincide cu al majorității oamenilor, ceea ce nu înseamnă că nu sînteți ambițios. Obiectivele dv. sînt diferite: o viață liniștită, calmă, în pace cu dv. înșivă și persoanele apropiate, o activitate care vă permite să vă exprimați creativitatea și talentul și să cîștigați strictul necesar pentru a vă consacra intereselor dv. Acestea sînt numeroase: natura și animalele, sporturile care vă permit să fiți în contact cu natura, învățarea limbilor străine sau a altor discipline care vă permite îmbogățirea și lărgirea orizontului spiritual. Cînd aveți o sumă de bani, în general preferați să plecați în călătorie, să vă cumpărați cărți, discuri noi. ■

Traducere și adaptare:
dr. Mihaela Roco



MARKETING și PSIHOLOGIE

Într-o definiție mai liberă, marketingul poate fi considerat ca studiul pieței, al cererii și ofertei, prin metode adecvate. Dar cererea și oferta - ca expresii ale comportamentului cumpărătorului și vânzătorului - sînt determinate de trebuințele (biologice, materiale și spirituale) ale celor în cauză. Cum însă trebuințele reprezintă una din componentele motivației, iată-ne ajunși în perimetrul psihologiei. Așadar, o problemă care, la prima vedere, pare eminent economică (cererea și oferta) este, în ultimă analiză, o problemă cu puternice implicații psihologice, pe care ne vom strădui să le punem în evidență în cele ce urmează.

Cererea și oferta, ca specificități ale unui comerț liber, sînt formulate de către oameni, care au o anumită structură psihică, și pentru oameni, de asemenea cu o anumită structură psihică. În funcție de armonia (consonanța) dintre cele două personalități (structuri psihice), „fîrgul se face” (sau „nu se face”). Comportamentul celor doi parteneri - exprimat în vorbe, gesturi, atitudini - este segmentul exterior (vizibil) al structurii personalității lor. Acest comportament exprimă, de fapt, gama largă a motivelor (mobilurilor interne) ale celor doi parteneri ai actului comercial, din care fac parte: trebuințele, dorințele, interesele, preferințele, gusturile, sentimentele, convingerile, aspirațiile, idealurile. Toate acestea și fiecare în parte acționează ca forțe interne asupra atitudinii și comportamentului cumpărătorului față de vânzător și marfa sa. Dar aceste motive (cu

excepția trebuințelor biologice) nu sînt înnăscute, ci se formează. Iar „dascălul” care i le formează este tocmai vânzătorul. Desigur, un vânzător priceput, căci numai un astfel de vânzător „știe să-și vîndă marfa”. Această sintagmă - („știe să vîndă marfa”) - este, de fapt, o expresie din limbajul comercial, care în termeni psihologici s-ar „traduce” prin sintagma „formarea motivelor cumpărătorului”. Importanța unui asemenea demers este atît de mare încît între cele două războaie mondiale s-au publicat la noi mai multe lucrări pe această temă, dintre care vom aminti doar **Psihologia reclamei**, scrisă de Dimitrie Todoranu în 1935.

Procesul de formare a motivelor la cumpărător trebuie însoțit și chiar precedat de cel al cunoașterii acestora. De altfel, însăși definirea marketingului implică acest demers: studiul pieței prin metode științifice. Iar studiul (cercetarea) pieței se realizează cu metode specifice psihologiei și psihologiei sociale: observația, ancheta (chestionare, interviuri), teste etc.

Deși metodele de investigare sînt psihologice, implicațiile, rezultatele și consecințele sînt economice, deoarece rentabilitatea și beneficiul sînt vizate (urmărite) de orice vânzător. Dar actul vînzării este condiționat, de asemenea, de comportamentul vânzătorului față de cumpărător, de „tactul psihologic” al acestuia, tact prin care și-l apropie (dacă-l are) sau și-l îndepărtează (dacă nu-l are). De obicei, se spune despre acest „tact” (pricepere) că este înnăscut. Fără îndoială, există o mare doză de adevăr în această afirmație. Dar tot atît de adevărat este că „tactul” și „comportamentul comercial” se pot învăța. Iar cunoștințele de psihologie constituie condiția acestei învățări.

Prof. dr. Ion Drăgan,
Universitatea de Vest „V. Goldiș” - Arad

PROFEȚII TRECUTULUI

V-am spus eu că așa va fi? N-ai vrut să mă credeți!" Replici de acest fel am auzit nu o dată. Ele provin de la persoanele care fac „predicții posterioare“. Cercetătorul Frank Eller de la Institutul de Psihologie al Universității din Kiel (Germania) studiază de mai mulți ani profeția trecu-

PSIHOLOGIA VIETII COTIDIENE



tului ca fenomen de autoînșelare cu bună credință, iar rezultatele la care a ajuns - vezi „La Tribune d'Allemagne“ numărul 1 247 din 1989 - sînt demne de toată atenția.

Frank Keller a intervievat un lot de persoane în legătură cu deznodămîntul unui eveniment ce urma să se producă: rezultatul unui meci de fotbal, de exemplu. După ce evenimentul s-a consumat, aceleași persoane au fost rugate să se pronunțe despre prognozele lor. S-a constatat că unele persoane deformau amintirile, căutînd să arate că predicția lor s-a adevărit. Făceau aceasta în mod deliberat sau inconștient? Profeții trecutului au caracteristici de personalitate care îi diferențiază de ceilalți? Care sînt mecanismele psihologice ale predicției posterioare? Ce condiții psihosociale favorizează fenomenul de autoînșelare cu bună credință?

Cercetările de pînă acum au condus la concluzia că oamenii își modifică inconștient amintirile, în sensul punerii lor de acord cu deznodămîntul evenimentelor. Se pare că acceptăm cu greu ideea că lucrurile s-au derulat altfel decît am gîndit. Ne complacem într-o „certitudine iluzorie“. Unii dintre noi manifestă mai accentuat această tendință, alții dau dovadă de mai multă raționalitate. Așadar, profeția trecutului corelează pozitiv cu alte trăsături de personalitate, precum stilul cognitiv, nevoia de recunoaștere socială, status-ul socioprofesional al persoanei.

Cursul lucrurilor pare predeterminat. Noi căutăm legătura logică dintre fenomene. Nu ne-am însușit în suficientă măsură **modul statistic** de a privi realitatea. Cînd analizăm cursul propriei noastre vieți, avem tendința de a ordona evenimentele pe un continuum, ca și cînd am fi urmat un drum dinainte tras. Ne este greu să acceptăm că în diferite momente ale vieții am ocupat diferite poziții în cîmpul social, datorită unor influențe multiple care au acționat aleator. Ne încăpățînăm să credem că viața este un **cursus orientat** de un scop, cînd în realitate ne construim biografia încercînd să dăm un sens existenței, organizînd secvențele după relații inteligibile - așa cum remarcă sociologul francez Pierre Bourdieu într-un remarcabil studiu despre „Iluzia biografică“ (1986). Referindu-ne la trecut, utilizăm expresiile „încă din copilărie“, „întotdeauna“ etc. „Deja“-urile și „de atunci“-urile trădează tendința profeției trecutului.

Se pare că **persoanele vanitoase** alunecă mai ușor spre predicții posterioare: ele pretind că de mult au prevăzut divorțul unor persoane apropiate sau infarctul unui prieten, de exemplu. În fond, nu au spus decît că într-o familie tînără certurile repetate sfîrșesc la tribunal și că suprasolicitarea slăbește inima. De aici pînă la prognoza evenimentelor nefericite este o mare distanță. Totuși, persoanele vanitoase o ignoră, afirmînd sus și tare că „v-am spus eu...“. Trufia, îngîmfarea lor deșartă îi împing pe unii la ajustarea afirmațiilor din trecut pentru ca să corespundă prezentului. Atrăgînd atenția asupra capacității lor de profeție, astfel de persoane simt nevoia de a fi în centrul atenției celorlalți, uimind prin pretenția lor de a fi prevăzut totul, relevînd exactitatea presimțirilor din trecut. Iluzia presentimentului nu reprezintă altceva decît deformarea amintirilor, uneori comandată de interese ascunse, alteori neconștientizată.

Încrederea în presentimente se întîlnește mai frecvent la profesioniștii din unele domenii, precum medicina sau psihologia clinică. Specialiști recunoscuți pentru înalta lor calificare se lasă uneori seduși de presentimente: propun un diagnostic vag și apoi, cînd analizele amănunțite permit precizarea lui, pretind că de la început l-au formulat în termeni foarte exacti.

Profeția trecutului îi marchează pe mulți învățători și profesori. „Dacă n-ai să înveți, va fi vai de capul tău“ - avertizează aceștia. Și cînd elevul eșuează, afirmă: „Eu am spus...“. Se uită acel „dacă“ și se aduce în discuție ca argument doar ceea ce s-a confirmat.

Mecanismul psihologic al predicției posterioare nu a fost în întregime descifrat. S-au avansat mai multe ipoteze privind modul de tratare a informațiilor, ponderea argumentelor și disponibilitatea euristică. Cercetările continuă și se speră că în viitorul apropiat vom cunoaște mai bine procesele cognitive responsabile de iluzia profeției. Se știe, totuși, de acum că în perioadele de bulversare socială profeții apar ca ciupercile. Ei prezic nu numai evenimente viitoare, dar și pe cele din trecut. În realitate, vînd iluzii. ■

Prof. univ. dr.
Septimiu Chelcea,
Universitatea București

SIMPATIE EMPATIE

(Urmare din pag. 25)

Cercetarea a demonstrat, totodată, că într-o relație diadică în care partenerii se simpatizează reciproc nivelul empatic al unuia față de celălalt se potențează, pe când într-o relație diadică în care partenerii se antipatizează reciproc nivelul empatic al unuia față de celălalt diminuează. Concluziile cercetării ne-au permis relevarea unor delimitări de fond între empatie, ca latură instrumental-operațională a personalității, și simpatie, ca

latură relațional-valorică a personalității, precum și evidențierea eficienței comunicării în grupul ce manifestă atitudini preferențiale reciproce, eficiență condiționată de potențarea nivelului empatic ca premisă a comunicării interpersonale.

În concluzie, ne aliniem nu numai declarativ, ci aducând argumente extrase din propriile cercetări, alături de preocupările științifice care vizează punerea în structuri conceptuale specifice a două fenomene aflate în proximitate, dar distincte, cum sînt: simpatia (de la grecescul *sympatheia*) și empatia (de la grecescul *empathia*).

Pentru o documentare mai completă, cititorul interesat poate apela la două

studii pe care le recomandăm ca fiind de referință și în care poate descoperi unele implicații, ce decurg pentru cercetarea științifică din delimitarea celor două concepte. Aceste studii sînt:

1. Lauren Wispe, **The Distinction Between Sympathy and Empathy: The Call Forth a Concept, a Word Is Needed**, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 50, nr. 2, p. 314-321.

2. Rand J. Gruen, Gerald Mendelsohn, **Emotional Responses to Affective Displays in Others; The Distinction Between Empathy and Sympathy**, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 51, nr. 3, p. 609-614. ■



SOCIETATEA
ȘTIINȚĂ & TEHNICĂ S.A.

Societate cu capital de stat funcționând sub egida Departamentului Științei din cadrul Ministerului Învățămîntului și Științei, înmatriculată în Registrul Comerțului cu nr. J40/6775/1991

CONSILIUL DE ADMINISTRAȚIE: IOAN ALBESCU, GABRIELA BULIGA, TITI TUDORANCEA

PSIHOLOGIA

Anul II
Nr. 4(8)

Revistă editată de Societatea «Știință & Tehnică» SA
în colaborare cu Asociația Psihologilor din România

ADRESA: Piața Presei Libere nr. 1, București, cod 79781
TELEFON: 17 60 10 sau 17 60 20, interior 1151 sau 1208

COLEGIUL DIRECTOR: prof. univ. dr. M. Golu (președinte), prof. univ. dr. T. Bogdan, dr. Z. Bogathy, dr. C. Cotor, prof. univ. dr. A. Cosmovici, I. Gașpar, prof. univ. dr. G. Ionescu, dr. C. Mamall, conf. univ. V. Mare, lector univ. V. Mihăilescu, dr. G. Neacșu, prof. univ. dr. A. Neculau, conf. univ. dr. H. Pitariu, prof. univ. dr. P. Popescu-Neveanu, prof. univ. dr. Șt. Popescu, conf. univ. dr. I. Prelici, academician Al. Roșca, prof. univ. dr. Ursula Șchiopu, dr. A. Tanacii, lector univ. dr. I.P. Vasilescu, prof. univ. dr. Gh. Vrabie, prof. univ. dr. M. Zlate

COLEGIUL DE REDACȚIE: dr. S. Chelcea (coordonator), dr. Irina Holdevici, dr. S. Marcus, dr. Gr. Nicola, dr. Aurora Perju-Liceanu, Cecilia Popovici, dr. M. Toma

Paginile evidențiate cu sigla MTS sînt realizate în colaborare cu Ministerul Tineretului și Sportului, în cadrul Programului național de stimulare a creativității tinerilor.

REDACTOR-ȘEF: ADINA CHELCEA

TEHNOREDACTARE: Cornel Daneliuc

CORECTURĂ: Lia Decel, Elisabeta Dinu

DIFUZARE: Cornel Daneliuc (telefon: 17 72 44 sau 17 60 10, interior 1151)

TIPARUL: Arta Grafică SA

ABONAMENTELE se pot efectua la oficiile poștale. În „Catalogul publicațiilor interne” pe anul 1992 revista PSIHOLOGIA se află la poziția 350

Abonamente se pot efectua și direct pe adresa societății. Expedierea abonamentului se va face prin colet poștal la adresa indicată



Din SUMAR:

- Prof. univ. dr. Dumitru Salade**
 - **TĂCEREA CA STARE DE SPIRIT**
- Adina Chelcea**
 - **LUMINOTERAPIA ÎN DEPRESIA SEZONIERĂ**
- Lector univ. Ion Dafinoiu**
 - **RINICHIUL ARTIFICIAL: CONSIDERAȚII PSIHOLOGICE**
- Filaret Sintion**
 - **ZECE STRATEGII PENTRU PREÎNTÂMPINAREA SITUAȚIILOR - PROBLEMĂ**
- Prof. univ dr. Nicolae C. Matei**
 - **ACTUL ÎNVĂȚĂRII ÎN CONCEPȚIA PROFESORULUI GHEORGHE ZAPAN**
- Dr. Aurora Perju - Liiceanu**
 - **DALLAS: CRONICĂ NECINEMATOGRAFICĂ**
- Prof. univ. dr. Ion Drăgan**
 - **MARKETING ȘI PSIHLOGIE**
- Dr. Stroe Marcus**
 - **SIMPATIE - EMPATIE**
- Prof. univ. dr. Septimiu Chelcea**
 - **PROFEȚII TRECUTULUI**

Testați-vă singuri:

- **Sînteți un bun coechipier în excursii?**
- **Radiografia privirii umane**
- **Sînteți "greiere" sau "furnică"?**
- **Ce fel de ambiție aveți?**
- **Sînteți o persoană "flexibilă"?**