

PSIHOLOGIA



SOCIETATEA
ȘTIINȚĂ & TEHNICĂ S.A.

2
1994

TEST pentru măsurarea STRESULUI

PARTEA I

PARTEA A II-A

1	2	3	4	1	2	3	4
Verde	Roșu	Albastru	Galben				
Galben	Albastru	Roșu	Verde				
Albastru	Galben	Verde	Roșu				
Roșu	Albastru	Galben	Verde				
Galben	Verde	Roșu	Albastru				
Verde	Galben	Albastru	Roșu				
Galben	Roșu	Verde	Albastru				
Albastru	Galben	Roșu	Verde				
Roșu	Albastru	Verde	Galben				
Albastru	Verde	Galben	Roșu				
Galben	Roșu	Verde	Albastru				
Albastru	Verde	Roșu	Galben				
Verde	Albastru	Galben	Roșu				
Roșu	Galben	Albastru	Verde				
Verde	Roșu	Galben	Albastru				

"Fereastra regretelor"

Psihologii explorează avantajul de a privi înapoi, în viață. Dr. Thomas Gilovici, profesor de psihologie la Universitatea Cornell, care a lucrat la Centrul de soluționare a problemelor conflictuale, a constatat după 8 ani de studii că există un fenomen psihologic foarte complex, specific ideii de confruntare cu munca și viața proprie, numit "fereastra regretelor".

Această fereastră "se deschide" în mod neprevăzut la apariția unui chip, la un cuvânt întâmplător, la o întrebare dificilă ș.a.m.d.

În astfel de momente simțim o încordare și o crispare generală în tot corpul, iar privirea rămâne fixă în depărtare, ca și cum am urmări o scenă, o piesă ce se joacă dincolo de o fereastră invizibilă. De fapt, privirea nu este chiar o fixare, aparent statică, ci exprimă foarte intens o trăire interioară cu privire la viața care a trecut, la ceea ce "s-a dus", la ceea ce putea fi și nu a fost.

În 1991, Institutul național de sănătate mintală din Washington i-a cerut dr. Thomas Gilovici să facă un studiu privind mecanismele actului de decizie în situații de regret.

Acest studiu, elaborat în colaborare cu dr. Janet Landman, profesor de psihologie la Universitatea din Michigan, aruncă o lumină nouă asupra semnificației și implicațiilor profunde ale regretului față de anii trecuți sau față de deciziile ce urmează a fi luate; mai mult, oamenii de știință au constatat că regretul anticipat poate fi o formă a

gîndirii creative în stare să dezvolte noi motivații de viață.

Psihologii apreciază regretul ca pe o emoție complexă, opusă celor de bază: furie, teamă, fericire. "Realismul depresiv neclinic" este un concept cu o conotație negativă folosit de oamenii de știință pentru a denumi regretul. Dar cei doi cercetători au convingerea că regretul nu este numai o tristețe zadarnică. În cartea sa "Regretul, un potențial posibil", dr. Janet Landman sugerează că experiențele de tip "regret" declanșează creșterea nivelului adrenalinei în corp. În laboratoarele de testare psihologică, persoanele care au simțit regrete au dovedit o mai mare exactitate în judecată și au recepționat informațiile primite mai analitic decît alți subiecți.

Dr. Gilovici și Landman înțeleg regretul în același fel în care psihologii adepți ai lui Jung percep visul ca mesaje codificate ale imaginii de sine prezente față de ceea ce îți doreai să fie.

"Misterul" de la sfîrșitul tunelului nostru de cercetare este acesta: "dacă o minte are o bună capacitate de a regreta reușește prin aceasta să identifice cea mai bună alternativă?".

În acest sens, dr. Landman nu a ținut seama de informațiile obținute prin sondajele făcute de Institutul Gallup între 1988 și 1991. Pe primul loc între cauzele regretelor (65-70%) a stat insuficiența educației primite la școală; pe locul doi, mai mult de 50% au declarat nemulțumiri privind relația cu șeful și

o slujbă neadecvată vocațională; căsătoria cu o persoană nepotrivită a fost citată de 30% din persoanele anchetate.

Regretînd, omul trebuie să-și imagineze care ar fi fost soluția optimă la un moment dat; acest lucru este ușor de făcut asupra a două sau trei probleme, dar dacă sînt douăzeci de lucruri diferite, mintea le combină ca într-o fantezie. Deci un vis posibil inspiră regret mai intens decît unul fără speranță. Regretul conduce la teama primordială, la spaima de a fi un om care pierde, un învins.

Politicienii și oamenii din executiv sînt totdeauna sfătuiți să recunoască greșelile, dar niciodată regretele. Greșeala implică o eroare tactică neutră, dar nici o persoană cu caracter puternic nu dorește ca - fie și numai pentru un moment - colegii săi să știe că a avut sentimentul de a fi un om de mîna a doua, fără speranță.

Dr. Thomas Gilovici a studiat regretul și în funcție de sex. A descoperit că atît bărbații, cît și femeile aveau regrete legate de carieră, familie și dragoste. Bărbații de vîrstă mijlocie regretă că nu au petrecut mai mult timp cu familiile lor, iar femeile de aceeași vîrstă tind să regretă că nu s-au ocupat în mai mare măsură de carieră. De asemenea, bărbații au avut tendința de a regreta că nu au insistat mai mult în fața femeii dorite, iar femeile au exprimat regretul de a fi acceptat cîndva o relație de acest gen. ■

Traducere și adaptare:
dr. Mihai Puia



Conferința Națională de Psihologie

In perioada 27-29 mai a.c., se vor desfășura la București lucrările **Conferinței Naționale de Psihologie**. Organizată de Asociația Psihologilor împreună cu catedrele de profil de la Universitățile din București, Cluj și Iași și cu Institutul de Psihologie al Academiei Române, Conferința va marca un moment de renaștere și reafirmare în drepturile sale legitime, în România, a unuia dintre cele mai importante științe contemporane, marginalizată și condamnată practic la dispariție în ultimii 10-15 ani ai dictaturii ceaușiste.

Desființarea învățământului psihologic superior, în 1977, și a Institutului de Cercetări Psihologice, în 1982, au fost loviturile de grație date gândirii și cercetării psihologice, în care se vedea o sursă de subminare a ideologiei și politicii comuniste.

Îmi permit să omagiez sincer pe toți psihologii români care, în asemenea condiții vitrege, iar unii dintre ei suferind consecințele unor măsuri draconice dictate direct împotriva lor pe motive scornite, nu au abdicat de la crezul profesional, contribuind fiecare, pe măsura posibilităților, la menținerea nestinsă a făcliei științei despre psihicul și comportamentul uman. Prin eforturile lor oneste și tenace au putut fi continuate cercetările, asigurându-se apariția Revistei de Psihologie, atât a seriei în limba română, cât și a celei în limbi străine.

După înlăturarea dictaturii comuniste, în Decembrie 1989, au fost adoptate măsurile de ordin formal pentru reabilitarea psihologiei ca domeniu al cunoașterii și practicii sociale, reînființându-se învățământul superior de profil, Institutul de Psihologie, sub egida Academiei, și reintroducându-se în nomenclatorul profesia de psiholog.

În același timp, gândirea științifică psihologică a fost eliberată de corsetul dogmatismului ideologic, creîndu-se astfel premisele metodologice necesare pentru deschiderea

spre dialog și integrarea psihologiei românești în sistemul psihologiei universale pe criterii obiective de valoare și originalitate.

Este de așteptat ca roadele unei asemenea descătușări ideologice să se reflecte în comunicările și în spiritul general în care se vor desfășura lucrările apropiatei Conferințe Naționale.

Structura tematică a Conferinței acoperă aria problematică proprie tuturor ramurilor importante ale psihologiei contemporane, atât sub aspectul cercetării fundamentale, cât și al celei aplicative.

Astfel, în cadrul unor ședințe plenare și al celor zece secțiuni, dintre care amintim: metodologie, psihologia dezvoltării, psihologia personalității, psihologie socială, psihologie medicală, psihologie industrială, psihologie cognitivă, etnopsihologie, psihologia sportului, vor fi prezentate peste 200 de comunicări.

Pentru prima dată Conferința va beneficia de o reputată participare internațională. Peste 20 de cercetători din țările vecine, din Germania, Franța și Statele Unite ale Americii vor fi prezenți cu comunicări atât în ședințele plenare, cât și în secțiuni, ceea ce, fără îndoială, va ridica nivelul științific al dezbaterilor și va permite cercetătorilor noștri să-și evalueze mai bine actualitatea și calitatea propriilor lucrări.

Sperăm, de asemenea, ca această Conferință să fie corespunzător mediatizată și să-și găsească o rezonanță favorabilă în opinia publică din țara noastră, astfel încât rezultatele cercetării psihologice și psihologia în întregul ei să ocupe în viitor un loc și un rol mai proeminent în diferite sfere ale activității și practicii sociale. ■

Prof. univ. dr. **Mihai Golu**,
președintele Asociației Psihologilor
din România

Din Tenerife în Ohio: traietoria Köhler

La vârsta de 72 de ani, Wolfgang Köhler se adresa celei de-a 67-a Convenții a Asociației Psihologilor Americani în calitate de președinte nou ales. Era pe 6 septembrie 1959, la Cincinnati, Ohio. Ca în orice discurs prezidențial, putem identifica și aici actul "conștiinței de sine" a comunității științifice în momentul respectiv.

Tabloul este memorabil prin aceea că exprimarea revine celui mai reprezentativ gestaltist în viață, fondator, chiar, căci alături de Koffca și Wertheimer a descoperit și promovat o nouă paradigmă a cogniției umane.

Experiența de peste o jumătate de veac a dezvoltării concepției gestaltiste, spune Köhler, arată că nu în toate sferile psihologiei se poate merge cu claritate prin metode exacte. Ca student, îl auzise deseori pe celebrul fizician Max Planck repetind că experimențiștii ezită să abordeze domenii noi, în care nu se aplică concepte și metode consacrate. De aceea, veteranul gestaltismului îndeamnă la cutezanță în folosirea conceptelor noncantitative, de felul "forței" în

fizică și "vectorului" în psihologia dinamică.

Coincidență stranie, în anii primului război mondial tânărul psiholog german W. Köhler studia pe pașnica insulă vulcanică Tenerife, din Atlantic, inteligența maimuțelor; continentul european demonstra în acel timp o imensă risipă de experiență și inteligență umană. Cercetările au fost prezentate în cunoscuta carte "Mentality of apes", publicată în 1917 în germană și în 1924 în engleză. Celebritatea ei rezidă în definirea conceptului de "intelect" capacitatea de a rezolva probleme în funcție de structura situației. Este de reținut că din studiul comportamentului animal a rezul-

tat nu numai conceptul de "reflex condiționat", dar și cel de "intelect"!

În cuvîntul amintit, Köhler raportează originea gestaltismului la constatarea tulburătoare al lui Von Ehrenfels, din anii '80 ai veacului trecut, că mii de "percepte" au caracteristici ce nu pot fi atribuite receptărilor senzoriale componente; melodiile auzite, formele văzute, contururile pipăite etc. au "calități structurale", astfel că schimbări considerabile ale stimulilor fizici, cu păstrarea relațiilor dintre ei, nu schimbă imaginea obiectului. Asemenea caracteristici nu sînt închipuiri, ci realități frecvente și bine definite. Wertheimer a pus o problemă mai radicală: cum este posibil Gestaltul cînd tabloul perceptual constă din elemente distincte? Experimentînd cu obiecte în mișcare aparentă, cînd stimulii vizuali componenți staționau (efect obținut prin apariția și dispariția succesivă a stimulilor în anumite raporturi



Wolfgang Köhler (1887-1968)

temporare), a ajuns la ideea că ansamblurile perceptuale sînt constituite prin *interacțiuni* dintre componente.

Această descoperire, afirmă Köhler, a dat psihologilor simțămîntul ieșirii dintr-o închisoare, aceea a unor atomi inerti, fie ei izolați sau asociați prin contiguitate. În raport cu viața umană, atît de colorată și dinamică, tabloul asociaționist era "total lipsit de sens și înspăimîntător de plictisitor".

Descoperirea faptului structuralității a surprins lumea științei din toate domeniile. Max Planck i-a spus lui Köhler că întrevedea aplicarea viziunii gestaltiste în fizică, în rezolvarea unor probleme noi, cum ar fi definirea conceptului de cuantă.

Chiar în 1959 Köhler afirma că entitățile structurale n-au putut fi explicate încă de nimeni; totuși, structuralismul s-a dezvoltat, iar aceasta s-a petrecut în plină expansiune a "behaviorismului metodologic". Compatibilitatea intelectuală a celor două paradigme s-a exprimat și în faptul alegerii lui Köhler ca președinte al Asociației Psihologilor Americani (cu precizarea că alegerea atît de tardivă, la vîrsta pensionării, a fost o "erorare istorică"). Personalitate onestă, în spiritul criticii științifice suverane, Köhler se întreba acum, la aproape 10 ani de la declanșarea mișcării creatologice care a valorificat benefic multe din conceptele gestaltiste, dacă nu cumva acestea din urmă n-au fost prea vagi. Preocuparea dintîi vizează termenul "insight", sesizarea unei relații ce decurge din caracteristicile obiectelor considerate. Faptul apare în situația în care soluția problemei este legată direct de aceasta, iar nu printr-un mod arbitrar stabilit de către



experimentator sau întîmplare. "În sens strict, zice autorul, termenul se referă la faptul că atunci cînd ne dăm seama de o relație, de orice relație, aceasta nu este experimentată ca fapt în sine, ci mai curînd ca ceva ce decurge din caracteristicile obiectelor considerate." Este deci o descoperire care determină rezolvarea problemei. Dar nu orice descoperire: cînd obiectul acesteia este o legătură arbitrară sau asociativă, rezolvarea nu este de tip "insight".

Entuziasmul primilor gestaltiști a fost un factor pozitiv pentru îmbogățirea observațiilor și experimentelor, dar cercetătorii n-au fost suficient de atenți. Totuși, îi scuză Köhler, graficele și tabelele arată date statistice despre un proces psihic, dar nu despre modul în care se realizează. O disciplină fascinantă ca fiziologia dezvoltării folosește rar tehnici cantita-

tive; multe concepte cum sînt "forța" și "energia" au intrat în știință prin definiții calitative. "Nu este treaba științei de a distruge evidența" (de dragul reducționismului), conchide autorul.

Conceptele de "înțelegere", diferența dintre "trebuință" și "motiv", "valențele" obiectelor etc. nu pot fi explicate asociaționist, prin teoria condiționării.

Discursul lui Köhler ne evocă versul ultim al tripticului poetului Lucian Blaga: "Bătrînul tace: jocul și iubirea mea-i înțelepciunea". Recunoaște că a greșit cînd, inițial, a identificat "trebuința" cu "motivul"; "...trăind mult în America, am devenit om de știință mai precaut". În încheiere, invită behavioriștii la colaborare, pentru a promova în psihologie "o experiență extraordinară și bună". ■

Dr. Gr. Nicola,
Institutul de Psihologie

Mult timp, tradiția, ca formă de transmitere a experienței din generație în generație, a fost considerată apanajul omului. Să fie însă aceasta granița care-l separă pe om de animale?

Prin observații pertinente și o nouă interpretare a comportamentului diferitelor specii de maimuțe, etologii aduc argumente care confirmă existența tradiției la animale, mutînd frontiera considerată pînă la ei imuabilă. Faptele care dovedesc existența unor forme de transmitere a obiceiurilor sînt multiple și vizează o gamă largă de comportamente: alimentar, de construire a culcușului, de joc etc. Iată cîteva exemple edificatoare, prezentate de Jane van Ladwick-Goodall în incitantă lucrare "În umbra omului", legate de practicile pe care puii de cimpanzei le deprind de la mamele lor pînă la vîrsta de 4 - 5 ani, cînd își cîștigă independența.

Observîndu-i atent mișcările, puilul, care pînă la această vîrstă doarme împreună cu mama sa, învață să îndoie ramurile sau smocurile de iarbă, improvizîndu-și culcușul pe care un timp îl ocupă doar în timpul zilei. La început stîngaci, micuțul reușește în cele din urmă, prin exersări repetate în timpul jocului, să-și construiască culcușuri confortabile în care va dormi singur.

La fel se petrec lucrurile și cu utilizarea ramurilor și bețelor folosite la mîncatul insectelor. Urmărindu-le pe femela Flo și pe fiica ei Fifi, cercetătoarea engleză a observat cum puilul își însușește treptat tehnica prinderii termitelor, asistîndu-și mama în timpul procurării hranei. Apoi, cum învață să

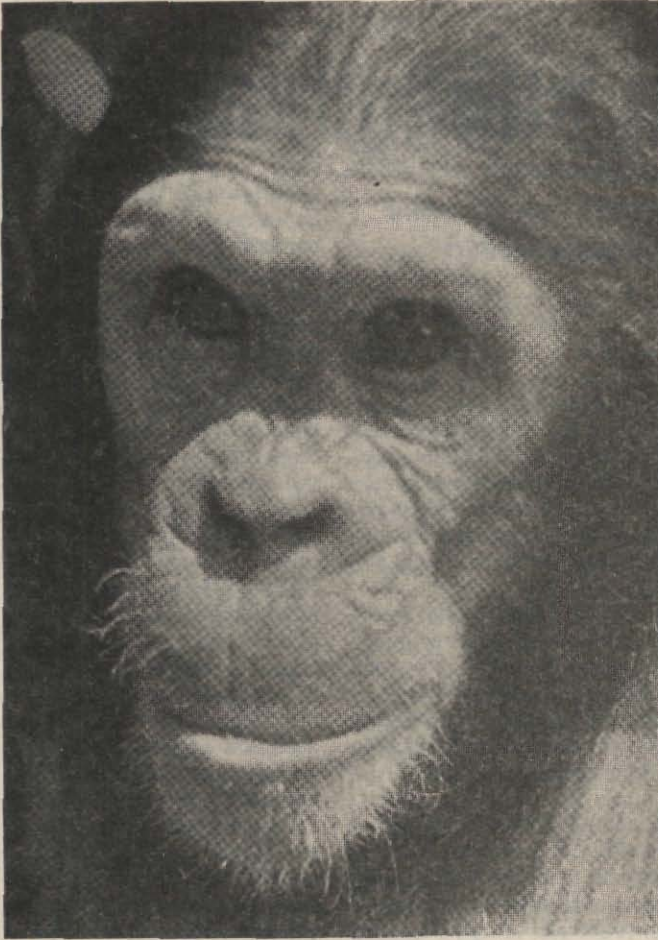
introducă bețișorul în tunelele descoperite de mama sa în mușuroi, pentru ca în cele din urmă să găsească singur tunelele cele mai bune pentru "pescuit".

Un alt exemplu de conservare și transmitere a unor obiceiuri a fost descris de Christine Descortes și Bernard Thierry în fascinantă lucrare "Destins de singes" și se referă la practicile de joc ale macacilor din Arashyama, aproape de Kyoto. Jocul preferat de aceștia, jocul cu pietrele, cunoaște mai multe variante. Unii macaci strîng un pumn de pietricele pe care le aruncă, le lasă să cadă, le rostogolesc, ca apoi să le prindă din nou. Alții le plasează în semicerc în jurul lor și, din această poziție, apucă două pietricele pe care le freacă sau le lovesc una de alta. Zgomotul atrage atenția celorlalți membri ai trupei, care se apropie tiptil de grupul jucătorilor, încercînd să fure pietricelele, ceea ce de multe ori generează urmăriri aprige sau chiar lupte. Uneori indivizii juvenili participă la jocurile adulților, alteleori stau deoparte, exersîndu-se în manipularea pietrelor.

Jocul cu pietrele este un obicei specific trupei din Arashyama, deosebindu-se de manipulările diferitelor obiecte întîlnite frecvent la alte specii de maimuțe.

Dar cea mai spectaculoasă practică fixată și transmisă în rîndul macacilor a fost cea observată de etologii japonezi pe Insula Kyushu, constînd în spălarea și decantarea alimentelor. Iată pe larg etapele succesive ale instituirii acestui obicei, așa cum îl prezintă autorii lucrării "Destins de singes". Istoria tehnicii spălăturii și curățatului alimentelor a început în 1952, cînd un grup de cercetători japonezi a poposit în Insula Kyushu, instalîndu-și tabăra pe ostrovul Koshima, populat la acea dată doar de 20 de macaci. În dorința de a se apropia și a studia comportamentul maimuțelor, cercetătorii au răspîndit pe nisipul fin al țărmlui de vest batate (cartofi dulci) și boabe de grîu. Suplimentul de hrană a făcut ca în scurt timp efectivul trupei de macaci să crească. Prima etapă în practica spălăturii a fost descoperirea realizată de femela Imo, în vîrstă de numai un an și jumătate. În septembrie 1953, cercetătorii japonezi au văzut-o pe Imo culegînd o batată din nisip, îndreptîndu-se spre rîu, scufundînd-o în apă și frecînd-o pentru a îndepărta nisipul. La scurt timp, mama ei și încă o tînără femelă își spălau batatele înainte de a le consuma, iar în perioada 1954 - 1956 alți șapte indivizi, tovarăși de joacă ai ingenioasei Imo, au învățat tehnica spălăturii pe care însă o practicau în diferite variante: fie susținînd cartoful

Modalități de conservare a achiziției la maimuțe



cu o labă și frecându-l cu cealaltă, fie rostogolindu-l între palme în timp ce-l scufundau în riu. O altă etapă a constituit-o răspîndirea practicii în rîndul tuturor tinerilor, cu excepția masculilor adolescenți, ce-și petrec cea mai mare parte a timpului la periferia trupei și mai puțin în rîndul vîrstnicilor.

Pînă în acest moment, transmiterea noutății s-a făcut de la cei mai tineri la cei mai bătrîni. În următoarea etapă, femelele care-și însușiseră deja tehnica spălatului, ajunse la vîrsta procreării, devin agenți de transmitere pentru descendenții lor. Sugacii, agățați de blana mamei, pot privi cu atenție ceea ce ea mănîncă, ronțăind uneori cîte o bucățică de batată din laba ei sau culegînd din apă resturile căzute. Astfel, în ziua în care se vor hrăni singuri, legătura dintre cartof și apă este deja stabilită, încît la vîrsta de doi ani ei vor ști să-și spele singuri batatele. Pe parcursul cîtorva ani, tehnica este fixată în grup, dar suportă și unele modificări. Macacii învață

să-și spele batatele în mare, avînd posibilitatea să și săreze astfel hrana, pe care în prealabil o crestează cu dinții.

Aceleași faze au fost parcurse și în instituirea practicii de separare a boabelor de grîu de nisip. Descoperirea a fost făcută tot de Imo, ceva mai tîrziu, cînd atinsese vîrsta de patru ani. Într-o zi, tînăra femelă a luat un pumn de boabe amestecate cu nisip, le-a scufundat în rîu, culegîndu-le apoi cu ușurință de pe suprafața apei, după sedimentarea nisipului. Noua tehnică s-a răspîndit mai greu în sînul clanului, dar a urmat aceeași cale, de la cei mai tineri la vîrstnici, apoi de la mamele cunoscătoare ale practicii la progeniturile lor.

Metodele tinerei Imo au fost astfel fixate și transmise din generație în generație, avînd consecințe și asupra arealului populat de macaci. Faptul că mamele își spălau adesea hrana, avînd puii agățați de pînțelele lor, a însemnat obișnuirea timpurie a acestora cu mediul lichid. Atunci cînd micuții au crescut, apa - frontieră de netrecut

ce limita spațiul locuit de părinții lor - nu a mai constituit pentru ei un obstacol. Astfel, ei au putut să-și extindă spațiul de viață și dincolo de rîu.

Toate aceste exemple și multe altele vin să confirme existența tradiției, ilustrînd în același timp modul particular de transmitere a informației în lumea animalelor. Diferența om-maimuță, în sfera tradiției, constă, după cum remarcă W. Wickler, în modalitatea și contextul comunicării achizițiilor: la animale tradiția este dependentă de existența nemijlocită a obiectului, dispariția acestuia (batate - apă, termite - crenguțe etc.) duce la stingerea obiceiului (spălarea batatelor, pescuirea termitelor etc). La om însă tradiția funcționează și în absența obiectului, prin mijlocirea cuvîntului, deosebind-o de orice formă de tradiție înregistrată la animale. ■

Adriana Crăciun,
studentă, Universitatea "Al.I. Cuza"-Iași



Percepția subliminală (II)

- Autenticitatea mesajelor subliminale
- Pragurile "fiziologic" și "perceptiv" ale stimulilor
- Direcții aplicative ale activării psihodinamice preconștiente

Primile dovezi aduse cu privire la realitatea acțiunii unor mesaje subliminale au fost experimentele psihologice strict controlate, bazate pe criteriile cunoscute ale acestei discipline. Ne vom referi la două tipuri de experimente:

1) Acelea în care prezentarea limală a unor figuri geometrice sau a unor stimuli verbali auditivi sau vizuali, denotă o identificare, o învățare-memorare semnificativ mai bună la lotul experimental de subiecți, comparativ cu cel de control. Adică, la subiecții la care stimulul prezentat deasupra pragului conștientizării este însoțit în faza imediat anterioară de prezentarea aceluiasi stimul, la un nivel subliminal de această dată, performanțele perceptivă sînt mai bune, indicînd clar că "ceva", "cineva" a dat un ajutor.

2) Acele experimente în care fenomenele de influențare a performanței din partea semnalelor subliminale au ele însele o acțiune mai complexă, după cum mai complexe sînt și acțiunile pe care le afectează.

lată un exemplu, furnizat de M. Zuckerman în 1960:

◆ Grupul experimental de subiecți și cel de control sînt tratate similar. Toți subiecții primesc, pe rînd, imaginile a 10 diapozitive, în urma cărora sînt invitați să scrie cîte o povestioară. Lungimile acestor istorioare s-au dovedit a fi nediferențiable semnificativ la cele

două grupe de subiecți.

◆ La următorul set de imagini subiecții din lotul experimental primesc mesajul subliminal: "scrie mai mult". Rezultatele au demonstrat că "experimentalii" au scris efectiv mai mult.

◆ La ultima serie de 10 imagini lotul experimental primește o sugestie subliminală contrară: "scrie puțin", iar compunerile acestora au fost semnificativ mai scurte decît la grupul de control.

Cum se explică faptul că un cuvînt (de exemplu) al cărui conținut nu poate fi recepționat conștient de individ poate fi consemnat, totuși, de către creier și, mai mult, el poate influența alte acțiuni vizibile în comportamentul acestuia?

Cercetările experimentale dovedesc că primul element care trebuie luat în discuție este acela de "prag". Se știe că pragul unui stimul este dat de nivelul cel mai slab de energie la care, în relație cu timpul de prezentare, acesta induce o senzație. De exemplu, un cuvînt de 8-10 litere (înalte de 1 cm și cu lățimea de 0,5 mm) proiectat cu tahistoscopul va avea pragul percepției la cca 4-5 ms. Conținutul cuvîntului va fi bine pus în evidență. Dar chiar la 2-3 ms cel ce recepționează va putea pretinde că a văzut ceva, parcă una-două litere, poate un cuvînt nedeslușit. Așadar, aici este vorba despre funcția unui al doilea

prag (care în fenomenologia concretă este de fapt primul), cel fiziologic. Pentru a-l trece, stimulul respectiv are nevoie de mai puțină energie. Între pragul fiziologic și cel perceptiv există deci o zonă de recepție activă care furnizează creierului mai multă informație decît sîntem noi conștienți. Un mare număr de procesări au loc în această zonă a subconștientului. Mai mult, acestea conduc la tot felul de relaționări "subterane", la facilitări, inițieri de modele fiziologice cu o destinație orientată, vizibile, uneori, în terminalul comportamentului aparent. Experimentele arată că un șoc electric moderat este perceput ca fiind mai sever dacă acel șoc este anticipat de un șoc de aceeași natură, dar prezentat la un nivel subliminal.

Evident, creierul sumează energia stimulului subliminal la aceea a stimulului perceptibil. După același principiu are loc adăugarea și în cazul stimulilor complecși, cum ar fi în experimentul cu figurile geometrice: un poligon va fi identificat perceptiv la un prag de prezentare mai redus dacă acesta va fi precedat de apariția aceluiasi poligon, la un prag subliminal. La fel se întîmplă și cu imaginea unei persoane.

Psihologia a denumit această fenomenologie care intervine în destinul unor informații recepționate fiziologic, cu perspectiva de a fi transformate și în acte psihice conștiente, **activare subliminală psihodinamică**. Într-adevăr, anumite cuvinte emoționale (de exemplu) prezentate auditiv, subliminal, pot determina, în unele cazuri, această activare subliminală psihodinamică suficient de intensă pentru a produce modificări vegetative,

cum ar fi reacția cutanogalvanică. Numere prezentate auditiv subliminal (cu 25 dB), mascate însă de un zgomot de 40 dB, au putut fi totuși procesate cu semnificația lor, avînd ca eficiență acțiunea sugestivă de creștere a ritmului cardiac.

Unul dintre cei mai eficienți stimuli de activare preconștientă aplicați în multe tipuri de experimente psihologice pare a fi semnalul-sugestie cu certă încărcătură afectivă: "Mommy and I are one" (mama și cu mine sîntem unul - o singură persoană), psihanalizii speculîndu-i eficiența mai ales pentru a demonstra relații de tip Oedip.

Este această "lucrătură" subconștientă un fenomen prezent în toate cazurile? Uneori el este controversat, în unele experiențe datul obiectiv nu-l evidențiază.

Părerea noastră, de experimentalist, este că prezența fazei subconștiente în percepție poate fi separată și evidențiată în principiu întotdeauna. Rezultatele contradictorii ar putea fi cauzate de o inconsistență elaborare a modelului experimental. Eficiența subliminală ar putea să nu apară, întotdeauna, datorită nedeterminării, cu precizie, a alegerii acelei zone de viabilitate a informației fiziologice subliminale. Cu alte cuvinte, este necesară fixarea unuia dintre nivelurile de intensitate cu care se experimentează și nu oricare din zona subconștientului, aflat între pragul fiziologic și cel al percepției. Metodologia experimentală ar trebui să mai țină seama și de factori ce depind de starea subiectului de experimentare (cum ar fi oboseala), de prezența sau lipsa interesului, a motivației, a anxietății etc. Toate acestea își au importanța lor, deoarece, conform teoriei detecției semnalelor, știm că pragurile percepției variază considerabil, în

funcție de trei factori: caracteristicile stimulilor, caracteristicile stabile și cele de moment ale individului în cauză, acțiunea stimulilor concurenți (contextul).

Să pornim de la un exemplu experimental:

- unui prim grup de subiecți i se transmite, subliminal, printr-un diapozitiv, o imagine feminină și mesajul verbal: "mama și cu mine sîntem una" (pentru subiecții bărbați), și o imagine masculină și mesajul: "tata și cu mine sîntem unul" (pentru femei);

- unui al doilea grup i se transmite o singură imagine cu mesajul: "oamenii muncesc";

- celui de-al treilea grup nu i se transmite nimic.

Atît în pretest, cît și în posttest, toți subiecții completează un chestionar de stabilire a nivelului de depresie. Rezultatele indică faptul că singura situație în care scorul depresiei se modifică, și anume scade, apare la primul grup.

Utilizarea mesajelor subliminale care elaborează o structură psihodinamică activă direcționată, în vederea obținerii unei influențe terapeutice, pare suficient fundamentată experimental, atît în stare de depresie, anxietate, în pierderea încrederii în sine, în abuzul tabacic, în alcoolism. Există unele rezultate care largesc și mai mult zona de aplicație. Astfel, apare ca fiind posibilă influența mesajelor subliminale în derularea unor fenomene cum ar fi visul și halucinațiile, randalamentul memoriei și învățării.

Desigur, unul dintre secțiile care a apelat cel mai frecvent la influențele subconștiente asupra comportamentului indivizilor a fost acela al reclamei comerciale. Este dificil de spus în ce măsură, în prezent, mai apelează propa-

ganda la acest fel de mijloace. Dificultatea provine din faptul că dacă din punct de vedere experimental s-a cam demonstrat ceea ce se considera necesar, din punctul de vedere al utilizării practice, necesitatea de a apela la asemenea mecanisme nu este dublată întotdeauna și de motivația de a o face cunoscută public. Ceea ce miră oarecum este utilizarea încă reținută a mesajelor subliminale în memorarea-învățarea organizată și, mult mai mult, în psihoterapie.

În concluzie, acțiunea fiziologică subliminală, procesarea informației implicate de această de către creier - cu efecte psihice vizibile ulterior - este o realitate. Dar nu întotdeauna existența reală a acestei influențe a fost controlată științific, riguros, cu luarea în seamă a tuturor factorilor ce acționează colateral. Dimpotrivă, adeseori apelarea la astfel de influențe chiar în domeniul relațiilor sociale s-a făcut precipitat, încălcînd principiile deontologice. Influența subconștientă nu este singurul caz în care o descoperire științifică lărgeste într-adevăr zona cunoașterii, dar a cărei implicare în practică nu are loc, întotdeauna, într-un scop și printr-o procedură acceptabile moral, etc. Chiar simplul fapt de a consuma sau nu o băutură, o țigară etc. ridică problema dacă reclama care le sprijină nu trebuie să fie decît una singură: aceea care pune în fața cumpărătorului potențial, direct, conștient, motivele pentru care acesta trebuie să opteze în favoarea sau defavoarea produsului.

Pentru noi rămîne convingerea că, în cazuri cu un gir instituționalizat, responsabil influențele subliminale pot fi folosite în scopul menținerii sau recîștigării sănătății. ■

Dr. Ion Ciofu,
Institutul de Psihologie



Comanda calculatorului cu ajutorul gândului

Pasionații de parapsihologie vor exclama fericiți: "în sfârșit!". Trebuie să-i dezamăgesc. Nu este vorba de telepatie sau de ceva asemănător, ci de folosirea pe scară largă a cunoștințelor dobândite pînă acum în urma studiului activității cerebrale.

Această poveste incredibilă a început în 1991, an în care conducerea concernului Fujitsu a cerut cercetătorilor săi să propună teme de cercetare ultrafuturiste, ne informează revista "Science et avenir" nr. 12 din 1993. Oferta era extrem de tentantă, mai ales prin faptul că în spatele ei se aflau fonduri de 80 milioane dolari, gata să fie sacrificate pe altarul cunoașterii. Dintre cele aproape 80 de teme propuse, a fost selecționată cea mai "trăsnită": **comanda calculatorului cu ajutorul gândului**. Totuși, vestita prudență japoneză și-a spus, încă o dată, cuvîntul: cercetătorii au la dispoziție 3 ani pentru a dovedi posibilitatea realizării practice a ideii lor. În acest interval de timp nu se are în vedere realizarea vreunei investiții majore. Dacă, după trecerea acestei perioade, rezultatele se vor dovedi promițătoare, atunci va fi luată decizia înființării unui laborator specializat care se va ocupa în exclusivitate de realizarea unor dispozitive comandate cu ajutorul gândului.

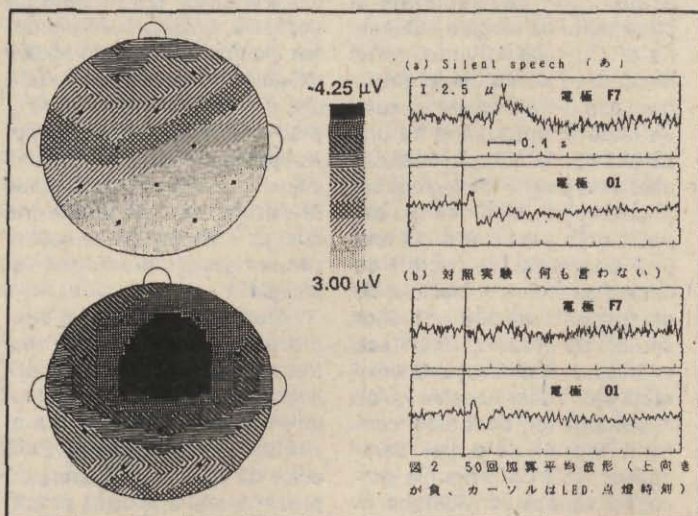
Ideea pare a fi extrem de atrăgătoare. Dar, pe lângă avantajele ei evidente (să ne gândim numai la cei paralizați), trebuie avute în vedere și o serie de pericole majore. Căci de la comanda cu ajutorul gândului la controlul gândirii nu este decît un singur pas, pe care se vor găsi destui să-l facă. Astfel singurul loc în care sîntem noi înșine, gîndurile noastre, riscă să devină o carte

deschisă care poate fi folosită împotriva și fără voia noastră. Dar, cu siguranță, oamenii vor învăța să înlăture acest pericol.

Pentru a pune la punct un sistem de comandă cu ajutorul gândului sînt necesare studii complexe în cel puțin două domenii de cercetare. Mai întîi este necesar să fie realizate acele dispozitive capabile să transpună gîndirea umană într-o formă materială (cum ar fi o succesiune de semnale electrice). În plus, trebuie găsită o corespondență biunivocă între actul gîndit și semnalul recepționat. Apoi trebuie găsită o cale de a transforma mesajul într-o formă inteligibilă pentru calculatoarele electronice. Această din urmă problemă este în mare parte rezolvată, deoarece în momentul de față există circuite electronice specializate (așa-numitele convertoare analog-digitale) capabile să transforme o mărime electrică oarecare în șiruri de "0" și "1", ce pot fi prelucrate, cu ajutorul unui program adecvat, de calculator.

În momentul de față, atenția cercetătorilor se îndreaptă către prima direcție de studiu. Trebuie definit, înainte de toate, tipul de limbaj interior care trebuie analizat. Problema nu este deloc simplă, deoarece trebuie făcută o distincție între gîndirea curentă și reprezentarea mentală a cuvintelor pe care sîntem pe punctul de a le pronunța. Norio Fujimaki, unul dintre cei cinci cercetători care se ocupă de acest program, spunea că "de fapt scopul nostru este să extragem, din activitatea cerebrală, mesajele precise care semnifică execuția unei acțiuni, deci limbajul acțiunii". Un studiu efectuat de cercetătorii de la Universitatea din Iowa

Aceste două cercuri exemplifică repartiția potențialelor electrice generate de activitatea cerebrală (cele trei mici semicercuri reprezintă nasul și urechile) a unui subiect care "gîndește litera a" (cercul de jos) și cea a unuia aflat în repaus (cercul de sus). În dreapta sînt reprezentate traseele encefalografice. Bara verticală reprezintă momentul aprinderii diodei care comandă "gîndește litera a" (cele două diagrame de sus) și, respectiv, "nu te gîndi la nimic" (cele două diagrame de jos).



pare să confirme existența unei asemenea "vorbiri tăcute". Ei au prezentat unor subiecți cu leziuni cerebrale, anatomic distincte, două serii de diapozitive care reprezentau fie obiecte, fie acțiuni în curs de desfășurare. Atunci când experimentatorii au cerut să fie descrise cele văzute, au constatat că unii dintre subiecți aveau dificultăți în identificarea numelor, iar alții în identificarea acțiunilor. De aici se poate trage concluzia că *limbajul interior* folosește două sisteme neuronale diferite pentru a-și reprezenta obiecte sau, respectiv, acțiuni.

După definirea obiectului de studiu, s-a trecut la munca de cercetare propriu-zisă. Norio Fujimaki a petrecut câteva luni la Universitatea din Sapporo pentru a lucra alături de profesorul Kuriki, specialist în măsurări electroencefalografice (EEG). Cercetătorul de la Fujitsu știa deja ce are de făcut. Trebuia să plaseze subiecții în două situații distincte: una care ar trebui să producă *vorbirea tăcută*, cealaltă trebuind să caracterizeze absența oricărui gând, așa-numita *liniște interioară*. Apoi urma să compare cele două tipuri de rezultate pentru a trage eventualele concluzii. "Pentru prima serie de experiențe am ales electroencefalografia, ea fiind una dintre cele mai simple tehnici de măsurare a activității cerebrale. Ea permite, cu ajutorul unor electrozi, să detectăm, într-o fracțiune de secundă, biocurenții provocați de neuronii care intră în acțiune. Am avut nevoie de subiecți extrem de disciplinați, capabili ca, la comandă, să gîndescă sau nu!" Subiecților umani li s-a cerut, pentru a identifica faza de *vorbire tăcută*, să "gîndească vocala a". Timp 6 de luni, fiecare dintre ei a fost supus la teste într-o cameră complet izolată fonic de exterior. Fiecare subiect era așezat în fața unui ecran pe care erau plasate două diode luminescente: roșie și verde. Norio Fujimaki povestește în continuare: "Trebuia, în cadrul fiecărui experiment, să evităm orice mișcare a subiectului care s-ar traduce inevitabil printr-o emisiune de unde cerebrale parazite. Pentru aceasta am fost nevoiți să-i imobilizăm într-un soi de clește. Este inutil să adaug că pînă și o simplă deglutiție era strict interzisă". În ceea ce privește metodologia testului, lucrurile sînt simple. Subiecților li s-a cerut ca în momentul aprinderii unui LED de o anumită culoare - și numai atunci - să gîndească litera a. Pentru a evita perturbațiile cauzate de obișnuință, din cînd în cînd culoarea LED-ului de comandă era schimbată.

Au fost efectuate, în total, aproximativ 600 de măsurători. La o primă analiză s-au putut stabili o serie de concluzii. Oricare a fost comanda dată (gîndește litera a sau nu gîndi litera a) s-a putut constata la aproximativ 0,3 s de la aprinderea LED-ului, o reacție cerebrală în zona posterioară a creierului. Această reacție este firească, dacă luăm în considerare faptul că aici sînt localizați centrii văzului. În schimb, lucrul cel mai important, la aproximativ 0,42 s după comanda "gîndește litera a", în zona frontală a creierului, s-a constatat producerea unei activități cerebrale similare cu cea din primul caz.

Pentru o interpretare mai corectă a rezultatelor

obținute, datele stocate au fost prelucrate cu mijloacele statisticii matematice. "Marele număr de teste efectuate ne-a permis să separăm zgomotele parazite de semnalul util și să găsim, în zona frontală a creierului, o undă cerebrală relativ intensă de potențial negativ de aproximativ -4,25 μ V. Durata acesteia variază între 0,4 și 1,2 secunde. Ea se afla laolaltă cu o sumedenie de unde de mică intensitate, cu potențiale negative sau pozitive, care pot fi interpretate ca fiind unde cerebrale legate de simțul văzului", explică Norio Fujimaki. Este de remarcat faptul că o undă cerebrală asemănătoare a fost descoperită și în cazul în care subiecților li s-a cerut să pronunțe litera a. De aici se poate trage concluzia că nu există nici o diferență, din punctul de vedere al activității cerebrale, între pronunțarea sau doar gîndirea unei anumite litere. Numai voința ne împiedică să trecem de la gînd la faptă, în ceea ce privește vorbirea.

Norio Fujimaki dorește să meargă mai departe în studiul undelor cerebrale caracteristice fazei de *vorbire tăcută*. Pentru aceasta sînt necesare dispozitive de măsură cu o mai bună rezoluție spațială (pentru a localiza mai exact neuronii care intră în acțiune), cu un timp de răspuns mic, la apariția semnalului (pentru a nu pierde informație utilă) și cu o sensibilitate mărită. Pentru a răspunde unor asemenea cerințe se are în vedere utilizarea magnetoencefalografiei (MEG). Această tehnică permite detectarea cîmpurilor electromagnetice extrem de slabe (așa cum sînt cele produse de biocurenți). Procedeu are o rezoluție spațială de 2 mm, iar timpul de răspuns este mai mic de două milisekunde. La aceste performanțe trebuie să adăugăm faptul că, în cadrul acestei metode, sondele de măsurare nu mai trebuie să fie în contact direct cu epiderma subiectului, ceea ce ar duce la un mai bun control al gîndurilor (este dificil să-ți controlezi gîndurile atunci cînd ai fixați pe corp zeci de electrozi). Dar, ca orice lucru bun pe lumea aceasta, magnetoencefalografia este extrem de costisitoare, ea implicînd utilizarea unor sonde magnetice supraconductoare răcite în heliu lichid. În plus, această tehnică se află încă în faza experimentală.

Totuși cîteva întrebări, deosebit de importante, străbat mediile științifice. Cum putem fi siguri că subiecții au gîndit cu adevărat ceea ce li s-a cerut? Nu cumva datele au fost alterate de informațiile pe care le prelucrează în permanență creierul uman? Pentru a înțelege mai bine ceea ce vreau să spun, este suficient să încercați, măcar pentru cîteva clipe, să vă "suspendați" gîndirea. Apoi, frazele pe care le rostim în gînd sînt reprezentate de creierul nostru doar ca o însumare de litere? Cum putem defini, din punct de vedere al activității mintale, utilizarea unor concepte, mai mult sau mai puțin complicate? Anii viitori ne vor aduce, cu siguranță, mai multă cunoaștere în acest domeniu atît de fascinant. ■

Cristian Român



In timpul unei conversații recepționăm diferite cuvinte și expresii de la interlocutorul nostru. Unele dintre ele ne produc o stare de iritare, ne enervează, altele ne calmează sau ne încurajează, după cum anume componente ale mesajului sînt neutre din acest punct de vedere.

Similar - chiar fără să vrem - noi înșine transmitem anxietate sau calm, agitație sau liniște. Dacă vom fi întrebați ce anume inducem altora, vom încerca un sentiment amestecat de curiozitate și suspiciune, pentru că nimănui nu-i face plăcere să fie anxios și toți am dori să fim liniștiți și să-i încurajăm pe ceilalți. Poate ar fi deci util să ne întrebăm: cînd vorbesc cu cineva îl calmesc sau îl enervez?

Cum influențează atitudinile mele evoluția unei relații interpersonale? Mă pot descurca în situații care cer calm? Mă simt mai bine și sînt mai eficient în anturajul unor persoane calme sau în cel al unor persoane foarte dinamice, dacă nu chiar agitate?

Răspundeți la întrebările testului și veți afla mai multe despre dv. și din acest punct de vedere. Veți găsi mai jos 20 de *expresii care ar putea să vă fie adresate în cursul unei conversații*; încercați să anticipați modul în care veți reacționa și alegeți dintre cele cinci reacții (răspunsuri) prezentate pe aceea pe care credeți că o veți manifesta. Răspundeți imediat, fără să vă gândiți și să "prelucrați" răspunsul, în sensul de a-l face cît mai plăcut sau... politic, rezonabil. Calculați-vă apoi punctajul total și citiți interpretarea. Deci, cum sînteți? Calm, liniștitor sau anxios?

Cum sînteți: calm, liniștitor sau anxios?

1. Trebuie să fii curajos!

- a) de ce îmi spuneți acest lucru?
- b) mulțumesc, voi încerca
- c) chiar că am nevoie de curaj
- d) frumoase cuvinte!
- e) ușor de spus, greu de făcut!

2. Nu înțelegeți nimic!

- a) nu mi se pare
- b) dv. nu înțelegeți!
- c) poftim?
- d) am înțeles foarte bine
- e) ei bine, este dificil de spus

3. Sînteți foarte bun!

- a) mulțumesc
- b) să nu exagerăm
- c) sînteți amabil
- d) îmi fac datoria
- e) sînteți convins?

4. Sînt mulțumit de această discuție!

- a) atunci să trecem la treabă
- b) de ce?
- c) și eu
- d) da, sînt de acord
- e) e plăcut pentru cineva să discute cu dv.

5. Am înțeles totul!

- a) nu mi se pare
- b) mă bucur
- c) foarte bine!
- d) să nu exagerăm
- e) sînteți sigur?

6. Deci, ce credeți că veți face?

- a) oricum, veți fi mulțumit
- b) nu știu

- c) o să mă gîndesc
- d) în orice caz, o să vă fac plăcere
- e) nimic

7. După modesta mea părere...

- a) nu păreți a fi modest
- b) mă interesează foarte mult părerea dv.
- c) de ce modestă?
- d) vă rog, spuneți-o
- e) dar părerea mea?!

8. Sper că sînteți de acord

- a) într-adevăr
- b) în mică măsură
- c) și eu sper la fel
- d) și dacă nu aș fi?
- e) asupra cărui aspect?

9. Vă spun că așa este

- a) foarte bine
- b) eu nu cred
- c) de unde știți?
- d) sînteți convins?
- e) am încredere în ceea ce spuneți

10. Mă plictisesc

- a) cum se poate?!
- b) pot să fac ceva?
- c) din vina mea?
- d) îmi pare rău
- e) căutați-vă ceva de făcut

11. Am nevoie de puțin ajutor

- a) cu plăcere
- b) cum vă pot ajuta?
- c) nu știu dacă vă pot ajuta
- d) nu pot să vă ajut
- e) să încerc

12. Nu sint deloc de acord

- a) nu mă interesează
- b) îmi pare rău
- c) de ce?
- d) asupra cărui aspect?
- e) haideți să discutăm problema

13. Nici nu mi-ar fi trecut prin cap

- a) ce anume?
- b) pentru că nu este important
- c) și de ce îmi spuneți mie?
- d) nu-i nimic, se putea întâmpla oricui
- e) mai bine!

14. Să încercăm să rămânem calmi

- a) în regulă
- b) sînt foarte calm
- c) de ce?
- d) dv. să fiți calm!
- e) nu e ușor

15. Mulți oameni sint stupizi

- a) nu e adevărat
- b) ce s-a întîmplat?
- c) sînt de acord
- d) sînteți convins?
- e) cine anume?

16. Mi-ar face plăcere să acționez așa

- a) dați-i drumul
- b) mie nu
- c) de ce?
- d) s-o facem împreună
- e) am dubii

17. Hotăriți-vă: da sau ba?

- a) nu pot
- b) de ce?
- c) foarte bine, mă voi hotărî
- d) și dv. ce veți face?
- e) nu hotărâsc nimic

18. Lăsați-mă să mă gîndesc

- a) cît doriți
- b) da, dar repede
- c) cît timp vă trebuie?
- d) foarte bine
- e) de ce?

19. Nu știu ce să spun

- a) nu-i nevoie, vă înțeleg
- b) trebuie să spuneți ceva
- c) spuneți ce vreți
- d) despre ce?
- e) să discutăm această chestiune

20. Sînteți un tip amuzant

- a) nu mi-a mai spus-o nimeni
- b) cine vorbește!
- c) dacă așa se prezintă lucrurile...
- d) de ce credeți asta?
- e) nu mi se pare.

Cotarea răspunsurilor

Varianta	Întrebare																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
a	3	4	5	5	2	4	1	4	4	3	5	1	5	4	1	4	4	5	5	3
b	5	1	3	1	4	2	5	1	1	5	4	3	3	5	5	2	5	1	2	1
c	4	5	4	3	5	3	3	5	3	2	2	2	2	3	2	3	3	2	1	5
d	1	2	1	2	1	5	4	2	2	4	1	5	4	1	3	5	1	4	3	4
e	2	3	2	4	3	1	2	3	5	1	3	4	1	2	4	1	2	3	4	2

Interpretarea rezultatelor

De la 20, la 39 de puncte: sînteți o sursă puternică de anxietate pentru cei din jur, induceți tensiune în ambianța dv. psihosocială. Vă place să acționați în situații de dezacord și conflict; chiar și distracțiile sînt de tip competitiv. Aveți o tendință netă către confruntare și tensiuni, care adesea sînt ocazii prin care vă supuneți la încercare.

Vă plac situațiile deosebite, variate și agitate; pe cei calmi îi considerați de-a drep-

tul anormali. Prezența dv. este dorită doar de puțini oameni, anume de aceia care sînt și ei agitați, nervoși, anxioși; împreună vă descurcați bine. Sînteți absolut contraindicat ca psihoterapeut, educator, mediator, lider etc.

De la 40 la 50 de puncte: sînteți predominant anxioși, tensionați. Vă puteți păstra calmul, echilibrul, dar numai pe perioade scurte de timp. Viața adevărată este, după opinia dv., agitație și încordare. Sînteți uneori solicitat pentru a anima anumite situații și microgrupuri sociale. Totuși,

pentru că induceți anxietate, nu sînteți agreat decît de puține persoane; majoritatea vă consideră dezordonat și deranjant. Nu sînteți indicat pentru profesii care cer un contact permanent, îndelungat cu oamenii.

(Continuare în pag. 35)

Traducere și adaptare:
Filaret Sîntion,
 Academia Navală
 "Mircea cel Bătrîn";
Jenica Sîntion,
 Laboratorul de Sănătate
 Mintală Constanța

Inainte de a descrie câteva tehnici sofronice, subliniem faptul că sofrologul realizează o anamneză aprofundată, obținând date cu privire la trecutul personal și familial al pacientului, la situația socioprofesională, speranțele lui legate de sofrologie. Apoi, sofrologul explică metoda propusă și modalitatea de desfășurare a sofroterapie. Dacă pacientul acceptă, se stabilește alianța sofronică.

Dintre tehnicile utilizate vom reda pe scurt trei dintre acestea, și anume **tehnica sofronizării simple** a dr. Henri Boon, **tehnica focalizării** a dr. Perez Slocker și **tehnica de sofrorelaxare "picătură cu picătură"** a dr. Caycedo.

coatele, mâinile, fesele, pulpele, călcâiele.

Prin intermediul metodei "terpnos.logos", terapeutul cere subiectului să-și reprezinte mintal fața și să-și relaxeze toți mușchii, începând de la rădăcina părului pînă la bărbie. Masca va "cădea", fața se va abandona relaxării.

Se trece apoi la alte regiuni ale corpului, se vor relaxa ceafa și umerii, adeseori părți crispate, apoi gîtul, omoplații, umerii, coloana vertebrală pînă la regiunea lombară. Subiectul e rugat să-și perceapă decontractia mușchilor spatelui, a tuturor tensiunilor care dispar progresiv din diferitele locuri și care atrag după sine modificări la nivelul percepțiilor și gândurilor lui. Respirația se eliberează, devine tot mai amplă și mai ușoară, o respirație abdominală.

sive, sofrologul, prin "terpnos logos", comentează progresele constatate la subiectul său. Această intervenție verbală, persuasivă și monocordă facilitează concentrarea și relaxarea.

La sfîrșit, subiectul trece încă o dată în revistă corpul său relaxat, apreciind relaxarea musculară și senzațiile de greutate și căldură comomente.

Cu ajutorul terapeutului, pacientul va ajunge la nivelul sofroliminal, între veghe și somn, pe cale de adormire. În cursul acestei "coborîri" asupra lui însuși, el continuă să aprecieze tot ceea ce percepe. Pleoapele sînt închise, culorile se estompează, zgomotele dispar, calmul interior pune stăpînire pe el.

Cînd va atinge nivelul sofroliminal, conștiința sa va fi îmbogățită cu percepții noi. "Corpul relaxat, spune

Tehnici sofronice

Tehnica sofronizării simple

Sofronizarea simplă, care constituie prima etapă a celorlalte tehnici sofronice, comportă o relaxare fizică și mintală. Are ca punct de plecare "relaxarea progresivă" a lui E. Jacobson.

Subiectul alege el însuși poziția care i se pare mai confortabilă. De cele mai multe ori se preferă poziția de decubit dorsal. E invitat să respire profund o dată sau de două ori, apoi să respire în voie. I se cere să închidă ochii pentru a se putea concentra mai ușor asupra corpului. El va conștientiza diferitele puncte de sprijin ale corpului său alungit: capul sau ceafa de pe pernă, umerii, spatelul, brațele,

Se trece la membrele superioare, subiectul concentrîndu-se asupra diferitelor părți, de la umeri pînă la degete. La nivelul palmelor, dosului mîinilor și degetelor, subiectul poate să capteze diferite senzații (căldură, furnicături) care dovedesc faptul că circulația sîngerului s-a ameliorat.

Urmează relaxarea membrului inferior, de la bazin la tălpile picioarelor: pîntecele, mușchii perineului, fesele, coapsele, genunchii, gamba, tălpile picioarelor. Brațele și picioarele devin grele, pacientul abandonîndu-se acestei greutate în membre. În întregul corp se realizează o diminuare a tonusului muscular. În timpul acestei decontractii progre-

Caycedo, este acolo și-n același timp departe". Senzația de "bien-être" e totală.

După o pauză de câteva minute, sofrologul invită subiectul să respire profund, ceea ce-i permite să părăsească nivelul sofroliminal și să "revină la suprafață". Va efectua mișcări cu picioarele, mîinile și mușchii feței. Repriza va fi completă cînd se va întinde, ca atunci cînd se trezește după un somn profund. În fine, va deschide ochii în momentul în care va simți că și-a regăsit întreaga energie.

Tehnica focalizării

Pacientul "sofronizat" este rugat, după ce a văzut fișa anatomică, să se concentreze numai asupra orga-

nelor sale bolnave, să le vadă, simtă și mai ales să le "trimită" căldură. El va fi în mod progresiv condiționat pentru creșterea fluxului său circulator în organele suferinde. Această acțiune le decongestionează și elimină rapid procesul inflamator. Tehnica se dovedește eficientă în pancreatită, artrită, hepatită, cistită, nefrită etc. Rezultatele clinice obținute ne permit prevederea unei dezvoltări considerabile a acestei metode.

Tehnica de sofrorelaxare "picătură cu picătură"

De comun acord cu bolnavul se realizează o sofronizare simplă. Pe o bandă de magnetofon se înregistrează vocea terapeutului care utilizează "terpnos logos". Durata benzii înregistrate va fi de 30 de minute. Pus în mișcare procesul de sofronizare, se procedează astfel:

◆ Se aplică pe cale intravenoasă, picătură cu picătură, o cantitate variabilă de ser fiziologic, la care se adaugă substanțele chimice indicate (de exemplu, antidepresive în caz de depresii, derivați de acid ribonucleic în caz de deficit și irigație cerebrală, amestecuri de vita-

mine, după caz).

◆ În același timp, sofrologul, prin "terpnos logos" înregistrat pe magnetofon, va favoriza la bolnav producerea unei sofromnezii libere, fenomen special al memoriei ce se produce în timpul sofronizării. Se realizează astfel o stare de hipermezie, terapeutul obținând un bogat material cu privire la precizarea anamnezii și la simptomatologia tulburării pacientului.

Ședința se termină printr-o desofronizare simplă. Acțiunea dublă a sofronizării cu produsul chimic activ dă rezultate deosebite în unele cazuri de confuzie, depresie, nevroză anxioasă, precum și în unele tulburări psihosomatice. Această tehnică se realizează sub un strict control medical.

*

În concluzie, principiul fundamental al sofroterapiei este acela că vindecarea nu reprezintă victoria medicului, ci a bolnavului. Aportul terapeutic al sofrologiei este important, completând armonios alte discipline medicale convenționale și permițând ameliorarea rezultatelor. În anumite cazuri bine determinate, sofroterapia poate fi uti-

lizată ca unic tratament, îndeosebit în lupta împotriva fricii și durerii. Este, de asemenea, foarte activă în cazul tulburărilor "funcționale" și se substituie parțial medicamentelor, adesea nocive și care nu produc întotdeauna efectul dorit.

Sofroterapia este indicată în următoarele situații: naștere fără dureri, control general al fricii și durerii la dentist și în toate tratamentele dureroase; pregătirea marilor intervenții chirurgicale; reducerea angoselor generate de infarctul miocardic și crizele de angină pectorală; hipertensiune arterială; tahicardie; astm bronșic și diverse tulburări respiratorii; diabet; constipație cronică; ulcer; cicluri menstruale dureroase; lupta împotriva bolilor de piele (foarte adesea declanșate de un factor emoțional); enurezis nocturn; obezitate, toxicomanie; frigiditate; impotență sexuală; vaginism; tratamentul insomniilor și migrenelor, ticuri; ameliorarea capacității de concentrare a atenției și a memoriei. ■

Cercetător științific
Odette Gîrlășu,
Institutul de Psihologie

Psihologia între tradiție și inovație

Cea de-a doua ediție a "Zilelor psihologiei timișorene" (22 - 23 aprilie a.c.), în organizarea Facultății de Psihologie și Asistență Socială din cadrul Institutului de Studii și Educație Permanentă din Timișoara, propune o temă de reflecție responsabilă asupra evoluției postdecembriște a psihologiei în România.

Sesiune de comunicări în domeniul științelor socio-umane

Organizația studenților din Universitatea Timișoara invită profesorii și studenții din domeniul filozofiei, psihologiei, sociologiei, politologiei și asistenței sociale la Sesiunea națională ce se va desfășura în perioada 20 - 21 mai a.c. la universitatea timișoreană.



Dependența de alcool

Dacă nu considerați alcoolul ca un drog sau ca o substanță ce provoacă dependența, greșiți din două puncte de vedere: ● alcoolul duce la încetinirea proceselor psihice, fiind un drog care afectează sistemul nervos și care face ca celulele nervoase să lucreze mult mai încet ● pentru anumiți indivizi, alcoolul reprezintă un potențial dependent.

Deși la început alcoolul sporește disponibilitățile omului pentru sociabilitate și îl face să se simtă mai bine, scăderea inhibiției și diminuarea autocontrolului provoacă o depresie destul de accentuată, pe măsură ce cantitatea de alcool din organism crește. Persoana care a consumat mult alcool devine instabilă din punct de vedere emoțional, își pierde controlul motor, are halucinații etc.

Alcoolicii - persoane dependente de alcool - nu au nici un fel de autocontrol asupra consumului băuturii. În primele stadii ale alcoolismului, oamenii tind să considere că a bea este o activitate recreatoare, ajungînd, apoi, după un timp mai scurt sau mai lung, să-și piardă interesul pentru activitățile care nu sînt direct asociate cu consumul de alcool. Ei încep să bea din ce în ce mai mult și lipsesc de la serviciu. Sigur, unii pot încerca să se abțină de la consumul de alcool, dar sînt incapabili să o facă multă vreme; își neglijează serviciul, familia și prietenii. În stadiul avansat de alcoolism, indivizii beau orice, fără discriminare. Consumul de alcool pe perioade îndelungate provoacă *delirium tremens*, agitație foarte pronunțată, dezorientare și

1 Credeți că sînteți un consumator normal de alcool? (Prin normal se înțelege faptul că beți mai puțin sau cît majoritatea oamenilor.)

2 Soția (soțul), părinții sau alte rude apropiate sînt îngrijorați ori își fac probleme în legătură cu consumul dumneavoastră de alcool?

3 V-ați simțit vreodată vinovat pentru că ați băut?

4 Prietenii sau rudele dumneavoastră apropiate cred că sînteți un băutor obișnuit, fără excese?

5 Sînteți capabil să vă opriți din băut cînd doriți?

6 Ați urmat vreun tratament pentru afecțiuni provocate de alcool?



7 A generat băutura probleme între dumneavoastră și soție (soț) sau între dumneavoastră și alte rude apropiate?

8 Ați avut vreodată necazuri la serviciu din cauza băuturii?

9 V-ați neglijat obligațiile, familia sau munca pe parcursul a două sau mai multe zile la rînd din cauza băuturii?

10 Ați cerut vreodată cuiva să vă ajute deoarece ați consumat prea mult alcool?

11 Ați fost vreodată internat în spital datorită consumului de alcool?

12 Ați fost vreodată oprit să faceți ceva de către cei din jur pentru că ați consumat alcool?

halucinații când nu au băutură la dispoziție. Consumul prelungit de alcool conduce la afecțiuni cronice ale ficatului, precum și ale creierului.

Abuzul de alcool reprezintă o problemă pentru multe categorii de oameni. Linia de demarcație dintre băutorul de ocazie și cel ce bea sistematic este nesesizabilă; există, totuși, diverse modalități pentru identificarea naturii tipului de băutor.

Deși nu este clar de ce unii oameni ajung să fie dependenți de alcool, se poate afirma că există, în mod evident, câțiva factori implicați în această boală. Dintre aceștia, o pondere deosebită o au antecedentele de alcoolism în familie; este mult mai probabil ca individul ce provine dintr-o asemenea familie să devină alcoolic decât o persoană care nu are nici o rudă alcoolică în generațiile apropiate.

O altă explicație pentru alcoolism se concentrează pe calitățile "întăritoare" ale alcoolului: folosirea acestuia este considerată, în mod fals, un mijloc de

"fortificare". Dar de ce unii oameni sînt capabili să-și controleze consumul de alcool și alții fac din băut o obișnuință n-a fost încă pe deplin explicat. Anumite studii au sugerat că răspunderea o au factorii socio-culturali. De exemplu, există mari diferențe de natură religioasă și etnică în consumarea alcoolului. Mai mult, în unele medii și profesii, acuitatea vizuală este asociată cu folosirea alcoolului, în special de către oamenii aflați în stadiile inițiale ale alcoolismului.

Cauzele instalării dependenței de alcool trebuie să fie bine analizate în fiecare caz în parte. Dacă sînteți interesat de această problemă, vă oferim un test, care, sperăm, vă va ajuta să realizați în ce măsură băutura a devenit sau nu o problemă pentru dumneavoastră sau pentru cei apropiați. Deoarece nimeni nu are cum să afle răspunsurile, vă sfătuim să fiți cît mai sinceri și corecți cu dumneavoastră înșivă. Răspundeți prin DA sau NU.

Cotarea și interpretarea rezultatelor

Acordați-vă cîte un punct pentru fiecare DA la întrebările 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11 și 12 și cîte un punct pentru fiecare NU la întrebările 1, 4, și 5. Adunați punctele acordate și evaluați rezultatul după următoarea scală: 0 - 3 puncte = nealcoolic; 4 - 5 puncte = posibil alcoolic; 6 - 12 puncte = alcoolic.

Alarmant sau nu? Dacă au apărut semne că băutura a devenit pentru dumneavoastră o trebuință irezistibilă și a creat o dependență fizică și psihică, adresați-vă cît mai curînd unui specialist pentru consiliere și tratament. În anumite cazuri poate fi vorba de o predispoziție genetică, în altele pot acționa factori de mediu - cum sînt diferite obiceiuri, tradiții, factori socio-culturali -, care conduc la dependența față de alcool. Aceasta este dificil de controlat. De aceea, neapărat, oamenii dependenți de alcool trebuie să apeleze la un ajutor calificat pentru rezolvarea necazurilor, pînă nu este prea tîrziu. Solicitarea ajutorului specializat reprezintă primul pas către conștientizarea situației în care a ajuns cel ce a abuzat de alcool. Curaj și succes! ■

Traducere și adaptare:
psiholog **N. Lăudatu**



ÎL "FACE" SAU NU



Hainele oferă informații despre poziția socială și ocupațională, opțiunile politice, nivelul aspirațiilor celui ce le poartă.

Fiecare dintre noi își petrece o bună parte a timpului vizitând magazine de confecții, probând haine, discutând despre ele, admirând și criticând ultimele creații ale marilor case de modă. Vedem în plină iarnă tineri în tricou și în blugi, bărbați purtând costum și cravată cu nodul strâns pe vîpia verilor bucureștene, femei ce-și acoperă cu îmbrăcămintea anumite părți ale corpului în funcție de profesie, vîrstă, anotimp, perioadă a zilei, loc, religie etc. Hainele sînt lucruri cu care ne întîlnim în permanență, ori de cîte ori avem de-a face cu cineva. Observînd mai atent îmbrăcămintea celor cu care intrăm în contact vizual, putem spune că alegerea și combinația lor sînt nesfîrșite. Pentru cei obișnuiți a citi simbolistica hainelor, culoarea și materialul unei cravate pot fi suficiente pentru a scrie volume despre cel ce o poartă. Se spune că prima impresie este esențială pentru mersul ulterior al unei relații. Însă, înainte de a comunica verbal, are loc un "dialog" prin îmbrăcămintea. Semnificațiile transmise de haine afectează percepția și modul de a acționa ale celuilalt. În măsuri diferite, fiecare preia din încărcătura informațională a hainelor celorlalți. Cel mai adesea "citim" poziția socială și ocupațională a individului.

Moda și... autocunoașterea

Întrucît se pare că femeile sînt mai dependente de modă decît bărbații, le oferim un scurt test care, sperăm, le va ajuta să se autocunoască mai bine.

Răspundeți cu sinceritate la întrebările care urmează:

1 Vă îmbrăcați după moda sezonului, chiar dacă nu este absolut necesar?

- a. da;
- b. nu.

2 Ce culori preferați?

- a. deschise, vii;
- b. închise.

3 Care stil vă caracterizează cel mai bine?

- a. clasic;
- b. sportiv;
- c. în ton cu moda.

4 Ați fi încîntată să fiți apreciată ca promotoare a celei mai extravagante mode?

- a. da;
- b. depinde de împrejurări;
- c. nu.

5 Vă plac combinațiile șocante de culori?

- a. da;
- b. cîteodată;
- c. nu.

6 Ce fel de geantă ați prefera să purtați?

- a. sport;
- b. gen "lădiță" (sau "sacoșă");
- c. plic;
- d. în ton cu moda.

7 Ce podoabe preferați să purtați la gît?

- a. coliere din pietre prețioase;
- b. mărgel;
- c. pandantive;
- d. nimic.

U HAINA PE OM?

De multe ori distribuim corect oamenii în categorii precum: "savanți", "muncitori", "funcționari", "patroni". Predicția devine sigură în cazul celor din instituții înalt formalizate, ca armata, poliția sau biserica.

Cu puțină imaginație ghicim într-un tînăr cu blugii albiți sau rupți, hanorac militar și bocanci un revoltat (cum a fost cazul tinerilor occidentali din anii '60 și '70). În SUA, îmbrăcămintea mai neoficială și mai sportivă (casual) este asociată cu o opțiune politică mai liberală, pe cînd costumul închis la culoare, cu vestă indică o persoană ce probabil ar vota cu republicanii. Exemple de precizie a orientării politice pe baza hainelor există din belșug: comuniștii chinezi, stîngiștii francezi, tinerii "skin-head" din Germania. În România postdecembristă, cel puțin puloverul și vesta, pe de o parte, și fularul, pe de altă parte, au făcut carieră. Varietatea de pulovere ce au putut fi văzute în zilele Revoluției la televizor s-au perpetuat, adesea pe drumuri încălcate, pînă în peisajul politic actual. În perioada stalinistă salopeta și pufoaica, parte a vestimentației proletcultiste, constituiau bune referințe pentru cei ce le purtau.

Hainele pot furniza informații și asupra apartenenței individului la diferite *subculturi*.

Astfel, după hainele întrebuițate și după accesoriile folosite, tinerii se etichetează între ei drept "depecheri", "raperi", "hipioți", "rockeri" sau "cocalari". De multe ori hainele oferă individului *identitatea și acceptarea* în cadrul unui grup social. Îmbrăcămintea poate clarifica aspecte precum *identificarea cu rolurile de sex, etnicitatea, priorități estetice, nivel de aspirație*.

Pe lîngă procesele de comunicare al căror suport este, s-a studiat și relația dintre îmbrăcămintea și percepția personalității. Shelly Harp, Shirley Strech și Dennis Harp au organizat un experiment prin care și-au propus să cerceteze felul în care îmbrăcămintea individului influențează percepția personalității sale de către ceilalți. Prin rețeaua de televiziune internă de la Texas Tech University a fost prezentată aceeași știre de către trei prezentatoare îmbrăcate sobru, mai sportiv și, respectiv, după ultima modă. Fiecărui student ce urmărea știrea i s-a cerut să caracterizeze prezentatoarea după credibilitate, competență și onestitate. Aceste trei calități luate împreună formau indicele de credibilitate percepută. Din răspunsurile studenților a rezultat că îmbrăcămintea prezentatoarelor avea un efect important asupra

Și acum **acordați-vă următorul punctaj:**

1. a - 3; b - 0. 2. a - 3; b - 2. 3. a - 0; b - 3; c - 5. 4. a - 5; b - 3; c - 0. 5. a - 5; b - 3; c - 0. 6. a - 4; b - 3; c - 2; d - 0. 7. a - 7; b - 5; c - 3; d - 0.

Faceți totalul punctelor obținute.

Interpretarea rezultatelor

Dacă ați obținut:

Între 3 și 9 puncte: sînteți o persoană conservatoare, prețuiți, înainte de toate, tihna și stabilitatea. În relațiile cu oamenii acordați o mare importanță manifestărilor exterioare. De asemenea, vă apropiați greu

de cineva, dar dacă o persoană vă cîștigă simpatia se va bucura de ea timp îndelungat. Sînteți o bună gospodină și o mamă exigentă cu copiii.

Între 10 și 18 puncte: caracterul dv. este contradictoriu; treceți de la bucurie la tristețe, de la optimism la pesimism fără motive deosebite. Vă place agitația, vă schimbați des părerile, stîrnind dezaprobarea celor din jur. În muncă vă evidențiați prin rapiditate și perspicacitate, dar și în activitatea profesională apar momente de apatie.

Între 19 și 27 de puncte: vă acomodați cu

rapiditate oricărei situații, stabilind cu ușurință relații cu cei din jur, care, la rîndul lor, vă acceptă la fel de ușor. Sînteți o persoană calmă, binevoitoare, știți să vă stăpîniți, însă, atunci cînd trebuie, sînteți capabilă de reacții rapide și energice. Chiar și celor care la început au manifestat rețineri sau antipatie față de dv. le cîștigați încrederea Sînteți conștincioasă și punctuală în tot ce faceți.

Peste 27 de puncte: indiferent de vîrsta pe care o aveți, rămîneți mereu tînără. Luați parte la bucuriile și necazurile celor din jur, fiind deosebit de sensibilă. ■



credibilității percepute. Cea mai credibilă a fost prezentatoarea îmbrăcată sobru, probabil datorită identificării cu tipul de îmbrăcăminte pe care îl poartă de obicei spicherii.

Orele petrecute în fața oglinzii, energia consumată deliberînd ce este și ce nu este potrivit pentru mine, ce "mă prinde" și ce nu demonstrează importanța hainelor pentru relevarea personalității. Interesul pentru haine este specific deopotrivă "sclavilor modei" - cei ce nu pierd prezentările de modă autohtone sau străine -, dar și majorității dintre noi. Nu toți dorim să purtăm ultimele creații vestimentare, dar majoritatea vrem să ne îmbrăcăm potrivit rolurilor pe care le performăm fie ele sociale, sexuale sau profesionale. Alegerea hainelor face parte din procesul de autodefinire, de prezentare a eului, în diferitele situații și roluri pe care le performăm. Cred că nu întîmplător studenții de la facultățile cu profil economic au o preferință vădită pentru sacou, cravată și servietă diplomat cu cifru (accesorii asociate cu rolurile de manager, antreprenor sau director economic), pe cînd studenții de la facultățile umaniste precum Filologia, Filozofia sau Sociologia se îmbracă mai simplu, mai neoficial (aspect asimilat cu rolurile de intelectuali).

Autodefinirea la locul de muncă constituie, probabil, o problemă pentru multe femei. În lipsa unor modele de rol, îmbrăcămintea femeilor capătă adesea influențe masculine (cazul femeilor aflate în funcții de conducere). În cadrul unui experiment, Thomas Cash de la Old Dominican University (Statele Unite) a cerut unor manageri de companii să evalueze cererile de angajare ale unor femei în funcții de conducere. Managerilor le erau arătate fotografiile solicitantelor, aceștia urmînd să se pronunțe asupra calităților lor manageriale. Thomas Cash a descoperit că solicitantele de tip managerial (mai puțin feminine - tunsori mai scurte, folosirea moderată a cosmeticeleor, purtînd taior) aveau mai multe șanse de a fi angajate decît cele îmbrăcate specific feminin. Psihosociologul american consideră că "o femeie sexy, în mod sigur, va avea un interviu de angajare mai lung, dar nu va obține slujba".

Relația dintre îmbrăcăminte și personalitate nu este unidirecțională. Două exemple vin în sprijinul acestei afirmații. În situații stresante (examene, întîlniri, interviuri profesionale), îmbrăcămintea poate furniza încredere în sine, acționînd ca suport afectiv. Michael R. Solomon a descoperit că un sfert din studenții pe care i-a interogat se simțeau mai siguri cînd purtau blugi LEVI'S. Celălalt



Îmbrăcămintea este cel mai evident indicator al apartenenței la diferite subculturi

exemplu se referă la recomandarea pe care o fac uneori medicii psihiatri pacienților deprimați, și anume aceea de a-și cumpăra haine noi. Ele pot schimba felul în care pacienții se simt față de ei înșiși.

Experimentele și constatările invocate conduc la o singură concluzie: haina îl "face" pe om și, mai ales, influențează relațiile interpersonale și modul în care este perceput. Percepția sinelui indivizilor este produsul interacțiunii și, în acest proces, hainele au un rol important. Fiți siguri că vestimentația dumneavoastră este cît mai adecvată cu modelele de rol pe care le adoptați. Cu alte cuvinte, felul în care vă îmbrăcați să semene cu imaginile (chiar stereotipurile) pe care ceilalți le au despre activitatea pe care o desfășurați. Aceasta vă va spori credibilitatea în ochii celorlalți, dar și în ochii dumneavoastră. În al doilea rînd, încercați să faceți legături între schimbările ce au loc în societatea românească, adică ascensiunea unor noi tipuri de indivizi, declinul altora, apariția unor noi profesii, stratificarea socială crescîndă, mobilitatea geografică și socială în creștere, influențe culturale și felul în care "actorii" sociali implicați în aceste procese se îmbracă. În cazul în care "imaginația sociologică" vă ajută, veți descoperi lucruri semnificative pentru "timpul nostru"!

Liviu Chelcea,
student, Universitatea București

Cite ceva despre

In dicționarul *Larousse classique* (Paris, 1957), se consideră minciună "propoziția contrară adevărului". În *Lettre* găsim o definiție asemănă-

minciună,

toare: "discurs contrar adevărului făcut cu intenția de a înșela". Aceste definiții par a fi restrictive. Ele se raportează la limbajul verbal, ca și cum am putea minți numai vorbind.

Dar la fel de bine se poate minți prin gesturi, mimică, comportament. "Cele mai crude minciuni - scrie Robert Louis Stevenson - sînt spuse adesea în tăcere. Un om poate să fi stat ceasuri întregi fără să deschidă gura și totuși să fi fost un prieten neioial sau un jalnic calomniator". De asemenea, putem minți apelînd nu numai la entități minimale (enunț, gest), ci și la unități mai mari de discurs lingvistic sau neverbale.

Definirea minciunii în termenii discursului contrar adevărului comportă anumite discuții. Sextus Empiricus, în *Contra rectorilor*, poposind asupra termenului "convîngător", îl explicitează în trei feluri: «într-un sens se numește astfel ceea ce e adevărat în mod evident și care, producînd o reprezentare a adevărului, ne obligă să ne dăm adevăruț; în al doilea sens "convîngător" se numește ceea ce este fals și, după ce produce o reprezentare a adevărului, ne silește să ne dăm adevăruț - ceea ce e retorii obișnuiesc să numească "verosimil", fiindcă este asemănător cu adevărul; în al treilea sens, "convîngător" se numește ceea ce e comun adevă-

rului și falsului». Observăm că în al doilea sens identificăm în actul convingerii minciuna. Ea se caracterizează prin intenționalitate. Nu este o simplă eroare. Minciuna este o "greșeală" intenționată, învăluită și susținută pragmatic. Interesul pus în joc prezidează efortul agentului mincinos în determinarea la receptor a

unei atitudini convenabile lui. Puțin îl interesează pe mincinos dacă ceea ce emite se referă la o realitate de fapt și de drept. Adevărul referențial se supune adevă-

inducere în eroare,

rului pragmatic, încît orice minciună este "adevărată" pragmatic.

Minciuna este un enunț intenționat ce etalează o informație mai mult sau mai puțin contrafactuală. Spunem astfel pentru că informația poate avea și referenț real, atunci cînd ideea atașată

simulare

informației transmise este eronată, dar întîmplător informația transmisă concordă cu realitatea. Prin această conduită simulată se produce un decalaj între forma gîndită și forma transmisă, în sensul că una se interiorizează, dar alta se spune. Analizînd minciuna la intersecția dintre forma gîndită, forma transmisă și factualitate, vom reține următoarele:

◆ Între forma gîndită și factualitate trebuie să se instituie un raport de adecvare; un mincinos, ca să parvină la avantajele actului său, trebuie să cunoască toate

datele problemei, trebuie să fie foarte "realist".

◆ Simularea este asigurată de divergența dintre forma gîndită și forma exprimată; dacă acestea coincid, se ajunge la un comportament sincer - ceea ce nu este de dorit (!).

◆ Între forma transmisă și factualitate se stabilește un raport de convergență pragmatică; din perspectivă strict discursivă, relația este arbitrară: ceea ce se afirmă poate să existe sau nu.

◆ În timp ce forma gîndită are referențialitate obiectiv-pragmatică, forma transmisă are referențialitate subiectiv-intențională; orice intenție se va travesti într-o formă discursivă corespunzătoare. Cu cît legătura "subterană" dintre cele două niveluri

intenționale este mai opacă pentru receptor, cu atît succesul inducerii în eroare este asigurat.

Conchidem în acest punct al demersului nostru că minciuna este un act al unui agent (sau agenți) îndreptat asupra unui pacient (sau pacienți), caracterizat prin adoptarea unui comportament voit contrafactual, cu referențialitate prioritar pragmatică, vizînd o finalizare persuasiv-acțională.

Merită minciuna să fie atît de mult hulită? Credem că nu. Să presupunem un cadru non-mitomanic de mișcare a agentului pentru înfăptuirea dezideratelor sale. În acest caz, el va trebui să aștepte un context prielnic, ceea ce înseamnă timp, dar, mai ales, va fi nevoit să apeleze la strategii mult mai costisitoare: amenințare, furt, forță etc. În comparație cu aceste mijloace, "minciuna - afirmă Guy Durandin - se prezintă în primul rînd ca o conduită non-agresivă", ca "o economic de forțe, în cursul

unei lupte". Deci, minciuna ar putea figura într-un viitor tratat al lucrului... ușor făcut!

Să recunoaștem, apoi, că minciuna nu se află la îndemâna oricui. Ea presupune inteligență, uneori chiar geniu. Să evidențiem coeziunea și logica "de fier" a articulațiilor sale interne. "Se știe - remarcă Ch. Perelman - greutatea care reprezintă pentru minciunos de a menține coerența universului său fictiv." Condiția succesului unei minciuni este dată de consistența sa internă. Nu în zadar se spune că o bună minciună trebuie să fie crezută și de cel care o vehiculează.

Minciuna este reclamată și de factorul civilizație. În primul rând pentru că ea presupune o anumită performanță a gândirii umane. "Eu sugerez - scrie George Steiner - că momentul când limbajul a devenit uman a fost strâns legat de momentul când omul a inventat o poveste, un mit pentru a scuza o greșală pe care a făcut-o... și sugerez că evoluția limbajului specific uman își are originea în mare măsură în descoperirea unor mijloace sistematice de a nega o știre falsă, de exemplu o alarmă falsă, și din descoperirea înrudită a povestirilor false - minciuni - folosite fie ca scuze, fie în glumă."

Dar minciuna este o conduită "civilizată" și din alt motiv. Societatea instituie o multitudine de norme care nu întotdeauna sînt respectate în litera lor. "Subiecții suportă dificil regulile... și dacă uneori se mint, aceasta se împlinește deoarece introduc sub adăpostul legii un raport de forțe." Dar marea avantaj al minciunii pentru cel ce minte este că acest raport de forțe nu este recunoscut ca atare. Această "revoltă" a minciunosului răstoarnă legea care funcționează doar pentru alții. Din acest punct de vedere - conchide Durandin - "minciuna nu este un produs al civilizației, ci mai degrabă un eșec al acesteia, ea nu este o pacoste nouă, ci un derivat al agresiunii originare".

Să nu uităm de funcția **protectoare și terapeutică a minciunii** pentru individ. Prin minciună și neadevăr omul poate mai ușor să înfrunte realitatea și timpul. El își creează singur minciuni cînd nimeni nu-l minte. "Omului - spunea Tudor Argezi - îi place să se mintă și să fie mințit și cînd nu-l mai minte nimeni și nimic se dezagregă." De aici miturile speranței și utopiile create de umanitate, care nu sînt construite arbitrare, ci orizonturi tonifiante și propensatoare pentru om. "Avem nevoie de minciuni pentru a birui această realitate, acest «adevăr», avem nevoie de minciuni pentru a trăi" - ne atenționează Nietzsche la un moment dat în *Voința de putere*.

Omul nu mai este pus în situația de a încălca explicit regulile comunitare, ci eludează prin minciună jaloanele înrădăcinate socio-instituționale, care îi par tiranice, neîntrînd totuși în conflict direct cu instituțiile ce le promulgă. Minciuna, ca "evaziune cvasilegalizată", poate funcționa ca "supapă de siguranță" în societățile înclinate spre anomie. Generalizată la scara întregii comunități, ea poate "garanta" o funcționare acceptabilă în măsura în care actorii cei mai importanți acceptă "regulile jocului". Am putea avansa chiar ipoteza că o astfel de generalizare asigură o coeziune mai puternică respectivei societăți, comparativ cu o altă societate în care se spune numai adevărul; de regulă, mai degrabă minciuna îi strînge laolaltă pe oameni decît sinceritatea. Că o societate se poate clădi pe minciună e lucru evident. Rămîne de văzut în ce măsură o atare societate (mai) este de dorit.

Sînt suficiente cuvinte și idei care nu fac casă bună cu factualitatea și cu adevărul. Însuși conceptul de adevăr este "un ideal fictiv al sălilor de tribunal sau al seminariilor de logică". Rudimente ale strategiilor contrafac-

tuale, sub formă de camuflaje, viclesuguri, inducere în eroare, sînt prezente și în lumea animală. În timp ce neadevărurile animalelor sînt reflexe instinctive, acelea ale omului sînt voluntare, gratuite și chiar creatoare. Seria răspunsurilor false la o problemă este foarte mare, încît acest caracter "nemărginit" al falsității este important "atît pentru libertatea umană, cît și pentru geniul limbii".

Minciuna este facilitată de limbaj. Caracterului arbitrar al semnificativului față de semnificat potențează, într-un fel, alunecarea vorbirii spre înșelăciune. Profund de faptul că semnele lingvistice nu seamănă cu lucrurile (poate cu excepția onomatopeelor și a semnelor iconice), ele pot fi folosite pentru a afirma că ceea ce este nu este și ceea ce nu este, este. De aici și bizara definiție dată de Umberto Eco semioticii, ca "disciplină care studiază tot ceea ce poate fi folosit pentru a minți".

Unele figuri de limbaj au originea în această capacitate a limbii de a păcăli. Metafora este cea strategie de discurs prin care limbajul, eludînd funcția de a descrie, se erijează în factor de a masca sau dosi. "Metafora - consideră Du Marsais - este o figură prin care se transportă... semnificația proprie a unui cuvînt la o altă semnificație care nu i se potrivește decît în virtutea unei comparații pe care o facem în minte." Și alegoria, și fabulația, și antifraza sînt mai mult sau mai puțin "copiii ficțiunii", căci, după cum conchide Paul Ricoeur, a figura înseamnă "a vedea ca, dar nu întotdeauna a vedea sau a face să se vadă".

Limbajul "mîncinos" oficiază, întemeiază - chiar - marea literatură. Pentru funcția creatoare a limbii, neadevărul sau mai puțin-decît-adevărul sînt mijloace de sporire a expresivității. Imprecizia cuvintelor, aleatorismul structural al gramaticii poetice, haloul indeterminat de semnificații derivate sînt tot atîtea modalități de a ascunde, de a tăgădui, a pluti în

ambiguitate. Poezia - de pildă - trăiește, de fapt, prin ceea ce nu se spune în ea. A spune înseamnă a perima. Mesajul poetic ține de un zburcior al istorisirii și este format mai degrabă dintr-o suită de abțineri și tăceri. Dacă se spune ceva, aceasta se face "printre rînduri" și - eventual - "din dispenzare", cum ar spune Nichita Stănescu.

Arta, ca sistem specific de semnificare, se împacă bine cu mimarea, prefăcătorii și minciuna. Ea nu este o simplă înșelăciune și nu se reduce la aceasta, căci altfel, repudiindu-i mijloacele perfide de însuare, am suprima-o, dacă nu s-ar năru singură sub propria-i ipocrizie. "Arta - spune Picasso - este o minunată minciună care ne face să ne dăm seama de adevăr"; dar, după cum afirmă M. Blanchot, ea poate fi și o "primejdioasă putere de a merge către ceea ce este, prin înfinita multiplicitate a imaginărilor". Ca să nu lezeze, ea își maschează ceea ce are de spus sub faldurile prefăcătoriei.

Vorbirea prefăcută realizează un decalaj vizibil între referință și referent. Semnificația acestui tip de discurs nu se mai decelează prin raportarea la referent. "A vorbi pentru a minți nu este același lucru cu a vorbi pentru a constata, ci pentru a acționa: orice minciună este în mod necesar performativă. Vorbirea prefăcută este în același timp povestire și acțiune." Marcarea apropierea minciunii se face, paradoxal, prin invocarea adevărului. Ulise, în *Odiseea*, își prefăcătoarește simptomatice toate prefăcătoriiile prin formula "curat și drept ți-oi da răspuns la toate".

Sub masca unor conduite conformiste (mincinosul nu este recalcitrant, el "nu sare în ochi"), inventînd mereu tactici derutante, simulatul se complăce într-un fals relațional cu implicații atât asupra indivizilor apropiați, cît și asupra comunității întregi. Totuși,

o societate formată numai din simulanți nu poate exista. Minciuna se repartizează, se distribuie, este polarizantă și polarizează spațiul social și politic. Ea este practică fie de putere, fie de cei ce doresc să parvină la ea. Ca o minciună să existe cu adevărat, ea trebuie să se adreseze cuiva și să fie crezută. Ca și în pictură, se structurează un "trompe-l'oeil" social, un spațiu simulat, regizînd astfel gesturile și acțiunile actorilor sociali într-o anumită direcție. Acest spațiu foarte intim este și trebuie să fie apanajul celor puțini, al Conducătorului; păstrarea secretului acestui orizont cețos generează și sacralizează, într-un fel, puterea lor. "De la Machiavelli, oamenii politici au cunoscut probabil acest secret: că stăpînirea unui spațiu simulat este originea puterii, că politicul nu este o funcție, un teritoriu sau un spațiu real, ci un model de simulare, ale cărui acte manifeste nu sînt decît efectul realizat" (Jean Baudrillard). Prin acest vicleșug de inducere la mase a iluziei "realității" și "adevărului", prin acest simulacru, puterea se perpetuează și devine, astfel, eficientă. Să ne aducem aminte de Marele Inchizitor din Dostoievski, care numai el știa că Dumnezeu nu există, dar aceasta constituia secretul și puterea lui. Astăzi, funcționează și alte secrete. De pildă, "secretul băncii - arată J. Edem-Hallier - este mai presus de toate celelalte. Inițiativa, acești preoți, acești teologi ai cifrelor, își transmit secretul, căci numai ei îl cunosc și rid pe furie. Dar eu am să vi-l destăinui: de fapt banii nu există".

Fenomenologia minciunii se insinuează și în actul didactic. Educatorul poate fi vizat și ca un simulant: al atotcunoscătorului, al stăpînirii situației sau a sinelui. El trebuie să joace, uneori, rolul imperturbabilului, al înțeleptului, al prietenului. Pe de altă parte, elevii sînt puși în postura de a se

adapta unei situații oarecum artificiale, cea creată și regizată de profesor. Elevii, în clasă, nu mai sînt ceea ce sînt de fapt, nici profesorii. Și profesorii, și elevii simulează constant comportamente așteptate, prognozate, normale, în consens cu modelele de profesor, de elev, de școală. Înregimentarea în acest "spațiu de joc", pînă la un punct, este benefică și garantează eficiența demersului didactic. Naturalitatea situațiilor și a relațiilor nefiind posibilă, rămîne să se apeleze la substitute, modele, mai mult sau mai puțin abstracte. Sub "clopotul de sticlă" al instituției școlare sînt exersate cunoștințe și experiențe condensate, tipice, exemplare, în ritmuri prestabilite, calculate, parcimonios desfășurate. Randalamentul încorporării acestor instrumente ține și de dimensionarea acestui "spațiu de simulare" care este școala. Nu de puține ori s-a cerut expres ca școala să aducă în ea realitatea sau, mai mult, să fie viața însăși. Numai că așa ceva nu-i posibil. Ne mulțumim ca școala să fie un simulacru al realității, o "anticameră" a ei, o experiență "in vitro". Iar eficiența ei este dată nu de concretitudinea stufosă a existenței (ne) desfășurată în ea, ci de abnegația cu care selectează și izolează faptele, cazurile, posibilitățile. Eficiența instrumentului încorporat ține și de calea abstractă, "sintetică" de derivare a lui, ceea ce-l poate face mai suplu și mai pasibil de generalitate.

Să fie minciuna, inducerea în eroare, simularea demne de disprețul nostru? Și da, și nu. Da, în măsura în care, neluîndu-le în serios, ne încătușează. Nu, în măsura în care ne ajută să ieșim din ele, chiar mințindu-ne. ■

Lector
Constantin Cucos,
Universitatea
"Alexandru Ioan Cuza" -
Iasi

REVISTA DE LINGVISTICA SI FILOLOGIE

Limbajul semnelor

“Cînd accept limbajul altei persoane, eu accept persoana, cînd resping un limbaj, resping persoana, deoarece limbajul este parte din noi înșine. Cînd accept limbajul semnelor, accept surdul și este important să ne reamintim că surdul are dreptul să fie surd, nu trebuie să-l schimbăm, trebuie să-l învățăm, să-l ajutăm, dar trebuie să-i permitem să fie surd, el are dreptul să fie handicapat.”

Citatul face parte dintr-un interviu luat în 1973 psihiatrului norvegian surd Terje Basilier, în cadrul programului oficial pentru surzi al televiziunii daneze. Respectul cu care Basilier se referă la populația lipsită de auz nu privește doar limbajul semnelor, ci, în mod egal, cultura care s-a dezvoltat adesea în jurul acestui mijloc de contact.

A fi diferit

Faptul că unii oameni au un handicap, sînt diferiți i-a determinat adesea pe cei din jurul lor, care nu sînt handicapați sau care sînt capabili să-și ascundă unicele lor defecte, să se simtă, conștient sau inconștient, mai bine sau mai normal decît handicapații. Acest sentiment creează o atitudine de tutelă: există cei care primesc asistență și cei care asigură asistență. Dar această concepție a handicapatului ca pacient ce are nevoie de ajutor ne face pe noi să neglijăm faptul că grupurile de persoane handicapate, ca și alte minorități, au capacitate de creație, printre care unele sînt de o reală valoare. Multe persoane handicapate au o viață bogată, deoarece în relațiile lor cu alte persoane, în special cu cele asemenea lor, ele dau și primesc aceeași situație, în timp ce noi tindem să le privim doar ca persoane care primesc.

Un handicap poate lega un grup de persoane într-o comunitate psihosocială, care dezvoltă propriile sale

standarde și obiceiuri și care pot constitui un întreg model cultural; se formează o sub-cultură, care există în armonie sau în conflict cu cultura generală a societății de bază.

O problemă psihosocială importantă a persoanelor handicapate este aceea că ele nu trăiesc într-o singură societate, ci cel puțin în două culturi, iar cel mai adesea în poziție marginală, neapartenind în întregime nici uneia din cele două culturi. Cel mai dureros pentru surzi este faptul de a trăi printre persoane care aud, unde comunicarea se face în mod preponderent pe cale orală. O poziție marginală mai dificilă decît cea situată între lumea auzului și cea a tăcerii este greu de găsit.

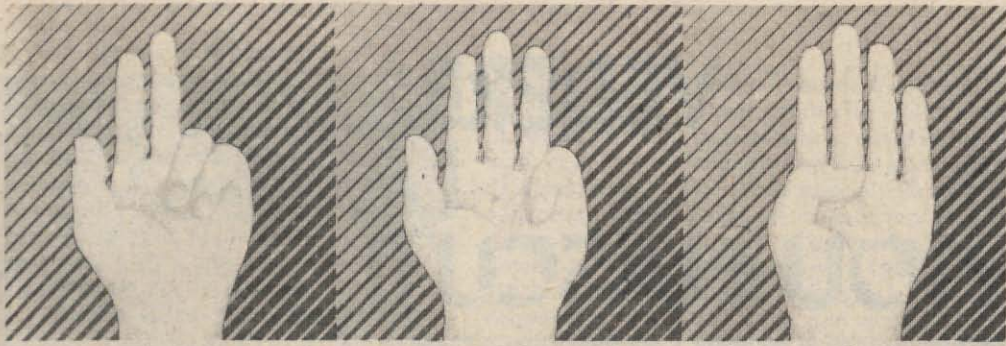
În aprecierea aspectelor psihosociale ale folosirii limbajului semnelor este necesar să studiem situațiile în care limbajul semnelor este împărțit de către un grup sau de către o parte doar și unde persoana surdă este izolată printre persoane care aud sau persoana care aude este izolată printre surzi.

Limbajul semnelor și comunicarea totală

Într-o situație de comunicare interpersonală, orice spune sau face o persoană poate fi privit ca element de comunicare. Termenul de comunicare totală este folosit pentru a evidenția că procesul de comunicare constă dintr-un spectru larg de semnale emise de corpul unei persoane, precum și de situația totală. Termenul, care inițial a fost folosit în sfera teoriei generale a comunicării, a fost adoptat și aplicat în mod special în sfera comunicării cu surzii, pentru a desemna toate formele de comunicare disponibile surdului, pentru dezvoltarea competenței sale lingvistice de la cea mai fragedă vîrstă: gesturile născocite de copil, limbajul formal al semnelor, labiolectura, dactilemele, citirea și scrierea. În forma sa finală, expresia de comunicare totală se referă la folosirea simultană a limbajului manual și a celui oral, rezultatul fiind un limbaj combinat al surzilor. În această situație, de bază poate fi structura limbajului oral, sistemul manual fiind redundant pentru citirea vorbirii sau invers; labiolectura poate întări limbajul manual.

Comunicarea cu persoanele surde

Situațiile de comunicare obișnuite pentru surzii din cultura europeană pot fi grupate astfel: persoana surdă trăiește într-o societate în care cel mai important mijloc de comunicare este limbajul oral al acelei societăți, în



forma sa vorbită sau scrisă. Persoana surdă individuală stăpânește elementele limbajului oral într-o măsură mai mare sau mai mică, astfel încât ea poate să citească de pe buze, să vorbească ea însăși, să scrie, să citească. La aceasta trebuie adăugată folosirea mijloacelor de comunicare specifice comunității surzilor a cărei membră este. Există, de asemenea, diferențe de nivel lingvistic.

Într-un grup de persoane cu auz normal, persoana surdă se simte cel mai rău când mai multe persoane vorbesc în același timp. Chiar hipoacuzicii "devin surzi sociali" în grupuri cu mai mult de două persoane care aud. Doar când una sau mai multe persoane cu auz normal sînt fluente în limbajul semnelor există șansa ca persoana surdă să țină pasul cu conversația.

A fost descoperită o singură comunitate în care mai multe persoane cu auz normal cunosc limbajul semnelor. Este comunitatea unui sat din insula Rennell a arhipelagului Solomon, unde o persoană surdomută, acum avînd peste 50 de ani, împreună cu populația care aude, a inventat propriul său sistem de semne, aparent destul de dezvoltat.

Interpreții limbajului semnelor
Multe persoane cu auz

normal care lucrează ca interpreți provin din familii în care părinții sînt surzi sau lucrează ca asistenți sociali, profesori la surzi, agenți etc. Normele tehnice și educația teoretică a interpreților diferă de la o țară la alta. Doar în câteva țări are loc antrenarea interpreților prin practică în mijlocul de comunicare specific surzilor, cît și prin inițiere în problemele lingvistice, psihologice și etice legate de interpretare.

Interpretul trebuie să-și diversifice prestația în funcție de situația individuală. El trebuie să aprecieze varietatea unor factori ca abilitatea lingvistică, orală și manuală a persoanelor surde și cu auz normal, al căror interpret este; dar mai înainte de toate interpretul trebuie să adere la preferințele clienților săi pentru sistemul de exprimare lingvistică. Astfel, se face distincția între traducere și interpretare.

Cînd traduce, interpretul acceptă că persoana surdă are o cultură dezvoltată și că preferă să-i fie exprimate gîndurile altor persoane cu vînt cu cuvînt. Pentru multe persoane surde este necesară parafrizarea, definirea și explicarea cuvintelor vorbitorului în termeni și în concepte pe care le pot înțelege. Aceasta este interpretarea.

Multe persoane cu auzul normal asociate cu persoane surde - de exemplu colegi,

rude, comercianți etc. - participă la cursuri de inițiere în limbajul semnelor pentru a fi în stare să comunice cu surzii. Astfel, în Danemarca, unde populația surdă numără aproximativ 3 000 de persoane, circa 600 de persoane care aud urmează anual cursuri de limbaj al semnelor. În această țară s-a înființat în anul 1973 Centrul pentru Comunicarea Totală, cu scopul de coordonare a educației speciale în acest domeniu, asigurîndu-se unitatea pe întreg teritoriul țării. Aceasta se face prin manualele comune, care sînt și înregistrate pe videocasete, în vederea unificării limbajului semnelor folosit de profesorii școlilor speciale, ce pot fi persoane care aud și surzi.

În multe țări există un interes crescut în cunoașterea satisfăcătoare a limbajului semnelor, pentru a se asigura posibilitatea comunicării cu clienții surzi, în cadrul profesiei fiecăruia. Numeroase dicționare de semne sînt disponibile în acest sens. O broșură este adresată stewardeselor de pe liniile aeriene, conținînd semne relevante pentru comunicarea cu pasagerii surzi. ■

(Continuare în numărul viitor)

Psiholog
Maricica Botescu,
Școala Profesională
Specială nr. 1 București

VEDEREA LA NOU-NĂSCUȚI

Contrar unor prejudecăți desuete, la naștere copilul nu este orb și nici prizonier al umbrelor. Studii recente au demonstrat că el vede încă din a șaptea lună de viață intrauterină. De altfel, știința ultimelor decenii a conturat, în urma unui proces de ajustări succesive, o imagine completă și despre evoluția vizuală a nou-născutului. În 1942, B.C. Ling depistează la sugar, încă de la început, o fixație rudimentară a privirii care se stabilizează către a cincea zi. Ulterior, S.A. Dargossies (1974) demonstrează pe un lot de 150 de nou-născuți că dintre aceștia 36%, respectiv cei care prezintă o suficientă maturizare a receptorilor, sînt capabili, încă din primele zile postnatale, să repereze cu privirea și să urmărească un obiect prezentat lateral.

Întrucît în prima săptămînă sugarii diferă mult între ei, sub raportul acuității vizuale, există posibilitatea structurării unei autentice tipologii a lor din acest punct de vedere (M. Robin, 1978). În funcție de caracteristicile nașterii (dificultățile travaliului, medicația administrată), dar și de maturizarea senzorială aferenți, unii nou-născuți sînt somnolenți, alții deosebit de activi. Se apreciază că o acuitate oculară intensă în viața neonatală poate evoca prezența unei inteligențe de tip superior. După P. Wolff (1959), abilitatea vizuală a copilului crește imediat după satisfacerea foamei, adică în acea stare specială de "inactivitate trează" (care în prima

săptămînă nu depășește 5 minute). Pentru a acționa vizual, obiectul trebuie să fie în mișcare, la distanță optimă și atractiv prin contrast și luminozitate.

Se acreditează tot mai frecvent ideea că la naștere copilul este deja echipat genetic pentru exploatarea vizuală a mediului. Evoluția acestui fond primar este condiționată de calitatea solicitărilor din ambianță. Într-un studiu deosebit de interesant M.M. Haith (1978) face proba cooperării dintre ereditate și mediu în domeniul senzorialității vizuale. După opinia psihologului american, la naștere copilul posedă două programe vizuale: programul I, care funcționează pe întuneric, și programul II, care se activează la lumină și este dependent de cantitatea și calitatea stimulilor vizuali. Contrar așteptărilor, pe întuneric, sugarul este foarte activ vizual, în absența oricărei stimulări, ceea ce atestă prezența unui sistem de control interior (acel program I).

Plasat în fața unei foi albe, interesul exploratoriu al copilului declină repede, fiind înlocuit cu mișcări involuntare, sacadate și rotative ale globilor oculari (așanumitul nystagmus). Acesta dispăre însă imediat ce sugarului îi sînt reprezentate cîteva desene simple. Complexitatea stimulilor determină în consecință o revigorare a interesului la nou-născut. Așa se explică deschiderea sa particulară față de zonele limitrofe ale imaginilor sau figurilor prezentate (acele frontiere) care vehiculează cea mai mare

cantitate de informație.

Nou-născutul are o vedere comparabilă cu a unui prezbît. Atît acuitatea vizuală, refracția, acomodarea și convergența oculară, cît și viteza de propagare a influxului nervos sînt inițial deficitare. În primele zile, privirea sugarului este atrasă de obiectele apropiate, plate, contrastante și relativ simple. După R.L. Fantz (1963), la început ceea ce este eterogen îl atrage mai mult.

În ceea ce privește reacția sa la lumină, nou-născutul preferă ambianța semiobscură, cînd are o activitate motrice oculară intensă. El rămîne cu ochii larg deschiși și în întuneric. Dimpotrivă, lumina continuă și puternică îl determină să-și închidă pleoapele.

După M.M. Haith (1978), la vîrsta de 6 săptămîni în evoluția vizuală a sugarului se produce un autentic salt calitativ. Sporește capacitatea de discriminare vizuală a obiectelor și corelarea percepțiilor vizuale cu cele auditive.

La 6-7 săptămîni apare deosebirea dintre plat și volum, iar la 10 săptămîni cea dintre concav și convex. Înclinația sa vizuală pentru stimulii complecși este evidentă la 10 săptămîni. Conform lui B.L. White, P. Castle, R. Held (1964), la 3 luni acomodarea oculară atinge o culme care surclasează pentru scurt timp pe cea a adultului, după care descrește din nou.

În ceea ce privește percepția culorilor, se poate afirma cu certitudine că la 4 luni copilul vede culorile la fel ca adultul (Bornstein și colaboratorii).

În mod uzual, coordonarea vizualo-tactilă apare la 4 luni și jumătate. B. White (1971) a demonstrat că o îmbogățire vizuală moderată a spațiului locativ determină o precocizare a datei la care apare coordonarea vîz-pipăit de la 140 de zile la 90 de zile.

Nu mai pușin evidentă este



imixtiunea mediului în realizarea coordonării văz-auz. Mai precis, în funcție de modul alimentației, vocea mamei parvine copilului fie alternativ, când din dreapta, când din stînga (în cazul hrînirii la sîn), fie unilateral, de obicei pe stînga, în cazul alimentației cu biberonul. De aici rezultă o capacitate simetrică de coordonare văz-auz, în primul caz, și una asimetrică, în celălalt caz.

Unul dintre cele mai atractive repere din ambianță este pentru nou-născut obrazul uman. Data reperării chipului uman de către acesta este

incertă pentru mulți cercetători. La două săptămîni, copilul are deja capacitatea senzorială de a repera un chip uman. Încă din 1963, Fantz a demonstrat că, dintre mai multe desene prezentate sugarului, figura umană îi suscită cel mai mult privirea. Majoritatea studiilor efectuate pentru a diagnostica reacțiile sugarului la obrazul uman s-au realizat cu ajutorul unor măști, fotografii sau desene și mai puțin prin intermediul unui chip uman real. Ca urmare, este necesară o anume circumspecție în extrapolarea rezultatelor. O fericită excepție o reprezintă cercetarea lui M.M. Haith, T. Vergman, M.J. Moore (1977), care a perfectat pentru

o strategie specială, ce fructifică la maximum tehnica experimentală modernă și permite o mare acuratețe științifică. S-a urmărit comportamentul sugarului vizavi de obrazul uman la 3, 5, 7, 9 și 11 săptămîni. Înaintea vârstei de 6 săptămîni, privirea se orientează spre "frontiere", respectiv la cea dintre păr și obraz, gît și obraz. Spre 6 săptămîni, interesul vizual al copilului se focalizează în jurul ochilor, nasului și gurii. Când i se vorbește, interesantă este atracția copilului pentru ochi și nu pentru gură (sursa sonoră), lucru confirmat și de M.

Robin. În această simfonie de priviri, un rol deosebit îl joacă comunicarea vizuală dintre mamă și copil. De altfel, în literatura de specialitate se operează distincția dintre "privirea viziune" și "privirea vrajă" (J. de Ajuriaguerra - 1969); prima sugerează funcția de percepere a realității prin văz, cealaltă o funcție de relație. Dialogul vizual dintre mamă și copil deservește această funcționalitate din urmă. S-a demonstrat că între mamă și copil se produce o adevărată "magnetizare" vizuală. Intensitatea acestui contact "ochi la ochi", despre care vorbește K.S. Robson (1967), depinde, în mod esențial, de atitudinea stimulativă a mamei care trebuie să-i susțină privirea copilului și să-l încurajeze prin întregul registru pe care îl deține (mimică, gestică, postură, limbaj).

Mulți cercetători pledează pentru o stimulare vizuală bogată și timpurie a sugarului prin amenajarea atractivă a camerei în care trăiește acesta, prezentarea unor jucării colorate etc. T. VERNY și J. KELLY (1981) recomandă părinților o serie de jocuri simple menite să activeze toată gama de senzații ale copilului. Astfel, pentru văz, cei doi cercetători americani sugerează confecționarea din cartoane multicolore a unor forme diverse care să fie suspendate deasupra leagănului. Esențială este atenția caldă și permanentă din partea anturajului, care în ontogeneza timpurie este personificată de mama și tatăl copilului. Utilizînd mijloace dintre cele mai diverse, pe care numai dragostea parentală le poate inspira, familia trebuie să procure sugarului cît mai multe experiențe cognitive și emoționale, în absența căroră zestrea nativă a copilului rămîne ca o harpă la care cîntă o mîină stîngace. ■

Lect. dr. **Anca Munteanu**,
Universitatea Tehnică
Timișoara

Ce este “androginia psihică”?

Teorie androginiei psihice trezește un interes neobișnuit în lumea științifică, are o popularitate ce depășește limitele psihologiei diferențelor de gen.

Ideea despre om ca ființă ambigenă se regăsește încă în antichitate. Să ne amintim de unul din dialogurile lui Platon, “Pir”, unde este redat mitul despre androgini - oameni ce erau concomitenți și bărbați, și femei. Ei au fost despărțiți de zei și sortiți să-și caute mereu în viață jumătatea. Un mit frumos și trist... Aceeași idee poate fi întâlnită și în operele lui Aristofan, și în miturile multor popoare.

În zilele noastre, ea a fost confirmată de datele despre determinarea hormonală dublă a organismului uman, despre potențialul biologic al creierului, de alte date din endocrinologie și genetică.

Dar care este esența androginiei psihice?

Stereotipurile psihosexuale tradiționale poartă un caracter dihotomic: bărbatul este puternic, independent, agresiv, activ, rațional; femeia, dimpotrivă, dependentă, emotivă, pasivă, supusă, slabă. Deci masculinitatea și feminitatea sînt prezentate ca un model de vase comunicante: cu cît sînt mai pronunțate calitățile masculine, cu atît mai puțin apar cele feminine, și invers. În mod “normal”, la bărbat predomină masculinitatea, iar la femeie-feminitatea.

În 1973, cercetătoarea americană M. Constantinopole, în urma aplicării testelor de apartenență la un anumit gen, a remarcat că varietatea categoriei de atribute și comportamente masculine și feminine formează un singur continuum bipolar. Aceasta presupune că individul ocupă un loc anumit de-a lungul dimensiunii ipotetice de masculinitate-feminitate. Majoritatea bărbaților pot fi situați

Care este sexul creierului dv.?

Pentru a vedea în ce măsură creierul dv. este masculin sau feminin, vă prezentăm următorul test. Răspundeți la fiecare întrebare, încercuind varianta care corespunde modului dv. obișnuit de a acționa.

1. Cît de bine puteți localiza sursa unui zgomot slab, fără să priviți în jur?

a. Dacă mă gîndesc puțin, reușesc să identific locul de unde vine.

b. Pot spune imediat de unde vine.

c. Nu știu dacă sînt capabil să-l depistez.

2. Vă amintiți melodile pe care abia le-ați ascultat?

a. Cu ușurință; pot chiar fredona unele părți din ele.

b. Îmi amintesc doar dacă sînt simple și ritmate.

c. Îmi este foarte greu.

3. Vă telefonează o persoană pe care ați întâlnit-o doar de cîteva ori. Îi recunoașteți imediat glasul, chiar înainte ca aceasta să-și declinie identitatea?

a. Da, fără probleme.

b. În cel puțin jumătate din cazuri.

c. Doar uneori.

4. Sinteți împreună cu un grup de pleteni. Dol dintre aceștia trăiesc o idilă. Vă dați seama de aceasta?

a. Da, imediat.

b. După un timp.

c. Nu.

5. La o reuniune faceți cunoștință cu cinci persoane. Dacă a doua zi cineva amintește numele acestora, reușiți să le descrieți înfățișarea?

a. Mi le amintesc pe toate.

b. Îmi amintesc cîteva.

c. Rareori îmi amintesc figura vreuneia dintre ele.

6. Cum vi s-a părut scrisul și cititul cînd ați devenit elev?

a. Amîndouă destul de ușoare.

b. Mai ușor mi s-a părut cititul.

c. Nici unul n-a fost ușor.

aproape de polul M (masculinitate), iar majoritatea femeilor de polul opus, F (femininitate).

Concepția principală nouă a fost formulată de Sandra Bem în lucrarea sa "The measurement of psychological androgyny". Testul atribuției psihosexuale construit de ea are drept bază reprezentarea despre masculinitate-femininitate ca dimensiuni independente, ortogonale ale personalității. Personalitatea nu este descrisă ca fiind exclusiv masculină sau feminină, ci masculină-feminină concomitent. Deci masculinitatea-femininitatea sînt concepute drept fațete diferite ale unui continuum unic, nu noțiuni polare. Respondenții ambelor sexe, conform rezultatelor acestui test, sînt divizați în patru grupe:

- *masculini* - indice înalt de masculinitate și indice mic de femininitate;

- *feminini* - indice înalt de femininitate și indice mic de masculinitate;

- *nediferențiați* - ambii indici sînt mici;

- *androgini* - ambii indici sînt înalți.

Deci două sexe biologice oferă opt tipuri psihosexuale.

Profesorul german G. Ammon consideră androginia drept o integrare multiplă a emoтивității și fanteziei feminine cu activitatea și raționamentul masculine. Androginia - subliniază el - nu este lupta pentru egalitatea

femeilor cu bărbații în lumea masculină, ci o emancipare multiplă a ambelor sexe. În sens filozofic, principiul androginiei este tratat de G. Ammon ca refuz al dualității "femeie-bărbat", "feminin-masculin", iar în sens mai larg drept refuz al dualității "prieten-dușman".

Putem fi de acord sau nu cu o asemenea extrapolare, dar lucrările Sandrei Bem au constituit un puternic impuls pentru studierea androginiei psihice. Majoritatea psihologilor recunosc astăzi această concepție, efectuînd unele cercetări în acest sens. Conform datelor lor, androginia corelează pozitiv cu plasticitatea și creativitatea mai înaltă a gîndirii, cu anxietatea socială mai mică, avînd un grad mai înalt de dezvoltare și funcționare a propriului "EU". A rezultat că respondenții androgini testați (testul Eysenck) sînt, de regulă, extroverți, cu un grad mic de nevrotism și psihotism.

Cercetătorul rus I.S. Kon, luînd în considerare aceste date, conchide că persoanele androgine corelează pozitiv cu adaptabilitatea socială, în timp ce bărbații cu o masculinitate înaltă și femeile cu o femininitate înaltă sînt afectați de stresul social. ■

Cercetător științific **Aida Tomac**, Institutul de Științe Pedagogice și Psihologice din Chișinău, Republica Moldova

7. După ce ați petrecut cîteva zile într-un loc necunoscut, cineva vă întreabă unde este nordul. Ce veți răspunde?

- Puțin probabil că voi ști să răspund.
- Nu știu prea bine, dar după cîteva clipe mă orientez corect.
- Indic imediat unde este nordul.

8. La ce distanță puteți să stați de o persoană de același sex fără să vă simțiți stînjeniți(ă)?

- La mai puțin de 15 cm.
- La aproximativ 50 cm.
- La peste 60 cm distanță.

9. Vă aflați într-o încăpere în care este liniște. Unul zgomot perceptibil este cel al unui robinet care picură. Cum reacționați?

a. Aud imediat picăturile, dar încerc să nu le dau atenție.

b. Le aud destul de tîrziu.

c. Nu mă deranjează cîtuși de puțin.

Cotarea și interpretarea rezultatelor

Bărbați: pentru fiecare variantă de răspuns "a" aleasă de dv., aveți 10 puncte; pentru "b" 5 puncte, iar pentru "c" aveți minus 5 puncte.

Femei: pentru fiecare variantă de răspuns "a" acordați-vă 15 puncte; pentru "b" 5 puncte; varianta "c" aleasă de dv. o marcați cu minus 5 puncte.

În ambele cazuri, între-

bările rămase fără răspuns se cotează cu 5 puncte fiecare.

Scorurile cuprinse între **50 și 60 de puncte** arată o compatibilitate de gîndire între cele două sexe. **Bărbații care totalizează sub 0 puncte și femeile care depășesc 100 de puncte** au, probabil, creierul orientat complet diferit de cel al sexului opus (sînt, cu precădere, masculine și, respectiv, feminine).

Scorul de peste **60 de puncte, la bărbați**, arată o tendință clară spre gîndirea specific feminină, iar **la femei scorul sub 50 de puncte** denotă o înclinație evidentă spre procesele de gîndire specific masculine. ■

Orice cercetare asupra condițiilor psihologice ale formării atitudinii religioase trebuie să acorde atenție și un loc cu totul special ordinii realului simbolic. Natura însăși a realului religios obiectiv îl obligă la aceasta. Prin inaccesibilitatea obiectului religios experienței empirice sau sensibile, subiectul uman nu poate ajunge la obiectul religios decât printr-o transpoziție sau transducție care să-i dea o formă accesibilă empiric și care să "țină locul" obiectului cu care subiectul va negocia "reprezentarea" sa și își va forma atitudinea. Dumnezeu din religie este, într-un fel "reprezentat" în lumea fenomenală prin aportul total al

Prima mediere (O') constă în a transpune metaforic divinul în uman și a da acestuia o viziune antropomorfică (Dumnezeu este Tatăl; figura umană a tatălui convine pentru reprezentarea lui Dumnezeu, pentru a-și face o idee despre ceea ce este; îl putem face prezent în acest fel). Această mediere este atât propusă, cât și garantată de societatea religioasă; ea este conținută în discursul religios pe care aceasta îl garantează. Ea este propusă ca atare, din exterior, credinței sau necredinței indivizilor. Această mediere este simbolică, entitate cu două fețe: Ea reprezintă, într-adevăr, un loc de recunoaștere reciprocă pentru om și pentru

simbolică poate rezulta din refuzul global de a atribui o existență autonomă unei ființe transcendente; ea poate rezulta, de asemenea, din refuzul de a recunoaște ființa transcendentă după conținutul propus, ca fetița de 5 ani care refuză să numească pe Dumnezeu "Tatăl nostru", pentru că ea nu vrea să aibă doi tați. În acest exemplu, este o întruchipare a metaforei și Dumnezeu este adus în lumea umană fizică cu titlul de tată, ceea ce copilul refuză. Ceea ce numim clasic "antropomorfism" desemnează în realitate această întruchipare care înăltură dimensiunea simbolică a reprezentării și o face pe aceasta inaptă să susțină

MEDIERI SIMBOLICE în ATITUDINEA RELIGIOASĂ (2)

religiei, înainte ca individul să-și facă o "reprezentare" personală. De exemplu, creștinismul propune un Dumnezeu care este tată, atotputernic, masculin, infinit de bun etc. Această reprezentare complexă, putem spune, îi dă lui Dumnezeu o figură antropomorfică, permițând subiectului uman să opereze munca sa de simbolizare și să-și structureze o atitudine. S-a creat deci o dublă legătură între subiect și obiectul religios. Două mediații simbolice de natură foarte diferită sînt articulate una celeilalte și aceasta dă loc la două credințe de tip diferit. Formula S-O'-O devine aici: S-O'-O'-O, unde O' și O" desemnează cele două medieri; natura și funcția lor le vom defini în continuare.

Profesor Jean-Marie Jaspard,

Facultatea de Psihologie
și Științe ale Educației,
directorul Centrului de Psihologia Religiei,
Universitatea Louvain-La-Neuve, Belgia

Dumnezeu, în măsura în care omul atribuie acestuia o existență autonomă. Această reprezentare simbolică mediază deci o primă credință care constă în a recunoaște o existență autonomă a omului și a lui Dumnezeu; astfel există posibilitatea orientării unei relații reciproce mediate în sensul conținutului de la reprezentarea simbolică, de exemplu o relație de tip tată-fiu. În această împrejurare, prima credință afirmă: "Dumnezeu există altfel decât omul și el se oferă să trăiască cu oamenii o relație de filiație". Nonaderarea la reprezentarea

recunoașterea de-naturării ființei transcendente. În realitate, antropomorfismul poate însoți atât o poziție de credincios, cât și una de necredincios. În ambele cazuri există o iluzie asupra noțiunii ființei despre care se discută. Mediarea este luată drept realitate a obiectului și nu ca reprezentare a lui.

Această ultimă observație ne arată importanța celei de-a **doua medieri simbolice (O")**. Este vorba de reprezentare, luată în sens strict individual, care mediază orice relație a subiectului cu obiectul în câmpul relațional empiric, așa cum l-am descris mai înainte. În câmpul religios, subiectul este confruntat cu prima mediere în calitate de obiect relațional direct; atitudinea sa

față de acesta depinde de reprezentarea pe care și-o face despre el, adică în funcție de ceea ce el proiectează ca așteptări și de ceea ce această mediere îi circumscrie ca realitate empirică. Dacă reluăm exemplul tatălui, în raport cu ceea ce subiectul își permite de a reprezenta realitatea umană a tatălui și de ceea ce îi suscită ca reacții motivaționale pozitive sau negative, se constituie a doua mediere simbolică, personală. Și ea este aceea care, în principal, determină orientarea concretă a subiectului. Subiectul are conștiința că această atitudine se adresează direct lui Dumnezeu (O), la fel cum fiecare are conștiința că atitudinea lui față de altul se adresează direct acestuia. În realitate, atitudinea este condiționată de reprezentarea simbolică (O") a medierii (O') care a tradus în limbaj uman mesajul religios asupra lui Dumnezeu.

Această dublă mediere simbolică ce caracterizează natura specifică a legăturii religioase constituie, în același timp, bogăția și fragilitatea sa. Bogăția sa condensează atât întreaga istorie a grupului religios (prima mediere), cât și toată experiența personală a subiectului (a doua mediere). Fragilitatea sa se datorează faptului că certitudinea sau convingerea înținerii "reale" a obiectului relației duce la probabilitatea de a greși, la iluzii sau neînțelegeri care sînt duble față de situațiile în care obiectul real este accesibil direct percepției umane.

Pe de o parte, subiectul în propria sa reprezentare (O") se poate înșela, își poate face iluzii asupra conținutului sau semnificației (mesajului) primei medieri. De exemplu, el poate asimila pe "Tatăl nostru"

la o experiență negativă a tatălui... și să transfere asupra lui Dumnezeu atitudinea lui de zi cu zi față de tatăl de pe pămînt: discursul care prezintă ecuația Dumnezeu = Tatăl nu are puterea de a se impune obiectiv, în măsura în care un contact fizic cu Dumnezeu însuși nu este posibil.

Pe de altă parte, subiectul se vede confruntat cu o traducere simbolică (O') a obiectului (O) cu relația sa personală. Această reprezentare a lui Dumnezeu îi este oferită din exterior prin mărturia credincioșilor. Aici, de asemenea, gradul de certitudine depinde de încrederea în validitatea mărturiilor și credibilitatea martorilor; această certitudine este necesar mai fragilă decît aceea creată de experiența directă cu obiectul relației.

În consecință, nu trebuie să ne mire faptul că formarea credinței religioase nu se face dintr-o dată și fără rezistență și nici că îndoiala locuiește întotdeauna într-o anumită parte a atitudinii religioase, chiar și a celei pozitive. Pentru formarea credinței sunt de deschis, întotdeauna, două uși. Mai întîi trebuie să faci credibilă corespondența între realitatea lui Dumnezeu și simbolurile care îl reprezintă, apoi trebuie să faci ca aceste simboluri să devină ale persoanei care să le proiecteze asupra lui Dumnezeu, de-a lungul reprezentărilor pe care și le formează ea în această privință în raport de răspunsurile și reacțiile sale. În ambele demersuri, posibilitatea iluziei este prezentă. Să presupunem mai întîi că denaturarea radicală a lui Dumnezeu poate fi tradusă, într-o simbolică a ciudățeniilor, suscitînd teama sau dezinteresul, sau aceea a imposibilității de a-l înlocui (discursul existînd de asemenea în

mediu), dezamorsînd orice proiecție a așteptărilor. Găsim aici arătate căile indiferenței sau necredinței religioase.

În încheierea acestui scurt itinerar epistemologic doresc să arăt importanța și interesul pe care îl prezintă el pentru studiul comportamentelor religioase. Indiferent de tipul abordării: motivațiile religioase, experiențele religioase, conduitele, de felul rugăciunii individuale, participarea la riturile religioase etc., distribuția elementelor de luat în considerare după schema propusă (S-O"-O'-O) se dovedește fecundă. Această schemă permite delimitarea a ceea ce este propriu psihologiei religiei de ceea ce relevază antrenamentul socio-cultural. Schema obligă să se acorde atenție la ceea ce este specific în această relație originală și de a diferenția locul îndoialii de cel al credinței. Acceptarea ideii că avem de-a face cu un comportament dublu simbolic permite de asemenea rezolvarea vechii probleme a antropomorfismului și situarea în același timp a punctului de întîlnire a revelației divine și credinței religioase umane. Mediarea simbolică pe care am desemnat-o prin O' este partea centrală a ei pe care o putem compara cu un fel de prismă care primește o lumină de la fiecare din cele două lumi puse în evidență (divinul și umanul), pe care o refractă în celălalt (umanul și divinul) fără ca aceste două lumi să fi fost vreodată în contact direct. Această mediere simbolică reprezintă, fără îndoială, caracteristica psihologică fundamentală a "religiei". ■

Traducere:
lector dr. **Mihaela Roco**,
Universitatea București



Testul a fost conceput ca un instrument destinat predicției capacității unui subiect de a-și menține un nivel de performanță satisfăcător într-o situație conflictuală de tipul stresului. După cum se știe, o caracteristică individuală semnificativă este toleranța la stres, care reflectă, în ultimă instanță, anvergura capacităților adaptative ale organismului.

Unii oameni își desfășoară activitatea fără să fie perturbați de stimulările senzoriale, eventual conflictuale, pe care le primesc, ceea ce, în mod obișnuit, se numește **rezistență la distragere**. Pentru a măsura rezistența subiectului, procedeul cel mai direct constă în a-l pune să efectueze o activitate, măsurând scăderea performanțelor pe perioada când este supus stimulărilor care îl distrag. O metodă deosebit de relevantă este măsurarea performanței unui subiect în două sarcini simple; apoi se evaluează scăderea performanței într-o a treia sarcină, combinând cele două sarcini simple, astfel încât să apară între ele o **interferență**. Este ceea ce se urmărește prin testul prezentat în aceste pagini. Pe baza teoriei existente și a utilizării practice, se poate avansa ipoteza că *subiecții care nu sînt afectați de interferență au un prag ridicat de rezistență la situațiile de stres psihologic*, așa cum se prezintă ele în viața profesională.

Color-Word. De fapt, testul a fost pus la punct de americanul J.R. Stroop, în 1935, sub numele Color-Word Test.

Originile testului se află la sfîrșitul secolului trecut, în lucrările lui N. Wundt și J. McK. Catell, referitoare la timpul afectat **numirii** obiectelor și culorilor, precum și citirii cuvintelor prin care erau redată. Constatarea că lectura culorilor necesită mai mult timp decît lectura cuvintelor a făcut obiectul mîlur studii.

Aspectul cel mai interesant al testului, situația de conflict și de interferență, a fost studiat de E.R. Jaensch (1929). Printre cercetătorii care au utilizat Color Word Test se află nume celebre ale psihologiei: G.J.W. Smith, Gardner, Holzman, Klein, Linton și Spence, Thurstone și Mellinger.

Culoarea și cuvîntul

De ce trebuie, în general, mai mult timp pentru a numi culori decît pentru a citi cuvinte? Explicația cea

Test pentru măsurarea stresului

Descrierea testului

Varianta franceză de la care am pornit, publicată în 1975, se prezintă sub forma unui caiet pe care subiectul răspunde direct. Printre altele și din considerente economice, am conceput o variantă numai cu foaia de răspuns consumabilă, păstrînd în rest structura testului original. Pentru cei ce vor să recomună testul în întregime (pe copertele I și IV fiind redat, de fapt, un montaj), prezentăm în continuare părțile componente ale testului:

Subtestul I (în varianta noastră, partea I): 50 de rînduri cu patru nume de culori - verde, roșu, albastru, galben -, tipărite cu cerneală neagră. Se cere subiecților să scrie cît mai repede posibil, în căsuțele din foaia de răspuns, inițiala fiecărui nume de culoare.

Subtestul II (partea a II-a): 50 de rînduri cu patru *pătrate colorate* - verde, roșu, albastru, galben. Subiecții urmează să scrie cît mai repede *inițialele culorii* în căsuțele din foaia de răspuns.

Subtestul III (partea a III-a): 50 de rînduri cu patru nume de culori (aceleași ca pînă acum), tipărite cu o cerneală colorată, fiecare nume urmînd să fie scris cu una dintre celelalte trei culori sau cu culoarea pe care o numește. Subiecții trebuie să scrie, în căsuțele corespunzătoare, *inițiala culorii cernelei* cu care este scris cuvîntul (interferența celor două sarcini).

Pentru fiecare subtest, subiecții au la dispoziție pentru rezolvare 90 de secunde.

Pe cele două coperte ale revistei este reproducută o variantă, dintre multele existente, a testului Stroop

mai curentă are în centru ideea că este mai bine consolidată obișnuința de a citi cuvinte decît de a numi culori (Catell, Stroop, 1938).

Jensen a constatat că, în varianta folosită de el, diferența dintre timpul necesar pentru denumirea culorilor planșelor și cel pentru denumirea cuvintelor-culori de pe planșe se regăsește și la nivelul manifestărilor comportamentale. Este foarte probabil că din acest motiv Thurstone și Mellinger (1953) au ajuns la concluzia că acesta este un **test pentru măsurarea stresului**, adică o probă pe parcursul căreia subiectul este *incurcat, distras sau frustrat*. Ei au observat schimbări de comportament la completarea răspunsurilor la planșa cu **cuvinte și culori** și la cea cu **cuvinte-culori**: subiecții deveneau mai încordați, se agitați etc.

Completarea răspunsurilor la planșa cuvinte-culori este impregnată, destul de evident, de toate caracteristicile unei situații de conflict și toți cercetătorii, de la Jaensch și Stroop, au interpretat **fenomenul cuvinte-culori** ca pe un efect de interferență datorat competiției de răspuns între obișnuințe de forțe inegale, obișnuința cea mai puternică (să citească cuvinte) trebuind să fie inhibată în favoarea obișnuinței mai slabe (să numească culori).

Comalli, Wapner și Werner (1962) consideră că fenomenul cuvinte-culori reflectă capacitatea generală de menținere a cursului unei acțiuni în pofida intruziunii altor stimuli. Această aptitudine de a rezista la interferențe este legată de un principiu de bază al dezvoltării cognitive, studiat de Werner și grupul de la Clark University: interpretarea dezvoltării cognitive ca o diferențiere crescândă și o integrare ierarhică.

Broverman, în multe dintre studiile sale, publicate în perioada 1957 - 1962, se referă la "capacitatea verbală" și la "forța eului", măsurate cu ajutorul diferitelor secvențe ale testului.

Klein (1964) susține că există un fel de paznic semantic al capacității de interferare a cuvintelor cu sarcina "a numi culorile": interferența ar fi funcție (crescătoare) a relației semantice între solicitare (să numești o culoare) și semnificația cuvântului tipărit (silabe fără semnificație, cuvinte rare, cuvinte comune, nume de culori etc.).

Stilurile cognitive

Testul lui Stroop a fost utilizat pentru studierea diferitelor "stiluri cognitive". Broverman a definit diferite stiluri cognitive în manieră operațională:

♦ **dominanță conceptuală sau senzorio-motorie.** Autorul menționează considerând că un raport culori-cuvinte ridicat indică o dominanță conceptuală, pe când un raport culori-cuvinte scăzut reprezintă o dominanță senzorio-motorie;

♦ **automatizare și control cognitiv.** Broverman numește automati-

zare tendința unor acte de a deveni adevărate reflexe și de a cere foarte puțin efort conștient sau atenție. Automatizarea este definită prin aceeași indici ai testului lui Stroop care măsoară ceea ce Klein (1964) numește controlul cognitiv.

O noă de interferență cuvinte culoare-culoare joasă, caracteristică unui subiect puțin sensibil la stres, ar fi legată de o puternică automatizare și de un control cognitiv supl. Persoanele cu automatisme puternice sînt mai indicate pentru calcul mintal, pentru activități desfășurate în condiții care distrag atenția, în comparație cu persoanele care au o notă de interferență ridicată. Aceleași persoane (cele care au o notă de interferență joasă) este posibil să atingă niveluri profesionale înalte și să aibă rezultate foarte bune la învățură.

Smith și Klein au definit trei tipuri de stiluri cognitive, aplicînd o corecție serială (notarea timpului la fiecare 20 itemi, rezultînd cinci note): - **tipul disociativ**, la care curba celor cinci note crește și descrește; - **tipul cumulativ**, la care curba descrește; - **tipul echilibrat**, la care cele cinci note se plasează pe un platou.

Disociativii denotă întreruperi în atenție, cumulativii au tot mai multe dificultăți pe parcursul rezolvării testului, iar echilibrații sînt cei mai buni subiecți în ceea ce privește interferența.

Pe de altă parte, studiile care au urmărit să găsească o relație între testul lui Stroop și unele capacități perceptivă au dat puține rezultate concludente. Testul lui Stroop este, în mod clar, mai mult o sarcină cognitivă decît una perceptivă.

Personalitatea

Automatizarea, care se află în strînsă legătură cu stilul cognitiv, are conexiuni și cu personalitatea. Broverman a arătat că o automatizare puternică, deci o interferență scăzută, indică personalități dominante, cu încredere în forțele proprii, eficiente și nonconformiste.

Thurstone și Mellinger au comparat notele de la interferență și

rezultatele la patru teste de personalitate ale diverșilor subiecți. Subiecții cu o notă scăzută la interferență (deci subiecții puțin afectați de situațiile stresante), nu agreează activitățile rutiniere, stereotipurile de muncă sistematice, nu sînt perseverenți, nici metodici și ordonați, ci vorbăreți, sociabili și amabili. Această interpretare este interesantă, deoarece contrazice ipoteza obișnuită că persoanele care se autocontrolează sînt cele care rezistă cel mai bine la factorii care distrag atenția.

Pe de altă parte, au fost efectuate diverse studii în legătură cu rezultatele de la testul Stroop și variabile precum sexul, vîrsta, inteligența, rasa etc. În ceea ce privește vîrsta, cea mai mare parte a studiilor arată că interferența scade atunci cînd vîrsta crește, pînă cître 20 de ani, apoi, după ce rămîne constantă o vreme îndelungată, crește din nou, la 55 - 60 de ani. Din perspectiva diferențelor dintre sexe, toate studiile arată superioritatea femeilor la nota cuvinte, dar nu s-a găsit nici o diferență între bărbați și femei la notele cuvinte, cuvinte-culoare și cuvinte culoare-culoare (deci pentru măsurarea interferenței). De asemenea, nu au fost găsite corelații între notele la testul Stroop și diversele măsurători ale inteligenței.

Timpul scurt necesar pentru administrare (patru minute și jumătate de lucru efectiv) și cheltuielile reduse pentru realizarea foilor de răspuns consumabile sînt de natură să conducă la utilizarea pe o scară din ce în ce mai largă a acestui test cu o istorie de peste 100 de ani.

Testul pentru măsurarea stresului, în varianta realizată de noi (traducerea manualului și adaptarea testului Nicolae Lăudatu, tehnoredactare computerizată Constantin Moșneagu, tipărire Virgil Popescu), este una dintre rarele forme ale testului Stroop care permite administrarea colectivă și, în plus, acolo unde sînt posibilități de natură metodologică și informatică, introducerea probei pe calculator. ■

Psiholog
Nicolae Lăudatu

Sînteți o persoană cu adevărat responsabilă?

Fiecare om crede despre sine că acționează întotdeauna cu maximă responsabilitate. Lucrurile nu stau chiar așa. Uneori "uităm" de responsabilitatea socială și ne comportăm sub presiunea primului impuls.

Testul pe care vi-l propunem vă poate ajuta să aflați cât de responsabili sînteți în ceea ce întreprindeți, în viața de zi cu zi. Răspundeți, așadar, sincer, alegînd una din următoarele variante:

7. Sînt absolut de acord; 6. De obicei sînt de

acord, deși uneori se întîmplă și altfel; 5. Sînt nedecis(ă), dar înclin spre a fi de acord; 4. Nu mă pot decide; 3. Sînt nedecis(ă), dar înclin spre a nu fi de acord; 2. De obicei nu sînt de acord, deși uneori se întîmplă și așa; 1. Nu sînt în nici un caz de acord

Alegeți varianta de răspuns care corespunde cel mai exact modului dumneavoastră de a gîndi, de a fi și de a acționa (plasați X în coloana corespunzătoare).

	Enunțuri	Varianta de răspuns						
		7	6	5	4	3	2	1
1	Fiecare om este dator să consacre o parte din timpul său liber binelui public.							
2	Resimt disconfort psihic cînd nu duc lucrul la bun sfîrșit.							
3	Am destule probleme personale ca să nu-mi fac griji pentru binele public.							
4	Este imposibil să faci tuturor oamenilor numai bine.							
5	Datoria fiecărui om este de a munci eficient.							
6	Este de dorit să duci lucrul început la bun sfîrșit.							
7	Prefer să nu-mi spun părerea, lăsîndu-i pe alții să rezolve problemele.							
8	Adesea întîrzii de la întîlnirile fixate.							
9	Prefer să acționez ca și majoritatea oamenilor, pentru că singur nu pot schimba lucrurile.							
10	Cred că cei care îmi sînt apropiați pot conta pe ajutorul meu.							
11	Uneori mi se reproșează că nu respect normele de conviețuire socială.							
12	Chiar și cel mai neînsemnat lucru îl fac foarte bine.							

Calcularea scorului

Pentru enunțurile 1, 2, 5, 6, 10, 12, obțineți atîtea puncte cîte indică varianta de răspuns aleasă de dumneavoastră. Spre exemplu, dacă la enunțul nr. 1 ați optat pentru varianta "Sînt absolut de acord", aveți 7 puncte; dacă ați ales varianta "Nu mă pot decide", atunci primiți 4 puncte ș.a.m.d.

La enunțurile 3, 4, 7, 8, 9, 11, punctajul este dat de ordinea inversă a șirului lor. De exemplu, dacă la enunțul 3 ați considerat că varianta de răspuns "De obicei sînt de acord, deși uneori se întîmplă și altfel" corespunde cel mai bine situației dumneavoastră, primiți 2 puncte. Dacă la același enunț v-ați decis pentru varianta "Nu sînt în nici un caz de acord", atunci obțineți 7 puncte.

Pentru calcularea scorului, faceți suma punctajului acordat la toate enunțurile.

Interpretarea rezultatelor

Punctajul maxim la acest test este 84. Cu cît ați acumulat mai multe puncte, cu atît este mai probabil că sînteți cu adevărat o persoană responsabilă: respectați normele de conviețuire socială, vă interesează situația celorlalți, vă implicați personal pentru binele colectiv, vă faceți datoria, duceți lucrurile la bun sfîrșit. Felicitări!

Traducere și adaptare:
conf. dr. **Larisa Stog**,
Universitatea "Al. Russo" - Bălți,
Republica Moldova

(Urmare din pag. 13)

De la 51 la 60 de puncte: sînteți oscilant; uneori îi enervați, alteori îi calmați pe cei din jurul dv. Sînteți inconstant, dar și creativ, imaginativ. Compania dv. este totuși plăcută pentru că nu sînteți monoton. Nu sînteți indicat pentru profesii care cer să calmați (psihoterapeut etc.); puteți reuși însă în multe alte domenii de activitate.

De la 61 la 79 de puncte: sînteți, prin tendință, o

persoană liniștitoare și îi preferați pe cei care iubesc calmul. Considerați că ambițiile și persoanele agitate și nervoase sînt un pic plictisitoare și trebuie controlate și disciplinate prin calm. Cei apropiați vă consideră uneori incomod, ca pe un cenzor, deși sînteți util și liniștitor. Aveți aptitudini pentru profesii și ocupații de conducere a relațiilor umane.

De la 80 la 100 puncte: sînteți o persoană absolut liniștitoare, răspîndind, chiar

fără să vă dați seama, calm și confort psihic în rîndul celor care vă înconjoară, producînd asupra lor o impresie plăcută. Îi tratați pe toți ceilalți, agitați sau calmi, cu simpatie și sînteți mulțumit dacă reușiți să-i linișiți pe cei dinții.

Prezența dv. este foarte solicitată, pentru că intrați ușor în relații plăcute cu toți. Sînteți un confident foarte căutat. Puteți deveni un excelent psihoterapeut, pedagog, moderator de discuții etc. ■

PSIHOTEST

RADIO TINERAMA

68,7 FM Stereo

● DRUMUL CĂTRE CASĂ (emisiune cuprinzînd informații din viața capitalei - realizator Maria Manoliu; de luni pînă vineri, ora 15,00) ● SCIENCE FICTION - WORLD (Universul lumilor SF - realizator Alin Gălățescu; luni ora 21,00) ● TALK SHOW (Max Bănuș și invitatul său stau de vorbă cu ascultătorii; marți și joi, ora 18,00) ● ÎNTRE MILENIUL 2 ȘI DUMNEZEU (Istoria religiilor: dezbateri, decriptări, reflecții - emisiune de Anca Mizumschi; marți, ora 21,10) ● ROCKADA MARE (realizator Florian Pittiș; marți, ora 22,00) ● CÎNTĂREAȚA CHEALĂ (Lumea teatrului: noutăți, interviuri, analize - realizator Alin Gălățescu; miercuri, ora 17,00) ● TURNUL DE VEGHE (dezbateri pe lumea presei asupra principalelor probleme ale momentului - realizator, directorul postului RADIO TINERAMA, Cornel Ciomăzga) ● VOX POP & ROCK (emisiune realizată și prezentată de Andrei Partoș; joi, ora 23,10) ● CĂUTĂRILE MODEI (Lumea modei: perioade, stiluri, manechine - realizatori Cristian Crisbășan și Alin Gălățescu; vineri, ora 21,10) ● FĂRĂ ANESTEZIE (invitatul săptămîinii în dialog cu directorul postului RADIO TINERAMA - Cornel Ciomăzga)



SOCIETATEA
ȘTIINȚĂ & TEHNICĂ S.A.

Societate cu capital de stat funcționînd sub egida Ministerului Cercetării și Tehnologiei, înmatriculată în Registrul Comerțului cu nr. J/40/6775/1991.

Consiliul de administrație

Ioan Albescu, Gabriela Buliga, Constantin Petrescu

PSIHOLOGIA Anul IV Nr. 2 (18)

Revistă editată de Societatea „Știință & Tehnică” SA
în colaborare cu Asociația Psihologilor din România.
Președinte: prof. univ. dr. Mihai Golu

REDACTOR-ȘEF: Adina Chelcea
DTP: Marius Buruianu
CORECTURĂ: Lia Decei
DIFUZARE: Cornel Daneliuc, Laurențiu Grosu
(telefon: 617 72 44 sau 617 60 10, interior 1151)
ADRESA REDACȚIEI: Piața Presei Libere nr. 1,
București, cod 79781
TELEFON: 617 72 44 sau 617 60 10,
interior 1151 sau 1208. FAX: 617 58 33

CONSULTANȚI ȘTIINȚIFICI: prof. univ. dr. Septimiu Chelcea, lector dr. Irina Holdevici, dr. Stroe Marcus, dr. Ion Mânzat, dr. Grigore Nicola, dr. Aurora Perju-Liiceanu, lector dr. Mihaela Roco
TIPARUL: Tipografia INTERGRAPH
TELEFON: 769 35 68
Paginile evidențiate cu sigla MTS sînt realizate în colaborare cu Ministerul Tineretului și Sportului.



35

ISSN 1220-689X

Prețul: 300 lei

PARTEA A III-A

FOAIE DE RĂSPUNS

1	2	3	4	1	2	3	4
Galben	Roșu	Albastru	Verde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verde	Albastru	Roșu	Galben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Roșu	Verde	Galben	Albastru	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verde	Albastru	Roșu	Galben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Albastru	Galben	Verde	Roșu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Galben	Roșu	Albastru	Verde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verde	Galben	Roșu	Albastru	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Albastru	Verde	Galben	Roșu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Roșu	Galben	Albastru	Verde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verde	Albastru	Galben	Roșu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Galben	Verde	Roșu	Albastru	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Roșu	Albastru	Galben	Verde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verde	Roșu	Albastru	Galben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Galben	Albastru	Verde	Roșu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Roșu	Verde	Galben	Albastru	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verde	Galben	Albastru	Roșu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Galben	Albastru	Roșu	Verde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Albastru	Roșu	Verde	Galben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Roșu	Verde	Galben	Albastru	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verde	Albastru	Roșu	Galben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Galben	Roșu	Albastru	Verde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Albastru	Galben	Verde	Roșu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verde	Albastru	Roșu	Galben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>