

# Dezvoltare Personală și Profesională

Suport de curs

Dorin STANCIU



UTPRESS

Cluj-Napoca, 2023

ISBN 978-606-737-661-6



**Ionuț Dorin STANCIU**

---

---

**DEZVOLTARE PERSONALĂ ȘI PROFESIONALĂ**

---

---

**Suport de curs**



**UTPRESS**  
**Cluj-Napoca, 2023**  
**ISBN 978-606-737-661-6**



Editura UTPRESS  
Str. Observatorului nr. 34  
400775 Cluj-Napoca  
Tel.: 0264-401.999  
e-mail: [utpress@biblio.utcluj.ro](mailto:utpress@biblio.utcluj.ro)  
[www.utcluj.ro/editura](http://www.utcluj.ro/editura)

Director:                   ing. Dan COLȚEA

Recenzia:                 Conf.dr. Monica Maier  
                                  Conf.dr. Claudia Marian

Pregătire format electronic on-line: Gabriela Groza

Copyright © 2023 Editura UTPRESS

Reproducerea integrală sau parțială a textului sau ilustrațiilor din această carte este posibilă numai cu acordul prealabil scris al editurii UTPRESS.

**ISBN 978-606-737-661-6**

## Conținuturi

<b>Prefață</b>	<b>iii</b>
<b>Conceptualizări ale dezvoltării personale și profesionale</b>	<b>1</b>
<i>Ce cred alții că este "dezvoltarea personală".</i>	1
<i>Ceea ce cred alții că este "dezvoltarea profesională".</i>	1
<i>Cum sunt dezvoltarea "personală" și cea "profesională" abordate la acest curs.</i>	2
<i>Asemănări și diferențe între dezvoltarea "personală" și "profesională"</i>	3
<b>Virtuți și calități</b>	<b>5</b>
<i>Virtuțile ca și calități universale speciale</i>	5
<i>Caracteristicile virtuților</i>	6
<i>Perspective filosofice</i>	7
<i>Înțelepciunea</i>	8
<i>Calitățile</i>	9
<i>Referințe</i>	12
<b>Bunăstarea</b>	<b>13</b>
<i>Bunăstarea și dispoziția</i>	13
<i>Bunăstarea și acțiunea</i>	15
<i>Bunăstarea și atitudinea față de conflicte</i>	15
<i>Bunăstarea și viața de cuplu</i>	15
<i>Bunăstarea și banii</i>	16
<i>Bunăstarea și egocentrismul</i>	16
<i>Bunăstarea și criza vârstei mijlocii</i>	16
<i>Bunăstarea și comunicarea</i>	17
<i>Bunăstarea și bătrânețea</i>	17
<i>Referințe</i>	21
<b>Constructele de sine</b>	<b>25</b>
<i>Sinele academic</i>	25
<i>Sinele academic și autoeficacitatea academică percepută</i>	26
<i>Sinele și aspectele culturale</i>	26
<i>Sinele și diferențele de gen</i>	26
<i>Sinele și biasul perspectivei trecute</i>	26
<i>Stima de sine și contextele sociale</i>	27
<i>Sinele și auto-estimarea moralei proprii</i>	27
<i>Sinele și biasul confirmator</i>	28
<i>Sinele, stima de sine și dezangajarea activă</i>	28
<i>Sinele și biasurile în contexte sociale</i>	28
<i>Sinele și biasul aspectelor negative</i>	29

<i>Locus de control</i>	29
<i>Referințe</i>	31
<b>Judecăți și decizii</b>	<b>34</b>
<i>Distorsiuni cognitive uzuale</i>	34
<i>Judecățile evaluative și autodeterminare</i>	35
<i>Referințe</i>	37
<b>Comunicare</b>	<b>38</b>
<i>Comunicarea asertiva</i>	38
<i>Persuasiune și manipulare</i>	46
<i>Referințe</i>	50

## Prefață

### Principii

Aceste note de curs sunt organizate pe baza a două principii sau reguli de bune practici:

[1] Să păstreze o corespondență strânsă cu subiectele din programă.

[2] Să fie cât mai concise posibil, furnizând în același timp informațiile de bază necesare.

Chiar dacă aceste note de curs au fost dezvoltate în strânsă legătură cu syllabusul și fișa disciplinei și pe baza acestora, pot exista mici diferențe<sup>1</sup>. De exemplu, numerotarea și ordinea abordării subiectelor pot fi diferite. În plus, pot exista subiecte incluse în notele de curs care nu sunt menționate în syllabus și invers.

Cerința referitoare la concizie implică faptul că studentului i se furnizează informații substanțiale și relevante despre un anumit subiect<sup>2</sup>, dar rămâne responsabilitatea studentului să utilizeze aceste informații ca punct de plecare în construirea cunoștințelor despre acel subiect. Studentul trebuie să utilizeze materialele furnizate de instructor într-o manieră coroborativă, complementară și integrativă și, în același timp, să încerce să utilizeze resurse suplimentare, identificate independent de student.

Învățarea, în special în și în afara învățământului universitar și postuniversitar, este predominant un proces auto-direcționat, auto-gestionat și autodeterminat. Aceasta implică și necesită studierea din materiale și surse furnizate de instituția de învățământ, precum și identificarea independentă și utilizarea resurselor de învățare și utilizarea acestora pentru completarea și extinderea materialelor indicate de instructor.

Atunci când studiați pentru orice disciplină, este foarte recomandabil să nu vă bazați exclusiv pe notele de curs sau pe un singur material / resursă. Combinați toate sursele și resursele indicate de instructor și extindeți aceste surse și resurse prin cercetare și studiu individual. Cheia succesului academic este să vrei să studiezi și să fii dispus să faci acest lucru, precum și să înțelegi că cunoștințele și, respectiv, cunoașterea sunt construite, nu transmise.

### Note de final

#### ***Note despre terminologie:***

Întotdeauna încerc să păstrez terminologia și formularea cât mai simple posibil, deoarece acest lucru facilitează înțelegerea și demistifică aspectele prea abstracte. Cu toate acestea, uneori este necesar să se utilizeze jargonul specific domeniului și / sau să se utilizeze termeni în limba lor originală (cel mai adesea, în limba engleză). Acest lucru se întâmplă deoarece mulți dintre acești termeni nu au un corespondent consacrat în limba română sau, dacă există o astfel de traducere, uneori distorsionează sensul original al termenului.

---

<sup>1</sup> Există mai multe motive obiective pentru acest lucru. De exemplu, materialul notelor de curs trebuie să includă teme și subiecte atât pentru prelegeri, cât și pentru activitățile practice. De asemenea, domeniul cunoașterii este în continuă evoluție, ceea ce necesită ca instructorii să-și adapteze și să-și actualizeze materialele de instruire destul de frecvent.

<sup>2</sup> De asemenea, trebuie remarcat faptul că notele de curs nu sunt un manual, nici în ceea ce privește exhaustivitatea / temeinicia, nici acoperirea. Acestea sunt o schiță îmbunătățită și mai substanțială a principalelor subiecte ale cursului, cu scopul general de a informa studentul care sunt subiectele de studiu și cum să le abordeze.

**Note despre alte surse complementare:**

Aproape toate cursurile mele au (1) un site web însoțitor și (2) o platformă de instruire<sup>3</sup>. De obicei, site-ul însoțitor și notele de curs au o structură similară, dar site-ul web este actualizat continuu, în timp ce notele de curs pot fi actualizate doar din când în când (cel mai probabil înainte de începerea unui nou an universitar sau atunci când sunt necesare astfel de modificări). În plus, aproape toate cursurile mele sunt însoțite de un manual scris de mine. În timp ce toate informațiile necesare pentru finalizarea cursului sunt furnizate sub formă de note de curs, prezentări de curs și materiale suplimentare distribuite în timpul cursurilor, manualul este util pentru cei care doresc o abordare mai aprofundată și doresc să înțeleagă cum să se gândească la o anumită disciplină sau domeniu, în general. Informații specifice despre unde să găsiți și cum să utilizați (1) site-ul însoțitor și (2) platforma de învățare sunt furnizate (a) pe site-ul meu didactic (de obicei, deși nu întotdeauna) și (b) în timpul prelegerilor mele (de obicei, în timpul primelor prelegeri ale cursului).

**Note privind drepturile de autor:**

Toate materialele create de mine sunt destinate utilizării nerestricționate de către studenții mei. Cu toate acestea, această utilizare nerestricționată se referă doar la utilizarea materialelor pentru învățarea la, și pregătirea pentru acelea dintre cursurile mele la care este înscris studentul. Copierea și/sau distribuirea acestor materiale fără a avea permisiunea autorului, indiferent pentru cine sau către oricine, sub orice formă (tipărită, electronică etc.), parțial sau integral, este interzisă.

---

<sup>3</sup> Poate fi ceva simplu, precum un server Discord, o comunitate Slack, etc. sau ceva mai sofisticat (de exemplu, un grup MS Teams, un LMS Moodle etc., în funcție de (1) care sunt cerințele specifice în vigoare ale Universității și (2) de caracteristicile cursului și de subiectul său academic).

## Conceptualizări ale dezvoltării personale și profesionale

### Ce cred alții că este "dezvoltarea personală".

O căutare rapidă a surselor disponibile public indică faptul că *dezvoltarea personală* se referă la **procesul continuu de îmbunătățire și îmbunătățire a diferitelor aspecte ale vieții unui individ**, inclusiv abilitățile, cunoștințele, abilitățile, atitudinile și comportamentele acestuia.

- Dezvoltarea *personală* este un set de activități pe care o persoană le folosește pentru a-și îmbunătăți corpul, mintea și spiritul, cu scopul de a deveni o persoană mai bună și de a obține mai mult de la viață. (Brian Tracy (autor și vorbitor))
- "*Dezvoltarea personală* este procesul de creare a unui plan pe termen lung pentru îmbunătățirea, perfecționarea și transformarea capacităților, cunoștințelor și identității tale." (Instrumente pentru minte (platformă de învățare online))
- Dezvoltarea *personală* se referă la acele activități care îmbunătățesc talentele, potențialul, conștiința și calitatea vieții unei persoane. (Psychology Today (revistă))
- "*Dezvoltarea personală* implică activități care ajută la îmbunătățirea talentelor, potențialului, capacității de angajare și conștientizării unui individ." (Investopedia (Site de educație financiară))
- "*Dezvoltarea personală* acoperă activități care îmbunătățesc conștientizarea și identitatea, dezvoltă talentele și potențialul, construiesc capitalul uman și facilitează capacitatea de inserție profesională, îmbunătățesc calitatea vieții și contribuie la realizarea viselor și aspirațiilor." (Wikipedia (enciclopedie online))

Tema generală și firul comun sunt că *dezvoltarea personală* implică eforturi **intenționate** de creștere și îmbunătățire în diferite domenii ale vieții.

### Ceea ce cred alții că este "dezvoltarea profesională".

Din nou, o căutare rapidă a surselor disponibile public arată că *dezvoltarea profesională* se referă la **procesul continuu de îmbunătățire și îmbunătățire a abilităților, cunoștințelor și abilităților unui individ în cadrul profesiei sau domeniului de activitate ales**. Aceasta implică activități și strategii menite să rămână la curent cu tendințele industriei, să extindă expertiza și să sporească eficiența la locul de muncă.

- "*Dezvoltarea profesională* este procesul de îmbunătățire și creștere a capacităților personalului prin accesul la oportunități de educație și formare la locul de muncă, prin intermediul organizațiilor externe sau prin urmărirea altora care îndeplinesc locul de muncă." (Societatea Americană pentru Formare și Dezvoltare (acum cunoscută sub numele de ATD, Asociația pentru Dezvoltarea Talentelor))
- "*Dezvoltarea profesională* se referă la dobândirea de abilități și cunoștințe atât pentru dezvoltarea personală, cât și pentru avansarea în carieră." (Investopedia (Site de educație financiară))
- "*Dezvoltarea profesională* se referă la dobândirea de abilități și cunoștințe atât pentru dezvoltarea personală, cât și pentru avansarea în carieră." (Dicționar de afaceri)
- "*Dezvoltarea profesională* este procesul de îmbunătățire și creștere a capacităților și abilităților tale ca profesionist." (Chronus - Furnizor de software de mentorat)
- "*Dezvoltarea profesională* este procesul de îmbunătățire a abilităților, competențelor și cunoștințelor prin oportunități structurate de învățare." (Asociația Educatorilor Americani)

Aceste definiții subliniază ideea că *dezvoltarea profesională* nu se limitează la educația formală, ci cuprinde o gamă largă de experiențe de învățare, atât formale, cât și informale, care contribuie la creșterea și avansarea unui individ în cadrul profesiei sale.



## Cum sunt dezvoltarea "personală" și cea "profesională" abordate la acest curs.

În primul rând, nu sunt autoritate în materie, în afară de ceea ce este dat de anii mei de experiență profesională, ca psiholog și ca profesor.

În acest caz, de ce ar trebui să conteze opinia mea, din moment ce eu însumi recunosc că nu sunt o autoritate în domeniu?

Răspunsul este destul de simplu; în calitate de instructor pentru acest curs, trebuie să țin îmi fac clare opiniile încă de la început.

În al doilea rând, cred (argumentat în mod rezonabil; vezi mai jos) că nimeni nu poate oferi o definiție universală cu privire la ce este dezvoltarea *personală* și / sau *profesională*.

Înseamnă asta că nu există dezvoltare "personală" sau "profesională"? Cu siguranță, nu. Cred că există (modalități concrete și eficiente pentru ambele); afirm doar că niciun individ nu deține cheia universală.

Din nou, de ce cred asta? Sper că explicațiile mele de mai jos vor oferi un răspuns satisfăcător la acest lucru, dar versiunea TLRD este că atât dezvoltarea profesională, cât și cea personală sunt rute individuale, pentru care nu există o singură regulă universală sau un set clar și unic de proceduri.

De-a lungul activității mele profesionale, atât ca psiholog clinician, cât și ca profesor, am întâlnit multe situații de indivizi care și-au înrăutățit situația încercând să imite acțiunile și strategiile altora<sup>4</sup>.

Credința naivă că există o singură cale "magică" e mai degrabă asemănătoare cu aderarea la o sectă/cult, decât o dovadă de gândire critică. Chiar mai îngrijorător, poate crea destul de multe riscuri pentru bunăstarea cuiva.

Deci, pe scurt, bazat pe experiența și pregătirea mea de viață și de muncă, cred despre dezvoltarea *personală* și *profesională* că:

- Ele nu pot fi separate, decât în mod artificial și, să zicem, în scopuri didactice/ilustrative. Dezvoltarea *personală* și *profesională*<sup>5</sup> se împletesc întotdeauna și sunt mai degrabă fațete diferite ale aceluiași efort individual.
- Aproape toată lumea încearcă să se îmbunătățească, în viața personală și profesională.<sup>6</sup>
- Există diverse strategii, validate empiric, pentru a-ți dezvolta abilitățile și chiar pentru a-ți îmbunătăți întreaga personalitate, dar acestea ar trebui urmate cu mare grijă și, ideal, sub îndrumarea unui consilier expert și responsabil, care poate servi drept mentor autentic<sup>7</sup>.

---

<sup>4</sup> În acest moment, cititorul știe deja sau cel puțin a primit o vibrație puternică că nu sunt cel mai mare fan al cărților de auto-ajutorare. Doar pentru că cineva de succes spune ceva, nu înseamnă că este adevărat sau valabil pentru toți ceilalți. Succesul lor ar putea fi rezultatul norocului sau poate fi o strategie de marketing (adică un termen folosit uneori pentru a justifica minciunile) sau, în cele din urmă, ar putea funcționa doar pentru ei.

<sup>5</sup> Cu excepția, poate, dacă cineva trăiește complet separat de civilizație și în afara oricărei societăți umane, dar chiar și atunci, trebuie să facă un fel de efort proactiv pentru a-și asigura supraviețuirea; Astfel, se poate argumenta că, chiar și în astfel de cazuri, există un fel de dezvoltare profesională.

<sup>6</sup> Chiar și indivizii care pot fi considerați aberanți, dintr-o perspectivă psihologică, au propria lor conceptualizare a ceea ce vor să fie și își urmează propria cale spre asta, oricât de distorsionată și / sau nedorită social ar putea fi perspectiva lor.

<sup>7</sup> Nu sunt singurul care susține această afirmație (vezi, de exemplu, Johns, H. (2012). *Personal Development in Counsellor Training*. SAGE Publications. <https://books.google.ro/books?id=Id2SUF24JWkC>).

Acestea fiind spuse, la început, am afirmat totuși că nu există o singură modalitate de abordare sau chiar conceptualizare a dezvoltării personale și/sau *profesionale*; de ce să încercăm atunci să dezvoltăm un curs pentru aceasta?

Răspunsul la această ultimă întrebare este, pentru că dezvoltarea *personală* și profesională *este reală și merită urmărită, dar numai dacă înțelegem că drumul este diferit de la persoană la persoană și că ceea ce funcționează pentru o persoană nu aduce neapărat beneficii alteia*<sup>8</sup>.

Al doilea avertisment principal pe care trebuie să-l fac aici se referă la validitatea așa-numitelor precepte sau principii sau reguli de aur sau orice altceva ar putea fi privit ca o rețetă "magică" pentru succes.

Nu este o coincidență faptul că volumul cercetării științifice este extrem de mic, în timp ce există disproporționat de multe cărți pe această temă.

Rețineți că cercetarea științifică este raportată în articole de jurnal, în timp ce cărțile se pot baza pe articole, dar cel mai adesea sunt doar perspectivele autorilor lor asupra anumitor subiecte, fără a avea neapărat dovezi științifice adecvate care să le susțină.

Dezvoltarea personală și chiar dezvoltarea profesională sunt extrem de dificil de realizat metodic, sistematic, riguros și, prin urmare, științific.

O construcție precum dezvoltarea personală sau profesională este ceva care necesită cercetare longitudinală, adică urmărire în timp, și care este extrem de costisitor și predispus la omisiuni metodologice.

Mai mult, necesită modelarea, conceptualizarea și operaționalizarea foarte precisă a principalelor sale construcții, *inclusiv dezvoltarea, ceea ce este din nou foarte dificil de făcut*.

De asemenea, legate de abordările și conceptualizările extrem de diverse ale dezvoltării "personale", există nenumărate scrieri pentru care termenul "pseudoshiință" este pur și simplu prea indulgent<sup>9</sup>.

Ca atare, m-am străduit să includ aici fie subiecte pentru care există dovezi științifice justificative și pe care le pot argumenta din experiența și practica directă de lucru.

## Asemănări și diferențe între dezvoltarea "personală" și "profesională"

Care sunt asemănările și diferențele dintre "dezvoltare personală" și "dezvoltare profesională"?

"Dezvoltarea personală" și "dezvoltarea profesională" împărtășesc unele asemănări, dar au, de asemenea, diferențe distincte legate de aspectele pe care pun accent și obiectivele lor.

### Asemănări:

- **Orientat spre creștere:** Atât *dezvoltarea personală*, cât și dezvoltarea profesională sunt centrate pe creștere și îmbunătățire. Acestea implică eforturi intenționate pentru a îmbunătăți abilitățile, cunoștințele și abilitățile.
- **Proces continuu:** Ambele concepte sunt procese continue care necesită un efort consistent și un angajament față de învățare și îmbunătățire în timp.

---

<sup>8</sup> Dimpotrivă, ceea ce a funcționat bine pentru un individ ar putea, potențial, să fie destul de dăunător altuia.

<sup>9</sup> Pentru cei care doresc să ignore importanța dovezilor științifice, pot oferi un exemplu aici, vezi Hayertz, M. (2018). *Tarot for beginners: A holistic guide to using the tarot for personal growth & self-development* (1st ed). Althea Press].

- **Auto-inițiat:** Indivizii sunt în primul rând responsabili pentru conducerea călătoriilor lor *de dezvoltare personală și dezvoltare profesională*. Ei stabilesc obiective, identifică zonele de îmbunătățire și iau măsuri proactive pentru a obține creștere.
- **Performanță îmbunătățită:** Atât dezvoltarea personală, cât și cea profesională vizează îmbunătățirea performanței unui individ, fie că este vorba de relații personale, bunăstare sau într-un context profesional.
- **Stabilirea obiectivelor:** Ambele implică stabilirea obiectivelor pentru a ghida procesul de dezvoltare. Aceste obiective pot fi pe termen scurt sau lung și pot acționa ca repere pentru progres.

#### Diferențe:

criterii	Dezvoltare personală	Dezvoltare profesională
Focar	Se concentrează pe îmbunătățirea diferitelor aspecte ale vieții unui individ, inclusiv bunăstarea emoțională, relațiile, conștiința de sine și calitatea generală a vieții.	Se concentrează pe îmbunătățirea abilităților și cunoștințelor legate de profesia sau cariera aleasă. Este orientat spre îmbunătățirea performanței la locul de muncă și avansarea într-un anumit domeniu.
Aplicare	Cuprinde o gamă largă de domenii, inclusiv creșterea personală, inteligența emoțională, sănătatea fizică, mentalitatea și satisfacția vieții.	Se concentrează în primul rând pe abilitățile și cunoștințele direct legate de profesia cuiva, tendințele industriei și responsabilitățile de serviciu.
Context	Se aplică tuturor domeniilor vieții unui individ, inclusiv relațiilor personale, hobby-urilor, intereselor și bunăstării.	Se referă în primul rând la cariera și abilitățile legate de muncă ale unui individ.
Rezultat	Rezultatele includ creșterea conștiinței de sine, inteligența emoțională, îmbunătățirea relațiilor și un sentiment mai mare de scop și împlinire.	Rezultatele implică îmbunătățirea performanței la locul de muncă, creșterea capacității de angajare, avansarea în carieră și o înțelegere mai profundă a tendințelor industriei.
Măsurătoare	Progresul în dezvoltarea personală este adesea măsurat subiectiv, concentrându-se asupra modului în care se simte un individ și asupra impactului asupra bunăstării sale generale.	Progresul este adesea măsurabil mai obiectiv, cum ar fi prin evaluări ale performanței, certificări, promovări sau responsabilități sporite la locul de muncă.

În esență, *dezvoltarea personală și dezvoltarea profesională* se completează reciproc într-o călătorie holistică de creștere. În timp ce *dezvoltarea personală* se concentrează pe îmbunătățirea bunăstării generale și a satisfacției vieții, *dezvoltarea profesională* este orientată spre creșterea carierei și expertiza într-un anumit domeniu. Ambele aspecte contribuie la creșterea și succesul general al unui individ.

## Virtuți și calități<sup>10</sup>

### Virtuțile ca și calități universale speciale

Încă din cele mai vechi timpuri și forme de organizare socială, oamenii au apreciat ceea ce este generic denotat ca „bine” și au dezavuat ceea ce comunitatea desemnează ca fiind „rău”. Oamenii înșiși sunt clasificați ca fiind buni sau răi, ca fiind de apreciat sau, dimpotrivă, de criticat. Ce anume constituie *bine* și ce constituie *rău*, respectiv ce constituie oameni buni sau răi, este obiectul unei discuții extrem de complexe și, în bună măsură, ține de specificul filosofiei, sociologiei, eticii, în egală măsură cu cel al psihologiei. Mai mult, o detaliere și o referențiere exactă a ceea ce este bine sau rău depășește cu mult scopul și posibilității prezentei cărți.

Unul dintre aspectele umane valorizate de toate culturile și societățile umane, de-a lungul istoriei și până în prezent, este cunoscut sau desemnat generic sub denumirea de *virtuți*. În accepțiune comună, virtutea depășește calitatea sub aspectul dezirabilității și al gradului de apreciere socială. Calitatea este o trăsătură a unui individ, care îi conferă un avantaj sub aspect cognitiv sau comportamental, în fața celorlalți. Spre deosebire de o simplă calitate, o virtute are și caracteristica de a încorpora dezirabilitate socială. Virtutea nu există în afara contextului social și cultural, care îi conferă semnificație, justificare, direcție și măsură.

De-a lungul istoriei, toate culturile și religiile, au promovat diferite virtuți, ca fiind scopul de dezvoltare ultimativ al omului, a individului, ca parte a comunității. Virtuți precum *curajul*, *justiția*, *umanitatea*, *moderația*, *înțelepciunea*, *transcendența*, se regăsesc de-a lungul timpului în tradiții precum confucianismul, taoismul, budismul, hinduismul, atenianismul, creștinismul, iudaismul, și islamism. Desigur, uneori sunt doar implicit introduse în sistemul valoric al tradiției respective, cum ar fi cazul moderației, care este menționată explicit în toate curente majore, cu excepția confucianismului, însă aceste șase virtuți de bază au rămas neschimbate de-a lungul timpului până în zilele noastre (Dahlsgaard, Peterson, & Seligman, 2005). La rândul lor, virtuțile se asociază cu o serie de calități sau puncte tari aferente, care pot fi privite ca dimensiuni ale respectivei virtuți. Tabelul 1, mai jos, prezintă virtuțile și caracteristicile lor aferente (Peterson & Seligman, 2004).

Tabelul 1:

Clasificarea celor 6 virtuți și 24 de calități caracteriale (Peterson & Seligman, 2004)

<b>Virtutea</b>	<b>Calitatea (caracterială) aferentă</b>
1. Înțelepciunea și cunoașterea	<ul style="list-style-type: none"><li>• Creativitate</li><li>• Curiozitate</li><li>• Deschidere spre cunoaștere<sup>11</sup></li><li>• Pasiune pentru învățare</li><li>• Putere de perspectivă (vedere de ansamblu)</li></ul>
2. Curaj	<ul style="list-style-type: none"><li>• Autenticitate</li><li>• Bravură</li><li>• Perseverență</li><li>• Vivacitate</li></ul>

<sup>10</sup> Această secțiune este preluată din Stanciu (2014)

<sup>11</sup> Open-minded, în engleză, în original.

3. Umanitate	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bunătate</li> <li>• Iubire</li> <li>• Inteligență socială</li> </ul>
4. Justețe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Echitate</li> <li>• Leadership</li> <li>• Muncă de echipă</li> </ul>
5. Moderație	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Iertare</li> <li>• Modestie</li> <li>• Prudență</li> <li>• Autoreglare</li> </ul>
6. Transcendență	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprecie pentru frumos și excelență</li> <li>• Recunoștință</li> <li>• Speranță</li> <li>• Umor</li> <li>• Spiritualitate</li> </ul>

<b>Virtutea</b>	<b>Descrierea (în exemple sunt calitățile asociate care sunt specifice virtuții respective)</b>
Curaj	Tărie emoțională care implică aplicarea voinței de a îndeplini scopurile chiar și în fața adversităților interne sau externe; de exemplu: vitejia, perseverența, onestitatea în situații de criză
Dreptate	Tăria civică ce stă la baza unei vieți sociale sănătoase; de exemplu: echitabilitatea, corectitudinea, leadershipul, spiritul civic, efortul colaborativ (munca de echipă)
Umanism	Tărie interpersonală care implică să ai grijă (să ții cont) de alții și să fii prietenos cu alții; de exemplu, afecțiunea, bunătatea
Moderația	Tăria de a te feri de excese; de exemplu: iertarea, modestia, prudența, auto-controlul
Înțelepciunea	Înzestrare intelectuală care implică obținerea și folosirea cunoașterii; de exemplu: curiozitate, raționament, viziune
Transcendență	Calitatea de a întrezări existența unei realități (univers) mai cuprinzător decât propria persoană și al cărui înțeles este mai larg decât propria perspectivă; de exemplu: spiritualitate, grațitudine, speranță

## Caracteristicile virtuților

Caracteristicile pe care trebuie să le îndeplinească virtuțile menționate mai sus pentru a fi luate în considerare ca fiind reprezentative sunt (Seligman, Steen, Park, & Peterson, 2005):

- Sunt ubicue (să fie recunoscute în toate tradițiile, culturile, curentele spirituale sau religiile majore);

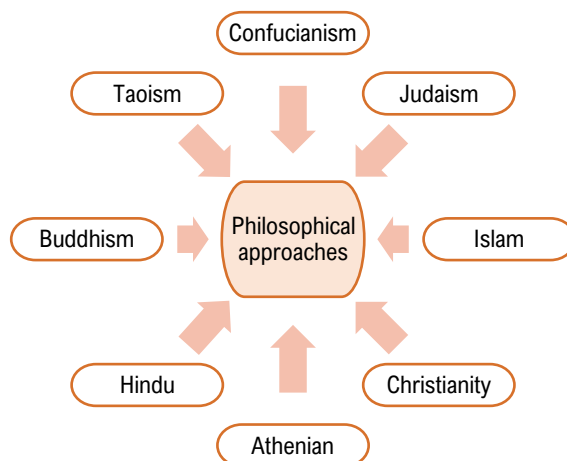


- Sunt conductive pentru împlinire<sup>12</sup> (să contribuie la împlinirea personală, la obținerea satisfacției și a fericirii, în sens larg);
- Sunt valorizate moral (să aibă valoare în și prin sine și nu ca un instrument care servește unui scop);
- Nu sunt detrimentală altora (existența lor să ajute și să nu împietzeze altor persoane afectate de ele, să producă admirație și nu gelozie);
- Au antonime indezirabile (există termeni care desemnează atribute opuse ca semnificație și indezirabile, e.g., curaj versus lașitate);
- Sunt caracteristice<sup>13</sup> (virtutea este un aspect individual stabil și general);
- Sunt măsurabile (virtutea se poate evalua prin cercetări sub aspectul diferențelor interindividuale între oameni);
- Sunt distinctive (virtutea nu este redundantă, nici empiric și nici conceptual, cu alte trăsături sau calități caracteriale);
- Sunt paragonice (virtutea este evidentă și puternic și relevant încorporată în personalitatea indivizilor care o posedă);
- Sunt prodigioase (virtutea este demonstrată precoce de către unii tineri sau adulți care o posedă);
- Sunt prezente selectiv (virtutea lipsește în totalitate unora dintre oameni);
- Sunt „instituționalizate”<sup>14</sup> (sub aspectul valorizării sociale; virtutea este vizată sau ținută deliberat de către practicile și cutumele sociale care o valorizează și încearcă să o dezvolte).

Așadar, aceste aspecte distinctive pe care le numim virtuți, pe care toate societățile, civilizațiile și curentele spirituale și religioase majore le-au promovat și întreținut de-a lungul istoriei, nu sunt doar simple caracteristici de personalitate, și nu sunt doar atribute contextuale, întâlnite conjunctural, în ontologia persoanei, ci sunt însușiri complexe, cu origini multiple, a căror dezvoltare și exprimare necesită timp, educație, mediu potrivit și, nu în ultimul rând, conștientizarea importanței lor pentru scopul ultimativ al persoanei.

## Perspective filosofice

Virtuțile selectate se regăsesc în toate marile curente filosofice și în toate religiile majore ale lumii, respectiv, toate curentele filosofice majore promovează un anumit set de trăsături stabile care caracterizează gândirea și comportamentul omului și care sunt apreciate universal/global.



<sup>12</sup> Fulfilling, în engleză, în original.

<sup>13</sup> Trait-like, în engleză, în original.

<sup>14</sup> Institutions, în engleză, în original.

## Înțelepciunea

Facem adesea referire la calitățile intelectuale ale oamenilor prin termeni precum *deștept*, *inteligent*, sau chiar *pragmatic*, *descurcăreț*, etc. Una dintre cele mai apreciate atribute ale unei persoane este *înțelepciunea*. O perspectivă alternativă asupra calităților umane este de a le considera nu doar seturi sau mulțimi de proprietăți (trăsături, etc.) specifice, ci ca un ansamblu numit *înțelepciune*, sau cunoaștere a principiilor pragmatice ale vieții și capacitatea de a pune în practică această cunoaștere prin strategii personale globale (de viață) de selecție, optimizare și compensare (Baltes & Baltes, 1990; Freund & Baltes, 2000).

### Caracteristici ale înțelepciunii

Una dintre cele mai generale definiții ale *înțelepciunii* este de stare care caracterizează convergența mijloacelor și scopurilor destinate atingerii celui mai înalt bine, atât pentru persoană cât și pentru ceilalți (Baltes & Staudinger, 2000). Într-o formulare mult mai condensată, înțelepciunea este „cunoașterea priorităților și a profunzimilor” (Kekes, 1983, p. 279). Această perspectivă a condus la dezvoltarea modelului (sau paradigmei) de la Berlin privind înțelepciunea, inițiat de Baltes și colegii săi (1990; 2000), conform căruia înțelepciunea este expertiză de viață, caracterizată de șapte criterii esențiale (Baltes & Smith, 1990; Baltes & Staudinger, 2000):

1. Înțelepciunea este preocupată de aspectele dificile și importante ale vieții și de strategiile prin care ne gestionăm viața și înțelesul ei;
2. Înțelepciunea include cunoștințe despre limitele cunoașterii și incertitudinile vieții (lumii);
3. Înțelepciunea reprezintă un nivel superior de cunoaștere, raționament și consiliere;
4. Înțelepciunea reprezintă o cunoaștere ale cărei extindere, profunzime, valoare și echilibru, sunt cu adevărat extraordinare;
5. Înțelepciunea implică sinergia desăvârșită a minții și caracterului, respectiv, o orchestrare măiastră a cunoștințelor și virtuților;
6. Înțelepciunea reprezintă cunoaștere folosită pentru binele propriu dar și al altora;
7. Înțelepciunea, deși este dificil de obținut și estimat, este ușor de recunoscut prin manifestările sale.

### Meta-criterii de înțelepciune

Există cinci criterii specifice acestui volum de cunoștințe aferent înțelepciunii, dintre care ultimele trei sunt meta-criterii, sau criterii compozite, și anume:

1. Persoana posedă un corp (bagaj) bogat de *cunoștințe faptice* (declarative);
2. Persoana are *cunoștințe procedurale* despre principiile pragmatice ale vieții (i.e., știe cum să acționeze);
3. Persoana este caracterizată de, și recunoaște existența unui *contextualism ontologic*. Mai precis, înțelege unde se află în palierul vieții sale, al vârstei și poziției socioprofesionale, și manifestă un set de comportamente fizice și cognitive adecvate. Contextualismul ontologic include cunoștințe despre multe teme și contexte ale vieții (e.g., familie, profesie, societate, morală, etc.), interrelațiile dintre acestea, variațiile culturale și perspectiva temporală.
4. Persoana înțelege *relativismul* valorilor și priorităților vieții. Mai concret, identificarea, recunoașterea și tolerarea variabilității celorlalți oameni, precum și a valorilor lor culturale și sociale.
5. *Recunoașterea și managementul incertitudinii* constituie a cincea și ultima caracteristică-criteriu a înțelepciunii. Ea se bazează pe înțelegerea faptului că procesarea informațiilor de către oameni este fundamental impietată de constrângeri obiective, cum ar fi lipsa informațiilor sau valorizări și proceduri cognitive cu specific cultural, de limitele raționamentelor folosite etc.

## Înțelegerea și sentimentul de a înțelege

Am văzut, așadar, că înțelepciunea este legată crucial de înțelegere, de construirea de semnificații, de bogăția semnificațiilor realității percepute, și de corectitudinea acestei înțelegeri. Dar, înțelegerea, cunoașterea felului în care sunt organizate lucrurile și semnificația lor, nu este întotdeauna și pur rațională. Cu toții am resimțit uneori un „sentiment” al înțelegerii, un sentiment că știm, înțelegem, cum stau lucrurile, chiar dacă la nivelul analizei cognitive, raționale, nu au existat date sau procesări suplimentare. Astfel, semnificația lumii înconjurătoare și a evenimentelor ei se construiește sinergic și intrinsec, incluzând contribuții emoționale, imaginative, legate de expectanțele și valorile noastre, și nu doar o portretizare, o reflecție, mai mult sau mai puțin completă a realității percepute (Heintzeman & King, 2014).

## Calitățile

O cercetare mai recentă (Wortman & Wood, 2011):

item	both_samples_M
courteous/polite	81.3
kindkind-hearted/caring	79.45
cooperative	79.3
trustful	79.2
moral	78.5
truthful/honest	78.4
supportive/encouraging	77.1
intelligent/smart	76.2
intellectual	76
well-liked/likeable	75.3
happy/joyful	74
warm	73.4
Practical/level-headed/sensible	73.25
affectionate/passionate	72.8
funny/amusing	72.2
Humble/thankful/grateful	71.5
energetic/active	71
imaginative	70.8
skilled/talented	70.3
talkative	69.1
self-assured/confident/self-assured	66.6
complex/deep	66.4
organized/efficient	65.1
calm/relaxed	65.05
thorough	65
outgoing/extraverted	63.4
extraordinary/exceptional	62.6
creative/artistic	62.25
bold/assertive	61.7
Influential/prominent/well-known	60.4
bravebrave/fearless	60.25
systematic	58.9

experimenting	58.8
neat	58.4
traditional/conventional	55.7
Dominant/controlling/dominant	48.15
moody	48
anxioustense/nervous	46.7
temperamental	45.4
Shy/bashful/shy	43.75
weird/strange	42.1
simple	41.8
Irritable/short-tempered/impatient	40.9
odd	39.6
jealous	39.2
insecure/unsure	38.4
Disorganized/messy/sloppy	37.05
forceful	36.4
suspicious	36
ashamed/guilt-prone	35.2
conceited/egotistical	29.4
careless	29.3
manipulative	29.2
uncreative	29.1
unsystematic	29
inefficient	28.3
harsh	27.5
narrow-minded/closed-minded	27.3
annoying/aggravating	27
abnormal	26.6
sad/unhappy	26.4
untalkative	25
insulting/offensive	24.4
unsympathetic/unfriendly	23.05
devious	22.4
unimaginative	22.3
angry/hostile	20.9
distrustful	18.8
cold	18.2
unreliable/undependable	16.55
unintellectual	16.5
unstable/disturbed	16.3
Unintelligent/dumb/stupid	15.6
Abusive/cruel/abusive	9.15

O altă cercetare (Anderson, 1968):

Ordinea\* în care oamenii apreciază calitățile sunt: 1) sinceritate, 2) onestitate, 3) înțelegere, 4) loialitate, 5) autenticitate, 6) a fi de încredere, 7) inteligență, 8) a te putea baza pe cineva, 9) a fi deschis la minte, 10) a fi atent (grijuliu), etc<sup>15</sup>.

\* cf. cercetării lui Anderson (1968), calitățile cele mai dezirabile sunt:

1. Sincere	11. Wise	21. Happy
2. Honest	12. Considerate	22. Clean
3. Understanding	13. Good-Natured	23. Interesting
4. Loyal	14. Reliable	24. Unselfish
5. Truthful	15. Mature	25. Good-Humored
6. Trustworthy	16. Warm	26. Honorable
7. Intelligent	17. Earnest	27. Humorous
8. Dependable	18. Kind	28. Responsible
9. Open-Minded	19. Friendly	29. Cheerful
10. Thoughtful	20. Kind-Hearted	30. Trustful

---

<sup>15</sup> Traducerile sunt approximate (dar fidele). Pentru o înțelegere mai exactă a conceptului, referiți-vă la termenul original din limba engleză, în tabelul asociat.



## Referințe

- Anderson, N. H. (1968). Likableness ratings of 555 personality-trait words. *Journal of Personality and Social Psychology, 9*(3), 272-279. doi:10.1037/h0025907
- Baltes, P. B., & Baltes, M. M. (1990). Psychological perspectives on successful aging: The model of selective optimization with compensation. *Successful aging: Perspectives from the behavioral sciences, 1*, 1-34.
- Baltes, P. B., & Smith, J. (1990). Toward a psychology of wisdom and its ontogenesis. *Wisdom: Its nature, origins, and development, 1*, 87-120.
- Baltes, P. B., & Staudinger, U. M. (2000). Wisdom: a metaheuristic (pragmatic) to orchestrate mind and virtue toward excellence. *American psychologist, 55*(1), 122.
- Dahlsgaard, K., Peterson, C., & Seligman, M. E. P. (2005). Shared Virtue: The Convergence of Valued Human Strengths Across Culture and History. *Review of general psychology, 9*(3), 203-213. doi:10.1037/1089-2680.9.3.203
- Freund, A. M., & Baltes, P. B. (2000). The orchestration of selection, optimization and compensation: An action-theoretical conceptualization of a theory of developmental regulation. *Control of human behavior, mental processes, and consciousness: Essays in honor of the 60th birthday of August Flammer*, 35-58.
- Heintzelman, S. J., & King, L. A. (2014). (The Feeling of) Meaning-as-Information. *Personality and social psychology review, 18*(2), 153-167. doi:10.1177/1088868313518487
- Kekes, J. (1983). Wisdom. *American Philosophical Quarterly, 27*-286.
- Peterson, C., & Seligman, M. E. P. (2004). *Character Strengths and Virtues: A Handbook and Classification*: Oxford University Press, USA.
- Seligman, M. E. P., Steen, T. A., Park, N., & Peterson, C. (2005). Positive Psychology Progress: Empirical Validation of Interventions. *American psychologist, 60*(5), 410-421. doi:10.1037/0003-066x.60.5.410
- Stanciu, I. D. (2014). *Elemente de dezvoltare personala si profesionala*. Cluj-Napoca: Presa Universitara Clujeana.
- Wortman, J., & Wood, D. (2011). The personality traits of liked people. *Journal of Research in Personality, 45*(6), 519-528. doi:10.1016/j.jrp.2011.06.006

## Bunăstarea<sup>16</sup>

O primă cerință necesară demersului nostru de a construi o perspectivă utilă și semnificativă a ceea ce înseamnă dezvoltare personală și profesională și ce este relevant de știut, este de a relaționa obiectivul dezvoltării de un scop ultimativ. În cazul nostru, am considerat că scopul ultimativ al dezvoltării personale și profesionale este atingerea unui nivel superior de bunăstare.

O altă cerință necesară pentru a explora topicile relevante ale dezvoltării personale și profesionale este să alegem o conceptualizare potrivită. Așa cum menționam mai sus, în contextul și pentru scopul aceste cărți, consideram dezvoltarea personală și profesională ca fiind legată de achiziția de cunoștințe și deprinderi cognitive și metacognitive necesare dezvoltării și optimizării personale și profesionale.

Bunăstarea poate fi privită ca o stare personală de bine care se reflectă în trei dimensiuni sau aspecte principale: 1) satisfacția cu privire la viață, 2) nivelul de emoții sau trăiri pozitive, și 3) nivelul de emoții sau trăiri negative (Diener, Lucas, & Oishi, 2002). Este ușor de văzut încă de la prima citire că un nivel ridicat de bunăstare corespunde unor niveluri ridicate de emoții sau trăiri pozitive și, concomitent, unor niveluri scăzute de emoții sau trăiri negative.

### Bunăstarea și dispoziția

Emoțiile, atât cele pozitive cât și cele negative, sunt o componentă fundamentală a bunăstării subiective percepute. Dar, care este, concret, utilitatea emoțiilor pozitive? Dacă emoțiile negative au rol de a ne proteja, de a ne avertiza, de a ne spori motivațiile de evitare a pericolelor sau a situațiilor periculoase, ce rol pot avea emoțiile pozitive?

Emoțiile pozitive aduc cu sine o serie de efecte benefice, printre care, în mod concret: sporesc registrul de gândire-acțiune de care e capabilă o persoană la un moment dat; dizolvă și combat emoțiile negative persistente; furnizează resurse pentru tenacitatea psihică. În mod general, emoțiile pozitive nu doar însoțesc, ci contribuie efectiv la sănătatea psihică și fizică a persoanei (Fredrickson, 2001).

### Dispoziția și contextele sociale

Cu toții am trăit evenimente sociale în urma cărora ne-am simțit fie mulțumiți, împliniți, satisfăcuți, fie, dimpotrivă, nemulțumiți, dezamăgiți, etc. Ce anume din aceste interacțiuni sociale pe care le-am avut este responsabil de reușita lor? În bună parte, emoțiile, pozitive sau negative, pe care le resimțim în interacțiunile sociale pe care le avem, sunt asociate cu gradul în care ne simțim acceptați și înțeleși de partenerii de interacțiune sau relaționare socială (Reis, Clark, & Holmes, 2004). Cercetările arată că măsura în care sinele, individualitatea persoanei, este reflectat în contextele sociale influențează măsura satisfacției, și chiar fericirii, resimțite în aceste contexte. Este posibil ca unele diferențe culturale resimțite în contexte sociale să-și aibă originea în măsura în care se pune accentul pe diferite aspecte ale sinelui. Mai mult, măsura în care ne percepem pe noi înșine cu corectitudine este strâns legată de măsura în care o experiență de interacțiune socială va fi pozitivă sau nu (Oishi, Koo, & Akimoto, 2008).

Deoarece mai sus am văzut că suntem cu atât mai fericiți cu cât suntem mai acceptați și cu cât ne simți mai incluși într-un anumit context social, am putea crede că, cel puțin în ceea ce privește contextele sociale, fericirea sau bunăstarea noastră depinde de a fi înconjurați de prieteni, sau, mai mult, de prieteni apropiați. Această presupunere este firească și intuitivă, pentru că ne imagină că prietenii apropiați sunt cei care ne înțeleg cel mai bine. Cu toate acestea, cercetările arată că și relațiile, interacțiunile sociale, cu persoane puțin cunoscute, joacă un rol semnificativ în felul în care ne simțim în aceste contexte. Mai precis, pe de o parte, un număr foarte sau prea restrâns de interacțiuni este asociat cu emoționalitate

---

<sup>16</sup> Această secțiune este preluată din Stanciu (2014)

negativă și, consecutiv, sporirea chibzuită a frecvenței interacțiunilor sociale ne poate ridica moralul. Pe de altă parte, nu doar interacțiunile cu persoane apropiate—i.e., prieteni, familie—ne ajută emoțional, ci și cele cu persoane mai puțin cunoscute sau necunoscute (Sandstrom & Dunn, 2014).

Acest aspect, oarecum contraintuitiv, poate avea, la o primă vedere, două explicații. Pe de o parte, nu este obligatoriu să fim înțeleși și acceptați doar de persoane apropiate, respectiv de cei pe care îi numim prieteni. Pe de altă parte, interacțiunile și relaționarea cu persoane mai puțin cunoscute poate fi benefică în aspecte care contribuie la creșterea satisfacției pe care o resimțim, precum stimă de sine, curiozitate, etc. În prezența unor persoane străine sau mai puțin cunoscute dispar adesea bariere, inhibiții și obiceiuri de comportament pe care le-am dezvoltat și le prezentăm celor mai apropiați, față de care miza comportamentelor pe care le manifestăm este mai mare.

Rolul contextului social în felul în care ne simțim este cu adevărat semnificativ. Se pare însă că factorii sociali produc efecte dincolo de starea emoțională tranzitorie și ne influențează inclusiv cât de fericiți sau nefericiți ne simțim. La adolescenți, spre exemplu, factorii personali corelează puternic cu percepția pe care aceștia o au asupra stării de sănătate, însă factorii sociali (legați de școală, de anturaj, și de relațiile cu aceste medii) sunt cei care corelează puternic cu percepția pe care adolescenții o au asupra nivelului de fericire pe care adolescenții îl raportează (Gaspar de Matos, Simoes, Batista-Foguet, & Cottraux, 2010).

Cercetările arată că dispoziția pozitivă se asociază cu motivații sociale, expansive, de abordare, în timp ce dispoziția negativă se asociază cu motivații de tip egocentric, de evitare. În mod concret, starea dispozițională pe care o avem la un moment dat ne poate influența dispoziția și deschiderea de a relaționa sau nu cu ceilalți (Cunningham, 1988).

Dar, relația dintre dispoziția emoțională și relaționarea socială este mult mai complexă decât simpla deschidere spre interacțiuni cu alții atunci când ne simțim bine și evitarea altora când ne simțim prost. Foarte mulți oameni nu sunt suficient de conștienți de importanța vieții lor sociale asupra propriei lor stări de sănătate fizică și psihică, respectiv, asupra bunăstării lor. Cercetările efectuate pe persoane din emisfera vestică arată că majoritatea oamenilor consideră ca relațiile cu cei apropiați sunt sursă a fericirii lor (Berscheid & Reis, 1998).

### **Dispoziția și autoreglarea**

Cu toții am trăit evenimente în viață când ne-am fi dorit ca realitatea să fie altfel, să fie așa cum am fi vrut noi. Mai mult însă, oamenii au uneori și tendința de a nega realitatea, de a își formula propriile judecăți care le convin scopurilor lor și de a întreține aceste judecăți, chiar dacă nu sunt corecte. Spre exemplu, când sunt triști, oamenii apelează adesea la judecăți care le sunt favorabile, chiar dacă nu sunt corecte sau susținute faptic. Se pare însă că această distorsionare a logicii cu care evaluăm realitatea înconjurătoare nu este neapărat atributul oamenilor slabi și nu este doar o simplă minciună, ci ea servește unui scop reglator mai important, și anume, ne ajută să ne autoreglăm dispoziția emoțională. Astfel, folosirea judecăților aservite, distorsionate în beneficiul nostru, funcționează ca un mecanism homeostatic care permite individului să-și revină la starea lui emoțională/afectiv normală (Roese & Olson, 2007).

### **Suportul emoțional și contextul cultural**

În viață întâlnim adesea situații în care fie avem nevoie fie putem beneficia de ajutor din partea celorlalți. Ne așteptăm ca unii să fie mai suportivi și mai înțelegători iar alții să fie mai reci și mai puțin dispuși să se implice. La rândul lui, sprijinul pe care îl putem primi poate fi mai concret, axat pe problema cu care ne confruntăm, sau mai general și mai degrabă emoțional, direcționat spre persoana noastră. Deși este evident că suportul pe care îl primim depinde în bună măsură de abilitățile și capacitățile concrete ale celorlalți de a ne ajuta, mai depinde acest suport și de alte aspecte, cum ar fi mediul cultural al persoanei de la care așteptăm ajutor? Cercetările arată că da. Spre exemplu, americanii de origine europeană, în comparație cu americanii de origine japoneză, tind să ofere suport emoțional mai degrabă decât suport

focusat pe problemă, în timp ce cei din urmă sunt preocupați în mod egal să ofere atât sprijin emoțional cât și suport focalizat pe problemă.

Totuși, suportul social pare să aibă motivații diferite, de la o cultură la alta. În exemplul de mai sus, americanii de origine europeană au fost motivați să acorde suport de gradul de apropiere față de cei ajutați și de sentimentele de stimă de sine, în timp ce la americanii de origine japoneză motivele au fost asociate doar cu gradul de apropiere față de cei ajutați (Chen, Kim, Mojaverian, & Morling, 2012).

## Bunăstarea și acțiunea

Regretele care apar ca urmare a faptului că nu am acționat (regrete inacționale) durează mai mult decât regretele care survin ca urmare a ceea ce am făcut (regrete acționale) și se asociază cu o resimțire mai puternică a pierderii decât în cazul regretelor acționale. Per ansamblu, regretele legate de iubire sunt mai des raportate decât alte forme de regret, dar sunt mai des întâlnite la femei decât la bărbați (Morrison & Roese, 2011).

Atât când e vorba de regrete, dar și când ne rememorăm amintiri obișnuite, imaginația noastră produce adesea scenarii alternative, de tipul „ce-ar fi fost dacă”. Această gândire specifică, de tipul „ar fi putut să”, este denumită gândire contrafactuală, pentru că se află în afara faptelor, a evidențelor realității. Totuși, ca și în cazul micilor minciuni pe care ni le construim singuri despre sine și despre realitatea înconjurătoare (vezi, secțiunea despre imaginea de sine), gândirea contrafactuală nu este doar un produs eronat și o inabilitate de a raționa corect, ci pare să aibă, ca și judecățile auto-aservite, un rol reglator și de îmbunătățire a performanțelor (Epstude & Roese, 2008).

## Bunăstarea și atitudinea față de conflicte

Interacțiunile noastre cu cei din jur nu sunt întotdeauna facile și lipsite de adversități, nici în familie și cercurile de apropiați și nici la locul de muncă. Dacă intrăm sau nu în conflicte cu ceilalți, depinde în mare măsură de scopul și natura interacțiunii cu aceștia. Spre exemplu, negocierile care au ca scop satisfacerea unui interes personal sau organizațional produc mai multă competitivitate decât cele interacțiunile care au ca scop găsirea unei soluții, a unui compromis, luarea unor decizii colaborative sau cele care au loc spontan în contexte sociale. Acest lucru ar putea să pară ușor de înțeles și chiar de bun simț. Însă el este deosebit de relevant în a înțelege de ce întâlnirile care promovează declarativ scopuri competitive se finalizează în conflicte mai adesea decât cele care declară scopuri colaborative. În plus, cu cât atitudinea cu care oamenii intră în interacțiuni sociale, inclusiv profesionale și cu interese economice, este mai colaborativă, cu atât probabilitatea ca rezultatele sau consecințele economice să fie mai bune este mai mare (Halevy & Phillips, 2015).

## Bunăstarea și viața de cuplu

Foarte adesea oamenii intră în relații de cuplu. Desigur, este posibil să avem de-a lungul vieții, în special în tinerețe, o serie de relații pasagere și tranzitorii cu alte persoane, de care ne simțim atrași din punct de vedere sexual sau al plăcerii emoționale resimțite în interacțiunea cu celălalt. Acceptăm însă, oarecum firesc și ca parte a vieții, că vom întâlni un „altul” sau „alta” special, cu care vom forma un cuplu. Atunci când acest lucru se întâmplă, viața noastră este influențată semnificativ de angajamentele pe care ni le asumăm, mai mult sau mai puțin conștient, față de celălalt.

Că viața de cuplu sau o relație stabilă și profundă aduce cu sine influențe semnificative asupra vieții personale, nu este o surpriză pentru nimeni. Însă, cum se reflectă relația de cuplu asupra bunăstării noastre? Cercetările ne arată că persoanele care trăiesc în relații de succes în cuplu sunt mai fericiți decât cei care au relații proaste cu partenerii. Mai mult, cei căsătoriți apar a fi, în general, mai fericiți decât cei necăsătoriți, indiferent că cei din urmă sunt singuri prin alegere sau prin divorț sau prin văduvie (Diener, Suh, Lucas, & Smith, 1999). Viceversa este adevărată, la rândul ei. Între singurătate, pe de o parte, și

nefericire, tulburări psihice, emoționale și chiar fizice, există o asociere semnificativă și bine documentată de cercetări (Berscheid & Reis, 1998).

Auzim adesea că cel mai bun lucru care ți se poate întâmpla în viață sunt copiii. Cu toate acestea, dacă luăm în considerare toate provocările care apar odată cu venirea unui copil într-o familie, începând cu a învăța să fii părinte și terminând cu chestiuni de ordin material și de securitate, afirmația anterioară poate fi privită cu oarecare circumspecție. Desigur că, evaluativ și cognitiv, raportat la scopurile nobile și ultimative ale unei persoane și ale unei familii, a considera dobândirea calității de părinte ca fiind cea mai valoroasă experiență de viață, este de înțeles. Dacă la aceasta adăugăm și condiționările de ordin biologic care ne împing spre procreare, atunci înțelegem de ce mulți dintre noi afirmă că a avea un copil este cel mai bun lucru care ți se poate întâmpla.

Dar, dincolo de considerentele de ordin speculativ și declarativ, ce știm cu adevărat despre schimbările produse de apariția unui copil? În ce fel afectează ele calitatea vieții oamenilor și a cuplurilor? Cercetările arată că, sub aspectul calității vieții, pentru americani nu există diferențe semnificative între persoanele cu copii și cele fără, însă există diferențe ușoare în sens amplificării hedonicii (plăcerii) vieții, atât a celei negative cât și a celei pozitive, pentru cei care au copii (Deaton & Stone, 2014; Gaspar de Matos et al., 2010). Din nou, însă, avem de-a face cu o relație biunivocă, cu influențe reciproce. Nu doar părinții sunt influenți de apariția unui copil în cuplu, ci și viața și dezvoltarea acestuia din urmă este puternic influențată de relația existentă între membrii familiei. Relații de familie caracterizate de conflicte, neînțelegeri, discordanțe marcante, își pun amprenta în mod semnificativ asupra bunăstării psihice și fizice a copilului, de-a lungul întregii sale vieți, atât în copilărie, cât și mai târziu, în viața lui de adult (Amato & Keith, 1991).

## Bunăstarea și banii

Așa cum am văzut mai sus, bunăstarea poate fi conceptualizată ca o combinație a două aspecte sau dimensiuni principale, una emoțională și una cognitiv-evaluativă: bunăstarea emoțională și satisfacția cu privire la viață. Multă lume consideră că o viață îmbelșugată va fi, simultan, și o viață fericită. Cu toate acestea, cercetările ne arată că veniturile ridicate pot asigura un nivel ridicat de satisfacție cu privire la viață, însă nu și un nivel ridicat de fericire, în timp ce, în sens opus, veniturile scăzute se asociază atât cu evaluări scăzute ale satisfacției vieții cât și cu bunăstare emoțională scăzute (Kahneman & Deaton, 2010).

## Bunăstarea și egocentrismul

Atenția exagerată acordată propriilor gânduri sau emoții este asociată cu emoționalitatea depresivă (Ingram & Smith, 1984; Smith, Ingram, & Roth, 1985). Persoanele care sunt concentrate tot timpul asupra propriei lor dispoziții și gândiri, preocupate excesiv de felul în care simt, tind să fie semnificativ mai vulnerabile la emoțiile pe care le resimt, în special cele negative, iar acest aspect pare să se regăsească mai mult în rândul femeilor decât al bărbaților (Flory, Räikkönen, Matthews, & Owens, 2000).

## Bunăstarea și criza vârstei mijlocii

Sintagma „criza vârstei mijlocii” este arhicunoscută și acceptată în mentalul colectiv ca desemnând o perioadă de instabilitate, indecizie, insecuritate care apare de regulă la vârsta adultă medie și, mai mult sau puțin argument, e atribuită în general bărbaților. Incidental sau nu, nivelul bunăstării percepute pare să aibă o curbă cu forma de U, cu concavitățile în partea de jos, în care perioadele de început și de sfârșit ale vieții sunt caracterizate de maximum de bunăstare percepută, în timp ce minimumul este atins în perioada de mijloc a vieții. Cercetările arată însă că, în mod interesant, această curbă în U a bunăstării percepute nu este proprie doar oamenilor, ci și marilor primat (Weiss, King, Inoue-Murayama, Matsuzawa, & Oswald, 2012). Aceste descoperiri ridică întrebarea posibilității ca criza vârstei de mijloc să nu aibă în totalitate doar cauze psihogene ci și unele fiziologice, dezvoltate evolutiv, în cursul filogenezei.



## Bunăstarea și comunicarea

### *Bunătarea în contexte sociale*

Adesea, în viață, trebuie să comunicăm celorlalți și evenimente sau lucruri mai puțin plăcute. Cercetările arată că există o diferență în rapiditatea cu care oamenii transmit mesaje negative spre deosebire de situațiile în care transmit mesaje pozitive, în sensul unei tergiversări a transmiterii mesajelor negative. Oare de ce facem acest lucru? În ce măsură este explicată tergiversarea de politețe, respectiv, de atenția suplimentară pe care o acordăm unor mesaje sensibile, în contexte sociale? Mai mult, există vreo diferență în felul în care planificăm transmiterea unui mesaj negativ, față de unul pozitiv, în sensul că alocăm mai mult timp formulării, redactării, găsirii cuvintelor potrivite, a momentului potrivit? Se pare că politețea explică mai multe situații de tergiversare a mesajelor negative, decât planificarea specifică a celor din urmă, dar ambele sunt explicații valide pentru această tergiversare (Dibble et al., 2015).

### *Bunăstarea și comunicarea în cuplu*

O relație de cuplu presupune aflarea unor aspecte intime despre viața partenerului. Uneori, oamenii sunt mai dispuși să ofere partenerului astfel de informații, alteleori, sentimente de jenă sau de frică cu privire la impactul lor, împiedică comunicarea acestor informații. Cu toate acestea, cercetările sugerează că onestitatea față de partener este, în general, cea mai bună politică. Spre exemplu, în cercetări care au vizat cupluri heterosexuale în care unul dintre parteneri fusese anterior gay sau lesbiană, au arătat că cu cât dezvăluirea s-a produs mai repede în decursul relației, cu atât șansele unei relații mai reușite și apropierea dintre parteneri a fost mai mare (MacInnis & Hodson, 2014).

### *Bunăstarea și comunicarea în contexte profesionale*

Disponibilitatea de a comunica cu ceilalți este una dintre caracteristicile sociale ale omului. Nu comunicăm doar dictat de un interes sau un scop clar și imediat, sau aferent unei probleme specifice, ci comunicăm și cu scopuri de a ne relaționa, de a ne face cunoscuți sau de a-i cunoaște mai bine pe ceilalți, de a ne elibera de griji sau de a ne lăuda cu succese avute. Cercetările psihologice sugerează că, în general, comunicarea emoțiilor pozitive la locul de muncă are consecințe pozitive pentru individ, în timp ce comunicarea emoțiilor negative are rezultate negative. Am putea fi tentați să credem, poate, că oamenii tind să discute mai mult despre lucruri pozitive. Se pare însă că suntem mai puțin motivați să comunicăm colegilor de muncă trăirile noastre emoționale pozitive decât pe cele negative (Hadley, 2014).

## Bunăstarea și bătrânețea

### *Bătrânețea și paradoxul bunăstării subiective percepute*

Am putea avea așteptarea ca pe măsură ce oamenii îmbătrânesc, fericirea lor, sau, mai precis, bunăstarea pe care o resimt, să scadă odată cu înaintea în vârstă. Este o așteptare intuitivă pentru unii dintre noi, iar cercetările arată că, realmente, este mai dificil de menținut un nivel ridicat de bunăstare subiectivă odată cu înaintarea în vârstă (Baltes & Baltes, 1993). Totuși, atât experiențele personale cât și datele de cercetare ne contrazic această impresie, că oamenii vârstnici ar fi mai puțin fericiți decât tinerii. În realitate, oarecum paradoxal, bunăstarea subiectivă poate rămâne la niveluri ridicate în pofida unor declinuri fizice și cognitive apărute odată cu înaintarea în vârstă (Kunzmann, Little, & Smith, 2000; Mroczek & Kolarz, 1998). Mai mult chiar, studiile arată în general că vârstnicii resimt (percep) niveluri similare sau chiar mai ridicate de bunăstare subiectivă decât tinerii, în condiții similare de viață, cu menținea că vulnerabilitatea la efectul adversităților este mai mare pentru vârstnici decât pentru cei mai tineri (Jivraj, Nazroo, Vanhoutte, & Chandola, 2014).

## ***Bătrânețea și diferențele sociale, economice și culturale***

Acest „paradox” al menținerii nivelurilor percepute de bunăstare subiectivă chiar și la vârste înaintate pare să fie influențat de o serie de factori, printre care gradul de înaintare în vârstă, nivelul de implicare în activități sociale, și chiar nivelul de trai. Spre exemplu, menținerea unor niveluri ridicate de bunăstare subiectivă este relativ bine probată pentru etapele timpurii ale vârstei înaintate și mai puțin documentat pentru cele mai avansate (Schilling, 2006). Odată cu înaintarea în vârstă, persoana este expusă cumulativ la un volum din ce în ce mai mare de adversități (probleme) ale vieții, care, din neferice, își spun cuvântul, influențând negativ starea mentală a persoanei (A. Shrira, 2012).

## ***Bătrânețea și diferențele socioeconomice***

Pe de altă parte, adversitățile resimțite în traiul zilnic (măsurate, spre exemplu, prin indicatori economici precum produsul național brut pe cap de locuitor), sunt mai puternic resimțite de către cei în vârstă decât de cei tineri. În plus, bunăstarea subiectivă la vârste înaintate pare să fie mai redusă în țările mai sărace (e.g., în curs de dezvoltare) decât în țările dezvoltate economic, în care s-a observat și cercetat masiv fenomenul „paradoxal” al menținerii bunăstării subiective chiar și la vârste înaintate (Swift et al., 2014). În Europa, se remarcă diferențe majore între populațiile din diferite țări europene în privința îmbătrânirii ușoare (sau „de succes” cum i se mai spune), diferențe în care vârsta, sexul și nivelul socioeconomic joacă un rol foarte important și, deloc surprinzător, aceste diferențe sunt repartizate de la bunăstare subiectivă scăzută în țările europene cu probleme economice la niveluri ridicate de bunăstare subiectivă în țările europene cu nivel și condiții de trai bune (Hank, 2011). Nivelul și condițiile de trai nu se asociază pozitiv doar cu bunăstarea subiectivă percepută ci și cu starea de sănătate mintală a populațiilor vârstnice (Ploubidis & Grundy, 2009), iar influența substanțială a statutului socioeconomic este resimțită nu doar la populațiile bătrâne ale Europei, ci și la bătrânii din Statele Unite (Robert et al., 2009). Mai mult, statutul socioeconomic nu influențează doar schimbări în sănătatea fizică și funcționarea emoțională, ci și interacțiunea dintre acestea (Schollgen, Huxhold, & Schmiedek, 2012).

## ***Bătrânețea și apartenența de gen***

Un alt aspect în care gândirea comună, de bun simț, face diferențieri, este cel al sexelor. Unii consideră că femeile suportă mai bine bătrânețea decât bărbații, sub aspectul bunăstării resimțite, în timp ce alții sunt de opinii opuse. Argumentele aduse sunt fie că femeile sunt mai sensibile emoțional, că suportă mai greu bolile și adversitățile (e.g., văduvia) vârstei înaintate, în timp ce alții argumentează că femeile sunt mai echipate din punct de vedere al relaționării sociale și resurselor de suport social decât bărbații. Rezultatele cercetărilor ne arată însă că femeile resimt vârsta înaintată mai problematic decât bărbații, în privința bunăstării subiective pe care o resimt (Pinquart & Sörensen, 2001). În plus, speranța de viață a persoanelor cu statut socioeconomic ridicat este mai mare, în special în cazul bărbaților (Melzer, McWilliams, Brayne, Johnson, & Bond, 2000).

## ***Bătrânețea și adversitățile de viață maritală***

Totuși, unele argumente invocate mai sus, cum ar fi lipsa suportului partenerului în cazul văduviei, afectează negativ bunăstarea subiectivă resimțită, doar că afectați sunt atât bărbații cât și femeile. Spre exemplu, în cazul unor deficite de vedere, adesea întâlnite la vârstnici, disconfortul indus de aceste deficite este resimțit mai puternic de persoanele aflate în mariaje (sau parteneriate de viață) care funcționează prost, față de persoanele aflate în mariaje reușite, și în care suportul partenerului este semnificativ mai bun (Bookwala, 2011).

## ***Bătrânețea și activitățile și suportul sociale***

Nu în ultimul rând, unul dintre lucrurile care îi ajută pe oameni să își mențină niveluri ridicate de emoționalitate pozitivă este implicarea lor în activități sociale care au potențialul de a le furniza

recompense emoționale, cognitive, etc. Rezultatele cercetărilor arată că nivelurile ridicate de satisfacție în viață și emoționalitate pozitivă sunt corelate pozitiv cu niveluri ridicate de interacțiuni și schimburi sociale pozitive și cu niveluri ridicate de suport social din partea mediului social (i.e., prieteni, familie, rude, vecini) (Pilkington, Windsor, & Crisp, 2012).

### ***Bătrânețea și activitățile sociale cu prieteni și necunoscuți***

Nu doar atât, dar activitățile comune cu prietenii par să fie, cel puțin uneori, mai benefice decât activitățile comune cu familia, în special la vârste înaintate. Spre exemplu, implicarea în activități comune cu prietenii și familia se asociază cu niveluri crescute de emoționalitate pozitivă la persoanele de vârstă mijlocie, însă nu se corelează și cu niveluri crescute de bunăstare subiectivă (percepută). Prin comparație, la vârste înaintate, implicarea în activități comune cu prietenii, dar nu și cu familia, se asociază și cu niveluri crescute de bunăstare subiectivă percepută (Huxhold, Miche, & Schüz, 2014).

### ***Bătrânețea și nivelul de pregătire intelectuală***

Există vreo diferență în felul în care persoanele educate și cele mai puțin educate resimt beneficii de pe urma interacțiunilor cu familia și apropiații, odată cu înaintarea în vârstă? Cel puțin în ceea ce privește interacțiunea cu nepoții și adolescenții, se pare că da. Vârștii cu niveluri mai scăzute de pregătire intelectuală par a fi mai vulnerabili sub aspectul nivelului de bunăstare resimțită decât cei cu niveluri mai ridicate de pregătire intelectuală (Mahne & Huxhold, 2014). Dar, beneficiile educației și, mai precis, a preocupărilor de a învăța de-a lungul vieții, depășesc granițele interacțiunilor cu adolescenții și nepoții. Persoanele cu educație mai bună tind să trăiască mai mult și în stare de sănătate mai bună și se pot aștepta la satisfacții sporite în ultima parte a vieții (Majer, Nusselder, Mackenbach, & Kunst, 2011). Anecdotic, sau popular, auzim uneori că „a fi bunic (sau părinte) este o meserie”. Schematic și fără explicații, înțelegerea populară a surprins în bună parte concluziile cercetărilor prezentate anterior.

### ***Bătrânețea și activitățile voluntare***

„Fă bine și binele ți se va întoarce înzecit” este o povață pe care o aflăm din unele religii sau curente spirituale, din multe cărți de auto-ajutorare, dar și din experiențele de viață ale celor din jur. Am văzut mai sus că interacțiunile sociale pot avea un efect pozitiv asupra bunăstării subiective percepute, indiferent de vârstă, și că, cel puțin în cazul vârstnicilor, interacțiunile cu persoane din afara familiei par să joace un rol mai important decât interacțiunile cu familia. Dar, una dintre consecințele vârstei înaintate este reducerea posibilităților de interacțiuni sociale. Unele dintre preocupările constante de-a lungul vieții, cum ar fi participarea la forme organizate de instruire sau angajarea în muncă, dispar pentru majoritatea persoanelor vârstnice. Rămân, însă, și chiar se extind, alte posibilități de interacțiuni sociale, cum ar fi activitățile de voluntariat. Sub aspectul bunăstării subiective percepute, în special în privința emoționalității pozitive, atât tinerii și persoanele de vârstă mijlocie, cât și adulții vârstnici, beneficiază de pe urma implicării în activități de voluntariat (Pavlova & Silbereisen, 2012).

### ***Bătrânețea și re-învățarea de abilități și comportamente***

Chiar și la vârste înaintate, oamenii au posibilitatea a achiziționa cunoștințe și deprinderi noi. Inclusiv în ceea ce privește recuperarea abilităților motrice și a revenirii la obiceiuri comportamentale sănătoase (e.g., mișcare și exercițiu fizic), vârstnicii sunt capabili să se îmbunătățească semnificativ, în timp relativ scurt, de ordinul săptămânilor (Sarkisian, Prohaska, Davis, & Weiner, 2007). Activitățile fizice efectuate adecvate, e.g., conform recomandărilor medicilor, produc efecte pozitive asupra vârstnicilor indiferent de caracteristicile demografice sau de starea de sănătate (Netz et al., 2012). Din punct de vedere al funcționalității cognitive, persoanele care se implică activ și voluntar în activități de menținere a funcționării cognitive prezintă declinuri cognitive mai scăzute odată cu înaintarea în vârstă (Gilhooly et al., 2007).

## **Bătrânețea și așteptările**

Unii dintre noi conceptualizează bătrânețea ca acea etapă din viață care începe atunci când ne concentrăm sau ne uităm mai mult la ce am lăsat în urmă decât la ceea ce ne așteaptă în viitor. Într-adevăr, odată cu vârsta, așteptările pe care le avem de la viață și de la noi înșine încep să se schimbe. Dacă în tinerețe așteptările noastre de ne îmbunătăți sau puternic corelate invers cu așteptările de a ne fi mai rău, odată cu vârsta, această legătură începe să scadă în intensitate. În plus, așteptările negative ale vârstnicilor sunt mai legate de estimările pe care și le fac cu privire la funcționalitatea lor cognitivă, socială, etc., decât ale tinerilor (Amit Shrira et al., 2011).

Nivelurile ridicate de așteptare (optimiste), la populația vârstnică, se asociază cu o stare de sănătate și psihică mai bună, în special când persoanele întrețin o serie de comportamente de sănătate adaptate vârstei, cum ar fi sportul, exercițiile fizice și fizioterapeutice, etc. (Kim, 2009). Viceversa este și ea adevărată. Așteptările scăzute cu privire la viitor ale persoanelor vârstnice se asociază pot împiedica implicarea activă în combaterea sedentarismului (Sarkisian, Prohaska, Wong, Hirsch, & Mangione, 2005). Desigur, este oarecum intuitiv și constituie o experiență personală pentru fiecare dintre noi faptul că perspectivele persoanei asupra lumii înconjurătoare se schimbă odată cu înaintarea în vârstă. Din nou însă, cercetările arată că odată cu înaintarea în vârstă, oamenii dezvoltă în general perspective mai favorabile asupra lumii înconjurătoare, respectiv, lumea e văzută ca fiind mai benevolentă (Poulin & Cohen Silver, 2008).

Cu toate acestea, chiar dacă recuperări substanțiale sunt posibile, iar mai sus am văzut că optimismul și așteptările pozitive contribuie la o bunăstare subiectivă mai ridicată, este important ca așteptările să fie realiste. Persoanele vârstnice care își construiesc reprezentări ale viitorului (așteptări) realiste cu privire la persoana lor, par să fie mai puțin influențate de efectele declinurilor și pierderilor fiziologice și funcționale care vin odată cu înaintarea în vârstă (Cheng, Fung, & Chan, 2009).

Gândirea pozitivă și implicarea activă în luarea deciziilor sunt factori importanți care contribuie la controlul pe care oamenii îl resimt cu privire la mediul înconjurător. De asemenea, atitudinea mentală și așteptările persoanei, contribuie și ele semnificativ la controlabilitatea percepută. Spre exemplu, în cazul vârstnicilor relocați în centre de îngrijire, adaptarea lor la noile medii de trai a fost influențată semnificativ de factorii menționați mai sus (Bekhet & Zauszniewski, 2013).

## Referințe

- Amato, P. R., & Keith, B. (1991). Parental divorce and adult well-being: A meta-analysis. *Journal of Marriage and the Family*, 43-58.
- Baltes, P. B., & Baltes, M. M. (1993). *Successful aging: Perspectives from the behavioral sciences* (Vol. 4): Cambridge University Press.
- Bekhet, A. K., & Zauszniewski, J. A. (2013). Resourcefulness, positive cognitions, relocation controllability and relocation adjustment among older people: a cross-sectional study of cultural differences. *Int J Older People Nurs*, 8(3), 244-252. doi:10.1111/j.1748-3743.2012.00341.x
- Berscheid, E., & Reis, H. T. (1998). Attraction and close relationships. *The handbook of social psychology*, 2, 193-281.
- Bookwala, J. (2011). Marital Quality as a Moderator of the Effects of Poor Vision on Quality of Life Among Older Adults. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 66B(5), 605-616. doi:10.1093/geronb/gbr091
- Chen, J. M., Kim, H. S., Mojaverian, T., & Morling, B. (2012). Culture and Social Support Provision: Who Gives What and Why. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(1), 3-13. doi:10.1177/0146167211427309
- Cheng, S. T., Fung, H. H., & Chan, A. C. (2009). Self-perception and psychological well-being: the benefits of foreseeing a worse future. *Psychol Aging*, 24(3), 623-633. doi:10.1037/a0016410
- Cunningham, M. R. (1988). Does Happiness Mean Friendliness?: Induced Mood and Heterosexual Self-Disclosure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14(2), 283-297. doi:10.1177/0146167288142007
- Deaton, A., & Stone, A. A. (2014). Evaluative and hedonic wellbeing among those with and without children at home. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(4), 1328-1333. doi:10.1073/pnas.1311600111
- Dibble, J. L., Wisner, A. M., Dobbins, L., Cacal, M., Taniguchi, E., Peyton, A., . . . Kubulins, A. (2015). Hesitation to Share Bad News: By-Product of Verbal Message Planning or Functional Communication Behavior? *Communication Research*, 42(2), 213-236. doi:10.1177/0093650212469401
- Diener, E., Lucas, R. E., & Oishi, S. (2002). Subjective well-being: The science of happiness and life satisfaction. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive emotions* (pp. 63-73). Oxford; New York: Oxford University Press.
- Diener, E., Suh, E. M., Lucas, R. E., & Smith, H. L. (1999). Subjective well-being: Three decades of progress. *Psychological bulletin*, 125(2), 276.
- Epstude, K., & Roese, N. J. (2008). The Functional Theory of Counterfactual Thinking. *Personality and social psychology review*, 12(2), 168-192. doi:10.1177/1088868308316091
- Flory, J. D., Räikkönen, K., Matthews, K. A., & Owens, J. F. (2000). Self-Focused Attention and Mood During Everyday Social Interactions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(7), 875-883. doi:10.1177/0146167200269012
- Fredrickson, B. L. (2001). The Role of Positive Emotions in Positive Psychology: The Broaden-and-Build Theory of Positive Emotions. *The American psychologist*, 56(3), 218-226. Retrieved from <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3122271/>

- Gaspar de Matos, M., Simoes, C., Batista-Foguet, J., & Cottraux, J. (2010). Personal and social factors associated with the perception of health and the perception of happiness in a nonclinical adolescent population. *Encephale*, 36(1), 39-45. doi:10.1016/j.encep.2008.08.002
- Gilhooly, K. J., Gilhooly, M. L., Phillips, L. H., Harvey, D., Murray, A., & Hanlon, P. (2007). Cognitive aging: activity patterns and maintenance intentions. *Int J Aging Hum Dev*, 65(3), 259-280.
- Hadley, C. N. (2014). Emotional roulette? Symmetrical and asymmetrical emotion regulation outcomes from coworker interactions about positive and negative work events. *Human Relations*, 67(9), 1073-1094. doi:10.1177/0018726714529316
- Halevy, N., & Phillips, L. T. (2015). Conflict Templates in Negotiations, Disputes, Joint Decisions, and Tournaments. *Social Psychological and Personality Science*, 6(1), 13-22. doi:10.1177/1948550614542347
- Hank, K. (2011). How "successful" do older Europeans age? Findings from SHARE. *J Gerontol B Psychol Sci Soc Sci*, 66(2), 230-236. doi:10.1093/geronb/gbq089
- Huxhold, O., Miche, M., & Schüz, B. (2014). Benefits of Having Friends in Older Ages: Differential Effects of Informal Social Activities on Well-Being in Middle-Aged and Older Adults. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 69(3), 366-375. doi:10.1093/geronb/gbt029
- Ingram, R. E., & Smith, T. W. (1984). Depression and internal versus external focus of attention. *Cognitive Therapy and Research*, 8(2), 139-151.
- Jivraj, S., Nazroo, J., Vanhoutte, B., & Chandola, T. (2014). Aging and Subjective Well-Being in Later Life. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 69(6), 930-941. doi:10.1093/geronb/gbu006
- Kahneman, D., & Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(38), 16489-16493. doi:10.1073/pnas.1011492107
- Kim, S. H. (2009). Older people's expectations regarding ageing, health-promoting behaviour and health status. *J Adv Nurs*, 65(1), 84-91. doi:10.1111/j.1365-2648.2008.04841.x
- Kunzmann, U., Little, T. D., & Smith, J. (2000). Is age-related stability of subjective well-being a paradox? Cross-sectional and longitudinal evidence from the Berlin Aging Study. *Psychology and aging*, 15(3), 511.
- MacInnis, C. C., & Hodson, G. (2014). The development of online cross-group relationships among university students: Benefits of earlier (vs. later) disclosure of stigmatized group membership. *Journal of Social and Personal Relationships*. doi:10.1177/0265407514548394
- Mahne, K., & Huxhold, O. (2014). Grandparenthood and Subjective Well-Being: Moderating Effects of Educational Level. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*. doi:10.1093/geronb/gbu147
- Majer, I. M., Nusselder, W. J., Mackenbach, J. P., & Kunst, A. E. (2011). Socioeconomic inequalities in life and health expectancies around official retirement age in 10 Western-European countries. *J Epidemiol Community Health*, 65(11), 972-979. doi:10.1136/jech.2010.111492
- Melzer, D., McWilliams, B., Brayne, C., Johnson, T., & Bond, J. (2000). Socioeconomic status and the expectation of disability in old age: estimates for England. *J Epidemiol Community Health*, 54(4), 286-292.

- Morrison, M., & Roese, N. J. (2011). Regrets of the Typical American: Findings From a Nationally Representative Sample. *Social Psychological and Personality Science*, 2(6), 576-583. doi:10.1177/1948550611401756
- Mroczek, D. K., & Kolarz, C. M. (1998). The effect of age on positive and negative affect: a developmental perspective on happiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(5), 1333.
- Netz, Y., Dunsky, A., Zach, S., Goldsmith, R., Shimony, T., Goldbourt, U., & Zeev, A. (2012). Psychological functioning and adherence to the recommended dose of physical activity in later life: results from a national health survey. *Int Psychogeriatr*, 24(12), 2027-2036. doi:10.1017/s1041610212001299
- Oishi, S., Koo, M., & Akimoto, S. (2008). Culture, Interpersonal Perceptions, and Happiness in Social Interactions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(3), 307-320. doi:10.1177/0146167207311198
- Pavlova, M. K., & Silbereisen, R. K. (2012). Participation in Voluntary Organizations and Volunteer Work as a Compensation for the Absence of Work or Partnership? Evidence From Two German Samples of Younger and Older Adults. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 67(4), 514-524. doi:10.1093/geronb/gbs051
- Pilkington, P. D., Windsor, T. D., & Crisp, D. A. (2012). Volunteering and Subjective Well-Being in Midlife and Older Adults: The Role of Supportive Social Networks. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 67B(2), 249-260. doi:10.1093/geronb/gbr154
- Pinquart, M., & Sörensen, S. (2001). Gender Differences in Self-Concept and Psychological Well-Being in Old Age: A Meta-Analysis. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 56(4), P195-P213. doi:10.1093/geronb/56.4.P195
- Ploubidis, G. B., & Grundy, E. (2009). Later-life mental health in Europe: a country-level comparison. *J Gerontol B Psychol Sci Soc Sci*, 64(5), 666-676. doi:10.1093/geronb/gbp026
- Poulin, M., & Cohen Silver, R. (2008). World benevolence beliefs and well-being across the life span. *Psychol Aging*, 23(1), 13-23. doi:10.1037/0882-7974.23.1.13
- Reis, H. T., Clark, M. S., & Holmes, J. G. (2004). Perceived partner responsiveness as an organizing construct in the study of intimacy and closeness. *Handbook of closeness and intimacy*, 201-225.
- Robert, S. A., Cherepanov, D., Palta, M., Dunham, N. C., Feeny, D., & Fryback, D. G. (2009). Socioeconomic status and age variations in health-related quality of life: results from the national health measurement study. *J Gerontol B Psychol Sci Soc Sci*, 64(3), 378-389. doi:10.1093/geronb/gbp012
- Roese, N. J., & Olson, J. M. (2007). Better, Stronger, Faster: Self-Serving Judgment, Affect Regulation, and the Optimal Vigilance Hypothesis. *Perspectives on Psychological Science*, 2(2), 124-141. doi:10.1111/j.1745-6916.2007.00033.x
- Sandstrom, G. M., & Dunn, E. W. (2014). Social Interactions and Well-Being: The Surprising Power of Weak Ties. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40(7), 910-922. doi:10.1177/0146167214529799
- Sarkisian, C. A., Prohaska, T. R., Davis, C., & Weiner, B. (2007). Pilot test of an attribution retraining intervention to raise walking levels in sedentary older adults. *J Am Geriatr Soc*, 55(11), 1842-1846. doi:10.1111/j.1532-5415.2007.01427.x
- Sarkisian, C. A., Prohaska, T. R., Wong, M. D., Hirsch, S., & Mangione, C. M. (2005). The relationship between expectations for aging and physical activity among older adults. *J Gen Intern Med*, 20(10), 911-915. doi:10.1111/j.1525-1497.2005.0204.x
- Schilling, O. (2006). Development of Life Satisfaction in Old Age: Another View on the "Paradox". *Social indicators research*, 75(2), 241-271. doi:10.1007/s11205-004-5297-2



- Schollgen, I., Huxhold, O., & Schmiedek, F. (2012). Emotions and physical health in the second half of life: interindividual differences in age-related trajectories and dynamic associations according to socioeconomic status. *Psychol Aging, 27*(2), 338-352. doi:10.1037/a0026115
- Shrira, A. (2012). The effect of lifetime cumulative adversity on change and chronicity in depressive symptoms and quality of life in older adults. *Int Psychogeriatr, 24*(12), 1988-1997. doi:10.1017/s1041610212001123
- Shrira, A., Palgi, Y., Ben-Ezra, M., Spalter, T., Kavé, G., & Shmotkin, D. (2011). For Better and for Worse: The Relationship between Future Expectations and Functioning in the Second Half of Life. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences, 66B*(2), 195-203. doi:10.1093/geronb/gbq103
- Smith, T. W., Ingram, R. E., & Roth, D. L. (1985). Self-focused attention and depression: Self-evaluation, affect, and life stress. *Motivation and Emotion, 9*(4), 381-389.
- Stanciu, I. D. (2014). *Elemente de dezvoltare personala si profesionala*. Cluj-Napoca: Presa Universitara Clujeana.
- Swift, H. J., Vauclair, C.-M., Abrams, D., Bratt, C., Marques, S., & Lima, M.-L. (2014). Revisiting the Paradox of Well-being: The Importance of National Context. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences, 69*(6), 920-929. doi:10.1093/geronb/gbu011
- Weiss, A., King, J. E., Inoue-Murayama, M., Matsuzawa, T., & Oswald, A. J. (2012). Evidence for a midlife crisis in great apes consistent with the U-shape in human well-being. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 109*(49), 19949-19952. doi:10.1073/pnas.1212592109

## Constructele de sine

Cât de bine ne cunoaștem pe noi înșine este o întrebare care ne preocupă pe fiecare dintre noi, la un moment dat. Cât de buni suntem la calcule, cât de buni atleți suntem, cât de inteligenți suntem, ce priceperi avem, etc., sunt exemple de întrebări la care suntem adesea obligați să găsim răspuns. Ce rezultă din aceste întrebări, răspunsul pe care ni-l dăm la ele, contribuie la formarea a ceea ce nu numim *imagine de sine*. Conceptul sau imaginea *sine* este de asemenea, cunoscut ca „*constructul de sine*”, „*identitatea de sine*” sau „*perspectiva de sine*”. Din perspectiva comportamentală, în scopul de a putea stabili un sens al *conceptului de sine*, individul trebuie să se refere la modelul de comportamente care este suficient de unic pentru a caracteriza o persoană.

În sens larg, termenul de *sine* se referă la modul în care gândește o persoană despre sine însăși, dar care include și modul în care se auto-*percepe*. Mai concret, conceptul de *sine* este o colecție de credințe despre propria persoană (Leflot, Onghena, & Colpin, 2010). Imaginea de sine include credințe despre performanța academică (Mimi Bong & Richard E Clark, 1999; Byrne, 1984; Rosen, Glennie, Dalton, Lennon, & Bozick, 2010), gen/sex și identitate sexuală (Hoffman, Hattie, & Borders, 2005), și rasă (Aries et al., 1998).

Căutarea sinelui a *eului*, respectiv dezvoltarea imaginii despre propria persoană nu este statică și nu urmează toată viața aceleași întrebări și aceleași analize. La începutul acestei căutări, în tinerețe în special, suntem mai degrabă interesați de aspectele sociale sau cu interesări sociale ale sinelui, în timp ce mai târziu, înspre partea a doua a vieții, căutarea sinelui capătă din ce în ce mai multă încărcătură spirituală. De regulă, începem prin a reflecta asupra sinelui nostru social (*ce sunt eu?*), după care continuăm cu explorarea sinelui în raport cu noi înșine (*cine sunt eu?*), iar apoi trecem în etapa finală, a căutării sinelui spiritual (*de ce sunt eu?*) (Irving & Williams, 2001).

Uneori avem impresia că ne știm foarte bine, alteori avem impresia că suntem niște străini în propriile noastre corpuri. În general însă, majoritatea oamenilor întrețin convingerea că se cunosc destul de bine pe sine. Rezultatele cercetărilor arată însă că nu suntem foarte buni evaluatori ai propriilor noastre abilități, ci mai degrabă suntem niște evaluatori mediocri, și că, în general, ne autoevaluăm mai bine când e vorba de deprinderi simple decât de deprinderi complexe sau de domenii precis delimitate decât de domenii mai largi sau mai generale (Zell & Krizan, 2014).

Un alt aspect care trebuie reținut și la care face referire destul de des pe parcursul acestei cărți, este tendința oamenilor de a se concentra pe aspectele negative, fie referitoare la alții, fie la ei înșiși, fie despre viață, în general. Foarte adesea, când oamenii sunt rugați să descrie omul, în general, sau natura umană, portretul realizat conține termeni precum: lacomi, competitivi, geloși, ambițioși, violenți, agresivi, inteligenți, etc., sau variante ale acestor atribute (Mandler, 1997). Cu excepția termenului inteligent, care poate fi interpretat atât în conotație negativă cât și pozitivă, în funcție de scopul în care este aplicată, restul descriptorilor sunt mai degrabă negativi.

Întrebarea care se ridică aici este „suntem cu adevărat mai mult „răi” decât „buni” sau nu ne cunoaștem atât de bine pe cât credem și, în consecință, ne descriem oarecum denaturat”? Așa cum sper că reiese din multiplele exemple date pe parcursul acestei cărți, răspunsul este mai degrabă nu că nu am avea suficiente calități și aspecte pozitive, ci că, din motive care țin de educație și uneori de fenotip, manifestăm adesea o predispoziție de a ne concentra pe aspectele negative.

## Sinele academic

Conceptul sine-lui academic este extrem de important pentru oricine urmează o anumită formă de educație sau instrucție. Acesta cuprinde credințele personale ale persoanei despre abilitățile sale academice (Trautwein, Lüdtke, Marsh, & Nagy, 2009). Acest tip de credințe pot apărea cel mai devreme de la vârsta de 3-4-5 ani și este influențată de interacțiunea cu părinții și educatorii (Tiedemann, 2000). Pe la vârsta de 10-11 ani, copiii evaluează sau auto-estimează (*self-estimate*) (Freund & Kasten, 2012)

abilitățile lor academice prin compararea lor cu ceilalți colegi (Rubie-Davies, 2006). Cu toate acestea, în timp ce auto-estimarea abilităților cognitive se poate dovedi a fi cea mai precisă în domeniile exacte, de genul matematica, aceasta se poate dovedi a fi mai puțin precisă atunci când este angajată în estimarea rapidității raționamentului (Freund & Kasten, 2012).

Importanța dezvoltării personale și, implicit a sinelui și constructelor înrudite, este asumată direct și explicit de către instituțiile de învățământ. Percepția importanței nu se regăsește doar la nivel programatic și declarativ, al politicilor educaționale și strategiilor curriculare, ci și la nivel de implementare, i.e., didactic și de consiliere. Spre exemplu, în S.U.A., consilierii școlari evaluează constant importanța dezvoltării principiilor de caracter și calităților precum efort, dedicație, perseverență, ca fiind cele mai importante și mai urgente, și ca fiind mai relevante și mai importante decât performanțele școlare (Barna, 2011).

## Sinele academic și autoeficacitatea academică percepută

Deși, *sinele academic* și *auto-eficacitatea academică* sunt uneori folosite ca fiind similare, acestea sunt atât teoretic cât și empiric, distincte (Rosen et al., 2010). În timp ce *conceptul de sine* este o evaluare globală din partea persoanei asupra ei înseși, *auto-eficacitatea academică* este estimarea cognitivă a capacităților sale. De asemenea, *conceptul de sine academic* este mult mai cuprinzător decât *auto-eficacitatea academică*, și include, de exemplu, componentele evaluative și afective (M. Bong & R.E. Clark, 1999).

## Sinele și aspectele culturale

Conceptul de sine nu este similar în toate culturile. Pot fi observate diferențe semnificative între modul în care oamenii aparținând unor culturi diferite își percep sinele. În cultura western, de exemplu, foarte mare accent este pus pe independența și expresia individualității fiecăruia (Markus & Kitayama, 1991), în timp ce în culturile orientale, individul este văzut, mai mult, ca o parte dintr-un grup ceea ce duce la perspective interdependente ale sine-lui (Swann Jr, Jetten, Gómez, Whitehouse, & Bastian, 2012).

Un studiu israelian sugestiv scoate în evidență diferențe precum și în cadrul aceleiași culturi. Studiul pune în contrast mici comercianți cu membrii ai grupării kibbutz sau ai comunității colective. Similar oarecum cu situația diferențelor culturale vest-est, oamenii care aparțineau grupării kibbutz prezentau trăsături mai accentuate de sine interdependent decât cei care aparțineau comunității de mici comercianți. De asemenea, când s-au descris, membrii kibbutz se refereau mai mult la preferințe personale și hobby-uri, în comparație cu membrii ce aparțineau comunității mici urbane de comercianți, care aveau tendința de a face referiri la trăsături personale ale sine-lui.

## Sinele și diferențele de gen

Bărbații și femeile nu par să difere între ei în ceea ce privește independența și interdependența sine-lui, ei diferă în ceea ce privește tipurile de interdependență ale sine-lui. Mai exact, bărbații tind să aparțină unui grup mai mare spre deosebire de femei, care tind spre grupuri diadice, sau relații de tipul unu-la-unu, cele mai multe dintre ele (Gabriel & Gardner, 1999). Această tendință începe devreme din copilărie, când băieții și fetele încep să aibă interacțiuni sociale diferite, în care fetele preferă interacțiunile diadice, în timp ce băieții preferă activitățile de grupuri mai mari (Maccoby, 1990).

## Sinele și biasul perspectivei trecute

Biasul perspectivei trecute<sup>17</sup> desemnează acea atitudine de „știam eu” pe care o avem uneori, când, după producerea unor evenimente, avem impresia că noi am judecat destul de clar situația și că am apreciat

---

<sup>17</sup> *Hindsight bias*, în engleză în original

destul de bine șansele ca rezultatul să fie cel care s-a produs. Cu alte cuvinte, privind înapoi, după producerea unui eveniment, ne supraevaluăm capacitatea de predicție pe care am avut-o înainte de producerea acestuia cu privire la rezultatele sau efectele aceluși eveniment.

În construcția unui asemenea bias intră elemente precum inputurile cognitive (informațiile pe care le selectăm din mediu atunci când analizăm o situație sau eveniment), inputurile metacognitive (o supra sau meta-analizare pe care o facem cu privire la propriile noastre procese cognitiv-evaluative; în situația biasului perspectivei trecute, aspectul metacognitiv se referă la faptul că ușurința cu care înțelegem un efect sau o consecință poate fi pusă pe seama faptului că, anterior, îi alocasem deja o probabilitate mare), și inputuri motivaționale (e.g., tendința de a vedea lumea într-o manieră organizată, predictibilă, cu sens și semnificație) (Roese & Vohs, 2012).

## Stima de sine și contextele sociale

Indiferent dacă avem parte de succese sau eșecuri, dacă suntem într-o postură fericită sau într-una mai puțin favorabilă, avem adesea tendința de a ne compara cu cei din jur. Comparațiile cu ceilalți fac parte din viața noastră de zi cu zi încă din tinerețe, iar adolescenții sunt îndeosebi susceptibili la a căuta comparații cu cei din anturajul lor și la presiunea modelelor sociale (Kramer, Ingledew, & Iphofen, 2008). Dar această comparație nu este nicidecum pe atât de echilibrată și de obiectivă pe cât am vrea să credem. Spre exemplu, persoanele cu stimă de sine ridicată aflate în posturi de succes tind să se compare cu ceilalți sub aspectul calităților lor cele mai bune sau egale, în timp ce cei aflați în posturi mai puțin favorabile tind să se compare cu ceilalți sub aspectul punctelor lor slabe (Wood, Giordano-Beech, & Ducharme, 1999).

Stima de sine joacă un rol important și în măsura în care ne angajăm în interacțiuni sociale noi. Interacțiunile sociale noi sunt oarecum riscante, în sensul în care, neexistând date din experiențe anterioare, este relativ dificil de prevăzut dacă vor fi relații reușite, benefice, sau dimpotrivă, vor aduce cu sine costuri sau prejudicii. Din acest punct de vedere, persoanele cu stimă de sine ridicată sunt mai motivate să se angajeze în interacțiuni sociale care prezintă riscuri decât cele cu stimă de sine mai scăzute, în timp ce acestea din urmă sunt mai motivate să se angajeze în interacțiuni sociale de pe urma cărora prognozează avantaje sociale (Stinson, Cameron, & Robinson, 2014).

Comparațiile sociale, cu ceilalți, reprezintă instrumente de analiză extrem de importante prin care obținem informații despre noi înșine, informații pe care le folosim ulterior pentru a ne construi imaginea de sine, pentru a ne relaționa cu ceilalți, pentru a lua decizii etc. Din punct de vedere al structurilor cerebrale care se activează în comparații sociale, sunt importante în special două structuri cerebrale, cortexul prefrontal ventromedial și cel insular (Moore, Merchant, Kahn, & Pfeifer, 2014), care, de asemenea, sunt implicate și în privința preferințelor sociale (Dawes et al., 2012).

## Sinele și auto-estimarea moralei proprii

Majoritatea dintre noi am auzit zicala „cămașa e mai aproape de piele decât haina”. În mare, este firesc să punem pe primul loc interesele noastre, înaintea intereselor altora. Cu toate acestea, atunci când ne gândim la cât de cinștiți sau de morali suntem, avem o percepție oarecum idilică asupra propriei noastre probități morale. De regulă, această percepție de sine este una bună, conform căreia ne considerăm curajoși, dispuși să ne batem pentru ce este drept, dispuși să înfruntăm adversități, inclusiv cu consecințe negative, pentru a apăra dreptatea, etc.

Curajul moral se caracterizează prin disponibilitatea de a acționa împotriva violării unor norme sociale în pofida posibilității de a exista consecințe negative asupra propriei persoane. Cum spuneam mai sus, avem o anumită percepție sau convingere personală cu privire la cât de curajoși suntem. Totuși, adesea, convingerile noastre, declarate sau nu, cu privire la intențiile de a-i ajuta pe alții sau de a interveni în prezența unor nedreptăți, nu sunt pe deplin confirmate de realitate. Mai concret, între curajul declarat și curajul manifestat comportamental există o diferență semnificativă de angajament real. Cunoscând nivelul

stimei de sine, al gradului de anxietate socială, al angajamentului moral al persoanei, se pot face predicții eficiente cu privire la convingerile persoanei cu privire la curajul său moral sau intențiile de a acționa împotriva nedreptăților în context social. Când este vorba însă de acțiune concretă, manifestă, a acestui curaj moral, doar *sensibilitatea la beneficiu*<sup>18</sup> rămâne singura trăsătură de personalitate care prezice implicarea concretă în acțiunea curajoasă (Baumert, Halmburger, & Schmitt, 2013).

## Sinele și biasul confirmator

Oamenii își construiesc despre sine anumite percepții sau imagini de sine, în alcătuirea cărora intră o serie de trăsături și atribute, precum calități, defecte, competențe etc. În general, avem cu toții tendința de a ne proteja imaginea pe care o avem despre noi înșine. Spre exemplu, când este vorba de trăsături personale importante sau durabile, oamenii tind să construiască imagini de sine mai bogate, respectiv să-și asocieze sinelui (imaginii lor de sine) mai multe trăsături decât când e vorba de aspecte negative (Cheung, Wildschut, Sedikides, & Pinter, 2014).

Dar, această tendință de a ne concentra pe aspectele pozitive atunci când ne merge bine și de pe cele negative când ne merge rău, nu se întâlnește doar când suntem singurii în analiză ci și în contextele sociale, în cadrul interacțiunilor cu ceilalți. Astfel, avem preferința sau tendința de a căuta să interacționăm cu persoane care sunt acomodante cu noi, respectiv, care par să ne perceapă într-o lumină pozitivă, indiferent dacă imaginea noastră este autentică, corespunde precis realității sau nu. Spre exemplu, atunci când oamenii își construiesc convingerea că o anumită imagine a lor este una de succes, tind să rețină mai mult feedbackurile celor din jur care le confirmă această imagine decât a celor care le-o infirmă (Sanitioso & Wlodarski, 2004).

## Sinele, stima de sine și dezangajarea activă

O altă modalitate prin care oamenii își protejează stima de sine este cunoscută sub numele de *dezangajare activă*. Dezangajarea activă desemnează procesul prin care oamenii își disociază imaginea de sine de feedbackul negativ obținut într-o anumită situație. Desigur, nu toți oamenii recurg la dezangajare activă în aceeași intensitate și cu aceeași frecvență, existând și aici diferențe interindividuale, ca și în orice alt aspect al vieții. Rolul pe care îl joacă acest mecanism al dezangajării active este cel de a proteja individul de rezultatele nedorite ale feedbackului negativ (Leitner, Hehman, Deegan, & Jones, 2014).

## Sinele și biasurile în contexte sociale

O altă tendință pe care o avem referitoare la calitățile și defectele pe care le avem este de a considera că cei care fac parte din cercurile noastre sau grupurile din care facem parte au mai puține defecte decât cei din alte grupuri sau cercuri. Mai precis, avem tendința de a considera defectele celor din grupul din care facem parte ca fiind mai explicabile prin *natura umană* decât defectele celor din alte grupuri nu facem parte (Koval, Laham, Haslam, Bastian, & Whelan, 2012).

În secțiunea dedicată bunăstării, dispoziției și contextelor sociale, am vorbit despre rolul contextelor și interacțiunilor sociale asupra bunăstării și dispoziției individului. Din nou însă, când vine vorba de evaluarea contextelor sociale, oamenii tind să nu dea dovadă de judecăți obiective. Spre exemplu, avem

---

<sup>18</sup> *Beneficiary sensitivity*, în engleză în original, tradusă aici prin *sensibilitatea beneficiarului*. Alături de sensibilitatea observatorului, sensibilitatea victimei și sensibilitatea făptuitorului, este una dintre cele patru tipuri de perspective pe care o persoană le poate resimți atunci când o normă socială este violată din punctul de vedere al dreptății sau justeții situației (Schmitt, Baumert, Gollwitzer, & Maes, 2010). Desemnează predispoziția unei persoane de a reacționa prin (a resimți) sentimente de vinovăție și intenții de reparare a situației atunci când i se conferă un avantaj nedrept.

tendința de a subestima nivelul calității vieții celorlalți cu privire la majoritatea aspectelor de viață și de a îl subestima în privința altor aspecte (Galesic, Olsson, & Rieskamp, 2012).

## Sinele și biasul aspectelor negative

Chiar dacă majoritatea acțiunilor noastre conștiente au la bază o motivație pozitivă, respectiv o străduință spre mai bine, chiar dacă ne dorim să trăim o viață frumoasă și pe care să o descriem doar în termeni pozitiv, în realitate trăim atât evenimente plăcute cât și evenimente neplăcute. Avem parte de pierderi, de suferințe, de conflicte și tragedii, de evenimente pe care le resimțim și le interpretăm ca fiind negative, și care își pun amprenta asupra vieții noastre.

Informația negativă este procesată mai temeinic și mai profund decât informația pozitivă, cu prea puțin excepții, iar această observație caracterizează o gamă extrem de vastă de fenomene psihologice care includ felul în care interacționăm cu ceilalți și formăm relații sociale mai îndepărtate sau mai apropiate, viața noastră emoțională, învățarea, dezvoltarea, suportul social, memoria (ce ne aducem aminte), procesarea informației (felul în care gândim), percepțiile pe care ni le creăm, inclusiv cu privire la noi înșine (formarea imaginii de sine), etc. (Baumeister, Bratslavsky, Finkenauer, & Woehls, 2001).

Cercetările sugerează că originea acestui fenomen al procesării preferențiale a evenimentelor negative este una evoluționistă, cu rol de adaptare în filogeneză, și că această predispoziție poate servi la a ne proteja de evenimentele sau întâmplările negative prin aceea că suntem mai predispuși la discrimina stimulii negativi din mediu și la a-i procesa mai temeinic (Baumeister et al., 2001). În plus, se pare că ceea ce face stimulii negativi să fie procesați mai cu prevalență este faptul că sunt mai capabili de contagiune decât cei pozitivi, respectiv, că nivelul lor de asociere cu alte elemente din sistemul nostru noțional, este mai mare (Rozin & Royzman, 2001).

Un exemplu de situație socială în care comunicarea negativă este mai influentă decât comunicarea pozitivă este cel al mesajelor politice. Oamenii au tendința de a compensa lipsa informațiilor despre o persoană, făcând presupuneri despre caracteristicile acelei persoane care lipsesc din pachetul de informații inițial. Spre exemplu, oamenii politici apelează adesea la a transmite, a proiecta, o imagine de competență, performanță, sau o imagine de om apropiat, cald, sau, desigur, ambele. Când doar pentru una dintre dimensiuni există suficiente informații, oamenii au tendința de a evalua celălalt aspect al politicianului respectiv într-o conotație mai negativă. Mai mult, atunci când un om politic recurge la o tactică de denigrare, de prezentare în termeni negativi, a adversarilor săi politici, publicul îl percepe și îl evaluează negativ. Oarecum contraintuitiv, viceversa nu este întotdeauna valabilă (Koch & Obermaier, 2014).

## Locus de control

Termenul de locus of control a fost introdus de Julian Rotter (Rotter, 1954) în cadrul teoriei sale privind învățarea socială și dezvoltat ulterior în cadrul acestei teorii (Rotter, 1966). Locusul de control poate fi considerat o expectanță generalizată de a considera consecințele ca fiind aflate sub control intern sau, dimpotrivă, extern (Lefcourt, 1966). În mod specific, locusul de control reprezintă convingerea individului privitor la originea, sursa, sau cauza rezultatului unei anumite acțiuni. Privită în raport cu cele două extreme opuse ale locusului de control, cauza unor evenimente (atribuirea pe care o facem cu privire la determinare) poate fi internă, i.e. ține de individ, sau externă, i.e. ține de forțe sau factori externi individului.

O altă dimensiune de analiză a cauzalității include luarea în considerare a *stabilității* sau *persistenței* în timp a cauzei. Spre exemplu, dacă un angajat consideră că mărirea de salariu pe care o așteaptă este decisă de analiza șefului care este o persoană exigentă, meticuloasă, consecventă, riguroasă, etc., avem de-a face cu o cauză stabilă, care nu se schimbă de la o zi la alta. Dacă, în schimb, angajatul consideră că mărirea de salariu depinde de toanele șefului din ziua respectivă, atunci estimarea pe care persoana o face cauzelor evenimentelor este că acestea sunt fluctuante, circumstanțiale, instabile, temporare. Desigur,

trebuie avut în vedere că, deși atribuirile pe care le facem asupra stabilității cauzelor precum și asupra internalității controlului sunt cruciale în felul în care ne programăm și ne menținem angajamentul în urmărirea scopurilor, ele nu sunt întotdeauna și cu necesitate corecte. Putem face erori de judecată în analiza și evaluarea controlabilității și stabilității cauzelor.



## Referințe

- Aries, E., Olver, R. R., Blount, K., Christaldi, K., Fredman, S., & Lee, T. (1998). Race and Gender as Components of the Working Self-Concept. *Journal of Social Psychology, 138*(3), 277-290. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=pbh&AN=566505&site=ehost-live>
- Barna, J. S. B. P. E. (2011). How Important is Personal/ Social Development to Academic Achievement? The Elementary School Counselor's Perspective. *Professional School Counseling, 14*(3), 242-249. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=pbh&AN=58646976&site=ehost-live>
- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Finkenauer, C., & Wooh, K. D. (2001). Bad is stronger than good. *Review of general psychology, 5*(4), 323-370. doi:10.1037//1089-2680.5.4.323
- Baumert, A., Halmburger, A., & Schmitt, M. (2013). Interventions Against Norm Violations: Dispositional Determinants of Self-Reported and Real Moral Courage. *Personality and Social Psychology Bulletin, 39*(8), 1053-1068. doi:10.1177/0146167213490032
- Bong, M., & Clark, R. E. (1999). Comparison between self-concept and self-efficacy in academic motivation research. *Educational Psychologist, 34*(139-154).
- Bong, M., & Clark, R. E. (1999). Comparison between self-concept and self-efficacy in academic motivation research. *Educational psychologist, 34*(3), 139-153.
- Byrne, B. M. (1984). The general/academic self-concept nomological network: A review of construct validation research. *Review of Educational Research, 54*(3), 427-456.
- Cheung, W.-Y., Wildschut, T., Sedikides, C., & Pinter, B. (2014). Uncovering the Multifaceted-Self in the Domain of Negative Traits: On the Muted Expression of Negative Self-Knowledge. *Personality and Social Psychology Bulletin, 40*(4), 513-525. doi:10.1177/0146167213518224
- Dawes, C. T., Loewen, P. J., Schreiber, D., Simmons, A. N., Flagan, T., McElreath, R., . . . Paulus, M. P. (2012). Neural basis of egalitarian behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 109*(17), 6479-6483. doi:10.1073/pnas.1118653109
- Freund, P. A., & Kasten, N. (2012). How smart do you think you are? A meta-analysis on the validity of self-estimates of cognitive ability. *Psychological bulletin, 138*(2), 296.
- Gabriel, S., & Gardner, W. L. (1999). Are there "his" and "hers" types of interdependence? The implications of gender differences in collective versus relational interdependence for affect, behavior, and cognition. *Journal of Personality and Social Psychology, 77*(3), 642.
- Galesic, M., Olsson, H., & Rieskamp, J. (2012). Social Sampling Explains Apparent Biases in Judgments of Social Environments. *Psychological Science, 23*(12), 1515-1523. doi:10.1177/0956797612445313
- Hoffman, R., Hattie, J. A., & Borders, L. D. (2005). Personal definitions of masculinity and femininity as an aspect of gender self-concept. *The Journal of Humanistic Counseling, Education and Development, 44*(1), 66-83.
- Irving, J. A., & Williams, D. I. (2001). The path and price of personal development. *European Journal of Psychotherapy & Counselling, 4*(2), 225-235. doi:10.1080/13642530110084750
- Koch, T., & Obermaier, M. (2014). With Heart and (No) Mind? How Recipients Negatively Infer Missing Information About Politicians and How This Affects the Assessment of the Speaker. *Communication Research. doi:10.1177/0093650214565005*

- Koval, P., Laham, S. M., Haslam, N., Bastian, B., & Whelan, J. A. (2012). Our Flaws Are More Human Than Yours: Ingroup Bias in Humanizing Negative Characteristics. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *38*(3), 283-295. doi:10.1177/0146167211423777
- Krayer, A., Ingledew, D. K., & Iphofen, R. (2008). Social comparison and body image in adolescence: a grounded theory approach. *Health Education Research*, *23*(5), 892-903. doi:10.1093/her/cym076
- Lefcourt, H. M. (1966). Internal versus external control of reinforcement: a review. *Psychological bulletin*, *65*(4), 206.
- Leflot, G., Onghena, P., & Colpin, H. (2010). Teacher–child interactions: relations with children's self-concept in second grade. *Infant & Child Development*, *19*(4), 385-405. doi:10.1002/icd.672
- Leitner, J. B., Hehman, E., Deegan, M. P., & Jones, J. M. (2014). Adaptive Disengagement Buffers Self-Esteem From Negative Social Feedback. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *40*(11), 1435-1450. doi:10.1177/0146167214549319
- Maccoby, E. E. (1990). Gender and relationships: A developmental account. *American psychologist*, *45*(4), 513.
- Mandler, G. (1997). *Human Nature Explored*: Oxford University Press.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, *98*(2), 224.
- Moore, W. E., Merchant, J. S., Kahn, L. E., & Pfeifer, J. H. (2014). 'Like me?': ventromedial prefrontal cortex is sensitive to both personal relevance and self-similarity during social comparisons. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, *9*(4), 421-426. doi:10.1093/scan/nst007
- Roese, N. J., & Vohs, K. D. (2012). Hindsight Bias. *Perspectives on Psychological Science*, *7*(5), 411-426. doi:10.1177/1745691612454303
- Rosen, J. A., Glennie, E. J., Dalton, B. W., Lennon, J. M., & Bozick, R. N. (2010). Noncognitive skills in the classroom: New perspectives on educational research. *RTI Press publication No. BK-0004-1009. Research Triangle Park, NC: RTI International. Retrieved*, *3*(18), 13.
- Rotter, J. B. (1954). Social learning and clinical psychology.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological monographs: General and applied*, *80*(1), 1.
- Rozin, P., & Royzman, E. B. (2001). Negativity Bias, Negativity Dominance, and Contagion. *Personality and social psychology review*, *5*(4), 296-320. doi:10.1207/s15327957pspr0504\_2
- Rubie-Davies, C. M. (2006). Teacher expectations and student self-perceptions: Exploring relationships. *Psychology in the Schools*, *43*(5), 537-552.
- Sanitioso, R. B., & Wlodarski, R. (2004). In Search of Information That Confirms a Desired Self-Perception: Motivated Processing of Social Feedback and Choice of Social Interactions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *30*(4), 412-422. doi:10.1177/0146167203261882
- Schmitt, M., Baumert, A., Gollwitzer, M., & Maes, J. (2010). The Justice Sensitivity Inventory: Factorial validity, location in the personality facet space, demographic pattern, and normative data. *Social Justice Research*, *23*(2-3), 211-238.
- Stinson, D. A., Cameron, J. J., & Robinson, K. J. (2014). The good, the bad, and the risky: Self-esteem, rewards and costs, and interpersonal risk regulation during relationship initiation. *Journal of Social and Personal Relationships*. doi:10.1177/0265407514558961

- Swann Jr, W. B., Jetten, J., Gómez, A., Whitehouse, H., & Bastian, B. (2012). When group membership gets personal: A theory of identity fusion. *Psychological Review*, 119(3), 441.
- Tiedemann, J. (2000). Parents' gender stereotypes and teachers' beliefs as predictors of children's concept of their mathematical ability in elementary school. *Journal of Educational Psychology*, 92(1), 144.
- Trautwein, U., Lüdtke, O., Marsh, H. W., & Nagy, G. (2009). Within-school social comparison: How students perceive the standing of their class predicts academic self-concept. *Journal of Educational Psychology*, 101(4), 853.
- Wood, J. V., Giordano-Beech, M., & Ducharme, M. J. (1999). Compensating for Failure through Social Comparison. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(11), 1370-1386. doi:10.1177/0146167299259004
- Zell, E., & Krizan, Z. (2014). Do People Have Insight Into Their Abilities? A Metasynthesis. *Perspectives on Psychological Science*, 9(2), 111-125. doi:10.1177/1745691613518075

## Judecăți și decizii<sup>19</sup>

### Distorsiuni cognitive uzuale

După cum am văzut mai sus, motivațiile care stau la baza acțiunilor noastre sunt influențate în bună măsură de procesele de evaluare le facem cu privire la natura situație, la noi înșine, la însemnătatea obiectivelor sau finalităților acțiunilor noastre, etc. Toate aceste procese evaluative implică raționamente și judecăți, precum și luări de decizii cu privire la ce urmează să facem sau ce valori de adevăr sau neadevăr, respectiv de certitudine sau incertitudine asociem situației respective.

Oamenii însă nu sunt mașini perfecte de procesare a informației. Mai întâi, lăsând deoparte specificul procesării informaționale umane, în formularea unei judecăți depindem de calitatea și cantitatea de informație care ne este disponibilă. Apoi, în emiterea unei judecăți sunt implicate multiple mecanisme de procesare cognitivă, proceduri cognitive care pot fi corecte sau nu, interese de a procesa anumite informații mai mult decât altele, etc. Tendința oamenilor de gândi incorect, respectiv de a folosi proceduri cognitive incorecte, este cunoscută sub numele de *bias cognitiv*. Spre exemplu, erorile de raționament logic sunt o categorie specifică de biasuri cognitive.

Mai concret, biasul cognitiv reprezintă un pattern sau șablon de devianță în judecată, din cauza căruia putem emite inferențe greșite despre alte persoane sau anumite situații (Haselton, Nettle, & Andrews, 2005). Ca aproape toate fenomenele complexe, conceptualizarea biasărilor cognitive este dificilă și constituie adesea o topică controversată, în special în ceea ce privește clasificarea lor sau găsirea explicațiilor pentru mecanismele cauzatoare (Gigerenzer, 1996).

Motivele pentru suntem vulnerabili la biasări cognitive sunt multiple, complexe, și, adesea, suprapuse sau concurente. Putem întâlni biasări cognitive când euristicile (proceduri de rezolvare a unor probleme și de găsire de semnificații) folosite sunt lacunare, respectiv când facem salturi logice și folosim preferențial informația (D. Kahneman, Slovic, & Tversky, 1982), sau când suntem preocupați de prea multe lucruri deodată (Simon, 1955), sau când suntem prea emoționați sau supuși unor restricții sau imperative morale (Pfister & Bohm, 2008), sau, desigur, atunci când presiunea socială este foarte mare (Wang, Simons, & Brédart, 2001).

În viața de zi cu zi ne întâlnim cu nenumărate situații de biasări cognitive. Câteva dintre cele mai importante sunt *biasul disponibilității* (predispoziția de a considera un eveniment ca fiind cu atât mai reprezentativ cu cât este informația despre el este mai disponibilă sau evenimentul este mai special), *biasul supra-certitudinii* (supra-evaluarea corectitudinii judecăților pe care le facem), *biasul perspectivei trecute* (predispoziția de a forma convingeri la momentul actual că am estimat corect finalitatea unei derulări de evenimente înainte ca ea să aibă loc), *biasul auto-mulțumitor sau auto-aservit* (predispoziția de a ne auto-percepe într-o lumină favorabilă, explicat mai pe larg, mai jos, în relație cu constructele de sine), *biasul încadrării sau framing-ul* (distorsiune cognitivă asociată cu prezentarea unui scenariu de evenimente, explicată mai jos în relație cu rolul pe care îl are în atribuirea cauzalității), *biasul statusului curent*<sup>20</sup> (predispoziția de a considera starea curentă ca fiind preferabilă altor stări posibile), *biasul ancorării și ajustării* (în care distorsiunea cognitivă este asociată cu existența unor informații irelevante din mediu, dar care au puterea de a influența estimările curente) (Trout, 2005).

Biasările cognitive sunt deosebit de importante pentru funcționarea noastră cotidiană întrucât ele pot avea ca rezultat o construcție perceptivă distorsionată a realității înconjurătoare, raționamente eronate precum și decizii greșite (Baron, 1988; Daniel Kahneman & Tversky, 1974). Rolul individului este crucial în determinarea comportamentelor sale și nu doar factorii sau stimulii externi. Mai concret, comportamentul

---

<sup>19</sup> Această secțiune este preluată din Stanciu (2014)

<sup>20</sup> Sau, denumit uneori bias de *status quo*.

nostru social este mai degrabă influențat de felul în care percepem lumea înconjurătoare (realitatea construită) decât de informațiile obiective care ne sunt transmise (Greifeneder, Bless, Fiedler, & Strack, 2014). Așadar, o construcție distorsionată a realității influențează negativ corectitudinea felului în care ne raportăm la realitate și, consecutiv, acționăm în câmp real. Mai mult însă, biasările sunt importante atât la nivel individual, prin importanța pe care au în influențarea autonomiei și funcționării optime a individului, cât și la nivel social, prin costurile pe care le au asupra bunăstării sociale (Trout, 2005).

## Judecățile evaluative și autodeterminare

Reflectăm adesea, în viață, asupra cauzelor care au determinat sau au decis rezultatul unei anumite derulări de evenimente, în special atunci când noi înșine am luat parte, acțional, la acele evenimente. În principal, oamenii identifică patru cauze majore pentru rezultatele evenimentelor, cauze aflate cel mai adesea în combinație: a) abilitate (capacitate), b) efort, c) noroc sau șansă, și d) dificultatea sarcinii (Weiner, 1985, 1992, 2001).

Spre exemplu, un student poate să pună rezultatul bun pe care l-a obținut (sau speră să îl obțină) la un examen pe seama a) autoeficacității percepute, respectiv a abilităților și competențelor proprii (i.e., că se pricepe să învețe și o face cu ușurință), b) pe seama efortului depus (i.e., a lucrat sau a studiat îndelung și s-a străduit constant), c) a șansei (i.e., a avut noroc și, eventual, ceilalți au avut ghinion), și/sau, respectiv, d) dificultății (i.e., că examenul nu a fost deloc greu, ci, mai degrabă, evaluările prin care a trecut au fost simple și abordabile). Aidoma, dacă a picat un anumit examen, poate gândi că a) nu este suficient de bun la materia respectivă, b) n-a învățat suficient, c) a avut ghinion și i s-au dat exact acele subiecte pe care nu le-a învățat, sau d) a fost un examen mult prea dificil. În viața reală, atribuirile sunt mai puțin simpliste, spre deosebire de cum au fost ele exprimate în exemplele de mai sus. Mai degrabă, aproape întotdeauna persoana va identifica o combinație de factori și/sau va face o ierarhie a ponderii pe care oricare dintre cele patru tipuri de factori a avut-o în rezultatul final.

Măsura în care oamenii pun rezultatele unei desfășurări de evenimente pe seama șansei, adică norocului sau, dimpotrivă, ghinionului, este puternic influențată de *framing*, sau de modalitatea în care le este prezentat scenariul derulării evenimentelor. Cu cât un eveniment este prezentat într-o lumină mai favorabilă, cu atât mai mult evenimentul respectiv este asociat cu norocul. Mai mult, cu cât un eveniment nefericit este prezentat mai spre finalul unui scenariu, respectiv, mai aproape de deznodământ, cu atât rezultatul final este mai mult asociat cu ghinionul (Hales & Johnson, 2014).

Suplimentar față de luarea în considerare a celor patru tipuri principale de cauze descrise mai sus, atunci când atribuim cauzele unei derulări de evenimente mai putem adăuga un nivel de analiză, și anume cel al gradului sau măsurii în care persoana consideră că a rezultatul a depins de el. Această dimensiune sau nivel de analiză se referă la locul sau *locusul de control*<sup>21</sup>. La această dimensiune, sau nivel de analiză a cauzalității sau factorilor determinanți ai comportamentului, se mai face uneori referire și prin *internalitate* sau *controlabilitate*. În acest context, înțelegem prin controlabilitate măsura în care persoana percepe că factorii determinanți ai unui eveniment se află sub controlul său, sau, dimpotrivă, se află într-o zonă externă de control, sub alte influențe, incluzând aici și șansa sau norocul. Spre exemplu, un angajat poate considera că mărirea de salariu depinde de cât efort depune și de calitățile sale (internalitate sporită, locus de control internalizat) sau de factori aflați în afara controlului său, cum ar fi dispoziția patronului sau a șefului direct, etc.

---

<sup>21</sup> Păstrăm în această lucrare numele de *locus de control* pentru că el deja este folosit ca atare în limbajul de specialitate vorbit și scris al psihologiei românești, pe de o parte, și pentru a-l deosebi de înțelesul clasic pe care termenul *loc* l-ar putea avea, ca referire la o locație sau așezare fizică. Din perspectiva teoriei lui Rotter (1954), locusul de control nu este interior sau exterior individului din punct de vedere fizic, ci doar desemnează de cine ține cauza principală a rezultatului, i.e., de individ sau de forțe externe.

Termenul de locus of control a fost introdus de Julian Rotter (Rotter, 1954) în cadrul teoriei sale privind învățarea socială și dezvoltat ulterior în cadrul acestei teorii (Rotter, 1966). Locusul de control poate fi considerat o expectanță generalizată de a considera consecințele ca fiind aflate sub control intern sau, dimpotrivă, extern (Lefcourt, 1966). În mod specific, locusul de control reprezintă convingerea individului privitor la originea, sursa, sau cauza rezultatului unei anumite acțiuni. Privită în raport cu cele două extreme opuse ale locusului de control, cauza unor evenimente (atribuirea pe care o facem cu privire la determinare) poate fi internă, i.e. ține de individ, sau externă, i.e. ține de forțe sau factori externi individului.

O altă dimensiune de analiză a cauzalității include luarea în considerare a *stabilității* sau *persistenței* în timp a cauzei. Spre exemplu, dacă un angajat consideră că mărirea de salariu pe care o așteaptă este decisă de analiza șefului care este o persoană exigentă, meticuloasă, consecventă, riguroasă, etc., avem de-a face cu o cauză stabilă, care nu se schimbă de la o zi la alta. Dacă, în schimb, angajatul consideră că mărirea de salariu depinde de toanele șefului din ziua respectivă, atunci estimarea pe care persoana o face cauzelor evenimentelor este că acestea sunt fluctuante, circumstanțiale, instabile, temporare. Desigur, trebuie avut în vedere că, deși atribuirile pe care le facem asupra stabilității cauzelor precum și asupra internalității controlului sunt cruciale în felul în care ne programăm și ne menținem angajamentul în urmărirea scopurilor, ele nu sunt întotdeauna și cu necesitate corecte. Putem face erori de judecată în analiza și evaluarea controlabilității și stabilității cauzelor.

## Referințe

- Baron, J. (1988). *Thinking and Deciding*: Cambridge University Press.
- Gigerenzer, G. (1996). On narrow norms and vague heuristics: a reply to Kahneman and Tversky.
- Greifeneder, R., Bless, H., Fiedler, K., & Strack, F. (2014). *Social Cognition: How Individuals Construct Social Reality*: Taylor & Francis.
- Hales, S. D., & Johnson, J. A. (2014). Luck Attributions and Cognitive Bias. *Metaphilosophy*, 45(4-5), 509-528. doi:10.1111/meta.12098
- Haselton, M. G., Nettle, D., & Andrews, P. W. (2005). The evolution of cognitive bias. In *The handbook of evolutionary psychology* (pp. 724-746).
- Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (1982). *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*: Cambridge University Press.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1974). Subjective Probability: A Judgment of Representativeness. In C.-A. Staël Von Holstein (Ed.), *The Concept of Probability in Psychological Experiments* (Vol. 8, pp. 25-48): Springer Netherlands.
- Lefcourt, H. M. (1966). Internal versus external control of reinforcement: a review. *Psychological bulletin*, 65(4), 206.
- Pfister, H. R., & Bohm, G. (2008). The multiplicity of emotions: a framework of emotional functions in decision-making. *Judgment and decision making*, 3(1), 5-17. doi:citeulike-article-id:6045945
- Rotter, J. B. (1954). Social learning and clinical psychology.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological monographs: General and applied*, 80(1), 1.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The quarterly journal of economics*, 99-118.
- Stanciu, I. D. (2014). *Elemente de dezvoltare personala si profesionala*. Cluj-Napoca: Presa Universitara Clujeana.
- Trout, J. D. (2005). Paternalism and cognitive bias. *Law and Philosophy*, 24(4), 393-434.
- Wang, X. T., Simons, F., & Brédart, S. (2001). Social cues and verbal framing in risky choice. *Journal of Behavioral Decision Making*, 14(1), 1-15. doi:10.1002/1099-0771(200101)14:1<1::AID-BDM361>3.0.CO;2-N
- Weiner, B. (1985). An attributional theory of achievement motivation and emotion. *Psychological Review*, 92(4), 548.
- Weiner, B. (1992). *Human motivation: Metaphors, theories, and research*: Sage.
- Weiner, B. (2001). Intrapersonal and interpersonal theories of motivation from an attribution perspective. In *Student Motivation* (pp. 17-30): Springer.



# Comunicare

## Comunicarea asertiva

### Aspecte fundamentale privitor la asertivitate

Asertivitatea este o caracteristică a comportamentului uman, și, în particular, a comunicării umane, care a fost definită în opoziție cu comportamentele agresiv, pasiv, și pasiv-agresiv (sau pasivitate agresivă).

Într-o prezentare abreviată masiv, cei care intenționează aprofundarea subiectului și/sau dezvoltarea acestei competențe (pentru că, ultimativ, în câmp profesional, e.g., didactic, ea depășește simpla abilitate<sup>22</sup> și funcționează ca o competență), trebuie să știe că:

- asertivitatea nu este o caracteristică înnăscută<sup>23</sup>, ci, dimpotrivă, ea trebuie deprinsă prin antrenament cu scop și practică proactivă.
- asertivitatea poate apare ca fiind situată la "mijlocul" continuumului pasivitate-agresivitate, și, oarecum, în termeni de cuantificare a intensității celor două în comportamentul individului chiar este. Însă, ea este o **restructurare cognitiv-comportamentală** autoasumată!
- un aspect-cheie pentru o exprimare asertivă eficientă este depășirea egocentrismului. Egocentrismul este o tendință naturală de a privi lumea conform propriilor noastre convingeri și înțelegeri, și de a considera că acesta este modul normal și natural în care oricine altcineva privește/înțelege lumea.

Notă: în realitate, fiecare persoană își are propriile înțelegeri și accepțiuni asupra lumii și realității înconjurătoare, iar între indivizi există doar o suprapunere a acestor perspective.

La rândul ei, această suprapunere/congruență de perspective este dependentă de o multitudine de factori individuali și contextuali, și nu este întotdeauna perfectă, și, de multe ori, nu este nici măcar satisfăcătoare.

Un rol esențial în distanțarea acestor perspective interindividuale îl joacă scopurile, obiectivele, și interesele fiecărui individ.

Prin urmare, interpretat în cheia descrisă mai sus, conflictul interpersonal este o funcție a combinației dintre diferențele de perspectivă (inclusiv, sau în special, de interese), și obiceiurile comportamentale individuale și sensibilitățile personale.

### Definiție și descriere

Mai jos aveti definitia "de dictionar", verbatim:

"Asertivitatea este caracterizata de exprimarea calma, cu siguranta, cu tact, si in mod direct, a emotiilor si intentiilor (unei persoane)" (Donsbach, 2008, p. 1331).

"Assertiveness is characterized by calm, confident, tactful, straightforward expressions of feelings and desires" (Donsbach, 2008, p. 1331).

(Asertivitatea este) un stil adaptativ de comunicare prin care persoana isi exprima emotiile si nevoile direct, intr-o maniera respectuoasa fata de ceilalti. Lipsa asertivitatii poate contribui la depresie si anxietate, in

---

<sup>22</sup> skill în engl. în original.

<sup>23</sup> desigur, nici pasivitatea și agresivitatea nu sunt, însă ele sunt condiționate mai devreme în viață (pe parcursul dezvoltării), și, prin urmare, fiind adânc și mai devreme înrădăcinate, pot apare ca fiind mai "naturale" sau chiar "înnăscute".

timp ce maniere dezadaptative de manifestare a asertivitatii se pot manifesta ca agresivitate ("Assertiveness," 2022; VandenBos, 2015, p. 80).

"n. an adaptive style of communication in which individuals express their feelings and needs directly, while maintaining respect for others. A lack of assertiveness may contribute to depression and anxiety, whereas maladaptive approaches to assertiveness may manifest as aggression." ("Assertiveness," 2022)

Asadar, **asertivitatea** este calitatea de a fi capabil de comunicare într-o manieră sigură și cu încredere în sine, fără însă a fi agresiv. Această capacitate include ascultarea și negocierea, precum și exprimarea preferințelor sau nevoilor în fața altor persoane, grupuri, sau organizații.

A fi asertiv implică din partea persoanei să aibă o **stimă de sine** puternică, precum și disponibilitatea de a-și apăra drepturile și deciziile<sup>24</sup>.

Asertivitatea se asociază cu abilitatea de a negocia și îi influența pe alții, ceea ce reprezintă o abilitate folositoare în crearea premizelor pentru *leadership*.

Asertivitatea contribuie la o mai bună sănătate fizică deoarece reduce stresul și permite oamenilor să facă alegeri mai bune. Spre exemplu, probabilitatea este mai mică în cazul persoanelor asertive să se angajeze în comportamente periculoase, precum folosirea drogurilor sau consumul de alcool, sau participarea în situații sexuale riscante.

Persoanele capabile să-și prezinte convingerile proprii folosindu-se de logică și de dovezi au o probabilitate mai mică de a ceda la presiunile celor din jur<sup>25</sup> sau să recurgă la agresivitate pentru a-i manipula pe alții.

Asertivitatea poate fi dezvoltată prin antrenamentul abilităților componente și/sau relaționate. Practica într-un mediu sigur, protejat de amenințări, ajută la exprimarea naturală a asertivității.

### **Comportamentele pasive și agresive**

Frica de alții este, adesea, fundamentul comportamentului non-asertiv<sup>26</sup>. Spre exemplu, frica le face pe persoanele pasive să cedeze, pentru ca, în acest fel, să evite situațiile în care ar trebui să își exprime dezacordul.

La rândul lor, persoanele agresive se folosesc de tactici de *bullying* pentru a-i domina pe aceia de care se tem.

Lipsa asertivității poate duce la o stimă de sine scăzută și o viață mai puțin satisfăcătoare. Persoana care nu este capabilă de exprimare asertivă poate fi exploatată și învinsă ușor de comportamentele asertive sau agresive ale altora.

Spre exemplu, o persoană pasivă poate accepta o pierdere financiară, mai degrabă decât să trebuiască să confrunte un agent de vânzări agresiv sau dominator, în încercarea de a returna un obiect defect pe care l-a cumpărat.

---

<sup>24</sup> Notă: este discutabil în ce măsură apărarea convingerilor (care pot avea fundamente eronate și pot fi prejudiciante) este o caracteristică a asertivității; într-o interpretare care încearcă găsirea unui echilibru, se poate considera că asertivitatea include și apărarea convingerilor atâta vreme cât acestea nu sunt detrimentale pentru alții. Aici, cel puțin unul dintre aspectele discutabile este acela dacă persoana realizează acest aspect referitor la convingerile sale.

<sup>25</sup> peers, în engl. în original; se face referire la *peer pressure*.

<sup>26</sup> vedeti si relatia asertivitatii cu comportamentul agresiv, sau, mai corect spus, posibilitatea de a fi confundata si unele teorii care considera asertivitatea ca o componenta a agresivitatii simbolice.

Într-o situație de muncă, o persoană pasivă poate evita să menționeze că el este de fapt autorul, atunci când o altă persoană își asumă în mod nedrept meritele unei activități reușite. La fel, poate să renunțe la a se apăra dacă este criticat pe nedrept de un superior.

Toate aceste eșecuri de vorbi în numele său și pentru sine au ca rezultat întărirea<sup>27</sup> sentimentelor de jenă și stimă de sine scăzută.

O persoană agresivă nu va ezita să spună sau să facă orice este necesar pentru a-și atinge scopurile, indiferent de drepturile sau sentimentele celorlalți.

Agresivii se folosesc adesea de tensiune, injurii, porecle, sarcasm, etc. pentru a-i speria pe alții și a-i determina să cedeze cu privire la cerințele lor, afirmându-se, esențialmente, prin distrugerea altora.

Spre exemplu, criticarea sau ironizarea în gura mare și în văzut tuturor a unui coleg pentru o greșeală poate fi o încercare de a-și acoperi/masca propriile greșeli sau posibile contribuții la greșeala colegului (e.g., nu a furnizat la timp informațiile necesare, etc.).

### **Alinierea intereselor (goal alignment)**

Adesea, cei care încearcă să fie asertivi (constienți fiind de însemnătatea acestei atitudini) și chiar și experții (cei care studiază această atitudine și fac training altora) se concentrează majoritar doar pe modalitatea de exprimare (e.g., formularea clară a obiectivelor/intențiilor, polifonitatea exprimării, depersonalizarea/nepersonalizarea dialogului și în special a criticilor, etc.) și fac acest lucru în dauna gășirii unui *loc/numitor comun* (common ground).

Concret, *goal alignment* este un aspect fundamental și critic al eficienței comunicării. Însa, alinierea intereselor își produce efectele pozitive doar dacă este [1] înțeles corect și [2] aplicat corect. Mai precis, uneori înțelegem greșit că *goal alignment* înseamnă gășirea unei terminologii și/sau a unei topici comune de discuție.

Este corect că *terminologia* (vocabularul și stilul de dialog) folosită trebuie să fie aleasă și adaptată în așa fel încât să maximizeze (și, ideal, să asigure) înțelegerea celor discutate. Însa, doar simpla gășire a unei topici *comune* de discuție **nu** este suficientă pentru a crea *locul/numitorul* comun la care se face referire mai sus.

Un *loc/numitor* comun înseamnă, pe lângă o topică/subiect de discuție evident, și adesea impus de cerințele formale ale discuției, identificarea și aducerea în procesul colaborativ al dialogului asertiv și a unei asemenea topici/subiect de interes *personal*<sup>28</sup> pentru interlocutor (sau *nucleu/set* de asemenea subiecte).

O discuție care are ca *loc/numitor comun* doar o topică impusă oficial/formal sau agreată forma ca pretext/justificare pentru dialog este adesea 'sterilă' și lipsită de interes pentru unii interlocutori, ceea ce poate duce la o dezangajare (lipsa de motivație) în gășirea unei soluții/rezoluții acceptabile pentru toate părțile.

### **Planificare și contract**

Asa cum am amintit de câteva ori mai sus, comunicarea este un 'contract social' iar o comunicare eficientă presupune atingerea unui anumit nivel de consens/acord.

---

<sup>27</sup> Notă: pentru a înțelege mecanismul întăririlor este recomandabil să revedeți condiționarea operantă.

<sup>28</sup> vedeți (analizați și discutați) aici implicațiile empatiei (inclusiv ascultarea activă) pentru identificarea unui subiect de interes personal precum și implicațiile didactice ale asumării și aplicării corecte a principiului *goal alignment*.

Asadar, intrebati-va in ce masura (ati facut ceea ce) depinde de dvs. sa construiti o comunicare reala, care creeaza o relatie autentica intre comunicatori si care vizeaza consensul. Este abordarea dvs. intentionata sa creeze aceasta relatie autentica; este ea capabila sa creeze o relatie autentica; sau este doar un demers izolat, unic, situational, fara un plan consistent sau o perspectiva de durata.

Daca tot ceea ce va doriti e sa "bifati" transmiterea unui mesaj, atunci trebuie sa va asumati si neajunsurile care vin laolalta cu o comunicare superficiala, neplanificata, si care nu tine cont de interesele si arealul cognitiv si lingvistic al interlocutorului.

De asemenea, intrebati-va in ce masura studentii/cursantii dvs. sunt interlocutori reali, i.e., participanti la dialog, sau sunt/ii tratati ca pe o audienta pasiva, a carui singur scop e sa primeasca mesajul dvs.

La inceputul acestui material, unul dintre accente (highlights) a fost "atitudine (globala) vs tehnica/tactica". Acum, acest accent este mai usor de inteles. Conceptualizarea (intelegerea si asumarea) asertivitatii ca o 'simpla' tehnica/tactica (oricat ar fi de bine predata de traineri si insusita de trainee), este mult inferioara conceptualizarii si asumarii asertivitatii ca o *atitudine globala, de durata, consistenta, rezultata in urma unei restructurari cognitiv-comportamentale autentice*.

### **Nuante ale asertivitatii**

Cele de mai sus reprezinta o perspectiva introductiva asupra asertivitatii. Asa cum va dati seama in mod cert, exista multe alte aspecte importante de stiut in ceea ce priveste asertivitatea. Spre exemplu, cercetarile arata ca exista diferite tipuri de asertivitate si/sau dimensiuni componente ale acesteia (Lorr & More, 1980):

- a) Directivitate (*directiveness*)
- b) Asertivitate sociala (*social assertiveness*)
- c) Apararea intereselor personale (*defense of one's interests*)
- d) Independenta (*independence*)

### **Clarificari si precizari**

Adesea, definitiile de dictionar ale *asertivitatii* pot crea impresia falsa ca este in regula sa fii (putin) agresiv; o eventuala asemenea conceptie gresita nu este foarte usor de evitat, intrucat (cel putin) o parte din ceea ce consideram a fi asertivitate se regaseste si in componenta agresivitatii *simbolice*<sup>29</sup>.

*as-ser-tive* (adjective): disposed to or characterized by bold or confident assertion. Synonyms: aggressive, dynamic, emphatic, energetic, forceful, resounding, strenuous, vehement, vigorous —more at EMPHATIC<sup>30</sup>

*as-ser-tive-ness* (noun): the quality or state of being assertive. Synonyms: aggressiveness, emphasis, fierceness, intensity, vehemence—more at VEHEMENCE (*Dictionary by Merriam-Webster, 2022*)

### **Asertivitate versus agresivitate**

Asa cum am amintit mai sus, asertivitatea este legata 'natural' de agresivitate (Littlejohn & Foss, 2009):

Vedeti mai jos explicatia verbatim din Encyclopedia of Communication Theory (Littlejohn & Foss, 2009):

"Symbolic Aggressive Communication

---

<sup>29</sup> e.g., afirmarea/impunerea intereselor deschis si raspicat.

<sup>30</sup> nu confundati 'empfatic' (emphatic) cu 'empatic' (empathic).

The first distinction made in categorizing aggression is physical versus symbolic. Aggression can take both physical and symbolic forms. Physical aggression involves the aggressor's forceful use of his or her body (roughly handling or striking objects or others). Symbolic aggression involves the aggressor's forceful use of his or her communication (words, gestures, facial expressions, vocal tone, etc.). It is this latter set of behaviors with which aggressive communication is concerned. Symbolic aggression can be divided into two types: constructive and destructive. Aggressive communication is composed of not one, but several traits, including assertiveness, argumentativeness, hostility, and verbal aggressiveness. Each of these traits interacts with environmental factors to produce message behavior.

#### Constructive Aggressive Communication

Assertiveness is considered a constructive trait because it involves verbal and nonverbal symbols to exert control, obtain justified rewards, and stand up for one's rights. Individuals who are assertive can use symbols aggressively but tend to do so in socially acceptable ways. One facet of assertiveness is argumentativeness, defined as a stable trait that predisposes individuals involved in a conflict to defend positions on controversial issues and to verbally attack the positions of others. Argumentativeness is considered a subset of assertiveness as all arguing is assertive communication, but not all assertiveness involves arguing."

Finalmente, e aproape imposibil de discutat despre *asertivitate* "în izolare", ca un construct eminent personal, pentru ca asertivitatea se definește în relație cu comunicare, și, prin urmare, într-un context social.

*"interpersonal assertiveness, [is] the degree to which people speak out and stand up for their own interests when they are not perfectly aligned with others"* (Ames et al., 2017, p. 1).

Insa, *asertivitatea este diferita* de *agresivitate*, prin aceea ca ea vizeaza alinarea intereselor si nu neaga atingerea obiectivelor de catre interlocutor sau impunerea unilaterala a unui punct de vedere.

"Assertiveness is a way of being engaged for (!) one's own interests and needs; aggressiveness is a form of mobilizing one's energies in order to fight against (!) others. To be sure, there are situations in which the differentiating line between the two can be very thin. But that cannot count as a reason to deny the difference" (Staemmler & Staemmler, 2015, p. 218).

#### **Trainingul pentru asertivitate**

Cu toate că unii sunt asertivi în mod natural<sup>31</sup>, în special aceia care au personalități expansive și au o stimă de sine ridicată, ea este o însușire antrenabilă și care poate fi învățată de cei care doresc să-și modifice comportamentul pasiv sau agresiv.

Pe parcursul acestui proces de antrenament asertiv, persoana își dezvoltă în același timp sentimentul încrederii în sine, independența, autoritatea, și controlul emoțiilor.

Trainingul destinat asertivității are mai mulți pași; începe cu evidențierea diferențelor dintre comportamentele agresive, pasive, și asertive.

---

<sup>31</sup> Precizare: vezi nota de subsol anterioară cu privire la aspectul "înnăscut", sau mai bine zis, la folosirea corectă a termenului "înnăscut" vs. "natural"; vedeti (analizati si discutati), de asemenea, si (din perspectiva legaturii cu) agresivitatea (e.g., asertivitatea ca si componenta a agresivitatii simbolice si clarificarile in acest sens).

Clientul (cel aflat în training) identifică<sup>32</sup> persoanele, sentimentele, fricile (anxietățile), precum și scopurile (personale și ale altora) legate de fiecare situație<sup>33</sup>.

Ulterior, trainerul (e.g., terapeutul) îl ajută pe client să dezvolte un plan pentru abordarea acestor situații într-o manieră asertivă, incluzând în acest plan ce trebuie spus, cum să se comporte (până la nivel de gestică și atitudine), cum să facă compromisuri fără să se lase manipulat.

Jocul de rol<sup>34</sup> în cadrul unui grup oferă clientului posibilitatea de a se antrena într-un cadru sigur, protejat de amenințări.

### **Note de final (highlights)**

- Asertivitatea *nu* este o tactica/tehnica, si nici macar o strategie. Un anumit comportament (inclusiv comunicarea), si chiar o strategie comportamentala, pot fi descrise ca fiind asertive.
  - Un exemplu de efect negativ care poate apare ca urmare a conceptualizarii gresite a asertivitatii ca fiind o tactica/tehnica, in loc de atitudine globala la nivelul personalitatii, este folosirea umorului (si chiar a ironiei). Folosirea umorului duce adesea la detensionarea situatiei, si poate fi chiar o caracteristica de personalitate, inasa nu are nimic de-a face cu asertivitatea, si daca nu se face cu suficienta delicatete, poate avea efecte negative asupra atingerii unui consens si stabilirii unui respect reciproc, care e fundamental in goal alignment.
  - Alte exemple pot fi "depersonalizarea" si "down playing-ul". Depersonalizarea inseamna evitarea/eliminarea caracteristicilor personale iar down playing-ul se refera la minimizarea mizei/importantei situatiei/probemei negociate care face obiectul comunicarii. Ambele sunt tactici/tehnici utile pentru o negociere eficienta (folosite corespunzator) inasa promovate la nivel de atitudine/abordare generica a comunicarii, pot crea usor impresia de desconsiderare si lipsa de respect.
- Asadar, asertivitatea este o caracteristica globala a personalitatii unui individ.
- Asertivitatea **nu** este innascuta, ea necesita precupare (constientizare si interes) si pregatire (training pentru asertivitate) constiente, si implementare/aplicare consecventa, sistematica, planaificata, i.e., *proactivitate*.
- Asertivitatea are la baza intelegerea si promovarea valorilor si intereselor proprii concomitent si in echilibru cu valorile si interesele celorlalti (goal alignment).
- Asertivitatea presupune:
  - intelegerea si acceptarea unui compromis functional (care nu trebuie sa ajunga pana la/confundat cu cedarea/renuntarea).
  - promovarea intereselor proprii in pofida existentei unor interese concurente/diferite/adverse (care nu trebuie sa ajunga pana la abuzul de forta sau agresivitate).

---

<sup>32</sup> cu ajutorul trainerului.

<sup>33</sup> este recomandabil ca aceste situații să fie cât mai concrete, respectiv, preferabil exemple de situații trăite real de client.

<sup>34</sup> role-playing în engl. în original; este o tehnică terapeutică și de training în care participanții joacă, eventual pe rând, diferite roluri.

## **Exercitiu/exemplu de comunicare asertiva**

### **Pasul/etapa 1. Managementul emotiilor**

(controlati climatul emotional)

Incepeti prin a estima si a va adapta la trairile emotionale ale interlocutorului (audientei)

curs: ce inseamna

- calmati interlocutorul, daca e posibil
- initiati / cereti sa existe un dialog/discutie
- "vindeti" oportunitatea de discutie

### **Pasul/etapa 2. Targetati aspecte specifice in maniera empatica**

Ascultati cu atentie si raspundeti empatic, inclusiv punere de intrebari privind aspecte specifice (si aspecte de interes ptr interlocutor)

curs> ce inseamna (e.g., vorbind inainte de a fi invitat/aPasul/etapatat, riscati sa antagonizati interlocutorul inca de la inceput).

- Asigurati-va ca interlocutorul stie ca il ascultati cu respect si interes
- Fraze tip:
  - inteleg ce te supara
  - spune-mi ce inseamna asta, mai exact
  - spune-mi ce te face sa crezi asta/gandesti asa
  - ajuta-ma sa inteleg ce gandesti/cum sa ma gandesc la asta
  - poti sa imi spui mai multe/sa imi dai mai multe detalii?

### **Pasul/etapa 3. Consolidati mesajul**

Reformulati (eventual refrazati) problema ca sa se creeze areal comun semantic si lingvistic

- Fiti cat se poate de obiectiv si precis si rezervat in descrieri
- "Imprumutati" vocabularul/cuvintele interlocutorului

### **Pasul/etapa 4. Controlati canalele de comunicare**

Extindeti controlul asupra canalelor prin folosirea limbajului non-verbal, adaptat mesajului verbal

De evitat:

- Nu va scuzati (evitati sa o faceti), pentru ca asta ridica arousalul subiectiv si accentueaza diferentele; daca ati facut o eroare, tratati-o ca pe o eroare si oferiti-va deschis, fara rezerve, sa o corectati.
- Nu fiti timid; adesea timiditatea poate fi interpretata gresit drept evitare, reticenta, nehotarare, sau chiar ascundere sau minciuna.
- Nu fiti agresiv; nimanui nu-i place sa negocieze cu o persoana agresiva pentru ca e clar, inca de la inceput, ca vor exista pierderi/compromisuri; chiar daca veti "castiga" prima runda, v-ati ales cu un "dusman".

### **Pasul/etapa 5. Provocati schimbarea si "vindeti-o" ca o oportunitate pentru castig/goal alignment**

Contestati/provocati interlocutorul in afara zonei lui fixitate, dar nu in afara zonei de confort (!)



- Solicitati sa analizati problema si din alte puncte de vedere, sub alte aspecte
  - Inteleg ce spui/cum gandesti, dar as vrea sa vedem daca si varianta aceasta poate fi valabila
  - Te-ai gandit oare si la posibilitatea asta (alternativa dvs.)?

### **Pasul/etapa 6. Creati acord/consens**

Notă: nu intotdeauna e posibil, in special cand "cartile" sunt facute dinaintea "discutiei", iar dialogul are loc doar pentru ca trebuie sa aiba loc.

- revizuiti-va asteptarile si evaluati castigurile (Nu exista nicio lege/regula absoluta ca trebuie sa va atingeti toate obiectivele: amintiti-va ca orice comunicare este o negociere si orice negociere este o tranzactie/schimb).
- pastrati oportuniti deschise pentru dialoguri viitoare, si priviti dialogul ca primul pas spre consens.

### **Alte sugestii**

Încearcă să furnizezi suficientă informație relevantă - doar pentru ca tu consideri ca stii ceea ce vrei sa stii (respectiv, ție iti este clar), nu inseamna automat ca mesajul tau contine informatia relevanta si adecvata, si ca este adaptat conlocutorului tau.

- ofera si mentine o structurare si un sir clar de idei principale
  - doar pentru ca tu crezi ca expui idei importante si organizate logic, nu inseamna ca asta e clar si ca au logica si pentru conlocutorul tau sau macar ca existe anumita puncte principale.
- ofera un preambul
  - ofera o introducere si o amorsare de cunostinte prealabile
  - ofera background (nu intra in subiect fara niciun avertisment/nu-ti ambusca interlocutorul)
- ofera un scop/finalitate activitatii de comunicare
  - o comunicare realmente eficienta nu este doar schimb de cuvinte, ci este o activitate proactiva, structurata, planificata, si cu scop — este o colaborare, nu (doar) o afirmare
  - explica de ce doresti sa comunici in primul si in primul rand
  - asigura-te ca e un dialog, nu un monolog
- fi dispus si deschis sa iti explici ideile si afirmatiile
  - atunci cand o faci, nu repeta pur si simplu ce ai mai spus inainte, asta nu asigura claritate si putere de convingere, ci eventual irita
  - incearca sa intelegi ce anume din mesajul tau nu a ajuns la conlocutor asa cum voiai sau cum trebuia si de ce, si incearca sa parafrazezi si/sau sa oferi dovezi (daca e necesar)
- ofera dovezi (fatale/faptice) si argumentatie solida si valida pentru afirmatiile tale, nu doar opinii
  - e posibil ca oamenii sa te respecte si sa fie dispusi sa te asculte, dar asta nu inseamna ca i-ai convins. Iar convingerea e necesara daca doresti o colaborare de durata si temeinica si nu doar un eventual acord momentan si fortat.

## Persuasiune și manipulare

### Conceptualizări ale persuasiunii

Persuasiunea se referă la actul de a influența sau de a convinge pe cineva să adopte o anumită credință, atitudine, opinie sau comportament prin comunicare și raționament. Aceasta implică prezentarea de argumente și informații, într-o manieră cât mai convingătoare pentru a influența gândurile sau acțiunile celuilalt.

Iată câteva definiții ale persuasiunii:

- "procesul prin care atitudinile sau comportamentul unei persoane sunt influențate de comunicările altor persoane, în absența coerciției/constrângerii." (Britannica, 2023)
- "un proces simbolic în care comunicatorii încearcă să-i convingă pe ceilalți oamenii să-și schimbe propriile atitudini sau comportamente cu privire la o problemă prin transmiterea unui mesaj într-o atmosferă de alegere neforțată. Există cinci componente principale. [1] Persuasiunea este un proces simbolic. [2] Persuasiunea implică un demers de a influența. [3] Oamenii se conving singuri. [4] Persuasiunea implică transmiterea unui mesaj. [5] Persuasiunea implică libera alegere." (Perloff, 2017)
- "Persuasiunea se referă, de obicei, la schimbarea atitudinilor și în consecință (în anumite condiții) comportamentul persoanelor într-un context de relativă libertate" (Gardikiotis & Crano, 2015)

Aceste definiții evidențiază conceptul de bază al persuasiunii ca fiind un proces comunicativ care vizează schimbarea sau consolidarea de atitudini, credințe, valori sau comportamente. Persuasiunea este un element fundamental aspect al comunicării umane și joacă un rol semnificativ în diverse contexte, inclusiv publicitate, public speaking, marketing, politică, și interacțiuni interpersonale.

### Conceptualizări ale manipulării

Manipularea se referă la demersul de a-i influența sau controla pe alții, adesea prin mijloace înșelătoare sau necinstite, pentru a obține un rezultat specific care ar putea să nu fie în interesul persoanei manipulate. Aceasta implică exercitarea controlului asupra gândurilor, emoțiilor sau acțiunilor altora pentru câștig personal.

Iată câteva definiții ale manipulării:

- "un comportament menit să exploateze, să controleze, sau să influențeze alte persoane, adesea prin metode necinstite sau mincinoase" (Association, n.d.).
- "controlul unei persoane sau unei situații pentru obținerea de avantaje personale, adesea necinstit sau injust" (Dictionary, 2023)
- "influența directă asupra convingerilor, dorințelor sau emoțiilor altor persoane [...] de obicei în defavoarea persoanei respectiv" (Coons & Weber, 2014)
- "[...] este o activitate care are ca scop atingerii unui scop dorit (perverse sau normale, simbolice sau reale) folosind înșelăciunea, constrângerea și înșelăciune, fără a ține seama de interesele sau nevoile celor utilizate în acest proces" (Bowers, 2003)

Aceste definiții evidențiază manipularea ca proces care implică utilizarea deliberată a tacticilor de control, influența sau înșelăciune a altora pentru beneficiul propriu. Manipularea poate apărea în diferite contexte, inclusiv relații personale, interacțiuni de afaceri și rețele sociale dinamice, și implică adesea exploatarea vulnerabilităților psihologice sau folosind tactici subtile pentru a obține un rezultat dorit.

## Asemănări între persuasiune și manipulare

- **Influență:** Atât persuasiunea, cât și manipularea implică influențarea alții să adopte o anumită idee, atitudine, opinie sau comportament.
- **Comunicare:** Atât persuasiunea, cât și manipularea se bazează pe comunicare pentru a transmite mesaje și a-i influența pe ceilalți.
- **Orientare spre rezultate:** Ambele au ca scop obținerea unui rezultat specific, fie că este vorba de a convinge pe cineva să fie de acord cu un punct de vedere (persuasiune) sau a face pe cineva să acționeze într-un anumit fel (manipulare).
- **Factori psihologici:** Ambele iau în considerare factori psihologici, cum ar fi emoții, prejudecăți cognitive și dinamică socială, pentru a-și atinge obiectivele.

Pe scurt, în timp ce atât persuasiunea, cât și manipularea implică influențarea altele, diferențele cheie constau în intenție, etică, transparentă, consimțământul și efectele pe termen lung asupra relațiilor. Persuasiune de multe ori implică o comunicare respectuoasă care vizează schimbul de informații și promovarea înțelegerii, în timp ce manipularea poate implica înșelăciune tactici de a-i controla pe alții pentru câștig personal, potențial în detrimentul bunăstării și autonomiei lor.

## Lecturi recomandate

### despre persuasiune

Chaiken, S., & Stangor, C. (1987). Attitudes and Attitude Change. *Annual Review of Psychology*, 38(1), 575–630. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.38.020187.003043>

Chaiken, S., Wood, W., & Eagly, A. H. (1996). Principles of persuasion. In *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 702–742). The Guilford Press.

Chong, D., & Druckman, J. N. (2007). Framing Theory. *Annual Review of Political Science*, 10(1), 103–126. <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.10.072805.103054>

Cialdini, R. B. (2001). The Science of Persuasion. *Scientific American*, 284(2), 76–81. <https://doi.org/10.1038/scientificamerican0201-76>

Cialdini, R. B., & Goldstein, N. J. (2004). Social Influence: Compliance and Conformity. *Annual Review of Psychology*, 55(1), 591–621. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.55.090902.142015>

Crano, W. D., & Prislin, R. (2006). Attitudes and Persuasion. *Annual Review of Psychology*, 57(1), 345–374. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.57.102904.190034>

DellaVigna, S., & Gentzkow, M. (2010). Persuasion: Empirical Evidence. *Annual Review of Economics*, 2(1), 643–669. <https://doi.org/10.1146/annurev.economics.102308.124309>

Druckman, J. N. (2022). A Framework for the Study of Persuasion. *Annual Review of Political Science*, 25(1), 65–88. <https://doi.org/10.1146/annurev-polisci-051120-110428>

Ellemers, N. (2018). Gender Stereotypes. *Annual Review of Psychology*, 69(1), 275–298. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-122216-011719>

Falk, E., & Scholz, C. (2018). Persuasion, Influence, and Value: Perspectives from Communication and Social Neuroscience. *Annual Review of Psychology*, 69(1), 329–356. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-122216-011821>

Farwell, J. P. (2012). *Persuasion and power: The art of strategic communication*. Georgetown University Press.

Knowles, E. S., & Linn, J. A. (Eds.). (2004). *Resistance and persuasion*. Lawrence Erlbaum Associates.

Kruglanski, A. W., & Higgins, E. T. (Eds.). (2007). *Social psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed). Guilford Press.

- Lerner, J. S., Li, Y., Valdesolo, P., & Kassam, K. S. (2015). Emotion and Decision Making. *Annual Review of Psychology*, 66(1), 799–823. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115043>
- Levine, R. (2008). *The power of persuasion: How we're bought and sold* (Reprint). Oneworld Publ.
- Miller, R. B., Williams, G. A., & Hayashi, A. M. (2007). *The 5 Paths to Persuasion: The Art of Selling Your Message*. Kogan Page. <https://books.google.ro/books?id=skCZXcOrP2cC>
- O'Keefe, D. J. (2016). *Persuasion: Theory and research* (Third edition). SAGE.
- O'Shaughnessy, J., & O'Shaughnessy, N. J. (2004). *Persuasion in advertising* (1st ed). Routledge.
- Perloff, R. M. (2017). *The dynamics of persuasion: Communication and attitudes in the 21st century* (Sixth edition). Routledge, Taylor & Francis Group.
- Wood, W. (2000). Attitude Change: Persuasion and Social Influence. *Annual Review of Psychology*, 51(1), 539–570. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.51.1.539>

## despre manipulare

- Bereczkei, T. (2018). *Machiavellianism: The psychology of manipulation* (1 Edition). Routledge.
- Buss, D. M., Gomes, M., Higgins, D. S., & Lauterbach, K. (1987a). Tactics of manipulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(6), 1219–1229. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.52.6.1219>
- Buss, D. M., Gomes, M., Higgins, D. S., & Lauterbach, K. (1987b). Tactics of manipulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(6), 1219–1229. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.52.6.1219>
- Butkovic, A., & Bratko, D. (2007). Family study of manipulation tactics. *Personality and Individual Differences*, 43(4), 791–801. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2007.02.004>
- Coons, C., & Weber, M. (2014). *Manipulation: Theory and Practice*. Oxford University Press. <https://books.google.ro/books?id=pl2yAwAAQBAJ>
- Elhert, M. N., & Hindocha, Y. R. (n.d.). *Manipulation Marketing Tactics and Consumer Psychology Demand-Do Manipulative marketing tactics create a psychological impact on purchasing decisions?* [Master's].
- Greene, J., & Goleman, D. (2020). *Dark Psychology and Emotional Manipulation Mastery: For a Successful Life, the Last NLP Techniques, Dark Psychology, the Art of Persuasion, Emotional Intelligence, Mind Control and a Winning Mindset*. Independently Published. [https://books.google.ro/books?id=0p\\_czQEACAAJ](https://books.google.ro/books?id=0p_czQEACAAJ)
- Ioannidis, P. (2022). The Development of the MATRESS; A Multidimensional Scale of Manipulation Tactics in Romantic Relationships. *International Journal of Science and Research (IJSR)*, 10.
- McCornack, S. A. (1992). Information manipulation theory. *Communication Monographs*, 59(1), 1–16. <https://doi.org/10.1080/03637759209376245>
- Monaghan, C. (2019). *Two-Dimensional Machiavellianism: Conceptualisation, Measurement, and Well-Being* [Doctoral]. <https://doi.org/10.25911/5d149b879161d>
- Nielsen, S. (2016). *Manipulation*. Lulu.com. <https://books.google.ro/books?id=xWPdCwAAQBAJ>
- Potter, N. N. (2006). What is Manipulative Behavior, Anyway? *Journal of Personality Disorders*, 20(2), 139–156. <https://doi.org/10.1521/pedi.2006.20.2.139>
- Rudinow, J. (1978a). Manipulation. *Ethics*, 88(4), 338–347. <https://doi.org/10.1086/292086>
- Rudinow, J. (1978b). Manipulation. *Ethics*, 88(4), 338–347. <https://doi.org/10.1086/292086>

- Salzinger, K. (1959). Experimental Manipulation of Verbal Behavior: A Review. *The Journal of General Psychology*, 61(1), 65–94. <https://doi.org/10.1080/00221309.1959.9710241>
- Susser, D., Roessler, B., & Nissenbaum, H. (2019). Technology, autonomy, and manipulation. *Internet Policy Review*, 8(2). <https://doi.org/10.14763/2019.2.1410>
- Van Dijk, T. A. (2006). Discourse and manipulation. *Discourse & Society*, 17(3), 359–383. <https://doi.org/10.1177/0957926506060250>
- Weiss, D. (2019). *Manipulation: A Guide to Mind Control Techniques, Stealth Persuasion, and Dark Psychology Secrets*. Independently Published. <https://books.google.ro/books?id=eXV9xAEACAAJ>

## Referințe

- Ames, D., Lee, A., & Wazlawek, A. (2017). Interpersonal assertiveness: Inside the balancing act. *Social & Personality Psychology Compass*, 11(6), 1–N.PAG. <https://doi.org/10.1111/spc3.12317>
- Assertiveness. (2022). In *APA Dictionary of Psychology*. <https://dictionary.apa.org/>.
- Association, A. P. (n.d.). *APA Dictionary of Psychology*. <https://dictionary.apa.org/>.
- Bowers, L. (2003). Manipulation: Description, identification and ambiguity. *Journal of Psychiatric and Mental Health Nursing*, 10(3), 323–328. <https://doi.org/10.1046/j.1365-2850.2003.00602.x>
- Britannica. (2023). *Persuasion | Psychology, Communication & Influence | Britannica*. <https://www.britannica.com/science/persuasion-psychology>.
- Coons, C., & Weber, M. (2014). *Manipulation: Theory and Practice*. Oxford University Press.
- Dictionary by Merriam-Webster: America's most-trusted online dictionary. (2022). <https://www.merriam-webster.com/>.
- Dictionary, C. (2023). *Manipulation*. <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/manipulation>.
- Donsbach, W. (Ed.). (2008). *The international encyclopedia of communication*. Blackwell Pub.
- Gardikiotis, A., & Crano, W. (2015). Persuasion Theories. *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.24080-4>
- Littlejohn, S. W., & Foss, K. A. (Eds.). (2009). *Encyclopedia of communication theory*. Sage.
- Lorr, M., & More, W. W. (1980). Four Dimensions Of Assertiveness. *Multivariate Behavioral Research*, 15(2), 127–138. [https://doi.org/10.1207/s15327906mbr1502\\_1](https://doi.org/10.1207/s15327906mbr1502_1)
- Perloff, R. M. (2017). *The dynamics of persuasion: Communication and attitudes in the 21st century* (Sixth edition). Routledge, Taylor & Francis Group.
- Staemmler, B., & Staemmler, F.-m. (2015). Aggression or Self-Assertion? Response to Skovgaard and Winther-Jensen. *Gestalt Review*, 19(3), 212–219. <https://doi.org/10.5325/gestaltreview.19.3.0212>
- VandenBos, G. R. (Ed.). (2015). *APA dictionary of psychology (2nd ed.)*. American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/14646-000>