



INTERZIS XEROX

Dr. RUXANDRA RĂȘCANU

M7129

316/R27

ELEMENTE DE PSIHLOGIA COMUNICĂRII

EDITURA UNIVERSITĂȚII BUCUREȘTI
-1995-

INTERZIS XEROX

Referenți științifici: Prof. dr. NICOLAE MITROFAN
Lector dr. IRINA HOLDOVICI

Biblioteca Centrală Universitară	
BUCUREȘTI	
Cota	// 293691
inventar	799001

MF 809

PSIHOLOGIA COMUNICĂRII

Toate drepturile de autor sunt rezervate Editurii Universității București.
Orice reproducere sau traducere, fie și parțială, precum și
contrafacerea de orice tip, intră sub incidența legii penale.

ISBN-973-575-060-0

C u p r i n s

Prefață	5
Capitolul I - partea I	
1.1 Comportament - psihism - comunicare	7
1.2 Comunicarea - precondiție în structurarea sistemului psihic uman	17
1.3 Comunicarea în psihologia experimentală	21
Psihologia și neurofiziologia comunicării	25
1.4 Comunicarea emoțională	33
Capitolul II	
2.1 "Anatomia" socială a comunicării	39
Capitolul III - partea a II-a	
3.2 Aspecte psihologice ale comportamentului aparent în psihologia comunicării	48
Capitolul IV	
4.1 "Radiografierea" interrelațiilor umane	84
4.2 Comunicarea și relațiile profesionale	106
4.3 Comunicarea profesor - elev/student	115

<i>4.4 Comunicarea medic - pacient</i>	121
<i>4.5 Comunicarea interumană și negocierea</i>	124
<i>4.6 Comunicarea și relațiile cu vecinii</i>	131
<i>4.7 Comunicarea - terapie și interrelație</i>	135
Anexa 1:	
<i>Surse externe pentru comunicarea umană</i>	140
Anexa 2:	
<i>Explorarea carierei profesionale ca sursă de intercomunicare</i>	147
Bibliografie selectivă	53

P r e f a ț ă

4

Oamenii trăiesc în familie, singuri sau în colectivitate reușind să transmită ideile, gândurile, dorințele lor. Sunt cunoscute de multă vreme implicațiile lipsei de interrelație umană, de intercomunicare. Din relații interumane bune, cresc "mugurii" prieteniei, fericii, bucuriei și chiar devin caracteristici pentru sănătatea mentală - benefică pentru activitate și creație.

În prezentul material, am intenționat să facem o scurtă expunere a aspectelor în care este inclusă comunicarea - fie ea stil ori mod de interrelație, sistem cu "intrări" și "ieșiri" - ca componentă a psihismului uman.

Sintetic, noi am accentuat interrelația de prietenie, de cuplu, de conviețuire, din cadrul mariajului dar și din cadrul relațiilor profesionale - cu reguli pentru o bună comunicare: șef - subaltern, profesor - elev/student, medic - pacient etc. Din toate se degajă câteva itemi comuni pe care cititorul îi va sesiza cu ușurință.

Materialul mai conține o cale de identificare a abilităților sociale necesare pentru o interacțiune și relaționare civilizată, eventual, fără conflicte și violențe.

Într-o perioadă deosebită de reazăzări socio-economice, materiale și culturale, chiar rolul și rolul valorilor efective poate fi modificat, răsturnat. Cu atât mai mult ni se pare oportună încercarea de a prezenta modele pentru adolescenți, cupluri, mariaje - toate având în vedere respectul și deschiderea interrelațională, cu liantul comun: cunoașterea semenilor și a ei.

Această deschidere spre cunoaștere este, de fapt, o pledoarie pentru omniprezența comunicării, pentru estomparea surselor de conflict (chiar dacă unele sunt inevitabile) pentru reliefarea și includerea în grup, în cuplu, în familie a surselor de satisfacție, bucurie, mulțumire, de ajutorare mutuală.

Oamenii au muncit și vor munci împreună, se vor organiza și cunoaște în mediul lor, dar ceea ce poate produce un efect benefic asupra lor și rezultatelor lor este cooperarea, ajutorul în caz de nevoie. Cunoașterea psihică structurează relațiile interumane iar interrelația în sine poate induce un suport afectiv și material, satisfacție, sănătate psihică, ori dimpotrivă, reversul situației depinzând de felul interrelației stabilite.

Dihotomic abordate prietenia - ostilitatea prezente în cuplurile maritale pot modifica viața de familie, pot influența arhitectura intercomunicării și chiar opțiunile copiilor. De aceea, discuțiile, lecturile, analiza situațiilor sociale dificile, recompensa și răsplata meritată, învățarea și inițierea de la vârste mici a unor abilități sociale de conduită civilizată și tolerantă pot fi tot atâtea alternative la metodele profesioniștilor din învățământ, din spitale și policlinici, din sfera afacerilor și negocierilor - dar sigur pot fi "chei" pentru terapia familiei.

"Anatomia" și "radiografierea" interrelațiilor umane pledează, dacă mai era nevoie, pentru înțelegerea demersului specialiștilor în comunicare de a găsi un drum spre cooperare spre contacte și spre relaționare.

Dată fiind complexitatea deosebită pe care o ridică problematica abordată nu ne-am propus o tratare globală a fenomenului - nici nu ar fi fost posibilă în acest context. Concluziile de ordin teoretic, metodologic și practic vor ajuta cititorul să își evalueze cunoștințele și capacitățile de interrelaționare și să își fixeze o grilă personală privind comunicarea în universul uman deosebit de complex, dinamic și controversat.

Transpunerea în practică a cooperării, finețea stilului de comunicare interumană, trăsături de sociabilitate dar mai ales motivarea unor conduite tolerante reprezintă un microcod de adecvență, de loialitate și de ținută morală necesar oricărui profesionist angajați în procesul comunicării.

Dr. Ruxandra Rășcanu

* Comportament - psihism - comunicare

Relațiile dintre oameni sunt deosebit de complexe și importante; ele reprezintă, de fapt, țesătura, canavaua, pe care se așează însăși viața, structura reușitelor, miracolelor sau dezastrele umane. Trăsături și însușiri, fapte omenești (bune sau rele), priviri și gesturi - toate pot crea un COD, un MODEL, un STIL de comunicare interumană.

Comunicarea, înțeleasă în sensul său larg, ca act tranzacțional, inevitabil în situații de interacțiune, devine esențială, fundamentală atât pentru viața personală cât și pentru viața socială a individului. Astfel, noțiuni precum "comunicare", "limbă", "limbaj" sunt polisemice, ele comportând o pluralitate de sensuri. Acest fapt provine nu numai din complexitatea intrinsecă a fiecărei noțiuni, ci și din aceea că ele constituie obiectul de investigație al mai multor discipline științifice: lingvistica, psihologia, sociologia, semiotica, cibernetică etc. Aceste discipline aduc propriile lor perspective de abordare, care nu sunt întotdeauna identice sau măcar complementare. Lămurirea sensului psihologic și etimologic al acestor noțiuni se impune, ca o necesitate, mai ales dacă luăm în considerație ancorarea lor într-un sistem de interdisciplinaritate.

Astfel, în limba latină, verbul "comunico-are" provine din adjectivul "munis-e" a cărui semnificație era "care își face datoria, îndatoritor, serviabil". Cuvântul a dat naștere, prin derivare, unei familii lexicale bogate din care menționăm pe "immunis-e" = scutit de sarcini, exceptat de la o îndatorire (de ex.: "imun" înseamnă exceptat de la contractarea unei boli, care nu face boala).

După Antoine Meillet (citată de M.Dinu, Op.cit, 1994), "communis, e"

însemna "care își împarte sarcinile cu altcineva". În latina clasică însemna, ca și urmașul său actual "care aparține mai multora sau tuturor". "Communicus" a dat ulterior naștere verbului "communico", pătrunzând în românește pe filieră franceză, odată cu valul de neologisme romanice din ultimul secol și jumătate (Ibidem).

Comunicarea ca act, sistem, cod sau mijloc stă la baza organizării și dezvoltării sociale, influențând raporturile pe orizontală și verticală între oameni - intervenind chiar în aspirațiile lor intime, dar și în cunoașterea realității.

În acest sens se acceptă de către diverși specialiști ideea după care, capacitatea de a-și formula și transmite gândurile în termeni verbali, este definitorie pentru om. Mai mult decât orice deprindere ori abilitate, posibilitatea comunicării prin limbaj articulat reprezintă o trăsătură universală și specifică umană.

Conceptele legate între ele în vederea deslușirii funcțiilor și interpretărilor comunicării sunt: limbă, limbaj, mesaj, activitatea creierului etc.

În analiza unității dintre limbă și gândire trebuie evidențiate două aspecte. Pe de-o parte, limba are ca funcție principală exprimarea gândirii, iar pe de alta, gândirea nu se poate realiza decât în forme lingvistice. Se impune abordarea conceptului "comunicare" dintr-o largă perspectivă psihologică, nuanțat socială.

Dezvoltându-se solidar, gândirea a pornit de la un nivel primitiv, când, confuză și greoaie, se asocia unei limbi nesistematice, pentru a ajunge la stadiul în care poate emite idei și judecăți generale, ajutată de o limbă tot mai abstractă și, în același timp, mai sistematică.

Întrucât legătura sine qua non între limbă, gândire și limbaj nu ne propunem să fie dezvoltată în acest material, sugerăm doar câteva jaloane în abordarea lor, dar toate noțiunile se vor raporta la cel mai general liant, care este: **comunicarea**.

Posibilitatea transpunerii totale a gândirii și trăirilor noastre în limbaj se vede pusă sub semnul îndoielii, de contradicția dintre varietatea infinită a acestora și numărul limitat de elemente ale codului, cu ajutorul căruia mesajele sunt transmise interlocutorului (câteva zeci de foneme, câteva zeci de mii de cuvinte, dintre care doar circa 2000 sunt folosite curent).

M.Zlate (1994) arată că încă din 1969 Claude Flament *) nota "pentru noi există comunicare, când există schimb de semnificații". Se reține noțiunea de schimb, dar se precizează conținutul acesteia, semnificațiile putând fi transmise atât prin mijloace verbale, cât și non-verbale.

Norbert Sillamy (1965) insistă asupra caracterului de feed-back al comunicării. Când informația este transmisă, se produce o acțiune asupra receptorului și un efect retroactiv asupra persoanei emitente. Anzieu și Martin (1969) atrag atenția asupra elementelor componente ale comunicării ca și asupra orientării ei. Astfel, comunicarea constituie "ansamblul proceselor psihice și fizice prin care se efectuează operația de punere în relație a unei persoane sau mai multora, cu alta sau cu mai multe, în vederea atingerii unor obiective" **).

Pentru deceniile IV - VI ale secolului nostru, multitudinea de informații a determinat o posibilă sistematizare privind actul comunicării, între care importante ar fi următoarele:

1. relația dintre indivizi sau dintre grupuri;
2. schimbul, transmiterea și receptarea de semnificații;
3. modificarea voită sau nu a comportamentului celor angajați în procesul comunicării.

* - C.Flament în "Psychologie experimentale", vol.IX "Psychologie sociale", P.Fruisse, J.Piaget, PUF, 1969, lectură selectivă;

** - M.Zlate, "Fundamente ale psihologiei", partea III, Ed.Hyperion, București, 1994, pag.8 - 24.

Înțelegerea în acest mod a comunicării o întâlnim și în lucrările mai recente. Baylon și Mignot (1991) notează: "prin a comunica și comunicare, noi înțelegem punerea în relație a spiritelor umane sau, dacă preferăm, a creierelor umane" *).

Actul comunicării se realizează prin intermediul imaginilor, noțiunilor, ideilor, având un conținut informațional facilitează manifestarea conduitelor umane afective, producând consonanță sau disonanță psihică, efecte de acceptare sau refuz, concordanță sau neconcordanță a trăirilor noastre. Cu ajutorul comunicării se pot transmite trebuințe, aspirații, imbalduri spre acțiune, fapt care ne arată existența unui conținut motivațional. Ca acțiune generic umană, comunicarea inițiază, declanșează sau chiar stopează activitățile, se evidențiază rezistența la efort - componentă a conținutului volițional al psihicului uman. Global, se acceptă că toată existența noastră psihică este implicată în comunicarea specific umană.

Lingviști, psihologi și sociologi au fost tentați de sistematizarea demersului comunicării, dar și de implicațiile acestui act, proces sau sistem de coduri.

Diversele clasificări ale mijloacelor de comunicare indică:

1. mijloace lingvistice;
2. mijloace paralingvistice;
3. mijloace non-verbal-vocale;
4. mijloace non-vocale;
5. mijloace extralingvistice;
6. mijloace vocale.

*) Ibidem, Op.cit.

Combinarea conținuturilor și mijloacelor comunicării, de la manifestările vocale, tonul vocii, gesturi și până la informațiile privind trăsăturile bio-psiho-sociale ale celui care emite, conduce la perceperea unui anumit specific al ei.

Este nevoie să diferențiem alte două noțiuni strâns legate între ele și extrem de importante pentru comunicare: limba și limbajul.

Limba reprezintă totalitatea mijloacelor lingvistice (fonetice, lexicale și gramaticale) ce dispune de o organizare ierarhică, potrivit unor reguli gramaticale, dobândite social-istoric. Față de individul uman, care reprezintă un sumum de însușiri și particularități individuale, limba este un dat obiectiv, nedepinzând de existența în sine a individului, ci de existența colectivității umane, a unui popor sau unei națiuni. Limba este un câștig extraindividual, iar comunicarea poate fi înțeleasă ca liant al vieții psihice, într-o societate umană.

Limbajul este definit, cel mai adesea, ca fiind activitatea psihică de comunicare între oameni, cu ajutorul limbii. După Sillamy (1965), limbajul este o activitate verbală, el reprezintă comunicare prin intermediul limbii; este una dintre formele activității comunicative umane.

Credem că minimum două diferențieri existente între limbă și limbaj ar putea fi subliniate:

* În timp ce limba este un fenomen social, care apare la nivelul societății, limbajul este un fenomen individual. Singularizarea limbajului se realizează atât în plan fiziologic prin particularitățile aparatului fonator, cât și în plan psihologic, prin manifestări individuale. În limbaj se percep diferențieri personale, chiar dacă materialul limbii este același; de asemenea, așezarea cuvintelor în frază și selectarea lor pentru emiterăa unor judecăți și raționamente fac din actul comunicării un "coeficient personal".

* Dacă acceptăm că limba este un fenomen extraindividual, limbajul este mijlocul de vehicularea ei. Limbajul presupune transformarea elementelor limbii în elemente proprii, iar pentru aceasta este necesară conștientizarea laturii fonetice,

grafice și semantice a cuvintelor. Cu ajutorul limbajului, subiectul uman trece de la structuri semantice simple (cuvinte izolate) la structuri semantice complexe (propoziții, fraze, texte).

Preocupat de vasta problematică înscrisă în ecuația comunicare - limbă - limbaj, Valer Mare (1985) consideră că între comunicare și limbă există relații de concidență parțială a sferelor lor, noțiunile de mai sus având și elementele proprii. Limbajul depășește limitele comunicării propriu-zise, desfășurându-se într-un fel sau altul când nu are loc comunicarea interumană (limbajul continuă să ființeze chiar și atunci când subiectul nu comunică exterior cu nimeni). Totodată, comunicarea depășește limitele limbajului verbal, angajând o serie de comportamente specifice umane (imitația, contaminarea, repetiția).

De comun acord cu autorul mai sus citat, subliniem faptul că distincția între conceptele abordate, deși reală, este totuși relativă, acestea fiind indisolubil legate între ele. Limbajul odată elaborat, finisat, intervine prin verigile sale interne în desfășurarea tuturor formelor de activitate umană, inclusiv în procesul comunicării non-verbale.

Rolurile comunicării apar cel mai bine în evidență când le raportăm la scopurile pe care aceasta le îndeplinește. De Vito (1988) stabilește ca scopuri esențiale ale comunicării:

a) **descoperirea personală** - care constă în raportarea la alții și obținerea de elemente pentru propria noastră evaluare;

b) **descoperirea lumii externe** - explicitează concret relațiile exterioare ale obiectelor și evenimentelor înțelese cu ajutorul comunicării;

c) **stabilirea relațiilor cu sens** - ne arată că prin comunicare căpătăm abilitatea de a stabili și menține relații cu alții, deoarece în mod obișnuit ne place să ne simțim iubiți și apreciați de alții;

d) schimbarea atitudinii și comportamentelor - presupune ideea de comunicare, mai ales cea realizată prin intermediul mass-media, căreia îi este proprie schimbarea atitudinii și comportamentelor noastre și ale altora;

e) **joc și distracții** - comunicarea ca mijloc de destindere, de a face glume etc.

Autorul conchide, arătând că acestea nu sunt singurele scopuri ale comunicării, dar pe acestea le consideră cele mai importante.

Limbajul, fiind o conduită de tip superior, restructurează profund activitatea și dezvoltarea tuturor celorlalte mecanisme psihice, mediatizându-le, indiferent dacă ele sunt conștiente sau inconștiente.

Sub influența limbajului, percepția capătă sens și semnificație, se îmbogățește, devine observație; reprezentările când sunt evocate cu ajutorul cuvintelor devin generalizate. La un nivel mai profund, în absența limbajului, nu putem vorbi de formarea noțiunilor, judecăților și raționamentelor; nu este posibilă activitatea de tip "problem-solving".

Cu ajutorul formulărilor verbale avem garanția memorării de lungă durată. Omul verbalizând, reușește să transforme imaginile, să definească motivele și să își ierarhizeze scopurile. Voința definită ca un proces de autoreglaj verbal, contribuie la formarea personalității, iar în mod global, subiectul uman, cu ajutorul limbajului, comunică idei, stări, dorințe, adică transmite semnale și coduri.

Mai frecvent, clasificările comunicării, efectuate după numeroase criterii se referă la existența următoarelor tipuri de comunicare: **comunicare interpersonală** (desfășurată între două persoane) și **comunicare de grup**, divizată în intragrupal și intergrupal.

Comunicarea poate genera cercetări, idei, contradicții, dar și sinteze. În mod obișnuit, clasificarea comunicării conține: comunicare non-verbală și comunicare verbală.

* Comunicarea non-verbală după cum reiese chiar din denumirea ei, se realizează prin intermediul unor mijloace - altele decât vorbirea. Mai amplu și mai bine investigate sunt: corpul uman, spațiul sau teritoriul, imaginea. Acest fel de comunicare interumană la care vom reveni în partea a doua a lucrării recurge la o serie de modalități: aparența fizică, gesturile, mimica, expresia feței.

În legătură cu aparența fizică o mare importanță o are îmbrăcămintea persoanei care furnizează informații (adevrate sau false) despre individ. Îmbrăcămintea devine un mijloc instituționalizat, realizând apropiere sau îndepărtare de alți subiecți umani când are un anumit aspect: îmbrăcămintea medicului, uniformă de polițist, gardian, silvicitor etc.

Alte ori, îmbrăcămintea "comunică" diverse trăsături de caracter ale oamenilor: originalitate, demonstrativitate sau intențiile oamenilor de a fi distincți într-un grup, de a fi plăcuți. În același timp gesturile reprezintă cele mai importante mijloace care pot caracteriza oamenii.

Studiind relația dintre cultură și personalitate, Birdwhistell a ajuns la concluzia că gestul reprezintă o a treia instanță care se interpune între cele două noțiuni. El stabilește chiar o stratificare socială a oamenilor plecând de la indicii gestuali. Corpul uman înseamnă nu numai aparență fizică și gestică, ci și expresia feței, mimica, acestea având un rol foarte mare în comunicarea non-verbală. Privirea se pare că se distinge ca element central al expresiei faciale. Susținerea sau ocolirea ei, fixitatea sau mobilitatea ei trădează stările de admirație, iubire, dușniărie etc. Cercetările arată că într-o conversație asupra unor probleme personale subiecții se privesc între ei între 50 și 60 % din timpul total al conversației.

Prin aceeași expresie facială putem stimula, orienta, decodifica intențiile partenerului.

În acest domeniu se consideră că Edward T.Hall s-a impus prin studierea rolului distanțelor spațiale în actul de comunicare. Cartea lui "The Hidden Dimension" (1966) este considerată a fi o veritabilă "gramatică" a spațiului. După el, există patru tipuri de distanțe: întimă, personală, socială, publică - acestea

reglând comunicarea în funcție de încălcarea sau respectarea lor. Fiecare dintre ele se asociază diferit cu celelalte categorii de mijloace ale comunicării.

În distanța intimă, corp la corp sau maximum 15 - 40 cm, vocea are un rol minor și se exprimă involuntar unele vocale;

În distanța personală, 45 - 75 cm, până la maximum 125 cm, vocea este normală, familiară;

În distanța socială, 125 - 210 cm, cu un maximum de 210 - 360 cm, vocea este plină și distinctă, mai intensă decât ar fi în distanța personală;

În distanța publică, 360 - 750 cm. și cu un maximum de peste 750 cm, discursul este formalizat, interlocutorul făcând gesturi stereotipe și putând deveni un simplu spectator, uneori comunicarea fiind simulată cu un spectacol.

* Comunicarea prin imagini

Viața modernă a adus odată cu transformările sociale, economice și culturale o serie de mijloace lingvistice de comunicare: afișe, fotografiile, ilustrații, benzi desenate, cinematograful, televiziunea.

Comunicarea prin imagini, deși omniprezentă creează un paradox: deși mai puțin interactivă întrucât se exercită într-un singur sens, ea este mult mai eficientă pentru că se adresează și afectează un număr mare de persoane.

O mare importanță în această formă de comunicare, la care vom reveni în partea a doua a lucrării o are mesajul lingvistic care însoțește imaginea completând-o sau explicitând-o. Contextul are și el o importanță deosebită pentru că el intervine în validarea semnificației imaginii.

Multiplicarea și omniprezența comunicării prin imagini este considerată de unii autori ca reprezentând un fenomen de adevărată "regresiune culturală" pentru acest sfârșit de secol și mileniu. Se consideră că acest fenomen al imaginii ar împiedica dezvoltarea altor forme de comunicare, pierzându-se uneori la anumite categorii de populație gustul pentru lectură, gustul pentru perceperea unor lucrări muzicale, gustul pentru executare unor modalități artistice (sculptură, pictură).

* Comunicarea verbală (limbajul)

Limbajul este unul dintre mijloacele cele mai specific umane, cel mai frecvent folosit în comunicarea interumană. El a fost definit de aceea ca fiind "un vehicul ce transportă intenții, atitudini, un simplu mijloc de transmisie a informațiilor care circulă fără rezistență de la un sistem cognitiv la altul" (Beauvionis, Ghiglione, 1981).

Limbajul este mai multe decât un mijloc de transmisie, el este și un mod aparte de conduită a individului (conduită verbală) care implică activități diverse: vorbire, ascultare, schimb de idei, reținerea de mesaje sonore, reproducerea sau traducerea lor. De asemenea, conduita verbală se subsumează unei familii mai largi de conduite: conduite simbolice (desen, gesturi, scris, alte coduri). /M.Zlate, 1994/

Este acceptat că limbajul ca facultate inerentă și specifică speciei umane constituie tocmai expresia și realizarea conduitelor verbale (Bronckart, 1988).

De aceea, global, studiul limbajului presupune investigarea unor aspecte cum ar fi: perceperea limbajului, înțelegerea discursului, memorizarea propozițiilor și a textelor, achiziția și elaborarea limbajului.

Contribuții remarcabile în acest domeniu au adus o serie de cercetători preocupați atât de investigarea achiziției lingvistice cât și de fenomenul de socializare a copiilor (Wallon, Vigotski, Luria, Piaget, Lorenz, K., Broadbent, D., Chomsky, N.).

Problemele emisiei vocale, a percepției și înțelegerii sunt cel puțin la fel de importante ca psihologia limbajului și problema achiziției și structurării treptate a limbajului în cadrul comunicării interumane.

* Comunicarea - condiție în structurarea
sistemului psihic uman

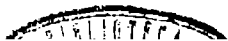
Teoria comunicării reprezintă o perspectivă de bază în înțelegerea activității umane, din perspectivă istorică și socio-economică.

Din acest punct de vedere se impun două observații paradoxale:

1. prezentarea teoriei comunicării înțeasă ca perspectivă fundamentală și generală, față de care, surprinzător a determinat eforturi și investiții foarte mici în acest domeniu de cercetare. O înțelegere adecvată a limbajului și procesului de elaborare a limbajului ar presupune adoptarea explicită a unei perspective în teoria comunicării;

2. când perspectiva comunicării a devenit mai obișnuită și mai populară înțeasă ca un aspect integrativ al tendințelor generale de cercetare din ultimele două-trei decade s-a impus o clarificare atât a conceptului comunicare, cât și teoria comunicării, atât ca deschidere socială, cât și ca dezvoltare dinamică a complexității conceptelor tangente.

Comunicarea constituie o condiție bazală pentru toate corespondențele și legăturile sociale. Nici un sistem social, organizat după legițările unei societăți nu se poate stabili și menține, ori schimba fără relații de tipul comunicării interumane. Numai participând la activitățile de comunicare omul poate deveni ființă socială - fapt care a fost demonstrat de numeroase și adecvate cercetări care au obținut validarea unor itemi în foarte multe planuri și în foarte multe moduri de abordare a sistemului psihic uman.



Comunicarea - o perspectivă fundamental umană

În explicarea acestei aserțiuni vom ține cont nu doar de faptul că omul și sistemele sociale nu ar exista fără comunicare dar și de implicațiile unei abordări diferențiate.

Dacă ne-am imagina că omul poate fi conceput ca un organism complet lipsit de capacități de comunicare, am putea realiza aproape concomitent absurditatea acestei supoziții autiste: subiectul umai nu ar fi capabil să participe și să se priceapă să devină membru al unei asociații sau organizații sociale.

Dacă am încerca să definim concepte cum ar fi: "individ social", "sistem social", "societate", am descoperi că factorul decisiv ar fi prezența sau absența dispoziției spre comunicare a participanților la sistemul respectiv. Pentru o persoană membră a unei societăți sau uniuni particulare, a unui sistem social sau grup, criteriul fundamental al comunicării este dacă acel membru poate fi "centrat" (focalizat) pe cunoașterea importanței sistemului de comunicare. Cu alte cuvinte, subiectul ar trebui să dispună de capacități de a se angaja în activitatea de comunicare cu alți membri ai grupului.

Dorința firească de a câștiga această capacitate, perspicacitate de a ne înțelege pe noi înșine și pe colegii noștri ca indivizi umani este similară efortului pe care îl face societatea - ca sistem social - de a ne înconjura, de a ne proteja prin adoptarea unei perspective comunicaționale și necesitatea de dezvoltare a teoriei privind comunicarea interumană.

Într-o perspectivă istorică, teoriile privind comunicarea, au la bază înțelegerea societății ca non-statică, în dezvoltare, cu numeroase schimbări dependente în timp de relațiile economice.

Perspectiva comunicațională și teoriile privind comunicarea sunt necesare pentru a concepe societatea ca fiind bazată pe comunicare și interacțiune. Perspectivele importante ale societății: comunicațională, istorică, economică nu se suplinesc ori se înlocuiesc una pe alta, ele nu sunt reciproc exclusive ori competitive.

Înțelegerea istorică vizează încercarea de a reconstitui perceperea comunicării și a sistemelor interacționale care au existat de-a lungul diferitelor epoci social-istorice. De aceea ținem să arătăm că motivul sublinierilor din perspectivă istorică are la bază înțelegerea sistemelor de comunicare interumană ca obiect al schimbărilor într-o societate, al modificărilor sociale. Ca atare, dezvoltarea limbajului scris, arta tipăriturilor, ori televiziunea - toate demonstrează cum schimbările în sistemele de comunicare pot promova și susține schimbări sociale extraordinare. Societatea umană nu poate fi înțeleasă și ilustrată în dezvoltarea ei doar din perspectiva comunicării, după cum, omiterea ori neglijarea acestei perspective ar duce în mod necesar la o înțelegere inadecvată.

În aceeași proporție cu perspectiva istorică, perspectiva comunicațională este, de asemenea, una generală.

Abordarea istorică ne ajută să înțelegem situațiile de viață ale unui subiect la fel ca situația unei familii, a unei comunități locale, a unui oraș, a unei organizații, a unei națiuni sau culturi.

Într-o manieră similară noi putem concepe subiectul uman ca pe un membru al unor sisteme de comunicare și, în același timp, participant la diferite acte ale comunicării.

Familia poate fi analizată din perspectiva tiparelor de comunicare existente în familie, tot așa cum aceste tipare se stabilesc în familie și mediul social. O societate poate fi descrisă prin intermediul sistemelor de comunicare care au contribuit la dezvoltarea ei - Blakar Rolv (1985) consideră că un criteriu important pentru evaluarea gradului de dezvoltare democratică într-o anumită societate, se referă la accesibilitățile fără discriminări ale membrilor ei față de o serie de facilități de comunicare. Pe aceeași linie, autorul mai sus menționat afirmă că interrelațiile dintre superputeri nu pot fi complet înțelese fără perspectiva comunicării. Acceptarea Chinei alături de SUA și Rusia, ca superputeri, a determinat complicarea și lărgirea metodelor și mijloacelor de comunicare interstatală, internațională.

Cu toate aceste argumente o serie de psihologi și sociologi observă că teoriile comunicării nu au fost elaborate din perspectiva unor discipline conexe ale căror studii s-au extins doar separat. De aceea este dificil de identificat motivele acestei relative neglijări a domeniului comunicării sub aspect teoretic și metodologic, cu atât mai mult cu cât faptul comunicării reprezintă un fenomen și proces socio-uman foarte complex.

Psihologii au făcut în mod tradițional cele mai multe eforturi pentru înțelegerea interrelației dintre fenomenul limbaj procesul de elaborare și realizare a limbajului în legătura lui indisolubilă cu gândirea. Ca atare, ei s-au ocupat mai puțin de comunicarea propriu-zisă. Studiile empirice și teoretice privind comunicarea pot influența înțelegerea adecvată a procesului de elaborare a limbajului și oricum, ar putea determina adoptarea mai singură a unei perspective comunicaționale în cercetări viitoare.

* Comunicarea în psihologia experimentală

Studiile de psihologie experimentală privind comunicarea au permis întocmirea unui tablou de ansamblu, complex și sistematizat pentru fenomenele care fac parte din acest set de activitate umană - neînsemnând că metodele, scopul și efectele sunt definitiv elucidate.

Studiul comunicării presupune metodologic cel puțin două aspecte principale:

- abordarea globală a comunicării într-un grup
- neglijarea detaliilor în procesele și mecanismele comunicaționale cu avertizarea posibilei segmentări a procesului global

Există neîndoiește o interacțiune între diverșii factori care influențează procesele și contextul social care influențează comunicarea. Chiar dacă rezultatele obținute în psihologia experimentală au valoare parțială, comunicarea poate fi studiată. În astfel de cercetări factorii care influențează comunicarea au doar o importanță relativă. Ansamblul de structuri factoriale reprezintă în schimb nivelul la care trebuie abordată interacțiunea factorilor care determină rețele de comunicare. O serie de cercetători din deceniul 5 - 6 al secolului nostru au sugerat abordarea structurii comunicării atât din perspectiva grupurilor de muncă cât și a grupurilor de discuții.

Metodele folosite ca și problemele comunicate în studiul comunicării ne arată că aceasta este una din constituentele vieții sociale, ea este în mod necesar prezentă în grup. Comunicarea apare aproape concomitent cu apariția schimbului de informații.

Prin natura sa socială comunicarea are o situație intermediară în secvențele: scop, mijloc, efecte. Comunicare este chiar un fenomen circular, efectele ei

modificând situația inițială care determină chiar procesul de interrelaționare.

Consecințele metodologice ale teoriei comunicării din perspectiva "rețelelor de comunicare" se referă la:

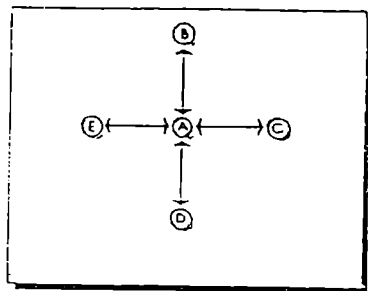
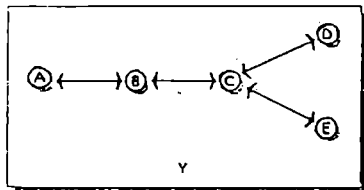
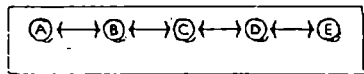
- Limitarea sau restrângerea fenomenului comunicării conform emisia vocalizatoare;
- Limitarea sau determinarea decupajului temporal al proceselor de comunicare;
- Limitarea sau determinarea efectelor comunicării.

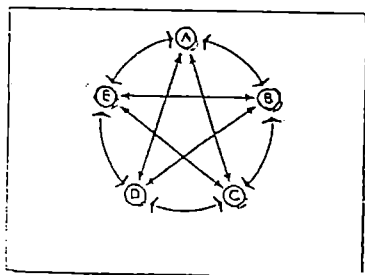
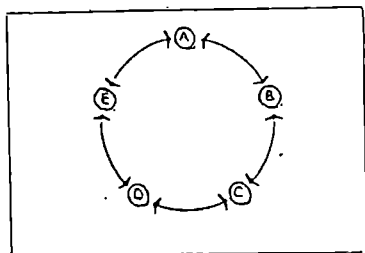
După cum ușor se poate observa în acord cu Sheriff și Fraisse comunicarea între doi subiecți este concepută în funcție de numărul de unități emise foniatrice, la care se adaugă segmentul temporal.

Procesul comunicării presupune descompunerea ansamblului în unități comunicaționale și secvențierea unităților abordate de fiecare membru al grupului sau de grup în ansamblu.

Unitatea de comunicare este mesajul sau discursul transmis de o persoană prin intermediul unui emițător.

Tipuri de rețele liniare





În cercetările de psihologie experimentală se ține cont de izomorfismul între structura și mecanismele de comunicare, prezent în rețelele de comunicare. Ca atare procesul de comunicare sunt înțelese ca fenomene intermediare care se diversifică conform cu anumite situații, care la rândul lor definesc scopuri diferite sau care cer comunicări de "intensități" diferite.

Studiile privind conducerea (leadership) au pus adesea problema cercetării fenomenului de comunicare. Teoria comunicării nu poate fi decât o teorie de relații invariante între situații și scopuri sociale pe de o parte, iar pe de altă parte o relație între mijloacele capabile să asigure realizarea scopurilor în situații diferite. Faucheux, Moscovici au constatat că grupurile au tendința de comunicare centralizată, iar structura centralizată este cea mai puternică situație limită.

Există o orientare generică în psihologia experimentală de a determina raporturile, categoriile și situațiile de tip comunicare.

Categoriile comunicaționale sunt definite în funcție de raporturile stabilite între persoanele aflate în intercomunicare.

După Bales clasificarea comunicării (inclusiv a mimicii care transmite aspecte

comunicaționale) are la bază o construcție logică și psihologică privind grupul.

Categoriile de comunicare și ale stilului de comunicare sunt raportate la emițătorul care manifestă sau intră într-un proces de comunicare.

Categoriile de comunicare sunt:

1. Emițătorul - manifestă solidaritate, de ajutor, oferă recompense și ridică moralul (statutul) altora;
2. Emițătorul manifestă scăderea tensiunii, vorbește, râde, glumește, exprimă satisfacție.
3. Emițătorul își manifestă acordul, acceptă pasiv, se supune.
4. Emițătorul dă o sugestie, o direcție, implicând autonomia altuia.
5. Emițătorul dă o părere, face o evaluare, o analiză, exprimă chiar o dorință sau un sentiment.
6. Emițătorul dă o orientare, o informație, repetă, clarifică și confirmă.
7. Emițătorul cere o orientare, o informație, o confirmare.
8. Emițătorul cere o opinie, o evaluare, o analiză, expresia unui sentiment.
9. Emițătorul cere o sugestie, o direcție, o cale posibilă de acțiune.
10. Emițătorul își manifestă dezacordul, refuză pasiv, reține ajutorul.
11. Emițătorul manifestă o tensiune, cere ajutor, se retrage dintr-o discuție.
12. Emițătorul manifestă antagonism, influențează negativ statutul altuia, dar se afirmă el însuși.

* Psihologia și neurofiziologia comunicării

Comportamentele verbale constituie unul dintre cele mai importante segmente ale activităților sociale umane. Evoluția umană din punct de vedere cultural a fost posibilă pentru că oamenii au reușit să vorbească, să asculte, să scrie și să citească.

Funcția de bază a comunicării verbale este prezentată și obiectivată prin efectele ei față de un alter-ego, de alți semenii, de alți subiecți. Când noi spunem ceva unui subiect, când vorbim cu cineva noi aproape întotdeauna ne așteptăm ca această convorbire să inducă ori chiar să convingă persoana să se angajeze cu noi într-un fel de comunicare. Altfel spus ne așteptăm să percepem o reacție. Adesea se poate considera că noi suntem în mod evident avantajați de un astfel de comportament el devenind un mod de comunicare, mai ales când noi cerem un obiect, solicităm o informație, ori cerem ajutor într-o acțiune, ori ne includem în rezolvarea de probleme.

În alte ocazii subiectul transmite, întreabă, solicită ceva în vederea unui "schimb social": puțin mai multă atenție sau participarea unei alte persoane în convorbire, în conversație. Chiar o conversație neinteresantă, ori care lăncezește nu este o lipsă de răspuns pentru că ea devine o formă de comunicare care determină cealaltă persoană să ne privească sau eventual să ne răspundă ceva.

S-au făcut extrem de multe aprecieri, se construiesc ipoteze și teorii ca și posibile explicații în legătură cu dezvoltarea, complexitatea și mărimea creierului în dorința de a se explica abilitatea umană de a percepe cuvinte și relații de a

planifica unele conduite și de a înțelege avantajele unor consecințe în plan psihoneurofiziologic.

În acord cu Heilman K,M, Satz P (1983), Kerestész A (1983), Kolb B (1985), generic se acceptă că datorită structurii speciale a gurii, a buzelor, a faringelui și corzilor vocale ca și a mecanismului complex care le controlează funcționalitatea, specia umană are capacitatea de a emite cu precizie și de a vocaliza emisii complexe de sunete. Individul uman după parcurgerea unei mari perioade de timp a devenit capabil să audă, să asculte, să recunoască și să rețină aceste emisii vocalizatoare. Se poate admite că limbajul uman își are rădăcinile adânci într-o serie de activități organizate în comun, între mai multe persoane.

Se crede că istoricește o persoană dintr-un trib vedea un animal și transmitea vestea celorlalți membrii ai tribului, la început mimând sunetele pe care le scotea animalul respectiv; așa că treptat oamenii au căpătat abilitatea vocală de a descrie animalele, numărul lor, dispunerea lor în vecinătate, precum și alte detalii. Astfel această formă de transmitere incipientă devine o formă avantajoasă de comunicare. Această formă de comunicare a presupus creșterea capacității de transmitere verbală și de creșterea complexității vorbirii.

Autori precum Carlson R.Neil (1991), Damasio (1981), Levine & Sweet (1983), Milner (1977); Heilman (1984) ca să ne oprim doar la o mică parte din cei care se ocupă de interrelația: dezvoltarea vorbirii pentru comunicare - dezvoltarea creierului uman sunt unanimi în a aprecia că aceste două componente ale sistemului psihic uman au mers constant împreună iar concomitența lor este absolut necesară existenței lor separate.

Limbajul ca mod și formă de comunicare interumană trebuie să fie învățat. Dacă un nou născut care aspiră la umanitate este transportat undeva, departe de lumea civilizată și după mai mulți ani este readus în societate el nu va putea învăța să vorbească, va încerca în cel mai bun caz să comunice prin semnale acustice nearticulate, ori prin gesturi neordonate, de asemeni neînvățate, nedeprișe de la

adult prin acțiune și imitație. În acest caz mecanismele vorbirii din acel creier nu-și vor intra în uz, nu vor putea fi folosite.

Nu ne propunem în acest material să elucidăm problema mutațiilor în seria lungă a dezvoltării creierului și vorbirii dar vom menționa că autorii consacrați ai domeniului au abordat acest aspect în demersul lor privind comunicarea umană.

Unii autori cred că asemenea mutații, care nu au apărut brusc, ~~au~~ condus la complicarea structurii neuronale iar o muștație favorabilă la un copil poate determina un complex de abilități verbale superioare părinților lui. Copilul respectiv ar putea deveni apt să folosească un limbaj rudimentar, vorbit de un trib de exemplu, și probabil, ar putea inventa cuvinte care să exprime relații și pattern-uri pe care ulterior le va recunoaște, cuvinte care ar fi adoptate și acceptate de trib. Ceea ce ar trebui remarcat este de ordin mult mai general decât simpla folosire a cuvintelor de către populațiile tribale, anume că evoluția culturală chiar în cazul limbajului neevoluat (rudimentar) s-ar constitui într-un stadiu al evoluției circuitelor neuronale care participă în producerea și recunoașterea vorbirii.

Producerea și înțelegerea vorbirii presupune un efort de sinteză din partea noastră privind accepțiile comunicării, legăturile cu limbajul, vorbire, note specifice etc. Pe de altă parte neurofiziologia limbajului și implicit a comunicării umane ne obligă la prezentarea măcar succintă a mecanismelor neuronale ale creierului.

Cele mai complete observații în neurofiziologia limbajului și vorbirii umane au fost obținute prin studierea efectelor leziunilor produse în creier la subiecții la care s-a încercat studierea comportamentului verbal. În același timp considerăm că trebuie să arătăm că pe lângă studiul comportamentului subiecților care au suferit intervenții chirurgicale care aveau depistate tumori craniene, infecții meningiale sau care au suferit accidente vasculare cerebrale - abordarea funcțiilor creierului ca sistem prezintă încă o serie de dificultăți, fapt care a determinat numeroși psihologi, neurofiziologi să utilizeze, încă, animale de laborator.

O serie de neajunsuri privind cunoașterea funcționalității celulei nervoase, rolul debitului sanguin în irigarea unor zone ale creierului, circuitele de suplere

sanguină cu implicații pentru redobândirea capacității de a vorbi, scrie sunt relații rezolvate prin apariția și dezvoltarea tomografiei computerizate (TC). Apariția tomografiei computerizate reprezintă un câștig care a revoluționat nu numai medicina ci și microdomeniul de studiu ale ființei umane printre care anatomia și fiziologia comportamentelor verbale.

Deficitul de vorbire, de comunicare interumană, tulburări în sfera gândirii, vorbirii, înțelegerii ca și studiul bolnavilor psihici (în special a celor bolnavi de schizofrenie) constituie o poartă deschisă spre "misterele" creierului uman - răspunzător de o serie întreagă de disfuncționalități în comunicare.

Astfel de date minuțioase, obținute de neurofiziologi ajută demersurilor neuropsihologiei și ale psihologiei comunitive să înțeleagă specificul proceselor de vorbire, scriere, și citire la subiectul normal.

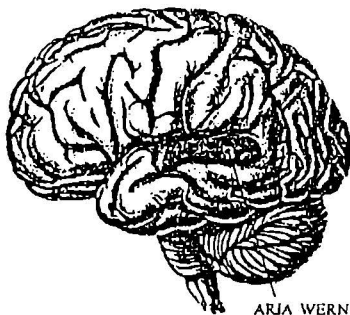
• În prezent, se acceptă că înțelegerea vorbirii începe ca proces la nivelul sistemului auditiv care este nevoit să detecteze și să analizeze sunete. Regiunea din creier considerată cea mai importantă pentru înțelegerea vorbirii este aria WERNICKE. Această arie identificată de Karl Wernicke la 1874 ca răspunzând de blocarea porțiunii posterioare și inferioare din lobul temporal stâng este "interesată" în funcționalitatea înțelegerii și elaborării vorbirii - prin transformarea notelor perceptivă și de gândire în elemente de semnificație a cuvintelor (afazia Wernicke).

Persoanele cu afazia Wernicke nu pot comunica, au un deficit de elaborare a vorbirii dar și un deficit de înțelegere a acesteia. Aceștia nu pot să scrie și să citească, nu au cum să comunice semenilor lor.

În urmă cu peste o sută de ani, Wernicke era convins (unii cercetători au același crez științific și în prezent) că girusul temporal superior din lobul temporal este o porțiune absolut necesar pentru formarea unei categorii aparte de memorie: memoria imaginilor "auditive" ale cuvintelor. Se împărtășește ideea că un pattern neuronal este transmis sistemului motor din lobul frontal care ar determina mișcările mușchilor care produc vorbirea. Aria Wernicke blocată face incapabil subiectul uman de a înțelege cuvintele care i se spun și dacă ar încerca singur să le

producă lipsa unor tipare auditive adecvate îl va împiedica să elaboreze semnificația ori înțelesul cuvintelor.

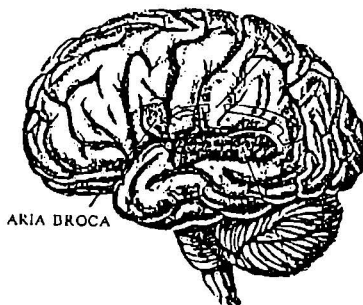
Aria Wernicke



Distrușgerea sau blocarea ariilor corticale de asociație auditive și vizuale determină o serie de efecte și deficite neuronale - fapt care ne sugerează concluzia potrivit căreia aria Wernicke joacă un rol deosebit și special în gândire, la fel ca și în percepția auditivă și vorbire.

Pe lângă aria Wernicke la nivelul creierului mai există o zonă care are o importanță deosebită în înțelegerea și elaborarea vorbirii. Această zonă este aria Broca localizată în lobul frontal stâng și care este răspunzătoare de procesul de articulare a cuvintelor, de elaborare al lor și de înțelegere a constructelor gramaticale. Regiunea în care a fost identificată aria Broca cuprinde formațiunile neuronale care alcătuiesc cortexul motor primar care controlează mișcările implicate în vorbire (emitere și elaborare). Din această cauză aria Broca ar conține memoria segmentilor de mișcare musculară, fiecare din aceste secvențe fiind legată cu o secvență omoloagă auditivă din partea posterioară a creierului.

Aria Broca



Damasio & Damasio (1980, 1985) reiau predicțiile lui Wernicke și ajung la concluzii interesante nu doar în plan teoretic dar mai ales de orientare practică și metodologică. Între acestea enumerăm:

- dacă lobul temporal este intact, subiectul este capabil să înțeleagă vorbirea;
- dacă lobul frontal este intact, subiectul este capabil să elaboreze, să producă în mod spontan vorbirea fluentă;
- dacă se întrerupe legătura neuronală directă între aria Wernicke și aria Broca persoana nu este capabilă să repete cuvintele: activitatea lobului parietal inferior este întreruptă iar axonii aflați în substanța albă din sub cortex nu mai fac legătura între cele două arii.

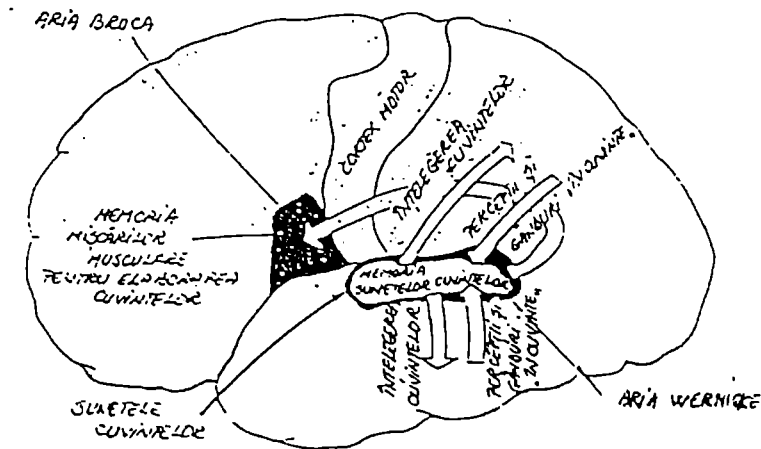
Determinați de multitudinea tulburărilor apărute în procesul comunicării verbale dar și de nuanțarea extrem de fină a raporturilor dintre vorbire - scriere - citire - înțelegere numeroși specialiști au dezvoltat și diferențiat cercetările în domeniul de graniță: psihofiziologie, psihoneurofiziologie, neurochirurgie etc.

Neil R. Carlson (1991) sistematizează datele existente pornind de la unele inițiale și până la cele mai recente. Una din concluziile autorului sus menționat se referă la inseparabilitatea zonelor Wernicke și Broca.

Aria Wernicke și Broca prin interconexiunile lor în substanța albă trecând prin lobul parietal inferior joacă un rol special în înțelegerea limbajului și elaborarea lui. Acest bloc neuronal este absolut necesar pentru recunoașterea cuvintelor rostite (limbajul vorbit), înțelegerea și elaborarea structurii gramaticale și articularea cuvintelor. Se înțelege că aceste arii nu pot funcționa izolat: recunoașterea cuvintelor este o latură, un aspect al procesului iar înțelegerea o altă latură. În același mod trebuie înțeleasă și cealaltă parte a comunicării: articularea cuvintelor este partea procesului, exprimarea fluentă se realizează când articularea

este posibilă. Comunicarea înseamnă, de fapt, un bloc verbal, un bloc auditiv, un bloc de percepere a mișcărilor (secvențe motrice), un bloc de percepere vizuală (când apare scris / cititul) dar și un fel de supervisor al înțelegerii care depinde de existența memoriei. Aceste elemente mnemonice se referă la denumiri de obiecte, acțiuni dar și la relațiile complexe din realitate. Cu alte cuvinte când noi denumim un obiect ori un fenomen secvențe neuronale diferite din creier participă la realizarea imaginii lui la înțelegerea semnificației pe care o conține, într-un fel spunem ce știm despre utilizarea lui și în alt mod este implicată memoria în pronunțarea lui.

Reprezentarea corticală a percepției,
înțelegerii și integrării cuvintelor



Prezentăm după datele lui Neil R. Carlson (1991) un tabel al tulburărilor de tip afazic raportate la vorbire - înțelegere - seriere.

Tulburarea	Aria lezată	Vorbire spontană	Înțelegere	Repetarea cuvintelor	Denumirea obiectelor	Înțelegerea cititului	Scrierea
Afazia Wernicke	porțiunea posterioară a girusului temporal superior (Aria Wernicke)	Fluentă	slabă	slabă	slabă	slabă	redușă
Surditate verbală	cortex primar auditiv sau legăturile lui cu aria Wernicke	Fluentă	slabă	slabă	bună	bună	bună
Afazia Broca	cortexul frontal rostral (Aria Broca)	fără fluentă	bună	slabă	slabă	bună	slabă
Afazia de conducere	aria lobului parietal frontal până la fisura laterală	Fluentă	bună	slabă	bună	bună - până la redusă	bună
Afazia anomică	părți diferite ale lobilor parietali și temporali	Fluentă	bună	bună	slabă	bună - până la redusă	bună - până la redusă
Afazia senzorială transcorticală	legături între ariile corticale ale vorbirii și cortexul de asociație posterior	fără fluentă	slabă	bună	slabă	slabă	redușă

* Comunicarea emoțională

În mod obișnuit noi putem recunoaște sentimentele semenilor noștri prin intermediul văzului și auzului; putem vedea expresiile faciale și asculta tonul vocii ca și înșiruirea cuvintelor în propoziții și fraze.

Cercetările lui Ekman (1980), Ekman & Friesen (1971, 1985) au arătat, că de fapt, nu toată comunicarea umană se transmite efectiv prin intermediul vorbirii și a cuvintelor scrise. Oamenii comunică emoțiile și sentimentele lor prin nuanțări în tonul vocii, în expresii faciale, gesturi și postură.

Unele cercetări tind să confirme ipotezele lui Darwin conform cărora expresiile faciale ale emoțiilor sunt folosite ca și când ar fi înăscute. Se consideră că există un repertoriu tipic pentru specia umană folosit prin intermediul expresiilor faciale cu micro și macro mișcări. Membrii unor triburi izolate din Noua Guinee studiați de Ekman și Friesen au demonstrat că dispun de capacitatea de a recunoaște unele expresii emoționale afișate facial de occidentali. Acești locuitori nu au avut nici o problemă în recunoașterea și producerea expresiilor faciale: tristețe, dezgust, bucurie și teamă. Pentru că aceștia foloseau expresii identice sau similare pentru situații la care nu au fost efectiv expuși, Ekman și Friesen ajung la concluzia că expresiile faciale fac parte din tiparele comportamentale neînvățate anterior.

Oamenii din alte culturi folosesc diferite și variate cuvinte pentru a exprima concepte particulare; elaborarea acestor cuvinte nu dezvoltă, nu amplifică zestrea de răspunsuri înăscute dar ele pot fi învățate.

Cercetări minuțioase recente nu au reușit încă să determine dacă alte mijloace de comunicare emoțională (cum ar fi tonul vocii, mișcările mâinii etc) sunt învățate, dobândite ori dacă sunt parțial înăscute.

Studiile lui Bryden și Ley (1983) au arătat că emisfera dreaptă joacă un rol mai important în înțelegerea, decodificarea stărilor emoționale decât în emisfera stângă. Cu alte cuvinte studiile lor și al colegilor lor conchid în acest sens că fiecare emisferă primește în mod direct informații din partea opusă a mediului și emisferele cerebrale schimbă informații prin intermediul corpului calos. În mod vizibil informațiile dintre cele două emisfere (transcomisurale) nu sunt la fel de precise și amănunțite precum cele care au fost direct recepționate.

Spre exemplificare dorim să arătăm că fiecare emisferă primește informații auditive pentru fiecare ureche, proiecțiile opuse, laterale fiind mai bogate decât fiecare dintre ele separat. Când stimulii specifici sunt prezentați în direcția câmpului vizual stâng ori urechea stângă, emisfera dreaptă primește informații mai conturate decât cele date de emisfera stângă, mai specifice.

Studiile de psihofiziologia comunicării urmăresc atât evidențierea funcționalității specifice a celor două emisfere cerebrale cât și legătura dintre exteriorizarea vocală, emoțională, facială și expresivitate ca și mecanismele neuronale implicate.

Revizuirea unor studii mai vechi arată că recunoașterea cuvintelor ori a înșiruirii literelor într-un cuvânt rolul emisferei stângi este mai mare decât a celei drepte (Bryden și Ley 1989) știut fiind că emisfera stângă este răspunzătoare de funcționalitatea verbală a procesului comunicării. Alte rezultate accentuează rolul diferențierilor dintre cele două emisfere cerebrale arătând rolul emisferei drepte în perceperea și detectarea imaginilor vizuale și a emisferei stângi în percepția și recunoașterea imaginii auditive.

Ley și Bryden studiază modalitățile diferențiale de comunicare emoționale interumană. Ei prezintă subiecților imagini de persoane în ipostaze diferite cu expresivitate facială variată iar pe o scală înscriu expresii faciale: negative, de indiferență și pozitive. Autorii au prezentat imaginile în același timp pentru câmpul vizual drept și câmpul vizual stâng. După fiecare prezentare ei arătau aceeași imagine umană sau una diferită în centrul câmpului vizual - în care se știe că acțiunea ambelor emisfere cerebrale este sinergică și rugau subiecții să spună dacă le-a fost prezentată aceeași expresie emoțională. S-a observat că la prezentarea de către experimentator a imaginilor de tip indiferență ("subjects - neutral") ori de expresivitate medie performanțele emisferelor cerebrale erau aproximativ

aceleași. Când experimenterii prezentau subiecților expresii faciale puternice rolul emisferei drepte era de mai mare acuratețe.

Expresii faciale tipice
pentru Indiferență



Aceiași autori au studiat diferențele fiziologice în perceperea tonului vocii - partea procesului de comunicare. Ei au prezentat simultan subiecților diferite mesaje verbale pe un ton variind de la tristețe la bucurie, la fiecare din urechi, întrebând subiecții despre participarea mesajului prezentat la o ureche și rugându-i să relateze conținutul verbal al emoției. Cei mai mulți dintre subiecți au detectat cu mai multă acuratețe conținutul verbal al mesajului când acesta era prezentat în partea stângă și era mai bine detectat tonul emoțional al vocii când era prezentat în partea dreaptă. Rezultatele sugerează că în audierea unui mesaj emisfera dreaptă evaluează expresivitatea emoțională a vocii, iar emisfera stângă evaluează și apreciază înțelesul și semnificația cuvintelor.

Observații empirice sugerează că oamenii când văd imagini care redau emoțiile prin mișcări ale mușchilor faciali în mod obișnuit partea stângă a feței capătă mai multă expresivitate. Sackheim și Gun (1978, 1985) au tăiat în două jumătăți fotografii ale oamenilor care aveau întipărite pe față diverse emoții. Pregăteau fiecare din imagini în oglindă, partea dreaptă și partea stângă și le prezentau subiecților împreună. Ei au găsit că jumătatea stângă a imaginii era mai expresivă decât cea dreaptă, dovedindu-se că emisfera dreaptă este răspunzătoare de expresivitatea mai accentuată, mai fidelă decât stânga datorită controlului motor realizat încrucișat (decusația piramidelor).

Observând în mod natural oamenii în parcuri și restaurante Moscovitch și Olds (1985) conchid că partea stângă a faciesului reflectă mult mai puternic expresiile

emoționale, fapt confirmat, între altele de analizarea în laborator a imaginilor video filmate prezentând subiecți care spun povestiri triste ori umoristice.

Cercetărilor și specialiștilor domeniului de anatomofiziologie le-a devenit clară și profitabilă încă de multă vreme, ipoteza conform căruia apariția unei leziuni sau tulburări neuronale pregătește terenul pentru studierea atât a implicațiilor psihopatologice dar mai ales a cunoașterii mecanismului normal de funcționare a zonei respective. Pacienții cu tulburări neurologice, cu accidente ori disfuncționalități în emisfera dreaptă sau stângă au reprezentat tentații de studiu pentru neuropsihologie, neurochirurgie etc.

Inițiate de Babinski (1914) continuate de Goldstein (1948) și mai recent de Kolb, B., Whishaw, I, Q (1985), Kertesz (1988) studii de acest gen din clinicile de neurologie arată că fiind alterată partea stângă a creierului unui subiect, emisfera dreaptă dispune de posibilități de recunoaștere mai reduse, și, în consecință, subiecții exprimă tristețe sau supărare. Când partea dreaptă este afectată persoana poate fi aptă să recunoască deficitul verbal dar nu izbuteste să reacționeze verbal.

Afectarea emisferei drepte, în special aria posterioară reduce capacitatea de recunoaștere a emoțiilor exprimate de o altă persoană.

Scholes, Watson et al (1975, 1983) au prezentat pacienților care aveau leziuni pe partea dreaptă sau stângă din zona temporo-parietală propoziții cu un conținut neutru. Aceste propoziții erau exprimate pe rând cu un ton al vocii care exprima bucurie, tristețe, indiferență. S-a observat că pacienții cu emisfera dreaptă afectată dispuneau de o mai redusă capacitate de a aprecia emoțiile care au fost exprimate. În același sens, De Kosky, Heilman, Bowers & Valenstein (1981) au făcut numeroase cercetări care au întărit cunoștințele privind capacitatea de recunoaștere a emoțiilor.

Recunoașterea vizuală și auditivă a emoțiilor reprezintă o disponibilitate mai degrabă a emisferei drepte decât a funcționalității emisferei stângi. Bowers și Heilman (1981) arătau că recunoașterea diferitelor expresii emoționale și a variatelor ipostaze mimico-faciale deși au baze anatomice diferite intră, de fapt, în sarcinile bazale ale emisferei drepte.

Buck și Duffy (1981) preluând cunoștințele mai vechi consideră că emisferele stângi, în mod obișnuit, nu afectează capacitatea de expresivitate emoțională. O persoană cu afazie

Wernike își poate modula vocea în funcție de stare, de dispoziția afectivă. Chiar persoane cu afazie de tip Broca cu deficit de tip prosodie (prosodie = expresia supernuanțată a tonului vocal, ritmului și accentelor vocale) pot să râdă și să își exprime emoțiile prin tonul vocii doar când emite cuvinte fără rol sintactic. Concluzia autorilor sus-menționați este foarte clară: persoanele care au emisfera dreaptă afectată dispun de o gamă mai restrânsă de expresie emoțională. Pe aceeași linie, Morrow, Kim, Boller, Urtunski (1985) s-au ocupat de pacienții care aveau leziuni în emisfera dreaptă arătând că tendința de deschidere a răspunsurilor emoționale nu se reduce doar la expresivitatea facială (experiențe de evaluare a controlului motor față de stimulii emoționali care oferă răspunsul la nivelul conductibilității pielii). Studiind pacienții cu diferite tipuri de tulburări neurologice Ross E.D. (1981) sugerează că înțelegerea și expresivitatea emoțiilor este realizată de circuitele neuronale din emisfera dreaptă într-o manieră similară modului în care emisfera stângă realizează înțelegerea și expresivitatea vorbirii. Menționăm că de fapt cercetările lui Ross aduc similarități importante în fiziologia emisferelor cerebrale privind diverse tipuri de informații.

Renții de răspuns caracteristice
pentru stimulare pozitivă



Renții de răspuns caracteristice
pentru stimulare negativă



Pentru aceste cercetări și sugestii teoretico-metodologice propunem câteva scurte concluzii :

1. Aria Wernike dispusă în cortexul de asociație auditivă al emisferei stângi are un rol foarte important în perceperea (observarea și înțelegerea) cuvintelor și elaborarea semnificației vorbirii.

2. Aria Broca așezată în lobul frontal stâng are un rol foarte important în articularea cuvintelor și realizarea înțelesului constructelor gramaticale.

3. Înțelesul cuvintelor - ca activitate funcțională este localizat în circuitele neuronale care se găsesc în creierul uman.

4. Afectarea - lezarea creierului poate determina o varietate de tulburări de scris, citit, înțelegere. Studiarea acestor tulburări ajută investigațiilor de descoperire a funcționalității creierului atât în comportamentele normale cât și în cele patologice.

5. Sindroame disfuncționale (ex. Afazia de conducere) pot surveni când diferite zone ale creierului nu mai pot comunica între ele.

6. Expresivitatea și decodificarea sensului emoțiilor care sunt parte a procesului complex de comunicare (alături de vorbit, scris, citit) reprezintă un mod important de transmitere a informațiilor realizată prin mecanisme neuronale specializate la nivelul speciei umane dispuse în emisfera dreaptă.

Capitolul II

* Anatomia socială a comunicării

Interrelațiile sociale sunt prezente în micro sau macrosisteme sociale, în grupurile de muncă, în comportamente pe care oamenii le desfășoară împreună pentru atingerea unor scopuri, dar în toate subiectul uman îndeplinește un rol. Sunt autori, psihologi și sociologi care vorbesc despre o analogie între jocuri și situații sociale, aceștia fiind de părere ca aceste caracteristici sunt similare, chiar dacă există și suficient de multe diferențieri.

Similaritatea în interrelaționare socială (care ar cuprinde jocurile și situațiile sociale) se referă la faptul că există scopuri și surse de satisfacție. În cadrul jocului, fie la copil care își creează singur regulile, la adolescenți sau tinerii care joacă football, la adulții care au tentația să joace Monopoly ori criket se petrec o serie de schimbări - toate alcătuind trepte în atingerea scopurilor: în toate formele acestea se construiește o relație, o legătură.

Atât în activitatea de muncă cât și în joc, partenerii, fie ei profesori, medici, pacienți, jucători de popice ori de golf, joacă diferite roluri ca subiecți dar și ca participanți într-un grup (de joacă, în familie, de coechipier). De asemenea, cele mai multe jocuri au nevoie de condiții speciale: teren sportiv, reguli, dotări, iar relațiile interumane realizează adevărate "trasee" caracteristice față de prieteni, familie, etc.

Regulile pe care trebuie să le respecte jucătorii de football, de oină sunt individualizate și absolut necesare pentru toți, altfel activitatea respectivă nu este posibilă: ele sunt explicate, percepute, înțelese, exersate, spontan ori la antrenamente și fixate evoluând diferit în țări și culturi diferite de-a lungul unor mari perioade de timp.

În mod similar relațiile sociale formează un tot, un complex în care marele câștig al comportamentului uman este existența regulilor; comportamentul devine posibil tocmai

datorită regulilor. Unele sunt cunoscute și tacit respectate, nerespectarea altora atrăgând sancționarea legală (de exemplu incestul) altele aspiră la a fi universal cunoscute și să prindă viața indiferent de cultură, sex, rasă, origine socială și materială: regulile privind drepturile omului. Unele reguli - absolut necesare interrelației umane au chiar prin structura, scopul și efectele lor o influență directă asupra comunicării, indiferent dacă aduc sau nu sancțiuni morale, legale, penale.

Credem, de comun acord cu o serie de psihologi și sociologi ca regulile și abilitățile câpătate prin respectarea aplicării acestora reprezintă cheile de interacțiune umană ele sunt responsabile de succesul ori eșecul nostru intercomunicațional.

Cunoașterea regulilor de comportare socială în familie, la locul de muncă, în prietenie, în mariaj etc are ca rezultat cunoașterea umană mai profundă. Regulile reprezentând comportamente ale unei vecinătăți pe care oamenii le consideră că ar trebui sau nu aplicate unor situații particulare, unor relații deosebite, apar, și se instituie fie în cabinetul medicului care consultă, în afaceri, la cumpărături, în prietenie etc.

Regulile care apar și se instituie în interrelaționare sunt de obicei de tip informal, sunt extrem de diferite și se suprapun peste alt tip de reguli: cele pe care le implică legea, cele pe care le presupune eticheta și cele instituite de morală.

Încercând să exemplificăm dorin să arătăm ca în multe țări - referindu-ne la lege - este interzisă căsătoria între frați sau alte grade de rudenie. Legile pot determina interrelațiile umane, dar nu se pot ocupa de fiecare tip de comportament individual în parte, ori de modalitățile de manipulare umană.

Eticheta constituie un summum de reguli. Regulile etichetei sunt similare cu regulile de interrelație, intercomunicare umană dar au funcția de a ne ajuta să evităm ofensele, jignirile etc. - ele reglează tiparele de conduită în situații particulare.

Moralitatea este implicată în interrelaționarea umană pentru ca multe din regulile de comunicare, altele nu sunt aprobate, altele nu sunt respectate (de exemplu: confidența).

Oricum gradul de aprobare ori de dezaprobare morală este mai mic decât cel implicat în regulile tradiționale și acest fapt are la bază credința umană ca distrugerea regulii este malefică pentru relaționare - comunicare. Regulile în genere apar după unele principii generale: "încercare și eroare" (principiul prezent atât la animal cât și la om; atingerea scopurilor prin aplicarea de forme de tip "problem-solving").

Regulile de interrelaționare umană pot fi deja elaborate, oamenii la propagă în interiorul grupului și devin puternice, ele ajungând să exercite un control al comportamentului uman. Uneori regulile nu sunt urmate, nu sunt respectate: conveniențele nu sunt respectate de tineri, există femei necăsătorite care nasc totuși copii, se mestecă gumă în fața altora etc. Regulile nu sunt simple conveniente, acestea se referă la un obicei, poate fi ceva arbitrar, trecător.

Regulile sunt în schimb restrictive, și chiar dacă acest aspect trezește nemulțumiri, efectele globale sunt benefice, ele fac posibil comportamentul și comunicarea. De exemplu: trebuie mers pe o anumită parte a drumului, în sensul de mers al șoferului, nu este permis să se vorbească într-o sală de concert în timpul execuției muzicale propriu-zise etc.

Permisivitatea comunicării umane este data de "construcțiile sociale ale realității" (M.Argyle și Monica Henderson, 1985). Aceste construcții care guvernează într-un sens larg toate activităților noastre sunt:

- folosirea limbajului;
- jocurile cu regulile lor;
- folosirea unor elemente de curiozitate;
- respectarea "instituției" căsătoriei;
- utilizarea de raționamente;
- luarea deciziilor în grup;
- vânzări sau cumpărări de bunuri;
- trimiterea în judecată a persoanelor care comit acte periculoase;
- pornirea unui război pentru motive întemeiate.

O serie de specialiști între care și antropologi au încercat explicații ale regulilor sociale obișnuite, comune care au la bază legătura cu grupul, cu societatea și mai ales a

interrelațiilor între femeie și bărbat, între tineri și bătrâni, între culturi diferite, între medic și pacient, între vânzător și cumpărător.

Generic s-a stabilit ca regulile pot evolua treptat, odată cu evoluția societății, ca oamenii nu se găsesc permanent într-un singur fel de relații, iar regulile pe care le respectă sau pe care nu le respectă oamenii sunt diferențiate; unele reguli pot fi înțelese dar nerespectate de oameni, chiar dacă au semnificație universală, iar absența lor ar face viața și comunicarea imposibilă.

Într-o mare proporție regula se suprapune cu deprinderea socială. Dacă regula este definită drept un comportament pe care oamenii doresc sau nu să-l îndeplinească, deprinderea, ca abilitate socială, în interrelația umană îi ajută pe oameni să se ghideze în aplicarea regulilor.

Deprinderile, abilitățile sociale pot fi detectate, descoperite prin compararea unor stiluri de comportament de tip succes/insucces social.

Se pare că abilitățile sociale nu au un mecanism total elucidat chiar dacă sunt cercetări numeroase efectuate în domeniu. De exemplu aspectele cele mai subtile din comunicare non-verbală, ori regulile întreținerii unei conversații nu sunt foarte clar explicitate, deși în mod practic există chiar unele performante, reușite.

S-a scris despre faptul că regulile constituie cheia deprinderilor efective în interrelaționarea umană. În comunicare, regulile sunt totodată cheia înțelegerii relației umane, sunt o trăsătură a legăturilor umane. În atingerea scopurilor, în avertizarea dificultăților obișnuite între oameni, existența regulilor înseamnă că subiectul identifică pericolele și este posibil să găsească o soluție la problemă.

Regulile ne ajută să descoperim scopurile relaționării. Într-o prietenie este nevoie de schimb de informații, de înțelegere, de afecțiune, de ajutorare. Regula într-un mariaj se poate baza pe prietenie, pe unii itemi caracteristici dar trebuie să conțină păstrarea intimității, care constituie chiar răsplata vieții în doi. În relațiile de muncă, regula principală poate fi centrarea pe conducerea eficientă a instituției, a afacerilor etc.

Regulile pot clarifica scopurile interrelației, dar pot diferenția comportamente și evidenția deosebiri. Un exemplu îl constituie obiceiurile privind curtoazia și căsătoria care diferă în Australia față de Africa, în țările arabe față de Marea Britanie, la musulmani față de catolici.

Devine evident cu această concluzie este posibil să ființeze în plan cultural - regula de interrelaționare fiind aplicabilă mai ales în raport de cultura unui grup etnic, al unui popor. Argyle și Henderson (1985) au transmis prin colaboratori, femei și bărbați, chestionare traduse după caz, în Italia, Hong-Kong, Japonia și Marea Britanie. S-au obținut chestionare completate de către 300 de japonezi, 280 persoane din Hong-Kong, 230 din Italia, 180 din Marea Britanic. Apoi autorii au studiat numărul și importanța regulilor care apar în interrelații în țările mai sus menționate. S-a observat că japonezii apreciază regula ca pe ceva foarte important, care trebuie respectat, aproape la fel și în Hong-Kong, iar în culturile europene aceste credințe sunt foarte diferite de alte zone de pe glob.

Aprofundând cercetările transculturale, autorii mai sus menționați cred că există totuși unele reguli care se pot aplica în culturi diferite (europene, asiatice, africane).

Cu titlul de exemplu redăm cele patru reguli de bază pentru o interrelație, reguli care trec peste diferențele culturale și aspiră la un caracter de universalitate. Acestea se referă la:

1. necesitatea de a respecta intimitatea altuia, siguranța și secretele;
2. necesitatea de a privi interlocutorul în ochi în timpul conversației;
3. obligativitatea de a nu discuta cu altă persoană tot ce are caracter confidențial;
4. obligația de a nu critica în public altă persoană.

În același timp menționăm că sunt o serie de reguli care sprijină interrelația umană și care se referă la respectarea diferențelor culturale în plan atitudinal, în planul opțiunilor. Se pare că regulile privind respectarea intimității și confidențialității sunt comune unor popoare și culturi diferite; sunt pattern-uri transculturale care subliniază variabilitatea umană. Unii respectă confidențialitatea, dar au un mod diferit de a se exprima emoțional, de a nu-și ascunde autodezvăluirea, cer sfaturi; fapt care în alte zone

de pe glob nu este permis. Regulile la japonezi tind să devină ceva obișnuit care să țină de structura lor: ei nu fac promisiuni, nu fac jurăminte, nu sunt preocupați să se îmbrace elegant, nu se adresează pe numele de botez (în special în relațiile de muncă).

O a doua diferență se raportează la deosebirile între sexe. S-au stabilit asemănări în modul de percepere, înțelegere și respectare a regulilor după cum s-au stabilit și diferențieri. Sunt diferențe între bărbați și femei, privind modul în care fiecare dintre sexe abordează problema prieteniei și a regulilor legate de acest sentiment. Sunt deosebiri între femei și bărbați care se referă la relațiile lor cu rudele, la "deschiderea" în relaționarea umană și mai ales la respectarea intimității. Dar nu constituie un motiv de diferențiere relațiile pe care le stabilesc atât femeile cât și bărbații cu vecinii, cu părinții și șefii.

Femeile din orice cultură consideră că este mai important să-și exprime emoțiile (frica, anxietatea), să dezvăluie sentimente și probleme personale și să aprecieze posibilitățile de a avea succes. În același timp femeile operează cu reguli care reduc intimitatea; ele cred că este important să te uiți în ochii interlocutorului în timpul conversației și susțin această regulă ca fiind mult mai importantă decât o apreciază bărbații.

Bărbații aprobă mai puternic regulile care stabilesc relațiile cu rudele, intercomunicarea și o fac mult mai puternic decât femeile.

A treia diferență se referă la vârstă. Diferențe majore nu s-au găsit însă între persoane de vârste apropiate (18 - 25 ani) chiar la sexe diferite. Diferențe importante au fost reliefate între două grupe de vârstă, din culturi diferite, de sexe diferite, sensul deosebirilor generate de vârstă variind în funcție de particularitățile culturale.

Persoanele mai tinere susțin cu mai multă forță necesitatea respectării regulilor legate de intimitate, de exemplu în Japonia și Hong-Kong. Grupuri de persoane mai în vârstă consideră că nu este firesc să-și dezvăluie sentimentele și problemele personale, că nu e normal să expui în public aspectele vieții intime ori să ceri sfaturi personale.

Specific pentru persoanele vârstnice din Italia și Marea Britanie ar fi respectarea regulilor privind îmbrăcămintea elegantă și realizarea unei "bune impresii".

Investigatorii din Marea Britanie care au administrat chestionare în cele patru culturi (Marea Britanie, Italia, Japonia, Hong-Kong) au sesizat o foarte mare discrepanță

între regulile susținute de tineri și subiecții vârstnici, în timp ce japonezii au dat răspunsuri foarte apropiate indiferent de vârstă și sex.

Diferențele de vârstă sunt sesizate în cadrul studiilor longitudinale, sau sunt diferențe din perspectiva istorică la grupurile de persoane de aceeași vârstă, dar plasate diferit în timp.

* Implicațiile și scopurile regulilor ca parte componentă a interrelaționării umane

În genere, într-o relație noi suntem obișnuiți să vedem ceva față de care oamenii au un consens comportamental sau sunt prezente fațete care se potrivesc în interrelația respectivă. Apoi, în timp ce anumite reguli aplicate transcultural, în culturi diferite sunt specifice unor relații individuale, alte reguli traversează culturile și au mai puțină specificitate de aplicare în diferite țări și culturi.

Non-identitatea comportamentelor de răspuns față de anumite reguli în unele țări de pe glob a creat dificultăți și neînțelegeri în judecățile oamenilor de afaceri din țările vestice. Aceasta pentru ca regulile se învață treptat în timp, în fiecare cultură în mod diferit, iar setul de conduite interpersonale funcționează cu eficiență într-o anumită cultură față de anumite valori. Confidențialitatea este percepută și respectată diferit în Anglia ori în Japonia, ca și obiceiul de a critica oamenii în public; la unele popoare cel care are o astfel de conduită este considerată ca o persoană fără caracter, iar în altele doar că nu se poate avea încredere în persoana respectivă.

În cultura japoneză se dă o atenție deosebită controlului emoțiilor în public. Se consideră și devine regulă, model, că este ideal de a prezenta lumii o față fără expresii emoționale, mai ales în situații de mare anxietate. Acestea chiar au devenit reguli componente al codului din Japonia de a nu se putea citi pe fața unui japonez stressul, anxietatea sau supărarea.

În culturile europene aceste reguli chiar dacă au existat au fost prescrise. Nu se mai fac eforturi în acest sens decât în situații particulare: afaceri, misiuni deosebite, spionaj.

Japonezii în mod special sunt învățați să-și controleze în public nu doar emoțiile negative (anxietatea, supărarea) dar și pe cele puternic pozitive (bucuria). De aceea se spune că este mai greu să identifice adecvat expresiile emoționale pe fața japonezilor într-un set de percepții faciale, non-verbale decât să identifice itemii emoționali pe fața unui englez sau italian. Totodată, în cultura japoneză studiile au arătat o preocupare deosebită pentru relațiile de muncă. Regulile care guvernează interrelațiile care se stabilesc între oameni sunt mai numeroase și cu strictețe respectate decât cele privind comportamentul intim.

Există reguli după care subiecții se preocupă ca autoprezentarea să fie realizată într-o lumină cât mai favorabilă fapt care este acceptat pentru relațiile dintre șef și subaltern și nu pentru alt gen de interrelaționare. În culturile vestice există tendința unui egalitarism în relațiile de serviciu între șef și subaltern, ambele categorii de oameni, spunându-și pe nume, ceea ce nu este admis în Japonia, unde accentul este pus pe relațiile de tip ierarhic. În cultura japoneză și chineză grija pentru dezvoltarea psihofizică în copilărie începe cu formarea unor trăsături caracteriale sub semnul "CHOWA" ori "WA" care înseamnă armonia în atitudini, expresii faciale în conduită.

Armonia interpersonală este urmărită ca mod de deschidere interrelațională, începând cu grădinița și școala, regăsindu-se în universități, concerne ori firme importante. Japonezii sunt învățați de la vârste mici să afișeze concomitent cu armonia facială reținerea și interiorizarea conflictelor. În antiteza aceeași Argyle și Henderson (1985) arătau ca în culturile estice și latino-americane se pune accentul pe importanța menținerii interrelaționării, fenomen realizat prin reducerea relațiilor dezagreabile sau estomparea conflictelor. Deprinderile sociale din țările latino-americane se concentrează nu atât pe oprirea expresiilor de conflictualitate cât pe reducerea importanței lor, și a interiorizării lor.

Ca atare, se poate spune ca regulile componente ale conduitei de comunicare umană au funcții majore:

- 1) ele reglează comportamentul de estompare a potențialelor surse de conflict

care pot distruge interrelația. Asemenea reguli funcționează mai ales pentru menținerea relației decât pentru scopuri, ținte specifice.

- 2) regulile susțin un schimb de recompense care motivează pe indivizi să rămână în legătură, în relație.

Am încercat o prezentare foarte succintă a regulilor care guvernează populațiile și am încercat o diferențiere a lor, a răspunsurilor persoanelor din culturi diferite. Desigur ca excepțiile din conduitele japonezilor ar putea fi amplu exemplificate mai ales că ele au traversat relații de tip formal, de schimbare de ritualuri, de modificări reciproce, dar și accentuarea interrelațiilor cu vecinii, a interrelațiilor între soți, totul căpătând o specificitate în tiparele regulilor care traversează interrelații și culturi deosebite.

Aspecte psihologice ale comportamentului aparent în psihologia comunicării

Socotim necesar să precizăm că observația, ca metodă folosită în psihologie așa cum mulți tind să considere, o însușire care are la bază exclusiv funcția vederii. În realitate, observația constă în concentrarea tuturor simțurilor - a mecanismelor, respectiv a analizatorilor, prin care omul ia act de modificările survenite în mediul extern sau intern - pe o durată mai lungă, asupra unui obiect sau fenomen, în scopul de a-i determina structura sau particularitățile de comportare. Este adevărat că vederea ocupă un loc amplu, deosebit de important, în procesele de observare, dar aceasta nu se limitează la vedere ci implică și auz, miros, uneori pipăit iar alteori chiar simțul gustului. În plusm dirijarea sistematică, convergentă a acestor mecanisme de cunoaștere presupune atenție, iar integrarea într-un tablou unitar a elementelor furnizate de aceste căi diferite este condiționată de participarea gândirii.

Datorită caracterului ei complex, cunoașterea care s bazează pe observație nu se limitează la aspectele de suprafață, direct sesizabile. Astfel, cu ajutorul mecanismelor gândirii (judecata, raționamentul, de tip analitic sau sintetic, inductiv sau deductiv) pătrunde dincolo de acestea, dezvăluind laturi noi, anterior necunoscute. Credem că este necesar să insistăm asupra acestei "interpretări" - cu ajutorul gândirii - a datelor realității ea trebuind să se efectueze cu multă prudență, sub controlul riguros al datelor concrete, altfel se poate ajunge ușor la concluzii și interpretări greșite.

După aceste sumare considerații asupra observației ca act de cunoaștere în general să vedem cum poate fi utilizată sau ce elemente ne poate furniza ea cu referire la subiectul uman.

Desigur, baza observării o vor constitui elementele de suprafață care sunt cel mai ușor de determinat: aspectul fizic și manifestările de comportament sub variantele lor forme (mersul, mimica, gesturile, vorbirea, îmbrăcămintea etc.)

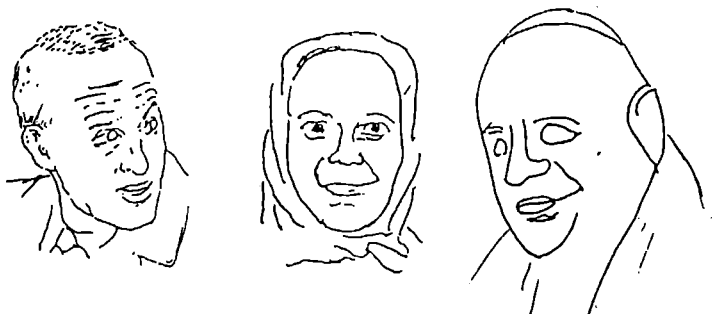
Aspectul fizic conformația corporală a indivizilor și particularitățile lor de structură psihică, respectiv de conduită socială. Astfel de legături există, fără nici o îndoială, într-un fel sau altul, conformația fizică se repercutează asupra activității psihice și asupra comportamentului individului, chiar dacă aceste influențe și mecanismele lor nu au ajuns încă să fie cunoscute cu precizie. Trebuie spus însă, pe de altă parte, că particularitățile conformației corporale nu sunt exclusiv definitorii, ci reprezintă numai una dintre numeroasele surse de influențe asupra structurii psihice și asupra conduitei oamenilor. În cele ce urmează vom încerca să prezentăm principalele legături dintre aspectul fizic și însușirile psihice ale oamenilor pe care observația le confirmă adesea.

În cadrul acestei abordări elementele referitoare la aspectul fizic și comportamental pot fi împărțite în două mari grupe: A) simptomatice stabile și B) simptomatice labile.

A) SIMPTOMATICA STABILĂ cuprinde toate datele care pot fi obținute prin observare sau chiar prin măsurarea corpului subiectului în stare de nemișcare, cum ar fi: înălțimea, greutatea, lărgimea umerilor, circumferința toracică, circumferința abdominală, lungimea și grosimea mâinilor și picioarelor, circumferința și diametrele craniene etc. Aceste mărimi corporale nu sunt analizate în mod independent, ci în strânsă corelație, în cadrul unor grupări ca: tipul constituțional și fizionomia.

Tipul constituțional reprezintă un anumit mod de îmbinare a caracteristicilor fizice cu cele psihice, în așa fel încât din cunoașterea unora să poată fi deduse celelalte.

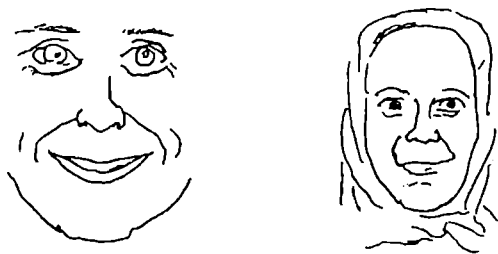
Printre tipologiile mai larg utilizate se numără cea a lui Kretschmer. Aceasta distingea, la extreme, tipurile astenic și picnic, iar ca formă intermediară tipul atletic.



La tipul astenic predomină, fizic, dezvoltarea pe verticală, în sensul că dimensiunile transversale ale corpului (circumferința toracică, "lărgimea umerilor" etc.), sunt mai reduse, în raport cu înălțimea, decât la majoritatea oamenilor. De asemenea, greutatea este inferioară celei normale la înălțimea respectivă. Astfel, înaintea oricăror măsurători, poate fi considerat drept astenic orice individ care, în urma simplei evaluări vizuale, apare ca (relativ), înalt, subțire, slab ("fusiform"), cu mâinile și picioarele subțiri, uneori cu o ușoară deformare a coloanei vertebrale ("adus de spate").

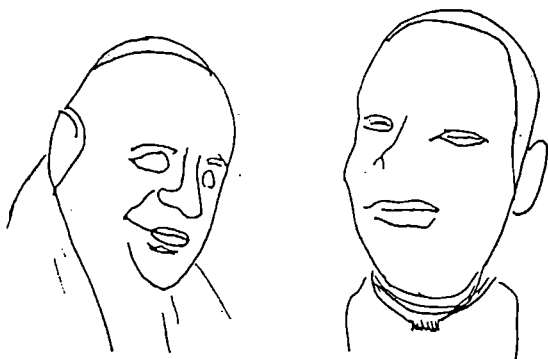
Pe plan psihic, făcând abstracție de aspectele care și-ar putea avea originea în pregătirea școlară, nivelul de cultură, profesie, condițiile materiale și sociale ale dezvoltării etc., la tipul astenic pot fi întâlnite una sau mai multe dintre următoarele particularități: înclinație către domeniile de cunoaștere care presupun un nivel ridicat de abstractizare, ca: filozofia, matematica, logica etc; cedare facilă a tentației de a specula cu abstracțiuni; tendința, uneori supărătoare, de a generaliza prea repede sau excesiv, de a emite sentințe ce nu admit replică; sensibilitate deosebită pentru etichetă și tot ceea ce ține de forma exterioară a relațiilor dintre oameni; înclinație în toate manifestările, de a ține seama mai mult de formă, în dauna fondului, meticulozitate, minuțiozitate, uneori chiar pedanterie în lucru; predilecție pentru atitudine critică negativă, manifestată prin scepticism, inerție sau opoziție față de ideile formulate de alții, uneori sarcasm și chiar cinism; un "simț" acut al onoarei și demnității; manifestări de egoism, ambiție, ascunzând adesea un complex de inferioritate generat de imobilitatea în a stabili și întreține relații cordiale cu oamenii: atitudine de intransigență, de refuz al concesiilor sau compromisurilor; viață afectivă săracă sau subordonată rațiunii.

Tipul astenic ar fi înclinat spre maladii ca tuberculoza, sau, din punct de vedere neuropsihic, schizofrenia.



Tipul **picnic** se caracterizează, fizic, prin preponderența dimensiunilor transversale față de cele longitudinale, înfățișându-se privirii ca (relativ) scund, gras, uneori chiar rubicund, cu mâini și picioare scurte "pline". Se susține că din

punct de vedere neuropsihic ar fi predispus spre maladii cu caracter ciclic (ciclotimic). De altfel, toate manifestările sale cunosc o continuă alternanță de maxime și minime. Pe plan psihic, la acest tip pot fi întâlnite însușiri ca: vioiciune, mobilitate mare, optimism, umor, spontaneitate în gesturi și vorbire, lovacitate; capacitatea de a stabili ușor contacte, dar și o anumită superficialitate în relațiile sociale (promisiuni făcute cu ușurință, nerespectarea "cuvântului dat", nepunctualitate etc); lipsă de ambiție, uneori și de tact; tendința de a neglija principiile, de a înclina către concesiile și compromisuri; toleranță excesivă față de subalterni; înțelegere rapidă a realității, cu deosebire sub aspectele ei de suprafață, spirit practic, inițiativă.



Tipul **atletic** bine proporționat din punct de vedere al conformației fizice, constituie și din punct de vedere psihologic o treaptă intermediară între tipurile extreme menționate mai sus. La acest tip se întâlnește, de regulă, înclinația către activități care reclamă un volum mare de mișcări, precum și un mare consum energetic, cum sunt majoritatea ramurilor sportive, dar și activitățile ce se desfășoară pe spații mari, caracterizate prin schimbări rapide de situație și care solicită decizie promptă, prezență de spirit, energie și îndemănare în mișcări etc. Acest tip întrunește o serie de însușiri ca: echilibru emoțional, trăiri afective de tipul astenic (bună dispoziție, optimism -dar fără aspectele de jovialitate specifice

tipului picnic), încredere în sine, bazată pe aprecierea lucidă, realistă a propriilor posibilități etc.



Desigur, în realitate se întâlnesc foarte rar indivizi care să corespundă întrutotul tabloului de însușiri fizice și psihice specifice tipurilor notate mai sus. La fel de adevărat este însă și faptul că cei mai mulți indivizi se apropie mai mult de unul sau altul dintre aceste tipuri. De aceea cunoașterea tipurilor facilitează identificarea particularităților psihice ale indivizilor pe care îi observăm.

Tot în cadrul simptomaticeii stabile intră, după cum am mai notat și **fizionomia** - înțelegând prin aceasta aspectul feței, dar și al capului omului, particularizate prin raporturile de amplasare și de mărime dintre diferitele detalii anatomice: fruntea, nasul, bărbia, pomeții obrajilor, ochii, maxilarele etc. Sub aspect strict anatomic, acestea constituie obiectul **somatometriei** un domeniu al științelor medicale.

În mod evident, fizionomiile oamenilor prezintă foarte mari diferențe. Se ridică întrebarea: există o legătură între particularitățile anatomice ale feței și însușirile psihice ale omului? În această privință există o serie întreagă de afirmații, supoziții dar și de speculații al căror caracter științific este greu de verificat. Printre lucrările care revendică o bază științifică se numără și cele aparținând medicului italian Lombroso. Acesta, după studii efectuate pe un mare număr de cazuri, formulează concluzia că fizionomia criminalului prezintă unele semne distinctive - degenerative, morbide sau indicând oprirea dezvoltării neuropsihice într-unul dintre stadiile primare. Nu vom lua însă în discuție aceste lucrări, pe care le-am menționat, numai pentru interesul lor istoric, deoarece este greu, dacă nu

imposibil, de acceptat ideea că pentru o serie de oameni a căror fizionomie prezintă anumite particularități, crima ar reprezenta o fatalitate, un fel de destin de neînălțurat.

• Este bine cunoscut faptul că factorii sociali - cum sunt mediul material, educația primită, sistemul tradițiilor și al credințelor, opinia publică, climatul cultural etc. - joacă un rol cel puțin la fel de important ca și factorii biologici în determinarea însușirilor psihice ale omului. De aceea, tendința de a atribui comportamentului antisocial cauze exclusiv biologice, este din punct de vedere științific, cel puțin riscantă, dacă nu direct greșită.

Dar respingerea unor concluzii care reprezintă viciul unilateralității nu înseamnă că problema relațiilor dintre detaliile fizionomice și însușirile psihice ale omului este cu desăvârșire lipsită de obiect. Problema rămâne deschisă, impunându-se ca în cercetarea ei să se țină seama de faptul că structura și dinamica psihică constituie rezultatul interacțiunii unui foarte mare număr de factori. Nu vom ocoli problema eventualelor semnificații psihologice ale fizionomiei. Considerând că aspectele statice pe care le include aceasta sunt revelatoare numai în corelație cu aspectele dinamic-expressive ale feței (cu mimica) ne vom ocupa de fizionomie cu referire la simptomatologia labilă.

B) SIMPTOMATICA LABILĂ include toate aspectele dinamice ale corpului, respectiv cele care prezintă schimbări importante de la un moment la altul:

- a) pantomima ("ținuta", mersul, gesturile)
- b) mimica (expresiile feței)
- c) modificările vegetative
- d) vorbirea

Pentru interpretarea psihologică a acestor elemente, nu pot fi date criterii fixe, deoarece în determinarea particularităților dinamice ale corpului intervin și multe "imponderabile" a căror sesizare depinde de instituția și experiența celui ce observă, dar și de "expresivitatea" celui care transmite, comunică.

Fiecare om, la primul contact cu o persoană necunoscută, realizează, în cursul unui proces care la început este pur intuitiv și numai treptat devine conștient, o cunoaștere a însușirilor psihice ale persoanei respective - uneori destul de aproape de realitate - și în funcție de care își adaptează aproape automat propriile manifestări (gesturi, expresii etc). Această cunoaștere se realizează la început pe baza elementelor exterioare care sunt cel mai ușor de sesizat: statura, ținuta, mersul, gesturile, fizionomia și mimica, exprimarea etc. Se formează astfel așa numita "prima impresie", care constituie cel mai important (pentru că este cel mai utilizat) element de reglare reciprocă a comportamentului oamenilor. De aceea, o primă condiție pentru a ajunge la cunoașterea mai sigură a oamenilor constă în nevoia de a acorda doar un credit limitat primei impresii și de a apela, ori de câte ori este necesar, la observarea lucidă, sistematică, de a realiza o veritabilă comunicare.

Înainte de a ne referi la fiecare element în parte, socotim utile câteva recomandări generale cu privire la modul de observare și apreciere a simptomaticii labile:

- Comportamentul exterior al fiecărui individ constituie o rezultată a două categorii de factori, unrii reflectând ceea ce "este" el cu adevărat, iar alții, ceea ce

el "ar vrea să fie". A doua categorie reprezintă imaginea sau "poza" pe care fiecare om caută să o apere sau să o impună lumii exterioare - și chiar lui însuși - ca arătând adevăratul lui mod de a fi. Există în fiecare om tendința firească de a căuta, în societatea semenilor săi, să apară în "lumina" cea mai bună, să apară, sub anumite aspecte, ceva "mai mult" sau "altfel" decât este de fapt (mai inteligent, mai capabil, mai "important" etc.). Aceasta duce la intensificarea voită a unor trăsături sau la estomparea altora. Poate că nu ar fi exagerat să se spună că mai mult sau mai puțin conștient, fiecare om se comportă, nu numai în relațiile cu ceilalți oameni, ci chiar față de sine, ca și cum ar juca un "rol", cel al lui însuși. Rezultatele sunt desigur diferite: la unii indivizi se realizează o largă suprapunere între structura reală și cea dorită. "Poza", dacă se poate vorbi de ea, este în mare măsură conformă realității și, ca urmare, în comportament nu mai apare nimic distonant sau artificial. De regulă, o reacție, cu cât este mai rapidă, mai apropiată de limita spontaneității, cu atât este mai "adevărată". În schimb, la alți indivizi există un decalaj, o lipsă, mai mică sau mai mare, de suprapunere între structura reală și cea reflectată prin "poza", ceea ce dă naștere unui comportament forțat, mascat. În legătură cu aceasta poate fi amintit faptul, bine cunoscut, că la originea unor comportamente patologice se află decalajul sau distanța excesivă dintre aspirații și posibilitățile reale; se află o inadverență de lungime de undă, de multe ori programate genetic.

Reiese de aici necesitatea ca observațiile asupra comportamentului oamenilor să fie mereu supuse analizei cu scopul de a discerne ceea ce este adevărat și ceea ce reprezintă numai o aparență. Dar aparențele nu trebuie să fie pur și simplu desconsiderate, pentru că și ele au o anumită valoare de cunoaștere. "Rolul" pe care, conștient sau nu, și-l asumă unii oameni în relațiile cu semenii lor "spune" și el destul de multe lucruri despre structura lor reală: tendința de subestimare, sau supraestimare a propriilor posibilități, aprecierea dată celor din jur, anumite trăsături de caracter etc.

- O altă condiție importantă în observarea și valorificarea pe planul cunoașterii, a comportamentului oamenilor rezidă în permanenta confruntare și

coroborare a concluziilor desprinse din analiza manifestărilor izolate. De pildă, o concluzie formulată în urma observării unei anumite manifestări trebuie să fie considerată ca adevărată numai dacă este confirmată și de analiza altor reacții sau acte de conduită.

În cele ce urmează nu vom da, criteriile fixe pentru interpretarea diverselor particularități ale simptomaticei labile, dar vom trece în revistă sursele de elemente semnificative și câteva dintre principalele concluzii posibile.

I. Pantomima reprezintă ansamblul reacțiilor la care participă întreg corpul:

1. ținuta, 2. mersul, 3. gesturile.

1. **Tinuta** sau **atitudinea** exprimă, printr-o anumită poziție a corpului dar și printr-un anumit conținut psihic, răspunsul sau reacția individului într-o situație dată: față de unul sau mai mulți indivizi, efectul unei solicitări, modul de a aștepta confruntarea cu un anumit eveniment.

Cel mai adesea, poziția generală a corpului este edificatoare pentru trăirea psihică a individului în momentul respectiv, astfel:

Atitudinea caracterizată prin: umerii "căzuți", trunchiul înclinat în față, capul aplecat în jos, mâinile întinse moi de-a lungul corpului denotă în mod frecvent fie starea de oboseală - ca urmare a unei solicitări anterioare sau, uneori, ca expresie a unui fenomen malativ - fie o stare depresivă, în urma unui eveniment neplăcut. De exemplu, absența critică făcută unui individ de către cineva care exercită asupra lui un ascendent - părinte, șef etc. - este de obicei primită în această atitudine. Poziții corporale asemănătoare pot indica: modestie, lipsă de opoziție sau de rezistență față de evenimentele (neplăcute) așteptate, atitudine defensivă, un nivel scăzut al mobilizării energetice, tristețe etc.

La extrema cealaltă, pieptul bombat, capul sus, umerii drepti, picioarele larg depărtate, mâinile evoluând larg pe lângă corp denotă cel mai adesea siguranță de sine, tendință dominatoare, atitudine "marșială", atitudine de provocare.

O condiție importantă pentru deschiftrarea semnificației pe care o are atitudinea constă în cunoașterea situației, a contextului în care se plasează ea, pentru că o aceeași "ținută" poate avea semnificații deosebite în situații diferite. În plus, ea trebuie corelată și cu alte elemente semnificative. De pildă, o atitudine "marțială" la un individ de statură mică poate denota un complex de inferioritate, tot așa după cum, la alții, atitudinea defensivă poate constitui numai masca unei intenții răuvoitoare.

Între extremele menționate mai sus pot exista o infinitate de nuanțe, sesizarea lor depinzând de modul în care ele sunt corelate cu ansamblul. În orice caz, este important să se rețină că prin ținută sau atitudine nu trebuie să se înțeleagă numai o anumită poziție a corpului în sine, ci modul particular în care se îmbină o serie de elemente ca: statura și constituția corporală, forma și poziția capului, poziția trunchiului și a umerilor, amplasarea mâinilor și picioarelor, direcția și expresia privirii etc. toate, comunicând o secvență din structura psihologică a persoanei studiate.

2. Mersul furnizează, de asemenea, numeroase indicații asupra însușirilor psihice ale oamenilor.

Principalele criterii prin prisma cărora poate fi categorisit mersul sunt: viteza, clasificatarea și fermitatea. Pe baza acestora se disting următoarele tipuri de mers: lent și greoi; lent și nehotărât, timid; rapid, energic, suplu și ferm. Aceste tipuri de mers au semnificații psihologice distincte.

În general, se poate spune că mersul reprezintă unul dintre semnalele importante ale dinamicii neuropsihice. Mersul rapid denotă o mobilitate mare pe plan neuropsihic, tot așa după cum mobilitatea redusă, neuropsihică se exprimă, printre altele și printr-un mers lent. Desigur, prin calificativele "rapid" și "lent" utilizate aici se înțeleg caracteristicile naturale ale mersului și nu nivelurile de viteză ce pot fi imprimate mersului în mod voluntar (corelația se păstrează însă, până la un punct și, în acest ultim caz, chiar dacă este determinată voluntar, viteza sporită a mersului corespunde unui tempo psihic mărit și invers).

Totodată, mersul exprimă fondul energetic de care dispune individul. Dimineața, când omul odihnit după somnul de noapte, mersul este mai vioi și mai elastic decât în cea de-a doua jumătate a zilei. Aceste diferențe sunt resimțite și subiectiv atunci când oboseala acumulată în timpul zilei este mai accentuată. De asemenea, diminuarea resurselor energetice ale organismului, ca urmare a unor stări malade, se traduce și prin modificarea amplă a caracteristicilor mersului.

În sfârșit, mersul constituie și un semn al coloraturii afective a trăirilor individului. Buna dispoziție, optimismul, încrederea în sine au drept corespondent mersul rapid, vioi, ferm, cu pași largi, în vreme ce tristețea, stările depresive determină un mers lent, cu pași mici. Chiar în vorbirea curentă se întrebuițează expresia "mers abătut". La rândul lor, emoțiile determină perturbări ale mersului. Astfel, la unii indivizi simpla senzație că sunt urmăriți cu privirea de către cineva este suficientă pentru a le perturba automatismul mersului și a-i face, de pildă, să se împiedice. Stările emoționale deosebit de puternice, șocurile, pot avea ca efect incapacitatea, momentană sau de durată mai lungă, de a merge.

În continuare, menționăm câteva dintre semnificațiile psihologice posibile ale principalelor tipuri de mers pe care le-am denumit mai sus.

Mersul lent și greoi (la definirea lui ca atare ținându-se seama și de sexul și vârsta individului) indică o redusă mobilitate motorie - și adesea chiar mintală (în special când este însoțit de vorbire și gesturi lente, aspecte care apar mai frecvent la constituțiile mai masive). Dacă acest gen de mers este observat la un individ aparținând constituției astenice, el poate constitui fie expresia, fie efectul unei stări malade. Iar la persoanele de vârstă înaintată el constituie o caracteristică naturală, semnificând scăderea amplă a resurselor de energie psiho-fizică.

Dintre tipurile temperamentale, acest tip de mers se întâlnește mai frecvent la flegmatic - întrunind în plus caracteristica unor reduse modificări de viteză și ritm, chiar atunci când astfel de modificări ar fi obiectiv necesare. Este vorba de categoria de oameni care se spune că "nu-și ies din pas, orice s-ar întâmpla"!

Mersul lent, nehotărât, timid indică după cum se poate deduce chiar din termenii utilizați pentru definirea sa, în special lipsă de încredere în sine datorită unei emotivități excesive. În legătură cu aceasta, este uril ca prin confruntarea cu alte date, să se precizeze dacă starea de emotivitate reprezintă o caracteristică structurală a individului sau ea este legată de o anumită conjunctură (de exemplu conștiința unei stări de inferioritate - datorită nepregătirii, comiterii unei greșeli în activitate etc. - în raport cu cerințele situației date).

Acest tip de mers indică, în mod sistematic și fără nici un dubiu, amplasarea individului pe poziții defensive - din motive ce ar urma să fie clarificate prin alte mijloace, dacă situația o cere.

Dintre tipurile temperamentale, cel melancolic întrunește în mod frecvent caracteristicile acestui tip de mers.

Mersul rapid, energic, suplu și ferm se întâlnește cel mai adesea la adultul tânăr, sănătos, dispunând de însemnate resurse energetice și care manifestă o deplină încredere în posibilitățile sale (cel puțin în legătură cu atingerea scopului concret pe care îl urmărește în momentul respectiv). El indică, de asemenea, echilibrul emoțional, promptitudinea în decizii și perseverență.

Acest tip de mers este caracteristic tipului sanguinic. Dacă însă proprietățile menționate apar exagerate, este probabil că individul în cauză să aparțină structurii colerice.

În continuare, o altă categorie de manifestări care intră în sfera pantomimei o constituie gesturile.

3. Gesturile reprezintă, alături de mers și de modificările poziției corpului ca atare, unul dintre cele mai vechi mijloace de exprimare a reacției organismului la o modificare survenită în mediul exterior sau interior. Rolul lor este acela de a restabili echilibrul cu mediul sau de a realiza echilibrul cu mediul exterior sau interior. Rolul lor este acela de a restabili echilibrul cu mediul sau de a realiza echilibrul pe o treaptă nouă, superioară - actul de comunicare fiind în acest caz un

COD sintetic de informații utile.

Gesturile pot fi împărțite în trei mari subdiviziuni: instrumentale, retorice și reactive.

a) Gesturile instrumentale sunt cele prin intermediul cărora se efectuează o anumită activitate. Dintre mână și picior, rolul instrumental mai amplu revine mâinii. Desigur, piciorul deține și el un rol inferior celui al mâinii. Datorită funcției instrumentale la care a fost supusă pe parcursul a milioane de ani, mâna a ajuns să întrunească particularități anatomo-fiziologice care fac din ea un instrument de execuție neegalat, în universul cunoscut, sub raportul varietății utilizării: apucare, tragere, împingere, ridicare, coborâre, lovire, rotire, răsucire etc., un instrument al variației energiei puse în acțiune, un instrument al preciziei etc. Nici una dintre mașinile create de om nu a atins, în ceea ce privește multilateralitatea funcțiilor, perfecțiunea mâinii. Dar, oricât de dezvoltată, mână rămâne un instrument pus în acțiune de o serie întregă de mecanisme psihice. De aceea, observarea gesturilor instrumentale, în special a celor efectuate cu ajutorul mâinilor, poate pune în lumină multe dintre particularitățile mecanismelor psihice care stau în spatele lor. Pantomima în genere transmite, comunică, dau gesturile au "registre" speciale și decoduri specializate de percepere și înțelegere.

Există gesturi instrumentale generale și specifice:

* Gesturile instrumentale generale sunt cele la care recurg practic toți oamenii aparținând aceluiași mediu material-social-cultural pentru satisfacerea diverselor lor trebuințe: activitățile casnice și gospodărești, nutriția, îngrijirea copiilor, scrisul și cititul etc. Iar specifice sunt cele implicate în exercitarea activităților profesionale, diferite de la o profesie la alta.

Dintre gesturile instrumentale, cele specifice au valoarea de cunoaștere cea mai ridicată, dar posibilitatea utilizării acestei surse de cunoaștere este limitată, la ea neavând acces decât oamenii de aceeași profesie, cu cei supuși observării. De aceea, la oamenii aparținând altor categorii profesionale, observația va viza sfera

gesturilor instrumentale generale.

Oricât de variate, gesturile instrumentale generale pot fi analizate prin prisina unui număr redus de criterii: viteza, frecvența, intensitatea, amplitudinea, planul de efectuare, precizia și, în strânsă legătură cu cea din urmă, eficacitatea. Nu vom insista asupra modului de utilizare a semnificației acestor criterii. Notăm totuși că dintre ele cel mai bogate în semnificații psihologice sunt viteza și precizia, respectiv eficacitatea. Viteza gesturilor instrumentale reprezintă, la fel ca și mersul, o expresie a dinamicii neuropsihice, cu cât gesturile sunt mai rapide, cu atât ele semnifică o mobilitate neuropsihică mai mare. De aceea, promptitudinea declanșării, precum și viteza efectuării gesturilor comune - începând cu mâncatul și terminând cu scrisul - reprezintă unii dintre cei mai importanți indici pentru identificarea tipului temperamental, viteza cea mai mare întâlnindu-se la tipul coleric, iar cea mai mică la tipul flegmatic. Totuși, trebuie să se țină seama că viteza, mare sau mică, reprezintă și un efect al exercițiului. Cu cât practica exercitării unor gesturi instrumentale, chiar generale, este mai mare, cu atât viteza efectuării lor este mai mare.

Spre deosebire de viteză, edificatoare mai mult pentru dinamica neuropsihică, precizia gesturilor instrumentale dezvăluie aspecte de conținut ale activității psihice, furnizând indicații cu privire la însușiri ca: spiritul de obserbație, memoria motorie, inteligența practică (sau concretă), atenția sau, pentru a denumi toate acestea cu un singur cuvânt, îndemânarea (abilitatea în a opera cu obiecte). Dar, trebuie să se abia în vedere, la fel ca și în cazul vitezei, că exercițiul joacă și el un rol în atingerea unui anumit nivel de precizie.

Concluzii psihologice mai bogate pot fi apoi obținute din analiza raportului dintre viteza și precizia gesturilor instrumentale. Astfel:

Gesturile rapide dar de o precizie mediocră denotă în general o stare de hiperexcitabilitate - care constituie o caracteristică "naturală" a temperamentului coleric. La alte tipuri temperamentale, această stare poate fi semnul, fie al unei ridicate tensiuni emoționale, fie al unei puternice iritații.

Gesturile prompte, sigure și precise denotă calm, stăpânirea de sine, încredere în sine, prezență de spirit etc.

Gesturile lente, dar sigure și precise denotă meticulozitate, grijă pentru mănușe, tendința de a neglija dimensiunea temporală a activității în favoarea calității. Această categorie de însușiri poate fi întâlnită mai frecvent la temperamentul flegmatic. Mult exagerate, luând forma pedanteriei, respectiv caracterul unei manii, ele pot apărea însă și la alte tipuri temperamentale, de pildă la melancolic.

Gesturile variate, ca viteză dar sistematic lipsite de precizie denotă totdeauna neîndemânare, înapoia acestora putând sta cauze diferite: lipsă de interes pentru activitatea respectivă, nivel scăzut de mobilizare energetică, lipsă de exercițiu, lipsă de simț practic (nivel scăzut al inteligenței practice).

O categorie specială de gesturi instrumentale o reprezintă cele implicate în scris. În mod sigur, scrisul are și anumite semnificații psihologice. Nu vom insista însă asupra lor întrucât problema - deosebit de complexă și cu aspecte încă insuficient clarificate depășește cadrul lucrării de față.

* Gesturile retorice sunt cele care, fie însoțind, fie înlocuind vorbirea, au drept scop să convingă interlocutorul sau, ceva mai mult, să-o provoace acestuia o anumită stare emoțională sau afectivă.

Limbaajul gesturilor reprezintă cel mai vechi sistem de comunicare, el apărând pe scara animală cu mult înaintea vorbirii. El a servit - și continuă să o facă - la comunicarea în special a emoțiilor: frica, mânia, veselia, tristețea etc. Dezvoltarea vorbirii nu a scăzut cu nimic din importanța gesturilor ca mijloc de comunicare, cea mai bună dovadă fiind aceea că adesea abia gesturile care însoțesc un anumit mesaj verbal precizează sensul în care trebuie să fie interpretat acesta.

Ca urmare a celor spuse mai sus, semnificațiile gesturilor retorice sunt tot așa de numeroase și variate ca și cele ale vorbirii propriu-zise. Din acest motiv, nu

vom putea oferi prea multe criterii pentru analizarea și interpretarea lor.

O serie de concluzii psihologice pot fi desprinse în primul rând din caracteristicile de ordin formal al gesturilor, cum sunt: frecvența, amplitudinea, energia, planul de efectuare etc. Astfel:

Gesturile rare, "moi", de mică amplitudine (strânse pe lângă corp) pot să denote: atitudine defensivă, teamă; nivel scăzut al mobilizării energetice, ca urmare a oboselii, a unei stări depresive, sau a unei stări maladive, stare de indiferență, plictiseală, apatie; apartenența individului la tipul temperamental melancolic; tendința la izolare etc.

Gesticulația bogată, impetuoasă, largă (uncori, de o amplitudine periculoasă pentru cei din jur) este caracteristică tipului constituțional picnic, iar dintre tipurile temperamentale, colericului și, în măsură mai mică, sanguinului. Ea poate să denote: stare emoțional-afectivă de tip stenic sau hiperstenic (bună dispoziție, veselie, volubilitate, jovialitate, mergând până la euforie); nivel ridicat de mobilizare energetică; elan, înflăcărare pentru o idee sau o cauză, vădind totodată tendința de a-i antrena, de a-i câștiga și pe cei din jur la cauza respectivă etc.

Gesturile repezi, violente efectuate îndeosebi pe direcția "înainte", în special când însoțesc vorbirea cu tonul ridicat, pot denota: stare de iritație, dorința de afirmare proprie, de dominare; exercitarea conștientă a autorității etc.

Pe de altă parte, gesturile pot fi interpretate prin prisma semnificației, a conținutului lor semantic. Unele gesturi semnifică, de pildă, acțiuni. Astfel, efectuarea gesturilor specifice unor acțiuni (spargerea lemnului, săparea cu casmaua, cositul etc.) este suficientă pentru a evoca înseși activitățile respective. Alte gesturi exprimă emoții: frică, spaimă, oroare etc. sau chiar sentimente: dragoste, ură, dispreț, îngâmfare etc.

Gesturile reprezintă un limbaj direct, în sensul că înțelegerea lor nu este dependentă de noțiuni, respectiv de cuvinte. Ele sunt ușor de înțeles pentru că

înapoia lor se află un "exercițiu" de milioane de ani. Dar, tocmai datorită numeroaselor semnificații pe care le pot avea gesturile, interpretarea lor în scopul cunoașterii oamenilor este întrucâtva dificilă. De aceea, în cele ce urmează vor descrie numai câteva dintre elementele de cunoaștere pe care le poate oferi observarea atentă a gesturilor retorice.

Raportul dintre exprimarea verbală și cea prin gesturi este edificator pentru posibilitățile de exprimare ale individului. Există oameni care, pentru că nu găsesc cu ușurință cuvintele necesare pentru ceea ce vor să spună recurg mai degrabă la gesturi. Aceasta denotă anumite dificultăți în sfera conceptualizării, respectiv a gândirii. La alții, în schimb, predomină limbajul verbal-noțional, gesticulația fiind redusă la minim. Aceasta denotă că mecanismele intelectuale superioare pe care le presupune limbajul verbal sunt mai bine dezvoltate decât cele care asigură exprimarea directă, prin gesturi.

Varietatea și coloratura afectivă a gesturilor este în mare măsură edificatoare pentru fondul de emoții și sentimente ale individului. Astfel, observarea atentă a gesturilor retorice ale oamenilor poate aduce importante precizări cu privire la tipurile cărora ei le aparțin: inert, apatic, amorf, emotiv-depresiv, emotiv-activ, nervos, pasionat etc.

Caracterul spontan sau "elaborat" ale gesturilor, în măsura în care poate fi sesizat, ne sugerează "secvențe" privind sinceritatea individului, gradul în care el este convins de ceea ce spune.

* Gesturile reactive sunt constituite din acele mișcări ale corpului și membrilor efectuate ca răspuns la diferite solicitări sau situații neasteptate cu care este confruntat individul. Spre deosebire de mișcărilor efectuate ca răspuns la solicitările sau situațiile așteptate, care, putând fi gândite sau prevăzute, intră în mod firesc în sfera gesturilor instrumentale, cele reactive nu sunt elaborate

conștient, el servind, în marea majoritate a cazurilor unor scopuri de apărare.

La fel ca și mersul sau celelalte categorii de gesturi, manifestările reactive pot fi analizate prin prisma unor criterii ca: promptitudinea declanșării, viteza de desfășurare, numărul (frecvența), amplitudinea, intensitatea etc. În funcție de acestea, gesturile reactive sunt edificatoare pentru dinamica neuropsihică, resursele energetice și în special caracteristicile reactivității emoționale, de la manifestările extreme de tipul hipostenic (blocajul, incapacitatea de a acționa etc), până la cele extreme de tipul hiperstenic (avalanșa de mișcări, acțiunile haotice, fenomenele de pronunțată iritație).

II. Mimica reprezintă ansamblul modificărilor expresive la care participă părțile mobile ale feței: ochii, sprâncenele, fruntea, gura, maxilarele, obrații. Nu există însă nici o îndoială că la expresivitatea feței concurează, chiar fără voia individului, și o serie de elemente statice aparținând fizionomiei *, respectiv simptomaticei stabile, cum sunt: culoarea părului și a feței; culoarea ochilor, conformația feței, profilul în ansamblu, profilul frunte-nas, profilul nas-gură-bărbie, forma maxilarelor etc.

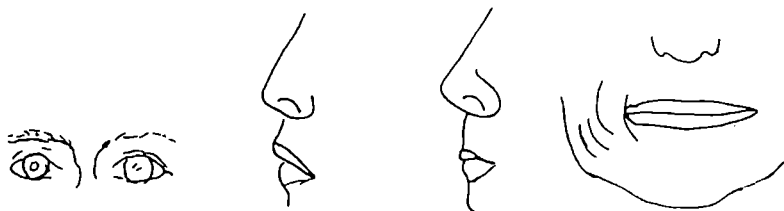


* **Baudet, Pierre** - "Visage et Caractère" (Prosopologie) Ed.6, E.S.F., Paris 1963

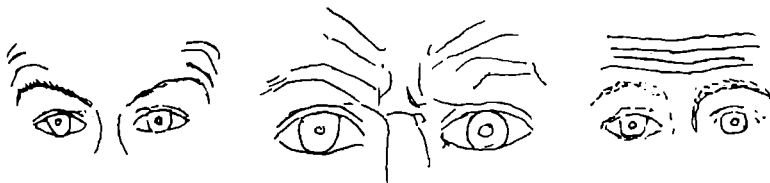
Pikert, Theodor - "Physik und physiognomik", Dortmund, Germania, 1938

Expresivitatea feței depinde cel mai mult de elementele mobile, astfel încât noțiunile de mobilitate și expresivitate sunt cu referire în mimică - aproape sinonime.

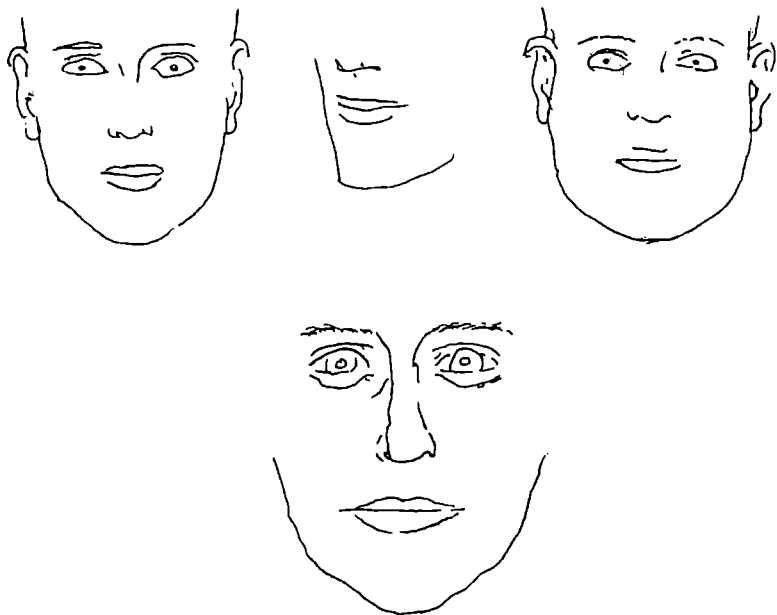
În privința raporturilor dintre particularitățile anatomice ale feței și trăsăturile psihice ale individului există, după cum am mai notat, o serie întreagă de supoziții și teorii a căror justețe este greu de verificat. De aceea, vor nota numai câteva dintre raporturile care, cu mare prudență, pot fi luate în considerare:



* Legătura dintre dezvoltarea inteligenței și formația frunții. Există tendința de a se considera că fruntea lată (sau înaltă) constituie semnul unei bune dezvoltări intelectuale. Această legătură nu este confirmată prin studii riguroase somatometrice și psihologice. Având însă în vedere faptul că până în prezent nu există un sistem de măsurare exactă a inteligenței, observația în cauză nu poate fi nici acceptată, dar nici respinsă din capul locului. Ea poate fi condiderată mai mult ca o ipoteză care își așteaptă confirmarea sau infirmarea. Trebuie subliniat însă că lățimea frunții nu va putea suplini niciodată acea dimensiune a inteligenței care se câștigă prin instruire și efort permanent de cunoaștere.

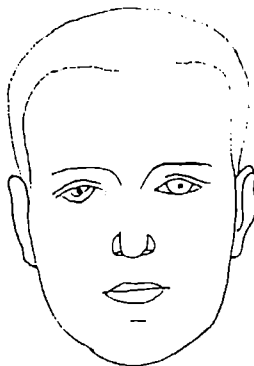


* **Legătura dintre capacitatea volițională și forma bărbiei și maxilarelor.** De obicei, bărbia "pătrată", ferm conturată, și ușor proeminentă, însoțind maxilare puternice, de asemenea, bine conturate, sunt considerate drept semne ale unei voințe puternice; și invers, bărbia mică, rotundă, retrasă, însoțind maxilare puțin proeminente ar constitui semne ale unei reduse capacități voliționale. Observarea atentă a comportamentului oamenilor confirmă uneori această legătură, dar, desigur, ea nu trebuie să fie absolutizată.



Legătură dintre dezvoltarea părților superioară și inferioară ale feței și latura instinctual-emoțională a vieții psihice

Se pare că, raportul între aspectul dezvoltării, dintre partea superioară și cea inferioară a feței este edificator până la un punct pentru latura instinctual-emoțională și cea rațională în cadrul activității psihice. Astfel, dezvoltarea mai amplă a părții superioare - concretizată prin frunte înaltă, ochi mari, privire mobilă, vic, nări înguste, buze subțiri - ar indica, în cadrul vieții psihice, predominarea activității cognitive, a rațiunii în special dacă individul aparține tipului constituțional astenic.



În schimb, dezvoltarea mai amplă a părții inferioare a feței, rotundă dar mare, cărnoasă - în special când individul aparține tipului constituțional picnic, ar denota predominarea în cadrul vieții psihice a laturii instinctual-emoționale. Se presupune astfel că indivizii întruind aceste caracteristici acordă un loc însemnat în cadrul preocupărilor lor, transferându-le uneori chiar în scopuri (ascunse) ale acțiunilor lor, plăcerilor legate de nutriție, relațiile sexuale etc.

Departele de a fi absolutizate, aceste legături trebuie să fie considerate mai mult ca niște asocieri posibile sau, mai precis, ca niște ipoteze care încă nu au fost pe deplin verificate.

Expresivitatea feței este asigurată însă în special de elementele mobile: ochii, sprâncenele, fruntea, gura, maxilarele etc.

În cadrul mimicii un rol esențial revine privirii, aceasta reprezentând întrucâtva "cheia expresiei feței". Astfel, dacă pe fotografia unui actor - interpretând un personaj într-un film sau o piesă de teatru - se așează o mică bucată de hârtie astfel încât să mascheze ochii, expresia feței lui devine aproape imposibil de descifrat.

Expresiile feței sunt extrem de variate: mirare, nedumerire, interogare, înțelegere, melancolie, tristețe, veselie, mânie, severitate etc. Acestea sunt detectate ca modalități de comunicare internațională în special în funcție de modul în care se îmbină deschiderea ochilor, direcția privirii, pozițiile succesive ale sprâncenelor, mișcărilor buzelor etc. Ca atare vom exemplifica aceste "esențe" care ajută la "descifrat" oamenii astfel:

a) Gradul de deschidere a ochilor este în mare măsură edificator pentru "situația" în care se află individul: pe de o parte pentru atitudinea (acceptarea sau respingerea) pe care el o ia față de informațiile cu care este confruntat, iar pe de altă parte pentru mărimea fluxului informațiilor respective. Astfel, ochii larg deschiși pot denota: neștiință, absența sentimentului de culpă sau de teamă, atitudine receptivă, de interes pentru noutatea pe care o conțin informațiile, act de căutare, "înțelegerea" noutății pe care o aduc informațiile etc. Iar deschiderea mai redusă a ochilor poate denota: atitudine de neacceptare, de rezistență față de informațiile primite; suspiciune, tendința de a descifra

eventualele gânduri ascunse ale interlocutorului; tendința de a ascunde, stare de plictisală etc.



În general, se poate vorbi de un raport direct proporțional între gradul de deschidere a ochilor și cantitatea informațiilor recepționate sau emise de către individ: cu cât cantitatea informației primite sau emise (de pildă, în cursul explicării pentru o altă persoană) este mai mare, cu atât ochii sunt mai larg deschiși.

Cele spuse mai sus pot ușura înțelegerea unor expresii utilizate în limbajul cotidian: "privire inteligentă", "privire lucidă", sau, dimpotrivă "privire opacă" etc. Astfel de expresii denotă că așa-zisului "bun simț" nu i-a scăpat legătura dintre activitatea cognitivă și privire. Se spune în popor că "ochiul este oglinda sufletului". Această expresie poate fi considerată drept o fericită metaforă, prin care se sintetizează multe adevăruri psihologice. Printre altele se exprimă aici reflectarea prin privire a rezultatului și, implicit, până la un punct, a calității travaliului intelectual. Individul care înțelege, care "pricepe despre ce este vorba", denotă aceasta, fără voia lui, și prin privire. Este greu de descris așa-numita "privire inteligentă". Desigur, se poate spune că ea constă în ochii larg deschiși, mobili, "pătrunzători". Dar, ce anume permite să se aprecieze că o privire este pătrunzătoare și alta nu, este dificil de precizat. Se poate presupune însă că, alături de altele, și această însușire a privirii depinde în parte de gradul de deschidere a pupilei - judecând după unele experiențe, efectuate cu ajutorul unor fotografii, care au arătat că senzațiile de plăcere sau neplăcere, provocate de imagini, se traduc și prin dilatarea, respectiv contractarea pupilei. Ca urmare, "privirea opacă", specifică

cele care "nu înțelege despre ce este vorba", s-ar explica prin fixitate, deschiderea mică și lipsa de mobilitate a pupilei.

b) Direcția privirii joacă, de asemenea, un rol important în determinarea expresiei feței. Nedumerirea, efortul de rememorare sunt însoțite de obicei de așa-numita "privire în gol". Privirea în jos sau în lături poate semnifica atitudine de umilință, sentiment al vinovăției, rușine etc. Privirea în sus, peste capul interlocutorului, denotă de regulă lipsă de respect pentru aceasta. Și, în sfârșit, ochii îndreptați ferm către interlocutor susținând fără dificultate privirea acestuia denotă sinceritate, atitudine deschisă, hotărâre sau, în alte situații asprime, atitudine critică, dojană, iar uneori provocare.



În strânsă legătură cu direcția, este necesar să se ia în considerare:

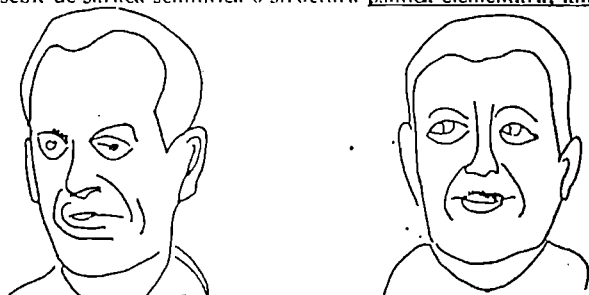
c) mobilitatea privirii - Există oameni cărora privirea le "fuge" în permanență, în toate direcțiile, neputând-o fixa și susține pe cea a interlocutorului. De regulă, oamenii din această categorie se caracterizează prin lipsă de fermitate, tendința de a-și ascunde gândurile, intențiile, iar uneori prin sentiment al vinovăției sau lașitate. La extremitatea cealaltă, privirea fixă, imobilă, denotă o anumită lipsă de aderență, de contact cu realitatea sau, în unele cazuri, atitudine de înfruntare a interlocutorului.

În general, "interpretarea" privirii joacă un rol însemnat în cunoașterea structurii și atitudinii oamenilor din jur. Astfel, prima modalitate a oamenilor de

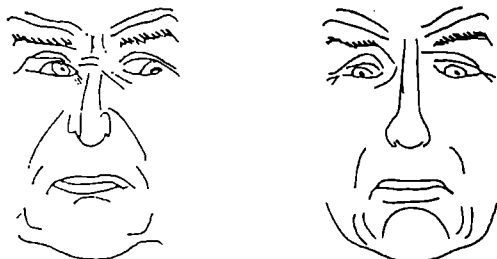
a lua contact unii cu alții, constă în "întâlnirea" sau așa numitul "joacă al privirilor". De regulă, atunci când doi oameni se privesc, coborârea sau întoarcerea privirii în altă parte la unul dintre ei semnifică retragerea acestuia pe poziții defensive. De aceea, în studierea comportamentului oamenilor este necesar să se acorde o atenție deosebită privirii, în special modului de "susținere" privirea interlocutorului.

Deoarece enumerările detaliilor de care depinde expresivitatea feței sunt mult prea numeroase, nu insistăm asupra lor. Vom da în schimb câteva recomandări generale referitoare la interpretarea mimicii în ansamblu.

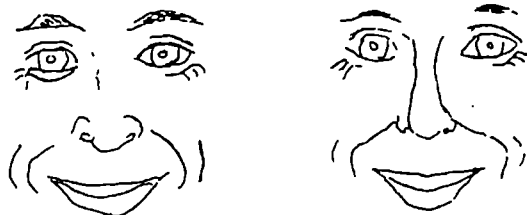
Mimica săracă, respectiv fața caracterizată printr-o redusă varietate și mobilitate a mușchilor faciali și implicit a expresiilor denotă în genere apartenența individului la tipul temperamental flegmatic. Ea constituie semnul unei reduse reactivități, chiar al unei anumite inerții emoționale și afective. În unele cazuri, mimica deosebit de săracă semnifică o structură psihică elementară, amorfă.



Mimica predominant depresivă, caracterizată prin expresie meditativă dată de mușchii feței "căzuți" ("Omega melancolic") denotă fie apartenența la tipul temperamental melancolic, fie faptul că individul se află sub influența unui eveniment neplăcut.

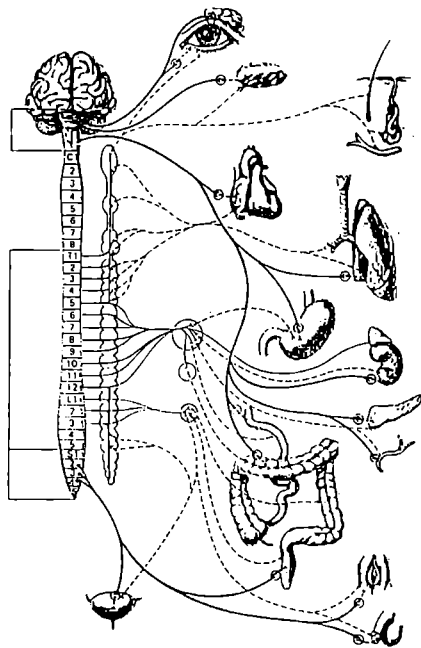


Mimica mobilă și, de aceea, bogată constituie de regulă semnul unor trăiri emoționale și afective de tipul stenic (veselie, bună dispoziție etc), specifice tipului temperamental sanguin.



Mimica excesiv de mobilă denotă, de regulă, o anumită inconstanță sau instabilitate a echilibrului trăirilor psihice. Însoțită și de alte manifestări ca logoree (verbalizare deosebit de rapidă, cu un debit bogat, tendința de a vorbi mult, cu pierderea frecventă a "firului") sau o gestică amplă și rapidă, ea se întâlnește frecvent la indivizii colerici, dar și la cei pasionați. În forme mai accentuate, aceasta poate constitui semnul unei tulburări cu caracter patologic a activității neuropsihice.





Sistemul nervos vegetativ și organele „întâ”.

Modificările vegetative reprezintă, de asemenea, alături de mimică și pantomimă, o sursă importantă de date cu privire la structura și starea psihică a individului. În această sferă intră toate particularitățile acelor funcții vegetative despre care se știe cu precizie că se află în strânsă corelație cu activitatea psihică. Se poate spune că într-un fel sau altul toate funcțiile vegetative sunt tributare activității neuropsihice, tot așa cum cea din urmă reflectă influența fiecărei funcții vegetative. Dar, investigarea celor mai multe funcții vegetative reclamă mijloace complexe de laborator și numai o parte dintre ele sunt accesibile observației psihologului. Unele sunt relativ accesibile observației și ele se numără printre cele mai importante. Aceste sunt: **respirația, pulsul, reacțiile vaso-motorii și secretorii** (deduse din rapiditatea și amploarea modificărilor culorii feței, din procesele de transpirație etc), ca și funcționalitatea **gastică**, funcționalitatea aparatului **urinar**, funcționalitatea **musculaturii, a sfincterelor** toate trădând modificări obiectivate la "distanță" percepute de un observator atent și experimentat.

Modificările de ordin vegetativ sunt edificatoare în special pentru trăirile emoțional-afective și, în strânsă legătură cu aceasta, pentru capacitatea de

autocontrol a individului. Astfel, în cazul unei trăiri emoționale deosebit de puternice, pot fi întâlnite modificări vegetative ca: tulburări respiratorii (respirație "agitată", neregulată, eventual cu spasme etc.), creșterea amplă a pulsului (dedusă din creșterea frecvenței respiratorii sau, uneori din perceperea directă a zgomotului contracțiilor cardiace); modificări ample ale culorii feței (tregeri rapide de la eritem /înroșirea feței/ la paliditate sau invers), uscarea gurii, modificarea vocii (datorită tulburării contradicțiilor mușchilor ce fac parte din aparatul fonator); pusee sudorale (momente de transpirație abundentă alternând cu altele de "uscăciune" excesivă); tremur generalizat; spasme gastrice sau intestinale (eventual însoțite de vărsături); frisoane, "clănțănitul" dinților; bălbăială sau mutism; pierderea controlului sfincterelor (cu evacuări involuntare sau mai des decât în mod obișnuit de materii fecale sau urină); criză de plâns cu lăcrimare; senzația de "nod în gât"; pierderea controlului mersului, scăderea sensibilă a preciziei în gesturi etc.

Desigur, trăirile emoționale întrunind toate modificările vegetative notate mai sus sunt deosebit de rare. De aceea, pentru a conchide că un om se află într-o anumită stare emoțională nu este necesar să se aștepte întrunirea tuturor acestor modificări sau semne.

Caracterul astenic (de ex. spaima; sau stenic - de ex iritația), precum și intensitatea trăirii emoționale pot fi deduse din numărul și amploarea modificărilor vegetative. De asemenea, este important de subliniat faptul că o stare emoțională, chiar puțin intensă se "trădează" totdeauna printr-unul sau mai multe dintre semnele menționate.

Dar aceste semne pot scăpa observatorului neatenț sau neexperimentat. De aceea, pentru a sesiza starea emoțional-afectivă a oamenilor care, dintr-un motiv sau altul constituie obiectul interesului nostru, este necesară o exersare deosebită a atenției, perfecționată în mod continuu prin căpătarea deprinderii de a observa, de a ierarhiza informații, date, de a le "așeza" într-un stil de conduită psihologică.

Vorbirea poate fi de asemenea analizată și valorificată din punct de vedere psihologic. Analizarea ei trebuie să vizeze concomitent: a) analiza formală și b)

analiza semnatică (aspectele legate de semnificațiile termenilor utilizați).

a) Analiza formală (distinge în special însușirile de ordin fizic ale verbalizării, cum sunt: intensitatea medie a sunetelor (sonoritatea); fluența, debitul sau viteza, intonația, pronunția (și în legătură cu aceasta, eventualele defecțiuni de limbaj). Aceste însușiri nu sunt lipsite de semnificație psihologică.

Astfel:

Intensitatea medie a sunetelor constituie un indice al fondului energetic al individului, dar și al unor însușiri ca: hotărârea, fermitatea, autoritatea, calmul, încrederea în sine. Ca urmare, vocea puternică, sonoră denotă energie, siguranță de sint, hotărâre etc. în vreme ce vocea de intensitate sonoră scăzută indică lipsă de energie, eventual oboseală, nesiguranță, emotivitate, nehotărâre etc.

Fluența - respectiv caracterul continuu sau discontinuu al vorbirii - constituie un indice direct al mobilității proceselor cognitive, al vitezei de conceptualizare, de idee. Vorbirea fluentă (continuă, curgătoare) denotă ușurința în găsirea cuvintelor, a termenilor convenabili pentru exprimarea ideii dorite, ceea ce presupune, printre altele, rapiditate și precizie în desfășurarea activității cognitive (implicând diverse aspecte din procesele de gândire, memorie, mergând până la atenție și imaginație), precum și un tonus neuropsihic ridicat. Dimpotrivă, vorbirea lipsită de fluență (discontinuu, întreruptă frecvent de pauze) denotă dificultăți de conceptualizare, respectiv dificultăți în găsirea cuvintelor adecvate demersului. Desigur, nu este vorba aici de situațiile de necunoaștere a problemei în discuție, în care orice individ poate prezenta o anumită lipsă de fluență în expunere, ci de acelea în care este evident că lipsa de fluență reprezintă o caracteristică a individului. Dificultățile de conceptualizare ce reies de aici pot avea cauze multiple: tonus neuropsihic scăzut (lipsă de dinamism, oboseală instalată precoce), desfășurare lentă a activității psihice în general și a celei cognitive în special, reactivitate emoțională (lipsă de încredere în sine, teamă), dificultate în elaborarea deciziilor.

O formă specială a lipsei de fluență o reprezintă așa-numita "vorbire în salve". Aceasta se caracterizează prin grupuri de cuvinte rostite precipitat, dar cu pauze relativ mari între ele, prezentând de regulă și multe aspecte de incoerență - cel puțin din punct de vedere gramatical. Aceasta denotă adesea o reactivitate emoțională crescută.

Debitul sau viteza exprimării constituie cel mai adesea o caracteristică temperamentală. Astfel, în vreme ce colericul vorbește mult și repede, flegmaticul se exprimă folosind un debit deosebit de redus. Pe de altă parte, debitul depinde de gradul de cunoaștere a obiectului discuției, de relația afectivă în care se află individul care vorbește cu interlocutorul său. Astfel, cu cât cunoașterea obiectului este mai amplă, cu atât debitul va fi mai mare. De asemenea, debitul este mai mare atunci când relația dintre indivizi între care se poartă discuția are caracteristicile unor afinități între persoane. Relația de respingere, unilaterală și cu atât mai mult bilaterală, se caracterizează în primul rând prin reducerea sau chiar suspendarea comunicării verbale dintre indivizii în cauză.

În aprecierea caracteristicilor între fluență și debit. Astfel, debitul scăzut, respectiv viteza de exprimare redusă nu înseamnă numai decât și lipsă de fluență. Vorbirea poate fi fluentă și atunci când viteza de exprimare este mică, tot așa după cum lipsa de fluență poate fi întâlnită și în condițiile exprimării cu un debit ridicat.

Intonația are de asemenea multe componente psihice. Cea mai importantă ar putea fi considerată capacitatea sau tendința exteriorizării pe plan social a trăirilor emoțional-afective. Astfel, intonația bogată în inflexiuni este caracteristică indivizilor cu un fond afectiv bogat și care în același timp tind, conștient sau mai puțin conștient să-și impresioneze (afectiv) interlocutorii. În schimb, intonația plată, monotona, săracă în inflexiuni poate denota fie un fond afectiv sărac, fie anumite dificultăți sau inhibiții în comportamentul social precum: incapacitatea exteriorizării propriilor sentimente, dificultăți în stabilirea de contacte cu oamenii din cauza timidității etc. În lectura cu voce tare, intonația săracă, neadaptată

semnelor de punctuație, denotă lipsă de exercițiu în materie de scris-citit. Dar chiar și în vorbirea liberă intonația reflectă până la un punct gradul de cultură și de educație al individului.

Pronunția depinde pe de o parte de caracteristicile neuropsihice, iar pe de altă parte de nivelul de cultură generală și profesională a individului. Ca tipuri se disting: pronunția deosebit de corectă (reflectând o grijă pentru corectitudine mergând până la pedanterie), pronunție de claritate și corectitudine medie, pronunția neclară, neglijență. Menționăm spre exemplificare: eliminarea din unele cuvinte a unor sunete, contopirea într-un sunet confuz a sfârșitului unor cuvinte, covorârea tonului și pronunțarea neclară a sfârșiturilor de frază.

Cel mai frecvent, forme defectuoase de pronunție pot fi întâlnite la temperamentele extreme, la colerici și la melancolici. Astfel, colericii din pricina grabei, deformează unele cuvinte, iar pe altele chiar le elimină "mânăncă" din vorbire, înlocuindu-le cu gesturi sau prin expresii de mimică.

Pe de altă parte, la melancolici se constată adesea scăderea sensibilă a sonorității și contopirea în sunete confuze a unor sfârșituri de cuvinte sau de frază.

În strânsă legătură cu pronunția trebuie să fie luate în considerare eventualele particularități sau chiar defecțiuni de limbaj. Acestea pot servi pe de o parte la identificarea vocii, în absența imaginii interlocutorului (în comunicațiile telefonice etc); iar pe de altă parte, ele pot da și unele indicații asupra trăsăturilor sale psihice. De exemplu, în cazul manifestărilor de bâlbâială se poate presupune, fără mari riscuri de a greși, că individul respectiv se caracterizează și printr-o reactivitate emoțională sporită.

b) Analiza semnatică vizează o altă latură a vocabularului și anume semnificațiile termenilor utilizați. În legătură cu aceasta pot fi supuse analizei: structura vocabularului, cantitatea de informație și nivelul de abstractizare a termenilor, adecvarea lor la conținutul sau obiectul comunicării, coerența în judecăți și raționamente, plasticitatea și expresivitatea termenilor.

Prin structură se înțelege în linii mari numărul și varietatea termenilor. Un vocabular bogat și variat denotă, abstracție făcând de nivelul cunoștințelor generale sau profesionale, interes pentru cunoaștere, precum și o anumită capacitate intelectuală, respectiv posibilitatea de a înțelege și rezolva mai ușor situațiile întâlnite în viață sau activitate. Cantitatea de informație reprezintă o dimensiune a vocabularului reflectând frecvența de utilizare a termenilor. Cu cât vocabularul este constituit din termeni comuni, de largă utilizare, cu atât cantitatea sa de informație este mai ridicată. În strânsă legătură cu cantitatea de informație se află nivelul de abstractizare al termenilor. În general, nivelul de abstractizare este cu atât mai ridicat cu cât cantitatea de informație este mai mare. Desigur, toate cuvintele "abstractizează" realitatea, dar nu în măsură egală. Astfel, în vreme ce unele cuvinte redau proprietăți concrete, larg cunoscute, ale lucrurilor, altele se referă la însușiri sau relații mai puțin evidente care, stabilite pe bază de studii speciale, se plasează în mod firesc la un nivel mai ridicat de abstractizare. Nivelul de abstractizare furnizează și el o serie de indicații asupra calității "instrumentelor" intelectuale cu care operează individul, precum și asupra "produselor" - judecăți, raționamente, teori etc. obținute cu ajutorul lor.

Adecvarea la conținut reprezintă măsura în care termenii utilizați sunt potriviți pentru a exprima cele dorite. Se întâmplă ca unii oameni, din dorința de a impresiona pe cei din jur, să folosească termeni de circulație mai redusă, dar fără a le cunoaște precis semnificația. Aceasta denotă nu numai o informare insuficientă asupra problemei, dar și înfumurare, atitudine de supraestimare a propriilor posibilități. De o atare atitudine poate fi vorba însă și în cazul în care astfel de termeni sunt utilizați, chiar corect, în locul altora cu aceeași semnificație, mai cunoscuți, și care tocmai de aceea sunt considerați mai banali.

Un alt aspect al exprimării îl constituie coerența în judecăți și raționamente, respectiv în gândire. Orice manifestare verbală a omului, oricât de scurtă, reprezintă, independent de conținutul comunicării, și o mostră a modului său de a judeca, a felului în care interpretează datele realității. Până la un punct, modul de

a judeca este dependent de pregătirea școlară și profesională, de educația primită, de suma influențelor sociale ce s-au exercitat asupra individului etc. În același timp însă prin aceasta s dezvâlțue și o parte din însușirile intelectuale proprii structurii sale. Drept criterii pentru aprecierea coerenței în gândire pot fi folosite: precizia în judecări și raționamente (cu deosebire în lănușuirea dintre premise și concluzii), originalitatea în aprecierea oamenilor și diverselor evenimente, cunoașterea și aplicarea regulilor gramaticale în vorbire și scris etc.

Plasticitatea și expresivitatea termenilor sunt noțiuni întrucâtva înrudite. De cele mai multe ori, pentru a exprima un lucru este necesar să se aleagă între mai multe expresii verbale, asemănătoare ca semnificație, dar cu nuanțe diferite. Alegerea nu este niciodată întâmplătoare pentru că, chiar fără voia individului, ea este determinată în mare măsură de afitudine față de realitatea luată în considerare: acceptarea sau respingerea, minimalizarea sau supraaprecierea etc. Pe de altă parte se știe că oamenii se deosebesc mult sub raportul capacității de exprimare: în vreme ce unii pot spune multe, cu ajutorul unor cuvinte puține, dar bine alese, alții, chiar cu prețul a numeroase cuvinte spun în realitate foarte puțin. Astfel, prin plasticitate și expresivitate, din punct de vedere psihologic, se înțeleg acele însușiri ale limbajului care reflectă capacitatea individului de a reda nu numai realitatea ca stare, ci și atitudinea sa față de ea, într-un mod susceptibil de a provoca și la cei din jur aceeași rezonanță afectivă. Din plasticitatea și expresivitatea termenilor se pot deduce: nivelul intelectual, bogăția fondului lexical, raportul în care se plasează individul cu lumea în general, caracteristicile sale de ordin afectiv etc.

Tot în cadrul simptomatiei labile intră apoi ticurile, reacții stereotipe ce se repetă des, de multe ori fără știrea și în orice caz fără voia individului, ce pot apărea fie numai într-una din categoriile menționate (pantomimă, mimică, gesturi, vorbire) fie ca o manifestare complexă, împrumutând elemente din mai multe categorii. Uneori, ticurile dezvâlțue anumite particularități psihice ca nervozitate, emotivitate etc. Totdeauna însă ele ajută la particularizarea cunoașterii oamenilor,

facilitând evocarea lor. Se întâmplă chiar ca un detaliu în aparență neînsemnat, cum este un tic, o dată reamintit, să fie suficient pentru evocarea unei serii întregi de însușiri sau fapte ale unui om.

În continuare, notăm o altă sursă de date cu privire la însușirile psihice ale oamenilor, care însă nu se mai încadrează în ceea ce am denumit mai sus simptomatologia stabilă sau simptomatologia labilă. Este vorba de aspectul vestimentar.

Îmbrăcămintea constituie un indiciu asupra stării materiale a individului, dar dincolo de aceasta ea are și multiple semnificații psihologice. Astfel, ea reflectă preferințele estetice, gustul celui ce-o poartă, dar în mare măsură și ideea pe care acesta și-o "face" despre sine, respectiv cea pe care ar dori ca lumea să și-o facă despre el. Desigur, îmbrăcămintea standard, de serie mare, confecționată din țesături comune și într-o gamă redusă mare, confecționată din țesături comune și într-o gamă redusă de modele, nu îngăduie prea multe concluzii cu privire la simțul estetic al individului ce o poartă, alegerea fiind determinată, în mod evident, în primul rând de criteriile materiale.

Principalele aspecte ale îmbrăcăminții care au o semnificație psihologică sunt: croiala, îmbinarea culorilor, ordinea, curățenia, concordanța sau discordanța față de "moda zilei" etc.

Croiala neobișnuită, culorile stridente și cu atât mai ulț îmbinările frapante de culori, precum și tendința exagerată de a fi în pas cu moda, denotă o oarecare superficialitate, o concepție despre lume și viață care pune prea mult preț pe aspectul exterior al oamenilor și lucrurilor. Aceasta nu înseamnă însă că la polul opus întâlnim însușiri psihice pozitive. Dimpotrivă, atunci când îmbrăcămintea este neglijată, murdară, vădind absența oricărei preocupări de estetică și ordine, concluziile de ordin psihologic sunt cel puțin la fel de severe ca și în primul caz. Anume, se poate vorbi de: mentalitate înapoiată, concepție rudimentară despre lume și viață, lipsă de respect sau chiar atitudine de sfidare a normelor și uzanțelor sociale.

Este adevărat că "nu haina îl face pe om", dar la fel de justificat se poate spune că haina îl exprimă pe om, mai mult decât acesta își poate da seama. De aceea, dintre elementele supuse observației în vederea cunoașterii însușirilor psihice ale oamenilor nu poate lipsi îmbrăcămintea - cu precizarea că nici în acest caz concluziile nu trebuie să fie absolutizante.

Capitolul IV

* Radiografierea interrelațiilor umane

Încercând să dăm o definiție a comunicării a fost nevoie să prezentăm concepte, teorii, ipoteze, alternative psihoneurofiziologice și nu avem pretenția unei abordări exhaustive. Dacă dorim să pătrundem în adâncime, în interrelațiile umane pentru a înțelege scopul, mijloacele, felurile comunicării umane ne simțim datori să prezentăm, măcar succint această radiografie a relațiilor, cu regulile lor, cu exemplificări pentru o posibilă adecvare a conduitelor umane.

Regulile pe care le-am prezentat generic în paginile anterioare ca modusuri de răspuns guvernează acțiunile, opțiunile atitudinile noastre și chiar se inseră în viața noastră intimă.

Dificultatea de pătrundere a interrelațiilor umane în complexitatea și dinamicitatea lor ne obligă la o sistematizare a domeniilor în care se resimte efectul regulilor formale sau informale, traversând vârste, culturi, medii sociale diferite, căpătând nuanțe deosebite la femei și bărbați. Ca atare noi încercăm să facem o secvențiere a fenomenului complex care este COMUNICAREA și care este prezentă atât în relațiile de muncă, în relațiile intime dintre prieteni, în relațiile dintre soți, relații de familie etc.

Aceste secvențe se referă la:

- * Comunicarea și relațiile între prieteni;
- * Comunicarea și relațiile cuplului;
- * Comunicarea și relațiile de conviețuire;
- * Comunicarea și relațiile dintre soți;

- * Comunicarea și relațiile intrafamiliale (părinți - adolescenți);
- * Comunicarea și relațiile profesionale (șef - subordonați);
- * Comunicarea și relațiile profesor - elev;
- * Comunicarea și relațiile medic - pacient;
- * Comunicarea și relațiile cu vecinii.

* Comunicarea și relațiile între prieteni

Dicționarele definesc prietenul drept "persoana care susține o altă persoană, ori o ajută direct, încurajând-o, având între ele relații de bunăvoință reciprocă".

Prietenia nu se stabilește și nu se dizolvă în cele mai multe culturi de pe glob printr-un ceremonial deosebit, așa cum a fi căsătoria.

Prietenia ca interrelație umană nu depinde de legăturile profesionale, nu se raportează la sisteme de obligativitate și nici nu este impusă ca în cazul relațiilor de comunicare pe care le avem cu rudele. Prietenii sunt persoane care se simpatizează unul pe altul și se bucură să fie împreună în anumite ocazii să rezolve anumite acțiuni. Prietenia este totalmente voluntară ca atitudine a unei persoane față de alta și de aceea nici regulile nu sunt foarte stricte privind cine sunt prieteni și ce realizează împreună.

Ca să putem enunța unii itemi de esență privind o posibilă comunicare interumană, modalitățile prin care se distinge prietenia și ce anume o susține dorim să accentuăm unele aspecte psihosociale.

Prietenia capătă aspecte variate care diferă în funcție de vârstă, sex și statut socio-profesional. Oamenii par să știe ce înseamnă prietenia, ea este percepută ca un fapt obișnuit, veche de când lumea iar studiile efectuate au ajutat la diferențieri și apropieri conceptuale și practice.

Răspunsurile la chestionare privind înțelesul conceptului prietenie - ca mod de interrelaționare umană variază de la o cultură la alta. Astfel, prietenii

sunt oamenii care se plac, sunt cei a căror companie le oferă satisfacții, sunt cei care își împărtășesc activitățile și interesele sunt cei care se ajută și se înțeleg, sunt cei în care ai încredere, sunt cei pe care te poți baza oferindu-ți un suport emoțional, sunt cei în compania cărora te simți relaxat, confortabil. Prietenia are grade diferite de intimitate: de la simple "cunoștințe" până la prietenul cel mai bun "intim". De obicei avem multe "cunoștințe", mai puțini "prieteni apropiați" iar "prieteni intimi" și mai puțini, clasificare în care rămâne discutabil nivelul de apropiere între parteneri.

Diferențele de apreciere a prieteniei sunt în funcție de sex, de zona în care ne formăm prietenii (activitate profesională, rude, familie).

Bărbații sunt prieteni cu cei care întreprind ceva împreună: acțiuni, afaceri, plăcerea jocurilor sportive etc.

Femeile apreciază prietenia după modul în care sunt ajutate emoțional și sunt asigurate că se păstrează secretele, confidențele.

Încercând să pătrundem în acest domeniul delicat al comunicării afective - prietenia este influențată și depinde de o serie de itemi individuali ai partenerilor aflați în această ecuație benefică dar și de alți itemi extraindividuali. Putem menționa că studiul prieteniei poate fi adâncit de psihologi când ea este abordată drept un concept socio-uman care are la bază o rețea invizibilă care se țese între parteneri. Rolurile, importanța și efectele rețelei nevăzute în "ochiurile" căreia se găsesc prietenii sunt foarte varlate. Legăturile sunt planificate în cadrul rețelei iar comportamentul trebuie să fie măcar tolerant pentru ca relațiile să se consolideze.

Efectele rețelelor

a) Există mult mai multe "ciocniri" în rețelele care stau la baza prieteniei când sunt mai dense;

b) Există o mai mare presiune în ideea de a se conforma prieteniei, de a arăta mai multă conformitate la grup;

c) Perechile de prieteni, cuplurile de îndrăgostiți, soți și soții rezistă împreună dacă ambele persoane se distribuie în aceeași rețea;

d) Subiecții pot ajuta propria rețea dacă includ amabilități, ajutor specializat în plan medical, rezolvarea unor probleme concrete;

e) Sănătatea mentală a subiecților într-o rețea densă este mai bună decât a altora, parțial pentru că ei au optat pentru prietenie, care este în același timp sursă de ajutorare psiho-socială;

f) Ideile care se difuzează pot fi foarte diferite: filme, noutăți, modă, politică, medicamente, planuri profesionale etc.

După Duck, S.W. și Lea, M. (1982) întâlnirile regulate ale prietenilor au la bază dorințe, intenții, gânduri similare, cadouri reciproce: unii vor să fie utili, alții pot să arate că pot fi amabili, la bază fiind o atracție individuală și nu doar aparența fizică mai ales abilitate și competență socială. Această abilitate socială este parte componentă a atracției personale care a fost în multe cercetări abordată dar accentuându-se doar perspectiva atracției fizice a fost trecută cu vederea.

Întâlnirile obișnuite ale prietenilor și interdependența constituie un alt pas important în dezvoltarea prieteniei ca și activitățile care se realizează cu ajutorul persoanelor pe care le considerăm prietene. Activitățile considerate caracteristice pentru prieteni includ participări la petreceri, conversații intime, dansul, plimbările, invitații la restaurant sau cafea, jocul de cărți și tenisul.

Pe lângă diferențierile și posibilitățile variate de abordare teoretico-metodologică a conceptului prieteniei în cadrul acțiunii de comunicare interumană mai putem adăuga "teoria echității" ca rezultat al cercetărilor în univers, cu balanțe și schimbări relative, ori su schimbări calculate și anticipate. Interrelația umană bazată pe prietenie presupune conform studiilor lui Argyle & Furnham, Amy Campbell (1986), C.Gilligan (1982), Walster E.H. & G.W.Walster (1988) următoarele:

1. Subiecții din ecuația prietenie se simt mult mai bine dacă ei

constată că sentimentele lor sunt utile în relația respectivă, sunt meritate;

2. Cei care descoperă că sunt într-o relație inechitabilă și comunicarea lor devine disfuncțională încearcă refacerea echilibrului prin:

- a) Întărirea echității reale;
- b) Reinstalarea echității psihice;
- c) Ruperea relației.

Walster & Walster (1978, 1982, 1988) ne sugerează că măcar tacit partenerii aflați în comunicare prin intermediul prieteniei evaluează costurile și beneficiile acestei relații și în funcție de potențialul satisfacerii afective relația se stinge, este continuată, se cimentează.

Prietenia nu reprezintă doare modalități de petrecere a timpului liber în companie, în grup ori mers la plimbare, mers la cumpărături, mers la biserică, vizite etc. Ea presupune cel puțin de două ori în viață în două etape o influență benefică asupra sănătății, stării de bine, detectarea agenților stresori și reducerea lor.

a) Prima perioadă a vieții când prietenia este benefică este adolescența. În acest interval de timp prietenii adevărați ajută efectiv fetele ori băieții în vârstă de 18 - 20 de ani să capete experiență pe multiple planuri, inclusiv în alegerea partenerului în viitoarea căsătorie. Autorii acceptă că prietenia în această perioadă este un factor al fericirii și al stării de bine, de confort psiho-social.

Subiectul uman nu are posibilitate permanentă, sigură de a traversa doar evenimente pozitive în timpul vieții. Din această cauză prietenia este fermentul de neînlocuit al vieții adulte.

b) A doua perioadă în care prietenia poate interveni efectiv este vârsta maturității accentul este pus mai ales pentru femei. Cele care nu au rude au nevoie în această perioadă de prieteni care să ocupe golurile afective și

sociale. Acum, când prietenia nu poate suplini căsătoria, femeile doresc, de obicei, ca prietenii să fie cei care fac orice pentru ele, care au calități superioare rudelor, care le ascultă și au soluții în orice domeniu.

Opusă acestei relații privită ca stare de bine este singurătatea care este considerată cea mai obișnuită și stresantă condiție a vieții umane.

Oamenii se simt singuri, unii percep singurătatea în condiții și ocazii speciale, dar o receptează diferit dacă ne raportăm la sex, vârstă, nivel cultural și material.

Femeile se simt singure în proporție mai mare decât bărbații, ele au o nevoie mai stringentă de a vorbi, de a comunica, de a avea prieteni. Persoanele care au depășit 50 - 60 de ani (Rășcanu R. "Singurătatea este o boală" /1987/) și destul de mulți tineri între 15 - 24 de ani se simt singuri. La fel, într-o proporție semnificativă un studiu din Marea Britanie găsește că persoanele văduve și divorțate se simt singure, orbii și persoanele handicapate, nu pot comunica. Singurătatea este resimțită când oamenii se îmbolnăvesc atunci când sunt într-o societate cu străinii, după moartea unei rude sau a unui prieten apropiat, de Crăciun.

Pentru a "depăși" singurătatea dorind să reia comunicarea, studiile arată că cei mai mulți oameni singuri se duc să stea de vorbă cu un prieten ori un vecin (mai ales cei tineri); se duc la plimbare, cei mai în vârstă preferă să se uite la televizor ori să citească, femeile încep să se ocupe de hobby-urile lor, bărbații preferă să meargă la restaurant sau la cafenea.

Tinerii care se simt singuri (Cumming, E. & D.M.Schneider /1982/, MORI - Anglia) sunt triști, depresivi, anxioși, supărăcioși, emotivi, cu cenzură internă severă, cu autoaprecieri scăzute devin ostili față de grup.

Spre deosebire de tineri oamenii în vârstă au "învățat" să fie singuri, mai ales dacă au un nivel cultural ridicat, ei se angajează în diverse activități: își găsesc ocupații, se uită la televizor, citesc ori se implică în activități artistice.

Studii numeroase au arătat că anumite deprinderi sociale imperfecte conduc la singurătate dintre care cea mai importantă este absența unei

capacități de a stabili relații de prietenie într-o manieră agreabilă. Cei singuratici, de regulă, nu au un tipar de autodezvăluire, comunică puțin, sunt izolați și tind să devină eficienți prin redușă transmitere verbală ori prin semne non-verbale (fața și vocea); le scade capacitatea cognitivă, sunt mai pasivi și mai puțin insistenți, au un coeficient redus de încredere în alții și, global, atitudine negativă față de oameni corelată cu un concept inadecvat privind prietenia, nerealizând că starea de bine la care aspiră individul, presupune obllgații și loialitate (W.Jones, R.Hausson & C.Cutrona /1984/).

Accentuând ideea că prietenia nu se conduce după legi și reguli formale ca în cazul mariajului, subiecții intervievați sunt conștienți că există un "cod" nescris de reguli, care respectate, determină respectarea ei.

Reguli pentru prieteni

1. Oferiți-vă voluntar, din timpul liber, când este nevoie de ajutor;
2. Respectați condițiile particulare de viață ale prietenului;
3. Păstrați confidențele;
4. Aveți încredere unul în celălalt;
5. Sprijiniți-vă prietenul (prietena) în lipsa acestuia;
6. Nu vă criticați unul pe altul în public;
7. Arătați-vă sprijinul afectiv;
8. Uitați-vă în ochii celuilalt în timpul conversației;
9. Străduiți-vă să-l faceți fericit în timp ce sunteți unul în compania celuilalt;
10. Nu fiți gelos (geloasă) și nu îi criticați alte relații, alte persoane cunoscute;
11. Fiți toleranți unul față de celălalt;
12. Împărtășiți veștile (noutățile) privind succesul;
13. Solicitați sfaturi personale;

14. Nu fiți pisălog (pisăloagă);
15. Angajați-vă în glume sau ironii decente față de prieten (ă);
16. Căutați să răsplătiți datorile, favorurile și complimentele;
17. Dezvăluți-vă sentimentele ori problemele personale în compania prietenului.

Aceste reguli care se doresc doar o intenție în consolidarea prieteniei și adâncirea comunicării interumane țintesc două arii speciale:

a) un set din acestea se referă la răsplata, recompensa "morală și materială" - criteriu omniprezent (ex.: ajutorul între prieteni);

b) un alt set de reguli se referă la cauza obișnuită a pierderii prieteniei (ex.: gelozia, lipsa confidențialității).

* Comunicarea și relațiile de cuplu, de conviețuire

Relativ acceptată ideea conform căreia subiectul uman transmite, recepționează prin diferite moduri verbale și non-verbale este raportată de 2 - 3 decenii la fenomene extrem de frecvente în existența umană, perene și oricând specifice. Unul din aceste fenomene este dragostea care nu este studiată doar de psihologi și sociologi ci și de mulți alți specialiști.

Punct de interes și de atracție din perspectivă practică, ea devine teoretico-metodologic un "generator" de idei, accepții, confruntări, soluții pentru conviețuire și comunicare umană.

"Boală delicioasă", necesară și familiară, dragostea este un fenomen extraordinar, complex presupunând existența a două persoane (cuplu) care vin în această ecuație cu structura lor intimă, cu aspirațiile și așteptările lor cu

dorința de a fi împreună cu un alt semen.

Mulți dintre noi am suferit, nu am găsit explicații, am rupt relații, am necăjit colegi, părinți, am întrerupt comunicarea sau am comunicat afectiv prin descărcări puternice, nejustificate considerând că suntem îndrăgostiți.

A fi îndrăgostit, a fi iubit, a iubi pe cineva, a nu fi împărtășită dragostea, sunt tot atâtea posibilități și ipostaze ale comportamentului uman, sunt perspective din care noi încercăm să influențăm atitudinile noastre, chiar sistemul de autoevaluare.

Interrelațiile umane bazate pe prietenie pe care le-am prezentat succint anterior sunt influențate și nu pot fi separate de dragoste, de mariaj, de conviețuirea în familie.

În relația, atitudinea sau sentimentul de prietenie trebuie inserată simpatia, preferința pentru o persoană, dragostea ca atracție heterosexuale și relaționarea între parteneri (comunicare afectivă).

Dragostea face obiectul tot mai multor studii în ultimele decenii ale secolului XX, întrucât ea nu mai este apanajul literaților, al poezilor și nu doar al îndrăgostiților este studiată între evenimentele pozitive ale vieții, dar nu singurul - care pot determina pentru om stări de fericire, de mare bucurie, o stare de bine.

Pe 100.000 americani, femei și bărbați, Freedman, J.L. (1978) încearcă să găsească ierarhizarea conceptului "a fi îndrăgostit" și constată că este plasat pe locul II ca importanță pentru femeile singure, după "prieteni și împliniri sociale" locul I; iar pentru bărbații singuri același concept este ierarhizat pe locul III după "prieteni și împliniri sociale" și "activitate profesională".

M.Argyle & M.Henderson (1985) încearcă un studiu în Marea Britanie și găsesc că "dragostea" sau "a fi îndrăgostit" este evenimentul hotărâtor al fericirii atât pentru femeile cât și pentru bărbații de toate vârstele din eșantion.

Factorii care ar contribui la fenomenul "a te îndrăgosti" sunt similari cu dorința de a impune altora o bună impresie:

- a) să arăți simpatie și iubire celeilalte persoane;
- b) să ai sentimente și concepte de referință similare cu cealaltă persoană;
- c) să fie o atracție fizică reciprocă.

În timp ce Z.Rubin (1976) identifică factorii atașamentului romantic încercând să măsoare "dragostea romantică", Pope, Walster & Walster (1986/) sunt diferențieri psiho-sociale între "dragostea pățimașă" și legăturile de dragoste, de prietenie care rezistă de-a lungul vieții, "camaraderia".

Rubin apud I.Mitrofan & Mitrofan (1994) indică drept factori importanți ai comportamentului romantic (dragostea romantică): atașamentul, susținerea emoțională, intimitatea.

Autorii sus-menționați consideră "dragostea pățimașă" ca o dorință vie puternic resimțită față de o persoană, de a fi iubită de acea persoană, este sentimentul că fără el sau ea nu putem trăi, separarea (despărțirea) ar putea provoca trăirea unor sentimente de chin, de reale necazuri dar cu anticiparea dorinței de reunire imperioasă, reunire care este percepută ca un sentiment de extaz, de euforie, pace și mulțumire sufletească.

Pe de altă parte camaraderia reprezintă afecțiune prietenească și atașament puternic față de cineva. Este limitativ și periculos metodologic să abordăm îndrăgostii ca fiind doar adolescenții și tinerii căsătoriți; fenomenul există și la persoane căsătorite dar și la cuplul de vârstnici.

Spre deosebire de "dragostea pățimașă" care este o floare rară și fragilă, afecțiunea camaraderească este mult mai rezistentă și poate rezista întreaga viață.

E.Walster & G.Walster (1978) au concluzii mult mai optimiste după studierea unor fenomene privind dragostea, patima, romantismul și camaraderia la trei tipuri de cupluri:

- a. cuplul care rezistă în timp pe bază de prietenie

- b. cuplul de logodnici

- c. femei între 60 - 80 de ani

Autorii au găsit că raporturile între dragoste și prietenie se păstrează la un nivel relativ de sinceritate față de un nivel mediu care există în ambele tipuri de trăiri, într-o perspectivă de timp mai mare.

Argyle & Henderson (1985) trec în revistă extrem de multe cercetări privind dragostea și încearcă sugestia pentru reguli bine motivate și susținute de deprinderi (abilități) de tip interrelaționare.

Fără să dorim încorsetarea partenerilor enumerăm regulile pentru diferite tipuri de cupluri ca moment de meditație pentru subiecți indiferent de vârstă și sex, dar și ca model de posibilă abordare a unei problematice pentru care încă nu ființează modele viabile, psihoterapii acceptate de persoane cu probleme intime în acest delicat sector al vieții psihice.

Reguli pentru cuplurile care rezistă în timp

1. Adresați-vă unul altuia pe numele de botez;
2. Respectați unul altuia viața particulară (intimă);
3. Manifestați încredere reciprocă;
4. Fiți punctuali;
5. Uitați-vă în ochii interlocutoului în timpul conversației;
6. Nu vă criticați unul pe altul în public;
7. Sprijiniți-vă partenerul mai ales în absența acestuia;
8. Păstrați secretele;
9. Arătați-vă interesul față de activitatea psihică a celuilalt;
10. Fiți corecți și credincioși unul față de celălalt;
11. Transmiteți veștile bune;

12. Oferiți-vă unul altuia cadouri cu ocazia aniversărilor;
13. Toleranți-vă unul altuia prietenii;
14. Oferiți cadouri, recompense și favoruri;
15. Imaginați surprize plăcute celuilalt.

Uneori persoanele care ălcătuiesc astfel de cupluri și care rezistă în timp au expectații mai mici, alteleori mai mari în cuplurile de logodnici ori în cuplurile de căsătoriți.

Cei care conviețuiesc fără să fie căsătoriți se apropie ca expectații și comportament de cuplurile de tip camaraderie, iar relațiile din astfel de cupluri pot fi similare, uneori cu alte conduite de tip agresiv, conflictual.

Tiparele de conduită în cupluri sunt de asemenea foarte dinamice observându-se o evoluție spre nou, deschidere și inițiativă personală în detrimentul altor conduite, după anii 1950.

Bărbații care atrag datorită aspectului fizic sunt mai insistenți și cu abilități sociale. Femeile care atrag datorită aspectului fizic sunt, în genere mai puțin competente și mai puțin pricepute social: ele nu au nevoie de abilități speciale pentru că se acceptă de obicei că inițiativele față de ele le au bărbații.

S-a constatat că tinerii, ori persoanele din cuplurile desfăcute prin divorț sunt în situația de a accepta compromisuri. Pe de o parte ei au nevoie de autonomie și independența omului singur, pe de altă parte doresc intimitate sexuală și companie afectivă ca în cadrul căsătoriei. Conviețuirea, care are la bază obișnuința pare să fie singura formă care oferă o combinație a calităților individuale diferite ale celor doi parteneri.

În perioada 1930 - 1945, într-o serie de țări nordice și vest-europene se practica așa-numita "căsătorie de probă" ("trial marriage") întâlnită mai ales în rândul femeilor singure, mai mari de 25 de ani sau dintre cele divorțate. În Anglia, femeile cu situație materială modestă spuneau despre ele că sunt căsătorite, ele fiind doar într-un cuplu de conviețuire. Oricum după Newcomb, M.D. (1981), Rosenblatt P.C. și Bud L.G. (1975) se consideră că există o

creștere evidentă, statistic, în ultimii 20 de ani a procentajului de cupluri care au conviețuit înaintea căsătoriei în Marea Britanie.

Pe populație studențească americană, Hill, Rubin & Peplau (1976) găsesc 45 % din cuplurile premaritale după doi ani de conviețuire desființate, găsesc ruperea relațiilor. Există în astfel de cupluri lipsa unor angajamente privind mariajul, dar și investiții de timp, de bani, frica de a pierde relația ca și conștientizarea nerespectării unor reguli tradiționale (chiar încălcarea lor). Statistic se rezistă 15 - 26 de luni într-o astfel de conviețuire cu reguli puține dar cu altele cerute de non-conformismul partenerilor.

Reguli pentru conviețuire

1. Arătați-vă unul altuia încredere;
2. Respectați-vă intimitatea;
3. Oferiți-vă ajutor afectiv (emoțional);
4. Adresați-vă unul altuia pe numele de botez;
5. Fiți corecți și credincioși unul altuia;
6. Contribuiți la cheltuielile casei (apartamentului);
7. Ajutați alte persoane când sunt bolnave;
8. Manifestați-vă interesul pentru activitatea zilnică a celuilalt;
9. Nu vă criticați unul pe altul când sunteți împreună în public;
10. Priviți-vă în ochi, unul pe altul, în timpul conversației;
11. Apărați cealaltă persoană în absența ei (lui);
12. Fiți tolerant unul cu prietenii celuilalt;
13. Cereți sfaturi personale;
14. Păstrați secretele;
15. Comunicați partenerului sentimentele și problemele personale;
16. Scrieți felicitări și oferiți cadouri partenerului în ziua de naștere;
17. Nu fiți pisălogi.

18. Împărtășiți partenerului părerile personale despre religie, politică, concepția de viață;
19. Informați-vă partenerul despre intențiile de perspectivă;
20. Comunicați-vă zilnic programul de activități personale.

Cu sau fără existența regulilor oamenii se vor îndrăgosti, vor suferi, vor fi fericiți, se vor căsători, vor avea copii și ciclurile afective și biologice ale vieții nu vor deveni fixe. În toate etapele pe care le traversează subiectul uman este prezentă o participare afectivă, socială, biologică și, oricum, are loc o comunicare psihologică. Diferențele mari în explicarea dragostei, a camaraderiei, a implicațiilor căsătoriei și a responsabilităților de rol și statut în familie fac din această "boală" ceva necesar. Atașamentul intrafamiliar, nevoia prietenie, nevoia de a comunica între sexe și vârste diferite nu elimină aspectul istoric al dragostei și căsătoriei.

Indisolubil legat de aspectul psihosocial al dragostei, mariajului și întemeierii familiei este cel biologic, dar nu crucial. Se spune că abilitatea (capacitatea, deprinderea) pentru dragostea sexuală poate fi învățată încă din copilărie. De aceea, atașamentul intim, prietenia, cooperarea între părinți și copii este un model bazal pentru comportamentul sexual ulterior al tinerei generații. Căsătoria înseamnă un tip special de relații, înseamnă o interrelaționare foarte intensă, este o interrelație sexuală, care îmbracă mai multe aspecte ale vieții tinzând să devină permanentă. Deși mariajul a decăzut ca popularitate, în Marea Britanie 92 % din persoane sunt căsătorite !

Nu ne propunem o prezentare a rolurilor femeii și bărbatului într-un mariaj, nici a etapelor acestui "contract". Dorim să subliniem că diferențieri există atât din perspectivă psiho-socială (rol și statut), din perspectivă istorică și biologică (accepția egalității între sexe, drepturi și implicații pentru familie și copii). Mai sunt semnalate diferențieri în conduita cuplului când sunt diferențe foarte mari de educație, de instruire (mai ales când nivelul instrucției femeii îl depășește pe cel al bărbatului). În toată această etapă a vieții care

este căsătoria au fost studiate cupluri căsătorite - fericite, cupluri căsătorite - nefericite, probleme care determină acestea, cauzalitatea conflictelor maritale, deficiențele în comunicarea intrafamilială de multe ori generată de violență, infantilism, lipsa unor modele solide de conduită parientală.

Generic putem afirma că soții și relațiile dintre ei în cadrul căsătoriei sunt abordate prin prisma familiei în timp ce relațiile de cuplu între tineri, între persoane divorțate, între persoane vârstnice, între persoane necăsătorite sunt abordate din perspectiva balanței: expectații - dorințe - posibilități.

Reguli pentru ambii soți

1. Arătați-vă suportul afectiv;
2. Comportați-vă corect, fiți credincioși;
3. Creați o atmosferă armonioasă de familie;
4. Respectați intimitatea partenerului;
5. Păstrați cu strictețe secretele;
6. Nu întrerupeți legăturile sexuale cu soțul (soția);
7. Oferiți cadouri, complimente, favoruri;
8. Sprijiniți-vă soțul (soția) chiar când este absent (ă);
9. Vorbiți cu partenerul (a) despre problemele sexuale;
10. Comunicați partenerului (ei) sentimentele intime;
11. Informați partenerul despre programul zilnic;
12. Arătați toleranță față de prietenii soțului (soției);
13. Nu vă criticați partenerul (a) în public;
14. Cereți sfaturi personale pentru a vă flata partenerul;
15. Vorbiți cu partenerul despre viață, moarte, religie, politică;
16. Priviți partenerul în ochi în timpul convorbirii;
17. Dezvăluiți soțului (soției) problemele financiare;
18. Comunicați cu partenerul prin mijloace verbale și non-verbale;

19. Arătați-vă afecțiunea pentru partener în public;
20. Ajutați-vă material soțul (soția).

Reguli adăugate pentru soț	Reguli adăugate pentru soție
<hr/> <ul style="list-style-type: none"> * când nu vă înțelegeți cu soția cercetați familia acesteia; * manifestați interes deosebit pentru activitățile cotidiene ale soției; * considerați-vă responsabil pentru probele de regie ale casei; * oferiți-vă sprijin material după ce v-ați despărțit 	<hr/> <ul style="list-style-type: none"> * nu fiți pisăloagă; * arătați-vă amabilă chiar când sunteți supărată;

Comunicarea și relațiile părinți - copii

În toate societățile au existat și vor exista legături între părinți și copii, mamele se ocupă în special de copii la vârste mici, în toate societățile copii vor considera părinții responsabili de neșesități, reușite și insuccesele lor. Relațiile între părinți și copii presupun un mecanism deosebit, filtrat social, ele au la bază statuarea comunicării în care se realizează un model, un pattern de conduită. În cadrul acestor relații părinții încearcă și de multe ori mulți dintre ei reușesc să socializeze copiii, contribuie la modificarea și perfecționarea stilului de interrelaționare din copilărie; ambele părți ale ecuației au nevoie de

deprinderi abilități sociale pentru facilitarea intercomunicării.

Există desigur studii privind forma și mărimea familiilor, există studii privind familiile dezorganizate, influența divorțului asupra atmosferei și formării. Trăsăturilor psihosociale ale minorilor, sunt numeroase cercetări privind copii adoptați, privind copiii aflați în plasament familial, privind cupluri cu sau fără copil - pentru a enumera doar câteva din cele mai frecvente preocupări în domeniu.

Studii mai de finețe s-au axat pe investigarea unor aspecte, speciale în interrelația părinți-copii, incluzând raportul satisfacție - conflict, relațiile fratresoră, relațiile cu mama, relațiile cu tata, adolescența ca perioadă a schimbărilor relaționare; variații culturale în statuarea relațiilor părinți-copii.

Binecunoscuta realitate psihologică potrivit căreia interrelația are obligatoriu la bază comunicația este abordată și în acest tronson de studiere a relațiilor părinți-copii.

Dacă în timpul copilăriei părinții sunt cei care inițiază efectiv copilul în stabilirea relațiilor în familie, extinse apoi la grupul de joacă, în timpul adolescenței părinții nu mai reușesc să supravegheze minorii decât cu mare dificultate. În copilărie procurarea de jucării, alimentația, curățenia, conversația reprezintă apanajul exclusiv al adultului. În adolescență, tinerii aspirând la un alt statut decât cel de "copil" se împotrivesc dorinței părinților de a nu întârzia, de a avea grijă deosebită pentru studiu, de a nu intra în relații cu persoane rău intenționate, periculoase, de a nu-și crea și adopta modele "facile". Părinții vorbesc și transmit enorm copilului în perioada miciei copilăriei, ei îi învață efectiv să vorbească să participe la dialog. Copiii pun întrebări la care părinții încearcă să răspundă, ei ar trebui să ofere răspunsuri cât mai adecvate dezvoltării psihice a copilului. În adolescență centrul de greutate al comunicării se deplasează de la nivelul exclusiv al familiei la nivelul grupului de colegi și prieteni. În perioada furtunoasă, frumoasă și tumultuoasă, plină de mari inegalități psihosociale, tânărul devine un veritabil participant la dialog, de multe ori fără să comunice nimic adultului și cel mai adesea părinților.

De exemplu dacă părinții întreabă un adolescent despre compania lui, ei dorind să-și arate de fapt afecțiunea, conversația ar putea arăta cam așa:

Părintele (mama ori tata): "Unde ai fost ?", "De unde sosești acum ?"

Adolescentul: "Afară", "De afară"

Părintele: "Ce mai faceți voi când vă întâlniți ?"

Adolescentul: "Nimic"

Astfel putem afirma că adolescenții devin "experți" în a nu transmite nimic, în a nu comunica.

Unii părinți încearcă să învețe copiii de la vârste mici, să muncească, să facă o activitate și nu doar să primească totul drept "cadou"; să facă unele acțiuni pentru a se deprinde cu respectul pentru muncă.

Psihologii studiind aceste activități pe care unii părinți încearcă să le includă în structura conduitei copiilor și mai ales a adolescenților atât ca un mod de comunicare mai profundă între cele două generații - apreciindu-le schimb de idei în cadrul relației părinți-copii.

De fapt, adolescenții ajutați astfel din copilărie ori pubertate își dezvoltă rădăcinile relaționării de mai târziu: mama și fata pot avea relații mai intime, de prietenie adevărată, tata și fiul pot discuta mai deschis perspective viitoare, interese comune - sunt "în micro" tiparul prieteniei părinți/copii.

Regulile cele mai simple se învață și se respectă în familie, se reflectă în comportamentul din grup (școală, prieteni, stradă) și reintră în circuitul de comunicare intrafamilială care stă la baza relațiilor intime (inclusiv sexuale) și de muncă - dacă au fost inițiate prin conversație și supravegheate de adult.

Rapaport R., Rapaport M. (1977), Strelitz, Z. & Kews, Pilling, D. & Pringle (1978) Argyle M. & Henderson M. (1985) finisează câțiva itemi pentru o posibilă comunicare în perioada adolescenței, din ambele sensuri: de la părinți către adolescenți, și de la adolescenți spre părinți itemi cuprinși în câteva reguli generale.

Respectați intimitatea adolescentului	Respectați intimitatea părinților
Dați sfaturi dar și exemple de comportare	Păstrați confidențele, secretele
Arătați afecțiune față de adolescent	Nu intrați, în relații sexuale cu părinții
Încurajați ideile (căutările) adolescentului	Luăți în considerare drepturile părinților
Demonstrați ajutorul emoțional (afectiv)	Fiți politicoși cu părinții, mai ales când sunteți în public, în grup
Păstrați secretele încredințate	Sprijiți dorințele lor în absență
Nu fiți exagerat de posesivi	Oferiți felicitări și cadourile pentru ziua lor de naștere
Încercați să tratați adolescentul ca pe un tânăr adult responsabil	Priviți în ochi părinții în timpul conversației
Uitați-vă în ochii lui în timpul conversației	Vorbiți cu părinții despre probleme sexuale și moarte
Oferiți adolescentului cadouri și felicitări de ziua nașterii	Invitați prieteni în casă
Sprijiți adolescentul când nu este prezent (în absență)	Discutați cu părinții despre politică și religie
Vorbiți cu adolescentul despre probleme sexuale și moarte	Consultați-vă cu părinții în probleme personale (intime)
Abordați cu adolescentul problemele de politică și de religie	Respectați aprecierile și evaluările părinților chiar dacă sunt demodate
Considerați-vă responsabili de comportamentul adolescentului	Nu vă criticați părinții în public
Nu criticați aspru alegerile prietenilor adolescentului	Acceptați supravegherea generală (și grija) părinților

O serie de studii audizează abilitățile parentale de conduită, requilele ca și drepturile părinților în speranța decelării efectelor asupra educației, asupra creșterii și statuării unor stiluri, moduri de comportament. În fond, mulți autori scriu despre binomul "acceptare - respingere" ca fiind cel mai important în interrelația părinți-copii (inclusiv adolescenții).

Aceste drepturi parentale circumscriu instituției "conduitei părintești", comunicării între 2 segmente diferite ca vârstă, statut și rol social, nivel de informare și cultură se referă generic la:

1. Dreptul de a decide unde și cu cine să locuiască minorul;
2. Dreptul de a hotărî în legătură cu educația și obligația, îndatorirea de a se ocupa de educația minorului;
3. Dreptul de a pedepsi în limite rezonabile;
4. Dreptul și obligația de a proteja și apăra minorul;
5. Dreptul de a administra proprietatea minorului;
6. Dreptul de a consimți sau refuza consimțământul pentru tratamente medicale ale minorului;
7. Dreptul de a consimți sau refuza în legătură cu adopția;
8. Dreptul de a consimți sau refuza consimțământul la căsătoria unui minor între 16 și 18 ani;
9. Dreptul de a se comporta într-un litigiu ca apărător al intereselor copilului;
10. Dreptul de a moșteni a proprietății după deces.

Fluctuațiile inerente sociale, economice induc modificări și diferențieri culturale în "aparatul" psiho-moral de conduită, de comunicare între părinți și copii, care conține abilități, capacități de interrelaționare dar și nevoia permanentă de a cunoaște evoluția socială și individuală a copilului, puberului, adolescentului. Acesta cu atât mai mult cu cât se acceptă că "profesia" de părinte este extrem de dificilă, de solicitantă și dinamică.

În secolul 19 se considera că pentru viața subiectului uman, copilăria reprezintă un segment deosebit de important, fapt reflectat în multitudinea abordărilor, studiilor, scrierilor, domeniilor; în secolul 20 aprecierea importanței a trecut pe palierul adolescență (între copilărie și viața adultă) - fenomen complex care, de multe ori s-a asociat, limitativ, cu "rebeliune", "criza de identitate" etc. În culturi diferite studiile unor autori ca: Jodelet, D (1989); Gergen, K.J. & Davis, K.E. (1985) au arătat drept cea mai importantă achiziție în dezvoltarea copilului: structurarea motivației pentru independența și comunicarea ulterioară a adolescentului. Totodată, cercetări pertinente ocupându-se de implicațiile acceptare - respingere conchid în legătură cu deficitul de interacțiune, intercomunicare - ca una din situațiile posibile. Sintetic, acordarea afecțiunii (dragoste părintească) petrecerea unui volum de timp considerabil împreună cu minorul, tratarea acestuia cu delicatețe, aplicarea flexibilă a balanței recompenselor mai degrabă decât a critica și a fi ostil determină o bună imagine a părinților în accepția copiilor.

Dacă dimpotrivă, copiii sunt respinși de părinți (reacțiile sunt diferite tată/fiu, mamă/fiică) ei au mai multe șanse să evolueze la pubertate și adolescență spre: delincvență, agresivitate, conduite nevrotice, conduite atipice (schizofreniforme).

În consecință șansele lor sunt mai reduse de a "vira" spre conduite civilizate, de a fi prietenoși, de a avea capacități de comportament civilizați, de a fi cooperanți, de a purta de grijă altora.

Începute din perspectivă sociometrică, studiile privind reacțiile copilului adolescentului în procesul de intercomunicare cu adultul, cu părinții, cu familia sau diversificat. Cercetările lui Glueck și E.T. Glueck (1950), H.G. Elder (1962), T. Smith (1983), Riskin J & E. Faunce (1976), F.F. Schachter (1983), Blok J. & Morrison, A. (1981); Freedman, J. (1978) etc., căpătă contur în zone diferite de pe glob, în culturi și grupuri socio-economice variat structurate.

Se degajă câteva idei principale pentru stilul în comunicare părinți/copii, pentru înțelegerea profundă a perioadei adolescenței:

a) Pentru adolescent este apreciată ca benefică "supravegherea democratică". Este de preferat o abordare permisivă, egalitară a adolescentului față de una autoritară, de respingere; în alte condiții minorii nu ezită să spună că "părinții uită ca au fost și ei tineri" și "nu își cunosc limitele".

b) Comportamentul părinților caracterizat prin căldură afectivă, răsplata acordată pentru merite. Aceasta are consecințe favorabile în achiziționarea de către adolescent a unor itemi structurali ai personalității lui, a independenței de a avea o identitate, auto-evaluării etc.

c) În familiile cu dezvoltare normală adolescenții sunt mult mai cooperanți, sunt veseli, învață să spună glume, să râdă și să se bucure. S-a constatat că acești adolescenți învață cu mai multă ușurință să stocheze și să distribuie informația, față de adolescenții cu tulburări de comportament la a căror viraj părinții și grupul asistă de multe ori fără să știe cum și de ce să intervină. *)

*) Rășcanu Ruxandra: "Psihologia comportamentului deviant" · Editura Universității București, 1994, pag.23 - 28

* Comunicarea și relațiile profesionale

Se știe că satisfacția muncii este strâns legată de satisfacția vieții, una fiind afectată de cealaltă. (T.Keon & B.McDonald /1982/)

Dacă în dragoste și prietenie partenerul și relația este mai importantă decât tu-însuși (însăși), în relația de muncă banii și bunurile (mărfurile) sunt mai importante decât itemul afecțiune. (Sabini, J. & Silver M. /1982/; Fiske, S.T., & Taylor, S.E. /1984/)

De exemplu: relația șef-subaltern este o relație de inegalitate, cu sarcini orientate, direcționate și formale; este mai mult de tip concurrential și ostilitate decât de cooperare și prietenie, totuși lucrătorii fac eforturi să se comporte și să comunice în mod cooperant și prietenos.

Alte relații de muncă, între care menționăm pe aceea între profesor și elev (student) este inegală, dar de cooperare și chiar foarte intensă.

Beneficiile și conflictele acestora diferă în funcție de tipul relației de muncă, de tip profesional.

Relațiile în grupurile de lucru sunt diferite de cele de acasă (din familie) sau cu prietenii. Ele se bazează pe cooperare în grupuri organizate și ierarhie, care diferă de contactele sociale care nu conțin doar contactele din pauzele de cafea sau dejun - cunoscute uzual ca partea informațională a muncii.

Oamenii vin la lucru pentru a presta munca și a fi plătiți pentru ea; ei cooperează cu alți oameni, descoperă că sunt asemănători cu unii din ei și încep să se angajeze în activități extraprofesionale.

Ierarhia are un mare efect în relațiile dintre oameni și în felul în care ei comunică unii cu alții. Sugerăm câteva coordonate:

1. Statut egal în interiorul grupului de lucru

Oamenii pot coopera și ajuta reciproc, dar pot de asemenea să devină rivali la promovare, avansare. În asemenea grupuri relațiile colaterale, comunicarea cu grupuri cu același statut este mai mare și mai ușor de stabilit.

2. Oameni cu statut diferit - relațiile sunt mult mai dificile, în special dacă unul este șef direct și celălalt subaltern. Dacă nu muncesc în același domeniu sau institut lucrurile pot fi simple, însă în relațiile în care unul din parteneri are putere asupra celuilalt, se creează în mod obișnuit o anumită distanță între ei.

Diferențierile se pot referi la următorii itemi:

SEXUL:

a) Bărbații sunt mult mai implicați în grupuri, femeile în relațiile intime așa cum am mai subliniat anterior. Femeile sunt mai interesate de partea socială a relației de muncă mai mult decât bărbații și aceasta este una din principalele surse ale satisfacției în muncă pentru ele, parte datorată poate naturii muncii femeii (profesor, asistente medicale, secretare etc.). Probabil de aceea satisfacția în muncă a femeii este, de obicei, mai mare decât a bărbaților.

VÂRSTA:

b) Pentru tineri, importantă este socializarea pentru muncă care începe din școală și important este ca ei să învețe de la cineva, să fie direcționați cum să muncească în calitate de membri ai unui colectiv și sub îndrumarea unui șef.

Pentru cei în vârstă, mai ales față de cei care nu au avut succes sau cei ale căror principale cuceriri (împliniri) au rămas la un nivel inferior, la aceștia contactele sociale sunt mult mai importante decât munca însăși.

Oamenii petrec o mare parte din timpul lor la serviciu cu persoane diferite sau cu același tip de statut. De aceea, studii și observații pertinente disting mai multe nivele de intimitate. (J.Turner & H.Giles /1981/; L.Mann /1980/).

1. colegi de serviciu (de muncă) - această colaborare relativ superficială și orientată din punct de vedere al sarcinilor de muncă poate fi, totuși, plăcută și deseori chiar așa este; e vorba de o serioasă colaborare în muncă deasupra cerințelor formale ale muncii.

2. membri ai unui grup strâns, foarte apropiați - au ocazia să facă glume, să participe la unele jocuri în pauze, să ia parte la dineuri și la un "pahar" în cluburi sau cantine sunt pretexte de a manifesta euforie și plăcere. Aceste interacțiuni sunt obișnuite (uzuale) între membri ai grupurilor de lucru apropiate.

3. "prieteni de muncă" (de serviciu) - diferiți de prieteni în sens uzual.

Aceștia nu se invită acasă, nu sunt antrenați în activități în timpul liber, dar se înțeleg bine în rezolvarea unor probleme de serviciu în desfășurarea unor activități pur sociale sau în muncă, sau în ambele situații.

4. "prieteni sociali" - prieteni în adevăratul sens al cuvântului dobândiți în cadrul relațiilor de serviciu. Ei sunt diferiți de prietenii cunoscuți prin intermediul vecinătății sau a petrecerii timpului liber.

* Reguli pentru colegii de muncă (serviciu)

1. Acceptați amabil să împărțiți cu celălalt sarcinile cu care a fost copleșit.
2. Respectați singurătatea și secretele celorlalți.
3. Fiți cooperant cu privire la împărțirea mijloacelor fizice de muncă (lumină, temperatură, zgomot).
4. Arătați-vă să ajutați atunci când vi se cere.

5. Păstrați secretele (confidențele) ce vi se încredințează.
6. Lucrați, fiți cooperanți chiar dacă simțiți ceva neplăcut.
7. Nu vă denigrați superiorii.
8. Adresați-vă colegilor de muncă pe numele de botez.
9. Cereți sfatul și ajutorul atunci când este nevoie.
10. Priviți-vă colegii de muncă în ochi în timpul conversației.
11. Nu fiți exagerat de preocupat să aflați date despre viața particulară a celorlalți.
12. Răsplățiți datoriile, favorurile și complimentele oricât de mici ar fi.
13. Nu vă angajați în raporturi sexuale (intime) cu colegii de muncă.
14. Fiți gata să vă înlocuiți colegul când lipsește.
15. Nu vă criticați colegul în public.

* Relația șef - subaltern

Aceasta este una dintre cele mai importante și de bază dintre relațiile sociale.

Seful poate fi desemnat din afara grupului de lucru sau din interiorul său, de regulă cel care are mai multă experiență sau care știe mai mult despre organizare și conducere, despre sarcinile de muncă din domeniul respectiv.

Formal, șeful are oarecare putere în a recompensa (răsplăti) sau a pedepsi. Totuși și subalternii au putere, se pot asocia, uni în sindicate sau mici grupuri care le conferă o putere colectivă față de care șeful rămâne dependent neputând să-i concedieze pe toți, obligat fiind să le satisfacă cererile.

Există în această relație un schimb de ajutor sau alte recompense între superiori (șefi) și subordonați ?

Seful se află în poziția de a ajuta subalternii să câștige bani, să îi promoveze și într-un fel să le ridice nivelul de trai. Îi poate ajuta și în muncă promovându-le și înțelegându-le interesele, direcționându-le recompensele în

vederea obținerii unor performanțe în activitate.

Subalternii își ajută șeful făcând o treabă bună la locul de muncă.

Conducătorul unui grup de lucru activează de obicei în același spațiu, uneori în aceeași încăpere cu subalternii păstrând contactul cu aceștia sub forma unor ședințe săptămânale dar mai ales la locul de muncă, exemplu după pauzele de cafea.

Cele mai multe interacțiuni între superior și subordonat sunt inițiate de șef: interacțiuni cu privire la muncă, comentarii asupra rezultatelor subordonaților, recomandări, sugestii pentru rezolvarea unor probleme. Dar subordonatul poate lua și el această inițiativă: fie are nevoie de sfaturi sau lămuriri, fie raportează progresele înregistrate, face sugestii și "plângeri" dacă problemele sunt des ignorate de șef.

Atribuțiile șefilor:

- * îndatoriri oficiale, de ceremonial.
- * inițiază, procedează la concedieri, angajări.
- * reprezintă legătura cu alte organizații, grupuri pe plan intern și în exterior.
- * verifică și află ce se întâmplă în interiorul grupului pe care-l conduce și în afara lui, citește raporturi.
- * informează cu anumite probleme pe subalterni.
- * transmite, reprezintă grupul față de terți.
- * acționează pentru îmbunătățirea anumitor situații, supervizează acțiuni, decizii activități.
- * rezolvă urgențele și situațiile limită.
- * autorizează expedieri, diferite proiecte, propuneri.
- * negociază cu sindicatele, salarii sau alte probleme.

Șpre deosebire de relația de prietenie, aceasta dintre superior și subordonat ne apare ca superficială, foarte inegală, și uneori ostilă și de concurență. În ea sunt prezente 2 "tabere" nevoite să comunice între ele.

Superiorul ne apare ca o foarte slabă sursă de satisfacție, dar ca o sursă majoră de conflict (Ermaine, F - "Les visages du chef" - Paris).

Care este sursa de conflict dintre șef și subaltern ?

1. Teama și ostilitatea unor angajați față de superiori - datorate unui tratament necinstit, teama de a nu fi pedepsiți. Probabil că problema fundamentală este că superiorii au puterea de decizie: de a pedepsi sau a dispune de recompense.

2. Pe de altă parte, satisfația în muncă, absenteismul și revenirea la muncă sunt profund afectate de relația cu superiorul, de măsura în care acesta din urmă îl poate "ține în șah".

3. Superiorii influențează starea sănătății subordonaților în funcție de atitudinea pe care o au față de aceștia, cât de preocupăți sunt de problemele lor. Pe scurt, cele mai importante surse de satisfacție în muncă sunt:

- Structura de inițiere - planificarea muncii, instruirea antrenarea, controlul și corectarea ca și motivarea, stimularea subordonaților.

- Considerația - preocuparea față de problemele și nevoile subordonaților, stabilirea unui climat de lucru cald și de susținere și sprijinire, de rezolvare a tuturor problemelor în și cu ajutorul grupului.

Ambele surse trebuie să existe, dar să nu depășească un anumit echilibru pentru a nu scădea eficiența.

Cum trebuie superiorii să dea ordine fără să reducă satisfacția muncii?

Răspuns: Într-un stil democratic - convingător, în sensul de a motiva oamenii

prin explicarea și argumentarea necesității rezolvării problemei, să le permită subordonaților să participe la decizii și să folosească tehnica discuțiilor în grup și deciziile de grup (J.M.F., Jaspars & D.Pendleton /1983/; M.Henderson & M.Argyle /1986/)

* **Reguli pentru superiori (șefi):**

1. Planificați și repartizați eficient munca.
2. Tineți la curent subalternii cu deciziile care îi afectează, îi interesează direct.
3. Respectați singurătatea și secretele celorlalți.
4. Păstrați confidențele.
5. Consultați subordonații în problemele care îi afectează.
6. Încurajați avansarea subordonaților.
7. Oferiți sfaturi subalternilor.
8. Luptați pentru interesele subalternilor dacă este necesar.
9. Nu fiți gelos, invidios pe abilitățile subalternilor.
10. Nu dați ordine fără explicații.
11. Arătați considerație față de problemele subalternilor.
12. Priviți subordonatul în ochi când îi vorbiți.
13. Nu vă criticați subalternii în public.
14. Nu vă vizitați subalternii neanunțați.
15. Nu vă supravegheați prea îndeaproape subordonații.
16. Nu vă angajați în raporturi intime cu subordonații.
17. Răsplătiți datorii, favoruri și complimente.
18. Nu discutați problemele financiare personale cu subordonații.

* apud (Campbell, 1978, Cohen 1978, Piliavin 1978, Walster & Gallagan J. 1984)

• Reguli pentru subordonați:

1. Nu ezitați să puneți întrebări când ordinele (dispozițiile) sunt neclare.
2. Utilizați-vă inițiativa dacă este posibil.
3. Expuneți-vă și apărați-vă ideile proprii.
4. Reclamați întâi la șeful ierarhic și apoi duceți-vă la alții.
5. Respectați singurătatea și secretele altora.
6. Fiți îndatoritor și amabil.
7. Nu fiți prea supus.
8. Acceptați critica.
9. Păstrați secretele și confidențele care vi se încredințează.
10. Fiți gata să acceptați ordinele.
11. Nu spuneți lucruri dezaprobatoare la adresa șefului.
12. Priviți-vă superiorul în ochi în timpul conversației.
13. Ascultați instrucțiunile superiorului.
14. Nu vă vizitați șeful neanunțat.
15. Nu vă criticați superiorul în public.

Concluzii:

1. Relația superior - subordonat în muncă este văzută de majoritatea oamenilor ca plină de conflicte și ca oferind puțină satisfacție.
2. Superiorul poate avea o considerabilă influență asupra sănătății și satisfacției dacă sunt întrebuințate corect abilitățile și talentul său de manager.
3. Superiorul are puterea de a recompensa și a pedepsi ceea ce face din această interrelație ca ea să nu fie foarte apropiată, să nu se formeze legături permanente.

4. Barierele create de diferențele de putere și de statut pot fi reduse prin utilizarea unor capacități ale superlorului dar mai ales printr-o atitudine de preocupare, de interes pentru ceilalți.

Un om se comportă în raport cu imaginea pe care o are despre sine. Atitudinea lui reprezintă exteriorizarea unei concepții care nu este altceva decât o reflectare a propriei lui persoane. Este transpunerea în plan obiectiv a imaginii despre lumea sa interioară, despre propriile trăiri și sentimente. Între aceste două lumi cea obiectivă și subiectivă și forul interior al subiectului nu se poate stabili decât o legătură de intercondiționare; ambele se influențează reciproc.

Lumea materială, prin transformările și fenomenele ei impregnează puternic lumea interioară a subiectului.

În același timp forul uman intern schimbă realitatea, înseși imaginile pe care și le formează despre anumite procese și fenomene.

Intercomunicarea, stabilirea de relații sociale, de legături puternice este o artă, este dacă putem afirma "arta de a reuși în viață!"

* Comunicarea profesor - elev/student

Interrelațiile umane de serviciu, profesionale acoperă o zonă întinsă în care subiecții sunt în situația de a rezolva acțiuni, sarcini, activități specifice domeniului. Aceste interrelații se dezvoltă, se nuanțează în urma unor contacte directe când are lor un schimb de bunuri și servicii, ele putând, în timp, să devină foarte intense în urma unor interacțiuni repetate, cimentate.

Exemple de relații care evoluează spre interacțiune având totdeauna la bază COMUNICAREA - constituie ecuația: profesor - elev; medic - pacient; psihoterapeut - pacient.

Se acceptă că relațiile profesionale pot avea un grad mare de variabilitate privind nuanțele de intimitate ca și intensitatea interrelației atât cu privire la felul sentimentelor participantului cât și în echilibrul de putere comunicațională. Studiile au arătat că în relația profesor/student se pot înregistra grade de cooperare, de "deschidere" afectivă, de simpatie, asemănătoare aceluia dintre părinți și copii. În timp ce în alte relații cum ar fi între: proprietar și chiriaș pot apare mai de grabă conflicte și ostilități decât simpatie și intimitate.

La fel, terapeutul față de pacient poate dezvolta numai un anumit grad de intimitate și deschidere, iar relația lor diferă foarte mult de cea intimă propriuză pentru că ea nu este reciprocă. (J.Marshall & C.L.Cooper 1979, S.Cohen & G.McKay 1984)

Ca și în relațiile intime, în relațiile de muncă pot interveni conflicte în relația de serviciu - profesională. În acest caz regulile operează în scopul evitării, estompării unor conflicte prin adecvarea unor comportamente acceptate, în anumite limite, de ambii parteneri.

Relațiile profesionale adesea se constituie într-un set de reguli de conduită, cum ar fi etica profesională (codul etic) a medicilor și terapeuților, dintr-o companie pentru vânzătorii etc. Dar, dincolo de orice, în interrelații operează reguli interpersonale care dau acțiunii un caracter mai puțin formal și mai aproape de pretenții absolute.

O interrelație specială este alcătuită de interacțiunea profesor - elev - student, în care apar și se consolidează reguli de intercomunicare: profesorii să capete abilități mai multe și mai nuanțate pentru activitatea lor, de a preda cunoștințe și a forma un stil de gândire, de studiu, iar elevii și studenții să deprindă abilități, capacități de conduită în relația de învățare, de dezvoltare intelectual - atitudinală.

Într-o ipostază similară sunt regulile pentru conduita medicului care operează, global, în ideea de a interveni pentru vindecare și regulile care privesc pacienții de acceptare a tratamentului aplicat de terapeut.

Literatura privind abilitățile necesare profesorilor, teoretice și practice este voluminoasă. O serie de cercetări relativ recente se ocupă de datele comparative ale activității de învățare, de rezultatele obținute la examene raportate la abilități (capacități) de învățare (B.Rosenshine 1971, P.Marsh, E.Rosser & R.Harré 1978; M.Henderson & M.Argyle 1984).

Între capacitățile care au fost considerate ca foarte importante pentru activitatea de învățare, enumerăm:

1. Structurarea clară a activităților și temelor curente;
2. Explicarea în mod clar, de exemple și materiale variate;
3. Sistematizarea și organizarea lecției în mod practic (concret);
4. Varietate de metode și materiale pentru învățare;
5. Folosirea întrebărilor, în special a unui sistem ridicat de problematizare;
6. Folosirea de laude și alte tipuri de recompense verbale și non-verbale;

7. Încurajarea participării elevilor, studenților;
8. Folosirea ideilor subiecților pentru inducerea nevoia de clarificare și dezvoltare a lor ulterioară.
9. Amabilitate, armonie, entuziasm arătate în special non-brutal.

Este foarte importantă stabilirea de relații cu elevii, cu studenții și acest fenomen de intercomunicare este apreciat ca un drept de a stabili legături dar ideile trebuie să fie foarte clare. S-au identificat "reguli pentru profesori" care sunt dezaprobată, de regulă, de aceea care sunt distanși și aroganși cu elevii, de cel care nu cunosc numele studenților lor, de cei care nu pot avea clase organizate, ordonate, de cei care nu sunt corecți, ori acordă pedepse nemeritate.

Dacă profesorii, ei înșiși încalcă sau desființează aceste reguli (chiar mai aspre pentru studenți) ei pot face obiectul unor "pedepse" verbale, apariția unor note de dezordine în clasă, chiar violențe (M.Henderson & M.Argyle 1984).

Relația profesor - elev (student) poate îmbrăca două aspecte:

- * O sarcină centrată (focalizată); care are drept țintă dobândirea de cunoștințe;
- * O relație interpersonală, relativ dezvoltată pe termen lung.

Se impune ca regulile să fie cunoscute și respectate atât de elevul care este centrat pe obiectivul de a învăța cât și de profesorul care reglează nuanțele de apropiere, simpatie, intimitate.

După numeroase eșantioane de profesori intervievați s-au găsit că unele reguli sunt importante și necesare.

* Reguli pentru profesori

1. Să fie bine informat în materia pe care o predă;
2. Să critice în mod constructiv elevul, studentul;
3. Să trateze elevul (studentul) în mod corect;

4. Să aprecieze în mod serios munca elevului (studentului);
5. Să se pregătească în mod conștiincios (cu meticulozitate);
6. Să fie capabil să lămurească întrebările, problemele ridicate;
7. Să fie sever cu elevii (studenții) când este necesar;
8. Să păstreze confidențele;
9. Să respecte intimitatea altora;
10. Să anunțe regulat când este disponibil pentru elevi (studenți);
11. Să admită necunoașterea unor probleme când nu se poate altfel;
12. Să se considere răspunzător cu privire la problemele personale ale elevilor (studenților);
13. Să privească elevul (studentul) în față în timpul convorbirii;
14. Să nu folosească promisiuni și jurăminte în compania elevilor;
15. Să nu se angajeze în relații intime cu elevul (studentul);
16. Să nu dea ordine, comenzi fără explicații;
17. Să nu ceară elevului (studentului) ajutor, sprijin material;
18. Să se adreseze elevului (studentului) pe nume;
19. Să își arate sprijinul afectiv;
20. Să încerce să se prezinte în cea mai bună lumină posibilă.

Multe din aceste reguli sunt un remediu în relația profesor-elev-student fiind legate de sarcinile curente ale învățării (procesul de învățare) mai degrabă decât relația personală profesor - elev. Altele sunt în strânsă legătură cu reglarea nivelului de intimitate: profesorii ar trebui să susțină, să ajute studenții dar să nu facă publice informațiile personale.

În mod aparent, nu ar fi posibil totdeauna ca profesorii să aplice regulile de mai sus, dar dacă un profesor crede că unele sunt extrem de importante, atunci ei vor face tot ce ține de ei să le cunoască, să le interiorizeze și să le aplice în practică.

De exemplu: sunt profesori care consideră că este important să discute cu elevii probleme, chestiuni intime, să le acorde sprijin afectiv (emoțional), cu

cei mici să se joace și să glumească; aceste conduite vor fi urmate, ele vor fi cu siguranță puse în practică.

Dacă, profesorul consideră că nu este important ori adecvat situației de învățare un anumit comportament, el nu-l va efectua decât foarte rar sau chiar niciodată.

De aici reiese și diferența dintre profesori: unii consideră pe elevi doar copii care trebuie să învețe, sau alții îi consideră că fiind în școală, dar pregătindu-se pentru perioada adultă și profesorii accentuează conduita de învățare drept o relație interpersonală.

Regulile nu sunt importante doar pentru profesori, ele se aplică deasemeni la segmentul elev/student.

Studii specializate, centrate pe aprecierea importanței și ierarhizării regulilor în relația profesor/elev (student) au găsit că subiecții acordă credit următoarelor condiții.

* Reguli pentru elevi/studenti

1. Fiți prompt și apărați-vă ideile;
2. Folosiți-vă imaginația și spiritul de inițiativă când este posibil;
3. Acceptați critica făcută constructiv (pentru remediere);
4. Nu ezitați să întrebați dacă aveți neclarități;
5. Pregătiți-vă temele repartizate;
6. Realizați-vă exercițiile în timp util;
7. Nu fiți impertinenți cu profesorii;
8. Respectați intimitatea profesorului;
9. Nu dezvăluiți confidențele;
10. Executați instrucțiunile profesorului;
11. Priviți în față profesorul în timpul convorbirii;
12. Nu vă angajați cu profesorul în acțiuni intime;

13. Nu folosiți jurăminte și promisiuni în compania unui profesor;
14. Nu vă arătați umilința în fața profesorului;
15. Împărțiți veștile despre succes cu profesorul.

S-au aplicat chestionare, s-au efectuat interviuri atât în eșantioanele de elevi, de profesori de liceu cât și la nivelul studenților, profesorilor universitari (începând cu asistenții universitari).

S-a stabilit că regulile sunt generic similare dacă sunt evaluate de profesori, studenți, ori de un eșantion de femei și bărbați atât tineri cât și vârstnici. Regulile care reglează situațiile de intimitate diferă de la caz la caz, raportate diferențiat la profesori ori la elevi, studenți, dar, oricum, ele sunt considerate extrem de importante.

* Comunicarea și relațiile medic-pacient

Altă relație importantă, în plan profesional, este aceea interacțiune care se stabilește între medic și pacient. Cele mai multe vizite la medic se fac pentru diagnostic, tratament, și remedii farmacologice, dar, de multe ori oamenii merg la cabinetul medical pentru probleme afective și sociale.

Cercetările mai vechi au arătat că oamenii s-au îndreptat spre un "medic al familiei" căruia îi aduceau la cunoștință probleme emoționale, sociale, personale, dar și medicale; "medicul de familie" trebuind să se ocupe ca un terapeut și de "suflet" și de dureri fizice.

În special merg la medic pentru sfaturi și îndrumare medico-psihosocială, persoane divorțate, persoane singure sau separate de puțin timp. Medicul devine adesea confident chiar în mai mare proporție decât psihologul, pentru bolnavii cardiaci. (J.M.F.Jaspars 1983)

Astfel că interrelația medic-pacient, în care se realizează comunicarea pe coordonate deosebit de sensibile, fiind legată de durere, boală, moarte etc. este mult mai mult decât acțiunea de stabilire a diagnosticului și tratamentului pentru bolnavii somatici.

Subiecții au tentația să clasifice obișnuit medicii și consultațiile, dihotonic în "buni/răi", "bună/slabă". Dar chiar în acest caz se realizează un comportament complex, consultația medicală fiind un act complex în care apar oamenii cu structura lor, cu atitudini, cunoștințe, expectații dintre cele mai diferite. În toate secvențele actului medical sunt prezente trăsăturile intime, emoționale ale fiecărui participant în ecuația "medic-pacient".

Dacă profesorului îi sunt necesare cunoștințe de psihologie și pedagogie pe care să le individualizeze la structura psihică a elevului (studentului) de o anumită vârstă (cât și a grupei, clasei la care predă) medicului îi sunt necesare solide cunoștințe de psihologie medicală și clinică pentru adecvarea conduitei lui la tipologia pacientului. Diferențele sunt foarte mari: oamenii diferă în atitudinile lor când se prezintă la medic, după vârstă, sex, nivel cultural, nivel socio-material etc.

În interacțiune medic-pacient se stabilește o "rețea" dinamică pentru că ambii participă la diagnoză și tratament, în anamneză și în convorbire ambele presupunând grade diferite de intimitate.

Cu atât mai mult ne așteptăm să existe un "cod" al regulilor de respectat atât de către medic, dar și de pacient. Cele mai importante și selectate au fost sinteze de "comportament așteptat".

* Reguli pentru medici

1. Ascultați cu răbdare pacientul;
2. Găsiți explicații, totdeauna, foarte clare;
3. Acordați sfaturi de medicină preventivă;
4. Comportați-vă franc și onest;
5. Păstrați informațiile pacientului în strictă confidențialitate;
6. Respectați dorințele pacientului;
7. Nu vă criticați pacienții în public;
8. Arătați-vă sprijinul afectiv (emoțional);
9. Priviți pacientul în ochi în timpul convorbirii;
10. Respectați intimitatea pacientului;
11. Nu că angajați, în raporturi intime (sexuale) cu pacienții;
12. Nu folosiți jurăminte și promisiuni în compania pacientului;
13. Nu vă arătați supărarea, stresul ori anxietatea în fața pacientului;
14. Nu pretindeți pacienților ajutor material;

15. Încearcați să alcătuiți diagnostice limpezi, clare;
16. Prezentați-vă în fața pacientului în lumina cea mai favorabilă.

Deși regulile de conduită ale medicului pentru intercomunicare (între medic și pacient) includ orientări generale privind desfășurarea anamnezei, ele încurajează atât intimitatea (ex.: "fi franc", "fi onest" și "corect", "stabilește contact vizual" etc.) dar și protejarea ei prin păstrarea confidenței, respectarea problemelor personale.

* Reguli pentru pacient

1. Întreabă medicul dacă este ceva neclar;
2. Oferă medicului informațiile necesare;
3. Respectă cu grijă instrucțiunile medicului;
4. Fii foarte onest în această relație;
5. Asigură-ți igiena și curățenia corporală în vederea examinării medicale;
6. Nu consuma în mod inutil timpul medicului;
7. Nu pretinde lucruri nerezonabile în bugetul de timp limitat al medicului;
8. Fii apropiat și "deschis" față de medic;
9. Respectă intimitatea medicului;
10. Expuneți problemele o singură dată;
11. Privește medicul în ochi, în timpul convorbirii.

Aceste reguli, general orientative pentru pacient au deasemeni scopul de a ajuta în centrarea pe problematica specifică solicitând intervenția medicului pentru promovarea și protejarea, în același timp, a intimității în acest sistem de comunicare: medic - pacient.

Comunicarea interumană și negocierea

Teoria negocierii aparține domeniului sociologiei și psihologiei sociale, mai exact segmentului care studiază comportamentul uman în diferite situații sociale și modul în care oamenii vor să apară în fața semenilor lor. În viața sa socială, fiecare individ se prezintă pe sine și activitatea sa, caută să orienteze și chiar să controleze impresiile semenilor săi, joacă un rol și are un statut, folosește o serie de tehnici pentru a obține succese raportate la motivațiile sale. Cu toate acestea, contrar intențiilor pe care le are, pe parcursul contactelor sale sociale individul va fi analizat de colectivitate, care va trage unele concluzii în funcție de atitudinea, mentalitatea și comportamentul emoțional al acestuia.

Din punctul de vedere al individului care se prezintă în fața unei colectivități, se întâlnesc situații diferite, legate fie de dorința acestuia de a-i face pe ceilalți să gândească despre el la superlativ, fie dorința de a-i convinge că el îi apreciază în mod deosebit, fie alte situații referitoare la modul în care individul este tratat de societate. Comportamentul uman și, mai ales, perceperea acestuia stau la baza teoriei negocierilor, al căror final, deznodământ îl determină. (apud Goffman, Erving, 1959)

Deoarece oamenii sunt aceia care realizează negocierile și pentru că tot ei le apreciază prin subiectivismul gândirii lor, considerăm că prin negocieri trebuie să înțelegem un proces în care toți cei implicați pot fi câștigători. Iată un exemplu: doi frați se ceartă pentru un măr, fiecare din ei considerând că, dacă acesta e împărțit, i se cuvine o bucată mai mare și refuzând categoric împărțirea lui în mod egal; părintele intervine și sugerează ca unul din frați să taie mărul în două bucăți

cum crede el de cuviință, urmând ca fratele său să-și aleagă primul bucată; propunerea este acceptată de amândoi, fiecare considerându-se câștigător. Orice dorință care implică satisfacție, ca și orice necesitate ce trebuie satisfăcută - atâta timp cât ele nu depind exclusiv de individ - se transformă într-un proces de negociere, iar succesul negocierii este diferit în funcție de comportamentul uman, de reacțiile și conduitele individuale.

O definiție a negocierilor sau rețete prescrise fixe nu pot exista atâta timp cât ele sunt instrumente la îndemâna oamenilor, iar oamenii au trăsături, comportamente și abilități diferite. În lipsa rețetelor universale cunoașterea comportamentului uman devine esențială, alături de informațiile acumulate anterior. Toți participanții la o negociere fac anumite presupuneri. O parte din succes va fi asigurat de corectitudinea propriilor presupuneri și de capacitatea de anticipa presupunerile partenerilor.

Negocierea pornește de la faptul că fiecare parte are nevoi și interese directe sau indirecte pe care vrea să și le satisfacă. Întotdeauna când partenerii au avut în vedere în mod tacit dorințele reciproce, negocierea s-a încheiat cu succes și contactele au putut continua; atunci însă când nevoile unei părți au fost ignorate și negocierea a reprezentat un simplu joc cu învingător și învins rezultatele acestora - în special cele de negociere și satisfacerea nevoilor îmbracă forma unor tranzacții care de regulă trebuie să fie reciproc avantajoase. Negocierea este o tranzacție ale cărei condiții nu au fost fixate. Dacă, spre exemplu, prețul este fix și nu poate fi modificat, cum este cazul vânzătorilor în magazine, vânzătorul și cumpărătorul nu vor avea de negociat. În acest caz cumpărătorul este acela care hotărăște dacă va cumpăra la prețul oferit sau va merge să cumpere din altă parte, de la alt magazin.

Comportamentul uman poate determina evoluția negocierii prin alterarea relației de cooperare sau prin conflictul produs pe parcursul procesului. Aceste stări vor evolua în funcție de comportamentul negociatorilor, care la rândul său este funcție de natura umană și de poziția subiecților care participă la negociere. Negocierea presupune în cadrul interrelației un set de concesi reciproc repetate până la atingerea echilibrului, pe care fiecare îl apreciază în funcție de informațiile

de care dispune și de nevoile sale.

Clasificarea negocierilor prin prisma comportamentului uman și a tipului de interese ce intră în joc ne conduce la concluzia că există două mari categorii de negocieri: personale și colective. Dacă urmărim comportamentul unui negociator care tratează vânzarea casei sale, în care s-a născut și a crescut, în raport cu comportamentul aceleiași persoane în cazul când negociază produse ale muncii colective, vor descoperi unele diferențe de comportament cu implicații directe asupra rezultatului negocierilor ca și asupra propriilor trăiri.

Diferențe de comportament vom întâlni nu numai funcție de relația dintre negociator și obiectul negocierii, dar și funcție de raportul dintre negociator ca membru al societății și societatea însăși. Foarte interesante din acest punct de vedere sunt negocierile dintre sindicate și conducere sau patronat.

Negocierea are drept obiectiv principal realizarea unui acord de coiință, a unui consens și nu a unei victorii. În negociere există parteneri și nu adversari. Ambii parteneri trebuie să încheie procesul de negociere cu sentimentul că au realizat maximul posibil din ce și-au propus. De aceea negocierea trebuie definită ca un amplu proces cooperant. Deoarece acest proces este realizat de oameni, iar aceștia sunt purtătorii factorilor individuali, emoționali proprii, vom prezenta câteva idei privind relația dintre cooperare și negociere prin prisma personalităților partenerilor.

Negocierea poartă amprenta distinctă a comportamentului uman, deoarece este un proces realizat chiar de oameni. Rolul determinant al comportamentului este dat de faptul că scopul principal al negocierilor constă în satisfacerea unor nevoi, necesități umane, relația dintre scop și mijloace fiind elocventă în cazul negocierilor. Astfel, negocierea ajunge să fie înțeleasă ca metodă de intercomunicare umană.

Sunt autori care consideră comunicarea interumană drept obiect de studiu de o importanță mult mai mare decât aceea a studierii altor sfere ale comportamentului uman. Pătrunderea și înțelegerea sistemului de comunicare deschid și înlesnesc drumul autocunoașterii și a celor din jur, fiind în măsură să clarifice ierarhizarea

oamenilor în societate după criteriile de valoare.

Istoria și evoluția studierii sistemului de comunicare interumană au cunoscut mai multe perioade principale cu aproximație delimitate în: perioada clasică (500 î.H.-400 d.H.); perioada Evului mediu și a Renașterii (400 - 1600); perioada modernă (1600 - 1900); la aceasta se adaugă, bineînțeles, perioada contemporană, care, în mod regretabil, nu pare a avea o contribuție importantă la dezvoltarea teoriei sistemului de comunicare, ce devine tot mai incert și mai rezervat oricum contradictoriu în accepția unor cercetători avizați *.

Perioada clasică, a durat circa 900 de ani de la apariția democrației în Grecia antică, fuzionând cu perioada medievală în secolul al V-lea. Deși interesul omului pentru cunoașterea naturii comunicării s-a manifestat cu mult înainte de statuarea unor principii, religii, metode nu sunt dovezi ale existenței în această perioadă a unor preocupări stricte având ca obiect sistemul de comunicare. În accepția lui Aristotel, teoria comunicării umane a fost elaborată de Corax din Siracuza. Aceasta pare a se fi întâmplat în secolul V î.H. când cetățenii din Siracuza au răsturnat conducerea tiranică și au stabilit reguli de conviețuire democratice. Cu această ocazie, Corax a scris cartea "Arta retoricii", în care arată cetățenilor diferite moduri concrete de comunicare în cadrul unor procese de recuperare a averilor. Mai târziu Tisias definea retorica drept "știința și arta de a convinge".

În etapa respectivă, studiul comunicării a devenit e interes central datorită faptului că, în sistemul politico-democratic, cetățenii puteau să facă parte din conducerea societății, cel care reușea să convingă prin modul său de comunicare putea deveni lider politic. Cu 5 secole înainte de Hristos retorica a inclus, pe lângă comunicarea în sfera juridică, pe aceea din sfera politică. O cuvântare avea, în școala lui Antiphon, șase etape: introducerea, expunerea de motive, prezentarea argumentelor, probele, dovezile, concluziile. Ulterior s-au pus bazele dezvoltării teoretice a cuvântărilor cu caracter juridic, politic și ceremonial.

Studiul comunicării a fost însă dezvoltat de Platon și Isocrate. Platon a introdus retorica în viața academică greacă, la concurență cu filosofia. După cum afirma un mare analist al epocii respective, "retorice era specifică celei mai înalte

culturi grecești". Se consideră însă că retorica nu ar fi o știință, ea neurmărind cunoașterea a ceea ce este corect sau incorect, ci perceperea slăbiciunilor umane în vederea atingerii scopurilor propuse. Platon a fost acela care a abordat pentru prima dată retorica drept știință a comunicării și a emis teoria conform căreia comunicarea umană parcurge cinci etape și anume: studiul cunoașterii (conceptualizarea), studiul sensului cuvintelor (simbolizarea), studiul comportamentului uman și al modurilor de abordare a vieții (clasificarea), studiul aplicării practice (organizarea) și studiul instrumentelor de influențare a oamenilor (realizarea).

Tot un filosof grec Isocrate autor al lucrării "Antidosis" a conceput retorica drept teorie generală a comportamentului uman și ca expresie a celei mai înalte culturi umane. (apud Vasilescu, Dan 1991)

Retorica a fost dezvoltată în continuare de Aristotel, studentul lui Platon și contemporan cu Isocrate. Celebra sa lucrare "Rethorike" cuprinde în cele trei părți ale sale, aspecte deosebit de pragmatice referitoare la sistemul de comunicare interumană din care s-au inspirat civilizațiile ulterioare.

În jurul anului 100 î.H. apare un prim model al sistemului de comunicare aparținând primilor filosofi romani. Acest model cuprindea cinci "acte": primul se numea "invenția" și se referea la decizia asupra a ce era de spus; al doilea era "stilul", prin care se alegeau cuvintele cele mai adecvate pentru a exprima ce era de spus; al treilea era "angajamentul" prin care se organiza ceea ce era de spus în părți distincte; al patrulea era "memoria", prin care se păstrau până la prezentarea conținutului, stilul și organizarea discursului; al cincilea era "livrarea", respectiv rostirea mesajului. În această perioadă apare și distincția dintre teoria și practica comunicării; teoria reprezenta retorica iar practica reprezenta oratoria.

Perioada medievală și renesanțistă nu a adus, de asemenea, elemente noi. În această perioadă, caracterizată prin haos și frământată de războaie și dominații străine, ideile erau mai mult scolastice, iar preceptele clasice se originau în teologie, retorică, logică.

Sistemul de comunicare umană a continuat să trezească interesul diverșilor specialiști, iar în mod practic au apărut noi tipuri de activități, cum ar fi retorica prin scrisori și prin discursuri - care anticipează o serie de alte câștiguri și rezultate în domeniu.

Perioada modernă, care a durat aproximativ 300 de ani, a fost fertilă pentru teoria comunicării umane, după anul 1600 comunicarea reapărând în centrul vieții social-politice. În această perioadă, caracterizată prin mai multă ordine, a fost elaborată o bogată literatură a teoriei și practicii în domeniul comunicării umane.

Cam în această vreme au apărut statele naționale, iar regimurile democratice au lăsat deschisă calea libertății de exprimare. În general s-au dezvoltat universitățile, literatura, publicațiile. Astfel a reapărut interesul pentru studierea teoriei comunicării umane. S-a observat că această teorie relativ coerentă în perioada clasică, a fost fragmentată și dispersată în perioadele medievală și renescentistă.

O analiză microscopică a evoluției teoriei comunicării în epoca modernă în Anglia, considerată atunci ca promotor al gândirii economice, conduce la identificarea a patru direcții de abordare: clasică (care urmărește recuperarea experiențelor grecești și romane în perioada clasică); psihologică-epistemologică (care se referă la reintegrarea doctrinei clasice în condițiile teoriei moderne a comportamentului uman); beletristică (urmărind dezvoltarea standardelor universale de analiză critică a simbolurilor); elocuționistă (care privește problema folosirii vocii și a gesturilor în comunicarea orală).

În secolul al XIX-lea, secol de sfârșit al epocii moderne, literatura în domeniul comunicării este destul de săracă. Menționăm totuși contribuții în sfera transmiterii mesajului- lucrarea lui Henry Innes, "The Rhetorical Class Brok" (1834) ori în sfera deontologiei, cartea lui John Stewart Mill, "On Liberty of Thought and Discussuon" (1859); cea a lui herbert Spencer, "Philosophy or Style" (1871) etc.

Evoluția teoriei de comunicare umană parcurge o perioadă de peste 2000 de ani pentru a intra în secolul nostru ci o serie de necunoscute și încă dintre cele

definitorii: cum acționează stările ulterioare emoționale asupra comunicării; raportul care se formează între rațiune și comportament, motivațiile și interdependențele acestora cu sistemul comunicării. Toate aceste subiecte așteaptă încă a fi elucidate, pentru o mai bună cunoaștere de sine și pentru ca acțiunile raționale să prevaleze asupra manifestărilor primare instinctuale din comportamentul uman.

Un mic studiu experimental întreprins (R.Rășcanu, 1995) între subiecții angajați în diplomație, negocieri din țara noastră, ne arată un apetit deosebit pentru interrelația umană în cadrul colectivelor umane specifice pentru misiuni diplomatice. În momentul scrieri calităților necesare în munca de diplomat, subiecții au clasificat trăsăturile necesare acestei deosebit de solicitante activități ca fiind extrem de complexe și într-o dinamică specifică. Pe primul plan au așezat nevoia de informare cu seriozitate asupra problemelor complexe din țara respectivă, apoi necesitatea statuării unui set de relații, de schimburi de idei între diplomați; "deschiderea" spre problematica socio-culturală a zonei în care se desfășoară activitatea dar și a țării din care provine diplomatul respectiv, rolul de "negociator" al diplomatului care să dovedească fermitate dar și flexibilitate, adecvență la problemele diplomației, capacitatea de a lua decizii profunde, bine gândite, respectarea și motivarea unor conduite de loialitate față de țară, spirit constructiv și non conflictogen în relațiile din micro-colectivitatea în care își desfășoară activitatea, tact psihologic în toate ocaziile, răbdare, toleranță și în ansamblu capacități pentru o bună cooperare.

* Comunicarea și relațiile cu vecinii

Relațiile între oameni sunt extrem de complexe și diferențiate. Intercomunicarea ca stil și mod de a transmite informații, idei, sentimente îmbracă aspecte dintre cele mai variate: de la relațiile între copii, adolescenți, relațiile profesionale, relațiile din cadrul familiei până la relațiile cu vecinii. Dacă rudele și prietenii intră cu noi în comunicare, de pe poziții și din unghiuri diferite de vedere, vecinii trăiesc alături de noi, de multe ori foarte aproape de noi ca relație spațială și chiar dacă gradul de intimitate pe care îl stabilim cu ei este mai mic decât cel al prietenilor și rudelor, cu ei ne interferăm

"volens - nolens". Este un timp de interacțiune umană care ne obligă "deschiderea" afectivă, decât uneori și de multe ori suntem amabili dar distanți.

În relațiile oamenilor, legăturile cu vecinii deși multiple ca formă au un coeficient comun: singurătatea și secretele personale pot fi respectate, vecinii nu pot să ne încalce intimitatea decât cu un oarecare acord tăcut al acestuia.

Cea mai importantă activitate sesizată între vecini este aceea de ajutorare, de întrajutorare între mame și copii, între persoane rămase din diverse motive singure, de cooperare între săteni, de sprijin în momente de cumpănă, sau de ajutor mutual, reciproc grupuri de vecini, între vânzătorii din aceeași arie etc.

Pot apare probleme și dificultăți de interrelaționare cu vecinii din multiple cauze. Între acestea enumerăm: zgomotul, nerespectarea orelor de repaus, existența animalelor în spații comune, conduitele prea "libere" ale copiilor etc.

Vecinătatea poate fi o noțiune legată de spații similare, comune, de existență apropiată spațial, dar poate fi și rezultatul creării unor legături amicale. La unele comunități "vecinătatea" are conotații extrem de apropiate de "prietenie". Vecinii

și prietenii, de multe ori se văd nu doar la domiciliu, ci și la restaurant, biserică, în magazine, în acțiuni de binefacere etc.

Contactele între vecini pot fi diferite ca intensitate a comunicării, ca omogenitate a grupului de vecini, ca structură a acțiunilor sociale la care participă colectivitatea globală.

S-au făcut studii și cercetări amănunțite într-o serie de țări în legătură cu factorii care influențează relațiile, comunicarea între vecini, între grupuri.

Se știe că este o orientare, un moment nou, o mișcare socială de percepere a interrelațiilor care diferă de la țară la țară, de la o cultură la alta, de la un nivel socio-economic la altul. Comunică între ei copiii cu probleme în familie, părinții copiilor handicapați, femeile divorțate ori văduve, marinarii, alcoolicii organizați în "Anonymous Alcoholics", bătrânii nevrotici, familiile celor deșinuiți care sfârșesc prin a se ajuta facit și prin a se cunoaște mai bine.

Un studiu recent făcut într-o comunitate chinezească din Washington (C.S.Fisher 1987, S.Chown 1986) găsește ca o rezultantă creșterea gradului de libertate dar și predispoziția la simptome nevrotice: unii nu au copii, nu au nici o apropiată, prietenii au decedat și ei se simt de multe ori singuri. Unii se împrietenesc și nu au probleme cu vecinii (cei săraci), alții cred că au relații de prietenie, de comunicare strânsă și când au nevoie de sprijin au sunt ajutați, nu "sare" nimeni, alții cred că mai bine este să nu te bazezi pe sprijinul vecinilor (Mori - 1982 - "Neighbours and Loneliness", London; Market Opinion Research International).

Conform unor studii efectuate în Anglia și SUA în relațiile cu vecinii diferențierile apar după "reflexul" pe care îl au asupra acestora vârsta, sexul, diferențele culturale și naționale etc.

1. Contactele, intercomunicarea cu vecinii este evidentă în cadrul familiilor cu copii (care se și ajută mai mult ca alte cupluri); bătrânii doresc să comunice dar ei nu prea reușesc să circule pentru a-și vedea vecinii; tinerii nu sunt "centrați" pe ideea de a-și cunoaște vecinătatea.

2. Femeile sunt mai active, doresc să petreacă timpul împreună cu alte persoane, schimbând informații, dar se "deschid" mai puțin la ideea de interrelații

în cluburi.

3. În mod tradițional, în Anglia cei cu venituri mai mici sunt mai legați prin sentimente de prietenie cu vecinii de stradă. În New York, ideea de vecin este foarte importantă pentru cei de pe aceeași stradă, din aglomerări umane (settlement house").

Cei săraci sau șomerii locuiesc în condiții proaste dar sunt mult mai receptivi la ideea de vecin - vecinătate pentru că nemijlocit aceasta presupune comunicarea, prietenii, ajutor efectiv (ex: mâncare, lucruri de îmbrăcăminte). Deși cei din segmentul mediu al populației ca venituri doresc prietenia și comunicarea cu vecinii ei nu acceptă împrumuturi și alte forme de întraajutorare; ei preferă schimbul de informații la cafenea sau restaurant.

Bracey (1986) a comparat cu ajutorul unor interviuri structurate atitudinea vecinilor din Anglia și SUA.

Femeile americane sunt mai prietenoase cu vecinii, acceptă invitații la picnicuri și alte tipuri de petrecere a timpului liber pentru "a fleacări" împreună, se duc împreună la biserică (85 % din cele investigate); în comparație cu rezultatele investigației eșantionului din Marea Britanie - unde numai 50 % din femei acceptă acest tip de colaborare.

În orașele mici, oamenii au relații relativ bune de vecinătate, de exemplu în Anglia, în timp ce americanii sunt mai permisivi, fapt ce ar putea fi explicat prin mobilitatea mai mare a acestora din urmă. S-a constatat că americanii își schimbă mai frecvent locuințele, (implicit și vecinii) și îi asimilează mai ușor (mai repede) pe emigranți, pe cei care se mută.

* Reguli pentru vecini

1. Fiți amabili și ajutați-i la nevoie;
2. Respectați intimitatea vecinilor;
3. Nu depășiți o anumită intensitate a zgomotului făcut în activități casnice și de către copii;

4. **Păstrați confidențele;**
5. **Manifestați-vă agreabil unul față de altul în public;**
6. **Încercați să mențineți standardele proprietății în relațiile de vecinătate;**
7. **Depuneți eforturi, pentru a vă cunoaște unii pe alții;**
8. **Priviți-vă vecinul în față în timpul conversației;**
9. **Încercați să răspundeți cu atenție și complimente chiar dacă sunt simbolice;**
10. **Considerați că îi faceți o plăcere vecinului dar acordați-vă timp unul altuia.**

Autori consacrați în domeniul psihologiei sociale și a psihologiei comunicării găsesc regulile respectate între vecini ca o experiență de viață utilă iar când intrajutorarea reciprocă este pe primul plan al interrelațiilor, acestea au șansa să fie mult mai bune pentru vecinătate.

Multitudinea cunoștințelor acumulate la nivelul diferitelor științe și discipline privind comunicarea, deprinderea și consolidarea regulilor de interacțiune umană îi ajută pe subiecți să își adecveze relațiile cu semenii lor, chiar să dispună de o mai bună înțelegere și mai profundă a stilului lor de a intra în legătură cu alții.

În mod obișnuit metodele din psihologia socială, psihologia clinică, psihoterapie se concentrează pe intervenția în cazul de non-comunicare, de relații negative, de relații compromise, inadecvate, în cazuri de nenorociri și implicații asupra psihicului uman. Așa s-au structurat metode și mijloace de intervenție psihoclinică, în cazuri de mariaj nefericit, în familiile în care copiii devin "problemă" pentru părinții lor. Cu oarecare tradiție se utilizează consilierea și psihoterapia de către psihologi, psihiatri, sistem social, se încearcă "sfatul genetic", terapie individuală premaritală, terapie de familie etc.

Din deceniul 8 al secolului XX, specialiștii evaluând modalitățile practic infinite de distorsionare a interrelației umane, de "viraj" spre destructurarea familiei și a rolului părinților în creșterea și educarea copiilor s-au îndreptat ca și în medicină spre prevenirea tulburărilor psihosociale la nivel individual și grupal.

În acest sens putem spune că au apărut și s-au perfecționat metode care se referă atât la individ cât și la cuplu, la familie - cu scopul de a oferi modele pentru dobândirea abilităților care să permită subiecților prevenirea ori minimalizarea problematicii. S-au efectuat numeroase studii privind consolidarea relațiilor armonioase de tip non-stresant - prin identificarea ori adevarea unui nivel înalt de satisfacție și competențe.

În paralel, aceleași studii ca și altele anume imaginate au căutat să pregătească subiecții pentru înțelegerea vieții, a dificultăților ei, ca și a schimbărilor din cadrul existenței umane - care pot traversa căsătoria, interrelațiile de servicii etc. (A.Goldstein 1981, J.Broderick, J.Friedman & E. Carr 1981, H.Hahlwey, D.Revenstorf & L.Schindler 1982).

În prezent există numeroase manuale și tratate care doresc să sugereze subiectului uman cum să învețe singur să se protejeze (teach - yourself manuals) și astfel să prevină stressul intrafamiliar. Există, de asemenea, metode care își propun să îmbogățească pe subiect cu dovezi de autocunoaștere, cu metode pentru o mai bună cunoaștere a cuplului, a familiei, cu sfaturi pentru practicienii care sugerează soluții privind prietenia, întemeierea familiei, consiliere în probleme religioase, respectarea vecinătății, consolidarea simpatiilor etc.

Chiar dacă majoritatea acestor persoane care dau sfaturi nu pot efectua terapii și consiliere bazate pe reguli bine fondate științifice, trebuie preluat ajutorul pe care îl dau indirect, sugerând subiecților prezentarea la psihoterapeut.

Aceste metode operează, de fapt, în planul interrelației intime ajutând totodată la deprinderea unor capacități de învățare în plan profesional și de abilitare chiar în interiorul relației.

Între metodele de învățare și tratament pentru relațiile de tip intercomunicare, enumerăm:

- * psihoterapia,
- * deprinderea abilităților sociale,
- * sfat pre-marital,
- * sfat marital,
- * terapie comportamentală maritală,
- * terapie de familie,
- * maximizarea interrelațiilor de cuplu,
- * autoajutorarea pentru părinți singuri, persoane divorțate etc.

În prezentul material noi nu insistăm și nu detaliem aceste metode, deși ele sunt extrem de importante atât în stabilirea contactului, a comunicării, cât mai ales a alăturării sau estompării anxietății, a ostilității, a conflictelor interumane.

Comunicarea verbală sau non-verbală, cu reguli sau fără reguli conștientizate de partenerii "ecuației", flexibilă ori cu dificultăți percepute de ambele părți, operând indiferent de sex, vârstă, cultură, nivel socio-material - este apanajul viciei umane fiind în aceeași măsură aptă să degenereze în conflicte, în stress ori chiar în autism (în cazurile patologice).

De aceea studii extrem de laborioase au formulat ipoteze și metode de intervenție în "invățarea" interrelației umane. Interesant este faptul că încercările de cunoaștere umană merg paralel cu strategiile de intervenție și tratament a relaționării umane defectuoase sau insuficiente. Ceea ce se prezintă frecvent în ultimii ani în acest domeniu al psihologiei este dorința specialiștilor de a clasifica, ordona, ajuta, sintetiza modalitățile de relaționare ca și regulile de prevenire a impactului între parteneri, în cuplu, în familie. Noi am prezentat în paginile anterioare un set de reguli pentru stabilirea unor bune relații în familie, în activitatea profesională, între prieteni, între vecini etc.

Din perspectiva terapiei și prevenirii conflictelor în cadrul comunicării dorim să menționăm căutărilor psihologilor și sociologilor care se referă generic la:

- a) Reguli privind schimbul de idei, informații și intimitate;
- b) Reguli privind conflictul - ambele tipuri de reguli presupunând confruntarea și declinarea (evitarea) responsabilităților în comunicarea umană.

Atunci când membrii familiei sunt capabili să se asculte unii pe alții, să se întrebe și să comenteze asupra subiectelor în raport cu care doresc să se înțeleagă să se folosească de cuvinte pe care le așteaptă sau să se pronunțe pentru a obține consens informațional, ei pot conlucra și interacționa optim, astfel încât fiecare să fie stimulat în a se dezvolta și a resimți satisfacție. (I.Mitrofan & N.Mitrofan 1993)

Prin intermediul analizei comunicării în microgrupul familial se pot constata eventuale incoerențe în modul în care rolurile familiale sunt asumate și exercitate. Astfel, se pot structura configurații defectoase ale rolurilor conjugale (I.Mitrofan, 1989), prin hipertrofia sau hipotrofia rolurilor de sex (amplificarea sau diminuarea unor comportamente specifice masculinității și feminității), inversarea rolurilor de sex prin dezvoltarea unor comportamente maritale de substituție reciprocă ("travestiul psihosocial conjugal"), desincronizarea rolurilor conjugale, incompletitudinea rolurilor maritale și parentale.

În relațiile conjugale și familiale, membrii microgrupului își pot asuma în diferite conjuncturi diverse stări ale eu-lui, uneori împietând asupra raporturilor normale de echilibru în cadrul structurii familiei. Astfel, putem constata, prin intermediul comunicărilor pe care și le adresează, unele incoerențe în maniera de a-și juca rolurile.

Metodele comportamentale de rol ale soților (părinților) sunt de cele mai multe ori preluate din familiile lor de origine, de la proprii lor părinți. Stilurile de comunicare și de acțiune ale acestora explică în mare măsură comportamentul comunicațional al copiilor, deveniți adulți și părinți la rândul lor, prefigurând așa-numita "matrice a scenariului de viață" (C.Steiner, apud I.Holdevici, I.P.Vasilescu, 1987, apud I.Mitrofan, N.Mitrofan 1994).

Pe parcursul dialogului familial, se utilizează toate modalitățile de comunicare posibile: înțelegerea, dezaprobarea sau impunerea, supunerea sau concilierea, intelectualizarea sau "celebrizarea", indiferența sau neutralitatea, uneori detașarea sau neimplicarea. Fiecare dintre aceste modalități pot să alterneze situațional la fiecare din membrii familiei, dar pot deveni și dominante prin frecvența lor, adevărate tipare de comunicare proprii unuia sau altuia din membrii familiei.

Clasificări și sistematizări moderne apreciază că stilul comunicațional al unei persoane poate fi mobil, deschis, utilizând adecvat toate modalitățile de comunicare, sau rigid, folosind predominant un tip (de ex. stilul dominator-autoritar, sau stilul submisiv-supus). În general, puțini oameni sunt înclinați să acționeze permanent

pe o singură cale, deși există persoane structurate astfel încât să utilizeze predominant una.

Pentru majoritatea terapeuților familiei, comunicarea este cea mai importantă problemă (I.Perez, 1968), esența terapiei constând în învățarea "deprinderilor" de a comunica (Schnalbe & Mill, 1976).

În același sens, V.Satir consideră că există cinci căi de care indivizii umani se folosesc pentru a comunica: concilierea, dezaprobarea, rezonabilitatea, irelevanța mesajului, concordanța.

Ameliorarea comunicării intrafamiliale, așa încât să devină satisfăcătoare și securizantă pentru nevoile tuturor membrilor familiei constituie un obiectiv central al terapiilor familiale. În cadrul practicării acestor terapii este necesar ca terapeutul să fie preocupat și de propriul mod de comunicare cu pacienții, întrucât poate emite el însuși, inconștient, duble mesaje (V.Satir, 1975).

Modul în care membrii familiei se aranjează între ei în spațiul terapeutic (stau în picioare, stau jos, se mișcă), reflectă considerabil gradul de încordare sau relaxare, calitatea și intensitatea stărilor lor emoționale, natura comunicărilor.

În ultimele decenii psihoterapia de familie nu își propune numai o însănătoșire a tiparelor de comunicare defectuoase, ci și o estetizare a acestora, în sensul stimulării armoniei interpersonale a nucleului familial. Pentru aceasta trebuie identificate mai întâi stilurile de comunicare care predomină în familie ca și semnificațiile lor pentru echilibrul și dezvoltarea acesteia.

* **Surse externe pentru comunicarea umană**

Faptul că omul poate contribui personal la orice situație de comunicare este un lucru deosebit. El are idei, sentimente, o valoare ca om și reacții, răspunsuri senzoriale, motrice pe care le scoate la iveală în momentul în care simte că e bine să efectueze o acțiune, să ia o decizie.

În timp ce pentru marea majoritate a situațiilor de comunicare există o componentă personală, mare parte din ceea ce spune subiectul va trece dincolo de personalitatea sa. Folosește în conversație informații pe care le-a obținut de la alții. Când discută politică împreună cu un prieten, se poate referi la ceva citit în ziar, la comentarii făcute de alții în prezența sa, dau la o discuție auzită la radio. La serviciu, când are de făcut un raport de activitate poate să expună informații adunate de la colegi.

Când vorbește despre ideea ca o femeie să aibă un loc de muncă, egal cu al bărbatului poate să-și susțină argumentele cu ajutorul unor articole citite sau din experiența altora. Începe cu sine - cu ceea ce gândește, simte și știe. Apoi își depășește experiența personală îmbogățind-o cu idei de la alții, cu surse externe.

Scopul acestui paragraf este să ne ajute să descoperim bogăția de informații din jurul nostru, informație care reprezintă un conținut potențial pentru comunicare și să ne încurajeze, să continuăm și să ne extindem sursele de informații.

Informația luată din surse externe devine mijloc de comunicare. Ascultă-te, dar ascultă și de alții. Încearcă să utilizezi formulări ca: "Dl. profesor a spus azi în clasă ..." sau " Un hipnotizator în spectacolului lui a spus că va ..." sau "autorii cărții << Căsătorie liberă >> consideră că ...",

Sugestii:

Scrieți patru comentarii pe care le-ați făcut recent sau pe care le-ați auzit și care menționează o a treia persoană ca sursă de referință.

.....

.....

Surse externe vă pot furniza foarte multe tipuri de informații, incluzând fapte, realități, adevăruri, exemple, opinii, idei și sentimente.

* Realitatea este o informație incontestabilă de genul "Filmul începe la ora 8", "primul semestru se termină pe 20 decembrie", "La magazinul lui Matache se vinde carne de vită". Realitățile sunt verificabile.

Sugestii:

Ascultă-te pe tine însuși. Ce adevăruri (realități - fapte) ai transmis altora, realități ce tu însuși le-ai aflat din surse externe ? Notează-le mai jos, consemnând și sursa.

.....

.....

* Povestirea face parte în mod natural din comunicarea zilnică. Ascultă poveștile pe care le spui despre alții. De asemenea, fii atent la povestirile pe care unii oameni la spun despre alții. Descrie pe scurt trei astfel de povestiri ("I-am spus unui prieten o povestire despre vremea când tata își căuta de lucru").

* Studiul de caz tinde să facă parte din viața noastră profesională. De exemplu, un reprezentant sindical încercând să selecteze noi membri ar putea prezenta studiul de caz al unui muncitor particular care a beneficiat de susținerea colectivului. O persoană care cere mărirea de salariu pentru unul dintre muncitori ar putea da exemplu activității respectivei persoane în acel post din perioada când aceasta a fost concediată până în momentul respectiv.

Sugestii:

Puteți să vă gândiți la unul din momentele în care dv. ați fost subiectul unui studiu de caz ori ați prezentat cazul altcuiva ? Descrieți-l la exemplu de deprindere a intercomunicării.

.....

.....

* Discutând conținutul de idei cu alții, îi folosiți pe ceilalți să vă ajute în clarificarea gândurilor, să vă ofere noi puncte de vedere și să vă ajute să vă desfășurați ideile în continuare. Nu aveți în vedere o luptă, ci încercați să împărtășiți și altora modul propriu de a privi astfel încât amândoi să fiți câștigători în această interacțiune.

* Discutarea de opinii începe de obicei prin afirmații care indică faptul că nu a fost luată încă decizia finală, că nu v-ați format încă o opinie de neclintit. Apreciați aceste afirmații astfel: "Stii, încep să cred că a te căsători nu mai e de nici un folos", "Nu înțeleg ce-or fi văzând ai mei în meditație. Cred că e pierdere de timp", "De ce or fi vrând cu toții să-i voteze pe Republicanii anul acesta ? Nu e oare numai un necaz în plus ?"

Afirmațiile exprimând nehotărâre încurajează de obicei explorările ulterioare.

Sugestii:

Ce idei ați urmărit împreună cu alții în ultimele zile ?

Scrieți câteva dintre acestea pentru exercițiul propus de comunicare.

.....

.....

Sugestii:

Discutând aceste idei, v-ați referit și la opiniile altora ? Pentru fiecare idee înscrisă mai sus, se înregistrează și informații utilizate în discuție, informații culese din surse externe: un articol de ziar, o conversație cu un prieten, o carte.

Menționați corect informația și sursa.

.....

.....

* Sentimente

Sentimentele celorlalți, ca și ideile lor, pot deveni subiect de comunicare. De exemplu vorbind cu o persoană recent divorțată, ai putea face comentariul: "Ar trebui să citești <<O femeie singură>>". Autorul vorbește despre frica și siguranța prin care aceasta a trecut când a trebuit să țină tot menajul singură. Apoi ne spune cum s-a împăcat cu aceste sentimente. Cred că veți găsi felul ei de a fi relaxant și în stare să vă ajute. "Sau într-o discuție meditativă despre a trăi împreună cu cineva și a fi căsătorit, ați putea să vă referiți la experiența unui prieten într-un astfel de comentariu: "Radu a conviețuit cu Paula înainte de căsătorie. El spune că e o diferență considerabilă, că, fiind căsătorit, are un sentiment de securitate pe care nu l-a simțit niciodată până atunci. De asemenea, pare a fi mult mai legat de Paula. Se pare că se simte într-adevăr responsabil pentru fericirea ei". Trecând de bariera propriei experiențe, poți vorbi cu sensibilitate și spirit de observație despre sentimente pe care nu le-ai avut niciodată.

Sugestii:

Gândiți-vă la conversațiile mai recente.

Va-ți referit vreodată la sentimentele unei alte persoane ?

Dați trei exemple pe care vi le amintiți.

* Conversația sau prezentarea formală

Ce se întâmplă când nu mai avem nimic de zis într-o convorbire ? Trebuie îndemânare pentru a încheia o conversație sau o prezentare în mod frumos, elegant ca și atunci când începem o conversație, primul pas este să ne dăm seama ce vrem de la ascultători. Respectiva apreciere ne va sugera, în ce mod trebuie să încheiem.

Dacă dorim un răspuns imediat (un sfat, reacții la o propunere, un acord) putem încheia sugerând un feed-back: pui o întrebare, propui un vot, dai o listă la semnat. Dacă nu vrei decât ca ceilalți să plece cu un bagaj de cunoștințe, poți să termini cu un rezumat al ideilor principale. Dacă vrei să dai un sfat ascultătorilor, poți să închei cu o reluare a argumentelor urmată de o concluzie puternică trasă din prezentare (ex: "Marea majoritate a cazurilor de moarte e cauzată de fum și nu de plăcări; cea mai mare parte a cazurilor de intoxicare se întâmplă noaptea în timpul somnului; mare parte a morților au drept cauză panica". Un sistem de detectare a fumului ne avertizează de la prima apariție a focului și ne dă timp să ne adăpostim. De aceea, vă sfătuiesc să cumpărați chiar azi un astfel de sistem de alarmă".

Sugestii:

Subiectul va decide să încheie conversația sau prezentarea în mod ferm. Încearcă menținerea unui ritm susținut - să lași gândurile și vocea să se stingă într-o șoaptă, - ori poți să închei abrupt, în stilul "Asta-i tot, băieți!".

Când termini o conversație normală, între cunoscuți, îți trebuie aceeași pricepere, abilitate.

Cum termini o convorbire telefonică? Spunând brusc: "Ei, acum trebuie să plec. Te sun mai târziu", sau încerci să o "dregi" spunând ceva de genul "Dragă F., îți mulțumesc că ai stat să-mi ascuți necazurile în noaptea asta. Într-adevăr mi-ai fost de ajutor. Voi face cum mi-ai spus. Voi vorbi mâine cu instructorul și îl voi cere o amânare. Te sun mâine și-ți spun ce-am rezolvat".

Profesorii se opresc brusc la sfârșitul orei sau încearcă să facă un rezumat cu ceea ce s-a rezolvat în timpul lecției și prezintă programul pentru ora următoare?

Când vă duceți la psiholog, la doctor, la un potențial patron, cum vă sugerează că întâlnirea a luat sfârșit. Psihologul spune oare: "Gata?" Cum are loc despărțirea? Știi când veți mai vedea respectiva persoană?

Se spune că putem termina o conversație sau o prezentare și trebuie puțină **agresivitate** (Mayer & Quillet /1991/, Judd, C.M., Smith, E. & Kidder, L.H.

/1991/. Trebuie să fii gata să întrerupi relația verbală, să fii concis. Altfel, vei lăsa puncte nerezolvate.

Trebuie să-ți aduni curajul și energia să faci ultimul pas: să termini prezentarea și conversația astfel încât atât tu cât și ascultătorii să știe ce ai încercat să rezolvi și ce se va întâmpla mai departe.

Ca atare, credem că pentru a te exprima bine îți trebuie pregătire, capacitate în concentrare și experiență practică pentru ca să poți lua în mod constant decizii despre ce și cum ai vrea să spui ceea ce ai de transmis.

Dacă ai putea să-ți formezi un plan foarte clar în minte (înainte de a deschide gura) există șansa ca ideile să curgă fulent.

Pe de altă parte, dacă încă din start ești confuz, probabil că vei deveni agitat și nervos încercând să-ți prezinți ideile. Planificând mental ideile și sentimentele comunicarea va deveni mai lejeră și mai eficientă.

Sugestii:

Următoarele activități pe care vi le sugerăm, pot fi desfășurate în afara orelor de program. Cu aprobarea profesorului, familiei, șefului de birou etc., alegeți pe cele mai interesante și mai folositoare.

Duceți-vă la o petrecere, la o școală, facultate, discotecă etc., sau oriunde oamenii se întâlnesc pentru prima oară. Ascultați cum își încep conversația. Faceți o listă cu "moduri de începere a unei conversații". Confrunțați această listă cu cele ale colegilor, separându-le pe acelea care sunt eficiente și de ce și care credeți că sunt ineficiente și de ce.

Priviți o emisiune de varietăți. Observați cum își încheie programul fiecare actor. Face o plecăciune ? Își ridică brațele ? Spune << mulțumesc >> ? Termină cu un cuvânt de bun rămas sau se retrage treptat.

Pregătiți o scurtă prezentare cu titlul "Cum să-ți ie rămas bun cu tact ?".

Priviți o conversație la televizor. Ascultați cum gazdele își prezintă oaspeții. Cum încep conversația și cum trec de la un oaspete la altul.

Alcătuți o listă cu tehnicile observate. Găsiți un mijloc, un criteriu de a le organiza și categorisi în cadrul unei prezentări clare și concise.

Observați-vă profesorii, șefii din cadrul activității profesionale.

Cum folosesc gesturile sau mișcarea pentru a ilustra sau a sublinia ceea ce vor să spună ? Folosesc materiale vizuale ?

Pregătiți o scurtă prezentare cu titlul "Tehnici non-verbale care sporesc efectul unei activități".

Fiți atenți la modul când voi înșivă folosiți tehnicile non-verbale.

Urmăriți o demonstrație de tipul "Cum să ...?" (o demonstrație cu prezentarea unei rețete de bucătărie, o lecție de yoga la TV etc. Oare fiecare pas urmează în mod logic ? Au existat momente de nelămurire ? De ce ?

Scrieți o scurtă evaluare a eficacității demonstrației.

Pregătiți o scurtă prezentare în care comunicați cuiva cum să facă ceva (cum să replanteze plantele, cum să ia pulsul). Sau, explicați ceva ce țineți neapărat ca ceilalți să priceapă (cum ajungi "să fii meditativ", ce înseamnă "analiza tranzacțională" etc.

Construiți cel puțin trei aspecte pentru a vedea reacția ascultătorului.

Citiți-vă prezentarea în fața colegilor.

Vorbiți colegilor despre o decizie importantă recentă. Fiți atenți la modul cum selectați punctele pe care vreți să le atingeți și cum le organizați. Pentru obișnuință, înainte de prezentare verificați șirul gândurilor, al ideilor.

**** Explorarea carierei profesionale ca sursă de intercomunicare**

Activitățile sugerate sunt destinate să vă ajute să explorați relația dintre priceperile avute în vedere și profesii variate. Selectați-le pe cele mai interesante și mai folositoare.

Sugestii:

Descoperiți cum sunt asamblate reportajele de știri (priviți știrile nopții în mai multe rânduri, intervievați pe cineva de la postul de radio local sau de la stația TV, vorbiți cu studenții de la Departamentul știri din Facultatea de Jurnalistică sau de la o altă facultate apropiată, și/sau împrumutați cărți de la bibliotecă.

Pregătiți o scurtă prezentare pentru colegi, intitulată: "Cum se realizează un reportaj de știri ?"

Observați (și dacă este posibil, vorbiți cu oricare dintre următorii: șeful unui restaurant, o stewardesă ori un steward, un recepționar.

Cum întâmpină pasagerii, clienții ? Cum încearcă să rețină numele oamenilor ? Au fraze standard folosite tot timpul ? Cum încearcă să-i facă pe clienți să se simtă bine ?

Scrieți un paragraf în care să vă rezumați observațiile.

Găsiți materiale în care se află interviuri pentru un post (citiți în cărți, vorbiți cu un director de personal, de exemplu). Ce sfaturi găsiți despre modul cum să începi un interviu, cum să prezinți o informație despre tine însuși în mod clar, eficient, și cum să închei în mod elegant interviul ?

Spuneți colegilor ce ați remarcat. Sau găsiți un partener pentru a prezenta o glumă-interviu în fața colegilor de facultate.

Vorbiți cu cineva care practică designul (duceți-vă la Departamentul Artă din facultate sau consultați cartea de telefon pentru a găsi informații despre specialiștii graficieni). Ce principii de organizare urmărește această persoană când aranjează materialul ? Aceste principii, sunt ele similare sau diferite de cele ale organizării ideilor ?

Desenați un poster care înfățișează principiile esențiale în design și arătați-l colegilor.

Vorbiți cu bibliotecarul facultății sau al bibliotecii orașenești despre cum e aranjată biblioteca. Ce principii de organizare urmărește ? Realizați o diagramă a bibliotecii și prezentați-o colegilor, explicând ce, cum și de ce este așa organizată.

Vorbiți cu managerul unui super-magazin despre modul cum aranjează mâncarea în rafturi. Cum decide organizarea ?

Explicați colegilor cum este organizat un magazin (spuneți cum sunt grupate mărfurile, ce vedeți mai întâi când intrați în magazin etc).

Aflați cum decide un arhitect privind forma unei case. De ce sunt camerele aranjate într-un anumit mod ?

Faceți o listă de întrebări pe care arhitectii și le pun înainte de a se hotărî asupra designului unei case, și discutați lista împreună cu prietenii și colegii pentru

a încerca un pattern mental de depistare a structurării gândirii și ulterior pentru a beneficia de o comunicare eficientă.

O serie de avitățși sunt proiectate pentru a vă da șansa să priviți cariera profesională drept relație în dinamică.

Selectați cele mai interesante și utile activităști profesionale.

Sugestii:

Vorbiți cu persoane care sunt în activitate profesională. Discutați despre modul în care funcționarii, colegii îi ajută să aibă încredere în ei înșiși și în munca lor.

Li se dau sporuri de salariu ? Sunt promovaști pe scară ierarhică ? Primesc prime ? Se fac periodic evaluări ?

Rezumați concluziile în câteva rânduri.

Vorbiți cu instructori: un profesor, un pilot care îi antrenează pe alții, o asistentă șefă etc. .

Cum își învață studenții, subordonații, colegii astfel încât aceștia să deprindă și ei tainele meseriei ? Se poate ca ei să fie puși în situația să observe și abia ulterior să lucreze sub supraveghere.

Alcătuși un set de "puncte de sprijin" în construirea independenței personale. Oferiți câte un exemplar colegilor și discutați punctele de sprijin împreună.

Vorbiți cu unii din prietenii voștri care au vechime apreciabilă în muncă despre modul în care pot fi evitate conflictele la locul de muncă.

Există o cutie pentru sugestii ? Se fac întâlniri periodice în care oamenii își expun problemele ? Șefii le ascultă doleanțele ?

Întrebați prietenii care sunt cele mai bune metode pentru rezolvarea conflictelor. Ce vă sugerează ei ?

Serieți unui Departament de control fictiv sugerând o metodă specifică de

rezolvare a conflictelor.

Unii autori consacrați (J.Collins /1992/; Cialdini /1988/; Moscovici, S. /1985/; Pérez, J.A. /1986/ afirmă: "După cum te descurci în postura de comunicator se vede și câte țeluri ai în viață, la câte cursuri ești înscris, ce profesii ai avut, ce speranțe de viitor ai, ce oameni ți-au fost prieteni, ce tip de persoană ai decis să ceri în căsătorie". Prin această parte a materialului nostru ți s-a cerut să privești îndeaproape la tine și la ceilalți, să identifici ce vrei și de ce ai nevoie în procesul comunicării cu ceilalți, și să te angajezi în activități variate care să te ajute să-ți îmbunătățești capacitatea de a comunica. Sperăm să închei acest exercițiu cu mai multă încredere în tine ca persoană care comunică, cu un mai mare simț al controlului asupra "destinului" în diverse situații de tip comunicativ, și cu o mai bună apreciere a complexității în procesul comunicării umane.

Sperăm că și după ce va trece mult timp de la parcurgerea materialului, veți continua să apreciați satisfacția personală și beneficiile care se pot trage din comunicarea efektivă.

La fel, că nu veți pregeta niciodată să încercați să vă exprimați sau să ascultați și să răspundeți celorlalți. Dacă apreciați în mod real felul cum comunicați - dacă într-adevăr vreți ca oamenii să înțeleagă ce vreți să spuneți; dacă vă interesează într-adevăr oamenii și ce vor ei să spună - atunci veți afla efortul, concentrarea și riscul pe care îl presupune și pe care îl merită o comunicare eficientă.

Sugestii:

Timp de o săptămână citiți articolele cu sfaturi dintr-un ziar cunoscut. Câte dintre răspunsurile la scrisori sugerează schimbări specifice în comportament ca mod de a analiza problemele? Câte probleme par a fi în legătură cu nevoile (interacțiunii) interpersonale: adeziune, afectivitate, control, dezvăluirea sinelui; câte articole despre independență și egalitate? Selectați 3 scrisori și răspunsuri care vă interesează, citiți-le în fața colegilor și discutați despre nevoile ascunse în spatele

problemei și eficacitatea soluțiilor sugerate.

Vorbiți cu cel puțin 6 persoane despre motivele terminării unei relații: părăsirea unui post, terminarea unei relații romantice, plecarea de acasă, încheierea unei prietenii, abandonarea școlii, schimbarea psihologului.

Care din motivele menționate par să aibă legătură cu nevoile interpersonale și cu problemele de comunicare ? Rezumați descoperirile voastre și prezentați concluziile în fața colegilor de facultate, de birou etc.

Fiți atenți la ce cred ceilalți despre căsătorie, prietenie, dragoste.

Căutați poezii, felicitări, cărți, benzi comice, tratate de filozofie și psihologie. Selectați trei afirmații despre prietenie, dragoste sau căsătorie și prezentați-le colegilor. Comparați aceste afirmații cu informațiile teoretice despre "relații satisfăcătoare".

Intervistați persoane care trăiesc în azilul de bătrâni. Vorbiți-le despre pierderea senzației de utilitate și pierderea independenței la bătrânețe.

Aflați cum luptă ei să-și păstreze independența ? Ce se întâmplă când devind mai puțin independenți ? Ce fel de relații au cu ceilalți ?

Discutați ceea ce ați obținut cu alte persoane apropiate.

Citiți una din cărțile "Jean Cristophe" de R.Rolland, "Tom Jones" de Fiedling; "Hiroshima - mon amour" de Simone de Beauvoire. Într-o expunere orală sau scrisă expuneți liniile directoare ale autorilor în ceea ce privește dragostea, sacrificiul, prietenia în lumina caracteristicilor unei relații complete a unei intercomunicări.

Parcurgeți: "Doamna Bovary" de G.Flaubert, "Romeo și Julieta" de W.Shakespeare, "Don Quijote de la Mancha" de M.Cervantes, "Anna Karenina" de L.N.Tolstoi. Rezumați principalele idei într-o listă de linii directoare pentru lupta

dintre bine și rău pentru ideea de sacrificiu, pentru emblema femeii cu atitudini diferite. Discutați aceste puncte principale cu prietenii, cu colegii, comparându-le cu sugestiile proprii.

Citiți una din operele "Faust" de Goethe, "Casa inimilor sfărâmate" de G.B.Shaw sau "Sonata Kreutzer" de Tolstoi.

Subliniați ideile importante din aceste cărți și alcătuiți o listă cu modalitățile care ne arată că cineva se preocupă de succesele, insuccesele, reușitele, dezamăgirile și bucuriile noastre - se preocupă de soarta unei persoane. Când e cazul, dacă puteți "traduceți" ideile abstracte în acțiuni și fapte prin care ne dăm seama că o persoană ține la alta.

S U M M A R Y

A delicate interdisciplinary field, *THE PSYCHOLOGY OF COMMUNICATION* aroused and will constantly arouse the interest of the specialists from various fields.

Intersecting omnipresent phenomena in the human psychism, the cognition and the communication open ways and means of junction with the social psychology, with the sociology of relations and negotiations, as well as, with the neuropsychophysiology.

Although present, the temptation for the whole and complex discourse has not prevailed: we have confined to the researches made by the specialists in the field. At the same time, the present work synthetically expounds general models of reference for cohabitation, for couples, for marriages, necessary for the interrelations: teacher / student; employer / employee; doctor / patient, or among friends, fiancés, etc.

Achieving theoretical and practical micromodels for the human intercommunication, the present work supplements social knowledge and abilities, opens the appetite for social intercognition.

The connection of the recent researches regarding communication to the pragmatical field of human relationship gives more adequacy and efficiency to the possible conclusions drawn from the present work.

Dr. Ruxandra Rășcanu

Bibliografie selectivă

- * **AIKEN L.R.** - *"Assesement of Intelectual Functioning"*, Boston, Allyn & Bacon, 1987
- * **ALXANDRESCU I.** - *"Persoană, personalitate, personaj"*, Iași, Junimea, 1988
- * **ALLPORT G.W.** - *"Structura și dezvoltarea personalității"*, București, EDP, 1981
- * **ATKINSON R.L., ATKINSON R.C., SMITH E.E., BEM, D.J.** - *"Introduction to Psychology"*, New York, Harcourt Brace Iovanovich, Publishers, 1990.
- * **ARGYLE, MICHAEL** - *"The Anatomy of Relationships"*, London, Penguin & HENDERSON M. *"Books, Cox & Wymay Ltd."* 1985
- * **ANZIEU, D., CHABERT, C.**, - *"Les méthodes projectives"*, Paris, PUF, 1983
- * **BACHER F.** - *"Les enquêtes en psychologie"*, Lille, Presses Universitaires de Lille, 2 vol, 1982
- * **BRESSON F., JODELET F., MIALARET G.G.** - *"Language, communication et decision"*, *"Traité de psychologie expérimentale"*, Paul Fraisse et Jean Piaget PUF, Paris 1965, Vol VIII
- * **BARRY J.** - *"The Psychology of Human Communication"*, university of London press LTD, 1980
- * **BUFFINTON SERED J.** - *"Oral Communication"* Glencoe Publishing Co 1978 California
- * **BANDLER R.** - *"Using Your Brain For A Change"* Andreas, St.Andreas Conival Real People Press, Utah 1985

- * **BAYLON, CH., MIGNOT, X.** - *"La communication"*, Paris, Ed. Nathan 1991
- * **BEAUVOIS J.L., GHIGLIONE R.** - *"L'homme et son langage"*, Paris PUF, 1981
- * **BERNSTEIN D.A. ROY, E.J., SRULL T.K., WICKENS C.D.** - *"Psychology"*, Boston, Houghton Mifflin Company, 1988
- * **BERTALANFFY L. VON** - *"General System Theory Foundations Development, Applications"*, New York, George Braziller, Inc. 1966
- * **BERTALANFFY L. VON** - *"General Theory of Systems Application To Psychology in The Social Sciences-Problems And Orientation"*, Paris Mouton UNESCO 1968
- * **BINDRA D.** - *"Cognition, Its Origin And Future In Psychology"*, in *Annals of Theoretical Psychology, I.* New York 1984
- * **BRONCKART, J.P., PAROT, F. VAUCLAIRE, J.,** - *"Les fonction de communication et de représentation chez l'animal"*, in *"La Psychologie"* Paris, Gallimard, Encyclopedie de la Pleiade, 1986
- * **BALDWIN, A.L.** - *"A cognitive theory of socialization"*, in D.A. Goslin (ed.) *Handbook of Socialization Theory and Research*, Chicago: Rand McNally, 1969, I, 589 - 595
- * **BANDURA, A.** - *"Principles of Behavior modification"*, New York: Holt, Reinhart and Winston, 1969
- * **BEAUVOIS, J.L., ROULIN, J.L., TIBERGHIE, G.** - *"Manuel d'etudes pratiques de psychologie"*, Paris, P.U.F. 1990
- * **BONEAU, C.A.,** - *"Observations on Psychology's Past and Future"*, *American Psychologist*, 1992, 12
- * **BRESSON, F.** - *"La psychologie cognitive et le probleme de l'explication en psychologie"*, in: RICHELLE, M., SERON, X. (Dir.), - *"L'explications en psychologie"*, Paris. PUF, 1985
- * **CASSAGNE J.M., MARCHAND P.** - *"Les theories de la communication"*, *"L'approche de la psychologie sociale"*, *Ciném Action*, 63, 1992

- * CEAUSU V. - "Limite și condiții de descriere a acțiunii umane cu ajutorul teoriei generale a sistemelor", *Revista de Psihologie* 2, 1990
- * CEAUSU, V., - "Aspecte și tendințe ale dezvoltării psihologiei în lume", *Revista de Psihologie*, Nr.4, 1984
- * CHERRY C. - "On Human Communication", N.Y. 1961
- * COHEN D. - "Psychologists on Psychology Ask Paperbaks, London, 1985, C. & Wyman Ltd, Reading
- * CORRAZE J. - "Les communications non-verbales", Paris PUF, 1980
- * CORSINI R.J. - "Encyclopedia Of Psychology", New York, John Wiley & Sons, 4 vol, 1984
- * CRETU T. - "Abordarea structurală și sistematică a personalității" Popescu-Neveanu P.Zlate M., Crețu T. (Red) "Psihologie școlară, București" Tipografia Universității, 1987
- * CHELCEA, S. - "Experimentul în psihologie", București, Editura Științifică și Enciclopedică, 1982
- * CO SMOVICI, A. - "Metode de investigare a personalității, în: Zörgö, A. (Coord.) - "Probleme fundamentale ale psihologiei", București, Editura Academiei, 1980
- * DAVIDOFF, L.L. - "Introduction to Psychology, New York, McGraw-Hill Book Company, 1987
- * DESPORTES, J-P., - "Les effets de la présence de l'expérimentateur dans les sciences du comportement", Paris, Editions du Centre National de la recherche scientifique, 1975
- * DE VITO J.A. - "Human Communication", "The Basic Course", New York Harper & Row Publishers 1988
- * EYSENCK, H.J. (Ed.) - "A model for Personality", Springer-Verlag Berlin Heidelberg, New York, 1981
- * EYSENCK, M.W., KEANE, M.T., - "Cognitive Psychology London", Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1990
- * ERIKSON, E.H. - "Insight and Responsibility, New York: Norton, 1964

FESTINGER, I., Katz, D. - "Les Méthodes de recherche dans les sciences sociales", Paris, PUF 1963

FRAISSE, P., STERIADE, M., - "Veghea și somnul", București, Editura Științifică, 1967

* FARR R.M. - "Les représentations sociales" in Moscovici S. (Dir.) "Psychologie sociale" Paris PUF 1988

* GHIGLIONE R. - "L'homme communicant", Paris, Armand Colin 1986

GHIGLIONE R., BONNET, CT., RICHARD J.F. (Eds.) - "Traité de psychologie cognitive". Cognition, représentation, communication, Paris, Dunod 1990

^ GOLEMAN, D., - "Perspectives sur la psychologie, la réalité et l'étude de la conscience" in: WALSH, R.N., WAUGHIAN, F.E., (Ed.) Au-delà de l'ego, Paris, Table Ronde, 1984

GOLU M. - "Principii de psihologie cibernetică", București, Editura Științifică și Enciclopedică 1975

^ GOLU M. - "Dinamica personalității", București, Editura Geneze, 1993

- GOLU P. - "Fenomene și procese psihosociale", București, Editura Științifică și Enciclopedică, 1989

* GRAHAM G. - "How to Change Your Life". Real Option Press, 1990

HUBER W. - "Introduction à la psychologie de la personnalité", "Bruxelles, Mardaga, 1992.

- HOLDEVICI, IRINA, - "Psihologia succesului", București, Editura Ceres, 1993

^ HOLDEVICI, IRINA - "Auto-sugestia și relaxarea", Ed.Ceres, București, 1995, Caleidoscop

* HALL, C.S. & LINDZEY, G. - "Theories of Personality, Ind ed. New Wiley, 1970

HARRE, R. & SECORD. P.F. - "The explanation of social behavior", Oxford Blackwell, 1972

- * INGLIS, B., - "Enciclopedia fenomenelor paranormale", București, Valdo 1993
- * JANET, P. - "La psychologie de la conduite", in: WALLON, H. (Red.), *La vie mentale*, "Encyclopédie française", VIII, 1935
- * JAVEAU, C. - "L'enquete par questionnaire, Bruxelles, Edition de l'Université de Bruxelles, 1985
- * KRAHE B. - "Personality and Social Psychology". *Towards a Synthesis*, London, Sage Publications, 1992
- * KELLY, G.A., - "A theory of Personality", New York: Norton, 1963
- * LAZARUS, R.S., - "Personality and Adjustment", Preutice-Hall In. Eglewood Clifs New Jersey, 1963
- * LAZARUS, R.S. & FOLKMAN, S. - "The handbook of behavioral medicine, New York: Guilford, 1982
- * LEPORE, F. - "Psychobiologie et comportement", in: SIGUAN, M. (Ed.), *Comportement, , cognition, conscience*, Paris, PUF, 1987
- * MARE V. - " Comunicare și limbaj", *Revista de Psihologie*, I, 1985
- * MASLOW A.H. - "Motivation and Personality", New York, Harper & Row, Publishers, 1970
- * MC.MAHON, F.B., MC.MAHON, J.W. - "Psychology the hybrid science, Chicago, The Dorsey Press, 1986
- * MICLEA, M. - "Psihologia cognitivă și inteligența artificială", in: RADU, I. (coord.) - "Introducere în psihologia contemporană, Cluj-Napoca, Sincron, 1991
- * MOSCOVICI, S.(Dir.), - "Psihologie sociale", Paris, PUF 1988
- * MOSS, R.H. - "Human adaptation", *Coping with life crises*, Lexington, Heath,1976
- * NECULAU A. - "Personalitatea - o construcție socială". *Revista de Psihologie*, I. 1988
- * NECULAU, A. (coord.), - "Comportament și civilizație", București, Editura Științifică și Enciclopedică, 1987

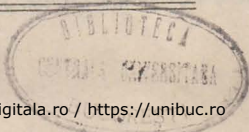
- * NUTTIN, R.J. - "Theorie de la motivation humaine. Un besoin d'un project d'action", Paris: PUF, 1980
- * PIAGET J. CHOMSKY, N. - "Teorii ale limbajului. Teorii ale învățării", București, Editura Politică, 1988
- * PIAGET, J. - "Dimensiuni interdescriptive ale psihologiei", București, Editura Didactică și Pedagogică, 1972
- * POPESCU-NEVEANU P. - "Personalitatea și cunoașterea ei", București, Editura Militară, 1969
- * POPESCU-NEVEANU, P. - "Psihologia cu știință: importanța studierii ei", în: POPESCU-NEVEANU, P.,CRETU, TINCA, ZLATE, M. (Red.), - "Psihologie școlară", București, Tipografia Universității, 1987
- * RADU I., DRUTU I. MARE V. MICLEA M. PODAR T. PREDA V. - "Introducere în psihologia contemporană", Cluj-Napoca, Editura Sincron 1991
- * RADU, I., PITARIU, II. - "Experiment și situațe de teren în psihologie", Revista de Psihologie, Nr.3, 1986
- * RĂSCANU RUXANDRA - "Psihologia comportamentului deviant", E.U.București 1994
- * REUHLIN, M., HUTEAU, M. - "Guide de l'etudiant an Psychologie", Paris, PUF 1989
- * SACKEIM, A.H. & WEBER, L.S. - " Functional Brain Asymetry Regulation of Emotion, implication of Stress", in: Gelbberger, Land Sh.B. (eds.) Handbook of Stress, New York the Free Press, 1982, 183 - 199
- * SCHIOPU U., ZLATE M., DEMETRESCU R. (Coord) - "Dicționar Enciclopedic de psihologie", București, Tipografia Universității, 1973, 8 vol.
- * SFEZ L. - "La communication", Paris, PUF 1992
- * SILLAMY, N. - "Dictionnaire de la psychologie", Paris, Larousse, 1965, 1984
- * SILLAMY, N. - "Dictionnaire encyclopedique de psychologie", Paris, Bordas, 2 vol. 1980
- * SIMON, H. - "Research gools for cognitive psychology", Procreding XXII-th International Congres of Psychology, Leipzig, July, 6/12, 1980

- * STERNBERG R.J. - "Beyond QI: A Triarhic Theory of Human Inteligence", New York, Cambridge University Press, 1986
- * SCHIOPU, URSULA, - "Psihologia cognitivă, inteligența artificială în discuție", Revista de Psihologie, Nr.3-4, 1991
- * SCHIOPU, URSULA, - "Cea de-a patra stare de conștiință și analiza tranzacțională, în discuție", Revista de Psihologie, 1993, 1
- * THORNDYKE, E.I., - "Învățătura umană, București, EDP, 1983
- * TUCICOV-BOGDAN ANA, - "Psihologie generală și psihologie soc București, EDP, 2 vol., 1973
- * VASILESCU, I.P. - "Statistică informatizată pentru științe despre om", București, Editura Militară, 2 vol., 1991, 1992
- * VOICULESCU, D. - "Negocierea - formă de comunicare în relațiile interumane", Ed. Stiințifică, București 1991
- * ZAPAN, Gh. - "Cunoașterea și aprecierea obiectivă a personalității, București, Editura Stiințifică și Enciclopedică 1984
- * ZLATE M. - "Omul față în față cu lumea", București, Editura Albatros, 1988
- * ZLATE M. - "Introducere în psihologie", Ed.Sansa SRL, București 1994
- * ZLATE, M. - "Psihologia transpersonală: analiza critică", Revista de Psihologie nr.3, 1985
- * ZLATE M. - "Fundamentele psihologiei", București, Editura Hyperion, 1991, (partea întâia).
- * ZORGO B. (coord) - "Probleme fundamentale ale psihologiei", București, Editura Academiei Române, 1980
- * WEBER, A. - "Introduction to psychologie", Harper Perennial, New York, 1991

**VERIFICAT
2017**

**VERIFICAT
2007**

Tiparul s-a efectuat sub c-da nr. 212/1995
la Tipografia Editurii Universității București



DATA RESTITUIRII

27. OCT. 2005	14 OCT 2006	24.03.2014
	07 DEC 2006	
28. NOV. 2005	16 DEC 2006	29. NOV. 2016
20. FEB. 2006	2 FEB 2007	
07. MAR. 2006	01 MAR	
14. MAR. 2006	24. APR. 2007	
05. APR. 2006		
02. MAI. 2006		
11. MAI. 2006	21. MAI. 2008	
11. MAI. 2006	3. FEB. 2011	
	16. MAR. 2012	
06. SEP. 2006	19. APR. 2012	



