

MINISTERUL EDUCAȚIEI ȘI CERCETĂRII

Adrian NECULAU (coordonator)

Luminița IACOB • Dorina SĂLĂVĂSTRU

Cornel HAVĂRNEANU • Ștefan BONCU

Ovidiu LUNGU

PSIHOLOGIE

Manual pentru clasa a **X** - a



MINISTERUL EDUCAȚIEI ȘI CERCETĂRII
APROBAT

POLIROM

Referenți : Prof. dr. Nicolae Mitrofan, Universitatea București
Prof. dr. Septimiu Chelcea, Universitatea București

Contribuția autorilor :

Prof. dr. Adrian Neculau : Cap. III – 1, 2, 3, 4
Conf. dr. Dorina Sălăvăstru : Cap. I – 4.2, 6 ; Cap. II – 1, 2, 3, 4, 5
Conf. dr. Ștefan Boncu : Cap. III – 1, 2, 3, 4
Prof. dr. Luminița Iacob : Cap. II – 6, 7
Prof. dr. Cornel Havârneanu : Cap. I – 1, 2, 3, 4.3, 5
Asistent dr. Ovidiu Lungu : Cap. I – 3.1, 4.1, 6.4 ; Cap. II – 3

© 2005 by Editura POLIROM

Editura POLIROM

Iași, B-dul Carol I nr. 4, P.O. BOX 266, 700506

București, B-dul I.C. Brătianu nr. 7, ap. 33, O.P. 37, 030174

ISBN : 973-46-0027-3

Printed in ROMANIA

Adrian Neculau (coord.)
Dorina Sălăvăstru
Ștefan Boncu

Luminița Iacob
Cornel Havârneanu
Ovidiu Lungu

PSIHOLOGIE

MANUAL PENTRU CLASA A X-A

POLIROM

Nota autorilor :

Capitolele care reprezintă curriculumul diferențiat sunt marcate în *Cuprins* prin culoarea albastră. Pentru completarea informațiilor din manual, vă recomandăm următoarele lucrări :

1. Cosmovici, A., *Psihologie generală*, Editura Polirom, Iași, 1996.
2. Golu, M., *Fundamentele psihologiei*, Editura Fundației „România de mâine”, București, 2000.
3. Hayes, N., Orrell, S., *Introducere în psihologie*, Editura All, București, 1993.
4. Miclea, M., *Psihologie cognitivă*, Editura Polirom, Iași, 1999.
5. Neculau, A. (coord.), *Manual de psihologie socială*, Editura Polirom, Iași, 2003.
6. Neculau, A. (coord.), *Psihologie socială. Aspecte contemporane*, Editura Polirom, Iași, 1999.
7. Zlate, M., *Introducere în psihologie*, Editura Polirom, Iași, 2000.
8. Zlate, M., *Psihologia mecanismelor cognitive*, Editura Polirom, Iași, 1999.

CUVÂNT ÎNAINTE

O invitație la cunoașterea de sine și a celorlalți

Psihologia s-a născut din nevoia omului de a se cunoaște și de a-i cunoaște pe cei din jurul său. Preocuparea ființei umane de a se întoarce, reflexiv, spre sine o găsim încă din Antichitate. Filosoful Xenofon, în lucrarea *Din viața lui Socrate*, imaginează următorul dialog :

- „– Ia spune-mi, Eutidem, ai fost vreodată la Delfi ?
- Am fost, pe Jupiter, de două ori.
- Ai văzut, pe templu, inscripția : «Cunoaște-te pe tine însuți ! » ?
- Mai e vorbă ?
- N-ai luat seamă la învățătura asta și nu ți-ai dat osteneala să te cunoști ?
- Nu, zău : credeam că mă cunosc destul de bine ; căci mi-ar fi fost greu să învăț altceva, dacă nu m-aș fi cunoscut pe mine însumi.
- Crezi tu că e destul să-ți știi numele ca să te cunoști ? Apoi nu e limpede că în cunoașterea de sine e izvorul a nesfârșite bunuri, pe când necunoașterea de sine aduce o mulțime de rele ?
- Omul care se cunoaște știe ce îi este folositor ; deosebește ceea ce poate face de ceea ce nu poate ; lucrând ce-i stă în putință, face rost de cele de trebuință și trăiește fericit ; ferindu-se de ce e peste puterile lui, înlătură greșelile și nenorocirea. Dimpotrivă, cel care nu se cunoaște, ci se înșală asupra valorii sale, zace în aceeași necunoaștință de oameni și de lucruri omenești ; nu știe nici ce-i trebuie, nici ce face, nici de ce oameni se slujește ; ci se înșală asupra tuturor lucrurilor, lasă să-i scape binele și dă de nenorocire”.

Înțelepciunea antică și-a păstrat prospețimea până în zilele noastre. Și astăzi, nu putem acționa, nici nu putem avea satisfacții dacă nu avem o corectă imagine de sine. *Înțelegându-i pe alții, ne cunoaștem și pe noi înșine.*

Invitația la cunoaștere de sine – scria Vasile Pavelcu – nu este un îndemn la autocontemplație, la narcisism, adică la un act de închidere în sine. Întrebarea „cine sunt Eu ?” trebuie citită într-un registru mult mai grav decât cel al introspecției autocompătimitoare. Căutând căile cunoașterii de sine ne îndreptăm spre tema majoră a *personalității*, a însușirilor principale, a dominantelor Eului. Din întrebarea „Cine sunt Eu ?” vor deriva deci : „Cum ne cunoaștem ?” și „Cum am devenit ?”, „Cum am evoluat pentru a ajunge aici, unde suntem acum ?”.

Psihologia este știința care caută răspunsuri la aceste întrebări.

Cartea de față nu este doar un manual care trebuie studiat. Nu transmite doar cunoștințe, ci și chei pentru a le aplica. Solicităm colaborarea fiecărui cititor, cerându-i să utilizeze informațiile, să devină partener în această încercare de a-l ajuta să se cunoască și să-i cunoască pe ceilalți. Cel care va dovedi interes și va colabora are șansa să știe, în final, mai mult decât scrie în acest manual. Va afla astfel că știința psihologică nu-i magie, ci cunoaștere prin exercițiu, prin antrenament. Și va ști că psihologul nu-i un vraci, ci un însoțitor în domeniul autocunoașterii.

Dorim ca acest manual să fie o lectură interesantă, să devină un ghid în interpretarea propriului comportament și a realității de zi cu zi.

Adrian Neculau

PROCESELE PSIHICE ȘI ROLUL LOR ÎN EVOLUȚIA PERSONALITĂȚII

1. Psihicul și caracteristicile acestuia

1.1. Natura psihicului

Problema naturii psihicului, a specificului acestuia în raport cu alte fenomene, a modului său de organizare, structurare și funcționare a stârnit vii controverse ajungându-se la conturarea unui tablou foarte variat de puncte de vedere. Au apărut astfel concepții contradictorii religioase, filosofice sau științifice referitoare la natura fenomenelor psihice. Varietatea de puncte de vedere se datorează *naturii contradictorii a psihicului* care prezintă mai multe aspecte bipolare ce se opun unele altora (M. Zlate, *Introducere în psihologie*, Polirom, 1996) :

- a) Psihicul este concomitent **obiectiv** și **subiectiv**. Este obiectiv din punct de vedere ontologic, existențial (psihicul unei persoane este independent de psihicul altei persoane) și este subiectiv din punct de vedere gnoseologic, al cunoașterii (fiecare persoană se implică în cunoaștere cu subiectivitatea sa, prin însușirile și particularitățile sale proprii).

Exemplu

Să ne imaginăm doi colegi din clasă pe care-i cunoașteți bine și pe care îi observați în timpul orei de matematică. Atunci când profesorul explică o teoremă unul poate fi atent la explicații, iar celălalt poate să se gândească la ce va face după terminarea orei. Dacă ambii sunt atenți la explicații, atunci vor face eforturi să înțeleagă ceea ce li se transmite. Și într-un caz, și în celălalt în mintea lor au loc procese de prelucrare a unor informații, fie legate de matematică, fie de alte aspecte care-i preocupă. Cei doi colegi vor prelucra informațiile independent unul de celălalt. Ceea ce se petrece în mintea unuia nu are nici o legătură cu ceea ce se petrece în mintea celuilalt. De aceea putem spune că, ontologic, procesele psihice produse la cei doi colegi sunt independente. Mergând mai departe cu analiza se constată că în timp ce unul dintre ei este interesat de ceea ce i se predă, celălalt poate să rămână indiferent. Dacă amândoi sunt atenți și le place matematica, unul poate înțelege mai ușor, iar celălalt mai greu demonstrația profesorului. Acesta reprezintă aspectul subiectiv al cunoașterii, care depinde de însușirile și de particularitățile celor doi colegi.

- b) Psihicul este **material** și **ideal**. Este material deoarece apare din materie și evoluează o dată cu ea, având la bază activitatea materială a creierului, și este ideal deoarece prin natura sa posedă un conținut de idei și imagini dobândite prin cunoaștere individuală și socială.

La baza activității psihice stau procesele fiziologice care se produc în creier. S-a observat cu mare ușurință faptul că anumite leziuni ale creierului produc tulburări ale proceselor

psihice. De asemenea, la persoanele care consumă substanțe halucinogene, ce au influențat asupra sistemului nervos, s-au observat tulburări ale imaginilor perceptive.

Aceste aspecte demonstrează că suportul material al psihicului îl constituie activitatea nervoasă din creier, dar psihicul nu se reduce la fiziologia creierului.

Exemplu

Orice imagine sau idee nu există în interiorul nostru înaintea unei experiențe proprii. Cuvântul *karnoblic* nu are nici o semnificație pentru voi deoarece, probabil, acum îl receptați pentru prima dată. Dacă cineva vă spune că în limba malgașă înseamnă *iubire*, cuvântul capătă un înțeles. Să comparăm însă procesele fiziologice care se produc în creierul vostru și în cel al unui malgaș atunci când se receptează cuvântul. Procesele sunt absolut identice, dar efectul este total diferit. Necunoscând semnificația cuvântului receptat, rămâneți indiferenți și sunteți, eventual, atrași doar de sonoritate. Unui malgaș i se pot activa însă amintiri legate de persoana iubită, de sentimente trăite alături de ea. Dacă și voi cunoașteți semnificația cuvântului, atunci puteți activa trăiri asemănătoare cu cele ale malgașului, însă imaginile care vă vor veni în minte sunt total diferite (chipul unei femei europene vs chipul unei femei africane). Experiențele personale împreună cu informațiile provenite din mediul social și cultural explică aceste diferențe.

- c) Psihicul apare atât în calitate de **proces**, cât și de **produs**. Procesualitatea se referă la desfășurarea în timp, serială, a fenomenului psihic, la succesiunea transformărilor produse la nivelul subiectului. Produsul este rezultatul final, obținut pe baza interacțiunii dintre subiect și obiect. Între proces și produs există, de asemenea, o interacțiune în sensul că produsul influențează și condiționează dinamica viitoare a procesului, iar un nou proces introduce o anumită modificare în structura produselor realizate anterior.

Exemplu

Să analizăm procesele gândirii care se produc serial atunci când suntem confrunțați cu rezolvarea unor probleme. În cadrul unui experiment subiecților li s-a cerut să-și imagineze că au la dispoziție trei vase de diferite mărimi ($A = 18$ ml, $B = 43$ ml, $C = 10$ ml). Aceștia trebuiau să obțină o cantitate de apă care nu era egală cu volumul nici unui vas. De exemplu, li s-a cerut să obțină într-un vas 5 ml de apă. Rezolvarea problemei date presupune parcurgerea următoarelor etape. Din vasul B de 43 ml se umple vasul A de 18 ml. În vasul B rămân 25 ml de apă. Apoi se umple de două ori vasul C de 10 ml, în vasul B rămân în acest fel 5 ml. Soluția poate fi exprimată algebric astfel: $B - A - 2C$. După ce subiecții au rezolvat alte cinci probleme folosind vase de mărimi diferite, dar care implicau același algoritm de rezolvare, li s-a dat o altă problemă. Măsurați 20 ml când vasul A are 24 ml, vasul B are 52 ml, iar vasul C 4 ml. Subiecții au încercat să rezolve problema folosind același algoritm. Soluția corectă era însă mai simplă, $A - C$. Explicația comportamentului lor constă în faptul că subiecții au folosit în rezolvarea ultimei probleme rutina mentală formată prin rezolvarea celorlalte.

Concluzia este că atunci când evaluăm elementele unei probleme facem apel la rutine mentale sau seturi cognitive, produse ale proceselor psihice anterior activate. Conceptul de *set cognitiv* se referă la o modalitate obișnuită de abordare sau percepere a problemei. Acest set cognitiv împiedică utilizarea flexibilă a elementelor problemei date. Formarea setului cognitiv arată deci modul în care produsul rezultat în urma rezolvării repetate a unor probleme în care se folosește același algoritm influențează procesul de rezolvare prin activarea rutinii.

- d) Psihicul există atât în stare **latentă** (interiorizată), cât și în stare **manifestă** (exteriorizată). Dificultatea cunoașterii provine din faptul că nu întotdeauna starea latentă coincide cu

cea manifestă, deseori între ele existând o contradicție netă (o persoană care se bucură de producerea unui eveniment trist poate afișa în exterior o mască de tristețe).

Exemplu

Să presupunem că mergeți cu familia într-o vizită la niște cunoștințe pentru a petrece ajunul Crăciunului. Gazdele, foarte amabile, întrețin o atmosferă prietenească și, la un moment dat, vă servesc cu o prăjitură tradițională în anumite zone, numită *julfă* (prăjitură preparată din semințe de cânepă prăjite și zdrobite, consumată tradițional în ajunul Crăciunului). După ce gustați, vă dați seama că nu vă place, dar din politețe mâncați porția oferită de gazdă. Atunci când sunteți întrebat spuneți că prăjitura este foarte gustoasă, deși în realitate o mâncați cu greu. În același timp, nici mobilierul din apartament nu este chiar pe gustul vostru, însă afirmați în fața gazdelor că este foarte potrivit și modern, iar dacă ar fi să faceți o alegere atunci ați opta pentru un astfel de mobilier. Observăm aici aspectele latente și aspectele manifeste ale psihicului. Latent, prăjitura are un gust oribil, iar mobilierul este inestetic și lipsit de modernism. Manifest, pentru a face o impresie bună, vă declarați încântat de gustul prăjiturii și de modul în care este mobilat apartamentul. Important este că faceți eforturi pentru a exprima în exterior satisfacție. Din acest exemplu observăm cât de dificilă este cunoașterea autentică a altei persoane.

- e) Psihicul dispune de manifestări **normale**, dar și de manifestări **patologice**. Dificultatea constă în a stabili granița dintre normal și patologic. Pe un fond normal putem întâlni manifestări mai ciudate, iar pe un fond patologic putem întâlni suficiente momente de normalitate. Deoarece criteriile de diferențiere a stărilor normale de cele patologice sunt greu de stabilit, unii autori propun renunțarea la o delimitare fixă, vorbind de un continuum, de o trecere treptată de la o stare la alta (de la anormalitatea extremă la normalitatea ideală sau de la patologia extremă la sănătatea perfectă). Persoanele bine adaptate sunt plasate în acest continuum aproape de polul normalității ideale. Persoanele situate cel mai aproape de acest pol sunt cele care își dau seama de potențialul lor și sunt creative.

Exemplu

Un pacient dintr-un spital de psihiatrie îl întreabă într-o zi pe medicul său curant: „Doctore, de ce considerați că voi sunteți normali, iar noi anormali?”. Făcând pe naivul, medicul afirmă că nu știe, dar ar fi interesat să afle răspunsul. „E foarte simplu, spune pacientul. Voi sunteți considerați normali pentru că sunteți mai mulți, iar noi anormali pentru că suntem mai puțini. Dacă acest raport ar fi invers, atunci noi am fi cei normali și voi cei anormali.”

Observăm că împărțirea indivizilor în două categorii – normal și patologic – s-a făcut pe baza criteriului statistic. Este vorba, în acest caz, de un *criteriu obiectiv* de definire a normalității, independent de toate sistemele de valori. Criteriul poate fi *stabilit în manieră practică*. Deviațiile într-o direcție sau alta față de tendința centrală (medie) sunt considerate anormale. O deviație mai mare este gravă și semnifică o anormalitate mai accentuată.

Dar există și alte criterii în baza cărora se face această împărțire. Teoria normei sociale se referă la faptul că *persoanele au rolul lor și anumite așteptări referitoare la maniera în care ceilalți își exercită rolul*. Teoria normei sociale ține cont de convingerile membrilor societății, convingeri care pot fi în acord sau nu cu un comportament obiectiv al acestor persoane. Conform teoriei normei sociale comportamentul care se depărtează de tot ceea ce este cunoscut ca un comportament moral este considerat anormal, contra naturii,

criticabil din punct de vedere moral și expresia unei maladii. Teoria normei sociale subliniază faptul că anormalitatea este legată de cultură. Toate criteriile de stabilire a anormalității sunt determinate de cultura de care aparține o persoană și trebuie luate în considerare în funcție de contextul cultural al acestei persoane. Greșeala, culpabilitatea și moralitatea sunt în relație cu definițiile sociale. Schimbările valorilor culturale ale societății determină schimbări în maniera de categorizare a unor manifestări.

Exemplu

Să presupunem că o colegă vine într-o zi la școală acoperită cu un voal pentru a nu i se mai vedea fața. Veți fi total surprinși de atitudinea colegei voastre și îi veți eticheta comportamentul ca anormal. Într-o țară fundamentalist musulmană acoperirea feței cu un voal este impusă de normele religioase, femeilor interzicându-li-se expunerea feței în public. Dacă o femeie îndrăznește să-și expună fața, comportamentul acesteia este considerat anormal și condamnat de membrii societății. Constatăm cu ușurință că ceea ce este permis într-o cultură poate fi total interzis în alta.

- f) Psihicul este **determinat**, dar și **determinant**. Psihicul este cauzat, influențat de factori și de condiții naturale și sociale, de experiența personală a fiecărui individ, el dispunând totodată și de inițiative și acțiuni determinative.

Omul este ca un „animal cultural” pentru că pe durata copilăriei este incapabil să supraviețuiască fără o legătură cu părinții sau, mai larg, cu membrii societății. El primește mijloacele de subzistență, precum și pregătirea, modelarea competențelor. Acestea sunt transmise pe cale educativă, iar el intră astfel în posesia achizițiilor anterior acumulate de societate. Pentru a putea beneficia de aceste cunoștințe omul dispune atât de capacitatea propriei specii sale, ce intervin în conduitele sale inteligente, cât și de caracteristici individuale, determinate genetic.

Aspectul determinat al psihicului este demonstrat de studiile privind efectele psihologice ale factorilor culturali asupra performanțelor școlare ale copiilor. Cauza eșecului școlar nu este de natură ereditară, ci poate ține și de limbajul folosit de copii în mediul lor cultural – cel din familie și de pe stradă.

În ceea ce privește aspectele determinative, constatăm că o persoană cu un temperament coleric poate determina situații conflictuale în cadrul unor interacțiuni de grup din cauza comportamentului impulsiv și autocontrolului scăzut.

1.2. Clasificarea proceselor psihice

Procesele psihice se diferențiază după următoarele criterii: conținutul informațional, structurile funcționale și operatorii, modul în care se organizează și se reglează.

Luând în considerație cele trei aspecte de mai sus, constatăm existența următoarelor procese psihice: *senzații, percepții, reprezentări, gândire, memorie, imaginație, motivație, emoție și voință*. La acestea se adaugă *atenția și limbajul*, care nu sunt procese psihice, pentru că nu furnizează informații specifice, însă facilitează și însoțesc desfășurarea anumitor procese psihice.

Procesele psihice pot fi divizate în:

- Procese psihice **cognitive**, care la rândul lor se împart în două subcategorii:
 - Procese psihice **cognitiv-senzoriale** (senzații, percepții și reprezentări);
 - Procese psihice **cognitiv-intelectuale** (gândire, memorie, imaginație);
- Procese **psihice reglatorii** (motivație, emoție și voință).

Procesul psihic este definit prin trei parametri :

1. Un **conținut informațional** care vizează anumite laturi ale realității și ale ființei proprii (forma, mărimea și tridimensionalitatea pentru percepție, gustul unor alimente pentru senzațiile gustative, leziunile unor organe interne pentru senzațiile de durere etc.) ;
2. **Funcții și structuri operaționale** specifice de realizare (funcția de cunoaștere, de reglare, de energizare sau direcționare a activității) ;
3. **Modalități subiective și comportamente caracteristice** (imaginea pentru percepție, ideea pentru gândire, trăirea subiectivă pentru emoție, orientarea spre scop și efortul psihic pentru voință).

Este necesar să menționăm că procesele psihice nu sunt izolate, ci intră în interacțiune, funcționând simultan și alcătuind un sistem.

Un sistem este un ansamblu de elemente aflate în interacțiune ordonată, non-întâmplătoare, din care rezultă proprietăți ale ansamblului diferite de proprietățile elementelor componente.



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ 1. Dați alte exemple din care să rezulte diferența dintre starea latentă și cea manifestă a psihicului.
- ▶ 2. Căutați un alt exemplu pentru a demonstra modul în care produsul rezultat în urma unei activități influențează un anumit proces psihic.

2. Ipostazele psihicului și relațiile dintre ele

2.1. Conștiința

Se afirmă frecvent că psihicul uman este superior datorită faptului că este caracterizat prin apariția conștiinței. Definirea și explicarea conștiinței au devenit o problemă importantă pentru psihologi, aceștia fiind frământați de multe întrebări. Ce este conștiința ? Unde este ea localizată ? Care sunt funcțiile conștiinței ? Au animalele conștiință, și dacă au, cum se deosebește aceasta de conștiința umană ? Cum se dezvoltă conștiința – este prezentă înainte de naștere sau apare la un timp după naștere ? Există la oameni și procese psihice inconștiente ? Au oamenii o singură conștiință sau mai multe ?

▶ Conștiința implicită

Pentru o înțelegere adecvată a conștiinței, vom porni de la un exemplu.

Exemplu

Să presupunem că ieșiți din casă și vă îndreptați spre școală într-o zi călduroasă de vară. Veți constata că în câmpul vostru perceptiv există o multitudine de stimuli care acționează în același timp asupra voastră. Toți acești stimuli, care formează peisajul

străzii, au o acțiune difuză, adică vă oferă informații globale despre stradă fără o focalizare direcționată spre obiecte specifice. Mergând spre școală, vă gândiți la orele pe care le aveți în ziua respectivă, probabil dacă veți fi sau nu ascultat la o anumită materie, fără să fiți atent la detaliile peisajului din jur. La un moment dat ajungeți la o intersecție și doriți să traversați strada. În acel moment observați că o mașină se apropie în viteză de intersecție. Atunci vă opriți, așteptați să treacă automobilul și apoi vă angajați în traversarea străzii.

Să analizăm ce s-a întâmplat în acele clipe. În momentul în care v-ați oprit la intersecție, lăsând automobilul să treacă, ați avut conștiința faptului că ceva vă pune viața în pericol. Este vorba aici despre **conștiința implicită, care constă într-o separare confuză a ființei voastre de alte obiecte sau ființe.**

Această formă a conștiinței o regăsim în multe situații în care se produce o detașare netă, dar confuză, neexplicitată verbal, între noi și alte obiecte pe care știm să le manevrăm.

Astfel, un conducător auto, când ajunge în fața mașinii sale, scoate cheile din buzunar, deschide portiera, urcă la volan și apoi acționează comenzile pentru a pune mașina în mișcare. În acest caz, el este conștient de faptul că mașina este un obiect diferit de propria persoană, obiect pe care-l poate manevra și față de care are reacții specifice.

Această formă de conștiință o întâlnim și la unele specii de animale. De exemplu, o pisică, oricât de flămândă ar fi, nu sare de la patru metri înălțime pentru a prinde o bucată de carne, deoarece are conștiința pericolului, printr-o apreciere implicită a riscului la care se expune. Este evident faptul că, deși pisica are implicit conștiința pericolului, ea nu dispune de mecanisme verbale cu ajutorul cărora să poată explica în ce constă pericolul la care s-ar expune dacă ar sări de la patru metri.

Conștiința implicită este un fel de *scenă* în care se petrec evenimentele, forma în care e trăit orice fenomen. Este o structurare a trăirilor prin care noi ne simțim participanți la ceea ce se întâmplă în jurul nostru.

Conștiința implicită este o *conștiință în acțiune, un câmp al prezentului și al prezenței noastre în lume.*

Concepte-cheie

- conștiința implicită
- conștiința reflexivă (explicită)

▶ Conștiința reflexivă (explicită)

Revenind la exemplul anterior, puteți constata că, atunci când vă îndreptați spre școală, în ziua toridă de vară, soarele este prea dogoritor, iar razele fierbinți vă ard din ce în ce mai tare. În acel moment vă gândiți, folosind limbajul interior, că nu este sănătos să vă expuneți prea mult acțiunii razelor solare deoarece puteți suferi de insolație. Decideți așadar că ar fi bine să vă expuneți mai puțin acțiunii razelor solare și căutați să mergeți pe la umbră pentru a vă proteja.

Constatăm că are loc o discuție interioară, o povestire sau un comentariu al propriilor voastre acțiuni. Acum vorbim de o *conștiință reflexivă sau explicită*, deoarece îți dai seama că soarele este foarte puternic și comentezi, folosind limbajul interior, ce trebuie să faci pentru a evita efectele nedorite. Această formă a conștiinței este prezentă numai la om, iar la copil se formează pe parcursul dezvoltării.

Prin cunoaștere conștientă se înțelege, în general, o cunoaștere în *cunoaștință de cauză*, care presupune următoarele atribute :

- posibilitatea *relatării* a ceea ce se produce la un moment dat sau a ceea ce s-a petrecut sau se va petrece în viitor ;

- delimitarea dintre imagine și obiectul sau fenomenul care a determinat formarea imaginii ;
- stabilirea unei *relații cauzale* în seria evenimentelor percepute, gândite și trăite ;
- delimitarea și *stabilirea unei ordini deliberate* între componentele de bază ale activității (motivul – scopul – mijlocul) și analiza acestora prin prisma întrebărilor „de ce ?” și „cum ?” ;
- întemeierea și *motivarea logică* a acțiunii ;
- *prevederea consecințelor* acțiunii și alegerea variantei optime.

Realizarea caracteristicilor de mai sus este posibilă datorită conținutului informațional specific și diferențierii funcționale în interiorul sistemului psihic.

► Funcțiile conștiinței

- a) Prima și poate cea mai importantă funcție a conștiinței este cea *cognitivă*, de cunoaștere a lumii și a propriului Eu. Apariția conștiinței presupune constituirea unui raport cognitiv specific între subiectul cunoscător și obiectul cunoașterii. Cogniția conștientă oferă omului posibilitatea să poată spune nu numai *că știe* sau numai *ce știe*, ci și *că știe că știe* și *știe cât știe*. Cunoașterea conștientă permite omului să acumuleze cunoștințe *premeditat*, din perspectiva existenței viitoare.
- b) *Funcția proiectivă* se referă la orientarea activității în direcția transformării realității. Prin această funcție omul reușește să modifice, să transforme obiectul în direcția dorită. Datorită proiectivității conștiinței apare o dimensiune nouă în structura personalității umane : dimensiunea creativității.
- c) *Funcția anticipativă* exprimă tendința omului de a face predicții (presupuneri) în legătură cu desfășurarea evenimentelor și de a anticipa mental modificările viitoare ale obiectului acțiunii, de a planifica și programa dinainte desfășurarea acțiunii. Anticiparea conferă conduitei umane caracterul raționalității și al finalității intenționate.
- d) *Funcția de reglare* constă în controlul pe care conștiința îl exercită asupra modului de desfășurare a activității comportamentului, asigurându-se eficiență în raport cu scopul propus. O acțiune este eficientă dacă rezultatul obținut corespunde cu scopul propus inițial. Ceea ce presupune nu numai înregistrarea rezultatului final, ci și a secvențelor parțiale, pentru a putea interveni pe parcurs și pentru a înlătura obstacolele care apar. Un rol reglator important îl exercită mecanismele conștiinței asupra dinamicii trăirilor afective și trăsăturilor temperamentale.

2.2. Subconștientul

Să presupunem că sunteți în camera voastră și vă pregătiți lecțiile pentru a doua zi în timp ce radioul este deschis. Concentrați asupra lecturii, nu auziți muzica, dar dacă se oprește radioul vă dați seama imediat de acest lucru. Putem spune, în acest caz, muzica este percepută subconștient, fără un control atențional. Atenția era orientată spre conținutul textului citit, iar sunetele muzicale, deși percepute, nu sunt receptate conștient, ci la nivel subconștient.

Concepte-cheie

- Conștient
- Subconștient
- Inconștient

Subconștientul este plasat sub nivelul conștiinței, într-un spațiu mai profund, și conține totalitatea informațiilor stocate în memorie care pot fi reamintite, precum și actele automate, priceperile și deprinderile ce nu sunt necesare pentru moment. Toate informațiile amintite rămân într-o stare latentă și sunt actualizate (aduse în conștiință) atunci când avem nevoie de ele.

Exemplu

Să ne gândim la un conducător auto experimentat. În timp ce conduce mașina, el execută, în același timp sau serial, diferite mișcări motrice, fără un control conștient al acestora. Faptul este posibil deoarece, prin repetiții numeroase, mișcările motrice se realizează automat, fără o orientare a câmpului conștiinței spre controlul lor. La fel se întâmplă și cu informațiile stocate în memorie. Noi activăm, la un moment dat, anumite informații din domeniul istoriei, dacă vorbim de războaiele purtate de Ștefan cel Mare cu turcii, și informații din domeniul biologiei, dacă vorbim despre adaptarea unor viețuitoare într-un ecosistem. Informațiile respective sunt actualizate pentru moment, aduse în conștiință pentru a fi folosite, după care revin în subconștient și vor fi din nou activate dacă sunt necesare într-un alt moment.

Subconștientul deservește permanent conștiința prin activarea și actualizarea informațiilor, a priceperilor și deprinderilor necesare desfășurării diferitelor activități.

Subconștientul este considerat o zonă limită între conștiință și inconștient.

2.3. Inconștientul

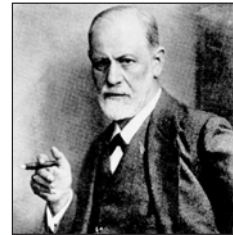
Pentru a înțelege mai bine problema inconștientului vom relata câteva concluzii experimentale la care au ajuns unii psihologi.

Experiment

Un psiholog a cerut mai multor persoane să aleagă dintr-un raft care se afla în fața lor o pereche de papuci de casă pe care o preferă. Menționăm că papucii de casă erau confecționați din același material, aveau aceeași formă și culoare. S-a constatat că majoritatea persoanelor au ales papucii plasați în partea din stânga sus a raftului. Întrebați de ce au făcut această alegere, ei au răspuns că papucii respectivi sunt de o calitate superioară, deși, așa cum am menționat, nu existau diferențe calitative. Explicația alegerii făcute constă în faptul că atunci când explorăm un câmp perceptiv tendința noastră este să începem explorarea din colțul din stânga sus, deoarece așa ne-am obișnuit să procedăm atunci când citim sau scriem un text. Această tendință de explorare explică preferința manifestată de subiecți în alegerea papucilor de casă, și nu diferențele de calitate, culoare sau formă. Constatăm că persoanele respective, deși nu conștientizau motivul alegerii făcute, încercau totuși să ofere explicații raționale.

Într-un alt experiment, unor persoane aflate în stare de hipnoză li s-a cerut să meargă în patru labe. La revenirea din transa hipnotică au fost întrebați de ce mergeau în patru labe. Majoritatea dintre ei au răspuns că au scăpat ceva jos și doreau recuperarea obiectului. Și în acest caz cauza acțiunii nu era cunoscută conștient, dar se încerca o explicare rațională. Constatările rezultate din cele două experimente demonstrează că de multe ori motivele acțiunilor noastre sunt inconștiente. Mai mult chiar, există fenomene și reacții psihice care intervin în activitatea noastră fără să ne dăm seama de prezența lor. De exemplu, percepțiile obscure, numite subliminale (imagini prezentate la limita pragului perceptiv), anumite teluri, dorințe, sentimente care nu au legătură cu momentul prezent sunt inconștiente.

Deși problema inconștientului a fost o preocupare a filosofilor germani dinaintea lui Kant, dezvoltarea ulterioară a noțiunii de inconștient se datorează, în mare parte, lui Sigmund Freud. Ideea că omul este condus de forțe inconștiente, care scapă controlului conștiinței, este adusă în prim plan. În această zonă a psihicului uman sunt ascunse conflictele și traumele acumulate în prima parte a vieții. Deși nu suntem conștienți de informațiile stocate în zona respectivă, Freud consideră că ele influențează comportamentul și emoțiile, cauzând uneori tulburări severe, cum ar fi isteria. În inconștient trebuie căutate motivațiile profunde ale comportamentelor umane. Inconștientul este sediul forțelor dinamice care dirijează direct sau indirect comportamentele. Forțele inconștiente încearcă să pătrundă în conștiință pentru a se manifesta în acest plan. Conștiința însă le respinge, aceste forțe nu pot fi evocate voluntar, nu sunt supuse controlului atențional și de aceea nu pot fi cunoscute prin observație internă (introspecție).



Sigmund Freud (1856-1939), neuropsihiatru, este fondatorul psihanalizei. Lucrări: 1900 – *Interpretarea viselor*; 1901 – *Psihopatologia vieții cotidiene*; 1916-1917 – *Prelegeri de introducere în psihanaliză*.

Realizând o diferențiere netă între inconștient, conștient, preconștient (subconștient în accepțiunea actuală), Freud atribuie primului câteva caracteristici :

- Inconștientul conține doar forțe total iraționale, nu ascultă de nici un control conștient și scapă oricărei logici.
- Caracteristica fundamentală a oricărui proces inconștient este aceea că se conduce după *principiul plăcerii* (adică orientarea forțelor inconștiente spre satisfacerea dorințelor, tendințelor, nevoilor, instinctelor), fără a ține seama de cenzura morală sau de constrângerile exterioare.
- Forțele inconștiente sunt independente unele de altele și nu acționează într-o manieră competitivă, contradictorie. Dacă scopurile acestor forțe sunt opuse, atunci fie energiile se combină în funcție de principiul plăcerii, fie se realizează un compromis pentru a se satisface cât mai bine ambele scopuri.

Inconștientul este considerat de Freud cea mai importantă și cuprinzătoare parte a vieții psihice, domeniu al dorințelor, emoțiilor și impulsurilor, care se află în zona abisală, profundă, greu accesibilă a conștiinței. Inconștientul devine accesibil doar atunci când anumite impulsuri sunt descărcate sub forma viselor, erorilor de limbaj, simptomelor nevrotice. Opera lui Freud arată că inconștientul este sexual. De fapt, Freud consideră elementele psihologice refulate ca fiind de natură sexuală și vede în inconștientul propriu-zis produsul refulărilor de ordin sexual.

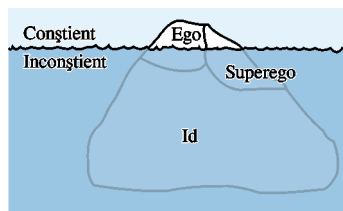
Conceptul central al psihanalizei este **inconștientul**. În opinia lui Freud, controlul primar al comportamentului nu se face prin rațiune și procese conștiente, ci prin impulsurile și tendințele ascunse în inconștient. Pentru Freud viața noastră nu este dominată de conștiință, ci de forțele care operează în inconștient, cum ar fi impulsurile sexuale inconștiente.

Prin teoria psihanalitică Freud a încercat să explice cele mai multe dintre comportamentele umane. El a elaborat un model în care mintea umană este văzută ca un „iceberg”,

Dicționar refulare

În sens propriu, este operația prin care subiectul încearcă să respingă din conștiință sau să mențină în inconștient reprezentări (gânduri, imagini, amintiri) legate de o pulsione. Refularea se produce în cazurile în care satisfacerea unei pulsioni – care prin ea însăși poate produce o plăcere – riscă să producă neplăceri în raport cu alte exigențe. Refularea se află la originea constituirii inconștientului.

având cea mai mare parte ascunsă sub suprafața apei. Există o parte a minții de care suntem conștienți, numită **conștient**, dar există și anumite informații, ce sunt temporar uitate, care pot fi aduse ușor în conștiință atunci când este necesar: **preconștientul**. Sub acestea se află stratul profund al **inconștientului**. Aici sunt ascunse conflictele și traumele acumulate în prima parte a vieții. Inconștientul este cel care influențează comportamentul și emoțiile, cauzând deseori tulburări severe.



Niveluri și instanțe ale psihismului uman în psihanaliză

Influențat de activitatea științifică desfășurată în laborator, Freud a fost preocupat de înțelegerea și explicarea fenomenelor. Perioada în care el a elaborat teoria psihanalitică a fost marcată de explicațiile deterministe, astfel încât demersul său constă în extinderea determinismului la viața psihică sub forma cauzalității absolute. Bazându-se pe analiza nenumăratelor cazuri patologice și normale, Freud afirmă, pentru prima oară în mod categoric, că în viața psihică nu există nimic arbitrar, nimic întâmplător și nedeterminat, astfel încât cele mai semnificative gesturi, cuvinte, emoții au fie o cauză conștientă, fie, de cele mai multe ori, o cauză inconștientă.

Freud consideră că personalitatea este alcătuită din trei părți: **Sinele**, **Eul** și **Supraeul**.

Sinele conține toate imboldurile lăuntrice, pulsunile și instinctele. Sinele este în întregime egoist, funcționând pe baza *principiului plăcerii*, de satisfacere imediată a oricărei dorințe. Sinele poate reacționa extrem, de exemplu, frustrarea poate degenera în agresivitate.

Pe măsură ce individul se desprinde de prima perioadă a copilăriei un astfel de comportament nu mai poate fi acceptat din punct de vedere social, apărând primele elemente realiste ale Sinelui. Ele funcționează pe baza *principiului realității*, de satisfacere a solicitărilor Sinelui într-o manieră care să se potrivească cu realitatea. Această parte a personalității poartă denumirea de **Eu**.

Pe parcursul maturizării se dezvoltă și o a treia parte a personalității, **Supraeul**. Acesta se manifestă ca un fel de „părinte interior” care indică subiectului ce „ar trebui” sau „nu ar trebui” să facă, conținând toate ideile, datoriile și responsabilitățile sociale ale individului. Supraeul funcționează pe baza *principiului moralității*. În anumite privințe această parte a personalității este la fel de nerealistă ca și Sinele, deoarece unele exigențe sociale sunt foarte greu de realizat. Eul este cel care menține echilibrul între realitate și solicitările Supraeului. Eul este supus unei presiuni duble atât din partea Sinelui, care impune satisfacerea plăcerii, cât și din partea Supraeului, care interzice satisfacerea dorințelor respective.

Acest mod de abordare a personalității este numit *psihodinamic* deoarece conține Eul ca având rolul de a menține un echilibru dinamic între cele trei tipuri de exigențe ce îi sunt impuse de Sine, de Supraeu și de realitate. Sinele și Supraeul se află în inconștient, iar Eul trebuie să îi împiedice să treacă în conștient, deoarece situația ar fi prea amenințătoare pentru a mai putea fi stăpânită. Ca efect, Eul elaborează o serie de *mecanisme de apărare* care-i permit să se protejeze împotriva presiunilor exercitate de Sine și de Supraeu. Există mai multe mecanisme de apărare, printre care:

Proiecția constă în eliminarea din propria conștiință și atribuirea unei alte persoane, obiect, fenomen al calităților, sentimentelor, dorințelor pe care subiectul le refuză sau le ignoră deoarece sunt neplăcute. Eul caută să diminueze tensiunea intrapsihică îndepărtând

Concepte-cheie

- Sine
- Eu
- Supraeu

de la nivel conștient toate tendințele, dorințele și sentimentele intolerabile, rușinoase și deranjante. Uneori, când antipatizăm o persoană, spunem că ea este cea care ne antipatizează. Sau superstițiosul, care nu știe nimic despre motivația propriilor acte – ce se produc accidental –, pentru a găsi o explicație rațională, deplasează cauza în lumea exterioară. În acest caz, el crede cu obstinație că eșecul este cauzat de pisica neagră care i-a tăiat calea.

Formațiunea reacțională este o atitudine de sens opus unei dorințe refulate care constă într-o reacție contrară acesteia. Este o suprimare atât de puternică a unui lucru, încât acesta se transformă în opusul său. De exemplu, pudoarea care se opune tendințelor exhibiționiste. Sau un individ poate deveni lăudăros și agresiv pentru a-și ascunde sentimentele de inferioritate.

Raționalizarea este un procedeu prin care subiectul încearcă să dea o explicație coerentă din punct de vedere logic sau acceptabilă din punct de vedere moral unei atitudini, acțiuni, idei etc., pentru care motivele adevărate nu-i sunt accesibile. Nereușita la un examen o punem pe seama dificultății exagerate a subiectelor, a deficiențelor de organizare, a corectorilor etc. Comportamentul homosexual explicat prin superioritatea intelectuală și estetică a bărbatului.

Represia reprezintă mecanismul de apărare prin care se caută eliminarea din conștiință a unui conținut neplăcut sau inoportun: idee, afect etc. În cazul represiei unui afect, acesta nu este împins în inconștient, ci doar inhibat sau suprimat. De exemplu, o dragoste mai veche, dar pierdută, nu este eliminată total din conștiință, ci doar suprimată, adică exclusă din câmpul conștiinței actuale. Afectul nu devine inconștient, ci este fie transformat într-un alt afect, fie reprimat în așa fel încât nu mai rămâne nimic din el sau astfel încât nu-i mai corespunde (în sistemul conștient) decât un rudiment care nu a mai putut să se dezvolte.

Sublimarea este mecanismul de apărare prin care un impuls reprimat este descărcat într-o formă acceptată social. Acest mecanism explică activitățile umane în aparență fără legătură cu sexualitatea, dar care o alimentează din forța pulsioniilor sexuale. Freud a descris ca activități de sublimare mai ales activitatea artistică și investigația intelectuală. Se consideră că pulsionea este sublimată atunci când este deviată spre un scop nou, nesexual și vizează obiecte socialmente valoroase. De exemplu, instinctul sexual este sublimat prin dans, muzică, poezie, iar cel agresiv, prin practicarea unui sport.

Negarea este refuzul de a accepta existența unor realități neplăcute. O persoană care, deși cunoaște efectele nocive ale fumatului, neagă faptul că ele pot avea consecințe și asupra sa.

Refularea, ca mecanism de apărare, constă în ascunderea în inconștient a unei amintiri atât de bine încât aceasta să nu mai poată fi reactualizată.

Au existat mai multe critici ale teoriei psihanalitice. Astfel, teoria poate fi utilizată pentru a explica aproape orice după consumarea evenimentului, dar este dificil de folosit pentru a prezice ceea ce se va întâmpla. O altă critică se referă la ideea de „adevăr psihologic” în concepția lui Freud, și anume dacă unei persoane i se pare adevărat ceva, atunci nu mai contează dacă acel fapt este veridic. Efectul psihologic asupra individului este același. Din punctul de vedere al validității conceptuale se pune problema testării științifice a ipotezelor derivate din teoria psihanalitică. Problema verificării obiective și sistematice a conceptelor centrale a fost neglijată mult timp. Freud însuși nu a fost preocupat de validarea empirică. Psihanaliștii moderni folosesc interviul clinic, verbalizările pacienților cu suferințe intense și terapia de lungă durată pentru verificarea ipotezelor psihanalitice. Nu se consideră necesară validarea experimentală independentă. Analiștii consideră că experiențele relatate de pacienți sunt relevante și confirmă teoria.



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ 1. Analizați relațiile dintre Sine, Eu și Supraeu.
- ▶ 2. Analizați rolul inconștientului în teoria freudiană asupra psihismului uman. Realizați un desen care să ilustreze raporturile dintre cele trei niveluri.
- ▶ 3. Care sunt atributele cunoașterii conștiente?

3. Procese cognitive senzoriale

3.1. Senzații și percepții

▶ Definirea senzațiilor

Ce credeți, dacă am ajunge pe o altă planetă, într-o altă lume, am putea vedea culori total diferite de cele deja cunoscute? Sunteți siguri că, atunci când auziți ceva, toată lumea aude *exact* ceea ce auziți și voi?

„Să analizăm cazul unui matematician american în vârstă de 33 de ani : el dispunea de capacitatea extraordinară de a gusta mâncarea și de a numi toate ingredientele folosite. Această aptitudine nu depindea atât de gustul său cât, mai mult, de simțul foarte dezvoltat al mirosului. Într-o seară, a fost lovit ușor de o mașină în timp ce voia să treacă strada. Matematicianul a căzut pe spate și s-a lovit la cap, pierzându-și cunoștința. Abia la spital și-a dat seama de gravitatea accidentului : își pierduse simțul mirosului ! Gustul nu îi era alterat ; el mai putea să-și dea seama dacă mâncarea era sărată, amară, acră sau dulce, dar își pierduse definitiv capacitatea de a identifica ingredientele din mâncare. De fapt, fără miros, mâncarea parcă nu mai avea nici gust. Unii dintre dumneavoastră ar putea să spună că o astfel de pierdere, chiar dacă de nedorit, nu provoacă un handicap major unei persoane. Ei bine, gândiți-vă însă ce s-a întâmplat mai departe cu matematicianul nostru : era cât pe ce să fie ucis într-un incendiu pentru că nu simțise de la început mirosul de ars și era cât pe ce să facă o toxinfecție alimentară pentru că nu și-a dat seama când a consumat alimente alterate.” (După R.J. Ackerman, „Career development and transition of middle-aged women”, in *Psychology of women quarterly*, 14, 1990, pp. 513-530)

Cazul de mai sus ilustrează consecințele grave ale pierderii oricăruia dintre simțuri, chiar și a unuia căruia îi acordăm, de obicei, o importanță mai mică (mirosul). *Sistemul senzorial* este astfel alcătuit încât ne pune în contact cu lumea înconjurătoare și cu greu ne putem imagina complexitatea lui deosebită. Fiecare dintre organele noastre de simț ne conectează cu anumite aspecte ale mediului exterior.

Noi suntem conștienți de lumea externă, precum și de lumea internă a corpului nostru doar pentru că avem un număr de *organe senzoriale* capabile să primească mesaje. Acestea ne dau posibilitatea să vedem, să auzim, să atingem, să simțim plăcerea, căldura, durerea etc. Organele senzoriale operează prin intermediul celulelor senzoriale receptoare, care *receptează* din exterior diferite forme de energie (lumină, vibrații, lovituri), le convertesc în *impulsuri nervoase* și le transmit spre creier pentru a fi interpretate.

Vorbind despre modul în care receptăm ceea ce se află în jurul nostru, psihologii fac distincție între *senzații* și *percepție*.

Senzațiile definesc captarea și transformarea energiei din mediu în energie nervoasă, recunoscută ca atare de sistemul nostru nervos.

Ele reprezintă astfel etapa în care noi *înregistrăm* informațiile din jur. Senzația pornește de la un anumit tip de stimul, deci de la forma de energie (unda luminoasă sau sonoră), care acționează asupra organelor senzoriale (ochii sau urechea). Senzația este procesul de detectare a stimulilor care vin din exterior sau din propriul corp.

Percepția se referă la interpretarea acestei informații, la modul în care noi îi acordăm un înțeles.

În timp ce senzația ne dă posibilitatea să detectăm un punct negru pe această pagină, percepția vizuală ne permite să organizăm punctele negre în litere sau cuvinte. Deși psihologii fac distincție între senzație și percepție, cele două procese se suprapun și nu există un punct clar în care senzația să se termine și să înceapă percepția.

Exemplu

Razele luminoase – de fapt energia pe care ele o poartă – vă stimulează ochii și dau naștere la senzații. Dar, atunci când pe baza acestor senzații spuneți „îl văd acum pe colegul meu”, vă exprimați percepția. În practică, este greu să facem distincție între senzații și percepții. Suntem atât de obișnuiți cu percepțiile noastre, încât nu mai avem acces la senzații, mai ales pentru că acestea din urmă acționează simultan și combinat (de exemplu, atunci când vedem o floare, îi percepem simultan forma, culoarea, mirosul, dar și contextul în care se găsește, astfel încât este greu să „simțim” doar forma).

Stimulii, care reprezintă un concept-cheie în capitolul de față, se referă la diferite aspecte ale lumii externe și influențează în mod direct comportamentul și experiența conștientă. Denumirea de stimul provine de la acțiunea de *stimulare* a organelor senzoriale. Virtual, orice aspect al lumii externe, care poate stimula celulele receptoare, poate fi considerat stimul: căldura camerei este stimul pentru receptorii din piele, hrana este stimul pentru receptorii gustului, mirosului.

Trăim într-o lume plină de *stimuli* – forme de energie care afectează ceea ce simțim și facem. Ochii, urechile și alte organe senzoriale conțin *receptori*, celule specializate care convertesc energia stimulilor în impulsuri nervoase. Într-un anume fel, sistemul nervos „construiește” o reprezentare internă a lumii înconjurătoare. Primul pas în primirea și interpretarea mesajelor senzoriale este să dai atenție mesajului respectiv. Noi suntem bombardați constant de un număr prea mare de stimuli interni și externi pentru a le putea răspunde la timp. Pentru a reuși să „înțelegem” tot amalgamul de informații trebuie să procesăm doar o mică parte dintre ele și să facem abstracție de restul. Procesul care permite să se răspundă doar la anumiți stimuli este denumit **atenție selectivă**.

Organele receptoare au celule receptoare cu neuroni specializați, ce pot fi stimulați de un anumit tip de energie senzorială. Unele celule receptoare sunt sensibile la sunete, altele la lumină, la substanțe chimice etc. În toate cazurile, celulele receptoare trimit informația codificată sub formă de impuls nervos, prin intermediul nervilor, spre ariile senzoriale din creier. Noi suntem conștienți de stimuli numai dacă celulele receptoare pot recepționa informația. De exemplu, nu putem auzi sunetele care au o frecvență foarte mare, de 20.000 vibrații pe secundă.

▶ Formele senzațiilor

Pentru clasificarea senzațiilor se folosesc două criterii : **analizatorul specializat** pentru receptarea informației (senzații vizuale, auditive, olfactive, gustative, cutanate) și **natura conținutului informațional**, adică ce fel de informații sunt oferite (senzații exteroceptive, proprioceptive, statice și interoceptive).

Văzul

Putem foarte ușor să cădem în capcana de a ne imagina că în interiorul creierului nostru se formează o „imagine în miniatură” a ceea ce văd ochii noștri, ca și cum am avea acolo un mic ecran de proiecție pe care este reflectată imaginea lumii exterioare. Psihologii au demonstrat însă că această reprezentare este departe de adevăr.

*Reprezentarea unui stimul vizual în creierul nostru nu are nevoie de nici o asemănare fizică cu ceea ce vedem, la fel cum reprezentarea mirosului unei flori nu seamănă prin nimic cu floarea în sine. Mai mult, ceea ce noi trăim subiectiv nu este la fel cu ceea ce se petrece „acolo afară”. Dacă afară lumina devine mai intensă, noi descriem ceea ce vedem ca fiind „mai strălucitor”, dar strălucirea nu este același lucru cu intensitatea luminii. Similar, dacă lumina își schimbă lungimea de undă, noi vedem o schimbare în culoare, însă culoarea nu este același lucru cu lungimea de undă a razei luminoase. **Experiențele noastre nu copie lumea exterioară; ele sunt traduceri ale acesteia sub diferite forme.***

Concepte-cheie

- spectru electromagnetic
- lumină
- unde electromagnetice

Atunci când ne referim la lumină, de fapt menționăm doar o foarte mică parte din spectrul electromagnetic. *Spectrul electromagnetic* cuprinde toate frecvențele energiei radiante, de la razele gama și razele X, care au lungimi de undă foarte scurte, razele ultraviolete, razele luminoase și cele infraroșii, până la radiațiile folosite în transmisiile radio și TV, care au lungimi de undă foarte mari.

Ce face ca *lumina* să fie „vizibilă”? Răspunsul este simplu : *receptorii noștri* pentru lumină, care se găsesc în ochi, pe retină, și sunt pregătiți să răspundă doar la lungimi de undă cuprinse între 400 și 700 nm. Dacă am avea receptori diferiți, am vedea lungimi de undă diferite, deci aspecte inedite ale lumii în care trăim. Albinele, spre exemplu, văd raze electromagnetice cu lungimi mai scurte de 350 nm, care pentru oameni sunt invizibile, dar nu văd razele cu lungimi de undă mai lungi, care apar ca roșii pentru cei mai mulți dintre noi. Nu vom intra în detalii de anatomia ochiului, pentru că psihologii sunt mai curând interesați de modul în care oamenii *interpretează* informația senzorială (percepția), decât de aspectul fiziologic al recepției ei.

Auzul

Ca și văzul, auzul ne informează despre obiectele din jur prin intermediul unor forme de energie numite *unde sonore*. Senzația subiectivă care apare atunci când recepționăm undele sonore poartă numele de *sunet*.

Exercițiu

Când vă veți duce la un concert în aer liber sau la discotecă, să observați cu atenție cum vibrează membranele difuzoarelor din boxe, în special cele mari, remarcând totodată și calitatea sunetului. Veți observa astfel că la sunete joase (basul) puteți urmări (și chiar simți în stomac) vibrația difuzorului, în timp ce la sunete înalte, vibrațiile sunt atât de rapide încât ele nu mai pot fi sesizate cu ochiul liber.

Sunetele provin din vibrații ale aerului sau ale obiectelor. Spre exemplu, când un difuzor vibrează, el face ca și aerul din preajma sa să vibreze în același mod. Astfel, el comprimă aerul în „valuri” care se deplasează până ajung la urechile noastre. Fără aer (sau alt mediu de transmitere) nu ar exista unde mecanice. Fără un organ de simț receptor nu ar exista sunete (interpretarea subiectivă a undelor sonore care reprezintă o parte din undele mecanice).

Receptorii pentru sunete se găsesc în urechea internă.

La fel ca și în cazul văzului, noi nu putem percepe toate sunetele din mediul care ne înconjoară, ci doar o mică parte dintre acestea. Și tot ca în cazul radiațiilor luminoase, calitățile sunetelor pe care le percepem sunt diferite de caracteristicile fizice ale undelor sonore.

Undele sonore care provin de la un obiect ajung în momente diferite la urechile noastre (datorită distanței dintre ele), iar această diferență mică de timp ne permite să localizăm direcția din care provine sunetul. Cu ajutorul auzului putem aprecia și distanța până la obiectele ce se deplasează față de noi și emit unde sonore. Astfel, când obiectul se apropie de noi, sunetele pe care le recepționăm cresc în înălțime, iar când obiectul se depărtează – sunetele recepționate scad în înălțime. Fenomenul descris poartă numele de *efect Doppler*.

Concepte-cheie

- unde mecanice
- unde sonore
- sunete

Mirosul

Stimulii sunt *substanțe volatile* care pătrund în fosele nazale. Aceste senzații au calități diferite ce poartă denumirea substanței care le produce (miros de benzină, miros de trandafiri etc.). Sunt însoțite de o tonalitate afectivă (miros plăcut sau neplăcut). Au rol de apărare împotriva unor substanțe nocive.

Gustul

Stimulii sunt *substanțe solubile* care pătrund în cavitatea bucală. Există patru gusturi fundamentale: *sărat* (clorura de sodiu), *amar* (chinina), *dulce* (zaharina), *acru* (acid acetic). Combinarea celor patru gusturi în diferite proporții contribuie la formarea celorlalte gusturi. Au rol de apărare împotriva substanțelor nocive și în reglarea comportamentului alimentar. Au tonalitate afectivă pozitivă și negativă (gust plăcut sau neplăcut).

Senzațiile cutanate

Sunt de două tipuri: **tactile** și **termice**, dar unii introduc în această categorie și **senzațiile de durere**.

1) Senzațiile tactile (de contact sau de presiune)

Stimulii sunt *suprafețele obiectelor* care vin în contact cu pielea. Furnizează informații despre netezimea, duritatea, asperitatea obiectelor. Împreună cu senzațiile chinestezice (de mișcare) furnizează informații despre întinderea și forma obiectelor.

2) Senzațiile termice (de temperatură)

Stimulul este diferența dintre temperatura corpului și cea a obiectelor. Furnizează informații despre proprietățile calorice ale obiectelor. Aceste senzații includ și mecanisme de termoreglare (adaptare termică).

▶ Pragurile senzoriale

Exemplu

Imaginați-vă că vă aflați pe malul unui lac de munte, la apusul soarelui. Este o tăcere desăvârșită. Totul pare un refugiu ideal și tăcut, departe de vacarmul lumii cotidiene. Gândiți-vă, în schimb, cum ar arăta acest peisaj pentru un animal de pradă: zgomote, mirosuri, insecte și alte microorganisme vii. În jurul nostru se găsesc mereu forme de energie (deci stimuli) care nu pot fi percepute: de exemplu, undele radio, razele ultraviolete sau sunetele prea joase ori prea înalte.

Este evident, din exemplul de mai sus, că oamenii nu pot detecta toți stimulii fizici care sunt prezenți în mediu la un moment dat. Când însă un stimul devine suficient de puternic pentru a fi perceput de organele noastre de simț? Răspunsul la această întrebare este condiționat de înțelegerea noțiunii de *prag absolut*.

Pragul absolut

Pragul absolut este cea mai mică intensitate a unui stimul care îl face să fie perceput.

Iată, spre exemplu, câteva dintre aceste praguri absolute, pentru toate cele cinci simțuri ale noastre :

- **văz** : lumina unei lumânări poate fi văzută de la 45 kilometri depărtare, într-o noapte clară și dintr-o zonă întunecată ;
- **auz** : ticăitul unui ceas poate fi auzit de la 6-7 metri distanță, în condiții de liniște ;
- **gust** : zahărul poate fi detectat chiar și atunci când dizolvăm o linguriță în 7 litri de apă ;
- **miros** : o picătură de parfum poate fi simțită pe tot cuprinsul suprafeței unui apartament spațios de trei camere ;
- **tact** : aripioara unei albine care cade de la o distanță de 1 cm poate fi simțită pe obraz.

Strâns legată de noțiunea de prag absolut este și cea de **sensibilitate**, care numește capacitatea unei persoane de a sesiza un stimul la o valoare a pragului cât mai mică. Ea este într-o relație invers proporțională cu valoarea pragului absolut.

Astfel, cu cât cineva percepe stimuli de intensitate redusă (prag absolut scăzut), cu atât sensibilitatea sa este mai ridicată. În general, simțurile noastre sunt suficient de sensibile ; orice modificare a pragurilor de percepție ar determina probleme de adaptare. Spre exemplu, dacă auzul nostru ar fi mai fin, am fi capabili să auzim moleculele de aer lovindu-se de urechile noastre, fenomen care ne-ar distra atenția de la sunetele depărtate. Dacă vă duceți

Concepte-cheie

- prag absolut
- prag diferențial

măinile pâlnie la urechi veți auzi sunetele cu o intensitate crescută, dar și un „fâșâit” cauzat de mișcarea moleculelor de aer.

Pragurile absolute despre care vorbeam sunt măsurate în condiții ideale ; în viața de zi cu zi simțurile noastre nu pot detecta stimulii atât de bine din cauza prezenței **zgomotului**.

Zgomotul se referă la intensitatea stimulilor din mediu, care nu fac obiectul percepției noastre în acel moment.

Astfel, cu cât zgomotul este mai mare, cu atât crește și valoarea pragurilor absolute, deci sensibilitatea noastră scade. Pentru psihologi, cuvântul „zgomot” nu se referă doar la stimulii auditivi, ci la orice stimulare din mediu care interferează cu percepția unui stimul.

Pragul absolut mai poate fi influențat și de *factori interni, psihologici*. Astfel, diferite experimente arată că oamenii își „fixează” un prag intern atunci când își propun să detecteze ceva. În funcție de *interesele* noastre putem să ne modificăm sensibilitatea organelor de simț. O persoană flămândă, spre exemplu, va fi mult mai sensibilă la mirosurile de mâncare decât cineva care tocmai a servit masa.

Exercițiu

Imaginați-vă ce efecte poate avea, pentru un medic, modificarea subiectivă a pragului senzorial, atunci când receptează bătăile inimii unui bolnav, în funcție de cunoașterea sa inițială despre acea persoană (dacă a mai avut sau nu probleme cu inima, dacă este tânără sau în vârstă etc.).

Pragul diferențial

Stimulii nu sunt constanți ; ei diferă în intensitate. Psihologii au descoperit că organele noastre de simț sunt adaptate să detecteze și astfel de schimbări în intensitatea stimulilor, însă numai dacă diferențele depășesc o anumită valoare, denumită *prag diferențial*.

Pragul diferențial este cantitatea minimă cu care trebuie să se modifice intensitatea unui stimul pentru ca noi să percepem o schimbare.

Interesant este faptul că pragul diferențial depinde de valoarea inițială a stimulului. Astfel, dacă avem un bec cu filament multiplu, schimbarea intensității luminoase de la 75 wați la 100 wați este percepută ca fiind mai puternică decât cea de la 100 la 125 wați, deși diferența în termeni absoluți este aceeași.

Pragul diferențial, spre deosebire de pragul absolut, se raportează la valoarea inițială a intensității stimulului. El depinde de condiția fizică, de motivația subiectului și de calitățile stimulului testat. E.H. Weber și G.T. Fechner denumesc acest prag *diferența observabilă*. Ei au descoperit că modificarea intensității stimulării pentru a produce o diferență observabilă reprezintă o proporție constantă din stimularea inițială (legea lui Weber și Fechner).

De exemplu, dacă o persoană ridică o greutate de 1 kg, este nevoie să se adauge sau să se ia 1/30 din greutatea inițială (1/30 din 1000 g = 33,3 g) pentru a fi simțită diferența. Persoana care ține în mână o greutate de 500 g va observa schimbarea dacă se adaugă sau se iau 16,6 g. Experimental s-a demonstrat că *pragul diferențial se află într-un raport constant față de mărimea care se adaugă sau se ia din stimulul inițial* ($s/S = k$). Acest raport este de 1/30 pentru greutate, 1/100 pentru lumină și 1/10 pentru sunete.

Cercetările realizate de Weber, Fechner și Bouguer au demonstrat că *stimulul crește în progresie geometrică, iar senzația în progresie aritmetică*: $S = k \log E + C$, unde „S”

reprezintă senzația, „E” excitantul, iar „K” și „C” sunt constante. Legea lui Weber și Fechner este valabilă pentru stimulii cu intensitate medie și mai puțin pentru cei cu intensitate foarte scăzută sau ridicată.

Noțiunea de prag diferențial mai explică însă și alte fenomene care trec dincolo de simțuri.

Exemplu

Să presupunem că dați un anunț la ziar pentru că vreți să vă vindeți combina muzicală cu 2.000.000 lei. Dacă cineva vă oferă 1.900.000 lei probabil că veți fi satisfăcut de târgul făcut, chiar dacă prețul obținut este mai mic cu 100.000 lei. Pe de altă parte, dacă vreți să vindeți un ceas cu 200.000 lei și cineva vă oferă 100.000 lei, probabil că nici nu v-ați gândi să faceți târgul. Chiar dacă valoarea absolută a diferențelor este aceeași în ambele cazuri, valoarea psihologică a celor 100.000 lei diferă. Ea depinde de valoarea inițială a ofertei, la fel ca și în cazul pragurilor diferențiale.

▶ Adaptarea senzorială

Am menționat deja că organele senzoriale sunt bombardate constant de stimuli, precum și faptul că sensibilitatea individuală la anumiți stimuli variază în timp. De ce totuși oamenii observă numai unii stimuli? Un motiv este acela că un stimul care rămâne constant în intensitate, progresiv, nu mai este observat. Astfel, pe lângă alți factori, cum ar fi oboseala, neatenția, intervine și adaptarea senzorială. Când stimulul este prezent continuu sau se repetă la intervale scurte, senzația produsă de acea cantitate de energie devine progresiv mai slabă, probabil pentru că celulele receptoare obolesc.

Exemplu

Dacă intrăm în apa unei piscine pentru a înota, apa este simțită ca fiind rece. După câteva minute ni se va părea „bună” pentru înotat. Apa nu își schimbă temperatura, ci senzația se modifică deoarece receptorii temperaturii din piele se adaptează la temperatura apei. Adaptarea senzorială ne permite să detectăm modificările importante din jurul nostru și să le ignorăm pe cele care rămân constante.

Adaptarea nu este completă la senzațiile de intensitate extremă, în acest caz putând să apară tremurăturile sau chiar durerea produsă de frig. Adaptarea apare și pentru alți stimuli, cum ar fi sunetele joase, substanțele odorifice.

Simțurile noastre posedă o proprietate numită *adaptare*, care apare în urma expunerii prelungite la aceeași stimuli. Se spune că cineva l-ar fi întrebat pe un atlet de circ, care ducea în spate cinci acrobați, dacă greutatea pe care o poartă nu este prea mare. Acesta ar fi răspuns: „Nu, dacă tocmai ai cărat un elefant”. Exemplul dat ilustrează fenomenul adaptării senzoriale. Adaptarea depinde de natura, durata și intensitatea stimulului care acționează asupra organismului.

Creșterea sau scăderea sensibilității ca urmare a acțiunii repetate a stimulilor sau a modificării condițiilor de mediu poartă denumirea de **adaptare senzorială**.

În esență, adaptarea joacă rolul de a ne proteja receptorii în cazul expunerii prelungite la stimuli de intensitate constantă.

Existența pragurilor perceptive dovedește că reacția unei persoane la diferiți stimuli senzoriali nu este întotdeauna o reprezentare obiectivă a calităților lor fizice. Aceasta explică de ce, expuși unei aceleiași realități, unor același forme de energie, oamenii au

senzații diferite. Iar aceste diferențe devin și mai evidente atunci când vorbim despre percepție ca *interpretare subiectivă* a stimulilor.

Aceeași modificare în mărimea fizică a unui stimul poate fi uneori evidentă, în timp ce în alte situații nu este sesizată. Acest fapt are implicații practice.

Exemplu

Să presupunem că trebuie să găsim o modalitate pentru ca monitorul de altitudine a unui avion să fie mai vizibil pentru pilot. Vom folosi o lumină care crește în intensitate cu cât avionul va pierde mai mult din altitudine. Astfel, presupunem că pilotul va observa mai ușor modificările în altitudinea avionului. Conform legii lui Weber, acest mod de a concepe monitorul este periculos: la o altitudine mare intensitatea luminii va fi mică și orice schimbare în altitudine va fi repede detectată, pe când la altitudine mică, intensitatea luminii va fi mare, iar diferențele în altitudine, care ar putea fi fatale, nu vor fi observate pe monitor.

▶ Contrastul senzorial

În momentul în care ascultăm o melodie și constatăm că ne place, reținem doar refrenul, și nu alte părți ale cântecului. Explicația constă în faptul că tonalitățile și ritmurile folosite de compozitor sunt diferite, pentru a crea un contrast cu tonalitățile și ritmurile folosite în celelalte strofe ale piesei muzicale. Același lucru se întâmplă și dacă privim obiectele de îmbrăcăminte expuse într-o vitrină. O cămașă roșie ne va atrage imediat atenția chiar dacă în vitrină sunt expuse mai multe cămăși gri.

Fenomenul se datorează **contrastului senzorial**, ce constă în scoaterea reciprocă în evidență a unor stimuli care au caracteristici opuse. În primul caz vorbim de un **contrast succesiv**, deoarece tonalitățile și ritmurile sonore se succedă, urmează unele după altele. Astfel, ritmul mai lent al unei strofe scoate în evidență ritmul mai alert al refrenului. În cel de-al doilea caz vorbim de un **contrast simultan**, deoarece stimulii contrastanți sunt receptați în același timp.

Concepte-cheie

- contrast succesiv
- contrast simultan

▶ Interacțiunea analizatorilor

Sensibilitatea unui analizator poate fi modificată atunci când este stimulat un alt organ senzorial. În acest caz vorbim de efectul interacțiunii analizatorilor.

Interacțiunea analizatorilor constă în faptul că o senzație care se produce într-un analizator influențează senzațiile produse în alt analizator în sensul creșterii sau diminuării acestora.

„Lazarev a demonstrat că sunetul constant al unui diapazon este auzit mai tare când, simultan, se aprinde o lumină și mai slab când ea se stinge. Kravkov a ilustrat această ipoteză prin numeroase studii. El a demonstrat cum crește sensibilitatea vederii crepusculare (la o lumină slabă) când ne ștergem fața și gâtul cu apă rece (excitarea simțului termic), când mestecăm tablete dulci-acrișoare (stimulare gustativă) și când ne forțăm respirația (stimulare interoceptivă).” (A. Cosmovici, *Psihologie generală*, Polirom, 1996, p. 109)

Sinestezia reprezintă o formă specifică de interacțiune dintre analizatori. Fenomenul constă în faptul că stimularea unui analizator ce produce efecte senzoriale specifice altui analizator, deși acesta nu a fost stimulat. De exemplu, culori dulci sau reci, sunete catifelate.

► Organizarea câmpului perceptiv

Percepția este un fenomen complex ; fără ea informațiile pe care le primim prin intermediul simțurilor noastre nu ne-ar fi de folos :

Domnul S. a fost internat în spital în urma intoxicării cu monoxid de carbon ; el inhalase o cantitate periculoasă de gaz nociv în timp ce lucra la mașina sa în garaj. Din multe puncte de vedere, domnul S. părea perfect normal ; memoria îi funcționa bine, discursul era coerent, iar interacțiunile cu ceilalți pacienți, naturale. Și totuși ceva nu era în regulă : uneori nu putea identifica obiectele simple din jurul său. Mai precis, el detecta, vedea obiectele sau ființele din jurul său (spre exemplu, nu se lovea de diferite obiecte de mobilier sau alte obstacole în timp ce se deplasa prin încăperi), dar nu le putea numi sau identifica. Domnul S. putea preciza culoarea unui obiect, forma, mărimea sau putea aprecia corect la ce distanță se află, dar nu putea spune, spre exemplu, că obiectul respectiv era o portocală. Astfel, abilitățile sale vizuale erau intacte, dar capacitatea sa de recunoaștere era distrusă. El suferea de o formă de *agnozie vizuală* (*agnozie* – termen ce provine din limba greacă – înseamnă „fără cunoaștere”, „fără recunoaștere”). Această tulburare psihică ilustrează cel mai clar diferența dintre senzații și percepție ; domnul S. nu avea nici o problemă în a *simți* (detecta) lumea din jurul său, dar nu putea să o *perceapă* (interpreteze) într-un mod adecvat (adaptat după H.L. Roediger et al., *Psychology*, West Publishing Company, 1996, p. 134).

Exemplul de mai sus este într-adevăr unul extrem, dar util pentru a putea face distincție între senzații și percepții. Cu toate acestea, realitatea îi înșală uneori chiar și pe cei cu abilități perceptuale nealterate. Gândiți-vă, spre exemplu, de câte ori nu vi s-a părut că sună telefonul sau cineva la ușă tocmai când erați sub duș ?

Teoria gestaltistă

În prima jumătate a secolului XX, un grup de psihologi germani au studiat modul în care mintea noastră organizează senzațiile în percepții cu înțeles. Ideea lor de bază a fost aceea că *percepția nu este o simplă sumă de senzații*. Ei au precizat că fundamental în percepție este *întregul* sau *forma*, și nu părțile componente. Curentul lansat de aceștia în psihologie poartă numele de *gestaltism*, din termenul german *Gestalt*, care desemnează o entitate care are sens, un întreg indivizibil, o formă perfectă. Convinși că „întregul reprezintă mai mult decât suma părților”, fondatorii psihologiei gestaltiste au susținut că percepția vizuală este un proces activ, nu o simplă însumare de linii și puncte.

Experiment

Să presupunem că într-o cameră întunecată atașați un bec aprins de una dintre spițele de la o roată de bicicletă, aproape de marginea roții, ca în figura nr. 1a. Ce vedem dacă rostogolim roata în linie dreaptă ? Bineînțeles că nu vedem roata, pentru că în cameră este întuneric ; vom distinge doar o dără luminoasă de forma unor semicercuri, așa cum arată și traseul cu linie întreruptă din figură. Mai departe, să așezăm becul aprins chiar în centrul roții (fig. nr. 1b). Rostogolirea roții prin încăpere ne va determina

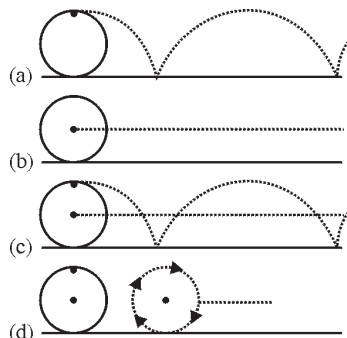


Figura nr. 1. „Întregul este mai mult decât suma părților”

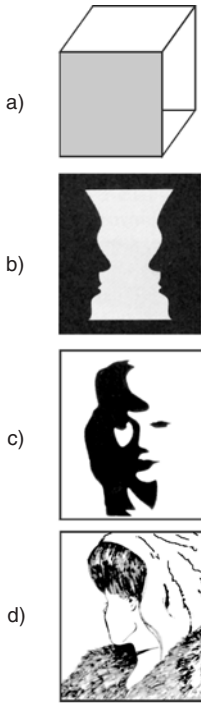


Figura nr. 2. Figuri reversibile



Figura nr. 3. Principiul proximității

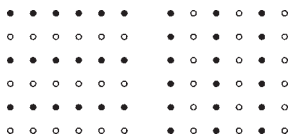


Figura nr. 4. Principiul similarității

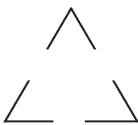


Figura nr. 5. Principiul continuității



Figura nr. 6. Principiul închiderii

să vedem o dără luminoasă dreaptă. Ce se întâmplă însă dacă vom folosi două becuri, unul atașat de centrul roții și celălalt pus pe margine? Vom percepe două dăre luminoase, așa cum sunt liniile întrerupte desenate în figura nr. 1c? Așa ne-am aștepta la prima vedere. Cu toate acestea, ceea ce se percepe în realitate este un cerc luminos care se deplasează prin încăpere (fig. nr. 1d).

Exemplul de mai sus ilustrează că percepția unui întreg, a unei configurații nu se reduce doar la percepția sumei părților lor componente; pe parcursul acestui proces, noi căutăm activ legăturile care există între părți, astfel că produsul final al percepției va reflecta tocmai aceste legături.

Conform teoriei gestaltiste, primul pas în trecerea de la senzații la percepție este *separarea obiectului de fondul percepției*. În viața cotidiană, procesul de separare se desfășoară instantaneu și rareori suntem conștienți de el. Separarea obiectului de fond sau context arată faptul că percepția noastră este un proces activ și selectiv, pe care îl putem controla uneori în mod conștient. Un exemplu în acest sens îl constituie *figurile reversibile* (fig. nr. 2).

La toate figurile reversibile, când vă schimbați punctul de concentrare a percepției, se schimbă și înțelesul acesteia, iar – ceea ce este și mai important – celălalt sens vă este temporar inaccesibil. Spre exemplu, în figura nr. 2c, când percepeți fața și nasul unui bărbat, acest context aproape vă „forțează” să vedeți restul părții din figură ca un saxofon, iar fața femeii nu mai este percepută.

Chiar dacă nu au reușit să explice *cum* se produce percepția, psihologii gestaltiști au rămas cunoscuți mai ales pentru că au descoperit legile după care mintea noastră organizează ceea ce vedem. Prezentăm în continuare cele mai importante principii gestaltiste ale percepției.

Legile gestaltiste ale percepției

Principiul proximității: tendința de a percepe obiectele care sunt mai apropiate ca făcând parte din același grup. Astfel se explică de ce obiectele desenate în figura nr. 3 sunt percepute ca formând patru grupuri diferite.

Principiul similarității: stimulii sau obiectele similare au tendința de a fi grupate în aceeași unitate perceptuală. Astfel, cerulețele din figura nr. 4 sunt percepute ca fiind grupate orizontal sau vertical, în funcție de similaritatea lor (cerulețele pline sau goale).

Principiul continuității: stimulii vizuali care sunt situați unii în continuarea celorlalți au tendința de a fi grupați

împreună. Astfel, liniile din figura nr. 5 este mult mai probabil să fie interpretate (grupate) ca triunghi decât ca trei unghiuri diferite.

Principiul închiderii: dacă o figură (formă) cunoscută are porțiuni care lipsesc, avem tendința de a „umple” aceste lipsuri și de a „crea”, de a percepe obiectul în întregime. În figura nr. 6 avem tendința de a vedea un cal „alungit” mascat de un paravan (deși la fel de bine pot fi doi cai) și un om introdus într-un cub (procedeu deseori folosit de unii iluzioniști).

Principiul bunei forme: este de fapt un principiu mai general, care uneori le cuprinde și pe cele anterioare și care precizează că în percepția vizuală avem tendința de a vedea și grupa stimulii în figuri simple și simetrice, chiar dacă în realitate ei pot fi aranjați și în alt mod. Astfel, imaginea din figura nr. 7 tinde să fie percepută ca un romb încadrat de două linii verticale, chiar dacă în realitate ea putea fi obținută și prin alăturarea a două litere **K** așezate simetric.

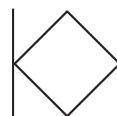


Figura nr. 7. Principiul bunei forme

Cu toate că nu explică procesele prin care reușim să transformăm senzațiile noastre în percepții, meritul psihologilor gestaltiști rămâne acela de a fi descoperit legile ce guvernează fenomenul.

▶ Constanța percepției

Trăim într-un mediu aflat în continuă mișcare și transformare. Și totuși, continuăm să avem aceleași experiențe perceptuale, chiar dacă stimulii din jurul nostru se schimbă. Imaginați-vă că privim automobilele pe o stradă. Pe măsură ce se apropie de noi, se modifică atât forma lor (ea depinde de unghiul din care le vedem), cât și mărimea (vedem mărimea reală doar atunci când automobilul se află chiar în dreptul nostru). Cu toate acestea, noi percepem automobilul ca fiind același obiect, având o formă și o mărime constante. Percepem o ușă care se deschide ca având aceeași formă (deși din unghiul din care o privim se modifică) sau percepem mâna unei persoane ca fiind constantă, deși mărimea ei în câmpul perceptiv crește atunci când este îndreptată spre noi. Fenomenul este cunoscut sub numele de *constanță perceptuală*.

Constanța percepției se referă la perceperea obiectelor ca având formă și mărime constante, indiferent de unghiul din care sunt privite.

Consecința fenomenului de mai sus este recunoașterea mult mai ușoară a obiectelor. Constanța perceptuală se realizează prin *ajustarea și corectarea informațiilor senzoriale* variate ce provin de la obiecte. Fără această aptitudine, noi am găsi lumea înconjurătoare foarte confuză și mereu schimbătoare. Cu ajutorul constanței perceptivă suntem capabili ca atunci când ne formăm o **representare** stabilă a unui obiect să îl putem recunoaște ori de câte ori ne întâlnim cu acesta și sub orice unghi l-am privi.

Există și alte constanțe ale percepției (de exemplu, constanța luminozității obiectelor – perceperea luminozității unui obiect ca fiind constantă, deși în realitate marginile obiectelor au strălucire diferită de mijlocul acestora); ele sunt aplicabile și altor simțuri, nu numai văzului (de exemplu, nu auzim sunetul metronomului ca fiind un tac-tac monoton, regulat, ci avem tendința de a-l *organiza*, adică auzim tic-tac, tic-tac).

▶ Percepția spațială

V-ați întrebat vreodată cum percepem noi obiectele și spațiul tridimensional, deși pe retină se formează imagini bidimensionale? Vederea obiectelor în trei dimensiuni, numită și *perspectiva* sau *percepția spațială*, ne permite să estimăm cu precizie forma lor, dar și să apreciem destul de exact distanța dintre obiecte sau de la noi până la ele. Imaginați-vă cât de importantă este percepția spațială în „navigarea” și orientarea noastră prin mediul înconjurător; fără această aptitudine ne-am ciocni mereu de obiectele din jur și nu am mai

Concepte-cheie

- indicatori monoculari
- indicatori binoculari

putea, spre exemplu, să apucăm sau să manipulăm diverse obiecte.

Cum se realizează totuși percepția adâncimii? Psihologii au arătat că există două tipuri de informații de care ne folosim în acest proces: *indicatorii monoculari* (informații după care apreciem adâncimea fie și privind doar cu un singur ochi) și *indicatorii binoculari* (informații pentru care avem nevoie să privim cu ambii ochi).

Indicatorii monoculari

Cei mai importanți *indicatori monoculari* ai adâncimii sunt: mărimea relativă a obiectelor, interpoziția și perspectiva liniară. Să îi analizăm pe rând.

Mărimea relativă se referă la faptul că obiectele mai depărtate *par* că sunt mai mici (imaginea lor pe retină este mai mică) decât obiecte similare ca mărime, dar mai apropiate. Intervine aici constanța perceptuală a mărimii, despre care am vorbit anterior.

Concepte-cheie

- mărime relativă
- interpoziție
- perspectivă liniară

Interpoziția se referă la faptul că obiectele mai depărtate sunt „acoperite” în câmpul nostru vizual de cele mai apropiate. Lipsa interpoziției ne face să apreciem greșit distanțele (spre exemplu, dacă privim un obiect pe un câmp, unde nu avem repere sau obiecte care se interpun și la care ne putem raporta).

Perspectiva liniară descrie faptul că liniile paralele care se depărtează de noi *par* că se întâlnesc. Cu cât ele converg mai mult, cu atât distanța este percepută mai bine.

Perspectiva liniară și mărimea relativă sunt responsabile de unele accidente petrecute la intersecția căilor ferate cu șoselele. Din cauza lor, oamenii au tendința de a supraestima distanța la care se află trenul față de ei (mărimea foarte mare a trenului și percepția ei relativă fac ca, privit de pe șine, frontal, să pară că trenul se mișcă mai încet decât în realitate sau că el se află mult mai departe). De altfel, și pe unele oglinzi retrovizoare ale automobilelor fabricanții avertizează că obiectele reflectate în oglindă sunt mult mai apropiate decât *par*.

Indicatorii binoculari

Doi dintre *indicatorii binoculari* au fost studiați mai detaliat: *disparitatea retiniană* și *convergența oculară*.

Disparitatea retiniană se referă la faptul că imaginile care se formează pe retină sunt ușor diferite, datorită distanței dintre ochi (aproximativ 7 cm). Puteți face un mic experiment pentru a vă convinge de acest lucru. Duceți-vă una dintre mâini la 15-20 cm în fața ochilor. Închideți alternativ când un ochi, când celălalt și veți vedea că mâna pare să se deplaseze în câmpul vostru vizual.

Concepte-cheie

- disparitate retiniană
- convergență oculară

Atunci când cele două imagini diferite, provenite de la cei doi ochi sunt combinate, ceea ce rezultă este o imagine tridimensională. Acest efect este speculat de unele dispozitive pentru a crea efecte spectaculoase. Spre exemplu, în unele parcuri de distracții oamenii primesc ochelari speciali cu ajutorul cărora pot urmări filme tridimensionale. Ele au fost realizate filmând acțiunea cu două camere simultan, așezate la 7 cm una de alta (cât distanța dintre ochi), iar

fiecare cameră utilizează un filtru special (o cameră – un filtru albastru, cealaltă – un filtru roșu). Ochelarii spectatorilor sunt și ei construiți astfel încât o lentilă filtrează doar imaginile albastre, iar cealaltă lentilă – doar imaginile roșii. Astfel, oamenii vor vedea cu un ochi ceea ce a filmat o cameră, iar cu celălalt – imagini de la cealaltă cameră. Rezultatul acestor combinații este o imagine tridimensională. (Fără ochelarii speciali, cu ochiul liber, filmul este neclar și abia dacă putem distinge siluetele.)

Convergența oculară desemnează faptul că globii noștri oculari au capacitatea de a se orienta în unghiuri diferite unul față de celălalt, pe măsură ce un obiect se apropie sau se depărtează de noi. Urmăriți ochii unui coleg care privește un obiect mic ce i se apropie de nas și veți constata că el pare să își „încrucișeze” ochii pe măsură ce distanța dintre obiect și aceștia scade. Atunci când alți indicatori ai adâncimii lipsesc, creierul se folosește în ultimă instanță de convergența oculară pentru a estima distanța până la un obiect.

► Percepția mișcării

Când un fotbalist lovește mingea pasată de un coechipier cu piciorul, cel mai important factor este aprecierea mișcării. Cum este el capabil să aprecieze mișcarea și traiectoria unui obiect relativ mic și care se deplasează uneori cu o viteză de peste 60 km/h? Un prim răspuns îl găsim în faptul că noi, când percepem, *separăm obiectul de fondul percepției*. Și în această situație, fotbalistul separă mingea (obiect în mișcare) de fondul percepției (de exemplu, gazon, relativ static), ceea ce îi permite să aprecieze mișcarea. În al doilea rând, *constanța mărimii* ne spune că un obiect care se apropie (sau se depărtează) de noi nu își schimbă în realitate mărimea, ci poziția. Nu în ultimul rând, *mișcările capului sau ale globilor oculari*, atunci când urmărim un obiect în mișcare, ne furnizează informații despre poziția și mișcarea lui.

Și totuși, cele prezentate mai sus nu ar explica complet percepția mișcării, dacă ochii noștri nu ar mai avea încă o proprietate: *persistența imaginii retiniene*. Ea se referă la faptul că un stimul luminos creează pe retină o imagine care nu dispare imediat (oricât de scurt ar fi acționat stimulul), ci persistă aproximativ o zecime de secundă. Fără această proprietate, noi am percepe toate mișcările sacadat (amintiți-vă cum îi vedeți mișcându-se pe ceilalți într-un loc unde există lumină stroboscopică, o lampă strălucitoare, ca un blitz foto, care se aprinde pentru scurt timp la anumite intervale). Persistența imaginii retiniene determină ca ceea ce vedem noi la cinematograf să fie o mișcare continuă, naturală, deși în realitate ne sunt prezentate aproximativ 24 de fotografii pe secundă, care surprind poziții diferite ale actorilor.

► Iluziile perceptive

Iluziile fizice sunt cauzate de distorsiuni ale informațiilor care ajung la organele noastre de simț (cum ar fi imaginea bățului frânt pe jumătate scufundat în apă), în timp ce

Concepte-cheie

- iluzii fizice
- iluzii perceptive

iluziile *perceptive* sunt produse de anumite elemente ale stimulilor care – acționând combinat – ne creează o percepție deformată sau chiar imposibilă (de exemplu, majoritatea iluziilor magicienilor).

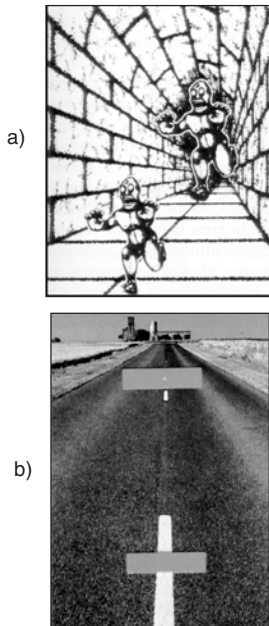


Figura nr. 8. Iluzie optică cauzată de perspectiva liniară și constanța mărimii

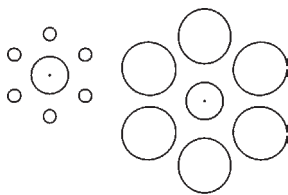


Figura nr. 9. Iluzie optică cauzată de comparația relativă și context

Majoritatea iluziilor perceptive sunt de fapt cauzate de prea buna funcționare a mecanismelor percepției, în special de constanțele perceptuale și legitățile gestaltiste, care în majoritatea cazurilor ne sunt folositoare.

Să analizăm câteva iluzii optice și să vedem cauzele lor.

Priviți imaginile a) și b) ale figurii nr. 8. La prima vedere avem tendința de a aprecia monștrii din imaginea a) și barele din imaginea b) ca fiind inegale. Dacă însă luați o riglă și le măsurați, veți constata că ele sunt identice.

Ce anume determină această percepție incorectă? Pe de o parte, perspectiva liniară „ne spune” că avem un obiect situat mai aproape și unul situat mai departe (și nu unul situat mai sus și altul mai jos pe pagină), iar pe de altă parte constanța mărimii (și mărimea relativă) ne spune că ființele (ca și obiectele) sunt în realitate constante, nu își modifică mărimea. În acest fel, percepția noastră subiectivă este aceea că – deși imaginile care se formează pe retina ochilor noștri sunt egale – ființa sau obiectul mai depărtat *trebuie* să fie mai mare decât cel apropiat. Observați că iluzia nu este dată de informațiile senzoriale (care sunt corecte), ci de interpretarea lor, adică de percepție.

Figura nr. 9 prezintă o altă iluzie. Cercurile situate în mijlocul celorlalte cercuri par de mărimi diferite, deși în realitate ele sunt identice.

În acest caz, explicația ține de percepția mărimii relative a celor două cercuri din mijloc. În primul rând, conform primului principiu gestaltist (vi-l mai amintiți?), noi percepem două grupuri de obiecte. În al doilea rând, neavând alt context decât cercurile din jur, noi estimăm mărimea celor din mijloc prin raportare la contextul în care se găsește fiecare dintre ele. Astfel, cercul din mijloc-stânga este perceput ca fiind „mare” (el este într-adevăr mai mare decât cele din jur), iar cel din dreapta – ca fiind „mic”. Fără să vrem, atunci când privim întreaga imagine, „extindem” această evaluare și atunci când comparăm cele două cercuri.

Exercițiu



Pornind de la cele prezentate în capitolul de față, încercați să explicați iluzia din figura nr. 10, unde cele două linii orizontale *par* inegale.

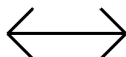


Figura nr. 10. Iluzia Müller-Lyer

În încheiere, vă reamintim că senzațiile se referă la receptarea informațiilor din medii inconjurător, iar percepția – la interpretarea lor subiectivă. *Modul în care noi percepem lumea în care trăim este foarte mult influențat de experiențele noastre.* Dacă am fi avut experiențe diferite până acum, am percepe lumea diferit.

▶ Influențe individuale și culturale asupra percepției

Anumite caracteristici personale pot influența procesul de percepție. Copiii săraci estimau monezile ca fiind mai mari decât copiii proveniți din familiile bogate. S-a constatat că este mult mai probabil ca persoanele înfometate să perceapă tablourile ambigue ca reprezentând hrană, în comparație cu persoanele care abia au mâncat. Femeile se percep mai atractive sexual atunci când sunt înconjurate de bărbați decât atunci când nu sunt înconjurate de aceștia.



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ 1. Dați exemple de adaptare a organelor senzoriale pentru fiecare simț în parte.
- ▶ 2. Explicați de ce oamenii nu pot aprecia înălțimea obiectelor la fel de bine precum lungimea acestora.
- ▶ 3. Faptul că interiorul unui container pare mai voluminos privit din interior decât din exterior este o iluzie perceptivă sau una optică? Argumentați răspunsul.
- ▶ 4. Dacă într-o sală de sport intensitatea luminii este de 1.000 de luși, cu câți luși trebuie să crească această intensitate pentru ca spectatorii să sesizeze diferența de lumină?
- ▶ 5. Găsiți alte exemple de interacțiune a analizatorilor.
- ▶ 6. Dați exemple de contrast senzorial succesiv și simultan.

3.2. Reprezentările

Să presupunem că, plimbându-vă pe stradă, ajungeți în fața unui autoturism care vă atrage atenția. Vă opriți în dreptul lui și îl priviți cu atenție, examinând toate detaliile (forma, mărimea, culoarea, spațiul din interior, dispunerea aparatelor de bord etc.). Imaginea de ansamblu a autoturismului, care integrează toate elementele sale componente, este o **imagine perceptivă**. Apoi vă continuați plimbarea și, după un timp, vă vine în minte imaginea autoturismului pe care l-ați văzut cu câțva timp în urmă. Această imagine a autoturismului, care acum lipsește din câmpul vostru perceptiv, este o **reprezentare**.

Un prim aspect pe care trebuie să-l sesizăm este că imaginea autoturismului privit anterior *nu dispăre* din mintea voastră, ci se păstrează și o puteți activa după un timp, chiar dacă obiectul nu mai este prezent în fața voastră.

▶ Definirea și caracterizarea reprezentărilor prin comparație cu percepția

Capacitatea de a „re-construi” imaginea în lipsa contactului direct cu obiectul, care permite cunoașterea obiectului în absența lui, dar cu condiția ca el să fi acționat anterior asupra organelor de simț, poartă denumirea de **reprezentare**.

Imaginile respective ne sunt foarte familiare. Ne amintim chipul unui prieten, al bunicii sau imaginile unor obiecte care nu sunt în prezent în fața noastră. Ele sunt destul de vii și asemănătoare, dar nu total identice cu cele reale.

Reprezentările nu sunt așadar simple reproduceri ale imaginilor anterior percepute, ci o „re-construcție” în plan mental, o transformare a imaginilor de la care s-a pornit inițial. În același timp, transformarea nu este totală deoarece sunt păstrate elementele importante ale imaginii anterioare. Dacă această identitate nu s-ar păstra, nu am mai putea vorbi de o „re-prezentare” (o nouă prezentare) a imaginii anterioare, ci de imaginarea unui obiect nou, total deosebit de cel perceput anterior.

Să revenim la percepția și reprezentarea autoturismului. Când automobilul este în fața voastră, imaginea lui conține toate detaliile, toate însușirile intuitive și figurative ale acestuia, în timp ce imaginea din reprezentare, deși păstrează aspectele intuitive și figurative, este lipsită de detalii, reținându-se doar elementele esențiale ale unui autoturism, elemente care-l fac să fie diferit de un camion, tramvai, autobuz, bicicletă etc.

Din cele prezentate mai sus desprindem câteva asemănări între percepții și reprezentări :

- 1) Cele două imagini se aseamănă prin faptul că ambele cuprind *însușiri intuitiv-figurative*, adică sunt imagini concrete ale unui obiect – în cazul nostru, imaginea concretă a unui automobil.
- 2) Ambele imagini sunt *unitare*, în sensul că cea din reprezentare redă obiectul anterior perceput în ansamblul său.
- 3) Atât percepția, cât și reprezentarea produc *efecte fiziologice*. Dacă vedem o lămâie sau doar dacă o evocăm prin imagine, în ambele cazuri se produce salivarea.
- 4) Atât în percepție, cât și în reprezentare *acțiunile practice* ale subiectului cu obiectele au un rol important. Prin activitatea practică de explorare a obiectelor, prin exerciții repetate, se formează *schemele perceptiv*, care vor contribui la organizarea informației atunci când un obiect este perceput. Schemele nu sunt înnăscute, ci dobândite prin experiență. Experiența perceptivă stă la baza formării reprezentărilor, proces care, la rândul său, este influențat de acțiunile practice. Experiența anterioară cu obiectele facilitează reliefația și selectarea unor însușiri, dar și estomparea altora. Acest aspect se reflectă în structura imaginii din reprezentare, care este *unitară*, dar *schematică*. Imaginea este unitară pentru că obiectul este redat în ansamblul său, dar schematică pentru că se rețin doar însușirile caracteristice ale acestuia.

Exemplu

Să presupunem că priviți un „cric” aflat în portbagajul unui autoturism. În acest caz, prin simpla contemplare, veți avea imaginea unui dispozitiv metalic de formă paralelipipedică. Dacă nu ați folosit niciodată un astfel de dispozitiv și nici nu ați văzut cum se folosește, caracteristica esențială a imaginii obiectului va fi forma. Utilizarea efectivă a dispozitivului determină extragerea altor aspecte caracteristice. Ne referim la elementele de fixare a dispozitivului pentru a permite ridicarea unor greutăți prin împingere de jos în sus, precum și la elementele mecanismului de împingere (o manivelă legată de o tijă prevăzută cu filet). Trecerea de la simpla contemplare la acțiunea practică modifică modul de structurare a imaginii.

- 5) Atât percepția, cât și reprezentarea sunt însoțite de *mișcare*. În cazul percepției constatăm prezența mișcării globilor oculari atunci când sunt explorate contururile

obiectelor, mișcarea degetelor pe suprafața obiectelor pentru cunoașterea asperității sau schimbarea poziției, a posturii capului pentru a observa mai bine un obiect plasat într-un unghi nefavorabil.

În cazul reprezentărilor, imaginarea unor mișcări provoacă ușoare contracții ale mușchilor de care nu vă dați seama. Un gimnast sau un sportiv care practică săriturile în apă, se concentrează înainte de a evolua, timp în care își reprezintă mișcărilor. Imaginile sunt însoțite de acte ideomotorii, ce presupun doar reprezentarea mișcărilor viitoare. Deseori, imaginile respective sunt folosite în ședințele de antrenament.

- 6) Imaginile din percepție și cele din reprezentare au un *înțeles*, o semnificație. Dacă priviți o vază aflată pe masă, semnificația imaginii este legată de utilitatea practică a obiectului, în acest caz, un obiect în care se pun flori. Imaginea obținută prin reprezentarea acestui obiect are aceeași semnificație, dar ea o poate evoca și pe cea a unui buchet de crizanteme ce au stat cândva în vază. Semnificația imaginii din reprezentare este deci mai bogată, aduce mai multe informații.
- 7) *Limbajul are un rol important* pentru ambele procese psihice. În cazul percepției, mecanismele verbale au rol de *integrator*, iar pentru reprezentare, rol de *reglator*. Funcția integratoare a cuvântului pentru percepție este evidențiată atunci când prezentăm unor subiecți imagini lacunare (din care lipsesc anumite părți). Dacă le cerem acestora, fără să dăm nici o indicație verbală, să recunoască obiectul din imagine, timpul de recunoaștere este mai mare. Dacă specificăm că obiectul respectiv face parte din categoria pieselor de mobilier, timpul de recunoaștere este mai mic. Diferența se explică prin faptul că indicația verbală de tipul „Ce obiect de mobilier este prezentat în această imagine?” facilitează organizarea elementelor percepute într-un ansamblu unitar și integral.

Rolul reglator al cuvântului pentru reprezentare se manifestă astfel :

- cu ajutorul cuvântului *evocăm reprezentări* deja formate. De exemplu, spun „bunică” și evoc imaginea bunicii ;
- cu ajutorul cuvântului putem construi *imagini mai bogate* sau putem *schematiza* respectivele imagini. După ce am evocat imaginea bunicii, putem activa, cu ajutorul cuvintelor, detalii pentru a descrie portretul bunicii (ochi, păr, talie etc.);
- cuvântul ajută la *înlănțuirea* unor serii de imagini. O dată cu activarea chipului bunicii putem evoca și imagini ale contextului spațial în care a fost percepută bunica : peisaj, casă etc. ;
- cu ajutorul cuvântului putem *organiza și transforma* imaginile ;

Organizarea imaginilor se referă, în principal, la categorizare, adică la introducerea mai multor obiecte în aceeași clasă pe baza unor caracteristici esențiale comune : masa, scaunul, dulapul, biroul etc., toate pot fi înglobate într-o categorie mai largă, desemnată prin cuvântul *mobilier*.

Transformarea imaginii cu ajutorul cuvântului este o problemă mai complexă, constând, de obicei, în îmbogățirea ei prin relaționarea cu alte imagini. De pildă, dacă spunem „deșert” ne reprezentăm imediat pustietatea unor orizonturi, nisipurile fierbinți, aerul sufocant și soarele torid. Dar dacă pronunțăm cuvântul „oază”, imaginea deșertului se îmbogățește considerabil, transformându-se chiar dintr-un ținut pustiu într-unul fertil, în care există apă, umbră și curmali.

- cuvântul integrează reprezentările în procesul gândirii și al imaginației.

Exemplu

Un exemplu l-ar putea constitui metafora – o figură de stil reprezentată printr-un substantiv, prezentă deci sub forma unei imagini, care pentru a-și face înțeleasă semnificațiile necesită o judecată, o interpretare, cu alte cuvinte, intervenția mecanismelor gândirii. Imaginea metaforică este adusă în gândire prin cuvânt: astfel, sintagma „Lumina ce-o simt năvălindu-mi în piept...” (Lucian Blaga, *Lumina*) integrează reprezentarea simbolică a noțiunii de *lumină* în procesul gândirii, în urma căruia se poate ajunge la conotații, la semnificațiile încifrate pe care a vrut să le transmită artistul.

Regizorul transpune prin cuvânt (indicații regizorale) propria viziune asupra modului în care trebuie să joace actorii, transformând, prin prisma subiectivității și a imaginației sale, scena jucată și creând ceva nou.

Există și aspecte prin care reprezentările se deosebesc de percepții :

- 1) Percepția este o imagine *primară*, se formează numai prin acțiunea directă a obiectelor asupra organelor senzoriale, în timp ce reprezentarea este o *imagine secundară*, formată pe baza informațiilor perceptive, dar în absența obiectelor din câmpul perceptiv.
- 2) Percepția este o imagine integrală, *bogată în conținut*. Ea structurează într-un ansamblu, unitar și integral, elementele obiectului percept și cuprinde detaliile acestuia. Reprezentarea este o imagine *schematică* deoarece se rețin doar aspectele esențiale ale obiectului percept anterior.

Exemplu

Dacă vedem o barcă, imaginea conține detalii referitoare la mărime, culoare, materialul din care este construită, prezența velurilor etc. În reprezentarea unui bărci rămân doar însușirile importante, caracteristice obiectelor care fac parte din această categorie. Însușirile respective vor fi legate mai ales de forma obiectului ce permite plutirea pe apă.

- 3) Percepția este *contextuală*, în timp ce reprezentarea este *ruptă de contextul* spațio-temporal. Când percepem un obiect, percepem și alte obiecte prezente în câmpul nostru perceptiv și, în același timp, avem informații despre momentul producerii fenomenului.

Exemplu

Să presupunem că vă aflați într-o excursie la mare și admirați într-o dimineață senină răsăritul soarelui. Imaginea soarelui, care parcă apare din apă, și reflexia luminii vă fascinează, dar, în același timp, observați și câteva vapoare ce navighează în apropierea țărmului. Știți că este dimineață și conștientizați momentul receptării imaginii. După un timp, vă amintiți de imaginea feerică a răsăritului de soare. Ea este detașată de contextul în care ați percept-o. Vapoarele nu mai apar și nici informațiile referitoare la momentul în care ați admirat răsăritul soarelui.

- 4) În percepție există *conștiința prezenței obiectului* în câmpul perceptiv, în timp ce în reprezentare avem *conștiința absenței obiectului*. În percepție există conștiința realității obiectului, în timp ce în reprezentare există o conștiință a subiectivității imaginii. De fapt, în reprezentare, realul este o reconstrucție mentală a lumii exterioare.
- 5) Percepția se limitează la aspectele aparente, de suprafață, în timp ce reprezentarea trece dincolo de aparențe și devine o *imagine panoramică*, poate pătrunde în interioritatea obiectului percept anterior.

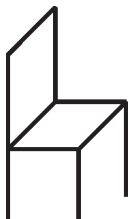
Exemplu

Să presupunem că aveți în fața voastră un ceas deșteptător. Dacă-l priviți din față, imaginea care se formează cuprinde detalii despre forma, culoarea și cadranul ceasului (distribuția acelor și a numerelor ce indică ora). Dar, în același timp, puteți activa și informații despre partea nevăzută a lui. Ele vizează cheițele plasate în spate și care sunt folosite pentru mișcarea acelor și tensionarea arcului. Mai mult, puteți activa și imaginea mecanismului interior (roți dințate, angrenaje, arcul de oțel), elemente care determină funcționarea ceasului. Toate elementele date apar simultan în reprezentare, fapt care vă ajută să înțelegeți modul de funcționare a ceasului.

- 6) Efectele *generalizării intuitive* sunt mai pronunțate în reprezentare față de percepție. Imaginea din reprezentare nu este o reproducere fidelă a percepției, deoarece în producerea reprezentărilor sunt implicate operațiile intelectuale. În urma percepției repetate a obiectelor din realitate, prin prelucrări mentale, se rețin aspectele caracteristice, esențiale și se elimină cele mai puțin importante. Este vorba despre un proces de abstractizare care contribuie la formarea unei imagini tip a unui model sintetic. Modelul este extins apoi la toate obiectele ce aparțin unui grup, adică fac parte dintr-o categorie.

Reprezentările generalizate sunt numite *preconcepție*, deoarece imaginea-tip este un „simbol generalizator” și poate să înlocuiască orice obiect din grupul de obiecte.

În imaginea-tip a unui scaun se vor reține elementele obiectului care folosesc susținerii unei persoane ce se așază (picioare, placa pe care ne așezăm, spătar).



Iată o posibilă imagine-tip a scaunului. Ea este extinsă la toate obiectele ce fac parte din categoria dată, indiferent de numărul de picioare, forma spătarului, mărimea obiectului sau de culoarea materialului din care este confecționat.

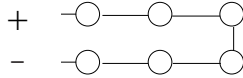
Simbolul este extins și la scaunele pe care le aveți acasă, la cele dintr-o cofetărie, sală de festivități etc.

Când vorbim de generalizare intuitivă, prezentă în reprezentare, trebuie să menționăm că printr-o reconstrucție mentală ne formăm imagini care nu au un corespondent în realitate. Acestea sunt construcții mentale noi, ce pornesc de la reprezentările individuale ale obiectelor din categoria respectivă.

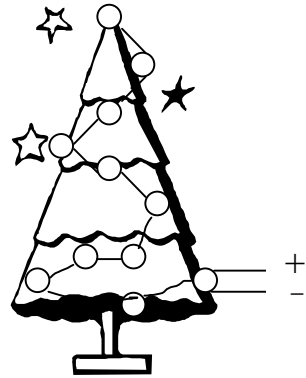
Exemplu

Să ne imaginăm niște copii de la grădiniță care sunt rugați de educator să selecteze dintr-o mulțime de triunghiuri, cercuri, pătrate, romburi de culori și dimensiuni diferite doar cercurile. Exersând operația, ei vor reuși, după un timp, să realizeze o selecție corectă. Apoi operația de selecție se va repeta și pentru pătrate, romburi, dreptunghiuri. Exercițiul poate continua introducând pe lângă forma obiectelor și alte criterii de selecție (de exemplu, numai pătratele mici și roșii). Observăm că se percep și apoi se reprezintă succesiv elemente dintr-o categorie mai largă, cea de figuri geometrice. Figurile geometrice sunt reprezentări generalizate, deoarece ele nu există în realitate decât prin formele particulare (cercuri, pătrate etc.) ce sunt introduse în această categorie. Tocmai aici intervin operațiile intelectuale, materializate, prin construcții și reconstrucții mentale, în reprezentări generalizate.

- 7) În activitățile practice, imaginile din reprezentare au o mai mare libertate față de schema perceptivă formată anterior.



În imaginea din stânga puteți observa schema clasică a legării becurilor în serie (cea întâlnită probabil în manualul de fizică), iar în imaginea din dreapta observați dispunerea becurilor într-o acțiune practică – la împodobirea bradului de Crăciun, unde schema perceptivă anterior se modifică vizibil în funcție de dorințele noastre.



- 8) Percepția se impune de la sine, este *involuntară* și devine voluntară numai atunci când ne propunem să observăm ceva sistematic. Dacă mergem pe stradă și auzim un scârțâit de roți, involuntar întoarcem capul și vedem mașina care a frânat brusc pentru a evita un accident. Imaginile din reprezentare sunt *voluntare*, deoarece le activăm când dorim și avem posibilitatea totodată să le îndepărtăm din minte dacă vrem.

Reprezentarea este, în concluzie, un *intermediar între percepție și gândire*, este o *percepție regândită*. Prin natura sa intuitiv-figurativă se apropie de percepție, iar prin conținut (simbol generalizat, o imagine-tip, prototip), de gândire. Fiind un „preconcept” sau un „concept figural” (după J. Piaget), reprezentarea pregătește generalizarea conceptuală.

▶ Funcțiile reprezentărilor

- 1) Reprezentările au funcția de *prezentare*, de readucere în minte, sub forma unor simboluri figurative, imaginile percepute anterior.

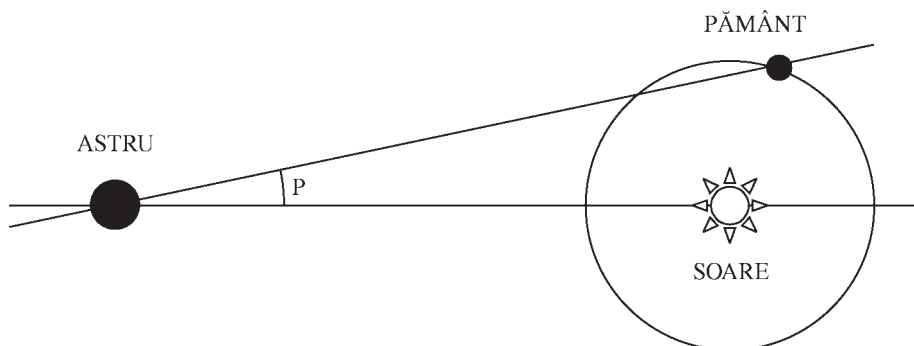
Exemplu

Dacă ați fost într-o excursie la munte, ulterior puteți reactiva imaginile peisajului pe care l-ați admirat. Ele nu sunt identice cu cele pe care le-ați văzut efectiv, ci reprezintă numai simbolurile ale acestora.

- 2) Reprezentările sunt un sprijin pentru *construirea sensului cuvintelor*. Să ne oprim la semnificația cuvântului *paralaxă*. Una dintre semnificații se referă la „unghiul sub care se vede din centrul unui astru; distanța dintre centrul pământului și un observator de pe suprafața pământului; unghi maxim sub care se vede de pe un astru raza terestră corespunzătoare locului de observație” (*Dicționar enciclopedic ilustrat*, 1999, p. 695).

Pe baza definiției propoziționale vom avea dificultăți de înțelegere a semnificației cuvântului, mai ales dacă preocupările noastre pentru astronomie sunt reduse. Dar dacă definiția este însoțită de o imagine, lucrurile se simplifică, confirmând dictonul „o imagine valorează cât o mie de cuvinte”.

Imagina pe care o prezentăm mai jos clarifică foarte mult lucrurile. Unghiul notat cu „P” reprezintă paralaxa.



- 3) Reprezentările sunt un punct de plecare și un *suport intuitiv pentru desfășurarea unui șir de raționamente*. Pentru a înțelege această funcție trebuie să vă amintiți cum proceda învățătorul când folosea metoda grafică pentru rezolvarea unor probleme aritmetice sau cum procedați pentru a rezolva probleme de geometrie.

Reprezentarea grafică a datelor problemei, reformularea problemei prin reconstrucția imaginii facilitează desfășurarea unor raționamente prin punerea în relație a elementelor date.

- 4) Funcția de *concretizare* a reprezentărilor. Gândirea, ajunsă la un anumit nivel de dezvoltare, nu mai operează cu imagini, mai ales când conceptele vehiculate au un nivel înalt de abstractizare (nu există un corespondent într-o imagine concretă). Când avem dificultăți în a opera cu astfel de concepte apelăm la imagini concrete.

Exemplu

Iată, spre exemplu, conceptul de generozitate. Fiecare act de generozitate este diferit de la o persoană la alta, dar ele pot fi grupate, deoarece împart o calitate comună, „a face un bine necondiționat”. Când dăm o definiție a termenului *generozitate*, definiția va fi o afirmație ce include toate actele de generozitate și le exclude pe cele de lipsă de generozitate.

- 5) Reprezentările *pregătesc și controlează generalizările din gândire*. Introducerea unui obiect într-o categorie se realizează pe baza asemănărilor intuitive cu celelalte exemplare care fac parte din categoria respectivă. Pentru a introduce *piersica* în categoria *fruct* vom face comparații mentale între forma, culoarea, aroma piersicii și cele ale altor fructe.
- 6) Funcția *cathartică* a reprezentării se referă la descărcarea tensiunii în plan imaginar. De exemplu, anumite dorințe nesatisfăcute (nu am fost la mare vara trecută) sunt estompate în plan imaginar. Prin evocarea peisajului marin, a modului în care v-ați fi distrat pe litoral diminueați pentru moment tensiunea internă.



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ 1. Căutați exemple prin care să demonstrați diferența dintre reprezentările individuale și cele generale.
- ▶ 2. Dați un exemplu prin care să demonstrați că reprezentările generalizate sunt *preconcepte*.
- ▶ 3. Stabiliți asemănările și deosebiriile dintre percepții și reprezentări.
- ▶ 4. Selectați o definiție care prezintă dificultăți de înțelegere și căutați o formă de reprezentare sub forma unei imagini.
- ▶ 5. Căutați alte modalități de transformare a reprezentărilor în cadrul unor activități practice.

4. Procese cognitive superioare

4.1. Gândirea

A ști că noi, oamenii, gândim și a explica ce este *gândirea* sunt lucruri foarte diferite. *Cogniția* este termenul folosit de psihologi pentru a descrie gândirea, *modul în care acumulăm și manipulăm cunoștințele*. Psihologii cognitiști studiază gândirea, felul în care oamenii învață, organizează cunoștințele, rezolvă problemele. La prima vedere, aceste obiective par simple : dacă dorim să știm ce sau cum gândește cineva, de ce nu-l întrebăm în mod direct, nu-i așa ? Uneori putem să procedăm așa, alteleori nu. De multe ori facem lucrurile automat, fără să fim conștienți de modul în care raționăm ; alteleori avem „intuiții”, gânduri care par să fi apărut din senin sau uneori gândim atât de rapid încât ne este foarte greu să ne reamintim toți pașii raționamentului.

Psihologii, într-un mod mai larg, definesc **gândirea** ca fiind manipularea reprezentărilor mentale ale informațiilor.

Probabil că trebuie să mai citiți definiția încă o dată, nu ? Să explicăm puțin termenii ei. *Manipularea* se referă, în general, la orice transformare, combinare sau modificare a reprezentărilor mentale. *Reprezentările mentale* pot lua forma cuvintelor, a sunetelor, a imaginilor vizuale, a acțiunilor. *Informația* se referă la semnificația sau sensul acordat modificărilor energiei din mediul înconjurător (stimuli).

Gândirea ia multe forme, este prezentă la om de la cele mai fragede vârste (copiii până la doi ani posedă ceea ce numim *gândire senzorio-motorie*) și evoluează o dată cu dezvoltarea individuală. Cel mai bine se poate evidenția modul în care gândim urmărind scopurile generale ale acestui proces : *categorizarea, rezolvarea problemelor și luarea deciziilor*.

▶ Categorizarea

Înainte de a defini conceptul de categorizare ar trebui să răspundem unor întrebări fundamentale, legate de cunoștințe și de necesitatea organizării lor. *De ce avem nevoie de cunoștințe ?* În primul rând, *acestea sunt folosite pentru a ne putea descurca și comporta adecvat în lumea înconjurătoare*. Cunoștințele stau la baza tuturor activităților și comportamentelor noastre.

De ce trebuie cunoștințele să fie organizate ? Nu este necesar doar să acumulăm și să stocăm experiența personală. Trebuie să o organizăm într-o manieră economică și informativă. Pentru a ilustra importanța organizării informației în memorie vom face apel la descrierea, foarte sugestivă, a unui personaj, cu o memorie prodigioasă, dar incapabil de categorizare, imaginat de celebrul scriitor sud-american Jorge Luis Borges :

„...Funes își amintea nu numai fiecare frunză a fiecărui copac din fiecare pădure, dar de asemenea și fiecare moment în care le-a perceput sau imaginat.

...El era, dați-ne voie să nu uităm, aproape incapabil de a genera orice fel de idee, în sensul platonice al cuvântului. Nu numai că era foarte dificil pentru dânsul să înțeleagă că simbolul generic de *câine* includea o grămadă de indivizi de diferite mărimi și forme; dar îl deranja enorm faptul că câinele văzut la ora trei și paisprezece minute (dintr-o parte) avea același nume cu câinele văzut la ora trei și cincisprezece minute (din față). Propriul chip din oglindă, propriile mâini îl surprindeau de fiecare dată când și le vedea” (*Labirinturi*).

Din fericire, nici o ființă umană nu este ca acest personaj bizar (cel puțin nu indivizii sănătoși mental). Noi suntem capabili să identificăm categorii de obiecte, cum ar fi *câinii*, tocmai prin *evitarea* faptului de a ne reaminti fiecare câine pe care l-am văzut, fiecare formă pe care acesătia o vor fi avut.

Sistemul cognitiv uman (memoria în mod special) necesită o oarecare economie în procesul de organizare a experienței anterioare, fără de care adaptarea la mediul înconjurător, extrem de complex, ar fi imposibilă. *Economia cognitivă se obține prin structurarea lumii înconjurătoare în clase și categorii de lucruri, tocmai pentru a descrește cantitatea de informații care trebuie învățate, percepute, reamintite și recunoscute.*

Conceptele sunt condensări informaționale, generalizări despre obiecte, ființe și fenomene ce au caracteristici similare.

O dată formate, conceptele sunt organizate ierarhic, unele mai generale, altele mai specifice, fapt ce crește și mai mult economia și informativitatea sistemului cognitiv.

Există însă un echilibru între tendința spre economie și tendința de a fi cât mai informativ, între rapiditate și tendința de a fi cât mai precis. Aceste tendințe sunt opuse și creșterea uneia duce la scăderea celeilalte. De exemplu, dacă am avea numai trei categorii pentru toate lucrurile și ființele pe care le întâlnim (animale, plante și orice altceva), am avea un sistem conceptual foarte economic, dar care este foarte puțin informativ, el nepermițându-ne să facem distincție între mai multe animale de pildă. Psihologii consideră că există un nivel „natural” de categorizare, adică unele categorii sunt mai folosite, mai naturale decât altele. Astfel de categorii sunt numite *categorii de bază*. Spre exemplu, utilizăm mai des categoriile „scaun” sau „masă” decât categoria „mobilă” sau „scaun cu trei picioare”.

O premisă fundamentală în explicarea și definirea fenomenului de categorizare este una foarte simplă și totodată foarte plauzibilă :

Noi realizăm generalizări pornind de la **similaritățile** existente între instanțele (sau exemplarele) diferitelor obiecte și **ignorând diferențele**.

▶ Rezolvarea problemelor

Un profesor de fizică a întrebat odată un elev pe care-l asculta cum se poate măsura înălțimea unei clădiri utilizând un barometru. Elevul a răspuns că dacă ar lega barometrul cu o sfoară, l-ar coborî încet până acesta ar atinge pământul și apoi ar măsura sfoara, s-ar putea afla înălțimea clădirii. Profesorul a spus că răspunsul este incorect și a vrut să-l depunțeze pe elev. Acesta a ripostat, susținând că nimic din ceea ce a spus nu e greșit și s-a arătat dispus să facă o demonstrație. Profesorul a fost de acord că ideile elevului pot fi corecte, dar a precizat că nu acesta e răspunsul pe care dorea să-l audă. În urma protestelor, profesorul s-a oferit să-l lase pe elev să mai încerce o dată.

„Luăm barometrul și un cronometru și urcăm pe clădire. Lăsăm barometrul să cadă și măsurăm timpul de cădere. Utilizând apoi formula pentru căderea liberă, pe baza timpului scurs și a constantei gravitaționale, aflăm înălțimea clădirii.” Profesorul a căzut pe gânduri: „Hm, ar merge oarecum... Te-ai folosit de niște cunoștințe de fizică, e drept, dar tot nu e răspunsul pe care-l așteptam. Poți să-mi spui alt mod în care putem folosi barometrul ca să stabilim înălțimea clădirii?”

„Alt mod? Sigur!”, a replicat elevul. „Într-o zi cu soare punem barometrul lângă clădire. Măsurăm atât înălțimea lui, cât și lungimea umbrei sale pe pământ. Apoi măsurăm lungimea umbrei clădirii și folosind formulele pentru triunghiuri asemenea aflăm care este înălțimea clădirii, nu?”

Exasperat, dar impresionat de diversitatea răspunsurilor elevului, profesorul spune: „Mai spune-mi doar încă un mod în care poți folosi barometrul pentru a afla înălțimea clădirii și – chiar dacă nu e răspunsul pe care-l vreau – nu-ți scad nota”.

„Sigur?” întrebă elevul zâmbind. „Încă un mod? Nici o problemă. Mergem la proiectantul clădirii și-i spunem: «Nene, dacă-mi spui cât de înaltă e clădirea asta, îți dau matale afurisitul ăsta de barometru, că mie oricum nu-mi mai trebuie»” (adaptat după J. Kalat, *Introduction to Psychology*, Brooks – Cole Publishing Company, 1996, p. 322).

Uneori ne confruntăm cu dificultăți practice sau logice cu care nu ne-am mai întâlnit anterior. Trebuie atunci să găsim soluții noi; nu ne putem baza pe soluții pe care le-am mai practicat sau memorat anterior. Câteodată, oamenii dezvoltă soluții creative sau imaginative – precum elevul din povestioara noastră; alteori, ei se mulțumesc doar cu soluții rezonabile; ni se întâmplă să fim ilogici în soluțiile noastre, ba chiar uneori nu dăm nici una. Psihologii studiază comportamentul de rezolvare a problemelor, pe de o parte, pentru a vedea cum *gândesc* oamenii, iar pe de altă parte pentru a găsi metode prin care să-i ajute să rezolve mai ușor sau mai repede diverse tipuri de probleme.

Dar ce este *problema*?

O problemă apare atunci când o persoană își propune să atingă un scop sau să reacționeze într-o situație și nu are pentru aceasta un răspuns dinainte pregătit.

Pentru a putea spune că există o problemă, trebuie să identificăm toate cele trei elemente ale sale: 1) *starea inițială, punctul de plecare* – folosirea barometrului în exemplul nostru hazliu, 2) *scopul problemei sau starea finală* – calcularea înălțimii clădirii și 3) *acțiuni sau operații* ce ne conduc de la starea inițială la cea finală – soluțiile propuse de elev, dar și cea pe care o avea profesorul în minte.

Clasificarea problemelor

Cunoașterea elementelor ce alcătuiesc o problemă ne permite să clasificăm problema și să ne ajustăm soluțiile în consecință. În general, problemele pot fi împărțite în: *bine definite* (cunoaștem bine toate cele trei elemente ale sale – de exemplu, cele mai multe

probleme matematice) și *probleme slab definite* (în care elementele problemei nu sunt evidente – de exemplu, cum să ne consolăm prietenul sau cum să ne convingem părinții să ne lase la o petrecere).

Pornind însă de la operațiile prin care se pot soluționa problemele, acestea pot fi clasificate astfel:

- 1) *probleme de rearanjare a elementelor* – solicitarea este de a reordona elementele problemei, astfel încât să îndeplinească un anumit criteriu. În general, la aceste probleme sunt posibile diverse aranjamente ale elementelor, dar numai unul dintre ele îndeplinește criteriul solicitat. Rearanjarea unor litere disparate pentru a forma un cuvânt cu sens reprezintă un exemplu.

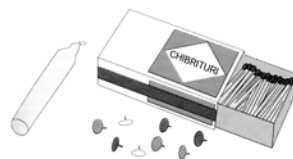
Exercițiu

Gândiți-vă cum ați putea aranja șase bețe de chibrit, astfel încât ele să formeze patru triunghiuri echilaterale, egale între ele (soluția se află la sfârșitul subcapitolului; încercați mai întâi singuri și notați pe rând soluțiile pe care le dați, pentru a vedea cum anume abordați problema).

- 2) *probleme de structurare a elementelor* – în acest caz suntem solicitați să identificăm relația dintre elementele problemei și să construim o nouă structură, un element nou. Exemple de astfel de probleme sunt analogiile sau rezolvarea cuvintelor încrucișate.

Exercițiu

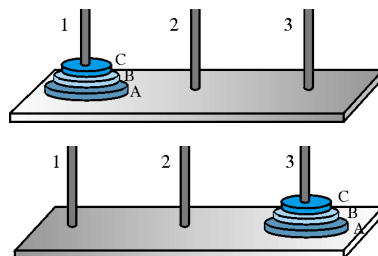
Pornind de la elementele prezentate în figura alăturată (o lumânare mică, o cutie mare de chibrituri și câteva pioane), încercați să vedeți cum ați putea atârna lumânarea de o placă verticală de lemn, astfel încât să ardă fără a curge ceară pe jos (soluția se află la sfârșitul subcapitolului; notați și aici soluțiile intermediare pe care le dați).



- 3) *probleme de transformare* – solicită din partea noastră intervenții astfel încât, prin modificări succesive ale stării inițiale, să ajungem în starea finală, cea solicitată. De obicei, mai apar aici restricții legate de timp sau de numărul de transformări permise.

Exercițiu

În figura din dreapta vă este prezentată o problemă cunoscută sub numele de *turnul din Hanoi*. Partea de sus a figurii reprezintă starea inițială, iar cea de jos – starea finală. Regulile de transformare sunt: aveți voie să faceți șapte mișcări, cercurile se pot deplasa doar unul câte unul și niciodată un cerc mai mare nu poate ajunge peste un cerc mai mic.



Etapele rezolvării problemelor

Din observarea modului în care oamenii rezolvă problemele, psihologii au ajuns la concluzia că sunt parcurse succesiv mai multe etape :

- 1) *reformularea sau simplificarea problemei* – este una dintre etapele foarte importante nu numai pentru că este prima, ci și pentru că de specificarea stării inițiale (înțelegerea datelor problemei) și a celei finale depinde ca soluția pe care o vom găsi să coincidă cu cea așteptată. În exemplul cu profesorul și elevul, cei doi nu au ajuns la o soluție comună tocmai pentru că fiecare a înțeles problema într-un mod diferit. Astfel, profesorul dorea ca elevul să folosească barometrul ca instrument de măsură al presiunii, în timp ce elevul era preocupat doar să găsească noi metode de măsurare a înălțimii clădirii, folosindu-se de barometru ca de un obiect oarecare ;
- 2) *avansarea ipotezelor* – după specificarea stărilor problemei, oamenii încep să formuleze ipoteze cu privire la modul de rezolvare. Dacă problema e simplă sau ne este familiară, atunci soluția apare imediat, ea fiind activată din memoria de lungă durată. În acest caz, strategia de rezolvare adoptată este una *algoritmă* (*algoritmii sunt serii ordonate de pași ce ne conduc la un rezultat sigur* – de exemplu, rezolvarea unei ecuații sau gătitul unui fel de mâncare după rețetă). Dacă însă problema este nouă sau complexă, pentru care nu avem soluții la îndemână, vom folosi o *strategie euristică* (*bazată pe metoda încercare-eroare*, cum probabil că ați procedat pentru problemele prezentate mai sus) ;
- 3) *testarea ipotezelor* – presupune executarea efectivă a operațiilor pe care le solicită problema, în vederea „reducerii” distanței dintre starea inițială și cea finală ;
- 4) *verificarea* – constă din compararea rezultatului obținut cu starea finală, solicitată de problemă, urmată de reluarea rezolvării, dacă rezultatele nu sunt cele așteptate.

Concepte-cheie

- strategie algoritmică
- strategie euristică

Expertiza sau specializarea într-un domeniu

Vorbind despre modul în care rezolvăm diverse probleme, observăm că unii rezolvă problemele mai ușor, în timp ce alții mai greu. De asemenea, fiecare dintre noi rezolvă problemele dintr-un domeniu mai bine decât problemele din alt domeniu. Obișnuim să spunem despre o persoană care are capacitatea de a rezolva probleme complicate dintr-un anumit domeniu că este *expertă*. Ce anume îl determină pe cineva să devină expert, specialist? Ce deosebește, spre exemplu, un maestru de șah de un jucător novice ?

Mulți dintre noi consideră că pentru a fi expert într-un anumit domeniu trebuie să ai talente speciale sau un volum mare de cunoștințe. Psihologii care au studiat acest aspect au dovedit că nu este așa. Desigur, o persoană scundă sau foarte lentă din cauza temperamentului nu va ajunge un jucător foarte bun de baschet (un expert), după cum o persoană cu probleme grave de vedere nu va ajunge un bun fotograf. Și totuși, dacă vorbim despre indivizii cu aptitudini medii într-un domeniu, diferența dintre aceștia și experți este mică : ea constă în efortul mai intens și practica considerabilă a acestora din urmă.

Ca o regulă generală, pentru a deveni expert într-un domeniu sunt necesari cam 10 ani de studiu și practică intensă. Desigur, efortul depus poate să varieze în funcție de natura domeniului, dar regula celor 10 ani se aplică în foarte multe dintre ele, inclusiv în compoziția muzicală, cântatul la un instrument și jocul de șah. Este notoriu cazul psihologului ungar Laszlo Polgar care a demonstrat că oricine poate deveni expert într-un domeniu, cu suficient efort și exercițiu. Când a descoperit că cele trei fiice ale sale sunt

interesate cât de cât de șah, el le-a încurajat și susținut efortul, asigurându-le toate condițiile pentru a-și dezvolta aptitudinea. Astăzi, toate sunt maestre ale acestui sport, iar una dintre ele, Judith Polgar, a ajuns între primele 20 de jucătoare ale lumii după 10 ani de efort și practică, la vârsta de 15 ani și 5 luni.

Concepte-cheie

- expertiză
- decizie

Alte studii au mai arătat că practica intensă (repetiția pentru instrumentiști, antrenamentul pentru sportivi) este cea care deosebește maestrul de novice.

Este oare adevărat că fiecare dintre noi poate deveni expert în ceva, chiar dacă am așteptat până la vârsta liceului să începem o activitate? Răspunsul este: depinde de domeniul ales. În muzică, artă și sport, începerea practicării la vârste mici este esențială, în celelalte domenii, dacă ați așteptat până acum, când sunteți la liceu, încă nu este târziu. Totul este să aveți dispoziția necesară pentru a depune efort și de a vă sacrifica timpul liber (Judith Polgar, spre exemplu, care a început să joace șah de la 5 ani, petrecea aproape 8 ore zilnic în fața tablei de șah, sacrificându-și timpul de joacă și cel dedicat școlii).

▶ Luarea deciziilor

De multe ori, problemele slab definite, complexe și nefamiliare ne pun în situația de a lua *decizii*. În principiu, decizia constă din *alegerea unei soluții sau a unei opțiuni dintr-o mulțime*. Într-o zi obișnuită luăm atât de multe decizii încât uneori nici nu le mai conștientizăm. La limită, putem considera că viața noastră este toată un lung șir de decizii. De exemplu, dimineața ne întrebăm cât timp să mai zăbovim în pat, ce haine să purtăm, ce să mâncăm la micul dejun ș.a.m.d. Desigur, aceste decizii sunt simple și nu ne creează probleme (de aceea nici nu le percepem cu adevărat ca fiind decizii). Altele însă sunt mult mai importante pentru viața noastră: la ce facultate să ne înscriem, ce obiecte să alegem la bacalaureat etc. Luarea deciziilor este considerată de psihologi drept una dintre formele cele mai complexe ale gândirii.

Inițial, psihologii au pornit de la premisa că oamenii sunt ființe logice. Astfel ei au căutat să observe dacă în procesul de luare a deciziilor oamenii folosesc corect, așa cum precizează logica, *raționamentele inductive* (de la o regulă sau observație particulară deducem una generală, adesea prin observație) și pe cele *deductive* (concluziile sunt trase pe baza unor presupuneri generale și sunt aplicate unor cazuri specifice).

Studiile și experimentele practice au arătat că oamenii folosesc acest gen de raționamente (logice) destul de defectuos. Teoriile propuse de psihologi s-au dovedit a fi mai degrabă *normative* (ele arată cum oamenii *ar trebui* să gândească, nu cum o fac ei de fapt), decât explicative. În cea mai mare parte a vieții lor, oamenii nu sunt logici, ci „psihologic”, adică ei își stabilesc propriile reguli de gândire, de luare a deciziilor, pe baza experienței lor particulare și – mai important poate – pe baza intereselor și stărilor lor afective.

Pornind de la aceste constatări, psihologii au propus noțiunea de *gândire euristică* pentru a ilustra mai bine procesul de luare a deciziilor.

Euristica se referă la regulile mentale care pot conduce la o soluție.

Uneori acestea au fost denumite „scurtături mentale”, iar alții le-au numit „intuiții”. Observăm accentuarea, în cadrul definiției, a cuvântului „pot”, tocmai pentru a sugera că în domeniul euristicii succesul nu este garantat; el este un proces similar găsirii unei ieșiri dintr-un labirint, traseul nu este cel corect de prima dată, pot exista mai multe drumuri corecte, uneori ne mai putem și „rătăci”.

Psihologii au identificat mai multe tipuri de raționamente euristice; prezentăm în continuare doar două dintre ele, ilustrându-le mai ales cu exemple ce arată că ne putem ușor înșela în raționamentele noastre.

Euristica reprezentativității

Exercițiu

Câțiva psihologi au intervievat 30 de ingineri și 70 de avocați pentru un studiu. Una dintre persoane, domnul X, este un bărbat în vârstă de 45 ani, căsătorit, cu patru copii. Conform analizei psihologice, el este în general precaut, grijuliu și ambițios. Nu pare interesat de chestiunile politice, iar cea mai mare parte a timpului liber și-o petrece jucând fotbal, citind sau dezlegând rebusuri. Care este probabilitatea ca domnul X să fie unul dintre inginerii din eșantionul investigat?

Cei mai mulți oameni, după ce citesc descrierea de mai sus, trag concluzia că domnul X este probabil inginer, pentru că elementele portretului psihologic par să se potrivească mai bine cu stereotipul despre această profesie. De ce însă sunt ignorate informațiile matematice, statistice din exemplu? Se precizează totuși că inginerii sunt de două ori mai puțini decât avocații, astfel că – obiectiv vorbind – sunt de două ori mai multe șanse să vorbim despre un avocat decât despre un inginer. Psihologii au folosit în experimentele lor mai multe astfel de povestioare și au observat că această eroare în judecată este foarte frecventă. Ei au denumit acest tip de gândire *euristica reprezentativității*.

Concept-cheie

- euristica reprezentativității

Euristica reprezentativității este tendința de a presupune că, dacă ceva seamănă cu un membru al unei anumite categorii, acel ceva face parte din categoria respectivă, indiferent de datele statistice aflate la îndemână.

Spre exemplu, ce puteți spune despre persoana următoare: *Gina a terminat Facultatea de Filosofie. Ea are 31 de ani, este inteligentă, sociabilă și mereu preocupată de chestiunile legate de discriminare și in justiție socială. Acum (încercați să răspundeți înainte de a trece mai departe) spuneți care este probabilitatea ca Gina să fie funcționar la ghișeul unei bănci? Dar probabilitatea ca ea să fie un funcționar cu orientare feministă al unei bănci?*

Este greu de știut cu adevărat care sunt aceste probabilități. Dar nu aceasta e demonstrația. Rezultatele arată că cei mai mulți oameni care răspund la această întrebare acordă o valoare mai mare probabilității ca Gina să fie un funcționar de bancă feminist, decât celei de a fi un simplu funcționar de bancă. Rezultatul contrazice logica: sunt mult mai mulți funcționari de bancă (categorie generală), decât funcționari de bancă *femiști* (categorie specifică). Motivul comiterii acestei erori este acela că descrierea de mai sus e mai apropiată de categoria „feminist” (și atunci oamenii o caracterizează pe Gina ca fiind „ceva feminist”), în timp ce nimic din descriere nu pare să aducă cu un funcționar de bancă.

Euristica disponibilității

Exercițiu

Încercați să răspundeți la întrebările:

- a) Dacă ar fi să călătoriți la fel de des cu avionul precum călătoriți cu autobuzul, în care caz e mai probabil să fiți implicat în accident?
- b) Care dintre activitățile următoare este mai periculoasă? (acordați-le note de la 1 – cea mai puțin periculoasă, la 7 – cea mai periculoasă):
 - a călători 50 km cu o motocicletă (cauza morții: accident);
 - a călători 400 km cu un autobuz (cauza morții: accident);
 - a zbura 4 minute cu un avion de 4 locuri (cauza morții: accident);
 - a zbura 4 ore cu un avion mare, al unei companii aeriene (cauza morții: accident);
 - a lucra 3 ore într-o mină (cauza morții: accident);
 - a bea două pahare de vin (cauza morții: ciroză sau accident de automobil).

La prima întrebare, majoritatea oamenilor răspund că o călătorie cu avionul este mai periculoasă decât cea cu autobuzul, deși statisticile arată că probabilitatea de a fi implicați într-un accident de avion este cu mult mai mică decât în cazul accidentelor rutiere. La a doua întrebare, avem tendința de a aprecia diferit toate aceste probabilități, deși conform datelor statistice, ele sunt toate la fel de probabile („șansele” de accident în cazurile menționate sunt una la un milion).

Ce anume determină această tendință? Psihologii au denumit acest mod de raționament *euristica disponibilității*.

Euristica disponibilității este tendința de a presupune că un eveniment sau un lucru este cu atât mai frecvent cu cât îl putem evoca mai ușor din memorie.

Eroarea este explicată de faptul că atunci când apreciem ceva, în special frecvențe sau probabilități, începem, de obicei, prin a ne aminti diverse exemple similare; astfel, cu cât evocarea este mai la îndemână, cu atât avem tendința de a supraestima.

Cu toate aceste erori demonstrate de psihologi, oamenii nu vor renunța la a folosi euristicele și vor continua să greșescă, chiar după ce au fost puși în gardă. De ce? Din trei motive: 1) nu totdeauna dispunem de informații complete în viața de zi cu zi, 2) noi nu suntem statisticieni, nu suntem ființe complet logice și raționale (ci mai mult afective, „psiho-logice” și „raționalizatoare”) și 3) uneori trebuie să luăm decizii foarte rapide, astfel că nu avem timp să mai judecăm logic, algoritmic și sistematic; euristica este singura noastră soluție adaptativă.

Experiențele noi trebuie încadrate în categoriile vechi pe care le avem la îndemână pur și simplu pentru a le putea înțelege. Nu putem să tratăm fiecare experiență pe care o trăim ca pe ceva complet nou, cu care nu am mai avut de-a face.



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ 1. Descrieți categoria „fruct”. Gândiți-vă care sunt aspectele comune tuturor fructelor și care sunt cele pe care trebuie să le ignorați atunci când faceți această descriere.
- ▶ 2. Dați câte două exemple corespunzătoare fiecărui tip de problemă.
- ▶ 3. Alegeți-vă o problemă și analizați cele patru etape pe măsură ce o rezolvați.
- ▶ 4. Dați exemple de raționamente euristice similare celor descrise.

Rezolvările exercițiilor de la pagina 40

- *Problema cu bețele de chibrit*
Dacă se așază bețele de chibrit sub forma unei piramide (trei să formeze baza și trei – muchiile pe verticală), atunci se vor obține cele patru triunghiuri cerute.
- *Problema cu lumânarea*
Se scot bețele din cutia de chibrituri, se prinde cutia de un panou de lemn cu ajutorul pionezelor, se așază lumânarea în cutie și i se dă foc.
- *Problema cu turnul din Hanoi*
C-3, B-2, C-2, A-3, C-1, B-3, C-3.

4.2. Memoria

► Ce este memoria ?

Să ne imaginăm pentru o clipă cum ar fi viața omului fără memorie. Cazul muzicianului Clive Wearing, care s-a îmbolnăvit de encefalită în urma unei infecții virale, reprezintă o ilustrare dramatică a consecințelor pierderii memoriei.

„El a fost afectat într-o asemenea măsură, încât nu-și mai poate aminti decât ceea ce s-a întâmplat cu câteva minute înainte și, în consecință, consideră că abia în momentul respectiv și-a recăpătat conștiința. El ține un jurnal în care notează această obsesie : pagini întregi de note în care se menționează data, ora și faptul că abia a redevenit conștient. [...] Ori de câte ori apare soția sa, Clive o întâmpină cu bucuria celui care nu a văzut persoana iubită timp de mai multe luni, astfel încât ea nu trebuie decât să părăsească încăperea timp de două, trei minute și să se reîntoarcă, pentru ca bucuria să se repete ; este un proces întotdeauna plin de emoție, care se exprimă întotdeauna în același mod. Clive trăiește într-un prezent permanent, fiind incapabil să înregistreze schimbările sau să folosească trecutul pentru anticiparea viitorului, o situație pe care el a descris-o o dată ca fiind «iadul pe pământ. Este ca și când ai fi mort în tot acest timp nenorocit». [...] Nu se poate bucura de cărți deoarece nu le poate urmări intriga, nu manifestă nici un interes pentru problemele curente, acestea fiind pentru el lipsite de sens, întrucât nu își poate aminti contextul. Dacă iese din casă, se pierde imediat. Muzicianul este un adevărat prizonier într-o mică insulă a conștiinței înconjurată de marea amneziei” (Alan Baddeley, *Memoria umană*, Teora, 1998, pp. 8-9).

Fără memorie viața omului ar fi practic imposibilă. Am trăi într-un prezent continuu, fără trecut și fără viitor, incapabili să înregistrăm schimbările. Toate obiectele care acționează asupra noastră ni s-ar părea absolut noi, necunoscute. Nu am avea posibilitatea să folosim rezultatele cunoașterii și ar trebui să o luăm de fiecare dată de la început.

Din punctul de vedere al dezvoltării și al organizării, *memoria umană*, în raport cu formele existente la alte specii, a atins gradul maxim de complexitate.

Memoria este procesul psihic care asigură întipărirea, stocarea și reactualizarea experienței anterioare.

Conținutul memoriei este divers și se constituie din imagini, cuvinte, propoziții, idei, trăiri afective, mișcări. Memoria, în calitate de proces psihic, se realizează în trei faze :

- a) *întipărirea* (fixarea, encodarea, engramarea) este faza memoriei în care informația se traduce într-un cod (imagine, sunet, propoziție), astfel încât să poată pătrunde în sistemul memoriei ;

- b) *stocarea* (conservarea, păstrarea) se referă la reținerea informațiilor pentru o perioadă mai lungă sau mai scurtă de timp ;
- c) *reactualizarea* (recuperarea) are în vedere aducerea la suprafață a informațiilor reținute în vederea utilizării lor în activitatea umană. Reactualizarea se poate realiza sub forma *recunoașterii* sau a *reproducerii*. Recunoașterea se produce în prezența materialului care a fost memorat, iar reproducerea, în absența materialului. Dacă la o lucrare de control primiți întrebări cu răspunsuri la alegere, reactualizarea informațiilor se va realiza prin recunoașterea răspunsurilor corecte, iar dacă întrebările vă vor solicita să construiți în mod liber răspunsul, atunci reactualizarea informațiilor se bazează pe reproducere.

► Caracteristicile memoriei

Memoria umană este o modalitate de reflectare a trecutului. Ea nu trebuie înțeleasă însă ca o înregistrare mecanică – așa cum se produce pe banda magnetică – a evenimentelor anterioare. Memoria este un *proces activ* deoarece faptele memorate, păstrate și reactualizate suportă modificări importante : reorganizări, sistematizări, reconstrucții. Încă din momentul întipăririi, omul modifică și reconstruiește informația pentru a-i deveni mai familiară și pentru a o putea înțelege mai bine. Și în timpul păstrării există o dinamică a informațiilor, care presupune organizarea și reorganizarea celor memorate, stabilirea de legături între cunoștințele noi și cele anterior stocate.

Memoria are un *caracter inteligibil*, ceea ce presupune înțelegerea informațiilor memorate, organizarea materialului de memorat după criterii de semnificație. Imaginați situația în care aveți de învățat o lecție și faceți o prelucrare a materialului pentru a-l putea reține mai ușor : îl împărțiți în fragmente, desprindeți ideile principale, faceți o schemă, realizați asociații cu informații anterioare. Chiar și atunci când materialul de memorat nu conține în sine legături logice, tendința omului este aceea de a introduce diferite legături care să-l ajute în reținerea materialului.

Concepte-cheie

- memoria :
 - proces activ
 - proces inteligibil
 - proces selectiv

Cercetările asupra memoriei umane au pus în evidență *caracterul selectiv* al acesteia. Omul reține și reactualizează doar o parte a informațiilor. Memorarea tuturor conținuturilor informaționale nu este nici posibilă și nici necesară. De obicei, reținem și reactualizăm informațiile care prezintă o anumită semnificație pentru noi și deci corespund preocupărilor, intereselor, gradului de cultură și vârstei. Selectivitatea poate fi determinată de implicarea noastră emoțională, de atitudinea pe care o avem față de un anumit eveniment.

Aplicație

Memoria martorilor oculari

Caracteristica memoriei de a fi un proces activ și constructiv în baza căruia oamenii reconstruiesc o informație într-o manieră unică a condus imediat către problema veridicității depoziției martorilor oculari. Psihologii sunt îngrijorați de faptul că este posibil ca unii oameni nevinovați să fie condamnați numai pe baza a ceea ce unul sau mai mulți martori declară că își amintesc, deși, în realitate, nu puteau să-și amintească foarte exact. Și aceasta cu atât mai mult cu cât atunci când este vorba de producerea unei crime sau de un jaf, încărcătura emoțională a situației poate influența considerabil memoria martorilor. Din acest motiv, psihologii au fost solicitați să ajute poliția să-și îmbunătățească tehnicile de

anchetare și să mărească precizia depozițiilor martorilor oculari. Datoria polițistului care anchetează cazul este de a ajuta martorul să-și reamintească amănuntele actului delictual cât mai precis și cu cât mai puțină părtinire. Aceasta implică înțelegerea faptului că martorul a prelucrat deja informațiile, reținând aspectele care l-au frapat sau care au o semnificație deosebită pentru el, ignorându-le pe celelalte. De asemenea, intervalul de timp scurs între percepție și relatare conduce la creșterea zilnică a erorilor. Denaturările apărute în relatările unor martori pot fi determinate, intenționat sau neintenționat, și prin modul în care se desfășoară interogarea martorului. Folosirea unor întrebări sugestive poate produce manipularea martorului în sensul de a-și „aminti” detalii care nici măcar nu existaseră. Una este să întrebi: „Ați văzut cadavrul?” și altceva este ca întrebarea să fie formulată astfel: „Ați văzut un cadavru?”. Distorsiunile informațiilor se pot produce și sub influența credințelor, mentalităților sau prejudecăților oamenilor.

Activitate

- Urmăriți un film în care sunt folosite depozițiile martorilor oculari și analizați modul în care are loc interogarea martorilor.
- Faceți un rezumat al unei partide de fotbal dintre două echipe care au suporteri în clasa voastră. Comparați versiunile celor două tabere cu ale colegilor neutri. Ce caracteristică a memoriei este pusă în evidență ?

Formele memoriei

Cercetările efectuate asupra memoriei au permis identificarea mai multor forme sau tipuri de memorie. Cea mai frecventă clasificare are la bază criteriul *duratei păstrării informațiilor*. Pe baza acestui criteriu sunt delimitate trei forme ale memoriei umane : a) memoria senzorială (de foarte scurtă durată) ; b) memoria de scurtă durată ; c) memoria de lungă durată.

Memoria senzorială (numită și registru senzorial) reprezintă o modalitate de stocare pentru un timp foarte scurt (0,5 secunde) a informației primite de organele receptoare. Mecanismele de procesare extrag informația utilă din materialul stocat, după care informația trebuie să părăsească registrul senzorial pentru a face loc unui nou flux de informații. Acest tip de memorie este specific fiecărei modalități senzoriale. Vom distinge așadar o memorie vizuală, o memorie auditivă, o memorie tactilă etc.

Memoria de scurtă durată asigură stocarea informației timp de aproximativ 15-20 secunde. După acest interval informația este uitată sau este trecută în ceea ce se cheamă memoria de lungă durată. Viața cotidiană ne oferă numeroase ocazii pentru a ilustra acest tip de memorie. Pentru a forma un număr de telefon abia aflat trebuie să acționezi foarte repede și să nu fii deranjat. Altfel, numărul este repede uitat. La fel se întâmplă și în cazul în care efectuăm un calcul mental (o adunare, de exemplu). Datele care intră în calcul sunt reținute în memorie până când obiectivul este atins, apoi sunt uitate. Memoria de scurtă durată ne ajută să operăm cu informațiile curente, cotidiene exact atât timp cât este necesar. Ea se mai numește și *memorie de lucru* sau *memorie operațională*.

Concepte-cheie

- memorie senzorială
- memorie de scurtă durată
- memorie de lungă durată



Memoria de lucru... la lucru

Memoria de scurtă durată este limitată nu numai în ceea ce privește durata conservării informațiilor, ci și în ceea ce privește volumul ei. Cercetările au arătat că volumul sau capacitatea acestui tip de memorie este de 7 ± 2 elemente (cifre, litere, imagini). Totuși, s-a constatat că volumul informației pe care o putem reține pe termen scurt crește considerabil dacă vom realiza o grupare a unităților informaționale după criteriile de semnificație.

Aplicație

Citiți seria de litere BCCNNNBCPROTV. Închideți ochii și încercați să le reproduceți în ordinea citirii lor. Fiind o serie de 14 litere, veți avea dificultăți în reamintirea întregului șir. Dacă, în loc să memorați fiecare literă în parte, le veți grupa în patru unități cu sens: BBC / CNN / NBC / PROTV, memorarea lor va fi mult mai ușoară, mai ales că fiecare unitate reprezintă numele unor posturi de radio sau televiziune foarte cunoscute.

Memoria de lungă durată cuprinde totalitatea informațiilor receptate care pot fi păstrate un timp nelimitat (ore, zile, ani și chiar întreaga viață). În timp ce memoria de scurtă durată are o capacitate limitată, capacitatea memoriei de lungă durată este foarte mare, întrucât ea fixează aproape tot ce ni se întâmplă: evenimente zilnice, cunoștințe, deprinderi, trăiri afective. O mare parte a conținutului acestei forme a memoriei nu este disponibilă în permanență. Conținutul poate fi reactivat în funcție de necesitățile subiectului sau în situații deosebite (stres, de exemplu).

Cantitatea mare și diversitatea informațiilor stocate în memoria de lungă durată necesită o organizare fără de care o mare parte a acestui material ar deveni inaccesibilă reactualizării. Memoria de lungă durată este organizată pe criterii semantice. Informațiile sunt grupate, în funcție de semnificația lor, într-o vastă rețea de scheme, operații, noțiuni. *Memoria semantică* asigură o conservare traică a cunoștințelor.

Memoria de lungă durată ne permite să utilizăm un vast bagaj de cunoștințe abstracte, dar tot ea reține și evenimentele vieții noastre. De exemplu, avem amintiri despre prima zi de școală, despre casa părintească, despre cum ne-am petrecut vacanța de vară. Stocarea informațiilor despre evenimente se realizează prin ceea ce s-a numit *memorie episodică*. O aplicație interesantă a cercetărilor asupra memoriei episodice este cea referitoare la depozițiile martorilor oculari.

Aplicație

Cazurile de memorie excepțională sunt o dovadă privind capacitatea enormă a memoriei de lungă durată. Un caz de memorie supranormală a fost studiat de psihologul rus A. Luria. Este cazul unui jurnalist care posedă o memorie uluitoare, bazată în mare parte pe imagistică. Redactorul-șef al ziarului la care lucra jurnalistul a observat că oricât de complicate erau instrucțiunile pe care i le dădea înainte de realizarea unui reportaj, el nu lua niciodată notițe. Cu toate acestea, putea repeta, cuvânt cu cuvânt, tot ce i se spusese. În urma unor teste de memorie, s-a constatat că jurnalistul putea stoca o cantitate enormă de informații: șiruri lungi de silabe lipsite de sens, liste de peste 100 de cifre, poezii în limbi pe care nu le cunoștea, formule științifice complicate. Secretul uimitoarei memorii a jurnalistului era, se pare, capacitatea lui imagistică extraordinară. El codifica într-o imagine orice informație pe care trebuia să o memoreze. Alcătuirea unor povestiri cu astfel de imagini și plasarea lor de-a lungul unui traseu familiar, cum ar fi, de exemplu, strada Gorki din Moscova, erau câteva dintre tehnicile utilizate de jurnalist.

Activitate

Căutați, între personalități din diferite domenii de activitate, cazuri de memorie excepțională pe care să le prezentați apoi în clasă.

Memorie și uitare

Pentru a înțelege memoria trebuie să cunoaștem nu numai modul în care obținem informația, ci și modul în care pierdem informația. Oricare dintre noi s-a aflat, cel puțin o dată, în imposibilitatea de a-și aminti unele evenimente, date, informații, fie în totalitatea lor, fie doar parțial. Când nu putem nici reproduce, nici recunoaște un text, o dată, o situație, atunci vorbim despre fenomenul *uitării*.

Uitarea este un fenomen psihic natural și necesar deoarece are menirea de a evita supraîncărcarea „depozitului” memoriei și de a asigura echilibrarea sistemului cognitiv al individului. Dacă uităm informațiile neesențiale, devalorizate, detaliile, atunci putem spune că uitarea are un rol pozitiv pentru activitatea umană. Din păcate, uităm adesea și informații esențiale, necesare, utile, situație în care uitarea apare ca un veritabil factor perturbator al activității umane.

Herman Ebbinghaus, psiholog german, a studiat fenomenul uitării, iar rezultatele sale cele mai cunoscute sunt exprimate în *curba uitării*. Utilizând ca material silabe lipsite de sens, Ebbinghaus a stabilit că uitarea este masivă imediat după învățare și apoi ritmul este din ce în ce mai lent, aproape stagnant.

Cercetările ulterioare au pus în evidență faptul că o serie de factori, precum: *volumul materialului, semnificația lui, procedeele utilizate în procesul memorării, particularitățile de vârstă și individuale* ale subiecților, determină această curbă să ia forme diferite.

Care sunt cauzele uitării? Cum poate fi explicată uitarea?

Există o serie de teorii care explică apariția uitării :

- a) *teoria ștergerii urmelor* susține că anumite cunoștințe se deteriorează și dispar din memorie ca urmare a trecerii timpului și neutilizării informațiilor;
- b) *teoria interferenței* explică uitarea prin efectele negative pe care le au cunoștințele învățate unele asupra altora : *interferența retroactivă* (când informația nou achiziționată are influență negativă asupra celei învățate anterior) și *interferența proactivă* (când informația anterior învățată o influențează negativ pe cea nouă) ;



Herman Ebbinghaus (1850-1909), psiholog german, a realizat primele cercetări experimentale asupra memoriei

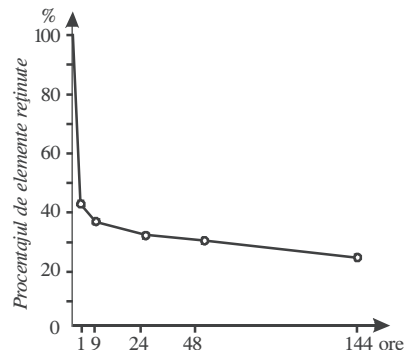


Figura nr. 1. Curba uitării unor silabe fără sens după H. Ebbinghaus

- c) *teoria uitării motivate* își are originea în concepția lui Sigmund Freud, inițiatorul psihanalizei, referitoare la faptul că oamenii uită informațiile asociate cu evenimente neplăcute, dureroase sau amenințătoare. Conștiința „împinge” aceste informații în inconștient prin fenomenul numit *refulare*.

Concepte-cheie

- interferență
- refulare

Aplicație

Relatați în scris cât mai multe evenimente din primii opt ani de viață. Încercați apoi să le clasificați conform categoriilor: plăcut – neplăcut – neutru. Observați care este ponderea fiecărei categorii de evenimente. Judecați rezultatele prin prisma teoriei uitării motivate.

Există și cazuri de pierdere parțială sau totală a memoriei. În aceste situații vorbim despre *amnezie*. Ea poate avea drept cauze: infecții ale creierului, lezarea fizică a acestuia (în accidente, de exemplu), alcoolismul cronic, îmbătrânirea. Cazul lui Clive Wearing este un exemplu de amnezie cauzată de o boală infecțioasă (encefalita).

▶ Condiții ale optimizării memoriei

„Am o memorie îngrozitoare!” De câte ori nu vi s-a întâmplat să faceți această afirmație atunci când, fiind ascultați la lecție, constatați că nu vă puteți aminti cunoștințele pe care credeți că le stăpâniți suficient de bine.

Memoria devine un sistem eficient de păstrare și de regăsire a informației doar dacă este educată și dacă sunt respectate o serie de condiții care asigură optimizarea funcționării ei. Tot ceea ce intră în memoria de lungă durată are nevoie de un sprijin din partea noastră.

- a) Un rol important în sporirea eficienței memoriei îl are *motivația*. Un motiv puternic constituie cauza pentru care reținem cu mai multă trăinicie o informație. Dorința de a cunoaște, ambiția de a fi mereu în frunte, aspirațiile profesionale, pasiunea și interesul pentru un anumit domeniu constituie tot atâtea surse motivaționale pentru o bună memorare. Cercetările atestă faptul că se memorează și se păstrează mai bine materialul care prezintă interes pentru subiect. Dacă, de exemplu, sunteți microbiști înfocați, țineți minte zeci de fotbaliști, scoruri ale partidelor și alte informații legate de subiect. În schimb, puteți avea dificultăți în memorarea unor date istorice sau geografice dacă nu sunteți pasionați de aceste domenii. Dacă nu vă interesează un subiect, în mod sigur vă veți gândi la alte lucruri în timp ce învățați, fapt ce va îngreuna reținerea informațiilor. Creșterea interesului este unul dintre mijloacele cele mai importante de optimizare a funcționării memoriei.
- b) Eficiența memoriei depinde de *organizarea și sistematizarea informației* care urmează a fi însușită. Memoria a fost adesea comparată cu o bibliotecă vastă plină cu informații. Dacă informația nu a fost înmagazinată în mod organizat și sistematic, este puțin probabil că va fi regăsită atunci când vom avea nevoie de ea. O memorie bună presupune organizare și sistematizare, activități la care se poate recurge chiar și în cazul celor mai puțin interesante materiale. De aceea, atunci când învățați o lecție nouă, încercați să stabiliți corelații cu cunoștințele anterioare, să identificați ideile principale, să grupați informațiile în unități cu sens și să alcătuiți un plan unitar și coerent. Dacă aveți de învățat un material cu un volum mai mare, trebuie

să recurgeți la fracționarea lui în segmente unitare ca sens și să procedați la însușirea lor succesivă. Chiar și modul de aranjare a unei pagini este important în actul memorării.

Urmăriți maniera de organizare a informațiilor în paginile acestui manual și veți constata că se bazează pe principiile unei memorări eficiente : sublinierea definițiilor și a ideilor principale, marcarea cuvintelor-cheie la marginea textului etc.

- c) În cazul în care materialul de memorat a fost prelucrat urmărindu-se *stabilirea înțeleșului*, fixarea lui este mult mai durabilă. Concentrarea pe înțeleș este o caracteristică a memoriei semantice și reprezintă o modalitate profundă de prelucrare a informațiilor. Dacă veți încerca să spuneți cu propriile cuvinte materialul care trebuie reținut, vă veți forța să-i pătrundeți și înțeleșul. Astfel, procesarea va fi mai profundă. De aceea se spune că memorarea logică este superioară celei mecanice.
- d) O bună memorare se bazează și pe efectele benefice ale *repetiției*. Nu degeaba latini afirmau că *repetitio est mater studiorum*. Și în cazul repetiției este necesar să respectăm câteva exigențe :
- numărul de repetiții trebuie să fie optim pentru a obține rezultatul dorit (un număr prea mare de repetiții duce la supraînvățare și la apariția fenomenului de saturație, iar un număr prea mic duce la subînvățare și la apariția iluziei învățării) ;
 - eșalonarea repetiției este mai eficientă decât repetiția comasată (dacă, de exemplu, aveți de recapitulat materia pentru teza de psihologie, mult mai eficient va fi să repetați materia câte o oră pe zi timp de trei zile, decât să repetați timp de trei ore cu o zi înainte de teză) ;
 - repetiția este mai eficientă atunci când lectura se combină cu încercări de reproducere (după una, două lecturi trebuie să facem efortul de a reproduce materialul, deoarece acest lucru ne obligă să fim mai atenți și să observăm de la început ce am reținut și ce nu) ;
 - repetiția poate fi organizată diferit prin reluarea materialului în întregime (metoda repetării globale) sau prin fragmentarea materialului (metoda repetării secvențiale). La un volum mic al materialului mai eficientă este metoda repetării globale, pe când la un volum mai mare de material mai eficientă este metoda repetării secvențiale.
- e) Sunt situații în care, oricât de multe eforturi facem, ne confruntăm cu dificultăți în memorarea unor informații care scapă memoriei logice (memorări de cifre, de date, de liste de termeni, de nume proprii, de formule etc.). Pentru a ușura reținerea acestor informații s-au dezvoltat *procedeele mnemotehnice*. Acestea reprezintă un ansamblu de tehnici menite să confere – pe cale artificială – un sens materialelor de memorat pentru a le integra în sisteme ordonate.

Aplicație

- 1) Pentru reținerea valorii numărului π profesorul de matematică sugerează, de obicei, folosirea enunțului : „Dar e bine a vedea lucrările de foarte multe ori” în care numărul de litere ale fiecărui cuvânt corespunde unei cifre :

3,141592653

Sau, la istorie, sintagma CESAUTICA poate fi folosită pentru a reține succesiunea primilor împărați romani: Cesar, Augustus, Tiberius, Caligula.

În viața cotidiană recurgem adesea la diferite mijloace pentru a ne sprijini memoria și a putea duce la bun sfârșit diferite sarcini: calendare, agende de însemnări etc.

- 2) Procedeele mnemotehnice bazate pe imaginile vizuale sunt cunoscute din timpuri foarte vechi. După Cicero, primul procedeu de acest fel a fost imaginat de poetul grec Simonide. Acesta recita la un banchet unul dintre poemele sale când a fost întrerupt de sosirea unui sol care l-a chemat afară. În timpul absenței lui, tavanul sălii de banchet s-a prăbușit, zdrobindu-i pe oaspeți și făcându-i de nerecunoscut. Simonide și-a reamintit cu exactitate locul unde se afla fiecare invitat, identificând astfel trupurile. Tristul eveniment l-a determinat pe poetul antic să inventeze o tehnică de memorare bazată pe asocierea dintre datele care trebuie memorate și imaginea anumitor locuri. De exemplu, el vizualiza în detaliu o încăpere, imaginându-și apoi amplasarea elementelor ce trebuiau memorate în diferite locuri ale încăperii. De câte ori trebuia să-și amintească acele elemente, el le căuta cu „ochii minții” în locurile corespunzătoare. Această tehnică s-a dezvoltat și a devenit așa-numita „metodă a locului”.

▶ Memorie și învățare

Memoria are un rol foarte important în actul de învățare. Învățarea este o activitate complexă în care sunt implicate nu numai procesele memoriei, ci și toate celelalte procese și însușiri ale personalității. Învățarea școlară are în vedere reținerea cunoștințelor pentru o perioadă lungă de timp. De aceea, trebuie acordată toată atenția nu numai înțelegerii inițiale a celor învățate, ci și asimilării temeinice, consolidării cunoștințelor, repetiției. Fără o memorie trainică nu se poate asigura însușirea temeinică a cunoștințelor. Este necesar ca memoria să se sprijine pe inteligență, care are menirea să construiască, să rezolve și să soluționeze situații problematice noi. Succesul în activitatea de învățare depinde în egală măsură de efortul voluntar depus, de concentrarea și mobilizarea resurselor motivaționale, de stăpânirea unor strategii adecvate de organizare a învățării.

În învățare, succesul înseamnă a învăța cum să învățăm sau, cu alte cuvinte, cum să însușim un volum mai mare de cunoștințe într-o perioadă mai scurtă de timp și cu efort redus. Învățarea inteligentă presupune o metodă care înseamnă a stăpâni un ansamblu de reguli ale unei învățări organizate care să ne ferească de pericolul unei învățări haotice, întâmplătoare.

Aplicație

Vă prezentăm o metodă care poate fi folosită pentru a vă îmbunătăți modul în care învățați sau vă pregătiți pentru un examen. Metoda presupune parcurgerea a cinci etape, în engleză ea fiind cunoscută sub numele SQ3R (*Survey-Question-Read-Recit-Review*, adică Sondaj-Întrebare-Citire-Recitare-Revizie):

- 1) Prima etapă constă în *formarea unei imagini generale* asupra textului printr-o examinare de ansamblu a titlurilor subcapitolelor, a cuvintelor subliniate în cursul textului, a schemelor și ilustrațiilor. Se citesc cu atenție concluziile din sumarul prezentat la sfârșitul fiecărui capitol (unde există asemenea sumare).
- 2) Etapa a doua constă în citirea atentă a titlurilor și *formularea întrebărilor*, pornindu-se de la aceste titluri. De exemplu, după ce s-au urmărit subtitlurile lecției „Memoria”, se pot pune următoarele întrebări la care așteptați un răspuns prin studierea lecției: La ce servește memoria pe termen scurt? Dar cea pe termen lung? De ce uităm? Cum ne putem îmbunătăți memoria?

- 3) Etapa a treia este destinată *citirii pe fragmente* a textului. Se recomandă o citire activă, urmărindu-se identificarea ideilor principale (care se pot sublinia), căutarea răspunsurilor la întrebările puse, stabilirea legăturilor cu alte cunoștințe.
- 4) În etapa a patra se vizează *reproducerea din memorie a ideilor principale* și a răspunsurilor la întrebările puse. În această fază se pot face scheme care să cuprindă ideile principale ale fragmentului citit. Se compară răspunsurile date cu informația din manual.
- 5) Etapa a cincea este una a *tratamentului integral al textului memorat*. Acum se revăd ideile principale pentru întregul text, se completează schemele și se coroborează unele cu altele, se caută exemple și ilustrări ale conținutului studiat, se stabilesc legături cu alte cunoștințe sau cu experiența de viață a elevului, se rezolvă exercițiile și aplicațiile posibile.

Această metodă de învățare te determină să intri în dialog cu textul. Este o interacțiune care face materialul mai interesant și mai plin de înțeles. Chiar dacă utilizarea metodei ia destul de mult timp, beneficiul va fi resimțit în momentul recapitulărilor pentru evaluările finale, când vei avea nevoie de un timp mult mai mic pentru a-ți reaminti ceea ce ai învățat.



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ 1. Comparați memoria de lungă durată cu memoria de scurtă durată.
- ▶ 2. Cum poate fi explicată uitarea?
- ▶ 3. Realizați un eseu pe tema „Cum ar fi viața omului fără memorie?”.
- ▶ 4. Pe baza datelor privind funcționarea memoriei, alcătuiți un ghid al memorării eficiente.

4.3. Imaginația

Să ne reamintim când s-a mai vorbit de imagini în prezentarea diferitelor procese psihice. Mai întâi, senzațiile au fost definite ca imagini simple care ne oferă informații despre caracteristicile izolate ale stimulilor, când aceștia acționează asupra organelor de simț. Apoi, percepțiile sunt tot imagini rezultate din structurarea și interpretarea informațiilor senzoriale. Acestea sunt imagini complexe, unitare și integrale, oferindu-ne informații despre obiecte în totalitatea lor. În fine, am făcut referință la imagini atunci când am vorbit despre reprezentări. Acestea sunt imagini secundare, unitare, dar schematice. Ele se formează pe baza informațiilor perceptive, dar sunt superioare lor deoarece se rețin doar aspectele esențiale, caracteristice ale unor obiecte, aspecte care ulterior sunt extinse la o clasă, categorie de obiecte.

Acum vom vorbi tot despre imagini, dar de data aceasta ca produse ale imaginației.

▶ Definiția și caracterizarea imaginației

Omul este o ființă care posedă capacități anticipative și prin aceasta nu se rezumă la prelucrarea informației prezente. El caută soluții noi de rezolvare a problemelor cu care se confruntă, anticipează derularea unor evenimente, elaborează permanent proiecte de dezvoltare. Aceste acțiuni sunt posibile prin restructurarea, recombinația în plan mental a informațiilor de care dispune cu scopul obținerii unui produs nou.

Imaginația este procesul psihic care constă în obținerea unor imagini sau produse noi în plan cognitiv, afectiv sau motor.

Subliniem din definiție faptul că imaginația nu se referă numai la imagini, deoarece am limita termenul doar la câteva domenii (pictură, tehnică, literatură, creație muzicală). Imaginația însă este prezentă și la un sportiv care practică patinajul artistic sau gimnastica și care dovedește originalitate prin modalitățile noi de combinare a mișcărilor. Foarte multe elemente din gimnastică sau din patinajul artistic poartă numele sportivului care le-a inventat. De multă imaginație a dat dovadă și A. Einstein atunci când a elaborat teoria relativității. Multă imaginație trebuie să aibă și actorul care încearcă să transmită spectatorilor stările afective ale unor personaje interpretate.

Imaginația la om atinge un nivel înalt, dar germenii ei pot fi observați și la animale. Iată un exemplu relevant (după A. Cosmovici, *Psihologie generală*, Polirom, 1996, p. 154) :

„Un scriitor avea un câine de rasă, foarte răsfățat, căruia îi plăcea să doarmă într-un fotoliu confortabil. Într-o zi, venind din altă parte, cățelul constată că stăpânul stă așezat tocmai în fotoliul său preferat. După ce se învârte de câteva ori nemulțumit, se îndreaptă spre ușa de ieșire afară și scâncește pentru a i se da drumul. Scriitorul se scoală și se duce să o deschidă, dar, în acel moment, câinele se repede triumfător și se așază la locul său preferat”.

Prin imaginație se realizează o adaptare activă a indivizilor deoarece se produc imagini, idei, obiecte noi, necesare proiectării activității și anticipării rezultatelor viitoare. Imaginația are însă și un rol prospectiv, de analiză a viitorului. Aceste prospecțiuni contribuie la planificarea și anticiparea viitoarelor rezultate.

Produsele imaginației nu apar de la sine. Combinatorica imaginativă este posibilă datorită relațiilor cu celelalte procese psihice.

Atât datele actuale, cât și, mai ales, cele stocate anterior în structurile cognitive oferă materialul necesar prelucrărilor, restructurărilor, recombinațiilor cu scopul obținerii unor produse noi.

Limbajul este implicat în evocarea informațiilor necesare prelucrării, iar prin mecanismele gândirii se asigură verificarea ipotezelor și veridicitatea rezultatelor.

Imaginația utilizează schemele operatorii ale gândirii, raționamentele logice inductive sau deductive, algoritmica, dar mai ales euristica, cu toate că specificul ei rămâne noutatea, originalitatea, care frecvent intră în contradicție cu rigorile gândirii logice. Frecvent, imaginația depășește limitele realității, ale logicii, ajungând în sfera fantasticului, a ficțiunii. Atât timp cât aceste construcții imaginare sunt utile nu trebuie să avem motive de îngrijorare. Foarte multe dintre construcțiile imaginare ale lui Jules Verne, care păreau imposibile în epocă, s-au realizat o dată cu progresul omenirii. În același timp, nu putem aproba construcțiile delirante ale bolnavilor psihici, pline de fantasme și idei bizare.

Motivația și afectivitatea oferă suportul energetic și orientarea produselor imaginației. Emoțiile au un rol relevant, mai ales în creația artistică. Suportul energetic provenit din emoții determină apariția unor momente de mare productivitate creativă, iar motivația sporește receptivitatea față de anumite domenii ale realității. Motivația erotică și emoțiile puternice provocate de persoana iubită explică imaginile poetice inedite create de M. Eminescu, atunci când descrie persoana iubită.

„Atât de fragedă, te-asemeni
Cu floarea albă de cireș,
Și ca un înger, dintre oameni,
În calea vieții mele ieși.”

(M. Eminescu, *Atât de fragedă*)

▶ Procesele imaginației

Realizarea unui produs al imaginației presupune folosirea unor procedee specifice, adică a unor modalități de operare în plan mental, o succesiune de descompuneri, compuneri, reorganizări, restructurări ale materialului de care un individ dispune.

Operațiile fundamentale utilizate sunt analiza și sinteza. Prin analiză se realizează o descompunere în părți componente a imaginilor vehiculate în minte, iar prin sinteză, reorganizarea acestora într-un nou ansamblu, obținându-se în acest fel un produs nou.

Operația de sinteză presupune procedee specifice printre care :

Aglutinarea este procedeul prin care se realizează o sinteză mentală a unor părți eterogene din diferite ființe sau obiecte. Concret, constă în contopirea într-un întreg a diferitelor părți ale unor obiecte cunoscute. Sfinxul, centaurul, sirenele sunt exemple relevante întâlnite în mitologie. Hidroavionul, radiocasetofonul, combina muzicală sunt exemple ale acestui procedeu din tehnica actuală.

Amplificarea sau **diminuarea** constă în modificarea exagerată a dimensiunilor. Procedeul este întâlnit în basme (uriași, pitici, Setilă), dar și în tehnică (microprocesoarele, minicalculatoarele). Caricaturiștii folosesc acest procedeu, mai ales prin amplificarea unor atribute fizice ale personajelor.

Multiplicarea sau **omisiunea** unor părți ale ființelor sau obiectelor. În basme apare balaurul cu șapte capete, ciclopul în mitologie, *Coloana infinitului* în artă, rachetele cu mai multe trepte în tehnica aerospațială.

Diviziunea și **rearanjarea** constau în separarea unui obiect, dispozitiv în părți componente și modificarea dispunerii acestor elemente în spațiu. Autoturisme cu motorul în spate sau trecerea de la tracțiunea de pe roțile din spate la cea pe roțile din față pentru evitarea derapajelor.

Adaptarea constă în modificarea unui obiect în așa fel încât să corespundă anumitor situații, cerințe etc. Spre exemplu, hidroavionul, automobilele amfibii, materialele hidro-și termoizolante.

Substituția presupune înlocuirea unui element (obiect, material, substanță etc.) cu un altul, mai avantajos. De exemplu, în construcții, înlocuirea cărămizilor fabricate din argilă arsă cu blocuri din BCA (beton celular autoclavizat), material cu o greutate mai mică și mai bun termoizolant.

Modificarea formei, volumului sau culorii unor obiecte pentru a corespunde unor noi cerințe. Botaniștii obțin mereu forme noi prin modificarea structurii genetice a diferitelor specii de plante. Acest procedeu este frecvent folosit în producerea bunurilor de consum pentru a le face mai atractive și în ton cu moda.

Schematizarea vizează selecția unor trăsături esențiale ale unui element și eliminarea aspectelor secundare, nesemnificative. Procedeul folosit frecvent în proiectarea tehnică, realizarea portretelor-robot, în realizarea hărților geografice.

Tipizarea presupune identificarea și contopirea într-un personaj concret a aspectelor comune unei categorii. De exemplu, tipurile literare avarul, politicianul demagog, parvenitul.

Analogia este o formă superioară de comparație prin care se ajunge la inovații și la descoperirea de informații noi. Descoperirea structurii atomului prin asemănare cu cea a sistemului planetar.

Empatia constă în transpunerea cuiva în pielea altei persoane, căutând să se înțeleagă mai bine felul în care ea interpretează evenimentele. Identificarea actorilor cu personajul interpretat este un exemplu relevant.

▶ Formele imaginației

Mai întâi vom face distincția între imagini ale memoriei și imagini ale imaginației.

Imaginile memoriei sunt de fapt reprezentări ale unor obiecte, peisaje percepute anterior, pe care, după un timp, le reactivăm în mintea noastră.

Aceste imagini sunt mai mult sau mai puțin exacte, dar ceea ce este important este faptul că nu sunt modificate caracteristicile obiectului anterior perceput. Dacă am vizitat castelul Bran, ulterior putem evoca imaginea castelului fără a opera modificări relevante.

Imaginile imaginației pornesc de la date anterior percepute, dar în reconstrucția imaginii intervin date noi care nu au fost întâlnite în realitate.

Exemplu

Să presupunem că cineva dorește să-și construiască o casă de vacanță la munte. Cu toate că persoana a văzut mai multe case de vacanță, imaginea casei pe care dorește să o construiască este diferită total de celelalte imagini. Aici intervin modificări ale imaginii în conformitate cu propriile dorințe, deși pot exista și unele elemente ale caselor de vacanță văzute anterior.

Formele imaginației sunt : imaginația voluntară și imaginația involuntară.

Imaginația voluntară presupune un control conștient al actului imaginativ desfășurat prin prezența efortului voluntar. Formele imaginației voluntare sunt : *imaginația reproductivă*, *imaginația creatoare*, *visul de perspectivă*.

- **Imaginația reproductivă** este altceva decât o imagine a memoriei. Ea constă în posibilitatea noastră de a ne reprezenta imagini pe baza lecturii unor texte sau pe baza unor relatări verbale.
- În **imaginația creatoare** se folosesc procedeele specifice descrise anterior cu ajutorul cărora se realizează o prelucrare a experienței prezente și anterioare, iar în final se obține o imagine sau un produs nou, original. Ea se manifestă în domeniul științific, tehnic, artistic și organizatoric și poate duce la noi descoperiri, invenții, inovații în aceste domenii.

Concepte-cheie

- imaginația reproductivă
- imaginația creatoare
- visul de perspectivă

Modul de reconstrucție a realității în imagini creatoare poate fi exemplificat prin următoarele versuri :

„Aburii ușori ai nopții ca fantasme se ridică
Și, plutind deasupra luncii, printre ramuri se despică.
Râul luciu se-ncovoaie sub copaci ca un balaur
Ce în raza dimineții mișcă solzii lui de aur”

(V. Alecsandri, *Malul Siretului*).

- **Visul de perspectivă** este forma imaginației care constă în proiectarea mentală a drumului propriu în viață, a modalităților de dezvoltare personală în acord cu potențialul de care dispunem (abilități/posibilități), dar și cu oportunitățile oferite de societate.

Imaginația involuntară se caracterizează prin absența intenției de a imagina și nu presupune un efort voluntar. Formele imaginației involuntare sunt: *reveria* („visarea cu ochii deschiși”), *imaginile hipnagogice și hipnopompice*, *visul din timpul somnului*.

a) **Reveria** apare atunci când suntem în stare de relaxare și ne lăsăm gândurile să „zboare”. Relaxați fiind, ne trece prin minte un gând de la care pornim, dând frâu liber imaginației. Construcția imaginară este fantezistă, iar noi urmărim pasiv această derulare a imaginilor și, eventual, intervenim spre a le orienta în direcția dorințelor noastre.

Aceste imagini sunt puternic influențate de așteptările, dorințele și sentimentele noastre. Imaginile se derulează în fața noastră ca un film la care participăm activ și controlăm produsul imaginativ. Construcția imaginară are rolul de a scădea tensiunile, de a satisface imaginar unele dorințe. Iată câteva versuri relevante, care sugerează imaginile vehiculate în mintea poetului cu gândul la persoana iubită.

„Fruntea albă-n părul galben
Pe-al meu braț încet s-o culci,
Lăsând pradă gurii mele
Ale tale buze dulci...

Adormind de armonia
Codrului bătut de gânduri
Flori de tei deasupra noastră
Or să cadă rânduri-rânduri.”

(M. Eminescu, *Dorința*)

De multe ori, aceste construcții imaginare se îndepărtează de realitate și se apropie de fantastic, de neverosimil. Elevul își imaginează replica tăioasă pe care o va da unui profesor despre care spune că l-a neîndreptățit prin acordarea unei note mici, dar nu va avea niciodată curajul să facă acest lucru.

Visarea poate avea consecințe pozitive pentru susținerea activităților ce presupun efort îndelungat și rutină. Este cazul sportivilor, care, pentru obținerea unor performanțe remarcabile, sunt nevoiți să facă antrenamente istovitoare și visează la depășirea unor recorduri, la obținerea unor medalii olimpice sau mondiale.

Prelungirea stărilor de reverie poate fi dăunătoare deoarece se axează doar pe satisfacerea fictivă, imaginară a unor dorințe fără imboldul de a acționa efectiv.

Concepte-cheie

- reveria
- imagini hipnagogice
- imagini hipnopompice

b) **Imaginile hipnagogice și hipnopompice**. Imaginile hipnagogice apar în timpul trecerii de la starea de veghe la cea de somn (*hipnos* = „somm”, *agogos* = „a aduce”), iar cele hipnopompice apar în timpul trezirii din somn (*pompos* = „care aduce”). Sunt imagini de scurtă durată, își au originea în memorie, nu participăm la producerea lor și nu le considerăm reale. Aceste imagini apar sub forma unor linii, puncte strălucitoare, figuri geometrice și, foarte rar, pot apărea peisaje sau figuri umane.

c) Visele

Multe secole omenirea a fost învăluită de mister și superstiții, elaborându-se idei dintre cele mai ciudate și naive pentru explicarea producerii și rolului visului. Abia în 1953 s-a stabilit un indicator fiziologic specific al activității onirice (mișcările oculare rapide). Astfel s-a deschis calea unor cercetări obiective ale viselor din timpul somnului.

Experiment

Somnul REM (Rapid Eye Movement) – somn cu mișcări oculare rapide. Prin observații ale subiecților în timpul somnului s-a constatat că din când în când ochii acestora încep să se miște rapid. După un timp, aceste mișcări dispar și subiecții dorm liniștiți, pentru ca apoi mișcările să reapară. Mișcările rapide ale ochilor apar la toți subiecții. Prin examinarea atentă a subiecților treziți din somnul REM (lent, superficial, paradoxal) și din perioadele de somn în care aceste mișcări nu apăreau (somn NREM sau somn ortodox), s-a constatat că majoritatea subiecților treziți din somnul REM visau. La om, somnul REM și cel NREM sunt considerate două tipuri distincte de somn.

Un studiu efectuat pe 191 de subiecți treziți în timpul unei faze de somn paradoxal (REM) a arătat că 152 visau, în timp ce, în afara acestei faze de somn, nici un subiect nu a raportat existența unei activități onirice. Concluzia dedusă din acest experiment este că visul apare în fazele de somn paradoxal. Deși se pare că există vise și în faza de somn lent, visele din faza paradoxală sunt cele mai vii, au un bogat conținut emoțional și sunt trăite intens.

Imaginile care se produc în timpul somnului au câteva caracteristici care le deosebesc de alte tipuri de imagini.

În primul rând, scenele din vis sunt frecvent *ireale*, chiar absurde, lipsește controlul realității și totul pare posibil. De asemenea, visul are un caracter *afectiv*. În vis trăim emoții puternice, stări de spaimă, bucurie sau neliniște. Imaginile din vis au un *caracter simbolic*. Aceste simboluri au o semnificație strict individuală, dar sunt interpretate diferit în funcție de cultură. Dacă am cunoaște semnificația individuală a respectivelor simboluri ar fi ușor să interpretăm visele. Uneori această semnificație este ușor de stabilit. Să luăm cazul unui copil care, plimbându-se cu mama prin oraș, dorește să mănânce piersici, dar mama îl refuză, argumentând că nu are bani suficienți pentru a cumpăra fructe. Noaptea, în somn, copilul visează că mănâncă piersici și în felul acesta își satisface dorința în vis. În acest caz, semnificația simbolului din vis este evidentă deoarece există o relație directă între realitate și imaginea din vis.

În cazul adulților, imaginile din vis apar sub o formă mascată și nu mai există o corespondență între dorința reală și simbolul din vis. Diferențele, consideră S. Freud, apar din cauza deformărilor produse de cenzura Supraeului, deoarece dorințele, mai ales cele de ordin sexual, sunt interzise.



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ 1. Alegeți un obiect uzual și încercați o transformare a acestuia folosind procese ale imaginației.
- ▶ 2. Dați exemple prin care să diferențiați imaginația reproductivă de cea creatoare.
- ▶ 3. Realizați un eseu pe tema „Cum ar fi viața omului fără imaginație?”.

5. Limbajul

5.1. Precizări terminologice: comunicare, limbă, limbaj

Oamenii nu trăiesc izolați, ci în comunități sociale de diferite tipuri și dimensiuni. În cadrul acestor comunități, între indivizi au loc schimburi de informații în diferite scopuri.

Comunicarea este o relație fundamentală între indivizii unei societăți, realizată cu ajutorul limbajului și al altor coduri și semne, în care au loc schimburi de informații, opinii, idei etc.

Comunicarea animală este un schimb de semnale (acustice, mecanice, chimice etc.) între indivizii aceleiași specii, în diferite scopuri (hrană, apărare, înmulțire etc.).

Fără a intra în detaliile unei scheme de comunicare, trebuie să precizăm că orice comunicare se realizează pe baza unui cod.

Codul este un sistem de semne prin care se semnifică ceva.

Exemplu

Semnalele agentului de circulație sunt semne care au o semnificație atât pentru agent, cât și pentru ceilalți participanți la trafic. Imaginați-vă ce s-ar întâmpla dacă aceste semnale nu ar avea semnificație pentru pietoni sau pentru conducătorii auto.

În concluzie, semnificația codului trebuie să fie cunoscută atât de cel care transmite informația (emițător), cât și de cel care primește (receptor).

Limba este un sistem de comunicare specific oamenilor, alcătuit din sunete articulate. Este un produs al istoriei și îndeplinește funcția de principal mijloc de comunicare.

După cum am precizat, comunicarea este prezentă între indivizii unei societăți, dar și între animalele aceleiași specii.

Există o diferență fundamentală între cele două forme de comunicare. Oamenii comunică folosind limba ca principal mijloc de comunicare. În acest caz este vorba de o semnalizare semantică, care presupune semnificații de nivel conceptual.

La animale, comunicarea se realizează prin semnalizare senzorială, iar posibilitatea decodificării semnificației semnalelor este înnăscută.

Limbajul este un mod specific de exprimare a ideilor, sentimentelor și gândurilor în cadrul limbii comune ; reprezintă modalitatea de utilizare a limbii în relațiile cu ceilalți.

Limbajul este alcătuit din *structură gramaticală, fonetică și lexicală proprie*.

Unii cercetători consideră că limbajul derivă dintr-o abilitate generală de cunoaștere. Alții susțin că limbajul este rezultatul combinării abilităților cognitive, care include aptitudini intelectuale (utilizarea gramaticii), informație verbală (semnificația cuvintelor), strategii cognitive (organizarea unei propoziții pe baza regulilor gramaticale și a semnificației cuvintelor), abilități motorii (mișcărilor buzelor și limbii în timpul vorbirii).

Există și părerea conform căreia limbajul este o aptitudine specială, specific umană, diferită de alte aptitudini cognitive. Se consideră că limbajul poate afecta gândirea atât de puternic încât aceasta să fie modificată sau limitată de cuvintele utilizate în limbaj. Înseamnă că oamenii pot gândi doar în limitele limbajului pe care îl posedă. Limbajul facilitează modul în care oamenii se raportează la probleme și fac diferențieri.

Limbajul se bazează pe folosirea unor *semne sau simboluri care au o semnificație* și care respectă anumite reguli gramaticale. Gramatica este un ansamblu de reguli care specifică relațiile ce se stabilesc între aceste semne sau simboluri.

Concepte-cheie

- comunicare
- cod
- limbă
- limbaj

5.2. Însușirea limbajului

Au fost elaborate mai multe teorii ale însușirii limbajului, care pot fi împărțite în trei categorii principale: teoriile comportamentului, teoriile nativiste și teoriile sociale.

Teoriile comportamentului. Abordarea a fost propusă de Skinner în 1957, care consideră că punctul de plecare în însușirea limbajului îl reprezintă *gânguritul copilului*. Când un copil gângurește, produce diverse foneme. Ființele umane sunt capabile să producă un număr foarte mare de foneme distincte. Atunci când un copil gângurește, el produce întreaga gamă de foneme pe care le folosesc ființele umane din întreaga lume. Gângurind, copilul ajunge să lege, accidental, câteva foneme pe care părinții săi le consideră a fi primul cuvânt, cum ar fi „mama”. Când acest lucru se întâmplă, părinții sunt foarte satisfăcuți, iar copilul este recompensat pentru comportamentul său. Recompensa mărește probabilitatea de repetare a comportamentului (să reproducă fonemul). Treptat, *printr-un proces de încercare și eroare și de recompensare a comportamentului* (copilul este recompensat doar pentru anumite sunete), se formează din ce în ce mai multe cuvinte pe care ajunge să le spună la momentul oportun.

Teoriile nativiste. Lingvistul Chomsky a criticat abordarea lui Skinner, aducând patru argumente:

- a) dacă toți copiii ar deprinde limbajul prin acest proces de încercare și eroare, atunci fiecare și-ar însuși limbajul în felul său strict individual. Limbajul și învățarea acestuia de către copii prezintă însă aceleași structuri de bază peste tot în lume;
- b) timpul necesar unui copil pentru a deprinde limbajul este prea scurt pentru a valida învățarea acestuia prin încercare și eroare. Ar fi imposibilă însușirea unui sistem atât de complex în aproximativ 2 ani de la primul cuvânt, dacă procesul s-ar realiza în acest mod;
- c) se pare că există un fel de „predeterminare” (o tendință înnăscută) a copiilor pentru a fi atenți la cei care vorbesc în mediul lor, fără a da atenție celorlalte sunete, iar acest aspect necesită o explicație;
- d) trebuie explicat de ce, deși nimeni nu-i învață pe copii să vorbească, ei reușesc să extragă suficient din fragmentele incomplete și deseori negramaticale pe care le aud de la alții, deprinzând în acest fel reguli și principii lingvistice.

Chomsky susține ideea moștenirii *mecanismului de deprindere a limbajului*, care operează prin extragerea regulilor de bază, din ansamblul cuvintelor auzite de copil.

Copilul nu trebuie să fie învățat să vorbească, deoarece poate identifica regulile limbajului doar auzindu-i pe alții vorbind. Pentru funcționarea mecanismului de deprindere a limbajului, copilul trebuie doar să asculte limba vorbită. Sistemul este înăscut, automat.

Se pune problema dacă moștenim limbajul sau toate regulile gramaticale specifice oricărei limbi. Chomsky susține că regulile gramaticale de care suntem conștienți sau pe care le deprindem atunci când învățăm o limbă nouă reprezintă doar *structura de suprafață* a limbii respective. Structura de suprafață diferă de la o limbă la alta, dar sub aceasta se găsește *structura profundă*, care este identică pentru toate limbajele umane. Copilul posedă la naștere structurile profunde ale limbajelor, care-i dau posibilitatea să recunoască substantive sau verbe atunci când aude limba vorbită.

Observăm că și teoria lui Chomsky este o abordare reduționistă. Considerând deprinderea limbajului un proces genetic, copilul rămâne inactiv în acest proces, deoarece învățarea are loc mai mult sau mai puțin automat. Deprinderea limbajului este redusă mai curând la acțiunea genelor decât la realizarea conexiunilor stimul-răspuns.

Teoriile sociale. Brown (1973) a observat că teoriile anterioare asupra dobândirii limbajului au omis deseori scopurile și semnificațiile care stau la baza utilizării limbajului de către copil. El a elaborat o teorie în care a evidențiat aspectele sociale ale dezvoltării limbajului. Teoria pornește de la ideea că limbajul provine din nevoia copilului de a comunica, fiind cunoscută sub denumirea de *gramatică a relațiilor semantice*. Conform acestei teorii pentru copil este important sensul, intenția indicată prin ceea ce spune. Versiunile scurtate ale enunțurilor copiilor sunt numite *vorbire telegrafică*, deoarece vorbirea lor seamănă cu o telegramă din care se omit cuvintele de legătură fără a se pierde însă semnificația. Astfel, o frază ca „Dă lapte” ar fi adecvată mesajului „Aș mai dori puțin lapte dacă se poate și dacă sunteți amabili să-mi oferiți”. Omiterea cuvintelor de genul articolelor, prepozițiilor și conjuncțiilor duce la o versiune prescurtată a limbajului, fără a se pierde însă conținutul semantic.

Efectuând studii longitudinale asupra vorbirii copiilor, el a evidențiat faptul că însușirea limbajului se desfășoară într-o succesiune care parcurge aproximativ cinci etape. În prima etapă, copilul articulează doar propoziții simple de două cuvinte „Vreau mașinuță” sau „Mama plecat”. Pe măsură ce intră în a 2-a etapă, începe să folosească forme flexionare și articole, spunând „Uite o pisică” sau „Am plecat”. În etapa a 3-a, copilul începe să pună întrebări, de la cele relativ ușoare, cum ar fi „ce?”, „unde?” și „când?”, până la „cum” și „de ce?”. Etapa a 4-a este caracterizată prin introducerea frazelor simple, cum ar fi „Eu am băut lapte și cățelușul a băut lapte”. În cea de-a 5-a etapă, copilul este capabil să lege propoziții prin elemente de relație și să utilizeze propoziții subordonate: „Eliza care locuiește acolo merge la școala noastră”. În această etapă, copilul poate formula majoritatea tipurilor de construcții gramaticale specifice adulților, dezvoltarea ulterioară a limbajului realizându-se, în principal, prin îmbogățirea vocabularului.

Concepte-cheie

- teoriile comportamentului
- teoriile nativiste
- teoriile sociale

5.3. Structura semantică și sintactică a limbajului

Psiholingviștii au studiat limbajul uman pentru a descoperi cum oamenii decid să spună ceva. Procesul nu este simplu. Să presupunem că o persoană, într-o zi toridă de vară, este însetată. Cum își exprimă persoana dorința de a bea un pahar cu apă? Cum exprimă

această semnificație într-o propoziție structurată? Pur și simplu va spune „Vreau un pahar cu apă”. Aparent, lucrurile sunt simple, dar cum ajunge persoana să formuleze această propoziție? Cum a pus cuvintele împreună? Sunt unele cuvinte mai importante decât altele? Probabil că persoana nu a început să caute în întreg vocabularul cuvântul „vreau” pe care a decis să-l folosească ca prim cuvânt. Oamenii aleg întreaga propoziție înainte de a o spune. Ei construiesc sintaxa unei propoziții astfel încât aceasta să exprime un anumit înțeles, înainte de exprimarea verbală. Sintaxa cuprinde regulile care precizează modul în care cuvintele pot fi puse în legătură pentru a forma propoziții cu sens. Unele cuvinte din propoziție sunt mai importante decât altele. Într-o propoziție, substantivele și verbele au funcții principale, în jurul lor fiind organizate alte cuvinte care ajută la exprimarea semnificației. Acest aspect a fost demonstrat experimental. Subiecții erau condiționați clasic să saliveze atunci când auzeau anumite propoziții. Apoi, li s-au prezentat cuvinte individuale selectate din aceste propoziții, măsurându-se cantitatea de salivă. Deși articolele, adjectivele și prepozițiile erau la fel de numeroase ca și substantivele și verbele, s-a constatat că substantivele și verbele generau un răspuns salivar mai intens. Nu se cunoaște încă modul în care oamenii construiesc o propoziție. Unii cercetători consideră că se folosesc strategii de procesare cognitivă necunoscute încă, care pornesc de la o semnificație la sintaxa folosită pentru exprimarea acestei semnificații. Alții susțin că formularea unei propoziții este legată atât de semnificație, cât și de regulile gramaticale necesare exprimării semnificației.

5.4. Relația dintre gândire și limbaj

Gândirea și limbajul ne fac unici, probabil mai mult decât alte aspecte ale naturii umane. Deși maimuțele, de exemplu, pot gândi, gândirea lor este limitată deoarece ele pot învăța doar un limbaj rudimentar. Abilitățile noastre de a gândi și vorbi au reprezentat piatra de temelie pentru civilizația modernă. Generațiile anterioare au găsit soluții la multe dintre probleme și le-au comunicat prin intermediul limbajului. Noi am construit plecând de la cunoștințele lor, dar, în același timp, noi vom rezolva problemele noastre și le vom comunica generațiilor următoare. Mai mult decât alte specii avem puterea de a controla lumea și de a ne construi un loc mai bun pentru a trăi. Ironic, tocmai aceste abilități ne-ar putea fi fatale pentru că le-am folosit pentru înarmare și devastare.

Problema raportului dintre gândire și limbaj a stârnit numeroase controverse printre cercetători, fără să se ajungă încă la un punct de vedere unitar. Totuși, rezultatele cercetărilor ne permit să afirmăm că gândirea și limbajul sunt interdependente, în strânsă relație.

Orice proces de comunicare verbală presupune transmiterea unui mesaj care are un conținut semantic (un înțeles). Conținutul semantic poate fi cognitiv (se referă la înțelesul general, comun al cuvântului) și afectiv (se referă la înțelesurile secundare, „sensurile figurative” ale cuvintelor). Conținutul semantic vehiculează informația cognitivă, iar cel afectiv, trăiri emoționale în sensul de plăcut-neplăcut.

Vom prezenta spre analiză comparativă două mesaje :

„Ambroji, salitazaia nauzoza hataua
Giajnegi conî burda boho și iu bahatua.”

„Portarul înaripat mai ține întins
Un cotor de spadă fără de flăcări.
Nu se luptă cu nimeni, dar se simte învins. (...)
Arând fără îndemn
Cu pluguri de lemn,
Arhangheli se plâng de greutatea aripilor. (...)”

(Lucian Blaga, *Paradis în destrămare*)

Primul text nu are nici o semnificație pentru voi deoarece cuvintele nu au nici un înțeles. Înțelesurile secundare pot fi legate doar de ritmicitatea sau de muzicalitatea rezultată, dacă receptăm mesajul pe canalul auditiv.

În cazul celui de-al doilea text lucrurile se schimbă radical. Cunoscând semnificația fiecărui cuvânt, construim semnificația de ansamblu, care la rândul ei conține semnificații afective. Construcția semnificației ansamblului nu ar fi posibilă fără activarea operațiilor gândirii, cu ajutorul cărora vom prelucra semnificațiile individuale ale cuvintelor.

În acord cu titlul poeziei, se pot observa cu ușurință câteva elemente de natură religioasă: „portarul înaripat”, „arhanghelii”. Acestea poartă însă semnul demitizării, fiind desacralizate (îngerii sunt decăzuți, spațiul este profan), iar semnificațiile afective pe care a vrut să le transmită poetul dispar: eșecul, blazarea, oboseala. „Greutatea aripilor” sugerează imposibilitatea zborului, a înălțării, orice gest urmând traiectoria căderii. Pornind de la conotațiile izolate ale unor termeni se ajunge la o interpretare globală a fragmentului în cadrul întregii poezii.

Legătura dintre gândire și limbaj este și mai evidentă atunci când mesajul are un nivel mai mare de abstractizare, se detașează total de imaginile concrete. La un nivel evoluat nu se poate gândi fără mijloacele limbajului.

Activitate

Prezentăm, pentru interpretare, un mesaj de acest fel:

„Polimorfismul existenței mele, bulversat în expectanțe cvasi structurate, îmi va aduce mereu aminte de neantul transcendent prin care «corola de minuni a lumii» va risipi tainele necunoscutului.”

Procedați la identificarea semnificației cuvintelor din text, folosind dicționarul, apoi realizați o interpretare a mesajului în întregime.

Prezența limbajului în gândirea abstractă este așadar indispensabilă.

Orice mesaj fără un conținut cognitiv este o formă fără sens. Deși în mesajul următor conținuturile semantice ale cuvintelor sunt cunoscute, ansamblul nu oferă un înțeles coerent, ci este o „salată de cuvinte”, așezate într-o formă fără conținut semantic.

„Dintr-un colț de cerc, din păru-mi scuturam borcanele,
Ca să nu mă-ntrebe calul de ce-mpung vagoanele.
Și în liniștea în care, sar din ciorbă ciorile,
Stând pe-un vârf de cui, cu capul gădilam culorile.”

5.5. Funcțiile limbajului

► Funcția de comunicare

Constă în transferarea unui conținut informațional de la o persoană la alta.

Rolul unui enunț este de a transmite un mesaj unui interlocutor: interlocutorul poate ignora mesajul, dar în același timp poate fi influențat sau convins de conținutul acestuia. Limbajul participă deci la relațiile sociale, devine un instrument de acțiune în planul relațiilor interindividuale. Limbajul este un sistem format dintr-un set de reguli, convenții și cunoștințe care susțin nu numai comunicarea verbală, dar și ansamblul activităților sociale.

► Funcția de reprezentare

Constă în substituirea obiectelor, fenomenelor și relațiilor prin formule verbale. Funcția unui enunț este de a descrie realitatea. Limbajul este considerat drept un tablou al realității, un instrument de „decupare a lumii”. El intervine, în mare măsură, în achiziționarea cunoștințelor, în prelucrarea și stocarea informațiilor. De pildă, „Mărul este un fruct” sau „Bastonul A este mai mare decât bastonul B” sunt exemple clare ale acestei funcții.

► Funcția emotiv-expresivă

Este centrată asupra celui care receptează mesajul. Emițătorul, folosindu-se de mesaj, dorește să dea impresia unei emoții oarecare, adevărate sau simulate. Limbajele au mijloace diferite de a realiza această funcție, prin care să permită destinatarului să-și exprime reacțiile emoționale în funcție de conținutul mesajului. Prin interjecții acest lucru este însă mai ușor. De exemplu, „Ah!” poate exprima un sentiment viu de plăcere, durere, admirație etc.

Interjecțiile realizează cel mai bine funcția emotivă, dar, în realitate, întreg mesajul conține informații emoționale pentru destinatar. Aspectele emoționale se manifestă și la nivel fonetic, gramatical și lexical. Intonația unei fraze poate exprima furie, în timp ce modificarea intonației poate exprima satisfacție. Introducerea unor modificări fonice fără ca sensul cuvântului să se schimbe (prelungirea vocalei „a” în cuvântul „da”) este un alt mijloc de transmitere a unor reacții emotive.

► Funcția persuasivă

Vizează convingerea și incitarea interlocutorului la acțiune. Utilizarea imperativului este forma cea mai directă de activare a acestei funcții. Nu se vizează transmiterea unei informații, ci obținerea unor reacții comportamentale din partea destinatarului. Formulele religioase sau magice, rugăciunile evidențiază funcția de incitare a mesajului, chiar dacă se adresează unui interlocutor imaginar, important fiind ca el să reacționeze sub influența forței cuvântului.

► Funcția cathartică

Se referă la descărcarea tensiunilor interne prin relatarea unui interlocutor a problemelor deranjante, apăsătoare. Spovedania este un exemplu bun pentru descărcarea prin limbaj a tensiunilor cauzate de sentimentele de vinovăție. Un om credincios se eliberează atunci când îi povestește preotului „păcatele” pe care le-a făcut.

► Funcția reglatorie

Constă în determinarea conduitei altei persoane și a propriului nostru comportament. Indicațiile primite de la instructorul auto atunci când învățăm să conducem un automobil au rolul de corectare a manevrelor greșit executate. În același timp, prin comenzi verbale interne ne reglăm propriul comportament. În drum spre școală, alunecați pe gheață și vă loviți foarte tare. Durerea fiind puternică aveți tendința să nu vă ridicați, așteptând ajutor. Dar, din sens opus, vine în viteză o mașină, care ar putea derapa. În acel moment îți spui „Trebuie să mă ridic, altfel accidentul poate fi mai grav!”. În felul acesta, prin limbaj interior, reglați acțiunile care urmează.

▶ Funcția ludică (de joc)

Constă în realizarea unor asociații verbale de efect, jocuri de cuvinte, calambururi, cuvinte încrucișate.

Aceste funcții nu apar izolat, cel mai frecvent același mesaj îndeplinind mai multe funcții în același timp. De exemplu, „Of!” nu exprimă numai un sentiment (funcție emotivă), ci și resimțirea unei dureri.



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ 1. Care este deosebirea dintre comunicarea umană și cea animală?
- ▶ 2. Dați exemple din care să reiasă funcția cathartică a limbajului.
- ▶ 3. Stabiliți care este diferența dintre limbă și limbaj.
- ▶ 4. Comparați cele trei teorii ale însușirii limbajului.

6. Procese reglatorii

6.1. Motivația

▶ Ce este motivația ?

Mereu ne punem întrebări și căutăm explicații pentru acțiunile noastre sau ale semenilor. De ce învățăm sau de ce nu învățăm? De ce decidem să mergem la un film, deși avem de pregătit o lucrare scrisă pentru a doua zi? De ce prietenul meu nu a venit la întâlnire?

Răspunsurile la aceste întrebări trebuie căutate în domeniul motivației.

Motivația reprezintă ansamblul factorilor care declanșează activitatea individului, o orientează către anumite scopuri și o susține energetic.

Acești factori pot fi numiți generic *motive*.

Orice act de conduită este motivat, chiar dacă uneori nu ne dăm seama de ce facem o acțiune sau alta. Studiul motivației are în vedere analiza factorilor care determină comportamentul și a mecanismelor care le explică efectele. Sub efectul stimulărilor interne sau externe, motivele aduc individul în stare de acțiune și îi susțin activitatea o perioadă de timp, în ciuda obstacolelor care pot apărea. De asemenea, ele pot determina individul să urmărească un scop sau altul și să stabilească o anumită ierarhie între scopurile posibile.

Deducem, așadar, că motivația are rolul de activizare și de mobilizare energetică, precum și de orientare, de direcționare a conduitei într-un anumit sens. Motivația este o sursă de activitate și, de aceea, este considerată „motorul” personalității.

▶ Dimensiunea structurală a motivației

Repertoriul motivațional al personalității este extrem de divers. El include: trebuințe, impulsuri, dorințe, intenții, aspirații, interese.

Trebuința este expresia psihică a necesităților înnăscute sau dobândite ale omului.

Ea se manifestă ca un semnal de alarmă care îl determină pe individ să acționeze în vederea satisfacerii ei. Facem distincția între trebuințe care corespund nevoilor fiziologice ale organismului și trebuințe care depind de condițiile sociale ale omului.

Unele trebuințe semnaleză apariția unui dezechilibru în organism. De exemplu, atunci când nu mâncăm, foamea indică deficitul de substanțe nutritive, ceea ce se traduce în plan psihic prin apariția unei trebuințe, trebuința de hrană. La fel apar și alte trebuințe : de apă, de odihnă. Constatăm deci că unele dintre acțiunile noastre au la bază trebuințe biologice care își au sursa într-un deficit.

Există însă și trebuințe ce exprimă nevoia de explorare a mediului înconjurător, nevoia de activitate, de manipulare a obiectelor. În aceste situații, individul pare a căuta stimularea, creșterea tensiunii, dezechilibrul. Trebuința de stimulare, de activitate a fost pusă în evidență în cadrul unui experiment :

Experiment

Efectele privațiunii senzoriale

Subiecții sunt culcați confortabil, în repaus total, într-o cameră în care contactul cu realitatea înconjurătoare este complet întrerupt. Ei văd doar o lumină difuză printr-o pereche de ochelari translucizi, aud numai un zgomot ușor al instalației de aer condiționat și nu au senzații tactile, deoarece mâinile sunt înmănușate și introduse în cilindri de carton. În ciuda unei sume mari de bani care le este oferită, cei mai mulți subiecți nu pot suporta această situație mai mult de două, trei zile, deoarece, după douăsprezece ore de privare senzorială, apar tulburări extrem de neplăcute : halucinații, scăderea capacităților intelectuale și motorii, tulburări emoționale. Subiecții preferă să fie expuși la solicitări care cer eforturi mari decât să repete situația de privare senzorială.

Comportamentul uman poate fi motivat și de trebuința de apreciere, trebuința de performanță și realizare de sine, trebuința de comunicare, trebuința de cunoaștere, trebuința de integrare în grup. Aceste trebuințe se formează o dată cu lărgirea experienței de viață a fiecăruia și în funcție de condițiile socio-culturale în care omul trăiește. În astfel de trebuințe, factorul cognitiv și cel social au un rol important.

Impulsul se naște o dată cu trebuința și constă, din punct de vedere fiziologic, în apariția unei excitabilități accentuate a centrilor nervoși corespunzători. Din punct de vedere psihologic, impulsul se trăiește ca o stare de activare, de tensiune, de pregătire a acțiunii. Impulsul declanșează un răspuns (o serie de acțiuni) destinat atingerii obiectivului – satisfacerea trebuinței. Satisfacerea trebuinței înseamnă și reducerea tensiunii din organism.

Cele două componente structurale ale motivației – trebuința și impulsul – nu pot fi separate. Ele alcătuiesc o unitate, deoarece sunt două laturi ale aceluiași fenomen :

Concepte-cheie

- trebuință
- impuls
- dorință
- intenție
- scop

Trebuință → Impuls → Răspuns → Țintă → Reducerea trebuinței

Trebuințele pot fi satisfăcute de o gamă variată de obiecte sau situații. Când trebuința devine conștientă de obiectul său, ea se transformă în *dorință*. Oamenii pot controla voluntar selecția, împlinirea sau reprimarea dorințelor. Întemeietorul psihanalizei, Sigmund Freud, vorbește despre acest mecanism de reprimare a dorințelor care sunt inacceptabile din punct de vedere moral, social sau de împlinire a lor într-o formă admisă de societate.

Intenția marchează orientarea motivului spre scopuri sau proiecte. Ea se referă la ceea ce individul încearcă să facă. Există intenții imediate și pe termen scurt (intenția de a cumpăra o carte), dar și intenții pe termen lung (intenția de a urma o facultate).

Scopul este prefigurarea mentală a rezultatului, a efectului dorit. De multe ori, la întrebarea „De ce întreprinde omul o anumită acțiune?”, răspundem indicând scopul acțiunii. Scopul nu se identifică însă cu motivul. În timp ce *motivul este factorul declanșator al acțiunii, scopul este anticiparea, proiecția punctului terminus al acțiunii*. De exemplu, scopul poate fi obținerea unui premiu la olimpiada națională de psihologie, dar motivul este intrarea fără admitere la facultatea de psihologie ori nevoia de performanță, de afirmare.

Interesul este o componentă motivațională complexă, care exprimă orientarea activă, relativ stabilă a personalității umane spre anumite domenii de activitate, obiecte sau persoane. Interesele se formează în cursul activității, în strânsă legătură cu trebuințele, intențiile, scopurile, aspirațiile, dar și cu aptitudinile persoanei. Poți manifesta interes față de o disciplină școlară, față de o anumită profesiune sau față de o activitate pentru timpul liber. Interesele copiilor sunt mai puțin stabile decât cele ale adulților.

Chestionarele care privesc dinamica intereselor au scos în evidență diferențele individuale în această privință. Cunoașterea intereselor permite consilierea elevilor în ceea ce privește opțiunea lor profesională. S-a constatat că reușita într-o meserie depinde nu numai de aptitudini, ci și de interesul manifestat pentru meseria respectivă.

Oamenii acționează pentru satisfacerea trebuințelor, dorințelor, aspirațiilor, intereselor. Uneori se interpun obstacole de ordin fizic, moral, social sau psihologic, care împiedică realizarea acestora. Individul trăiește atunci un sentiment de frustrare care duce la apariția unor reacții dintre cele mai variate: agitație, agresivitate, apatie, evaziune în imaginar, compensare.

▶ Formele motivației

Motivația umană se caracterizează prin *varietate* și *ierarhie*. Propunerile de sistematizare sunt numeroase și diverse.

Cea mai frecventă distincție se face între *motivația extrinsecă* și *motivația intrinsecă*. *Motivele extrinseci* își au sursa în afara activității desfășurate. Dacă un elev învață pentru a obține anumite recompense (note bune, aprecieri din partea profesorilor sau colegilor, laude sau chiar cadouri din partea părinților), atunci motivele sunt considerate extrinseci. Activitatea desfășurată nu reprezintă decât un mijloc pentru îndeplinirea unui scop. Elevul realizează activitatea de învățare nu pentru plăcerea de a învăța și de a dobândi cunoștințe, ci pentru anumite consecințe pe care le dorește.

Motivele intrinseci își au sursa în însăși activitatea desfășurată și se satisfac prin îndeplinirea acelei activități. Când citim o carte sau ne plimbăm pentru plăcerea pe care ne-o provoacă aceste activități, vorbim despre prezența motivelor intrinseci. Pentru geniile creatoare, pasiunea este motivul activității lor. Nu ne putem imagina

Concepte-cheie

- motivații extrinseci
- motivații intrinseci

că Pasteur sau soții Curie puteau fi animați de dorința de a obține o recompensă. Pentru perioade lungi de timp, ei uitau de odihnă, chiar și de hrană, fiind absorbiți de febra creației.

În practica educațională, constatăm că activitatea de învățare este motivată atât extrinsec, cât și intrinsec. Un elev poate să învețe la o disciplină pentru că îl interesează și îl pasionează domeniul respectiv, dar și pentru că vrea să-și impresioneze colegii ori profesorii prin cunoștințele sale. De asemenea, în anumite condiții, o motivație extrinsecă poate da naștere uneia intrinseci. Un elev care învață la început pentru a lua note bune sau pentru a face plăcere părinților poate ajunge să învețe din interes și pasiune pentru domeniul respectiv.

O altă distincție se face între *motivația înnăscută sau primară* și *motivația dobândită sau secundară*. Motivația înnăscută (primară) este legată de procesele de dezvoltare, maturizare și homeostazie ale organismului. Satisfacerea motivelor primare este absolut necesară pentru menținerea echilibrului organismului. Din această categorie fac parte trebuințele biologice (foamea, setea, impulsul sexual). La acestea se adaugă trebuințele de explorare, de activitate, de manipulare a obiectelor, numite și *trebuințe funcționale*. La om, ele sunt modelate de viața socială, de cultură, de experiența individului. O trebuință precum foamea declanșează mecanisme de reglare fiziologică pe care le putem considera identice la om și la animalele superioare. Însă comportamentul alimentar al omului este mult mai complex : are preferințe culinare, mesele se servesc la ore fixe urmând un adevărat ritual, se respectă anumite reguli alimentare.

Motivația secundară este dobândită pe parcursul vieții sub influența experienței și a condițiilor socio-culturale. Din această categorie fac parte : trebuința de comunicare, trebuința de succes, trebuința de aprobare, trebuința de autorealizare, trebuința de cunoaștere.

Concepte-cheie

- motivație înnăscută
- motivație dobândită

Activitate

Alcătuți o listă cu motivele care vă determină să învățați la psihologie. Grupați aceste motive în extrinseci și intrinseci.

O clasificare interesantă a varietății trebuințelor care stau la baza activității umane este cea realizată de psihologul american Abraham Maslow. Modelul ierarhic al trebuințelor umane, dispus sub forma unei piramide, cuprinde următoarele categorii de trebuințe :

- a) *trebuințe fiziologice* (foamea, setea, trebuința sexuală) ;
- b) *trebuințe de securitate* (apărare, protecție, echilibru emoțional) ;
- c) *trebuințe de iubire și apartenență la grup* (trebuința de a fi acceptat, de a aparține unei comunități, trebuința de a primi și oferi afecțiune) ;
- d) *trebuințe de stimă de sine* (trebuința de a beneficia de aprobare și recunoaștere, trebuința de prestigiu, trebuința de a atinge obiective) ;
- e) *trebuințe cognitive* (trebuința de a înțelege, de a cunoaște, de a explora) ;
- f) *trebuințe estetice* (trebuința de frumos, de simetrie, de ordine) ;
- g) *trebuințe de autorealizare* (trebuința de a-și realiza potențialul creativ, de a găsi autoîmplinirea).



Abraham Maslow
(1908-1970),
psiholog american

Maslow repartizează aceste trebuințe în două mari categorii: *trebuințe de deficiență* (care apar în urma unei lipse și care includ primele patru clase de trebuințe) și *trebuințe de creștere* (care exprimă dorința omului de a avea succes, de a ști, de a-și satisface aptitudinile și includ ultimele trei clase de trebuințe).

Sistemul lui Maslow presupune o ordine de prioritate, în sensul că individul va acționa pentru satisfacerea trebuințelor fiziologice înaintea celor de securitate, a trebuințelor de securitate înaintea celor de iubire și apartenență etc.; de asemenea, cu cât o trebuință se află mai spre vârful piramidei, cu atât ea este mai specific umană, iar satisfacerea ei produce mulțumire și dezvoltă o tensiune plăcută în organism.

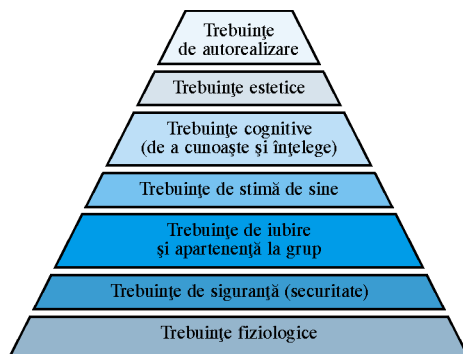


Figura nr. 1. Piramida trebuințelor (A. Maslow)

Cercetări ulterioare au arătat însă că ordinea trebuințelor nu este totdeauna aceeași. Vârsta și trăsăturile de personalitate pot determina modificări în ceea ce privește prioritățile motivaționale. Pentru tineri trebuința de realizare este foarte importantă și se dezvoltă mai mult, în timp ce trebuința de stimă rămâne mai slab exprimată. De asemenea, scrierile biografice au arătat că anumite personalități au o trebuință de realizare atât de puternică încât nu mai contează nici măcar satisfacerea trebuințelor fiziologice. În perioada studiilor sale la Sorbona, Marie Curie a fost găsită de mai multe ori leșinată din cauza lipsei de hrană.

La originea comportamentelor noastre nu se află un singur motiv, ci o constelație motivațională, un ansamblu de factori conștienți și inconștienți, fiziologici, intelectuali, afectivi, sociali, care sunt într-o interacțiune permanentă. De aceea spunem că acțiunile umane sunt plurimotivate.

► Motivație și performanță

Nivelul de aspirație

Cum se poate explica faptul că aceeași notă obținută la o disciplină de învățământ (nota 7, de exemplu) îl bucură foarte mult pe un elev, în timp ce pe altul îl întristează? Cei doi elevi apreciază diferit aceeași notă pentru că, pe baza rezultatelor obținute în prealabil, au un *nivel de aspirație* diferit. Elevul cu un nivel de aspirație ridicat va considera nota 7 un eșec, în timp ce elevul cu un nivel de aspirație scăzut va considera nota 7 un succes.

Nivelul de aspirație este definit drept standardul pe care o persoană se așteaptă și speră să-l atingă într-o sarcină dată.

În motivarea actelor de conduită, nivelul de aspirație are un rol important, deoarece eforturile pe care le facem pentru îndeplinirea unei sarcini sunt în funcție de acest nivel. Pe de o parte, nivelul de aspirație ne impulsionează în realizarea diferitelor activități, iar pe de altă parte, rezultatele obținute influențează nivelul de aspirație. Cercetările efectuate au arătat că succesul face să crească nivelul de aspirație, în timp ce eșecul îl coboară. Există însă și diferențe individuale. Persoanele foarte ambițioase nu renunță la țelurile lor, chiar dacă au avut un eșec. Aceste reacții atipice se datorează atât trăsăturilor de personalitate, cât și mediului familial și educației.

Nivelul de aspirație trebuie să fie în concordanță cu posibilitățile individului. Cunoașterea propriilor posibilități este foarte importantă. Un nivel de aspirație mult prea înalt în raport cu posibilitățile reale este dăunător deoarece ne poate angaja în activități pe care nu le putem îndeplini și ne vom alege doar cu insuccese și decepții. Sentimentul înfrângerii este demobilizator. El atrage după sine pierderea încrederii în forțele proprii, frustrarea și chiar resemnarea. La fel de dăunător poate fi și un nivel scăzut al aspirațiilor în raport cu posibilitățile reale, deoarece împiedică progresul individului, iar capacitățile sale rămân nevalorificate.

Optimul motivațional

Motivația reprezintă o condiție esențială pentru reușita unei activități. Una dintre problemele care se ridică este următoarea : Cât de puternică trebuie să fie motivația pentru a obține performanțe înalte în activitățile desfășurate ?

Atât motivarea prea intensă (*supramotivarea*), cât și motivarea prea scăzută (*submotivarea*) într-o activitate pot conduce la rezultate slabe sau chiar la eșec. Supramotivarea determină o mobilizare energetică maximă și o tensiune emoțională care pot avea drept consecințe blocajul psihic, stresul, dezorganizarea conduitei și, în final, eșecul. Submotivarea conduce la o insuficientă mobilizare energetică, la tratarea cu superficialitate a sarcinilor, iar, în final, rezultatul este nerealizarea scopului propus.

Care este nivelul optim al motivației? Răspunsul la această întrebare se regăsește în *legea optimului motivațional*, conform căreia creșterea performanței este proporțională cu intensificarea motivației numai până la un punct, dincolo de care începe stagnarea și chiar regresul. Momentul în care începe declinul depinde de complexitatea și dificultatea sarcinii. În cazul sarcinilor simple, de rutină, zona critică a motivației apare la un nivel mai ridicat, în timp ce în cazul sarcinilor complexe zona critică se situează la un nivel mai scăzut (vezi figura nr. 2).

Nivelul optim al motivației depinde nu numai de dificultatea sarcinii, ci și de particularitățile psihice individuale : emotivitate, echilibru, stăpânire de sine. Persoanele care aparțin tipului puternic, echilibrat sunt capabile să suporte tensiuni psihice semnificative, provocate de stări motivaționale mai ridicate sau de sarcini mai dificile. Persoanele care aparțin tipului slab și celui dezechilibrat nu reușesc o asemenea performanță. Eficiența activității este maximă la o anumită mărime a intensității motivației, numită *optim motivațional*. El diferă de la o activitate la alta și de la o persoană la alta.

Concepte-cheie

- supramotivarea
- submotivarea

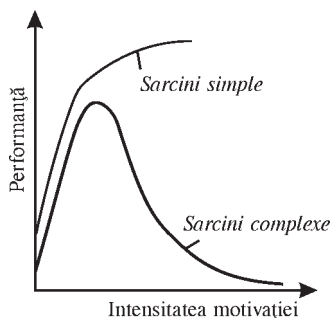


Figura nr. 2. Relația dintre performanță și intensitatea motivației



Întrebări și teme de evaluare

1. Explicați rolul motivației în activitatea umană.
2. Analizați categoriile de trebuințe propuse de Abraham Maslow și ierarhizați-le în funcție de propriile priorități. Argumentați alegerea făcută.
3. Realizați o scurtă compunere cu tema „Motivație și reușită școlară”.

6.2. Afectivitatea

► Procesele afective : definiție și caracterizare

Imaginează-ți că te confrunți cu următoarele situații: a) te prezinți nepregătit la examen; b) ești prins copiind la teză; c) ai obținut o bursă de studii la Paris; d) te desparți de un prieten adevărat care se mută în altă localitate; e) ești pedepsit pe nedrept (primești nota 2 pe motiv că ai suflat colegului de bancă, ceea ce nu este adevărat).

Ce putem constata din aceste exemple? Fiecare situație, chiar și imaginată, nu ne lasă indiferenți, ci are un ecou, o anumită rezonanță în conștiință. Unele evenimente ne bucură, altele ne întristează, unele fapte trezesc entuziasm, în timp ce altele determină indignare. Aceste trăiri reprezintă o parte dintre reacțiile noastre la evenimentele și situațiile cu care ne confruntăm în existența cotidiană. Ele sunt culoarea și substanța experiențelor individuale.

Relațiile noastre cu mediul înconjurător sunt reflectate sub formă de *trăiri afective*. Natura acestor trăiri este în strânsă legătură cu trebuințele, interesele, aspirațiile persoanei. Dacă trebuințele sunt satisfăcute, efectul emoțional este pozitiv, implicând plăcere, satisfacție, bucurie. Nesatisfacerea trebuințelor determină nemulțumire, indignare, tristețe. Fiecare individ își reflectă propriile situații și experiențe de viață. De aici rezultă marea diversitate a trăirilor afective. Așa se explică faptul că aceeași situație poate declanșa trăiri afective diferite la persoane diferite. De exemplu, o excursie la munte în timpul iernii poate fi atractivă și un prilej de bucurie pentru un elev care iubește muntele și sporturile de iarnă. Ea poate fi mai puțin „gustată” de un elev pentru care vara este anotimpul preferat și marea, locul principalelor bucurii. Explicația variabilității subiective a proceselor afective nu ține de structurile de cunoaștere ale subiecților, ci de structurile lor motivaționale.

Procesele afective sunt stări sau trăiri subiective care reflectă relațiile omului cu lumea înconjurătoare, măsura în care necesitățile lui interne sunt sau nu satisfăcute. Ansamblul proceselor afective (emoții, dispoziții, sentimente, pasiuni) constituie **afectivitatea**.

► Particularitățile proceselor afective

În psihologia românească, o preocupare sistematică pentru studiul afectivității a avut psihologul Vasile Pavelcu. El a surprins o serie de caracteristici ale proceselor afective:

- Nota distinctivă a proceselor afective este *subiectivitatea*. Orice fenomen psihic este subiectiv, în sensul că aparține unui subiect, dar trăirile afective exprimă această caracteristică la nivelul cel mai înalt. Ele depind de trebuințele noastre actuale. Modul în care reacționăm afectiv la o anumită situație dezvăluie natura trebuințelor noastre și gradul lor de satisfacere.
- Procesele afective implică o *apreciere*, o *evaluare*. Ele traduc utilitatea obiectelor sau situațiilor, importanța lor pentru subiect. Plăcerea, satisfacția, bucuria ne informează că un obiect ne convine, corespunde trebuințelor noastre, în timp ce neplăcerea, insatisfacția ar fi semnele valorii negative a obiectelor sau situațiilor care le-au declanșat. Un sentiment este și o atitudine favorabilă sau nefavorabilă față de o persoană, față de un eveniment sau situație.
- Procesele afective au o *valoare motivațională*. Orice stare afectivă posedă o încărcătură energetică, o tensiune care o poate transforma în forță declanșatoare a

acțiunii. Trăirea afectivă nu este doar un însoțitor al motivului acțiunii, ci poate deveni, ea însăși, un motiv. Trebuința și starea afectivă, în relațiile lor dinamice, îndeplinesc fiecare rolurile de cauză și efect. De aceea se spune că procesele afective pot fi considerate motive active în plină desfășurare, pe când motivele ar putea reprezenta cristalizări ale proceselor afective.

- d) *Polaritatea* proceselor afective indică tendința acestora de a gravita în jurul polului pozitiv sau negativ, de a forma cupluri contrare (bucurie – tristețe, iubire – ură, admirație – dispreț). Viața afectivă se prezintă ca o alternanță a contrastelor. Iubirea se transformă în contrariul ei când ne simțim trădați, admirația se transformă în dispreț când așteptările ne sunt înșelate. Vasile Pavelcu atrage atenția asupra faptului că dinamica vieții afective confirmă dictonul „extremele se ating”. Iubirea este mai aproape de ură decât de indiferență, gelozia apare drept „energia iubirii convertită în ură”.
- e) *Mobilitatea* proceselor afective exprimă trecerea de la o trăire afectivă la alta (de la iubire la ură, de la admirație la dispreț), dar și trecerea de la o fază la alta în interiorul aceleiași trăiri afective, treceri realizate în funcție de situație și de solicitări. O mobilitate extremă a trăirilor afective indică însă *instabilitatea afectivă* a individului. Aceasta este semnul unei imaturități afective sau al unei boli psihice. Stabilitatea afectivă reflectă maturizarea personalității.
- f) Procesele afective sunt caracterizate și printr-o anumită *intensitate* (forță, tărie, profunzime) și *durată* (persistență în timp). Intensitatea și durata sunt dependente de tipul trăirii afective, dar și de particularitățile subiectului și ale situației.



Vasile Pavelcu (1900-1991), psiholog român, profesor la Universitatea „Al.I. Cuza”, Iași, are contribuții în domeniul psihologiei afectivității și structurii personalității. Lucrări: 1938 – *Caracterele afectivității*; 1969 – *Din viața sentimentelor*; 1965 – *Drama psihologiei*; 1970 – *Invitație la cunoașterea de sine*; 1982 – *Cunoașterea de sine și cunoașterea personalității*.

► Formele vieții afective

Sfera afectivității umane este extrem de bogată și de variată. Ea include toată gama trăirilor care reflectă relațiile dintre individ și mediul înconjurător. Vom regăsi deci în cadrul afectivității: *emoții*, *dispoziții*, *sentimente* și *pasiuni*.

Emoțiile sunt trăiri afective de scurtă durată, de intensitate variabilă, care exprimă reacțiile noastre la situațiile, evenimentele cu care ne confruntăm.

Emoțiile au un *caracter situațional* și o *orientare* bine determinată. Nu ne este frică în general, ci de ceva anume, bine precizat. Emoțiile pot fi declanșate de o împrejurare reală sau de una imaginată. Gândul că profesorul va depista faptul de a fi copiat tema de la un coleg îl face pe elev să-i fie frică de întâlnirea cu profesorul. Există o mare varietate de emoții. Bucuria, tristețea, admirația, disprețul, surpriza, dezgustul, rușinea, nemulțumirea, frica, furia, speranța, mila sunt numai câteva dintre emoțiile pe care le trăim.

Concepte-cheie

- emoții
- dispoziții
- sentimente
- pasiuni

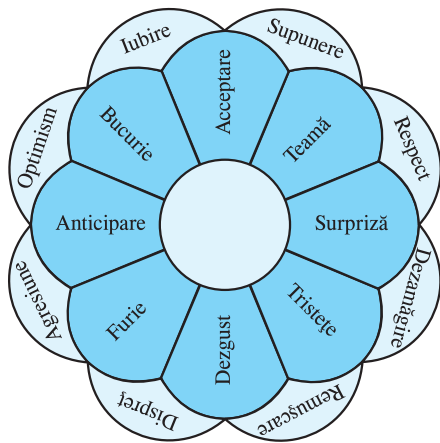


Figura nr. 1. Cele opt emoții de bază și derivatele lor (R. Plutchik)

Psihologul american R. Plutchik consideră că există opt emoții de bază: *teama, surpriza, tristețea, dezgustul, furia, anticiparea, bucuria și acceptul*. Celelalte emoții ar rezulta din combinarea acestora. De exemplu, disprețul ar rezulta din combinarea furiei cu dezgustul (vezi figura nr. 1).

Emoțiile variază ca intensitate de la forme ușoare sau moderate la forme intense sau foarte intense. De exemplu, tristețea poate varia de la o ușoară mâhnire până la tristețe profundă sau disperare. Frica poate trece de la o imperceptibilă teamă până la frica paralizantă (groaza). Atunci când emoțiile sunt foarte intense, vorbim de *emoții-șoc* sau *afecte*. Au fost identificate patru emoții-șoc tipice: *groaza, furia, disperarea* (tristețea profundă) și *bucuria explozivă*.

Ele se caracterizează prin apariție bruscă și durată scurtă, o desfășurare tumultuoasă și o expresivitate accentuată. Afectele tind să scape controlului conștient. Este motivul pentru care, sub influența lor, oamenii pot săvârși fapte necugetate. Când sunteți foarte furioși, prietenii vă recomandă să respirați adânc, să numărați în gând până la 10 pentru a putea depăși momentul maximei intensități a afectului și a nu întreprinde vreo acțiune pe care apoi să o regretați.

Dispozițiile sunt trăiri afective difuze și generalizate, de intensitate redusă, care pot dura multă vreme, dând astfel o anumită tonalitate întregii noastre vieți psihice. Când cineva este bine dispus, vede totul în culori luminoase și se bucură de cele mai neînsemnate lucruri. Dimpotrivă, când este prost dispus, vede numai aspectele neplăcute ale existenței, nu are chef de nimic, caută motive de ceartă cu cei din jur.

Dispozițiile alcătuiesc un fel de fond emoțional care controlează comportamentul o perioadă mai lungă sau mai scurtă de timp. Spre deosebire de emoții, în cazul cărora omul este conștient de obiectul sau situația care i-a provocat emoția, dispozițiile afective par să nu fie legate de o situație anume. Ceea ce nu înseamnă însă că ele nu au o cauză, chiar dacă individul nu-și dă seama de existența acesteia. Uneori, cauzele sunt de ordin intern: oboseala, starea de sănătate, resursele energetice. Alteori, ele sunt de ordin extern: atmosfera de la locul de muncă, climatul familial, relațiile cu prietenii.

Sentimentele sunt trăiri afective complexe, de lungă durată, stabile și de intensitate moderată. Gama sentimentelor umane este foarte diversă. Pentru a denumi sentimentele se utilizează de multe ori aceiași termeni ca și în cazul emoțiilor: iubire, ură, simpatie, antipatie, gelozie, invidie, admirație, recunoștință. Acest lucru se datorează faptului că sunt trăite similar, se află în consonanță și, adesea, trec unele în altele. Ele nu trebuie confundate. Sentimentul este o emoție repetată, stabilizată și generalizată, ce persistă în timp și rezistă la diverși factori perturbatori. Nu poate fi confundată prima emoție a îndrăgostirii cu sentimentul iubirii.

Prin gradul lor de stabilitate și generalitate, sentimentele devin adevărate *atitudini afective* față de obiecte, evenimente, persoane semnificative pentru individ. Sentimentele se nasc și se dezvoltă în timp. Orice sentiment are o desfășurare procesuală care cuprinde faze relativ distincte. Se delimitează o fază de *cristalizare*, echivalentă cu structurarea și

constituirea sentimentelor, o fază de *maturizare*, care înseamnă stabilitate, constanță, organizare a sentimentelor, și o fază de *decrystalizare*, când sentimentele slăbesc, se sting prin uzură, sațietate sau suprasolicitare.

În structurarea sentimentelor intervin elemente de ordin cognitiv și volitiv. Sentimentele presupun un control conștient, o analiză rațională în vederea înțelegerii și justificării atitudinii respective, precum și efort voluntar în vederea realizării năzuințelor. Sentimentele pot fi în relație cu anumite valori și atunci facem distincție între sentimente morale, sentimente estetice și sentimente intelectuale. Sentimentele au fost generos ilustrate în creațiile artistice și literare.

Pasiunile sunt trăiri afective foarte intense, stabile, de lungă durată, care antrenează întreaga personalitate. Pasiunile sunt foarte active. Ele îl stăpânesc pe om și îl împing cu putere într-o anumită direcție, în desfășurarea unei activități. Omul stăpânit de o pasiune își mobilizează toate energiile și demonstrează o neobișnuită tenacitate în promovarea acestora.

Din punct de vedere valoric, pasiunile pot fi pozitive (nobile, constructive) sau negative (pasiunii oarbe, numite patimi sau vicii). Iubirea pasională, pasiunea pentru un domeniu științific, artistic, ori pasiunea de colecționar sunt tot atâtea pasiuni nobile, constructive. Gelozia, avariția, patima jocurilor de noroc, dependența de droguri, alcoolismul sunt pasiuni oarbe sau vicii care au ca efect bulversarea vieții psihice ori degradarea fizică și morală a omului. Ele pot atinge o intensitate patologică care face ravagii în personalitatea individului și sfârșesc prin adevărate psihoze pasionale. Personaje literare celebre : Othello, Harpagon, Hași-Tudose, Phedra, ilustrează consecințele nefaste ale dominației patimilor.

Dicționar

psihoză

boală psihică manifestată prin grave tulburări ale afectivității, gândirii și comportamentului, de care bolnavul nu este conștient.

Activitate

Găsiți fragmente literare care ilustrează manifestări ale diferitelor sentimente și pasiuni.

▶ Manifestările procesului emoțional

Studiul proceselor afective se face luând ca fenomen tipic emoția. Adesea se preferă termenul *emoție* pentru a desemna toată gama trăirilor afective. Orice proces emoțional are o configurație complexă care implică : a) modificări organice, vegetative ; b) manifestări comportamentale ; c) trăirea afectivă. Aceste laturi alcătuiesc o unitate, căci trăirea subiectivă are la bază mecanisme neurosomatice fără de care nu poate să apară.

a) *Modificările organice*. Pentru a pune în evidență modificările organice care au loc în procesul emoțional, au fost înregistrate, cu aparate speciale, activitatea cardiovasculară (ritmul cardiac), activitatea sistemului circulator (pulsul, tensiunea), tonusul muscular, conductanța pielii (reacția electrodermală), ritmul respirației, diametrul pupilei, compoziția chimică a sângelui, secreția salivară. S-a constatat că apariția unei emoții determină perturbări ale ansamblului acestor componente. Unele dintre ele sunt ușor de constatat prin manifestările lor exterioare : paloare, înroșire, tremur, lacrimi, transpirație.

Nu se poate vorbi despre modificări fiziologice specifice fiecărui tip de emoție. În consecință, nu se poate determina, pe baza înregistrării acestor modificări, ce emoție

trăiește persoana respectivă. De exemplu, tremurul poate apărea în emoțiile de frică, de furie, dar și într-o stare neemotivă, ca efect al oboselii sau al consumului exagerat de cafea. De asemenea, s-a constatat că indivizii plasați în aceeași situație emoțională pot avea reacții diferite.

Cercetările experimentale au scos în evidență faptul că reacțiile cele mai frecvente care apar în emoția de frică sunt accelerarea ritmului respirației și creșterea conductanței pielii. Mânia este însoțită de încetinirea ritmului cardiac, creșterea tensiunii musculare și creșterea rezistenței electrice a pielii. Frica și mânia măresc nivelul colesterolului. Secreția salivară descrește în emoțiile de frică și de mânie, în schimb se accentuează transpirația. Cu cât emoția este mai puternică, cu atât modificările fiziologice sunt mai pregnante.

Aplicație

Poligraful sau „detectorul de minciuni”



Subiect supus probei cu „detectorul de minciuni”

Poligraful este un aparat care permite înregistrarea concomitentă a numeroase și variate reacții fiziologice. Asocierea emoției cu acest ansamblu de modificări și posibilitatea înregistrării lor cu aparate speciale au sugerat ideea utilizării poligrafului ca tehnică de „detectare a minciunii”. Poligraful înregistrează modificările produse în timpul interogării subiectului, după care înregistrările sunt interpretate. Dintre indicatorii cei mai des utilizați – respirație, presiune sangvină, tensiune musculară și reacție electrodermală – se pare că indicațiile cele mai sigure cu privire la sinceritatea subiectului sunt date de reacția electrodermală. Folosirea detectorului de minciuni ca probă în judecarea unui inculpat este deseori contestată deoarece sunt persoane care pot foarte bine să-și controleze emoțiile și să nu se trădeze atunci când mint după cum sunt persoane mai emotive, care reacționează emoțional foarte puternic chiar și atunci când nu sunt vinovate.

Activitate

Urmăriți un film în care se folosește ca probă „detectorul de minciuni” și notați întrebările care sunt puse subiectului. Analizați apoi întrebările puse din punctul de vedere al relevanței pentru determinarea reacției emoționale a individului.

b) *Manifestările comportamentale.* Emoțiile sunt însoțite de manifestări comportamentale, accesibile observației, și anume: mimica, pantomimica, expresia vocală. *Mimica* reprezintă ansamblul modificărilor expresive la care participă elementele mobile ale feței (ochii, sprâncenele, mușchii feței, buzele). Ea este cea mai elocventă manifestare exterioară a emoției, fiind considerată un adevărat „barometru” al emoției. Când un om este bucuros sau mânios, i se poate citi pe față.

Mimica are o componentă nativă. Acest lucru a fost observat urmărindu-se, comparativ, expresiile faciale ale copiilor foarte mici, orbi din naștere și ale celor văzători. S-a constatat că râsul, reacția de frică, mânie, bucurie sunt aceleași la cele două categorii de subiecți. O dată cu vârsta, expresia emoțiilor la orbii nativi slăbește și sărăcește. Mimica

are deci și o componentă dobândită, însușită prin imitație și efort voluntar. Uneori pot apărea discrepanțe între trăirea afectivă și expresia emoțională. Actorii pot simula o gamă foarte variată de trăiri sufletești.

Pantomimica se exprimă în felul de a merge, în mișcările pe care le facem când vorbim, ținuta corporală. Mersul agale, cu brațele atârând și capul aplecat, trădează tristețea unei persoane. Mersul săltăreț, cu balansarea puternică a brațelor și ținuta dreaptă indică bucuria persoanei.

Expresia vocală se traduce prin modificări în tonalitate, timbru, intensitate, accent, pauze. Vocea se modulează în funcție de emoție. În stările de mânie apare tremurul vocii, tonul se ridică, în timp ce în starea de frică se scoate un țipăt sau se vorbește pițigăiat și repezit. În voioșie apare râsul, iar în mâhnire, oftatul.

Toate aceste modificări comportamentale sunt corelate cu modificările fiziologice și se organizează în jurul unei trăiri, formând ceea ce se numește *conduita emoțional-expresivă*. Modificările fiziologice și comportamentale sunt foarte puternice în cazul afectelor, în timp ce, în emoțiile obișnuite, ele sunt mai moderate. Conduitele expresive constituie un mod de comunicare, o manieră de a exercita o influență asupra celuilalt.

Ilustrare

În cazul furiei, manifestările sunt foarte pregnante. Accesul de furie se manifestă prin înroșirea feței, ochii par să iasă din orbite și sunt injectați, pulsul se accelerează, persoana începe să gâfâie, se agită, gesticulează, trântește obiectele din cale. Există și situații când persoana reacționează, în mod paradoxal, invers. Sunt așa numitele *furii palide*, în care persoana devine lividă și imobilă.

Activitate

1. Descrieți conduitele emoțional-expresive în cazul altor afecte (frică, tristețe profundă, bucurie explozivă).
2. Fotografii de mai jos exprimă diferite emoții. Descrieți componentele expresiei faciale și încercați să identificați ce tip de emoție exprimă fiecare.



c) *Trăirile afective* constituie aspectul subiectiv al procesului emoțional și țin de experiența nemijlocită, intimă a persoanei. Trăirile afective pot fi cunoscute prin relațiile verbale ale subiecților, precum și prin înregistrarea manifestărilor fiziologice și comportamentale. Nevoia omului de a comunica trăirile afective crește o dată cu vârsta. Comunicarea trăirilor afective poate constitui un mijloc de descărcare a tensiunii nervoase. De aceea, în psihoterapie se utilizează diferite procedee (convorbiri, imagini proiective, dramatizări) prin care i se dă pacientului posibilitatea de a-și exterioriza trăirile afective, mai ales pe cele conflictuale, ceea ce duce la o slăbire a tensiunii nervoase. Trăirile afective sunt exprimate și prin mijloace artistice și literare (poezie,

muzică, dans). Orice trăire afectivă trebuie definită în funcție de context și prin integrarea în ansamblul manifestărilor emoționale.

▶ Rolul proceselor afective în activitatea umană

Procesele afective alcătuiesc fondul și latura energetică a vieții psihice și a comportamentului uman. Ele intervin ca surse de energie internă care potențează activitatea sau chiar ca imbolduri către anumite acțiuni. Unele dintre ele, de exemplu sentimentele, constituie motive de activitate susținută. Emoțiile nu numai că susțin energetic activitatea omului, dar o pot și anticipa în coordonatele ei esențiale.

Funcția de bază a proceselor afective este aceea de a pune organismul în acord cu situația, deci de a regla și adapta conduita umană. Această funcție a fost mult timp controversată. Unii psihologi au susținut că emoțiile, prin starea de agitație pe care o generează, dezorganizează conduita umană. La polul opus se situează cei care apreciază că, prin mobilizarea energetică pe care o realizează, emoțiile organizează conduita. Unii fiziologi tratează emoția ca pe un ansamblu de reacții cu caracter adaptativ. Modificările organice care se produc ca efecte ale descărcării sistemului nervos vegetativ sunt modificări utile organismului, mai ales în condiții dificile.

Vasile Pavelcu a susținut că doar emoțiile dezorganizează conduita, în timp ce sentimentele o organizează. Se apreciază însă că procesele afective pot îndeplini ambele roluri, dar în condiții diferite. Emoțiile de intensitate medie au, de regulă, un efect dinamizator, adaptativ, în timp ce emoțiile de intensitate maximă au ca efect dezorganizarea conduitei (prin agitație inutilă, încremenire în fața primejdiei, anihilarea acțiunii).

Afectivitatea este o componentă importantă a profilului personalității. Multe tipologii temperamentale iau în considerare dimensiunea emoțională în definirea și diferențierea temperamentelor. Comportamentul afectiv individualizează persoana în situații diferite de viață. Perceput de ceilalți, acest comportament reprezintă un instrument al cunoașterii interpersonale. Este cheia cu care deschidem poarta către înțelegerea celuilalt.



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ 1. Comparați sentimentele cu emoțiile.
- ▶ 2. Explicați rolul adaptativ al proceselor afective.
- ▶ 3. Realizați un eseu pornind de la afirmația lui Vasile Pavelcu : „Cheia înțelegerii altora se află în propriile noastre vibrații afective”.
- ▶ 4. Alcătuiți un portofoliu care să conțină : ilustrări literare ale diferitelor trăiri afective ; imagini (din reviste) care să surprindă varietatea expresiilor emoționale umane.

6.3. Voința

▶ Voința : definiție și caracteristici

În fiecare zi suntem angrenați în activități dintre cele mai diverse : activități de învățare, activități de muncă, activități de creație, activități de relaxare. Chiar dacă sunt activități de complexitate diferită, fiecare dintre ele presupune prezența unui *scop* și a *intenției de realizare a aceluia scop*. Este vorba, de fapt, de apariția motivației de realizare a unei activități. În desfășurarea unei activități apar, în mod inevitabil, și dificultăți sau obstacole

pentru a căror depășire nu este suficientă motivația. În asemenea momente intervine acea capacitate a omului pe care o numim *voință* și prin care acesta devine capabil să-și urmărească cu consecvență scopurile propuse, trecând peste diferite obstacole.

Voința este un proces psihic reglator care constă în capacitatea de a acționa în vederea realizării unui scop conștient stabilit, prin depășirea unor obstacole interioare sau exterioare.

Prin voință omul deliberează, inițiază, organizează, controlează, reglează, amână sau suspendă în mod conștient activitatea. Voința se manifestă atât ca inițiere și susținere, cât și ca frână, abținere sau amânare a unei activități. Imaginați-vă că aveți de învățat pentru o teză importantă și dificilă care are loc a doua zi. Pe neașteptate, primiți un telefon de la un prieten care vă amintește că astăzi este ultima zi când se proiectează un film foarte bun pe care îl așteptați de multă vreme. În aceste condiții, cel care are voință va ști să-și înfrângă dorința de a vedea filmul și va rămâne să învețe. Reglajul voluntar s-a manifestat atât în *abținerea* de la o acțiune (renunțarea la film), cât și în *inițierea* acțiunii de repetare a materiei pentru teza de a doua zi.

O caracteristică importantă a voinței constă în faptul că ea nu intră în funcțiune în orice tip de acțiuni, ci doar în cele în a căror realizare apar o serie de obstacole. *Obstacolul* în activitatea voluntară nu are un sens fizic, obiectual, ci unul psihologic, relațional, reprezentând o confruntare între posibilitățile individului și condițiile obiective ale respectivei activități. În vederea depășirii obstacolului, omul își mobilizează *efortul voluntar*. Trebuie precizat că efortul voluntar nu se identifică cu efortul fizic, muscular, deși sunt categorii de sarcini în care este nevoie de forță fizică pentru depășirea obstacolului (de exemplu, pentru ridicarea unei greutate). În activitățile intelectuale, efortul fizic este minim, însă este considerabil efortul în planul gândirii, al memoriei și al imaginației. Efortul voluntar presupune mobilizarea și direcționarea resurselor fizice, intelectuale și emoționale ale omului pentru atingerea scopurilor propuse. Totul se concentrează pe linia realizării scopurilor și, astfel, voința devine o condiție subiectivă esențială pentru obținerea succesului și a performanțelor înalte în orice fel de activitate.

Concepte-cheie

- obstacol
- efort voluntar

Exemplu

În biografiile multor personalități găsim exemple de mobilizare a efortului voluntar pentru depășirea diferitelor obstacole și pentru atingerea țelurilor propuse. Astfel, celebru este cazul lui Demostene care, bălbăit din fire, voia, cu orice preț, să devină un mare orator. La primele sale cuvântări ținute în adunările publice, Demostene nu a avut succes, deși avea o bună pregătire juridică, politică, filosofică și istorică. Cu toate că a fost luat în derâdere și batjocorit, Demostene nu s-a demoralizat. Eforturile pentru remedierea deficiențelor moștenite au durat ani de zile și au fost extrem de anevoioase. Demostene își umplea gura cu pietricele, se așeza pe malul mării și se străduia să-și rostească cu glas tare discursurile, accentuând fiecare cuvânt și repetându-l până reușea să-l pronunțe corect. El izbutește să se facă auzit pe deasupra vuietului valurilor. Pentru a-și normaliza respirația, urcă și coboară în goană colinele din împrejurimi, recitând pasaje întregi. În plus, Demostene renunță la orice contact cu lumea, izolându-se ca un sihastru și, în acest scop, își clădește un bordei pe malul mării, pe care îl mobilează simplu, cu o masă de scris și un pat de odihnă. Pentru a înlătura orice ispită a orașului, spune legenda, își rade jumătate din părul de pe cap, căpătând o înfățișare ridicolă, încât până și copiii care se jucau în apropiere făceau haz pe socoteala lui. La capătul acestor chinuitoare eforturi, Demostene a avut însă bucuria de a constata anularea defectului ereditar. El devine, astfel, un mare orator, un adevărat „prînz al cuvântului”.

Actul de voință este unul foarte complex, de sinteză, în care sunt antrenate toate celelalte procese psihice și întreaga personalitate a omului : gândire și imaginație, memorie, afectivitate și motivație, trăsături temperamentale și caracteriale. Astfel, înainte de a fi efectiv realizate, acțiunile voluntare sunt gândite, planificate în plan mental și orientate spre scopuri proiectate imaginativ. Numeroase cercetări evidențiază rolul deosebit al limbajului în realizarea nivelului superior al autoreglării. Cu ajutorul limbajului, omul își propune să realizeze acțiunile voluntare, să analizeze și să raționalizeze efortul, să inhibe sau să amâne anumite acțiuni.

► Fazele actului voluntar

Unele acțiuni voluntare sunt simple și atunci se ajunge la soluție sau la scop în mod direct, aproape automat, fără o concentrare intensă sau prelungită. De exemplu : a căuta un cuvânt într-un dicționar sau a efectua un exercițiu simplu de calcul aritmetic. Alteori, acțiunile voluntare sunt complexe, de durată (de exemplu, pregătirea unui examen de admitere), iar atingerea scopului se realizează prin parcurgerea mai multor momente sau faze :

- a) *Apariția motivației* (sub formă de impulsuri, tendințe) de realizare a unei activități. Concomitent cu motivația și în strânsă legătură cu ea, apare pe plan mental scopul sau rezultatul acțiunii. Deocamdată nu avem însă exprimată decât o dorință care poate rămâne la acest stadiu. Pentru ca acțiunea voluntară să se realizeze este necesar ca dorința să se transforme în *intenție* și să se prevadă diferite modalități de realizare a scopului (se construiește planul mental al rezolvării acțiunii).
- b) *Lupta motivelor* este dată de situația în care apar, în același timp, două sau mai multe motive ce orientează persoana spre scopuri diferite, ce nu pot fi atinse concomitent. Omul este pus atunci în situația de a alege, de a opta pentru un motiv sau altul, după o analiză și o evaluare a acestora. Ceea ce nu este foarte simplu pentru că presupune multe frământări, emoții și un consum nervos important atunci când trebuie să alegi între două sau mai multe scopuri (alternative de acțiune) la fel de atrăgătoare. Sunt solicitate intens atât procesele afective, cât și procesele intelectuale, întrucât trebuie analizate consecințele unor acțiuni, trebuie comparate și ierarhizate motivele concurente. Uneori, conflictele motivaționale au un caracter dramatic.
- c) *Decizia* este un moment foarte important al acțiunii voluntare. Pe baza analizei întreprinse în faza anterioară, în care am evaluat și ierarhizat motivele și alternativele de acțiune după gradul lor de importanță sau de eficiență, se formulează hotărârea de a efectua acțiunea corespunzătoare. Am ales un motiv, le-am inhibat sau le-am amânat pe celelalte și m-am fixat pentru o variantă concretă a demersului pentru atingerea scopului. În actul deciziei sunt implicate și trăsăturile de personalitate. Așa se explică faptul că există oameni care se hotărăsc foarte repede în privința motivului și a alternativei de acțiune, în timp ce alții sunt șovăitori, oscilează mult între alternativele de acțiune și se dovedesc incapabili să adopte o hotărâre fermă.
- d) *Execuția hotărârii* este faza prin care se ajunge la atingerea propriu-zisă a scopului. Aceasta reprezintă, de fapt, indicatorul obiectiv al nivelului de dezvoltare a voinței. Nu este suficient să iei o hotărâre. Trebuie să fii capabil să o duci la îndeplinire pentru că, pe parcursul execuției, pot apărea diferite dificultăți, obstacole ce presupun o mobilizare deosebită a efortului și menținerea lui până la atingerea scopului.
- e) Pentru anumite acțiuni complexe este nevoie și de o a cincea fază : *verificarea și evaluarea rezultatelor* și formularea unor concluzii pentru activitatea viitoare.

Activitate

Identificați în cadrul unei activități pe care ați desfășurat-o (de exemplu, pregătirea unui examen) fazele actului voluntar.

► Calitățile voinței

Voința, ca formă superioară de autoreglare a comportamentului și activității, nu este înăscută, ci se formează pe parcursul vieții ca rezultat al executării a numeroase acțiuni voluntare. Întregul proces al dezvoltării voinței depinde de situațiile externe, de natura și caracterul sarcinilor cărora trebuie să le facem față, dar și de particularitățile individuale (tipul de sistem nervos, stabilitate emoțională, tipul de deschidere, temperament, particularități ale motivației). Gradul de dezvoltare a voinței se răsfrânge asupra întregii activități a omului și se exprimă printr-o serie de calități precum: puterea voinței, perseverența, independența, promptitudinea deciziei.

- **Puterea voinței** (forța) exprimă capacitatea individului de a mobiliza și concentra energia necesară pentru atingerea scopului propus în ciuda oricăror dificultăți. Forța voinței este cu atât mai mare cu cât obstacolul depășit este mai mare. Omul cu voință puternică se caracterizează prin faptul că își propune scopuri mai îndepărtate sau mai apropiate și este capabil să depună eforturi considerabile pentru realizarea lor. Un rol important îl are și valoarea scopului urmărit. Să ai voință înseamnă să ai motivație puternică și să poți subordona motivele inferioare celor superioare. Opusul acestei calități este *slăbiciunea* voinței, care se manifestă prin imposibilitatea de a te mobiliza în direcția realizării hotărârilor luate. Există și o formă patologică a acestei caracteristici, numită *abulie*, și care se exprimă printr-o stare de indiferență, de pasivitate, prin incapacitatea subiectului de a lua o decizie, de a duce la bun sfârșit un proiect.
- **Perseverența** presupune menținerea efortului voluntar atât timp cât este necesar pentru atingerea scopului, în pofida diverselor piedici sau dificultăți care pot apărea. Opusul ei este *delăsarea*, adică amânarea unei activități sau chiar abandonul și renunțarea la efort, atunci când rezultatele întârzie sau când apar noi obstacole. Perseverența nu trebuie însă confundată cu *încăpățânarea*, care presupune stăruința într-o idee sau acțiune, chiar dacă nu ai nici o șansă de reușită. Încăpățânarea poate fi rezultatul unor curențe educaționale (părinții au îndeplinit întotdeauna toate mofturile copiilor), dar și al unei inerții sau al lipsei de flexibilitate în gândire.
- **Independența voinței** exprimă capacitatea individului de a lua decizii pe baza chibzuinței proprii și de a-și asuma conștient răspunderea faptelor sale. Independența măsoară autodeterminarea persoanei în relațiile cu situațiile cu care se confruntă sau în relațiile cu semenii. Această calitate a voinței este în mare parte rezultatul modului în care familia a încurajat manifestarea comportamentelor independente ale copilului, exprimarea opiniilor, afirmarea liberă a personalității lui. Opusul independenței este *sugestibilitatea*, care se exprimă în adoptarea necritică a opiniilor altora ori în dificultatea de a lua o decizie fără un sprijin din partea altei persoane.
- **Promptitudinea deciziei** se exprimă în rapiditatea cu care omul deliberează într-o situație concretă și adoptă o hotărâre. O asemenea calitate a voinței presupune analiza rapidă a elementelor implicate în situația respectivă, a consecințelor acțiunii și adoptarea celei mai bune soluții. Nu este vorba însă de a lua decizii

pripite și superficiale ce pot avea consecințe grave în situații critice în care contează foarte mult factorul timp. Opusul promptitudinii este *nehotărârea*, *tergiversarea*, care constă în oscilarea îndelungată între diferite motive și posibilități.

Există și alte calități ale voinței precum : *stăpânirea de sine*, *fermitatea*, *consecvența în urmărirea scopurilor propuse*, *capacitatea de a lucra în mod planificat*. Toate aceste calități se află în relație de interdependență și condiționare reciprocă, formând profilul specific al voinței în plan individual ce se integrează ca o componentă importantă a caracterului.

Activitate

Realizați un autoportret care să ilustreze profilul specific al voinței voastre. Fiecare trăsătură a voinței trebuie susținută cu argumente, exemple de situații care să susțină alegerea făcută. Discutați apoi cu colegul de bancă portretele realizate de fiecare și formulați împreună sugestii pentru corectarea trăsăturilor negative.

Educarea voinței

Voința se formează și se dezvoltă sub influența educației din familie și din școală. În același timp, pe măsură ce începem să ne cunoaștem propriile capacități voluntare și să le autoevaluăm, putem acționa în vederea dezvoltării lor. Prin autoeducație omul poate face foarte mult în direcția dezvoltării voinței.

Greșeala cea mai mare a tinerilor – arată Jules Payot – o constituie „...momentele acestea de vlăguire, de lipsă de orice fel de voință, risipite prostește într-o lenă rușinoasă. Stai ceasuri întregi la toaletă, îți pierzi dimineața căscând sau frunzărind alene o carte. Nu știi să iei o hotărâre limpede”.

Autoeducația voinței este un proces complex, de durată. Ca orice act de voință presupune o motivație corespunzătoare, formularea unui scop clar, hotărârea de a trece la acțiune, perseverența în realizarea scopului propus. Orice om care se hotărăște să pornească o asemenea acțiune are nevoie de un „dram” de voință. Practic, avem de-a face cu acțiunea de dezvoltare a voinței prin ea însăși. Exercițiul de voință nu se realizează neapărat prin fapte mari, ieșite din comun, ci prin acțiuni zilnice, obișnuite, înfăptuite însă cu regularitate, fără nici o abatere. Putem începe prin a ne stabili obiective pe termen mediu (1-2 ani) și pe termen scurt (o lună) și prin elaborarea unui program de îndeplinire a acestora. Programul este bine să fie elaborat pe săptămâni.

În biografiile multor personalități găsim relatări asupra muncii perseverente și ordonate desfășurate pe baza unui program. Titu Maiorescu, la vârsta de 15 ani, făcându-și bilanțul activității din anul care a trecut, își propune pentru anul ce urmează următoarele obiective : „Vreau să știu cel puțin a ceti toate limbile europene ; perfect însă voi ști limba latină, română, germană, engleză, franceză, semiperfect cea italiană și cea greacă veche. O să mă apuc în semestrul următor să scriu la *Gazeta Transilvaniei*. O să mă apuc de câteva nuvele umoristice. Afară de aceasta voi căuta să devin între cei dintâi trei ai clasei”. Impresionează programul foarte riguros stabilit de Titu Maiorescu, la vârsta de 15 ani, pentru a-și duce la îndeplinire obiectivele : „Se trezea la 5,30 dimineața. Până la 7,30 lucra și lua masa. Se ducea apoi la școală. Reîntors, își făcea lecțiile, studia suplimentar la acele materii unde își descoperise

lacune sau insuficiențe, îl ajuta pe tatăl său în copierea memoriilor de tot felul, citea literatură. Se culca la orele 11, deși uneori miezul nopții îl prindea în lecturi, de obicei literare. Era cu deosebire sânguinos. Și cuprindea, matur, în sfera sa de preocupări tot ceea ce privea cultura, altfel zicând formația sa spirituală (...). Acest program al unui tânăr de 15 ani, program care poate înfricoșa, a și fost îndeplinit” (Zigu Ornea).

Activitate

De foarte multe ori vă plângeți de lipsă de timp. Ați dori să faceți mai multe lucruri – să citiți mai mult, să vă perfecționați o limbă străină, să practicați un anumit sport –, dar nu reușiți să faceți toate aceste lucruri din lipsă de timp. Lipsa de timp provine de fapt din absența unui program riguros întocmit. Vă propun să întocmiți un program pentru o săptămână în care să treceți cu exactitate, pe zile și pe ore, tot ceea ce veți face (școală, teme, odihnă). În acest program includeți, zilnic, 1-2 ore pentru activitatea în care ați dori să faceți mai mult (de exemplu 1-2 ore de lectură; dacă vă propuneți o lectură organizată pe teme sau autori câștigul este excepțional). Trebuie să respectați întocmai acest program, să nu vă abateți sub nici o formă de la el cu scuza „acest lucru nu este urgent, pot să-l fac și mâine”. La sfârșitul zilei se face o evaluare a modului în care s-a respectat programul și se revăd sarcinile de a doua zi. O bună chibzuire a acestui program va asigura evitarea muncii în asalt, distribuirea corectă a diferitelor genuri de activitate. Veți vedea că lucrând după program mai rămâne timp suficient și pentru relaxare. Vă puteți susține cu colegul de bancă în realizarea programului propus prin evaluări reciproce. Se recomandă, de asemenea, să ținem un jurnal zilnic în care să consemnăm progresele sau dificultățile pe care le întâmpinăm în ceea ce ne-am propus să realizăm.



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ 1. Găsiți în biografiile diferitelor personalități exemple de programe personale de educare a voinței. Comentați în cadrul orelor de clasă modelele găsite.
- ▶ 2. Pentru fiecare calitate a voinței concepeți strategii specifice de dezvoltare a acesteia și de corectare a trăsăturii negative corelate.

6.4. Atenția

▶ Definiție și caracterizare generală

În activitatea cotidiană auzim frecvent remarcă de tipul „ai greșit pentru că nu ai fost atent” sau „iată ce bine ai făcut dacă ai fost atent”. Cu alte cuvinte, reușita sau eșecul într-o activitate este condiționată și de factorul atenție. Când dați o lucrare de control, vi se cere să fiți atenți, în sensul că trebuie să aveți capacitatea de a vă orienta și concentra asupra sarcinii și de a ignora orice altceva v-ar putea deranja.

Atenția constă în orientarea și concentrarea selectivă a activității psihice asupra unor stimuli sau sarcini.

Atenția apare ca o primă condiție pentru desfășurarea unei percepții optime, pentru rezolvarea adecvată a sarcinilor, a situațiilor-problemă și pentru adaptarea comportamentului senzorio-motor, cognitiv și afectiv la condițiile externe. Atenția se manifestă în plan

subiectiv ca o stare de încordare, rezultată din *concentrarea* activității psihice asupra unui obiect sau fenomen. În plan comportamental, atenția se obiectivează prin *selectivitate, orientare și activare*.

Concepte-cheie

- selectivitate
- orientare
- concentrare

Selectivitatea este principala caracteristică a atenției. Vom înțelege mai bine acest lucru dacă ne gândim la faptul că omul este asaltat în permanență de numeroși stimuli. Din această cantitate ajung în conștiință doar o mică parte dintre ei. Se realizează deci o importantă selecție a stimulărilor și, pe parcursul procesului, un rol central este îndeplinit de atenție. Ea se manifestă ca un filtru activ ce potențiază acțiunea anumitor stimuli, favorizează anumite mesaje către instanțele cerebrale superioare și, în același timp, suprimă sau ignoră mesajele lipsite de semnificație. De exemplu, dacă citim cu interes o carte, textul ne absoarbe toate gândurile, și ceea ce se petrece în jur (zgomote, conversație) nu mai este înregistrat. De asemenea, ni s-a întâmplat probabil multora dintre noi să ne aflăm într-o încăpere aglomerată unde se poartă mai multe conversații și să ne orientăm atenția spre o singură conversație, ignorându-le pe toate celelalte. Exemplele de mai sus arată că atenția selectează și suprimă în același timp. Atenția la un stimul înseamnă neatenția la ceilalți stimuli.

O a doua caracteristică a atenției este *orientarea, direcționarea* spre un stimul prezent sau a cărui apariție este așteptată în viitorul apropiat. Există situații în care un stimul neașteptat (de exemplu: un zgomot puternic, o lumină intensă, soneria telefonului) provoacă o *reacție de orientare* către sursa de stimulare. Un răspuns reflex, involuntar, care este, de obicei, de scurtă durată. În alte situații însă, orientarea se manifestă sub forma unei atitudini persistente, de așteptare și de pregătire. Elevul care așteaptă subiectul lucrării scrise, pilotul care așteaptă permisiunea de a ateriza din partea turnului de control, sportivul, la start, care așteaptă semnalul de pornire sunt doar câteva exemple de orientare a atenției în vederea recepției optime și a răspunsului prompt la o categorie de stimuli ce urmează să apară. Nu există atenție fără orientarea activității psihice într-o anumită direcție.

A treia caracteristică a atenției se referă la *intensificarea și concentrarea optimă a energiei psihonervoase* spre ceea ce constituie obiectul atenției. Nivelul activității psihice este mai ridicat în cursul concentrării atenției, ceea ce face ca obiectul atenției să fie reflectat mult mai clar, mai precis, mai pregnant în raport cu fondul.

De exemplu, în timpul unui examen, concentrarea profundă asupra rezolvării subiectelor se datorează focalizării atenției în paralel cu inhibarea relativă a altor zone corticale și cu limitarea acțiunii stimulilor colaterali. Așadar, suntem atât de absorbiți de subiecte (care au o semnificație deosebită pentru noi), încât facem abstracție de factorii perturbatori, interni sau externi (zgomot, oboseală, lumină proastă, frig sau căldură excesivă). Concentrarea atenției asupra obiectelor și fenomenelor înconjurătoare sau asupra propriilor idei, reprezentări și acțiuni are ca efect creșterea eficienței activității de cunoaștere.

Aceste dimensiuni ale atenției – orientare, selecție, activare – pot fi analizate separat numai în condiții experimentale speciale; în condiții naturale, ele sunt integrate într-un proces psihofiziologic unitar.

▶ Formele atenției

Atenția nu are un conținut specific. Ea constituie mai curând o condiție a vieții psihice cauzate de faptul că mediul în care trăim este foarte complex, noi având capacități limitate de prelucrare a informațiilor.

În funcție de prezența sau absența intenției de a fi atent s-a făcut distincția între *atenția voluntară* și *atenția involuntară*. **Atenția involuntară** se caracterizează prin faptul că orientarea și concentrarea se produc spontan, neintenționat și fără efort voluntar. Stimulii care declanșează o reacție de orientare și trezesc sau comută în mod spontan atenția sunt cei care au caracter neobișnuit, de noutate, au intensitate mare, realizează un contrast în raport cu ambianța, apar cu intermitență sau au o anumită legătură cu interesele și preocupările unei persoane. **Atenția voluntară** nu apare spontan, ci este intenționată și autoreglată conștient. Orientarea selectivă a activității cognitive și psihomotorii se realizează pe baza funcției reglatoare a limbajului. Astfel, atenția se focalizează prin comandă sau autocomandă verbală („să fiu atent”) și pe baza unui suport motivațional adecvat. Voluntar se pot modela orientarea, concentrarea și stabilitatea în raport cu mersul activității. Atenția voluntară susține activitatea în toate momentele ei, mai ușoare sau mai grele (de exemplu, atunci când avem de pregătit o lecție dificilă). De aceea se consideră că atenția voluntară este esențială pentru desfășurarea activității.

Concepte-cheie

- atenția voluntară
- atenția involuntară
- atenția selectivă
- atenția distributivă

Pornind de la *selectivitate* și *mobilitate* (calități de bază ale atenției), psihologii descriu două forme ale atenției : *atenția selectivă* sau concentrată și *atenția distributivă*.

Atenția selectivă sau concentrată

În anii '50, psihologii au devenit interesați de studierea **atenției selective** – procesul prin care selectăm din mediu un singur element, în timp ce le ignorăm pe celelalte.

Aceste studii au fost întreprinse la cererea companiilor care întrețineau instalațiile din aeroporturi și care au solicitat psihologilor să determine cum reușesc controlorii de trafic aerian să fie atenți, în căștile lor, doar la un singur mesaj și să le ignore pe toate celelalte. Pentru a coordona aterizările și decolările, pentru a evita ciocnirile, controlorii de trafic trebuie să dirijeze piloții unui singur avion, în timp ce ascultă simultan rapoarte de la mai multe avioane ce transmit pe aceeași frecvență a turnului de control. Dar, pentru că vocile piloților, precum și conținutul mesajelor sunt adesea asemănătoare, au existat și cazuri în care controlorii au făcut greșeli de ghidaj, soldate cu pierderi de vieți omenești.

Răspunzând la solicitare, psihologii au ajuns să dezvolte o metodă numită *vorbirea bruiată* pentru a observa modul în care oamenii sunt atenți la mesajele primite simultan pe cale auditivă. Cercetări sistematice în domeniu au fost inițiate de Colin Cherry, un savant britanic ce lucra în cadrul cercetărilor electronice. Cherry a fost uimit de capacitatea oamenilor de a urmări doar o singură conversație la o petrecere unde, de obicei, se desfășoară mai multe conversații simultan. În plus, el a mai fost impresionat și de ușurința cu care receptăm propriul nume atunci când este rostit într-un loc aglomerat, unde zgomotul este foarte mare.

Cherry a descoperit că această discriminare se bazează pe concentrarea asupra diferențelor fizice dintre mesajele auditive concomitente. Diferențele fizice includ diferențe privind sexul vorbitorului, intensitatea vocii și localizarea în spațiu a acestuia. Atunci când el a prezentat două mesaje, rostite de aceeași voce, la aceeași ureche (eliminând astfel diferențele fizice amintite), mesajele au fost extrem de dificil de separat doar pe baza diferențelor de înțeles.

Pornind de la cercetările lui Cherry, s-au dezvoltat mai multe teorii privind atenția selectivă, reunite sub numele de „teoriile gâtului de sticlă”, pentru că porneau de la ideea că, după cum nu putem introduce toată apa într-o sticlă, deodată, din cauza gâtului îngust

al acesteia, tot astfel nici informațiile din mediul extern nu pot pătrunde în mintea noastră în totalitate, simultan, ci trebuie mai întâi filtrate, selectate.

Teoria filtrării

Prima teorie importantă din domeniul atenției selective pornea de la ideea că există două sisteme care acționează separat : sistemul senzorial și cel perceptiv. Sistemul senzorial, format din analizatori diferiți, este capabil să transmită paralel informațiile (deoarece poate stoca simultan informații senzoriale de mai multe tipuri), în timp ce sistemul perceptiv nu poate procesa decât un singur tip de informație, într-un mod serial (în care informațiile se succedă).

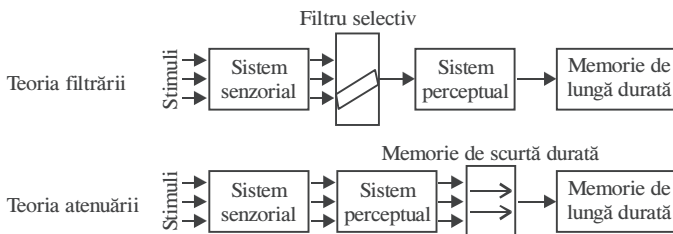
Astfel, chiar dacă organele noastre de simț sunt capabile să stocheze toate informațiile din mediu, *înțelesul* sau interpretarea lor se realizează doar parțial. Este ca și cum am avea un „filtru” între organele noastre senzoriale și ceea ce ajunge la conștiința noastră. În acest fel, noi putem avea cunoștință doar de informațiile senzoriale ce trec de acest filtru. Așa se explică de ce oamenii care auzeau două povestiri distincte, prezentate simultan vizual și auditiv, nu puteau reține decât una dintre ele. Povestea căreia nu i se acorda atenție, deși stocată senzorial, nu trecea de filtrul perceptiv, astfel că nu putea fi relatată ulterior.

Cu toate acestea, teoria de mai sus nu explică de ce la o petrecere, deși nu suntem atenți în jur, ne auzim numele rostit prin preajmă. Pornind de la această critică, s-a dezvoltat o nouă variantă a teoriei „gâtului de sticlă”, doar că ea a situat această „gâtuitură” nu la nivelul sistemului perceptiv, ci în cadrul memoriei de scurtă durată.

Teoria atenuării

Alți psihologi, pornind de la constatarea că unele mesaje importante pentru o persoană (spre exemplu, propriul nume) pot să treacă de filtrul atenției, chiar dacă aceste informații nu constituie obiectul principal al ei, au optat pentru o îmbunătățire a teoriei filtrului. Astfel, s-a precizat că omul este capabil să înmagazineze și să rețină o cantitate apreciabilă de informații primite simultan. Problema este că toate informațiile respective sunt stocate în memoria de scurtă durată, care – așa cum precizează și numele – le reține doar pentru scurt timp. Ceea ce nu este luat în seamă în acest scurt timp este ulterior uitat ; memoria de scurtă durată este ca un sertar pe care, pentru a pune mai multe obiecte în el, este uneori nevoie să-l golim de obiectele nefolositoare. De altfel, există printre oameni credința că noi suntem capabili să reținem, să înmagazinăm în memorie toate informațiile din jurul nostru, doar că, ulterior, nu ni le putem reaminti pe toate.

Schema următoare prezintă comparativ cele două teorii :



Această teorie a mai fost denumită *a atenuării*, deoarece precizează că informațiile ce ajung în memoria de lungă durată sunt atenuate, diminuate, comparativ cu ceea ce percepem. Este o teorie mult mai apropiată de realitate. Filtrul din prima teorie funcționa după principiul „totul sau nimic” ; ceea ce era eliminat de filtru nici nu mai ajungea în memoria noastră. Și totuși, în realitate, oamenii sunt mult mai flexibili.

Exemplu

Să presupunem că cel mai bun prieten vă sună la telefon să vă povestească despre despărțirea dureroasă de prietena sa. Din nefericire, el sună tocmai în mijlocul unui meci important. Conform teoriei filtrării, dacă suntem atenți doar la un mesaj (de exemplu, ce ne spune prietenul nostru), ar trebui să nu mai percepem nimic din celălalt (de exemplu, ce se petrece la meci).

În realitate, când comentatorul sportiv ridică vocea (semn că una dintre echipe ar putea să marcheze), o parte din atenția noastră se va îndrepta și în direcția respectivă, astfel că vom recepționa ambele mesaje simultan, iar ceea ce auzim va fi un mesaj combinat, ceva de genul: „Și atunci ea mi-a spus că *gool!*, *gool!* stimați telespectatori, în acest moment este 1-0 pentru echipa României, apoi mi-a închis telefonul în nas! Țți poți închipui așa ceva? Tocmai mie?”. Faptul că eram în principal atenți la ce ne spunea prietenul face ca mesajul său să fie cel principal. Totuși, când interesul nostru este captat de comentatorul sportiv, în mesajul principal apar frânturi din mesajul ignorat (numai elementele importante, în cazul nostru scorul meciului), apoi atenția revine asupra mesajului principal. Ajunși în acest punct, fie încercăm să reconstituim ce ar fi putut spune prietenul nostru, fie îi cerem să repete partea din mesaj pe care nu am mai receptat-o.

Toate informațiile din mediul extern ajung în memoria de scurtă durată, prelucrate parțial prin percepție (percepția interpretează informațiile senzoriale). Noi nu prelucrăm însă complet *toate* informațiile primite din mediu deoarece memoria de scurtă durată are capacitate limitată și informațiile de aici nu persistă mult timp.

Atenția distributivă

Valoarea teoriei atenuării constă nu numai în faptul că îmbunătățește teoria anterioară, dar și în aceea că oferă suport teoretic pentru a explica distributivitatea atenției. De multe ori ne aflăm în situația de a face două lucruri simultan (ca în exemplul cu telefonul, de mai sus). Cât de bine reușim să le facem ?

La fel ca în cazul atenției selective, când informațiile din mediu ajungeau toate în memoria de scurtă durată și abia aici erau atenuate înainte de a fi trimise către memoria de lungă durată, **atenția distributivă** presupune capacitatea de a acorda prioritate alternativ, rapid, când unei sarcini, când celeilalte.

Ea are la bază deci *mobilitatea* atenției. În timp ce suntem preocupați de una dintre sarcini, cealaltă este atenuată, ușor ignorată, apoi focalizarea atenției se schimbă. Care sunt însă factorii sau condițiile ce ne ajută să putem face simultan două lucruri ?

Dificultatea sarcinii

Pare evident că dificultatea celor două sarcini ce trebuie efectuate simultan va influența performanțele noastre. Însă noțiunea de *dificultate a sarcinii* este destul de vagă. Scrisul, care acum vi se pare o sarcină simplă, pare complicat în clasa I, nu-i așa ? Și atunci, ce înseamnă dificultatea sarcinii ? Psihologii spun că este vorba despre o dificultate subiectivă, înțelesă ca un *raport între solicitarea obiectivă a sarcinii și resursele de care dispune individul pentru ea în acel moment*. Pornind de la această definiție, putem afirma că vom reuși să facem două sarcini simultan dacă solicitările lor, cumulate, nu depășesc resursele noastre mentale la un moment dat.

În consecință, cu cât sarcinile ce trebuie efectuate simultan sunt mai asemănătoare, cu atât ele sunt mai greu de executat. Explicația constă în faptul că ele solicită același tip de resurse mentale și, ca urmare, sunt mult mai solicitante decât două sarcini diferite.

Practica sau exercițiul

Din experiență, știm faptul că o sarcină exersată îndelung devine un gest automat, efectuat fără a mai conștientiza efortul depus pentru îndeplinirea ei. În consecință, prin exercițiu, putem efectua simultan două sarcini care păreau la început imposibil de realizat. Este cunoscut un experiment în care doi studenți au fost antrenați să citească un material (din care urma să li se pună ulterior întrebări), în timp ce trebuiau să scrie ceva după dictare. Lucrul pare imposibil de realizat. Și totuși, după 30 de ore de practică a celor două sarcini, ei erau capabili să citească și să scrie lucruri diferite simultan.

Explicația fenomenului constă în aceea că, prin repetiția unor sarcini simultane, cele simple se automatizează și astfel au nevoie de mai puține resurse mentale. Resursele eliberate vor fi folosite apoi pentru celelalte sarcini, mai complexe. În exemplul de mai sus, cei doi studenți și-au automatizat abilitatea de a scrie după dictare. De altfel, după cum au constatat psihologii, ei nu memorau și nici măcar nu erau atenți la sensul cuvintelor scrise, dar le puteau reproduce în scris fidel, fără greșală.

Deși mai există și alți factori ce pot influența performanța în sarcinile simultane, ca o **regulă generală** trebuie să știm că două sarcini diferite, simple, exersate îndelung pot fi executate foarte bine simultan, în timp ce două sarcini similare, complexe și noi vor fi efectuate incomplet sau greșit.

În general, diferențele pe care le observăm în cazul atenției la mai multe persoane se vor datora percepției subiective a dificultății sarcinii, exersării acesteia și experienței anterioare. Desigur, *aptitudinile* și *interesele personale* vor influența la rândul lor capacitatea atenției noastre.

În final, un fenomen spectaculos în care este implicată atenția îl reprezintă *hipnoza*. În starea de hipnoză, atenția va fi superconcentrată asupra sugestiilor furnizate de hipnotizator, ignorând orice altceva. Prin urmare, capacitatea de atenție distributivă scade foarte mult, în timp ce selectivitatea ei crește.



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ 1. Menționați câteva profesii în care este importantă atenția concentrată și altele în care atenția distributivă joacă rolul principal.
- ▶ 2. Un comentator de fotbal are mai multă nevoie de atenția distributivă sau de cea concentrată? Gândiți-vă cum ar trebui să se pregătească cineva pentru o astfel de profesie.
- ▶ 3. Explicați de ce șoferii cu experiență reușesc în general să conducă și să vorbească în același timp, fără dificultate. În ce condiții însă le va fi greu să facă cele două sarcini simultan?

STRUCTURA ȘI DEZVOLTAREA PERSONALITĂȚII

1. Personalitatea: definiție și caracterizare generală

În viața cotidiană utilizăm destul de frecvent termenul *personalitate*. Despre o crainică de televiziune care are șarm, e convingătoare și are stil în prezentare spunem că „are multă personalitate”, în timp ce despre alta, care pare ștearsă și fără farmec, spunem că „nu are personalitate”. În aceste aprecieri luăm în considerare doar „efectul exterior”, impresia pe care o produc unii oameni asupra altora sau puterea de a-i influența pe ceilalți. Sunt însă adecvate astfel de utilizări ale termenului aflat în discuție ?

În caracterizarea personalității se ia în calcul și impresia produsă asupra altor persoane, dar, pentru un psiholog, afirmații de genul „individul X are mai multă sau mai puțină personalitate” sunt nerelevante și chiar inadecvate. În termeni psihologici, oricine dispune de personalitate. Cei lipsiți de farmec sunt la fel de dotați, din punctul de vedere al profilului psihologic, ca și cei care au farmec.

Termenul *personalitate* își are originea în cuvântul latin *persona*, care însemna „mască”. Era vorba despre masca pe care o purtau actorii în teatrul antic și care permitea spectatorului să înțeleagă și să prevadă comportamentul celui de pe scenă. La fel, personalitatea unui individ, percepută de ceilalți, le permite acestora din urmă să înțeleagă actele individului și să îi prevadă comportamentele viitoare.

Problematika personalității a făcut obiectul a nenumărate cercetări care au dus la proliferarea definițiilor propuse pentru acest concept.

Psihologul american Gordon Allport definește **personalitatea** drept organizarea dinamică în individ a acelor sisteme psiho-fizice care îi determină gândirea și comportamentul. În *Dicționarul de psihologie* (1995) al lui Norbert Sillamy, personalitatea este definită ca elementul stabil al conduitei unei persoane, ceea ce o caracterizează și o diferențiază de altă persoană.

În comunicarea cotidiană, alături de termenul *personalitate*, apar și termenii *individ* și *persoană*. Termenul *individ* desemnează „acea totalitate a elementelor și însușirilor fizice, biologice și psiho-fiziologice – innăscute sau dobândite – care se integrează într-un sistem pe baza mecanismelor adaptării la mediu”. Termenul se aplică tuturor organismelor vii, iar omul, fiind o entitate biologică, este, în primul rând, un individ. Termenul *persoană* desemnează individul uman concret. Este manifestarea actuală a omului într-o situație socială dată. Persoană și personalitate sunt determinații pe care le atribuim exclusiv omului.

Dincolo de diferențe, definițiile date personalității au câteva elemente comune :

- Subliniază faptul că fiecare individ are o personalitate *unică și originală* care se exprimă în modul propriu, concret și irepetabil de a fi, de a gândi, de a acționa și de a simți.
- Atrag atenția asupra faptului că ansamblul trăsăturilor care definesc personalitatea rămâne *stabil* o perioadă mare de timp și se manifestă *constant* în conduită. Nu se poate vorbi despre personalitate în afara unor trăsături stabile prin care ea să devină identificabilă în pofida variațiilor situaționale : cine este înzestrat cu răbdare și calm dovedește aceste calități în repetate rânduri și numai în mod excepțional se manifestă altfel.
- Postulează ideea existenței unor trăsături tipice de personalitate care sunt proprii tuturor oamenilor indiferent de timp și loc. De exemplu, o anumită formă de reactivitate, un anumit dinamism în acțiune, o anumită disponibilitate pentru a intra în relații cu ceilalți constituie elemente care caracterizează orice individ și personalitatea lui.

Personalitatea îmbină trăsături *generale și particulare*. Ea nu poate fi redusă la ceea ce este general-uman, dar nici nu poate fi judecată exclusiv prin prisma a ceea ce deosebește un individ de altul. Umanitatea dă generalul, iar individualul conferă specificitatea fiecărei personalități. Personalitatea – ca organizare distinctă a structurilor de adaptare la mediu – nu este formată la naștere, dar se poate spune că începe la naștere, iar procesul devenirii ei continuă de-a lungul întregii vieți sub influența unui cumul de factori. Ereditatea joacă un rol important în conturarea personalității. În același timp, personalitatea se formează în contextul relațiilor interpersonale și sociale. Prin urmare, omul este considerat o ființă bio-psiho-socială.

Personalitatea este concepută ca o unitate cu o structură și o dinamică proprii. În încercarea de a oferi o analiză adecvată a personalității, o serie de psihologi au arătat că *trăsăturile* sunt elementele fundamentale pe care se bazează organizarea personalității. Și în viața cotidiană, fără a avea o pregătire psihologică, obișnuim să descriem oamenii cu ajutorul unor trăsături. Imaginați-vă că vi se cere să caracterizați personalitatea unui prieten apropiat. Spuneți despre el, de exemplu, că este vesel, optimist, cu simțul umorului, comunicativ sau, dimpotrivă, că este tăcut, retras, sobru, chibzuit în tot ceea ce face. De unde știți acest lucru? Din observarea comportamentului lui în nenumărate situații. Trăsăturile se referă la modul de a fi al unei persoane, la relațiile cu ceilalți și chiar la aspectul fizic. Unele trăsături nu pot fi observate direct, dar pot fi deduse din comportamentul unei persoane. De regulă, noi indicăm drept trăsături ale unei persoane pe acelea care s-au manifestat cu o anumită frecvență în comportament, o perioadă mai mare de timp și în situații diferite.

Trăsăturile sunt acele caracteristici generale, relativ stabile și de durată, care permit explicarea și evaluarea comportamentului.

Pe plan comportamental, o trăsătură este indicată de predispoziția de a răspunde în același fel la o varietate de stimuli. O persoană veselă, optimistă la locul de muncă se va manifesta la fel și în relațiile cu familia, cu prietenii.

Printre psihologii care au utilizat modelul trăsăturilor pentru a descrie personalitatea se numără psihologul american Gordon Allport. El a arătat că dicționarul unei limbi cuprinde



Gordon Allport
(1897-1967),
psiholog american

mii de termeni care descriu trăsăturile de personalitate. Numai că în timp ce trăsăturile descriu comportamente care sunt comune mai multor persoane, personalitatea fiecărui individ comprimă o constelație unică de trăsături.

Allport a considerat că trăsăturile personale sunt organizate ierarhic, unele având o influență mai mare asupra comportamentului decât altele. La fiecare individ se pot descoperi două-trei *trăsături cardinale* care domină și controlează comportamentul. Urmează un grup de *trăsături principale* sau centrale (zece, cincisprezece) ce pot fi recunoscute cu ușurință la o persoană, fiindu-i caracteristice. Și, în sfârșit, există sute de *trăsături secundare*, care sunt slab exprimate și, de aceea, mai greu de identificat.

Așadar, personalitatea nu este o simplă sumă de trăsături, ci o structură organizată ierarhic. Pentru a face o predicție valabilă, trebuie surprinse configurația, structura și trăsătura sau trăsăturile cardinale care controlează și orientează întreg sistemul de personalitate. O trăsătură cardinală este atât de dominantă încât colorează fiecare aspect al comportamentului unei persoane. Pentru unii trăsătura dominantă este zgârcenia, pentru alții generozitatea, la unii domină tendințele egoiste, la alții cele altruiste.

Aplicație

Printre personajele istorice sau literare găsim suficiente exemple care ilustrează modul de manifestare a trăsăturii cardinale. Gândiți-vă la obsesia puterii în cazul lui Napoleon sau Hitler, la zgârcenia lui Harpagon sau a lui Hagi-Tudose, la gelozia lui Othello sau la cameleonismul lui Talleyrand.

Iată o ilustrare a zgârceniei, așa cum este ea realizată de Molière : „Mi s-au rătăcit mințile, nu mai știu unde sunt, cine sunt, nici ce fac ! Vai, bănișorii mei, bănișorii mei, prietenii mei dragălași, cum ați pierit ? Și de când am rămas fără voi nu mai găsesc sprijin, nici mângâiere, nici bucurie pe lume ! S-a sfârșit cu mine, nu mai am nici un rost în viață ! Fără de voi nu mai pot trăi. Gata, m-am dus, mor, am murit și m-a îngropat ! Nu se găsește nimeni să mă învieze ?” (*Avarul*).

Găsiți în literatură și alte ilustrări ale modului de manifestare a trăsăturii cardinale.

Allport consideră că în viața reală există puține persoane care au o trăsătură dominatoare precum cea descrisă, capabilă să caracterizeze întreaga personalitate. Majoritatea oamenilor au, de regulă, mai multe trăsături dominante care se temperează reciproc.



Întrebări și teme de evaluare

1. Caracterizați personalitatea unui prieten apropiat, grupând trăsăturile după modelul lui G. Allport.

2. Temperamentul

2.1. Definiție și caracterizare

În viața de zi cu zi, fiecare dintre noi este confruntat cu situații sau evenimente care pun în evidență moduri diferite de a reacționa. Unii sunt rapizi, prompti, se angajează imediat într-o activitate, alții sunt lenți, fac lucrurile parcă împotriva voinței lor; unii sunt impulsivi, nerăbdători, agitați, în timp ce alții sunt calmi, liniștiți, aproape impasibili; unii sunt veseli, optimiști, caută mereu compania celorlalți, alții sunt mai posomorâți, pesimiști, preferă momentele de singurătate. Toate aceste însușiri care se referă la comportamentul exterior concretizat în motricitate și vorbire, la reacțiile afective ori la cantitatea de energie de care dispune o persoană aparțin *temperamentului*.

Temperamentul este dimensiunea dinamico-energetică a personalității care se exprimă cel mai pregnant în conduită.

Psihologul român Nicolae Mărgineanu (1905-1980) a considerat că temperamentul caracterizează *forma* manifestărilor noastre și, de aceea, l-a definit drept *aspectul formal al afectivității și reactivității motorii specifice unei persoane*.

Trăsăturile temperamentale se manifestă în conduita individului de la vârste fragede și rămân aproape neschimbate pe tot parcursul vieții. Prin educație putem modela anumite trăsături, le putem compensa pe altele, dar nu le putem schimba radical. Nu există temperamente bune sau rele. Fiecare temperament prezintă calități, dar și riscul unor defecte. Cunoașterea temperamentului este o condiție pentru ca omul să-și poată lua în stăpânire propriile manifestări temperamentale și să acționeze pentru modelarea anumitor însușiri.

Dacă dorim să determinăm trăsăturile temperamentale prin observarea comportamentului unei persoane, trebuie să dispunem de suficiente fapte de conduită și de situații dintre cele mai diferite (situații obișnuite, dar și situații inedite, situații critice) pentru a putea face o generalizare de genul: „X este o persoană calmă, liniștită”; „Y este o persoană impulsivă, agitată”.

2.2. Tipologii temperamentale

Fiind cea mai expresivă și ușor de constatat latură a personalității, preocupările pentru descrierea și explicarea temperamentului sunt vechi și numeroase. Să urmărim câteva dintre cele mai reprezentative tipologii temperamentale.

▶ Tipologia lui Hippocrate

Prima încercare de identificare și explicare a tipurilor temperamentale o datorăm medicilor Antichității, Hippocrate și Galenus. Ei au socotit că predominanța în organism a uneia dintre cele patru „umori” (sânge, limfă, bilă neagră și bilă galbenă) determină temperamentul. Pe această bază ei stabilesc patru tipuri de temperament : *sangvinic, flegmatic, melancolic*

Concepte-cheie

- sangvinic
- flegmatic
- melancolic
- coleric

și *coleric*. Chiar dacă explicația pe care au oferit-o este naivă, denumirile temperamentelor și caracterizarea lor psihologică s-au dovedit a fi valabile până în zilele noastre.

Colericul este energic, neliniștit, impetuos, uneori impulsiv și își risipește energia. Inegal în manifestări, el oscilează între entuziasm și deznădejde, între bucurie și tristețe, între încredere exagerată în sine și descurajare. Este capabil de trăiri afective intense, dar la fel de inegale, exagerând atât prietenia, cât și ostilitatea. Stările afective se succedă cu rapiditate și i se pot citi ușor pe fața lui foarte expresivă. Persoană foarte activă, colericul este capabil de inițiative îndrăznețe și se poate mobiliza la maximum în acțiuni de durată. În același timp, se adaptează greu la acțiuni monotone care presupun munci migăloase. Are tendințe de dominare în grup și-i poate antrena cu ușurință pe alții în acțiuni comune. Se dăruiește cu pasiune unei cauze sau unei idei. Vorbirea îi este rapidă, precipitată, însoțită de o gesticulație abundentă.

Sangvinicul este vioi, vesel, optimist și se adaptează cu ușurință la orice situații. Este temperamentul buneii dispoziții. Fire activă, se angajează rapid într-o activitate, dar schimbă activitățile foarte des deoarece simte permanent nevoia de ceva nou. Această mobilitate accentuată face dificilă fixarea scopurilor și consolidarea intereselor. Are capacitate de lucru îndelungată și își menține rezistența și echilibrul psihic în situații dificile. Trăirile afective sunt intense, dar sentimentele sunt superficiale și instabile. Trece cu ușurință peste eșecuri sau decepții sentimentale. Este comunicativ, stabilește ușor contacte cu alte persoane. Vorbește repede cu o mimică și o gestică expresive.

Flegmaticul este opusul colericului. Liniștit, calm, imperturbabil, cugetat în tot ceea ce face, pare a dispune de o răbdare fără margini. Nu se pripește niciodată, lucrează încet și tacticos. Se adaptează greu la o activitate nouă, este înclinat spre rutină și activități stereotipe. Are o putere de muncă deosebită și este foarte tenace, meticolos în tot ce face. Este capabil de sentimente profunde și durabile, dar expresivitatea emoțională este redusă. Cu greu poți citi pe fața lui ceea ce simte. Fire închisă, puțin comunicativă, preferă activitățile individuale. Vorbirea este lentă, fără gesticulație evidentă.

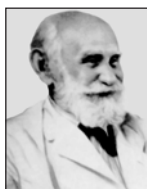
Melancolicul are disponibilități energetice reduse, este puțin rezistent la eforturi îndelungate și, de aceea, în condiții de suprasolicitare se epuizează rapid. Este sensibil, puternic afectat de insuccese, foarte exigent cu sine și neîncrezător în forțele proprii. Puțin comunicativ, închis în sine, melancolicul are dificultăți de adaptare socială. Este frământat de trăiri afective intense și complexe, dar care nu sunt exteriorizate. Are capacitatea de a desfășura acțiuni de finețe, migăloase, chiar cu prețul unei epuizări rapide. Debitul verbal este scăzut, gesticulația redusă.

În practică, tipurile temperamentale pure sunt rare. Cei mai mulți dintre noi avem însușiri combinate de la mai multe tipuri, dar dominante sunt cele ale unui anumit tip.

Aplicație

Caracterizați-vă propriul temperament prin prisma însușirilor propuse de tipologia lui Hippocrate.

▶ Tipologia lui Pavlov



I.P. Pavlov
(1849-1936),
fiziolog rus, laureat
al Premiului Nobel
în 1904; a descoperit
reflexul condiționat

Explicarea diferențelor temperamentale ține, în concepția fiziologului rus Ivan Petrovici Pavlov, de *caracteristicile* sistemului nervos central :

- *Forța* sau energia este capacitatea de lucru a sistemului nervos și se exprimă prin rezistența mai mare sau mai mică la excitanți puternici sau la eventuale situații conflictuale. Din acest punct

de vedere vorbim despre sistem nervos *puternic* și sistem nervos *slab* ;

- *Mobilitatea* desemnează ușurința cu care se trece de la excitație la inhibiție și invers, în funcție de solicitările externe. Dacă trecerea se realizează rapid, sistemul nervos este *mobil*, iar dacă trecerea este greoaie, vorbim de sistem nervos *inert* ;
- *Echilibrul* sistemului nervos se referă la repartiția forței celor două procese (excitația și inhibiția). Dacă ele au forțe aproximativ egale, vorbim despre sistem nervos *echilibrat*. Există și un sistem nervos *neechilibrat* la care predominantă este excitația.

Din combinarea acestor însușiri rezultă patru tipuri de sistem nervos care sunt corelate de Pavlov cu cele patru temperamente descrise în Antichitate de Hippocrate și Galenus astfel :

- *tipul puternic – neechilibrat – excitabil* (corelat cu temperamentul coleric) ;
- *tipul puternic – echilibrat – mobil* (corelat cu temperamentul sangvinic) ;
- *tipul puternic – echilibrat – inert* (corelat cu temperamentul flegmatic) ;
- *tipul slab* (corelat cu temperamentul melancolic).

Cercetări asupra tipului de activitate nervoasă superioară au fost făcute și de psihologul român Paul Popescu-Neveanu (1926-1994). El a atras atenția asupra faptului că delimitările doar la două niveluri în cadrul fiecărei caracteristici sunt rigide și că, în consecință, pot exista și grade intermediare. Acest lucru face posibilă existența mai multor tipuri decât cele descrise de Pavlov. De asemenea, Popescu-Neveanu a constatat că echilibrarea sau neechilibrarea poate fi analizată și din punctul de vedere al mobilității proceselor nervoase (și nu doar din punctul de vedere al forței).

Concepte-cheie

- forță
- mobilitate
- echilibru

► **Tipologia lui Jung și Eysenck**

Psihiatrul elvețian Carl Jung a constatat, pe baza unei impresionante experiențe clinice, că, în afara unor diferențe individuale, între oameni există și deosebiri tipice. Unii oameni sunt orientați predominant spre lumea externă și intră în categoria *extravertiților*, în timp ce alții sunt orientați predominant spre lumea interioară și aparțin categoriei *introvertiților*.



Carl Jung (1875-1961), psiholog și psihiatru elvețian

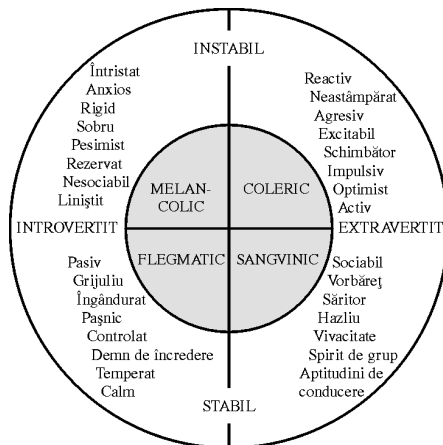


Figura nr. 1. Clasificarea temperamentelor după H. Eysenck

Extravertiții sunt firi deschise, sociabili, comunicativi, optimiști, senini, binevoitori, se înțeleg sau se ceartă cu cei din jur, dar rămân în relații cu ei, independenți, pragmatici. *Introvertiții* sunt firi închise, greu de pătruns, timizi, puțin comunicativi, înclinați spre reverie și greu adaptabili.

Psihologul englez Hans Eysenck reia distincția lui Jung, amplificând cazuistica probatorie, dar adaugă o nouă dimensiune, numită *grad de nevrozism*. Acesta exprimă stabilitatea sau instabilitatea emoțională a subiectului. Eysenck a reprezentat cele două dimensiuni (extraversiune-introversiune și stabilitate-instabilitate) pe două axe perpendiculare, obținând tipurile :

extravertit-stabil, extravertit-instabil, introvertit-stabil, introvertit-instabil, pe care le-a asociat cu cele patru temperamente clasice. Fiecare dintre aceste dimensiuni ale personalității se exprimă printr-un set de trăsături care se regăsesc în figura nr. 1.

Aplicație

Citiți cu atenție, în tabelul următor (P. Hedges, *Personalitate și temperament*, Humanitas, 1999, pp. 18-19), trăsăturile prin care se caracterizează extravertiții și introvertiții. Gândiți-vă care trăsături vi se potrivesc cel mai bine și spuneți cărui tip aparțineți.

Extravertitul	Introvertitul
Preferă să lucreze împreună cu alți oameni și se simte nefericit când e singur. Dorește compania oamenilor și în momentele de destindere.	Îi place, uneori, compania oamenilor, dar are nevoie și de momente de singurătate în care să citească, să mediteze sau să aibă liniște.
Se simte bine într-un grup și este, în general, vorbăreț și prietenos. Perioadele prea lungi de singurătate pot să-l deprime.	Preferă grupurile mici și contactele cu câte un singur om. O companie prea numeroasă îl obosește și-l vlăguiește.
Cere noutăți despre toată lumea. Este interesat de tot ce înseamnă lumea exterioară.	Așteaptă să primească noutăți de la ceilalți. E mai interesat de lumea interioară a reflecției decât de lumea exterioară.
Este, de obicei, deschis și se împrietenește ușor. Cunoaște multă lume.	Este rezervat și are uneori dificultăți de comunicare. Își face mai greu prieteni, dar se simte foarte legat de ei.
Acumulează energie din contactele cu oamenii, dar își epuizează repede rezervele.	Se „realimentează” din surse interioare de energie. Are tendința de a-și economisi energia.
De obicei, discută deschis cu cei din jur, își exteriorizează sentimentele. Vorbește cu plăcere la telefon.	Când se află într-un grup, are nevoie de timp de gândire înainte de a-și spune opinia. În general, nu intervine în conversația celorlalți.
Este impulsiv, întâi acționează și apoi gândește. Are tendința de a gândi cu glas tare.	Preferă să gândească bine înainte de a acționa. Uneori nu acționează la momentul oportun.
Vorbește cu ușurință despre el însuși și își exprimă părerile fără rețineri. Mai mult vorbește decât ascultă. Compania introvertiților îi produce o senzație de disconfort întrucât îi displace tăcerea.	Este mai greu de cunoscut fiindcă nu-și dezvăluie calitățile. Mai mult ascultă decât vorbește. Compania extravertiților îl agasează.

▶ Tipologia școlii franco-olandeze

Psihologii olandezi G. Heymans și E.D. Wiersma propun o tipologie a temperamentelor mult mai nuanțată care va fi reluată și precizată de psihologii francezi René Le Senne și Gaston Berger. Ei pornesc de la trei factori fundamentali: *emotivitatea, activitatea și răsunetul*. Din combinarea lor rezultă opt tipuri temperamentale.

Emotivitatea exprimă reacțiile afective ale persoanelor în fața diferitelor evenimente. *Emotivii* (E) au tendința de a se tulbura puternic chiar și pentru lucruri mărunte. *Dimotrivă, non-emotivii* (nE) sunt cei care se emoționează greu și ale căror emoții nu sunt prea violente.

Activitatea desemnează dispoziția spre acțiune a unei persoane. *Persoanele active* (A) au o continuă dispoziție spre acțiune, nu pot sta locului. Cele *non-active* (nA) acționează parcă împotriva voinței lor, cu efort și plângându-se continuu.

Concepte-cheie

- emotivitate
- activitate
- răsunet

Răsunetul se referă la ecoul pe care îl au asupra noastră diferite evenimente, impresii. Persoanele la care evenimentele, chiar neînsemnate, au un puternic ecou sunt numite *persoane secundare* (S). Persoanele la care ecoul evenimentelor este mic sunt numite *persoane primare* (P). Secundarii sunt persoane mai profunde, organizate, planificate, dar care reacționează greu, cu întârziere la o solicitare. Sunt persoane legate mai mult de trecut. Persoanele primare sunt preocupate îndeosebi de prezent, reacționează prompt la o solicitare, au reacții vii, dar superficiale.

Din combinarea acestor factori cu valorile lor extreme rezultă opt tipuri de temperament: *pasionații* (emotivi, activi, secundari), *colericii* (emotivi, activi, primari), *sentimentalii* (emotivi, non-activi, secundari), *nervoșii* (emotivi, non-activi, primari), *flegmaticii* (non-emotivi, activi, secundari), *sangvinicii* (non-emotivi, activi, primari), *apaticii* (non-emotivi, non-activi, secundari), *amorfii* (non-emotivi, non-activi, primari).

Activitate

Încercați să realizați portretele celor opt tipuri temperamentale pornind de la caracteristicile celor trei factori implicați. Completați aceste portrete prin consultarea lucrării *Tratat practic de cunoaștere a omului* de Gaston Berger (IRI, 1997, pp. 58-60). Găsiți ilustrări ale celor opt tipuri de temperament printre personalitățile diferitelor domenii.

2.3. Locul temperamentului în structura personalității

Temperamentul este cea mai generală și constantă caracteristică a personalității umane. Legătura existentă între tipul de sistem nervos și temperament explică determinarea ereditară a trăsăturilor temperamentale. În consecință, nu se poate vorbi despre o modificare radicală a temperamentului pe parcursul vieții. Există totuși o evoluție a temperamentului, condiționată de vârstă și de interacțiunea individului cu mediul fizic și socio-cultural.

Între temperament și celelalte laturi ale personalității se stabilesc condiționări strânse. Întrucât temperamentul este o caracteristică formală, și nu una de conținut, el nu pre-determină zestrea aptitudinală a individului și nici trăsăturile lui caracteriale. În fiecare categorie temperamentală se regăsesc debili mentali și inteligențe de vârf, subiecți care se abat de la normele morale și indivizi de o mare forță morală. Prin urmare, nu se poate vorbi despre temperamente bune sau rele sau despre superioritatea unui temperament în comparație cu un altul.

Deși temperamentul nu predetermină aptitudinile sau caracterul, totuși el poate avantaja formarea unor aptitudini și trăsături de caracter sau poate provoca dificultăți în dezvoltarea lor. Flegmaticii își formează mai ușor trăsături de caracter precum punctualitatea, principialitatea, perseverența, spiritul de ordine în raport cu sangvinicii. Temperamentul influențează stilul de muncă, dar nu și nivelul performanțelor obținute.

Cunoașterea temperamentului este deosebit de importantă pentru a putea atenua influența negativă a unor trăsături asupra conduitei umane. De asemenea, ajută la ameliorarea relațiilor interpersonale și în orientarea profesională. În multe domenii, selecția profesională se bazează nu numai pe criteriile aptitudinale, ci și pe criteriile ce au în vedere dimensiunea temperamentală a individului. A cunoaște propriile posibilități și limite înseamnă a alege în cunoștință de cauză o profesiune cu șanse sporite de succes.

Activitate

Desfășurați un joc în care un elev are rolul unui client ce returnează la magazin un produs de care este nemulțumit, un altul este vânzătorul care nu se lasă ușor convins să primească produsul, iar alți trei-patru elevi sunt clienți ai magazinului care asistă la scenă și iau diferite poziții în raport cu disputa dintre cei doi. Ceilalți elevi vor analiza comportamentele „actorilor” acestui joc, consemnând date referitoare la: vorbire, gestică, mimică, reacții emoționale, modalități de convingere utilizate.

**Întrebări și teme de evaluare**

- ▶ 1. Analizați avantajele și dezavantajele fiecărui tip temperamental descris de Hippocrate și Galenus.
- ▶ 2. Cum poate contribui cunoașterea temperamentului la ameliorarea relațiilor interpersonale?
- ▶ 3. Realizați un autoportret temperamental și un portret temperamental al colegului de bancă. Indicați pentru fiecare ce trăsături ar trebui modelate prin autoeducație.

3. Aptitudinile

3.1. Aptitudinile: definiție și caracterizare

Observarea activității oamenilor ne oferă prilejul să constatăm faptul că performanțele pe care ei le obțin în realizarea aceleiași sarcini sunt diferite. În activitatea școlară putem observa în mod frecvent aceste diferențe. De exemplu, rezolvarea problemelor de matematică este realizată de unii elevi cu mult efort și, uneori, cu un program special de meditații, în timp ce alții rezolvă aceleași probleme cu rapiditate, cu ușurință, găsiind chiar și căi originale de rezolvare.

Reușita într-o activitate se datorează prezenței unor însușiri de personalitate cunoscute sub numele de *aptitudini*.

Aptitudinile reprezintă însușirile psihice și fizice relativ stabile care-i permit omului să efectueze cu succes anumite activități.

Prezența aptitudinilor este pusă în evidență de *ușurința* și *rapiditatea realizării* sarcinilor, precum și de *calitatea* superioară a rezultatelor.

Paul Popescu-Neveanu face distincție între *aptitudini* și *capacități*. Aptitudinile reprezintă însușirile potențiale ce urmează a fi puse în valoare atunci când sunt asigurate condiții optime, iar capacitățile sunt aptitudini împlinite care s-au consolidat prin cunoștințe și deprinderi.

Multă vreme s-a pus întrebarea dacă aptitudinile sunt înnăscute sau dobândite. Precocitatea manifestării unor aptitudini reprezintă un indiciu al existenței unei predispoziții

Concepte-cheie

- aptitudini
- capacități
- talent

native aflate la baza aptitudinilor. De exemplu, Enescu a început să cânte la vioară la 4 ani, iar la 7 ani a intrat la Conservatorul din Viena. Mozart a compus un menuet la 5 ani. Acești copii care dispuneau de o zestre ereditară nu ar fi putut ajunge însă la dezvoltarea aptitudinilor muzicale fără exercițiu, fără activitate sistematică de învățare. În cazul lor, procesul învățării s-a realizat însă mai ușor și mai repede. Aptitudinile reprezintă, așadar, un aliaj între zestrea ereditară și achizițiile dobândite printr-o activitate intensă și sistematică de învățare.

O combinație specifică a aptitudinilor care asigură posibilitatea realizării creatoare și originale a unei activități constituie **talentul**.

Există diferite tipologii ale aptitudinilor. După *natura proceselor psihice* implicate în aptitudini deosebim: *aptitudini senzoriale* (acuitate vizuală, auditivă, olfactivă), *aptitudini psiho-motorii* (dexteritate manuală), *aptitudini intelectuale* (inteligență). După orientare (grad de specializare) deosebim: *aptitudini generale* (inteligență) și *aptitudini speciale* (aptitudini profesionale: muzicale, sportive, artistice, tehnice). Aptitudinea care a provocat cel mai mare interes din partea psihologilor este *inteligenta*.

3.2. Inteligența ca aptitudine generală

Termenul *inteligentă* derivă din latinescul *inter-legere* care reunește două înțelesuri: „a discrimina”, „a disocia” și „a pune laolaltă”, „a lega”. În accepțiune etimologică, inteligența este capacitatea de a stabili relații între obiecte, fenomene și evenimente cât mai diverse.

În viața cotidiană utilizăm frecvent sintagma „personă inteligentă” pe care o atribuim, de obicei, cuiva capabil să găsească soluții optime în situații noi, inedite și care face acest lucru cu mai multă ușurință decât majoritatea oamenilor.

Alan Turing, un matematician celebru, obișnuia să meargă zilnic cu bicicleta de acasă până la universitate și înapoi. Din când în când, lanțul de la bicicletă sărea și asta îl oprea din drum, ba chiar îl făcea să întârzie uneori. În timp, Turing a observat că lanțul părea să sară la intervale regulate, mai precis după un anumit număr de rotații ale roții dințate din față a lanțului. El a dedus că acest număr este un multiplu par al numărului de dinți aflați pe roata din față a lanțului, numărul de verigi ale lanțului și numărul de dinți de pe roata din spate. Bazându-se pe aceste calcule, Turing a ajuns la concluzia că lanțul sărea ori de câte ori o anumită verigă a sa ajungea pe un dinte mai tocit al roții dințate. A identificat apoi acel dinte, l-a reparat și n-a mai avut deloc probleme cu lanțul de la bicicletă.

Citind despre această întâmplare, în limbajul comun, spunem despre Turing că este o persoană inteligentă: confruntat cu o situație nouă, dintr-un domeniu nefamiliar, acesta a găsit o soluție potrivită. Numai că ceea ce Turing a rezolvat efectuând diverse calcule matematice și observând lucrurile un timp îndelungat, meșterului de la atelierul de reparat biciclete i-ar fi luat câteva minute și n-ar fi utilizat matematica deloc. Și atunci? Putem spune despre Turing că nu este inteligent? Nicidecum! Dacă aveți de rezolvat o problemă de matematică, foarte complicată probabil că e mai bine să mergeți la o persoană ca Turing, nu la un mecanic de biciclete. Inteligența are multiple fațete. Distingem în această situație o *inteligentă teoretică* (conceptuală, abstractă, care permite operarea cu materialul

verbal și simbolic) și o *inteligență practică* (care permite obținerea de performanțe în sarcinile cu caracter situațional concret). Există oameni capabili să rezolve probleme teoretice dificile, dar care devin foarte neajutorați când trebuie să facă față unor probleme practice relativ simple. Și invers. Se știe, de exemplu, că Mozart a fost un compozitor strălucit, dar că în viața particulară s-a dovedit incapabil să-și gestioneze banii, fiind mereu urmărit de creditori.

Concepte-cheie

- inteligență teoretică
- inteligență practică

Așadar, când spunem despre cineva că este „inteligent”? Ce anume conferă această calitate: suma tuturor cunoștințelor; viteza cu care judecăm sau gândim; capacitatea de a face față situațiilor noi, succesul școlar? Este dependentă inteligența de mediul social și cultural în care trăim?

Răspunsul probabil la aceste întrebări este că ceea ce definim a fi comportament inteligent reprezintă câte puțin din tot ce am enumerat mai sus.

► Volumul cunoștințelor

Dacă extindem noțiunea de cunoștințe – așa cum procedează psihologii cognitiști – nu numai la ceea ce *știm* (*cunoștințele factuale*), ci și la ceea ce *știm să facem* (*cunoștințele procedurale*), putem să considerăm că o persoană care are un volum de cunoștințe mai ridicat decât alta este mai inteligentă decât cea din urmă. Însă, pentru a putea face această comparație, trebuie să fim siguri că respectivele persoane nu diferă între ele din alte puncte de vedere. În realitate, nu este deloc ușor să măsurăm volumul cunoștințelor cuiva.

► Viteza gândirii

Oamenii diferă între ei și prin rapiditatea reacțiilor lor. Putem spune că cel care este mai rapid în gândire este mai inteligent? Majoritatea probelor care măsoară inteligența și chiar cele mai multe dintre examenele sau lucrările de control pe care le dăm sunt desfășurate într-un timp limitat. Cei care reușesc să gândească *repede și bine* au succes. Este aceasta o măsură a inteligenței?

Dintr-un anume punct de vedere, da. Faptul că cineva care posedă aceleași cunoștințe ca și cei din jur reușește să gândească mai repede denotă ușurință în manipularea informațiilor și aceasta îi asigură succesul. Este cunoscut cazul unui șahist, nu foarte bun, care obișnuia să-și învingă adversarii prin rapiditatea mutărilor. El cunoștea foarte bine mutările de deschidere (primele 8-10 dintr-o partidă) și diferite variante în care putea evolua jocul la început, când posibilitățile de mutare sunt relativ reduse. Astfel, șahistul efectua rapid primele mutări, fără să-și consume efectiv timpul de gândire (declanșa imediat cronometrul, care începea să măsoare timpul celuilalt jucător), concepându-și apoi strategia de atac prin folosirea timpului de gândire al adversarului, care era bulversat de rapiditatea mutărilor.

► Cum facem față situațiilor noi

Oricât de multe am învăța sau am ști, lumea în care trăim ne oferă destule surprize, ne pune adesea în situații pe care nu le putem anticipa. (De exemplu, într-o excursie, s-a rupt banda casetei cu muzica preferată a grupului. Neavând nimic de lipit, una dintre fete a avut ideea salvatoare de a folosi lacul de unghii pentru a lipi banda magnetică.) Rezolvările situațiilor neprevăzute sunt considerate cele mai reprezentative pentru definirea comportamentului inteligent. Ele presupun *folosirea* adecvată a informațiilor în situațiile concrete. Acest aspect este legat în mod direct de adaptarea la mediul înconjurător.

Oamenii se deosebesc prin felul în care, pornind de la aceleași informații, în situații identice, obțin performanțe diferite. O persoană este cu atât mai inteligentă cu cât își folosește propriile resurse mai *eficient*.

► Succesul școlar

În general, succesul școlar este considerat o măsură a inteligenței, un anume fel de recunoaștere oficială a acestei calități. Astfel, cu cât cineva are un succes mai mare în școală, cu atât este considerat mai inteligent. Dar nu totdeauna succesul școlar se corelează cu performanțele profesionale viitoare ale unei persoane. Există numeroase exemple de personalități din diferite domenii care nu au avut rezultate strălucite la școală – Mircea Eliade, Albert Einstein, Thomas Edison.

Iată caracterizarea pe care au primit-o părinții lui T.A. Edison de la directoarea școlii din Port-Huron :

„Domnule,

Băiatul dumitale, Tom, e prost, leneș, rău și obraznic. Dacă l-aș ține mai departe în clasă, ar însemna să stric bunul renume de care se bucură școala mea. Ai face bine să-l trimiți să pască porcii, deoarece cred că n-are să iasă nimic bun din el”.

Invers, întâlnim și situații în care elevi strălucitori, șefi de promoție, s-au dovedit ulterior profesioniști slabi.

► Rolul societății

Este clar că termenul *inteligentă* are multe conotații culturale și sociale. Înțelesul lui diferă de la o cultură la alta. Dacă am trăi într-un sat pierdut în inima Africii, criteriile pe baza cărora i-am considera mai inteligenți pe unii dintre semenii noștri vor fi diferite de cele folosite de locuitorii unei mari metropole europene. Pentru africani, o inteligență ridicată s-ar putea motiva prin posedarea unor aptitudini de vânătoare deosebite sau prin cunoașterea unor tehnici speciale de supraviețuire. Pentru europeni, inteligența presupune și folosirea adecvată a sistemului de transport în comun sau integrarea într-o categorie socio-profesională bine cotate. În ambele situații, observăm că termenul „*inteligentă*” se referă la folosirea *eficientă* a resurselor mediului în care trăim sau la obținerea unui statut, a unei poziții față de ceilalți membri ai societății.

Chiar dacă există numeroase controverse cu privire la ce este inteligența, putem sintetiza cu definiția oferită de *Grand dictionnaire de psychologie* : „**inteligenta este o capacitate generală de adaptare la situații noi prin proceduri cognitive**”.

3.3. Teorii ale inteligenței

Inteligența rămâne unul dintre conceptele controversate ale psihologiei. Prezentăm în continuare trei dintre cele mai importante teorii despre inteligență : *teoria genetică*, *teoria factorială* și *teoria inteligențelor multiple*.

► Teoria genetică

Savantul elvețian Jean Piaget a fost unul dintre pionierii studiului gândirii la copii. Observând modul în care aceștia rezolvă problemele, Piaget a ajuns să propună o teorie proprie asupra dezvoltării inteligenței, pe care o vede dintr-o perspectivă *genetică*,

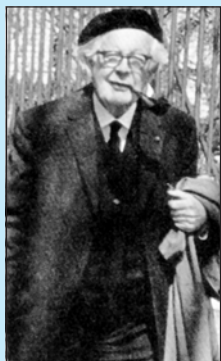
constructivistă : copiii își *construiesc* propriile mijloace (cunoștințe procedurale), teorii și idei (cunoștințe factuale) despre lumea în care trăiesc pe baza interacțiunii active și explorării mediului lor fizic și social. Ideea de bază de la care a pornit Piaget a fost aceea că oamenii trebuie să se adapteze la mediul în care trăiesc, iar adaptarea se face prin organizarea comportamentelor și cunoștințelor. El considera că orice act, chiar și cel mai simplu, presupune organizare, ce nu este posibilă fără intervenția a două procese : *asimilarea* (procesul prin care informația nouă este încadrată în cea deja existentă) și *acomodarea* (crearea de noi informații).

Concepte-cheie

- asimilare
- acomodare

Piaget afirma că cele două procese se produc simultan : în cunoașterea activă a mediului înconjurător, copiii încearcă, concomitent, să încadreze noile cunoștințe în rândul celor deja existente și să genereze cunoștințe noi.

Caseta nr. 1



Elvețianul Jean Piaget este considerat unul dintre primii zece psihologi ai tuturor timpurilor. Cu o pregătire multiplă – biolog, logician, epistemolog, psiholog, pedagog – el a subordonat datele oferite de aceste discipline obiectivului său principal : *explicarea nașterii și evoluției capacităților cognitive individuale* (epistemologia genetică). Este autorul uneia dintre cele mai complete și cunoscute teorii asupra inteligenței. Metodologia sa de cercetare poartă, și ea, amprenta originalității.

Piaget are o operă impresionantă. A publicat peste 700 de lucrări științifice (1.322, împreună cu traducerile). Dintre lucrările sale editate și în România, menționăm : *Psihologia copilului* (f.a.) ; *Psihologie și pedagogie* (1972) ; *Epistemologia genetică* (1973) ; *Nașterea inteligenței la copil* (1973) ; *Construirea realului la copil* (1976).

Specificul teoriei este acela că se referă la inteligență preponderent din perspectiva dezvoltării proceselor intelectuale logice și precizează patru etape ale evoluției cognitive umane :

- **stadiul senzorio-motor (0-2 ani)** : în această perioadă, copiii descoperă relațiile dintre ceea ce percep și propriile acțiuni (de obicei motorii). Ei sunt foarte interesați de tot ceea ce le oferă sunete sau imagini interesante, iar în primul an de viață învață să pună ceea ce fac în legătură cu oamenii sau cu obiectele din jur. În principiu, ei caută să învețe cum să reacționeze la schimbările mediului și cum să îl controleze. Cea mai importantă achiziție în această perioadă (care debutează după vârsta de 6 luni și se încheie la 24 de luni) este *permanența obiectelor* – conștientizarea faptului că obiectele există, chiar dacă nu mai sunt vizibile.
- **stadiul preoperațional (2-7 ani)** : deprinderea mersului și a limbajului sunt cele mai importante realizări ale perioadei și ambele fac din copilul preșcolar un explorator perseverent al mediului înconjurător. Trei sunt caracteristicile principale ale stadiului : 1) apare un anume tip de *gândire cauzală*, prin care copiii încearcă să-și explice ceea ce se petrece în jur (dar nu putem vorbi de un raționament logic, de aceea stadiul este numit pre-operațional), 2) *amestecul realului cu imaginarul* (de exemplu, credința în Moș Crăciun) și imposibilitatea de a trece dincolo de aparențe (de exemplu, pentru un copil de 3 ani o față îmbrăcată băiețește va fi percepută drept băiat) și 3) *egocentrismul*, faptul că la această vârstă copiii nu pot vedea lucrurile din punctul de vedere al celuilalt, ci numai din propria perspectivă.

- **stadiul operațiilor concrete (7-11 ani):** stadiul este considerat un „punct de cotitură” în evoluția inteligenței la copil. În această etapă, copiii încep să aplice reguli logice operațiilor de transformare a informațiilor pentru a rezolva problemele cu care se confruntă. Achizițiile cele mai importante ale stadiului sunt *clasificarea*, *categorizarea* (inclusiv conceptul de număr) și *conservarea* proprietăților fizice ale obiectelor (de exemplu, înțelegerea faptului că volumul unui lichid este constant indiferent de forma recipientului în care se află acesta). Acum, copilul trebuie să aibă un corespondent concret în realitate, manipularea simbolurilor abstracte fiind dificilă. Inteligența lui este inductiv-logică și concretă.
- **stadiul operațiilor formale (11-15 ani):** în această etapă, tinerii sunt capabili să lucreze cu concepte abstracte și să facă operații cu operații (combinări, permutări, aranjamente). Consecința se manifestă în planul logicii gândirii. Ea devine deductivă, ceea ce presupune competența de a face raționamente nu numai pornind de la fapte (ca în logica inductivă), ci și de la ipoteze (*dacă...*, *atunci...*).

Meritul lui Piaget este acela de a fi arătat modul în care evoluează inteligența, faptul că ea își are originea în interacțiunile senzorio-motorii ale copiilor cu mediul înconjurător încă înainte de achiziționarea limbajului. Teoria sa este de natură constructivistă, deoarece insistă mult pe *construirea* inteligenței pe baza interacțiunilor dintre individ și mediul său.

Este și o teorie *genetică* pentru că se axează pe explicarea nașterii (genezei) și evoluției proceselor cognitive.

► Teoria factorială

Teoria factorială susține caracterul complex, multidimensional al inteligenței. Charles Spearman, psiholog britanic care a trăit la începutul secolului XX, a examinat performanțele mai multor oameni în îndeplinirea unor sarcini (orientare în spațiu, calcul aritmetic, evaluarea unor sunete muzicale). El a constatat că performanța unei persoane la o singură sarcină corelează (relaționează) pozitiv cu cea de la celelalte sarcini. Pe această bază, Spearman a dedus că toate sarcinile respective trebuie să aibă ceva în comun, iar succesul oamenilor depinde de posedarea unei aptitudini generale, numite *factor g*. Întrucât acest factor *g* era atât de important în toate sarcinile, a fost considerat cel mai important aspect al inteligenței. Pe lângă factorul *g*, Spearman a susținut și existența unor factori *s* (specifci), diferiți de la o sarcină la alta, în funcție de condițiile concrete ale activității (artistice, științifice, sportive). Teoria lui Spearman este cunoscută sub numele de *teoria bifactorială* a inteligenței.

Dezvoltând teoria lui Spearman, psihologul american L.L. Thurstone, maestrul analizei factoriale, a identificat șapte factori (numiți abilități mentale primare) ca fiind elemente de bază ale inteligenței :

- 1) *Înțelegere verbală* (abilitatea de a înțelege semnificația cuvintelor) ;
- 2) *Fluență verbală* (abilitatea de a găsi rapid cuvintele) ;
- 3) *Aptitudinea numerică* (abilitatea de a lucra cu numere, de a efectua calcule) ;

Concepte-cheie

- factor **g**
- factori **s**

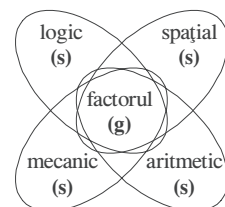


Figura nr. 1. Relația dintre factorul *g* și factorii *s*

- 4) *Aptitudini spațiale* (abilitatea de a vizualiza raporturile formă-spațiu) ;
- 5) *Rapiditatea percepției* (abilitatea de a surprinde rapid detaliile, de a sesiza asemănările și deosebirile dintre imaginile prezentate) ;
- 6) *Memoria* (abilitatea de a reproduce stimulii verbali) ;
- 7) *Raționament inductiv și deductiv* (abilitatea de a găsi o regulă generală în instanțele prezentate).

L. Thurstone elaborează un set de teste cu scopul evaluării fiecăreia dintre abilități. Acești factori nu sunt complet independenți, ei se întrepătrund, ceea ce asigură o susținere conceptului de factor general de inteligență al lui Spearman. În concluzie, abordarea factorială vede inteligența ca o aptitudine generală (factorul **g**) rezultată din combinarea, într-o anumită măsură, a mai multor aptitudini specifice (factori **s**).

▶ Teoria inteligențelor multiple

Howard Gardner a propus o abordare a inteligenței similară, din mai multe puncte de vedere, cu teoria factorială. Gardner introduce noțiunea de *inteligență multiplă*, susținând că nu există doar un singur tip de inteligență, ci, se pare, cel puțin șapte tipuri distincte de inteligență. Acestea sunt :

- 1) inteligența lingvistică ;
- 2) inteligența logico-matematică ;
- 3) inteligența spațială ;
- 4) inteligența muzicală ;
- 5) inteligența corporal-kinestezică ;
- 6) inteligența interpersonală ;
- 7) inteligența intrapersonală.

Primele trei tipuri sunt componente obișnuite ale inteligenței și sunt măsurate de testele standard de inteligență. Ultimele patru tipuri de inteligență par a ține mai degrabă de domeniul aptitudinilor speciale și se dezvoltă într-o măsură mai mare sau mai mică în funcție de ereditate, pregătire și de ceea ce promovează mediul cultural. Ideile lui Gardner cu privire la inteligențele multiple sunt incitante mai ales dacă măsurarea acestor abilități vor putea permite predicția performanțelor profesionale viitoare ale individului. De exemplu, măsurarea inteligențelor interpersonală și intrapersonală ar putea ajuta la explicarea faptului de ce unele persoane cu note foarte bune în toți anii de școală eșuează mai târziu în viață și în carieră, în timp ce altele, cu note mult mai slabe, fac cariere de succes, devin lideri carismatici etc.

Concepte-cheie

- inteligență multiplă

3.4. Măsurarea inteligenței

Primele teste de inteligență au apărut cu mult înainte ca în psihologie să se facă descoperiri fundamentale în domeniile memoriei și gândirii.

Primul test de inteligență a fost realizat în 1905 de Alfred Binet și Theodore Simon la cererea Ministerului Francez al Instrucției Publice, care dorea să identifice copiii cu serioase deficiențe intelectuale pentru a le asigura o educație specială. Testul lor de



Alfred Binet (1857-1911), psiholog francez, creatorul primului test psihometric de evaluare a inteligenței ca aptitudine

intelență era format din 30 de sarcini aranjate în ordinea crescătoare a dificultății ; copiii începeau cu probele cele mai ușoare și testul era întrerupt atunci când ei nu mai reușeau să rezolve nici o sarcină. Numărul de probe rezolvate corect de elevi indica *vârsta lor mentală* (de exemplu, dacă un copil de 5 ani efectua probe specifice celor de 7 ani, atunci acesta avea vârsta mentală de 7 ani), pe baza acestora elevii fiind apreciați conform unui etalon de dezvoltare mentală.

La zece ani de la apariția testului Binet-Simon, L.M. Terman de la Universitatea Stanford din Statele Unite a îmbunătățit proba inițială și a propus faimosul concept **IQ** (din englezescul *intelligence quotient* – coeficient de inteligență). Acest **IQ** reprezintă raportul dintre vârsta mentală și cea cronologică a unei persoane și se exprimă în procente. Astfel, un scor **IQ** de 100 indică un raport perfect între cele două vârste, un scor de 120 arată că un individ este cu 20% mai dezvoltat mental decât vârsta sa cronologică, iar scorul **IQ** de 80 demonstrează o subdezvoltare mentală de 20% față de vârsta cronologică. Când **IQ** este mai mare de 130, el indică o *supradotare intelectuală*, iar când **IQ** este sub 69 indică o *retardare mentală*. Cea mai mare parte a populației are un **IQ** cuprins între 85 și 115 (conform scării Stanford-Binet). Doar aproximativ 1% din populația globului are un **IQ** mai mare de 135. Chiar dacă în prezent scorurile **IQ** nu mai sunt calculate astfel, ci prin raportare la media performanțelor persoanelor de vârstă similară, acestea sunt folosite pentru a prezice performanțele viitoare ale unei persoane pe baza rezultatelor la probele incluse în testul de inteligență.

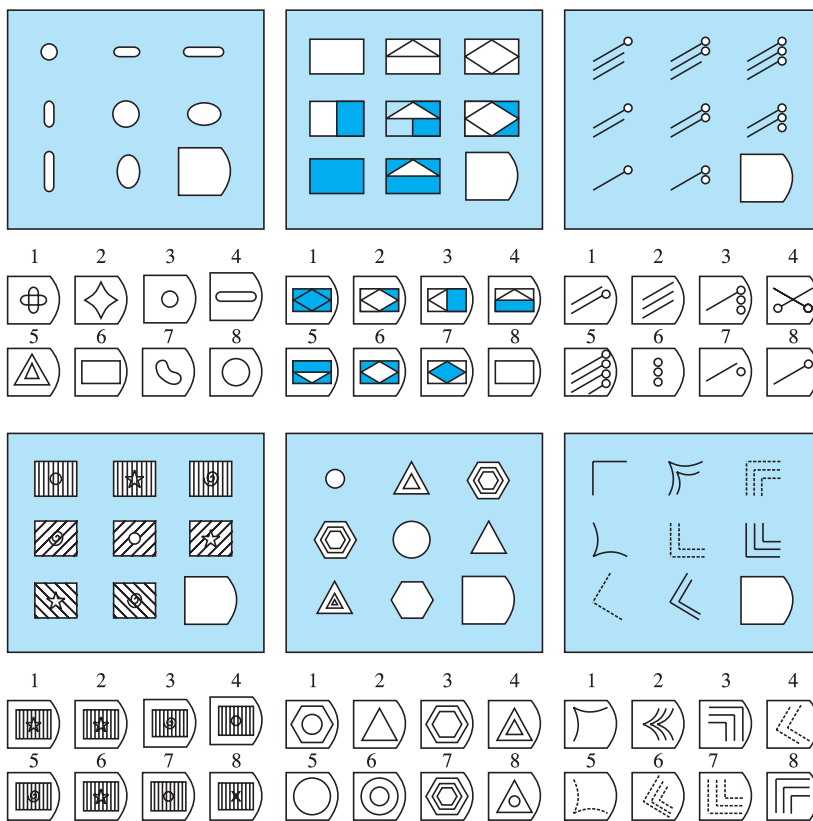
Orice test de inteligență complet trebuie să includă mai multe subteste, fiecare dintre ele fiind destinat să măsoare o aptitudine specifică. Spre exemplu, testul Stanford-Binet (variantea a patra, revizuită în 1985) cuprinde următoarele subteste, fiecare compus din mai multe sarcini simple, specifice vârstei subiecților (care poate fi cuprinsă între 2 și 26 de ani): 1) *raționament verbal*, 2) *raționament abstract/spațial*, 3) *raționament cantitativ* și 4) *memorie de scurtă durată*. Alte teste cunoscute, cum sunt cele concepute de David Wechsler în variante pentru adulți și copii, diferă de proba Binet-Simon prin faptul că includ subteste separate în două mari categorii: *probe verbale* și *probe de performanță* (nonverbale). Această împărțire prezintă avantajul că putem identifica persoanele cu probleme de comunicare verbală și pe acela că probele nonverbale nu sunt atât de dependente de mediul cultural al subiecților.

Concepte-cheie

- coeficient de inteligență (IQ)

Exercițiu

Încercați să rezolvați câțiva itemi adaptați după o probă de inteligență nonverbală, Matricile Progressive Raven. Sarcina este de a preciza care dintre cele 8 figuri prezentate sub fiecare imagine completează în mod logic imaginea de deasupra, ce are partea din dreapta jos lipsă (soluția se află la sfârșitul subcapitolului).



Exemple de itemi similari cu cei din testul Matricile Progressive Raven

► **Teste de aptitudini și teste de capacitate**

Psihologii obișnuiesc să facă distincție între două tipuri de teste : *testele de aptitudini* și *testele de capacitate*. Un *test de aptitudini* urmărește să măsoare potențialul unei persoane de a efectua un anumit tip de sarcini. Spre deosebire de acestea, *testele de capacitate măsoară nivelul de cunoștințe sau performanțele* pe care cineva deja le posedă într-un domeniu. Spre exemplu, lucrările de control sau tezele pe care le dați la școală sunt considerate teste de capacitate pentru că ele măsoară cât știți la o anumită materie.

În practică însă, delimitarea foarte strictă a celor două tipuri este dificilă întrucât ambele măsoară combinat atât

Concepte-cheie

- teste de aptitudini
- teste de capacitate

aptitudinea, cât și capacitatea. De exemplu, persoanele cu o bună aptitudine de a raționa verbal vor avea un avantaj la orice probă de capacitate (pentru că aceasta implică înțelegerea cerințelor sau instrucțiunilor), dar și invers, persoanele care posedă, în general, un număr mare de cunoștințe vor face față cu succes unei probe de aptitudini verbale.

1-8, 2-6, 3-3, 4-4, 5-6, 6-2

Rezolvarea exercițiului de la pagina 104



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ **1.** Gândiți-vă la profesiile care v-ar interesa și descrieți aptitudinile care v-ar fi necesare.
- ▶ **2.** Comparați teoria genetică și cea factorială referitoare la inteligență. Comentați cum definesc cele două teorii inteligența.
- ▶ **3.** Exploratorii europeni care descriau populațiile băștinașe din zonele pe care le vizitau foloseau termenul *primitiv*. Desemna el faptul că acele persoane erau mai puțin inteligente decât europenii? Argumentați răspunsul.

4. Caracterul

4.1. Definiție și caracterizare

Cineva întinde unui sărac o monedă. Un elev ajută o bătrână să urce în tramvai. Un șofer părăsește locul accidentului pe care l-a comis. Toate acestea constituie fapte de conduită pe care le întâlnim frecvent în viața cotidiană. Pe baza lor, aproape involuntar, facem deducții cu privire la însușirile de personalitate ale celor care le-au produs. Spunem despre prima persoană că este miloasă, generoasă, despre elev că este bine crescut și politicos, iar despre șofer spunem că a dat dovadă de lașitate și lipsă de responsabilitate.

Situațiile descrise exprimă acțiuni singulare care pot să nu fie definitorii pentru însușirile de personalitate ale celor implicați. Unui psiholog îi sunt necesare mai multe fapte de conduită pentru a putea face generalizări asemănătoare celor de mai sus. Ceea ce ne interesează acum este faptul că însușirile descrise nu ne spun nimic despre dinamismul sau energia persoanelor în cauză, despre nivelul aptitudinilor, ci ne arată cum se comportă ele în relațiile cu semenii și valorile după care se conduc.

Însușiri precum generozitatea, modestia, politețea, simțul răspunderii, lașitatea, egoismul, hărnicia, lenea constituie *trăsături caracteriale*. Termenul *caracter* provine din limba greacă, unde însemna „pecete”, „tipar”. Plecând de aici, unii psihologi definesc caracterul drept *un mod de a fi, un ansamblu de însușiri psihice, caracteristice pentru un individ*. Definiția este mult prea largă, ea acoperind, mai curând, conceptul de personalitate decât pe cel de caracter. Termenul *caracter* are un înțeles special, chiar și în limbajul cotidian. Când spunem despre cineva că este „un om de caracter” sau, dimpotrivă, că este „un om lipsit de caracter”, avem în vedere o serie de însușiri care au o semnificație morală și interindividuală.

Caracterul desemnează ansamblul însușirilor psihice care privesc relațiile unei persoane cu semenii săi și valorile după care se conduce.

Caracterul nu se poate defini fără referire la valorile morale. El reprezintă *profilul psihomoral al omului* și se dezvăluie, cu deosebire, în faptele de conduită, în relațiile cu ceilalți, cu grupul din care face parte o persoană. Trăsăturile caracteriale exprimă moduri constante, stabilizate de conduită, și nu comportamente întâmplătoare, accidentale sau situaționale. Nu poți spune despre un elev că este mincinos numai pe baza faptului că, într-o situație oarecare, a ascuns părinților nota proastă pe care a luat-o la teză. Cunoscând trăsăturile caracteriale, putem prevedea, cu o anumită probabilitate, comportarea viitoare a unei persoane. Putem prevedea dacă va fi sau nu punctual la întâlnirea fixată, dacă ne va face sau nu un serviciu, dacă ne va spune adevărul cu privire la faptele săvârșite.

În timp ce temperamentul este în cea mai mare parte înăscut, *caracterul se formează pe parcursul vieții, ca urmare a integrării omului într-un sistem de relații sociale*, prin interiorizarea valorilor promovate de familie, grup de prieteni, societate, prin însușirea unor modalități de comportament.

În formarea trăsăturilor de caracter, un rol important îl are familia, prin modelele de conduită pe care le oferă, prin exigențele normative ce le instituie mai mult tacit, precum și prin valorile pe care le asumă și după care se conduce. Copilul preia aceste valori și modele de conduită pentru că ele vin de la persoane care sunt semnificative pentru el și au o anumită autoritate în grupul familial.

Intervin apoi mediul școlar, grupul de prieteni, mediul social. Integrat în aceste relații, copilul găsește un sistem de norme, valori și modele de comportament la care caută să se adapteze. El și le va asuma selectiv, în funcție de recompensele sau sancțiunile grupului. Dacă sunt aprobate de grup, atunci individul va avea tendința de a se conforma și a le respecta. Dacă, dimpotrivă, sunt dezaprobat de grup, individul le va evita, dacă nu chiar respinge. Din acest motiv, educația trebuie să creeze un mediu în care elevul să fie ferit de a alege comportamente indezirabile din punct de vedere moral și social.

Spre deosebire de temperament, care este scos de sub incidența valorizării morale, *caracterul este întotdeauna supus unei valorizări în baza distincției dintre bine și rău*. Omul poartă o responsabilitate morală pentru felul cum se comportă.

Caracterul este o instanță de control și valorificare a temperamentului. De exemplu, pot fi indivizi colerici din naștere, care, datorită educației și autoeducației, devin flegmatici în comportament, adesea numai ei fiind conștienți de adevărata lor „fire”. Trăsăturile caracteriale constituie și un suport pentru propulsarea aptitudinilor. Punerea în valoare a aptitudinilor și obținerea performanțelor în activitate sunt condiționate și de trăsături caracteriale precum perseverența, hărnicia, dorința autodepășirii.

Caracterul este expresia întregului sistem al personalității. El reglează din interior concordanța și compatibilitatea conduitei cu exigențele și normele promovate sau impuse la un moment dat de societate.

4.2. Analiza structurală a caracterului

În componența caracterului intră un ansamblu de atitudini și trăsături, proprii subiectului, exprimate de acesta în mod constant în comportamentul său.

Atitudinea este o modalitate de raportare față de anumite aspecte ale realității ce implică reacții afective, cognitive și comportamentale.

Definitorie pentru ceea ce numim atitudine este referința implicită sau explicită la valori. Valorile servesc drept standarde abstracte, principiile care organizează și controlează atitudinile. Problemele legate de formarea și dinamica atitudinilor vor fi analizate pe larg în capitolul consacrat atitudinilor sociale.

Psihologul Andrei Cosmovici consideră că atitudinea este întotdeauna *expresia unui motiv* și că aceeași atitudine poate ascunde motive foarte diferite. De aceea, mai importante sunt motivele care determină atitudinile. O persoană poate fi binevoitoare cu noi pentru că este bine crescută, fără a avea un motiv special, dar o poate face și pentru că dorește să ne ceară în schimb un serviciu.

Alături de atitudini, care exprimă orientarea persoanei, în componența caracterului intră și *trăsăturile de voință*, ce asigură traducerea în fapt a intențiilor și mobilizarea resurselor personalității pentru a face față solicitărilor. Trăsăturile de voință constituie componenta executorie a caracterului.

Cele două componente (orientativă și executorie) pot cunoaște grade diferite de dezvoltare. Când componenta orientativă este mai dezvoltată, individul știe ce trebuie să facă, dar nu are impulsul voluntar de a duce la bun sfârșit cele exprimate ca intenție. Când componenta voluntară este mai dezvoltată, se vorbește de un caracter dominat de voință, mai puțin preocupat de orientările atitudinale.

În psihologia românească, atitudinile care formează structura caracterului au fost sistematizate în trei grupe :

- 1) *atitudini față de societate și față de ceilalți oameni* (sinceritatea, cinstea, altruismul, spiritul de răspundere, dar și minciuna, individualismul, egoismul, lașitatea, lăgășeala) ;
- 2) *atitudini față de activitatea desfășurată* (disciplina, sânguința, conștiinciozitatea, spiritul de inițiativă, dar și indisciplinarea, lenea, neglijența, rutina, dezorganizarea) ;
- 3) *atitudini față de propria persoană* (modestia, încrederea în sine, sentimentul demnității personale, spiritul autocritic, dar și îngâmfarea, aroganța, sentimentul inferiorității).

La aceste atitudini se adaugă trăsăturile voluntare de caracter : *fermitatea, perseverența, stăpânirea de sine, curajul, bărbăția, spiritul hotărât, eroismul.*

Constatăm că trăsăturile caracteriale se prezintă în cupluri antonimice/contrastante : bun-rău, cinstit-necinstit, harnic-leneș, altruist-egoist. Nu se poate spune însă că o persoană ar dispune numai de una dintre trăsăturile perechi, cea pozitivă sau cea negativă. Trăsăturile opuse se găsesc la una și aceeași persoană în proporții și amestecuri diferite. Se știe, de pildă, că și curajosul are momente când îi este frică, după cum și cel fricos, în anumite situații, poate săvârși acte curajoase.

Caracterul nu se prezintă ca un simplu conglomerat de trăsături, ci ca un *sistem organizat și bine structurat*. Pornind de la concepția lui Gordon Allport cu privire la trăsăturile de personalitate (prezentată într-un capitol anterior), Paul Popescu-Neveanu și Mielu Zlate consideră că trăsăturile de caracter pot fi ierarhizate într-o *piramidă caracterială*. Așa cum există o *piramidă a conceptelor* (L.S. Vigotski), o *piramidă a trebuințelor* (A. Maslow), tot așa ar putea exista și o *piramidă a caracterului*, care cuprinde în vârf trăsăturile esențiale, dominante, cu cel mai mare grad de generalitate și pregnanță, iar spre bază trăsături din ce în ce mai particulare. Piramida caracterială este foarte diferită de la un individ la altul. În timp ce la un individ o trăsătură precum zgârcenia poate ocupa o

Concepte-cheie

- atitudine
- trăsături de voință

poziție dominantă, situându-se în vârful piramidei, la un altul, ea poate fi o trăsătură periferică și prea puțin exprimată, trăsătura dominantă fiind, spre exemplu, curajul sau spiritul de aventură.

Caracterul se definește și se recunoaște prin trăsăturile cardinale și prin cele centrale. De aceea, a cunoaște pe cineva înseamnă a-i determina însușirile dominante în construcția caracterului său.

Activitate

Realizați, fiecare dintre voi, pe două foi de hârtie, un autoportret caracterial și un portret caracterial al colegului de bancă. Schimbați foile în care este descris colegul de bancă și comparați versiunea colegului cu autocaracterizarea făcută. Profesorul va strânge toate autoportretele caracteriale și va organiza un joc „Ghicește cine este!”. Profesorul citește câte o caracterizare, iar elevii sunt invitați să identifice pe cine reprezintă.

Aplicație

Teofrast, în Antichitate, La Bruyère, în secolul al XVII-lea, au realizat portrete ale diverselor tipuri caracteriale : zgârcitul, lingușitorul, amabilul, lașul, ipocritul, înfumuratul etc. Iați portretul pe care Teofrast îl face zgârcitului :

„Zgârcenia este o economie ce întrece orice măsură. Zgârcit este omul care înainte de a fi împlinit luna bate la ușa datornicului și-i cere dobânda, chiar dacă aceasta nu face măcar o jumătate de obol. Când se află la o masă pregătită pe socoteala celor ce iau parte la ea, zgârcitul numără câte pahare a băut fiecare, iar zeița Artemis îi jertfește mai puțin decât oricare altul dintre cei prezenți. Dacă un cunoscut i-a procurat un obiect pe un preț scăzut, zgârcitul consideră că e îngrozitor de scump. Dacă sclavul i-a spart o oală ori o farfurie, îi scade din hrană. Dacă nevasta a pierdut un bănuț, cotrobăie prin oale, răscolește paturile, lăzile, caută până și în așternuturi (...). Casetele zgârciților de felul ăsta sunt doldora de bani ! Mușegaiul stă prins pe ele, iar pe chei s-a pus rugina. Zgârcitul poartă haina mai sus de genunchi, iar la baie aduce uleiul în sticle mititele ; se tunde la piele, îl găsești desculț și la prânz, iar când dă haina la curățat îndeamnă pe meșter să întrebuințeze argilă din belșug, ca să nu se păteze prea repede” (Jean de La Bruyère, *Caracterele sau moravurile acestui veac*, Editura pentru Literatură, București, 1968, vol. I, pp. 41-43).

Constatăm că trăsătura cardinală, zgârcenia, se impune în faptele de conduită, este coercitivă și își subordonează celelalte trăsături care devin secundare în raport cu aceasta. Pe baza trăsăturii dominante se poate prevedea, cu o anumită probabilitate, comportarea viitoare a persoanei.

Activitate

Identificați în scrierile literare ale diferiților autori (Nicolae Filimon, I.L. Caragiale, Mihail Sadoveanu, Shakespeare, Molière) fragmente care să ilustreze tipuri caracteriale.

Fiind o componentă de conținut a personalității, caracterul are un rol esențial în adaptarea și integrarea individului în viața socială. Prin intermediul trăsăturilor caracteriale persoana este apreciată și acceptată sau respinsă de cei din jur. Trebuie să avem în vedere și faptul că, formându-se pe parcursul vieții individului, caracterul poate fi modelat și influențat. Nu numai mediul social poate face acest lucru, ci și individul poate contribui la modelarea sa caracterială prin preluarea influențelor pozitive ale ambianței și contracararea celor negative.



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ 1. Comparați caracterul cu temperamentul.
- ▶ 2. Explicați rolul mediului social în formarea caracterului.
- ▶ 3. Realizați un portret caracterial al tipului lingvitor.

5. Creativitatea

5.1. Ce este creativitatea?

Termenul *creativitate* își are originea în cuvântul latin *creare*, care înseamnă „a zămisli”, „a făuri”, „a naște”. El a fost introdus de psihologul american Gordon Allport (1937) și înlocuiește vechii termeni *spirit inovator*, *inventivitate*, *talent*. Prima încercare de studiere pe baze științifice a creativității o datorăm lucrării savantului englez Francis Galton, *Hereditary Genius* (1869). Cercetând arborele genealogic al unui număr considerabil de familii celebre, din care, timp de mai multe generații, au provenit mari personalități creatoare, Galton trage concluzia că ereditatea este factorul determinant al forței creatoare și că oamenii geniali sunt înzestrați cu aptitudini intelectuale excepționale.

Creativitatea poate fi definită drept „capacitatea de a imagina răspunsuri la probleme, de a elabora soluții inedite și originale” (E. Limbos) sau „un complex de însușiri și aptitudini psihice care, în condiții favorabile, generează produse noi și de valoare pentru societate” (Al. Roșca).

Examinarea definițiilor creativității conduce la concluzia că *noutatea*, *originalitatea*, *ingeniozitatea* și *valoarea teoretică* sau *practică* reprezintă trăsături esențiale ale activității creatoare. Multă vreme creativitatea a fost considerată apanajul oamenilor de geniu, al unei minorități, iar cercetarea s-a orientat exclusiv spre studierea vieții și activității persoanelor înalt creative. J.P. Guilford a susținut însă că fenomenul creativității reprezintă o trăsătură general umană și că toți oamenii pot fi distribuiți, la niveluri diferite, pe o scală continuă a creativității. Alexandru Roșca preciza că, în sens larg, creativitatea se referă și la găsirea de soluții, idei, probleme, metode care nu sunt noi pentru societate, dar la care s-a ajuns pe cale independentă. De exemplu, rezolvarea de către un elev a unei probleme, la o anumită materie de învățământ, se consideră că este creatoare dacă se realizează într-un mod diferit decât cel prezentat în manual sau de profesor la clasă, chiar dacă modul de rezolvare nu este nou pentru știință.

În aceste condiții, putem considera că există o creativitate cotidiană, obișnuită, manifestată ori de câte ori oamenii rezolvă o situație problematică, și o creativitate de nivel înalt, accesibilă unei minorități. I.A. Taylor face diferențieri mai fine și numește cinci niveluri ale creativității :

- 1) *creativitatea expresivă* – este forma fundamentală a creativității care nu este condiționată de nici o aptitudine și este cel mai ușor de surprins în desenele copiilor. Caracteristicile principale ale acestui nivel al creativității sunt spontaneitatea și libertatea de exprimare ;
- 2) *creativitatea productivă* – este nivelul specific tehnicienilor pentru că presupune însușirea unor deprinderi care permit îmbunătățirea modalităților de exprimare a creației ;
- 3) *creativitatea inventivă* – este cea care se valorifică prin invenții și descoperiri și care pune în evidență capacitatea de a sesiza relații noi și neobișnuite, căi noi de interpretare a unor realități cunoscute ;
- 4) *creativitatea inovativă* – presupune înțelegerea profundă a principiilor fundamentale ale unui domeniu (artă, știință) și apoi modificarea decisivă a abordării unui anumit fenomen. Vorbim în acest caz de inovații, care reprezintă aporturi semnificative și fundamentale într-un domeniu ;
- 5) *creativitatea emergentă* – este nivelul suprem al creativității la care ajung foarte puțini indivizi și presupune descoperirea unui principiu, a unei idei care să revoluționeze un întreg domeniu de cunoaștere. Este cazul, de exemplu, al principiului evoluționist al lui Darwin sau al teoriei relativității a lui Einstein. Este vorba despre cel mai greu nivel de înțeles și de explicat, iar cei ce ating acest nivel sunt calificați drept genii.

Creativitatea este un fenomen extrem de complex, cu numeroase fațete sau dimensiuni. Din acest motiv, cercetarea creativității s-a concentrat asupra următoarelor aspecte :

- procesul creației ;
- personalitatea creativă ;
- produsul creației ;
- contextul creației.

5.2. Procesul creației

▶ a) Fazele procesului de creație

Primele analize ale procesului de creație au urmărit surprinderea modalităților prin care se ajunge la realizarea unui produs creativ, ceea ce a condus la identificarea unei serii de etape sau faze distincte. Cea mai cunoscută prezentare a fazelor procesului de creație aparține psihologului Graham Wallas. El sugerează existența a patru faze : (a) prepararea ; (b) incubația ; (c) iluminarea ; (d) verificarea.

Prepararea este faza inițială și obligatorie a oricărui act de creație. În această fază, creatorul sesizează problema și o formulează în termeni foarte clari, analizează datele problemei, enunță și testează diferite ipoteze rezolutive. Este necesară o pregătire intensă și de lungă durată în legătură cu problema pe care creatorul își propune să o rezolve, o informare minuțioasă asupra istoricului problemei, asupra tentativelor altora de a o soluționa și abia apoi se emit ipoteze rezolutive. În cazul în care problema nu poate fi

rezolvată, creatorul o lasă deoparte, ceea ce reprezintă un fel de „distanțare de problemă” care marchează trecerea la faza de incubație.

Incubația se petrece în inconștient (sau în subconștient, după unele explicații psihanalitice) și poate fi de mai lungă sau de mai scurtă durată (minute, ore, zile, luni sau chiar ani). Ea pare o perioadă pasivă, de abandonare a efortului. Se presupune însă că în această fază au loc o serie de prelucrări paralele, se stabilesc conexiuni care nu au fost efectuate anterior. Inconștientul nu creează nimic prin sine însuși. De aceea, șansele de a obține soluții creative la o problemă depind de cât de susținută și eficientă a fost faza de preparare, de bogăția datelor acumulate.

Iluminarea (inspirația, intuiția) este momentul în care soluția problemei apare brusc în câmpul conștiinței. Materialul acumulat duce dintr-o dată la o înțelegere clară, sintetică a problemei.

Uneori se folosește termenul *inspirație* ori *intuiție* în loc de iluminare. Iluminarea se poate produce în situații dintre cele mai inedite ce nu par a avea vreo legătură cu problema respectivă. Henri Poincaré, ilustru matematician și filosof al științei, descrie modul în care, într-o seară, în momentul în care se pregătea să urce în trăsură ce urma să-l ducă la operă, i-a venit în minte soluția unei probleme la care lucrase foarte multă vreme. Întors acasă, a transcris totul pe hârtie și și-a dat seama că rezolvarea este foarte bună. Pasteur avertiza însă asupra faptului că întâmplarea ajută numai o minte pregătită. În spatele aceluși moment de inspirație se află de fapt luni și chiar ani de cercetare perseverentă, de îndoială, de căutări febrile și reflecții asupra problemei respective.

Verificarea este faza finală a procesului de creație, în care soluția găsită este testată, examinată pentru eliminarea unor posibile erori sau lacune.

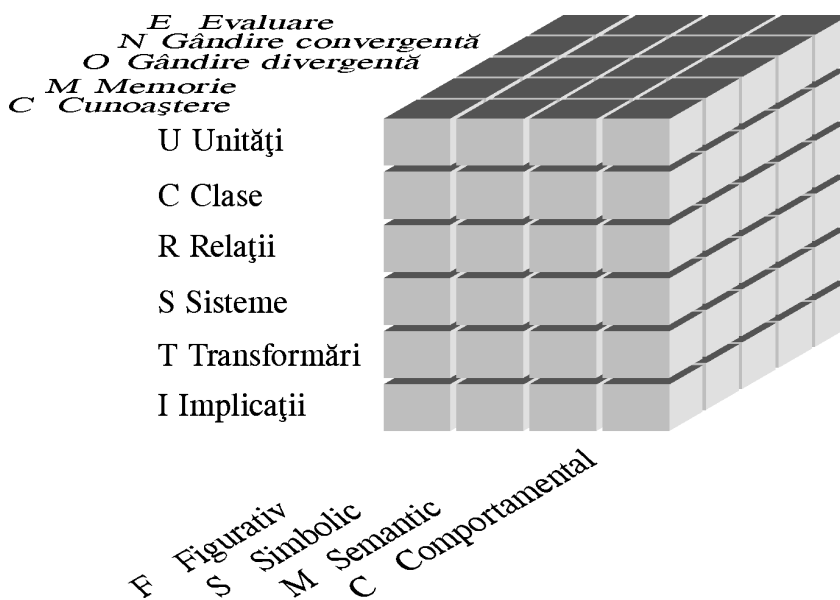
Activitate

Găsiți în istoria științei exemple de descoperiri care s-au produs în situații inedite sau prin asocieri întâmplătoare (de exemplu, modul în care Fleming a descoperit penicilina).

b) Factori cognitivi implicați în procesul creației

Pentru a surprinde esența procesului de creație, o serie de cercetări au fost orientate către identificarea factorilor cognitivi implicați în acest proces. În mod tradițional, creativitatea a fost asociată cu imaginația. Inițial, Th. Ribot, apoi Al. Osborn se pronunță pentru *imaginația creatoare* sau *constructivă* ca proces predilect al creativității. Pentru Th. Ribot, imaginația creatoare este sinonimă cu invenția, cu o lungă serie de încercări, de ipoteze în care spiritul cheltuiește o mare cantitate de efort și de geniu. Unii autori au mers mai departe, considerând creativitatea drept numele mai nou al imaginației, nume care aproape l-a eliminat pe cel vechi.

Pentru înțelegerea cât mai adecvată a procesului creației, J.P. Guilford elaborează un model al structurii intelectului, capabil să asume și dimensiunea creativității. Conform acestui model, fiecare capacitate intelectuală se definește prin trei parametri: *operații* (cunoaștere, memorie, gândire convergentă, gândire divergentă, evaluare), *conținuturi* (figural, simbolic, semantic, comportamental) și *produse* (unități, clase, relații, sisteme, transformări, implicații).



Modelul structurii intelectului (J.P. Guilford)

Realizând distincția dintre *gândirea convergentă* (gândirea algoritmică în care se pornește de la informația dată pentru a da un răspuns unic, într-o manieră unică) și *gândirea divergentă* (gândirea care merge în diferite direcții și care caută soluții variate, inedite de rezolvare a problemelor), Guilford asociază creativitatea cu gândirea divergentă. Gândirea divergentă este pluridimensională, plastică și adaptabilă. Subiectul schimbă procedurile și perspectivele, utilizând registre de cunoaștere diferite.

Gândirea divergentă se caracterizează prin :

- fluența* sau *fluiditatea* exprimă rapiditatea și ușurința de a produce, în anumite condiții, cuvinte, idei, asociații, propoziții sau expresii.
- flexibilitatea* exprimă capacitatea de a modifica și restructura eficient mersul gândirii în situații noi, de a găsi soluții cât mai variate de rezolvare a problemelor, de a opera transferuri, de a renunța la ipoteze vechi și de a adopta cu ușurință altele noi.
- originalitatea* este capacitatea de a emite idei noi, soluții ingenioase, neconvenționale, neobișnuite. Se consideră a fi originale acele răspunsuri care frapază, care sunt ieșite din comun, care ocolesc căile bătătorite de rezolvare.
- elaborarea* se referă la capacitatea de a planifica o activitate ținând seama de cât mai multe detalii, de a anticipa rezultatul final, de a dezvolta și finaliza o idee.

Un alt factor implicat în creativitate este *inteligența*. Relația dintre inteligență și creativitate a fost îndelung investigată, iar rezultatele au arătat că performanța creativă presupune și un anumit nivel al inteligenței. În același timp, s-a stabilit că nivelul inteligenței crește proporțional cu nivelul creativității până la un anumit prag al coeficientului de inteligență (pragul a fost plasat la 115-120 IQ), dincolo de care creșterea nivelului inteligenței nu garantează o creștere concomitentă a creativității. Ceea ce înseamnă că pot

exista creatori cu un nivel normal al inteligenței, după cum pot exista persoane cu un IQ ridicat (aproape de 200, de exemplu), dar care să aibă o creativitate de nivel normal.

Analiza raportului inteligență-creativitate arată faptul că, în creație, de la un anumit nivel în sus, mai importanți decât inteligența sunt factorii motivaționali și de personalitate (curiozitate vie, interese dezvoltate, perseverență, sensibilitate ridicată față de un cerc larg de fenomene), factorii de mediu (mediul familial îndeosebi), precum și condițiile social-educative.

5.3. Personalitatea creativă

Procesul creației nu poate fi analizat separat de personalitatea creativă. Întrebările cele mai frecvente care se pun sunt: „cum putem recunoaște o persoană creativă?”, „prin ce trăsături se impune?”, „prin ce trăsături se individualizează și se diferențiază de ceilalți?”. Pentru a răspunde la întrebări, cercetătorii creativității au întocmit liste de însușiri, au creionat portrete, au susținut dominanța unor însușiri în raport cu altele. Prezentarea unui astfel de portret nu înseamnă însă că fiecare creator va trebui identificat și evaluat pe baza acestuia, urmând a fi descalificat dacă lipsește una dintre trăsături.

Iată o listă de trăsături ce sintetizează rezultatele mai multor studii asupra caracteristicilor motivațional-aptitudinale ale personalității:

- **Perseverență, voință.** Multe biografii de creatori din diferite domenii scot în evidență munca sisifică, sacrificiile și eforturile, uneori supraomenești, care se ascund în spatele unor realizări deosebite. Dacă citim biografia savantei poloneze Marie Curie, cea care împreună cu soțul ei, Pierre Curie, a descoperit poloniul și radiul, vom avea imaginea drumului lung și plin de obstacole care a trebuit parcurs: închipuiți-vă în plină iarnă o femeie – Marie Curie – stând ore și zile în șir în curtea șopronului pentru a urmări calcinarea, dezagregarea minereului răsturnat din căruțe, sufocată de fum, înfrigurată de zloata de afară, notând fiecare fază a cercetării „Marie a continuat să prelucraze kilogram cu kilogram tonele de reziduuri de peblendă (...). Cu îndârjita ei răbdare a fost în fiecare zi, timp de patru ani, un savant, un muncitor calificat, un inginer și un salahor”.
- **Deschiderea către experiențe noi** care semnifică disponibilitatea de a învăța, de a încerca noul, de a explora, de a fi curios.
- **Motivație intrinsecă.** Multe relatări despre persoanele creative scot în evidență nivelul înalt de motivare al acestora, faptul de a fi profund absorbite de munca lor pe care o consideră interesantă, provocatoare prin ea însăși și generatoare de bucurie și satisfacție.
- **Interese și preocupări variate,** hobby-uri multiple, unele dintre ele la nivel de performanță.
- **Nonconformism epistemic,** de cunoaștere, exprimat în independența în judecată, curaj în exprimarea opiniilor, curajul de a fi diferit de ceilalți. Nonconformismul persoanei creative se poate exprima și în plan comportamental, ceea ce poate determina dificultăți de adaptare și integrare în grupul social.
- **Toleranța la ambiguitate** este capacitatea persoanei creative de a opera mental cu concepte și imagini ambigue, nedefinite și slab organizate.
- **Curiozitatea** reprezintă o trăsătură foarte importantă a persoanei creative, care este în permanentă căutare de lucruri noi, dorește să știe cât mai multe, să descopere și să învețe. Iată o caracterizare a lui Thomas Alva Edison, care scoate în evidență această caracteristică: „Ceea ce îl deosebea pe micul Tom de alți copii era continua neliniște de-a ști cât mai multe, de-a descoperi lucrurile în sinea lor, în ascunsele

lor taine. Încă de la vârsta de 3-4 ani el vădea o vie curiozitate, un nepotolit interes pentru tot ce-l înconjură”.

- *Asumarea riscului* exprimat în faptul că nu se teme să încerce ceva nou, își asumă consecințele, este optimist și curajos.
- *Fond emoțional bogat*, este sensibil, trăiește intens toate evenimentele.
- *Încrederea în forțele proprii* și înclinația puternică spre realizare de sine.
- *Capacitatea de a se angaja în urmărirea unor scopuri de perspectivă*: întotdeauna marii creatori își fac planuri pe termen lung.
- *Simțul umorului*.
- *Atras spre complexitate*, spre mister, spre neobișnuit.

5.4. Produsul creației

Multe dintre definițiile creativității includ o judecată de valoare asupra produsului creației. Criteriile cel mai frecvent indicate pentru a aprecia că un produs este creativ sunt: *noutatea, unicitatea, originalitatea, valoarea, utilitatea socială*.

Date fiind aceste criterii, problema care se pune este cine evaluează. Teresa Amabile preferă o evaluare a creativității prin consensul experților în domeniu. Este necesară crearea unui juriu de experți care are rolul de a clasifica și ordona creațiile, respectând criteriile noutății și adecvării acestora. Totuși, autoarea nu exclude apariția unor dificultăți atunci când lucrarea este atât de originală încât experții nu reușesc să-i recunoască meritele. Există multe cazuri în care lucrări înalt creative au fost inițial respinse în acest mod. De exemplu, logica matematică a fost socotită la început drept „stearpă și inutilă”, iar psihanaliza – „un scandal public”. Alteori, trecerea timpului poate să facă valoarea unei descoperiri mai puțin importantă decât a fost considerată inițial.

5.5. Contextul creației

Creativitatea nu depinde numai de individ, ci și de contextul social, de condițiile economice, de mediul familial și de starea generală a culturii. Factorii sociali intervin ca susținători sau inhibitori ai creativității. Studiile realizate în această direcție au arătat că mulți dintre copiii înalt creativi provin din familii ce încurajează un astfel de comportament. Astfel, părinții ce stimulează independența copiilor, nu sunt excesiv de protectori sau autoritari, încurajează copiii în afirmarea opiniilor proprii au copii mai creativi decât cei ale căror relații cu copiii lor sunt reci, dominante și care tind să le limiteze libertatea.

În mediul școlar, un rol important îl are stilul educațional al profesorului. Astfel, profesorul care facilitează dezvoltarea creativității elevilor se caracterizează prin faptul că folosește strategii menite să cultive flexibilitatea intelectuală, îndrumă elevii să gândească în mod independent, îi încurajează să pună întrebări, să manifeste toleranță față de ideile noi, să acționeze liber, să abordeze o problemă din unghiuri de vedere diferite, să caute în mod independent soluții la probleme, să își asume responsabilități. În schimb, profesorii care inhibă creativitatea sunt rigizi, hipercritici, autoritari, descurajează exprimarea liberă a opiniilor, acordă prioritate ideilor și întrebărilor ce vin în sprijinul propriilor argumente și le ignoră sau le resping pe cele ce le contrazic, nu sunt disponibili în afara orelor de curs.

Exercițiu

1. Imaginați-vă cât mai multe lucruri pe care ar putea să le reprezinte următoarele desene.



2. Găsiți cât mai multe asemănări posibile între următoarele cupluri de obiecte: vioară-pian; cartof-morcov; ceas-mașină de scris.
3. Găsiți cât mai multe utilizări neobișnuite pentru următoarele obiecte: un ziar, un ac, o cărămidă, o radieră, o cheie, o pălărie.
4. Gândiți-vă ce s-ar întâmpla dacă:
 - a) am putea auzi tot ce gândesc ceilalți oameni;
 - b) oamenii ar dobândi dintr-o dată capacitatea de a trece prin pereți.
5. Gândiți-vă ce ameliorări ar putea fi aduse unei mașini de spălat pentru a fi cât mai eficientă (adaptare după M. Roco, *Creativitate și inteligență emoțională*, Polirom, 2004).



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ 1. Găsiți exemple de personalități din diferite domenii care au manifestat o creativitate timpurie și s-au afirmat de la vârste foarte fragede. De asemenea, găsiți exemple de manifestări târzii ale creativității.
- ▶ 2. Identificați în clasa voastră colegi cu un potențial creativ pe baza realizărilor lor deosebite la diferite discipline școlare. Caracterizați comportamentul acestora în timpul lecțiilor, în recreații, în activitățile extrașcolare. Comparați trăsăturile obținute cu portretul personalității creative prezentat în lecție.
- ▶ 3. Găsiți în biografiile unor creatori din diferite domenii ilustrări ale trăsăturilor lor de personalitate sau ale manierei de lucru.

6. Diferențe individuale în manifestarea personalității

6.1. Adevăruri generale – adevăruri singulare

Să ne reamintim faptul că fiecare ființă umană este unicat. Ca atare, este firesc să ne punem întrebarea în ce măsură adevărurile teoretice generale pe care le-ați aflat până acum despre personalitate sunt acoperitoare pentru fiecare dintre noi.

Știm că ele au o bună validare raportate la oameni în general. Valoarea lor *explicativă* este de necontestat. La toți oamenii temperamentul este responsabil de natura reactivității și a autocontrolului, inteligența dă măsura rapidității și calității adaptării la nou, iar caracterul acționează ca un „administrator” al personalității : alege și orientează resursele personale în funcție de o mare variabilitate de factori, inclusiv situaționali.

Însă, în plan *descriptiv* și pe ținte individuale, aceste adevăruri pot deveni insuficiente, nereușind să surprindă realitatea psihologică concretă a lui X sau Y. Este inteligența cea mai generală aptitudine adaptativă, dar care este maniera proprie în care funcționează ea la fiecare dintre noi? Pe ce tip de conținuturi obținem cele mai bune performanțe? Care este strategia individualizată în care procedăm? Se aseamănă ea cu o alta sau este unică? În ce situație inteligența ne joacă feste? La acest gen de întrebări, adevărurile generale, stabilite, de regulă, pe baze statistice, nu sunt decât punctul de pornire, un fundal la care ne putem raporta comparativ. Rezultatele ne pot arăta că în unele aspecte putem fi foarte asemănători cu ceilalți, iar în altele, de-a dreptul atipici.

Jocul dintre adevărurile generale și cele singulare poate să dea de furcă fiecăruia dintre noi, chiar și practicienilor. Până și eficientul Sherlock Holmes se simțea încurcat : „În timp ce fiecare individ este o enigmă insolubilă, în grup el devine o certitudine matematică. Niciodată nu poți prezice ce va face un individ, dar poți să spui cu precizie ce va face un număr mediu de persoane. Indivizii variază, dar procentajele rămân constante”.

Pentru a-și spori eficiența și a corela cele două tipuri de adevăruri, psihologia generală a fost obligată, pe măsura rafinării demersului său, să reclame dezvoltarea unei noi discipline : *psihologia diferențială*. Aceasta se ocupă tocmai de analiza variabilității umane, pe care o urmărește sub aspectul cauzelor, al formelor și dispersiei ei pe categorii de procese, funcții sau trăsături psihice, în legătură cu o multitudine de variabile : vârstă, sex, ocupație, nivel de școlarizare, mediu familial și educațional, statut social, cultură de apartenență etc.

Subpunctul care urmează, vă invit să-l dezvoltați și completați, într-o manieră activă, fiecare dintre voi sau în grup, pe baza exemplificărilor și exercițiilor propuse.

6.2. Varietatea diferențelor individuale

„Natura pare să fi mizat totul pe individualitate” – scria Goethe. Problema care apare este cât de frecvente și deosebite pot fi diferențele interindividuale. Dacă ele ar fi nesemnificative ca valoare și restrânse doar la anumite planuri ale personalității, problema cunoașterii și intervenției psihologice s-ar simplifica.

Unul dintre reputații psihologi, G.W. Allport, ne convinge, în cartea sa *Structura și dezvoltarea personalității* (1981), că ființa noastră stă hotărât sub semnul singularității. Diferențele interindividuale încep cu unicitatea patrimoniului genetic, a constituției noastre

corporale și merg până la detaliu, de pildă, felul în care simțim și ne exprimăm același tip de trăire, comună și altora. Pot să co-împărtășesc durerea, bucuria și oricare altă emoție sau sentiment, dar întotdeauna vor intra în joc *bucuria mea*, *durerea mea*, *emoția mea* etc.

În casețele ce urmează (1, 2, 3, 4, 5) găsiți doar câteva exemple din multitudinea celor care vă pot fi prezentate.

Caseta nr. 1. Variabilitatea glandulară normală

- Pituitara – între 350 – 1.100 mg
- Tiroida – între 8 – 50 mg
- Paratiroidele – între 30 – 300 mg (ca structură, numărul lobilor lor variază de la 2 la 12!)
- Testicolele – între 10-45 g
- Ovarele – între 2 – 10 g (variabilitatea individuală a numărului de ovule este cuprinsă între 30.000-400.000!)

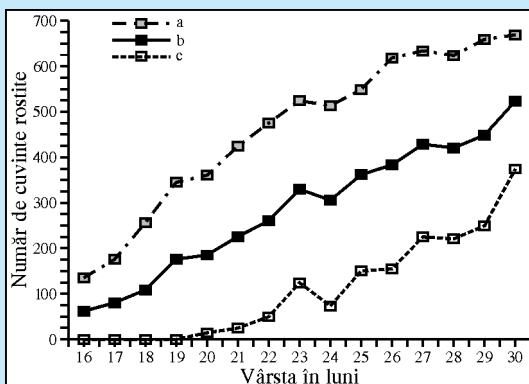
Caseta nr. 2. Variabilitatea schemei de creștere fizică

„Într-o cercetare desfășurată pe parcursul a 12 ani s-au făcut măsurători anuale ale creșterii a 3.000 de copii. Deși tendințele generale se respectau – *toți copiii creșteau și prezentau puseul pubertar* –, indicii difereau atât de mult de la un copil la altul, încât autorii studiului au consemnat că «*nu s-au constatat două cazuri care să aibă exact aceeași schemă de dezvoltare*».”

Identificați concluziile acestei cercetări. Doar una dintre variantele de mai jos este în acord cu ele. Încercuți-o!

- a) fiecare persoană este unicat, deci norme generale ale dezvoltării sunt imposibil de stabilit;
- b) oamenii parcurg etapele creșterii în ritmuri variate și într-o ordine individuală;
- c) oamenii parcurg aceleași etape ale creșterii, dar cu diferențe de ritm, formă și intensitate.

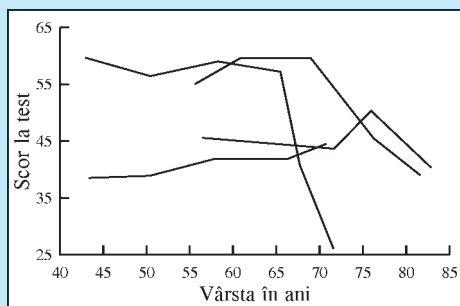
Caseta nr. 3. Categoriile de variabilitate în însușirea limbajului



Curba a) indică performanțele a 10% dintre copii, cei mai avansați;
 Curba b) indică performanțele a 80% dintre copii;
 Curba c) indică performanțele a 10% dintre copii, cei mai puțin avansați.

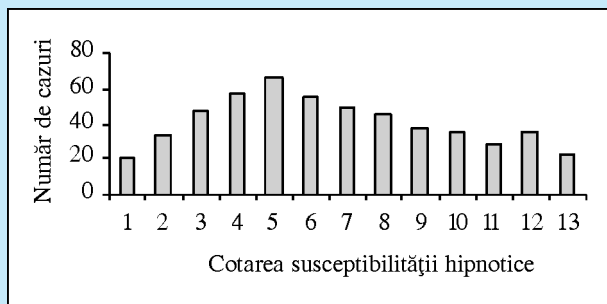
Exercițiu : a) Comparați „startul” lingvistic al celor trei grupe de copii ca performanță și ritm. Ce observați? ; b) Cine prezintă o distanță a performanței finale mai mare față de grupul majoritar – copiii mai avansați sau cei mai puțin avansați?

Caseta nr. 4. Traseele de performanță a patru adulți într-o probă de vocabular



Exercițiu : a) Ca și în caseta nr. 3 și aici sunt trasee de dezvoltare referitoare la limbaj. Prin ce se deosebesc însă? Enumerați câteva diferențe; b) Comparați performanțele inițiale și cele finale ale persoanelor de 45 de ani. Ce observați sub aspectul variabilității lor în cele două momente?; c) Dar în cazul celor doi subiecți de 55 de ani?; d) Ce asemănare sesizați între subiectul de 45 de ani, respectiv 55 de ani, cu performanțele inițiale mai scăzute?; e) Ce legătură are proverbul „*Cei din urmă, vor fi cei dintâi*” cu rezultatul de ansamblu al cercetării?; f) Poate o astfel de cercetare să impună un adevăr psihologic general?

Caseta nr. 5. Diferențe interindividuale în gradul de hipnotizabilitate



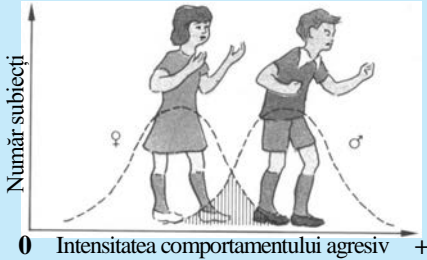
Exercițiu : a) Ce ne spun histogramele? Dintre cei 533 de subiecți investigați, sunt mai numeroși cei hipnotizabili sau cei mai puțin hipnotizabili? Pentru a calcula, luați valoarea 7 de pe abscisă ca fiind mijlocul scalei. Excludeți-i din numărare pe cei din această categorie-reper; b) Ce puteți spune, observând cele două categorii polare extreme: cei mai puțin hipnotizabili (1) și cei foarte hipnotizabili (13)?

Este firesc să ne întrebăm ce alte tipuri de variabilități pot alimenta diferențele interindividuale. Dintre cele pe care le au psihologii în vedere, cel mai adesea, menționăm: *diferențele de sex* (caseta nr. 6), *diferențele interculturale* (casetele nr. 7 și 8), *cele de vârstă* (caseta nr. 9) și *cele intergeneraționale* (caseta nr. 10). Este evident că fiecare dintre cele patru tipuri pot fi urmărite în toate planurile și aspectele personalității. O mențiune aparte suscită *diferențele intraindividuale*. Numite și *diferențe intrapersonale sau intrapsihice*, acestea surprind schimbările semnificative pe care fiecare dintre noi le trăim sub influența unor contexte speciale (accident, divorț, șomaj) sau a determinismelor, interne și externe, proprii dezvoltării ontogenetice (copilărie, adolescență, tinerețe etc. – caseta nr. 11). Este astfel posibil ca o diferență ne semnificativă între două persoane (de exemplu, asumarea responsabilității) să devină, ulterior, semnificativă în urma variabilității intrapersonale a unuia dintre ei sau a ambilor.

Activitate

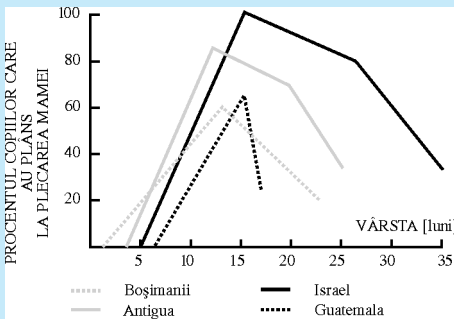
Imaginați o situație care să ducă la un astfel de caz.

Caseta nr. 6. Variabilitatea agresivității (forme, intensitate) între băieți și fete



Exercițiul : a) Ce ne indică reprezentarea grafică : cine sunt mai agresivi, fetele sau băieții ? ; b) Cum se distribuie agresivitatea în grupul de fete față de cel de băieți ? Sunt mai mulți băieți agresivi decât fete agresive ? ; c) Diferă cele două categorii și prin formele de agresivitate practicate ; ce ne „spune” expresia corporală a protagoniștilor ?

Caseta nr. 7. Variabilitatea interculturală a stresului provocat de plecarea mamei



Exercițiul : a) Precizați intervalul de vârstă comun la care stresul de separare atinge apogeul ; b) Stabiliți două ierarhii pentru cele patru comunități : 1. după durata acestui comportament ; 2. după frecvența sa ; c) Din punctul de vedere al variabilității interculturale, unde apar diferențe mai mari : în instalarea sau la stingerea acestui comportament ? d) Încercați să explicați deosebirea (ipoteze).

Caseta nr. 8. Variabilitatea interculturală și de sex a temelor de interes la vârsta adolescenței

Tema	SUA/B	SUA/F	PR	GER/B	GER/F	IND/B	IND/F
Școala	3	4	5	3	4	3	2
Viitorul postșcolar	1	1	3	1	1	6	6
Propria persoană	4	3	2	5	3	4	3
Relațiile cu alții	2	2	1	2	2	2	1
Familia	6	6	7	7	7	5	5
Relațiile cu sexul opus	7	7	6	6	6	8	8
Sănătatea	8	8	8	8	8	7	7
Chestiuni generale	5	5	4	4	5	1	4

Legendă :

- SUA - Statele Unite ale Americii ; PR - Puerto Rico ; GER - Germania ; IND - India
- B - băieți ; F - fete
- 1, 2, 3... - rangurile (1 cel mai important)

Exercițiu : a) În cadrul celor 4 grupuri naționale cine cu cine se aseamănă mai mult în ierarhia temelor ? ; b) Dumneavoastră personal cum ați ierarhiza cele 8 teme în ceea ce vă privește ? Dar pentru colegii de clasă ?

Caseta nr. 9. Diferențe de vârstă în tipul de activitate dominantă



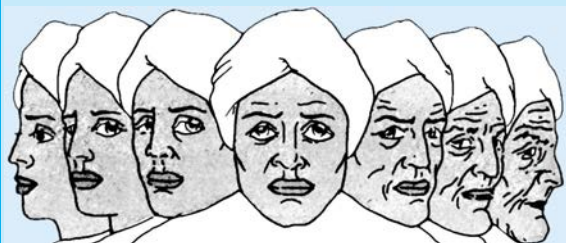
Exercițiu : Pornind de la cele patru imagini, imaginați două exerciții diferite. Scrieți-le pe bilețele separate și strângeți la un loc producția întregii clase. Evaluați variabilitatea produsului muncii dvs. : câte categorii diferite de exerciții au rezultat ?

Caseta nr. 10. Variabilitatea intergenerațională în perceperea propriei situații financiare (Canada)

Vârsta (ani)	Situație materială			
	Îndestulătoare	Suficientă	Săracă	Foarte săracă
15-24	25,6 %	49,2 %	20,9 %	4,4 %
25-44	15,4 %	59,6 %	21,7 %	3,3 %
45-64	15,8 %	58,5 %	21,7 %	4,1 %
peste 65	18,9 %	59,7 %	20,2 %	1,2 %

Exercițiu : Comparați datele pentru a vedea dacă cele patru generații luate în calcul au percepții mai mult diferite sau mai degrabă asemănătoare.

Caseta nr. 11. Variabilitatea intrapersonală



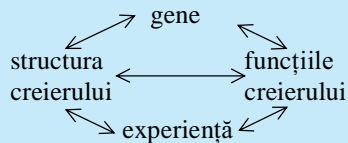
Într-o veche legendă hindusă se spune că un brahman a revenit în satul său după 30 de ani. Recunoscându-l, vecinii au exclamat : *Omul care ne-a părăsit demult este încă în viață!* Replica brahmanului nu a întârziat : *Îi semăn, dar nu mai sunt același!*

Exercițiu : Pe lângă modificările fizionomice, observabile de altfel, ce alte schimbări a avut în vedere brahmanul când a vorbit doar de asemănarea sa cu cel care a fost în tinerețe ?

O problemă incitantă pe care și-o pun cercetătorii este cea a *variabilității diferențelor interindividuale*. Apar cel puțin două întrebări : cât de mare este dispersia între indivizi de la un aspect la altul al personalității ? Variaza această dispersie o dată cu vârsta ? La prima întrebare se poate preciza că variabilitatea interindividuală, în registrul normalității, poate merge de la o minimă (în cazul caracteristicilor controlate de ereditatea speciei – mersul biped, limbajul etc., luate ca prezențe, și nu sub aspectul formelor în care se prezintă) până la o maximă diferențiere (în cazul caracteristicilor controlate de interacțiunea dintre ereditatea personală și propria nișă de dezvoltare – sensibilitatea senzorială, abilitățile cognitive, orientările axiologice etc. – caseta nr. 12). La cea de-a doua întrebare, cel puțin pentru o parte a caracteristicilor personalității, dispersia diferențelor interindividuale pare să fie o variabilă de vârstă (caseta nr. 13).

Caseta nr. 12. Cauzele variabilității umane

Cu o bază biologică de aproape 60 de bilioane de celule și un mediu fizic, geo-economic, social și cultural de o diversitate practic infinită, fiecare individ uman are propria sa istorie. A încerca să vedem care dintre cei doi factori – ereditatea sau mediul – este viitorul întâi în simfonia variabilității intra- și inter-individuale este ca și cum ne-am întreba de cine depinde mai mult suprafața dreptunghiului : de lungimea sau de lățimea sa ? În relația dintre cei doi factori, cercetarea contemporană se focalizează pe descifrarea mecanismelor interacțiunii lor. Față de perspectiva tradițională, maturizaționistă, care susținea o cauzalitate unidimensională, lineară (*gene* → *structura creierului* → *funcțiile creierului* → *experiență*), astăzi câștigă teren modelul interacțiunilor multiple, nelinare :



Caseta nr. 13. Dispersia variabilității în ciclurile vieții



Exercițiu : a) Pornind de la imagine, formulați o regulă prin care să exprimați legătura dintre variabilitatea diferențelor interindividuale și vârstă ; b) Dați un exemplu în care regula are acoperire ; c) Căutați un exemplu care face excepție de la această regulă.

Drept concluzie se poate reține că, în cazul personalității, nu putem vorbi de *identitatea* a două persoane, nici chiar în cazul gemenilor monoziгоți și nici chiar – în ipoteza încă îndepărtată – al clonării umane. Problema se pune în termeni de *asemănare*. Fiecare dintre noi se aseamănă pentru anumite caracteristici (mers biped, limbaj articulat etc.) cu toți oamenii, este foarte aproape de unii dintre ei (același tip temperamental, aptitudini asemănătoare etc.) și, în același timp, este **la fel cu nimeni altul**.

Răspunsuri la exerciții :**Caseta nr. 2**

Răspunsul corect este **c**. Primele două enunțuri nu corespund, fiind combinații pe schema : *afirmație adevărată + afirmație falsă*.

Caseta nr. 3

- a) La debutul măsurătorii, ca performanță, există diferențe nete între cele trei grupuri : 0, 65, 140. Ca ritm, grupurile *a* și *b* nu par a avea diferențe semnificative nici la debut și nici pe parcursul măsurătorii. Singura excepție notabilă este cea din ultima etapă : 29–30 luni. Grupul *c* are însă un ritm extrem de lent în primele 5 luni și mai apropiat de celelalte două după vârsta de 22 luni. Este foarte interesant de comparat schema generală a celor trei trasee. Ea este aceeași, indiferent de ritmul și nivelul performanței. Aveți astfel, în planul dezvoltării limbajului, încă o ilustrare a răspunsului **c** din *Caseta nr. 1*.
- b) Distanța grupurilor *a* și *c* față de grupul *b* este acum egală. Rezultatul se datorează în bună măsură recuperării pe care grupul *c* a realizat-o în ultima etapă (29–30 luni). Faptul ne indică posibilitatea ca diferențele de grup și cele interindividuale să se modifice de la o etapă la alta a dezvoltării. Ele nu sunt imuabile.

Caseta nr. 4

- a) Prin semnificația lor : primele reprezintă dezvoltarea a trei *categorii de subiecți*, celelalte a patru *persoane diferite* ; prin durata măsurării : 14 luni față de aproximativ 30 de ani (!) ; prin vârsta țintă : dezvoltarea timpurie, dezvoltarea adultă.
- b) Ca performanță, variabilitatea este mare (39 vs 60), se păstrează în cele două momente, *dar se inversează* între cei doi subiecți (45 vs 25) !
- c) Variabilitatea există, este mai mică (46 vs 55), se inversează și ea, dar nesemnificativ (45 vs 39).
- d-e) Amândoi au la finalul măsurătorii performanțe care ilustrează proverbul menționat.
- f) Categoriec nu !

Caseta nr. 5

- a-b) Mai mulți sunt cei hipnotizabili, dar categoriile extreme – cei deloc hipnotizabili și cei foarte hipnotizabili – sunt egale.

Caseta nr. 6

- a) Băieții sunt „performerii” acestui comportament, fapt ce îi plasează mai aproape de valoarea maximă a abscisei.
- b) Cele două curbe indică o distribuție identică la cele două grupuri.
- c) Agresivitatea fizică este mai frecventă pentru băieți, iar cea verbală pentru fete.

Caseta nr. 7

- a) Între 12 și 15 luni ;
- b) 1 – Israel, Antigua – Boșimani, Guatemala ; 2 – Israel, Antigua, Guatemala, Boșimani ;
- c-d) Variabilitatea este mai mare în stingerea acestui comportament (17-36 luni vs 2-6 luni) ; Aceasta înseamnă că, pentru instalarea acestui comportament, există o *perioadă sensibilă anume*, prezentă în calendarul speciei, pe care practicile culturale diferite nu o influențează decisiv. În schimb, persistența și stingerea acestei reacții țin mai puțin de natură și mai mult de realitatea socială concretă : tipul atașamentului mamă-copil, practicile de îngrijire, mărimea și calitatea anturajului social al copilului etc.

Caseta nr. 8

- a) Cu patru ranguri identice și patru asemănătoare, preferințele adolescenților din Statele Unite și Germania sunt mult mai înrudite și semnificativ diferite față de fiecare dintre celelalte două grupuri : adolescenți portoricani, adolescenți indieni.

Caseta nr. 10

Cele două generații de mijloc (25-44 ani, 45-65 ani) au o variabilitate diminuată între ele și mai mare față de generațiile 15-24 ani și peste 65 ani. Acestea, la rândul lor, prezintă între ele diferențe sesizabile la trei dintre categoriile analizei.

Caseta nr. 11

Se putea referi la abilitățile sale senzoriale, la cele motorii, la timpul său de reacție în rezolvarea diverselor probleme, la cunoștințe, la filosofia de viață etc. și mai puțin la trăsăturile sale temperamentale sau caracteriale.

Caseta nr. 13

- a) Pentru o parte dintre aspectele personalității, variabilitatea interindividuală crește cu vârsta.
- b) Performanțele aptitudinale (în funcție de șansele exersării lor pe parcursul vieții), concentrarea atenției, capacitățile memoriei, ritmurile îmbătrânirii etc. (de pildă, cele patru variabile menționate, măsurate la un lot de subiecți cu vârsta de 35 de ani, pot avea o variabilitate semnificativ mai mică decât în cazul unui lot de 60 de ani).
- c) Unele caracteristici fizice (culoarea ochilor – variabilitatea aceluiași lot de persoane la 5 ani s-ar putea să fie aceeași și la 65 de ani ; culoarea părului – diferențele interindividuale pot chiar să descrească cu vârsta prin apariția și acceptarea părului alb), statutele sociale ale personalității (prin dispariția statutelor profesionale, variabilitatea nu mai este atât de mare ca la adult).

7. Etape în dezvoltarea personalității

7.1. Problematika dezvoltării personalității în teoriile psihodinamice

Era inevitabil ca o temă atât de complexă și incitantă precum cea a personalității să cunoască o multitudine de perspective explicative. Ele se încadrează în patru mari orientări :

- **Tipologică** – personalitatea este marcată de *categoria* – somatică, temperamentală, axiologică etc. – căreia îi aparține individul respectiv ;
- **A trăsăturilor** – personalitatea este ansamblul *caracteristicilor* unui individ ;
- **Psihodinamică** – personalitatea este măsura *factorilor interni*, constitutivi și motivaționali ai individului ;
- **Comportamentală** – personalitatea poate fi identificată în comportamentele individuale care sunt, de fapt, *răspunsuri situaționale sistematizate*.

Dintre acestea, teoriile psihodinamice, prin excelență, văd personalitatea ca o devenire, ca o succesiune de etape pe care oamenii le parcurg din copilărie până la bătrânețe. Fiecare

dintre aceste etape aduce un plus de organizare și echilibru structurilor existente sau marchează emergența unor configurații particulare cu statut de repere relevante pentru o durată anume. Aceste teorii prezintă dezvoltarea personalității, în general sau în diversele ei aspecte particulare – planul aptitudinal (inteligenta, creativitatea), cel atitudinal (conduita morală, poziționarea față de sine) –, ca pe o *evoluție discontinuă*, cu dominante diferite la vârste diferite.

Ilustrarea acestei perspective dinamice asupra personalității poate fi făcută prin apelul la : a) *modelul psihanalitic* a lui C.G. Jung (1933); b) *modelul psihosocial* a lui E. Erikson (1963, 1982, 1986); c) *modelul identitar* a lui J. Marcia (1966, 1980) și d) *modelul nivelurilor Eului* a lui Jane Loevinger (1976).

a) **C.G. Jung** este primul care se distanțează de modelul psihanalitic clasic al dezvoltării personalității. După S. Freud, destinul personalității adulte era puternic marcat de natura experiențelor afective trăite de copil în primii șase ani de viață. În opoziție, psihanalistul elvețian consideră că și după adolescență apar modificări la fel de importante precum cele din copilărie.

În modelul său, personalitatea este organizată în baza a două structuri fundamentale, fiecare, la rândul ei, polară : *extraversiune-introversiune* și *masculinitate-feminitate*. Ele sunt prezente în personalitatea fiecăruia dintre noi. Pentru a încadra pe cineva într-o categorie sau alta este necesar să se identifice dominantă pentru fiecare dintre cele două axe. Ca atare, în termeni tipologici, perspectiva sa nu se edifică pe absența sau prezența acestor caracteristici, *ci pe ponderea lor și pe combinațiile pe care le realizează*.

Activitate

Reprezentați ortogonal cele două axe din modelul lui Jung. Care sunt cele patru tipuri de personalitate rezultate? Autodiagnosticați-vă: în ce cadran vă încadrați? Dar părinții sau bunicii dumneavoastră?

Conform lui Jung, în tinerețe, orientarea dominantă a personalității este extraversiunea. Ea este susținută de imboldul afirmării de sine, de dorința realizării personale, inclusiv în plan profesional. Către mijlocul vieții se produce o inversiune. Persoana se centreează mai frecvent asupra analizei de sine, a sentimentelor personale. Încep să apară reflecțiile legate de bilanțul vieții. În ceea ce privește

axa masculinitate-feminitate, încă din mica copilărie, în conformitate cu modelele sociale, stereotipurile culturale și rolurile de gen asumate, unul dintre cele două aspecte este

Dicționar

asertivitate

caracteristică a unei persoane care își exprimă cu dezinvolură, fără anxietate, punctul de vedere și propriile interese, fără a le nega pe cele ale celorlalți.

Dicționar

senescență

parte a vârstei a treia asociată modificărilor involutive.

inhibat de fiecare dintre noi. Băiețelul este îndrumat și aderă progresiv la imaginea și rolurile masculine, iar fetița la cele feminine. Această manieră de a întări o parte sau alta a axei este regula dezvoltării personalității în prima parte a vieții. În cea de-a doua jumătate a ei, apare o relaxare a acestei inhibări, un mai mare echilibru între ambele expresii și o rezistență mai mare la presiunea stereotipurilor de sex. Fără a fi vorba de o inversare a poziționării individului pe axa masculinitate-feminitate, pot fi mai frecvente

decât în tinerețe poziționările *asertive* la femei și cele sentimentale la bărbați. Operarea în ambele registre face ca personalitatea adultă și, mai ales, cea *senescentă* să fie puse sub semnul *androginiei*. Cercetarea empirică a ipotezei lui Jung a indicat că descrierile bărbaților și femeilor în vârstă prezintă mult mai multe similarități decât cele ale tinerilor. Confirmarea în planul reprezentării de sine nu acoperă însă validarea acestei teze și în plan comportamental.

Dicționar androginie

coexistența caracteristicilor masculine și feminine în comportamentul unei persoane.

În concluzie, modelul lui Jung propune o dinamică a personalității și dincolo de adolescență. Dacă în tinerețe dominantă este *extraversiunea* în varianta *feminină* sau *masculină*, spre vârstele înalte poate apărea, cel puțin în planul reprezentării ei, *introversiunea androgină*.

b) **E. Erikson** a elaborat modelul cel mai cunoscut și, probabil, cel mai acceptat și influent al evoluției structurii personalității pe parcursul vieții. Deși consideră, ca și Freud, că primii ani din viață au un rol crucial, el nu acceptă ideea că procesul care duce la construirea identității este complet la sfârșitul adolescenței. Acesta se continuă și la vârsta adultă, trecând prin alte etape de dezvoltare. În tabelul nr. 1 puteți vedea că Erikson identifică opt stadii, dintre care trei sunt atinse la vârstele adulte.

Pentru Erikson, maturarea joacă un rol important în succesiunea stadiilor. Acestea se succed conform unui program intern, ereditar. Principiul epigenetic (gr. *epi*, „după”; *genesis*, „naștere”) al dezvoltării anatomico-fiziologice guvernează și „calendarul” dezvoltării personalității. Dar stimulările care dau formă și conținut potențialului de dezvoltare sunt de natură psihosocială. Așteptările comune existente în sânul unei culturi, referitoare la ceea ce trebuie sau nu să facă un copil la o anumită vârstă, sunt extrem de importante: un copil trebuie să se mențină curat spre vârsta de doi ani, trebuie să intre la școală spre 6-7 ani sau să caute intimitatea unei relații de dragoste ca tânăr. Fiecare stadiu cuprinde o dilemă, o sarcină socială specifică. De aceea, Erikson utilizează noțiunea de *stadii psihosociale ale personalității*.

Fiecare stadiu traversează o nouă criză de dezvoltare. Crizele de dezvoltare sunt perioade cu resurse formative deosebite. Ele au la bază potențialitățile individuale care se confruntă cu solicitările graduale, tot mai complexe, ale mediului socio-cultural. În forma lor concretă, ele se prezintă ca autentice provocări, dileme: *pot să fiu autonom ? , știu cine sunt ? , sunt capabil de exprimare personală în diversele aspecte ale vieții ?* etc. În funcție de calitatea suportului social, dar și de capacitățile adaptative individuale, dezvoltarea psihosocială se orientează, în fiecare stadiu, într-o direcție optimă sau spre o alternativă mai puțin fericită: încredere sau neîncredere, competență sau inferioritate, intimitate sau izolare etc.

Deoarece fiecare dintre achiziții oferă persoanei un nou adevăr despre sine, o nouă *dimensiune psihosocială*, cele opt stadii ale lui Erikson sunt considerate tot atâtea etape identitare distincte și noi forme de expresie ale personalității sale (vezi tabelul).

Stadiile psihosociale

Vârsta (aprox.)	Calități ale Eului ce se dezvoltă (miza)	Factorii sociali determinanți	Dilema identitară	Unele sarcini sau activități în acest stadiu
0-1 ani	încredere <i>versus</i> neîncredere	îngrijirea maternă	<i>Sunt în siguranță ?</i>	Încrederea în mamă sau în persoana care se ocupă de nou-născut și încrederea în propria sa capacitate de a acționa asupra lucrurilor sunt elementele esențiale pentru dezvoltarea timpurie a unui sentiment de atașament securizant.
2-3 ani	autonomie <i>versus</i> rușine	părinții	<i>Pot să fac și singur ?</i>	Noi abilități fizice duc la posibilitatea autonomiei ; în practica educației sfinciere copilul învață auto-controlul, dar poate resimți rușine dacă nu este supravegheat și ajutat în mod corespunzător.
3-6 ani	inițiativă <i>versus</i> culpabilitate	cadrul familial lărgit	<i>Pot să aleg ?</i>	Organizarea activităților sale în jurul unui scop ; începerea afirmării și a exprimării agresivității ; nerezolvarea complexului Oedip poate duce la culpabilitate.
7-12 ani	competență <i>versus</i> inferioritate	școala și familia	<i>Fac la fel de bine ca ceilalți ?</i>	Asimilarea tuturor normelor culturale elementare, inclusiv a abilităților școlare sau de utilizare a uneltelor. În caz de nereușită, compararea cu covârșnicii poate duce la sentimentul inferiorității.
12-18 ani	identitate <i>versus</i> confuzie	modelele și grupul celor de aceeași vârstă	<i>Cine sunt ?</i>	Adaptarea percepției de sine la modificările legate de pubertate, cristalizarea orientării profesionale, dobândirea unei identități sexuale de adult și aderarea la noi valori pot clarifica miza identitară. Există și riscul confuziei în a ști cine ești.
tinerețe	intimitate <i>versus</i> izolare	prietenii și relația de cuplu	<i>Pot realiza mutualitatea ?</i>	Construirea cel puțin a unei legături intime autentice care să permită regăsirea de sine în altul ; fondarea unui cămin.

Vârsta (aprox.)	Calități ale Eului ce se dezvoltă (miza)	Factorii sociali determinanți	Dilema identitară	Unele sarcini sau activități în acest stadiu
vârsta adultă	generativitate <i>versus</i> stagnare	familia și profesia	<i>Am forța și responsabilitatea grijii față de altul și a exprimării crea- toare ?</i>	„Generarea” copiilor și educarea lor ; concentra- rea asupra reușitei profesionale în cheie creativă sau rutinieră.
vârsta a III-a	integritate personală <i>versus</i> disperare	apropierea pensionării și a sfârșitului vieții	<i>Ceea ce am realizat mă reprezintă ?</i>	Integrarea stadiilor precedente, atingerea unui sentiment de identitate fundamental și acceptarea de sine pe baza retrospectivei asupra trecutului.

Activitate

Celor opt stadii le sunt asociate tot atâtea valori pe care individul le poate conștientiza și interioriza prin propria experiență: a) fidelitatea; b) speranța; c) voința; d) înțelepciunea; e) dragostea; f) competența; g) ambiția; h) grija. Poziționați corect cele opt repere axiologice, fiecare în dreptul stadiului corespunzător.

Răspuns corect: 1-b; 2-c; 3-g; 4-f; 5-a; 6-e; 7-h; 8-d.

Mulți autori au creat instrumente empirice și au realizat cercetări, unele interculturale, menite să verifice teoria lui Erikson. Buna coerență dintre rezultatele lor și modelul eriksonian i-au conferit acestuia validare și aplicabilitate practică.

Activitate

Citiți fragmentul autobiografic semnat de F. Kafka prin prisma stadialității psihosociale a lui Erikson. Precizați stadiile pentru care găsiți referințe certe.

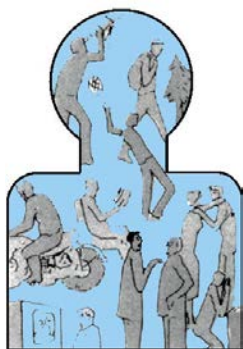
„[...] aș fi avut nevoie de încurajare [...] În calitate de tată erai prea puternic [...] și pentru așa ceva eu eram prea plâpând [...] toată cugetarea mea se află sub pecetea grea a persoanei tale [...] Până și aspectul tău fizic mă copleșea [...] Eu eram slab, lipsit de vlagă, jigărit, tu – voinic, mare, gras [...] sentimentul că sunt un nimic [...] își are originea în influența exercitată de tine [...] Când mă apucam de ceva care nu-ți era pe plac și-mi prevestea un eșec, respectul față de părerea ta era așa de mare încât [...] eșecul părea de neînălțurat. În fața ta îmi pierdusem încrederea în mine și în locul ei am căpătat sentimentul unei nețărmiturite culpabilități [...] Neîncrederea față de [...] lume, pe care încercai să o provocî în mine, [...] s-a transformat în neîncredere față de mine însumi și în permanentă teamă față de restul lumii [...] E drept că dragostea pe care mi-o arăta mama era nețărmiturită, dar în mintea mea dragostea ei era independentă de tine [...] dragostea și devotamentul ei față de tine erau prea mari și o împiedicau să fie o putere spirituală de sine stătătoare și durabilă în lupta pe care o ducea un copil.”

(F. Kafka, „Scrisoare către tata”, în revista *Secolul 20*, 1964)

c) Inspirată de Erikson și focalizată doar asupra adolescenței, vom vedea, în continuare, cum arată și o *microteorie* a personalității, cea a lui **J. Marcia** – *teoreticianul post-eriksonian al identității*.

Una dintre cele mai productive provocări lansate de stadialitatea eriksoniană viza criza identitară a adolescenței. Teza sa referitoare la o *structurare identitară operantă* versus *confuzie* a incitat o întreagă serie de cercetători. „În general, mai întâi incapacitatea de a-și edifica o identitate profesională este cea care îl perturbă pe adolescent. Pentru a se regăsi, el se identifică cu eroii grupului său, până la a ajunge, temporar, la o pierdere a identității aparent completă... El devine excesiv de sectar, intolerant, crud : exclude persoanele care sunt «diferite» din orice punct de vedere și chiar după aspecte insignifiante ca îmbrăcămintea sau mimica... Este important să se înțeleagă că o astfel de intoleranță este o apărare necesară contra difuziunii identității, inevitabilă în această perioadă a vieții.” (Erikson)

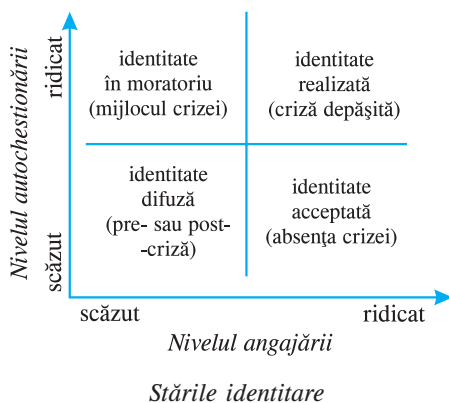
Psihologul american J. Marcia este cel care, în urma unor cercetări empirice susținute (1966, 1980), a sistematizat principiile eriksoniene într-o teorie a edificării identității în adolescență. El s-a centrat pe aspectele procesuale : *Cum se produce?* și *Ce presupune această nouă criză de dezvoltare?* Varianta sa pune accent pe două activități : *autochestionarea* (întrebări identitare de genul : cine sunt?) și *angajarea* (activități concrete ca răspuns la întrebări de genul : ce acțiuni mă reprezintă? ce pot să fac? ce randament am?).



Prima reclamă o perioadă de verificare, mai mult sau mai puțin conștientă, a vechilor opțiuni. Sunt repute în discuție, reflexiv sau constatativ (de exemplu, prin copierea unor modele, trăirea unor experiențe inedite etc.), valorile și alegerile din perioada copilăriei. Autochestionarea direcționează și susține viitoarele asumări de roluri sau valori. Ea se poate instala progresiv sau brusc, dar poate să și lipsească.

Cea de-a doua, angajarea, este dimensiunea efectivă, practică, a validării identitare (de exemplu, devin student, șofer, artist de circ etc. și constat practic, pe viu, dacă activitatea în cauză mi se potrivește sau nu). Analiza felului în care se conjugă cele două dimensiuni are pentru psiholog

valoare diagnostică. El ia în calcul, pentru un adolescent sau altul, formele și intensitățile cu care autochestionarea și angajarea se combină, într-o etapă sau alta a acestei vârste. Modelul de analiză dat (vezi schema) conduce la o tipologie identitară cu patru stări : *identitatea realizată* (persoana a traversat etapa autochestionării, concomitent cu angajarea sa fermă într-o serie de roluri), *identitatea în moratoriu* (autochestionarea există, este în plină derulare, autoangajarea nu s-a produs încă), *identitatea blocată* (adolescentul nu a parcurs, cel puțin vizibil, etapa autochestionării, dar este deja angajat pe o anumită linie ; el a adoptat sau i s-au impus și a dat curs, pur și simplu, opțiunilor mediului său familial – „ești un dezordonat !”, „dai la contabilitate !” ,



„la muncă, nu la școală!”), *identitatea difuză* (nici autochestionarea și nici angajarea nu sunt încă prezente). Ultima poate reprezenta fie o stare precoce, caracteristică debutului acestui proces, fie o stare post-eșec. În acest caz, ea apare în urma unor angajări discordante cu dorințele sau posibilitățile individuale (sunt student la informatică, dar doream la psihologie; sunt îndrăgostită de cine nu mă acceptă etc.).

Această manieră de a investiga construcția identitară poate fi utilizată pentru fiecare dintre marile aspecte ale procesului: *identitatea vocațională, civică, ideologică, maritală, axiologică* etc. Ea poate fi la fel de valoroasă și în caracterizarea dinamicii adolescenței fiecăruia dintre voi.

Activitate

Precizați propria stare identitară pentru următoarele categorii: opțiunea vocațională, axiologică și cea estetică.

d) Contribuția lui **Jane Loevinger** este considerată ca o aprofundare teoretică și empirică a modelului lui Erikson. Este descrisă dezvoltarea personalității conform unui traseu cu opt secvențe. Pentru cercetătoarea americană, personalitatea are statut de organizator central, de integrator al vieții individului. Prin intermediul său se realizează structurarea și configurarea interacțiunilor dintre persoană și mediul său, iar prin interiorizarea semnificațiilor acestor interacțiuni, coagularea valorilor, proiectelor, reperelor și comportamentelor cuiva. Ceea ce diferențiază fiecare nivel este tipul de integrare care îi este specific Eului în acea etapă (vezi tabelul).

Niveluri ale personalității

Nivelul	Maniera de integrare dominantă
<i>impulsiv</i>	Reactivitate egocentrică la dirijarea socială din exterior.
<i>autoprotector</i>	Respectarea normelor de grup din rațiuni de autoprotecție socială.
<i>conformist</i>	Supunere la regulile sociale externe.
<i>conștient-conformist</i>	Disocierea normelor sociale de finalitățile personale și conștientizarea faptului că actele personale pot să-i afecteze pe alții.
<i>conștient</i>	Debutul evaluării importanței propriilor standarde ale personalității.
<i>individual</i>	Recunoașterea faptului că maniera de a acționa este mai importantă decât câștigul în sine.
<i>autonom</i>	Respectarea individualității celorlalți și tolerarea ambiguității.
<i>integrat</i>	Rezolvarea conflictelor interne.

În esență, modelul personalității propus de Jane Loevinger indică fazele și sensul interiorizării autodefinirii de sine. *De la constrângerile externe, sociale, la cele ale propriului Eu.*

Primele două forme sunt firești copilului și adolescentului. Următoarele șase sunt cele posibile în evoluțiile de tip adult ale personalității.

Nivelul *conformist* se caracterizează printr-o supunere completă față de regulile sociale. Persoana se orientează după imperativul acceptării sale sociale. Ca atare, își schimbă punctul de vedere și proiectele în funcție de contextul social în care se află. Utilizează

etichetele sociale în autodefinirea de sine și în identificarea celorlalți într-o manieră stereotipă, puțin nuanțată.

În cazul integrării *conștient-conformiste*, individul învață să disocieze ceea ce vrea pentru sine și ceea ce reclamă norma socială, rămânând, comportamental, în limitele acesteia.

Faza următoare marchează *conștientizarea* complexității universului social și faptul că afirmarea de sine se face în mod critic și în raport cu valorile personale. Relațiile sociale se structurează în jurul responsabilității și raportării mutuale la ceilalți.

În cazul nivelului *individual*, persoana descoperă și acordă un mare respect propriei unicități și a celorlalți. Dependența socială este trăită acum ca o formă de imaturitate emoțională.

Autonomia se obiectivează într-o toleranță accentuată față de ambiguitate. Realitatea socială este concepută ca fiind în mod natural contradictorie, complexă și cu multe fațete. Se exprimă comportamental înțelegerea faptului că jocul de opinii este norma firească. Cea personală este una printre altele; opiniile celorlalți sunt la fel de îndreptățite de a fi auzite, chiar dacă nu și acceptate. În forma finală, a *integrării*, individul își tratează cu realism conflictele și renunță la obiectivele inaccesibile. Face o evaluare critică a deciziilor și căilor pe care a mers în viață, fără a rămâne prizonierul regretelor pentru ceea ce nu a făcut. Prezintă deschidere față de noile oferte.

Studiile empirice bazate pe acest model au arătat că parcurgerea tuturor celor șase forme de tip adult, deși teoretic posibilă, nu constituie regula pentru majoritatea oamenilor. Față de celelalte modele ale dezvoltării personalității, acesta nu consideră cele șase niveluri ale integrării ca fiind legate de una sau alta dintre etapele cronologice ce urmează adolescenței. Ordinea secvențelor se respectă, dar ele pot fi parcurse cu viteze diferite, în formule incomplete și independent de vârsta persoanei. Pot fi toate prezente la 30 de ani, doar primele două-trei la 65 de ani sau să domine conformismul până la sfârșitul vieții. Validarea empirică a prezentului model l-a propulsat la statutul de ghid pentru cercetările care urmăresc raportul dintre dezvoltarea intelectuală și cea a personalității.



Activitate

Stabiliți corespondențele dintre cele șase imagini și nivelurile de tip adult ale autodefinirii de sine.





7.2. Dezvoltarea umană

„Copilul râde :
 «Înțelepciunea și iubirea mea e jocul ! »
 Tânărul cântă :
 «Jocul și-nțelepciunea mea-i iubirea ! »
 Bătrânul tace :
 «Iubirea și jocul meu e-nțelepciunea ! »”

(Lucian Blaga, *Trei fețe*)

Dezvoltarea personalității nu este decât un aspect particular al unei problematici mult mai vaste: *ontogeneza*, supranumită și *dezvoltarea scurtă*. Această formulare trimite, comparativ, la formele lungi ale dezvoltării – *filogeneza* (gr. *phyle* = „trib”, „grup”, „specie”; *genesis* = „naștere”) și *antropogeneza* (gr. *anthropos* = „om”; *genesis* = „naștere”). *Ontogeneza este reprezentată de totalitatea schimbărilor sistematice, cantitative și calitative, de natură bio-psiho-socială, intraindividuale, care se produc din momentul concepției și până la sfârșitul vieții.*

Există două maniere de a cerceta schimbările: cea a *psihologiei dezvoltării* și cea a *psihologiei vârstelor*. Perspectiva dezvoltării, pe care tocmai am văzut-o ilustrată în paragraful dedicat schimbărilor personalității, are drept specific urmărirea manierei în care ființa umană emerge și se edifică ca structură complexă: fizică, cognitivă, afectivă, socială etc. Fie că este vorba de explicarea globală a dezvoltării unuia sau altuia dintre marile planuri ale vieții – creșterea fizică, personalitatea, cogniția, sensibilitatea etc. – sau de microteorii dedicate unor aspecte particulare – ontogeneza fricii, a aprehensiunii, a limbajului, a atenției, a comportamentului justițiar, a prieteniei, a atașamentului, a imaginii de sine etc. –, această perspectivă se axează, deopotrivă, pe identificarea și explicarea atât a conținuturilor psihologice, cât și a circumstanțelor care le produc. Dominanta sa de cercetare o reprezintă continuitățile și schimbările individului uman de-a lungul vieții.

În consecință, ea poate fi socotită o veritabilă psihosociologie centrată pe o dublă schimbare: cea ontogenetică, a individului aflat, la rândul său, într-un mediu în schimbare. Astfel, în cazul adolescenței, psihologia dezvoltării nu se va opri doar la trăsăturile în sine ale acestei vârste, ci va analiza și determinanții ei de macro- și microcontext. O va face printr-o triplă grilă: *intertemporală* (adolescența de azi față de cea a părinților sau bunicilor); *interculturală* (adolescenți din culturi diferite, eventual lipsite de contact între ele) și *intraculturală* (adolescenți trăind în același spațiu cultural – de exemplu Franța, dar cu proveniențe naționale diferite – Algeria, China, Italia, România etc., sau din medii diferite – industrial, agricol; familial organizat, familial dezorganizat etc.).

Psihologia vârstelor, cea de-a doua perspectivă în studierea dezvoltării, este centrată mai ales pe ceea ce caracterizează, din toate punctele de vedere, o etapă sau alta a vieții. Dacă la ora actuală toate aceste vârste fac obiectul acestei discipline – unele etape chiar cu statut de prioritate: vârsta prenatală, dezvoltarea timpurie și vârsta a treia –, mult timp psihologia vârstelor a fost doar o psihologie a copilăriei și a adolescenței.

Pentru a putea integra problematica etapelor dezvoltării personalității în cadrul general oferit de psihologia vârstelor vă puteți orienta după sintezele oferite în coloanele ce compun sinopticul vârstelor (*Sinopticul vârstelor*).

Sinopiticul vârștelor

Etapă de dezvoltare	Adaptare după modelul sarcinilor de dezvoltare*	Adaptare după modelul etapelor de dezvoltare**
Perioada prenatală (concepție-naștere)		Formarea structurii fundamentale a corpului și organelor sale. Cel mai accelerat ritm de creștere fizică. Vulnerabilitate accentuată la factorii de mediu. Debutul vieții psihice și al expresiei sale comportamentale.
Nou-născutul și sugarul (0-1 an)	Realizarea controlului sfincterian, a echilibrului fiziologic, a hrănirii diversificate. Învățarea mersului, limbajului și a diferențierii semenilor. Formarea conceptelor și utilizarea limbajului pentru descrierea realității fizice și sociale. Stabilirea de relații afective cu membrii anturajului. Începutul diferențierii binelui de rău și al dezvoltării conștiinței de sine.	Exersarea, pe fundalul dependenței de adult, a primelor competențe înmăscute. Funcționalitate senzorială. Creștere rapidă și dezvoltare accelerată a abilităților motorii. Capacitate de învățare și memorare precoce încă din primele săptămâni. Dezvoltarea atașamentului față de persoanele semnificative din anturaj.
Copilăria timpurie (1-3 ani)	Mica copilărie	Debutul conștiinței propriiei persoane. Dezvoltarea alertă a limbajului comprehensiv și al celui expresiv. Crește interesul față de ceilalți copii.
Vârșta preșcolară (3-6 ani)	Ameliorarea capacităților motrice. Câștigarea unei atitudini pozitive față de sine ca organism în dezvoltare. Învățarea colaborării cu cei de o vârstă, a rolurilor feminine și masculine. Însușirea culturii instrumentate – citit, scris, socotit. Orientarea precategorială în universul cotidian. Dezvoltarea unei scări de valori și a premisselor conștiinței morale. Poziționare atitudinală față de instituții (familie, școală, biserică) și de grupuri sociale.	Familia se menține ca prim factor social. Se adaugă treptat și tovarășii de joacă. Spor al forței fizice și îmbunătățire a abilităților motorii generale și fine. Amplificarea independenței și a autocontrolului. Jocul, creativitatea și imaginația devin tot mai elaborate. Imaturitate cognitivă, tradusă prin idei „ilogice” și raționamente <i>transductive</i> . Egocentrismul face loc treptat înțelegerii perspectivei celorlalți.
Vârșta școlară mică (6/7-10/11 ani)	Copilăria	Prietenii devin tot mai importanți în relaționarea socială. Gândire de tip logic concret. Diminuarea egocentrismului. Perfectionarea abilităților lingvistice și de <i>metamemorie</i> . Stima de Sine este influențată de noile dimensiuni ale conceptului de sine. Încetinirea creșterii fizice.

Etapă de dezvoltare	Adaptare după modelul <i>sarcinilor de dezvoltare</i> *	Adaptare după modelul <i>etapelor de dezvoltare</i> **
Preadolescență-pubertate (10/11-14/15 ani)	Stabilirea unor noi relații cu cei de o vârstă, băieți sau fete. Însușirea unei identități masculine sau feminine. Acceptarea propriului corp. Câștigarea independenței emoționale față de părinți și alți adulți. Realizarea independenței economice și pregătirea pentru viața de cuplu și pentru crearea unei noi familii. Pregătirea rutei profesionale și elaborarea unui sistem de valori în armonie cu imaginea despre lume. Punerea în act a unui comportament responsabil și perfecționarea educației civice.	Modificări de ordin fizic ample, rapide și profunde. Organismul atinge maturitatea reproductivă, fapt cu repercusiuni în viața psihică.
Adolescență (14/15-20 ani)	Adolescența	Căutarea propriei identități devine nucleul preocupărilor persoanei. Persistența unui anumit tip de <i>egocentrism (metafizic)</i> în paralel cu dezvoltarea capacității de a gândi abstract și de a face raționamente de tip științific. Grupul de prieteni concurează la dezvoltarea și testarea conceptului de sine. Relațiile cu adulții pot lua o turnură specială.
Vârsta adultă tânără (20-40 ani)	Tânărul adult	Decizii majore legate de viața intimă a persoanei. Majoritatea indivizilor se căsătoresc și au copii. Sănătatea fizică atinge punctul de maxim, după care începe ușor declinul. Viața profesională face obiectul unor investigații și decizii importante. Conștiința propriei identități continuă să se dezvolte cu o accentuare a afirmării de sine. Noi dimensiuni ale abilităților intelectuale.
Vârsta adultă de mijloc (40-65 ani)	Adultul	Essențială devine căutarea sensului propriei vieți. Sănătatea fizică începe să se deterioreze. Instalarea menopauzei. <i>Înțelepciunea</i> și abilitățile de rezolvare a problemelor practice sunt optime, poate fi afectată flexibilitatea adaptării la problemele noi. Responsabilități duble : față de copiii și părinți. De aici utilizarea expresiei de generație „sandvici”. Schimbarea orientării temporale : de la cea deschisă la cea sub semnul duratei („cât mai am de trăit ?”). Adaptarea la fenomenul „cuibului gol” determinat de părăsirea casei părintești de către copii. Accentuarea diferențelor între natura schimbărilor trăite de femei (mai asertive) și de bărbați (mai anxioși și expresivi în registrul emoțional). Posibil apogeul profesional și financiar. Pentru unii pot să apară semnele epuizării resurselor.

Etapă de dezvoltare	Adaptare după modelul sarcinilor de dezvoltare*		Adaptare după modelul etapelor de dezvoltare**
Vârsta adultă târzie (peste 65 de ani)	Bătrânețea	Adaptare la declinul forței fizice și al sănătății, la realitățile impuse de pensio-nare sau de moartea partenerului. Menținerea contactelor cu cei din același grup de vârstă. Conservarea unui stil de viață satisfăcător.	Majoritatea persoanelor sunt încă sănătoase și active, deși apare un declin al abilităților fizice. Preponderent activism intelectual. Dezvoltarea de strategii compen-satorii în raport cu deteriorarea memoriei și a inteligen-ței fluide. Scăderea timpului de reacție, cu repercusiuni comportamentale. Adaptare la pierderile din planul social (cunoștințe, rude, statute). Adaptare la fenome-nologia pensionării. Reactualizarea problematicii sen-sului vieții față în față cu finalul ei.
<p>Miniglosar</p> <p><i>sarcină de dezvoltare</i> – concept impus în anii '50 pentru a indica obiectivele centrale ale unei dezvoltări optime pentru o etapă sau alta a vieții. Interacțiunea a trei determinanți controlează realizarea fiecărei sarcini : maturizarea biologică, aspirațiile personale și expectanțele socio-culturale.</p> <p><i>etapă de dezvoltare</i> – perioadă din viața omului în care apar și se consolidează modificări structurale bio-psihosociale, distincte de achizițiile anterioare.</p> <p><i>transductivitate</i> – manieră de raționament bazată pe stabilirea de relații de la particular la particular, prin analogie imediată. Este specifică copiilor între 2 și 4 ani. De exemplu : „Dacă Lăbuș are coada scurtă el nu mușcă tare, nu-i așa ? ”.</p> <p><i>metamemorie</i> – capacitatea de a avea cunoștințe și amintiri despre propria memorie.</p> <p><i>egocentrism metafizic</i> – egocentrismul adolescenței, datorat în bună parte idealismului și manierei absolute de a vedea lucrurile.</p> <p><i>înțelepciune</i> – din punct de vedere psihologic, conceptul desemnează capacitatea de a deduce și elabora, dintr-o sumă de experiențe sau date, un răspuns deschis, circumstanțializat. Are ca simptom flexibilitatea judecății. Nu este doar apănajul vârstei a treia, cum se crede în mod stereotip. Este însă o caracteristică relativ rară. După unele studii, doar 5 % dintre indivizi o posedă.</p>			

* R.J. Havighurst, *Developmental Tasks and Education*, University Chicago Press, Chicago, 1948.

** Oana Benga, *Psihologia dezvoltării*, ASCR, Cluj-Napoca, 2002.

Aplicație

În mod deliberat am ales două modele aflate la distanță temporală și teoretică semnificativă. Pornind de la datele lor : 1. Identificați la fiecare vârstă informațiile referitoare doar la *dezvoltarea personalității* ; 2. Comparați (corpondește, diferențe) ceea ce ați găsit cu modelele dezvoltării personalității din paragraful anterior ; 3. Subliniați în textul fiecărei coloane informațiile în care vă regăsiți. Ce constatați ?

CONDUITA PSIHOSOCIALĂ

Domeniul psihologiei sociale

Am studiat, până acum, individul uman considerat – oarecum – ca entitate izolată. Însă omul nu poate exista decât în relație cu alții, în interacțiune. Relațiile cu celălalt ne preocupă în orice moment, atât în viața de zi cu zi, cât și în situațiile deosebite, în familie sau în grupurile de prieteni, în clasă sau în școală. Ne interesează modul de a comunica, impactul pe care îl au cuvintele și gesturile noastre asupra celorlalți, ca și răspunsurile acestora. Psihologia individuală nu poate fi deci separată de psihologia relațiilor cu alții.

Copilul intră, de la începutul vieții sale, în relații cu părinții, cu frații și surorile sale, apoi cu educatorii și colegii, lărgind mereu cercul celor cu care se întâlnește. De la fiecare învăță câte ceva și fiecăruia îi comunică ceva despre sine. Își asumă și joacă roluri sociale, învață scheme de comportament social, dobândește patternuri mentale de interacțiune. Psihologia socială studiază această *interacțiune umană*, care se manifestă în diferite forme: ca interdependență a doi actori sociali (copilul față de părinte, elevul față de profesor), ca influențare sau dominare a altuia, ca schimb de idei, sentimente și stiluri de conduită, ca simplă comunicare cu altul, în viața cotidiană. Relațiile cu altul pot lua forma unei cooperări sau pe cea a confruntării între idei și credințe. Psihosociologul francez de origine română Serge Moscovici considera că psihologia socială studiază *opoziția* dintre individ și societate, *conflictul* permanent dintre aceste forțe: rezistența la presiunile pentru conformare ale unei majorități; opoziția dintre un lider și grupul său; deviațiile de la prescripțiile funcționale; discuțiile în contradictoriu dintr-un grup în vederea obținerii unei decizii; captarea individului de către mase.

Omul studiat de psihologia socială este un *om relațional*, situat într-un context social specific, interacționând nu numai cu ceilalți, ci și cu mediul cultural și ideologic în care este plasat. Experiențele sale sociale îi dau posibilitatea să-și formeze imagini și reprezentări despre mediul său, să construiască hărți cognitive despre procesele sociale în care este implicat, îl ajută să-și facă o imagine despre lume. Psihologia socială studiază, în mod concret, relațiile dintre indivizii aflați într-o situație dată, viața în grupuri mici sau grupuri mai largi, modul în care, prin interacțiune, se formează și se schimbă atitudinile, normele de conviețuire, ideile și credințele. Specifică acestei ramuri a psihologiei este cercetarea actorilor sociali, a indivizilor plasați într-o situație socială dată, capabili să înțeleagă, să descrie și să explice evoluția lor.

1. Imaginea de sine și percepția ei socială

1.1. Ce este Eul

Am reușit la un examen dificil, am câștigat un premiu, eseul meu a fost apreciat de profesor, observ că o colegă îmi împărtășește simpatia, când vorbesc sunt ascultat cu atenție: *Imaginea mea despre calitățile cunoaște o curbă ascendentă*. Nu am luat un examen, răspunsurile mele la matematică sunt constant evaluate negativ, colegii pe care îi

prețuiesc nu mă simpatizează, glumele mele n-au nici un ecou : *Imaginea pe care o am despre mine se înscrie pe o curbă descendentă*. Ce e de făcut? Cum trebuie să procedez pentru a crește în ochii celorlalți și pentru a câștiga stima lor și pe a mea față de mine?

Trăim într-o epocă ce încurajează cunoașterea de sine. Pentru a deveni așa cum ne-am visat întotdeauna, o persoană care și-a realizat toate posibilitățile, trebuie să ne cunoaștem. Trebuie să ne explorăm propriul Eu și să dobândim o imagine de sine cât mai exactă.

Concepte-cheie

- Eu
- imagine de sine

Imaginea de sine joacă un rol important în viața noastră : influențează tonusul trăirilor noastre afective, ne îndrumă să ne (auto)cunoaștem prin raportare la alții, ne ajută să ne organizăm această cunoaștere într-o schemă de sine și ne conduce spre obținerea stimei de sine.

Psihologul american William James considera că imaginea de sine poate fi abordată din două perspective : din perspectiva *conținutului* și ca *proces*. El susținea că, atunci când ne orientăm atenția spre analiza interiorului nostru, putem intra în contact cu personalitatea, cu corpul, cu „Eu” nostru. Aceasta este imaginea de conținut a Eului. Dacă această entitate – Eu nostru – este percepută de altul, cu care intrăm în contact, acest altul ne influențează, e „încorporat”, ajunge să facă parte din noi înșine. Asistăm atunci la un proces de evaluare de sine, ne organizăm prezentarea de sine, ne preocupă binele altora. Aceste două fațete ale persoanei nu pot fi însă separate. *Conținutul* Eului se prezintă ca o istorie a devenirii, ca o sinteză a evenimentelor care ne-au marcat, ca o autobiografie. Fiecare informație nouă este asimilată și ne îmbogățește. Noi primim însă informațiile selectiv : reținem unele, respingem altele, înregistrăm, organizăm. Acest *proces* de prelucrare ne orientează spre mediul social, constituie un prilej de a confrunta conținutul nostru cu alte conținuturi.

Imaginea de sine este o construcție socială : ne formăm prin apartenența la un grup social, prin compararea cu alții ; suntem influențați de o situație socială sau de unele personalități din mediul social. Ne construim Eu nostru reunind, într-un ansamblu, relațiile cu alții, judecățile altora asupra noastră și ale noastre față de alții, aparența noastră fizică, sentimentele noastre morale. Dar și posesiunile materiale, în fapt tot ceea ce posedăm. Imaginea de sine conține cunoștințe despre trăsăturile noastre de personalitate, despre abilități și priceperi, despre valori, credințe, motivații, evenimente de viață, relații cu alții care exercită o influență semnificativă. Pentru a descrie imaginea de sine a individului, psihologii mai folosesc termenul *Eu* sau conceptul de *sine*.

Termenul *Eu* se referă la capacitatea ființei umane de a acționa și de a reflecta asupra propriilor acțiuni, de a fi cunoscător și cunoscut totodată, de a construi imaginea de sine.

În viața de zi cu zi, avem tendința de a înțelege Eu ca pe o persoană în interiorul nostru ce dirijează persoana exterioară, așa cum șoferul conduce automobilul. Totuși, această concepție generează o dilemă : dacă Eu interior conduce persoana exterioară, cine conduce Eu interior? Un Eu interior Eului interior? Și pe acesta cine îl conduce?

William James a făcut distincția între trei aspecte ale Eului : *Eul material*, *Eul social* și *Eul spiritual*.

Eul material – este constituit din corpul persoanei, dar și din îmbrăcămintea, casa și celelalte posesiuni ale ei. Individul vede toate acestea ca fiind intim legate de el însuși. Dacă, de exemplu, cineva îi laudă colecția de timbre sau mașina, se simte foarte mândru. Când pierde un obiect la care ține, resimte acest lucru ca pe pierderea unei părți din sine.

Concepte-cheie

- Eul material
- Eul social
- Eul spiritual

Eul social – este constituit din totalitatea impresiilor pe care individul le face asupra celorlalți. Este aspectul central al Eului, o sinteză a imaginii

pe care o proiectăm asupra altora și a rolurilor pe care le jucăm în fața celorlalți. Psihologii sociali cred că avem, fiecare dintre noi, mai multe Euri sociale. Potrivit lui William James, avem atâtea Euri sociale câți oameni ne cunosc și și-au format o imagine despre noi.

Activitate

Încercați să descrieți imaginile pe care credeți că le au despre voi câțiva dintre cei apropiați – mama, fratele sau sora, bunica, un prieten. Constați deosebiri între aceste imagini?

Eul spiritual – se referă la capacitatea noastră de auto-reflecție. El trimite la experiențele noastre interioare, la valorile și idealurile care reprezintă aspecte relativ stabile ale existenței noastre. Eul spiritual este contemplativ și include idei despre sensul vieții, despre divinitate, despre originea universului etc.

Conținutul Eului nostru este alcătuit din cele trei aspecte ale Eului pe care le-am menționat: Eul material, Eul social și Eul spiritual. James a numit aspectul de conținut al Eului *Eu cunoscut*. Acesta este permanent și autobiografic (în sensul că el conține informații despre evoluția noastră ca persoană).

James a susținut că Eul are o natură duală: un *Eu cunoscut* și un *Eu cunoscător*, acesta din urmă fiind entitatea ce percepe conținutul Eului. Eul care cunoaște mai este numit astăzi și *Eul ca proces*.

1.2. Componentele Eului

Există diverse modalități de a aborda structura Eului. Una dintre ele se orientează după principalele coordonate ale conduitei. Astfel, *conceptul de sine* este componenta cognitivă, *stima de sine* – cea evaluativ-motivațională, iar *auto-prezentarea* – cea comportamentală.

► a) Conceptul de sine

Am expus deja concepția lui William James și am stabilit deosebirile dintre Eul cunoscut și Eul cunoscător. În continuare, vom descrie trei componente ale Eului cunoscut, așa cum sunt înțelese de psihologii contemporani. Astăzi există tendința de a înțelege Eul ca o structură de informații despre persoană.

Conceptul de sine reprezintă totalitatea percepțiilor și cunoștințelor pe care oamenii le au despre calitățile și caracteristicile lor.

Concepte-cheie

- conceptul de sine
- stima de sine
- auto-prezentarea

Cea mai utilizată tehnică pentru măsurarea conceptului de Sine este chestionarul „Cine sunt eu”: subiectul trebuie să răspundă liber la această întrebare de 15 ori. Astfel, el va descrie principalele coordonate ale conceptului de Sine. De pildă, va menționa relațiile sale cu ceilalți (sunt un bun prieten, sunt elev, sunt ieșean), aparența lui fizică (sunt blond, sunt scund), pasiunile și valorile sale (sunt tenisman împătimit, sunt un ins cinstit).

Exercițiu

Completați voi înșivă acest chestionar. Încercați apoi să includeți răspunsurile în cele trei categorii descrise de William James: Eul material, Eul social și Eul spiritual.

S-a demonstrat faptul că oamenii scot în evidență, în auto-descrierile lor, atunci când completează chestionarul „Cine sunt eu”, acele caracteristici care-i fac distinctivi. Elevii foarte înalți și elevii foarte scunzi se vor descrie în termeni de înălțime mai mult decât alți elevi. Cei supraponderali vor menționa greutatea într-o măsură mai mare decât o vor face cei cu greutate medie. Un adolescent din Satu-Mare venit să facă liceul la București va menționa locul nașterii mai frecvent decât colegii săi.

Conceptul de *sine* nu constituie în mod necesar o viziune obiectivă despre ceea ce suntem, ci e un rezultat al felului în care ne percepem.

b) Stima de sine

Componenta evaluativă a Eului, care se referă la auto-evaluările pozitive sau negative ale persoanei, se numește **stimă de sine**.

Atunci când individul are o impresie bună despre sine, se respectă, se acceptă și se evaluează pozitiv, spunem despre el că are o stimă de sine înaltă, pozitivă. Dacă o persoană se depreciază, se consideră respinsă de ceilalți și se evaluează negativ, spunem că are o stimă de sine slabă sau negativă. Indivizii cu stimă de sine pozitivă sunt mai adaptați, mai fericiți și au de obicei relații pozitive cu ceilalți.

Activitate

Psihologii au elaborat instrumente pentru măsurarea stimei de sine. RSS este o scală formată din 10 afirmații (itemi). Subiecții sunt rugați să marcheze cu un X căsuțele ce corespund opțiunii lor.

Scala Rosenberg a stimei de sine (RSS)

Afirmații	Acordul exprimat			
	Acord puternic	Acord moderat	Dezacord puternic	Dezacord moderat
1. În general, sunt satisfăcut de mine însumi.				
2. Câteodată mă gândesc că nu sunt bun de nimic.				
3. Cred totuși că am un număr de calități.				
4. Sunt capabil să fac lucrurile la fel de bine ca mulți dintre cei din jurul meu.				
5. Simt că nu am prea multe motive să fiu mândru.				
6. Am uneori certitudinea că sunt inutil.				
7. Consider că sunt o persoană de încredere, cel puțin la fel ca ceilalți.				
8. Aș dori să pot avea mai mult respect pentru mine însumi.				
9. După tot ce mi se întâmplă, cred că sunt ghinionist.				
10. Am mereu o atitudine pozitivă față de mine.				

Încercați și voi, pentru a vedea ce profil obțineți.

▶ c) Auto-prezentarea

Imaginea de sine ne susține sau ne blochează în acțiunile noastre sociale, în relațiile cu ceilalți, în construirea stimei de sine. De aceea, pentru a obține aprecieri pozitive și susținere din partea celor din jur, fiecare dintre noi dorește să facă o impresie bună, să fie acceptat și evaluat favorabil. Aceasta înseamnă că suntem preocupați de ceea ce gândesc alții despre noi. Și atunci încercăm să îi facem să ne prețuiască, ne străduim să îi „cucerim”.

Termenul **auto-prezentare** se referă la strategiile pe care le folosește individul pentru a modela impresiile celorlalți despre el.

Modul nostru de viață se bazează pe această dorință de a influența încercările celorlalți de a ne cunoaște. Acest lucru este posibil dacă ne armonizăm comportamentele cu ale celorlalți, dacă înțelegem situațiile și ne preocupăm să ne comportăm „cum se cere” sau „cum se cade”. Facem eforturi să ne auto-supraveghem comportamentul, să ne adaptăm la noi roluri sociale și la noi relații interpersonale.

Activitate

Radu, elev în clasa a X-a, cunoaște o colegă dintr-o altă clasă, cu care petrece o bună parte din timpul liber discutând, plimbându-se sau mergând la cinema. Într-o zi, prietena sa îl anunță că părinții ei vor să-l cunoască. Cum își pregătește Radu auto-prezentarea? Va recurge la o prezentare ideală, ultrafavorabilă, sau e de preferat să se prezinte așa cum este în realitate? Ce alte soluții pot fi găsite?

1.3. Formarea Eului

▶ a) Socializarea

Eul nostru se formează prin participarea la viața socială a colectivității în care ne desfășurăm existența (familia, grădinița, școala, grupurile de prieteni), prin interacțiune cu alții.

Socializarea este procesul prin care persoana învață modul de viață al societății în care trăiește și își dezvoltă capacitățile de a funcționa ca un individ și ca membru al unor grupuri.

Socializarea începe la naștere și continuă de-a lungul întregii vieți.

Procesul de socializare are următoarele scopuri :

1) Individul trebuie să învețe abilitățile necesare pentru a trăi în societate (să salute, să fie punctual etc.).

2)Individul trebuie să fie capabil să comunice eficient cu ceilalți.

3)Individul trebuie să interiorizeze valorile de bază și credințele fundamentale ale societății.

4)Individul trebuie să își dezvolte propriul Eu. El trebuie să învețe să se perceapă pe sine ca o entitate distinctă, deosebită de toate celelalte lucruri și de ceilalți oameni (vezi caseta următoare).

Concepte-cheie

- socializare
- comparare socială
- percepție de sine

Auto-recunoașterea

Animalele nu-și recunosc imaginea în oglindă. Pisica își privește imaginea în oglindă ca și cum ar avea de-a face cu o altă pisică. Un câine poate chiar să latre la imaginea sa în oglindă. Singurele animale ce au capacitatea de auto-recunoaștere ca și omul par să fie cimpanzeii. Dar nici omul nu se naște cu această capacitate, ci o dobândește treptat. Sugarul de câteva luni nu distinge corpul său de componentele mediului înconjurător. Abia copiii de 21-25 luni învață să se recunoască pe ei înșiși. Ființa umană ajunge numai treptat să-și distingă propriul Eu de mediul în care trăiește. Capacitatea de a recunoaște un Eu material reprezintă o etapă necesară în formarea Eului. Oamenii învață să-și recunoască întâi figura, apoi expresia și sentimentele apelând la opiniile celorlalți. Mediul social acționează ca o oglindă pentru fiecare dintre noi. Ceea ce ne comunică persoanele importante, pe care le prețuim, despre noi, ne ajută să ne formăm o imagine despre prestația noastră. Societatea oferă o oglindă în care oamenii își descoperă imaginea adevărată.



Socializarea se produce atât în familie, cât și la școală, în grupurile de prieteni, la locul de muncă, în instituțiile religioase, militare etc. Ea reprezintă un proces esențial pentru Eul individului, pentru imaginea lui de sine.

Eul în oglindă

Sociologul Charles Cooley a arătat că ne formăm propriul Eu preluând informațiile pe care ni le transmit ceilalți. Părinții ne spun că suntem ascultători, profesorii ne spun că suntem dotați, iar din comportamentul prietenilor înțelegem că suntem simpatici. Eul nostru se dezvoltă așadar din percepțiile asupra felului în care apărem în ochii celorlalți. Oamenii din jurul nostru sunt ca niște oglinzi ce ne reflectă în funcție de felul în care ne comportăm.

De o importanță deosebită în socializarea individului este contextul social și cultural. Normele sociale, obiceiurile, tipurile de relații dintre oameni și grupuri sociale ne determină să ne raportăm la alții și la noi înșine luând în considerare aceste reglementări.



► b) Compararea socială

Potrivit psihologului american Leon Festinger, Eul nu este o realitate fizică, ci o realitate care se construiește în mintea fiecăruia dintre noi.

Festinger a susținut că ne formăm opiniile și atitudinile față de Eul nostru prin compararea cu ceilalți. De pildă, un individ nu poate ajunge la concluzia că este înalt decât comparându-se cu ceilalți. Să presupunem că el are 1,78 m înălțime. Această talie îl face înalt în raport cu populația generală, dar orice antrenor de baschet îi va spune că este scund. El este așadar înalt în raport cu un anumit grup de indivizi, dar este scund în raport cu alții. În mod identic, atunci când încercăm să răspundem la întrebări ca: Oare sunt inteligent? Sunt frumos? Sunt generos? Sunt curajos?, trebuie să ne raportăm la ceilalți.



Grup de suporteri.
În urma comparării sociale, membrii unui astfel de grup ajung să aibă opinii similare.

Comparațiile le facem raportându-ne la alții care ne sunt similari. Dacă, de exemplu, încercăm să ne stabilim gradul de inteligență, nu ne comparăm cu Einstein, ci cu cei care ne sunt în multe privințe similari – cu cei din clasa noastră sau din grupul nostru de prieteni.

De obicei, indivizii foarte ambițioși, ce vor să reușească în mod strălucit, se compară cu alții care sunt mai dotați decât ei.

Exercițiu

Unui grup de studenți li s-a aplicat un test de cunoștințe. După ce l-au completat, i s-a comunicat fiecăruia propria performanță și i s-a oferit posibilitatea să afle rezultatele celorlalți. S-a constatat că studenții cu o mare dorință de realizare căutau să afle scorul celor pe care-i socoteau mai dotați decât ei, nearătându-se interesați de performanțele celor slabi. Puteți explica acest fenomen? De ce indivizii foarte motivați să reușească nu se compară cu cei ce au performanțe mai slabe decât ei?

c) Percepția de sine

Pentru a ajunge la o bună cunoaștere de sine trebuie să acționăm, să ne implicăm în evenimente și să ne observăm comportamentul propriu. Privirea „din exterior” ne dă indicii despre atitudinile, credințele, despre efectul actelor noastre. Teoria *percepției de sine* (propusă de Daryl Bem, în 1972) presupune că putem face deducții asupra noastră mai ales atunci când nu suntem siguri asupra atitudinilor pe care le avem, examinându-ne comportamentele în diferite circumstanțe.

Să presupunem că am ratat un examen, că am luat o notă slabă la o teză. Putem găsi „vinovați” pentru acest eșec în exterior : profesorul, care a dat un subiect dificil, colegii, care nu ne-au ajutat, materia neinteresantă. Suntem tentați să găsim argumente care să ne justifice prestația slabă. Această atitudine a fost numită *efect de justificare excesivă*.

Care este soluția pentru a îndrepta atitudinea noastră pe un drum corect? Să căutăm în interiorul nostru resorturi pentru a depăși dificultatea, pentru a face ca o activitate dezagreabilă sau neinteresantă să devină plăcută. Soluția este să căutăm recompense în însăși rezolvarea sarcinii, să schimbăm atitudinea noastră prin acțiunea reușită, să obținem o bună imagine de sine prin efort.

Aplicație

Amintiți-vă de episodul vopsirii gardului din povestirea lui Mark Twain, *Aventurile lui Tom Sawyer*. Pedepsit, Tom primește o sarcină plicticoasă, să vopsească un gard de douăzeci și șapte de metri lungime și doi metri și jumătate înălțime. Această obligație nu numai că nu l-a entuziasmat, dar era preocupat și de faptul că ceilalți prieteni de joacă îl vor lua peste picior. „Deodată, însă – scrie Mark Twain –, în acea clipă întunecată și plină de deznădejde, îi veni o idee. O idee strașnică, măreată!”. Ideea era să transforme corvoada într-o activitate plăcută: „Luă bidineaua și se apucă liniștit de lucru”. Tuturor prietenilor care se apropiau Tom le explica ce noroc a picat pe el să facă un lucru plăcut. Și ceda, cu mare greutate, rugămintilor acestora să-i lase să desfășoare și ei această activitate interesantă. Tom a înțeles astfel că „lumea nu era chiar așa de plicticoasă. Descoperise, fără să știe, că pentru a face pe om să dorească un lucru, fie că-i bărbat în toată firea, fie că-i băiețuș, trebuie să-i înfățișezi acel lucru ca greu de obținut”. Dintr-o muncă plicticoasă, vopsirea gardului a devenit o activitate atractivă, interesantă, furnizoare de stimă de sine.

1.4. Identitatea psihosocială

Identitatea psihosocială este rezultatul intersecției socialului (reprezentat de grupuri, instituții, colectivități) cu individualul, reunind reprezentarea de sine și de alții. Este o sinteză între esența individuală și caracteristicile unei culturi comune, între aptitudinile personale și rolurile sociale ale individului.

În sens strict, *identitatea* evocă continuitatea existenței, faptul că individul rămâne același în timp, că perseverează într-o formulă de sine. În sens larg, identitatea poate fi asimilată cu o *reprezentare unificatoare* a existenței, cu imaginea de sine și conceptul de sine. Dar, în măsura în care este legată de practicile sociale, de ancorarea socială și de îmbogățirea culturală, identitatea nu se poate limita la imaginea de sine și la transmisia culturală a unor reprezentări. Ea se structurează și se construiește prin asumarea unor roluri pe scena socială și se reface continuu în cursul existenței fiecărei persoane.

În studierea acestei probleme s-au conturat două mari direcții de cercetare. Psihologii înțeleg prin identitate unitatea persoanei, sentimentul continuității temporale, coerența internă a individului, articularea Sinelui cu lumea. Identitatea persoanei nu este însă un produs izolat, caracterizat numai printr-un sentiment de continuitate și de coerență intra-personală. Nu este doar produsul unei reflecții aprofundate despre sine. Dimpotrivă, sociologii consideră că identitatea este un produs social, rezultat al asimilării valorilor oferite de comunitate, rezultând solidarizarea cu idealurile grupului de apartenență, care-l impregnează pe individ, presându-l să se alinieze. Ideea de *Noi* și *Ei* ar fi rezultatul acestui proces de impregnare, exercitat de contextul social.

În realitate, indivizii nu sunt numai unități izolate, dar nici doar produsul unor influențe sau presiuni sociale. Oamenii nu trăiesc separat, ci într-un context social, aparținând unor grupuri, categorii sociale și profesionale. Când studiem persoana și concepția de Sine, studiem și mediul social în care este plasat individul, evenimentele pe care le-a traversat. Identitatea este nodul central al personalității aflate în interacțiune cu alte personalități, cu contextul social. Ea se formează printr-un proces de socializare și comparare socială. Este o sinteză a concepției de Sine, a afirmării Eului prin comparație cu alte personalități, cu alte Euri. Reunește caracteristicile individului, raportate la normele sociale, și reprezentarea acestuia de sine, raportată la alții. Identitatea nu este nici numai personală și nici numai socială, ea regroupează subiectivitatea cu obiectivitatea, individualul cu socialul. Ca subiect social, angajat într-o luptă identitară, individul se construiește prin observarea mediului său și prin compararea cu ceilalți, prin confruntarea judecăților sale cu ale altora, prin categorizarea socială a celor din jur. *Identitatea este deci un produs psihosocial*. Această noțiune este eminentamente psihosocială pentru că individul, deși are caracteristici unice, particulare, specifice, care îl singularizează, își extrage informația din afară, de la societate, ce îi conferă atribute sociale și juridice care-i asigură un loc în ordinea socială: muncă, statut socioprofesional, salariu, locuință, loc în diferite organizații sau instituții, toate aceste atribute precizându-i poziția și situându-l în raport cu alții. Identitatea se definește deci prin apartenența individului la diferite grupuri, organizații și comunități. Acestea asigură persoanei un loc în structura socială existentă, în raport cu diferite coduri și norme de clasament care fondează ordinea socială și simbolică. Identitatea se afirmă ca o instanță de referință între imaginar și real, între personal și social. Identitatea profesională, în plus, produce un sentiment de apartenență la colectiv, la mediul social apropiat.

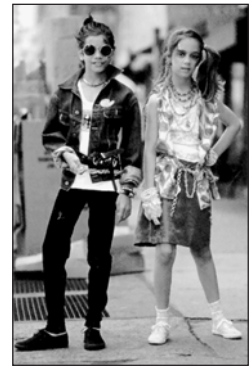
În definirea conceptului de *identitate*, spune psihologul Marisa Zavalloni (1973), trebuie să luăm în considerare patru dimensiuni: 1) conștiința unei identități individuale, considerată

ca un sentiment pozitiv, prezent în toate aspectele Sinelui ; 2) stabilitatea caracterului personal, continuitatea și coerența în comportare ; 3) integrarea Sinelui, sinteza dintre Eu și context ; 4) solidaritatea cu idealurile și identitatea grupului de apartenență.

În adolescență, efortul identitar joacă un rol capital, în măsura în care permite individului să se integreze exigențelor sociale, marcând diferite etape ale evoluției sale. Uneori însă, procesul de asumare a unei noi identități, în adolescență, presupune o respingere a etapei anterioare, o ruptură cu imaginea parentală. Pentru a-și proteja noua identitate, adolescentul este tentat să se distanțeze de identitatea narcisistă proprie copilăriei. El își reconstruiește identitatea în funcție de noile dominante (sociale, sexuale) care-i marchează existența. Idealul de sine se construiește prin raportare la grupul de prieteni, de egali.

Afirmarea identității presupune următoarele dimensiuni :

- **Continuitatea** dă sentimentul stabilității, integrării în context și capacității de a elabora proiecte de viață.
- **Unitatea sau coerența internă** permite subiectului social să găsească elemente de legătură între diversele activități și evenimente pe care le traversează, să dea sens istoriei sale personale.
- **Diversitatea** : articularea unor identități multiple (fizice, etnice, naționale, juridice, culturale), confruntarea acestora pe un „teritoriu” comun.
- **Autonomia și afirmarea** : pentru a se forma, individul se opune adesea presiunii exterioare, se diferențiază, se distinge de alții. Diferențierea cognitivă poate lua forma opoziției afective. Opusul acestei atitudini este conformarea la așteptările grupului, asimilarea pasivă.
- **Originalitatea** : afirmă singularitatea, tendința individului de a-și afirma unitatea.
- **Acțiunea** este urmarea asumării responsabilității. Identitatea se afirmă și se consolidează prin producerea unei „opere”, prin creația individuală.
- **Valorizarea** : prin acțiune și depășirea unor situații dificile, individul se valorizează în ochii altora și în propriii săi ochi. El are nevoie și face eforturi să fie recunoscut, iubit, admirat, acceptat, confirmat. Orice om nutrește dorința să se afirme în context social, raportându-se la persoanele pe care le admiră. Dorința de schimbare, efortul pentru progres își au originea în aceeași nevoie de valorizare.



Adolescenții se preocupă intens de afirmarea identității și unicității lor

Activitate

Examinați-vă cu ochi critic efortul propriu de afirmare a identității. Are caracteristicile expuse mai sus? Cum se manifestă ele? Confrunțați-vă aprecierile cu ale unui prieten. Efectuați aceeași operație referindu-vă la prietenul vostru.



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ 1. Cum se afirmă și ce rol joacă imaginea de sine în viața noastră?
- ▶ 2. Care sunt căile formării imaginii de sine?
- ▶ 3. Ce legătură există între stima de sine, auto-prezentare și percepția de sine?
- ▶ 4. Ce înțelegeți prin identitatea psihosocială?

2. Relațiile interpersonale și rolul lor în formarea și dezvoltarea personalității

2.1. Personalitatea – o construcție socială

În capitolul despre personalitate s-a menționat rolul socialului în construirea și dezvoltarea personalității. Prin interacțiune cu altul (alții), omul ajunge să se cunoască mai bine, să înțeleagă atitudinile și comportamentele celorlalți, să învețe roluri de partener, interlocutor, coechipier. Dacă avem în vedere doi indivizi – A și B – care au stabilit o relație, putem constata că A îl poate influența pe B, că B reacționează încercând să schimbe prima impresie a lui A, că acesta își reorganizează conduita față de partener ș.a.m.d. Prin interacțiune, indivizii se adaptează reciproc, fiecare jucând rol de stimul pentru celălalt. Fără această reciprocitate interpersonală nu poate fi înțeles nici unul dintre cei doi termeni ai cuplului : eu și altul. Avem de-a face cu o interacțiune între două entități, două lumi, două universuri specifice. În „Introducere” la *Psihologia colectivă și analiza Eului*, Sigmund Freud afirmă : „Altul joacă întotdeauna în viața individului rolul de model, de obiect, de asociat sau adversar, iar psihologia individuală se prezintă chiar de la început ca fiind în același timp și o psihologie socială, în sensul larg, dar pe deplin justificat, al cuvântului”. Raportându-se mereu la părinți, frați, surori, prieteni de joacă, colegi, copilul învață să îi cunoască și în același timp să se cunoască. „Eu este un altul”, a spus cu genialitate Arthur Rimbaud. Relațiile cu alții presupun o țesătură de ambivalențe, basculând între identificare și opoziție. Învațarea prin interacțiune cu alții, trăirile colective stau la originea socialității. Relațiile interpersonale instituie valori, norme de conduită, modele de comportare, stiluri de interacțiune. Trăirea împreună a evenimentelor joacă un rol important în dezvoltarea relațiilor umane, are un caracter „contagios”, sistematic cultivat și canalizat de practicile sociale. Din interacțiune rezultă capacitatea de a diferenția, competența (auto-)evaluării, decentrarea afectivă, cum spune Jean Piaget.

O concepție fructuoasă și destul de recentă asupra personalității consideră că individul uman (sau *actorul social*) își construiește edificiul personalității primind informații și interacționând, tot timpul, cu cei ce-l observă și evaluează și este, în același timp, el însuși un observator și un evaluator al altora. Personalitatea este deci o „construcție socială” în care intră trei componente esențiale :

- comportamentul pe care actorul, ca individ biologic distinct, îl aduce pe scena socială ;
- semnificațiile pe care actorul însuși le dă comportamentului său, modului său de a fi ;
- semnificațiile pe care ceilalți le atașează comportamentului actorului social.

Mai întâi *actorul* : cu înzestrarea lui biologică, cu calitățile și limitele sale, cu diferențele individuale față de ceilalți. Apoi *actorul ca auto-observator* : capacitatea sa de a se vedea cu ochii altora, de a se autoevalua și situa în context, în raport cu ceilalți. În sfârșit, *actorul observat* : actorul își asumă roluri, participă, vrea să devină „personaj”, să fie recunoscut ca personalitate. În acest scop, știind că evaluările celorlalți îi conferă valoare, îl așază într-o ierarhie, el încorporează informații de la alții despre sine (gesturi, cuvinte, atitudini). Nu suntem numai conștienți că alții gândesc despre noi, trebuie să fim în stare și să ne formăm o impresie despre ceea ce gândesc, despre imaginea lor referitoare la persoana noastră. În centrul concepției despre personalitate ca o construcție socială stă „competența” omului de a se vedea așa cum îl văd alții. Iar primul pas e capacitatea de a

Concepte-cheie

- personalitate
- construcție socială
- actor social

se întoarce spre sine, de a se observa. Al doilea pas e recunoașterea acestei competențe la ceilalți, conștientizarea conștiinței de sine a celui alt. În felul acesta putem să ne facem o impresie despre imaginea noastră în conștiința celorlalți.

2.2. Motivația de afiliere

▶ a) Nevoia de afiliere

Oamenii nu pot trăi izolați unul de altul. *Nevoia de afiliere* se referă la nevoia oamenilor de a avea contacte relativ frecvente cu ceilalți. Ea stă la baza formării relațiilor interpersonale. Cei mai mulți dintre noi au nevoie să fie și să interacționeze cu ceilalți. Această nevoie de afiliere este atestată de cazurile de izolare socială prelungită. În 1938, un amiral american s-a oferit voluntar să petreacă singur șase luni la o stație meteorologică din Antarctica. Deși menținea legătura radio cu lumea, după 20 de zile a început să se simtă singur și părăsit. După două luni a ajuns să se preocupe foarte serios de chestiunile religioase. Starea lui a evoluat repede spre depresie accentuată și apatie. Echipa care a mers să-l recupereze după 90 de zile l-a găsit halucinant.

▶ b) Nevoia de intimitate

O distincție utilă pentru studiul relațiilor interpersonale este aceea dintre *nevoia de afiliere* și *nevoia de intimitate*. Prima se referă la dorința de a stabili cât mai multe contacte sociale. Cea de-a doua, la preferința pentru relațiile calde și apropiate. Indivizii cu o mare nevoie de intimitate se preocupă de calitatea relațiilor lor cu ceilalți. Ei au mai multă încredere în partenerii lor și sunt mai satisfăcuți de relațiile lor sociale.

▶ c) Singurătatea

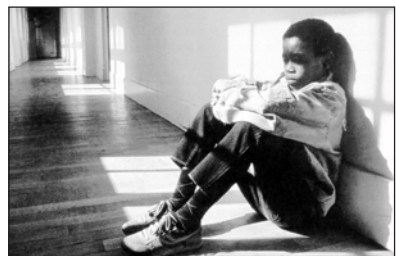
În viața de zi cu zi suntem înclinați să considerăm că singurătatea înseamnă lipsa relațiilor sociale. Suntem singuri atunci când relațiile noastre cu ceilalți sunt foarte puțin numeroase și inadecvate.

Din punctul de vedere al științei psihologice, *singurătatea este o stare emoțională a persoanei*. Psihologii fac distincția între *a fi solitar* și *a se simți singur*. Solitudinea este un termen obiectiv. Ea este definită ca absența altora din mediul persoanei și poate sau nu să fie resimțită ca neplăcută. Pe de altă parte, singurătatea este subiectivă: termenul se referă la insatisfacția persoanei față de caracteristicile relațiilor ei cu alții.

Oamenii se simt singuri atunci când există o discrepanță între relațiile interpersonale pe care le au și cele pe care ar dori să le aibă. Deficitul în relațiile interpersonale ale celor ce se simt singuri poate fi cantitativ ori calitativ. Persoanele care au foarte puțini prieteni apropiați se pot simți singure pentru că-și doresc mai mulți prieteni; acest tip de singurătate se numește *singurătate socială*. Pe de altă parte, o persoană care are foarte mulți prieteni poate resimți singurătatea din cauză că are impresia că relațiile ei cu ceilalți sunt superficiale; în acest caz, avem de-a face cu *singurătatea emoțională*.

Concepte-cheie

- afiliere
- intimitate
- singurătate



Singurătatea afectează interacțiunile sociale ale persoanei, precum și stima ei de sine

Indivizii singuri sunt de obicei timizi și au o stimă de sine scăzută. Ei sunt, foarte adesea, depresivi, au opinii negative despre ceilalți și sunt prudenți din punct de vedere social: evită situațiile interpersonale în care ar putea fi respinși de ceilalți.

2.3. Atracția interpersonală

Termenul *atracție* se referă la o stare motivațională: dorința de a interacționa, de a avea relații cu o anumită persoană. Este opusul termenului *respingere* (dorința de a nu iniția o relație sau de a pune capăt unei relații) și diferit de *indiferență*. Oamenii pot fi atrași de multe lucruri: de o melodie, de un peisaj, de o clădire etc. Termenul *atracție interpersonală* denumește dorința unui individ de a întreține relații pozitive cu alt individ.

▶ a) Proximitatea

Unul dintre predictorii cei mai puternici ai atracției interpersonale este apropierea în spațiu a celor doi parteneri – *proximitatea*. Sociologii au constatat de multă vreme că majoritatea căsătoriilor leagă vecini, colegi de serviciu sau colegi de clasă.

Concepte-cheie

- atracție interpersonală
- proximitate

Experiment

Un cercetător american a pus în evidență efectul proximității într-o manieră spectaculoasă. Studiul său are un titlu incitant: „Alfabet și atracție”. Psihologul a cerut studenților de la o Academie de poliție să numească trei dintre colegii lor care le erau cei mai apropiați prieteni. El a constatat că, în foarte multe cazuri, inițiala numelui de familie a subiectului era aceeași cu inițialele numelor de familie ale prietenilor săi. John Smith, de pildă, îi putea avea drept prieteni pe Michael Stevens și pe David Samuels. Explicația pentru acest fenomen curios era simplă: camerele de cămin și locurile în clasă fuseseră atribuite după criteriul alfabetic, ceea ce întărea probabilitatea ca studenții să-i aibă mereu în imediata apropiere pe cei ce aveau aceeași inițială a numelui ca și ei.

Concepte-cheie

- anticiparea interacțiunii
- simpla expunere

Nenumărate cercetări și-au propus să găsească explicații pentru efectele proximității. De obicei, manualele expun două explicații: *anticiparea interacțiunii* și *simpla expunere*.

Anticiparea interacțiunii

Proximitatea îngăduie indivizilor să-și descopere preocupări comune și să schimbe recompense. Dar simpla anticipare a interacțiunii conduce și ea la atracție pentru celălalt.

Experiment

Într-o cercetare care probează efectele anticipării interacțiunii, experimenterii își invitau subiecții (de sex masculin) să privească o înregistrare cu o fată. Despre această fată li se spunea că urmează să-i întâlnească. Un alt grup de subiecți ce urmăreau aceeași înregistrare erau făcuți să creadă că nu vor întâlni niciodată persoana din film. În acord cu ipoteza anticipării interacțiunii, subiecții din primul grup erau atrași într-o măsură mai mare de fata filmată.

S-a demonstrat, de asemenea, că simpla anticipare a interacțiunii ne face să-l percepem pe celălalt ca fiind simpatic și compatibil, sporindu-ne șansele de a întreține o relație recom-pensatoare. Acest fenomen are o valoare adaptativă. Fiecare dintre noi intră în relație cu parteneri pe care nu i-a ales el însuși, dar cu care are nevoie să interacționeze: colegii de clasă, bunicii, profesorii, colegii de birou etc. Simpatia arătată acestora ameliorează relațiile cu ei, contribuind astfel la resimțirea de către individ a unei stări de satisfacție generală.

Simpla expunere

În mod obișnuit, considerăm că expunerea repetată la un obiect ne plictisește și ne face în cele din urmă să-l detestăm. Psihologii au demonstrat însă că lucrurile nu stau deloc așa. Astăzi există multe studii care dovedesc proprietatea simplei expuneri la un anume obiect ori persoană de a amplifica atracția față de obiectul sau persoana în cauză.

Experiment

Robert Zajonc este cel care a realizat, în 1968, primul experiment asupra efectelor simplei expuneri. Zajonc a prezentat unor grupuri de subiecți, studenți la o universitate americană, presupuse cuvinte turcești, ca *nansoma*, *saricik*, *afworbu*, *iktitaş*, *biwojni* etc., și a constatat că subiecții manifestau preferință pentru cuvintele la care fuseseră expuși cel mai frecvent. În 1970, psihologul social american a repetat acest studiu, folosind idiograme chinezești. Cu cât subiecții săi vedeau mai des o anumită idiogramă, cu atât erau mai înclinați să considere că ea semnifică ceva pozitiv. Zajonc a ales aceste obiecte (cuvintele turcești și literele chinezești) pentru a fi sigur că subiecții nu aveau atitudini anterioare față de ele – e puțin probabil ca un student american să fi auzit înainte de experiment cuvinte turcești.

Aceeași simplă expunere este responsabilă pentru faptul că indivizii au tendința de a prefera inițiala numelui lor altor litere ale alfabetului.

Așadar, efectele proximității asupra atracției interpersonale pot fi explicate și prin simpla expunere: suntem expuși mereu la persoanele care trăiesc în apropierea noastră, încât ele nu ne plictisesc, ci ne devin tot mai dragi pe măsura trecerii timpului.

Exercițiu

Gândiți-vă la cei mai buni prieteni ai voștri. Când și unde i-ați cunoscut? Se aplică explicațiile de mai sus în cazul vostru? Ați intrat în contact ca vecini, colegi de bancă, membri ai aceluiași grup? Oricare ar fi răspunsul, căutați și alte explicații, urmărind expunerea noastră în continuare.

► b) Similaritatea

Pe măsură ce indivizii se cunosc unii pe alții, apar anumiți factori care decid dacă relația lor se va transforma sau nu într-una solidă. Unul dintre acești factori este *similaritatea*. Prietenii, perechile de îndrăgostiți, soții au atitudini, credințe și valori comune.

Să ne-o imaginăm pe Laura, o fată de 20 de ani, care discută la o petrecere cu Dan și Eugen despre religie și politică. Ea descoperă că are foarte multe opinii comune cu Dan și foarte puține cu Eugen. La urmă, fata se gândește: „Dan e într-adevăr inteligent. Și e atât de simpatic! Sper să-l mai întâlnesc”.

Exercițiu

- 1) Analizați relațiile voastre cu cei mai buni prieteni. Încercați să identificați punctele în care aveți păreri similare și cele în care acestea diferă. Care predomină?
- 2) V-ați despărțit de un bun prieten? Ceva s-a „stricat” în relațiile voastre până s-a ajuns la ruptură. Ați constatat că ați evoluat, fiecare, spre concepții diferite sau o întâmplare a determinat despărțirea? Ce rol au jucat similaritatea sau disimilaritatea în acest eveniment?

c) Reciprocitatea

Adesea, atracția interpersonală urmează principiul reciprocității: îi simpatizăm pe cei care ne simpatizează și îi antipatizăm pe cei care ne antipatizează.

Concepte-cheie

- similaritate
- reciprocitate

Experiment

Un experiment al unor autori americani atestă aceste observații. În cadrul unor discuții de grup, cei doi autori îi fac pe subiecți, prin intermediul unor evaluări scrise, să creadă că ceilalți membri ai grupului îi simpatizează ori îi antipatizează. Așa cum se prezisese, cei ce aveau convingerea că sunt agreați de grup se simțeau mai atrași de acesta decât cei ce se știau respinși.

Evident, principiul reciprocității operează și în relațiile interpersonale, nu numai în relațiile individului cu grupul. S-a demonstrat că sentimentul de iubire este stimulat de aflarea faptului că celălalt nutrește sentimente pozitive față de noi. Subiecții cărora li se spune că altă persoană îi admiră simt afecțiune pentru acea persoană.

Exercițiu

Examinați relațiile de prietenie dintre colegii voștri. Unele se bazează pe reciprocitate, altele pe raporturi de dominare/supunere. Care vi se par mai trainice? De ce rezistă ele? Se verifică teza reciprocității în cele mai multe cazuri sau nu? Cum vă explicați acest lucru?

2.4. Tipuri de relații interpersonale. Prietenia

Psihologii consideră că relațiile interpersonale se află în strânsă legătură cu fericirea, cu sănătatea fizică și mentală. Relațiile sunt foarte importante pentru oricare dintre activitățile noastre zilnice. Ele pot fi și o sursă de tensiune psihică și de nefericire atunci când sunt conflictuale.

Prietenia, dragostea și căsătoria, relațiile dintre părinți și copii sunt principalele tipuri de relații interpersonale.

Ajuns pe Pământ, Micul Prinț, eroul lui Antoine de Saint-Exupéry, îl întâlnește pe Șarpe. „De ce e atât de pustiu aici?”, îl întreabă. „Tare sunt singur. Unde sunt oamenii?” Iar Șarpele, cu înțelepciunea sa, îi răspunde: „Singur te simți și printre oameni. Dacă nu știi să-i descoperi, dacă nu vrei să-i cunoști, să comunici cu ei, rămâi singur”. Și un alt personaj îl îndrumă pe Micul Prinț să-i descopere pe oameni. E Vulpea, care-l învață „îmblânzitul”, adică valoarea relațiilor umane, a prieteniei care-i leagă și-i transfigurează.

„Caut prieteni”, zice Micul Prinț, care nu știe ce înseamnă „a împlânzi”. Atunci Vulpea îi spune : „E un lucru care prea mult e dat uitării. Înseamnă a-ți crea legături. Tu nu ești pentru mine decât un băiețuș, aidoma cu alții, iar pentru tine eu nu sunt decât o vulpe, ca alte multe vulpi. Dar dacă mă împlânzești, tu vei fi pentru mine fără seamăn pe lume, viața mi se va însenina. Atunci pasul tău mă va chema din vizuină ca o melodie... Va fi minunat când mă vei fi împlânzit”. Și-l îndeamnă : „Te rog, împlânzește-mă. Dacă vrei să ai prieteni, împlânzește-mă. Nu cunoaștem decât ceea ce am împlânzit”.

La ora despărțirii de Micul Prinț, Vulpea îi dezvăluie „taina” sa : „...împede nu vezi decât cu inima. Ochii nu pot să pătrundă în miezul lucrurilor. Numai timpul «cheltuit» cu un prieten face ca el să fie atât de prețios. Devii răspunzător pentru tot ceea ce ai «împlânzit»”.

De ce avem nevoie de prietenie ? Legătura de prietenie îl transformă pe om, îl înalță, exprimă adevărata măsură a aspirației omenești spre perfecțiune și împlinire.

Prietenul este o persoană cu care avem o relație de simpatie și admirație reciprocă. Un coleg de clasă, de exemplu, poate fi prieten, dar nu avem relații de prietenie cu toți colegii.

Prietenia este o importantă sursă de satisfacție datorită lucrurilor plăcute pe care prietenii le fac împreună : conversează, iau masa, se plimbă etc. În plus, prietenii își trimit unul altuia semnale nonverbale pozitive, prin zâmbete, privire, tonul vocii etc., ceea ce provoacă satisfacție.

Spre deosebire de alte relații interpersonale (cele de rudenie, de pildă), prietenia este voluntară – se bazează pe acordul ambilor parteneri. Ea apare, de obicei, numai dacă indivizii trăiesc unul în proximitatea altuia (am văzut deja că proximitatea este o condiție a atracției interpersonale, iar prietenia are la bază atracția interpersonală). Similitudinea de atitudini, de credințe, de apartenență socială reprezintă un factor al relației de prietenie. Întâlnirile regulate condiționează și ele dezvoltarea unei prietenii. În sfârșit, nu există prietenie în lipsa auto-dezvăluirilor. De obicei, prietenii se cunosc bine unul pe altul datorită mărturisirilor reciproce. Ei au încredere unul în altul și fiecare îl tratează pe celălalt ca pe un confident.

Prietenia se dezvoltă în timp. Putem să simpatizăm pe cineva imediat, dar nu ne vom împrieteni cu el decât pe măsură ce-l vom cunoaște și vom descoperi la el interese similare cu ale noastre. Multe relații de prietenie nu durează toată viața, ci dispar treptat.



Grupul de prieteni reprezintă o formă de participare socială esențială pentru adolescenți

Activitate

Care sunt cauzele declinului și dispariției unei prietenii?

Prietenii dintre adolescenți sunt adesea foarte puternice. Pentru adolescent, prietenia este uneori cea mai importantă relație. Adolescenții se împrietenesc, de obicei, pentru a petrece timpul împreună și mai puțin pentru a se bucura de sprijinul material și emoțional al celuilalt.

Activitate

Încercați să faceți un inventar al calităților și comportamentelor care determină o relație de prietenie, raportându-vă la relațiile din grupul vostru. Care sunt acelea ce apar cu o mai mare frecvență? Ce trăsături sau comportamente pot contribui la dificultatea încheierii prieteniei?



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ 1. De ce este personalitatea o „construcție socială”?
- ▶ 2. Care este deosebirea dintre afiliere și atracție interpersonală?
- ▶ 3. Care sunt condițiile ce favorizează atracția interpersonală?
- ▶ 4. Ce efecte poate avea singurătatea prelungită?
- ▶ 5. Cum poate contribui auto-dezvăluirea la consolidarea unei relații interpersonale?
- ▶ 6. Dați exemple de tipuri de relații interpersonale și ilustrați-le cu evenimente din viața voastră sau a celor apropiați.

3. Comportamente pro- și antisociale

Oricare dintre comportamentele noastre are urmări mai mult sau mai puțin directe asupra celorlalți. În funcție de aceste urmări, comportamentele sunt prosociale (în cazul urmărilor pozitive) sau antisociale (în cazul urmărilor negative).

Comportamentul prosocial desemnează o categorie foarte vastă de comportamente și se referă la acte valorizate pozitiv de societate. Comportamentele prosociale au consecințe sociale pozitive și contribuie la binele fizic și psihic al altor persoane. Această categorie include: *comportamentul de ajutorare, comportamentul altruist, atracția interpersonală, prietenia, simpatia, încrederea, sacrificiul, cooperarea* etc.

În capitolul de față, vom expune în detaliu, din clasa comportamentelor prosociale, *comportamentul de ajutorare*, iar dintre comportamentele antisociale, *comportamentul agresiv*.

3.1. Comportamentul de ajutorare

Comportamentul de ajutorare reprezintă o subcategorie în cadrul comportamentului prosocial. El poate fi definit ca un act intenționat efectuat în folosul altei persoane.

Intenția deține rolul fundamental în definiția de mai sus: dacă pierdem niște bani și cineva îi găsește, nu înseamnă nicidecum că am desfășurat un comportament de ajutorare în sprijinul persoanei respective.

La rândul lor, comportamentele altruiste reprezintă o subcategorie a comportamentelor de ajutorare. Ele se referă la acte motivate de dorința de a-i face un bine celui alt, efectuate fără a aștepta câștiguri personale. A face o donație în bani unui orfelinat sau unui azil de bătrâni și a dori să îți păstrezi anonimul reprezintă un comportament altruist.

Exercițiu

Primele cercetări psiho-sociale asupra comportamentului de ajutorare au apărut la sfârșitul anilor '50.

Cercetările ulterioare au fost mult stimulate de un eveniment trist petrecut în 1964 la New York: o tânără, Kitty Genovese, a fost ucisă cu bestialitate într-o seară, pe stradă, iar

anchetatorii au constatat că 38 de persoane asistaseră la această crimă din spatele perdelelor fără să acorde ajutor, fără să aibă măcar curajul de a telefona la poliție.

De ce credeți că nimeni n-a intervenit în această situație? Credeți că toate cele 38 de persoane erau egoiste și preocupate numai de interesul lor?



Kitty Genovese



Locul crimei

a) Teorii asupra comportamentului de ajutorare

Explicațiile asupra comportamentului de ajutorare au fost elaborate de pe două poziții teoretice : abordarea biologică și abordarea învățării sociale. În ultimele două decenii s-a dezvoltat o a treia abordare, ce combină elemente din primele două.

Perspectiva biologică

Sociobiologii cred că multe comportamente umane își au originea în zestrea genetică – ele sunt înnăscute, și nu învățate. În ceea ce privește comportamentul de ajutorare, ei susțin că ființele umane au o predispoziție biologică de a-i ajuta pe alții care suferă. Așa cum există tendințe înnăscute de a mânca sau a respira, tot așa există tendința de a-i ajuta pe semenii. Această concluzie contrazice vechea teorie evoluționistă, care vedea o corespondență strânsă între selecția naturală și egoism.

Activitate

Puteți da exemple de situații în care animalele își oferă sprijin reciproc?

Învățarea socială

Majoritatea psihologilor sociali resping ideea că ajutorarea celui alt ar deriva din ceva înnăscut. Ei încearcă să demonstreze că acest comportament social își are originile în procesul de socializare – deci este învățat. Cele mai multe cercetări realizate din această perspectivă au folosit copii drept subiecți, copilăria fiind considerată o perioadă foarte importantă pentru învățarea acestor comportamente.

- 1) Solicitând copiilor să se comporte în manieră altruistă, crește probabilitatea comportamentului de ajutorare. Sugestiile privind comportamentul adecvat pot să modeleze conduita ulterioară a copilului.
- 2) O metodă mai eficientă de învățare a comportamentelor de ajutorare o constituie folosirea recompenselor (numite și întăriri, pentru că ele întăresc comportamentul, adică determină persoana să-l desfășoare și în viitor). Există șanse mari ca un comportament recompensat să fie repetat. Dacă, într-o situație din viața cotidiană, copiii sunt recompensați pentru că au oferit ajutor, este foarte probabil să o facă din nou în alte situații.
- 3) Indivizii pot învăța, de asemenea, să acorde ajutor urmărind o altă persoană (care joacă rolul de model) ce efectuează un comportament de ajutorare. S-a demonstrat experimental că observarea unui model adult care se comportă în manieră altruistă

ii face pe copii să se comporte identic. Filmele cu mesaj prosocial au, de aceea, eficiență – a privi la televizor comportamente de ajutorare întărește atitudinile pozitive ale copiilor față de comportamentele de acest gen. Albert Bandura, un psiholog american, a arătat în numeroase studii că observarea și repetarea comportamentului modelului nu înseamnă o imitare mecanică. Individul analizează atent comportamentul și urmările comportamentului modelului și se comportă în consecință.

Empatia

Empatia este, în multe cazuri, principala motivație a comportamentului de ajutorare. Dacă vedem pe cineva dând bani unui cerșetor, ne putem gândi că a făcut-o pentru că i s-a făcut milă, pentru că s-a pus în locul cerșetorului și a înțeles astfel ce înseamnă lipsurile materiale etc.

Concepte-cheie

- învățare socială
- model
- empatie

Empatia corespunde capacității de a sesiza trăirile altuia, de a ne identifica emoțional și cognitiv cu o altă persoană.

În cazul comportamentului de ajutorare, empatia poate fi privită ca un răspuns emoțional la suferința altuia. Empatia nu apare numai în împrejurările în care celălalt suferă.

Activitate

Dați exemple de împrejurări în care ați empatizat cu o altă persoană.

Numeroase studii au demonstrat că adulții, ca și copiii, răspund în mod empatic la suferința altuia. Majoritatea acestor studii arată că pentru ființele umane este neplăcut să-l vadă pe altul suferind. Atunci când acordăm ajutor, încercăm să facem să dispară sentimentul neplăcut pe care ni-l provoacă durerea altuia. Unul dintre modelele cele mai cunoscute ale comportamentului de ajutorare se bazează pe această idee: indivizii intervin într-o situație de urgență pentru că aceasta declanșează o stare neplăcută de care ei încearcă să scape. Ca urmare, un astfel de comportament nu este deloc altruist, fiind declanșat mai curând de interesul personal. Individul acordă ajutor din dorința de a scăpa de o emoție neplăcută, comportamentul de ajutorare fiind un comportament ce reduce prompt starea de disconfort psihic.

Empatia este mediată, în bună măsură, de *similaritate*: empatizăm mai ușor cu o persoană pe care o percepem ca fiindu-ne similară. Adesea, ne mirăm că oamenii săraci dau bani cerșetorilor, iar cei avuți n-o fac. Această diferență între comportamentele de ajutorare ale celor săraci și ale celor bogați s-ar putea explica tocmai prin faptul că săracii pot empatiza mai ușor cu cerșetorii.



Acordarea ajutorului depinde uneori de capacitatea noastră empatică

► b) Factori ai comportamentului prosocial

O tentativă de sistematizare a elementelor care susțin comportamentul de ajutorare propune două categorii: *factorii situaționali* și *factorii de personalitate*.

Factori situaționali

Concepte-cheie

- situație
- trăsături de personalitate

Comportamentul social are o determinare complexă: poate fi determinat de trăsăturile de personalitate ale individului, de situație sau de ambele. Psihologii sociali n-au negat niciodată importanța trăsăturilor de personalitate, dar au susținut că împrejurările își pun apăsătoare amprenta asupra conduitei umane. În privința comportamentului de ajutorare, ei au arătat că există situații în care, indiferent de caracteristicile de personalitate ale individului (fie că este generos, fie că nu este), el va acorda ajutor altuia, după cum există situații în care, indiferent de profilul de personalitate al individului, el nu va acorda ajutor.

Exemplu

Să ne imaginăm un adolescent care iese la plimbare cu prietena lui. Pe stradă, cineva îi solicită ajutorul – de pildă, un cerșetor bătrân îi cere niște bani. E foarte probabil ca în comparație cu situația în care se află singur, adolescentul să reacționeze pozitiv la cererea bătrânului. Aproape orice adolescent, indiferent dacă este foarte generos sau foarte avar, va accepta să dea bani. În acest caz, comportamentul individului nu este determinat atât de caracteristicile lui de personalitate, cât de situație (faptul că prietena lui, pe care vrea să o impresioneze, este de față).

Asasinarea tinerei Kitty Genovese din New York în 1964, în prezența atâtor spectatori pasivi, a stimulat cercetările asupra factorilor care îl determină pe individ să acorde ajutor într-o situație de urgență.

Situațiile de urgență sunt situații relativ neobișnuite, care implică un pericol pentru o persoană. Ele nu pot fi prevăzute, sunt foarte diferite și impun acțiuni imediate, cântărirea pe îndelete a alternativelor nefiind posibilă.

Studiile asupra situațiilor de urgență au avut la bază ideea potrivit căreia comportamentul de ajutorare depinde în bună măsură de situația în care se află individul.

Doi cercetători americani, Bibb Latané și John Darley, au emis ipoteza că o caracteristică fundamentală a situațiilor de urgență, *prezența sau absența celorlalți*, influențează în mod decisiv acordarea ajutorului. Mai precis, ei au încercat să demonstreze că acordarea ajutorului depinde de faptul că potențialul donator se află singur sau în prezența celorlalți. Autorii americani au pus în evidență așa-zisul *efect de trecător*: este mai probabil ca indivizii să acorde ajutor într-o situație de urgență când se află singuri cu cel ce are nevoie de ajutor decât dacă se află împreună cu mulți alții.

Numele acestui efect a fost inspirat de situația în care s-a produs un accident rutier: un automobil a rănit grav un pieton. Automobilul a părăsit în viteză locul accidentului. Într-o astfel de împrejurare, victima va primi mai repede și mai eficient ajutor dacă la accident a asistat un singur trecător decât dacă în jurul ei se strânge o mulțime curioasă.

Latané și Darley au demonstrat că neintervenția individului în situațiile de urgență (cum s-a întâmplat și în cazul Kitty Genovese) nu poate fi pusă pe seama apatiei. Individul reacționează diferit în funcție de prezența sau absența celorlalți. Prezența celorlalți îl face să-și amâne intervenția.

Explicația oferită se bazează pe ideea de *difuziune a responsabilității*. Atunci când sunt și alții de față și pot interveni, individul simte că împarte cu ei responsabilitatea pentru salvarea victimei. Dimpotrivă, când se află singur, înțelege că îi revine întreaga responsabilitate, încât acordă imediat ajutor.

Concepte-cheie

- efect de trecător
- difuziune a responsabilității

Fenomenul de difuziune a responsabilității apare și în situația în care individul face parte dintr-o mulțime violentă. Imaginați-vă următorul context: grupul participanților la o demonstrație pașnică se transformă într-o mulțime agresivă, care atacă forțele de ordine, sparge vitrinele magazinelor etc. Într-un astfel de context, individul poate să considere că nu va fi tras la răspundere, responsabilitatea pentru actele antisociale revenind tuturor participanților. Comportamentul său dezinhibat și agresiv are la bază difuziunea responsabilității în mulțime.

Factori de personalitate

Foarte multe cercetări din domeniul comportamentului de ajutorare s-au concentrat asupra factorilor situaționali. Totuși, comportamentul este determinat atât de mediu, cât și de personalitatea indivizilor. În privința influenței acesteia din urmă, comportamentul de ajutorare a fost raportat la stările psihologice tranzitorii și la trăsăturile de personalitate.

Stările psihologice tranzitorii. Cu toții avem zile în care totul pare să meargă perfect și zile în care totul iese prost și știm foarte bine că astfel de dispoziții influențează maniera noastră de a interacționa cu alții. Cercetările asupra comportamentului de ajutorare au arătat că indivizii aflați într-o dispoziție bună sunt mult mai înclinați să acorde ajutor decât cei aflați într-o dispoziție proastă.

Când oamenii se simt bine, ei sunt mai puțin preocupați de ei înșiși și mai sensibili la nevoile și problemele altora. S-a demonstrat chiar că vremea frumoasă, însorită induce o stare de bună dispoziție, care-i determină pe indivizi să-i ajute pe ceilalți, iar vremea mohorâtă, cu cer acoperit provoacă proastă dispoziție și inhibă comportamentul de ajutorare. Indivizii ce se simt triști ori indispuși se concentrează mai mult asupra lor, asupra grijilor și problemelor lor, sunt mai puțin preocupați de binele altora și mai puțin dispuși să-i ajute pe alții.



Îi ajutam pe cei aflați la nevoie în funcție de dispoziția noastră de moment

Caracteristici ale persoanei. Tendința generală a psihologilor sociali este aceea de a pune multe comportamente pe seama factorilor situaționali. Totuși, există caracteristici stabile de personalitate ce marchează maniera individului de a interacționa cu ceilalți.

În privința caracteristicilor demografice, de exemplu, s-a arătat că nu există decât o corelație extrem de slabă, total nesemnificativă, între ocupația tatălui ori mărimea familiei (numărul de frați și surori) și comportamentul de ajutorare.

În mod surprinzător, mărimea localității de origine a subiectului are oarecare influență asupra acestui tip de comportament: subiecții care au copilărit la sat au o tendință mai pronunțată de a ajuta în raport cu cei originari din orașele mari.

Printre puținele atribute de personalitate acceptate de psihologi ca fiind legate de comportamentul de ajutorare este *competența percepută specifică*. Sentimentul capacității de a stăpâni situația afectează probabilitatea acordării ajutorului. Indivizii care se simt competenți într-o situație specifică cred că pot reduce costurile potențiale ale comportamentului de ajutorare și, ca atare, sunt dispuși să acorde ajutor.

Psihologii au studiat comportamentul de ajutorare din rațiuni practice. Cercetările s-au concentrat asupra determinantilor situaționali ai acestui tip de comportament. Dacă știm,

Concepte-cheie

- stări psihologice tranzitorii
- caracteristici stabile de personalitate

de exemplu, ce anume inhibă intervenția individului în situațiile de urgență, putem interveni pentru amplificarea solidarității sociale.

3.2. Comportamentul agresiv

Cele mai multe comportamente agresive sunt comportamente antisociale. În cele ce urmează, noi le vom trata din acest punct de vedere. Totuși, trebuie să menționăm că, în unele cazuri, agresiunea este valorizată de societate (de pildă, atunci când individul trebuie să lupte pentru a-și apăra țara), devenind un comportament prosocial.

Comportamentul agresiv este comportamentul desfășurat cu intenția de a face rău altei persoane.

Ca și în cazul comportamentului de ajutorare, intenția este foarte importantă în această definiție. De exemplu, chirurgul face incizii pacienților săi, dar intenția lui este de a-i vindeca. În aceste condiții, comportamentul său nu este unul agresiv.

Exercițiu

Cum apreciați pedeapsa fizică aplicată de un părinte copilului său? Credeți că există cazuri în care buna intenție poate justifica agresarea copilului de către părinte?

a) Teorii asupra comportamentului agresiv

Explicațiile privind comportamentul agresiv fac parte din două mari clase : sunt fie de factură biologică, fie socială. Psihologii se interesează în mod prioritar de factorii sociali ai agresiunii, deci construiesc teorii bazate pe învățarea acestui comportament. Totuși, teoriile biologice nu pot fi ignorate. În fond, violența este o reacție care ține mai mult de corp decât de psihic.

Perspectiva biologică

Teoriile biologice consideră agresivitatea o tendință înăscută de acțiune. Omul se naște cu porniri agresive. Agresivitatea ar fi, din acest punct de vedere, un *instinct*.

Instinctul este un model predeterminat de răspunsuri la stimulii din mediu, răspunsuri ce sunt controlate genetic.

Orice instinct are următoarele caracteristici :

- este îndreptat spre un scop, sfârșește într-o consecință specifică ;
- este benefic pentru individ și pentru specie ;
- este adaptat la mediul normal ;
- este prezent la toți membrii speciei (deși manifestarea poate să difere de la individ la individ) ;
- nu este învățat pe baza experiențelor individuale ;
- se dezvoltă pe măsură ce individul se maturizează.

Una dintre teoriile biologice cunoscute asupra agresivității este teoria etologică. *Etologia este o ramură a biologiei care studiază instinctele sau modelele fixe de acțiune.*

Potrivit etologilor, comportamentul animal trebuie cercetat atât în mediul fizic în care evoluează specia, cât și în mediul social. Comportamentul este determinat genetic și controlat de selecția naturală.

Activitate

Dați exemple de instincte din lumea animală.

Etologii au evidențiat aspectele pozitive, funcționale ale agresivității. Instinctul agresiv se află la baza unor funcții vitale, ca protejarea teritoriului împotriva invaziilor, apărarea progeniturilor și competiția sexuală în care se selectează cele mai puternice exemplare pentru reproducere.

Konrad Lorenz, laureat al premiului Nobel, este cunoscut pentru analiza comportamentului agresiv uman din perspectiva etologiei. Potrivit lui Lorenz, manifestarea acestui instinct la om este defectuoasă. În multe culturi, normele sociale reprimă orice formă de agresiune. De aceea, impulsul este refulat până ce răbufnește puternic și deosebit de nociv. La multe specii animale, agresivitatea este limitată de anumite semnale de capitulare și supunere din partea învinsului (posturi de supunere), ceea ce face ca învingătorul să renunțe să-și ucidă inamicul. În cazul speciei umane, această inhibiție s-a pierdut. De multe ori, oamenii luptă la distanță de inamicii lor, încât cei mai puternici nu pot vedea posturile de supunere ale învinșilor.

Explicații sociale și bio-sociale ale comportamentului agresiv

Psihologii nu prețuiesc prea mult teoriile biologice, preferând teoriile care pun accentul pe procesul de învățare și pe anumiți factori din contextul social legați de agresivitate.

Frustrare și agresivitate. Teoria frustrare-agresiune a fost una dintre cele mai influente din acest domeniu. Ea a fost propusă în 1939 de un grup de psihologi de la Universitatea din Yale. În esență, este foarte simplă: se afirmă că orice frustrare duce la agresiune și orice comportament agresiv are la bază o frustrare.

Frustrarea a fost definită ca fiind orice eveniment ce interferează cu atingerea scopului.

Dacă vrem să cumpărăm o carte, dar nu avem destui bani, vom resimți lipsa banilor ca frustrantă. Dacă dorim să luăm o notă mare la examen, dar nu avem suficient timp să ne pregătim, ne vom simți frustrați. Dacă suntem obișnuiți să luăm cina la ora 19, dar nu e gata nici până la ora 20, vom fi frustrați. Toate aceste surse de frustrare pot produce furie, ostilitate și comportament agresiv.

Furia este emoția aflată în strânsă legătură cu agresivitatea, dar și cu frustrarea. Furia apare atunci când individul apreciază anumite evenimente ca ilegitime sau nejustificate. Când frustrarea este justificată, persoana nu devine furioasă.

Concepte-cheie

- instinct
- frustrare
- furie

Activitate

Credeți că există și alte emoții care pot determina acte de agresiune?



Albert Bandura,
psiholog social
american (n. 1925)

Psihologii de după război au arătat că există și alți factori în afara frustrării care pot determina comportamentul agresiv. De altminteri, imediat după publicarea teoriei în 1939 s-au găsit critici care să observe că frustrarea nu duce întotdeauna la agresiune, că există și alte reacții posibile: apatia, strigățul de neputință etc. În plus, frustrarea nu este prezentă ca factor cauzal în toate cazurile de agresiune: de exemplu, un asasin plătit nu a fost în nici un fel frustrat de victimă.

Învățarea socială. Teoria învățării sociale reprezintă o abordare foarte influentă în psihologie, ce explică procesele prin care: 1) se achiziționează un comportament sau o secvență de comportament; 2) se inițiază comportamentele; 3) se mențin modelele de comportament. Cel mai cunoscut psiholog din acest perimetru teoretic este

Albert Bandura, care a aplicat teoria învățării sociale și în studierea agresivității. Potrivit lui Bandura, comportamentul social nu este înnăscut, ci învățat de la modele adecvate (de la părinți, de la frații mai mari etc.). Accentul cade pe experiențele de învățare ale

Concepte-cheie

- învățare directă
- învățare indirectă (modelare)

individului, care pot fi directe sau indirecte. Prin socializare, copilul învață comportamentul agresiv întrucât este recompensat direct (învățare directă) ori observă că ceilalți sunt recompensați pentru conduite agresive (învățare indirectă). Dacă, de exemplu, o fetiță îi ia alteia ciocolata și nimeni nu intervine, prima este recompensată pentru conduita agresivă, căci are acum ciocolata.

Învățarea prin experiență indirectă se referă la achiziționarea unui comportament, achiziționare ce urmează observației că un act făcut de altul conduce la o recompensă. Am putea folosi în locul conceptului de învățare indirectă pe cel de imitație. S-a arătat că oamenii nu imită decât comportamente ce au fost recompensate. Copiii au tendința de a-i imita pe părinți, pe frați, pe colegii lor de la grădiniță ori de la școală. În plus, ei imită – și nu numai ei, dar și adulții – comportamentele de pe ecranul televizorului.

Bandura a numit învățarea indirectă *modelare*. El a efectuat multe experimente asupra modelării (tendința persoanelor de a reproduce acțiuni, atitudini și răspunsuri emoționale ale unor modele reale ori simbolice), reliefând ușurința cu care copiii repetă actele agresive ale altora. Adulții sunt modele agresive prin excelență pentru copii, dat fiind că sunt percepuți ca responsabili și autoritari.

Activitate

Ce legătură există între socializare și procesul de modelare?

b) Factori ai comportamentului agresiv

Factori personali

Tipul de personalitate. Este foarte simplu să explicăm conduita agresivă prin personalitatea agresivă. Pentru fiecare dintre noi este ușor să stabilească diferențe între cei pe care-i cunoaștem din punctul de vedere al agresivității, apreciind că unii sunt foarte agresivi sau că alții sunt foarte puțin agresivi.

Cercetările din ultimii 25 de ani au demonstrat existența a două tipuri fundamentale de personalitate, tipul A și tipul B. Primul tip este mai predispus la boli coronariene.

Persoanele din această categorie sunt foarte active și mai curând irascibile. Ele se pot arăta adesea agresive cu cei care intră în competiție cu ele.

Sexul. Sexul reprezintă o sursă importantă de diferențe de agresivitate între indivizi. În cursul procesului de socializare, băieții sunt încurajați pe căi directe ori subtile să se arate agresivi, în vreme ce fetele sunt constant descurajate. Bărbații manifestă incomparabil mai multă violență fizică și au atitudini mai agresive; totuși, se consideră că, din punctul de vedere al violenței verbale, femeile sunt la fel de agresive ca și bărbații.

Factori de mediu

În privința acestora, cercetătorii s-au aplecat cu deosebire asupra influenței *zgomotului*, *căldurii* și *aglomerației*. Fiecare dintre acești factori poate atinge niveluri care stimulează comportamentul agresiv al individului.

Zgomotul amplifică agresivitatea numai pentru indivizii care au deja tendința de a acționa agresiv.

Temperatura. În ceea ce privește influența temperaturii asupra agresivității, multe studii arată că agresivitatea crește pe măsură ce crește temperatura. Potrivit statisticilor, în zilele călduroase se comit mai multe crime decât în zilele mohorâte.

Aglomerația. S-a arătat că, în condiții de aglomerație, un factor crucial îl constituie percepția subiectivă – aglomerația poate fi cu totul neplăcută (în tramvai, la o oră de vârf) sau plăcută (la discotecă). Când aglomerația blochează îndeplinirea planurilor persoanei, tendințele agresive se accentuează. În același timp, tendința de a părăsi situația constituie o alternativă viabilă.



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ 1. Care este diferența dintre comportamentele prosociale și cele antisociale?
- ▶ 2. Ce este altruismul?
- ▶ 3. Enumerați explicațiile elaborate de psihologi asupra comportamentului de ajutorare.
- ▶ 4. În ce fel determină empatia acordarea ajutorului?
- ▶ 5. Care sunt factorii cauzali ce se află la baza comportamentului social?
- ▶ 6. Cum se explică apariția efectului de trecător?
- ▶ 7. Dați exemple de comportamente agresive valorizate de societate.
- ▶ 8. Expuneți concepția lui Konrad Lorenz asupra agresivității umane.
- ▶ 9. Care este diferența dintre învățarea directă și învățarea indirectă a unui comportament?

4. Atitudinile sociale și evoluția lor

4.1. Definiere. Caracteristici

*Aveți o opinie despre pedeapsa cu moartea? Dacă ar fi să vă pronunțați, ați fi pentru sau împotriva aderării României la Uniunea Europeană? Aveți o poziție cu privire la impozite? Cum vi se par manelele? Fiecare dintre noi are reacții pozitive sau negative față de anumite persoane, obiecte și idei din viața de zi cu zi. Aceste reacții se numesc *atitudini*.*

Termenul *atitudine* există și în limbajul comun. O definiție simplă, dar mai puțin precisă este următoarea: *atitudinile sunt reacții pozitive sau negative față de diferite persoane, obiecte și idei.*

Activitate

În ce contexte folosim în viața de zi cu zi termenul *atitudine*? Dați câteva exemple.

Psihologii definesc **atitudinea** astfel: o organizare relativ durabilă de credințe, sentimente și tendințe comportamentale față de persoane, grupuri, obiecte și evenimente semnificative din punct de vedere social.

Cum rezultă din această definiție, atitudinea este o combinație de reacții cognitive, afective și comportamentale față de un obiect. Potrivit acestei definiții, atitudinile sunt, în parte, reacții cognitive. Poziția pe care o adoptăm față de un obiect depinde de gândurile și credințele noastre cu privire la acel obiect. În al doilea rând, atitudinile au o componentă afectivă. A avea o atitudine față de un obiect înseamnă a-l evalua pozitiv sau negativ. În sfârșit, atitudinile se caracterizează printr-un aspect comportamental, în sensul că ne creează predispoziția de a ne comporta într-un anumit fel față de o persoană, un anumit obiect, un eveniment.

Cum s-au dezvoltat aceste atitudini? Psihologul român A. Chircev a susținut într-o lucrare publicată în 1941 că atitudinile exprimate de un individ au un caracter social, sunt determinate de natura mediului – fizic, biologic, social și cultural – în care acesta trăiește și acționează, sunt învățate prin interacțiunea cu diferite medii sociale (familie, clasă, grup de prieteni). *Atitudinile sunt sociale* pentru că individul se raportează la „obiectele” din mediul său nu prin cunoașterea obiectivă a situațiilor, ci prin semnificația și valoarea pe care le acordă diferitelor instituții și realități sociale.

Atitudinile au patru caracteristici fundamentale: 1) Se raportează întotdeauna la un obiect. 2) Sunt evaluative (constituie aprecieri pozitive sau negative asupra unei persoane sau obiect). 3) Sunt relativ durabile. 4) Sunt predispoziții spre acțiune.

4.2. Formarea atitudinilor

Atitudinile nu sunt înnăscute, ci sunt învățate. Învățarea atitudinilor este o parte a procesului de socializare și se produce fie prin experiența directă cu obiectele sociale, fie prin interacțiunea cu ceilalți. Psihologii s-au străduit să înțeleagă procesele ce stau la baza formării atitudinilor în general și au cercetat mai puțin formarea și dezvoltarea unor atitudini specifice.

Multe dintre atitudinile oamenilor sunt produsul experienței lor directe cu obiectele. E posibil ca multora dintre noi atitudinea față de fructul kiwi să ni se fi format când am mâncat prima dată acest fruct. Experiențele inițiale, pozitive sau negative, cu un obiect contribuie la formarea atitudinilor față de acel obiect.

Concepte-cheie

- atitudine
- modelare

În alte cazuri, atitudinile se formează prin ceea ce psihologul american Albert Bandura a numit învățare observațională sau modelare. Modelarea se referă la tendința indivizilor de a reproduce acțiuni și atitudini ale unor modele din viața reală. Modelarea înseamnă învățare prin observație: indivizii învață noi atitudini nu din experiența directă cu

obiectele, ci observând rezultatele comportamentelor și atitudinilor altora. De pildă, fiul unui pictor apreciat își va forma, foarte probabil, o atitudine pozitivă față de cariera în domeniul artelor plastice.

Activitate

Încercați să identificați persoanele care v-au influențat cel mai mult atitudinile (părinți, profesori, colegi, personalități pe care le-ați cunoscut). Apreciați contribuția individuală a celor la care v-ați gândit și descrieți direcția în care v-au influențat.

4.3. Legătura dintre atitudine și comportament

Întotdeauna legătura dintre atitudine și comportament este atât de simplă pe cât am descris-o mai sus? În viața de zi cu zi considerăm că atitudinile influențează în mod direct comportamentele. Pare firesc să presupunem că atitudinea cuiva față de un partid politic sau de un politician îi va determina nemijlocit comportamentul din cabina de vot.

Experiment

Pentru a verifica legătura dintre atitudine și comportament, un psiholog american a realizat o cercetare relativ costisitoare. În deceniul al patrulea, în Statele Unite oamenii aveau atitudini extrem de negative față de emigranții asiatici, cu deosebire față de chinezi. Psihologul de care vorbim a însoțit într-o călătorie de trei luni un cuplu chinez, vizitând peste 250 de restaurante și hoteluri. Deși prejudecățile față de asiatici erau foarte puternice, cei doi chinezi au fost refuzați într-un singur restaurant. La întoarcerea din călătorie, psihologul a trimis scrisori tuturor patronilor restaurantelor și hotelurilor în care intraseră, întrebându-i dacă ar accepta să servească un cuplu de chinezi. Majoritatea covârșitoare a răspunsurilor au fost negative. Psihologul american a tras concluzia că atitudinile declarate de indivizi nu corespund totdeauna comportamentelor pe care ei le desfășoară.

Să ne gândim la un individ care are o atitudine pozitivă față de cei săraci, dar care nu dă niciodată bani cerșetorilor. De ce comportamentul său nu se află în acord cu atitudinea? Este el cu adevărat în dezacord cu atitudinea sa? Teoriile actuale din psihologie susțin că ceea ce face individul nu este totdeauna determinat de atitudinea lui generală (simpatie și compasiune față de cei săraci), ci de atitudinea față de comportamentul specific (a agreea sau nu donațiile de bani către săraci). Comportamentul este influențat nu numai de atitudini, dar și de credințele noastre despre ceea ce alții consideră că noi ar trebui să facem (în exemplul nostru, subiectul se întreabă cum vor aprecia ceilalți faptul de a da bani unui cerșetor și va desfășura comportamentul numai dacă va ajunge la concluzia că ceilalți îl vor evalua pozitiv în urma acestui comportament). În sfârșit, comportamentul este determinat de intenția individului de a se comporta într-un anumit fel, intenție care, pentru o diversitate de motive (factori situaționali, de exemplu), poate să nu se îndeplinească.

Legătura dintre atitudine și comportament nu este așadar întotdeauna directă. Psihologul al cărui experiment l-am redat mai sus a susținut chiar că atitudinile nu determină comportamentul. Cel mai adesea, atitudinile specifice influențează comportamentul alături de credințele noastre despre ceea ce alții consideră că ar trebui să facem și alături de intenții.

Concepte-cheie

- atitudine față de comportamentul specific
- intenție
- valoare

Subiectul a cărui atitudine este măsurată cu acest instrument răspunde la întrebare însemnând pe scală punctul care i se pare că exprimă cel mai bine opinia sa. De pildă, dacă este un susținător înfocat al intrării țării în NATO va alege punctul 7, dacă este convins de necesitatea aderării, dar are unele rezerve, va însemna 5 sau 6 etc. 7, 5 și 6 se numesc în acest caz scoruri individuale și ele reflectă parametrul interior atât de subtil pe care-l numim atitudine.

Scalele de atitudine ne ajută să cuantificăm atitudinile indivizilor – să le exprimăm în cifre ce semnifică intensitatea și orientarea lor. Aplicând o scală precum cea de mai sus unui grup de oameni – de pildă, unei clase de elevi dintr-un liceu –, putem afla atitudinea generală a grupului față de obiectul social în cauză – respectiv, față de intrarea României în NATO. Pentru aceasta, vom face media aritmetică a răspunsurilor (scorurilor) individuale. Dacă, de exemplu, vom obține o medie de 6,2, vom putea trage concluzia că clasa de elevi investigată de noi are o atitudine favorabilă față de aderarea la NATO.

Am prezentat cel mai simplu tip de scală de atitudini. Altele, mai complexe, măsoară atitudinile cu o mai mare acuratețe. În afara chestionarelor ce conțin scale, psihologii folosesc pentru măsurarea atitudinilor *observarea directă a comportamentelor subiecților* (dat fiind că, în general, comportamentul indică atitudinile) și *măsurători fiziologice*. În acest ultim caz, se măsoară și apoi se compară bătăile inimii subiectului (ca indicator fiziologic) în prezența unui *obiect neutru* și în prezența *obiectului atitudinii sale*.

4.6. Schimbarea de atitudine

În viața cotidiană, individul este foarte frecvent ținta unor mesaje persuasive din partea celorlalți și, la rândul său, încearcă să-i influențeze pe cei aflați în interacțiune cu el. Firmele care-și laudă produsele ori politicienii care-și expun opțiunile nu fac decât să încerce să ne schimbe atitudinile. Pentru fiecare dintre noi, interacțiunile sunt prilejuri de a-l influența pe celălalt, de a-l determina să-și schimbe gândurile și sentimentele, în speranța că aceste modificări vor conduce la comportamente favorabile nouă.

Activitate

Amintiți-vă când ați încercat ultima dată să convingeți pe cineva să facă sau să creadă ceva. În ce a constat demersul vostru persuasiv?

Atunci când dorim să schimbăm atitudinea cuiva în legătură cu un obiect, comunicăm cu el. De aceea, psihologia studiază schimbarea de atitudine din punctul de vedere al comunicării persuasive, punând în evidență condițiile în care mesajul persuasiv poate să aibă impact. Teoriile elaborate de psihologii sociali din acest domeniu disting patru componente ale situației de influență – *sursa* (comunicatorul sau transmitătorul mesajului), *mesajul*, *canalul de comunicare* și *ținta* (sau receptorul) – și explică succesul persuasiunii în funcție de caracteristicile fiecăreia.

► a) Caracteristicile sursei de influență și impactul său

În fiecare zi, oamenii sunt bombardați cu numeroase mesaje persuasive. Cercetările psihologilor au dovedit că reacțiile la mesaje depind de caracteristicile celui ce transmite independent de valoarea mesajului. Sursa poate fi o persoană, o instituție, o grupare socială.

Știm din viața de zi cu zi că unor indivizi le vine foarte ușor să-i influențeze pe alții – sunt deci surse eficiente. Dar ce anume face ca o sursă să fie eficientă?

Credibilitatea

Pentru ca un mesaj să aibă eficiență, se pune o problemă importantă privind sursa de comunicare : este aceasta credibilă? Inspiră încredere, este bine informată, este obiectivă? Impresionează auditorul sau îl lasă rece? S-a observat că oamenii sunt dispuși să-și schimbe atitudinile numai atunci când argumentele sursei sunt garanții ale unui „beneficiu” (pe plan intelectual, afectiv) care va conduce la dobândirea unor „avantaje” (creșterea valorii personale, un status social mai înalt, satisfacții profesionale, confort psihic superior). Dacă individul nu acordă credit sursei de informații, el își organizează o strategie de rezistență la presiunea emițătorului de mesaje. Credibilitatea sau puterea de convingere a sursei este un determinant important în schimbarea de atitudine.

După al doilea război mondial, la universitatea americană Yale a fost inițiat un program foarte complex de cercetări în domeniul schimbării de atitudine.

Concepte-cheie

- credibilitatea sursei
- atractivitatea sursei

Experiment

Cercetările asupra credibilității sursei încep cu un experiment în cadrul căruia două grupuri de subiecți americani citeau un articol de ziar ce pleda pentru fabricarea de submarine nucleare. În cazul unuia dintre grupuri, articolul era semnat de un foarte cunoscut fizician american ; subiecților din celălalt grup li se spunea că el provine din ziarul sovietic *Pravda* (era perioada Războiului Rece, perioada în care Statele Unite și Uniunea Sovietică au avut interese opuse). Bineînțeles, subiecții din primul grup au manifestat un acord mai vădit cu mesajul, căci sursa era foarte credibilă, în vreme ce al doilea grup a respins mesajul (reamintim că mesajul era absolut identic pentru cele două grupuri, cu singura deosebire că ele aveau precizate două surse diferite).

Pentru ca o sursă să fie credibilă, ea trebuie să aibă două calități : *să fie competentă și să fie demnă de încredere*. Competența sau expertiza se referă la numărul cunoștințelor teoretice și practice în domeniu. Cei ce par să știe foarte multe vorbesc repede și coerent, dau dovadă de inteligență, obțin influență în virtutea competenței. În afara situațiilor deosebite, când ne contrazic în privința unor chestiuni foarte importante pentru noi, tindem să acceptăm opiniile experților.

Concepte-cheie

- sursă competentă
- sursă demnă de încredere

Totuși, competența nu este suficientă. Pentru a fi credibil, expertul trebuie să fie și demn de încredere, adică dornic cu adevărat să spună ceea ce știe. Dacă *receptorii de mesaj (publicul-țintă)* cred că sursa competentă are ceva de câștigat obținând influență, aceștia nu mai acordă încredere sursei. De aceea, oamenii sunt puternic impresionați de sursele care par să argumenteze împotriva propriilor interese. La fel, ei sunt mai ușor influențați când cred că au auzit întâmplător un mesaj persuasiv.

Atractivitatea

Cu cât o sursă este mai simpatică, mai atractivă, are mai mult farmec personal, cu atât va obține mai multă influență. De aceea, intenția firească a celui ce vrea să influențeze este de a se face simpatizat, de a face ținta să nutrească sentimente pozitive față de persoana lui.

Indivizii sunt atrași de cei care sunt atractivi fizic sau de cei ce le sunt similari – iar aceste caracteristici ale sursei pot contribui și la succesul mesajului persuasiv. Majoritatea reclamelor TV fac apel la fete frumoase, în temeiul ideii că frumusețea are putere persuasivă.

Activitate

- a) Gândiți-vă la câteva reclame TV în care nu apar fete frumoase. Pe ce se bazează forța lor persuasivă?
- b) Încercați să identificați care sunt cele mai importante trăsături personale prin care unii colegi din clasa voastră își exercită influența: competența într-un domeniu, faptul că spun totdeauna adevărul, farmecul lor personal? Ierarhizați aceste trăsături pentru câțiva dintre colegii voștri. Care sunt calitățile prin care s-au impus?

b) Caracteristicile mesajului

Mesajul exercită o influență importantă asupra auditoriului. De unde rezultă puterea acestuia de a cultiva idei sau atitudini noi? Cum trebuie să se înfățișeze mesajul pentru a fi ușor înțeles și acceptat? Ce calități i se cer pentru a nu trezi resentimente? Este de preferat un mesaj care să prezinte doar argumente favorabile sau e mai eficient mesajul care prezintă și dezavantajele unei decizii?

Mesajul poate provoca o stare de încredere, plăcere, confort psihic sau, după caz, de teamă. Ambele tipuri de mesaj pot provoca schimbarea atitudinii. Specialiștii în domeniul reclamei se preocupă, deopotrivă, de organizarea informației și de modul în care mesajul este transmis.

Cantitatea de informație

Cercetările asupra mesajului persuasiv i-au interesat întotdeauna pe cei ce lucrează în domeniul reclamei comerciale. Ei s-au întrebat, de exemplu, dacă mesajul trebuie să fie de durată, să invoce multe fapte și să expună multe argumente sau dimpotrivă. De obicei, mesajele lungi și care par bine informate conving auditoriul care nu este foarte atent și care poate să-și spună: „Cel ce vorbește a spus multe lucruri, deci cunoaște foarte bine problema, deci are dreptate”. Atunci când ținta este foarte atentă la ce se spune, mesajele lungi au succes cu condiția ca informația să fie reală și de bună calitate. Dar dacă se vorbește mult fără să se spună mare lucru, atunci încercarea de influențare poate să se soldeze cu un eșec.

Mesajul patetic

Mesajele patetice sunt cele care fac apel la sentimentele celui ce urmează să fie influențat. De aceea, ele pun problema rolului emoției în procesul de persuasiune. S-a studiat, de exemplu, impactul mesajelor care utilizează amenințări și provoacă frica. Astăzi se consideră că astfel de mesaje sunt eficiente, dar numai dacă ele conțin și instrucțiuni pentru eludarea pericolului. De exemplu, filmele ce militează împotriva fumatului sunt mai eficiente atunci când prezintă cazuri de cancer decât atunci când expun statistici, dar este important să se menționeze și felul în care fumatul poate fi abandonat.

Totodată, mesajele care provoacă emoții pozitive pot fi eficiente.

Concepte-cheie

- cantitate de informație
- mesaj patetic

Exercițiu

- 1) Examinați un set de zece reclame transmise de posturile de televiziune. Încercați să apreciați care v-au impresionat și convins mai mult. Prin ce mijloace au reușit acest lucru?
- 2) Găsiți, în reclamele TV, mesaje scurte și lungi. Explicați eficiența fiecăruia.

c) Canalul de comunicare

Mesajele pot fi transmise utilizând mai multe modalități de comunicare : discursul, conferința, prezentarea făcută de un expert ; ziarul sau revista în care este inserat anunțul publicitar sau anunțul de atitudine ; radioul, prin dezbateri de idei sau reclame ; videoclipuri transmise prin televiziune.

Alegerea modalității de comunicare a unui mesaj depinde de caracteristicile acestuia și de publicul cărui îi este adresat. Un public cultivat preferă prezentarea doctă, față în față, făcută de un expert care prezintă avantajele și dezavantajele unei noi atitudini. Mesajele transmise prin media au eficacitate dacă sunt repetate și sunt ingenios realizate, venind în întâmpinarea așteptărilor publicului, oferindu-i șansa confortului psihic și a schimbării imaginii de sine.

d) Caracteristicile țintei

Este de la sine înțeles că succesul unui demers de influențare depinde de caracteristicile de personalitate ale celui care recepționează mesajul. Dar aceasta nu este o dependență simplă, întrucât impactul ține și de situația în care se află persoana. Psihologii au ajuns la concluzia că există foarte puțini indivizi care să fie în mod constant foarte ușor sau foarte greu de influențat.

Totuși, se consideră că anumite caracteristici ale persoanei-țintă, conjugate cu anumite caracteristici ale situației, conduc la o influență mai mare sau mai mică. De exemplu, doi psihologi sociali americani au stabilit că oamenii diferă între ei în funcție de disponibilitatea lor de a se angaja în activități cognitive care presupun efort și concentrare. Ei au construit o scală care măsoară ceea ce au numit nevoia de efort cognitiv. Celor care înregistrează scoruri mari la un astfel de test le place să rezolve probleme dificile și să analizeze atent situațiile. S-a demonstrat că astfel de subiecți pot recepta un mesaj care conține multă informație, pentru că ei se vor concentra asupra conținutului mesajului într-o situație de persuasiune. Invers, subiecții care nu au o nevoie mare de efort cognitiv nu vor analiza atent mesajul, dar ei pot fi influențați, de exemplu, de faptul că sursa este foarte simpatică.

În afara caracteristicilor de personalitate, într-o situație de influență devin foarte importante *expectanțele țintei, ceea ce receptorul mesajului se așteaptă să se întâmple*. Dacă, de exemplu, ținta se așteaptă să încerce cineva să-i schimbe atitudinile, atunci va rezista activ acestei încercări.

Simplul fapt de a cunoaște intenția cuiva de a ne schimba atitudinea naște o reacție de împotrivire. Aceasta se întâmplă deoarece oamenii încearcă să-și mențină libertatea de gândire și de acțiune (potrivit teoriei reactanței psihologice). Când le este amenințată libertatea, oamenii devin motivați să o restabilească. În cazul avertizării asupra încercării de persuasiune, are loc tocmai o astfel de reacție.



Întrebări și teme de evaluare

- ▶ 1. Ce sunt atitudinile și care sunt caracteristicile lor ?
- ▶ 2. Cum poate determina o atitudine un anumit comportament ?
- ▶ 3. Ce diferență există între valoare și atitudine ?
- ▶ 4. Cum putem măsura atitudinile ?
- ▶ 5. Cum putem schimba atitudinile ? Care sunt factorii ce intră în joc ?

Cuprins

Cuvânt înainte	3
Capitolul I. Procesele psihice și rolul lor în evoluția personalității	5
1. Psihicul și caracteristicile acestuia	5
1.1. Natura psihicului	5
1.2. Clasificarea proceselor psihice	8
2. Ipostazele psihicului și relațiile dintre ele	9
2.1. Conștiința	9
2.2. Subconștientul	11
2.3. Inconștientul	12
3. Procese cognitive senzoriale	16
3.1. Senzații și percepții	16
3.2. Reprezentările	30
4. Procese cognitive superioare	37
4.1. Gândirea	37
4.2. Memoria	45
4.3. Imaginația	53
5. Limbajul	59
5.1. Precizări terminologice : comunicare, limbă, limbaj	59
5.2. Însușirea limbajului	60
5.3. Structura semantică și sintactică a limbajului	61
5.4. Relația dintre gândire și limbaj	62
5.5. Funcțiile limbajului	63
6. Procese reglatorii	65
6.1. Motivația	65
6.2. Afectivitatea	71
6.3. Voința	77
6.4. Atenția	82
Capitolul II. Structura și dezvoltarea personalității	88
1. Personalitatea : definiție și caracterizare generală	88
2. Temperamentul	91
2.1. Definiție și caracterizare	91
2.2. Tipologii temperamentale	91
2.3. Locul temperamentului în structura personalității	95
3. Aptitudinile	96
3.1. Aptitudinile : definiție și caracterizare	96
3.2. Inteligența ca aptitudine generală	97
3.3. Teorii ale inteligenței	99
3.4. Măsurarea inteligenței	102
4. Caracterul	105
4.1. Definiție și caracterizare	105
4.2. Analiza structurală a caracterului	106
5. Creativitatea	109
5.1. Ce este creativitatea ?	109
5.2. Procesul creației	110
5.3. Personalitatea creativă	113

5.4. Produsul creației	114
5.5. Contextul creației	114
6. Diferențe individuale în manifestarea personalității	116
6.1. Adevăruri generale – adevăruri singulare	116
6.2. Varietatea diferențelor individuale	116
7. Etape în dezvoltarea personalității	123
7.1. Problematika dezvoltării personalității în teoriile psihodinamice	123
7.2. Dezvoltarea umană	131
Capitolul III. Conduita psihosocială	135
Domeniul psihologiei sociale	135
1. Imaginea de sine și percepția ei socială	135
1.1. Ce este Eul	135
1.2. Componentele Eului	137
1.3. Formarea Eului	139
1.4. Identitatea psihosocială	142
2. Relațiile interpersonale și rolul lor în formarea și dezvoltarea personalității	144
2.1. Personalitatea – o construcție socială	144
2.2. Motivația de afiliere	145
2.3. Atracția interpersonală	146
2.4. Tipuri de relații interpersonale. Prietenia	148
3. Comportamente pro- și antisociale	150
3.1. Comportamentul de ajutorare	150
3.2. Comportamentul agresiv	155
4. Atitudinile sociale și evoluția lor	158
4.1. Definiere. Caracteristici	158
4.2. Formarea atitudinilor	159
4.3. Legătura dintre atitudine și comportament	160
4.4. Valorile	161
4.5. Măsurarea atitudinilor	161
4.6. Schimbarea de atitudine	162

Bun de tipar: februarie 2005. Apărut: 2005
Editura Polirom, B-dul Carol I nr. 4 • P.O. Box 266
700506, Iași, Tel. & Fax (0232) 21.41.00; (0232) 21.41.11;
(0232) 21.74.40 (difuzare); E-mail: office@polirom.ro
București, B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, ap. 33,
O.P. 37 • P.O. Box 1-728, 030174
Tel.: (021) 313.89.78; E-mail: polirom@dnt.ro



Tiparul executat la S.C. Polirom ABB S.A.
700265, Iași, Str. Bucium nr. 34
Tel.: (0232) 230323; Fax: (0232) 230485