

PSIHOLOGIA SOCIALĂ

Buletinul Laboratorului
„Psihologia câmpului social”
Universitatea „Al.I. Cuza”, Iași

Nr. 11/2003

POLIROM
2003

Editura POLIROM, B-dul Carol I nr. 4
P.O. BOX 266, 700506, Iași, ROMÂNIA
B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, ap. 33, O.P. 37 ;
P.O. BOX 1-728, 030174, București
Copyright © 2003 by Editura POLIROM
ISSN: 1454-5667
Printed in ROMANIA

Sumar

I. STUDII

- Ticu Constantin, Oana Dănilă**
*Invitația de aderare a României la NATO – amintire de tip flash
sau amintire „normală”* 6
- Dominique Goubert-Seca**
Prototypes, représentations et théories sur le groupe social des cadres 23
- Ana Stoica-Constantin, Octavian Onici**
Nivelul conflictualității elevului. Factori de influență 35
- Nicoleta Turliuc, Roxana-Olivia Rîpan**
Aspecte ale distribuției puterii în universul familial 52
- Dorin Nastas, Mihai Curelaru, Octavian Onici**
*Group ideology in action : anticipatory dissonance reduction
in the case of social representations of corruption and corruption
related social practices* 68

II. SINTEZE TEORETICE

- Septimiu Chelcea**
Comunicarea nonverbală : genunchii în „sistemul postură-gest” 88
- Mihaela Boza**
Ce sunt atitudinile ? 103
- Florin Sava**
Eșecul de autoreglare comportamentală. O abordare teoretică 116
- Ștefan Boncu**
Efectul similarității asupra atracției interpersonale 136

III. INTERVIU

Adrian Neculau în dialog cu Septimiu Chelcea

*„Tot ce fac în ultimul timp este îndreptat spre descifrarea
mecanismelor inoculării”* 148

IV. NOTE ȘI COMENTARII

Jean-Claude Deschamps

Identitate și raporturi de putere : emergența unei problematici 162

Adrian Neculau

Comentarii la o prefață 173

V. RECENZII

Gilles Ferréol

Pierre-André Taguieff, L'illusion populiste. De l'archaïque au médiatique 184

Octavian Onici

*Catherine Garnier, Willem Doise, Les représentations sociales. Balisage
du domaine d'études* 186

Régis Malige

Gilles Ferréol (coordonator), Dictionnaire de sociologie 189

Cristian Tileagă

*Discurs și construcția realității – Jonathan Potter, Representing Reality :
Discourse, rhetoric and social construction, și Derek Edwards, Discourse
and Cognition* 191

I. STUDII

Invitația de aderare a României la NATO – amintire de tip flash sau amintire „normală”

Rezumat: Anunțarea publică a invitării României de a candida la includerea în NATO este evenimentul analizat în articolul de față, cu intenția de a verifica în ce măsură acesta este capabil să provoace formarea unor amintiri de tip flash. Sunt analizate și relațiile dintre impactul emoțional provocat de eveniment și variabilele afective, cognitive și contextuale legate de memorarea informațiilor sau de evaluarea retrospectivă a evenimentului. Evenimentul analizat nu a dus la formarea unor amintiri consistente, capabile să reziste perioade îndelungate în mintea românilor (amintiri de tip flash), deși el a fost evaluat pozitiv de subiecții investigați, iar variabile ca *surpriză*, *interes pentru viața politică*, *vârsta* sunt legate de formarea unor amintiri detaliate. În acest context, impactul emoțional al evenimentului este legat, în primul rând, de evaluarea *caracterului știrii* (comună sau extraordinară), variabilă care este de cca 3 ori mai importantă decât alte două variabile semnificative în relația lor cu evaluarea impactului emoțional: *importanța personală* și *importanța pentru țară*.

1. Cadrul teoretic de referință

Amintirile de tip flash sunt în felul lor unice, nu prin natura evenimentelor la care se referă, ci prin faptul că oamenii sunt capabili să-și reamintească detalii multiple ale contextului în care au receptat și au asimilat primele informații despre aceste evenimente. De exemplu, în legătură cu asasinarea lui Kennedy, mulți americani de peste 40 de ani își amintesc în ce împrejurări au auzit pentru prima dată de asasinat, ce făceau atunci, cu cine erau, ce au gândit în acel moment etc. La fel, despre momentul când au auzit de fuga lui Ceaușescu mulți români își aduc aminte destul de multe detalii referitor la contextul personal în care au auzit pentru prima dată despre aceste evenimente.

Termenul *amintiri de tip flash* (*flashbulb memories*) a fost pentru prima dată folosit de *Roger Brown* și *James Kulik*. În concepția autorilor menționați, atunci când în viața unei persoane au loc evenimente puternic încărcate emoțional, memoria păstrează scenele receptării acestor evenimente împreună cu detalii bogate ale unor elemente banale din acest decor. Așadar, în acord cu R. Brown și J. Kulik (1977, p. 73), amintirile de tip

* Universitatea „Al.I. Cuza”, Iași.

** Universitatea „Al.I. Cuza”, Iași.

flash sunt *amintirile despre circumstanțele în care aflăm sau trăim, luăm contact pentru prima dată cu un eveniment foarte surprinzător sau important prin consecințe și/sau intens activant emoțional.*

În definierea amintirilor de tip flash se face distincție între *evenimentul original* (ca asasinarea președintelui Kennedy) și *receptarea evenimentului*, adică circumstanțele personale în care evenimentul a fost asimilat de către diferiți indivizi, amintirile de tip flash referindu-se la *cadrul* și la *modul de receptare* a evenimentului original. Cercetările asupra amintirilor de tip flash au vizat evenimente sociopolitice majore și, în special, evenimente „negative” (asasinarea sau tentative de asasinare a unor personalități, demisii celebre ale unor demnitari etc.). Această preferință pentru evenimentele sociopolitice se datorează faptului că la astfel de evenimente se poate raporta o întreagă populație, comparativ cu altele de tip flash (evenimente personale, catastrofe colective), la care se pot raporta doar un număr restrâns de persoane.

Modelul amintirilor de tip flash propus de R. Brown și J. Kulik

După cum am precizat în alte articole (Constantin, 2000 ; Constantin, Botoșineanu, 2002), tot R. Brown și J. Kulik au fost primii ce au conceput un model teoretic care să explice formarea și menținerea amintirilor de tip flash, în paralel cu teoria „*Now Print*” a lui *Robert B. Livingston*. Acesta din urmă considera că, pentru formarea unei amintiri durabile (amintire de tip flash), mai întâi are loc evaluarea nivelului înalt de *noutate* sau de neașteptat al evenimentului, apoi testul *semnificației biologice* pentru individ (dacă noile informații sunt evaluate ca fiind importante pentru adaptarea individului sau securitatea lui). Dacă și cel de-al doilea criteriu este satisfăcut, vor fi păstrate nu numai informațiile despre eveniment, dar și toate produsele funcțiilor cerebrale recente (alte informații procesate imediat înainte, în timpul și imediat după momentul asimilării informațiilor evenimentului central – n.n.).

Și din punctul de vedere al lui R. Brown și J. Kulik, pentru a inițializa formarea amintirilor de tip flash, evenimentul original trebuie să fie neașteptat, dar nivelul de *surpriză* cu care este trăit un eveniment e condiționat de gradul de *noutate* al acestuia. Existând un nivel suficient de surpriză, evenimentul este apoi evaluat în termeni de consecințe sau *importanță personală*. Atât surpriza, cât și importanța sunt necesare pentru formarea amintirilor de tip flash. Mai mult, nivelul de importanță acordat evenimentului determină măsura în care amintirile de tip flash sunt complete : cu cât evenimentul este perceput ca fiind mai important, cu atât mai detaliate sunt amintirile rezultate. Acest model este sintetizat în figura 1.

Dar, așa cum reiese din studiul realizat de R. Brown și J. Kulik (în Constantin, 2000 ; Constantin, Botoșineanu, 2002), noutatea și surpriza nu au fost evaluate, considerându-se că aceste condiții au fost îndeplinite din start de toate evenimentele analizate. Măsura în care noutatea și surpriza sunt critice pentru formarea amintirilor de tip flash a rămas astfel neclară. Pe de altă parte, Brown și Kulik nu au făcut diferența între importanță și incitarea emoțională (care figurează în model sub denumirea de *stare emoțională*), ci au utilizat cele două concepte ca interschimbabile. Absența diferențierii între cele două concepte nu ne permite să stabilim dacă importanța și starea emoțională contribuie în mod independent la formarea amintirilor de tip flash.

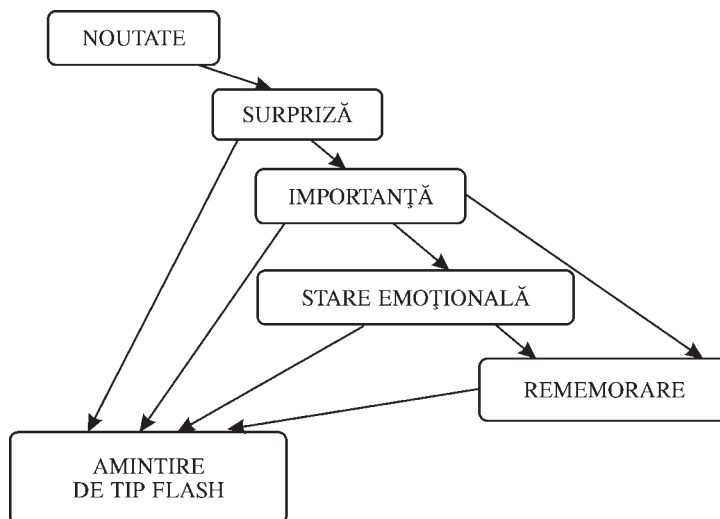


Figura 1. Formarea amintirilor de tip flash conform modelului lui R. Brown și J. Kulik

Modelul amintirilor de tip flash propus de M. Conway

Referindu-se tot la amintirile de tip flash, M. Conway, în urma unor studii similare, arată faptul că, atunci când unui eveniment i se atribuie o importanță redusă, are loc într-un domeniu pentru care subiectul nu are nici prea multe informații și nici un interes deosebit, dar există un nivel minim de afect provocat de eveniment, cele trei subcomponente participă la formarea unei amintiri „normale”. Când însă un eveniment este judecat a avea o înaltă importanță națională sau personală, putând astfel să fie codificat în termeni de „sine” sau de cunoștințe generale, se grefează pe existența unor informații sau a unui interes anterior în domeniu și declanșează și un nivel înalt de surpriză și intensitate a trăirii afective, atunci sunt șanse să se formeze o amintire de tip flash.

Cercetarea din analiza datelor căreia s-au extras aceste concluzii s-a bazat pe un design similar celui utilizat de Pillemer în 1984, dar a inclus și scale ce evaluau în mod direct *importanța* evenimentului – atât la nivel personal, cât și la nivel național –, precum și *afectul*, *cunoștințele/interesul* asupra cursului evenimentelor, *nivelul de repetiție/reactivare a informațiilor*. Evenimentul-țintă a fost demisia doamnei Margaret Thatcher din postul de prim-ministru.

Deoarece mulți dintre subiecții studiului realizat de M. Conway și colaboratorii săi au raportat valori mici ale repetiției/rememorării informațiilor referitoare la evenimentul analizat, modelul propus de M. Conway presupune că repetiția nu joacă un rol crucial în formarea amintirilor de tip flash. Mai mult, în cazul amintirilor de tip non-flash, se presupune că repetiția ajută la menținerea cunoștințelor fragmentare despre subiectul (tema) evenimentului. În schimb, în cazul amintirilor de tip flash, acesta ar contribui doar la menținerea informațiilor referitoare la conținutul evenimentului (Conway, 1994, p. 339).

Modelul comprehensiv propus de M. Conway poate fi exprimat sintetic astfel :

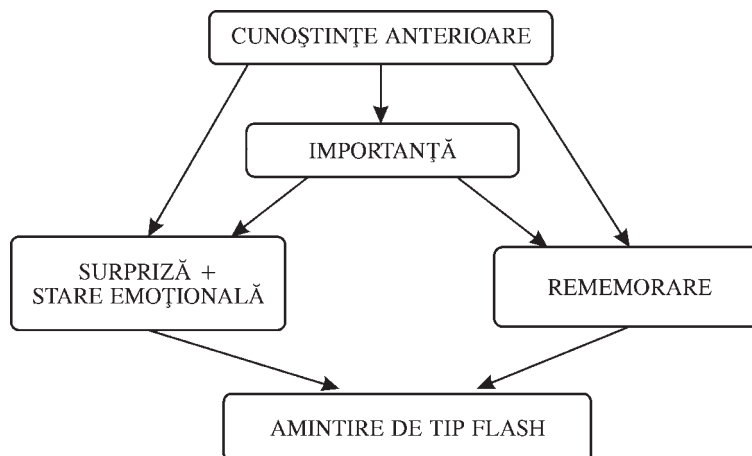


Figura 2. Modelul comprehensiv al formării și menținerii amintirilor de tip flash (Conway, 1994)

Studiul realizat de M. Conway reprezintă prima încercare de a testa statistic formarea și menținerea amintirilor de tip flash. În opinia lui C. Finkenauer și O. Luminet (1998, pp. 518-519), acest model nu ia în seamă anumite aspecte ale rezultatelor empirice și acordă un rol marginal emoțiilor și repetiției pentru formarea și menținerea amintirilor de tip flash.

Rolul emoțiilor și al partajării sociale a informației în formarea amintirilor de tip flash

În dorința de a evidenția mai bine rolul emoțiilor, autorii anterior citați propun, la rândul lor, un model explicativ pentru formarea și menținerea amintirilor de tip flash. Ei pleacă de la ideea că emoțiile reprezintă un proces mult mai complex decât tind să-l considere o bună parte dintre cercetători.

În literatura referitoare la emoții ei observă un consens cu privire la numeroase aspecte legate de emoții și de procesarea/memorizarea informațiilor. O primă certitudine este aceea că *emoțiile încep cu un proces de evaluare cognitivă*. Astfel, organismul scanează informațiile interne și externe pentru a stabili dacă vreun eveniment aflat în desfășurare este relevant pentru supraviețuirea, starea de bine, scopurile urmărite sau valorile individuale. O a doua certitudine se referă la faptul că procesul de evaluare este influențat de antecedentele caracteristicilor personale, precum credințele despre sine și despre lume, experiențele anterioare și expectanțele personale. În plus, mediul este și el evaluat pe câteva dimensiuni. De exemplu, Leventhal și Scherer, în anul 1987, propuneau cinci dimensiuni : noutate, valență, conductivitatea scopului, potențialul de *coping* (de a face față) și acordul cu valorile și standardele individului.

Alte rezultate ale cercetării științifice subliniază faptul că atunci când procesul de evaluare identifică o relevanță personală, *organismul se pregătește să răspundă adaptativ*

la *provocările mediului* ; tendințele de acțiune sunt activate. Date fiind cererile situaționale specifice și antecedentele personale, această stare de pregătire îmbracă diferite fațete. Sunt activate schimbări psihologice pentru a susține potențiale acțiuni ; sunt formate răspunsuri expresive, posturale, motorii ; pot fi observate și schimbări cognitive, precum îngustarea atenției. În final rezultă o *stare sentimentală subiectivă*, pe care unii autori o consideră rezultat al evaluării cognitive, iar alții apercepția altor fațete ale emoției.

Un alt aspect deosebit de important este cel subliniat de B. Rimé, C. Finkenauer și colab. (1998, pp. 146-147), care argumentează că emoțiile determină indivizii să-și împărtășească social experiențele emoționale. Împărtășirea socială (*social sharing*) a emoțiilor implică : a) evocarea emoțiilor într-un limbaj partajat social ; b) un adresant, cel puțin la nivel simbolic. Problema adresantului este de asemenea bine delimitată, în general acesta fiind o persoană apropiată – părinte, frate, prieten foarte apropiat, partener de viață.

Această împărtășire socială a emoțiilor ar putea juca un rol fundamental în procesarea informațiilor emoționale și, prin acesta, în tratarea impactului psihologic al evenimentelor emoționale și stresante, care pot fi subiectul amintirilor de tip flash. Cinci argumente au fost avansate de autorii menționați în sprijinul acestei idei :

1. emoțiile determină senzații ambigue. Teoria comparării sociale a lui Festinger afirmă că, atunci când sunt confrunțați cu senzații ambigue, oamenii caută informații lămuritoare în mediul social. Astfel, senzațiile ambigue și confuziile în plan emoțional sunt pasibile de clarificare și rezolvare dacă oamenii le împărtășesc membrilor mediului lor social ;
2. emoțiile sunt experiențe dense și difuze ce au nevoie de articulare cognitivă. Utilizând limbajul și pur și simplu vorbind cu cineva, oamenii pot „dezvălui” materialul emoțional, pot să-l eticheteze și să-l organizeze în secvențe în conformitate cu regulile gândirii logice. În această manieră, indivizii sunt capabili să se detașeze de evenimentul emoțional ;
3. emoțiile, în general, pun la îndoială credințele persoanelor despre ele însele, dar și despre alții și despre lume. Împărtășirea socială a emoțiilor îi permite individului să treacă peste experiența emoțională, facilitând restabilirea credințelor, precum și căutarea unor înțelesuri acceptabile pentru eveniment ;
4. când credințele sunt puse la îndoială, sentimentul de bază al securității este nedeterminat și persoanele sunt înclinate să caute suport social și asistență pentru a face față. Prin împărtășirea emoțiilor cu membri semnificativi ai mediului social, oamenii sunt în stare să găsească suport exterior pentru efortul emoțional, ceea ce le facilitează și le întărește încercările de *coping* ;
5. emoțiile pot provoca orientarea atenției în mod excesiv asupra propriei persoane și pot astfel determina disocierea persoanei de mediul social. Prin împărtășirea emoțiilor, mediul social ia cunoștință de starea care a fost experimentată de individ, o înțelege și poate propune moduri acceptate social de definire a situației și forme prescrise cultural de a exprima și organiza emoțiile (Rimé, Finkenauer, Luminet, Zech, Philippot, 1998, pp. 146-147).

Având în vedere aceste aspecte, Finkenauer și Luminet subliniază faptul că expunerea la o situație emoțională are un impact nu numai asupra motivației individului de a stabili

contact social, ci și asupra activității sale cognitive. Studiile clinice au stabilit că, după ce au fost martorii unui eveniment traumatic, mai mulți indivizi au trăit imagini sau gânduri indezirabile. Cercetările de laborator au demonstrat că asemenea consecințe cognitive nu sunt limitate numai la cei care caută tratament psihiatric după trecerea printr-un eveniment puternic negativ, aceste simptome manifestându-se chiar și după evenimente ce induc stări emoționale relativ minore sau moderate. Analizând tendința de afiliere în condițiile expunerii la amenințare sau stres, două tipuri de motive pot explica efectul denumit „stres și afiliere” în studiile prezentate. În primul rând, reducerea directă a anxietății poate fi obținută prin simpla prezență a celorlalți, astfel că participanții se afiliază în speranța că simplul fapt de a fi cu alții îi va face să se simtă mai puțin anxioși și speriați. În al doilea rând, este posibil ca participanții să se afilieze în ideea de a câștiga claritate cognitivă cu privire la situația stimul prin obținerea de informații de la ceilalți care știu despre natura și pericolozitatea stresorului (Luminet, Bouts, Delie, Manstead, Rimé, 2000, pp. 663-665).

Apare însă o altă problemă în cazul evenimentelor publice care sunt de mare importanță pentru individ și care au fost însoțite de experiențe emoționale puternice : în ce măsură este afectată de fapt amintirea individului despre eveniment și despre emoțiile trăite din momentul când individul începe să schimbe păreri cu ceilalți ? Este clar faptul că individul află detalii despre un eveniment public important chiar și după ce a auzit prima dată despre el – individul află informații despre alte persoane, despre cum au aflat ele aceeași știre, primește informații în plus despre eveniment și își poate transforma propria versiune în evocările ulterioare. Eventuala versiune asupra căreia individul se decide să rămână poate fi o reconstrucție a informațiilor obținute din diverse surse. Această reconstrucție se constituie într-o posibilă explicație pentru inconsistența observată în diverse studii asupra amintirilor de tip flash.

În concluzie, împărtășirea unei emoții contribuie la : a) construirea și consolidarea amintirii unui eveniment important, cu relevanță pentru sine ; b) sporirea procesării și completării amintirilor emoționale ; c) procesul împărtășirii are potențialul de a îmbunătăți relațiile interpersonale și integrarea socială.

Analizând modelele deja consacrate din perspectiva acestor considerente teoretice asupra emoțiilor, C. Finkenauer, O. Luminet și colaboratorii (1998) constată că vechile modele nu diferențiază explicit evaluarea emoțională de dispoziția emoțională. Așa cum am văzut, Brown și Kulik au presupus că noutatea și faptul că evenimentul original este neașteptat determină starea subiectivă de surpriză și, în plus, nu au distins între evaluarea importanței evenimentului și intensitatea stării emoționale provocate de acesta. Pe de altă parte, Conway și colaboratorii săi nu au luat deloc în considerare evaluarea noutății, iar în ce privește evaluarea importanței personale, ei presupun că aceasta determină reacția afectivă. În viziunea lor însă, surpriza și starea emoțională reprezintă variabile ale unui singur factor latent (reacția afectivă).

Modelul amintirilor de tip flash propus de C. Finkenauer și O. Luminet

În încercarea de a utiliza diferențierea conceptelor de emoții propuse, Luminet și colaboratorii construiesc un nou model, în care : (1) surpriza este o consecință specifică a evaluării noutății, (2) intensitatea stării emoționale (ceea ce Conway operaționalizase ca reacție afectivă) este o consecință generală a procesului de evaluare și, în particular,

a procesului de evaluare a importanței personale, iar (3) surpriza și dispoziția emoțională au contribuții diferite la formarea amintirilor de tip flash. Pe baza cercetărilor anterioare asupra amintirilor de tip flash, modelul lor prezice faptul că nivelul de surpriză este un determinant direct al amintirilor de tip flash. Modelul realizat de Luminet și colaboratorii săi este reprezentat schematic în figura 3 :

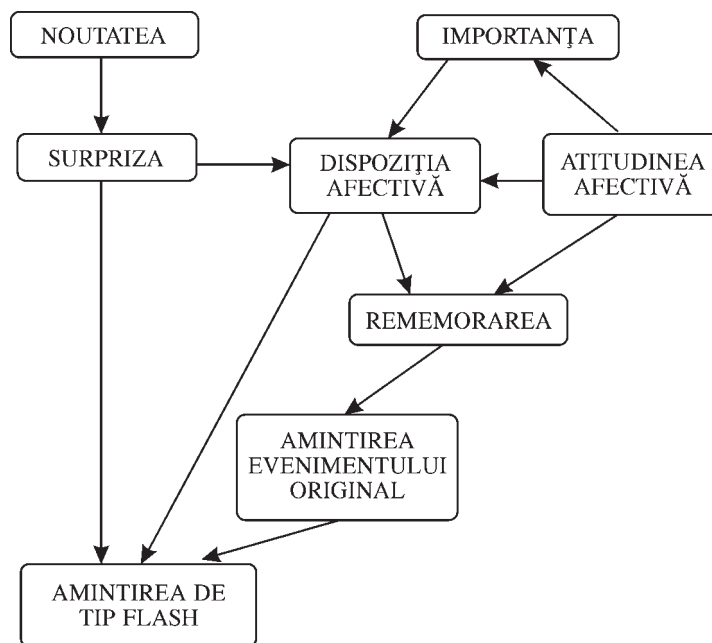


Figura 3. Modelul integrativ – emoțional al formării și menținerii amintirilor de tip flash (C. Finkenauer, O. Luminet, 1998)

În cadrul acestui model (probat prin analize statistice pornind de la date empirice), surpriza, dispoziția afectivă și detaliile referitoare la evenimentul original sunt determinanții direcți ai formării unor amintiri de tip flash. Dar variabila surpriză este determinată de evaluarea noutății evenimentului, iar detaliile referitoare la evenimentul original sunt condiționate de rememorare, la rândul ei condiționată de evaluarea dispoziției afective provocate de eveniment și de atitudinea afectivă actuală a subiectului față de evenimentul trecut. Aceste din urmă variabile sunt condiționate, la rândul lor, de importanța acordată evenimentului (Finkenauer, Luminet, Gisle *et al.*, 1998, pp. 520-521).

*
* *

Pornind de la acest cadru teoretic, ne-am întrebă dacă un eveniment ca anunțarea publică a invitării României de a candida la integrarea în structurile NATO poate fi un eveniment capabil să provoace formarea unor amintiri de tip flash, adică a unor amintiri detaliate și bogate despre evenimentul în sine și contextul individual de receptare a primelor informații despre acesta. În plus, ne-am propus să investigăm impactul emoțional al

acestui eveniment în conștiința românilor și legăturile dintre variabila emoțională și alte variabile cognitive și contextuale legate de memorarea informațiilor sau de evaluarea retrospectivă a evenimentului numit „invitația de aderare a României la NATO”.

2. Designul cercetării

Scopul și ipotezele cercetării

Scopul principal al studiului a fost acela de a studia impactul informațiilor referitoare la invitația de aderare la NATO asupra românilor. În cadrul acestui scop general am definit mai multe ipoteze :

1. românii consideră această invitație de aderare a României la NATO un eveniment benefic, generator de consecințe pozitive (*percepția evenimentului*) ;
2. evenimentul anunțării invitației de aderare la NATO a României este un eveniment care determină apariția unor amintiri de tip flash în rândul românilor (*tipul amintirii*) ;
3. subiecții care au receptat știrea de la TV (informația ce beneficiază de dublu canal – vizual și auditiv) vor avea un număr semnificativ mai mare de detalii despre eveniment ;
4. există relații pozitive între gradul de detaliere a amintirilor referitoare la evenimentul NATO și variabilele „canonice” ale amintirilor de tip flash (*detalierea amintirilor*) ;
5. există relații pozitive între impactul afectiv al știrii referitoare la evenimentul NATO și variabilele „canonice” ale amintirilor de tip flash (*impactul afectiv*).

Prin *variabile canonice* înțelegem acele variabile descrise de cercetătorii în domeniu ca având un impact cert în formarea unor amintiri de tip flash : *interes/informații în domeniu, surpriză, intensitate, importanță* (personală, familială, națională, internațională), *rememorare*. Acestor variabile noi le-am adăugat încă patru, care nuanțează variabila *interes/informații în domeniu* sub aspectul *naturii informațiilor* – interesul și informațiile legate de aspecte ale *vieții politice, sociale, mondene sau sportive*.

Participanți

Participanții la studiu au fost 226 de cetățeni români, ieșeni și clujeni, cu media de vârstă de 28,5 ani (SD = 12,63), 37,2% subiecți de sex masculin și 62,4% subiecți de sex feminin (0,4% missing).

Aplicare

Toți subiecții au primit chestionarul spre completare în forma hârtie-creion, fără a fi anunțați că s-ar putea să mai completeze încă o dată acest chestionar, peste o anumită perioadă de timp. De asemenea, au fost explicit rugați să nu se informeze pentru a da răspunsuri cât mai exacte, ci să răspundă în funcție de cum își reamintesc.

Instrument

Chestionarul utilizat în cercetare a cuprins 18 întrebări, din care 6 solicitau răspunsuri deschise, una alegerea între mai multe variante de răspuns, iar 11 – evaluări ale unor diferite dimensiuni, realizate pe scale în 7 trepte.

Principalele dimensiuni vizate în chestionar au fost :

- a) informații privind evenimentul (locul, data, participanții ; întrebările 1-4) ;
- b) cuvinte asociate evenimentului (asociații libere și ierarhie ; întrebarea 5) ;
- c) sursa informațiilor (alegere dintre mai multe variante ; întrebarea 6) ;
- d) implicarea/meritul românilor, oficialilor români (întrebările 8-9) ;
- e) reacțiile și evaluările personale asupra evenimentului (afectul general, caracterul știrii, surpriza, implicarea, importanța ; întrebările 10-17) ;
- f) interesul subiectului pentru viața politică, socială, mondenă sau sportivă (întrebarea 18).

3. Rezultatele cercetării

Percepția evenimentului

Rentru evaluarea impactului știrii asupra românilor, sub aspectul valențelor lui pozitive sau negative, am utilizat o metodă asociativă similară celei folosite în analiza reprezentărilor sociale. Am început cu o întrebare deschisă, cerând subiecților : a) primele cinci cuvinte asociate evenimentului („Gândiți-vă la această invitație de aderare a României la NATO. Vă rugăm să scrieți primele 5 cuvinte care vă vin în minte cu privire la acest eveniment”); b) organizarea acestor cuvinte în ordinea importanței lor („Acum vă rugăm să ordonați cuvintele alese în funcție de importanța lor pentru dumneavoastră, acordând note de la 1 la 5 în spațiul din fața cuvintelor”).

S-au înregistrat în total 1 130 de cuvinte, din care, prin analiză de conținut pe bază de frecvență și pe bază de apartenență la aceeași familie de cuvinte, într-o primă etapă am format 51 de categorii (prezentate mai jos). În această etapă am ignorat cca 100 de cuvinte care au apărut doar o singură dată și care nu au putut fi integrate în nici o categorie formată. Cele 51 de cuvinte cu frecvențe multiple au fost următoarele : *armată* (45), *militar* (10), *strategie* (10), *război* (23), *arme* (11), *conflict* (6), *pace* (32), *terorism* (11), *siguranță* (33), *apărare* (28), *securitate* (21), *stabilitate* (17), *încredere* (8), *ajutor* (18), *cooperare* (12), *colaborare* (7), *parteneriat* (5), *alianță* (27), *tratate* (11), *integrare* (16), *unitate* (11), *aderare* (12), *SUA* (24), *Europa* (18), *putere* (11), *civilizație* (10), *globalizare* (12), *costuri* (10), *bani* (23), *cheltuieli* (7), *buget* (4), *taxe* (4), *libertate* (19), *democrație* (6), *egalitate* (8), *prosperitate* (19), *dezvoltare* (21), *oportunitate* (8), *progres* (24), *schimbare* (18), *bunăstare* (11), *șansă* (19), *economie* (25), *bucurie* (10), *dragoste* (3), *importanță* (13), *armonie* (6), *speranță* (16), *dezirabil* (12), *prefăcătorie* (8), *manipulare* (5).

Menționăm că la nivelul conceptelor listate mai sus am operat deja anumite condensări, mai ales ale termenilor sinonimi, astfel încât cel mai frecvent cuvânt – așa cum reiese din enumerare –, *armata*, nu este un termen absolut pur. Însă, raportat la totalul

de cuvinte, reprezintă un procent relativ de 0,039, deci un procent destul de mic. În afară de cuvintele deja menționate, considerăm că trebuie subliniată apariția unor cuvinte ca *România* (3), *Bush* (15), *Ben Laden* (2), *Tony Blair* (1), *Iliescu* (6), *Afganistan* (2), *Constantinescu* (1), *Irak* (3), *Năstase* (1), *Rusia* (1), care, deși nu pot fi reunite într-o anumită categorie, deschid perspectiva pentru o analiză mai profundă a personalităților asociate acestui eveniment.

O nouă condensare a cuvintelor asociate ne-a determinat să definim 10 categorii. Aceste categorii, raportate la totalul de cuvinte luate în calcul (838), au următoarele procente: *armată* = 0,17%, *securitate* = 0,11%, *cooperare* = 0,10%, *integrare* = 0,18%, *economie* = 0,11%, *libertate* = 0,041%, *progres* = 0,14%, *trăiri pozitive* = 0,07%, *prefăcătorie* = 0,03%. Câteva precizări: 1) în categoria *armată* am inclus toți termenii referitori la posibile implicații militare; 2) în categoria *economie* am inclus termenii referitori la implicațiile defavorabile economiei noastre; 3) termenii referitori la implicațiile favorabile integrării în NATO i-am inclus în categoria *progres*.

Încă de la acest nivel putem constata că au frecvențe mai mari cuvintele cu conotații pozitive, cele ce indică o părere bună a românilor în legătură cu evenimentului. Operând și ultima condensare, am reținut categoriile *opinii pozitive* = 0,64% și *opinii negative* = 0,31%. În acest punct precizăm că prima ipoteza a studiului se confirmă, românii având în general percepții pozitive cu referire la implicațiile acestui eveniment.

Tipul amintirii

În scopul verificării celei de-a doua ipoteze (formarea amintirilor de tip flash), am formulat o serie de întrebări vizând strict detalii asupra desfășurării evenimentului: *data summitului*, *ziua din săptămână*, *localitatea în care a avut loc*, *țări invitate să adere*, *personalități participante*. Verificarea ipotezei consta în stabilirea procentului de români care pot da răspunsuri exacte la aceste variabile. În opinia lui Brown și Kulik (Constantin, 2000), este suficient ca măcar una dintre aceste variabile să fie evocată corect de către subiecții investigației pentru ca evenimentul la care se referă să fie considerat generator de amintiri de tip flash. În schimb, în opinia lui M. Conway, pentru ca amintirea referitoare la un eveniment să fie considerată de tip flash, trebuie să verificăm în ce măsură, după trecerea timpului (cel puțin un an), subiecții formulează răspunsuri similare primei etape, atât la întrebările referitoare la eveniment, cât și la cele referitoare la contextul personal de receptare a acestor evenimente. Această manieră mai riguroasă de evaluare a amintirilor este cea utilizată de majoritatea cercetărilor recente. Ne propunem să verificăm pentru început ipoteza formării de amintiri de tip flash prin prima metodă și, în măsura în care vom descoperi, din această perspectivă, că există probabilitatea formării unor amintiri de tip flash, să facem verificarea cu ajutorul celei de-a doua metode, prin aplicarea unui chestionar identic peste un an de zile, pe același lot de subiecți.

Din analiza datelor obținute de la cei 226 de subiecți a reieșit că pe lotul ales evenimentul nu s-a întipărit ca o amintire de tip flash. Această concluzie a rezultat din analiza răspunsurilor corecte referitoare la variabilele *data summitului* (35,4%), *ziua din săptămână* (48,7%), *localitatea în care a avut loc* (76,5%). Pentru variabilele *țări invitate să adere* și *personalități participante*, subiecții au oferit răspunsuri incomplete.

Prin urmare, la un interval de timp relativ scurt de la anunțarea evenimentului (trei săptămâni), un procentaj relativ mic de subiecți își mai amintesc principalele date referitoare la eveniment. Aceasta și în ciuda faptului că majoritatea au aflat știrea de la TV, variabila ce ne-ar fi sugerat ipoteza întipăririi unor amintiri de tip flash datorită impactului imaginii în formarea acestor amintiri.

În concluzie, nu s-au format amintiri de tip flash cu privire la evenimentul anunțării invitației României de aderare în NATO și, probabil, acest moment va rămâne în mintea românilor ca un eveniment social normal, supus legilor generale ale *uitării* (dacă nu mai este evocat) sau ale *întăririi* (dacă este legat de alte evenimente ulterioare marcante și astfel rememorat). În aceste condiții, nu este cazul unei reaplicări a chestionarului, ipoteza fiind infirmată.

Sursa informațiilor și gradul de detaliere a amintirilor

Am evaluat gradul de detaliere a amintirilor referitoare la evenimentul anunțării invitației României în structurile NATO pornind de la datele referitoare la categoriile: *data summitului, ziua din săptămână, localitatea în care a avut loc, țări invitate să adere, personalități participante*. Am format astfel o nouă variabilă prin însumarea răspunsurilor corecte date de subiecți la cele 5 variabile de identificare a informației. Verificând legăturile dintre variabila *numărul de detalii exacte* și celelalte variabile prin care a fost evaluat evenimentul, am identificat următoarele relații:

Variabile analizate (metoda Spearman)	Numărul de detalii exacte	
	r =	p =
importanță personală	0,157*	0,018
importanță pentru familie	0,041	0,540
importanță pentru țară	0,026	0,702
importanță internațională	0,043	0,520
interes pentru viața politică	0,383**	0,000
interes pentru viața mondenă	0,023	0,736
impresionat	0,152*	0,023
caracterul știrii	0,157*	0,018
surpriza	0,433**	0,000
nevoia de a discuta	0,080	0,237
vârsta	0,263**	0,000

Aceste date ne spun că există o covariație pozitivă între gradul de detaliere a amintirilor referitoare la evenimentul studiat și variabilele *surpriză, interes pentru viața politică, importanță personală, vârsta subiectului, caracterul știrii sau impactul afectiv* al evenimentului în momentul receptării lui. Ca importanță, se detașează clar variabilele *surpriză* ($r = 0,433$), *interes pentru viața politică* ($r = 0,383$) și *vârsta* ($r = 0,263$), care par a fi cele mai importante pentru formarea unor amintiri detaliate. Altfel spus, cu cât persoana a fost mai surprinsă de difuzarea știrii, este de o vârstă mai matură și este mai interesată de/are mai multe informații despre viața politică a țării, cu atât ea cunoaște/ofere mai multe detalii despre eveniment.

Fiind vorba de un eveniment al vieții politice, principala sursă de informații a fost reprezentată de mass-media. Din întregul lot investigat, 62,4% dintre subiecți au receptat știrea de la televiziune, 22,6% au auzit pentru prima dată despre invitația aderării la NATO de la radio, iar 14,6% din alte surse (ziare 2,2%, o altă persoană 12,4%). Urmărind verificarea ipotezei că informația care beneficiază de dublu canal – vizual și auditiv – are cea mai mare șansă de fixare, am realizat o analiză *crosstabs* însoțită de verificarea *chi-square* (χ^2). Rezultatele obținute ne confirmă ipoteza. Într-adevăr, subiecții care au receptat știrea de la TV oferă un număr semnificativ mai mare de detalii despre eveniment ($p = 0,015$) comparativ cu cei ce au receptat știrea din alte surse.

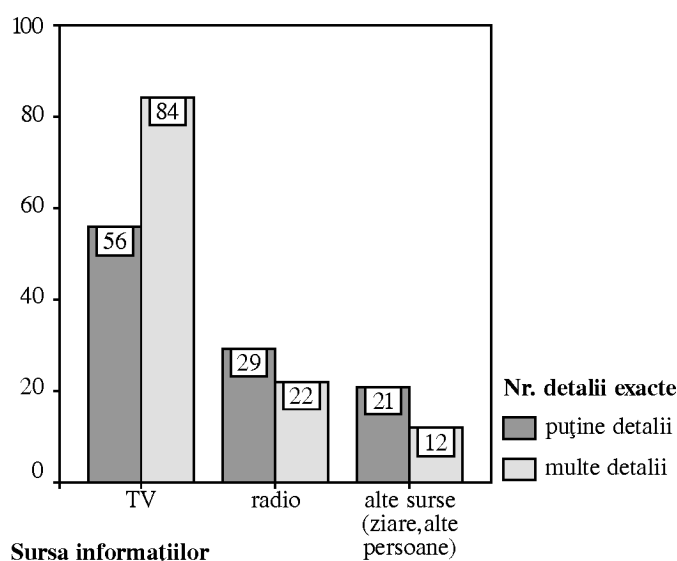


Figura 4. Gradul de detaliere a amintirilor în funcție de sursa informațiilor

Impactul afectiv al amintirilor

Luând în calcul impactul afectiv al amintirilor, adică măsura în care subiecții au fost impresionați de știre în momentul aflării ei (scală în 7 trepte de la „deloc impresionați” la „foarte impresionați”), am verificat intensitatea relațiilor cu celelalte variabile. Coeficienții de corelație și cei de semnificație atașați lor sunt prezentați în tabelul de mai jos.

În acest caz, existând o mulțime de corelații semnificative, nu putem distinge care variabile sunt cu adevărat importante în legătura lor cu impactul afectiv al evenimentului și dacă putem realiza un model explicativ consistent (model de predicție). Pentru a verifica aceste ultime idei, am realizat o serie de *analize de regresie liniară* având ca variabilă dependentă variabila *impact afectiv* și ca predictor variabile care corelează semnificativ cu variabila dependentă. Pentru modelul final am obținut un *Adjusted R Square* = 0,657 și, la introducerea succesivă a variabilelor în model, valori ale *Sig. F Change* < 0,00 și coeficienți de semnificație Anova < 0,01. Aceasta înseamnă că avem un model de predicție, care este puternic predictiv (este valabil pentru 65% din cazurile

Variabile analizate (metoda Spearman)	Impact afectiv	
	r =	p =
numărul total de detalii exacte	0,162	0,016
caracterul știrii	0,788**	0,000
surpriza	0,277**	0,000
nevoia de a discuta	0,212**	0,002
importanță personală	0,610**	0,000
importanță pentru familie	0,519**	0,000
importanță pentru țară	0,381**	0,000
importanță internațională	0,323**	0,000
interes pentru viața politică	0,285**	0,000
interes pentru viața socială	0,197**	0,004
interes pentru viața mondenă	0,104	0,128
interes pentru viața sportivă	0,079	0,254

analizate). Conform acestui model, variabilele care contează în predicția unor amintiri cu impact afectiv puternic sunt *caracterul știrii*, *importanța personală* acordată evenimentului și *importanța pentru țară* a aceluiași eveniment. Coeficienții beta standardizați ne relevă faptul că variabila *caracterul știrii* (comună sau extraordinară) este de cca 3 ori mai importantă decât variabilele *importanța personală* și *importanța pentru țară*.

Coeficienți*

Model	Coeficienți nestandardizați		Coeficienți standard	t	Sig.
	B	Eroare standard	Beta		
1. (Constantă)	1,009	0,530		1,902	0,058
importanța pentru țară	0,525	0,086	0,381	6,134	0,000
2. (Constantă)	0,165	0,446		0,371	0,711
importanța pentru țară	0,311	0,074	0,225	4,212	0,000
importanța personală	0,530	0,052	0,546	10,204	0,000
3. (Constantă)	-0,677	0,348		-1,948	0,053
importanța pentru țară	0,171	0,057	0,124	2,967	0,003
importanța personală	0,187	0,048	0,192	3,867	0,000
caracterul știrii	0,652	0,052	0,632	12,567	0,000

* Variabilă dependentă : impactul afectiv.

Dacă am scrie ecuația de regresie pentru această variabilă, ea ar putea fi exprimată prin formula : $\text{impactul afectiv} = (0,62) \text{ caracterul știrii} + (0,18) \text{ importanța personală} + (0,17) \text{ importanța pentru țară} + (0,67)$. Astfel, este suficient să cunoaștem valoarea dată de un subiect variabilelor *caracterul știrii*, *importanța personală*, *importanța pentru țară* pentru a prezice valoarea impactului afectiv pe care l-a avut evenimentul asupra lui.

Dincolo de semnificația ecuației de regresie, important este faptul că modelul de regresie obținut subliniază foarte clar care sunt variabilele cu adevărat importante în legătura lor cu impactul afectiv și care este ponderea importanței acestor variabile în model.

Alte rezultate ale cercetării

În cadrul cercetării am evaluat și percepția pe care o au subiecții despre meritul românilor sau al oficialităților române în obținerea invitației de integrare în NATO. Mediile celor doi itemi ($m_1 = 3,67$, respectiv $m_2 = 4,27$) pe scale în 7 trepte ne arată că acest eveniment este considerat a fi determinat și de aportul românilor și al oficialităților române. Analizând diferențele semnificative ($p < 0,01$) dintre cei care cred în mai mare măsură că este meritul oficialităților române și cei ce sunt sceptici din acest punct de vedere, constatăm că, în comparație cu aceștia din urmă, primii declară că au fost în mai mare măsură impresionați de știre (4,54/3,88), consideră această știre extraordinară (5,14/4,33), de o importanță personală semnificativ mai mare (4,40/3,71). Diferențe similare apar între subiecții care evaluează că invitația de aderare este meritul cetățenilor români și cei ce nu prea cred acest lucru. În plus, subiecții „încrezători” sunt persoane cu o medie de vârstă mai ridicată (30,4/26,7) și acordă o importanță mai mare evenimentului (la nivel personal, familial sau național) comparativ cu „scepticii”.

Interesul pentru viața politică și socială a generat diferențe semnificative ($p < 0,01$) între subiecții investigați. Comparativ cu cei ce au declarat că sunt interesați de politică, subiecții care au recunoscut că au un interes redus pentru viața politică s-au declarat mai puțin impresionați de invitarea României de a adera la NATO (4,53/3,88), au evaluat știrea ca fiind mai puțin deosebită (5,02/4,47), au considerat-o mai puțin surprinzătoare (5,55/4,25) și au simțit nevoia de a discuta despre acest eveniment în mai mică măsură (3,63/2,96). Diferențe similare apar între subiecții care recunosc un interes scăzut pentru viața socială și cei ce se declară informați și interesați de viața socială (greve, demonstrații, negocieri salariale).

Nivelul surprizei cu care a fost trăit acest eveniment a fost apropiat de medie: $m = 4,78$ pe o scală în 7 trepte. Diferențele dintre subiecții de sex masculin și cei de sex feminin sunt minime, la limita semnificației ($p = 0,045$). În schimb, există diferențe semnificative între subiecții care au dat răspunsuri exacte referitor la eveniment și cei ce nu au dat nici un răspuns în ceea ce privește nivelul surprizei, primii arătându-se mult mai surprinși de eveniment decât ultimii. Datele sunt concordante cu cele de la a doua ipoteză, în studiile asupra amintirilor de tip flash surpriza fiind una dintre variabilele importante în formarea unor amintiri consistente. Așa cum se observă, valorile surprizei sunt destul de mici pentru formarea unor amintiri de tip flash, din analizele anterioare rezultând clar că nu s-au format astfel de amintiri.

5. Concluziile cercetării

Anunțarea publică a „invitării României de a candida la includerea în NATO” a fost evenimentul analizat de noi pentru a verifica în ce măsură acesta este capabil să provoace formarea unor amintiri de tip flash și pentru a stabili care sunt relațiile dintre impactul emoțional provocat de eveniment și alte variabile legate de evaluarea retrospectivă a evenimentului și a amintirilor despre eveniment.

Românii au în mod predominant percepții pozitive despre acest eveniment, iar dimensiunile unei posibile reprezentări a românilor cu privire la acest moment sunt preponderent pozitive (opinii pozitive = 0,64 % și opinii negative = 0,31 %) și includ termeni ca *progres, cooperare, securitate, libertate*. Astfel, prima ipoteza a cercetării se confirmă, românii având în general percepții pozitive cu referire la implicațiile evenimentului „invitării României de a candida la includerea în NATO”.

Evenimentul analizat nu s-a întipărit ca o amintire persistentă în memoria românilor, nu a dus la formarea unor amintiri de tip flash. La un interval de timp relativ scurt de la anunțarea evenimentului (trei săptămâni), un procentaj relativ mic de subiecți își mai amintesc principalele date referitoare la acesta. În aceste condiții, nu este cazul unei reaplicări a chestionarului, cea de-a doua ipoteză fiind infirmată.

Fiind vorba de un eveniment al vieții politice, principala sursă de informații a fost reprezentată de mass-media. Subiecții care au receptat știrea de la TV oferă un număr semnificativ mai mare de detalii despre eveniment ($p = 0,015$) comparativ cu cei ce au receptat știrea din alte surse. În același sens se detașează clar variabilele *surpriză, interes pentru viața politică și vârstă*, care par a fi cele mai importante pentru formarea unor amintiri detaliate. Altfel spus, cu cât persoana a fost mai surprinsă de difuzarea știrii, este de o vârstă mai matură și este mai interesată de/are mai multe informații despre viața politică a țării, cu atât ea cunoaște/ofere mai multe detalii despre eveniment.

În ceea ce privește impactul emoțional al evenimentului, am obținut un model de predicție, model conform căruia variabilele ce contează în predicția unor amintiri cu impact afectiv puternic sunt *caracterul știrii, importanța personală* acordată evenimentului și *importanța pentru țară* a aceluiași eveniment. Coeficienții beta standardizați relevă faptul că variabila *caracterul știrii* (comună sau extraordinară) este de cca 3 ori mai importantă decât variabilele *importanța personală* și *importanța pentru țară*. Aceste rezultate sunt susținute și de analizele pe care le-am realizat pentru alte variabile discriminative, variabile ce evidențiază diferențe semnificative între subiecții investigați (atribuirea meritului integrării în NATO, interesul pentru viața politică și socială, surpriza cu care a fost trăit evenimentul).

În concluzie, anunțarea publică a invitației României de a candida la includerea în NATO a dus la formarea unor percepții pozitive asupra evenimentului, iar păstrarea unor amintiri consistente în timp despre acest moment este legată de variabile ca *surpriză, interes pentru viața politică, vârstă*. În plus, la o distanță de numai trei săptămâni de la producerea sa, amintirile despre eveniment sunt puțin consistente, cu o probabilitate mică de a rezista perioade îndelungate în mintea românilor. Faptul că nu au fost reținute prea multe detalii despre eveniment ar putea fi explicat și prin aceea că evenimentul nu a fost resimțit ca unul stresant și nu a îndemnat la împărtășire socială, nebeneficiind astfel de o reactualizare, de o reformulare ulterioară.

Probabil că acest moment va rămâne în mintea românilor ca un eveniment social normal, supus legilor generale ale uitării (dacă nu mai este evocat) sau ale întăririi (dacă este legat de alte evenimente ulterioare marcante și prin aceasta rememorat). În memoria socială a românilor nu va ocupa un loc privilegiat, deși el poate marca un moment de cotitură în devenirea noastră istorică.

Abstract: The paper studies the extent to what an event that was perceived as extraordinary by the Romanian people – the public announcement of Romania to adhere NATO – could induce

flashbulb memory. The relationships between the emotional impact of the event and the emotional, cognitive and contextual variables related to the recalling or evaluating the event are also analysed. The event taken into account did not lead to the formation of consistent, long-lasting memories (flashbulb memories), even if it was evaluated as positive by the investigated Romanian subjects. Variables as *surprise*, *interest in political life*, or *age* are related to the formation of detailed memories. In such a context, the emotional impact of the event is mainly related to the evaluation of the character of the news (common or very unusual). This variable is almost 3 times more important than other two significant variables in their relationship with the evaluation of the emotional impact – the *personal importance* and the *importance for the country*.

Résumé: L'événement étudié dans cet article est l'annonce publique de la candidature de la Roumanie pour l'inclusion dans le NATO. On a essayé de vérifier dans quelle mesure cet événement détermine la formation des souvenirs flash. On a également examiné les relations entre l'impact émotionnel de l'événement et les variables affectives, cognitives et contextuelles liées à la mémorisation des informations ou à l'évaluation rétrospective de l'événement. L'événement visé n'a pas généré des souvenirs flash, bien qu'il ait été positivement évalué par les sujets. Dans ces conditions, l'impact émotionnel de l'événement est lié à l'évolution du type de la nouvelle (commune ou extraordinaire), variable qui est trois fois plus importante que deux autres variables étudiées : l'importance personnelle et l'importance pour le pays.

Bibliografie

- Brown, N.R., Shevell, S.K., Rips, L.J. (1986), „Public Memories and Their Personal Context”, în *Autobiographical Memory*, Duke University, Cambridge University Press.
- Christianson, S.A., Engelberg, E. (1999), „Memory and Emotional Consistency : The MS Estonia Ferry Disaster”, în *Memory*, 7 (4), pp. 471-482.
- Constantin, T. (2000), „Amintiri «flash» – amintiri la intersecția între social și personal”, în *Revista de psihologie socială*, nr. 5, Editura Polirom, Iași, pp. 85-100.
- Constantin, T., Botoșineanu, F. (2002), „Memoria amintirilor sociale marcante : fuga lui Ceaușescu”, în *Anatomia societății posttotalitare* (coord. Mihai Șleahțișchi), Editura Tehnica-Info, Chișinău, pp. 101-139.
- Conway, M. *et al.* (1994), „The formation of flashbulb memories”, în *Memory & Cognition*, 22 (3), pp. 326-343.
- Conway, M. (1997), „The Inventory of Experience : Memory and Identity”, în *Collective Memory of Political Events*, Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Curci, A., Finkenauer, C., Luminet, O., Gisle, L. (2001), „Flashbulb memories in social groups : A comparative test-retest study of the memory of French President Mitterrand's death in a French and a Belgian group”, în *Memory*, 9 (2), pp. 81-101.
- Finkenauer, C., Luminet, O., Gisle, L. *et al.* (1998), „Flashbulb memories and the underlying mechanisms of their formation : Toward an emotional – integrative model”, în *Memory & Cognition*, 26 (3), pp. 516-531.
- Luminet, O., Bouts, P., Delie, F., Manstead, A.S.R., Rimé, B. (2000), „Social sharing of emotion following exposure to a negatively valenced situation”, în *Cognition and Emotion*, 14 (5), pp. 661-688.
- Luminet, O., Zech, E., Rimé, B., Wagner, H. (2000), „Predicting Cognitive and Social Consequences of Emotional Episodes : The Contribution of Emotional Intensity, the Five Factor Model, and Alexithymia”, în *Journal of Research in Personality*, 34, pp. 471-497.
- Lungu, O., Havârneanu, C. (1998), „Memoria socială ca mediator al atitudinii față de integrarea NATO”, în *Revista de psihologie socială*, nr. 1, Editura Polirom, Iași.
- Neculau, A. (1999), „Memorie colectivă și uitare”, în *Psihologie socială. Aspecte contemporane*, Editura Polirom, Iași.

- Rimé, B., Finkenauer, C., Luminet, O., Zech, E., Philippot, P. (1998), „Social Sharing of Emotion : New Evidence and New Questions”, în *European Review of Social Psychology*, vol. 9, University of Louvain, pp. 145-183.
- Schacter, D.L., Norman, K.A., Koutstaal W. (1997), „The recovered memories debate : a cognitive neuroscience perspective”, în *Recovered Memories and False Memories*, Oxford University Press, Oxford.
- Winningham, R.G., Hyman, I.E., Dinnel D.L. (2000), „Flashbulb memories? The effects of when the initial memory report was obtained”, în *Memory*, 8 (4), pp. 209-216.

Prototypes, représentations et théories sur le groupe social des cadres

Résumé : La définition de l'entité des «cadres» est prise ici comme une clé d'entrée dans la problématique de la stratification sociale. Les cadres puisent leur mode de référence et de catégorisation intragroupale dans les deux types idéaux wéberiens qui sont le *groupe de statut* et la *classe sociale*. On relève donc l'existence d'une hybridation du modèle démocratique et économiste, culturellement constitutif du modèle «cadre (ou ingénieur)» par une idéologie «hiérarchiste» qui est alors discutée dans ses fondements structuraux et anthropologiques. Cette discussion théorique confirme les interprétations de Boltanski (1982) sur la fonction essentielle des prototypes dans la construction sociocognitive d'un tel groupe. Le même processus idéologique peut-il être à l'œuvre dans d'autres formes de représentations des ensembles sociaux ?

Dans un travail quasi-expérimental, nous demandions aux sujets interrogés (divers groupes d'étudiants avancés et de cadres en exercice) de définir les caractéristiques du groupe des cadres (les *managers*, en anglais) en leur demandant de désigner, en fonction d'échelles d'attitude de type Likert, ce qui se rapprochait le plus des *cadres moyens* ou *supérieurs* (ces niveaux hiérarchiques étant proposés en évaluation selon différentes séquences du plan d'expérimentation) à partir d'une liste de 33 items (Goubert-Seca, 1990, 1994, 1998). Nous avons alors postulé le déclenchement d'opérations – de nature idéologique et cognitive – pondérées par la position sociale des sujets répondants et influencées par la nature de l'objet évalué (appartenance hiérarchique), au moment du recueil des données. L'un des résultats principaux de ces manipulations fut que les cadres potentiels (des écoles et des instituts universitaires) s'identifiaient tendanciellement plus au modèle hiérarchique que ceux qui avaient effectivement un travail et avaient des responsabilités en organisation.

On cherchera, dans cet article, à situer le même thème d'étude par rapport à une vision psycho-anthropologique et par une approche plus spécifiquement théorique. Nous verrons que les cadres sont définis en fonction de présupposés individualistes dont l'origine est paradoxale, puisant à la fois dans la tradition d'une conception collectiviste, corporatiste, «hiérarchiste» et dans un égalitarisme de type fonctionnel, adapté à la mobilité professionnelle dans les sociétés post-industrielles.

* Université de Paris-X-Nanterre.

Dans une première partie, on tentera de restituer les grandes lignes des manières de *penser le groupe* dans la tradition sociologique, afin d'en tirer des enseignements sur l'origine psychologique de l'appartenance sociale. On précisera quelle est l'importance des modalités sociocognitives et représentationnelles de définition de tels groupes, en réfléchissant sur les conséquences de tels processus sur la définition de l'ensemble sociétal des cadres.

Dans un second temps, on cernera, de façon quasi-impressionniste, un «réflexe mental» ou une tendance psychologique spécifique, qui consiste, très grossièrement, à *rappporter le tout à la partie* : on verra alors que les formes sociales très complexes (classes, groupes) reposent aussi, en fin (ou en début) de raisonnement, sur des expériences marquantes, correspondant à des moments socio-historiques particuliers. L'image du *gentleman* anglais a rempli cette fonction de «marqueur» conceptuel et sémantique chez les premiers théoriciens des classes sociales.

*
* *

Comment sont pensés les groupes sociaux dans la tradition sociologique ?

En France, le groupe des cadres reste, aujourd'hui comme hier, socio-économiquement et culturellement hétérogène, porteur de diverses représentations. Cette réalité sociologique a su, malgré cela, se définir dans le champ institutionnel de diverses instances politiques, économiques et sociales. Lorsqu'on tente de décrire théoriquement cet objet, on invoquera l'existence d'une «cohésion d'un ensemble flou» ou bien encore celle de la «force des agrégats faibles» (Boltanski, 1982). Dans la continuité de Luc Boltanski (1982), pour la sociologie, et d'Elenor Rosch, pour la psychologie cognitive, on insistera, sur la référence au modèle de la *prototypie*, entendu en tant que «centre de classe» ou de «type idéal», condensant le sens de la catégorie et contribuant ainsi à pallier la délimitation floue de ses frontières (Semin, 1989, p. 246). Ce concept peut permettre de rendre compte du mode de construction cognitive de l'identité de ce groupe et permet de dépasser les notions de consensus ou d'homogénéité intragroupe, présentes dans certaines théories de la catégorisation (Deschamps, 1977), utilisées, parfois, pour rendre compte de l'identité groupale.

«Tout se passe, en effet, comme si la structure des catégories mentales qui servent à penser le groupe était homologue de la structure du groupe, hypothèse qui repose, elle-même, sur la conception selon laquelle les catégories mentales possèdent une structure : cette hypothèse oppose aux opérations de la logique savante qui, explicitement ou implicitement, considère les catégories comme des ensembles homogènes et discrets, les opérations de la logique pratique, qui supposent des catégories organisées autour d'un noyau central, mais dépourvues de limites nettes permettant de définir de façon absolue l'appartenance ou la non-appartenance.» (Boltanski, 1982, p. 464)

À cette interrogation sur la catégorisation du groupe «cadres» répond celle d'Alexis de Tocqueville (1835-1840) sur le *nivellement social* et l'*éclatement des statuts*, depuis la fin du Moyen Âge (Tocqueville, 1835-1840, tome 1, p. 40). Les différences sont, en effet, dans les sociétés égalitaires, symbolisées par des conduites incessantes de recherche d'une distinction minimale, comme un certain degré de richesse, de niveau social, de prestige associé à la consommation ou l'attachement à la culture de masse. Le groupe

des cadres, son hétérogénéité et ses variantes correspondent, de ce point de vue, au modèle individualiste et à ses formes égalitaires paradoxales. Le nivellement social est, dans ce sens, un *état d'esprit* lié à la norme d'égalité qui domine, en tant que *passion*, les siècles démocratiques (Tocqueville, 1835-1840, tome 2, p. 139). Le sociologue français détecte alors l'émergence d'une forme d'anxiété de l'homme moderne, imbibé de pensée égalitaire et à la recherche d'un statut social supérieur (Tocqueville, 1835-1840, tome 2, pp. 298-299, 236-237). Ce processus de nivellement social, accompagné d'un accroissement des différences minimales ou artificielles entre individus et entre sous-groupes, permet de circonscrire les mécanismes à la base de la production de l'hétérogénéité sociale (Kastersztein, 1984, p. 512), caractérisant fortement l'émergence des cadres dans les sociétés de masse.

En contrepoint à ce paradoxe structurant, deux modèles de la socialisation émergent, du point de vue structural, dans les analyses sur la stratification sociale : celui de l'*ordre* (ou de la *caste*) et celui de la *classe*. Louis Dumont (1966, 1983) confirme un tel point de vue sur la comparaison entre ces deux modèles quand il décrit la genèse de la discrimination :

«L'hypothèse la plus simple consiste à supposer que le racisme répond sous une forme nouvelle à une fonction ancienne. Tout se passe comme s'il représentait, dans la société égalitaire, une résurgence de ce qui s'exprimait différemment, plus directement, dans la société hiérarchique. Rendez la distinction illégitime et vous avez la discrimination, supprimez les modes anciens de distinction et vous avez l'idéologie raciste» (Dumont, 1966, p. 320).

Cette citation, même si elle peut étonner, signifie que les sociétés, malgré leur spécificité et leur originalité, peuvent se ressembler sur le plan de leur fondements anthropologiques et dans les besoins qu'elles nient ou engendrent. Relevons l'existence de la thématique «similitude – recherche de la différence». Ce processus n'est pas alors explicite, théorisé et mis à l'épreuve expérimentalement, comme chez certains psychologues sociaux (Codol, 1979). D'un côté, l'égalité, comme norme culturelle, implique la recherche anxieuse de «différences mêmes minimales et artificielles», à peine visibles et fondées sur le pouvoir abstrait de l'argent (les classes) ; de l'autre, la justification des différences de rang, par la religion et la loi, mène à une naturalisation des inégalités et à une conscience «nette» (une idéologie) et peu contestée de la place de chacun dans le système social (les ordres et les castes).

Le cadre, en tant que figure sociale, représente l'expression et la cristallisation des phénomènes de légitimation technologique, économique et organisationnelle (Bron et De Gaulejac, 1995), à travers une supériorité statutaire, dont la nature psychique et l'origine sociologique restent anciennes. C'est de cette double spécificité des cadres (et de la position sociale hybride qu'elle implique) – d'ordre économique-libéral, rattaché à une idéologie égalitaire (modèle de la classe sociale) et d'ordre statutaire hiérarchique (modèle de l'ordre ou de la caste) – dont nous cherchons à rendre compte ici. Donner une définition du groupe «cadres» demeure toujours aussi difficile. L'idéologie a une incidence directe sur l'autoreprésentation des groupes sociaux, comme la caste, la classe et les groupes de statut. Le mode de référence au groupe «cadres», chez les cadres réels, symboliques (professions intermédiaires) ou potentiels (étudiants, par exemple), suit les mêmes cheminements. En prenant le terme au sens idéal-typique, le modèle de la *caste*

agit comme structure (ou champ de forces), favorisant la mise en œuvre des processus sociocognitifs associés à sa définition.

L'identité «cadre» serait donc étroitement dépendante des activités de distinction et de mise à l'écart vis-à-vis d'individus d'autres groupes, jugés implicitement impurs ou indignes. Certaines cristallisations associatives, quelques fois secrètes et/ou semi-publiques (Lion's Club, Rotary Club, clubs et associations diverses), à mi-chemin entre le politico-économique et le philosophico-culturel, groupant principalement des cadres supérieurs et de grands patrons de l'industrie et de la finance, représentent une telle tendance. Dans une telle optique, le mot «caste» renverrait au sens de «groupe fermé», d'«élite», se reproduisant à l'identique, au fur et à mesure de l'avancement du temps, et fondé sur la cooptation et l'électivité contrôlée. Bien entendu, le concept de «caste» ne se réduit pas qu'à un processus d'affirmation identitaire source de stigmates. Dumont (1966) parle, à ce propos, de «système de castes». Une caste se définit *par rapport* à un ensemble idéologique et social. Elle n'a pas spécialement d'unité, au sens où nous l'entendons en Occident : homogénéité intragroupale (Dumont, 1966, p. 52).

Le membre d'une caste est un *type d'homme collectif*, inséré dans un système où le rapport du pur et de l'impur, catégories mentales qui fondent la séparation hiérarchique et la prédominance du tout sur la partie, est essentiel. L'hétérogénéité sociale et la complexité des relations politiques sont transcendées, gérées, dans la primauté de l'idéologie et de la hiérarchie. Il serait illusoire de chercher à définir un groupe social par la mise au premier plan de critères d'homogénéité, définis d'une façon extérieure. C'est que l'on a tenté de faire depuis des siècles sous couverts de discours religieux ou de justifications scientifiques ou ethniques. La référence au système des castes est donc extrêmement suggestive pour une réflexion sur les résurgences des modèles hiérarchiques dans les sociétés égalitaires ou démocratiques, car elle centre la réflexion sur la construction mentale d'un groupe.

Comme l'indique Dumont, la caste est un «état d'esprit». Notons, en passant, l'importance de cette dernière expression, proche, par sa référence au monde des représentations, de celle de «passion» chez Tocqueville, pour les sociétés démocratiques. «Le système des castes, c'est avant tout un système d'idées et de valeurs, un système formel, compréhensible, rationnel, un système au sens intellectuel du terme» (Dumont, 1966, p. 53).

On affirmera, sans pêcher par excès d'ethnocentrisme, que la caste est un type achevé de «groupe de statut» ou «ordre» au sens où Max Weber en parle (1921, pp. 309-315). Cet auteur distingue «classe» et «ordre». La classe y est définie par des critères économiques et donc susceptible de variations sociales multiples :

«La situation de classe et la classe n'indiquent, en elles-mêmes, que des états de fait, (caractérisés par) des situations d'intérêt typiques, égales (ou analogues), dans lesquelles l'individu isolé se trouve placé, ainsi que d'autres, nombreux. En principe, le pouvoir de disposer de toutes sortes de biens de consommation, de ressources, de patrimoines, de moyens de protection, de services, constitue, chaque fois, autant de situations de classe particulières et seul le complet „manque de qualification” des non-possédants, de ceux qui n'ont que leur travail pour toute ressource et n'ont pas la sécurité d'emploi, constitue une situation de classe unifiante. Les passages d'une situation à l'autre sont plus ou moins faciles et révocables ; l'unité de la classe „sociale” s'affirme, de ce fait, de façon variable» (Weber, 1921, pp. 309-310).

Le fait d'être pauvre conférerait le «privilege» de l'appartenance univoque à un groupe. Mais cette inclusion est évidemment le résultat d'un échec (au même titre que la maladie ou la mort). Le même auteur définit, ensuite, les notions de :

1. «condition» ou «situation de rang» [*ständische Lage*] et
2. «ordre» [*Stand*] que nous qualifierons, avec Nisbet (1966, 1984), de «groupe de statut».

«Nous appelons „condition” [*ständische Lage*] un privilège positif ou négatif de *considération sociale* revendiquée de façon efficace.» Cette situation de rang ou condition est fondée sur le mode de vie, le type d'instruction formelle, le prestige de la naissance ou le *prestige de la profession*, éventuellement, la commensalité, les conventions... À la condition (ou situation de rang) correspond le groupement que Weber nomme «ordre» ou «groupe de statut» («*Stand*»), qui consiste en «une pluralité d'individus qui, au sein d'un groupement, revendiquent efficacement a) une considération particulière – éventuellement aussi b) un monopole particulier à leur condition» (Weber, 1921, p. 314). Le concept de «groupe de statut» implique chez l'individu qu'il se définisse par rapport à une hiérarchie du prestige et de l'honneur, un sens de la distinction sociale, le sentiment de son propre mode de vie «en particulier du genre de profession» (Weber, 1921, p. 314). Le groupe de statut implique la prééminence de l'ordre symbolique et son autonomie relative par rapport à l'économique. Il renvoie, quelquefois, à un certain type de relation sociale comme la restriction du choix du conjoint ou la pratique privilégiée et dilettante de certains arts ou encore, le port de certains vêtements. C'est un type idéal, permettant à Weber de rendre compte de réalités sociales diverses comme la caste, l'état aristocratique ou la stratification sociale dans la société moderne.

De ce point de vue, la notion de «classe», elle-même, est un type idéal à l'intérieur duquel il distingue entre :

- *classes de production* (positivement privilégiées – marchands, armateurs, entrepreneurs industriels et agricoles, banquiers, maîtres des corporations, médecins, avocats etc. – ou négativement privilégiées – ouvriers spécialisés, qualifiés, non-qualifiés) ;
- *classes de possession* (positivement privilégiées – les rentiers – ou négativement privilégiées – les «pauvres», les «débiteurs») ;
- *classes sociales* où il inclut la *classe ouvrière* dans son ensemble («au fur et à mesure que la production s'automatise d'avantage» – 1921, p. 312), la petite bourgeoisie, les intellectuels et les spécialistes sans biens, certains fonctionnaires et classes possédantes distingués par leur instruction (1921, p. 314).

«La „classe sociale” est la classe la plus proche de l'„ordre”, la „classe de production” la plus éloignée» (Weber, 1921, p. 315). Cette nuance est à la mesure de la précision du célèbre sociologue allemand. En fait, il faut comprendre «classe» et «ordre» comme deux types idéaux entre lesquels sont tissés des liens horizontaux grâce auxquels on va pouvoir définir certains groupes sociaux. La proximité catégorielle entre «classe sociale» et «ordre» chez Weber résume toute la difficulté pour formuler une juste définition du groupe «cadres».

En effet, d'après ce que cet auteur propose, nous aurions tendance à dire que cet ensemble est une «classe sociale» très proche de la notion de «groupe de statut». Il apparaît, à première vue, que le groupe social des cadres peut être considéré comme une

catégorie strictement économique. Le terme «cadre» est, en France, une catégorie de l'Institut national des statistiques et des études économiques (Desrosières, 1977, p. 173) ; il renvoie à un syndicat catégoriel : la Confédération Générale des Cadres et, surtout, à un régime de retraite spécifique. La représentation économique, à laquelle correspond l'instauration d'une retraite spéciale pour cadres, est, néanmoins, un enjeu de distinction sociale pour la construction de l'identité du groupe et son institutionnalisation. Malgré cette proximité entre «classe sociale» et «ordre», Weber différencie nettement «classe» et «groupe de statut» (Weber, 1946, *Essays in sociology*, Oxford University Press, New York, citée dans Nisbet, 1966, p. 266). L'intérêt économique, fondant l'unité variable d'une classe, ne saurait engendrer le sens d'une communauté, du fait de la grande différence des motivations et des buts qu'il susciterait. Tocqueville souscrit au même point de vue, concernant la stratification sociale en Amérique et dans les démocraties, en attribuant à la recherche du prestige, engendré par la richesse et l'argent, un caractère déterminant, conduisant à une annulation des hiérarchies et différences sociales propre à la société traditionnelle. Lui aussi entend différencier la communauté et la société de la même manière que Durkheim (1893) et bien d'autres après eux.

L'oscillation entre ces deux types de sociation, classique en sociologie, est présente aussi chez Marx (1850, 1852, 1875) lorsqu'il tente de définir le concept de *classe sociale* comme étant, à la fois, structurellement rapporté au mode de production capitaliste et historiquement généré par la dynamique des luttes et oppositions interclasses. Celui-ci ne fait pas autre chose que d'accorder, d'une manière implicite et voilée, un statut théorique privilégié à la notion de conscience de classe, même si les arguties marxistes (Poulantzas, 1968) sur la détermination ultime ou en dernière (ou première) instance par l'économique demeurent un casse-tête intellectuel et notionnel auquel nous n'avons pas pu ou voulu accorder trop d'attention.

Pierre Bourdieu, reprenant les travaux de Max Weber, insiste sur la nature symbolique de la définition d'une classe sociale :

«Une classe sociale n'est jamais définie seulement par sa situation et par sa position dans une structure sociale, c'est-à-dire par les relations qu'elle entretient objectivement avec les autres classes sociales ; elle doit aussi nombre de ses propriétés au fait que les individus, qui la composent, entrent délibérément ou objectivement dans des relations symboliques qui, en exprimant les différences de situation et de position, selon une logique systématique, tendent à les transmuier en *distinctions signifiantes*» (Bourdieu, 1966, p. 212).

Que l'on parle de caste, de groupe de statut ou de classe sociale, le rapport aux autres groupes, l'incidence de l'idéologie, du symbolique et du culturel semblent être des éléments d'analyse essentiels (Bourdieu, 1979, 1989 ; Dumont, 1966 ; Weber, 1905, 1921 ; Hyman, 1953 ; Keller, Zavalloni, 1962 ; Halbwachs, 1972). Les travaux des psychologues sociaux sur les relations intergroupes confirment l'importance d'une telle perspective théorique (Doise, 1973, 1976, 1979 ; Deschamps, Doise, 1979 ; Tajfel, 1984). Examinons, pour terminer, une hypothèse, nuançant cette approche, en faisant jouer un rôle central aux figures prototypiques.

Les figures du *gentleman* et du snob

Le thème de la mode offre un champ de réflexion, d'importance cruciale dans certains écrits sur la stratification. Son analyse, rapportée à la logique de distinction sociale, décrite dans les groupes de statut, est présente aussi bien chez Weber (1921), chez Simmel (1923, pp. 165-202, dans la traduction française) que chez des auteurs comme Bourdieu.

Weber estime, par exemple, que «aux États-Unis cette soumission à la mode existe chez les hommes et en degré inconnu en Allemagne. Elle y est considérée comme le signe que tel ou tel homme *prétend* à la qualité de „*gentleman*” et elle détermine qu'on le traitera comme tel, du moins de prime abord» (Weber, 1946, *Essays in sociology*, p. 188, *cité* dans Nisbet, 1966, p. 268).

Comment évaluer cette incidence fondamentale du symbolique, et plus spécifiquement de la présence assez récurrente d'une figure sociale centrale (ci-dessus le *gentleman*), sur le sentiment d'appartenance à une classe? Cette citation de Weber semble constituer un point essentiel de réflexion. Le groupe de statut est, dans ce passage, figuré par le type du *gentleman*. On peut remarquer que le type (ou la figure) du *gentleman* apparaît de façon assez récurrente dans des écrits sur les classes sociales au début du XIX^e siècle. Le terme «classe» est utilisé en anglais à partir de la fin du XVIII^e siècle et est fortement associé aux transformations sociales, induites par la Révolution Industrielle et l'expansion économique (Nisbet, 1966, p. 223). La classe des propriétaires fonciers anglais aurait eu une grande influence sur ceux qui ont analysé l'évolution de la stratification sociale dans la nouvelle société industrielle et, plus spécifiquement, sur les penseurs anglais, ainsi que sur Tocqueville et Taine. La figure du «*gentleman*» tendait à définir la dimension statutaire du concept de classe sociale. Pour Robert Nisbet, la classe des propriétaires fonciers serait «le modèle qui constituait la substance de toute classe» (Nisbet, 1966, p. 223). Nisbet décrit, longuement, pourquoi :

«La raison pour laquelle l'aristocratie foncière anglaise pouvait servir de modèle théorique aux radicaux comme aux conservateurs, c'est que son existence n'était liée à aucun système juridico-politique, ni à aucune force extérieure apparente. L'ordre social traditionnel, que ce soit en France ou dans le reste du continent européen, était divisé, plus qu'en classes, en états délimités, puis renforcés et perpétués par les lois du royaume. Mais il en allait tout différemment en Angleterre où, malgré la puissance politique de cette classe, elle n'était pas une création de la loi et où la constitution ne comportait rien la concernant» (Nisbet, 1966, p. 224).

Après avoir décrit l'unité économique, politique et la relative porosité sociale de ce groupe, il ajoute :

«Cette structure était dominée par la figure du *gentleman*, difficile à définir en termes abstraits, mais qui n'en constituait pas moins une réalité aussi facilement reconnaissable et aussi universelle que la terre elle-même. Que ce soit en matière vestimentaire, [...] d'opinion ou [...] de goût, le *gentleman* donnait le ton. Il était le symbole de prestige et c'est précisément cette symbolique qui contribua très largement à conserver à cette classe sa solidarité, à consolider sa force politique et économique et à rendre universels, dans l'Angleterre de cette époque, son comportement et ses désirs» (Nisbet, 1966).

Cet historien de la sociologie parle aussi de cette classe des propriétaires fonciers comme ayant une importance essentiellement conceptuelle. «L'aristocratie foncière devint alors une sorte de type idéal, de modèle théorique de ce qui constituait la substance de toute classe et de ce qui pouvait être son pouvoir économique et politique.» (Nisbet, 1966, p. 226).

La modélisation successive de la notion de «classe sociale» suit, à peu près, le schéma suivant :

classe sociale ← classe des propriétaires fonciers ← figure du «gentleman»

Peut-on supposer que cette figure puisse être le point de jonction entre le groupe de statut et le groupement économique que serait une classe sociale ?

De son côté, L. Dumont, dans son analyse du système des castes, propose de voir dans le Brahmane le point de référence de la hiérarchie instaurée entre les différentes entités sociales. «La hiérarchie culmine dans le Brahmane ou prêtre ; c'est le Brahmane qui consacre le pouvoir du roi, qui, pour le reste, ne repose que sur la force [...]» (Dumont, 1966, p. 317) Ailleurs, l'auteur explique : «La primauté du prêtre introduit un point de vue ritualiste tourné davantage que vers le sacré lui-même, vers l'accès au sacré et opérant, de ce point de vue, une disjonction du pur et de l'impur, en même temps qu'il met le profane entre parenthèses. L'opposition de pureté est ainsi la forme idéologique nécessaire du type idéal de la hiérarchie» (Dumont, 1966, p. 269).

Cette opposition entre le pur et l'impur, dont le Brahmane contrôle l'accès et l'écoulement et qui forme le sommet d'une hiérarchie totale et religieusement inscrite, laisse, là aussi, entrevoir l'existence d'une nécessité de la mise en référence cognitive ou d'une inévitable primauté d'un modèle supérieur. Bien entendu, on est bien loin du système des castes décrit par Louis Dumont quand on raisonne sur la stratification sociale en France. Mais la notion de *groupe de statut* émerge, de façon plus ou moins forte, de différentes approches de la stratification sociale citées ci-dessus, tant en ce qui concerne l'analyse de l'origine du concept de classe qu'à propos des castes ou de l'importance du *gentleman* comme modèle du snobisme aux USA ou encore, de l'influence des systèmes de valeurs sur les conduites effectives des «classes inférieures» (Hyman, 1953).

En essayant d'expliquer la stratification sociale, on s'aperçoit qu'on serait en face d'une emprise assez subtile et large du modèle statutaire sur des conduites sociales insérées dans des contextes culturels différents. La nature de ce modèle statutaire, faussement clandestin, serait fortement liée à celle du processus de nivellement social. On revient toujours au même paradoxe de la diffusion/massification, donc de la démocratisation de l'individualisme, d'une part, et de l'implicite élitiste que renferme la référence à l'individualité dans une société de masse, d'autre part. On casse les «ordres» anciens (Révolution Industrielle, Révolution Sociale) et réémerge cependant un désir diffus de distinction sociale.

C'est de cette emprise dont Bourdieu postule l'existence à propos du snobisme :

«Ce n'est pas un effet du hasard si le snob, en tant que personnage social, créateur et imitateur de procédés expressifs en matière d'habillement, de logement et de style de vie, est contemporain de la révolution industrielle et de la disparition des „ordres” statutaires ; tout incline, en effet, à admettre que le renouvellement incessant des procédés expressifs qui caractérise le snobisme s'impose toujours davantage, en des domaines toujours plus

divers et à des groupes de plus en plus étendus, à mesure que les différences objectives, économiques ou statutaires tendent à s'estomper» (Bourdieu, 1966, p. 218).

La figure du snob change selon des procédures d'opposition, de comparaison, liées aux stratégies de chaque groupe social et/ou des industries de culture. Le *Brahmane* n'est pas équivalent au *gentleman* de la classe des propriétaires fonciers de la fin du XVIII^e siècle anglais. Pourtant, on observe une certaine transversalité de la référence à un type pur, idéal qui vient fonder l'ordre social, son idéologie. On pourrait parler d'une référence qui traverse les différences sociales pour mieux en fonder la validité culturelle. Ce mode de référence nous semble constituer un «réflexe idéologique» assez récurrent : celui de concentrer, en un type assez individualisé – même si abstrait – et central, la définition d'une classe ou d'un groupe social (ce que l'on pourrait nommer un prototype (Semin, 1989 ; Rosch, 1978).

E. Goblot, au début de ce siècle, insistait lui aussi sur cette dimension statutaire présente dans la définition d'une classe (Goblot, 1925, p. 9).

«Une classe, pas plus qu'une caste, ne se relie aux classes inférieures par une gradation continue. Il n'y aurait pas de classes si l'inégalité n'était pas, en quelque manière, hétérogénéité, si elle ne comportait que du plus ou du moins. En outre, ils sont communs à tous ceux qu'ils distinguent. Toute démarcation sociale est à la fois *barrière* et *niveau*» (Goblot, 1925, p. 9).

Cette insistance sur la démarcation de type qualitatif entre les classes n'implique pas une négation de la gradation de niveau dans les groupes sociaux. De ce point de vue, la démarcation/barrière renvoie plutôt à un phénomène de référence unificateur, proche du symbolique.

*
* *

Le groupe «cadres» représente une tendance paradoxale, dans la société moderne, à l'égalisation des conditions et au maintien des prérogatives de statut. Nous avons aussi repéré, en citant quelques auteurs classiques, la nature de la dynamique sociale conduisant à l'hétérogénéité, à des tendances différenciatrices dans la société moderne. Après avoir comparé les modèles de la caste, de la classe et du groupe de statut, nous avons tenté de rendre saillante, dans la littérature, la dimension idéologique de la stratification sociale. C'est à ce moment-là que nous avons donné quelques exemples d'écrits faisant émerger la référence à une figure centrale, qui pourrait être rapprochée d'un prototype, dans certaines définitions de la classe sociale ou du groupe de statut. Marx, dans ses textes politiques, ne fait-il pas s'opposer, ne serait-ce que dans un but didactique, les figures sociales de «l'ouvrier» et «du patron»? Les dimensions proprement sociocognitives et identificatoires affleurent dans les constructions théoriques des théoriciens de la stratification sociale. Moscovici (1988) a démontré, il y a quelques années, l'existence de modèles psychiques implicites chez les fondateurs de la sociologie. Notre but est resté, ici, sectoriel et plus exploratoire que démonstratif, mais il se situe dans une telle perspective. Il reprend, peut-être, aussi, une évidence de sens scientifique que maints sociologues ont formulée, c'est-à-dire l'existence d'une phénoménologie éminemment communautaire de la visibilité ou de la reconnaissance d'un groupe ou d'une masse. Raymond Aron souligne, à plusieurs reprises, ce point quand il énonçait, à propos de la notion de classe sociale chez Marx :

«En effet, une classe ne constitue pas une unité, du simple fait qu'au regard de l'analyse économique les revenus ont une seule et même source ; il faut de toute évidence qu'il s'y ajoute une certaine communauté psychologique, éventuellement une certaine conscience d'unité ou même une volonté d'action commune» (Aron, 1967, p. 190).

Diverses théories sur les mouvements sociaux (Touraine, 1978 ; Mann, 1991) tentent de poser la question de la définition d'un groupe social en le décrivant génétiquement par son opposition aux autres groupes ou au pouvoir, sa conscience de soi et sa vision de la société comme totalité. Cette dernière perspective sur le rapport entre identité en mouvement et représentation sociale n'est-elle pas une preuve de plus que des liens plus qu'étroits associent, pour le meilleur et pour longtemps, la psychologie sociale et la sociologie ?

Rezumat : Definiția entității *cadre* este considerată în textul de față cheia problematicii stratificării sociale. Cadrele își sprijină modul lor de referință și de categorizare intragrupală pe două tipuri weberiene : grupul de statut și clasa socială. Noi punem în evidență o hibridare a modelelor democratic și economic, constituind modelul *cadre* (sau *ingineri*) printr-o ideologie. Analizăm fundamentele structurale și antropologice ale acestei ideologii „ierarhiste”. Discuția noastră teoretică adevăratește interpretările lui Boltanski (1982) asupra funcției esențiale a prototipurilor în construcția sociocognitivă a unui astfel de grup. Este posibil ca același proces ideologic să întemeieze și alte forme de reprezentări ale ansamblurilor sociale ?

Abstract : The definition of *managers social group* entity is here considered like a conceptual key for entering the comprehension of the social stratification problematic. The social group of managers (*cadres*, in French language) draw effectively his reference mode and his intragroup categorization form in the twice weberian ideal types : the *status group* and the *social class*. The existence of an hybridization of the democratic and economist model, culturally at the foundation of social group of the managers (and/or of the engineers) by a “hierarchist” ideology is noted. This question is then analysed in his structural and anthropological bases. This theoretical discussion confirms the Boltanski's interpretations (1982) of the essential function of prototypes in the sociocognitive construction of such social groups. May the same ideological process have been to work in other forms of representations of social sets ?

Bibliographie

- Aron, R. (1967), *Les étapes de la pensée sociologique*, Gallimard, Paris.
- Boltanski, L. (1982), *Les cadres. La formation d'un groupe social*, Minuit, Paris.
- Bourdieu, P. (1966), „Condition de classe et position de classe”, *Archives européennes de sociologie*, tome VII, pp. 201-223.
- Bourdieu, P. (1979), *La distinction*, Minuit, Paris.
- Bourdieu, P. (1989), *Noblesse d'État*, Minuit, Paris.
- Bron, A., De Gaulejac, V. (1995), *La Gourmandise du tapir. Utopie, management et informatique*, Desclée de Brouwer, Paris.
- Codol, J.P. (1979), *Semblables et différents : recherches sur la quête de la similitude et de la différenciation sociale*, Thèse pour le Doctorat d'État, Université de Provence, Aix-en-Provence.
- Deschamps, J.-C. (1977), *L'attribution et la catégorisation sociale*, Peter Lang, Berne/Francfort/Las Vegas.
- Deschamps, J.-C., Doise, W. (1979), „L'effet du croisement des appartenances catégorielles”, dans Doise, W. (éd.) (1979), *Expériences entre groupes*, Mouton, Paris, pp. 293-326.

- Desrosières, A. (1977), „Éléments pour l'histoire des nomenclatures socioprofessionnelles”, dans *Pour une histoire de la statistique*, INSEE, Paris.
- Doise, W. (1973), „Relations et représentations intergroupes”, dans Moscovici, S. (éd.) (1973), *Introduction à la psychologie sociale*, tome II, Larousse, Paris, pp. 194-213.
- Doise, W. (1976), *L'articulation psychosociologique et les relations entre groupes*, De Boeck, Bruxelles.
- Doise, W. (éd.) (1979), *Expériences entre groupes*, Mouton, Paris.
- Doise, W. (1979), „Rencontres intergroupes et catégorisation”, dans Doise, W. (éd.) (1979), *Expériences entre groupes*, Mouton, Paris, pp. 275-279.
- Dumont, L. (1966), *Homo hierarchicus. Le système des castes et ses implications*, Gallimard, Paris.
- Dumont, L. (1977), *Homo aequalis. Genèse et développement de l'idéologie économique*, Gallimard, Paris.
- Dumont, L. (1983), *Essais sur l'individualisme. Une perspective anthropologique sur l'idéologie moderne*, Seuil, Paris.
- Durkheim, E. (1893), *De la division du travail social*, PUF, Paris.
- Goblot, E. (1925), *La barrière et le niveau*, PUF, Paris.
- Goubert-Seca, D. (1990), *Approche quasi-expérimentale des représentations sociales du groupe „cadres” (chez les étudiants de Grandes Écoles, d'IUT et chez les cadres d'une grande entreprise publique)*, Thèse pour le doctorat de 3^e cycle Nanterre, Université de Paris X, Laboratoire de Psychologie sociale.
- Goubert-Seca, D. (1994), „Représentations sociales du groupe «cadres» dans une grande entreprise publique : approche quasi-expérimentale”, *Bulletin de Psychologie*, tome XLVII, n° 417, pp. 588-600.
- Goubert-Seca, D. (1998), „Représentations sociales du groupe «cadres» chez des étudiants d'IUT : approche quasi-expérimentale”, *Bulletin de Psychologie*, tome LI (4), n° 436, pp. 441-448.
- Halbwachs, M. (1972), *Classes sociales et morphologie*, Minuit, Paris.
- Hyman, H.H. (1953), „The value systems of different classes”, dans Bendix, R., Lipset, S.M. (éd.) (1953), *Class, Status and Power*, The Free Press, Glencoe (trad. fr. : „Classe sociale et système de valeurs : contribution psychosociologique à l'analyse de la stratification”, dans Boudon, R., Lazarsfeld, P., 1965, *Vocabulaire des sciences sociales*, Mouton, Paris, La Haye, tome 1, pp. 260-282).
- INSEE (1983), *Nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles*, PCS-Index analytique, Paris.
- Kastersztein, J. (1984), „L'hétérogénéité sociale : produit de la différence et/ou de la similitude”, *Bulletin de Psychologie*, XXXVII, n° 365, pp. 507-513.
- Keller, S. ; Zavalloni, M. (1962), „Classe sociale, ambition et réussite”, *Sociologie du Travail*, 4, 1, pp. 1-14.
- Mann, P. (1991), *L'action collective. Mobilisation et organisation des minorités actives*, Armand Colin, Paris.
- Marx, K. (1850), *La lutte des classes en France*, Éditions Sociales, Paris.
- Marx, K. (1852), *Le 18 Brumaire de Louis Bonaparte*, Éditions Sociales, Paris.
- Marx, K. (1875), „Les classes”, dans Marx, K., *Œuvres. Économie*, collection „La Pléiade”, tome 2, Gallimard, Paris, pp. 1484-1488.
- Moscovici, S. (éd.) (1973), *Introduction à la psychologie sociale*, tome II, Larousse, Paris.
- Moscovici, S. (1988), *La machine à faire des dieux. Sociologie et psychologie*, Fayard, Paris.
- Nisbet, R.A. (1966), *The sociological tradition*, Basic Books Inc. Publishers, New York (trad. fr. : 1984, *La tradition sociologique*, PUF, Paris).
- Poulantzas, N. (1968), *Pouvoir politique et classes sociales*, 2 tomes, Maspero, Paris.
- Rosch, E. (1978), „Principles of categorization”, dans Rosch, E., Lloyd, B.B. (éd.), *Cognition and Categorization*, Erlbaum, Hillsdale, New Jersey, pp. 27-48.

- Semin, G.R. (1989), „Prototypes et représentations sociales”, dans Jodelet, D. (éd.), *Les Représentations Sociales*, PUF, Paris, pp. 239-251.
- Simmel, G. (1923), „Die Mode”, dans *Philosophischer Kultur*, 3^e édition, Kiepenheuer, Postdam, pp. 104-125 (trad. fr. : 1989, *Philosophie de la modernité*, Payot, Paris, pp. 165-202).
- Tajfel, H. (éd.) (1984), *The social dimension*, 2 tomes, Cambridge University Press/Maison des Sciences de l’Homme, Cambridge, Paris.
- Touraine, A. (1978), *La voix et le regard*, Seuil, Paris.
- Tocqueville, A. de (1835-1840), *De la démocratie en Amérique*, 2 tomes, Gallimard, Paris.
- Weber, M. (1905), *L’éthique protestante et l’esprit du capitalisme* (trad. fr. : 1964), Plon, Paris.
- Weber, M. (1921), *Économie et société* (trad. fr. : 1971), Plon, Paris.

Nivelul conflictualității elevului. Factori de influență

Rezumat: Studiul prezintă datele unei anchete psihosociale efectuate pe un lot de 516 elevi din clasele IV-XII și un lot de profesori (N = 84) pentru evaluarea percepției acestora față de nivelul de conflictualitate a elevilor în funcție de 4 factori: vârsta (subetapele adolescenței), mediul de rezidență (urban sau rural), statutul în fratrie și prezența părinților. Autorii comunică următoarele rezultate: elevii și profesorii cred că în cadrul etapei adolescenței vârsta nu are importanță pentru nivelul conflictualității; nu contează rezidența (consideră elevii), uneori contează și atunci copiii din mediul urban sunt mai conflictuali (spun profesorii); influența ordinii nașterii este diferit văzută de elevi și profesori; în opinia ambelor loturi, situațiile parentale influențează conflictualitatea elevilor în ordinea următoare: elevii fără părinți; elevii cu un singur părinte; elevii cu ambii părinți.

Problema

Conflictualitatea. Conflictul este inevitabil și omniprezent. Orice persoană se definește inclusiv prin raportare la conflicte: cum le acceptă sau le respinge ca realitate, dacă le evită sau le înfruntă, cum le percepe, cum le trăiește emoțional, dacă adoptă o strategie cooperantă sau competitivă, dacă reușește să le rezolve complet și definitiv sau doar parțial și temporar. Gradul de conflictualitate este o caracteristică importantă în acest context.

Individul conflictual generează, inițiază, provoacă conflictele. Este semnificația curentă a conflictualității.

Individul conflictual posedă și un prag al sensibilității la indicatorii conflictului mult mai scăzut decât majoritatea semenilor, ceea ce îl face să reacționeze timpuriu, surprinzându-i pe cei din jur fie prin precocitatea reacției, fie prin prezența reacției în sine, la situații percepute de ceilalți drept normale, neprovocative.

Reacția sau răspunsul persoanei conflictuale la situația frustrantă este, de regulă, mai energică și mai încărcată emoțional; comportamentul este mai agresiv și autocontrolul mai scăzut decât la oamenii obișnuiți, ceea ce se manifestă prin violența limbajului verbal și nonverbal sau chiar prin atacul fizic.

* Universitatea „Al.I. Cuza”, Iași.

** Universitatea „Al.I. Cuza”, Iași.

Dincolo de diversitatea tipologiilor propuse, există un consens al multor autori în privința abordărilor conflictului de către individ, care pot fi reduse la două tendințe diametral opuse: evitarea conflictului și angajarea în conflict (Mayer, 2000, p. 27), fuga și atacul. În evitare, eforturile sunt concentrate pe prevenire, pe menținerea la nivelul de plutire, pe negarea conflictului sau păstrarea distanței față de conflict. Omul își limitează investițiile emoționale și energetice. În angajare, este mobilizată energia, nevoile sunt afirmate clar, sunt exprimate sentimentele, ideile și promovate anumite rezultate. Un individ conflictual se implică în conflict, iar implicarea urmărește satisfacerea unilaterală a intereselor proprii, ceea ce definește implicarea respectivă ca pe un atac realizat în manieră agresivă, indiferent dacă strategia a fost denumită *competitivă* (Thomas, 1983; Kilmann, 1974), *distributivă* (Deutsch, 1998) sau *victorie-înfrângere/câștig-pierdere* (Cornelius, Faire, 1996). Un tip conflictual nu va evita conflictul și, ca atare, nu va respinge *ab initio* existența acestuia. El nu își va abandona propriile nevoi și nu va face concesii stilului cooperant și de compromis, care ar conduce spre satisfacerea nevoilor ambilor parteneri. Conflictualul acceptă provocarea, lăsând chiar impresia că o caută.

În fine, definim conflictualitatea ca pe o sursă continuă de conflicte, autogenerate din vechile conflicte insuficient rezolvate și închizând un mare potențial conflictogen. Bucla se închide și procesul se reia. Soluția care nu a întâmpinat integral și satisfăcător interesele părții adverse devine sursă a viitorului conflict.

Pentru a rezuma, definim conflictualitatea prin apetența pentru provocările interumane, capacitatea crescută de a detecta situațiile cu potențial conflictual, reactivitatea puternică și atitudinea competitivă.

Mediul școlar găzduiește conflicte de natură specifică, aglutinată cu natura nonspecifică, general umană a conflictelor. Aici sursele conflictelor rezidă în caracterul particular al activității (predarea-învățarea și formarea) și în tensiunile sau disfuncționalitățile care survin în procesul interacțiunii dintre elementele curriculumului: obiective, conținuturi/cunoaștere, tehnologie didactică (metodele de învățământ, relația profesor-elev, formele, modurile și mijloacele de învățământ), evaluare și notare, relația cu părinții și cu instituțiile nonșcolare. În instituția școlară se produc, incontestabil, toate tipurile recunoscute de conflicte interpersonale, intergrupale, intragrupale, grup-individ, dar ele se prezintă ca fiind conflicte între: elevi – elevi; elevi – cadre didactice; cadre didactice – cadre didactice; cadre didactice – foruri de conducere; cadre didactice – persoane/instituții externe sistemului de învățământ, în primul rând familia.

Mariana Momanu (1998, pp. 214-216) își focalizează analiza pe relația triunghiulară dintre profesor, elev și cunoaștere, din modelul pedagogic propus de Houssaye, și identifică opt tipuri de conflicte inerente pedagogiei tradiționale: conflictul predare-formare (conceperea procesului de învățământ ca proces de transmitere-asimilare a cunoștințelor), conflictul predare-învățare (pasivismul cunoașterii), conflictul profesor-elev (profesorul, fiind presat de programă, încalcă uneori nevoile și posibilitățile copiilor), conflictul profesor-cunoaștere (profesorul însuși are libertăți limitate în a selecta și organiza informația), conflictul cunoaștere-elev (standard informațional greu accesibil elevului), conflict elev-elev (generat de competiție), conflictul profesor-profesor (datorită sistemului concurențial bazat pe performanțele elevilor, indiferent de efectele favorizante sau nu ale altor factori) și, în fine, conflictul cunoaștere-cunoaștere (dintre cunoașterea științifică și cea didactică).

Alți autori semnalează și conflicte ca cele de egalitate-excelență, centralizare-descentralizare (Crețu, 1998) sau interculturale (Cucos, 1998).

Vârsta elevilor, în cazul nostru prepubertatea și întreaga adolescență, amprentează suplimentar conflictele școlare. Psihologia adolescentului este mai aproape de tipul individului conflictual (Rousselet, 1969 ; Debesse, 1970 ; Șchiopu, Verza, 1981, 1989 ; Zisulescu, 1968 ; Mahler, 1983, 1986 ; Teodorescu, 1974). Sunt mai multe șanse acum ca un elev să pară conflictual – de fapt să se comporte ca un conflictual –, dar face aceasta în mod temporar, până la stabilizarea trăsăturilor de personalitate pe care o aduce vârsta adultă. Până a ajunge să se integreze social, adolescentul traversează perioadele de revoltă față de adulți, de închidere în sine și de exaltare/afirmare, traseu dificil atât pentru sine, cât și pentru cei din jur. Spațiul educațional cunoaște prin excelență conflictele între generații, între copiii elevi și adulții profesori/părinți.

Adolescentul are numeroase motive pentru a fi în dezacord cu sine și cu lumea, iar sinteza realizată de Ursula Șchiopu și Emil Verza pentru stările puberului este relevantă :

„În perioada centrală a pubertății fața este adeseori dizgrațioasă, privirea ușor neclară și se evită contactul vizual. Uneori apar dermatite sau acnee supărătoare. Zonele din jurul nasului sunt de obicei mai lucioase, grase. Toate aceste motive constituie motive de griji ale adolescentului. Nemulțumit de înfățișarea sa, cu porii deschiși, din ce în ce mai stângaci [...], transpirând din belșug, încălzit și agitat, înspăimântat de neîndemânarea sa, plin de acnee, cu mâinile mari și greoaie, sensibil la orice aluzie, atingere, ironie (fapt ce se manifestă prin eritem facial intens), cu pudoare agresivă, continuu în alertă, puberul se îndoiește de sine, se crede mai puțin inteligent, arătos și respectat, pentru că se percepe pe sine cu nemulțumire” (Șchiopu, Verza, 1981, p. 184).

În adolescență (în special cea puberală), elevul se revoltă împotriva școlii (unde cei mai vizați sunt profesorii : atașamentul pentru doamna învățătoare este înlocuit cu disprețul suveran față de „ignoranța”, „nedreptățile săvârșite” și „defectele” profesorilor, pe care-i sancționează cu porecle și-i reclamă părinților pentru „persecuțiile în notare”) și împotriva moralei și politeții, nu doar la școală, ci și acasă ori pe stradă. Stima de sine este exacerbată și adolescenții suferă de supraevaluare. Băiatul/fata se consideră punctul central al universului atât ca individ, cât și ca generație. La unii apare dorința de autodepășire (își încearcă limitele fizice și psihice, este perioada performanțelor și a recordurilor). Cei mai mulți manifestă tendința de singularizare : vor să fie altfel decât masa semenilor, prin ieșirea în evidență sau prin anonim deghizat. Modalitățile de singularizare cele mai frecvente sunt vestimentația (adolescentul încalcă normele curente sau afișează „discreția”) și mai ales limbajul (adolescenții vorbesc tare și răd zgomotos, gesticulează exagerat, folosesc argouri, arhaisme, neologisme, antiteze). Adolescenții au vocația opiniilor extreme și categorice, fără concesi, a atitudinii hipercritice față de toate instituțiile sociale, cu deosebire învățământul. Sensibilitatea exagerată îi fac să se simtă jigniți cu ușurință, iar hiperemotivitatea le poate chinui un timp atât pe fete, cât și pe băieți. La începutul secolului XX, Stanley Hall comprima admirabil psihologia adolescenților în fraza : „Nevinovați ca îngerii, mândri ca părinții, îndrăzneți ca eroii, vanitoși ca păunii, încăpățânați ca măgarii, fără frâu ca mânjii și iritabili ca fetele mari”.

Tensiunile și turbulența vârstei elevilor constituie, prin premisă, un factor de presiune asupra armoniei relaționale din școală, dar ne întrebăm dacă între subetapele adolescenței (pubertate și marea adolescență) se manifestă diferențe în ceea ce privește conflictualitatea.

Există, este cert, și factori a căror influență asupra conflictualității elevilor este diferențiată, agravând-o sau atenuând-o : mediul rural sau urban, locul în fratrie (singur la părinți, mijlociu, primul născut și mezinul), prezența părinților (ambii părinți, părinte unic sau nici un părinte). Sensul și intensitatea acestor influențe sunt bine de cunoscut, într-o strategie de educare a relațiilor interumane și de management al conflictelor școlare. Este ceea ce face acest studiu, recurgând la o anchetă psihosocială prin care fenomenul este cercetat din perspectivele actorilor înșiși (elevii) și ale partenerilor observatori adulți (profesori, directori, consilieri școlari și părinți).

Cercetare psihosocială

Obiectul investigației de față constituie o secțiune dintr-un proiect de cercetare CNCSIS, studiul fiind redactat la finele primului din cei trei ani prevăzuți. Proiectul se numește „Cunoașterea conflictului școlar și elaborarea unor strategii de consiliere (prevenție, control și rezolvare)” și are ca obiectiv de ansamblu cercetarea fenomenului conflictual din învățământul școlar românesc, pentru a propune o *taxonomie* a conflictelor școlare, a formula *explicații* cauzale de natură psihosocială și a elabora o *strategie* de consiliere (prevenție, control și rezolvare) a conflictelor din acest domeniu. În prima parte a proiectului s-a realizat o cercetare psihosocială constatativă, din care valorificăm aici datele referitoare la patru din factorii de influență pentru stilul agresiv de implicare în conflict : vârsta, mediul de rezidență, statutul în fratrie și prezența părinților.

Cercetarea propriu-zisă este de tip anchetă, întreprinsă pe un lot de *elevi* din clasele V-XII din județele Iași și Vrancea, respectiv orașele Iași, Focșani, Mărășești și localități rurale din cele două județe (N elevi = 516) ; un lot de *profesori, manageri și consilieri școlari* din aceleași localități (N = 84) și un al treilea lot, de *părinți* (N = 16).

Pentru colectarea datelor au fost elaborate *chestionare* în variante distincte pentru elevi și profesori. În studiul de față sunt valorificate răspunsurile la întrebarea care cerea ierarhizarea elevilor „mai conflictuali (certăreți, bătăuși)” în funcție de criteriile : *vârsta* (preadolescenții de vârstă gimnazială sau adolescenții de vârstă liceală), *mediul de rezidență* (urban sau rural), *statutul în fratrie* (elevul cu mai mulți frați, mezinul familiei, primul născut, copilul singur la părinți), *prezența părinților* (elevi cu ambii părinți ; elevi care locuiesc cu un singur părinte – divorțat, părăsit de celălalt soț, văduv ; elevi din orfelinate).

Întrebarea noastră selectează, sperăm noi, elevii conflictuali, discriminând între cei cu un nivel ridicat și cei de nivel mediu. Elevii foarte conflictuali sunt agresivi. Or, agresivitatea pe care o vizează întrebarea noastră (elevi „certăreți” și „bătăuși”) este, evident, atât *fizică* (motorie), cât și *verbală* ; după clasificarea dihotomică propusă de J. Ranschburg (1979), ea poate fi atât *deschisă*, cât și *simbolică*, respectiv *directă*, explicită, întrucât subiectul o percepe ca permisă și nesancționabilă, sau, dimpotrivă, *indirectă*, transferată asupra unui substitut, în condițiile temerii pentru sancțiune. Față de colegi presupunem că elevii manifestă predominant forma directă de agresivitate – cel puțin verbală –, dar în raporturile cu profesorii (anumiți profesori, anumite situații, din partea anumitor elevi) prevalează agresivitatea indirectă, simbolică. Agresivitatea poate fi atât *ofensivă*, cât și *defensivă* ; atât *instrumentală* (având drept scop obținerea de beneficii, avantaje anticipate), cât și *ostilă/emoțională* (producerea unui „rău” altei persoane).

Forma de agresivitate vizată de ancheta noastră este doar *activă*, acțională, nu și *pasivă* (tăcerea cu intenție punitivă, scăderea randamentului școlar).

În cele ce urmează vom prezenta rezultatele investigației noastre pentru fiecare din cele patru criterii considerate, arătând rezultatele obținute atât din anchetarea elevilor, cât și a factorilor umani educaționali : profesori (inclusiv directori și consilieri școlari) și părinți, atât – și în primul rând.

Rezultate

Opinia referitoare la criteriul de vârstă a fost exprimată ca răspuns la întrebarea : „Care sunt elevii cei mai conflictuali (certăreți, bătăuși) : a) elevii din clasele mai mici (V-VIII) ; b) de la liceu (IX-XII) ; c) nu contează vârsta ? ”. Rezultatele colectate de la elevi sunt prezentate în tabelul de mai jos, unde N reprezintă numărul de subiecți ce au indicat varianta respectivă de răspuns, din totalul de 516 elevi care au răspuns la această întrebare.

Tabelul 1. Vârsta elevilor și nivelul de conflictualitate, în percepția elevilor

Categoria de vârstă	N	χ^2	p
a) Elevii din clasele V-VIII	140	199,442	< 0,01
b) Elevii din clasele IX-XII	60		
c) Nu contează vârsta	316		

Observăm, pe ansamblu, existența unui χ^2 semnificativ. Comparând variantele de răspuns *nu contează vârsta* și *mai conflictuali sunt elevii mai mici*, răspunsuri care au obținut frecvențe ridicate, se obține din nou un $\chi^2 = 67,930$ semnificativ la $p < 0,01$. Aceasta ne permite să concluzionăm că, în opinia elevilor, vârsta nu are relevanță pentru modul mai agresiv sau mai liniștit de abordare și răspuns la conflict.

În cazul lotului de profesori (vezi tabelul 2), rezultatele sunt similare. Răspunsul *nu contează vârsta* este și aici semnificativ diferit din punct de vedere statistic de celelalte două variante – *elevii mai mici* sau *elevii mai mari*; valoarea lui $\chi^2 = 13,636$, semnificativ la $p < 0,01$.

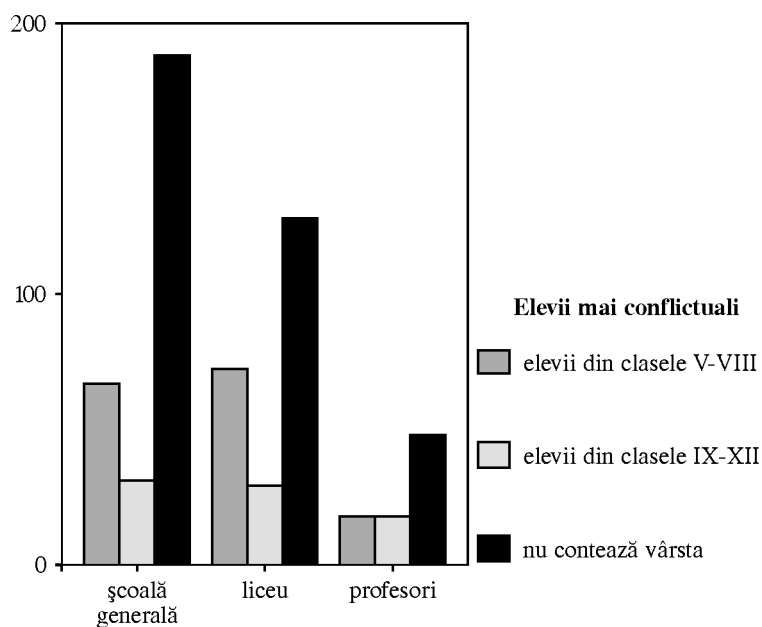
Tabelul 2. Vârsta elevilor și nivelul de agresivitate în conflict, în percepția profesorilor

Categoria de vârstă	N	χ^2	p
a) Elevii din clasele V-VIII	18	21,429	< 0,01
b) Elevii din clasele IX-XII	18		
c) Nu contează vârsta	48		

Ne-a interesat compararea percepțiilor elevilor și ale profesorilor față de vârstă ca o condiție corelată cu stilul agresiv de implicare în conflict. Comparând prin *crosstabs* datele obținute pe cele două loturi de elevi (școală generală și liceu) și lotul de profesori, obținem un $\chi^2 = 0,019$, semnificativ. Acest fapt ne permite să afirmăm că există o asociere între date după cum urmează :

Tabelul 3. Compararea percepțiilor elevilor și ale profesorilor față de vârstă ca factor al conflictualității

Profil		Elevi conflictuali			Total
		Vârsta			
		Elevii din clasele V-VIII	Elevii din clasele IX-XII	Nu contează vârsta	
Școală generală	Frecvența	67	31	188	286
	Frecvența așteptată	75,0	37,2	173,8	
	% în cadrul profilului	23,4%	10,8%	65,7%	100%
	% în cadrul vârstei	42,7%	39,7%	51,6%	
Liceu	Frecvența	72	29	128	229
	Frecvența așteptată	60,0	29,8	139,2	
	% în cadrul profilului	31,4%	12,7%	55,9%	100%
	% în cadrul vârstei	45,9%	37,2%	35,2%	
Profesori	Frecvența	18	18	48	84
	Frecvența așteptată	22,0	10,9	51,0	
	% în cadrul profilului	21,4%	21,4%	57,1%	100%
	% în cadrul vârstei	11,5%	23,1%	13,2%	
Total	Frecvența	157	78	364	599
	Frecvența așteptată				
	% în cadrul profilului	100%	100%	100%	100%
	% în cadrul vârstei				100%



Ciclul de învățământ

Figura 1. Vârsta ca factor al conflictualității în conflict, în percepția elevilor și a profesorilor

Atât profesorii, cât și elevii (lotul general, școală generală și liceu) consideră la unison că *vârsta nu are importanță* pentru starea de conflictualitate; elevii conflictuali sunt în egală măsură din clasele V-VII sau IX-XII. Pe rangul doi ca grad de conflictualitate se plasează, în opinia elevilor de ambele categorii de vârstă, elevii de gimnaziu, dar cu anumite discriminări la nivel de tendință:

- liceenii (45,9%) au tendința de a-i considera mai conflictuali pe elevii mai mici, din clasele V-VIII;
- elevii de la școala generală (39,7%) tind să-i considere mai conflictuali pe elevii mai mari, din clasele IX-XII;
- răspunsul *nu contează vârsta* se înregistrează mai frecvent la elevii din școala generală.

În funcție de criteriul *mediu de rezidență urban sau rural*, rezultatele sunt prezentate în tabelul 4.

Tabelul 4. *Mediul de rezidență ca factor al conflictualității, în opinia elevilor înșiși*

Rezidența	N	χ^2	p
a) Elevii din școlile rurale	56	227,654	< 0,01
b) Elevii din școlile urbane	132		
c) Nu are importanță acest lucru	327		

S-a obținut, pe ansamblu, un χ^2 semnificativ. Comparând variantele de răspuns *nu contează mediul de rezidență* și *elevii din școlile urbane*, se obține din nou un $\chi^2 = 82,843$ semnificativ la $p < 0,01$, ceea ce ne conduce la concluzia că elevii optează pentru forma de răspuns *nu contează mediul de rezidență*. Ca atare, elevii din lotul general (gimnaziu și liceu) consideră că a locui în mediul urban sau rural nu este relevant pentru nivelul conflictualității.

În cazul profesorilor, situația se schimbă. Ei menționează mai mult ultimele două variante de răspuns, unde se obțin frecvențele 40 și 42, față de numai 2 frecvențe pentru prima opțiune. Comparându-se ultimele două forme de răspuns, se obține un $\chi^2 = 0,049$ la $p = 0,825$, nesemnificativ, ceea ce înseamnă că profesorii au păreri împărțite când consideră că elevii din școlile urbane ar fi mai conflictuali și/sau nu are importanță mediul de rezidență. Cert este că aproape nimeni nu asociază conflictualitatea cu mediul rural (cu excepția a doi profesori din 84).

Tabelul 5. *Mediul de rezidență ca factor al conflictualității, în opinia profesorilor*

Rezidența	Școala generală		
	N	χ^2	p
a) Elevii din școlile rurale	2	36,286	< 0,01
b) Elevii din școlile urbane	40		
c) Nu are importanță acest lucru	42		

Influența mediului de rezidență asupra gradului de agresivitate a comportamentului elevilor aflați în situația de conflict, în accepția elevilor și a profesorilor. Obținem un $\chi^2 < 0,01$ semnificativ, pe ansamblu, pe baza căruia putem afirma următoarele :

Tabelul 6. Compararea percepțiilor elevilor și ale profesorilor față de mediul de rezidență ca factor al conflictualității

Profil		Elevi cu comportament agresiv Mediul de rezidență urban sau rural			Total
		Elevii din școlile rurale	Elevii din școlile urbane	Nu contează mediul	
Școala generală	Frecvența	30	67	188	285
	Frecvența așteptată	27,6	82,3	175,1	
	% în cadrul profilului	10,5%	23,5%	66,0%	100%
	% în cadrul vârstei	51,7%	38,7%	51,1%	
Liceu	Frecvența	26	66	138	230
	Frecvența așteptată	22,3	66,4	141,3	
	% în cadrul profilului	11,3%	28,7%	60,0%	100%
	% în cadrul vârstei	44,8%	38,2%	51,1%	
Profesori	Frecvența	2	40	42	84
	Frecvența așteptată	8,1	24,3	51,6	
	% în cadrul profilului	2,4%	47,6%	50,0%	100%
	% în cadrul vârstei	3,4%	23,1%	11,4%	
Total	Frecvența	157	78	364	599
	Frecvența așteptată				
	% în cadrul profilului	100%	100%	100%	100%
	% în cadrul vârstei				

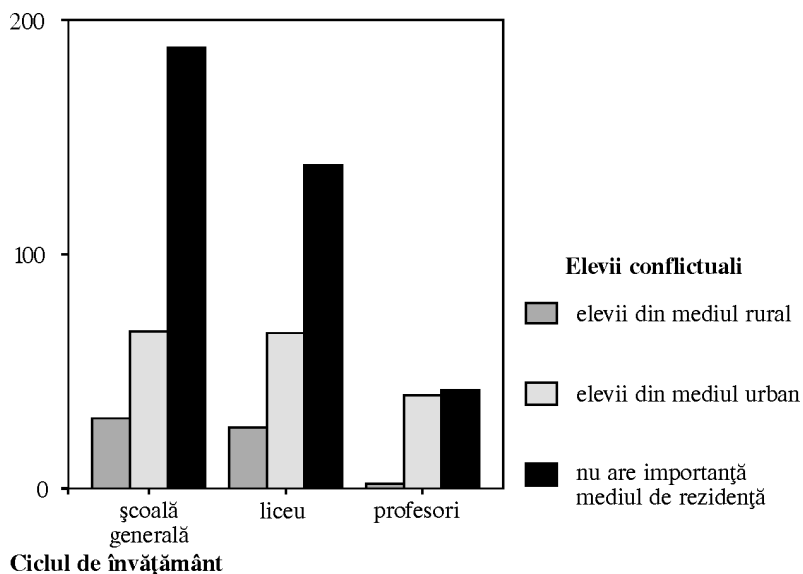


Figura 2. Mediul de rezidență ca factor al conflictualității, în percepția elevilor și a profesorilor

- elevii (îndeosebi cei din școala generală) sunt mai convinși decât profesorii că *mediul de rezidență nu are importanță*;
- profesorii oscilează între a nu recunoaște importanța mediului de rezidență, pe de o parte, și a admite că totuși *elevii din școlile urbane* sunt mai conflictuali;
- ambele loturi de elevi apreciază că în școlile rurale nivelul conflictualității este mai scăzut decât în cele urbane. Mai mult încă, profesorii evaluează nivelul conflictualității elevilor rurali la un nivel extrem de coborât, aproape inexistent.

Criteriul *statutului în fratrie* ar putea fi relevant pentru comportamentul agresiv al copiilor, de aceea a fost obiectul unui item de sine stătător, prin care se cerea stabilirea unei ordini de importanță de la 1 la 4 pentru gradul conflictualității în funcție de: a) frate mijlociu, b) mezinul familiei, c) primul născut și d) elevul singur la părinți.

Tabelul 7. Locul în fratrie ca factor al conflictualității, în opinia elevilor (Testul χ^2)

Ordinea nașterii	Media	Media rangurilor (Testul Friedman)	χ^2	P
a) Frate mijlociu	2,74	2,75	44,927	< 0,01
b) Mezinul familiei	2,46	2,47		
c) Primul născut	2,21	2,22		
d) Elevii singuri la părinți	2,54	2,55		

După cum se vede în tabelul 7, s-a obținut un $\chi^2 = 44,927$ semnificativ pe ansamblu la $p < 0,01$. Aceasta ne permite să afirmăm existența ierarhiei pe baza mediei rangurilor la testul Friedman, dar la nivelul general al întregului lot de elevi.

Pentru a preciza mai clar poziția ierarhică a formelor de răspuns prezentate și a identifica eventualele plasări pe același rang a cel puțin două alegeri, în următoarea etapă am comparat între ele variantele de răspuns ale subiecților, două câte două. Aplicând testul Wilcoxon, obținem rezultatele de mai jos:

Tabelul 8. Locul în fratrie ca factor al conflictualității, în opinia elevilor (Testul Wilcoxon)

Ordinea nașterii	Situații parentale comparate	Z	p
a) Frate mijlociu vs. d) Copil singur la părinți	d) Elevii singuri la părinți a) Frate mijlociu	-2,027	< 0,05
d) Copil singur la părinți vs. b) Mezinul familiei	b) Mezinul familiei d) Copil singur la părinți	-1,142	> 0,01
b) Mezinul familiei vs. c) Primul născut	c) Primul născut b) Mezinul familiei	-3,583	< 0,01

Rezultatele relevă că elevii consideră următoarea ordine a importanței situațiilor privind ordinea nașterii ca fiind relevantă pentru nivelul de conflictualitate al copilului:

- I. elevii cu mai mulți frați;
- II. elevii singuri la părinți și mezinul familiei;
- III. primul născut.

Răspunsurile profesorilor ($N = 76$) sunt prezentate în tabelul următor. Și aici s-a obținut un χ^2 semnificativ pe ansamblu, la $p < 0,01$.

Tabelul 9. Locul în fratrie ca factor al conflictualității, în opinia profesorilor (Testul χ^2)

Ordinea nașterii	Media	Media rangurilor (Testul Friedman)	χ^2	p
a) Fratele mijlociu	1,96	1,96	61,689	< 0,01
b) Mezinul familiei	2,76	2,76		
c) Primul născut	1,95	1,95		
d) Copil singur la părinți	3,33	3,33		

Tabelul 10. Locul în fratrie ca factor al conflictualității, în opinia profesorilor (Testul Wilcoxon)

Comparație între statutele în fratrie	Z	p
b) Mezinul familiei	-3,418	< 0,01
d) Elevii singuri la părinți		
a) Frate mijlociu	-3,666	< 0,01
b) Mezinul familiei		
c) Fratele sau sora cea mai mare		
a) Frate mijlociu	-0,019	> 0,01

Datele de mai sus relevă convingerea diferită pe care o au profesorii, comparativ cu elevii, privind legătura dintre statutul în fratrie și nivelul de conflictualitate. Subiecții profesori stabilesc următoarea ierarhie :

- I. copil singur la părinți ;
- II. mezinul familiei ;
- III. elevii cu mai mulți frați și primul născut.

Poziția în fratrie și nivelul conflictualității elevilor în viziunea elevilor de gimnaziu și a celor de liceu sunt prezentate comparativ în tabelul de mai jos :

Tabelul 11. Testul t de semnificație între medii pentru statutul în fratrie

Statutul în fratrie	Nr. subiecți	Loturi	Media	Abaterea standard	t	p
a) Frate mijlociu	286	Gimnaziu	2,79	1,218	1,008	> 0,01
	229	Liceu	2,69	1,198		
b) Mezinul	285	Gimnaziu	2,43	1,104	-0,771	> 0,01
	229	Liceu	2,50	0,935		
c) Primul născut	285	Gimnaziu	2,36	0,899	4,123	< 0,01
	229	Liceu	2,03	0,936		
d) Copil singur la părinți	285	Gimnaziu	2,38	1,201	-3,341	< 0,01
	229	Liceu	2,75	1,262		

Comparând datele obținute, se observă că între elevii de la gimnaziu și elevii de la liceu apar diferențe semnificative la itemii c) și d), astfel încât :

- elevii de la școala generală consideră într-o măsură mai mare decât elevii de la liceu că cei mai conflictuali copii sunt cei cu poziția de *primul născut* : $t(512) = 4,123$ la $p < 0,01$;
- elevii de la liceu consideră într-o măsură mai mare decât elevii de la școala generală că cei mai conflictuali elevi sunt cei *singuri la părinți* $t(512) = -3,341$ la $p < 0,01$;
- la ceilalți itemi nu se observă diferențe semnificative între elevii de la școala generală și liceu.

Raporturile dintre nivelul de conflictualitate al elevilor și *situația parentală* sunt prezentate în secțiunea următoare. Itemul din chestionar consideră trei situații : a) elevii cu ambii părinți ; b) elevii care locuiesc cu un singur părinte (divorțat/părăsit de celălalt soț/văduv) ; c) elevii fără părinți, din centrele de plasament.

Pentru prelucrarea statistică a fost necesară și aici o ponderare a scorurilor. Numărul de subiecți investigați este de 515 elevi din ambele cicluri de învățământ. Valoarea lui χ^2 este la un prag semnificativ de $p < 0,01$.

Tabelul 12. *Influența situației parentale asupra conflictualității copilului, în opinia elevilor (Testul χ^2)*

Situația parentală	Media	Media rangurilor (Testul Friedman)	χ^2	p
a) Elevii cu ambii părinți	1,65	1,65	109,774	< 0,01
b) Elevii cu un singur părinte	2,12	2,06		
c) Elevii fără părinți	2,30	2,29		

În urma testului Wilcoxon pentru stabilirea eventualelor diferențe între cauzele indicate, s-au obținut următoarele rezultate :

Tabelul 13. *Influența situației parentale asupra conflictualității copilului, în opinia elevilor (Testul Wilcoxon)*

Situații parentale comparate	Z	p
b) Elevii cu un singur părinte	-4,042	< 0,01
c) Elevii fără părinți		
a) Elevii cu ambii părinți	-6,950	< 0,01
b) Elevii cu un singur părinte		

Acste date ne permit să conchidem că elevii consideră următoarea ierarhie pentru situațiile parentale drept cauze ale producerii conflictelor în mediul școlar :

- I. elevii fără părinți ;
- II. elevii cu un singur părinte ;
- III. elevii cu ambii părinți.

Aceeași investigație, realizată pe subiecții profesori ($N = 77$), a dus la rezultatele prezentate în tabelul 14.

Tabelul 14. *Influența situației parentale asupra conflictualității copilului, în opinia profesorilor (Testul χ^2)*

Situația parentală	Media	Media rangurilor (Testul Friedman)	χ^2	p
a) Elevii cu ambii părinți	1,32	1,32	61,622	< 0,01
b) Elevii cu un singur părinte	2,13	2,12		
c) Elevii fără părinți	2,57	2,56		

După cum se vede, coeficientul χ^2 pe ansamblu este semnificativ la $p < 0,01$. Pentru o analiză mai fină a ierarhiei, s-a aplicat testul Wilcoxon, datele căruia sunt prezentate mai jos.

Tabelul 15. *Influența situației parentale asupra conflictualității copilului, în opinia profesorilor (Testul Wilcoxon)*

Situația parentală comparată	Z	p
b) Elevii cu un singur părinte	-3,614	< 0,01
c) Elevii fără părinți		
a) Elevii cu ambii părinți	-5,591	< 0,01
b) Elevii cu un singur părinte		

Datele de mai sus conduc spre următoarea ierarhie :

- I. elevii fără părinți ;
- II. elevii cu un singur părinte ;
- III. elevii cu ambii părinți.

Pentru o imagine sintetică, de ansamblu asupra percepțiilor diferite ale subloturilor noastre de subiecți față de influența situației parentale asupra dimensiunii conflictogene la copii, prezentăm tabelul sinoptic de mai jos.

Tabelul 16. *Influența situației parentale asupra dimensiunii conflictogene*

Ierarhia situațiilor parentale	Elevi (lot general)	Elevii de gimnaziu*	Elevii de liceu	Profesori
Locul 1	c) fără părinți	c) fără părinți	c) fără părinți	c) fără părinți
Locul 2	b) cu părinte unic	b) cu părinte unic	b) cu părinte unic	b) cu părinte unic
Locul 3	a) cu ambii părinți	a) cu ambii părinți	a) cu ambii părinți	a) cu ambii părinți

* Menționăm că analizele pentru subloturile „elevi de gimnaziu” și „elevi de liceu” nu au fost prezentate în acest studiu, deși ele au fost efectuate de echipa de cercetare, astfel încât datele lor se pot utiliza.

Se observă că ordinea alegerilor la toate grupurile este aceeași.

În urma comparației dintre opiniile elevilor din cele două subloturi, gimnaziști și liceeni, s-au obținut următoarele rezultate privitoare la nivelul agresivității comportamentului în conflict în funcție de prezența părinților :

Tabelul 17. Elevii despre conflictualitatea elevilor în funcție de prezența părinților

Prezența părinților	Nr. subiecți	Loturi	Media	Abaterea standard	t	p
a) Elevi cu ambii părinți	285	Gimnaziu	1,80	0,882	4,555	<0,01
	230	Liceu	1,47	0,780		
b) Elevi cu un singur părinte	285	Gimnaziu	2,01	0,639	-1,900	>0,01
	230	Liceu	2,25	2,060		
c) Elevii abandonați/orfani	285	Gimnaziu	2,21	0,867	-2,557	0,011
	230	Liceu	2,40	0,796		

- în acest caz nu se observă diferențe semnificative între opinia elevilor din școala generală și a celor din liceu referitoare la gradul conflictualității pe care îl manifestă *elevii cu un singur părinte* ;
- în schimb, elevii de la școala generală consideră într-o măsură semnificativ mai mare decât elevii de la liceu că cei mai conflictuali sunt elevii care provin din *familii cu atmosferă normală, familii cu ambii părinți* $t(513) = 4,555$ la $p < 0,01$.
- liceenii consideră într-o măsură mai mare decât elevii de la școala generală că mai conflictuali sunt elevii *orfani, fără părinți* $t(513) = -2,557$ la $p < 0,01$.

Discuție și concluzii

Ancheta prezentată a urmărit evaluarea nivelului conflictualității elevilor din ciclurile gimnazial și liceal, care acoperă vârsta adolescenței (pubertate și adolescența juvenilă), dar și perioada de tranziție de la copilărie la adolescență, respectiv prepubertatea (10-12/13 ani). Modalitatea de evaluare o constituie autoevaluarea efectuată de lotul de elevi și interevaluarea, venind de la profesori (inclusiv directori și consilieri școlari) și, în mai mică măsură, de la părinți. Alte modalități alternative de evaluare a conflictualității le-ar fi constituit experimentul sau observația riguroasă a comportamentului subiecților. Opțiunea noastră a fost justificată însă de considerentul că educația sau un viitor program-acțiune de educare în spiritul pacifismului se pot sprijini pe astfel de date, autopercepția elevilor și percepțiile adulților devenind premise indispensabile.

Factorii cu un posibil impact asupra nivelului de conflictualitate, asupra cărora ne-am oprit din motivele expuse la începutul studiului, respectiv în mod speculativ, intuitiv și ca rezultat al informațiilor comunicate în literatură, sunt patru : vârsta, mediul de rezidență urban sau rural, statutul în fratrie și prezența părinților.

În ce privește primul factor – **vârsta și nivelul estimat al conflictualității** agresive, combative la elevi –, era de așteptat ca cei mai conflictuali să fie considerați elevii din

școala generală, datorită etapei de vârstă pe care o traversează și a insuficienței interiorizării a normelor morale. Ne-am fi așteptat ca acest lucru să fie confirmat cu putere de adulți, în speță profesorii, dar nu ne-ar fi surprins ca și elevii să gândească la fel. Însă opinia generală s-a dovedit a fi aceea că *vârsta nu corelează cu conflictualitatea*; profesorii și elevii din ambele cicluri de învățământ au aceleași intuiții.

Și totuși, mulți elevi îi consideră mai conflictuali pe gimnaziști (140 de nominalizări, comparativ cu 60 pentru liceeni), insuficienți însă pentru a fi semnificativi numeric. În privința opiniilor celor două categorii de elevi, se observă o ușoară tendință de nominalizare reciprocă, fiecare desemnând vârsta cealaltă ca fiind mai conflictuală: gimnaziștii cred că liceenii sunt mai certăreți și bătăuși, iar liceenii invers. Profesorii țin balanța în perfect echilibru în privința celor două cicluri (câte 18 nominalizări), în condițiile în care convingerea lor este că vârsta nu are importanță.

Elevii admit că vârsta nu prezintă importanță, dar, dacă ar avea, par a spune rezultatele anchetei, „ceilalți” ar apărea ca mai „răi”. Să interpretăm opinia că „toți sunt la fel” ca pe o solidaritate, un spirit unificator, coeziv al vârstei, vizavi de adulți? Sau poate ca rezultat al actualizării spontane a sentimentului de apartenență la grup (gimnazist sau liceean), asociat cu desconsiderarea grupului „advers”? Opțiunea pentru varianta de răspuns „nu contează vârsta” ar putea fi explicată și prin absența din chestionar a unei a patra opțiuni: „elevii nu sunt conflictuali”, pe care nu am avut-o în vedere, evident. Este posibil ca elevii să nu-și admită propria conflictualitate și să fi găsit mai neutră formularea care face abstracție de vârstă și poate trimite chiar și la vârstele adulte.

Rezidența urbană sau rurală ar putea influența gradul de conflictualitate, noi anticipând că elevii de la țară sunt mai conflictuali, pentru că au părinți cu pregătire prin studii inferioară celor de la oraș și, ca atare, sunt educatori mai puțin competenți, oferă ei înșiși modele mai conflictuale și pentru că nu au preocupări explicite pentru educația copilului.

Rezultatele anchetei au infirmat ipoteza noastră. *Elevii apreciază că mediul urban sau rural nu are importanță*, copiii sunt la fel de conflictuali, deși mulți ar înclina să-i considere mai agresivi pe orășeni. Profesorii sunt foarte fermi în a-i absolvi pe adolescenții rurali de suspiciunea conflictualității (doar 2 profesori din 84 îi nominalizează pe copiii de țărani ca fiind mai conflictuali). Spre deosebire de elevi, care declară că rezidența nu contează, *profesorii au păreri egal împărțite între a nu acorda importanță rezidenței și a-i socoti pe orășeni mai conflictuali*.

Am putea presupune că opiniile elevilor și cu deosebire ale celor din mediul sătesc nu reflectă fidel realitatea, datorită necunoașterii celui alt mediu și a celorlalți elevi. Prin urmare, am putea considera că ipoteza noastră rămâne valabilă și că elevii rurali sunt mai dificili. Rezultatele obținute din ancheta asupra profesorilor sunt mai credibile, ei vin cu o experiență indubitabilă și demolează ipoteza avansată la începutul acestei investigații. În concluzie, elevii rurali sunt foarte puțin conflictuali. Care sunt explicațiile? Ar putea fi căutate ele în maturizarea timpurie la care îl împing pe copil responsabilitățile din gospodărie sau/și în importanța pe care o are opinia publică, „gura lumii” în comunitățile mici, unde fiecare este cunoscut și poate fi blamat de tot satul, în respectul mai mare față de adulți și mai ales față de profesori (statutul de intelectual impune considerație)? Probabil că da, acestea sunt cauze ale conflictualității reduse în rândul elevilor rurali. Mai poate fi vorba de caracterul mai dur al pedepselor fizice pe care le aplică

țărânel și de autoritatea mai rece și distantă? Sau de extenuarea fizică a copilului solicitat la muncile câmpului, care vede în mersul la școală o recompensă, o relaxare? Dar elevii urbani de ce ar fi mai conflictuali, având de partea lor avantajele menționate de noi prin ipoteză? Este posibil ca stresul cotidian al părinților să fie mai ridicat și agresivitatea să fie preluată de copii? Rămâne de văzut. Până atunci, reținem că elevii de la oraș sunt percepuți ca fiind mai conflictuali, iar ei știu acest lucru.

Statutul în frătrie și influența lui asupra nivelului de conflictualitate a copilului este diferit apreciat de elevii comparativ cu profesorii. Interesant este că elevii îi văd ca cei mai conflictuali pe copiii cu mai mulți frați, deci cu un statut de frate mijlociu, și îi consideră pe mezini ca fiind cei mai pacifiști. Profesorii însă sugerează altă ierarhie, plasându-i pe primul loc pe elevii singuri la părinți și pe ultimul loc pe copiii din familii numeroase.

În ceea ce ne privește, anticipările noastre au fost de asemenea nedefinite, de altfel ca și datele comunicate în literatură. Acestea aduc, pe de o parte, mărturie în favoarea ideii că primul născut și mezinul ar fi mai conflictuali datorită climatului extrem de permisiv, răsfățului și independenței față de mamă pe care o capătă primul născut când se naște următorul copil, pe de altă parte în favoarea ideii că ei sunt mai anxioși, conformiști, cu teamă de eșec și pasivi (Hetherington, Parke, 1979; Staffieri, 1970; Runco, Bahleda, 1986). Copiii unici se simt mai securizați, mai bine adaptați și sunt mai performanți chiar decât primii născuți (Hetherington, Parke, 1979). Mezinul – „pruncul familiei” – tinde și el să fie mai securizat, cu încredere în sine, mai popular decât primul născut și de asemenea un performant. De ce? O ipoteză de natură genetică ar fi că primii născuți se bucură de un mediu prenatal mai favorabil, care duce la un „stres fetal” mai redus. Un alt argument, de natură mixtă, reunind factori genetici cu factori sociali, ar fi că experiența următorilor născuți o repetă pe cea a fraților mai mari cu 3-4 ani și suportă intruziunile acestora, rezultatul fiind modificarea sistemului limbic cerebral, care îl face pe copil mai sensibil, anxios și retras. Interpretarea cea mai răspândită este în funcție de cauzele social-ambientale ale „efectului ordinea nașterii”. Primul născut și copiii unici primesc mai multă atenție, mai multă încurajare și asistență educativă. Ei își pot dezvolta astfel un stil de învățare care îi ajută în educația lor formală și informală.

Recunoașterea generală și fără ezitări a faptului că elevii crescuți în absența părinților, fie și în centrele de plasament, sunt cei mai conflictuali, că cei cu un singur părinte sunt pe rangul doi, iar copiii din familii complete, cu ambii părinți și o atmosferă normală, sunt cei mai pașnici este o confirmare în plus a importanței pe care o prezintă părinții în educația copiilor și mai ales a faptului că și cei ce beneficiază de aceste efecte – copiii – conștientizează acest lucru.

Abstract: The study evaluates the measure in which some factors influence the conflictuality level in school teenagers, in the view of the students themselves and of their teachers. A psychological-social inquiry was carried out on two samples (N = 516 students and N = 84 teachers). The authors communicate the following results: pupils and teachers do not see any influence of the age factor (the two subintervals of the adolescence age) on the conflictuality level; the residence (either urban or rural) does not matter (students appreciate), and when it matters, the urban children are much more conflictual than the rural ones (teachers appreciate); the influence of the birth order is controverted by the two samples; but both students and teachers agree that the

conflictuality in children is induced by the following rank order of the parent presence situations : the absence of the parents, children with single parents, and children with both parents.

Résumé : Notre étude présente les données d'une enquête psychosociale faite sur un groupe de 516 élèves, dans les classes V-XII, et sur un groupe de professeurs (N = 84). On a évalué la perception de nos sujets sur les niveaux de conflictualité des élèves en fonction de quatre facteurs : l'âge (sous-etapes de l'adolescence), le milieu de résidence (urbain/rural), l'ordre de la naissance et la présence des parents. Les auteurs rapportent les résultats suivants : a) les élèves et les professeurs pensent que dans l'adolescence l'âge ne détermine pas les niveaux de conflictualité ; b) les élèves considèrent que le milieu de résidence n'a pas d'influence, mais l'opinion des professeurs est différente : parfois les enfants et les adolescents provenant du milieu urbain sont plus conflictuels ; c) dans la même mesure, les professeurs ont des opinions différentes sur l'incidence de l'ordre de la naissance ; d) les deux groupes pensent que les situations parentales influencent la conflictualité des élèves dans l'ordre suivant : les élèves sans parents, les élèves avec un seul parent et les élèves avec les deux parents.

Bibliografie

- Chelcea, S. (1998), *Un secol de psihosociologie*, Editura I.N.I., București.
- Cornelius, H., Faire, S. (1996), *Știința rezolvării conflictelor*, Editura Știință și Tehnică S.A., București.
- Crețu, C. (1998), „Politici educaționale conflictuale. Conflictele egalitate-exelență. Centralizare-descentralizare”, în Stoica-Constantin A., Neculau A. (ed.), *Psihosociologia rezolvării conflictului*, Polirom, Iași.
- Cucoș, C. (1998), „Educația interculturală, modalitate de prevenire sau atenuare a conflictelor”, în Stoica-Constantin A., Neculau A. (ed.), *Psihosociologia rezolvării conflictului*, Editura Polirom, Iași.
- Debesse, M. (1970), *Psihologia copilului de la naștere la adolescență*, EDP, București.
- Deusch, M. (1998), „Șaizeci de ani de studii sociopsihologice al conflictului”, în Stoica-Constantin A., Neculau A. (ed.), *Psihosociologia rezolvării conflictului*, Polirom, Iași.
- Hetherington E.M., Parke, R.D. (1979), *Child Psychology. A Contemporary Viewpoint*, McGraw-Hill, New York.
- Mahler, F. (1983), *Introducere în juvenologie*, Editura Științifică și Enciclopedică, București.
- Mahler, F. (1986), *Tinerețea în timp și spațiu*, Editura Albatros, București.
- Mayer, B. (2000), *The Dynamics of Conflict Resolution, A Practitioner's Guide*, Jossey Bass, A Wiley Company, San Francisco.
- Momanu, M. (1998), „Aspecte conflictuale ale situației pedagogice”, în Stoica-Constantin A., Neculau A. (ed.), *Psihosociologia rezolvării conflictului*, Editura Polirom, Iași.
- Thomas, K.W. (1983), „Conflict and Conflict Management”, în Dunette, M.D. (ed.), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, Ill., Rand McNally, Skokie.
- Ranchsburg, J. (1979), *Frică, supărare, agresivitate*, EDP, București.
- Rousselet, J. (1969), *Adolescentul, acest necunoscut*, EDP, București.
- Runco, M.A., Bahleda, M.D. (1986), „Birth-Order and Divergent Thinking”, în *Journal of Genetic Psychology*, 148, pp. 119-125.
- Staffieri, R.J. (1970), „Birth-Order and Creativity”, în *Journal of Clinical Psychology*, vol. 26, pp. 56-65.
- Stoica-Constantin, A., Neculau, A. (ed.) (1998), *Psihosociologia rezolvării conflictului*, Editura Polirom, Iași.

- Șchiopu, U., Verza, E. (1981), *Psihologia vârștelor*, EDP, București.
- Șchiopu, U., Verza, E. (1989), *Adolescența. Personalitate și limbaj*, Editura Albatros, București.
- Teodorescu, S. (1974), „Dinamica procesualității psihice în adolescență”, în Petre Brânzei (ed.), *Adolescență și adaptare*, Centrul de Cercetări pentru Problemele Tineretului, Iași.
- Zisulescu, Șt. (1968), *Adolescența*, EDP, București.

Aspecte ale distribuției puterii în universul familial

Rezumat: Studiul de față examinează distribuția puterii în mediul familial (în cele șase regiuni ale câmpului, descrise de Herbst și Touzard), tensiunile ce apar în acest proces și tipurile de interacțiuni maritale. Am înfățișat procesul de decizie și executarea deciziei ca principalii indicatori ai raporturilor de putere și autoritate. Am evaluat procesele de decizie prin analiza deciziei fiecărui membru al familiei în toate regiunile câmpului, precum și dinamica deciziei fiecărui actor în regiunile câmpului, tensiunea decizională în fiecare regiune în funcție de sexul copilului, nivelul economic, precum și legăturile dintre tensiune și stilurile de interacțiune maritală. Am examinat, de asemenea, raportul dintre decizie și acțiune pentru toți actorii în toate regiunile câmpului, raport ce pune în evidență capacitatea lor de influență.

Dacă admitem faptul că toate relațiile sociale sunt esențialmente ierarhice, atunci putem considera că puterea este unul dintre procesele cele mai importante care exprimă dinamica raporturilor dintre membrii unui grup. În acest sens, Hawley spunea că „fiecare act social poate fi privit ca un exercițiu de putere, fiecare relație este o ecuație a puterii și fiecare sistem social este o organizare a puterii”. Astfel privită, puterea nu poate lipsi din abordarea psihosocială a familiei ca grup social restrâns. De altfel, o serie de cercetători ai domeniului familial au indicat faptul că distribuția puterii este una dintre principalele probleme care trebuie rezolvate chiar de la debutul vieții în cuplu (cf. Lewis, 1986) și una dintre cauzele cele mai frecvente ale disfuncțiilor familiilor aflate în terapie (Satir, 1964).

Viața familială nu înseamnă doar alianță și suport, frumusețe și iubire, ci și proprietate și putere, dominare și conflict. Dar cine și cât oferă? Cine și cât primește? Cine decide și cine execută? Răspunsurile vizează câteva dintre aspectele reglate în procesul negocierii, adesea implicite, în care autoritatea și puterea sunt profund implicate.

Ca fenomen social, *autoritatea semnifică dreptul de a comanda, de a impune ascultarea sau spiritul de ordine care se instituie în orice colectivitate umană, inclusiv în cea familială*. Autoritatea nu aparține exclusiv unuia dintre soți, ci fiecăruia dintre ei, în funcție de rolurile socialmente atribuite, de competențele lor în diferitele domenii ale vieții familiale și de distribuția particulară a unor sarcini în fiecare cuplu. Raportul de autoritate variază întotdeauna de la o familie la alta, de la un mediu sociocultural la altul.

* Universitatea „Al.I. Cuza”, Iași.

** Universitatea „Al.I. Cuza”, Iași.

Autoritatea poate fi de numeroase tipuri: normală (funcțională) sau patologică (disfuncțională), autocratică (a conducătorului sau monarhului absolut) sau democratică, de tip arhaic sau modern, epistemică (autoritatea celui care știe) sau deontică (autoritatea ce decurge din „funcție”) etc. Oprindu-se la ultimele două forme ale autorității, C. Ciupercă (2000, p. 61) aprecia că, în familia patriarhală, „autoritatea bărbatului asupra femeii este mai mult deontică decât epistemică, neînțelegându-se de aici că aceasta din urmă îi lipsește”. Egalizarea dintre bărbat și femeie, produsă semnificativ în ultimele decenii, s-a realizat și în planul autorității lor familiale.

În strânsă legătură cu autoritatea și, uneori, ca manifestare a ei, *puterea* poate fi privită ca atribut al indivizilor sau al relațiilor. În ambele cazuri, ea implică asimetria. Ca noțiune relațională, puterea este definită prin *abilitatea de a influența direcția sau rezultatele acțiunii în desfășurare a unei alte persoane sau grup*. Puterea este înțeleasă atât ca potențial al modificărilor comportamentale, cât și ca exercitare a controlului în scopul producerii unei schimbări (comportamentale) dezirabile. Utilizarea ei ridică însă problema disponibilității anumitor resurse, a deciziei de a le utiliza, a condițiilor în care puterea este utilizată și a costurilor ei.

Studiul de față are ca scop principal evidențierea aspectelor legate de structura distribuției puterii în cadrul cuplului conjugal românesc. Am considerat că procesul de luare a deciziei reprezintă *unul dintre indicatorii principali* care definesc raporturile de autoritate și putere. Este evident faptul că, pe de o parte, luarea deciziei nu acoperă întreaga semnificație a conceptelor de putere și de autoritate, iar pe de alta, actul deciziei poate să nu aparțină persoanei care deține puterea. Spre exemplu, este posibil ca decizia să fie luată de către un membru al cuplului lipsit de putere, deoarece partenerul său a delegat această funcție sau pur și simplu nu e interesat de ea. În aceste cazuri, puterea este legată de cel care, momentan și aparent, nu ia decizii. Noi am urmat însă linia trasată de o serie de abordări în domeniul conjugal care consideră luarea deciziei și executarea ei un indicator esențial al structurilor de autoritate și putere în contextul marital și familial.

Ceea ce ne-a interesat a fost modul în care se distribuie puterea între membrii familiei în diversele regiuni ale câmpului domestic. Acesta include zona domestică a mamei, a tatălui, regiunea domestică comună, regiunea copilului, regiunea economică și cea a relațiilor sociale și a timpului liber (cf. Herbst, 1952; Touzard, 1975). Fiecare dintre aceste domenii cuprinde activitățile specifice realizate de către fiecare actor marital în cadrul lor. De la H. Touzard am preluat unul dintre instrumentele de cercetare. Deși, în esență, prezenta lucrare urmărește cadrele generale ale studiului lui Touzard, ea nu își propune să fie o simplă reluare a cercetării precedente, ci are scopul de a evidenția și alte modalități de analiză și valorificare a datelor, precum și unele particularități existente în societatea românească. De asemenea, unele aspecte nu au fost luate în considerare fie din cauză că s-au dovedit nerelevante pentru scopul propus, fie datorită lipsei lor de actualitate.

Studiul nostru a vizat și analiza conflictelor intrafamiliale. Deoarece însuși modul de distribuție a puterii în familie este un factor ce predispune la conflict, ne-am gândit că o astfel de abordare este necesară și în același timp pertinentă, mai ales că sunt puține studiile care analizează într-o manieră sistematică aspectele calitative ale puterii în relație cu dezvoltarea conflictului. Puterea apare ca o relație și o realitate conflictuală ce determină opoziție, separare și dominație. Ea desemnează capacitatea de a obține la un

individ comportamente care nu ar fi fost adoptate în mod spontan, forța ce se impune asupra altora, în termeni de dependență și constrângere. Conflictul în familie este inevitabil, întrucât e nerealist să ne așteptăm ca două persoane să dorească întotdeauna același lucru, în același timp.

În fine, un alt studiu care ne-a ghidat în cercetarea noastră a fost cel al Iolandeii Mitrofan referitor la stilurile interacționale maritale. Cu ajutorul unor elemente furnizate de acest studiu, am putut evidenția stilul interacțional predominant în cadrul familiilor investigate și am putut stabili o legătură între acesta și aspectele tensionale din fiecare regiune a câmpului domestic.

Ipotezele și designul cercetării

Ceea ce s-a urmărit a fost evidențierea raporturilor existente între membrii familiei, în cadrul fiecărei regiuni domestice în planul deciziei și acțiunii, a diferențelor de percepție datorate sexului copiilor, venitului existent în familie și tipului de interacțiune existentă între părinți.

Ipoteza generală a studiului este aceea că există un anumit pattern al deciziei și acțiunii personajelor din contextul familial, în funcție de regiunea câmpului domestic în care decizia și executarea ei au loc.

Dată fiind complexitatea studiului și multitudinea condițiilor experimentale, predicțiile în legătură cu rezultatele posibile sunt mai greu de realizat, ipotezele specifice fiind legate de :

- identificarea patternurilor de decizie și acțiune ale personajelor din contextul familial pe fiecare regiune a câmpului domestic în parte ;
- compararea ponderii în decizie și acțiune a fiecărui personaj în cele șase regiuni distincte ;
- identificarea interacțiunilor dintre ponderea deciziilor și acțiunii celor doi părinți pe fiecare regiune în parte ;
- stabilirea legăturilor dintre nivelul de tensiune și patternurile deciziei și/sau acțiunii pe fiecare domeniu în parte ;
- stabilirea modului în care sexul subiecților și venitul influențează perceperea tensiunii și a raportului decizie-acțiune pe fiecare regiune a câmpului familial.

Designul experimental principal este de tip 2×6 , simplu, *within-subjects*. Variabilele independente sunt :

- **obiectul percepției** – cu două categorii (acțiune vs. decizie) ;
- **domeniul** – cu șase categorii (copilul, mama, tata, ambii, social, economic).

În plus, am mai considerat acțiunea altor trei variabile independente, *between-subjects*, după cum urmează :

- **sexul subiecților** – cu două categorii (fete vs. băieți) ;
- **venitul familiei** – cu trei categorii (scăzut, mediu, ridicat) ;
- **tipul relațiilor dintre părinți** – cu trei categorii (cooperare, competiție, conflict).

După cum se poate observa, studiul este, în principal, cvasiexperimental, variabilele independente fiind invocate, și nu provocate. În plus, mai trebuie să notăm faptul că

rezultatele trebuie privite prin prisma percepției pe care copiii o au asupra mediului familial, din moment ce chestionarul a fost aplicat copiilor și nu sunt expresia măsurătorilor obiective ale climatului familial. Așadar, datele indică modul în care copiii percep luarea deciziei și realizarea acțiunilor din cadrul sistemului familial.

Ultima variabilă independentă a fost stabilită *post-hoc*, în urma aplicării unui chestionar privind stilul interacțional marital (S.E.M.S.I.M.), realizat de I. Mitrofan (1989) și aplicat părinților copiilor, ea reflectând, în consecință, părerea acestora referitoare la particularitățile interacțiunilor conjugale.

Variabilele dependente sunt în principal calitative și se referă la persoanele din contextul familial (copilul, mama, tata, ambii soți) care iau o anumită decizie sau fac o anumită acțiune, într-o anumită regiune domestică. În plus, am mai măsurat un indice al „tensiunii” care poate apărea atunci când se ia o anumită decizie (variabilă cantitativă măsurată pe o scală în patru trepte).

Subiecții și desfășurarea cercetării

În cadrul studiului de față am avut în vedere 100 de copii cu vârste cuprinse între 13 și 15 ani, din clasele a VII-a și a VIII-a. Am urmărit în mod expres aplicarea chestionarelor pe copii a căror vârstă nu depășea 14-15 ani, pentru a nu risca să obținem rezultate influențate de tensionarea firească a relațiilor părinți-adolescenți în perioada crizei adolescente. De asemenea, am considerat că școlarii mai mici nu au maturitatea necesară pentru a putea sesiza o serie de aspecte legate de luarea deciziei și atribuirea unor sarcini în cadrul familiei.

Am avut de ales între interogarea membrilor cuplului (fie numai soția sau numai soțul, fie ambii soți reușiți sau separați) și interogarea copiilor asupra activității părinților lor. Am considerat că a doua variantă permite obținerea unor date mai fidele realității. Copiilor le-a fost aplicat chestionarul intitulat „O zi în familie”, realizat de P.G. Herbst, în Australia, și preluat și validat în Franța de H. Touzard (1975). Acest chestionar a fost validat și de noi în cadrul pretestării¹. Touzard (1975, pp. 36-37) preciza că tehnica interogării copiilor asupra activității familiale a părinților lor a fost utilizată într-un număr mare de țări: în Australia de R. Taft și Bollmann (1958), în SUA de Cooper și Adler (1956), în Mexic de Cooper (1957) și în Noua Zeelandă de L. Brown (1959), dovedindu-și, astfel, utilitatea și calitățile exploratorii. Din câte știm, la noi această tehnică nu a fost utilizată niciodată până acum.

Trebuie să precizăm că am inclus în cercetarea noastră doar familiile nucleare, ce nu conțin nici un alt membru al familiei extinse care să locuiască în cadrul aceluiași perimetru, deoarece acest factor ar fi putut să intervină în procesul de luare a deciziei și să influențeze validitatea datelor.

În cadrul cercetării au fost investigați și părinții copiilor, așadar 100 de cupluri. În cazul lor, nu am operat nici o selecție inițială. Părinților li s-au cerut o serie de date personale – de pildă: nivelul de studii, nivelul economic – care au fost utilizate în prelucrarea ulterioară a datelor, fiind de o reală importanță pentru explicarea fenomenelor sociale intrafamiliale. Așa cum am menționat, părinților li s-a aplicat scala de evaluare a stilului marital interacțional S.E.M.S.I.M. propusă de Iolanda Mitrofan.

1. S-a obținut un coeficient Alpha Krombach egal cu 0,87.

Rezultate și discuții

1. Analiza percepției deciziei și acțiunii pe fiecare regiune/domeniu al câmpului domestic

În baza calculării frecvențelor, am introdus datele obținute în tabelele de mai jos, ce asigură o mai concisă și sistematizată prezentare a lor.

Tabelul distribuției frecvențelor deciziilor actorilor mediului familial în funcție de domeniul percepției (regiunile domestice). Actorul câmpului familial

Domeniul	Mama	Copilul	Tata	Ambii părinți
Copilului	15,1%	47,7%	11,9%	25,3%
Mamei	63,2%	7,7%	4,8%	24,3%
Tatălui	9%	16,1%	24,1%	50,8%
Ambilor părinți	16,7%	4,3%	52%	27%
Social	12,3%	7%	19,3%	61,4%
Economic	28,2%	7,8%	19,5%	44,5%

Tabelul distribuției frecvențelor acțiunii actorilor mediului familial în funcție de domeniul percepției. Actorul câmpului familial

Domeniul	Mama	Copilul	Tata	Ambii părinți
Copilului	27,7%	41,0%	2,9%	28,4%
Mamei	61,3%	9,9%	5,9%	22,9%
Tatălui	7,7%	3,0%	66,3%	23,0%
Ambilor părinți	12,0%	7,0%	64,0%	17,0%
Social	14,8%	28,6%	12,3%	44,2%
Economic	26,4%	0,5%	31,1%	42,0%

Domeniul copilului acoperă ansamblul nevoilor fizice și psihologice ale copiilor (curățenie, hrană, evitarea stimulilor fizici periculoși, a experiențelor negative etc.) și satisfacerea acestora. De asemenea, el include diversele activități realizate de copil din proprie inițiativă sau sub îndrumare parentală, în cadrul cărora el dobândește diferite deprinderi, abilități sociale și psihologice.

În propriul domeniu, copilul deține ponderile majoritare atât în ceea ce privește decizia (47,7%), cât și acțiunea (41,0%). De asemenea, ponderea ambilor părinți e destul de ridicată în ceea ce privește acțiunea (28,4%) și decizia comună (25,3%), fapt ce sugerează importanța acordată dialogului, cooperării și consensului pe care cei mai mulți părinți înțeleg să le realizeze în activitatea de educare a copiilor și în rezolvarea celor mai importante probleme ridicate de creșterea, maturizarea și instrucția lor școlară. Implicarea individuală a celor doi părinți este semnificativ mai mică. Ponderea individuală a tatălui

este foarte scăzută la acțiune (2,9%), probabil datorită specificului acțiunilor individuale ale tatălui, care în familie au o altă orientare. Participarea tatălui la domeniul copilului nu este chiar atât de redusă pe cât ar părea, dar are loc împreună cu mama, cel puțin în domeniul acțiunii. Tatăl are însă un rol mai important în planul deciziei individuale (11,9%).

Rezultatele testului *t* pentru eșantioane perechi indică faptul că, în planul deciziei, ponderile mamei și ale tatălui nu diferă semnificativ între ele ($t = -1,517$; $p = 0,855$), dar se deosebesc semnificativ de toate celelalte. În ceea ce privește acțiunea, procentajele diferă semnificativ unele de altele, mai puțin cele privind implicarea mamei și cea a ambilor părinți ($t = -0,183$; $p = 0,855$). Dacă în ceea ce privește acțiunea ponderea implicării mamei este net superioară celei a tatălui, constatăm că în domeniul deciziei gradul de participare a acestora este egal.

Pe ansamblu, putem nota *dominarea funcțională a copilului în domeniul său*, atât în decizie, cât și în acțiune. Aceasta corespunde gradului de autonomie și independență pe care părinții îl oferă copiilor de 13-15 ani în lotul utilizat. De asemenea, ponderea ambilor părinți e destul de ridicată (în decizie și acțiune), egală cu ponderea mamei, în plan acțional, și urmată, în planul deciziei, de o egală implicare individuală a mamei și a tatălui. Datele concordă cu concluziile lui V. Gecas (1976), care nota că, în cazul rolului de îngrijire și socializare a copiilor, *definiția normativă* prevede ca rolul să fie împărțit de ambii părinți, deși mamei îi revine o mai mare responsabilitate. Dar, conform rezultatelor noastre, acest lucru se petrece numai în planul acțiunii.

Domeniul mamei/soției grupează toate activitățile care sunt lăsate în gospodărie la inițiativa și execuția acesteia (de exemplu, prepararea hranei, curățenia, spălatul/călcatul rufelor etc.). Cum este firesc, femeia deține ponderile majoritare în domeniul său, atât la decizie (63,2%), cât și la acțiune (61,3%). O pondere importantă are și decizia (24,3%) și acțiunea (22,9%) ambilor părinți/soți, cele mai mici implicări fiind cele ale copilului și tatălui/soțului, atât la decizia, cât și la acțiunea din acest domeniu. Între implicarea mamei și cea a celorlalți membri ai familiei există diferențe semnificative atât în decizie, cât și în acțiune. Distribuția puterii în acest domeniu relevă *autonomia mamei/soției*, structură de tip FdFa (ea decide, ea acționează), funcțională în acest context. Regiunea mamei cuprinde îndeplinirea numeroaselor sarcini domestice, în mod tradițional rezervate femeilor. Astăzi, există o normă clară ce indică faptul că femeile trebuie să-și asume *cea mai parte* a responsabilităților gospodăriei. Chiar și atunci când ambii soți muncesc cu normă întreagă, există expectanța ca femeile să-și asume cele mai numeroase responsabilități gospodărești. Dar, din moment ce femeile și-au asumat o parte din rolul de susținător economic, bărbații au fost tot mai mult solicitați să participe la sarcinile casnice (Slocum, Nye, 1976), fie și sub forma acțiunilor comune.

Domeniul tatălui/soțului include acele activități care sunt lăsate cvasiexclusiv pe seama acestuia (micile reparații din gospodărie, micile reparații auto, unele sarcini casnice preluate aproape în întregime de la partenera sa – de exemplu, datul cu aspiratorul, spălatul vaselor). Din punctul de vedere al acțiunii, bărbatul este majoritar în domeniul său (66,3%), ponderile cele mai scăzute fiind deținute de acțiunile individuale ale mamei (7,7%) și ale copilului (3,0%). În ceea ce privește decizia, 50,8% din hotărâri sunt luate în acest domeniu de ambii părinți, după care urmează tatăl (24,1%), copilul (16,1%) și, în fine, mama (9%).

Rezultatele testului *t* pentru eșantioane perechi evidențiază faptul că diferențele semnificative apar între oricare două ponderi, comparate între ele. Singura diferență marginal semnificativă este cea dintre deciziile tatălui și cele ale copilului ($t = -1,896$; $p = 0,061$).

În acest domeniu, structura deciziei și acțiunii este de tipul AdBa (ambii decid, bărbatul acționează), corespunzătoare *diviziunii funcționale a rolului după decizia comună, tatăl/soțul având responsabilitatea principală a acțiunii*. Funcționarea acestei structuri în domeniul bărbatului, surprinzătoare poate, este explicabilă prin rolul domestic mult mai important al femeii, prima care sesizează, adesea, nevoile și disfuncționalitățile apărute în familie și în gospodărie, obiectele casnice care ar trebui reparate, zonele de intervenție unde competențele masculine sunt necesare etc. Astfel, în urma discuției și deciziei comune a celor doi soți, bărbatul „poate trece la treabă”.

Domeniul ambilor părinți/soți cuprinde activitățile comune în care cei doi se implică deopotrivă (de exemplu, plata facturilor curente, instalarea aparatelor electromenajere, amenajarea locuinței etc.). Datele relevă o implicare predominantă a tatălui în decizia și acțiunea acestui domeniu. Față de acțiune, în planul deciziei, implicarea acestuia scade ușor pe seama creșterii ponderii deciziei ambilor soți și a celei a soției. Important este și faptul că atât în planul deciziei, cât și în cel al acțiunii, implicarea individuală a soțului este urmată de cea a ambilor părinți. De asemenea, domeniul ambilor soți beneficiază de o participare individuală extrem de redusă a femeii, probabil datorită faptului că aceasta este inclusă mai mult în definirea rolului de sex marital masculin, și nu a celui feminin. Cum este și firesc, într-o zonă „rezervată” personajelor adulte, ponderea participării copilului este extrem de redusă: 4,3% în decizie și 7% în acțiune. De asemenea, putem nota că diferențele dintre implicarea tatălui și cea a celorlalți membri sunt semnificative pentru toate cele șase perechi analizate. *Autonomia soțului* sau structura puterii de tipul BdBa (bărbatul decide, bărbatul acționează), conturată în acest domeniu, poate reprezenta o sursă de tensiune, cooperarea completă în decizie și acțiune (AdAa) sau măcar în domeniul deciziei (AdBa) fiind, probabil, mai satisfăcătoare. Totuși, preluarea în plan acțional a mai multor sarcini specifice acestui domeniu de către bărbat ar putea avea ca scop menajarea soției și decongestionarea rolului ei casnic, mai ales în condițiile actuale, când soția îndeplinește și un rol profesional.

Domeniul social sau regiunea relațiilor sociale și a timpului liber include managementul relațiilor amicale și al angajamentelor sociale, alegerea vacanțelor și a modului de petrecere a timpului liber (inclusiv destinderea în intimitatea cuplului și activitățile sexuale). Ambii soți dețin supremația în planul acțiunii. Între mamă și tată nu apar diferențe semnificative în ceea ce privește acțiunea, spre deosebire de celelalte combinații (perechi) posibile, dar, în registrul deciziei, între ei apare o diferență semnificativă la limită ($t = 2,031$; $p = 0,045$). Aceasta sugerează că, deși mama și tatăl acționează în proporții asemănătoare, în domeniul social o putere decizională ceva mai mare o are tatăl/soțul. Structura deciziilor și acțiunii indică faptul că, în acest domeniu, *conducerea aparține soțului* (BdAa).

Acest rezultat contrazice concluzia studiului lui Touzard privind dominarea funcțională mai mare a soției în domeniul social și credința destul de răspândită conform căreia „până la căsătorie bărbatul își alege prietenii singur, după care îi alege soția sa”.

Domeniul economic privește gestiunea bugetului familiei, realizarea economiilor, a împrumuturilor, plata dobânzilor, impozitelor etc. În acest domeniu, registrul decizional este dominat de ponderea ambilor părinți (44,5%), urmată de cea a mamei (28,2%), apoi a tatălui (19,5%) și, în final, a copilului (7,8%). În planul acțiunii, predomină ponderea ambilor soți, urmată, în egală măsură, de acțiunile individuale ale tatălui și ale mamei, între care nu apar diferențe semnificative ($t = 1,173$; $p = 0,244$). Toate celelalte

diferențe dintre ponderile procentuale comparate între cele șase perechi posibile, cu ajutorul testului t pentru eșantioane perechi, sunt semnificative. Desigur, în planul acțiunii, participarea copilului la domeniul economic este aproape nulă (0,5%), datorită dependenței sale aproape 100% de resursele materiale ale familiei și specificului activității sale dominante, învățarea. Așadar, structura puterii conturată în această regiune a câmpului domestic este *cooperarea deplină în decizie și acțiune* (AdAa), absolut firească în condițiile în care femeile sunt tot mai active pe piața muncii, iar disparitățile dintre veniturile bărbaților și cele ale femeilor, pentru aceeași muncă efectuată, chiar dacă există, nu sunt foarte des raportate.

În planul deciziei, mama/soția deține o putere mai mare decât cea a tatălui grație autorității conferite prin rolul de sex marital, cumpărăturile fiind o sarcină tipic feminină. În planul acțiunii economice, soțul acționează mai mult decât partenera sa, cel mai adesea veniturile salariale ale bărbatului fiind superioare celei ale femeii, chiar dacă există și situații inverse.

În concluzie, există un pattern clar al distribuției puterii în fiecare dintre domeniile câmpului domestic în care acțiunea și decizia au loc.

2. Dinamica percepției acțiunii și deciziei pentru fiecare membru al câmpului familial

Pentru a stabili însă *dinamica* rolurilor actorilor câmpului familial, în acțiune și decizie, trebuie să analizăm comparații între ponderea fiecărui personaj în acțiunea și decizia din fiecare domeniu în parte. Am realizat această analiză folosind testul t pentru eșantioane perechi.

Tabelul acțiunii actorilor mediului familial în cadrul fiecărui domeniu în parte

Dinamica	Economic	Social	Ambilor	Copilului	Mamei	Tatălui
Copilului	0,6%	31,7%	7,8%	45,6%	11%	3,3%
Mamei	17,6%	9,8%	8%	18,5%	40,9%	5,1%
Tatălui	17%	6,7%	35,1%	1,6%	3,2%	36,4%
Ambilor	23,6%	24,8%	9,6%	16%	12,9%	13%

Tabelul deciziei actorilor mediului familial în cadrul fiecărui domeniu în parte

Dinamica	Economic	Social	Ambilor	Copilului	Mamei	Tatălui
Copilului	8,7% ↑*	7,7% ↓**	4,8% =***	52,7% =	8,5% =	17,7% ↑
Mamei	19,5% =	8,5% =	11,5% =	10,5% ↓	43,8% =	6,2% =
Tatălui	14,8% ↓	14,7% ↑	39,6% ↑	9% ↑	3,6% =	18,3% ↓
Ambilor	19,1% =	26,3% ↑	11,6% ↑	10,9% =	10,4% =	21,7% ↑

* Semnul ↑ indică creșterea semnificativă rezultată în urma analizei statistice a datelor în registrul deciziei și acțiunii fiecărui personaj al câmpului familial, în fiecare domeniu în parte.

** Semnul ↓ indică scăderea semnificativă rezultată în urma analizei statistice a datelor în registrul deciziei și acțiunii fiecărui personaj al câmpului familial, în fiecare domeniu în parte.

*** Semnul = indică faptul că nu există o diferență semnificativă între registrul acțiunii și deciziei pentru un anumit actor social.

Datele din cele două tabele relevă următoarele :

Dinamica copilului

- ponderea decizională a copilului *crește* față de cea acțională în domeniul său, în domeniul economic și în domeniul tatălui ;
- ponderea decizională a copilului *scade* față de cea acțională în domeniul social ;
- ponderea decizională *nu se modifică* în raport cu cea acțională în domeniul mamei și în cel al ambilor părinți.

Dinamica mamei

- ponderea decizională a mamei *scade* față de cea acțională în domeniul copilului ;
- ponderea decizională *nu se modifică* în raport cu cea acțională în domeniul mamei, al tatălui, al ambilor părinți, economic sau social.

Dinamica tatălui

- ponderea decizională a tatălui *crește* față de cea acțională în domeniul copilului, în domeniul social și în cel al ambilor părinți ;
- ponderea decizională a tatălui *scade* față de cea acțională în domeniul său și în domeniul economic ;
- ponderea decizională *nu se modifică* în raport cu cea acțională în domeniul mamei.

Dinamica ambilor părinți

- ponderea decizională a ambilor soți *crește* față de cea acțională în domeniul tatălui, al ambilor soți și social ;
- ponderea decizională *nu se modifică* în raport cu cea acțională în domeniul mamei, în domeniul copilului și în cel economic.

3. Legătura dintre tensiunea decizională și stilul interacțional parental

Un aspect interesant de analizat este legătura dintre tensiunea decizională percepută de copil în cele șase domenii și stilul interacțional parental, măsurat cu ajutorul scalei S.E.M.S.I.M. (Mitrofan, 1989).

Tabelul de mai jos ilustrează corelațiile bivariate Pearson dintre variabila *rezpar* (care cuprinde scorurile obținute de părinți la scala de evaluare a stilului interacțional familial) și tensiunea decizională percepută de copil pe cele 6 domenii.

Toate corelațiile sunt puternic semnificative și pozitive sau direct proporționale. Aceasta înseamnă că, dacă tensiunea este mare într-un domeniu, atunci probabil că ea va fi mare în toate celelalte domenii.

Analizând legătura dintre stilul de relaționare al părinților și nivelul de tensiune în fiecare domeniu, constatăm că toate corelațiile sunt semnificative, pozitive (direct proporționale) și medii ca intensitate. Prin urmare, cu cât relațiile dintre părinți sunt mai aproape de competiție și conflict, cu atât crește tensiunea decizională în toate domeniile.

Comparând magnitudinea corelațiilor, observăm că legătura cea mai puternică între tensiunea decizională și relațiile dintre soți apare în domeniul copilului (posibil pentru că acesta reprezintă elementul în jurul căruia gravitează întregul univers familial, conflictele fiind legate cu precădere de activitățile care îi privesc pe copii), iar legătura cea mai slabă, în domeniul tatălui.

Correlations

		rezparin	T DC	T DM	T DT	T DA	T DS	T DE
rezparin	Pearson Correlation	1	.419**	.406**	.270**	.338**	.395**	.344**
	Sig. (2-tailed)	.	.000	.000	.007	.001	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
T_DC	Pearson Correlation	.419**	1	.773**	.667**	.666**	.727**	.770**
	Sig. (2-tailed)	.000	.	.000	.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
T_DM	Pearson Correlation	.406**	.773**	1	.720**	.803**	.736**	.900**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.	.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
T_DT	Pearson Correlation	.270**	.667**	.720**	1	.772**	.626**	.756**
	Sig. (2-tailed)	.007	.000	.000	.	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
T_DA	Pearson Correlation	.338**	.666**	.803**	.772**	1	.677**	.808**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000	.000	.	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
T_DS	Pearson Correlation	.395**	.727**	.736**	.626**	.677**	1	.765**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
T_DE	Pearson Correlation	.344**	.770**	.900**	.756**	.808**	.765**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.
	N	100	100	100	100	100	100	100

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

4. Influența variabilei „sexul subiectului”

Pentru a verifica dacă apartenența copilului la grupul de sex influențează în vreun fel percepția mediului familial, am aplicat testul t pentru eșantioane independente ca să vedem unde apar diferențe semnificative între fete și băieți. Singurele diferențe semnificative apar în domeniul mamei (atât la acțiune, cât și la decizie), în domeniul ambilor soți, și în domeniul economic, în planul deciziei.

Astfel, fetele consideră că acționează semnificativ mai des în domeniul mamei decât băieții ($t(98) = 3,76$; $p < 0,01$). O posibilă explicație a acestui aspect ar fi aceea că o parte din sarcinile mamei sunt, uneori, transferate fetei, din criză de timp sau pentru decongestionarea rolului feminin adult. O altă explicație, la fel de probabilă, este aceea că prin transferul unora dintre activitățile mamei spre fete se urmărește o inițiere a fetei în domeniul casnic, în vederea constituirii identității de sex și a pregătirii ei pentru asumarea corespunzătoare a rolului de sex, implicit a celui marital. De asemenea, fetele consideră că iau decizii semnificativ mai des în domeniul mamei decât băieții ($t(98) = 3,72$; $p < 0,01$), fapt datorat probabil experienței dobândite în domeniul mamei.

Testul t pentru eșantioane independente relevă faptul că, spre deosebire de băieți, fetele consideră că părinții lor iau împreună decizii semnificativ mai des în domeniul lor comun ($t(98) = 3,00$; $p < 0,01$). La fel, spre deosebire de băieți, fetele consideră că părinții iau decizii comune semnificativ mai des în domeniul economic ($t(98) = 2,12$; $p < 0,03$). Din moment ce băieții sunt pregătiți pentru a fi independenți, autonomi, competitivi, ei tind să subvalueze în percepțiile lor ponderea acțiunilor de colaboare dintre proprii lor părinți în domeniul economic și în cel parental comun.

5. *Influența variabilei „venit”*

Pentru a evidenția efectul venitului din gospodărie asupra percepției mediului familial de către copii, am utilizat analiza de varianță unifactorială (ANOVA ONE-WAY), întrucât variabila independentă *venit* are trei categorii distincte (scăzut, mediu, ridicat). Rezultatele arată că avem doar două diferențe semnificative, ambele în domeniul mamei, referitoare la decizia copilului și la decizia ambilor părinți.

În privința ponderii deciziei copilului în domeniul mamei, în funcție de venit, analiza de varianță unifactorială indică existența unor diferențe semnificative între cele trei grupuri, $F(2,97) = 4,09$; $p = 0,02$. Dar testele de comparație multiplă Bonferroni indică faptul că singurele grupuri care diferă semnificativ între ele sunt cele cu venit scăzut și venit mediu. Grupul cu venit ridicat nu diferă semnificativ de nici unul din celelalte două. Astfel, copiii din familiile cu venit scăzut consideră că au o pondere mai mare în luarea deciziilor din domeniul mamei, comparativ cu cei din familiile cu venit mediu. Confrunțați de timpuriu cu dificultățile vieții, adesea copiii din familii cu venituri modeste tind să reacționeze printr-o supramaturitate și să se implice în deciziile casnice, care îi revin preponderent mamei. În familiile cu venituri ridicate, părinții sunt preocupați de timpuriu de dezvoltarea autonomiei și a sentimentului responsabilității copilului, de aceea diferențele dintre acești copii și cei din familiile modeste nu sunt semnificative.

În privința deciziei ambilor părinți în domeniul mamei, în funcție de venit, analiza de varianță unifactorială arată că există diferențe semnificative între cele trei grupuri: $F(2,97) = 3,83$; $p = 0,02$. Testele de comparație multiplă Bonferroni ne precizează însă că singurele grupuri care diferă semnificativ între ele sunt cele cu venit scăzut și venit ridicat. Grupul cu venit mediu nu diferă semnificativ de nici unul din celelalte două. Copiii care provin din familii cu venit scăzut consideră într-o mai mică măsură că ambii soți au o pondere importantă în deciziile din domeniul mamei, comparativ cu cei din familiile cu venituri ridicate. Prin urmare, cu cât venitul este mai mare, cu atât participarea decizională a ambilor soți în domeniul mamei crește.

6. *Tensiunea în luarea deciziilor. Analiza generală*

Principalele probleme vizate în acest domeniu sunt :

a. În ce domenii apar diferențe semnificative ?

Pentru a vedea între care domenii avem diferențe semnificative în ce privește tensiunea decizională, am aplicat varianta neparametrică a testului t pentru eșantioane egale : testul Wilcoxon. Analiza statistică ne-a relevat existența a două grupuri. Primul grup, cu tensiunea decizională cea mai ridicată, cuprinde domeniul copilului și cel social, iar al doilea, domeniul mamei, al tatălui, al ambilor soți și domeniul economic. Nivelul de tensiune din primul grup este semnificativ mai mare decât cel din al doilea grup, iar în interiorul celor două grupuri nu există diferențe semnificative.

b. Este tensiunea decizională percepută diferit în funcție de sexul copiilor ?

Deoarece distribuția tensiunii în domeniul decizional nu este normală, am aplicat metodele neparametrice pentru testarea diferențelor, mai precis, testul Mann-Whitney. Se observă că sexul subiecților afectează percepția tensiunii decizionale numai în domeniul economic. Băieții au tendința de a percepe o tensiune mai mare între cei doi

părinți atunci când aceștia iau decizii referitoare la domeniul economic. În celelalte domenii nu apar diferențe semnificative.

c. Tensiunea decizională pe diferite domenii este percepută diferit de copii în funcție de venitul familiilor ?

Deoarece distribuția tensiunii decizionale nu este normală, am aplicat metodele neparametrice pentru testarea diferențelor, mai precis, testul Kruskal-Wallis, care este similar cu ANOVA ONE-WAY pentru datele parametrice. Analiza relevă faptul că nu există diferențe semnificative pe nici unul dintre domenii. Putem deci afirma că variabila venit nu afectează percepția copiilor asupra tensiunilor decizionale ce pot să apară între părinți, pe diferite domenii.

d. Tensiunea decizională este percepută diferit în funcție de stilul interacțional preponderent al părinților ?

Datorită faptului că distribuția scorurilor obținute de subiecții noștri la scala S.E.M.S.I.M. (I. Mitrofan) nu este normală, ci asimetrică, și ținând cont de etaloanele stabilite de autori, am împărțit subiecții în cele trei grupuri (cooperare, competiție, conflict) pe baza distribuției reale a scorurilor, folosind pragurile de 33% și 66%. Astfel, am considerat că primii 33% dintre subiecți, care aveau scorurile cele mai scăzute, fac parte din categoria „cooperare”, pe următorii 33% din distribuție i-am încadrat în categoria „competiție”, iar pe ultimii 33% din distribuție – în categoria „conflict”.

Utilizând două teste neparametrice, testul Kruskal-Wallis și testul medianei, s-a confirmat prezența diferențelor semnificative în toate domeniile, cu excepția diferențelor din domeniul economic, la limită în primul test. Astfel, putem afirma cu certitudine că relațiile dintre părinți afectează nivelul tensiunii decizionale numai în domeniul copilului, al mamei și în cel social. În celelalte trei domenii (tata, ambii, economic), natura relațiilor dintre părinți nu afectează nivelul tensiunii decizionale. De asemenea, în situația în care relațiile dintre cei doi soți sunt conflictuale (dar nu și atunci când ele sunt bazate pe cooperare sau competiție), valorile tensiunii decizionale sunt semnificativ mai ridicate în cele trei domenii menționate anterior (copilul, mama și social).

Concluzii

Noțiunea de *putere* se află în centrul tuturor analizelor asupra funcționării și dinamicii sociale. Ca realitate omniprezentă, puterea pare familiară, deși este cunoscut faptul că nu tot ceea ce este familiar este echivalent cu bine cunoscutul (V. Pavelcu). Studiul de față și-a propus să lămurească unele aspecte ale distribuției puterii în familie, începând cu reliefaarea structurii distribuției deciziei și execuției pe fiecare domeniu al câmpului familial.

Cuplul își diferențiază structura puterii în funcție de domeniile sau tipul problemelor domestice, extensia aceluiași tip de structură la ansamblul câmpului semnalând o rigiditate anormală și o intenție nerealistă (Turliuc, 2001). Analiza celor șase domenii a indicat faptul că, în interiorul lor, dominarea funcțională a membrilor grupului familial este diferită. Astfel, putem evidenția existența următorului pattern al distribuției puterii în fiecare dintre domeniile câmpului familial (vezi Turliuc, 2001) în care acțiunea și decizia au loc:

Domeniul	Structura distribuției puterii
Copilului	<i>CdCa – autonomia copilului</i>
Mamei	<i>FdFa – autonomia mamei/soției</i>
Tatălui	<i>AdBa – diviziunea după decizia comună, soțul având responsabilitatea acțiunii</i>
Ambilor	<i>BdBa – autonomia tatălui/soțului</i>
Social	<i>BdAa – conducerea tatălui/soțului</i>
Economic	<i>AdAa – cooperarea completă în decizie și execuție</i>

Prima structură este specifică domeniului copilului, dominarea funcțională a acestuia în propria sa zonă constituindu-se treptat, pe măsura dezvoltării și maturizării lui. Ea depinde de modul în care locul și rolul copilului sunt definite în mentalitatea fiecărei familii particulare și în mediul sociocultural în care aceasta se încadrează. În planul deciziei, puterea se distribuie ulterior ambilor părinți și abia apoi acțiunii individuale, echivalente ca pondere, a celor doi părinți. Dacă în acest domeniu ponderea decizională a mamei scade comparativ cu cea a acțiunii ei, ponderea decizională a tatălui crește semnificativ. Aceasta înseamnă că, deși mamei îi revin cele mai multe sarcini legate de îngrijirea și socializarea copilului, tatăl deține o putere relativ mare, el putând avea ultimul cuvânt atunci când este dispus sau când dorește să se implice. Tensiunile decizionale cele mai mari apar în acest domeniu (și în cel social). Pe de o parte, faptul că subiecții investigați sunt copii ar putea să explice aceste date. Pe de altă parte însă, aceștia constituie într-adevăr o sursă de tensiune în familie din cauza dificultăților și responsabilităților majore pe care le implică educarea și creșterea lor. Aspectele tensionale se datorează provocărilor impuse de dezvoltarea psihosocială a copilului, de diferențele de perspectivă a celor doi părinți asupra acestor aspecte, de dificultatea construirii unui stil unitar de îndrumare parentală. De altfel, în analiza distribuției tensiunii în funcție de tipul de interacțiune a părinților, am constatat că domeniul social și *cel al copilului* sunt cele care generează tensiunea cea mai ridicată.

Autonomia mamei sau soției în propriul său domeniu este firească și funcțională atâta vreme cât activitățile casnice sunt socialmente atribuite rolului de sex marital feminin. Dominarea ei funcțională se extinde apoi și în planul deciziei economice și al celei din regiunea socialului, iar în planul acțional, în domeniul copilului. Mama/soția reprezintă personajul domestic care coagulează viața afectivă și unitatea familială. Rolul jucat de ea în relația cu copiii face ca în percepția acestora din urmă cu privire la domeniul mamei să apară diferențe atât în funcție de sexul lor, cât și de nivelul venitului familial. Se știe că mamele reacționează diferit în funcție de sexul copiilor (ele utilizând, spre exemplu, metodele corecției fizice mai mult în cazul băieților decât al fetelor, pentru același tip de comportament (Turliuc, 2001). În acest sens, datele obținute au indicat faptul că fetele intervin mai mult în acțiunea și decizia din regiunea domestică a mamei, comparativ cu băieții. De asemenea, copiii din familiile cu venituri modeste sunt în mare măsură nevoiți sau încurajați să intervină în planul deciziei din domeniul mamei decât cei din familiile cu un venit mediu.

Relațiile dintre soți afectează tensiunea deciziei în domeniul mamei. Astfel, relațiile conflictuale dintre parteneri sporesc tensiunea resimțită de femeie și diminuează plăcerea implicării sale în activitățile casnice și calitatea acestora.

În domeniul tatălui, se produce diviziunea funcțională a rolurilor după decizia comună, tatăl/soțul având responsabilitatea principală a acțiunii. Așa cum sugeram,

autoritatea conferită soției în zona casnică legitimează intervenția ei în decizia comună a soților în regiunea domestică a tatălui/soțului. Tensiunea decizională cea mai slabă se înregistrează în acest domeniu. De altfel, H. Touzard observase că structura puterii de tip AdBa se caracterizează printr-un minimum de tensiune, ceea ce ar putea indica prezența unor disfuncții. Dar dominarea funcțională a bărbatului se extinde mult asupra domeniului ambilor părinți (BdBa) și la nivel decizional în regiunea relațiilor sociale și a timpului liber (BdAa). De asemenea, ceva mai slab, puterea soțului se manifestă și în planul acțiunii specifice domeniului economic.

Surprinzătoarea autonomie a tatălui în domeniul ambilor părinți poate fi explicată prin faptul că multe dintre sarcinile acestei zone sunt mai curând masculine decât feminine, iar altele au fost preluate de bărbat în scopul decongestionării rolului marital feminin. Spre deosebire de băieți, fetele percep o cooperare mai puternică a părinților în domeniul lor comun.

Domeniul relațiilor sociale și al timpului liber este condus de soț, la o diferență la limită de partenera sa. Structurile în care unul dintre soți îi impune celuilalt deciziile sale, celălalt fiind executant, produc cele mai mari tensiuni, așa cum arătase H. Touzard. Tensiunea decizională din acest domeniu nu este egalată decât de cea din domeniul copilului și este puternic influențată de stilul interacțional al soților. Tensiunile sunt mai puternice atunci când unul sau ambii parteneri nu au transformat relația lor maritală în legătura lor primară, fundamentală, când atașamentele față de membrii familiei lor extinse sau față de unii prieteni rămân mai puternice decât atașamentul față de partener. În acest caz, timpul liber nu mai este destinat partenerului și copiilor, ci unor figuri din afara familiei conjugale. Complementaritatea modalităților de destindere este o altă sursă potențială a tensiunii. R. Muchielli (1974) observa că, în timp ce pentru bărbat casa reprezintă locul destinderii, pentru femeie ea reprezintă locul muncii, chiar și atunci când este angajată profesional. De aceea, femeia tinde să se relaxeze ieșind (din mediul casnic). Alteori, atmosfera se poate tensiona din cauza neglijării acestui domeniu în favoarea celui economic.

În fine, domeniul economic este definit prin cooperarea completă în decizie și execuție. S-a spus adesea că implicarea profesională tot mai mare a femeii va conduce la relații maritale mai egalitare. Într-adevăr, datorită activităților sale remunerate din spațiul public, femeia a dobândit o poziție egală cu cea bărbatului, deocamdată, în zona domestică economică. Ne putem aștepta ca egalitatea în acest domeniu și accesul tot mai mare al femeii la resurse să aibă, în viitor, un impact puternic și rapid asupra distribuției egalitare a puterii între cei doi soți. Grație specificului procesului lor de socializare, băieții percep însă o mai slabă cooperare între părinți în luarea deciziilor economice, comparativ cu fetele.

Din analiza corelată a modurilor de distribuție a puterii în cele șase regiuni ale câmpului domestic și a dinamicii ponderii deciziei și acțiunii mamei și tatălui în aceste domenii, s-ar putea desprinde concluzia existenței unei puteri decizionale ceva mai mari a bărbatului, care decide în două zone : în zona ambilor părinți/soți și în cea socială, față de femeie, care decide numai în propriul său domeniu ; de asemenea, ponderea decizională a tatălui este mai mare decât cea a acțiunii sale (el reușind să-și impună hotărârile celorlalți) în trei domenii : al copilului, social și al ambilor părinți, în timp ce puterea decizională a mamei scade sau rămâne constantă comparativ cu ponderea sa acțională. Bărbatul nu pare să fie la fel de dispus să se implice și în acțiunile diferitelor regiuni

domestice. Totuși, am constatat o implicare relativ importantă a tatălui în activitățile specifice domeniului său și în cele din domeniul parental comun, chiar dacă ponderea activităților casnice ale mamei rămâne neegalată. De asemenea, în cuplurile lotului nostru se remarcă tendința puternică spre o distribuție mai egalitară a puterii, ce ia forma cooperării în decizie și acțiune în domeniul economic, a cooperării doar în decizie, în domeniul tatălui, și doar în acțiune, în regiunea socială. De altfel, deciziile și acțiunile parentale comune sunt extrem de importante și în domeniul copilului, în cel al mamei sau al ambilor soți. Chiar dacă unele distribuții ale puterii sunt generatoare de mai mari tensiuni maritale decât altele, în general putem afirma că orice distribuție a puterii poate fi funcțională, dacă rezultatul este exprimat în termenii satisfacției maritale.

Nu ne-am propus realizarea unei analize exhaustive a distribuției puterii familiale. Constantina Safilios-Rothschild critica faptul că multe studii au examinat relația de putere dintre soț și soție prin prisma procesului de luare a deciziei, uitând să acorde atenție faptelor care se petrec în spatele „scenei”, „patternurilor de tensiune” și „conflictului managerial” sau tipului predominant de diviziune a muncii (cf. Dunst, 1988). Autoarea sugera că aceste comportamente trebuie examinate sub diversitatea aspectelor lor pentru ca puterea să poată fi înțeleasă în toată complexitatea ei. În concepția lui Safilios-Rothschild, structura puterii familiale trebuie privită din trei puncte de vedere : 1. autoritatea (cine este considerat ca având drepturi legitime, cine are mai mult de spus); 2. cine ia decizia; 3. influența (gradul în care unul dintre soți este capabil să-i impună celuilalt propriul lui punct de vedere).

Urmând această linie teoretică, putem preciza că studiul nostru a vizat cu prioritate cel de-al doilea aspect, analizând decizia fiecărui actor al mediului familial în fiecare regiune a câmpului domestic, dinamica deciziei fiecărui actor, tensiunile decizionale apărute în fiecare domeniu, în funcție de sexul copilului, de nivelul venitului familiei, precum și legăturile dintre tensiunile decizionale și stilurile interacționale parentale. Parțial, am atins și cel de-al treilea aspect, chiar dacă în mod indirect, prin luarea în considerare a dinamicii (sau a raportului) deciziei și execuției fiecărui actor al câmpului social în cele șase regiuni domestice. Rămâne ca studiile viitoare să exploreze cele trei fațete ale fenomenului puterii într-o manieră mai egalitară.

Abstract : This research examined power distribution inside the six regions of the family (mentioned by P.G. Herbst and H. Touzard), the tensions produced by power distribution and the correlation between tensions and marital interaction types. We have conceived the decision taking process and its execution as two of the principal indicators of power and authority relations. The study underlined the decision process by analysing the capacity of decision of each family member in all the domestic regions, the dynamic of each actor of the family context in the six domestic regions, the decision tension upon the child's sex, the family incomes and the correlation between tension and interaction marital styles. At the same time, the study indicated the ratio between decision and action (or his execution) as an implicit aspect of the social influence.

Résumé : Cette recherche examine la distribution du pouvoir dans le milieu familial (dans les six régions du champ, décrites par P.G. Herbst et H. Touzard), les tensions apparues dans ce processus et les liaisons entre la tension et les types d'interactions maritales. Nous avons regardé le processus de décision et de son exécution comme l'un des principaux indicateurs des rapports de pouvoir et d'autorité. L'étude fait l'évaluation du processus de décision par l'analyse de la décision de chaque personnage familial dans toutes les régions du champ, de la dynamique de la décision de chaque acteur dans les régions du champ, la tension décisionnelle dans chaque région,

en fonction du sexe de l'enfant, du niveau économique et des liaisons entre les tensions et les styles d'interaction maritale. On a étudié aussi le rapport entre la décision et l'action pour tous les acteurs du champ familial, dans tous les régions, qui met en évidence – dans une manière implicite – leur capacité d'influence.

Bibliografie

- Ciupercă, C. (2000), *Cuplul modern – între emancipare și disoluție*, Editura Tipoalex, București.
- Cromwell, R. (1975), *Power in families*, First Printing, New York.
- Donzelot, J. (1977), *La police des familles*, Minuit, Paris.
- Dunst, C. (1988), *Enabling and empowering families*, Brookline Books, Cambridge.
- Gecas, V. (1976), „The Socialization and Child Care Role”, în Nye, F.I. et al. (ed.), *Role Structure and Analysis of the Family*, Sage Publications, Beverly Hills, Londra.
- Lewis, J.M. (1986), „Family Structure and Stress”, în *Family Process*, 25 (2).
- Mitrofan, I. (1989), *Cuplul conjugal – armonie și dizarmonie*, Editura Științifică și Enciclopedică, București.
- Mucchielli, R. (1974), *Psychologie de la vie conjugale*, E.S.F., Paris.
- Satir, V. (1964), *Conjoint Family Therapy*, Science and Behavior Books, Palo Alto, California.
- Sampson, R.V. (1966), *The psychology of power*, Pantheon Books, New York.
- Slocum, W.L., Nye, F.I. (1976), „Provider and Housekeeper Roles”, în Nye, F.I. et al. (ed.), *Role Structure and Analysis of the Family*, Sage Publications, Beverly Hills, London.
- Touzard, H. (1975), *Enquête psychologique sur les rôles conjugaux et la structure familiale*, CNRS, Paris.
- Touzard, H. (1977), *La médiation et la résolution des conflits*, CNRS, Paris.
- Turluc, N. (2001), „Psihologia cuplului și a familiei”, în *Psihologie-pedagogie. Cursurile anului III. Învățământ la distanță*, Editura Erola Tipo SRL, Iași.

Group ideology in action: anticipatory dissonance reduction in the case of social representations of corruption and corruption related social practices¹

Abstract: In a quasi-experimental study some preliminary hypotheses concerning the process of anticipatory dissonance reduction operating at the level of social representation were addressed. It was supposed that anticipation of being involved in diverse social practices that could be labeled as corruption practices will cause the dilution of the way subjects conceive corruption and also will promote tolerance toward corruption. Also it was expected that anticipatory dissonance reduction will be more evident as the time passes and persons are more familiar with their future professional group's ideology. Results have offered partial support for the advanced hypotheses, but also revealed additional factors that could trigger and sustain long-term dissonance reduction processes with respect to corruption and corruption practices.

Introduction

The research results that will be reported below are somewhat a by-product of our current interests in identifying the social representation of corruption. Since we will widely use such polysemantic concepts as *ideology*, *social representations* and *social practices*, we will start by discussing the way we understand them and the underlying relationships between these realities.

Ideology

Ideology is a concept with quite a long history in the social sciences. It seems that it was first coined in a work by Destutt Tracy (*Mémoire sur la faculté de penser*, 1796-1798; Ferréol *et al.*, 1998). Originally it was thought to represent a kind of philosophy, a set

* „Al.I. Cuza” University, Iași.

** „Al.I. Cuza” University, Iași.

*** „Al.I. Cuza” University, Iași.

1. This article is based on the communication the authors presented at The 6th International Conference on Social Representations, “Thinking Societies: Common Sense and Communication”, that took place at Stirling University (Scotland, 27th August – 1st September 2002).

of ideas, about social life and society. But the real life of the concept actually started after the publication in 1846 of the seminal work *The German Ideology* signed by Marx and Engels. For them, ideology represents a set of ideas that legitimate the domination of one social class in a given society. So, right from the beginning, ideology was a concept tightly related to the political realm in a society. Even today, in daily usage, it is mainly associated with politics.

Psychology, and social psychology in particular, is rather scarce in touching the ideology issue. Even after the direct proclamation made by some leading researchers that the main and exclusive object of the social psychology should be “the study of ideology and communication, their genesis, structure and functions”, substantial empirical and theoretical efforts are still missing.

Accepting the main usage of the term *ideology* in politics – the doctrine, a set of ideas that legitimate the power –, we could also meaningfully distinguish the so called “extra-political ideologies”. In a broad sense, we could think about the ideology as representing the sum of beliefs, values, norms, ideas that sustain a society. We could name this ideology “the ideology of the society” or “society’s ideology”. Essentially it represents the normative matrix that legitimizes and sustains the social structure and social life in a given human community. In a narrow sense, we could think about ideology as being a coherent set of beliefs, attitudes, and values associated with a specific group in a given social structure. In other words, we could speak about “group ideology” or even about somebody’s “personal ideology”.

To conclude, we need not think about ideology only in political terms. We could meaningfully discuss about **group ideology** as a normative realm guiding and justifying members’ judgments and behaviors.

Social representations

Comparing to ideology, the concept of social representation imposed itself much later, directly in the area of social psychology (excepting that the concept’s direct ancestor – “collective representations” – could be found in Durkheim’s works). Unfortunately, the fact of being born directly for the use of social psychologists has nothing to do with the clarity of the concept. Even today it is still useful and delighting for many reasons to discuss about what a “social representation” is or isn’t.

We have chosen an orthodox definition of the social representation signed by Serge Moscovici himself: “The social representation is a particular form of social knowledge [elaborated] for the purpose of communication and behavior elaboration”.

We also agree with Moliner (1993) in the sense that social representations are tightly related to the group life. According to the above cited author, social representations are essentially *group level phenomena* that emerge as the result of within-group interactions among individuals and represents the common, shared understanding of the social objects and phenomena (for details, see also Nastas, 2000a, 2000b). Therefore we think that group affiliations are very important in social representation studies, and it is necessary to capture the content and structure of the social representations with respect to particular groups, not for the whole society. Differences in the content and structure of social representations across different groups should be of central interest in this area of social psychology.

Social practices

The way things are done or going on in a given society : this could be the briefest and most abstract definition of what “social practices” are. Psychologically, *at the group level*, we could speak about *group specific normative behaviors* (Neculau, Curelaru, Nastas, 2002). At the strictly individual level, we should speak about a *person’s habits*.

Previous researches were already aimed to identify the social representations of some *widespread social practices* (for example, justice, work, poverty, school, drug abuse). Unfortunately, little or none attention was paid to the different social insertion of the subjects (their group or social category membership) whose social representations of these or other social practices were tracked down. It is not necessary for two or more groups to have radically different social representations of the same social object or social practice. But even slight differences matter. Of course, in case different groups have a different involvement in some practices, it is reasonable to expect more radical and meaningful differences in the social representations of those practices.

Putting together : ideology, social representations and social practices

Ideology and social representations

In a recent theoretical paper (Curelaru, 2001) we tried to identify differences and similarities between social representations and ideology. After analyzing different ways of defining “ideology” and “social representation” we argued that these concepts should be conceived as distinct, but tightly interrelated. The distinction between social representations and ideology could be understood better when analyzing the main function they serve, the mechanism of their genesis, the ways of spreading and the presence or absence of a control instance.

The main functions

Ideology has as a primary function the *legitimization* of the relative social standing and access to social power of a given social entity (be it a person, a group, a social class, or a political class).

On the contrary, the main function of the social representations is to provide a reasonable *explanation* to a social entity about a complex social phenomenon.

The process of genesis

Ideology is elaborated *intentionally* by a relative *small group* of people. After it is coined, it spreads through the minds of others that are mainly recipients of the given ideology.

On the other hand, social representations emerge during the generally *unintentional* process of communicating about the new or imperious social phenomena. The genesis of social representation implies a participation of a large number of people, virtually of the whole society.

The ways of spreading

Ideology generally spreads from the original group in a *unidirectional* manner. Social representations have no original group and so their spreading is *poly-directional*.

The control instances

Ideology elaboration and spreading are coordinated and controlled by an *instance* that supervises the way it is understood and applied. The presence of a control instance also means the presence of the punishment for undesired understanding or application of the ideology.

Nothing of this exists in the case of social representations : nobody controls directly someone's social representations and nobody expressly punishes any deviation from the group representation.

Ideology and social practices

Do practices ("what we do") determine our deep mind (ideology, social representation ; "what we think") or are they shaped by it ? It sounds like the old chicken-egg dilemma. We have already had a long history of searching answers to such kind of dilemmas within the social psychology ; just to mention the so called "attitude-behavior relationship/link". The immense body of research on attitudes and dissonance has proved that under specific conditions attitudes guide behaviors and vice versa.

We think about ideology-practice relations in the same manner : convenient or inconvenient practices (in terms of group's needs, existence or social position) that occur especially in the context of active social conflict or social debate would generate active social cognitive elaboration that will shape adequate *group grounded* ideological and representational structures. At the same time changes at the ideological and representational level will tend to be reflected in turn in the real way things are going on or are done in a given society.

Social representations and social practices

Like ideology, social representations also predict and reflect social practices (Flament, 1994 ; Abric, 1994). Social representations also *mediate* a latent or implicit ideological influence on social actors that are "playing roles" in specific social practices. More, we suppose that this persuasive influence is exerted long before the actors actually have the opportunity to play their roles in specific social practices. In other words, *group ideology and social representations cause changes in a person's opinions and attitudes in order to make them more consonant with expected role behaviors*. It is with this kind of *anticipatory dissonance reduction processes* that we will be especially preoccupied in the empirical part of this study.

To summarize this section, we want to stress once more that because of the *pressure toward legitimization* ideology shapes the way in which social representations are built. Therefore *the knowing process of a group*, reflected especially in social representations

and attitudes, is not an objective reflection of social phenomena, but mainly a *cognitive and affective fashioned group legitimization*. Because “knowing is for doing” the implicit legitimization reflected in social representations and attitudes is *functional*, providing support for maintaining those social practices that are beneficial for the group. Otherwise, *the ideological justification and cognitive support for the social practices is provided through appropriate shaping and adjustment of the respective social representations and related attitudes* (see Figure 1).

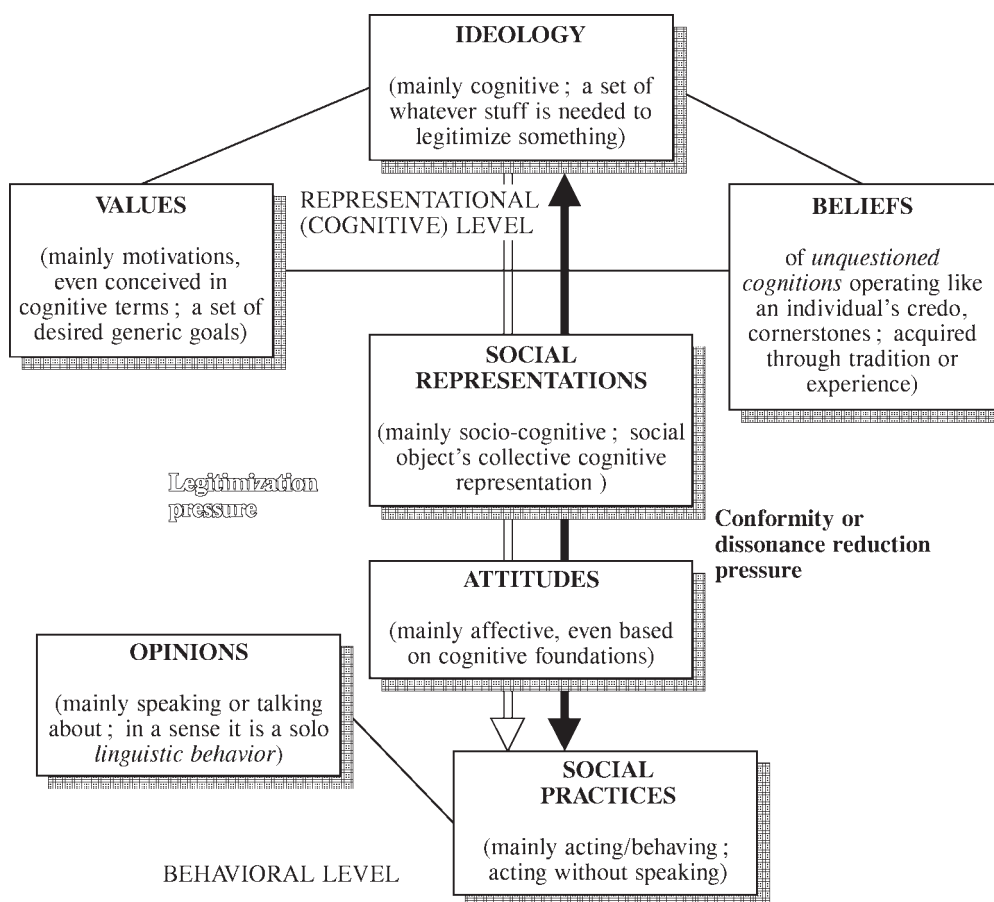


Figure 1. The interactions and interplay between major concepts

The present study

To show an example of the subtle ideological influences expressed at the level of social representations and attitudes, we have chosen the case of the social representation of corruption and related social practices. As we have already mentioned, at present we are involved in a systematic investigation of the social representation of corruption. We consider that corruption corresponds to some basic criteria of being a representational

object (Moliner, 1993) and nowadays, it is also the subject of active social and political debate.

From the social psychological point of view, corruption has been essentially defined as *the abuse and misuse of the social power* (Lee-Chai, Bargh, 2001). So, to be a “corrupted man or woman” a person must be a part of the *socio-professional or occupational group* that has explicit or implicit access to social power exercise. Knowing that “corruption is bad” (see below) and that you practice it is dissonant with the need for positive self-regard. Therefore it is reasonable to expect that the representational universe (*i.e.* social representations and attitudes) of the persons that “practice corruption” frequently in their professional activities are already consonant with what they do.

In drawing our study we were intrigued whether such adjustments start actually *before* the person has the opportunity to be involved in corruption practices. If it is so, we will be faced with the *process of anticipatory dissonance reduction* caused by the anticipated involvement in dissonant behaviors. Where and when should we look for the occurrence of this kind of anticipatory dissonance reduction? We thought that it should be appropriate to investigate this issue looking closely at the configuration that the social representation of corruption and corruption related practices have in the minds of students that follow different professional formation programs. We divided different major areas according to their providing or not implicit access to social power exercise in the future and measured the social representations of corruption and corruption related practices in students of different grades.

Method

Below we will present two studies that were aimed to verify the anticipatory dissonance reduction process occurrence at the level of the social representation. In our first exploratory study we primarily deal with the identification of the social representation of corruption. The second study was aimed to capture the occurrence of the anticipatory dissonance reduction process. All the participants in both studies were students from the Iași University.

Exploratory study

In an *exploratory study* (N = 95 ; 50 women and 45 men) we used a *free associations method* to capture basic information concerning the representational universe related to corruption. Obtained data were subject of *thematic content analysis*. Particularly we were interested to identify *descriptive* and *prescriptive* representation elements related to three categories or themes :

- *forms of manifestation* of the corruption or *social practices* associated with corruption (mainly in terms of behavior specification) ;
- *actors involved* (mainly in terms of social and professional category specification) and ;
- *cognitive and affective reactions* (*e.g.* attitudes) toward corruption.

Obtained data suggest that the main *social practice* associated with corruption is “bribe” (see Table 1). Bribe is usually a distinct penal offence entity : in the Romanian

penal code there are incriminated two forms of this behavior – “bribe offer” and “bribe acceptance”. The main actors associated with this practice are persons that exert *state or social power and control* (parliament deputies, police officers, state officials, lawyers and so on; see the frequency figures below).

The majority of participants showed negative attitudes toward corruption and corruption practices. Nobody expressed any associations that could be scored as the expression of positive attitude toward corruption.

Questionnaire study

Based on the most frequent specified representational elements and themes we designed a questionnaire aimed to help us to identify the underlying set of *organizing principles* of the social representation of corruption (Doise, 1986, 1990; Doise, Clemence, Lorenzi-Cioldi, 1992; Clemence, Doise, Lorenzi-Cioldi, 1994).

Table 1. *Free associations results with “corruption” as target word*

Content analyses categories	Verbal associations	Cumulated frequencies
Social practice	Bribe (<i>e.g.</i> receiving/giving money)	88
Actors involved in corruption	Power exercise (mainly political/state power exercise) (leadership, president, mayor, local administration, politicians, members of the Parliament, bureaucracy, lawyers, judge, police)	63
Attitude toward corruption	Illegality, injustice, immorality etc.	55

Design

Part of the questionnaire items was thought appropriate for a quasi-experimental design purpose related to the subject of this article. We used a 2×2 design in which *student’s major areas* (directly related vs. unrelated to future exercise of power and control) and *student’s grade* (first grade vs. fourth grade/undergraduate) systematic impact upon the social representation of corruption and corruption related practices impact were analyzed.

Hypotheses

Our main hypothesis is that student’s future professional or occupational group appurtenance will exert a differentiated pervasive influence on students’ social representations of corruption and corruption related practices. This influence will be caused in part by the professional group’s ideology with which students are gradually familiarized and mainly by the anticipation of the degree of involvement in corruption practices.

In particular we expected that students with majors that offer training for professional carriers directly related to the exercise of social power and control will judge corruption to be more “instrumental” or as “normal state of affair” (will show corruption tolerance attitude) than students in other areas (*Hypothesis 1a*). We also expected that the definition

of corruption will be more elusive and less firm in the case of students with future implicit access to power comparing to the rest of participants (*Hypothesis 1b*).

More than this, since group ideologies need time to shape social representations and attitudes contents to be more consonant with future roles/practices, we expected that the previously mentioned differences will emerge only in the case of undergraduate students (*Hypothesis 2*).

Subjects

Currently corruption in Romania is especially widespread in central and local governmental institutions. It is also “traditionally” of high occurrence in the *justice* and *health care* systems. Therefore we chose the major area of medicine and law to be representative for the professional training of the “potentially corrupted”. Of course we didn’t mean that somebody teaches students at the university how to practice corruption. But beside the official curricula, students inevitably have an interest to understand what the real practice of their profession implies. As they are closer to graduate they should be even more informed and interested in the “real professional practices” of their future professional groups and be more informed about their future professional group’s ideology.

Table 2. *The number of participants in the questionnaire study by conditions*

		Student’s major areas	
		Implicit access to social power in the future	Without implicit access to social power in the future
Student’s grade	First grade	91	78
	Under-graduate	92	73

We labeled students from medicine and law departments as being students with “implicit access to social power” in the near future. In contrast, students with majors in history or philosophy were considered as subjects “without implicit access to social power”.

To summarize, in our questionnaire study we had as participants students from four major areas (law, medicine, history and philosophy ; N = 334) with an average age of 21,7 years ; 238 participants were females and 96 males. The exact distribution by conditions could be found in Table 2.

Instrument

Based on the pilot study we elaborated a set of 27 items aimed to capture the underlying organizing principles of the social representation (see Annex 1). The pretest results of the questionnaire (N = 50) revealed a marginally acceptable internal consistency (Alpha Cronbach of 0,695). Based on pretest results slight adjustments were made.

Questionnaire’s items were affirmations and participants were invited to express their degree of agreement or disagreement on a scale ranged from 1 to 4.

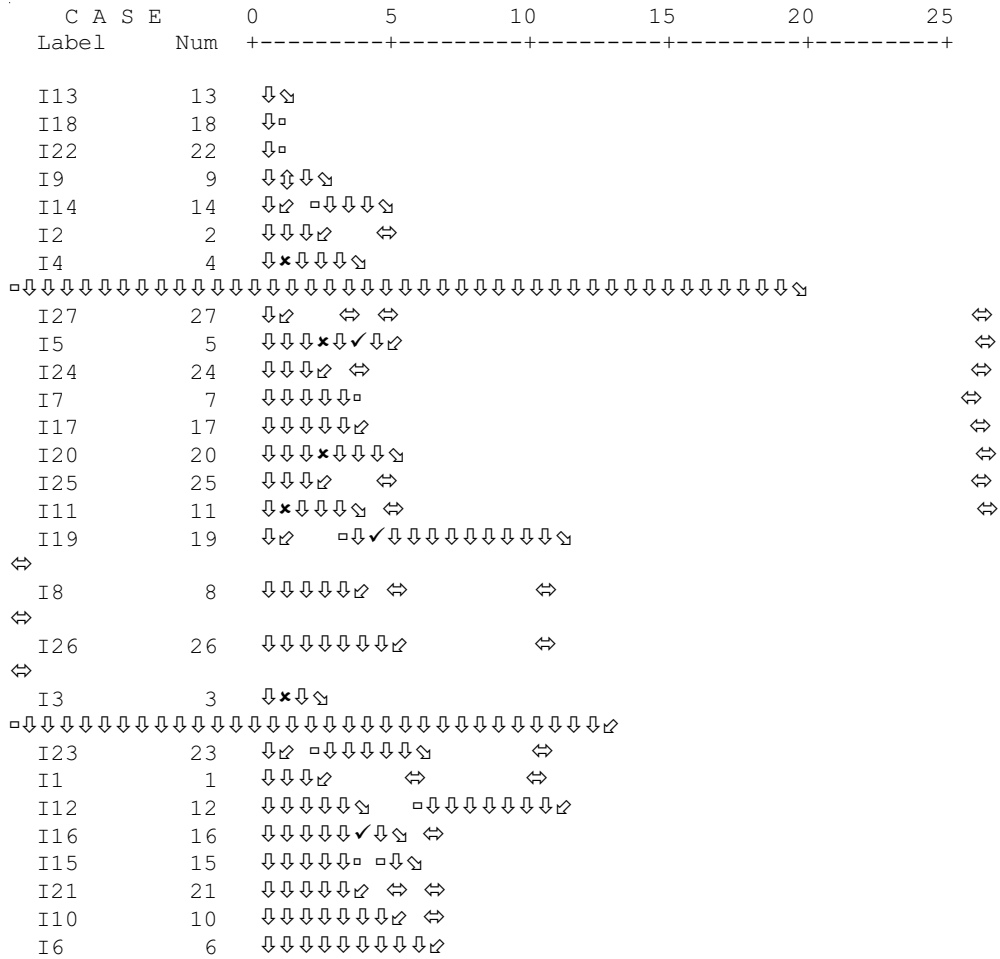


Figure 2. Hierarchical cluster analysis results (dendrogram using Ward method)

Results

Identification of the common structure of the social representation of corruption

For the purpose of identification of the underlying common structure of the social representation of corruption, we performed a hierarchical cluster analysis using Ward's method (see Figure 2).

We could easily notice three groups or classes. The first one is reflecting the *causes of corruption*. The second group of items is concerned with the different forms of corruption or, saying otherwise, with *corruption practices*. The last grouping (the lowest on the dendrogram) is composed of items that reflect *the future evolution of corruption in Romania*.

Factor analysis

We performed a factor analysis using data from the whole sample. We used the principal component method (PCM) of extraction with Varimax rotation. Preliminary tests – Keiser-Meyer-Olkin measure of sample adequacy ($KMO = 0,664$) and Bartlett's test of sphericity were highly significant ($p < 0,001$) – indicate the suitability of data for factor analysis. We retained as a cutpoint for significant factor loading items values above 0,40. Finally, a total amount of 6 factors emerged (Table 3).

Table 3. *Factor analysis results*

<i>Questionnaire items</i>	Fact 1	Fact 2	Fact 3	Fact 4	Fact 5	Fact 6
19 – Corruption means first of all to offer bribe	0,735					
11 – Corruption means first of all to accept bribe	0,723					
6 – It is normal that in any society some forms of corruption would exist	-0,480					
14 – Corruption means to use the social position for illegal purposes	0,476					0,402
22 – Corruption destroys the image of our country abroad		0,733				
18 – Corruption weakens state authority		0,664				
13 – Corruption we have in Romania slows the development of our country		0,572				
17 – Corruption diminishes self-regard		0,419				
24 – Poverty and low income are the cornerstones of corruption			0,664			
5 – Salary increase is a solution for diminishing corruption			0,617			
26 – A corruptible person has lack of professionalism			-0,485			
15 – Corruption is a way of surviving in the Romanian society			0,426			
12 – Corruption in our country exists because of the political and economic legacy				0,714		
21 – Corruption in Romania exists because of the Balkan mentality				0,551		
16 – Corruption could diminish if old people who are in charge were replaced by younger persons				0,504		
27 – One possible way to reduce corruption is to harden punishments					0,710	
4 – If severe controls are performed corruption will diminished					0,643	

<i>Questionnaire items</i>	Fact 1	Fact 2	Fact 3	Fact 4	Fact 5	Fact 6
3 – When Romania enters the European Community, corruption will be lower						0,803
23 – In the future corruption in Romania will lower significantly						0,412

Total variance explained by factors

Component	Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %
1	1,883	6,975	6,975
2	1,821	6,746	13,721
3	1,604	5,939	19,660
4	1,570	5,816	25,476
5	1,567	5,805	31,281
6	1,539	5,699	36,979

After the examination of factor composition we labeled them as follows :

F1 : Corruption practices (items 19, 11, 6, 14)

F2 : Weakening of state authority and self-regard (items 22, 18, 13, 17)

F3 : Phenomena associated with corruption – poverty as the cornerstone of corruption (items 24, 5, 26, 15)

F4 : Other causes of corruption (items 12, 21, 16)

F5 : Solutions for diminishing corruption (items 27, 4)

F6 : Corruption in the future (items 3, 23, 12)

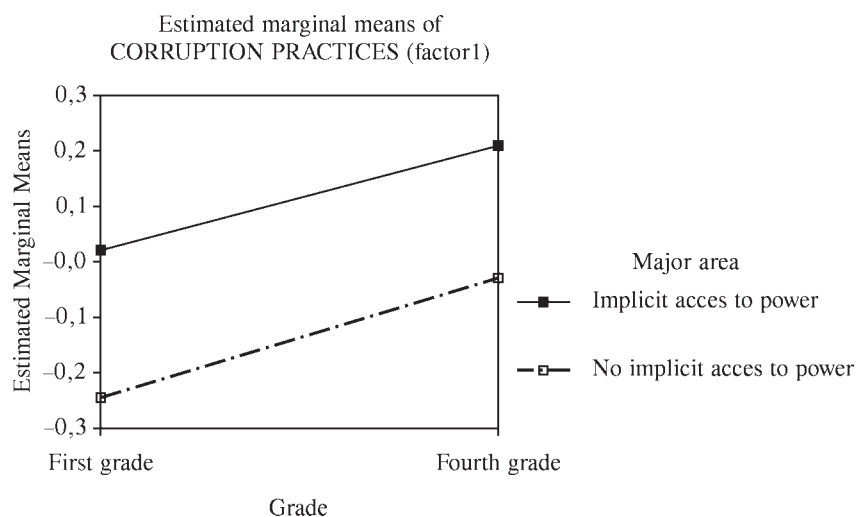
We are mainly interested in the first factor – corruption practices – and therefore will not discuss in detail the composition of other factors. For this factor three items have a positive loading (i_{19} , i_{11} , i_{14}) and one has a negative loading (i_6). As a social practice corruption means *to offer bribe* (i_{19}), *to accept bribe* (i_{11}) and the *abuse of social power* (i_{14}). At a glance, it seems that, for the whole sample, the general point of view is that of considering corruption as being *abnormal in a society* (i_6).

ANOVA results

The item structure of the first factor reveals that we have three items related to “corruption definition” (i_{19} , i_{11} , i_{14}), useful for the test of the Hypothesis 1b and one item (i_6) reflecting “attitude toward corruption”, useful for the test of our Hypothesis 1a. Therefore we decided to perform separate ANOVA analyses with student’s grade and student’s major areas as factors and factorial scores or item scores as dependent measures.

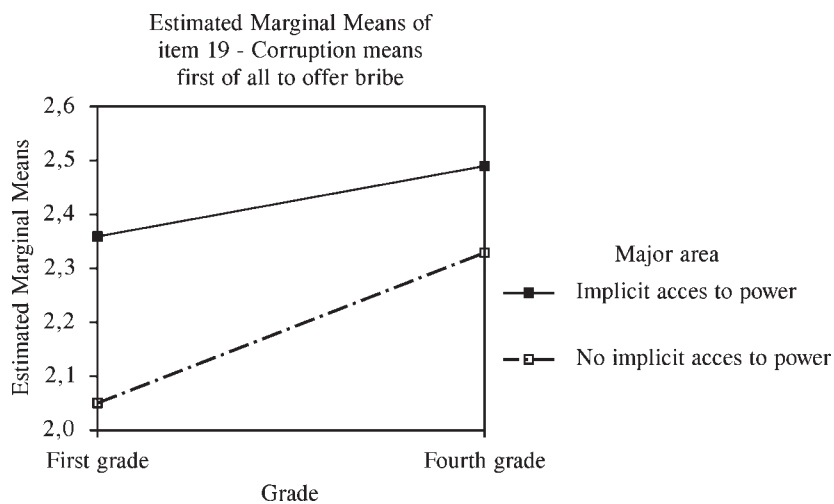
ANOVA with factorial scores as dependent measures

Results of the two-way ANOVA with student’s *grade* and *major area* as factors and factorial scores as dependent variable indicate that only *the main effect of student’s major area* was significant : $F(1, 330) = 5,42$, $p = 0,021$. The *main effect for student’s grade* wasn’t significant : $F(1, 330) = 3,43$, n.s., but we could say we have at least a

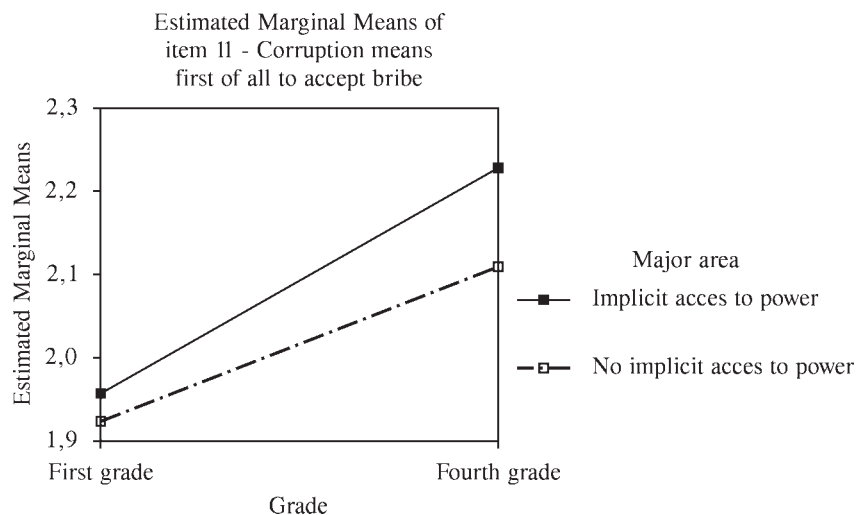


significant tendency ($p = 0,065$). The *interaction effect* wasn't significant. It seems that student's grade and especially student's major area influence the perception and attitude toward corruption practices (Factor 1) in an independent way. We will further elaborate on this in the discussion section.

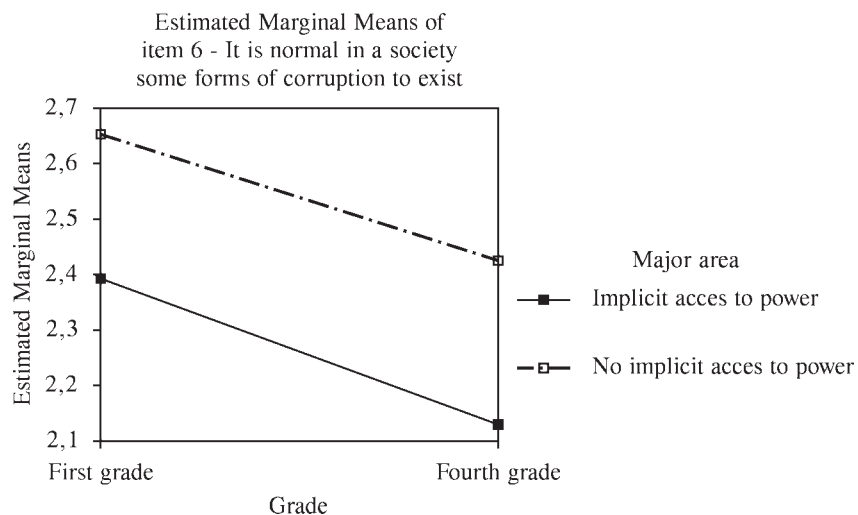
ANOVA with item 19 scores as dependent measures



Results of the two-way ANOVA with student's *grade* and *major area* as factors and scores on item 19 as dependent variable. The *main effect of student's major area* was significant: $F(1, 330) = 4,97$, $p = 0,026$. The *main effect for student's grade* was very close to be significant: $F(1, 330) = 3,78$, $p = 0,053$, n.s. The interaction effect wasn't significant. The response scale range was from 1 ("agree") to 4 ("disagree"). ANOVA results on this item are similar with those obtained with factorial scores.

ANOVA with item 11 scores as dependent measures

Results of the two-way ANOVA with student's *grade* and *major area* as factors and scores on item 11 as dependent variable. Only the *main effect of student's grade* was significant: $F(1, 330) = 5,48$, $p = 0,020$. It appears that undergraduate students consider corruption as bribe acceptance more strongly than first grade students

ANOVA with item 6 scores as dependent measures

Results of the two-way ANOVA with student's *grade* and *major area* as factors and scores on item 6 as dependent variable. The *main effect of student's major area* was significant: $F(1, 330) = 5,29$, $p = 0,022$. The *main effect for student's grade* was also significant: $F(1, 330) = 4,10$, $p = 0,044$. Again, the interaction effect wasn't significant.

It appears that the influence of student's grade and student's major area influence the attitude of tolerance toward corruption, but the roots for these influences are independent from each other.

ANOVA with item 14 scores as dependent measures

Results of the two-way ANOVA with student's *grade* and *major area* as factors and scores on item 14 as dependent variable. Neither main effects nor interaction effect were significant.

Results discussion

The most commonly accepted (based on the whole sample) definition of the corruption (in terms of its most representative social practices) is “**the illegal use of the social position**”. So, the conceptual analysis of corruption as “use and misuse of social power” is similar to our subject's definition (Lee-Chai, Bargh, 2001). It is important to stress that ANOVA reveals no differences between conditions with respect to this definition : it is constant in time (independent of students grade) and does not differ with respect to the subject's major area. For each experimental condition we performed separately one-sample t tests with the midpoint of scale as test value (2,5) and in each condition the results revealed highly significant differences ($p < 0,001$).

The secondary definition of corruption is revealed as being “**bribe acceptance**”. One-sample t tests performed in the same manner as mentioned before revealed significant differences for all experimental conditions ($p < 0,05$). Nevertheless, ANOVA results suggest (item 11) that there are definitional differences caused by student's grade factor : undergraduate students agree with this definition significantly less than freshmen students. Here we could track a slight, but significant “dilution of corruption definition” in the case of undergraduate students (a process anticipated according to our Hypothesis 2, but expected to occur only in the case of undergraduate students with access to power).

Interesting results emerged with respect to the third definition of corruption – “**bribe offering**”. One-sample t tests for all conditions with scale midpoint as test value were not significant, suggesting a most accentuated “definitional dilution”. ANOVA results also suggest significant differences caused by student's grade and student's major area, but, contrary to our predictions (Hypothesis 2), these differences occurred in an independent manner (only main effects were significant or very close to significant). Results revealed that, in accordance with Hypothesis 1b, students with implicit access to social power in the future define corruption as bribe offering significantly less than students without implicit access to power. Undergraduate students showed also a significant tendency to define corruption as bribe offering less than freshmen.

With respect to the tolerance toward corruption (item 6), ANOVA reveals also both main effects as being significant. Both undergraduate students (unexpected) and students with major areas offering implicit access to power showed (in consonance with Hypothesis 1a) significantly more tolerance toward the existence of corruption comparing to freshmen and respectively to students without access to social power. At the same time, one-sample t test reveals that the single marginal mean that differs significantly from scale midpoint

was that of subjects from undergraduate with access to power condition: they were significantly more tolerant toward corruption in a society, considering it “as a normal state of affairs” (a pattern of results partially consonant with our Hypothesis 2).

On the whole ANOVA results with factorial scores as dependent variable revealed a significant main effect of subject’s major area (as expected jointly by Hypotheses 1a and 1b) and a significant tendency in the case of the main effect of student’s grade (unexpected by our hypotheses).

The interaction effects weren’t significant in any of the performed statistical tests, suggesting that when formulating our hypothesis we underestimated the power of the student’s grade influence apart from that of student’s major area impact. Also, results suggest that the influences of both independent variables on dependent measures are rooted in different ways without interference.

Conclusions

Our main hypothesis was that students’ future professional or occupational group appurtenance would exert a differentiated pervasive influence on students’ social representations of corruption and corruption related practices. We reasoned that this influence would be caused partially by the professional group’s ideology with which students were gradually familiarized and mainly by the anticipation of the degree of involvement in corruption practices (no direct test for the last affirmation was made; we are preparing now a study to test it adequately).

Particularly, we expected that students with majors that offer training for professional carriers directly related to the exercise of social power and control would judge corruption to be more “instrumental” or as a “normal state of affairs” (would show corruption tolerance attitude) than students in other areas (Hypothesis 1a). We received support for this hypothesis along with unexpected significant impact of student’s grade.

We also expected that the definition of corruption would be more elusive and less firm in the case of students with future implicit access to power comparing to the rest of the participants (Hypothesis 1b). We received only partial support for this prediction: it was confirmed only with respect to one of the three items related to corruption definition.

We also reasoned that group ideologies would need time to shape the contents of the social representations and attitudes in consonance with future roles/practices and therefore expected the previously mentioned differences (those posed in Hypotheses 1a and 1b) only in the case of undergraduate students (Hypothesis 2). We wrongly assumed that the students in the first year of study were similar, no matter the faculty they chose.

To conclude, the obtained data suggest that:

- social representations of corruption and attitudes toward corruption are subject of strategic change for the purpose of an anticipatory dissonance reduction;
- there are at least two factors that trigger and influence in an independent manner this anticipatory dissonance reduction expressed as the cognitive dilution of corruption definitions and increased corruption tolerance. One of this factors – student’s major area – was discussed by us in our hypotheses. The second one emerged during our analysis and we could define it as being... student’s maturation or “growing up factor”;

- contrary to our prediction (Hypothesis 2), both factors exert influence on subjects' minds *outside* the university and *before* students enter it ;
- the *first* factor is perhaps rooted in *family values* and *traditions* and it influences the subject's choice of the major area ;
- the *second* factor that facilitates more tolerance and acceptance toward corruption is probably more deeply rooted *at the level of society*. It could be that growing up, being more deeply socialized, facilitate a more permissive attitude toward corruption and its practices in all of us. We do not have direct proof for this affirmation, but it could be an interesting topic for future research.

Rezumat : Prin intermediul unui studiu cvasiexperimental s-a încercat verificarea existenței unui proces de reducere anticipativă a disonanței la nivelul conținutului reprezentării sociale a corupției. S-a pornit de la ipoteza generală conform căreia anticiparea implicării în diverse practici sociale asociate corupției va determina o diluare a conceptualizării acesteia și, în același timp, o atitudine mai tolerantă față de corupție. De asemenea, s-a considerat că efectul reducerii anticipative a disonanței va fi mai pronunțat pe măsură ce indivizii sunt mai puternic socializați și influențați de ideologia grupului socioprofesional. Rezultatele au oferit un suport parțial pentru ipotezele avansate, sugerând în același timp existența unor alți factori care influențează procesul de reducere anticipativă a disonanței la nivelul reprezentării sociale a corupției.

Résumé : On a essayé de vérifier par l'intermédiaire d'une recherche quasi-expérimentale l'existence d'un processus d'anticipation de la dissonance au niveau du contenu de la représentation sociale de la corruption. On a considéré en tant qu'hypothèse générale le fait que l'anticipation de l'implication dans de diverses pratiques sociales associées à la corruption peut déterminer une dilution conceptuelle de celle-ci de même qu'une attitude plus tolérante envers la corruption. On a pensé aussi que l'effet de la réduction anticipative de la dissonance sera plus accentué au fur et à mesure que les individus sont soumis à un processus fort de socialisation et sont influencés par l'idéologie du groupe socioprofessionnel. Les résultats ont confirmé d'une manière partielle les hypothèses avancées, en suggérant l'existence d'autres facteurs qui influencent le processus de réduction anticipative de la dissonance au niveau de la représentation sociale de la corruption.

Bibliography

- Abric, J.-C. (1994), „Pratiques sociales, représentations sociales”, in Abric, J.-C. (ed.), *Pratiques sociales et représentations*, PUF, Paris, pp. 10-36.
- Clemence, A., Doise, W., Lorenzi-Cioldi, F. (1994), „Prises de positions et principes organisateurs des représentations sociales”, in Guimelli, C. (ed.), *Structures et transformations des représentations sociales*, Delachaux et Niestlé, Lausanne, pp. 10-22.
- Curelaru, M. (2001), „Precizări conceptuale în teoria reprezentărilor sociale”, in Curelaru, M. (ed.), *Reprezentările sociale. Teorie și metode*, Editura Erotica Tipo SRL, Iași, pp. 11-52.
- Doise, W. (1986), „Les représentations sociales: définition d'un concept”, in Doise, W., Palmonari, A. (eds.), *L'étude des représentations sociales*, Delachaux et Niestlé, Neuchâtel, pp. 81-94.
- Doise, W. (1990), „Les représentations sociales”, in Ghiglione, R., Bonnet, C., Richard, J.F. (ed.), *Traité de psychologie cognitive*, Dunod, Paris.
- Doise, W., Clemence, A., Lorenzi-Cioldi, F. (1992), „Représentations sociales et analyses des données”, PUG, Grenoble.
- Flament, C. (1994), „Structure, dynamique et transformations des représentations sociales”, in Abric, J.-C. (ed.), *Pratiques sociales et représentations*, PUF, Paris, pp. 37-57.

- Ferréol, G. (ed.) (1998), *Dictionar de sociologie*, Editura Polirom, Iași.
- Lee-Chai, A.Y., Bargh, J.A. (2001), *The Use and Abuse of Power : Multiple Perspectives on the Causes of Corruption*, Psychology Press, Philadelphia.
- Moliner, P. (1993), „Cinq questions à propos des représentations sociales”, in *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 20, pp. 5-14.
- Nastas, D. (2000a), „Reprezentarea socială și stereotipul : două concepte pentru realități distincte sau două concepte pentru două psihologii ? ”, in *Revista de psihologie*, nr. 5-6, pp. 18-21.
- Nastas, D. (2000b), „Criterii pentru stabilirea obiectului reprezentational”, in *Revista de psihologie*, nr. 5-6, pp. 13-14.
- Neculau, A., Curelaru, M., Nastas, D. (2002), „The influence of the context in the choice of poverty coping practices”, in *Revista de psihologie socială*, nr. 10, pp. 78-90.

ANNEX 1

Questionnaire items

1. **Today in Romania there is a struggle against corruption**
2. The punishment for corruption is too small
3. When Romania enters the European Community corruption will be lower
4. If severe controls are performed corruption will diminish
5. Salary increase is a solution for diminishing corruption
6. It is normal that in any society some forms of corruption would exist
7. Corruption is a sign of personal weakness
8. Corruption means first of all to influence people's decisions
9. Corruption is a phenomenon that is growing in Romania
10. Corruption is a disease that can't be eradicated
11. Corruption means first of all to accept bribe
12. Corruption in our country exists because of the political and economic legacy
13. Corruption we have in Romania slows the development of our country
14. Corruption means to use the held position for illegal purposes
15. Corruption is a way of surviving in the Romanian society
16. Corruption could diminish if old people who are in charge were replaced by younger persons
17. Corruption diminishes self-regard
18. Corruption weakens the state authority
19. Corruption means first of all to offer bribe
20. Corruption is more frequent today than before 1989
21. Corruption in Romania exists because of the Balkan mentality
22. Corruption destroys the image of our country abroad
23. In the future corruption in Romania will lower significantly
24. Poverty and low income are the cornerstones of corruption
25. **When a person becomes affluent (reaches the power), that person becomes corruptible**
26. A corruptible person lacks professionalism
27. One possible way to reduce corruption is to harden punishments

II. SINTEZE TEORETICE

Comunicarea nonverbală : genunchii în „sistemul postură-gest”

Rezumat : Pornind de la asumptia că diferitele părți ale corpului uman au capacități diferite de a transmite semnale, am analizat rolul genunchilor în comunicarea prin gesturi și postură. Rezultatele acestei analize sunt în dezacord cu ipoteza formulată de Paul Ekman și Wallace Friesen (1969), potrivit căreia picioarele sunt cel mai prost transmițător de semnale nonverbale. Genunchii au o capacitate substanțială de a comunica starea emoțională a unei persoane, de a exprima tipul de relații interpersonale și de a indica patternuri culturale. Apreciem că postura și gesturile pot fi analizate corect numai reunite într-un sistem (sistemul postură-gest) și numai dacă, împreună cu celelalte forme de comunicare nonverbală, sunt integrate cu limbajul verbal, luându-se în considerare și contextul situațional și sociocultural. Doar într-o asemenea perspectivă genunchii... vorbesc.

Dintotdeauna, poezii s-au întrecut să cânte iubirea și tot ce evocă ființa iubită : ochii, brațele, sânii, coapsele, genunchii... Genunchii ? ! Da. Ei pot fi, ca și femeia iubită, calzi, divini, fragezi, ispititori, plăpânzi, strălucitori, tineri, tremurători... Și frumusețea masculină asociază genunchii armoniei trupului. Iată descrierea iubitului lui Flamenca, într-un text din secolul al XIV-lea : „coapsele rotunjite și largi pe dinăuntru ; genunchii netezi ; gambele sănătoase, lungi, drepte, bine legate ; laba piciorului arcuită pe deasupra, cambrată pe dedesubt și nervoasă...” (apud Régner-Bohler, 1995, p. 68). *Dicționarul de epitet al limbii române* (Bucă, 1985, p. 120) reține pentru „genunchi” un număr de 48 de calificative asociate cu scop estetic : mai multe decât coapsele (38 de epitete), dar mai puține decât brațele (115 epitete). Pictorii și sculptorii ne-au arătat frumusețea corpului uman de la cap la tălpile picioarelor. Venus din Milo, fără brațe, este... întreagă ; frântă de la genunchi, nobila ei simplitate, forța și seninătatea ce le inspiră ar fi rămas, poate, nerelevate. La idolii preistorici din zona Mediteranei, genunchii erau supradimensionați (vezi Zeuner, 1960, pp. 33-36). Aceeași observație o putem face privind tabloul *Fata cu mandolina* (1950) al pictorului german Max Beckmann (1884-1950). Genunchii puternici ai fetei adâncite în vis arată că sunt făcuți pentru iubire. Pentru moment, ei rămân însă tăcuți în atmosfera romantică sugerată de mandolina ce apasă sânii și mângâie fața liniștită a tinerei (cf. Lackner, 1991, p. 120).

* Universitatea din București.

Studiind comunicarea nonverbală, antropologii, psihologii și sociologii s-au referit numai în treacăt la genunchi atunci când au analizat gesturile și postura ca elemente ale acestui tip de comunicare. Nu știm să se fi scris până acum un studiu despre genunchi, așa cum Joaneath Spicer (2000, p. 83) a consacrat cotul – și forma desăvârșită „mâna în șold” – ca postură ce emană stăpânire de sine și control, siguranța succesului sau sfidare.

Încercarea noastră de a descifra „limbajul silențios al genunchilor” constituie mai degrabă o punere a problemei decât o rezolvare a ei. Sunt genunchii muți? Nu ne spun nimic sau aproape nimic despre om și cultură, așa cum se întâmplă, de exemplu, cu omoplații? Poziția lor, unul față de celălalt și a amândurora în raport cu trunchiul, este determinată biologic sau cultural? Care este aportul genunchilor în construcția posturii? Cum să interpretăm semnalele transmise de genunchi?

Despre „sistemul postură-gest”

Ray L. Birdwhistell (1952) apreciază că în domeniul kinezicii (studiul limbajului corporal) se includ comportamentele postural-gestuale, mișcările faciale, privirea, proxemica (utilizarea spațiului și a distanței fizice în cadrul interacțiunilor umane) și haptica (atingerea corporală). În cele ce urmează, ne vom referi doar la ceea ce am numit „sistemul postură-gest”, încercând să relevăm semnificația genunchilor în cadrul acestui sistem.

„Obiceiurile posturale umane au limitări anatomice și fiziologice, dar au și o mare posibilitate de alegere; determinările pentru fiecare dintre ele sunt, în principal, culturale (Hewes, 1955, p. 231). Articulația tibie-femur (genunchiul) are o mobilitate redusă comparativ cu articulația braț-trunchi (umărul), de exemplu. Anatomico-fiziologic, genunchiul permite o mișcare într-un singur plan (extensie și flexare). Postural, se adaugă planurile perpendiculare, orizontal (când se ia în considerație apropierea sau distanțarea de celălalt genunchi) și vertical (când un genunchi este mai ridicat decât celălalt). Structura anatomico-fiziologică limitează așadar semnalele ce pot fi transmise de genunchii. Mai intervine un factor: gravitația. În legătură cu zborurile spațiale, s-a studiat postura în condițiile gravitației zero: genunchii sunt flexați. De altfel, aceasta este și poziția fetei în uter.

Pentru înțelegerea comunicării nonverbale, determinările biologice ale gesturilor și posturii sunt mai puțin importante decât cele culturale. Adam Kendon (1997, p. 115) apreciază că, deși diferențele culturale în gesticulație fuseseră sesizate încă din secolul al XVII-lea, primul studiu sistematic ce abordează această problemă îl datorăm lui David Efron (1941), care a comparat gesturile evreilor vorbitori de idiş cu ale celor vorbitori de italiană, imigranți în New York. Diferențele constatate erau marcante, dar la descendenții celor două grupuri aceste diferențe se reduceau până la dispariție. La jumătatea secolului trecut, antropologul american Gordon W. Hewes a realizat un adevărat atlas al posturilor, pornind de la „substratul lor biologic” (diferențierea pe sexe) și de la tabuul expunerii organelor genitale, care în diferite culturi „joacă un rol important în obiceiurile posturale” (Hewes, 1955, p. 231). De asemenea, „Suporturile artificiale – dacă doarme, stânci, scaune fără spătar, perne, spătare, bănci sau scaune cu spătar – sunt foarte semnificative, cu interconexiuni culturale diferite și istorii complexe. Există, de asemenea, o relație între tipurile de construcție a caselor și postură” (Hewes, 1955).

Spre a ilustra cele spuse de Gordon W. Hewes, am urmărit referirile la mobilier, mai precis la scaune, în cele zece volume din *Istoria vieții private*, coordonate de Philippe Ariès și Georges Duby (1994-1997). Cele câteva informații disparate sugerează modul în care au evoluat din Antichitate până în timpurile moderne mobilierul, practicile de a sta așezat și, în ultimă instanță, obiceiul de a ține genunchii.

Cercetând locuința urbană în una dintre provinciile Imperiului Roman, Africa romană, Paul Veyne (1994, p. 11) urmărește să pună în lumină principiile de organizare a vieții private în întregul imperiu. Istoricul francez apreciază că spațiul locuinței „este el însuși un produs social”. În Imperiul Roman nu exista nici o „casă simandicoasă” fără una sau mai multe sufragerii (*triclinium*). De ce? Pentru că în acest spațiu se desfășoară, cu prilejul ospetelor (modalități de a propovădui o anumită etică, mai degrabă decât de a se hrăni), sociabilitatea și pentru că, prin amenajarea sufrageriei, stăpânul își etalează bogăția, adică rangul, *status*-ul social. Mozaicul din *triclinium* indică modul de așezare de-a lungul pereților a paturilor destinate comesenilor. „Vechiul obicei care cerea ca numai bărbații să mănânce culcați, femeile șezând, nu mai este respectat decât de conservatori întârziati: când Apuleius ni-l zugrăvește pentru prima oară pe cămătarul Milon, vestit în tot orașul pentru zgârcenia și jostnicia lui, îl înfățișează pregătindu-se să cineze, lungit pe un mic culcuș, iar pe soția sa la picioarele lui, și masa goală.” (Veyne, 1994, p. 71) Înțelegem că în somptuoasele sufragerii romane nu existau scaune, ci doar paturi orânduite după rangul comesenilor, stăpânul, *magister convivio*, avea locul din dreapta pe patul central. În *Eseurile* lui Michel de Montaigne din 1571 (1984, p. 358) întâlnim următorul text: „Se spune despre Cato cel Tânăr că, după bătălia de la Farsalia, amărât de proasta stare a trebilor obștești, nu mai mânca decât șezând, îndemnat a trăi într-un fel mai aspru”.

Așadar, romanii mâncau întinși pe paturi și, în atare situație, poziția genunchilor nu semnala aproape nimic. A mânca șezând era un semn de austeritate și, probabil, picioarele erau ținute sub masă, cu genunchii apropiați. Nu am întâlnit nici o sculptură, basorelieu, mozaic sau pictură care să înfățișeze persoane care stăteau la masă picior peste picior, genunchi peste genunchi și, cu atât mai puțin, gleznă peste genunchi.

Peste timp, în Italia secolelor al XIV-lea și al XV-lea, confortul oferit de mobilier este rezervat locuințelor urbane. Casa țărănească frapează prin sărăcia obiectelor, apreciază Georges Duby (1995, p. 221). Inventarul pieselor de mobilier din încăperea în care trăia Zanobi, un țăran din Capannale, împreună cu nevasta și doi copii înregistra o singură masă rotundă și un pat lat de 2,90 m; nici vorbă de scaune. Inventarul gospodăriei lui Antonio, pielar florentin, cuprindea paturi, mese, scaune. Se menționează că în această perioadă, în unele încăperi (în sală) sunt una sau două mese, bănci și scaune fără spetează.

Oare în Renaștere se obișnuiseră oamenii să stea picior peste picior? Nu avem dovezi directe (texte, sculpturi sau picturi), dar ne putem închipui că pe marginea patului, pe bănci și pe scaune fără spătar cu greu se putea sta într-o astfel de poziție. Suntem de părere că postura șezând picior peste picior constituie o invenție târzie, cel puțin în Europa. Abia după secolul al XV-lea scaunul fără spătar devine o piesă de mobilier obișnuită, firește – în mediul orășenesc și în locuințele persoanelor mai înstărite. Atunci apare, probabil, obiceiul de a sta pe scaun pentru a cugeta sau pentru a citi. Răspândirea cărții ca proprietate personală va influența practica lecturii. În secolul al XVIII-lea se citea mai frecvent șezând lungit în pat decât șezând pe scaun. Roger

Chartier (1995, p. 173) apreciază că „relația dintre prezența cărții, obiceiul de a citi și intimitate se afirmă în Anglia din secolul al XVIII-lea”. Tabloul *Plăcerea vieții private* (astăzi la Stockholm, la Nationalmuseum) pictat în 1745 de Chardin înfățișează o femeie surprinsă în timpul lecturii, ținând o carte pe genunchi (Chartier, 1995, p. 177). Ne hazardăm să stabilim un paralelism între evoluția modului de a mânca și a modului de a citi: se trece de la postura decubit lateral la cea șezând; de la a mânca și citi lungit pe pat la a face aceste două lucruri vitale, unul pentru existența biologică, celălalt pentru dezvoltarea spirituală, în poziția șezând.

Am făcut acest excurs istoric pentru a pune în lumină câteva lucruri. Studiul posturii impune luarea în considerare a dimensiunii istorice și presupune multiple conexiuni economice și culturologice. Această concluzie ni se pare a fi valabilă și în legătură cu studiul gesturilor.

Încă în primul secolul al erei noastre, retorul roman Marcus Fabius Quintilianus (cca 35-96) nota în *De institutione oratoria*: „Și alte părți ale corpului ajută celui care vorbește; însă mâinile s-ar putea spune că vorbesc singure. Cu ele cerem, promitem, chemăm, îndepărtăm, amenințăm, rugăm, exprimăm oroarea, teama, indignarea, opoziția, bucuria, tristețea, îndoiala, aprobarea, părerea de rău, măsura, cantitatea, numărul, timpul” (cf. Chelcea, 1986, p. 97). Mult mai târziu, Michel de Montaigne (1533-1592) spunea aproape același lucru: „Cu mâinile noi cerem, promitem, chemăm, concediem, amenințăm, rugăm, implorăm, negăm, refuzăm, interogăm, admirăm, socotim, mărturisim, ne căim, ne înfricoșăm, ne rușinăm, ne îndoim, instruim, poruncim, ațâțăm, încurajăm, jurăm, depunem mărturie, acuzăm, condamnăm, iertăm, insultăm, disprețuim, sfidăm, ne supărăm, lingușim, aplaudăm, binecuvântăm, umilim, ne batem joc, ne împăcăm, propunem, preamărim, sărbătorim, ne bucurăm, deplângem [...], păstrăm tăcerea” (*Eseuri*, II, XII, *apud* Revel, 1995, p. 206). În aceeași perioadă, întemeietorul protestantismului german, Marin Luther (1483-1546), își îndemna credincioșii să nu se uite la gura, ci la mâinile persoanelor pentru a afla adevărul. Din astfel de observații și îndemnuri s-a cristalizat credința că gesturile și postura comunică mai mult și mai autentic decât limbajul verbal, că prin comunicarea nonverbală transmitem mai multe informații decât folosind cuvintele. După Ray L. Birdwhistell (1970), între 65% și 70% dintr-un mesaj se transmite nonverbal. Albert Mahrabian (1971, 1972) a stabilit o altă proporție: 55% din informații se transmit prin limbajul corporal, 38% prin tonul vocii și 7% prin cuvinte. Această proporție a intrat în manualele universitare sub numele de „regula 7-38-55” și a fost preluată fără nici o rezervă de numeroși specialiști în științele comunicării. Dăm un singur exemplu: în studiul *Limbajul corporal vorbește mai laudativ decât cuvintele*, Arnold G. Abrams (1992, p. 12) conchide: „92% din comunicarea *face-to-face* este nonverbală și doar 8% este verbală. Noi suntem atenți la cuvintele noastre, dar nu avem timp să ne supraveghem limbajul corporal”.

În stadiul actual al cunoașterii, cifrele lui Albert Mahrabian sunt considerate de către unii specialiști, precum Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1996, p. 136), „exagerate și suspecte”. Analizând peste o sută de studii, cei trei cercetători menționați au demonstrat că Albert Mahrabian a minimalizat importanța cuvintelor în transmiterea mesajelor. În cadrul mesajelor importante „repartiția surselor de impact se inversează. Limbajul corporal trece de la 55% din impact la 32%, tonul vocii de la 38% la 15%, iar limbajul verbal (cuvintele), de la 7% la 53% din impact” (*apud* Chiron, Cottin, 2002). Relativ recent, Herb Oestreich (1999) a contestat hotărât faimoasa regulă.

Ni se pare exagerat să susținem că mai mult de 90% din informații le vehiculăm prin comunicarea nonverbală, că peste 50% dintre acestea sunt transmise prin gesturi și postură. Dacă am accepta aceste proporții, ar trebui să fim de acord – ceea ce ni se pare absurd – că genunchii vorbesc mai mult decât gura.

Dar dintotdeauna și pretutindeni pe Terra gesturile și postura „au vorbit aceeași limbă”? Cu alte cuvinte, sunt gesturile universale? Cu extrem de puține excepții – poate doar cu o singură excepție, cea a ridicării din umeri în semn de mirare –, gesturile au o variație culturală marcată. În China, de exemplu, a arăta sau a face semn cu degetul arătător este nepolitic. În Hong Kong, numai animalele pot fi arătate cu degetul. În India, a te apuca cu mâna de ureche semnifică „Onestitate” sau „Scuzați-mă”. La japonezi, pentru adulții de același sex este inacceptabil să se țină de mână când se plimbă împreună. Bunele maniere îi opresc pe coreeni să se plimbe cu mâinile la spate sau ținându-le în buzunar. În Sri Lanka, a mișca dintr-o parte în alta capul înseamnă „Da” și de sus în jos „Nu”. În Taiwan este nepolitic să atingi cu piciorul obiecte sau persoane, regula fiind „Ține-ți picioarele sub scaun” (*International body language*).

Roger G. Axtell (1991), analizând comparativ gesturile în diferite culturi ale lumii, a identificat o categorie de gesturi pe care le-a numit „fundamentale” (*ultimate gesture*). Gesturile fundamentale se caracterizează prin următoarele: a) sunt universale, sunt întâlnite pretutindeni în lume; b) sunt rareori, dacă nu nici o dată, înțelese greșit. Șefii de trib, ca și liderii statelor lumii, le cunosc și le utilizează; c) oamenii de știință cred că aceste gesturi eliberează endorfine, care generează o ușoară stare de euforie; d) călătorind în jurul lumii, aceste gesturi te ajută să ieși din situații dificile (*apud* Imai, 1996, p. 2). Fondatorul etologiei umane, Irinäus Eibl-Eibesfeldt, în *Menschenforschung an neuen Wegen* (1976), discută gestul prin care la cele mai multe populații se exprimă acordul și dezacordul, prin mișcarea repetată a capului de sus în jos și de jos în sus, respectiv de la dreapta la stânga și de la stânga la dreapta. Etologul german consideră că acest gest, care – după terminologia lui Roger G. Axtell – intră în categoria „gesturilor fundamentale”, are o determinare biologică: în mod instinctiv, scuturăm capul când vrem să ne debarasăm de o frunză, o insectă etc. ce ni s-a așezat pe păr. Gestul s-a fixat genetic. S-a observat că nou-născuții însoțesc refuzul hranei și senzațiile dolorifice cu aceeași pendulare orizontală a capului, ceea ce constituie un argument puternic în favoarea ipotezei innăscute, genetice, a unor gesturi cu semnificație socioculturală.

Servesc genunchii unor gesturi fundamentale? Da. A îngenunchea în fața altei persoane sau a unui lucru cu valoare simbolică reprezintă un gest fundamental. Genuflexiunea, ca gest de omagiu religios, social sau politic, se întâlnește din toate timpurile în toate societățile sau, oricum, în cele mai multe dintre ele. Cu cât societatea este mai rigid stratificată și guvernarea mai tiranică, cu atât mai constrângătoare va fi regula de a îngenunchea în fața autorității. Reluând observația lui Herbert Spencer (1820-1903), în Africa acelor timpuri „băștinașii din Dahomei aveau genunchii aproape la fel de aspri ca și călcăiele” (*apud* Pietreanu, 1984, p. 47). Marica Pietreanu notează: „De la îngenuncherea pe ambii genunchi s-a trecut la îngenuncherea pe un singur genunchi, apoi la un gest simplificat, îndoirea unui genunchi. Obiceiul de a saluta astfel era frecvent la japonezi și la chinezi, iar la europeni reprezenta un salut politicos adresat atât femeilor, cât și bărbaților. La japonezi și chinezi, îndoirea unui genunchi era înlocuită cu îngenuncherea pe un singur genunchi atunci când trebuia exprimată o atitudine de mai mare respect față de persoana salutată” (1984). Se consemnează că în trecut funcționarii

japonezi se retrăgeau din fața împăratului târându-se pe genunchi. În ceea ce privește Europa, sunt de reținut referințele la practicile de a îngenunchea, de a îmbrățișa sau de a săruta genunchii în semn de adulare. „În orice ocazie, unui stăpân puternic trebuia să i se sărute nu numai mâna, ci și pieptul, burta, *genunchii* [s.n.] și picioarele” – conchide Maria Bogucka (2000) în studiul „Gesturi, ritualuri și ordine socială în Polonia secolelor XVI-XVIII”. Autoarea face trimitere la însemnările unui francez care a vizitat Polonia în a doua jumătate a secolului al XVII-lea (*Cudzoziemcy o Polsce*, vol. I, p. 297): „Două persoane cu aceeași poziție socială se puteau îmbrățișa, sărutându-și totodată, reciproc, umerii, în timp ce subordonaților li se pretindea să sărute *genunchii* (s.n.), coapsele sau picioarele superiorilor lor” (*apud* Bogucka, 2000, p. 176). Ritualul gesturilor în Polonia secolelor al XVI-lea al XVIII-lea prevedea ca „Orice eveniment al familiei, ca, de exemplu, curtea făcută unei fete, pețitul, nunta, botezul, despărțirea de părinți sau de tutori a unui june nobil care pleca la școală, în lume sau la război, era însoțit de ritualul sacru ce prevedea îmbrățișarea genunchilor (s.n.), îmbrățișarea obișnuită și sărutul. Un gest foarte popular de «drum bun» era acela de a îmbrățișa capul persoanei care pleca, în timp ce aceasta *îngenunchea* (s.n.) în fața părinților sau a tutorilor” (Bogucka, 2000, pp. 179-180). Obiceiul de a îngenunchea în public în fața regelui s-a instituit în Polonia pe parcursul unui secol și jumătate. Pe la 1550, a implora în genunchi regele reprezenta un gest neobișnuit; la începutul secolului al XVIII-lea devenise o deprindere obișnuită în viața publică din Polonia.

Îngenuncherea reprezintă un gest fundamental moștenit biologic. Desmond Morris (1991, p. 132) apreciază că „avem în comun cu celelalte primat reacția elementară de supunere prin ghemuire și scâncete. În plus, am dezvoltat o întreagă gamă de atitudini de subordonare. Ghemuitul însuși s-a extins în târâtu în genunchi și în prosternare. Intensități mai mici ale acestora capătă expresie prin *îngenunchere* (s.n.), aplecare și reverențe. Semnalul-cheie aici este micșorarea corpului față de individul dominant”.

Dincolo de gesturile fundamentale, omenirea a învățat gesturile ce însoțesc comunicarea verbală. Daniell Régnier-Bohler (1995, p. 66) constata că în Europa secolului al XIV-lea „trupul este supus unui cadru figurativ perfect codificat și anumite convenții îi dictează statutul și gesturile. În lucrarea *Cheia dragostei* (secolul al XIII-lea), găsim sfaturi privitoare la cadrul sociabilității (cânt, joc, ținută la masă) și anumite notații privind igiena și punerea în valoare a trupului [...]; trebuie să știi să-ți arăți picioarele, să-ți folosești decolteul...” (Régnier-Bohler, 1995, p. 74). Totuși, în aceeași lucrare exhibiționismul este condamnat, atrăgându-se atenția, între altele, că nu este bine ca o doamnă „să descopere prea mult picioarele” (Régnier-Bohler, 1995, p. 75).

Uzanțele civilității cer să se pună o anumită distanță între oameni (interzicerea contactului fizic între necunoscuți). Jacques Revel (1995, pp. 206-262) consideră că civilitatea trebuie să biruie emoțiile, să instituie controlul reprezentării de sine. Numai astfel ne putem prezenta identitatea pe care o dorim. Textul fondator al civilității este lucrarea marelui umanist olandez Erasmus Desiderius Rotterdamus, *Civilitatea copilului* (1530, Basel), în care se arată „bunele maniere” la biserică, la masă, cu prilejul întâlnirilor și se vorbește despre ținută. Lucrarea lui Erasmus din Rotterdam continuă o tradiție veche, după cum precizează Jacques Revel (1995, p. 210): „Erasm se bazează în primul rând pe o vastă literatură clasică, tratate de educație și fizionomii, care merg de la Aristotel la Cicero, de la Plutarh la Quintilian. Cunoaște, de asemenea, cel puțin în parte, bogata producție medievală care, începând cu secolul al XII-lea mai ales, și-a

impus ca sarcină sistematizarea comportamentelor”. Teza fundamentală : mimica, gesturile și postura fac să se vadă dispozițiile sufletești. În concepția lui Erasmus – conchide Jacques Revel (1995, p. 211) –, „gesturile sunt semne și se pot organiza într-un limbaj ; ele se pretează interpretării și îngăduie un reperaj moral, psihologic și social al persoanei respective. Nu există trăsătură intimă pe care ele să nu o trădeze”. Originalitatea lucrării *Civilitatea copilului (De civilitate morum puerilium, 1530)* nu rezidă atât în finețea observațiilor psihosociologice, cât în aceea că se propune pentru prima dată un cod valabil pentru toți : pentru cei din familiile nobile, ca și pentru cei pe care soarta nu i-a avantajat. Aceasta și explică de ce *Civilitatea copilului* a fost un *best-seller* al secolului al XVI-lea (până în 1600 a fost tradusă în 14 limbi și a apărut în 80 de ediții).

Literatura de curte, care a înflorit în Italia între secolele al XII-lea și al XVI-lea, este dominată de *Curteanul (Il Cortegiano, 1528)* lui Baldassare Castiglione. Spre deosebire de „civilitatea erasmiană”, ce elogia „transparența socială”, *Curteanul* preamărește „disimularea onestă”, care – așa cum conchide Jacques Revel (1995, p. 241) – „obligă individul să dea în vileag prin gesturi, ținută, atitudini, prioritatea absolută a formelor vieții sociale. Aparența trebuie să devină un mod de a fi”.

Alain Corbin (1997, pp. 105-106) observă că spre sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului XX se accentuează „dimorfismul sexual, al cărui efect face să se accentueze specificarea rolurilor”. Pentru femei norma socială devine *body sculpture*, în timp ce bărbatul dă prea puțină atenție corpului său. Pudoarea și rușinea impun „grija de a evita orice manifestare organică susceptibilă să amintească faptul că trupul există” (Corbin, 1997, p. 107). *Izgonirea din Grădina Edenului*, fresca realizată în 1427 de Masaccio pentru Capela Brancacci a bisericii Carmine din Florența, prezintă postura și gesturile ce dau formă sentimentelor de rușine și de vinovăție. Interpretând psihosociologic mitul izgonirii din Eden, Jack Katz (1996) observă că episodul din *Geneză* este fundamental pentru înțelegerea transformării capacităților cognitive, morale și emoționale ale omului. Pictorii, preluând motivul biblic, au marcat distincția dintre „rușinea corporală” și „rușinea spirituală”, în sensul concepției lui Max Scheler (1874-1928), expusă în lucrarea sa din 1928, *Poziția omului în cosmos*. Filosoful german spunea : „Orice comportament este întotdeauna și expresia unei stări interioare ; căci nu există nimic interior, sufletesc, care în mod nemijlocit sau mijlocit să nu se «exprime» în comportament” (Scheler, 2001, p. 19). June P. Tangney și Ronda L. Dearing (2002, p. 48), care ne-au oferit o nouă perspectivă asupra emoțiilor de rușine (evaluarea negativă globală a *self*-ului) și de vinovăție (evaluarea negativă a unui anumit comportament), trecând în revistă modalitățile de măsurare a celor două emoții, subliniază importanța indicatorilor faciali și posturali. Noi suntem de părere că, în observarea emoțiilor amintite, care au un rol foarte important în relațiile interpersonale, sistemul postură-gest ocupă un loc central.

Genunchi peste genunchi, gleznă peste genunchi, gleznă peste gleznă : interpretarea semnalelor postural-gestuale

Când privesc o persoană stând picior peste picior, cei mai mulți nu văd decât genunchii, nu disting nici patternul cultural, nici psihologia persoanei, nici relația dintre personaje. În pictura (ulei pe pânză, 160 × 100 cm) *Pierrette și clovnul (1925)* a lui Max Beckmann (1884-1950), femeia cochetă, stând arogant picior peste picior, gleznă peste genunchi,

pare a încerca să părăsească scena, după cum indică orientarea genunchiului atât de accentuat pus în relief, privirea și degetul arătător îndreptat undeva, spre un punct din afara tabloului (spre viitor ? !). Totuși, deslușim patternul cultural european, caracteristicile de personalitate și relația interpersonală numai dacă prin limbajul verbal primim informația că *Pierrette* este un portret al Mathildei van Kaulbauch la 21 de ani, cea care va deveni soția pictorului, că bărbatul (din spatele cochetei) îmbrăcat în verde, cu capul înfășurat în pânză albă și cu picioarele ridicate nu este nimeni altul decât Max Beckmann (identificat după mâna dreaptă, bine cunoscută prietenilor săi) și că în timpul carnavalului, atunci când a fost executată lucrarea, relația dintre pictor și Mathilda van Kaulbauch se afla la începuturile ei. Așa cum citim în *Istoria artei. Pictură, sculptură, arhitectură*, „dincolo de elementele biografice, această lucrare [...] pune în mod simbolic întrebări existențiale, anume care pot fi relațiile între oameni într-o epocă de nesiguranță, mai cu seamă relațiile dintre un bărbat și o femeie” (Debicki *et al.*, 2000, p. 269).

Într-o lucrare din 1925, antropologul american Alfred L. Kroeber (1876-1960) aprecia că „postura este una dintre cele mai interesante probleme în ansamblul obiceiurilor” (*apud* Hewes, 1955, p. 231). Gordon W. Hewes sublinia că studiul lui Marcel Mauss (1935) despre „tehnicile corpului” a stimulat programul de cercetare a posturii din punct de vedere etnologic. În cadrul acestui program, Hewes a realizat un atlas etnologic mondial al distribuției obiceiurilor posturale la om. El a adunat informații despre „o sută de posturi dintre cele mai obișnuite, mai ales șezând, îngenunchiat, ghemuit și stând pe vine” (Hewes, 1955). Tipologia creată ia în calcul opt posturi fundamentale :

- a) postura „clasică” nilotică (*nilotenstellung*), ortostatică într-un picior, sprijinit de o prăjină sau de un baston (fig. 1 : 23-25.5) se întâlnește în sudul Sudanului, Nigeria, Iran, India, Australia și în Ceylon ;
- b) postura șezând pe scaun (*chair-sitting posture*) a fost reperată în unsprezece variante, firește, în culturile în care există piesele de mobilier, scaune, jilțuri, bănci etc., dar și în culturile în care construcția locuinței (platforme, ieșituri etc.) face posibilă o astfel de postură (fig. 1 : 30-38). Hewes menționează că scaunele și băncile se regăseau în urmă cu 5000 de ani în Egipt și Sumer. În China, scaunele au fost introduse relativ târziu, ca și în Japonia sau Coreea, unde obiceiul de a sta așezat pe podea era dominant. În Lumea Nouă (*New World*) s-a manifestat preferința pentru scaune joase, rezervate numai persoanelor cu rang superior, scaunele înalte fiind utilizate în arii restrânse (în Ecuador, de exemplu). Utilizarea scaunelor și a altor suporturi de joasă înălțime se întâlnește în Africa, precum și în pădurile tropicale din America de Sud. În Oceania și America de Nord acestea se utilizau sporadic, scaunele fiind rezervate bărbaților, mai ales celor cu autoritate ;
- c) postura ghemuit pe vine (*deep squatting posture*), cu excepția Europei, este larg răspândită (fig. 1 : 54, 58, 114). Este postura cvasiuniversală pentru defecație și pentru urinare a femeilor (uneori și a bărbaților). Această postură, mai ales la femei, este tabu. De la această postură sunt derivate pozițiile șezând cu picioarele parțial flectate (fig. 1 : 53, 59, 59.6) ;
- d) postura șezând cu picioarele întinse (*sitting with legs stretched out*) fie paralel, cu genunchii lipiți, fie genunchi peste genunchi sau gleznă peste gleznă, este postura obișnuită pentru femei (fig. 1 : 70-72) ;
- e) postura șezând cu picioarele încrucișate (*cross-legged posture*) poartă și numele de „șezând turcește” și apare în culturile lumii în opt sau zece posturi distincte



Figura 1. Fragment din tipologia posturii (apud G.H. Hewes, 1955, p. 235)

(fig. 1 : 80-89.5). A ședei cu picioarele încrucișate reprezintă o postură obișnuită – Alfred L. Kroeber o apreciază ca fiind postura cea mai obișnuită (*the commonest sitting posture*). Ea s-a răspândit din India în alte zone ale Terrei datorită hinduismului și budismului. Această postură – susține Hewes (1955, p. 240) – este necunoscută la nativii din Europa de Vest, Africa și America. A.M. Hocart (1927, p. 66), citat de A.N. Newell (1934, p. 192), consideră că această poziție, pe care o numește *mongolian seat*, reprezintă o modalitate de a ședei convențională întâlnită în ceremonii și reprodusă în monumentele Antichității din multe părți ale lumii (India, Egipt, China, Japonia etc.). Postura „cu picioarele încrucișate” este caracteristică și figurinelor idolilor din neolitic, în zona Mediteranei (Zeuner, 1960). Este o poziție de bază în yoga și acceptată ca simbol universal al meditației. În spațiul cultural românesc, în secolul al XIX-lea, „a sta turcește” era distinctiv pentru „elita politică”. În secolul XX, această postură a fost înlocuită cu cea „șezând europenește”, pentru ca azi, în secolul XXI să fie la modă stilul american de a sta picior peste picior (gleznă peste genunchi);

- f) postura îngenuncheat pe genunchi și pe laba piciorului sau pe genunchi și pe călcâie (*kneeling on knees and feet, or knees and heels*) se întâlnește în Africa, Mexic și Indonezia, mai ales la femei (fig. 1 : 102-104.5). În lumea islamică și în lumea creștină, aceasta este postura de rugăciune;
- g) postura șezând cu picioarele îndoite într-o parte (*sitting with the legs folded to the side*) este tipică pentru femei. Această postură este specifică multor zone și culturi, din America până în Africa, din Europa până în Malaiezia (fig. 1 : 106-108);
- h) postura șezând cu un genunchi deasupra și celălalt dedesubt și cu picioarele flectate (*one knee up, other down and flexed*) are numeroase variante. Această poziție asimetrică a genunchilor este cunoscută în America drept *cowboy squat*. Ea apare încă în sculpturile din Grecia antică și este răspândită în multe arii culturale și geografice (Europa, India, America de Sud).

În legătură cu poziția șezând picior peste picior, vom observa că există trei tipuri de bază, desigur, cu multiple variante: genunchi peste genunchi, genunchi peste gleznă și gleznă peste gleznă. Modul în care stăm picior peste picior poartă amprenta patternului cultural. Gerard I. Nierenberg și Henry H. Calero (1971) relatează că în timpul celui de-al doilea război mondial, în Germania nazistă un spion american a fost deconspirat pentru că nu stătea pe scaun în „stil european” (genunchi peste genunchi), ci în „stil american” (gleznă peste genunchi). Dintre cei douăzeci și patru de bătrâni șezând pe scaun, plasați simetric de o parte și de alta și la picioarele lui Christos, sculptați de Tommaso Guidi (1401-1428), cunoscut sub numele de Masaccio, pentru timpanul portalului bisericii dominicane Santa Maria Novella din Florența, trei stau picior peste picior europenește, doi țin picioarele încrucișate gleznă peste gleznă, ceilalți ținând genunchii mai mult sau mai puțin apropiați. Nici unul nu este înfățișat șezând în stil american. Ne-am referit la Masaccio nu numai pentru că basorelieful realizat de el este o primă lucrare de acest fel („Până în secolul al XII-lea creștinismul a ignorat arta sculpturii” – Debicki *et al.*, 2000, p. 81), ci și pentru că sculptura lui „creează un puternic sentiment al realului prin varietatea pozițiilor și prin îndreptarea privirilor celor douăzeci și patru de bătrâni spre Christos”.

Cele două stiluri, european și american, diferă sub raportul funcției interpretative: spațiul ocupat de către o persoană care stă picior peste picior „europenește” este mai

redus decât în cazul în care adoptă stilul american. Cercetările etologice au arătat că pe scară infraumană „comportamentul de impunere” se realizează prin mărirea suprafeței corporale. De exemplu, cimpanzeul care adoptă comportamentul de impunere, zbârlindu-și blana de pe brațe și umeri, capătă proporții mărite (cf. Eibl-Eibesfeld, 1995, p. 91). Prin analogie, vom spune că cei care pun glezna peste genunchi transmit, conștient sau nu, semnale despre dominanța lor în relațiile interpersonale, siguranță, stimă de sine. Stilul american de a sta picior peste picior exprimă exact contrariul a ceea ce transmite gestul de a îngenunchea și postura în genunchi (umiliința, subordonarea).

Acest stil de a șede a fost descoperit și practicat inițial doar de către bărbați. Moda pantalonilor bărbătești la femei, care a scandalizat Europa secolului trecut, a împăcat tabuul expunerii organelor genitale cu relaxarea și exprimarea *self*-ului cu ajutorul sistemului postură-gesturi. Printr-un decret din 16 brumar al anului al IX-lea al Revoluției Franceze, se interzicea femeilor să poarte pantaloni bărbătești în public. Pictorul Eugène Delacroix (1798-1863) scria în jurnalul său că purtarea pantalonilor bărbătești de către femei aduce o ofensă bărbaților. Societatea franceză de la jumătatea secolului al XIX-lea a ridiculizat-o în fel și chip pe scriitoarea Aurore Dupin, baroană Dudevant, cunoscută sub pseudonimul George Sand (1801-1878), pentru că se îmbrăca în haine bărbătești. Referindu-se la aceste aspecte ale modei, Adina Chelcea (1991, p. 31) conchidea că „lupta pentru includerea pantalonilor bărbătești în vestimentația feminină a fost o parte a luptei pentru emanciparea femeii”.

În zilele noastre, răspândirea blugilor ca piesă vestimentară pentru femei a eliberat genunchii de tabuul care îi lega strâns unul de celălalt. Se știe că regulile civilității, ca și cele ale etichetei, impun femeilor ca în public, în poziția șezând, să țină genunchii apropiați. Desmond Morris (1986, p. 32) precizează că doamnelor din Anglia victoriană li se recomanda ca niciodată să nu stea picior peste picior, genunchi peste genunchi. Despre a șede a gleznă peste genunchi nici nu putea fi vorba. Eticheta regală păstrează și astăzi această restricție; reginei i se admite în public doar postura gleznă peste gleznă. De remarcat că această postură, ca o convenție, este acceptată în pictura religioasă.

Interpretarea științifică a semnalelor transmise de postură și gesturi întâmpină numeroase obstacole de natură epistemologică. Acceptăm că „formele semnifică”, după cum arăta Marcel Sendrail (1983, p. 14): „Ele exprimă un adevăr care stăpânește dincolo de aparențe, dar a cărui intenție numai aparențele sunt capabile să ne-o procure. «Ceea ce se arată este o imagine a ceea ce nu poate fi văzut», spunea cândva Anaxagoras din Clazomenes” (filosoful grec alungat din Atena pentru necredința lui în zei. A trăit între anii 500-428 î.e.n.). Savantul francez ne-a învățat că „misterul omului nu stă în ceea ce ascunde, ci în ceea ce arată tuturor privirilor. Forma trupului desenează misterul lui” (Sendrail, 1983). Să nu repetăm însă excesele fiziognomiei (sau ale frenologiei ori ale chiromanției, adăugăm noi), pe care chiar Marcel Sendrail le denunță. Ca și fiziognomia, știința despre comunicarea nonverbală este totodată „prea veche și prea nouă”. Ea trebuie „să tindă către general și să se străduiască să descrie tipuri colective” (Sendrail, 1983, p. 58). Vom spune și noi, pe urmele lui Marcel Sendrail, că, „așa cum un bun clinician cunoaște și respectă legile generale ce conduc ființa vie și totuși vede în fiecare dintre pacienții săi o personalitate biologică fără echivalent, ale cărei suferințe depind de un diagnostic și cer un tratament specific” (Sendrail, 1983), tot astfel, specialistul în analiza comunicării nonverbale va trebui să apeleze la tipologiile construite pe baza observațiilor științifice, fără a trece cu vederea diversitatea cazurilor, în aparență

contradictorii. Ca om de știință, va accepta în discursul său incertitudinea. Enunțurile sale vor fi făcute în termenii probabilităților și se va împăca cu gândul că poate greși în interpretarea dată limbajului corporal.

Interpretarea sistemului postură-gest rămâne pur speculativă dacă se face abstracție de variabilele sociodemografice ale persoanei, dacă se iau în considerare separat gesturile și separat postura, dacă se analizează comunicarea nonverbală ca o formă paralelă a comunicării verbale, nu ca un singur sistem integrat verbal-nonverbal și, mai ales, dacă nu se au în vedere contextul fizic și sociocultural în care are loc transmiterea de informații. Sociologia dramaturgică ne poate fi de folos. Iată ce spune inițiatorul acestei orientări, Erwin Goffman (1922-1982): „Unul dintre cele mai interesante momente pentru a observa managementul impresiei este momentul când un actor social părăsește regiunea din spate (*the back region*) și intră în locul în care se află publicul sau când se întoarce de acolo, pentru că, în aceste momente, se poate detecta o extraordinară punere în scenă și imitarea gesturilor personajului” (Goffman, 1959, p. 121). Pentru a susține cele remarcate, ex-președintele Asociației Americane de Sociologie dă un citat din George Orwell (1994, pp. 86-87):

„Este instructiv să vezi un chelner care intră într-o sală de mese a unui hotel. Când pășește înăuntru, se schimbă total. Murdăria, graba și nervii dispar într-o clipă. Alunecă pe covor cu un aer de preot. Mi-l amintesc pe italianul care era la noi *maitre d’hotel*, se opriște într-o zi, înainte să intre în sala de mese, ca să certe un ucenic care spărsese o sticlă de vin. Arătându-i pumnul, el striga (din fericire, prin ușă nu se auzea):

– Tu *me fais*. Și-ți mai spui chelner, nenorocitul? Tu, ospătar! Nu ești bun nici să speli dușumelele din bordelul din care a venit maică-ta. Scrumbie!

Nu mai știa ce să spună de furie și s-a întors spre ușă. În timp ce o deschidea, a mai rostit o insultă de încheiere, precum Squire Western în *Tom Jones*.

Pe urmă a intrat în sala de mese și a străbătut-o cu farfuriile în mâini, mișcându-se grațios ca o lebădă. Zece secunde mai târziu face o reverență unui client. Nu te puteai abține să nu gândești, văzându-l cum se înclina și cum surâdea – cu zâmbetul acela prefăcut, antrenat –, că bietul client se simțea stingherit să fie servit de un așa aristocrat”.

Câteva concluzii

Paul Ekman și Wallace V. Friesen (1969) remarcă că diferite părți ale corpului au capacități inegale de transmitere a mesajelor. Luând în calcul trei indicatori (durata transmiterii, numărul modelelor discriminabile și vizibilitatea), cei doi specialiști au ajuns la concluzia că în comunicarea nonverbală fața constituie cel mai bun transmițător de semnale, iar picioarele cel mai prost transmițător. Personal, considerăm că această asumție ar trebui nuanțată, în sensul relevării rolului important pe care îl au genunchii în comunicarea postural-gestuală, respectiv în comunicarea nonverbală.

Abordând însă comunicarea nonverbală în perspectiva teoriei microanalitice, propusă de Peter E. Bull (2002), va trebui să luăm în considerare chiar cele mai mici unități ale corpului, nu doar fața în întregul ei, ci și ochii, mușchii faciali, gura etc. În ceea ce privește picioarele, ne putem referi separat la genunchi, care – așa cum încercat să arătăm – au calitatea de a transmite semnale, care, fiind decodificate, vorbesc despre starea emoțională a persoanei, despre unele caracteristici psiho-morale ale acesteia, despre relațiile interpersonale, ca și despre patternul cultural.

Așadar, asemenea altor elemente ale corpului uman, genunchii transmit numeroase semnale. Unele gesturi cu genunchii sunt înnăscute, altele învățate. Unele sunt gesturi fundamentale, altele diferă de la o cultură la alta, de la o epocă la alta. Sunt gesturi embleme, ilustratori sau adaptorii. Postura, de asemenea, are determinări multiple: anatomo-fiziologice, economico-sociale, culturale.

Fără a subestima, dar și fără a exagera rolul posturii și gesturilor în comunicarea interpersonală, noi credem că postura și gesturile pot fi analizate corect numai reunite într-un sistem (sistemul postură-gest) și numai dacă, împreună cu celelalte forme de comunicare nonverbală, sunt integrate cu limbajul verbal, luându-se în considerare și contextul situațional și sociocultural. Doar într-o asemenea perspectivă genunchii... vorbesc.

Abstract: Based on the assumption that various arts of the human body have unequal capacities of transmitting signals, I analyzed the role of the knees in the communication through gestures and general posture. This analysis is in strong disagreement with Paul Ekman and Wallace V. Friesen's hypothesis (1969) that legs represent the worst signal transmitter in the non-verbal communication. Knees have a substantial capacity to signal the mood of a person, to express interpersonal relations and to indicate cultural patterns. The implication is that the initial assumption could be refined if we pay closer attention to the knees. I suggest that gesture and posture may be correctly analyzed in an integrated system only if they are integrated with the verbal system and paying close attention to the social and cultural context. In such a perspective, knees are allowed to "speak".

Résumé: En partant de l'idée que les différentes parties du corps humain ont de différentes capacités de transmettre des signaux, on a examiné le rôle des genoux dans la communication par gestes et posture. Les résultats ne confirment pas l'hypothèse de Paul Eckman et Wallace Friesen, qui ont soutenu que les pieds sont les transmetteurs les plus faibles des signaux non-verbaux. Les genoux ont une capacité significative de communiquer l'état émotionnel d'une personne, d'exprimer le type des relations interpersonnelles et d'indiquer les *patterns* culturels. On pense que la posture et les gestes peuvent être correctement analysés seulement s'ils sont réunis dans un système – le système posture-geste.

Bibliografie

- Abrams, A.G. (1992), „Language speaks louder than words”, în *Life & Health Insurance Sales*, 153, 8, pp. 10-22.
- Academia Română. Institutul de Lingvistică „Iorgu Iordan” (1996), *Dicționarul explicativ al limbii române*, ediția a II-a, Univers Enciclopedic, București.
- Axtell, R.E. (1991), *The Do's and Taboos of Body Language Around the World*, John Wiley & Sons, New York.
- Birdwhistell, R.L. (1952), *An Introduction to Kinesics*, University of Louisville, Louisville.
- Birdwhistell, R.L. (1970), *Kinesics and Context*, University of Pennsylvania, Philadelphia.
- Bogucka, M. (2000), „Gesturi, ritualuri și ordine socială în Polonia secolelor XVI-XVIII”, în Bremmer, J., Roodenberg, H. (ed.), *O istorie culturală a gesturilor. Din antichitate și până în zilele noastre*, Editura Polimark, București, pp. 173-188 (*A Cultural History of Gesture. From Antiquity to the Present Day*, Polity Press, Cambridge, UK, 1991).
- Bucă, M. (1985), *Dicționar de epitețe al limbii române*, Editura Științifică și Enciclopedică, București.

- Bull, P.E. (2002), *Communication under the Microscope. The Theory and Practice of Microanalysis*, Routledge, New York.
- Burgoon, J.K., Buller, D.B., Woodall, W.G. (1996), *Nonverbal Communication*, McGraw-Hill, Londra.
- Chartier, R. (1995), „Practicile scrierii”, în Ariès, Ph., Duby, G. (coord.), *Istoria vieții private. De la Renaștere la epoca luminilor*, vol. 5 (trad. rom. C. Tănăsescu), Editura Meridiane, București, pp. 136-188 (*Histoire de la vie privée. De la Renaissance aux Lumières*, Seuil, Paris, 1985).
- Chelcea, A. (1991), „Vestimentația feminină: crinolina și pantalonii” în *Știință și tehnică*, nr. 9, pp. 30-31.
- Chelcea, S. (1986), „Gesturile, postura și psihologia persoanei”, în Chelcea, A., Chelcea, S., *Cunoașterea de sine – condiție a înțelepciunii*, Editura Albatros, București, pp. 97-103.
- Chiron, G., Cottin, D. (2002), *Body Language. L'impact de la communication non-verbale sur la relation commerciale*, DCMG consulting & training, Paris.
- Corbin, A. (1997), „Culise”, în Ariès, Ph., Duby, G. (coord.), *Istoria vieții private. De la Revoluția franceză la primul război mondial*, vol. 8 (trad. rom. N. Zărnescu), Editura Meridiane, București, pp. 80-243 (*Histoire de la vie privée. De la Révolution à la Grande Guerre*, Seuil, Paris, 1985).
- Debicki, J., Favre, J.-F., Grünewald, D., Pimentel, A.F. (2000), *Istoria artei. Pictură, sculptură, arhitectură* (trad. rom. C. Stancu), Editura Enciclopedia Rao, București (*Histoire de l'art. Peinture, sculpture, architecture*, Hachette Livre, Paris, 1995).
- Duby, G. (1995), „Viața privată a nobililor toșani în ajunul Renașterii”, în Ariès, Ph., Duby, G. (coord.), *Istoria vieții private. De la Europa feudală la Renaștere*, vol. 3 (trad. rom. M. Breaza și M. Slăvescu), Editura Meridiane, București, pp. 195-352 (*Histoire de la vie privée. De l'Europe féodale à la Renaissance*, Seuil, Paris, 1985).
- Efron, D. (1941), *Gesture and Environment*, King's Crown Press, New York.
- Eibl-Eibesfeldt, I. (1995), *Agresivitatea umană. Studiu etologic* (trad. rom. V. Dem. Zamfirescu, Editura Trei, București (*Krieg und Frieden aus Sicht de Verhaltensforschung*, Piper, München, 1984).
- Ekman, P. (1997), „Should we call it expression or communication?”, în *Innovation in Social Science Research*, 10, 4, pp. 333-344.
- Ekman, P., Friesen W.V. (1969), „The repertoire of nonverbal behavior: categories, origins, usage and coding”, în *Semiotica*, 1, pp. 124-129.
- Ekman, P., Friesen W.V. (1972), „Hand movements”, în *Journal of Communication*, 22, pp. 353-374.
- Gillespie, D.L., Lefler, A. (1983), „Theories of nonverbal behavior: A critical review of proxemics research”, în *Sociological Theory*, 1, pp. 120-154.
- Goffman, E. (1959), *The Presentation of Self in Everyday Life*, Doubleday, New York.
- Hewes, G.H. (1953), „The one-leg resting position”, în *Man*, 53, pp. 180-192.
- Hewes, G.H. (1955), „World distribution of certain postural habits”, în *American Anthropologist*, 57, 2, pp. 231-244.
- Imai, G. (1996), „Gestures: Body language and nonverbal communication”, <http://www.csupomona.edu/~tassi/gestures.htm>.
- Katz, J. (1996), „The social psychology of Adam and Eve”, în *Theory and Society*, 25, 4, pp. 545-582.
- Kendon, A. (1997), „Gesture”, în *Annual Review of Anthropology*, 26, pp. 109-128.
- Lackner, St. (1991), *Max Beckman. Criticism and Interpretation*, Herry N. Abrams, Inc., New York.
- Mauss, M. (1935), „Les techniques du corps”, în *Journal de Psychologie Normale et Pathologique*, 39, pp. 271-293.
- Mehrabian, A. (1971), *Silent Messages*, Wadsworth, Belmont.
- Mehrabian, A. (1972), *Non-verbal Communication*, Aldine-Atherton, Chicago, Il.

- Montaigne, M. de (1984), *Eseuri* (trad. rom. M. Seulescu), Editura Minerva, București (*Essais*, Paris, 1937).
- Morris, D. (1991), *Maimuța goală* (trad. rom. V. Rednic), Editura Enciclopedică, București (*The Naked Ape*, Triad Grafton Books, Londra, 1967).
- Morris, D. (1986), *The Pocket Guide to Manwatching*, ediția a III-a, Triad Grafton Books, Londra.
- Muchembled, R. (2000), „Ordonarea gesturilor : o istorie socială a sensibilităților sub Vechiul Regim din Franța”, în Bremmer, J., Roodenburg, H. (ed.), *O istorie culturală a gesturilor. Din antichitate și până în zilele noastre* (trad. rom. T. Avacum), Editura Polimark, București, pp. 121-140 (*A Cultural History of Gesture. From Antiquity to the Present Day*, Polity Press, Cambridge, UK, 1994).
- Newell, A.N. (1934), „The cross-legged posture”, în *Man*, 34, pp. 192-193.
- Nierenberg, G.I., Calero, H.H. (1971), *How to Read a Person Like a Book*, Hawthorn, New York.
- Oestreich, H. (1999), „Let's dump the 55%, 38%, 7% rule”, în *Transitions*, 7, 2, pp. 11-14.
- Orwell, G. (1994), *Vagabond prin Paris și Londra* (trad. rom. A. Dumitrescu), Editura R.A.I., București (*Down and Out in Paris and London*, Secker and Warburg, Londra, 1951).
- Pietreanu, M. (1984), *Salutul în limba română. Studiu sociolingvistic*, Editura Științifică și Enciclopedică, București.
- Régnier-Bohler, D. (1995), „Ficțiuni”, în Ariès, Ph., Duby, G. (coord.), *Istoria vieții private. De la Europa feudală la Renaștere*, vol. 4 (trad. rom. M. Breaza și M. Slăvescu), Editura Meridiane, București, pp. 6-112 (*Histoire de la vie privée. De l'Europe féodale à la Renaissance*, Seuil, Paris, 1985).
- Revel, J. (1995), „Uzanzele civilizației”, în Ariès, Ph., Duby, G. (coord.), *Istoria vieții private. De la Renaștere la Epoca luminilor*, vol. 5 (trad. rom. C. Tănăsescu), Editura Meridiane, București, pp. 206-263 (*Histoire de la vie privée. De la Renaissance aux Lumières*, Seuil, Paris, 1985).
- Schefflen, A.E. (1964), „The significance of posture in communication systems”, în *Psychiatry*, 27, pp. 316-331.
- Schefflen, A.E. (1972), *Body Language and Social Order*, Prentice-Hall, New Jersey.
- Schefflen, A.E. (1973), *How Behavior Means*, Gordon and Breach, New York.
- Scheler, M. (2001), *Poziția omului în cosmos* (trad. rom. V. Muscă), Editura Paralela 45, Pitești (*Die Stellung des Menschen im Kosmos*, Otto Reichel Verlag, Darmstadt, 1928).
- Sendraïl, M. (1983), *Înțelepciunea și delirul formelor* (trad. rom. A. Călinescu), Editura Meridiane, București (*Sagesse et délire des formes*, Librairie Hachette, Paris, 1967).
- Spicer, J. (2000), „Cotul în perioada Renașterii”, în Bremmer, J., Roodenburg, H. (ed.), *O istorie culturală a gesturilor. Din antichitate și până în zilele noastre* (trad. rom. T. Avacum), Editura Polimark, București, pp. 82-120 (*A Cultural History of Gesture. From Antiquity to the Present Day*, Cambridge, UK, 1991).
- Tangney, J.P., Dearing, R.L. (2002), *Shame and Guilt*, The Guilford Press, New York.
- Zeuner, F.E. (1960), „Prehistoric idols from Gran Canaria”, în *Man*, 60, pp. 33-36.

Ce sunt atitudinile ?

Rezumat : Acest articol își propune să prezinte câteva modele ale structurării și definirii conceptului de atitudine. Cercetările în domeniu au urmat și ele moda și diferitele epoci și curente psihologice, astfel încât cele mai moderne modele se situează în domeniul cogniției sociale. În prezentul articol am optat pentru o abordare cronologică, îmbinată cu o abordare bazată pe înrudirea dintre diferite modele. Se va pleca de la relația atitudinii cu alte concepte înrudite, apoi vor fi prezentate câteva modele cunoscute actualmente în structurarea și funcționarea atitudinilor și unele modele compozite care caută să pună în evidență relația dintre atitudine și comportament.

Articolul de față își propune să prezinte câteva modele ale structurării și definirii conceptului de *atitudine*. Acest concept este prezent din abundență în literatura de specialitate, fapt ce se datorează însă, din păcate, impreciziei sale, dificultății de a-l „prinde” într-un model suficient de solid și care să aibă în același timp și putere predictivă în relația dintre atitudine și comportament. Cercetările în domeniu au urmat și ele moda și diferitele epoci și curente psihologice, astfel încât cele mai moderne modele se situează în domeniul cogniției sociale. În prezentul articol, am optat pentru o abordare cronologică, îmbinată cu o abordare bazată pe înrudirea dintre diferite modele. McGuire (*apud* Tesser, Shaffer, 1990) afirma că interesul în domeniu a vizat în ultima vreme structura atitudinilor, alături de funcționarea lor și de implicarea motivației ; aş adăuga la opinia acestui autor și interesul pentru zonele mai puțin controlabile ale conceptului, și anume acelea în care apare comportamentul automat.

Se va pleca de la relația atitudinii cu alte concepte înrudite, apoi vor fi prezentate câteva modele cunoscute actualmente în structurarea atitudinilor și unele modele compozite care caută să pună în evidență relația dintre atitudine și comportament.

Valorile și structura verticală a atitudinilor

Valorile sunt considerate țeluri ideale, privite ca stări (bine, fericire, echitate etc.), dar și instrumental, adică referindu-se la modul în care ne atingem scopurile (ambiiție, cinste). Valorile pot fi astfel mijloace și scopuri ținând cont de caracteristicile valorii ca și concept și construct ; se consideră că atitudinile și comportamentele sunt influențate

* Universitatea „Al.I. Cuza”, Iași.

de valori și, mai mult, atitudinile derivă din valori la un nivel subordonat. Formarea unei atitudini este influențată de valoarea care o „supervizează”, iar caracterul instrumental sau finalist al unei valori va influența formarea unei atitudini centrate pe acel tip de valoare. Acest lucru este evident atunci când, la nivelul simțului comun, putem să ne dăm seama că o anumită persoană este mai curând reflexivă și preocupată de „ce este” ori „cum trebuie să fie X” (caracter finalist sau de stare) sau mai curând activă și preocupată de „cum putem face X” (caracter instrumental).

Atitudini și reprezentări sociale

Deși este foarte strâns, raportul dintre aceste două concepte este mai puțin evident din cauza rupturii epistemologice și a diferitelor orientări pe care le-a luat psihologia socială de dincoace și de dincolo de Atlantic. S-a considerat că domeniul reprezentărilor sociale cu origini sociologice trebuie să rămână în sfera fenomenelor colective, iar conceptul de atitudine cu o conotație mai individuală se pretează mai bine cercetărilor psihologice. Totuși, punți peste Ocean au existat și există, mai ales pornind din partea europeană. Astfel, s-a constatat, că putem raporta conceptul de reprezentare la alte concepte întru câtva înrudite, cum ar fi cel de cogniție (De Rosa, 1997) sau cel de scenariu (Moscovici, 1986), analizele fiind făcute prin raportare critică la aceste concepte. Deși majoritatea pozițiilor europene sunt critice și plasează reprezentarea la un nivel supraordonat cogniției și conceptelor conexe, există totuși și excepții: teoria schemelor cognitive de bază (Rouquette, 1994; Guimelli, 1994) și opinia lui Codol (1989), care într-un articol de sinteză plasează reprezentarea în plan subordonat cogniției.

A fost, desigur, studiat și raportul dintre atitudini și reprezentări (Jaspar, Fraser, 1984; Moliner, Tafani, 1997; Doise, 1989). Cea mai concludentă poziție privind raportul dintre aceste două concepte a oferit-o încă de la început Moscovici (*apud* Moliner, Tafani, 1997): „Cineva învață și își reprezintă ceva numai după ce a luat poziție [față de acel lucru] și în acord cu această poziție”. Aceasta înseamnă că atitudinile sunt precursorile reprezentării și că orice obiect al reprezentării este și obiect al unei atitudini. Fraser afirmă că reprezentările sociale sunt seturi structurate de atitudini care sunt împărtășite de membrii unui grup. Pe de altă parte, cercetări mai recente arată că anumite componente ale reprezentărilor sunt evaluative, adică în orice reprezentare se pot găsi elemente cognitive care să fie considerate de persoana în cauză ca fiind pozitive sau negative.

Aceste componente evaluative ale reprezentării sunt de fapt piesele de bază ale atitudinii față de obiectul reprezentării. Având în vedere caracterul consensual al reprezentării și evaluările relativ similare ale diferitelor elemente cognitive ce formează reprezentarea, Moliner și Tafani arată că indivizii ce au atitudini diferite față de obiectul reprezentării se bazează pe elemente diferite din structura acesteia, diferența neprovenind din valența diferită pe care ei o atașează anumitor elemente. Atunci când o persoană își schimbă atitudinea, nu se schimbă structura reprezentării, ci doar valența elementelor evaluative ce o formează. Desigur, acest punct de vedere se încadrează între cele incluzioniste, care plasează reprezentările sociale la un nivel supraordonat altor concepte, dată fiind natura lor colectivă, consensuală, integratoare și flexibilă.

Atitudini și opinii

În limbajul comun, aceste două concepte se suprapun adesea, dar în fapt ele acoperă realități distincte : a) opinia este specifică, punctuală, izolată, se referă la un fapt singular, în timp ce atitudinile sunt expresia dispozițiilor psihologice mai largi și mai stabile ; b) opinia nu există decât atunci când se exprimă verbal sau printr-un comportament simplu, în timp ce atitudinea se poate strecura în diferite reacții sau chiar poate rămâne latentă ; c) opinia este un fapt de conștiință, de gândire și se poate confunda cu judecata asupra unui obiect, în timp ce atitudinea poate fi parțial sau integral inconștientă.

Atitudini și credințe

Din punct de vedere psihologic, credința poate fi asimilată unei forme de judecată, de interpretare specifică a mediului de către individ. Originea acesteia se află în istoria individului, în experiența și în personalitatea sa. În această interpretare, conținutul credinței poate fi definit ca ansamblu de atitudini proprii fiecărui individ în legătură cu un anumit obiect, iar noțiunea de credință o înglobează pe cea de atitudine. Psihologia socială situează credințele și atitudinile pe două paliere diferite. Conform modelului tridimensional, atitudinile ar avea trei componente : cognitivă (credințe), afectivă (atitudini) și conativă (comportamente). În acest caz, credințele au sensul de ansamblu de idei, de informații pe care un individ le deține în legătură cu persoane, lucruri, situații.

Modelul unidimensional și modelul tridimensional

Modelul unidimensional este cel mai frecvent acceptat, fiind și cel mai simplu (Olson, Zanna, 1993). Atitudinea este definită ca o evaluare globală a obiectului atitudinii pe o dimensiune continuă de tip „favorabil/defavorabil”.

Modelul tridimensional este cel mai cunoscut. Propus de Rosenberg și Hovland (1960), el este important deoarece precizează natura răspunsurilor individului față de obiectele atitudinii. Autorii lui disting trei tipuri de răspunsuri : cognitive, afective și comportamentale. Aceste trei tipuri de răspunsuri variază într-o manieră consistentă (adică în același sens) de-a lungul unui continuum evaluativ. Conform autorilor menționați, termenul „afect” se referă la răspunsuri emoționale, dar și la activitatea sistemului nervos simpatic. Răspunsul afectiv al individului este deci măsurabil atât prin erorile răspunsurilor verbale, prin care subiectul își trădează emoțiile și starea de spirit, cât și prin paleta de instrumente de măsură pe care medicina ni le pune la dispoziție (electrocardiograf, electromiograf, electrodermograf). Răspunsul comportamental este măsurat întrebând subiectul în legătură cu intențiile sale comportamentale, dar și prin observație directă. Răspunsurile cognitive sunt legate de credințe, de cunoștințe, de răspunsurile perceptive și de ideile suscitade de către obiectul atitudinal. Acestea pot fi puse în evidență, de asemenea, prin măsurători verbale.

Modelul socio-cognitiv

Acest model este inspirat de modelul tripartit și încearcă să îl îmbunătățească utilizând o concepție inspirată din cogniția socială. El propune o altă viziune asupra atitudinilor, potrivit căreia atitudinile nu au o structură tripartită, ci o reprezentare cognitivă și o funcție socială.

O atitudine este reprezentată în memorie prin trei elemente : „o etichetă a obiectului și reguli pentru a aplica acea etichetă, un sumar evaluativ al obiectului și o structură de cunoaștere care susține această evaluare”. Această reprezentare funcționează pe principiile cogniției sociale și ale modelelor de formare a impresiilor. În termeni structurali, sumarul evaluativ are o funcție euristică, iar structura de cunoaștere care sprijină evaluarea are o funcție schematică. Atitudinile servesc Sinele și ajută individul în integrarea sa socială. Funcția euristică se referă la faptul că individul utilizează evaluarea obiectului stocată în memorie ca pe o cale sau un indiciu de a rezolva o problemă. Atitudinile sunt utilizate astfel încât să putem clasifica obiectele în favorabile-plăcute și nefavorabile-neplăcute. Funcția schematică se referă la organizarea și ghidarea memoriei evenimentelor. Reprezentarea atitudinilor se poate face la unul din cele patru niveluri propuse de Greenwald (1989) : obiecte fizice, categorii, propoziții și scheme.

Conform acestui model, atitudinile pot prezice : procese cognitive cum ar fi inferența, judecata și raționamentul în diferite situații, comportamentul în cazul în care evaluarea unui obiect este utilizată imediat pentru a interpreta situația, iar persoana are abilitatea și oportunitatea să acționeze în acord cu aceste percepții, memorarea comunicărilor persuasive prin intermediul structurilor de cunoaștere ce susțin evaluarea și expunerea selectivă la informație atunci când Sinele este implicat în procesarea informației. În general, atitudinile sunt bune predictoare atunci când identificarea obiectului atitudinii este consistentă și consensuală.

Modelul schematic

Acest model, sau, mai curând, punct de vedere, pune de la început o întrebare de tip gestaltist : ce este o atitudine și dacă ea este diferită de credințele care o alcătuiesc. Majoritatea modelelor sunt modele compozite ce consideră atitudinea o medie ponderată a componentelor sale.

Pentru a răspunde la această întrebare, autorii (Lingle, Ostrom, 1981) afirmă că trebuie verificat dacă răspunsurile atitudinale subiacente sunt influențate de acesta într-un fel în care fiecare componentă luată separat sau combinația lor nu poate să o facă ; cu alte cuvinte, ei caută o structură ce înglobează aceste componente. Plecând de la premisa că atitudinile diferă de elementele ce le compun, autorii propun un model inspirat de psihologia cognitivă și care se dorește a fi mai cuprinzător și mai puțin specific decât alte concepte similare din literatura de specialitate, înrudite cu cel de *schemata*, cum ar fi : „structuri cognitive”, „cadre (*frames*)”, „elemente focale”, „cadre prototipice”, „scenarii”, și propun conceptul de „temă” sau „cadru tematic”. Acest concept se referă la „un set de cunoștințe preexistente, bazate pe experiența anterioară relevantă pentru un anumit domeniu, pe care oamenii îl folosesc drept cadru pentru a le

ghida observația, organizarea și găsirea în memoria evenimentelor percepute”. Ei oferă o serie de principii în baza cărora funcționează aceste cadre și dovedesc faptul că judecățile bazate pe atitudini joacă rolul de „cadre tematice”. Aceste principii sunt :

1. felul în care stimulii cu atribute multiple sunt codificați mental este dependent de cadrul tematic evident în momentul procesării inițiale a stimulilor ;
2. modalitatea în care informația oferită de stimul poate fi rememorată mai târziu este dependentă de cadrul tematic evident în momentul procesării inițiale a stimulului ;
3. asociațiile implicite pe care oamenii le generează atunci când țin cont de informația oferită de stimuli tind să fie stocate în memorie și pot fi rememorate pentru a forma baza judecăților subsecvente ;
4. setul asociațiilor implicite cel mai probabil de a fi rememorat ca fiind cel potrivit în legătură cu un stimul este dependent de cadrul tematic evident în momentul procesării inițiale a stimulului.

Acest model poate prezice modul în care informația este codificată, stocată, rememorată și utilizată în judecățile legate de atitudini.

Modelul reprezentării atitudinilor (ART – Attitude Representation Theory) (Lord & Lepper, 1999)

Această abordare caută să determine (prezică) când ne putem și când nu ne putem aștepta la consistență în ceea ce privește răspunsurile indivizilor față de una și aceeași categorie de stimuli ca funcție a variațiilor între reprezentanții acelei clase de stimuli, a tipurilor de răspunsuri oferite de subiect și a contextelor în care acești stimuli apar. Această teorie are două postulate : postulatul reprezentării și postulatul corespondenței (*matching*). Postulatul reprezentării afirmă că răspunsul unei persoane la stimulii relevanți pentru atitudine depinde de proprietățile stimulului, de situație, dar, cel mai important, de reprezentarea pe care o are persoana despre stimulul respectiv. Când o persoană activează aceeași reprezentare în două momente diferite, ea va răspunde în manieră consistentă și va fi mai puțin supusă efectelor persuasiunii. Când va activa două reprezentări diferite ale aceluiași obiect, este mai probabil să își schimbe atitudinea ca urmare a unor intervenții persuasive.

Postulatul corespondenței afirmă că o corespondență sau o apropiere mare între reprezentările subiective și stimulii percepuți de o persoană și la care aceasta răspunde într-o situație dată, pe de o parte, și reprezentările subiective și stimulii percepuți și la care persoana răspunde într-o altă situație, pe de altă parte, va asigura consistența răspunsurilor (comportamentale). Această corespondență între percepție și reprezentare, pe de o parte, și similaritatea unor situații ce atrage după sine activarea aceleiași reprezentări în două situații diferite, pe de altă parte, poate fi observată în mai multe aspecte ce țin de elementele implicate : generalizarea răspunsului (consistența atitudine-comportament), categoria socială din care face parte obiectul percepției, identitatea țintei percepute, caracteristicile țintei, răspunsurile asociate și contextele. Cu cât corespondența între aceste elemente percepute și reprezentarea lor este mai mare, cu atât consistența răspunsurilor la stimuli relevanți pentru atitudine este mai mare.

În ansamblu, modelul ART răspunde la întrebarea: „În ce mod este influențat comportamentul unei persoane în diferite situații relevante pentru atitudine de către diferite procese cognitive subiective, cum ar fi diferitele procese ale memoriei?”.

Modelul asociativ

Fazio (1989) propune un model asociativ al atitudinilor: atitudinile sunt o asociație învățată între un obiect și o evaluare. Această evaluare poate ține fie de un afect foarte puternic, fie de o inferență cognitivă. Nu se are în vedere o consistență între afect, cogniție și comportament. În timp ce atitudinile sunt asociații învățate, comportamentele depind direct de definiția dată de subiect unui anumit eveniment. Oamenii acționează pe seama semnificației pe care o atașează mediului și obiectelor ce îl compun. Totuși, Fazio nu răspunde la întrebarea cum se văd indivizii pe ei înșiși într-un context relațional. Conform teoriei sale, cu cât asociația evaluare-obiect este mai puternică, cu atât acea atitudine este mai accesibilă în memorie și, prin urmare, mai ușor de activat automat în prezența obiectului atitudinii, cu alte cuvinte se produce spontan mai ușor sub forma unui răspuns condiționat. Fazio atrage atenția și asupra percepției selective care apare atunci când atitudinile sunt făcute mai accesibile. Creșterea consistenței între atitudini și comportament este favorizată de procedurile care îi determină pe subiecți să considere atitudinile și comportamentele lor ca fiind relevante una pentru cealaltă, și aceasta datorită percepției selective. Aceste asociații evaluative sunt formate prin experiență, iar cele mai puternice sunt datorate experienței directe.

Modelul rețelelor asociative susține că atitudinile sunt reprezentări în memorie. Credințele și sentimentele sunt conectate asociativ atât intraatitudinal, cât și interatitudinal. Prin „propagarea activării” (*spreading activation*), prezentarea sau activarea unui element va „amorsa” (*prime*) sau va facilita prezența altor elemente cu care este conectat. Fazio (1989) arată că forța asociativă intraatitudinală influențează automatizata și predictibilitatea comportamentului.

Există o serie de variabile care afectează structura atitudinii, cum ar fi atitudinile față de subiecte controversate sau atitudinile celor care sunt foarte implicați (activiști), care au o reprezentare bipolară. Alți doi actori pot afecta structura, și anume complexitatea atitudinii și consistența ei internă. Acești doi factori au o acțiune combinată (Judd, Lusk, 1984): în structurile cu consistență internă înaltă complexitatea va duce la atitudini mai extreme, iar în structurile cu consistență scăzută complexitatea va duce la atitudini moderate.

Un alt model asociativ – integrator al atitudinilor și variabilelor sinelui (Greenwald & Banaji, 2002)

Termenii utilizați de această teorie stau la baza construirii IAT-ului (Implicit Association Test) ca instrument de măsurare a atitudinilor implicite, deci ca metodă indirectă. Acest instrument pleacă de la teorii mai vechi care se referă la consistența cognitivă și la activarea atitudinilor. Termenii vehiculați de această teorie sunt: conceptul, puterea asociativă și activarea conceptului. Conceptul, în acest caz, se referă la persoane,

grupuri sau atribute. Dintre conceptele-atribute, cele mai importante sunt cele cu valențe pozitive sau negative (cele care pot fi considerate parte a unei atitudini). Asociațiile sunt relații între perechi de concepte care pot fi reprezentate prin noduri (concepte) și legături (asociații), idee deja prezentă în studiile reprezentărilor sociale și utilizată ca metodă pentru a decela structura reprezentării. Puterea asocierii este înțeleasă în cadrul acestei teorii ca potențialul unui concept de a activa alt concept. Aceste asociații sunt bidirecționale, facilitatoare și variabile ca putere. Activarea unui concept poate fi făcută de un stimul exterior sau de un concept deja activat, cu care acesta se află în legătură. Patru termeni ai cogniției sociale sunt definiți din perspectiva acestei teorii :

1. atitudinea este o asociere dintre un obiect social sau un concept de grup și un concept-atribut cu o anumită valență ;
2. stereotipul este asocierea dintre un concept de grup și unul sau mai multe concepte-atribut fără valență ;
3. stima de sine este asocierea conceptului de sine cu un concept-atribut cu valență ;
4. conceptul de sine este asocierea dintre conceptul despre sine cu unul sau mai multe concepte-atribute fără valență.

Plecând de la aceste definiții și încercând să ofere o imagine unificată a celor patru termeni descriși mai sus, autorii oferă și o serie de definiții și principii care guvernează funcționarea acestora :

Definiția 1. *Legătura comună de ordinul I*. Când două noduri sunt legate fiecare de un al treilea înseamnă că cele două au o legătură comună de ordinul I.

Principiul 1. *Echilibru-congruență*. Când două noduri slab conectate sau fără conexiune au în comun o legătură de ordinul I, atunci asocierea dintre ele ar trebui să fie întărită.

Definiția 2. *Opoziția bipolară a nodurilor*. Dacă două noduri au mai puține legături de ordinul I decât alte două noduri oarecare, ele pot fi descrise ca opuse-bipolare.

Principiul 2. *Dezechilibru-disonanță*. Rețeaua rezistă la formarea de noi legături care ar duce la formarea de legături de ordinul I între două noduri opuse-bipolare.

Definiția 3. *Presiunea asupra conceptului*. Un concept este supus presiunii atunci când este determinat de influențe repetate sau susținute să formeze legături cu două concepte opuse-bipolare (teoria lui Heider).

Principiul 3. *Diferențierea*. Conceptele supuse presiunii au tendința de a se diviza în subconcepte, fiecare legat de unul dintre nodurile opuse-bipolare care îl supun presiunii (vezi subtipizarea la stereotipuri).

Atitudine și comportament vs. atitudine sau comportament

Una dintre problemele majore studiate de cercetătorii interesați de domeniul atitudinilor este relația dintre atitudine și comportament. Această relație s-a dovedit complexă și greu de cuantificat, la fel cum este și caracterul predictiv al atitudinilor pentru comportament. Unii autori au plecat de la polul atitudinal încercând să ajungă la cel comportamental, alții au procedat invers. Și unii, și ceilalți au avut rezultate multumitoare. O întrebare legitimă ar fi dacă acești doi poli sunt parte a uneia și aceleiași entități, așa cum susțin, de exemplu, autorii modelului tripartit, sau sunt două elemente

distincte, dar care interrelaționează, așa cum susțin implicit sau explicit mulți dintre autorii interesați de structurarea atitudinilor. Cei mai mulți dintre aceștia pleacă fie de la componenta cognitivă și mai curând descriptivă ce ține de conținutul atitudinii, fie de la cea afectivă ori evaluativă, dar de cele mai multe ori pierd din vedere comportamentul, fiind convinși că o schimbare la nivelul uneia sau alteia dintre aceste componente este de ajuns pentru un comportament diferit. În fine, există unii autori care doresc să arunce o punte între atitudine ca parte integrantă a individului și comportament, încercând așadar să se ocupe și de conduită. Problema cea mai spinoasă este determinarea materialului cel mai potrivit pentru ca această punte să fie rezistentă sau, în termeni mai puțin plastici, să putem prezice comportamentul din atitudini. Vom prezenta pe scurt două abordări : cele integratoare și cele care pleacă de la comportament către atitudine, care slujesc mai bine scopului articolului de față.

a) Atitudine și comportament

Teoria acțiunii raționale și teoria comportamentului planificat, Modelul MODE

Teoria acțiunii raționale (Fishbein, Ajzen, 1975 ; Ajzen, Fishbein, 1980) susține că performanța individuală a unui comportament este determinată în primul rând de intenția persoanei de a manifesta acel comportament. Această intenție este determinată de doi factori importanți : atitudinea persoanei față de acel comportament (credințe legate de rezultatele lui și de valoarea acestor rezultate) și influența mediului social al persoanei sau norma subiectivă (credințe legate de ceea ce vor gândi ceilalți despre acest comportament și dorința persoanei de a se conforma așteptărilor celorlalți).

Atitudinea este privită în acest caz ca o componentă singulară, evaluativă și polarizată (pozitiv sau negativ) și presupune acordul sau dezacordul în legătură cu obiectul atitudinii. Norma subiectivă este o reprezentare cognitivă a măsurii în care o persoană crede că ceilalți semnificativi ar fi de acord ca ea să efectueze respectivul comportament. Intenția este aici o sumă ponderată a celor doi predictorii, în funcție de care dintre ei este mai important (salient) la un moment dat, fie datorită situației, fie unor variabile dispoziționale, de exemplu monitorizarea sinelui, ce ar putea afecta norma subiectivă. Deși unele modele interactive sunt mai bune în ceea ce privește predicția comportamentului, modelul propus de teoria acțiunii raționale este totuși suficient de bun, lucru dovedit de numeroase studii empirice. Acest model a fost îmbunătățit chiar de cei care l-au propus, prin adăugarea unui nou predictor : controlul comportamental perceput, un concept inspirat și relativ asemănător cu cel de autoeficiență (*self-efficacy*), propus de Bandura. Noua formă completată a fost denumită *teoria comportamentului planificat*. Teoria învățării sociale, numită mai târziu teoria socială cognitivă (Bandura), susține că schimbarea comportamentală este afectată de influențe de mediu, de factori personali și atribute ale comportamentului însuși. Fiecare poate afecta sau poate fi afectat de fiecare dintre cei doi factori.

O problemă centrală a teoriei social-cognitive este conceptul de *autoeficiență* (*self-efficacy*). O persoană trebuie să creadă în capacitatea ei de a produce comportamentul (eficiența) și trebuie să știe că este recompensată pentru aceasta (consecințele pozitive pentru efectuarea comportamentului să fie mai mari decât cele negative). În plus, o persoană trebuie să valorizeze rezultatele respectivului comportament. Aceste rezultate

pot fi imediate sau pe termen lung. Dar, deoarece această evaluare este filtrată de capacitatea de a produce comportamentul, se consideră că autoeficiența e variabila selectivă cea mai importantă pentru schimbarea comportamentală. Eficiența poate fi îmbunătățită în mai multe moduri; prin instrucțiuni clare în privința execuției, prin dezvoltarea anumitor abilități și antrenarea lor, prin modelarea comportamentului dorit. Pentru a fi eficient, modelul trebuie să fie credibil, să trezească admirație și respect din partea observatorului și nu trebuie să reprezinte pentru observator expresia unui comportament sau nivel de performanță pe care acesta nu se vede atingându-l.

Dar, așa cum am văzut, oamenii nu sunt întotdeauna raționali și chiar există autori care au fost interesați de latura „irațională” a acțiunii umane. Ei arată că în anumite situații atitudinea și comportamentul intră în „divorț”. Acești autori sunt cei care au fost interesați de activarea automată a atitudinilor (Fazio *et al.*, 1977) și de comportamentele efectuate în baza obișnuinței (Triandis, 1980) sau cu control conștient minim (*mindless*). Alți autori, de exemplu Kahneman și Tversky (1984), arată, din punctul de vedere al teoriei perspectivei (*prospect theory*), că modul în care este formulată o alegere poate influența comportamentul ales. Această teorie este influențată de psihologia cognitivă și de curentul gestaltist, ce pune accent pe ideea de cadru de referință (*frame*). Alți autori preocupați de „actorul irațional” sunt Wilson și Dunn (1989), care arată că atunci când oamenii trebuie să se gândească și să ofere motivele pentru care au anumite atitudini, relația dintre atitudine și comportament este slăbită.

Modelul MODE

Este vorba despre este un alt model care studiază consistența dintre atitudine și comportament. Este un model „bifazic”, în sensul că se consideră că există o legătură între atitudine și comportament care este mediată de două procese: unul dintre ele este spontan și se referă la activarea automată a atitudinilor, iar celălalt este un proces mai elaborat, ce „cântărește” informația disponibilă. Activarea atitudinii depinde de disponibilitatea ei (trebuie să existe) și de accesibilitate (să fie relativ accesibilă în memorie). Dacă aceste condiții sunt îndeplinite, respectiva atitudine va fi activată în prezența obiectului atitudinii. Aceasta este partea spontană a procesului, care este urmată, în opinia autorului (Fazio, 1990), de o parte deliberativă. MODE este un acronim de la Motivația și Oportunitatea ca DEterminanți ai proceselor ce leagă atitudinea de comportament. Modelul MODE are ca axiomă următoarea afirmație: „În cazul în care pot fi activate automat, atitudinile preexistente tind să guverneze judecățile și comportamentele oamenilor dacă aceștia nu sunt motivați să delibereze sau dacă nu au oportunitatea să o facă”. Pentru a exemplifica, autorii (Sabonmatsu, Fazio, 1990) au manipulat motivația introducând ca variabilă „teama de invalidare”, iar oportunitatea prin timpul alocat subiecților pentru a efectua o judecată. Autorii cred că pot prezice comportamentul unei persoane dacă pot cunoaște sau controla factorii de mai sus. Dacă o atitudine este accesibilă și individul nu este motivat sau nu are oportunitatea unei deliberări, atunci comportamentul său va fi „stereotipic”, bazat pe o procesare eronată (*biased*) a informației, utilizând „ruta periferică” sau o procesare „*bottom-up*”. Dacă are motivația și oportunitatea unei deliberări, individul va procesa informația corect, utilizând o „rută centrală”, o procesare „*top-down*” și va lua decizia cea mai potrivită, iar comportamentul său nu va fi unul stereotipic/reactiv, ci unul deliberat/activ.

b) Comportament și atitudini

Influența comportamentului asupra atitudinilor nu este un subiect nou în psihologia socială. Există mai multe teorii și puncte de vedere care pun în evidență această influență. Ele au fost în mare măsură inspirate de rezultatele obținute în studiile despre inducerea complezenței, controversate, dar utilizate pe scară largă în marketing. Unele dintre acestea se referă la comportamentul în sine și la efectele sale asupra atitudinii, printre cele mai cunoscute și prolifici teorii numărându-se în special cea a disonanței cognitive (Festinger, 1957), alături de teoria autopercepției (Bem, 1972) și teoria autoprezentării sau a managementului impresiilor (Baumeister, 1982 ; Tedeschi, 1981), în timp ce altele s-au centrat asupra simulării comportamentului, de exemplu tehnica scenariului sau a jocului de rol (Janis, King, 1954).

Precedând în timp teoria autopercepției, *teoria disonanței cognitive* pune în lumină efectele realizării unui comportament contraatitudinal (acordul forțat). Acest lucru aduce după sine trăirea unei stări numite *disonanță*, care este expresia inconsistenței cognitive apărute între partea internă a atitudinii (cognitivă și afectivă) și cea comportamentală, în evident dezacord cu prima. Această stare de disonanță este neplăcută, iar cel care o trăiește face tot posibilul pentru a o elimina. Ideea fundamentală a teoriei este că, neputând schimba sau nega efectuarea comportamentului, individul nu are de ales și, pentru reducerea disonanței, cea mai la îndemână strategie este schimbarea atitudinii. Un factor important îl constituie aici justificarea sau recompensa : cu cât discrepanța este mai mare și recompensa nu justifică efortul de a acționa împotriva propriilor convingeri, cu atât mai mare va fi schimbarea de atitudine.

Celelalte teorii prezentate mai sus oferă o viziune nuanțată asupra efectelor disonanței. *Teoria autopercepției* susține în esență că modul în care ne formăm impresiile despre noi este similar celui în care ne formăm impresiile despre ceilalți, și anume prin observarea comportamentului. Este o viziune influențată mult de behaviorism. Paradigma acordului forțat ca parte a teoriei disonanței cognitive ne arată că o persoană își schimbă atitudinea în cazul în care comportamentul discordant care produce disonanța nu este îndeajuns justificat sau recompensat. Conform teoriei autopercepției, dacă noi ne observăm efectuând un comportament ce contravine evident credințelor noastre și pentru care primim o „despăgubire”, este posibil să credem despre noi că suntem coruptibili. De altfel, s-a demonstrat că disonanța are efect în schimbarea atitudinii numai pentru valori extreme ale recompensei (foarte mică sau foarte mare), în timp ce pentru valori medii se obțin mai curând rezultate ce ar confirma teoria autopercepției (pentru detalii vezi Doise, Mugny, Deschamps, 1996). Alte două aspecte ce pot influența modul în care acționează comportamentul asupra atitudinii sunt : poziția inițială (pro sau contra) și forța atitudinii.

În ceea ce privește primul aspect, anumiți autori (Fazio *et al.*, 1977 ; Jones *et al.*, 1981) arată că, în cazul în care comportamentul se înscrie în „latitudinea de acceptare” a subiectului, efectele schimbării de atitudine sunt modelate de efectele autopercepției, iar când comportamentul cade în afara acesteia, schimbarea de atitudine este modelată mai degrabă de efectele disonanței.

În ceea ce privește cel de-al doilea aspect, cel al forței unei anumite atitudini, efectele comportamentului vor fi mai curând modelate de autopercepție atunci când atitudinea

inițială este slabă indiferent de „latitudinea” în care se înscrie comportamentul, iar pentru atitudinile inițiale bine conturate disonanța va fi un modelator mai bun.

În ceea ce privește *autoprezentarea*, se constată că un comportament disonant produce o schimbare atitudinală doar atunci când sunt implicate aspecte private sau publice ale Eului sau când se prevăd consecințe negative pentru care persoana poate fi făcută responsabilă.

Modele duale

Există multe teorii duale în psihologia socială, care sunt organizate în baza unor procese duale de tipul cognitiv-afectiv, intențional-neintențional, afectiv-volitiv, conștient-inconștient (Chaiken, Trope, 1999). Marea lor majoritate se referă la procese interne și nu apelează și comportamentul sau, dacă o fac, acesta este privit ca o prelungire sau o manifestare a ceea ce se întâmplă în interiorul „cutiei negre”. Pe de altă parte, diferite teorii care își au originea în behaviorism pleacă de la comportament sperând să schimbe atitudinea sau comportamentul, ignorând „cutia neagră”, importantă fiind doar reacția. Un model dual ce ține cont de procesele interne, dar și de componenta comportamentală ar fi un model al „dublei constrângeri” și ar încerca schimbarea utilizând cele două căi : atitudinea și comportamentul.

Abstract : This paper will present a few models of attitude structuring and definition. The empirical evidence in this field has followed the “trends” and different periods and psychological research orientations. The approach of this article is a chronological one combined with the connectedness between the models. We begin with the relation between attitude and some associated concepts and then we present a few well-known models in the attitude structure and function and a few combinatorial models attempting to respond to the question of attitude-behavior relation.

Résumé : Cet article va présenter quelques modèles concernés avec la structuration et la définition de l'attitude. Les études empiriques dans ce domaine ont suivi, eux aussi, la «mode» et les différentes directions de la recherche en psychologie. Nous avons abordé cet article chronologiquement, mais aussi prenant en compte les modèles connexes. On commence par la relation entre le concept d'attitude et d'autres concepts associés, ensuite on présente quelques modèles bien connus sur la structuration et le fonctionnement des attitudes et quelques modèles combinés qui essaient de répondre au question de la relation entre l'attitude et le comportement.

Bibliografie

- Ajzen, I., Fishbein, M. (1980), *Understanding attitudes and predicting social behavior*, Prentice Hall, Englewood-Cliffs, NJ.
- Baumeister, R.F. (1982), „A self-presentational view on social phenomena”, în *Psychological Bulletin*, 91, pp. 3-26.
- Bem, D.J. (1967), „Self-perception : an alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena”, *Psychological Review*, 74 (3), pp. 183-200.
- Bem D.J. (1972), „Self-perception theory”, în Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 6, pp. 1-62.
- Chaiken, S., Trope, Y. et al. (ed.) (1999), *Dual-process theories in social psychology*, The Guilford Press, New York.
- Codol, J.P. (1989), „Vingt ans de cognition sociale”, *Psychologie cognitive*, 42, pp. 472-491.

- De Rosa, A.S. (1997), „Considerații pentru o comparație critică între reprezentările sociale și cogniția socială”, în Neculau, A. (ed.), *Psihologia câmpului social. Reprezentările sociale*, Editura Polirom, Iași.
- Doise, W. (1989), „Attitudes et représentations sociales”, în Ghiglione, R., Bonnet, C., Richard, J.F. (ed.), *Traité de psychologie cognitive*, Dunod, Paris.
- Doise, W., Mugny, G., Descamps, J.-C. (1996), *Psihologie socială experimentală*, Editura Polirom, Iași.
- Fazio, R.H. (1989), „On the power and functionality of attitudes : the role of attitude accessibility”, în Pratkanis, A.R. et al. (ed.), *Attitude structure and function*, Erlbaum, Hillsdale, NJ.
- Fazio, R.H. (1990), „Multiple processes by which attitudes guide behavior : the MODE model as an integrative framework”, în Zanna, M.P. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 23, Academic Press, New York, pp. 75-109.
- Fazio, R.H., Zanna, M.P., Cooper, J. (1977), „Dissonance and self-perception : an integrative view of each theory's proper domain of application”, în *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, pp. 464-479.
- Festinger, L. (1957), *A theory of cognitive dissonance*, Stanford University Press, Stanford.
- Fishbein, M., Ajzen, I. (1975), *Belief, attitude, intention and behavior : an introduction to theory and research*, Addison Wesley, Reding, MA.
- Greenwald, A.G. (1989), „Why attitudes are important : Defining attitude and attitude theory 20 years later”, în Pratkanis, A.R., Breckler, S.J., Greenwald, A.G. (ed.), *Attitude structure and function*, Erlbaum, Hillsdale, NJ.
- Greenwald, A.G., Banaji, M.R. et al. (2002), „A unified theory of implicit attitudes, stereotypes, self-esteem and self-concept”, în *Psychological review*, vol. 109, nr. 1, pp. 3-25.
- Guimelli, C. (1994), „Transformation des représentations sociales, pratiques nouvelles et schèmes cognitifs de base”, în Guimelli, C. (ed.), *Structures et transformations des représentations sociales*, Delachaux et Niestlé, Neuchâtel.
- Hovland, C.I., Rosenberg, M.J. (ed.) (1960), *Attitude organisation and change*, Yale University Press, New Haven, CT.
- Janis, I.L., King, B.T. (1954), „The influence of role playing on opinion change”, *Journal of Anormal and Social Psychology*, 49, pp. 211-218.
- Jaspar, J., Fraser, C. (1984), „Attitudes and social representations”, în Farr, R.M., Moscovici, S. (ed.), *Social representations*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Jones, E.E. et al. (1981), „Efforts of strategic self-presentation on subsequent self-esteem”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, pp. 40-421.
- Judd, C.M., Lusk C.M. (1984), „Knowledge structures and evaluative judgements : effects of structural variables on judgement extremity”, în *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, pp. 1193-1207.
- Kahenman, D., Tversky, A. (1984), „Choice, values and frames”, *American Psychologist*, 39, pp. 341-350.
- Lingle, J.H., Ostrom, T.M. (1981), „Principles of memory and cognition in attitude formation”, în Petty, R., Ostrom, T.M., Brock, T.C., *Cognitive responses to persuasion*, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, NJ.
- Lord, C.G., Lepper, M.R. (1999), „Attitude representation theory”, în Berkowitz, L., *Advances in Experimental Social Psychology*, 31, Academic Press, New York, pp. 265-343.
- Moliner, P., Tafani, E. (1997), „Attitudes and social representations : a theoretical and experimental approach”, *European Journal of Social Psychology*, 27, pp. 687-702.
- Moscovici, S. (1986), „L'ère des représentations sociales”, în Doise, W., Palmonari, A. (ed.), *L'étude des représentations sociales*, Delachaux et Niestlé, Paris, Neuchâtel.
- Olson, J.M., Zanna M.P. (1993), „Attitudes and attitude change”, *Annual Review of Psychology*, vol. 44, pp. 117-154.
- Petty, R., Ostrom, T.M., Brock, T.C. (1981), „Cognitive responses to persuasion”, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, NJ.

- Pratkanis, A.R., Greenwald, A.G. (1989), „A sociocognitive model of attitude structure and function”, în Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 22, pp. 245-285.
- Rouquette, M.L. (1994), „Une classe de modèles pour l'analyse des relations entre cognèmes”, în Guimelli, C. (ed.), *Structures et transformations des représentations sociales*, Delachaux et Niestlé, Neuchâtel.
- Sabonmatsu, D.M., Fazio, R.H. (1990), „The role of attitudes in memory-based decision making”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, pp. 614-622.
- Tedeschi, J.T. (1981), *Impression management theory and social psychological research*, Academic Press, New York.
- Tesser, A., Shaffer, D.R. (1990), „Attitudes and attitude change”, *Annual Review of Psychology*, 41, pp. 479-523.
- Triandis, H.C. (1980), „Values, attitudes, and interpersonal behavior”, în Page, M.M (ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, University of Nebraska Press, Lincoln.
- Wilson, T.D., Dunn, D.S. et al. (1989), „Introspection, attitude change and attitude-behavior consistency: the disruptive effects of explaining why we feel the way we do”, *Advances in Experimental Social Psychology*, 22, pp. 287-343.

Eșecul de autoreglare comportamentală. O abordare teoretică

Rezumat: Mecanismul de autoreglare joacă un rol esențial în funcționarea psihicului, eșecul acestuia fiind cauza multor dificultăți cu care se confruntă oamenii în activitatea de zi cu zi. În articolul de față sunt prezentate componentele principale implicate în autoreglarea comportamentală, accentul fiind pus pe discutarea rolului eului în autoreglare și pe prezentarea teoriei controlului, elaborate de Carver și Scheier. Pe baza acestor premise teoretice, vor fi analizate patru tipuri de eșec de autoreglare: deficitul de autoreglare, excesul de autoreglare, direcționarea greșită a autoreglării și defecțiunile sistemului.

V-ați gândit vreodată că eșecul de a menține controlul greutateii sau de a renunța la consumul de tutun, aventurile sentimentale de o noapte, patima jocurilor de noroc, ieșirile temperamentale necontrolate, nerespectarea promisiunilor, amânarea activităților, inhibițiile de relaționare interpersonală sau „adevărurile” grăite de persoanele aflate sub influența alcoolului pot fi reunite și explicate sub umbrela unică a „eșecului de autoreglare comportamentală”? Această problemă a fost considerată de unii autori, precum Baumeister și Heatherton (1996), dar și Schwarzer (2001), cauza principală a dificultăților cu care se confruntă oamenii în activitatea de zi cu zi. Rolul autoreglării este atât de mare, încât eșecul de autoreglare poate fi considerat drept originea celor șapte păcate fundamentale stipulate de creștinii Evului Mediu: lăcomia, trândăvia, avariția, pofta sexuală, invidia, mânia, mândria (Baumeister, Exline, 1999).

În această lucrare vom analiza conceptual „eșecul de autoreglare”, ca mecanism psihologic esențial pentru a înțelege psihicul uman. Pentru a realiza acest deziderat, articolul va fi împărțit în două mari secțiuni. Prima va fi destinată prezentării conceptului de autoreglare, cu accent pe perspectiva elaborată de Carver și Scheier (1982, 1999), denumită *teoria controlului*. În a doua secțiune, vom discuta diverse tulburări de autoreglare, pe baza unei sinteze originale a literaturii din domeniu. Prin urmare, obiectivul major al textului de față este de a clarifica conceptul de *autoreglare comportamentală* și cel de *eșec de autoreglare* celor mai puțin familiarizați cu acest domeniu al cunoașterii.

* Universitatea de Vest din Timișoara.

I. Autoreglarea – mecanism fundamental al psihicului

I.1. Ce este autoreglarea ?

O dată cu revoluția cognitivă din psihologie au apărut modificări importante și în modul de abordare a personalității sau a motivației. Bandura (1986), în cartea sa fundamentală pentru evoluția teoriei social-cognitive, a recunoscut rolul primordial acordat procesului de autoreglare psihică. Astfel, considerând autoreglarea o capacitate fundamentală de care dispune omul, el o situează alături de puterea sa de a învăța prin observare, de abilitatea sa de a gândi prospectiv sau reflectiv, precum și de a opera cu simboluri. Autoreglarea este considerată de Goleman (*apud* Quebbeman, Rozell, 2002) a fi una dintre cele cinci componente fundamentale ale inteligenței emoționale și este definită drept competența implicată în managementul stărilor interne, al impulsurilor și al resurselor psihologice.

Tot Bandura (1986) consideră autoreglarea un mecanism complex ce include trei funcții specifice : *autoobservarea*, cu rol de monitorizare a activităților în desfășurare și de stabilire a standardelor de performanță ; *evaluarea*, vizând judecarea modului în care evoluează activitățile și *reacția personală*, ce implică răspunsul persoanei într-o situație dată. Diferențe interindividuale apar la toate cele trei niveluri, însă de un deosebit interes sunt ultimele două. Astfel, aceeași situație obiectivă poate fi interpretată diferit, ca fiind pozitivă sau negativă, în funcție de standardele de *evaluare*. Mai mult, chiar dacă va fi interpretată la fel, *reacțiile* pot fi diferite (de exemplu, descurajare, perseverență în acțiune etc.).

Într-o altă abordare, Markus și Wurf (1987, *apud* Brown, 1998) identifică tot trei componente ale procesului de autoreglare, și anume : *selectarea obiectivelor*, *pregătirea pentru acțiune* și *ciclul cibernetic al comportamentului*, ultimul incluzând mai multe elemente și fiind apropiat de modelul elaborat de Bandura (1986). Prezumția de bază a perspectivei celor doi autori este aceea că orice comportament are un scop sau este îndreptat spre un anumit obiectiv. Toate comportamentele care nu intră în această sferă, cum ar fi cazul reflexelor, nu sunt acoperite de analiza celor doi cercetători.

Primul aspect, de stabilire a unor obiective, este un pas implicit. Înainte de a putea trece la autoreglarea unui comportament, oamenii trebuie să-și aleagă un scop (obiectiv), adică trebuie să decidă ce vor să facă. De aici, lucrurile devin simple : dacă vor reuși, se vor fi bazat pe mecanismul de autoreglare, dacă nu vor reuși, înseamnă că au suferit un eșec de autoreglare, deoarece nu au reușit să învingă obstacolele din calea obiectivelor lor. Această viziune se apropie de conceptul clasic de voință, însă, așa cum vom demonstra ulterior, autoreglarea este un mecanism cu sferă mai largă de cuprindere și, într-o anumită măsură, diferit din perspectiva mecanismelor implicate.

După adoptarea unui obiectiv, în faza de pregătire a acțiunii se stabilește un plan conținând aspecte ce trebuie realizate. Din păcate, nu toate comportamentele umane se potrivesc acestui model prescriptiv. De aceea, multe situații nu cuprind cea de-a doua fază a autoreglării menționată anterior.

În schimb, faza a treia, cea a ciclului cibernetic al comportamentului, a făcut istorie în teoria autoreglării, vizând modalități prin care ne ajustăm comportamentul în anumite situații. De altfel, teoria controlului dezvoltată de Carver și Scheier (1982 ; 1999) și pe

care o vom prezenta puțin mai târziu nu este altceva decât un model ciclic de autoreglare a comportamentului. Ne vom rezuma să prezentăm aici cele șase etape din cadrul ciclului cibernetic al comportamentului, pornind de la exemplul clasic al pregătirii studenților pentru un examen din sesiune.

Tabelul 1. *Ciclu cibernetic al comportamentului*

1. Comportamentul inițial (învățarea pentru examen)
2. Observarea comportamentului (verificarea numărului de cursuri învățate)
3. Compararea cu un anumit standard (compararea numărului de cursuri învățate cu cel propus inițial)
4. Expectanțele (credeți că în viitor va putea fi redusă discrepanța dintre performanțele obținute și obiectivul propus, cu alte cuvinte, că toate cursurile vor fi învățate la timp)
5. Reacțiile emoționale (dependente de gradul de discrepanță dintre performanțe și obiective, dar și de expectanțele legate de evoluția situației)
6. Ajustările comportamentale (reacțiile comportamentale), cum ar fi renunțarea, perseverența în acțiuni sau intensificarea acestora, ultima materializată printr-un mai mare efort și timp destinat învățării cursurilor

Într-o sinteză excelentă realizată de Caprara și Cervone (2000) sunt distinse alte patru elemente componente ale sistemului de autoreglare : *standardele, reacțiile personale afective, percepția eficienței de sine și obiectivele*.

Standardele sunt criterii prin care o persoană evaluează comportamentele realizate sau observate la ceilalți. Astfel, acestea pot fi lăudate sau criticate ; îmbunătățite sau relaxate ; continuate, amendate, modificate sau schimbate etc. Natura firii umane este să nu judece detașat evenimentele, ci să le evalueze într-o manieră implicată și personală. Reacțiile personale afective sunt consecințe cu rol motivațional, determinate de discrepanța dintre performanțe și standarde, dar și de evoluția acestora.

Percepția eficienței de sine și a controlului asupra evenimentelor constituie un alt pilon important al sistemului de autoreglare. Expectanțele pe care le au oamenii asupra posibilității lor de a interveni într-o situație și de a o controla (atribuiri interne), de a avea capacitatea de a acționa eficient (eficiența de sine) și de a obține rezultatele dorite (expectații vizând rezultatele) sunt elemente fundamentale în autoreglare. Ele au o influență deosebită asupra reacțiilor subiective ale persoanelor, aspect terminal al procesului de autoreglare. Aceste elemente sunt însă foarte cunoscute în literatura de specialitate și nu necesită precizări suplimentare în lucrarea de față.

Obiectivele constituie o altă componentă a sistemului de autoreglare, fiind dezvoltate, pe larg, în teoria controlului a lui Carver și Scheier (1982, 1999). Pentru moment, ne rezumăm să amintim că există o multitudine de obiective, între care se regăsesc diferențe cantitative și calitative, ce se pot afla în concurență și care pot conduce la deficiențe de autoreglare. Obiectivele nu sunt altceva decât reprezentări mentale ale mijloacelor (să mă comport asertiv) sau ale finalităților unei acțiuni (să impresionez audiența). Merită să fie precizată și diferența subtilă dintre standarde și obiective. În anumite situații există o identitate între cele două. Să ne gândim la un student ambițios ce-și propune să obțină la statistică nota zece (*obiectiv*) și poate afirma că doar nota zece este cea pe care o consideră acceptabilă personal (*standardul său*). Pe parcursul semestrului el realizează

că are unele dificultăți în a înțelege unele aspecte și își va reduce percepția eficienței de sine legată de această disciplină. De asemenea, își poate modifica obiectivul pentru o notă mai mică. Totuși, standardul său de evaluare poate rămâne la nota zece, fapt ce va conduce la o percepere negativă a performanței lui.

În sfârșit, Baumeister și Exline (1999) sau Baumeister și Heatherton (1996) identifică trei elemente componente ale autoreglării: *standardele*, *monitorizarea* și *operarea modificărilor*.

Primele au aceeași semnificație prezentată anterior, în timp ce monitorizarea se referă la compararea continuă a performanțelor cu standardele dorite. Când acest fapt încetează sau este foarte redus, oamenii tind să piardă controlul comportamentelor lor. Ultimul aspect vizează măsurile pe care le iau oamenii în situații în care sesizează o discrepanță mare între performanțe și standarde.

1.2. Ce nu este autoreglarea ?

În secțiunea anterioară am observat care sunt elementele componente ale autoreglării în viziunea unor autori diferiți. În cele ce urmează doresc să subliniez ce nu este autoreglarea. Astfel, autoreglarea nu este un proces exclusiv referențial al eului (1), nu este echivalentă cu autocontrolul (2) și nu este doar o „găselniță” contemporană a cercetătorilor pentru vechiul concept de voință (3).

Primul caz se referă la o problemă terminologică întâlnită în special în literatura de limbă engleză. Astfel, autoreglarea în limba engleză este *self-regulation* și nu *auto-regulation*. Autori precum Block (1996, *apud* Carver, Scheier, 1999) au arătat că ar fi preferabilă utilizarea celui de-al doilea termen, deoarece acesta evită greșeala primului de a considera că în orice act de autoreglare este implicat eul (în engleză, *self*) unei persoane. Deși nu toate actele de autoreglare implică referințe la propria persoană (de exemplu, redresarea volanului după luarea unei curbe), varianta *self-regulation* este atât de întâlnită, încât ar fi imposibilă înlocuirea sa.

Așa cum rezultă din paragraful anterior, autoreglarea nu este echivalentă cu autocontrolul, deși unii autori se folosesc de această sinonimie. Între cele două aspecte există o relație de incluziune: toate actele de autocontrol sunt măsuri de autoreglare, însă nu toate actele de autoreglare pot fi considerate măsuri de autocontrol. Totuși, în ce privește definirea autocontrolului există unele diferențe terminologice ce pot crea confuzii. Spre exemplu, Miclea (2001, p. 45) îl definea ca „un comportament menit să modifice contingentele și structurile cognitive relevante astfel încât să putem controla unul din propriile noastre comportamente”. Similar, Dewitte și Lens (1999) considerau autocontrolul și autoreglarea o serie de măsuri intenționale cu scopul de a crește probabilitatea de a obține anumite obiective importante în fața unor alternative imediate, atractive, dar ineficiente pe termen lung. Alți autori, precum O’Gorman și Baxter (2002), consideră autocontrolul o trăsătură de personalitate esențială în a distinge persoanele care tind să adopte comportamente imprudente sau ilegale, ca urmare a unei deficiențe de a prevedea consecințele pe termen lung.

Totuși, atât în plan semantic, cât și în multe cazuri din literatura de specialitate, autocontrolul este văzut mai degrabă ca o măsură de autoreglare în situații-limită, conflictuale sau în care stimulii proximali au o valoare recompensatoare foarte ridicată, deși pe termen lung recompensa poate fi urmată de consecințe negative. Astfel, consumul

excesiv de alcool, violența verbală sau fizică etc. sunt percepute ca urmări ale unui autocontrol deficitar, fiind implicat activități de autoreglare eșuate. În schimb, mersul pe bicicletă, plimbatul pe aleile unui parc, facerea nodului la cravată etc. nu sunt văzute ca acțiuni de autocontrol, deși implică autoreglarea, cea din urmă fiind posibilă și la niveluri scăzute de implicare personală sau în situații în care nu există conflicte între obiective.

În ce privește relația dintre voință și autoreglare, lucrurile sunt relativ similare. Pentru a realiza acte de voință avem nevoie de autoreglare (Dewitte, Lens, 1999). Cu toate acestea, nu toate actele de autoreglare implică voința. Autoreglarea, mai ales în ce privește cunoștințele procedurale, implică o serie de aspecte implicite, care nu intră în sfera de cuprindere a voinței. Doar dacă ne limităm la sfera de cuprindere strictă a autocontrolului, autoreglarea poate fi considerată un element esențial al voinței. De asemenea, datorită religiei sau filosofiei, voința nu este neutră valoric, fiind frecvent percepută în termeni favorabili. În schimb, autoreglarea este lipsită de astfel de conotații valorice, fiind mai degrabă un proces mecanicist, asemănător de multe ori homeostaziei, fără implicații subiective de autonomie sau autodeterminare personală.

I.3. Tipuri de autoreglare

Când vorbim despre autoreglare avem în vedere în primul rând conceptul de autoreglare comportamentală, în care comportamentul este înțeles în sensul său larg, atât extern, cât și intern. În această viziune, orice act psihic poate fi inclus în sfera sa de cuprindere. Totuși, mai ales în ultimii 15 ani, a început să fie distins un alt construct, cel de autoreglare emoțională, pentru a descrie mai bine situațiile de reglare a emoțiilor. Acesta a fost definit ca „întreaga serie de procese extrinsece sau intrinsece responsabile pentru monitorizarea, evaluarea și modificarea reacțiilor emoționale, în special în ce privește durata și intensitatea acestora, pentru a conduce la îndeplinirea obiectivelor unei persoane” (Thompson, 1994, p. 27, *apud* Garnefski, Kraaij, Spinhoven, 2001). Această definiție largă vizează situații diverse, de la autoreglări cu valențe pur biologice (de exemplu, ritmul pulsului și ale respirației în situații conflictuale) până la situații deplin conștiente sau la reacții adaptive de *coping*. În lucrarea de față ne vom ocupa mai puțin de aspectele de autoreglare emoțională, de aceea vom prefera utilizarea termenului de *autoreglare comportamentală* în sensul său cel mai larg, cu implicații în registrele cognitiv, afectiv și conativ ale psihicului.

I.4. Mecanismul de autoreglare. Teoria controlului a lui Carver și Scheier

Cea mai răspândită teorie de explicare a autoreglării, de sorginte cibernetică, le aparține lui Carver și Scheier (1982) și este cunoscută sub numele de *teoria controlului* sau *teoria feedbackului*. Așa cum afirmă cei doi autori, teoria controlului, sub diferitele ei forme în domeniul de cunoaștere diverse, își are originea în concepția cibernetică a lui Weiner și în discuțiile despre mecanismele homeostaziei ale lui Cannon. Ea poate fi integrată într-o perspectivă mai largă, în teoria generală a sistemelor elaborată de Bertalanffy.

Mecanismul de autoreglare este foarte simplu. Într-o astfel de buclă o valoare observată este comparată cu o valoare de referință sau un standard, pentru ca apoi să se facă unele ajustări (dacă este cazul) în vederea apropiării de standard a valorii obținute.

Acest proces se numește bucla de feedback negativ, denumită astfel nu pentru că feedbackul ar avea valențe negative, critice, ci pentru că scopul său ar fi de a nega sau reduce discrepanța dintre valoarea observată și valoarea de referință.

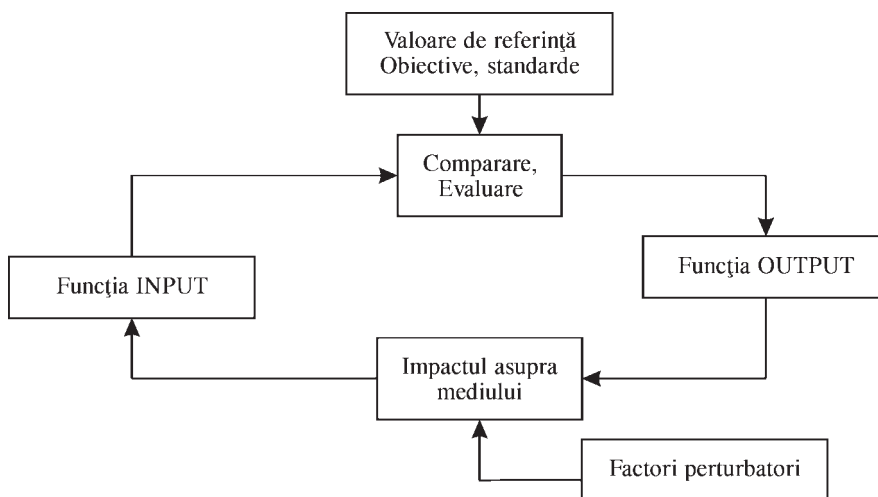


Figura 1. Bucla de feedback. Descriere schematică a unității de bază a controlului cibernetic

Evident, există și o buclă de feedback pozitiv, care urmărește creșterea distanței dintre valoarea observată și un antiobiectiv. De exemplu, atunci când suntem bolnavi tindem să acționăm astfel încât să ne îndepărtăm de această stare neplăcută.

Funcția input constă dintr-un senzor și se referă la informațiile care intră într-un sistem, fiind oarecum echivalentă percepției. Valoarea de referință constituie a doua sursă de informații, existentă deja în interiorul sistemului, fiind vorba de cunoștințe dobândite anterior. Vom utiliza obiectivele și standardele ca valori de referință, ținând cont că majoritatea comportamentelor umane sunt orientate spre un anumit scop.

Evaluarea este o fază imediat următoare, în care sunt comparate informațiile provenite din input cu valorile de referință. În urma acestui proces, pot apărea două mari categorii de rezultate: există sau nu există diferențe între cele două valori comparate. Bineînțeles că rezultatele pot fi exprimate printr-o multitudine de nuanțe, de la diferențe infime la discrepanțe foarte mari între valorile observate și cele de referință.

După finalizarea evaluării (comparării) urmează funcția output. În plan psihic, aceasta constă într-o reacție, fie ea comportamentală, emoțională sau cognitivă. Dacă nu există o discrepanță între valorile observate și cele de referință, fie nu există un output, fie se continuă cel existent. În schimb, dacă discrepanța este suficient de mare sau este supărătoare, outputul se schimbă. De remarcat că această acțiune afectează informațiile care vor intra în input pentru un nou ciclu cibernetic. Mai mult, sistemele nu trăiesc într-un vacuum, de aceea o serie de factori perturbatori pot interveni, dincolo de rezultatul evaluării, și pot influența procesul de autoreglare, fie facilitând apropierea dintre performanțe și obiective, fie mărințind discrepanța dintre cele două valori.

Acest model mai este cunoscut sub numele de TOTE (acronim de la: test; operație; test; ieșire – *exit*). Denumirea vine de la faptul că mai întâi un comportament este testat

pentru a vedea în ce măsură se distanțează de obiectivul propus. Dacă se constată o diferență mare, se operează unele modificări în vederea reducerii distanței dintre comportament și obiectivul urmărit. Dacă distanța a fost redusă suficient de mult (mulțumitor), se poate ieși din cadrul buclei de feedback respective pentru a intra într-o alta (adică ne vom focaliza atenția spre altceva).

Totuși, un rol primordial în cadrul modelului îl au tocmai valorile de referință. Să ne închipuim situația unei persoane pesimiste, care ar subevalua lucrurile (în termeni cibernetici, ar supraevalua distanța dintre valorile observate și cele de referință). Aceasta s-ar comporta similar chiar în condițiile în care unii factori externi (perturbatori) ar facilita atingerea obiectivului dorit. De aceea, va trebui să precizăm în detaliu ce se înțelege prin obiective din perspectiva autoreglării.

I.4.1. Obiectivele ca valori de referință

Obiectivele pot fi de natură diversă, de la a aranja nodul la cravată sau a împături cămașa pentru a o pune în dulap, până la a fi sănătos sau fericit în viață. Această varietate de obiective poate fi înțeleasă mai bine dacă acceptăm organizarea ierarhică a obiectivelor, așa cum a fost ea stipulată de Powers (*apud* Carver, Scheier, 1982) și care cuprinde nouă niveluri succesive : sistemul conceptului de sine, principiile, programele, relațiile, secvențele, tranziția, configurația, simțirea și intensitatea. Nu toate acestea niveluri au o relevanță psihologică imediată, unele dintre ele având un caracter exclusiv fiziologic. Totuși, pentru o exemplificare mai bună, vom prezenta în tabelul următor ierarhizarea acestor obiective în cazul conducerii unei mașini. Obiectivele sunt ierarhizate pornind de la concret spre general.

Tabelul 2. Mecanismul de autoreglare. Ierarhia obiectivelor în teoria controlului

Obiectiv	Acțiune	
Intensitatea	Tensiunea musculară	
Simțirea	Gestul de apucare a volanului	
Configurația	Ținerea corectă a volanului	
Tranziția	Întoarcerea volanului	
Secvența	Întoarcerea volanului pentru a lua curba la stânga	
Relația	Conducerea mașinii	
Programul	Drum dus-întors cu mașina la un prieten aflat în spital	
Principiul	Îndeplinește promisiunile	
Conceptul de sine	Fii o persoană responsabilă !	▼

De notat că implicarea personală și utilizarea structurilor eului (sinelui) cresc cu cât obiectivele sunt mai sus poziționate ierarhic, deci cu cât au un grad de generalitate mai ridicat. Obiectivele cele mai interesante din perspectiva psihologiei personalității sunt cele care utilizează ca valori de referință aspecte relevante pentru conceptul de sine al unei persoane. Ele pot fi aprofundate mai bine apelând la schema grafică din figura 2.

Programele sunt activități care implică decizii conștiente în anumite puncte ale derulării lor. Ele sunt similare conceptului psihologic de *scenariu* din psihologia cognitivă.

La nivelul imediat inferior se regăsesc relațiile și secvențele care, o dată declanșate, se desfășoară fără prea multă implicare sau conștientizare. În schimb, la un nivel imediat superior programelor se găsesc principiile, care sunt mai degrabă calități ale comportamentului, și nu descrieri. Astfel, a fi atent cu ceilalți poate fi transpus printr-o multitudine de comportamente, ce variază în funcție de context. La cel mai înalt nivel de autoreglare se regăsește sistemul conceptului de sine, implicând mai ales structurile sinelui. Acestea joacă un rol esențial și vor fi prezentate imediat, când vom vorbi despre diferențele calitative dintre obiective. Pentru moment, vom preciza doar că autoreglarea nu se poate realiza dacă obiectivele aflate la un nivel inferior nu sunt îndeplinite. Astfel, individul nu va putea realiza programul de a face un drum cu mașina la spitalul în care este internat prietenul său, pentru a-și respecta unul dintre principii (a-și ține promisiunea), dacă nu va îndeplini o secvență (să pună benzină suficientă în rezervor ca să nu rămână în drum).

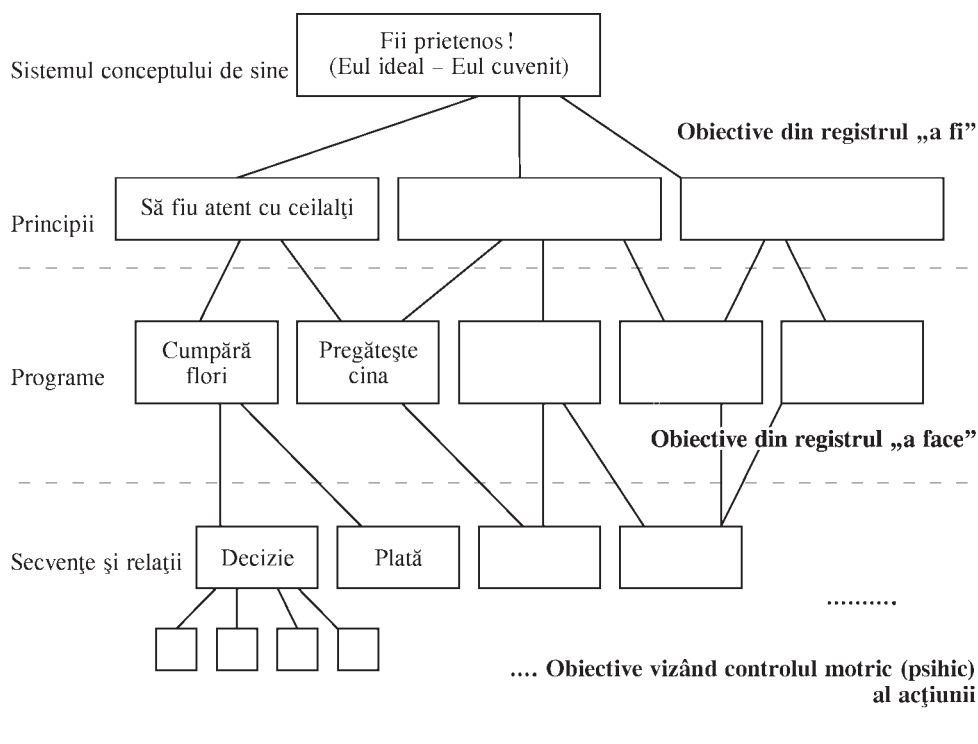


Figura 2. Ierarhia obiectivelor cu grad crescut de generalitate (adaptare după Carver și Scheier, 1999)

Deși sunt organizate ierarhic, obiectivele diferă între ele în funcție de gradul lor de provocare, în funcție de proximitatea realizării lor sau de specificitatea formulării (Caprara, Cervone, 2000). Astfel, în primul caz distingem obiective mai mult sau mai puțin dificile și provocatoare. Această diferențiere are o mare importanță în funcționarea psihicului, fiind o situație cu două tășuri. Pe de o parte, stabilirea unor obiective

provocatoare conduce la obținerea unor performanțe superioare în comparație cu stabilirea unor obiective ușor de atins. Am putea afirma, în linii mari, că întreaga evoluție a societății capitaliste se bazează pe acest principiu. Pe de altă parte, stabilirea unor obiective provocatoare ce nu pot fi atinse este o caracteristică specifică perfecționiștilor, cu toate consecințele negative ce decurg din aceasta. În funcție de proximitatea temporală a realizării obiectivelor, distingem obiective distale (pe termen lung) sau proximale (pe termen scurt). De cele mai multe ori obiectivele proximale au o valoare motivațională mai mare, fapt ce poate conduce la deficit de autoreglare prin scurtcircuitarea continențelor. În sfârșit, mai putem distinge între obiective specifice, în care cunoaștem clar dacă un obiectiv a fost sau nu atins („Să iau nota zece la psihologie socială”) și obiective non-specifice, în care nu avem indicii clare care să ateste atingerea sau neîndeplinirea unui obiectiv („Să fiu un student bun”).

Din perspectivă calitativă, obiectivele pot fi clasificate în mai multe categorii. Se disting trei clasificări importante, deși acestea nu epuizează toată gama de clasificări. Prima se datorează seriei de cercetări realizate de Dweck și colaboratorii săi (Dweck, 2000 ; Dweck, Leggett, 1988 ; Heyman, Dweck, 1998 ; Levy, Plaks, Ying-yi, Chi-yue, Dweck, 2001). Ei disting între obiective de evaluare și obiective de dezvoltare, pornind de la cazul particular al obiectivelor de performanță și al celor de învățare din școală. În funcție de categoria de obiective adoptată de o persoană, apar diferențe în modul de procesare a informațiilor, mai ales în situații de eșec. Astfel, persoanele care adoptă obiective de evaluare au o viziune fixă asupra realității și tind să privească eșecurile suferite ca pe niște dovezi ale propriei lor incompetențe sau ale incompetenței celorlalți. În schimb, persoanele care adoptă predominant obiective de învățare au o viziune flexibilă asupra lumii și pot privi eșecurile suferite ca pe niște dovezi ale faptului că mai au de lucrat pentru a atinge performanțele dorite, fără a se demoraliza sau fără a arunca vina asupra altora pentru nereușite. În cazul obiectivelor de evaluare, avem de-a face cu o centrare pe sine („Nu sunt bun de nimic dacă nu am reușit”), în timp ce în cazul obiectivelor de dezvoltare, orientarea este spre sarcină („Mă voi concentra mai mult data următoare, oricum am evoluat mai bine decât ieri”).

O altă distincție importantă clasifică obiectivele în două categorii : de apropiere sau de evitare. Principiul de distincție este simplu : oamenii pot urmări să atingă anumite rezultate la fel de bine cum pot dori să evite anumite consecințe. Așadar, dacă obiectivul este de apropiere, se intră într-o buclă de feedback negativ, urmărindu-se reducerea discrepanței dintre performanțe și obiective. În schimb, dacă obiectivul este de evitare, se intră într-o buclă de feedback pozitiv, cu scopul de a mări distanța dintre rezultatele observate și obiectivul nedorit (antiobiectivul). În mare parte, această distincție își are originea atât în conceptele behavioriste de întărire pozitivă și negativă, cât și în cele de frică de eșec sau dorință de succes dezvoltate de Atkinson. Distincția are importanță prin faptul că obiectivele de evitare conduc la perceperea unui control mai redus asupra evenimentelor și la o creștere a afectivității negative (Caprara, Cervone, 2000). Dintr-o altă perspectivă, cele două obiective se regăsesc destul de bine în cele două concepte dezvoltate de Gray, și anume sistemul comportamental activator (BAS) și sistemul comportamental inhibitor (BIS) (*apud* Corr, 2002).

În sfârșit, cea de-a treia distincție importantă între obiective identifică două direcționări ale sinelui (în engleză, *self-guides*). Acestea acționează la ultimul nivel de generalitate a obiectivelor, fiind parte componentă a structurii Eului.

I.4.2. Particularități ale structurii Eului și rolul lor în autoreglare

Higgins (1999, 2000) discută rolul celor două sisteme de direcționare a sinelui: Eul ideal (*ideal self*), ce face referire la ce-și dorește persoana, și Eul cuvenit (*ought self*), ce include aspecte pe care persoana consideră că ar trebui să le aibă în funcție de responsabilitățile sale și de dorințele celorlalți. Pe baza lor, Higgins elaborează inițial teoria discrepanței sinelui (Eului). Potrivit acestei teorii, dacă există discrepanțe mari între Eul actual (cel observat) și Eul ideal al unei persoane, se instaurează o stare de nemulțumire, dezamăgire, tristețe. În schimb, discrepanțele dintre Eul actual și Eul cuvenit generează emoții ce induc frică sau anxietate. Într-un alt registru, discrepanța dintre Eul actual și cel ideal orientează indivizii să adopte obiective de apropiere, pe când cel de-al doilea tip de discrepanță favorizează obiectivele de evitare. Ambele direcționări ale sinelui (Eul ideal și Eul actual) îndeplinesc rolul unor obiective, făcând referire la modul în care persoana ar dori să arate în viitor. Ulterior, și în urma unor critici aduse modelului său de Boldero și Francis (1999) sau Key, Mannella, McCombs, Thomas și Gilroy (2000), Higgins (1997, *apud* Higgins, 2000) integrează aceste informații într-o nouă teorie a orientării (focalizării) în reglare (în engleză, *regulatory focus*).

Higgins distinge trei aspecte ale autoreglării: *anticiparea reglării*; *referința de reglare*; *focalizarea (orientarea) în reglare*. Constructul de anticipare a reglării cuprinde în sfera sa distincția comună dintre plăcere și durere, implicând premisa că oamenii, atunci când își reglează activitățile, se pot focaliza fie pe dorințele, fie pe temerile lor. Anticiparea reglării poate fi înțeleasă prin conceptul clasic de expectanță orientată spre succes sau eșec. Referința de reglare cuprinde rezultate dorite sau nedorite. Acest nivel este diferit de primul, deoarece rezultatele dorite pot consta atât în îndeplinirea unei dorințe, cât și în evitarea unei temeri. Higgins (2000) oferă un bun exemplu de ilustrare a celor două concepte. Doi oameni consideră că a fi îndrăgostit este o stare dezirabilă (referință de reglare dorită). Cu toate acestea, unul se poate simți bine anticipând plăcerea de a se afla în această stare, iar altul poate suferi gândindu-se că nu va avea ocazia să iubească pe cineva (aspecte de anticipare a reglării).

În sfârșit, esența acestui model este focalizarea în reglare, care poate avea două orientări: promovarea (obținerea de recompense) și prevenția (evitarea pedepselor).

Între antecedentele focalizării în reglare se regăsesc factori situaționali (situații de câștig – non-câștig *vs.* pierdere – evitarea pierderii), precum și factori individuali (motivații de securitate *vs.* motivații de autoactualizare; Eul cuvenit *vs.* Eul ideal). Consecințele focalizării pe promovare se regăsesc în preferința pentru strategii de apropiere în abordarea unei situații și în sensibilitatea crescută față de prezența sau absența stărilor dezirabile. Orientarea spre prevenție induce, în schimb, preferința pentru strategii de evitare în abordarea unor situații și în sensibilitatea mărită față de prezența sau absența stărilor indezirabile.

Influența obiectivelor și, în particular, a rolului structurilor Eului asupra autoreglării comportamentale va fi dezvoltată și în secțiunea destinată eșecului de autoreglare. Rațiunea pentru care insistăm atât de mult asupra rolului Eului în autoreglare este susținută și de afirmația lui Boncu (1996, p. 153), care concluzionează că Eul este „structura cognitivă cu cea mai mare capacitate de a influența tratamentul informației”.

II. Eșecul de autoreglare comportamentală

Dacă vom ține seama de toate elementele componente ale buclei de feedback, vom realiza de îndată că nu există o singură cauză care să explice toate eșecurile de autoreglare. Baumeister și Heatherton (1996) disting între deficitul de autoreglare (în engleză, *underregulation*) și autoreglarea direcționată greșit (în engleză, *misregulation*). Primul se referă la situațiile în care persoana nu încearcă să exercite un control asupra activităților pe care le desfășoară, deși ar trebui să facă acest lucru. În cel de-al doilea caz, persoana încearcă să monitorizeze și să controleze o anumită situație, însă o face într-un mod greșit, neproductiv. Până în prezent, cele mai multe cercetări în domeniu au vizat primul aspect.

În paginile următoare voi propune o altă clasificare a tulburărilor de autoreglare, deoarece varianta oferită de cei doi autori americani nu acoperă întregul spectru de situații finalizate cu eșec de autoreglare. În consecință, voi propune patru mari categorii de eșec în autoreglare, prezentate în tabelul de mai jos.

Tabelul 3. Tipologia tulburărilor de autoreglare

Denumire	Descriere
Deficit de autoreglare (<i>underregulation</i>)	Situație ce apare într-un sistem deficitar din punct de vedere energetic sau informațional. Ea poate afecta oricare dintre fazele autoreglării: monitorizarea, evaluarea (compararea) și/sau modificările comportamentale.
Exces de autoreglare (<i>overregulation</i>)	Situație ce apare într-un sistem supraîncărcat. Ea poate afecta oricare dintre fazele autoreglării, deși apare cu predilecție în faza de evaluare (ex. „conștiința de sine”).
Direcționarea greșită a autoreglării (<i>misregulation</i>)	Situația caracterizează un sistem care nu are probleme de calibrare a informației sau energiei. În schimb, este afectat procesul de comparare a valorilor de intrare cu cele de referință. Cazul tipic este alegerea unor obiective sau standarde inadecvate.
Defectarea sistemului (<i>malfunction</i>)	Situația ar fi specifică unui sistem avariât. În astfel de situații pot fi afectate funcția input, funcția output sau cea de integrare a factorilor perturbatori. Tulburările psihopatologice și psihiatrice constituie exemple tipice ale acestei situații.

Cu excepția ultimei categorii, care acoperă întreaga sferă a psihopatologiei și nu face obiectul lucrării de față, ne vom concentra atenția asupra primelor trei situații, ce vor fi detaliate în continuare.

II.1. Deficitul de autoreglare

Ipoteza deficitului de autoreglare este susținută de un număr impresionant de cercetări și statistici cotidiene. În acest context, pot fi amintite două idei majore: 1) capacitatea de autoreglare este o resursă limitată ce poate fi epuizată în anumite situații; 2) există diferențe interindividuale între oameni cu privire la capacitățile lor de autoreglare.

Pentru a susține aceste afirmații putem folosi rezultatele obținute de Baumeister, Bratslavsky, Muraven și Tice (1999) în ce privește conceptul de *epuizare a Eului* (în

engleză, *ego-depletion*). Autorii au reușit să demonstreze printr-o serie de experimente că resursele de autocontrol sunt limitate. Astfel, persoanele ce au fost puse anterior să se controleze (de exemplu, să mănânce rădăcini uscate deși pe masă erau niște dulciuri ademenitoare) au clacat mai repede la o probă ulterioară de rezistență la rutină în comparație cu subiecții din grupul de control sau cu cei cărora li s-a permis să mănânce dulciurile respective. Dincolo de aceste rezultate experimentale, numeroase studii corelaționale au demonstrat existența unor diferențe interindividuale în capacitatea de a rezista la tentații, implicit de a se autocontrola. Astfel, autocontrolul poate fi conceput și ca o trăsătură psihometrică a personalității (O’Gorman, Baxter, 2002). Baumeister și Heatherton (1996) prezintă o anecdotică bogată în aceeași direcție. Astfel, persoanele care au probleme de autoreglare tind să fie afectate în mai multe domenii. Bunăoară, o persoană cu un autocontrol scăzut nu are dificultăți într-o singură arie, ci tinde să aibă, probabil, probleme familiale, să consume alcool în cantități mai mari, să încalce mai multe reguli de circulație etc.

Ideea autoreglării (autocontrolului) ca resursă limitată poate fi ilustrată și în situații care implică resurse puține. Astfel, în situații de stres sau oboseală, riscul de eșec în autoreglare crește. Unele statistici amintite de Baumeister și Heatherton (1996) arată că cele mai multe încălcări de dietă apar seara, ca și certurile sau consumul de alcool, în timp ce crimele cele mai violente se produc între 1.00 și 2.00 dimineața.

II.2. Excesul de autoreglare

În această categorie putem include în principal conștiința de sine în exces. Cu toate că nu putem nega rolul pozitiv al conștiinței de sine în multe situații de autoreglare, excesul în această direcție are efecte negative. Situația poate fi explicată prin faptul că o dată ce conștiința de sine intră în acțiune, va exista automat o oarecare evaluare și comparare a diferitelor aspecte cu cele care țin de Eul ideal sau Eul convenit. Deoarece oamenii nu sunt perfecți, rezultatul acestei comparații poate induce ideea că eul actual are unele deficiențe, fapt ce se reflectă printr-o serie de consecințe emoționale și comportamentale negative (Duval, Wicklund, 1972, *apud* Baumeister, Campbell, 1999). În plus, prin focalizarea asupra anumitor aspecte ale Eului, rămân mai puține resurse orientate spre rezolvarea sarcinii de lucru, fapt ce poate afecta autoreglarea la niveluri inferioare (de exemplu, secvențe ; simțiri ; configurații). Un caz tipic în această direcție este anxietatea resimțită în fața unor examene importante, în care pot apărea situații de blocaj.

De asemenea, în unele situații oamenii pot încerca să scape de această conștiință de sine, recurgând mai ales la consumul de alcool. Aceasta se întâmplă mai ales în cazul în care Eul lor a fost pus într-o lumină dificilă (de exemplu, infidelitatea soțului sau a soției ; pierderea locului de muncă).

II.3. Direcționarea greșită a autoreglării

Sub această umbrelă se regăsesc o multitudine de probleme în funcționarea normală a autoreglării. Ele rezultă în urma alegerii unor obiective sau standarde de comparație inadecvate. În funcție de tipurile de obiective, vom putea observa mai multe probleme de autoreglare.

II.3.1. *Dominarea obiectivelor proximale în dauna celor distale*

Distincția dintre obiective proximale și obiective distale este relevantă în cazurile de scurtcircuitare a contingențelor. Behavioriștii au demonstrat cu mult timp în urmă că obiectivele apropiate au o valoare motivațională mai ridicată decât cele distante temporal. Astfel, unele dorințe subite (de exemplu, gustarea unei prăjituri) pot conduce la renunțarea la un obiectiv pe termen lung (de exemplu, ținerea unei cure de slăbire). Această situație se bazează pe legea care susține că recompensele imediate (chiar minore) au o influență mai mare decât pedepsele amânate, ulterioare (cu implicații majore) (Mowrer, *apud* Dafinoiu, 1998). Așa cum remarca Miclea (2001), *carpe diem* pare a nu fi numai un îndemn, ci o descriere relativă pentru modul de funcționare a autoreglării. Astfel, vizionarea programelor TV poate aduce satisfacții imediate, însă pe termen lung este contraproductivă, interferând cu realizarea altor activități utile.

Baumeister și Heatherton (1996) identifică o formă particulară de control al atenției, denumită *transcendență*, cu rol benefic pentru rezolvarea problemei anterioare. Prin transcendență se înțelege capacitatea de a focaliza atenția dincolo de stimulii imediați. Acest lucru nu înseamnă ignorarea stimulilor, ci, mai degrabă, analizarea lor într-un context mai larg, distal. În astfel de cazuri, eșecul de autoreglare este de fapt un eșec de transcendere. Interesant este că această capacitate este influențată atât de factori situaționali, cât și de factori interni. Dintre cei situaționali am putea aminti factorii care conduc la deindividualizare, în timp ce printre factorii interni se regăsește predispoziția de a se orienta spre exterior (cum se întâmplă în cazul extravertiților).

O altă teorie influentă în explicarea scurtcircuitării contingenței le aparține lui Mischel și colaboratorilor săi (*apud* Caprara, Cervone, 2000). Teoria amânării recompensării caută să explice ce factori cognitivi intervin în creșterea abilității oamenilor de a amâna unele recompense imediate, în favoarea altora din viitor, mai consistente. Elementul critic, conform acestei teorii, nu este prezența sau absența în planul vizual a recompenselor imediate, ci modul de gândire al participanților. Astfel, unele instrucțiuni mentale au rolul de a reduce focalizarea de pe stimulii concreți, recompensatori imediat. Aceste strategii pot include: focalizarea pe alte aspecte ale stimulului (de exemplu, într-o situație interpersonală tensionată în care avem tendința de a „împroșca cu noroi” pentru a elimina frustrările, ne vom focaliza atenția asupra altor aspecte relevante ale persoanei cu care ne aflăm în dispută, cum ar fi faptul că are ochii verzi, că are pantofi de culoare neagră etc.); modificarea mentală a situației (este o scenă dintr-un film; este un vis; disputa are loc între alte două persoane etc.); angajarea în alte situații ce distrag atenția (de exemplu, vorbim cu o terță persoană; deschidem televizorul). Din nefericire, aceste mecanisme sunt afectate de alte aspecte ale vieții psihice, unul fiind explicat în continuare.

Baumeister și Heatherton (1996) consideră că anumite evenimente negative (divorț, disponibilizare, pierderea unei persoane dragi etc.) afectează capacitatea oamenilor de transcendere. În asemenea condiții, oamenii vor încerca să găsească tot felul de modalități de distragere a atenției pentru a nu se gândi la evenimentele neplăcute, iar cel mai simplu mod este imersia în stimulii imediați, concreți (dulciuri; alcool; cumpărături frecvente etc.), care au rolul de a-i ține departe de gândurile supărătoare. Totuși, nu toate emoțiile au aceeași influență negativă, emoțiile sociale de vină, jenă, rușine ș.a. pot facilita procesul de transcendere.

În sfârșit, trebuie remarcat că această dominanță a obiectivelor proximale nu a fost întotdeauna un motiv de eșec în autoreglare. Dimpotrivă, luând cazul persoanelor cu deficit de atenție și hiperactivitate (ADHD), care sunt afectate intens de această problemă, există teorii ce susțin rolul pozitiv al dominării obiectivelor proximale din perspectivă evoluționistă. Astfel, conform teoriei lui Shelley-Tremblay și Rosen (1996), ADHD avea o valoare adaptivă pentru oamenii primitivi în ce privește supraviețuirea lor (de exemplu, detectarea animalelor de pradă) și pentru desfășurarea eficientă a uneia dintre ocupațiile lor principale, vânătoarea.

II.3.2. *Dependența ierarhică a obiectivelor*

Prin organizarea ierarhică a obiectivelor, dinspre aspecte exclusiv biologice spre cele vizând sistemul conceptului de sine, lucrurile sunt și mai clare. Neîndeplinirea unui obiectiv aflat la un nivel inferior va conduce la nesatisfacerea unui obiectiv superior, dar aflat în relație cu primul. Totuși, această situație nu trebuie înțeleasă într-un mod mecanicist. Dacă un anumit obiectiv de nivel inferior nu va fi îndeplinit, pot exista alte căi (obiective) care, fiind îndeplinite, vor conduce la realizarea obiectivului de nivel superior aflat în relație de dependență cu primele.

Nesatisfacerea unui anumit obiectiv amenință realizarea altuia imediat superior, însă acest lucru nu se întâmplă automat. Dinamica dintre obiective este influențată de interpretările pe care le dau persoanele actelor respective.

Pentru a înțelege această situație, vom introduce conceptul de *cauză activată de abatere* (Baumeister, Heatherton, 1996). Constructul descrie excelent situația unei persoane aflate în cură de slăbire. Aceasta va renunța să meargă până la capăt în atingerea obiectivului său dacă, implicându-se într-o secvență de a consuma produse cu un nivel caloric ridicat în cantitate redusă (de exemplu, un pătrățel de ciocolată), va interpreta greșit situația. În schimb, își va menține dieta chiar dacă se va implica într-o secvență de a consuma produse cu nivel caloric scăzut în cantități mari (de exemplu, o salată de legume de 400 g). Ironia constă în faptul că prima secvență, din punct de vedere exclusiv cantitativ, afectează mai puțin scopul final al persoanei (cura de slăbire), însă modul de interpretare subiectivă a celor două abateri este diferit. În cel de-al doilea caz persoana nu va sesiza abaterea, în timp ce în prima situație asocierea ciocolatei cu numărul mare de calorii sugerează o amenințare reală, deși nu a fost vorba decât de o cantitate foarte mică. În consecință, abaterea de a consuma ciocolată îi poate determina pe oameni să considere că au eșuat în a se autoregla și, astfel, să înceteze monitorizarea, ceea ce va conduce la noi încălcări. Un alt aspect ironic datorat abaterii inițiale se referă la faptul că, o dată apărută, aceasta afectează mecanisme de control ale autoreglării care tind să se transforme în opusul lor. Astfel, persoanele care s-au străduit foarte mult să se controleze pot considera orice abatere ca fiind o catastrofă. O dată produsă „catastrofa”, ei pot renunța la orice măsură de control ulterior, după principiul „mai beau un păhărel, dacă tot am desfăcut sticla”.

O explicație alternativă dată eșecului de autoreglare datorat unor abateri inițiale vine din teoria proceselor oponente. Avându-și originea în teoria omonimă referitoare la percepția culorilor, ea pare a explica și o serie de fenomene din plan afectiv și motivațional (Solomon, Corbit, 1974). Motoul teoriei pare a fi „Nu există fericire fără suferință”. Să luăm exemplul consumului de droguri sau al dependenței de cumpărături,

ambele situații implicând un eșec de autoreglare. Inițial, după injectarea dozei sau cumpărarea unui obiect se instalează o stare de bine. Această trăire activează însă procesele oponente, astfel că, în scurt timp, se poate instala o trăire opusă, cu valență negativă. Pentru a depăși impasul afectiv, se va recurge din nou la stimulul care va reda tonusul afectiv pozitiv, apărând în acest fel un cerc vicios. Existența proceselor oponente în cazul injectării de cocaină a fost dovedită experimental și la animale (Knackstedt, Samimi, Ettenberg, 2002).

II.3.3. Prevalența obiectivelor non-specifice

Obiectivele cu un grad ridicat de generalitate pierd mult din caracterul concret. În aceste situații, monitorizarea și compararea devin dificile, deoarece lipsesc criteriile clare de testare a comportamentelor manifeste în raport cu valorile de referință. Rezultatul acestei stări de fapt este unul negativ, prin creșterea riscurilor de eșec în autoreglare. Vom distinge în continuare două mecanisme care pot ajuta la înțelegerea importanței adoptării unor obiective specifice, în dauna celor non-specifice.

Primul ține de gradul de conștientizare a persoanei în momentul eșecului de autoreglare. Cu excepția unor cazuri psihiatrice, întregul sistem juridic tinde să considere că eșecul de autoreglare, deși nu este un act premeditat, nu este rezultatul unor imbolduri sau impulsuri irezistibile. Cum gândesc cei care încearcă să se lase de fumat? Mulți dintre cei care nu reușesc se vor simți pasivi și neajutorați. Să fie oare așa? Autori precum Baumeister și Heatherton (1996) tind să infirme această prezumție, iar realitatea este plină de întâmplări anecdotice despre persoane fumătoare care nu au avut nici o problemă în a renunța la tutun. În general, obiectivele generale de genul „vreau să mă las de fumat” nu sunt eficiente. Nici precizarea unui interval temporal nu rezolvă problema, deși este un pas înainte. Pentru a fi eficiente, obiectivele trebuie să aibă un grad ridicat de specificitate, integrate într-un program de reducere treptată a activității. Termenul de *intenții de implementare*, introdus de Gollwitzer (*apud* Webb, Sheeran, 2003), se referă la o astfel de măsură, prin care se specifică exact când, unde și cum va acționa cineva, fapt ce va conduce la o multitudine de indicii ce pot fi activate pentru a facilita controlul comportamentului. O altă soluție implică focalizarea atenției pe fiecare secvență a activității (de exemplu, găsirea locului în care este permis fumatul, deschiderea pachetului de țigări, alegerea unei țigări, găsirea unei brichete etc.). Prin focalizarea atenției asupra fiecărei secvențe se încearcă demontarea vechilor automatisme.

Cel de-al doilea mecanism, denumit *inerție* prin analogie cu cel din fizică, precizează că eșecurile de autoreglare apar mai ales atunci când nu s-a intervenit de la început, ulterior fiind foarte greu de intervenit. Transpus în termeni populari, pentru a evita consumul excesiv de alcool, este mai ușor să luăm măsuri încă de la început și nu după al cincilea pahar. Similar, „bariera ușii” din filmele americane pare a fi o măsură potrivită de evitare a actelor sexuale ocazionale în comparație cu situația în care cei doi au trecut dincolo de acest stadiu, fiind deja în dormitor. De aceea, precizarea unor obiective specifice, cu caracter de limite, poate conduce la evitarea eșecului de autoreglare.

II.3.4. Calibrarea greșită a dificultății obiectivelor

În această categorie intră cazurile numeroase în care persoanele fie nu evaluează corect situația, stabilind obiective ușoare, fie, dintr-un exces de zel, își propun obiective dificil

de atins. În ambele situații se poate ajunge la un eșec de autoreglare, deoarece valorile de referință au fost alese inadecvat. Astfel, în prima situație pot apărea scurtcircuitări ale procesului de autoreglare care afectează calitatea acestuia. În schimb, în a doua situație persoanele tind să eșueze fie din cauza amplitudinii ridicate a obiectivului (de exemplu, persoanele care încearcă să-și schimbe emoțiile sau să evite ruminările), fie din cauza apariției fenomenului de sugrumare. Acesta este definit de Baumeister și Heatherton (1996) ca situația în care performanțele unui comportament se află sub nivelul posibilităților, deși există o dorință și o stimulare externă puternică. Acest rezultat apare deoarece persoana respectivă încearcă să înlocuiască anumite deprinderi bine învățate cu un control conștient al situației, mai puțin eficient, exersat. Pentru a depăși această situație, un rol important îl are elasticitatea Eului, care este văzută de Block și Block (1980, *apud* Caprara, Cervone, 2000) ca o dimensiune importantă de personalitate alături de controlul Eului. Cea din urmă diferențiază oamenii în ce privește capacitatea lor de a se controla în fața impulsurilor. Prima se referă, în schimb, la capacitatea oamenilor de a-și modifica nivelul de control al impulsurilor în funcție de cerințe, adică la flexibilitatea obiectivelor urmărite.

II.3.5. Rolul structurilor Eului în eșecul de autoreglare

Deși nu toate tipurile de obiective se regăsesc la ultimul nivel ierarhic, cel al sistemului conceptual de sine, multe dintre ele sunt afectate de particularitățile structurii Eului fiecărei persoane. Aceste referințe personale joacă un rol deosebit în înțelegerea rolului meta-motivațional al autoreglării, prin îndeplinirea a două componente: controlul motivației și controlul acțiunii. Prima componentă denotă capacitatea unei persoane de a-și activa scenariile favorabile (cogniții, obiective, trăiri afective), care să determine o experimentare pozitivă a evenimentului și, implicit, motivarea spre acțiune prin implicare. Cea de-a doua se referă la capacitatea de a transforma intențiile în comportamente, fiind astfel foarte apropiată de conceptul de autocontrol (Boekaerts, 1995).

Structurile Eului influențează direct sau indirect capacitatea de autoreglare a unei persoane. Așa cum bine subliniau Jones, Pelham și Mirenberg (2002), ființa umană are o dorință fundamentală de a se simți bine cu ea însăși, iar acest lucru afectează modul în care ea evaluează sau reacționează în anumite situații, inclusiv în cele de eșec. Acestea constituie o amenințare a motivației amintite, iar tipul de obiective joacă un rol moderator. De exemplu, prima distincție, între obiective de dezvoltare și obiective de evaluare, influențează gradul de implicare și referire personală. În primul caz predomină orientarea spre rezolvarea sarcinii, iar în cel de-al doilea predomină orientarea spre propria persoană. Persoanele care adoptă frecvent obiective de evaluare vor avea tendința de a judeca permanent rezultatele obținute prin prisma semnificației acestora pentru sistemul conceptului de sine. În aceste condiții, eșecurile vor fi considerate amenințări la adresa Eului și vor putea determina scăderea stimei de sine, deoarece obiectivele de evaluare au rolul de a valida părerile indivizilor despre ei înșiși. Altfel spus, persoanele orientate spre obiective de evaluare tind să aprecieze situațiile dificile ca test al competenței lor, caz în care eșecurile suferite reprezintă o respingere a identității sau valorii lor. În situații interpersonale, asemenea obiective își păstrează rolul de validare, doar că obiectul evaluării se poate modifica dinspre sine spre ceilalți (Dweck, 2000). În plus, persoanele care adoptă o viziune fixă asupra lumii, ca urmare a unei predilecții spre

obiective de evaluare, tind să utilizeze mai frecvent stereotipuri, să aibă o viziune mai omogenă asupra outgrupurilor, să fie mai susceptibili de a comite eroarea fundamentală de atribuire și să fie mai favorabili față de aprecierile ingrupurilor (Levy *et al.*, 2001). Toate aceste dovezi vin să sprijine ideea unui mai mare grad de fixism și rigiditate în ajustarea producției psihice și, implicit, a unei mai mari șanse de eșec de autoreglare în comparație cu persoanele care adoptă obiective de dezvoltare.

O altă sursă a eșecului de autoreglare apare datorită unui dezechilibru între obiectivele de apropiere și cele de evitare. Acestea au o puternică componentă innăscută, prin sistemele comportamentale cu substrat neurofiziologic, evidențiate de Gray și ulterior de Fowles (Arnett, Newman, 2000): sistemul comportamental de activare; sistemul comportamental de inhibiție; sistemul de activare non-specific. Primele două conduc la sensibilități diferite față de recompensă și pedeapsă, în timp ce ultimul dovedește mai mult echilibru. Astfel, persoanele care tind să adopte obiective de apropiere, corespunzătoare unui sistem comportamental de activare, reacționează mai bine la recompense. Problemele de autoreglare apar mai ales în situații de pedeapsă. În schimb, persoanele care adoptă obiective de evitare, corespunzătoare unui sistem comportamental inhibitor, reacționează mai bine la pedeapsă. Problemele lor de autoreglare apar în special în situații de recompensă.

Această situație tinde să se păstreze și în cazul teoriei orientării în reglare a lui Higgins. Persoanele care adoptă obiective de promovare sunt susceptibile să judece situațiile în termeni de câștig sau non-câștig, fiind astfel mai predispuse să-și asume riscuri, cu toate consecințele ce decurg din acestea. În schimb, persoanele care adoptă obiective de evitare evaluează situațiile în termeni de pierdere sau non-pierdere, fapt ce determină un comportament precaut. Bineînțeles că eșecurile de autoreglare vor apărea mai ales în cazul unor dezechilibre puternice între cele două tipuri de obiective, primul facilitând deficitul de autoreglare, iar cel de-al doilea, excesul de autoreglare.

În sfârșit, o altă categorie de influențe ale Eului asupra procesului de autoreglare nu se reflectă în dezechilibrul dintre anumite elemente ale structurii acestuia, ci în modul global de constituire a Eului. Între situațiile frecvente care conduc la eșecuri de autoreglare trebuie să amintim amenințarea egotismului, instabilitatea stimei de sine, narcisismul manifest sau latent (Aquino, Douglas, 2003; Baumeister, Bushman, Campbell, 2000; Baumeister, Campbell, 1999; Jones, Pelham, Mirenberg, 2002; Rose, 2002; Salmivalli, 2001).

În ce privește prima situație, Baumeister și Campbell (1999) identifică amenințarea egotismului printre tulburările de autoreglare care conduc la manifestări agresive. Conform acestei teorii, combinația dintre o părere foarte bună despre propria persoană cu o situație de amenințare a Eului (de exemplu, când o altă persoană pune sub semnul întrebării valoarea personală prin critici sau comportamente lipsite de respect) conduce la o reacție agresivă din partea subiectului. Un concept similar este cel de amenințare a identității, definit ca o acțiune a unei persoane menită să provoace sau să diminueze sentimentul unei alte persoane cu privire la competența, respectul sau valoarea propriului Eu (Aquino, Douglas, 2003). Acest fapt se datorează în parte și fragilității imaginii de sine a unei persoane.

Pornind de la aceste asumții, fragilitatea a fost conceptualizată ca o instabilitate a stimei de sine. Cercetările lui Kernis (*apud* Salmivalli, 2001) au evidențiat că persoanele care au o stimă de sine crescută, dar instabilă au tendința de a experimenta mânie și

ostilitate, în timp ce persoanele care au o stimă de sine ridicată și stabilă nu manifestă asemenea tendințe.

În sfârșit, narcisismul, mai ales în forma sa ascunsă, poate reprezenta o altă cauză de eșec în autoreglare datorată particularităților Eului. Rose (2002) sintetizează părerile mai multor specialiști și ajunge la concluzia că există două forme de narcisism : manifest și latent. Primul se referă la manifestările de grandomanie ale unor persoane care au o părere extraordinară despre ele, doresc ca ceilalți să le acorde atenție și sunt foarte expansive social. În cealaltă categorie, de narcisism latent, putem include persoanele care sunt hipersensibile la evaluările celorlalți și care se supără sau se simt atacate foarte ușor. Ambele forme pot duce la deficit de autoreglare, personajele din prima categorie păcătuind mai ales prin tendința lor de a se autoînșela, prin crearea unei imagini mult prea pozitive despre ele însele, cu consecințe de subevaluare a celorlalți sau a obstacolelor apărute, iar cele din a doua categorie prin excesul de sensibilitate și orientare spre propria persoană, cu urmări negative în plan interpersonal și în rezolvarea problemelor.

Fără a încerca să epuizăm toate cauzele specifice eșecului de autoreglare, încheiem articolul, având credința că am reușit să aducem un plus de claritate și precizie în sublinierea aspectelor teoretice fundamentale ale autoreglării. Nu ne rămâne decât să sperăm că informațiile oferite vor reduce distanțarea datorat lipsei de cunoștințe în domeniu și vor constitui o invitație spre cercetare pe această temă. În fapt, tot acest mecanism care a stat la baza progresului științific nu reprezintă altceva decât un banal act de autoreglare.

Abstract : Self-regulation mechanism plays an essential part in normal psychological functioning, while its failure causes many difficulties in our daily life. In this paper we focus on presenting the self-regulation main components, emphasizing the role of self theories and structures and the control theory as designed by Carver and Scheier. Based on these theoretical background, four types of self-regulation failure are further analyzed. They are underregulation, overregulation, misregulation, and system malfunction.

Résumé : Le mécanisme d'autorégulation joue un rôle essentiel dans le fonctionnement du psychisme, son échec étant la cause de nombreuses difficultés auxquelles les gens sont confrontés dans leur activité quotidienne. Dans l'article on présente les principales composantes de l'autorégulation comportementale, l'accent étant mis sur l'analyse du rôle du Moi dans l'autorégulation et sur la présentation de la théorie du contrôle de Carver et Scheier. En partant de ces prémisses théoriques, on analysera quatre types d'échecs d'autorégulation : le déficit d'autorégulation, l'excès d'autorégulation, l'orientation fautive de l'autorégulation et les défaillances du système.

Bibliografie

- Aquino, K., Douglas, S. (2003), „Identity threat and antisocial behavior in organizations : The moderating effects of individual differences, aggressive modeling, and hierarchical status”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 90, pp. 195-208.
- Arnett, P.A., Newman, J.P. (2000), „Gray's three-arousal model : an empirical investigation”, *Personality and Individual Differences*, 28, pp. 1171-1189.
- Bandura, A. (1986), *Social foundations of thought and action. A social cognitive theory*, Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs.
- Baumeister, R.F., Bratslavsky, E., Muraven, M., Tice, D.M. (1999), „Ego-depletion : Is the active self a limited resource ?”, în Baumeister, R.F. (ed.), *The Self in Social Psychology*, Taylor & Francis Group, Philadelphia, pp. 317-336.

- Baumeister, R.F., Bushman, B.J., Campbell, W.K. (2000), „Self-esteem, narcissism, and aggression : Does violence result from low self-esteem or from threatened egotism ? ”, *Current Directions in Psychological Science*, 9 (1), pp. 26-29.
- Baumeister, R.F., Campbell, W.K. (1999), „The intrinsic appeal of evil : Sadism, sensational thrills, and threatened egotism”, *Personality and Social Psychology Review*, 3 (3), pp. 210-221.
- Baumeister, R.F., Exline, J.J. (1999), „Virtue, personality, and social relations : self-control as the moral muscle”, *Journal of Personality*, 67 (6), pp. 1165-1194.
- Baumeister, R.F., Heatherton, T.F. (1996), „Self-regulation failure : An overview”, *Psychological Inquiry*, 7 (1), pp. 1-15.
- Boekaerts, M. (1995), „Self-regulated learning : Bridging the gap between metacognitive and metamotivation theories”, *Educational Psychologist*, 30 (4), pp. 195-200.
- Boldero, J., Francis, J. (1999), „Ideals, oughts, and self-regulation : Are there qualitatively distinct self-guides ? ”, *Asian Journal of Social Psychology*, 2, pp. 343-355.
- Boncu, Șt. (1996), „Eul în cogniția socială”, în Neculau, A. (coord.), *Psihologie socială*, Editura Polirom, Iași, pp.137-153.
- Brown, J.D. (1998), *The self*, McGraw-Hill, Boston.
- Caprara, G.V., Cervone, D. (2000), *Personality. Determinants, dynamics, and potentials*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Carver, C.S., Scheier, M.F. (1982), „Control theory : A useful conceptual framework for personality-social, clinical, and health psychology”, *Psychological Bulletin*, 92, pp. 111-135.
- Carver, C.S., Scheier, M.F. (1999), „Themes and issues in the self-regulation of behavior”, în Wyer, R.S.Jr. (ed.), *Advances in Social Cognition*, Vol.XII, *Perspectives on Behavioral Self-Regulation*, Lawrence Erlbaum Associates, Londra, pp. 1-107.
- Corr, P.J. (2002), „J.A. Gray's reinforcement sensitivity theory : tests of the joint subsystems hypothesis of anxiety and impulsivity”, *Personality and Individual Differences*, 33, pp. 511-532.
- Dafinoiu, I. (1998), „Personalitatea elevilor. Temperamentul și caracterul”, în Cosmovici, A., Iacob, L. (coord.), *Psihologie școlară*, Polirom, Iași, pp. 53-69.
- Dewitte, S., Lens, W. (1999) „Volition : use with measure”, *Learning and Individual Differences*, 11 (3), pp. 321-333.
- Dweck, C.S. (2000), *Self-Theories. Their Role in Motivation, Personality, and Development*, Taylor & Francis Group, Philadelphia.
- Dweck, C.S., Leggett, E.L. (1988), „A social cognitive approach to motivation and personality”, *Psychological Review*, 95, pp. 256-273.
- Garfenski, N., Kraaij, V., Spinhoven, P. (2001), „Negative life events, cognitive emotion regulation and emotional problems”, *Personality and Individual Differences*, 30, pp. 1311-1327.
- Heyman, G.D., Dweck, C.S. (1998), „Children's thinking about traits : Implications for judgments of self and others”, *Child Development*, 64 (2), pp. 391-403.
- Higgins, E.T. (1999), „Self-discrepancy : A theory relating self and affect”, în Baumeister, R.F. (ed.), *The Self in Social Psychology*, Taylor & Francis Group, Philadelphia, pp. 150-176.
- Higgins, E.T. (2000), „Beyond pleasure and pain”, în Higgins, E.T., Kruglanski, A.W. (ed.), *Motivational Science. Social and Personality Perspectives*, Taylor & Francis Group, Philadelphia, pp. 231-255.
- Jones, J.T., Pelham, B.W., Mirenberg, M.C. (2002), „Name letter preferences are not merely mere exposure : Implicit egotism as self-regulation”, *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, pp. 170-177.
- Key, D.E., Mannella, M., Thomas, A.M., Gilroy, F.D. (2000), „An evaluation of Higgins' self-discrepancy theory and an instrument to tests its postulates”, *Journal of Social Behavior and Personality*, 15 (3), pp. 303-320.
- Knackstedt, L.A., Samini, M.M., Ettenberg, A. (2002), „Evidence for opponent-process actions of intravenous cocaine and cocaethylene”, *Pharmacology Biochemistry and Behavior*, 72 (4), pp. 931-936.

- Levy, S.R., Plaks, J.E., Ying-yi, H., Chi-yue, C., Dweck, C.S. (2001), „Static versus dynamic theories and the perception of groups : Different routes to different destinations”, *Personality and Social Psychology Review*, 5 (2).
- Miclea, M. (2001), „Autocontrolul. O perspectivă comportamental-cognitivă”, *Romanian Journal of Cognitive and Behavioral Psychoterapies*, 1 (1), pp. 41-56.
- O’Gorman, J.G., Baxter, E. (2002), „Self-control as a personality measure”, *Personality and Individual Differences*, 32, pp. 533-539.
- Quebbeman, A.J., Rozell, E.J. (2002), „Emotional intelligence and dispositional affectivity as moderators of workplace aggression: The impact on behavior choice”, *Human Resource Management Review*, 12, pp. 125-143.
- Rose, P. (2002), „The happy and unhappy faces of narcissism”, *Personality and Individual Differences*, 33, pp. 379-391.
- Salmivalli, C. (2001), „Feeling good about oneself, being bad to others? Remarks on self-esteem, hostility, and aggressive behavior”, *Aggression and Violent Behavior*, 6, pp. 375-393.
- Schwarzer, R. (2001), „Social-cognitive factors in changing health-related behaviors”, *Current Directions in Psychological Science*, 10 (2), pp. 47-51.
- Shelley-Tremblay, J.F., Rosen, L.A. (1996), „Attention deficit hyperactivity disorder: An evolutionary perspective”, *Journal of Genetic Psychology*, 157 (4), pp. 443-454.
- Solomon, R.L., Corbit, J.D. (1974), „An opponent-process theory of motivation. The temporal dynamics of affect”, *Psychological Review*, 81, pp. 119-145.
- Webb, T.L., Sheeran, P. (2003), „Can implementation intentions help to overcome ego-depletion?”, *Journal of Experimental Social Psychology*, 39 (3), pp. 279-286.

Efectul similarității asupra atracției interpersonale

Rezumat : Dependența atracției interpersonale de similaritate constituie, după opinia noastră, un principiu de bază al psihologiei umane. Această relație a fost demonstrată nu numai pentru atitudini, dar și pentru trăsăturile de personalitate, pentru caracteristicile fizice sau pentru statutul economic (Byrne, Clore, Worchel, 1966). Efectul similarității depinde de proporția și de importanța dimensiunilor pe care cele două persoane sunt similare. În ciuda robusteții lui, există câteva limite ale acestui efect. Majoritatea covârșitoare a probelor empirice au fost obținute în laborator și ar putea apărea probleme de extrapolare la contextele din viața reală. Similaritatea cu anumite tipuri de persoane îi induce subiectului afecte negative și, ca atare, este departe de a genera atracție. În sfârșit, există situații în care individul se simte atras de celălalt în virtutea complementarității nevoilor, și nu în virtutea similarității.

Termenul de *atracție* desemnează caracterul pozitiv al atitudinilor interpersonale. Întâlnim această definiție în cele mai influente sinteze teoretice asupra domeniului : „Aproape toți teoreticienii sunt de acord că atracția interpersonală este o atitudine pozitivă față de altă persoană” (Berscheid, Walster, 1969, p. 1) sau „În concepția psihologilor sociali, atracția interpersonală se referă la pozitivitatea atitudinală” (Huston, Levinger, 1978, p. 117). Autorii români (Chelcea, 1994 ; Gavreliuc, 2002 ; Iluț, 2000 ; Radu, 1994) au exprimat aceeași opinie.

Interacțiunea socială sau simplul contact social pot genera atracție interpersonală, după cum pot genera atitudini rezervate sau reacții de respingere. Pe măsură ce indivizii se cunosc unii pe alții, apar anumiți factori care hotărăsc dacă relația lor se va transforma sau nu în prietenie. Unul dintre acești factori este similaritatea, cu precădere similaritatea atitudinală. De altminteri, ideea că interacțiunea dintre persoanele având atitudini similare produce atracție reciprocă are o istorie îndelungată ; o aflăm, de pildă, în opera lui Aristotel.

„Cine se aseamănă se adună” – spune psihologul naiv, ce pare bine informat asupra rolului similarității. Prietenii, perechile de îndrăgostiți, soții au atitudini, credințe și valori comune. În cazul cuplurilor căsătorite, cu cât este mai mare similaritatea atitudinilor celor doi parteneri, cu atât ei se declară mai fericiți și cu atât este mai puțin probabil să divorțeze (Myers, 1994). Astfel de studii corelaționale formulează concluzii deosebit de clare. Dar, dacă avem cunoștință despre relația cauzală, ne-am putea înșela asupra termenilor ei : similaritatea determină atracția ori invers ?

Theodore Newcomb (1961) a obținut primele dovezi ce atestau determinarea cauzală a atracției de către similaritatea atitudinală. El a întreprins laborioase cercetări de teren

* Universitatea „Al.I. Cuza”, Iași.

asupra formării legăturilor de prietenie. Participanții, studenți în anul I la University of Michigan, au completat mai multe chestionare privitoare la atitudinile și valorile lor. Primele chestionare au fost completate chiar înainte ca subiecții să ajungă la universitate. În cursul primului semestru au fost măsurate atracția interpersonală și schimbările atitudinale. Psihologul a constatat că în primele săptămâni atracția a depins de proximitatea spațială. Totuși, pe măsură ce trecea timpul, atracția interpersonală nu mai putea fi prezisă cu exactitate decât pe baza similarității atitudinilor. Așadar, Newcomb a demonstrat că similaritatea atitudinală preexistentă contactului se asociază cu atracția reciprocă după formarea legăturii interpersonale. Se cuvine menționat faptul că Jean Maisonneuve (1966), unul dintre clasicii psihologiei sociale franceze, a studiat aproximativ în aceeași perioadă „afinitățile” sau „relațiile electivă” și a ajuns la aceleași concluzii privind rolul similarității.

Cel mai înfocat susținător al relației cauzale dintre similaritate și atracție este însă Donn Byrne. El a propus o metodologie foarte eficientă, preluată de mulți cercetători. Într-unul din primele sale studii (Byrne, 1961), a aplicat subiecților un chestionar, cerându-le să aleagă pentru fiecare item un răspuns din șase posibile. Chestionarul cuprindea 26 de itemi de felul celui de mai jos :

23. Partide politice (alegeți o afirmație) : a) sunt un susținător înfocat al Partidului Democrat ; b) prefer Partidul Democrat ; c) am o preferință slabă pentru Partidul Democrat ; d) am o preferință slabă pentru Partidul Republican ; e) prefer Partidul Republican ; f) sunt un susținător înfocat al Partidului Republican.

După câteva săptămâni, subiecții studenți erau invitați să participe la un experiment despre care li se spunea că era destinat să determine gradul în care oamenii își pot forma impresii valide despre o persoană cunoscând numai câteva dintre atitudinile acesteia. Fiecare subiect primea o copie a unui chestionar completat cu câteva săptămâni în urmă de o persoană pe care nu o cunoștea. De fapt, răspunsurile la întrebările din chestionar erau fabricate de experimentator, cu scopul de a controla riguros gradul de similaritate sau non-similaritate a opiniilor. Pentru jumătate dintre subiecți persoana care completase chestionarul era similară, pentru cealaltă jumătate era diferită.

Măsurile dependente erau luate pe patru itemi : subiecților li se cerea să aprecieze, cu ajutorul unor scale în șase puncte, inteligența persoanei în cauză, cunoașterea pe care aceasta o avea asupra evenimentelor curente, moralitatea și capacitatea sa de adaptare. La acești patru itemi se mai adăugau doi, care măsurau atracția interpersonală : subiectul era întrebat dacă îl simpatizează sau nu pe cel ale cărui atitudini îi fuseseră aduse la cunoștință și dacă i-ar plăcea să-l aibă drept partener într-un viitor experiment.

Rezultatele acestui studiu au fost foarte clare : cea mai slabă apreciere asupra persoanei similare este mai bună decât cea mai înaltă apreciere a persoanei non-similare. Subiecții simpatizează semnificativ mai mult pe cei similari decât pe cei non-similari. Donn Byrne a condus un program de cercetări extrem de vast asupra legăturii dintre similaritate și atracție, raportat în parte în volumul său apărut în 1971. Toate studiile realizate în această paradigmă au evidențiat o relație de dependență directă. Concepția elaborată de Byrne se încadrează în grupul teoriilor întăririi. Autorul american are convingerea că descoperirea atitudinilor similare ale celuilalt este recompensatoare pentru individ, oferindu-i o validare consensuală a propriilor atitudini, opinii și credințe.

În experimentul din 1961 (îl putem numi experimentul princeps, căci a inaugurat o lungă serie de cercetări), Byrne a contrastat similaritatea cu non-similaritatea atitudinilor din diadă. Peste câțiva ani, împreună cu Don Nelson, el a făcut distincția între numărul

atitudinilor similare și proporția acestora (Byrne, Nelson, 1965). Întrebarea la care încerca să răspundă demersul lor era următoarea: simpatizăm mai mult pe cineva care este de acord cu noi în foarte multe privințe, dar își manifestă la fel de frecvent dezacordul cu opiniile noastre sau pe cineva care afișează foarte multe atitudini asemănătoare cu ale noastre, mărturisind în același timp numai câteva deosebiri de puncte de vedere? Foarte riguroși, Byrne și Nelson au manipulat numărul atitudinilor similare între subiect și un altul (4, 8 ori 16), precum și proporția atitudinilor similare – atitudini non-similare (fie similaritate deplină, fie două treimi atitudini similare și o treime atitudini non-similare, fie jumătate atitudini similare și jumătate atitudini non-similare, fie, în sfârșit, o treime atitudini similare și două treimi atitudini non-similare; de pildă, pentru valoarea 8 a atitudinilor similare, cele patru tipuri de proporții arătau astfel: 8/0; 8/4; 8/8; 8/16). Analiza de varianță a indicat un efect deosebit de pronunțat ($p < 0,001$) al variabilei „proporția atitudinilor similare”. Luând în calcul și rezultatele altor studii, autorii descriu relația dintre atracție și proporția atitudinilor similare ca pe o funcție liniară. Ei concep similaritatea ca pe o întărire pozitivă, încât ajung să propună o „lege a atracției”, care afirmă proporționalitatea directă dintre atracția față de celălalt și întăririle pozitive primite de la acesta.

O direcție de cercetare în interiorul paradigmei promovate de Donn Byrne a urmărit efectele similarității de atitudine în condițiile recepționării de către subiect a evaluării pozitive ori negative efectuate de celălalt asupra sa. Mai limpede: celălalt poate fi apropiat de subiect din punctul de vedere al atitudinilor, dar poate să emită judecăți negative asupra unor caracteristici ale subiectului. Va fi similaritatea atitudinală mai puternică decât evaluarea atributelor subiectului formulată de celălalt? În ce măsură se va simți subiectul atras de altul similar care-l evaluează negativ? Preocupați de impactul celor două variabile, Byrne și Rhamey (1965) au folosit un design factorial cu patru niveluri de similaritate și trei tipuri de evaluări (pozitivă, negativă și neutră). Concluzia lor: „Evaluarea atributelor personale trebuie înțeleasă ca o variabilă ce influențează atracția mai puternic decât similaritatea atitudinală” (Byrne, Rhamey, 1965, p. 887). Evaluările emise de celălalt pot fi privite și ele ca întăriri. Când sunt negative, ele anihilează efectul atitudinilor identice.

Studiile ulterioare (Aronson, Worchel, 1966; Insko, Thompson, Stroebe, Shaud, Pinner, Layton, 1973) au pornit de la premisa justă că similaritatea de atitudine înseamnă, de fapt, o evaluare pozitivă implicită. Într-adevăr, cei ce susțin aceleași opinii ca și noi ne simpatizează. Chester Insko și colaboratorii lui (1973) au remarcat că, în condiția de non-evaluare, subiecții aveau convingerea că celălalt similar i-ar simpatiza mai mult decât celălalt non-similar. Cu expresia autorilor, „ei percep implicațiile evaluative ale similarității” (Insko *et al.*, 1973, p. 306).

Dacă este adevărat că atracția interpersonală este influențată atât de similaritate, cât și de evaluările interpersonale, trebuie să observăm că rareori în situațiile reale aceste evaluări sunt implicite. Dimpotrivă, indivizii sunt cel mai adesea obligați să facă presupuneri cu privire la felul în care îi evaluează ceilalți. Din această perspectivă, stima de sine este o variabilă foarte importantă, întrucât ea afectează în mod semnificativ tocmai estimările indivizilor asupra evaluărilor celorlalți. Fără îndoială, subiecții cu o stimă de sine scăzută vor avea tendința de a considera că ceilalți îi apreciază negativ, iar cei cu scoruri mari pe scala stimei de sine vor supraestima caracterul pozitiv al evaluărilor celorlalți. Hope Gonzales și colaboratorii săi (1983), într-un demers pe care, din lipsa

spațiului, renunțăm să-l mai detaliem, au examinat atracția interpersoanlă ținând seama de similaritate, dar și de efectele stimei de sine asupra stabilirii evaluărilor efectuate de ceilalți.

Pentru a convinge cititorul de fertilitatea paradigmei lui Donn Byrne, vom mai cita câteva studii proiectate în conformitate cu aceasta. Astfel de studii au aprofundat teza similarității ca determinant al atracției, măsurând efectele unor factori situaționali. Jellison și Zeisset (1969), bunăoară, au atras atenția asupra importanței gradului de răspândire în populația generală a trăsăturii pe care o au în comun subiectul și celălalt. Ipoteza lor, foarte subtilă, a fost că, în cazul trăsăturilor similare dezirabile, atracția resimțită de subiect pentru celălalt este mai mare dacă subiectul deține informații că această trăsătură este relativ rară; dimpotrivă, atunci când subiectul împarte cu celălalt o trăsătură negativă, indezirabilă, atracția crește dacă o bună parte din populația generală deține, de asemenea, această trăsătură. Subiecții evaluau o persoană după ce aflaseră că aceasta are o capacitate de a discrimina gusturile la fel de dezvoltată sau la fel de puțin dezvoltată ca și a lor. În plus, subiecților li se aducea la cunoștință măsura în care populația generală posedă trăsătura aceasta – în funcție de condiția experimentală, fie 90%, fie 10%. Demersul empiric proiectat după aceste coordonate le-a îngăduit autorilor să-și confirme ipoteza.

Putem resimți oare atracție față de cineva care preferă aceeași marcă de apă minerală ca și noi? Dar față de cineva cu aceleași simpatii politice? Este limpede că unele dimenisuni ale similarității interpersonale sunt mai importante decât altele. În principiu, cu cât acordăm mai multă însemnătate atitudinii pe care o împărtășim cu celălalt, cu atât atracția față de el crește. Clore și Baldrige (1968) și-au asumat sarcina de a găsi probe empirice în favoarea acestei idei. Au controlat cu minuțiozitate variațiile în centralitatea atitudinilor similare, reușind să arate că subiecții se simt mai atrași de persoana-țintă atunci când aceasta își declară acordul cu ei în privința unor chestiuni importante.

Dacă subiectul este nevoit să evalueze doi indivizi străini unul după altul, așa cum adesea se întâmplă în viața de zi cu zi, gradul de similaritate al primului cu subiectul va influența atracția nutrită de subiect față de al doilea? Mascaró și Graves (1973) au bănuțit prezența efectelor de contrast într-o asemenea împrejurare. Ei au variat similaritatea atitudinală a primei persoane-țintă cu subiectul menținând constantă similaritatea celei de-a doua persoane-țintă (aceasta din urmă era prezentată ca având un număr egal de opinii similare și diferite). Rezultatele au pus în evidență rolul contrastului: similaritatea celei de-a doua persoane-țintă și atracția subiectului față de ea s-au dovedit a fi într-o relație invers proporțională cu similaritatea primei persoane prezentate subiectului. Același individ este perceput ca mai similar sau mai puțin similar în funcție de expunerea anterioară a subiectului la o persoană cu un anumit grad de similaritate.

Invidia ne poate face să-l simpatizăm mai puțin pe celălalt. Această emoție complexă a fost concepută în ultimul timp în psihologia socială din perspectiva teoriei comparării sociale (Salovey, Rodin, 1989). Situațiile ce provoacă invidia presupun adesea comparații sociale amenințând stima de sine a individului. În deceniul șapte, Jellison și Mills (1967) n-au putut profita de astfel de analize. Ei au intuit însă că soarta norocoasă a persoanei similare l-ar putea face pe subiect să se simtă mai puțin atras de ea. În consecință, cei doi cercetători au manipulat gradul de similaritate, dar și soarta celuiilalt: într-una din condițiile experimentale, subiecții aflau că persoana-țintă a câștigat o excursie la Paris. În fond, această informație stabilea o diferență salientă între subiect și persoana-țintă,

încât autorii au avut dreptate să anticipeze diminuarea drastică a atracției interpersonale. Din păcate, rezultatele nu le susțin ipoteza. Tendința de a-l simpatiza pe celălalt similar a fost mai pronunțată când acesta a fost favorizat de soartă. Jellison și Mills au apreciat că aceasta s-a întâmplat pentru că subiecții nu aveau speranțe să obțină ei înșiși o excursie gratis la Paris. Oricum, studiul lor este meritoriu – el ne arată ce ușor pot fi aruncate punți între câmpuri teoretice aparent foarte depărtate.

Studiile realizate după modelul de cercetare propus de Byrne au fost, toate, experimente de laborator. Griffitt și Veitch (1974) s-au remarcat prin dorința lor de a verifica relația causală dintre similaritate și atracție într-o cercetare de teren. Ei și-au plasat subiecții într-o situație excepțională: 13 tineri au fost plătiți să rămână 10 zile într-un adăpost antiatomic. Camera avea dimensiunile de 4×8 metri, iar hrana și apa le erau furnizate subiecților după normele Departamentului Apărării Civile.

Cu o zi înainte de a fi astfel izolați, subiecții au fost examinați medical și au completat un chestionar cu 44 de itemi. De asemenea, ei au completat teste sociometrice în ziua întâi, a cincea și a noua. Fiecare indica trei dintre colegii săi cu care ar fi vrut să rămână în adăpost și trei cu care n-ar fi vrut. Cercetătorii au analizat datele, încercând să stabilească în ce măsură subiecții au atitudini asemănătoare celor pe care îi aleg. Concluzia susținută cu date a fost că subiecții erau similari cu cei pe care îi preferau și disimilari cu cei pe care-i respingeau. Mai mult, persoana preferată în cel mai înalt grad de un subiect era mai similară acestuia decât cei situați pe locurile II și III în ordinea preferințelor. Așadar, similaritatea opiniilor anterioare izolării s-a constituit într-un factor important al atracției în timpul celor 240 de ore petrecute în adăpostul antiatomic. Griffitt și Veitch au testat ipoteza lui Byrne fără să facă apel la metodologia lui.

În ciuda probelor empirice pe care le-am trecut în revistă, coincidența atitudinală dintre doi indivizi nu trebuie socotită nicidecum un determinant absolut al atracției interpersonale. Există autori care se îndoiesc de faptul că similaritatea atitudinilor a doi indivizi întărește atracția. Mai degrabă, susțin ei, similaritatea activităților este responsabilă pentru consolidarea legăturilor de prietenie și a atracției în general. Pentru a ne convinge de întemeierea acestei alternative, Carol Werner și Pat Parmelee (1979) ne amintesc de politicianii care discută toată dimineața în contradictoriu, pentru ca după-amiaza să fie văzuți jucând relaxați împreună golf. Cele două autoare americane au descoperit că fiecare membru al unui cuplu de prieteni poate prezice cu mai multă acuratețe răspunsurile celuilalt membru la o anchetă asupra activităților preferate decât la întrebări privind atitudinile; în plus, atât în cazul diadelor alcătuite din bărbați, cât și în cazul celor alcătuite din femei, similaritatea activităților s-a dovedit un predictor mai bun pentru atracție decât similaritatea atitudinală. Iată comentariul autoarelor: „Rezultatele noastre sugerează că oportunitatea ca indivizii să se angajeze în activități plăcute poate fi un motiv mai puternic pentru întemeierea unei legături de prietenie și pentru menținerea ei decât este satisfacția de a ști că prietenul tău este de acord cu tine” (Werner, Parmelee, 1979, p. 62).

Din alte studii se desprinde ideea că similaritatea atitudinală produce atracție numai în anumite condiții. Se pot identifica relativ ușor contexte în care diferența, și nu similaritatea constituie baza atracției dintre două persoane. Grush, Clore și Costin (1975) au probat ipoteza potrivit căreia studenții se simt atrași de profesorii lor atunci când se percep diferiți de ei în privința trăsăturilor necesare pentru o activitate didactică eficientă. Snyder și Fromkin (1980), într-o lucrare foarte importantă asupra nevoii de

unicitate, au arătat că un grad moderat de similaritate cu altul provoacă reacția pozitivă a subiectului, dar că o similaritate foarte accentuată declanșează reacții negative.

Carcateristicile înseși ale persoanei ce prezintă atitudini similare cu ale subiectului pot compromite legătura causală similaritate-atracție. Novak și Lerner (1968) i-au făcut pe subiecți să creadă că au atitudini similare ori diferite de cele ale unei persoane care tocmai fusese externată dintr-o instituție psihiatrică. Subiecții similari cu această persoană-țintă au respins-o mai mult decât au respins alți participanți o persoană-țintă normală din punct de vedere mental, dar diferită de ei din punctul de vedere al atitudinilor. O demonstrație asemănătoare ca design și ca scop, la fel de merituosă, au reușit Taylor și Mettee (1971): ei au găsit că o persoană dizgrațioasă și insuportabilă a fost antipatizată mai mult atunci când subiecții au crezut că are aceleași valori ca și ei decât atunci când au perceput-o ca diferită pe dimensiunea atitudinilor și valorilor. Aceste dinamici psihice, deosebit de subtile, trebuie puse în legătură cu strategia de desimilarizare, pe care indivizii o adoptă atunci când constată că celălalt, socotit de ei antipatic, indezirabil sau compromițător, are totuși opinii ori trăsături de personalitate identice cu ale lor. În astfel de cazuri, subiecții se desolidarizează de celălalt, fac public dezacordul lor cu el, cu speranța că nu-i vor mai fi alăturați. În literatura americană, studiul ce atestă o astfel de strategie identitară a fost efectuat de Cooper și Jones (1969), iar în literatura de limbă franceză referința o constituie studiul publicat de Lemaine, Lasch și Ricateau (1971-1972; vezi și Boncu, 2002).

Ipoteza similarității ca fundament al atracției interpersonale se bucură de un larg suport empiric. Ea poate fi amendată în unele dintre aspectele ei minore (așa cum au făcut autorii citați în rândurile de mai sus), dar nu poate fi contestată ca atare. Prezența ei în cvasitotalitatea manualelor de psihologie socială îi consacră intangibilitatea. Și totuși, atunci când nimeni nu se mai aștepta, Milton Rosenbaum (1986) a declanșat un atac frontal, foarte viguros, propunând o interpretare radical diferită a datelor anterioare demersului său. Potrivit acestui autor, relația liniară pozitivă dintre similaritatea atitudinală și atracție trebuie pusă pe seama respingerii determinate de non-similaritatea atitudinală, și nu a atracției provocate de similaritate. Mai precis, similaritatea nu duce la atracție, dar non-similaritatea sau diferența duce la respingere. Pentru a-și susține ideea, Rosenbaum a efectuat mai multe teste empirice, adăugând de fiecare dată o condiție fără informație atitudinală la condițiile obișnuite de similaritate și non-similaritate atitudinală. Rezultatele sale au confirmat importanța respingerii: dacă subiecții ce primiseră informații că celălalt le-ar fi similar nu au raportat o atracție mai mare față de el decât subiecții cărora nu le fusese furnizată nici o informație cu privire la atitudinile celui alt, subiecții ce aveau cunoștință despre non-similaritatea atitudinală a celui alt s-au simțit mai puțin atrași de el decât cei din grupul fără informație atitudinală. Rosenbaum a considerat adevărată ipoteza respingerii.

Articolul lui a suscitat o vie dispută. Byrne și colaboratorii săi au răspuns în același număr al revistei, acuzând falsitatea condiției fără informație privind atitudinile a lui Rosenbaum (Byrne, Clore, Smeaton, 1986). În această condiție, Rosenbaum le arăta subiecților fotografia persoanei-țintă și le cerea să-și facă o impresie. Or, este adevărat că în lipsa unor informații infirmatoare, subiecții sunt înclinați să infereze similaritatea celui alt. Efectul de fals consens, teoretizat de Ross, Greene și House (1977), ne îngăduie să presupunem că privind fotografia persoanei-țintă subiecții au ajuns la concluzia că aceasta are atitudini apropiate de ale lor. Prin urmare, Byrne și colegii lui au dreptate: Rosenbaum nu a creat o condiție de control veritabilă.

Provocarea lansată de Rosenbaum nu a rămas însă fără ecou în comunitatea de psihologie socială. Disputa a continuat, deși demersurile empirice permit rareori concluzii favorabile ipotezei respingerii. Stephen Drigotas (1993), de pildă, a căutat să verifice cele două ipoteze concurente modificând într-o câțiva metodologia lui Byrne. Subiecților li s-au prezentat chestionare completate de persoane similare ori diferite în raport cu ei și li s-a cerut să includă ori să excludă aceste persoane dintr-un grup care avea să desfășoare o activitate fiind reunit. Deciziile cu privire la includere/excludere și ordinea lor constituiau variabilele dependente ale studiului. Drigotas a observat că subiecții aveau tendința de a-i coopta mai întâi în grup pe ceilalți similari și numai apoi de a-i exclude pe ceilalți non-similari. Aceste date infirmă, evident, ideea lui Rosenbaum, întărind în același timp ipoteza similaritate-atracție.

Rick Hoyle (1993) este un alt mediator al disputei dintre cele două tabere. Demersul său a avut drept punct de plecare observația că extrem de puțini autori adepți ai paradigmei lui Byrne au efectuat controlul manipulărilor. Practic, nimeni nu încercase să afle în ce măsură percepțiile asupra similarității atitudinale mediază atracția interpersonală. Hoyle a solicitat și subiecții din condiția fără informație atitudinală să răspundă la întrebări privind percepția similarității ori non-similarității persoanei-țintă. El a putut demonstra astfel că similaritatea este vehiculul atracției.

Astăzi, poziția lui Rosenbaum nu are prea mulți adepți. Ipoteza lui a prilejuit însă schimburi extrem de utile între cercetători. Reexaminarea unei tradiții de cercetare din perspectiva unei idei curajoase și contraintuitive este întotdeauna benefică.

Se cuvine, în acest punct al expunerii noastre, să ne întrebăm de ce similaritatea atitudinală dintre doi indivizi determină atracția. Septimiu Chelcea a avansat o ipoteză valoroasă: „Atracția reciprocă se explică prin aceea că similaritatea structurilor psihice facilitează comunicarea” (Chelcea, 1994, p. 59). Psihosociologul român își argumentează teza făcând apel la cunoașterea noastră cotidiană: „Cine nu a fost impresionat de ușurința cu care intră în contact suporterii unei echipe de fotbal? Lângă Rotonda Scriitorilor din Cișmigiu, fie vreme bună sau rea, grupuri de tineri și vârstnici comentează meciurile de fotbal ale săptămânii. Spectacolul este cât se poate de relevant pentru orice psihosociolog, confirmând ipoteza similarității: ceea ce îi determină pe acești oameni să se aleagă reciproc e structura lor psihologică asemănătoare” (Chelcea, 1994). Fără îndoială, similaritatea opiniilor stimulează schimburile verbale consensuale, iar acestea au un aport însemnat la amplificarea pozitivității atitudinilor interpersonale.

Am enunțat deja explicația favorizată de Donn Byrne: atitudinile similare ale celuiilalt sunt recompensatoare pentru că validează prin consensul lor propriile atitudini ale subiectului. În plus, informația că celălalt are aceleași atitudini îl poate face pe subiect să creadă că celălalt se va simți atras de el; iar anticiparea atracției resimțită de celălalt generează atracția subiectului. De altminteri, trebuie menționat că dacă similaritatea determină atracție, atracția la rândul ei generează percepții de similaritate (Granberg, King, 1980). O altă explicație ar putea avea în vedere faptul că celălalt diferit este imprevizibil, creându-i subiectului senzația de lipsă a controlului, câtă vreme comportamentele celuiilalt similar sunt anticipate cu ușurință.

Mai adăugăm o explicație ce se desprinde dintr-un articol al lui Icek Ajzen (1974). Aceasta se referă mai degrabă la similaritatea trăsăturilor de personalitate. Subiectul atribuie o valoare afectivă superioară trăsăturilor pe care le posedă. Celălalt similar este caracterizat de aceleași trăsături valorizate pozitiv și, ca atare, va fi simpatizat. Atracția

față de el apare din pricina trăsăturilor pozitive, și nu a similarității în sine. Ajzen a manipulat în mod independent valoarea afectivă a trăsăturilor de personalitate ce descriau persoana-țintă și gradul lor de similaritate cu trăsăturile subiectului și a izbutit să-și confirme ipoteza.

Cu siguranță, lista explicațiilor legăturii cauzale similaritate-atracție alcătuită de noi nu este completă. Se mai pot identifica alte explicații, la fel de valabile. Ceea ce merită să fie reținut este soliditatea acestei legături, atât din punctul de vedere al argumentelor empirice, cât și al celor logice. Totuși, dacă este adevărat că „cine se aseamănă se adună”, la fel de adevărat pare să fie că „extremele se atrag”. Cunoaștem cu toții cupluri fericite în care partenerii sunt foarte diferiți. Infirmă existența acestora ipoteza lui Byrne? Sau astfel de cupluri funcționează după o altă lege a atracției interpersonale? Sociologul american Robert Winch a formulat în 1958 teoria nevoii de complementaritate în relațiile interpersonale, opusă teoriei similarității. Winch (1958, *apud* Seyfried, 1977) susținea că atracția poate rezulta din combinarea într-o manieră complementară a nevoilor membrilor unei diade. Potrivit acestei concepții, nevoile a două persoane sunt complementare atunci când: a) sunt de tip diferit, dar au aceeași intensitate (de exemplu, o persoană cu nevoia de a avea grijă de alții se simte atrasă de o persoană care are nevoie ca alții să aibă grijă de ea) sau b) sunt de același tip, dar de intensități diferite (de exemplu, o persoană dominatoare își va alege un partener cu o nevoie de dominare foarte scăzută). Studiul principal al lui Winch a avut drept subiecți membrii a 25 de cupluri căsătorite cărora li s-au măsurat într-o manieră complexă motivațiile interpersonale.

Concluziile lui Winch au fost întărite de alți doi sociologi, Kerkhoff și Davis (1962, *apud* Levinger, 1974). Aceștia au aplicat chestionare privind valorile, caracteristicile de personalitate, percepțiile asupra relației etc. unor cupluri studențești heterosexuale la începutul și la sfârșitul unei perioade de șapte luni. Analiza răspunsurilor subiecților a relevat că similaritatea a apropiat partenerii (a determinat progresul relației) în cazul cuplurilor cu o istorie relațională scurtă (mai puțin de 18 luni). Dimpotrivă, în cazul cuplurilor încheiate cu mai mult de 18 luni în urmă, complementaritatea nevoilor a fost aceea care a favorizat evoluția pozitivă a relației.

Cercetările ulterioare nu au confirmat această teorie decât într-o măsură extrem de redusă. S-au comparat nu numai atitudinile și credințele partenerilor din relațiile de dragoste și prietenie, ci și vârsta lor, rasa, nivelul economic, educația, înălțimea, inteligența, înfățișarea fizică, opțiunea pro-tabac sau anti-tabac etc. În privința tuturor acestor aspecte, similaritatea este mai importantă decât complementaritatea.

Seyfried și Hendrick (1973), de pildă, au imaginat o situație în care puteau fi determinate cu rigurozitate atât efectele nevoii de similaritate, cât și cele ale nevoii de complementaritate. Subiecții au fost repartizați în grupurile experimentale pe baza scorurilor obținute la scalele măsurând nevoia de a purta de grijă altora și nevoia de a primi îngrijiri. În faza următoare a experimentului, toți subiecții evaluau două persoane necunoscute, una cu o nevoie înaltă de a avea grijă de alții, cealaltă cu o nevoie pronunțată de a i se purta de grijă. Designul studiului făcea ca pentru unii subiecți persoana-țintă să fie similară, iar pentru alții complementară din punctul de vedere al nevoilor. Seyfried și Hendrick au identificat efecte puternice ale nevoii de similaritate și efecte extrem de slabe ale nevoii de complementaritate.

*
* *

Relația dintre similaritate și atracție i-a preocupat pe mulți cercetători din domeniul atracției interpersonale. Ea a fost demonstrată nu numai pentru atitudini, ci și pentru trăsăturile de personalitate (Byrne, Griffitt, Stefaniak, 1967) sau pentru statutul economic (Byrne, Clore, Worchel, 1966). Efectul similarității depinde de proporția și de importanța dimensiunilor pe care cele două persoane sunt similare. În ciuda robusteții lui, există câteva limite ale acestui efect. Majoritatea covârșitoare a probelor empirice au fost obținute în laborator și ar putea apărea probleme de extrapolare la contextele din viața reală. Similaritatea cu anumite tipuri de persoane îi induce subiectului afecte negative și, ca atare, este departe de a genera atracție. În sfârșit, există situații în care individul se simte atras de celălalt în virtutea complementarității nevoilor, și nu în virtutea similarității.

Abstract: The present study sought to examine theoretically the role of assumed or perceived similarity in interpersonal attraction. The effect of attitudinal similarity depends on the number of similar attitudes and on the importance of these attitudes. However, there are some limits of this effect. When the attitude or the trait is undesirable, the individual is not attracted by the other. Dissimilar, but congruent attitudes or behaviors may produce attraction. While the research paradigm in which it was investigated was seen sometimes as limited, the basic premise of the similarity-attraction relationship is considered a powerful phenomenon.

Résumé: La relation entre la similarité des attitudes et l'attraction interpersonnelle est, à notre avis, fondamentale pour la psychologie humaine. L'effet de la similarité dépend du nombre et de l'importance des attitudes similaires. Malgré sa fréquence, il y a quelques limites de cet effet. Vu que l'on a obtenu les preuves empiriques dans le laboratoire, des difficultés à généraliser ce genre de conclusions expérimentales peuvent apparaître. La similarité avec certaines personnes provoque aux sujets des émotions négatives et elle ne peut générer que répulsion. Il y a aussi des situations où le principe de la complémentarité est plus valable que le principe de la similarité.

Bibliografie

- Ajzen, I. (1974), „Effects of information on interpersonal attraction: Similarity versus affective value”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 3, pp. 374-380.
- Aronson, E., Worchel, P. (1966), „Similarity vs. liking as determinants of interpersonal attractiveness”, *Psychonomic Science*, 5, pp. 157-158.
- Berscheid, E., Walster, E. (1969), *Interpersonal attraction*, Addison-Wesley, Reading.
- Boncu, Șt. (2002), *Psihologia influenței sociale*, Editura Polirom, Iași.
- Byrne, D. (1961), „Interpersonal attraction and attitude similarity”, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 3, pp. 713-715.
- Byrne, D. (1971), *The attraction paradigm*, Academic Press, New York.
- Byrne, D., Clore, G.L., Smeaton, G. (1986), „The attraction hypothesis: Do similar attitudes affect anything?”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 6, pp. 1167-1170.
- Byrne, D., Clore, G.L., Worchel, P. (1966), „Effect of economic similarity-dissimilarity on interpersonal attraction”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, pp. 220-224.
- Byrne, D., Griffitt, W., Stefaniak, D. (1967), „Attraction and similarity of personality characteristics”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, pp. 82-90.
- Byrne, D., Nelson, D. (1965), „Attraction as a linear function of proportion of positive reinforcements”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 6, pp. 659-663.

- Byrne, D., Rhamey, R. (1965), „Magnitude of positive and negative reinforcements as a determinant of attraction”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 6, pp. 884-889.
- Chelcea, S. (1994), *Personalitate și societate în tranziție*, Editura Știință și Tehnică, București.
- Clore, G.L., Baldrige, B. (1968), „Interpersonal attraction: The role of agreement and topic interest”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, pp. 340-346.
- Clore, G.L., Byrne, D. (1974), „A reinforcement-affect model of attraction”, în Huston, T.L. (ed.), *Foundations of interpersonal attraction*, Academic Press, New York.
- Cooper, J., Jones, E.E. (1969), „Opinion divergence as a strategy to avoid being miscast”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 1, pp. 23-40.
- Drigotas, S.M. (1993), „Similarity revisited: A comparison of similarity-attraction versus dissimilarity-repulsion”, *British Journal of Social Psychology*, 32, pp. 365-377.
- Dutton, D.G., Arrowood, A.J. (1971), „Situational factors in evaluation congruency and interpersonal attraction”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 18, 2, pp. 222-229.
- Gavreliuc, A. (2002), *O călătorie alături de celălalt. Studii de psihologie socială*, Editura Universității de Vest, Timișoara.
- Granberg, D., King, M. (1980), „Cross-lagged panel analysis of the relation between attraction and perceived similarity”, *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, pp. 573-581.
- Griffitt, W., Veitch, R. (1974), „Preacquaintance attitude similarity and attraction revisited: Ten days in a fall-out shelter”, *Sociometry*, 37, 2, pp. 163-173.
- Grush, J.E., Clore, G.L., Costin, F. (1975), „Dissimilarity and attraction: When difference makes a difference”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 3, pp. 783-789.
- Hope Gonzales, M., Davis, J.M., Loney, G.L., Lukens, C.K., Junghans, C.M. (1983), „Interactional approach to interpersonal attraction”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 6, pp. 1192-1197.
- Hoyle, R.H. (1993), „Interpersonal attraction in the absence of explicit attitudinal information”, *Social Cognition*, 11, 3, pp. 309-320.
- Huston, T.L., Levinger, G. (1978), „Interpersonal attraction and relationships”, *Annual Review of Psychology*, 29, pp. 115-156.
- Iluț, P. (2000), *Iluzia localismului și localizarea iluziei. Teme actuale ale psihosociologiei*, Editura Polirom, Iași.
- Insko, C.A., Thompson, V.D., Stroebe, W., Shaud, K.F., Pinner, B.E., Layton, B.D. (1973), „Implied evaluation and the similarity-attraction effect”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 3, pp. 297-308.
- Jellison, J.M., Zeisset, P.T. (1969), „Attraction as a function of the commonality and desirability of a trait shared with another”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 11, 2, pp. 115-120.
- Kerckhoff, A.C., Davis, K.E. (1962), „Value consensus and need complementarity in mate selection”, *American Sociological Review*, 27, pp. 295-303.
- Lemaine, G., Lasch, E., Ricateau, P. (1971-1972), „L'influence sociale et les systèmes d'action: Les effets d'attraction et de repulsion dans une expérience de normalisation avec l'«allocinétique»”, *Bulletin de Psychologie*, 25, pp. 482-493.
- Levinger, G. (1974), „A three-level approach to attraction: Toward an understanding of pair relatedness”, în Hudson, T.L. (ed.), *Foundations of interpersonal attraction*, Academic Press, New York.
- Maisonneuve, J. (1966), *Psychosociologie des affinités*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Mascaro, G.F., Graves, W. (1973), „Contrast effects of background factors on the similarity-attraction relationship”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 3, pp. 346-350.
- Myers, D.G. (1994), *Exploring social psychology*, McGraw-Hill, New York.
- Nahemow, L., Lawton, M.P. (1975), „Similarity and propinquity in friendship formation”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 2, pp. 205-213.
- Newcomb, T.M. (1961), *The acquaintance process*, Holt, Rinehart & Winston, New York.

- Novak, D.W., Lerner, M.J. (1968), „Rejection as a function of perceived similarity”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 2, pp. 147-152.
- Radu, I. (1994), „Atracția interpersonală, relațiile de afiliere și ancheta sociometrică”, în Radu, I., Iluț, P., Matei, L., *Psihologie socială*, Editura EXE, Cluj.
- Rosenbaum, M. (1986), „The repulsion hypothesis : On the nondevelopment of relationships”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 6, pp. 1156-1166.
- Ross, L., Greene, D., House, P. (1977), „The «False consensus effect» : An egocentric bias in social perception and attribution process”, *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, pp. 279-301.
- Salovey P., Rodin, J. (1989), „Envy and jealousy in close relationships”, în Hendrick, C. (ed.), *Close relationships : Review of Personality and Social Psychology*, vol. 10, Sage, Newbury Park.
- Secord, P.F., Backman, C.W. (1965), „An interpersonal approach to personality”, în Maher, B. (ed.), *Advances in experimental personality research*, vol. 2, Academic Press, New York.
- Seyfried, B.A. (1977), „Complementarity in interpersonal attraction”, în Duck, S. (ed.), *Theory and practice in interpersonal attraction*, Academic Press, Londra.
- Seyfried, B.A., Hendrick, C. (1973), „Need similarity and complementarity in interpersonal attraction”, *Sociometry*, 36, pp. 207-220.
- Snyder, C.R., Fromkin, H.L. (1980), *Uniqueness : The human pursuit of difference*, Plenum, New York.
- Taylor, S.E., Mettee, D. (1971), „When similarity breeds contempt”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 20, 1, pp. 75-81.
- Werner, C., Parmelee, P. (1979), „Similarity of activity among friends : Those who play together stay together”, *Social Psychology Quarterly*, 42, 1, pp. 62-66.
- Winch, R.F. (1958), *Mate selection : A study of complementary needs*, Harper & Row, New York.

III. INTERVIU

„Tot ce fac în ultimul timp este îndreptat spre descifrarea mecanismelor inoculării”

(Adrian Neculau în dialog cu Septimiu Chelcea)

Septimiu Chelcea : Ne știm de-o viață. Am fost alături în multe momente fericite și mai puțin fericite. Primul curs universitar l-am scris împreună : *Elemente de sociologie industrială* (Iași, Tipografia Universității Al.I. Cuza”, 1975, 210 p.). Îți mai amintești ? Îți vine să crezi că ai împlinit 65 de ani ? Că ai scris atâtea studii și monografii ? Că ești considerat cel mai important psiholog român, nu numai în țară, dar și în străinătate ? Te gândea să ajungi la acest statut acum patruzeci de ani ?

Adrian Neculau : Anii au trecut cu mare viteză. Nu știu când mi-am schimbat statutul, din ucenic și „speranță” în persoană autonomă. Chiar nu aș ști să fixez perioada. Niciodată nu mi-am făcut un plan de carieră. Speram, aspirație inoculată de părinții mei, învățători de sat, să ajung profesor de pedagogie. La o Școală Normală. Dar nu mi-am putut atinge acest vis. Au venit peste mine propuneri, oportunități... Eu nu am forțat niciodată. Totul a decurs de la sine. Nu-mi dau seama când am ajuns persoană de referință. De altfel, mă consider capabil încă să învăț de la cei mai tineri. Ceea ce, cred, nu e deloc rău. Ei m-au învățat să utilizez calculatorul, ei îmi semnalează referințe, idei noi, tendințe. Vasile Pavelcu, profesorul nostru, al amândurora, spunea cam așa : tinerii sunt mai bătrâni decât cei în vârstă. Ei beneficiază de tot ce s-a acumulat până la ei și mai adaugă experiența lor, achizițiile lor și capacitatea lor de a scruta viitorul. Avansul meu, față de cei tineri, ar consta doar în faptul că am avut experiențe

pe care ei nu au putut să le aibă și că am avut timp de lectură. De un singur lucru sunt sigur : că am citit, în mai bine de o jumătate de veac, mai mult decât colegii mei mai tineri. Îmi amintesc că profesorul Cosmovici, când eram student-boboc, ne spunea că – pentru a face performanță – trebuie să dedici studiului 4-6 ore pe zi. Ei bine, eu am fost stahanovist : am lucrat, într-o vreme, mai mult de zece ore pe zi. Acum motoarele s-au mai răcit, dar tot citesc 4-5 ore zilnic. Iar uneori stau la calculator câte șase ore. Cred însă că tu mă întreci. Cât o să mai reziziți ? Cât o să mai rezistăm ?

Septimiu Chelcea : Modestia îl înfrumusețează pe orice bărbat. Însă nu este cazul să fii și tu modest. Să fie modești cei care au de ce. Cât despre profesorul nostru, academicianul Vasile Pavelcu, poate că avea dreptate, dar eu știu că despre antici se spunea că sunt „cei tineri”, iar noi, cei de azi, suntem „bătrâni”. Și mai știu un dicton latin, care îmi place foarte mult : „*A bove maiori discat arare minor*”. Așa spunea Esop : „De la boul mai vârstnic să învețe cel mai tânăr să are”. Văd că tu întorci roata : înveți de la tineri. Se poate... Personal, mă asociez celor care cred că „Nimeni nu devine savant dacă nu i-a ținut paltonul lui Aristotel”. Tu lui Pavelcu, Pavelcu lui Pierre Janet, Pierre Janet lui... și așa până la Aristotel. Te întrebă cât o să mai rezistăm ? Nu știu. În orice caz, tu mai mult decât mine, pentru că ești înconjurat de dragostea colegilor de catedră.

În volumul de studii coordonat de V. Pavelcu, I. Natansohn și I. Grigoraș, *Sociologia în acțiune* (Iași, 1972), la care ai fost redactor de carte, Miron Constantinescu, pe atunci secretar al C.C. al P.C.R. și/sau Ministru al Învățământului, scria în cuvântul introductiv: „Crearea unei economii moderne bazate pe aplicarea largă a celor mai noi cuceriri ale științei și tehnicii, în toate ramurile de activitate, asigurarea progresului rapid al întregii noastre societăți” reprezintă „esența politicii economice a Partidului Comunist Român”. Credeai toate lucrurile acestea sau doar doreai ca ele să fie adevărate? Sau nici una, nici alta?

Adrian Neculau: Nici nu credeam, nici nu voiam. Am crezut în unele idealuri umaniste (dar încă nu realizam ca totul e slogan), asta a fost în preadolescență, când am început liceul. Atunci mă simțeam stigmatizat, eram taxat „mic burghez” (fiu de învățători, intelectuali, grup nesigur!) și-mi doream să fiu „normal”, fiu de muncitor sau țăran. Dar m-am dezmeticit repede. În jurul nostru, în familie, se instaurase teama, multe rude au avut de suferit, părinților le era frică să nu ne dea afară din școli, eram dintr-o familie cu probleme (bunicul – chiabur și fruntaș liberal, alte rude și mai rău, prin închisori), chiar dacă părinții mei erau săraci lipiți și cu greu ne țineau pe cei patru copii în școală. Eu am „beneficiat” de un context agresiv, nesiguranța m-a marcat (cred că aș putea adăuga multe la teoria „marcajului social”), am învățat de mic arta disimulării sociale. Ca toți cei din jur, cei în condiția mea. M-a școlit mama, care a suferit cel mai mult din familia noastră, o licențiau mereu din învățământ, apoi cuiva i se făcea milă, era mama a patru copii, și o reintegrau. Dar două-trei luni rămânea anual fără slujbă. Tata era fiu de țărani săraci, putea face carieră politică, i s-a propus, dar n-a vrut să devină membru de partid. Avea o artă a evitării îndelung exersată. Acasă se vorbea cu teamă de „ăștia” și cu dispreț de cei de

condiția noastră care s-au „vopsit”. Am fost învățat de copil să practic dublul limbaj. Cred că toți din jur făceau la fel. Ajunsesem să am funcții, comandant de pionieri, secretar UTM, mai târziu prin comitete de partid. Uneori, eram ales și apoi infirmat de „organe”. Dar asta era fațada, în culise – ca mai toți – îmi păstrasem spiritul liber. Sau așa cred. Citesc acum ultima carte a lui Norman Manea, *Întoarcerea huliganului*, un fel de memorii, în care povestește cum, pe la 16 ani, devenise funcționar al ritua-lului, pătruns de magia spectacolului, adică dirija ședințele de excludere a fiilor de dușmani de clasă din liceu, ca secretar UTM. Un adolescent căruia i se dilatase enorm eul, masificat de elanul colectiv, revoluționar, îmbătat de pariul utopic. S-a trezit târziu. Eu, slavă Domnului, n-am fost nevoit să particip niciodată la așa ceva. Nici n-ajunsesem atât de sus, nici nu mi s-au încredințat vreodată asemenea „sarcini”. Oare chiar nu am fost marcat de acest joc continuu? Tot ce fac în ultimul timp este orientat spre descifrarea mecanismelor inoculării. Cred că, trăind într-un context, însușindu-ți anumite scheme cognitive și practicând un anumit limbaj, ajungi cu vremea să te identifice. Puțini doar, cei care au exersat mult al doilea tip de discurs, în sfera privată, și-au păstrat gândirea liberă. Sper că fac parte dintre aceștia.

Citatul pe care l-ai găsit tu, din prefața lui Miron Constantinescu, nu l-am „citit” niciodată cu adevărat. Era, cum știi, o convenție: orice carte, ca să meargă la cenzură, trebuia să se deschidă cu un text „pe linie”. Dacă era al lui Miron, cu atât mai bine. Era biletul de liberă trecere. Ideea să-l cerem a fost a profesorului Natansohn, a fost o complicitate între noi. De altfel, împreună cu el am făcut cele două, *Sociologii în acțiune*, din 1972 și 1973. Avea multă experiență socială.

Septimiu Chelcea: Iosif Natansohn a scris un curs universitar de sociologie

marxistă și apoi a emigrat în Canada. A urmat seminarul de etnografie ținut de tatăl meu prin anii '41-'42 la Universitatea din Iași. Îmi spunea că era un student „foarte harnic și deștept”. Ca activist al P.C.R. la Comitetul Județean nu știu cum era... Tu n-ai vrut și n-ai crezut! Alții n-au vrut, dar au crezut că și comunismul poate avea față umană. Sunt unul dintre ei. M-am înșelat gândind că sistemul se poate schimba din interior. În decembrie '89 s-a prăbușit. Și nu numai la noi, în toată Europa de Est. Cunosc și eu mulți intelectuali care, după ce i-au „executat ideologic” pe alții, s-au „detașat”, „s-au trezit”. Unii au devenit anticomuniști „din tată în fiu”. Au ieșit „pe baricadă”. Ne dau „lecții de democrație”. Au uitat de părinții lor bolșevici, de faptul că au beneficiat de toate privilegiile familiilor de nomenclaturiști, în timp ce eu, ca și tine, copil fiind, am trăit cu frica în sân, de pe o zi pe alta. Pe astfel de oameni eu nu-i iubesc. Le recunosc meritul de a fi școliți, dar atât. Studiind mecanismele inoculării, poate că ar fi bine să iei în calcul și această „specie” care triumfă azi, pe motiv de „competență” și pentru că „ne bagă în Europa”.

Când ți-ai dat seama de minciuna în care au trăit intelectualii care au astăzi vârsta noastră? Am scăpat de minciună?

Adrian Neculau : De faptul că eram înconjuțați de minciună știam de mult, de copil și adolescent. În familie erau dese dezbaterile despre nenorocirile timpurilor pe care le trăiam. Se asculta „Europa Liberă” la un aparat cu acumulatori, se comenta. Noi, copiii, nu eram excluși. Am primit o bună educație. Am avut o experiență supra-realistă în copilărie : părinții fuseseră transfețați din satul copilăriei noastre, dislocați de fapt, pentru a fi ruți de rude și de contextul „nesănătos”. De sărbători mergeam însă totdeauna la Mândrești, la moș Costică (cam reacționar, recunosc), iar de Paști la cimitir. O dată am luat cu noi un

aparat de fotografiat cu burduf, nemțesc, „Leika”, cu care voiam să facem poze. Cineva, în satul nostru pașnic, ne-a oprit și ni l-a confiscat. Cineva care „participa” la pelerinajul oamenilor spre cimitir. Nu-l știam. Dar tata fusese directorul școlii mai mulți ani, era cunoscut și respectat în sat. A doua zi a fost chemat tata la Securitate, la Săveni, la raion. Timp de o săptămână a fost anchetat. I se cerea să declare că pe pozele făcute la cimitir scria : „Ieșiți voi din morminte, ca să intrăm noi, nu mai putem trăi din cauza comuniștilor”. Tata încerca să le dovedească faptul că așa ceva e tehnic imposibil, le cerea să-i arate poza dezvoltată sau măcar negativul. După o vreme, l-au lăsat în pace, amenințându-l. A fost, acum îmi dau seama, o acțiune tipică de intimidare. Dar îți imaginezi teroarea din familia noastră? Noi participam la toate acestea, am fost impregnat de această atmosferă terifiantă. În liceu sau în facultate discutam cu unii colegi – nu știu cum îi alegeam, poate mă alegeau ei pe mine – despre tot ce ne înconjura. S-a întâmplat că nu am avut „accidente”. Dar nici n-am curajul să-mi cer dosarul de la CNSAS. Dacă dau de denunțurile cuiva în care am crezut? Știu că mulți colegi, din generația noastră, au avut experiențe similare. Unii poate și mai rău, au clacat și au fost nevoiți să colaboreze. Așa îmi explic faptul că au rămas înrobiți, cognitiv, discursului pe care-l practicau cândva de nevoie. Unii însă au profitat din plin de vremuri, mai ales în mediul nostru. Acelea au fost clipele lor de succes, și le pot anula? S-au identificat cu cei ce le-au procurat ascendentul. Și-i susțin, încă.

Septimiu Chelcea : Eu am avut ceea ce tu numești „curaj”. Am cerut să-mi văd dosarul și să consult și dosarul tatălui meu, etnograful Ion Chelcea. După aproape un an, mi s-a răspuns de către Consiliul Național pentru Studiarea Arhivelor Securității că „nu am dosar”. Nu-mi vine să cred : am

fost conferențiar de sociologie la Academia de Studii Social-Politice din 1976 până în 1989 ; din 1994 până în 1999 am fost rectorul Institutului Național de Informații (în subordinea SRI), și tot n-am dosar. În schimb, am primit înștiințarea că „s-a identificat un dosar întocmit de fosta Securitate pe numele domnului Ion Chelcea” și am fost programat să îl consult. Am așteptat doi ani. Mă întreb cum au reușit rapid alții să-și consulte dosarul ? Din dosarul de la Securitate al tatălui meu am aflat însă multe lucruri pe care nu le bănuiam. Nu a fost pentru mine o experiență traumatizantă și nici de natură să mă facă să îi condamn cu ură pe cei care l-au „turnat”, deși familia mea a suferit pentru că la dosar scria clar : „Este cunoscut că are atitudine dușmănoasă față de regimul democrat-popular”. Miron Costin, parcă, spunea : „Nu vremile sunt subț om, ci bietul om subț vremei”. Tu știi mai bine, că ai scris despre *Începuturile unei viziuni psihosociale asupra manifestărilor umane la vechii cărturari români* – nu-i așa ? ! Și apoi, de ce crezi că din dosarul tău de la Securitate, dacă există, nu ai putea afla și despre oameni care te-au ocrotit, care puteau să-ți facă rău și nu l-au făcut ? Uite, eu am aflat din *Dosarul Nr. 23987 M.A.I. Arhiva operativă. Fond operativ Nr. I 1783 CNSAS* că Sorin Gorovei, fratele lui Artur Gorovei, membru de onoare al Academiei Române (1940), condamnat politic, anchetat fiind în închisoare, nu a recunoscut niciodată că ar fi discutat probleme politice cu tatăl meu, susținând că „Nici eu, nici Chelcea Ion nu am făcut afirmații ostile regimului” (*Proces verbal de interogatoriu*, 6 august 1960, p. 25). Nici Turcu Aurora, membră a Partidului Muncitoresc Român, ca din întâmplare, nu-și mai amintea : „Știu că s-a abordat o temă politică, dar nu-mi amintesc esența acestor discuții” (*Proces verbal de interogatoriu*, 5 octombrie 1960, p. 29). Astfel de oameni nu trebuie uitați. Nu sunt în situația să-ți dau sfaturi, dar eliberează-te

de îndoieli asupra oamenilor : cere, „în temeiul art. 1, alin. 3, din Legea nr. 187/1999”, să-ți vezi dosarul !

După decembrie '89 ai călătorit mult, ai devenit ambasadorul psihologiei sociale românești în Occident. Cum îți explici atracția pentru stânga, dacă nu chiar pentru marxism a multor intelectuali din Franța, Anglia sau SUA ?

Adrian Neculau : Eu nu aș acorda credit acestor tipuri de judecăți. Ele sunt practicate de oameni care n-au nimic a face cu stânga, dar se drapează în discurs de stânga pentru că e profitabil. În spatele „stângii” își fac matrapazlăcurile. Șmecherie românească. Stânga noastră, autodeclarată, e dreapta veritabilă. Pentru omul onest sau pentru naivi, discursul de stânga este seducător, generos, tentant ; are un înveliș care atrage pe orice om cu vederi democratice. Noi toți suntem de stânga. Cei din Apus cunosc doar discursul generos, nu și practica. Numai dacă ar fi supuși unui exercițiu practic ar putea înțelege. Mă gândeam odată că mulți intelectuali de stânga din Franța ar trebui să fie școliți de cineva care este de stânga, dar a cunoscut și practicile stângii, ca Serge Moscovici. Odată i-am povestit lui André Sirota, om de stânga, că în condițiile noastre el ar trebui să fie tratat ca un burghez, și-ar pierde casa sa cu trei niveluri... Bine, mi-a replicat, dar asta e proprietatea mea. Poate cineva de acolo să înțeleagă chestia cu proprietatea colectivă și cu repartiția bunurilor după nevoi ? Am impresia că și ei adesea disimulează. O dată, acum câțiva ani, un coleg de la Lille III mi-a explicat, în șoaptă, după ce s-a uitat în jur, că universitatea lor e „roșie”, cine nu e măcar socialist nu poate pătrunde în acest mediu. Mi s-a făcut atunci pielea de găină, am redescoperit trecutul nostru recent. La Paris X, considerată o universitate de stânga, de fapt lucrurile sunt mult mai nuanțate, unele facultăți sunt de stânga, *in corpore*, altele de dreapta, la fel, în întregime. Sau

aproape. Ce să mai crezi? Când concurența acolo e așa cum e, câte 50 până la 80 de candidați pentru un post de conferențiar, oamenii fac adesea jocul care se cere, se adaptează la așteptările celor ce domină câmpul de putere. Nu neg că mulți joacă pe stânga din convingere. Dar și-au dobândit convingerile doar prin lecturi. La noi, mulți dintre cei care se proclamă azi de stânga sunt cei ce și-au dobândit averile uriașe furând statul, munca noastră, a tuturor. Discursul de stânga i-a ajutat. Poți să nu le admiri „orientarea”. Ce dacă îi taxează câțiva nerealizați drept cinici? Ei fac jocurile.

Septimiu Chelcea: Nu aș fi atât de categoric. Cred că în întregul spectru politic din România sunt oameni de mare omenie, alături de lichele, de oameni de nimic. Eu urmez povața lui Spinoza: „M-am străduit neîncetat să nu ridiculizez, să nu deplâng și nici să disprețuiesc acțiunile umane, ci să le înțeleg”. Accepi această filosofie?

Când, în 1965, la Congresul al IX-lea al P.C.R., a fost relansată sociologia (și implicit psihologia socială), profesorii și cercetătorii, dintre care unii au rămas ca puncte de reper în istoria psihologiei sociale din România, nu au făcut economie de efort pentru a o fundamenta marxist-leninist. În *Introducere în psihologia socială* de M. Ralea și T. Herseni (1966), discursul despre bazele marxiste ale psihologiei sociale ocupă o treime din întreaga lucrare. La cursul de psihologie socială de la Universitatea din București, aproape jumătate din totalul prelegerilor (un semestru) le erau consacrate lui Marx, Engels și Lenin, ca fondatori ai psihosociologiei. La Universitatea din Iași, lucrurile stăteau la fel? Cine a predat primul, după 1965, cursul de psihologie socială al cărui titular ești? Când ai preluat acest curs, cum l-ai structurat? După evenimentele din decembrie 1989, ce teme noi ai introdus în programă? Mai amintești de *Ideologia germană*, dar de *18 Brumar al lui Ludovic Bonaparte*?

Adrian Neculau: Congresul al IX-lea a fost considerat de mulți o eliberare, o deschidere spre normalitate. Cum să nu înțelegi această atitudine? Indivizi care nu aveau drept de semnătură, care pierduseră tot, bunuri, libertate, demnitate, puteau deodată să se regăsească în calitate de oameni. Puteau chiar să spună sau să scrie lucruri la care nici nu îndrăzneau să se gândească măcar cu un timp înainte. Pentru unii, acel moment a fost o descătușare. I-a anesteziat atât de mult, încât n-au mai văzut în ce s-au înregimentat. Asta o spun acum. Atunci vedeam ca toți ceilalți. Să luăm cazul lui Herseni, membru de frunte al Școlii Gusti, care a avut proasta inspirație, la un moment dat, să asculte discursul de dreapta. A făcut nu știu câți ani de închisoare. Nu avea drept de semnătură. A plătit prețul revenirii prin acea tentă ideologică a primului nostru manual de psihologie socială. Dar așa arătau atunci și cărțile celor din Uniunea Sovietică sau Germania de Est. Îți amintești de tratatul lui Hiebsch și Vorweg, era îmbâcsit de ideologie marxistă. Când am publicat cursul meu de psihologie socială, eu din Ralea-Herseni și din cei doi nemți m-am „inspirat”. Asta mai târziu. Primul curs publicat, în 1974, a fost mai puțin atins. Ele sunt la bibliotecă, se pot consulta.

Septimiu Chelcea: Dă-mi voie să intervin. Am lucrat în primii ani de la absolvire sub conducerea științifică a lui Traian Herseni, la Institutul de Psihologie al Academiei R.S. România. Era un om minunat. Un cărturar. A fost condamnat politic (1951-1955) pentru activitatea legionară, de care, la un moment dat, înainte de Rebeliune, s-a și dezis. Îmi aduc aminte ce-mi povestea: în închisoare a întâlnit un muncitor care fusese arestat pentru că la percheziția domiciliului său Securitatea găsisse broșura *Legiunea și muncitorii*, „scrisă de unu’, Herseni”. Muncitorul nu știa că stă de vorbă chiar cu autorul broșurii. Dar paradoxul nu este acesta, ci – îmi spunea

profesorul Traian Herseni – faptul că muncitorul respectiv era condamnat cu doi ani mai mult decât autorul broșurii... Nu vreau să bagatelizez lucrurile, dar prea se aseamănă cele relatate cu bancul care circula prin anii '80-'90: „Cine spune bancuri cu Ceaușescu este condamnat la trei ani de închisoare ; cine le ascultă la șapte”. Te rog să continui.

Adrian Neculau : La Iași eu am început primul, după Ralea, să predau psihologia socială, în 1972. Eram un autodidact, nu aveam modele, dar la început nu eram încă speriat și atins de atmosfera de la Universitate. Mai târziu am devenit mai conformist. În ultimii ani, îți amintești, descopeream elemente de psihologie socială în scrierile cronicarilor sau în proverbe și zicători. Au fost și aceștia ani rodnici.

Septimiu Chelcea : Spunând aceasta, ai putea fi etichetat drept protocronist...

Adrian Neculau : Poate, n-am făcut caz din asta. Am scris câteva zeci de pagini bune, cred. După '89 lucrurile s-au schimbat. După primul meu drum la Paris am venit cu o mulțime de cărți și fotocopii. Am descoperit și lansat reprezentările sociale, tema schimbării, am îndemnat pe fiecare coleg să adâncească o temă nouă, puțin frecventată înainte. Cu unii am reușit. Iar eu aproape am luat-o de la capăt. Ce am realizat? Nu știu.

Septimiu Chelcea : Ai reușit cu brio. Ai creat în România o „școală a reprezentărilor sociale”. Ai ajutat mulți oameni. M-ai ajutat și pe mine, între altele, dându-mi șansa să fiu coautor la tratatul coordonat de tine, *Psihologie socială. Aspecte contemporane* (Editura Polirom, Iași, 1996). Fără acordul tău nu mi-ar fi fost acceptată la Editura Polirom lucrarea *Un secol de cercetări psihosociologice* (2001), deși, nu te supăra că îți spun, i-ai făcut o prefață cam acră, cam acidă. Ai îndrumat atâția tineri la doctorat, i-ai trimis să se școlească în străinătate și i-ai

îndemnat să publice. Dar, am uitat, tu înveți de la ei ...

Ce teme de psihologie socială ți se par de stringentă actualitate?

Adrian Neculau : Îți amintești de o discuție pe care am avut-o cu mulți ani în urmă, când am publicat cartea despre lideri, o încercare de a aduce pe tărâmul nostru problematica și literatura respectivă? Atunci tu nu erai convins că acest lucru e util, credeai că noi trebuie să studiem realitatea românească. Dar cine ne lăsa s-o studiem cu adevărat și să spunem ce am găsit? Acum eu am preluat discursul tău de atunci : cred că avem datoria să descoperim realitatea fascinantă a Estului, specificul nostru, care ne marchează încă profund. Am amendat adesea spiritul de imitație în cercetarea psihosociologică românească actuală, preluarea fără discernământ a temelor din Vest, de parcă realitatea noastră s-ar compara, după o jumătate de veac de tratament special, cu a lor. Prea se transfera totul, nu-mi explic această fervoare. În prefața la manualul de psihologie socială la care și tu ai colaborat, Serge Moscovici își îndeamnă colegii din Vest să descopere Estul, acolo e miza, îi anunța el. Oare noi nu asta ar trebui să facem? Să acordăm atenție identității românești și – prin extensie – Estului.

Septimiu Chelcea : Îmi pare bine că l-am anticipat pe Serge Moscovici, totuși, ce teme crezi că sunt de cea mai mare actualitate pentru psihologia socială de la noi?

Adrian Neculau : Tranziția e un fenomen unic, nu-l pot înțelege cei din Vest. Nici jocul acesta, cu numirea unui fenomen de schimbare cu un termen ambiguu, nu-l pot sesiza. N-au date despre context. Nu-mi explic fuga multor colegi de realitatea imediată și interesul pentru probleme de mult epuizate în Vest. Din fericire, câțiva tineri de la Iași, și nu numai, acordă atenție noilor construcții și strategii identitare, rezistenței la schimbare, reprezentării sociale a

fenomenelor noastre specifice, relațiilor dintre grupuri etc. Însă cei mai mulți, mai ales cei apropiați de generația noastră, dar și unii dintre colaboratorii lor, „reproduși”, au o sfială feciorelnică față de realitatea brutală, crudă, în care am fost aruncați. Mi se pare total nedemn să tratezi anormalitatea ca pe ceva normal. Găsesc acestei atitudini două explicații: sau sunt cercetători terminați, incapabili să mai identifice fenomenele sociale reale din context, sau sunt niște duplicitari, marcați de jocul prelungit, în imposibilitate să-și mai revină.

Septimiu Chelcea: Revin, dacă îmi dai voie, la Traian Herseni, care îmi spunea că profesorul lui din Germania, Hans Freier, nu era chiar așa de „fraier” când arăta că sociologii (și, prin extensie, și psihosociologii – apreciez eu), după o schimbare revoluționară, trec de partea noului regim. Poate că cei care „au o sfială feciorelnică față de realitatea brutală, crudă, în care am fost aruncați” (de cine?) n-au fost nici ei fraieri. Ce zici?

Adrian Neculau: Un bun exemplu, nu-l știam. Mai cred că acum noi trebuie să studiem noile probleme pe care le pune integrarea noastră în noua Europă. Cine examinează unul dintre ultimele noastre volume, *Noi și Europa* (Editura Polirom, Iași, 2002), va găsi că începutul a fost făcut. Grupul de la Iași a lansat deja câteva direcții de abordare privind deosebirile dintre „noi” și „ei” în acest proces. N-am să dau decât un exemplu: perspectiva psihosociologică asupra justiției sociale în România postcomunistă, studiul tău. Dar tu ești un pic ieșean.

Septimiu Chelcea: Un pic mai mult. Am început facultatea, în 1962, la Iași. Tatăl meu a înființat Muzeul Etnografic al Moldovei și a bătut cu piciorul în lung și-n lat pământul binecuvântat al Moldovei. A scris numeroase studii despre oamenii acestor locuri. Tu l-ai publicat în volumul al doilea al lucrării *Sociologia în acțiune*

(1973), când abia scăpase de interdicția cenzurii. Prin intervenția ta a publicat și la *Cronica. In pectore*, eu sunt ieșean.

Care crezi că este formula succesului tău în profesie și în viață?

Adrian Neculau: Eu nu mă consider un om de succes. Am avut atâtea eșecuri, încât nici nu știu cât timp mi-ar lua să le inventariez. Până la cincizeci de ani am trăit larvar. Mi-amintesc că, în cartea lui de amintiri, H.H. Stahl face la sfârșit un bilanț, iar între insatisfacții înregistrează faptul că n-a făcut studii prelungite în străinătate, ca ceilalți membri ai echipei lui Gusti. Iată, după ce nu mi s-a dat niciodată voie să ies de pe pământul sistemului în timpul „regimului”, deși am câștigat mai multe burse în Franța sau Italia, după '89 am putut călători adesea, am cunoscut mulți oameni importanți din domeniul nostru, am putut deschide linii de cooperare și acum, când cineva din Vest dorește o colaborare în România, mi se adresează. Poate că acesta e cel mai important lucru pe care l-am realizat: să conexeze cercetarea psihosociologică românească la câmpul de cercetare european, să-i ajut pe mulți tineri să iasă în lume și să devină nume cunoscute, să inițiez o construcție instituțională, în care să-i implic pe toți cei dispuși să se angajeze. De aici mi se trag și eșecurile. Uneori am nimerit bine, alteori nu am avut fler. Dar asta e o durere personală, nu vreau s-o fac acum publică. Poate apuc să-mi public amintirile.

Septimiu Chelcea: Te-ai referit la profesorul H.H. Stahl, conducătorul meu de doctorat, căruia îi păstrez o vie amintire. Când împlinea 80 de ani și era cam uitat de sociologii zilei, i-am luat un interviu pe care l-am publicat în *Contemporanul* (nr. 45 din 6.09.1981). Despre eșecuri îmi spunea că sunt eșecuri și eșecuri. „Eșecurile planurilor mediocre n-au absolut nici o valoare; cele făcute la înalt ideal științific și moral, acelea sunt onorabile. După eșecul

Revoluției de la 1848, Marx a spus: am eşuat, nu ne rămâne altceva de făcut decât să o luăm de la început. Acesta este învățământul de bază al eșecului: ia-o de la început sau măcar îndeamnă pe alții să o ia de la început.” La 65 de ani ai tăi, în comparație cu profesorul Stahl la data când mi-a acordat interviul, ești foarte tânăr. De ce atâta „durere personală”? Se spune că succesul se răzbună: schimbă modul de a fi al omului. Te-ai surprins vreo dată într-o postură care nu ți-a plăcut nici ție? Te gândești că alții s-ar putea să nu te perceapă așa cum ești tu în realitate și cum te cunosc eu?

Adrian Neculau: Când lucram în echipa administrativă la universitate, când mi se spunea adesea „să trăiți” de către oameni pe care nici nu-i cunoșteam, una dintre doamnele secretare mi-a făcut un compliment: „Am lucrat aici cu mulți domni prorectori, mi-a zis, toți s-au transformat după ce au intrat în funcție. Dumneavoastră nu v-ați schimbat”. Au trecut de atunci mulți ani, dar mi-a rămas pe suflet acest mesaj. Nu-mi fac iluzii însă, orice individ se schimbă dacă ocupă o poziție de putere sau prestigiu. Puterea corupe, știm asta cu toții. Singurul mod de a te menține demn de tine însuși este să-ți examinezi din când în când actele și atitudinile și să te vezi cu ochii celorlalți. Uneori mă înfurii pe personajul care ia totul în piept, vrea să rezolve el totul, cere celor din jur să gândească după aceeași schemă sau se amărăște că alții nu-l înțeleg. E și asta o probă de incompetență. Dacă ți-ai ales colaboratorii cu nepricepere, du-ți crucea. Dacă ți-au fost impuși și ai acceptat să lucrezi cu ei, la fel.

Septimiu Chelcea: Cum l-ai cunoscut pe Serge Moscovici?

Adrian Neculau: Am povestit o dată, la Congresul asupra reprezentărilor sociale de la Montréal, când am fost invitat să vorbesc la banchetul final. Eram la École des Hautes Études de câțva timp și nu-l puteam întâlni. Era în iarna lui '91. I-am

cerut o întrevedere, prin secretară, dar prima noastră discuție a fost un fiasco, a fost un „act ratat”. Mă privea cu suspiciune, voia să știe cum am ajuns acolo, cine știe ce experiențe mai avusese înainte. Am fost și eu dezamăgit, mă așteptam la o foame de relatări despre România. La sfârșit mi-a dăruit câteva dintre cărțile lui. Întors în țară am început, cum știi, să le valorific. L-am bombardat cu proiecte, cu propuneri. Se lăsa greu convins să intre din nou în „jocul” cu România. După ce i-am citit amintirile am înțeles câte ceva, nu tot. Să ne gândim că, alături de succesele sale și de recunoașterea meritelor sale, va fi însoțit mereu și de dezamăgirile pe care le-a încercat în România. În copilărie și tinerețe a fost tratat ca un minoritar, care a simțit bine gustul acestui statut. Mai târziu, când credea că i s-a schimbat norocul, când a devenit militant, alte dezamăgiri.

Septimiu Chelcea: Te referi la faptul că, în tinerețe, în România a fost militant comunist, că după 1945 dorea să ajungă la Moscova și nu a reușit. Mie mi-a rămas adânc săpată în memorie mărturisirea lui Serge Moscovici: „Când rostesc cuvântul *patrie*, simt mirosul câmpului cu grâu din România” (tatăl său s-a ocupat un timp cu comerțul cu cereale). De ce nu a venit în țară după decembrie '89? De ce nu l-ai propus membru de onoare al Academiei Române? De ce nu ai insistat să primească titlul de doctor honoris causa al Universității „Al.I. Cuza”? Ar fi meritat din plin!

Adrian Neculau: Mă întrebă adesea și unii colegi din Franța de ce nu-l invitat pe Serge Moscovici în România. Ce le pot răspunde? Am avut de atunci multe discuții, proiecte comune, m-a invitat adesea la lungi plimbări prin Paris. Am văzut că e interesat de ceea ce se întâmplă la noi. Ne-am cunoscut mai bine, cred că e o relație de încredere acum. Dar nici uneia dintre propunerile mele de a veni la Iași, inclusiv pentru titluri, nu i-a putut da curs. O dată

mi-a spus : „Sunt prea emotiv, nu cred să rezist”. Iar la Academie eu nu am acces.

Septimiu Chelcea : Ce am putea învăța, noi, psihosociologii din România, din *Cronica anilor risipiți*? Dar din *Urmele timpului*?

Adrian Neculau : S-a ridicat deasupra sortii sale, nu s-a lamentat niciodată, a făcut tot ce se putea face în condițiile date. Nu cred că în Franța, la început, a fost ușor. Era un emigrant care vorbea cu accent și nu avea studii sistematice acolo. A luat-o de la capăt de câteva ori. Teoriile lui valorificau însă experiența sa de viață. A istorisit Ivanei Markova, mi-a relatat și mie : în experiența românească trebuie căutat filonul din care s-a dezvoltat teoria reprezentărilor sociale, teoria minorităților active, cartea despre mase și alte idei și concepte. Le cer mereu celor din jurul meu să nu copieze sau să „traducă” experimente făcute în alte contexte, să nu pastişeze, ci să se aplece asupra realității noastre. Cu aceasta putem noi contribui la dezvoltarea psihologiei sociale europene. Avem un tezaur de informații, cine să le înregistreze și interpreteze?

Septimiu Chelcea : Dimpotrivă, eu îi îndemn pe studenți să reia experimentele făcute în alte contexte socioculturale. De altfel, mulți specialiști – îmi vin în minte E.M. Philips, D. Pugh, C. Hart ș.a. – consideră că, între altele, a fi original înseamnă a aduce noi evidențe pentru problemele deja cunoscute și a experimenta metode și tehnici de cercetare în contexte socioculturale diferite. Dar, ca și tine, nu încetez să îi îndemn să studieze realitățile din România. Lev Tolstoi, parcă, spunea : „Describe ulița satului tău și vei intra în eternitate”.

L-ai cunoscut bine pe Vasile Pavelcu. Ne-a fost profesor. Tu ai stat mai mult în preajma lui. Poți să faci o comparație între Vasile Pavelcu și Serge Moscovici?

Adrian Neculau : Firi deosebite și totuși multe similitudini. Ambii beneficiind de experiența vieții din Basarabia. Puțin

romantici, influențați de glasul stepei. La Moscovici am găsit uneori nostalgia vieții rurale de la Cahul, la Pavelcu ecoul lecturilor din clasicii ruși și al experiențelor în vechiul Imperiu Rus. Nici unul robit de aspectele tehnice ale cercetării, Pavelcu chiar un pic poet. Doi scriitori de psihologie. Ambii buni povestitori, capabili să improvizeze, să creeze pe loc o teorie sau un punct de vedere. Ambii bărbați falnici, cu succes la femei. Dar destine deosebite. Pavelcu a fost în Franța la începutul carierei de cercetător și apoi a fost oprit brusc din mersul său. Moscovici a început mai târziu, dar ce împlinire, mai apoi, tot în Franța. Poate ar trebui să mă mai gândesc la aceste vieți paralele, dacă timpul mi-o va îngădui.

Septimiu Chelcea : Două personalități uriașe : Vasile Pavelcu, de talie națională ; Serge Moscovici, de talie europeană. Ce s-ar fi întâmplat dacă Vasile Pavelcu ar fi rămas în Franța și Serge Moscovici în România? Cred că s-ar fi realizat plinar amândoi. Au în comun talentul scriitoricesc, imaginația fin cultivată. Îți fac un compliment : nici tu nu ești departe de ei.

Despre academicianul Vasile Pavelcu mi-ai vorbit totdeauna cu dragoste. Am impresia că, la tine, dragostea șterge toate păcatele, ca și adversitatea care ocultează meritele. Greșesc ?

Adrian Neculau : Poate că ai dreptate, dar eu nu cred că e un păcat capital. Cei în care crezi și nu te-au dezamăgit merită să fie acceptați așa cum sunt. Cu scăderile lor cu tot.

Septimiu Chelcea : Dar dacă te-au dezamăgit ? Uite, îmi aduc aminte că 1982-1983 am vrut să-l facem pe academicianul Vasile Pavelcu să se pronunțe în legătură cu desființarea abuzivă a Institutului de Psihologie al Academiei Române, în urma scandalului cu meditația transcendențială. Am fost împreună acasă la profesorul nostru. Tu m-ai condus. L-am întrebat dacă

desființarea institutului nu va avea repercusiuni asupra dezvoltării științei despre om într-o societate fondată pe valorile umaniste. Cuceritor, ne-a explicat ce este psihologia. Am reluat întrebarea. Același răspuns. A intervenit doamna Pavelcu, dojenindu-ne : „Lăsați-l, nu vedeți că nu vrea să se implice?”. Poate că de vină era vârsta...

Adrian Neculau : Cred că ai dreptate. Cât despre cei în care ai vrea să crezi, pentru că sunt capabili, înzestrați cognitiv, dar se dovedesc mici de caracter : nu merită să investești în ei. Au germenii „traducerii” în sânge, sunt mai nocivi decât oamenii obișnuiți. Inteligența i-a pervertit, i-a orbit, nevoia de putere i-a golit de umanitate, le-a transformat formula de personalitate. Eu caut calitatea umană a celor din jurul meu. Atunci când cineva m-a dezamăgit, după ce am investit mult în el, inclusiv afectiv, îl șterg din minte. Nu-l mai văd, nu-l mai aud. Desigur, de vină sunt eu, nu l-am intuit, m-am lăsat manipulat. Dar n-am talente de polițist, acord fiecărui individ încredere și aștept răspuns pe potrivă. Nici nu mă simt însă obligat să continuu în eroare, dacă am depistat-o. Așa că-mi impun să uit. Nu să mă lupt. Poate nu-i cea mai eroică soluție, dar altfel nu pot face. I-am povestit o dată lui Moscovici un episod dintre acestea. Știi ce m-a sfătuit? Trece-l la pierderi. Toți pierdem, până la urmă.

Septimiu Chelcea : În legătură cu profesorul Vasile Pavelcu ce amintiri mai ai ?

Adrian Neculau : De Pavelcu m-am apropiat târziu. Mult după ce-mi dădusem cu el doctoratul, era ieșit din jocul puterii, trăia resemnat și oarecum izolat. Mi-a povestit multe istorii din viața universitară interbelică, interpretam împreună conduite, indivizi, grupuri. Când am făcut cartea postumă *Elogiul prostiei* l-am redescoperit, prin articolele publicate în reviste de cultură ieșeană. Scria cu talent. În ultimii ani era obosit și descurajat. Ce cutezanță să-i mai ceri, când și după optzeci de ani era

vizitat de indivizi care-l încondeiau apoi. Îi știa, îmi atrăgea atenția să fiu atent în discuții. Prudența îi intrase în sânge și în oase. Inventase un cuvânt : „socioză”, derivat din „psihoză”. Desemna prin acesta nebunia colectivă în care ne duceam viața.

Septimiu Chelcea : Dacă este așa, atunci, probabil, ne-a suspectat și pe noi când am insistat să se pronunțe în legătură cu... De ce să-i fi fost frică? Pensia nu i-o lua nimeni. Titlul de academician este pe viață. La pușcărie n-au intrat în anii aceia nici psihologii care au participat la meditația transcedentală, darămite un academician în vârstă. De ce s-a temut? Eu cred că frica a fost întreținută, că suspiciunea a fost indusă pentru a-i face pe toți conformiști. Îmi aduc aminte că mulți dintre colegii de la Universitatea din București, ca și de la Academia de Studii Social-Politice, când îmi spuneau vreun banc politic chiar nevinovat, gen „Cioară (mare în C.C. al P.C.R.) s-a întors din China pe calea aerului”, se uitau în dreapta și în stânga, în sus și în jos, mă trăgeau pe culoar, într-un colț, și mi-l spuneau în șoaptă. Odată, când nu știu ce i-am zis de rău profesorului Paul Popescu-Neveanu despre Miron Constantinescu (tot membru în C.C.), mi-a dat sfatul : „Când îți mai trec prin cap astfel de lucruri, încuie-te în cameră, stinge lumina, bagă-te sub plapumă și spune ce ai de spus”.

Nu cumva în România memoria socială a fost și este în continuare manipulată? Ce responsabilitate au intelectualii, în general, și psihosociologii, în particular, pentru a proteja societatea civilă de abuzurile memoriei?

Adrian Neculau : Abuzurile memoriei? Să fim serioși. Cu sintagma aceasta inventată de Tzvetan Todorov se încurcă niște amărâți ca noi. Sau poate n-am înțeles eu întrebarea. Mă întreb și te întreb : nu au dreptul cei care au fost deportați în Transnistria să ceară să nu fie uitată această nenorocire națională? Nu au dreptul cei

care au putrezit prin închisorile comuniste, la Canal sau în Deltă să pretindă condamnarea acestor orori? Pe cine deranjează asta? Cum le tihnește „pragmaticilor” marșul lor spre NATO și Comunitatea Europeană când știu că victimele atrocităților se tem și acum de foștii lor tortionari, azi pensionari respectabili, când văd că li se râde în nas? Pe cine ofensează dorința unor oameni care au suferit nespuse de a nu se uita acest lucru? Azi am auzit la televizor o știre reconfortantă: un fost paznic de lagăre naziste, născut în România, a fost expulzat din Statele Unite, la vârsta de 77 de ani, în țara în care s-a afirmat în acest mod, în Austria. Crezi că vom auzi vreodată la noi că foștii tortionari, cei care au schingiuit, care au ucis sau care au provocat prin denunțul lor calomnios suferințe imense, vor fi puși în chestiune? Nu mă gândesc la oameni care, în funcții, orbiți, au greșit. Ci la cei care au făcut rău din plăcere, din ură contra celor diferiți. Sau noi trebuie să ne continuăm drumul viguros spre capitalism, uitând că sute de mii de oameni, milioane au suferit enorm, iar cei care le-au provocat suferința sunt acum tovarăși de drum? Ce-ar fi să-ți inversez sintagma? Abuzurile uitării!

Septimiu Chelcea: Lucrarea lui Tzvetan Todorov, *Abuzurile memoriei*, apărută în Franța în 1995 și tradusă la noi în 1999, este o carte „mare”, în ciuda formatului ei de buzunar. Psihologul și filosoful francez de origine bulgară vorbește despre „uitarea selectivă”. Eu cred că a ține minte totul și a nu uita nimic nu este nici posibil, nici de dorit. „Amnezia socială” totală și „cultul memoriei” sunt la fel de păgubitoare. Societățile păstrează în memorie, celebrează eroii, pe cei care au contribuit la afirmarea națiunilor și a valorilor fundamentale. De asemenea, comemorează victimele. De ce nu am proceda și noi într-o manieră asemănătoare? De ce n-am face efortul voluntar de a selecta și actualiza informațiile care

nu alimentează ura? De ce să nu folosim memoria socială în spiritul adevărului, dreptății, binelui și omeniei? ! Te-a sfătuit și Serge Moscovici să-i treci la „pierderi” pe cei care te-au dezamăgit. „Pierderi” ale memoriei, mai bine zis „câștiguri”.

Adrian Neculau: Nu-mi place interpretarea ta, dar nu te pot schimba. Acum manipulezi tu.

Septimiu Chelcea: După decembrie 1989, eu am fost sigur că psihologia și sociologia vor intra în programa tuturor formelor de învățământ superior și la toate tipurile de licee. M-am înșelat. Ai același sentiment ca și mine?

Adrian Neculau: Știi că înainte de război se făcea sociologie în liceu, am și văzut manualele lui Petre Andrei sau Mihai Ralea. Am văzut și manuale de etică. Nu știi dacă se făcea psihologie. În Franța nu se face psihologie în liceu. Doar sociologie. În învățământul superior, atâta timp cât acesta va fi condus de ingineri, vom avea același dispreț pentru „științele sociale”. Poate, uneori, au și ei dreptate. Cine sunt cei care predau științele sociale? Cum o fac?

Septimiu Chelcea: Se vede că ești discipolul lui Vasile Pavelcu. Ai dat un răspuns înțelept, atingând doar tangențial întrebarea. Te îndoiești de calitatea celor ce predau științe sociale, de modul cum o fac. Eu mă îndoiesc de reforma din învățământ, de temeinicia ei. Și ce dacă în locul unui inginer a venit ca ministru un economist? ! Lucrurile se vor schimba? Mi-ar părea bine. În școală, mai puțină educație sexuală și mai multă educație civică n-ar strica. Dimpotrivă! Să se introducă în toate tipurile de licee în anii terminali ore de psihologie și de sociologie, alături de filosofie. Cum să se formeze profesori competenți, dacă disciplinele despre care vorbim sunt cenușăresele învățământului preuniversitar?

S-au înființat multe facultăți de psihologie. Crezi că acesta este un lucru bun? Cum îți susții punctul de vedere în CNAA?

Adrian Neculau : În CNAA eu nu mai am nici un cuvânt de spus. Sunt marginalizat, deși sunt încă vicepreședintele comisiei de științe sociale. La început am încercat să mă opun, și nu numai eu, multor decizii de a acorda dreptul de a forma psihologii unor însăilări care se chemau facultăți. Improvizatii, alcătuirii fabricate doar pe hârtie. Formarea unor specialiști înseamnă, cum știm, laboratoare, muncă permanentă cu studenții, interacțiune. Înseamnă profesionalism, cercetare, publicații, biblioteci. Cum să interacționeze cu studenții oameni care vin doar să dea un curs, o dată pe lună, și apoi nu-i mai vezi deloc? Ce vocație de educatori au cei care-și vând numele pentru a-i păcăli pe naivi? Am văzut multe dosare de acreditare. Unele au îndeplinit condițiile formale. În realitate, în nici o nouă facultate nu existau condiții pentru a forma cu adevărat psihologi. O păcăleală în spatele unei legi; fenomenul e unic în Europa. Eu cred că patru-cinci facultăți de psihologie sunt suficiente în România. Dar afacerea e prea bănoasă ca să poată fi stăvilă. Nu numai în domeniul psihologiei.

Septimiu Chelcea : Ai dreptate, în cea mai mare parte. Nu cred că toți profesorii care predau la universitățile particulare „își vând numele”. Pur și simplu își pun în valoare competența. Crezi că în universitățile de stat lucrurile stau altfel? Îți întorc și eu întrebarea: „Cum să interacționeze cu studenții profesorii care mai mult sunt în străinătate decât în țară?”. Nu recurg la *argumentum ad hominem*. Cred că un profesor autentic, cu vocație didactică, realizează într-o singură întâlnire cu studenții cât alții fără har în zece asemenea întâlniri. Eu l-am auzit o singură dată pe Mihai Ralea și țin și acum minte prelegerea la care am asistat. Cred că mai mult decât profesorii sunt de vină studenții care „vin doar să dea” examenul. Poate nici ei. Poate sărăcia care îi aleargă și îi ajunge pe mulți. Îl evoc iarăși pe profesorul Paul

Popescu-Neveanu, care îmi spunea după decembrie '89: „Acum este mai important să ai picioare sănătoase decât cap bun”.

În drumurile tale prin Europa și America de Nord ai întâlnit români stabiliți departe de țară. Cum te-au privit? Ce impresie ți-au lăsat? Mi-ai povestit că, o dată, în Germania, românii adunați nu mai știu cu ce prilej ascultau cu evlavie cântecele lui Dan Spătaru...

Adrian Neculau : Știe toata lumea, în străinătate românii sunt cam dezbrinați. Se suspectează unii pe alții, cei vechi pe cei noi, cei care eșuează pe cei ce au reușit... Au venit cu acest tip de comportament duplicitar și ambiguu de acasă. Am întâlnit și eu tipi care circulau fără probleme înainte de '89, relatau cu nonșalanță despre aceasta. Mie, care n-am putut ieși niciodată. Uneori întâlnești însă oaze de căldură, comunități adevărate, de oameni care se ajută și se întâlnesc cu plăcere. Dar am cunoscut puține asemenea comunități, nu pot să generalizez. Ce am remarcat însă este că și unii, și alții își iubesc țara. Suferă pentru ea, o înjură, dar o iubesc. Când se întâlnesc mănâncă românește, recurg la rezervele de palincă din țară, ascultă muzică românească.

Septimiu Chelcea : În Occident sunt destul de mulți psihosociologi remarcabili (profesori la mari universități, cercetători prestigioși etc.) emigranți din țările ex-comuniste. Te-ai întâlnit cu ei. Cu unii te-ai înțeles foarte bine în limba rusă. Mi-ai relatat cu mult umor că la Paris ați cântat împreună marșuri revoluționare.

Adrian Neculau : Să ne gândim la câțiva din domeniul nostru: Serge Moscovici e imigrant din România, Ivana Markova din Cehia, Ewa Drozda Senkowska din Polonia. Nume importante. Și câți or mai fi! Marc Lipiansky e fiu de emigranți ruși. Am vorbit mult despre condiția lor, cu fiecare în parte. Au dus-o greu la început. Dar veneau cu o disponibilitate enormă pentru muncă și cu o experiență și o deschidere care le-a lărgit orizontul. Ce interesantă e discuția

dintre Markova și Moscovici despre modul în care se naște și se dezvoltă o idee, pe care am publicat-o în Addenda la *Urmele timpului*! Această dezbateră n-ar fi putut-o face cineva din Vest. N-ar fi știut să pună întrebări, ca Ivana, n-ar fi putut înțelege și interpreta răspunsurile lui Moscovici.

De câteva ori, la dineuri de după reuniunile unor grupuri de lucru, am cântat împreună cu cele două doamne „cântece staliniste”. Curios ce ne leagă! Limba rusă și cântecele sovietice. A fost tinerețea noastră, începuturile noastre, matca noastră

comună. Putem ignora aceste repere ale istoriei noastre comune? Ar trebui să ne impunem uitarea? Recursul la memorie consolidează identitatea construită apoi, pe acest eșafodaj. Identitatea colectivă, ca și cea personală. Suntem solidari datorită participării la catastrofa colectivă care s-a numit comunism.

Septimiu Chelcea : Poate e momentul să încheiem discuția noastră, în care am pus amintiri lângă amintiri. Am făcut public un exercițiu de „memorie selectivă”. Îți doresc încă o dată ani mulți și fericiți.

IV. NOTE ȘI COMENTARII

Identitate și raporturi de putere : emergența unei problematici

Gândindu-mă la momentul relativ apropiat în care, ca și alți colegi¹, urmează să mă retrag din activitate, m-am surprins rememorând începuturile carierei mele, acum mai bine de 30 de ani, când îmi obțineam diploma în psihologie socială. Nu intenționez aici să mă complac în trecut și nici să acord atenție câtorva probleme existențiale legate de vârstă. Mai degrabă aș vrea să vă prezint, într-o manieră generală, felul în care ambianța unei epoci, a anumitor locuri, contextul și anumite întâlniri succesive aveau să definească și să puncteze pentru mine un parcurs de cercetare ce m-a condus puțin câte puțin spre abordarea identității și a raporturilor de putere.

Tonul acestui text ar putea surprinde cititorul deoarece, atunci când se intenționează să se prezinte un ansamblu de cercetări, se face în general un expozeu teoretico-empiric al lucrărilor până la momentul actual, vizând, atât cât se poate, o coerență propozițională care, uneori – și nu e o rușine a recunoaște –, este mult posterioară cercetărilor în chestiune. Aceasta este obișnuința și avem tendința de a șterge cu grijă tot ceea ce poate fi legat de factorii determinanți și de trecutul cercetării în cauză. Am avut aici o cu totul altă opțiune, aceea de a încerca să schițez istoria unui șantier de cercetare arătând contextul în care se nasc întrebările inițiale, emergența ipotezelor – ce sunt la origine intuiții – și cum se articulează abordările științifice.

Terminându-mi studiile superioare la Paris, la sfârșitul anilor '60, urmasem cursurile celor care au importat, introdus și instituționalizat psihologia socială în Franța în anii '50² și, în special, cursurile lui Jean Maisonneuve și Robert Pagès. Ei erau interesați în acea perioadă de opinii, atitudini și schimbarea lor, de credințe (pentru o prezentare istorică a domeniilor, vezi Deschamps, Beauvois, 1996), de grupuri și relațiile intragrupuri, precum și de relațiile umane (vezi Mugny, Oberlé, Beauvois, 1995). Acestea erau, de fapt, problematici importate din psihologia socială nord-americană. Mai târziu, la

* Universitatea din Lausanne.

1. Mă gândesc la Adrian Neculau, bineînțeles, dar și la alți colegi pe care îi consider „frații mei mai mari” : Jean-Pierre Deconchy, Willem Doise, Gérard Lemaire, Jean-Léon Beauvois...
2. După cum notează Jean Stoetzel, primul care a organizat învățământul de psihologie socială în Franța cu începere din 1947, licențele în psihologie și sociologie au fost create în această țară în 1948 și, respectiv, în 1957.

sfârșitul anilor '60, psihologia socială de pe „vechiul continent” a început să se înzestreze cu problematici noi și originale, inaugurate de pionieri ca Henri Tajfel și Serge Moscovici, domenii care au fascinat imediat toată generația mea. Erau teme precum studiul reprezentărilor sociale, influența minoritară, relațiile dintre grupuri, tematici care vor deveni puncte de ancorare ale unei psihologii sociale europene, atunci în curs de formare, tot așa cum, de cealaltă parte a Atlanticului, după revoluția cognitivă din anii '50, colegii noștri se angajau puțin câte puțin pe calea ce se va numi mai târziu a cogniției sociale.

Pentru înțelegerea întrebărilor pe care mi le-am pus și care au fost la originea unui ansamblu de cercetări ce se va dezvolta puțin câte puțin și se va sedimenta în jurul temei identității și a raporturilor de dominare, trebuie să încep prin a menționa un prim aspect. Foarte repede, în Franța, chiar de la sfârșitul anilor '60, începând cu Willem Doise (Doise, 1969, 1973 ; Doise *et al.*, 1972), apoi cu primele cercetări pe care le-am făcut în cadrul Laboratorului de Psihologie Socială de la Sorbona – cercetări ce nu s-ar fi realizat fără oameni ca André Duflos și Gérard Lemaine –, am ajuns să ne interesăm de lucrările lui Tajfel asupra categorizării, a categorizării sociale și de abordarea pe care el o propunea cu privire la relațiile între grupuri (Tajfel, 1959, 1969, 1970, 1972 ; Tajfel, Sheikh, Gardner, 1964 ; Tajfel, Wilkies, 1963).

Evident, această problematică nu era nouă. Ne gândim la Sumner, care, încă din 1906, a introdus noțiunile de „in-group” și „out-group” (vezi a doua ediție din *Folkways*, publicată în 1913 și constituind o revizuire a lucrării din 1906). Relațiile dintre grupuri, prejudecățile, stereotipurile și discriminările sunt teme care au preocupat cercetătorii de la nașterea psihologiei sociale ca disciplină. Dar, într-o primă fază, au predominat teoriile ce pleacă de la ideea unui determinism psihic și de la un nivel de analiză individual (teoriile bazate pe personalitate, pe învățare sau pe un aport al psihanalizei). Pentru a înțelege raporturile intergrupuri, se considera că era suficientă cunoașterea proceselor psihologice individuale și generale, independent de contexte, de interacțiuni, independent de raporturile pe care le pot întreține indivizii și grupurile sau grupurile între ele. Aceasta era poziția lui Floyd Allport (1961). Cercetările asupra personalității autoritare (Adorno, Frenkel-Brunswick, Levinson, Sanford, 1950) și teoria țapului ispășitor (Dollard, Doob, Miller, Mowrer, Sears, 1939) se bazează, de asemenea, pe o perspectivă individualistă pentru a explica raporturile dintre grupuri. Bineînțeles, anumiți predecesori puseseră deja accentul pe un „spirit de grup”, ale cărui proprietăți erau considerate independente de proprietățile mentale ale indivizilor (Le Bon, 1895/1963 ; McDougall, 1920). A trebuit să așteptăm însă influența curentului gestaltist pentru a nu vedea în grup doar suma indivizilor din care este compus (Lewin, 1951), ci o totalitate dinamică. Și Sherif, la sfârșitul anilor '40, cu teoria sa asupra conflictului obiectiv de interese, ne va oferi una dintre dezvoltările cele mai fecunde în materie (Sherif, 1951, 1966, 1967 ; Sherif, Harvey, White, Hood, 1961).

Pentru a reveni la Tajfel, el spunea că, în opoziție cu ceea ce gândea Sherif în teoria sa asupra conflictului obiectiv de interese, competiția nu este o condiție necesară pentru a se ajunge la prejudecăți și stereotipuri negative între grupuri (Tajfel, 1972). Tajfel face apel, încă de la început, la un proces cognitiv foarte general pentru a susține această poziție. El se referă la Bruner (Bruner, 1958) și la procesul de categorizare ale cărui efecte asupra percepției sunt duble. Pe de o parte, clasarea elementelor diferite în aceeași categorie accentuează similitudinea percepută între ele. Este vorba despre un fenomen de asimilare ce conduce la stereotipie cognitivă și care constă în a atribui

elementelor toate proprietățile presupuse a caracteriza ansamblul acestei categorii. Pe de altă parte, clasarea elementelor diferite în categorii distincte accentuează diferența percepută între aceste obiecte. Este vorba de un fenomen de contrast care reprezintă un factor de diferențiere cognitivă. Suntem foarte aproape de procesele ce intervin în formarea conceptelor și în efectele de categorizare, legate de simplificarea pe care aceasta o operează asupra obiectelor, și anume mărirea diferențelor percepute între categorii și a asemănărilor percepute în interiorul categoriilor. Trebuie să adăugăm că atunci când elementele în chestiune sunt persoane, când categoriile sunt sociale, diferențierea între categorii sau între grupuri trimite adesea la discriminare, fapt ce se manifestă la nivelul valorilor („grupuri bune” cărora subiecții le aparțin și „grupuri rele”, alte grupuri).

Plecând de la aceasta, Tajfel va avansa alte teze, înscriindu-le într-o perspectivă motivațională ce-i va permite să afirme că, în domeniul relațiilor între grupuri, discriminarea este frecvent îmbinată cu diferențierea. Astfel, el formulează o serie de idei prin care integrează teoretic identitatea și categorizarea socială (Tajfel, Turner, 1979 ; 1986). Pe scurt, să spunem că, din această perspectivă :

- prin intermediul apartenenței sale la diferite grupuri, individul dobândește o identitate socială care definește locul particular ocupat de el în societate ;
- oamenii aspiră la o identitate socială pozitivă ;
- apartenența la un grup dat nu contribuie la elaborarea unei identități sociale pozitive decât în cazul în care caracteristicile acestui grup pot fi comparate favorabil cu cele ale altor grupuri ; altfel spus, numai dacă există o diferență evaluativă în favoarea grupului său de apartenență ;
- indivizii încearcă să stabilească (sau să păstreze) în compararea dintre grupuri o diferență în favoarea propriului lor grup și ajung să discrimineze alte grupuri.

Cu alte cuvinte, din momentul în care oamenii și-au format reprezentarea unui mediu social în termeni de grupuri, apare discriminarea. Este vorba despre faimoasele cercetări asupra așa-numitei „paradigme minimale”, în care simpla reprezentare a apartenenței la două grupuri separate antrenează discriminarea între grupuri (Tajfel, 1970 ; Tajfel, Billig, Bundy, Flament, 1971).

Cadrul este schițat. În momentul în care moștenitorii direcți ai lui Tajfel – ceea ce se va numi Școala de la Bristol – duceau mai departe ideile care leagă discriminarea de cercetarea identității pozitive (vezi, de exemplu, Turner, Hogg, Oakes, Reicher, Wetherell, 1987), l-am întâlnit pe Doise la Geneva, în 1973, și am pus fără ezitare accentul asupra contextelor și reprezentărilor intergrupuri.

I. Câteva limite ale diferențierii între grupuri

De fapt, în pofida entuziasmului meu pentru Tajfel în acea perioadă și în ciuda noutății perspectivelor sale relativ le ceea ce aș fi putut aborda în timpul studiilor, un anumit număr de lucruri mă uimeau. În primul rând, mă preocupa generalitatea acestui fenomen de discriminare între grupuri. Îmi amintesc, cu privire la aceasta, de o discuție cu Robert Pagès în care acesta îmi spunea că „iarba de cealaltă parte a râului pare totdeauna mult mai verde”. Apoi, sunt anumite biasuri pe care le pot introduce situațiile de lucru

cu grupurile minimale ce întrețin între ele relații simetrice. Plecând de la aceste întrebări am realizat primele mele cercetări în domeniu.

Îmi puneam deci problema limitelor generalității favoritismului în grupurile de apartenență și mi se părea că diviziunea în grup nu degenerază inexorabil într-o discriminare între grupuri. Și în această privință, paradigma minimală, oricât de seducătoare părea atunci, ridica totuși câteva probleme.

1.1. Efectul încrucișării apartenențelor categoriale

În paradigma minimală, apartenența simultană a oamenilor la diferite grupuri este exclusă *a priori*. Or, nu este nici o îndoială că inserția oamenilor în diverse tipuri de societate – dacă nu în majoritatea acestora – nu se poate reduce la o apartenență unică sau privilegiată, la o singură categorie socială. Relațiile concrete dintre grupuri nu pot fi luate în considerare doar în cadrul unei stricte dihotomii între „Noi” și „Ei”. Multiple clivaje decupează lumea socială în entități colective diferite. În plus, frontierele dintre aceste entități colective mai mult se încrucișează decât se suprapun. Așa cum menționa Lemaine (1999), „o parte din Ei este în Noi”. În 1971, într-o primă cercetare în care abordam categorizarea socială plasând-o în domeniul atribuirii caracteristicilor grupurilor și membrilor lor, arătam că încrucișarea apartenențelor categoriale diminuează diferențierea și discriminarea între grupuri (Deschamps, 1972-1973). Într-adevăr, sunt ușor de conceput situații în care, pentru fiecare persoană (cel puțin la nivelul reprezentării pe care oamenii și-o fac despre această situație), nu se identifică o distincție între categoria proprie de apartenență și o categorie de non-apartenență după o primă categorizare, ci atunci când se încrucișează categoria de apartenență cu o altă categorie, după o a doua categorizare. Este ceea ce numesc o situație de categorizare încrucișată, în care, pentru fiecare persoană, o parte din membrii din categoria sa de apartenență (de exemplu, „români”) și dintr-o altă categorie (de exemplu, „elvețieni”) se regăsesc în aceeași categorie de apartenență (de exemplu, „femei” sau „bărbați”), după a doua categorizare ce se încrucișează cu prima. Într-o situație de acest tip, ar trebui să avem o accentuare a diferențelor între cele două categorii, după prima categorizare, și o accentuare a diferențelor dintre următoarele categorii, după a doua categorizare. În același timp, ar trebui să existe o accentuare a diferențelor în interiorul aceleiași categorii, deoarece ea este compusă din două categorii diferite după al doilea criteriu. În același mod, ar trebui să avem o accentuare a asemănărilor în interiorul aceleiași categorii și a asemănărilor cu o parte a membrilor din cealaltă categorie. Astfel, ne putem aștepta ca efectele opuse să slăbească diferențierea/discriminarea între grupuri (vezi Deschamps *et al.*, 1992; Deschamps, Doise, 1978). Vedem deci că discriminarea nu este o fatalitate, ci că ea riscă să apară înainte de toate atunci când mediul social este dihotomizat într-un mod radical.

1.2. Poziții sociale și diferențieri între grupuri

Mai mult, în paradigma minimală, grupurile prezente sunt interschimbabile: prin definiție, grupurile sau categoriile utilizate au același statut. Or, într-o cercetare realizată în 1972, Doise pune în evidență faptul că, dacă liceenii – ocupând o poziție privilegiată în raport cu ucenicii în societatea noastră – valorizează grupul lor în raport cu cel al ucenicilor, ucenicii nu manifestă o astfel de discriminare, ci arată chiar un favoritism

pentru liceeni (Doise, 1972). O altă cercetare, realizată în 1973 – în care s-a regăsit, printre altele, și efectul de încrucișare a apartenențelor categoriale –, permite de asemenea punerea în evidență a impactului apartenențelor sociologice asupra discriminării (Deschamps, 1977, experimentul 2). Aici, ne rețin atenția diferențele înregistrate între subiecții de sex masculin și cei de sex feminin. Raportul dintre sexe va deveni, de altfel, un obiect privilegiat al studiului relațiilor de dominare. Este interesant de remarcat că subiecții din primele experimente cu grupuri minimale erau exclusiv băieți. În această cercetare, subiecții trebuiau să evalueze membrii grupului lor de apartenență sexuală, membrii altui grup și să se autoevalueze. Băieții, membrii grupului socialmente dominant, discriminează mai mult fetele decât fetele pe băieți. În plus, băieții se autoevaluează mai favorabil decât îi evaluează pe membrii grupului lor (alți băieți), în timp ce fetele se autoevaluează în același mod în care evaluează alte fete (membre ale grupului lor). Pe scurt, dacă băieții manifestă un bias de favoritism pentru grupul lor de apartenență (un fel de sociocentrism), ei manifestă simultan și un bias de favoritism față de ei înșiși (un fel de egocentrism), în timp ce fetele manifestă mai puțin această tendință sociocentrică și deloc egocentrism.

O întreagă serie de cercetări realizate în anii '70 ne va permite să regăsim aceste rezultate (vezi, de exemplu, Doise, Deschamps, Meyer, 1978). În percepția socială, existența grupurilor și reprezentarea unui univers compus din grupuri nu antrenează obligatoriu discriminarea. În special raportarea la categorii naturale (cum ar fi sexul, naționalitatea, profesiunea etc.) induce comportamente și evaluări ale grupurilor care nu trimit în mod necesar la favoritismul grupului de apartenență. Și, rezultat care nu a fost prevăzut, diferențierea eului în raport cu membrii unui grup de apartenență poate, în anumite cazuri, să se combine cu diferențierea între grupuri. Este o repunere în discuție a efectului de accentuare a diferențelor între grupuri prezis în modelul diferențierii categoriale, dar și a efectului de accentuare a asemănărilor intragrupuri. Modelele dezvoltate de Școala de la Bristol, fie că este vorba de teoria identității sociale a lui Tajfel sau de teoria autocategorizării a lui Turner (Turner, 1985; Turner *et al.*, 1987; Oakes, Haslam, Turner, 1999), sunt incapabile să integreze aceste observații. Nici Sherif nu ne ajută, cu precizarea sa că, în cazul unui conflict între grupuri, nu există numai atitudini disprețuitoare și stereotipuri negative față de out-group, ci și creșterea solidarității în interiorul fiecărui grup și deci a similitudinii percepute în interiorul grupului de apartenență.

Impactul apartenenței sociologice asupra categorizării sociale, la fel ca și apariția – în anumite condiții – a unei favorizări a propriei persoane în raport cu grupul de apartenență ce dublează oarecum un favoritism al grupului de apartenență, cerea să se întreprindă o muncă de teoretizare. Era astfel imperativ să ne gândim la modele care să permită integrarea acestor contribuții la nivel empiric.

II. Identitate și raporturi de dominare

Astfel am ajuns, urmând precursorii în domeniu, să utilizez noțiunea de identitate. Totuși, spre deosebire de perspectiva tajfeliană, nu am făcut din ea un motor motivațional. Într-un mod așa zice clasic, am conceput identitatea ca o variabilă dependentă de statutele relative ale grupurilor în raportul intergrupuri și, simultan, într-o manieră mai

puțin canonică, i-am atribuit identității un statut de reprezentare socială – hegemonică –, dacă ne referim la tipologia reprezentărilor sociale, propusă de Moscovici în 1988. De fapt, mi-am propus să formulez o ipoteză și un principiu explicativ pentru a putea clarifica rezultatele obținute în cursul anilor '70.

Trebuie să revin pe scurt la modelele elaborate în cadrul Școlii de la Bristol. Tajfel și continuatorii săi direcți postulau faptul că oamenii caută să obțină și să mențină o stimă de sine pozitivă. Categorizarea socială antrenează o discriminare evaluativă care vizează satisfacerea acestui scop. În această perspectivă, se valorizează atributele grupurilor de apartenență în detrimentul celor ale grupurilor de non-apartenență și se micșorează favoritismul eului în raport cu cel al membrilor propriului grup, la nivelul comparației intergrupuri. În cazul unei comparații saliente sau pertinente în interiorul propriului grup, se poate prezice un autofavoritism în raport cu membrii grupului de apartenență și absența unei diferențieri între grupuri. De fapt, pentru Turner, autofavoritismului și diferențierii eului în raport cu altul le corespunde identitatea personală, iar biasul de favoritism al grupului de apartenență sau diferențierea între grupuri corespunde identității sociale. Cele două aspecte ale identității sunt într-un raport de dependență negativă: cu cât identitatea personală este mai puternică, cu atât identitatea socială este mai slabă și invers. În mare, predicțiile susțin trecerea graduală de la identitatea personală la identitatea socială pe măsură ce individul se identifică cu grupul de apartenență într-un raport intergrupuri.

II.1. *Ipoteza covariației*

Construcția identității în raporturile între grupuri poate lua forme mai complexe. Cum am văzut deja, diferențierea interindividuală în grupul de apartenență se poate combina cu diferențierea intercategorială: poate exista o discriminare simultană între sine și grupul de apartenență și între acesta și grupul de non-apartenență. Cu alte cuvinte, am formulat ipoteza potrivit căreia categorizarea, în loc să acționeze într-un mod alternativ și exclusiv fie la nivelul unei categorizări între sine și altul, fie la nivelul unei categorizări între grupuri, funcționează combinat atât la nivel intragrup, cât și la nivel intergrup. Astfel, în anumite circumstanțe, ea conduce atât la exacerbara diferențelor interindividuale în interiorul grupului de apartenență, cât și a diferențelor intergrupuri. În alte cazuri, se constată o slăbire a diferențelor interindividuale și intergrupuri. Aceasta este ipoteza de covariație (Deschamps, 1979; vezi și Deschamps, Devos, 1999) care a fost ilustrată prin numeroase cercetări în anii '80 (Deschamps, 1983-1984; Deschamps, 1984; Deschamps, Lorenzi-Cioldi, 1981). Este momentul să abordăm principiul explicativ care permite înțelegerea celor de mai sus.

II.2. *Identitate și raporturi asimetrice între grupuri*

La nivel structural, raporturile între grupuri sunt, în cea mai mare parte a timpului, asimetrice. Grupurile dispun de capitaluri materiale și simbolice diferite (Deschamps, Personnaz, 1979). Raporturile între grupuri vor fi dublate de un raport de dominare care face ca apartenența grupală să nu aibă aceeași saliență în gândirea persoanelor și a grupurilor (Deschamps, 1980, 1982).

Indivizii de la polul dominant al unei relații între grupuri se vor vedea fiecare ca un tot, ca ființe singulare, unice. Mai mult, se vor concepe ca ființe libere, autonome,

responsabile de alegerile lor și vor activa o normă de internalitate care îi va trimite la determinisme personologice și îi va face să se considere subiecți ai acțiunii lor, ai comunicării și chiar ai propriei lor istorii. Cercetările asupra atribuirii, revizuirea acestei teorii (Deschamps, 1983) și norma de internalitate (Beauvois, 1984; Dubois, 1994), pe care nu intenționez să le dezvolt aici, sprijină această perspectivă. Dar, pe scurt, acești indivizi sunt percepuți în termeni de cauzalitate internă, ca actori auto-determinați, iar grupul lor este conceput ca o colecție de indivizi (ceea ce Lorenzi-Cioldi va numi zece ani mai târziu, în 1988, *grupuri-colecție*). Această emergență a identității personale în termeni de subiect singular face, de asemenea, posibilă emergența unui subiect plural și a unei identități sociale grație unei asociații voluntare cu celălalt, căci acești indivizi sunt obiectiv solidari în practicile lor de putere și în apărarea intereselor de grup. Prin urmare, este necesar să trecem la ipoteza de covariație pentru a explica emergența simultană a unei identități personale și a uneia sociale.

Pe de altă parte, indivizii de la polul dominat din această relație sunt mai puțin interni decât dominanții. Ei se supun mai puțin acestei norme de internalitate care, pentru Jean-Léon Beauvois (1984), este înainte de toate o normă a autosuficienților. Ei se concep mai mult în termeni de heterodeterminare, de determinare exterioară, și se percep mai degrabă ca agenți, ca obiecte decât ca subiecți. Ei se văd ca aparținând unui ansamblu de elemente nediferențiate și au mai puțină specificitate, unicitate, singularitate ca indivizi. Caracteristicile grupului lor sunt suficiente ca să-i definească. Ei se percep ca făcând parte dintr-un tot, neavând decât puține caracteristici personale. Colette Guillaumin (1972) spunea că, o dată desemnat drept copil (sau bătrân) în raport cu adulții, ca negru în raport cu albi, ca femeie în raport cu bărbații etc., individul este definit prin acești termeni. Prin urmare, indivizii devin membri relativ nediferențiați într-un ansamblu de elemente impersonale. Faptul că dominații suportă împreună aceeași situație de opresiune nu antrenează în mod necesar solidaritatea, sentimentul subiectului colectiv, al unității. În general, discursul dominațiilor afirmă apartenența lor la un obiect colectiv. Nu este vorba despre o colecție de indivizi, ca în cazul dominanților, ci mai degrabă de formarea unui agregat de elemente nediferențiate sau, cum spunea Lorenzi-Cioldi la sfârșitul anilor '80, de emergența unui grup-agregat. Prin urmare, avem de-a face în același timp cu o identitate personală și socială redusă. Iată un motiv în plus pentru recurgerea la ipoteza de covariație.

Până acum ne-am situat la nivelul a ceea ce am numit identitate de fapt, adică o identitate care emerge relațional și care îi definește pe protagoniști în funcție de locurile lor în aceste raporturi între grupuri. Definierea lui „eu” și a lui „noi” se naște din această relație. Dar, după cum spuneam mai sus, identitatea trimite, de asemenea, la o reprezentare hegemonică în tipurile de societate existente. Este ceea ce am numit nivelul identității imaginare (Deschamps, 1982). Aici funcționează o normă generică sau un univers simbolic împărtășit care ne conduce la ideea că fiecare face din ceea ce este și din ceea ce ar trebui să fie o persoană. Este o reprezentare ce trimite la rândul ei la o figură datată istoric, născută în linii mari în secolul luminilor în Occident, cea a cetățeanului ca individ liber și egal în drepturi cu ceilalți. Această definiție a unui subiect abstract, de drept, este o referință la care fiecare ar putea să se raporteze. Este evident însă că definierea de mai sus în termeni de subiect prezintă o mare similitudine cu identitatea de fapt a dominanților (la nivelul subiecților concreți). Pentru ei, totul merge bine în cea mai bună dintre lumi. Dar, prin aceasta, dominanții sunt condamnați la un fel

de reproducție. Dimpotrivă, această definiție în termeni de subiect abstract la nivelul identității imaginare este incongruentă cu identitatea de fapt a dominațiilor, care funcționează mai mult în registrul obiectelor. Dominații, neputând să se sustragă acestei norme generice a cetățeanului, vor avea o mai mare incertitudine asupra lor înșiși, asupra propriei identități în măsura în care sunt obligați să ia în considerare definiția lor ce le este furnizată – chiar impusă – în aceste raporturi (în termeni de obiect). În plus, spre deosebire de dominanți, ei nu se pot concepe ca subiecți puri, după cum dictează reprezentarea dominantă a ceea ce sunt – și trebuie să fie – persoanele. Nesiguri de ei înșiși, vor fi împinși spre rezolvarea conflictului. Singurii care pot fi eventual agenți ai schimbării sunt dominații (nu putem să nu ne gândim la cercetările inițiate de Moscoviici pe tema influenței minoritare).

Nu voi dezvolta aici anumite posibilități ce li se oferă dominațiilor pentru rezolvarea acestui conflict. Există însă mai multe soluții posibile. De exemplu, la nivelul identității de fapt, ei pot ajunge la polul dominant privilegiind situațiile în care sunt interpelați astfel și ocultându-le pe cele în care sunt situați la polul dominat (deoarece nu există un pol pur dominant și unul pur dominat, ci se trece fără încetare de la unul la altul în funcție de situații). De asemenea, se poate constata o refugiere în imaginar, adică o situație imaginară la nivelul unui subiect abstract (ceea ce spunea Fritz Fanon în *Piele neagră și măști albe*, atunci când relatează visul unuia dintre pacienții săi negri care se vedea „un alb urmărit de un răufăcător negru”). Putem constata, de asemenea, disocierea eului, nebunie; sau, mai mult, centrarea pe relația care definește locul ocupat de individ, conștientizarea și încercarea de schimbare a lucrurilor (ceea ce poate declanșa o inversiune a raportului de putere sau o tentativă de schimbare a tipului de relație).

*
* *

Voi încheia printr-o serie de constatări rezultând din acest șantier de cercetare :

- pentru început, biasul de favoritism privitor la grupurile de apartenență este mai puțin general decât era considerat într-o anumită perioadă, ceea ce, de altfel, arată numeroase cercetări provenind din alte direcții teoretice (vezi cercetările inaugurate de Amélie Mummendey în anii '80, de exemplu – Mummendey și Schreiber, 1983) ;
- apoi, nu este obligatoriu să existe o relație de dependență negativă între identitatea socială și identitatea personală (emergența simultană a identității sociale și personale la nivelul identității de fapt s-ar situa în partea polului dominant) ;
- trebuie să adăugăm că nu se pune problema existenței dominațiilor „puri” și a dominațiilor „puri”, ci se trece fără încetare de la polul dominant la polul dominat, în funcție de capitalurile materiale și simbolice relative de care dispunem în relațiile integroupuri și în care suntem inserați (desigur, în grade diferite) ;
- trebuie spus, de asemenea, că pot fi mobilizate identități multiple în funcție de locurile pe care ajungem să le ocupăm într-o relație ;
- în sfârșit, cei de la polul dominat sunt cei care se pot, eventual, angaja pe calea schimbării. Pentru cei de la polul dominant nu există un conflict între identitatea de fapt și cea imaginară ; schimbarea este dificil de întrevăzut, iar indivizii încearcă pur și simplu să-și păstreze pozițiile.

În încheiere, aș spune că acest șantier de cercetare pe care nu l-am schițat aici decât în linii mari este departe de a fi închis. Mai rămân multe de făcut în domeniul articulării

factorilor „obiectivi” sau structurali cu factorii „subiectivi” sau identitari ai dominării. Ar trebui, totodată, să se articuleze aceste elemente diferite cu alte repere teoretice, în special cu cele privitoare la variabilitatea percepută în interiorul grupurilor (Devos, Comby, Deschamps, 1996). Observăm, de asemenea, posibile articulări, mai puternice decât cele care au fost menționate, între această problematică a identității și a raporturilor de dominare, pe de o parte, și anumite lucrări asupra reprezentărilor sociale sau asupra influenței minoritare, pe de alta. Sunt obiective ce rămân de atins.

Traducere de Mihai Curelaru și Loredana Amorăriței

Bibliografie

- Adorno, T.W., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D.J., Sanford, R.N. (1950), *The authoritarian personality*, Harper Brothers, New York.
- Allport, G.W. (1961), *Pattern and growth in personality*, Rinehart & Winston, New York.
- Beauvois, J.-L. (1984), *La psychologie quotidienne*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Bruner, J.S. (1958), „Les processus de préparation à la perception”, în Bruner, J.S., Bresson, F., Morf, A., Piaget, J. (ed.), *Logique et perception*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Deschamps, J.-C. (1972-1973), „Imputation de la responsabilité (de l'échec ou de la réussite) et catégorisation sociale”, *Bulletin de psychologie*, 26, pp. 794-806.
- Deschamps, J.-C. (1977), *L'attribution et la catégorisation sociale*, Peter Lang, Berne.
- Deschamps, J.-C. (1979), „Différenciation catégorielle et différenciation de soi par rapport à autrui”, *Recherches de Psychologie Sociale*, 1, pp. 29-38.
- Deschamps, J.-C. (1980), „L'identité sociale et les rapports de domination”, *Revue Suisse de Sociologie*, 6, pp. 111-122.
- Deschamps, J.-C. (1982), „Social identity and relations of power between groups”, în Tajfel, H. (ed.), *Social identity and intergroup relations*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Deschamps, J.-C. (1983), „Social attribution”, în Jaspars, J., Fincham, F., Hewstone, M. (ed.), *Attribution theory and research: Conceptual, developmental and social dimensions*, Academic Press, Londra.
- Deschamps, J.-C. (1983-1984), „Catégorisation sociale et différenciations interindividuelles”, *Bulletin de Psychologie*, 37, pp. 489-500.
- Deschamps, J.-C. (1984), „Identité sociale et différenciation catégorielle”, *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 4, pp. 449-474.
- Deschamps, J.-C., Beauvois, J.-L. (1996), *Des attitudes aux attributions. Sur la construction de la réalité sociale*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.
- Deschamps, J.-C., Devos, T. (1999), „Les relations entre l'identité individuelle et collective ou comment la similitude et la différence peuvent covarier”, în Deschamps, J.-C., Morales, J.-F., Paez, D., Worchel, S. (ed.), *L'identité sociale. La construction de l'individu dans les relations entre groupes*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.
- Deschamps, J.-C., Devos, T., Bréchet, C., Capponi, L., Guenot, N., Pesenti, O., Solari, G. (1992), „Effets de la saillance d'une appartenance sociale dans une situation de catégorisation croisée”, *International Review of Social Psychology*, 5, pp. 19-34.
- Deschamps, J.-C., Doise, W. (1978), „Crossed category memberships in intergroup relations”, în Tajfel, H. (ed.), *Differentiation between social groups. Studies in the social psychology of intergroup relations*, Academic Press, Londra.
- Deschamps, J.-C., Lorenzi-Cioldi, F. (1981), „«Egocentrisme» et «sociocentrisme» dans les relations entre groupes. Recherche expérimentale”, *Revue Suisse de Psychologie Pure et Appliquée*, 40, pp. 108-131.

- Deschamps, J.-C., Personnaz, B. (1979), „Etudes entre groupes «dominants» et «dominés»: Importance de la présence du hors-groupe dans les discriminations évaluatives et comportementales”, *Social Science Information*, 18, pp. 269-305.
- Devos, T., Comby, L., Deschamps, J.-C. (1996), „Asymetries in judgements of ingroup and outgroup variability”, *European Review of Social Psychology*, 7, pp. 95-144.
- Doise, W. (1969), „Stratégie de jeu à l'intérieur et entre des groupes de nationalités différentes”, *Bulletin du Centre d'Etudes et Recherches Psychotechniques*, 18, pp. 13-26.
- Doise, W. (1972), „Rencontres et représentations intergroupes”, *Archives de Psychologie*, 41, pp. 303-320.
- Doise, W. (1973), „Relations et représentations intergroupes”, în Moscovici, S. (ed.), *Introduction à la psychologie sociale*, vol. 2, Larousse, Paris.
- Doise, W., Csepele, G., Dann, H.D., Gouge, C., Larsen, K., Ostell, A. (1972), „An experimental investigation into the formation of intergroup representations”, *European Journal of Social Psychology*, 2, pp. 202-204.
- Doise, W., Deschamps, J.-C., Meyer, G. (1978), „The accentuation of intra-category similarities”, în Tajfel, H. (ed.), *Differentiation between social groups. Studies in the social psychology of intergroup relations*, Academic Press, Londra.
- Dollard, J., Doob, L.W., Miller, N.E., Mowrer, O.H., Sears, R.R. (1939), *Frustration and aggression*, Yale University Press, New Haven.
- Dubois, N. (1994), *La norme d'intériorité et le libéralisme*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.
- Guillaumin, C. (1972), *L'idéologie raciste. Genèse et langage actuel*, Mouton, Paris.
- Le Bon, G. (1895/1963), *La psychologie des foules*, Alcan/Presses Universitaires de France, Paris.
- Lemaine, G. (1999), „Quelques remarques sur le domaine du racisme”, *Psychologie Française*, 44, pp. 131-142.
- Lewin, K. (1951), *Field theory in social science*, Harper, New York.
- Lorenzi-Cioldi, F. (1988), *Individus Dominants et Groupes Dominés. Images Masculines et Féminines*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.
- McDougall, W. (1920), *The Group Mind*, Putnam, New York.
- Moscovici, S. (1988), „Note toward a description of social representations”, *European Journal of Social Psychology*, 18, pp. 211-250.
- Mugny, G., Oberlé, D., Beauvois, J.-L. (ed.) (1995), *Relations humaines, groupes et influence sociale*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.
- Mummendey, A., Schreiber, H.J. (1983), „Better or just different? Positive social identity by discrimination against, or by differentiation from out-groups”, *European Journal of Social Psychology*, 13, pp. 389-397.
- Oakes, P., Haslam, S.A., Turner, J.C. (1999), „Construction de l'identité à partir du contexte”, în Deschamps, J.-C., Morales, J.-F., Paez, D., Worchel, S. (ed.), *L'identité sociale. La construction de l'individu dans les relations entre groupes*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.
- Sherif, M. (1951), „A preliminary experimental study of inter-group relations”, în Rohrer, J.H., Sherif, M. (ed.), *Social psychology at the crossroads*, Harper, New York.
- Sherif, M. (1966), *In common predicament. Social psychology of intergroup conflict and cooperation*, Houghton Mifflin, Boston.
- Sherif, M. (1967), *Group conflict and cooperation*, Routledge Kegan Paul, Londra.
- Sherif, M., Harvey, O.J., White, B.J., Hood, W.R., Sherif, C.W. (1961), *Intergroup cooperation and competition: The robbers cave experiment*, University Book Exchange, Norman, OK.
- Stoetzel, J. (1978), *La psychologie sociale*, Flammarion, Paris.
- Sumner, W.G. (1913), *Folkways. A study of the sociological importance of usages, manners, customs, mores and moral*, ediția a II-a, Ginn, Boston.

- Tajfel, H. (1959), „Quantitative judgment in social perception”, *British Journal of Psychology*, 50, pp. 16-29.
- Tajfel, H. (1969), „Cognitive aspects of prejudice”, *Journal of Social Issues*, 25, pp. 79-97.
- Tajfel, H. (1970), „Experiments in intergroup discrimination”, *Scientific American*, 223, pp. 96-102.
- Tajfel, H. (1972), „La catégorisation sociale”, în Moscovici, S. (ed.), *Introduction à la psychologie sociale*, Larousse, Paris, vol. 1.
- Tajfel, H., Billig, M., Bundy, R.P., Flament, C. (1971), „Social categorization and intergroup behaviour”, *European Journal of Social Psychology*, 1, pp. 149-178.
- Tajfel, H., Sheikh, A.A., Gardner, R.C. (1964), „Content of stereotypes and the inference of similarity between members of stereotyped groups”, *Acta Psychologica*, 22, pp. 191-201.
- Tajfel, H., Turner, J.C. (1979), „An integrative theory of intergroup conflict”, în Austin, W.G., Worchel, S. (ed.), *The social psychology of intergroup relations*, Brooks/Cole, Monterey, CA.
- Tajfel, H., Turner, J.C. (1986), „The social identity theory of intergroup behaviour”, în Worchel, S., Austin, W.G. (ed.), *Psychology of intergroup relations*, Nelson-Hall, Chicago.
- Tajfel, H., Wilkes, A.L. (1963), „Classification and quantitative judgment”, *British Journal of Psychology*, 54, pp. 101-114.
- Turner, J.C. (1985), „Social categorization and the self-concept: A social cognitive theory of group behaviour”, în Lawler, E.J. (ed.), *Advances in group processes*, vol. 2, JAI Press, Greenwich, CT.
- Turner, J.C., Hogg, M., Oakes, P.J., Reicher, S.D., Wetherell, M.S. (1987), *Rediscovering the social group*, Blackwell, Oxford.

Comentarii la o prefață

O prefață-manifest

După schimbările din 1989, când un număr important de state din Europa de Est au ales calea dezvoltării democratice și după ce s-a consumat entuziasmul deschiderii, au început să apară și dificultățile integrării nou-veniților. Criza prelungită, economică și socială, din aceste țări, manifestată prin declinul performanțelor, reducerea eficacității muncii, penurie generalizată, dereglare „planificată” și scleroză instituțională, nu putea să nu afecteze psihologia colectivă și evoluția social-psihologică a individului mediu. Patologia raportului salarial, caracterizat prin dirijarea politică a producției și a muncii, expansiunea unor sectoare fără legătură cu piața, dereglările ciclice din lipsa materiei prime sau a piețelor de desfacere, toate acestea combinate cu o „pedagogie” a emulației (a „întrecerii socialiste”, în jargonul sistemului) și cu ajustarea conceptului taylorist al organizării muncii, prin instituirea atotputerniciei „normei de producție”, au creat societăți artificiale, adesea suprealiste. Pentru a menține aceste construcții sociale artificiale, dirigenții au fost nevoiți să instituie aparate supradimensionate de gardieni ai conștiinței, de supraveghere cotidiană și de coerciție, de amendare a derapajului ideologic, pentru a stopa și reprima strategiile de evitare și de deviere de la programele ideologice. Iar toate acestea nu puteau să nu lase urme la nivelul mentalului colectiv.

O criză structurală, a cărei principală trăsătură era ruptura totală dintre clasa politică conducătoare (preocupată doar de conservarea prerogativelor sale) și „popor”, degradase lent, dar profund evoluția economică și socială a unei bune părți a Europei. S-a dovedit curând, după consumarea euforiei declanșate de evenimente precum căderea Zidului Berlinului sau Revoluția Română transmisă în direct, că refacerea societății civile și construcția instituțională, în țările din fostul bloc de Est, reprezintă operații extrem de dificile. Despărțirea de acest sistem închis lăsase sechele profunde: o considerabilă înapoiere economică, un deficit instituțional care bloca funcționarea pieței libere și o cultură locală rezistentă la schimbare. În diferite proporții, majoritatea acestor state dezvoltau, la început, strategii de stopare a noilor evoluții și linii de argumentare pentru a justifica aceste opțiuni.

* Universitatea „Al.I. Cuza”, Iași.

La început, țările Europei Centrale și de Est se prezentau la întâlnirea cu vechea Europă ca un sistem relativ coerent, căutând căi comune de reformare, de introducere a economiei de piață și a democrației liberale, manifestând o consensuală „dependență de parte”. Curând însă blocul s-a spart, o parte dintre aceste țări manifestând o disponibilitate crescută pentru schimbare, iar altele, dimpotrivă, dezvoltând strategii de rezistență și nostalgii pentru vechea ordine și coerență. S-a creat curând o falie între Europa Centrală (grupul „Visegrad”) și Europa de Est, clivaj recunoscut prin invitarea recentă a unora dintre fostele țări comuniste să adere la Uniunea Europeană și amânarea altora pentru un eventual 2007. Decalajul acesta, perceput și instituționalizat și de către vechii europeni, dar și de către nou-veniți, a fost pus între paranteze însă, în primăvara lui 2003, de Declarația de la Vilnius, prin care zece state din fostul bloc comunist își declarau adevărul pentru o acțiune de răsturnare prin forță a unei dictaturi oribile, atrăgând atenția asupra unor identități ignorate sau neglijate. S-a speculat mult în acel moment asupra unei motivații comune : numai cei ce au suportat regimuri opresive – s-a spus – pot înțelege și dori asemenea acțiuni, care însă vexează și chiar rănesc convingerile vechilor democrații. În Vechea Europă, acest act de „rebeliune” a produs stupeoare și dezamăgire : ce vor acești noi europeni, cum se face că n-au înțeles deloc cum funcționează democrațiile ? Și, de aici, îngrijorarea : vor fi ei capabili să învețe normele de conduită ale adevăratei Europe ? S-a consemnat atunci o ruptură între vechea Europă și nou-veniți sau au fost făcute publice și oficializate sentimente profunde de frustrare resimțite, în chipuri diferite, de europenii recentți ? S-au afirmat noi identități sau totul a fost un moment al crizei identitare care marchează noile state ? Dincolo de pretextul punctual al momentului, Declarația de la Vilnius a afirmat nevoia de a recunoaște aspirațiile marginalilor, a făcut publice proiecții imaginare adânc reprimite și a enunțat pretenția de respectabilitate și aspirația spre centralitate ale unei *Mittleurope* a periferiei și a frustrărilor politice și culturale.

După cel de-al doilea război mondial, Europa Centrală a devenit Europa de Est sau „blocul răsăritean”. Se cristalizase cândva, în această zonă, o conștiință comună, se afirmase o identitate istorică și culturală izvorâtă dintr-o comunitate de destin – presiunea celor două mari naționalisme europene, cel german și cel slav. După ce a avut un rol însemnat în jocul european, pentru o jumătate de veac Estul s-a nivelat, s-a cufundat în marea ideologică venind din zone până atunci ignorate. Avusese o altă vocație, pe care aproape o uitase. După 1989 și-o regăsise : o Europă intermediară – între Vest și Est –, un teritoriu de mijloc, central, absorbind influențe ce provin din ambele orizonturi, dar oferind și teme, proiecții, construcții imaginare. Un spațiu al nevrozelor, al dilemelor, al vocației utopice. Sentimentul identității comune s-a format, totdeauna, sub semnul crizei, al fracturii istorice, al nevoii de a găsi o cale de articulare a spiritului germanic cu cel slav și romanic, a rigorii catolice cu spiritul bizantin, afectiv și utopic. Statele și popoarele acestei regiuni și-au găsit o matrice comună : calea de mijloc, refuzul extremismelor, prudență și raționalism scrupulos. Un spațiu al diferențelor și al respectului mutual pentru diversitate, un câmp social-psihologic al convivialității și al toleranței. Nu totdeauna, căci n-au lipsit excesele. Așa s-a născut și o capacitate de a asuma și articula contrariile, marile pasiuni naționale, culturale sau sociale : gândirea mitică cu realismul, entitatea cu porozitatea și permisivitatea, europenismul cu regionalismul bucolic, memoria afectivă cu nevoia de uitare. A rezultat, în acest spațiu cu o geometrie variabilă, basculând între centralitate și periferie, mitul unui policentrism provincial

care putea conferi Apusului Europei echilibrul de care are nevoie. Având o asemenea conștiință istorică, nu-i de mirare că „noii europeni”, vor să reînvie valorile care i-au făcut cândva sarea Europei.

Jocurile tranziției¹

Europa de Est, în întregime sa, se confruntă de peste un deceniu cu un proces care, în mod convențional, a fost numit *tranziție*. Fenomenul desemnează trecerea de la societatea planificată, în numele unor comandamente ideologice, la societatea democratică și economia de piață. Esențială este dimensiunea structurală a valorilor și comportamentelor, atitudinea față de reformă, resursele actorilor sociali angajați în acest proces. Dumitru Sandu (1996) a identificat câteva „condiționări dominante” ale reușitei tranziției: a) capitalul uman („a ști”); b) capitalul simbolic („a crede”); c) capitalul social („a fi”) și d) material („a avea”). Aceste resurse și constrângeri conduc la identificarea unor tipuri sociale ale tranziției postcomuniste, unele deosebit de bine trasate: conservatorul prin constrângere, reformatorul din oportunitate, reformistul ideatic bazat pe capitalul simbolic, de credințe. De fapt, avem de-a face cu bine cunoscutul proces al schimbării sociale și al rezistenței la schimbare, afectând în fiecare caz în parte, potrivit modelului lui Talcot Parsons, patru subsisteme ale societății umane: economia, sistemul politic, instituțiile sociale și cultura. Aceste subsisteme se condiționează reciproc.

Chiar dacă sistemele politice și strategiile de dezvoltare economică s-au schimbat, măcar în planul politicii oficiale, în toate aceste state, organizările sociale (grupurile instituționale) și codurile culturale au rămas încă în vechile lor structuri și modele funcționale, blocând evoluția în numele unor tradiții, specificități regionale, al unor valori social-psihologice sau trăsături morale. Mitul egalitarismului socialist, crede sociologul american Daniel Chirot (1996), poate marca dezvoltarea instituțională firească, evoluția structurilor sociale moderne, logica schimbării.

Acest lucru s-a întâmplat în partea de est a Europei: o cultură mult prea omogenă, legată de ortodoxismul unor idei seducătoare ce au penetrat toate straturile sociale, a creat un sistem de credințe și reprezentări sociale specifice, care au generat un sentiment periculos de autosatisfacție – nucleu al rezistenței la inovație. Responsabilii strategici din unele dintre aceste țări au neglijat adesea componentele social-psihologice și culturale ale procesului de tranziție, rezultatul fiind accentuarea decalajelor inițiale. Programe lipsite de coerență nu au putut produce schimbări profunde, îndeosebi în planul normelor culturale și al comportamentelor organizaționale. Dezbaterile despre soluțiile „terapie șoc” sau „gradualism”, de pildă, a imprimat traiectorii diferite statelor din Est, diferențându-le în ce privește restructurările economice și sociale, fenomen cu consecințe inevitabile în planul comportamentelor colective. Intoleranța față de opiniile care nu se alinau la viziunea unică au întârziat nepermis evoluția unor țări, pe când apetența pentru schimbare structurală a permis articularea mai rapidă a altora la valorile occidentale. A jucat un rol important, în fiecare caz în parte, existența și implicarea societății civile în procesul de schimbare; a actorilor sociali diligenți, ca și a cetățenilor obișnuiți. Ceea ce

1. Ideea subtitrării acestui text o datorez lui Sylvain Delouvé, conferențiar de psihologie socială la Universitatea Paris V, care a avut amabilitatea să-l citească și să-l adnoteze, într-o primă versiune.

constată analiștii este faptul că tranziția, cu câteva excepții, nu a produs bunăstare și integrare, ci adesea sărăcie, corupție, instabilitate, violență și disoluția solidarității sociale, puseuri naționaliste și uneori nostalgia apartinerii la un sistem care conferea siguranța și sentimentul solidarității. Iar diferențierile de evoluție au declanșat invidii colective, competiții cu grave consecințe în planul organizării instituționale și formării etosului participativ, al asumării responsabilităților. După zece ani de tranziție, Europa de Est se prezintă ca un conglomerat extrem de greu de definit, în care diferențele și distanțele dintre regiuni și populații sunt mai importante decât ceea ce le unește și decât asemănările determinate de destinul comun.

Poate că există totuși un punct comun în evoluția societăților Europei Centrale: atitudinea față de *intelectualii critici* (termenul utilizat în mod curent este acela de „disident”) care au întreținut un discurs alternativ, de opoziție, în timpul regimurilor comuniste și care au încercat să devină *intelectuali democrați* după căderea regimurilor din aceste țări. Analizând rolul acestora, politologul Vladimir Tismăneanu constată că ei au contat cu adevărat în demitizarea și subminarea ordinii totalitare și în creșterea activismului civic de jos în sus, întreținând încrederea în demnitatea umană într-o societate a duplicității și conformismului, dar au fost repede uitați sau respinși atunci când în aceste societăți s-a instaurat haosul și dezordinea, minciuna și invidia. Avântul revoluționar din 1989 s-a evaporat repede, făcând loc amărăciunii, suspiciunii și auto-compătimirii paralizante. Idealismul naiv al foștilor disidenți a devenit inconfortabil, iar foștii idoli, care și-au sacrificat adesea carierele, familiile sau chiar libertatea sunt acum învinuiți de a fi responsabili pentru problemele actuale și demonizați ca ambasadori ai tuturor relelor ce însoțesc instaurarea democrației. Sunt preferate adesea, în schimb, ideologiile populiste, mitologiile victimizării, politicile excluderii în vederea conservării comunității etnice și noii profeți ai acestor idei. Intelectualii critici par a fi pierdut războiul, idealizarea acestora este o afacere a trecutului, s-a instituționalizat uitarea și realismul, a venit vremea „politicienilor profesioniști”, a „oamenilor cu experiență” formați în vechile regimuri, buni cunoscători ai psihologiilor populare și maeștri ai manipulărilor colective. Aceștia au tot interesul să întrețină o politică de demitizare a foștilor profeți ai democrației. Conform tezei lui Tismăneanu, în societățile postcomuniste antiintelectualismul este strâns corelat cu antioccidentalismul și antiliberalismul. Discursul lor critic și insistența lor pentru valori precum ordine pluralistă, stat de drept, societate civilă și multiculturalism stânjenesc eforturile de integrare europeană ale „realiștilor”, perturbă dialogul lor cu responsabilii politici din vechea Europă și, de aceea, puterea lor morală se cere a fi minimalizată sau aruncată în derizoriu. Este de bonton acum să deplângi naivitatea intelectualilor critici și este justificat să-i taxezi drept „anticomuniști viscerali” pentru a reduce impactul discursului practicat de ei. Și apoi, nu preferă „Occidentul” oameni pragmatici, nu aceștia au găsit, în cele din urmă, strategii realiste de schimbare?

Noii pragmatici uită însă că datorează pozițiile lor tocmai intelectualilor critici care au reabilitat statutul de cetățean, făcând din acesta un subiect politic și un actor social diligent, capabil să se sustragă manipulării cognitive și să emită opinii personale, să-și asume responsabilități, să se angajeze în comportamente de solidaritate. Ei bine, nici despre fenomenul de disidență și nici despre „noii pragmatici” nu avem studii psihosociologice. L-au abordat doar politologii, sociologii, jurnaliștii. Fenomenul e unic, el nu poate fi întâlnit în Vest și ar merita, credem, atenție. Noi nu putem ignora vocile care

au însoțit evoluția noastră recentă, care ne-au marcat contextul. Trebuie să-l cunoaștem pe Celălalt – diferit, opus nouă, adesea opac, cu care nu ne putem identifica. Acest Celălalt mult diferit, care adesea se intersectează cu noi. Au existat și există încă „mai multe Români” – cum opinează Adrian Marino sau Sorin Alexandrescu – și, oricât de toleranți la diversitate am fi, noi suntem obligați să pătrundem în interiorul acestor universuri, să cunoaștem această realitate pentru a putea explica ceea ce s-a întâmplat și se întâmplă.

Vechea și noua Europă

Am inventariat doar câteva dintre problemele cu care vin *noii europeni* la întâlnirea cu *vechea Europă*. Ei vor aduce, desigur, un suflu nou, o dorință imensă de înnoire și progres. Dar vor fi însoțiți și de iluziile și așteptările pe care le-au plăsmuit în anii mulți de așteptare, de proiecțiile, spaimile, deziluziile care i-au marcat în ultima jumătate de veac. Acestea nu vor putea fi lăsate în anticameră, nu vor putea fi abandonate.

În pofida tuturor convulsiilor și șocurilor care vor marca trecerea de la Europa celor 15 la Europa celor 25 și care vor face dificil procesul de integrare a ultimilor veniți, ca și a celor ce urmează peste câțiva ani, *noua Europă* se construiește acum, suntem contemporanii acestei opere de articulare între Cei Vechi și Cei Noi.

Vechii europeni se vor confrunta cu dilema următoare: fie să conserve regulile de conduită și normele lor, cerând imperios nou-veniților să le adopte, fie să fie permisivi și să contribuie la construirea unor noi coduri de conduită. Desigur, acest proces de integrare va presupune costuri enorme din partea vechilor europeni. În definitiv, ei își pot pune întrebarea: în afară de subvenții, ajutor economic, locuri de muncă, burse etc., ce mai doresc acești noi europeni? Își vor impune ei mentalitatea de consumatori, vor să ne infiltreze și cu valorile, normele, simbolurile lor? Până unde poate merge înțelegerea?

A doua soluție ar fi admiterea faptului că o Nouă Europă nu se poate construi decât prin contribuția tuturor, va fi o operă de co-construcție. Vom asista la interacțiuni între culturi și mentalități diferite, vor avea loc procese de ajustare reciprocă, se vor restructura conceptele de solidaritate, responsabilitate, toleranța la diversitate și la stiluri de viață diferite. Se vor modifica strategiile interacționale, va trebui să fie identificate căi pentru a integra noile stiluri acționale și comunicaționale. Procesul nu se poate desfășura ca o simplă absorbție, ca o asimilare prin dădăcirea celor noi pentru a adopta modelele și valorile celor vechi. Va fi o interacțiune, o interinfluențare. Europa veche va trebui să admită că nou-veniții pot aduce la construcție ceva din experiența lor și din disponibilitatea lor pentru schimbare comună. Iar toate aceste procese nu trebuie să scape atenției psihosociologilor.

Experiențele Estului

Să revenim la momentul schimbărilor din 1989. Cercetarea și formarea în domeniul științelor sociale, în toate țările din Est, cu deosebiri și diferențieri însă, erau adânc marcate de presiunea ideologică și de limbajul dogmatic, temele de cercetare erau selecționate în funcție de aceleași criterii, unele direcții de studiu erau total necunoscute

sau prohibite, metodele și tehnicile utilizate evoluaseră foarte puțin. Lipseau literatura și echipamentul elementar, ca și ideea de strategie. Cuvântul care ar putea caracteriza începuturile nu poate fi decât : *deruta*. Separarea ne apăruse de spaime, deschiderea a provocat o nevroză acută.

Cu aproximativ zece ani în urmă, după ce am ieșit din izolare și după ce am conștientizat decalajul enorm dintre situația noastră și ceea ce se făcuse în ultimele decenii în psihologia socială în Europa de Vest, primul meu gând a fost să ofer studenților și tinerilor interesați un manual prin care să-i familiarizez cu ceea ce se întâmplă „dincolo”. I-am împărtășit acest proiect lui Serge Moscovici, făcând apel la sentimentul datoriei față de locurile din care a plecat, el m-a pus în legătură cu câțiva colaboratori, pe alții i-am descoperit eu însumi și, împreună cu puținii colegi români ce rămăseseră în contact cu domeniul, am alcătuit și publicat un prim volum masiv : *Psihologie socială. Aspecte contemporane* (Editura Polirom, Iași, 1996, 485 p.). Alături de Serge Moscovici, au colaborat la acest volum Jean Maisonneuve, Jean Dubost, Willem Doise, Pierre De Visscher, Augusto Palmonari, Gabriel Mugny, Juan Antonio Perez, Jean-Claude Deschamps, Alain Clémence, Véronique Guienne. Cartea aceasta a fost reeditată de atunci de câteva ori, s-au vândut până acum peste 20.000 de exemplare. A fost manualul după care s-au format, nu numai la Iași, mai multe generații de studenți. Au urmat altele, traduceri sau volume colective (peste 50 de titluri), o revistă de psihologie socială (care a împlinit deja cinci ani de la apariție), colaborări ale membrilor Laboratorului de psihologie socială din Iași la proiecte de cercetare europene, schimburi de profesori și studenți. Integrarea europeană a început, pentru noi, cu mult înaintea startului oficial.

Mi s-a părut firesc, în 1996, să cer o prefață, pentru primul nostru proiect „european”, celui care ne-a devenit, de la distanță, consultant și sprijin. Când am primit textul, în ianuarie 1996, l-am citit cu toții, l-am comentat și apoi l-am considerat obiect de patrimoniu, fără să mai revenim asupra ideilor. L-am redescoperit însă acum, când deschiderea europeană a cunoscut o nouă etapă.

Textul acestei Prefațe reprezintă, după părerea mea, un *manifest*, el are o *valoare simbolică*. Serge Moscovici nu se adresează aici atât cititorului român, cât colegilor din Vest, invitându-i să mediteze la noua realitate și să se angajeze în acțiuni corespunzătoare. El face apel la simțul datoriei, sugerând că psihologia socială europeană are acum șansa să renască, după ce ea însăși s-a născut și s-a afirmat cu sprijinul colegilor americani. Nu de transfer, nu de export de teme și metode au nevoie cei din Est, spunea răspicat acum opt ani Serge Moscovici, ci de schimb, de dialog în condițiile înțelegerii acestei noi contextualități. Cei din Est au teme din belșug, unele deosebit de seducătoare pentru orice cercetător, de oriunde ; ceea ce lipsește este cadrul practic : baze de cercetare, echipe antrenate și competitive, un sistem de recrutare a talentelor, suport financiar.

A dezvolta un domeniu, a clădi o știință înseamnă a construi instituțional, a schimba mentalități și obișnuințe, a-i ajuta cu răbdare pe ceilalți să iasă din gândirea lor îngustă și să se vadă cu alți ochi. A-i antrena prin colaborare, prin proiecte comune, a-i ajuta să respire în noile condiții. Știu, scrie cu intuiție Serge Moscovici, că, pentru psihologii sociali din Est, noi, cei din Vest, reprezentăm o lume diferită, noi suntem „alții”, și îndeamnă : să încercăm și noi să-i recunoaștem și să-i înțelegem, așa cum sunt ei, diferiți, produse ale altor condiții de evoluție. Îndrăznesc să-l completez : dezvoltarea separată, la distanță unii de alții, a creat un spațiu greu de definit, rezultând din combinația de speranță și de neîncredere, din amestecul dorinței de apropiere și teama

de eșec sau ridicol. Cei din Est au avut experiențe, unele făcute publice, altele păstrate în adâncul ființei de fiecare, pe care colegii lor din Vest nici nu le pot bănuși și nici nu au posibilitatea să le înțeleagă. Cei ce au suportat ani întregi constrângeri de tot felul și care – pentru a supraviețui profesional – au fost obligați la gesturi de obediență și s-au exersat în comportamentul conformist manifestă acum o sensibilitate aparte, dificil de înțeles și de suportat. Europa divizată a creat lumi diferite, care au născut modele cognitive distincte și au transmis practici sociale adaptate la aceste contexte atât de deosebite. Unificarea gândirii sociale europene va fi un proces mai dificil și mai lung decât integrarea statelor și instituțiilor. Dar – din nou – ce teren de cercetare !

Aș vrea să invoc acum, pe scurt, și propria mea experiență. Când am putut călători pentru întâia oară în Vest, după „deschidere” (s-a întâmplat să fie la Paris, la École des Hautes Études en Sciences Sociales, mai exact la Laboratorul de psihologie socială), eram atât de derutat și de blocat de avalanșa noutăților, încât îmi era imposibil să-mi alcătuiască o listă a priorităților, o agenda de muncă adecvată. Dilema era : să mă afund în biblioteci, să-i caut pe toți aceia despre care știam din puținele cărți la care avusesem acces în România (dar cum să procedez ?) sau să „fac” muzeele, pentru că nu putem ști dacă voi mai reveni ? Bănuiesc că așa s-a întâmplat cu mulți dintre colegii mei din alte țări estice. Șansa mea a fost să întâlnesc câțiva colegi disponibili, care m-au ajutat și consiliat la început și cu ajutorul cărora am îndreptat apoi psihologia socială din România către Europa, oferind mai multor tineri posibilitatea să-și urmeze destinul. Dar câți au avut această șansă ?

S-a întâmplat să mai revin la Paris, să am mai multe dezbateri cu Serge Moscovici, să fac cu el mai multe interviuri pentru revista noastră, să public chiar o carte-interviu. L-am chestionat de multe ori asupra destinului psihologiei sociale europene, am fost curios să-i știu opinia asupra evoluției actuale, făcându-l uneori răspunzător de unele derapaje care au costat și care vor conta în viitor. I-am amintit cum, la zece ani de la evenimentele din 1968, într-un interviu publicat în revista *Connexions*, deplângea faptul că psihologia socială a părăsit „strada”, viața reală, cotidiană, preferând comoditatea laboratorului, artificialitatea manipulărilor în spații protejate. De atunci, această tendință s-a accentuat, iar Serge Moscovici constata cu amărăciune că noi am pierdut teren, în comparație cu sociologii sau istoricii.

Pentru cineva venit mai târziu în lumea recentă a psihologiei sociale, frapază lipsa de apetență pentru problematica acută a Europei, interesul redus față de conflictele care au măcinat și marchează încă această zonă. Am participat la câteva reuniuni și congrese, am consultat publicații : nimic nu a tulburat evoluția cercetărilor în laboratoarele importante, de parcă nimic nu s-ar fi întâmplat în acești ultimi 12-14 ani în jur. Aceleași teme, reluate, repetate, adâncite. Am remarcat adesea o criză acută de teme majore de cercetare, o predilecție pentru probleme fără miză importantă, în timp ce în vecinătate așteptau să fie defrișate situații care au produs tensiuni grave în lume. Și ce nevoie ar fi aici de experiența și de competența celor formați în laboratoare și în echipe de performanță ! Dacă întâlnim, uneori, asemenea preocupări, ele aparțin unor persoane din Est sau care au aparținut cândva acestei lumi. Iată un exemplu : un număr tematic din revista *Bulletin de psychologie*, animat de Ewa Drozda-Senkowska și Ivana Markova, a fost dedicat analizării implicațiilor psihosociologice ale evenimentelor politice, economice și sociale din Europa. Sunt abordate schimbările recente din perspectiva disciplinei noastre, democrația ca temă a psihologiei sociale, sunt incluse studii asupra înțelegerii funcționării

democrației în Franța, Anglia și Slovenia, reprezentarea socială a comunității în perioada postcomunistă, percepția reunificării la germanii din Est și din Vest (numărul acesta a fost prezentat de Andreea Vintilă în revista noastră – nr. 9/2002). Poate nu ar fi lipsit de utilitate să reamintesc faptul că cele mai multe dintre teoriile și conceptele lansate de Serge Moscovici își au obârșia în experiența sa de om al Estului.

Mai grav este faptul că această atitudine de distanțare față de noua realitate europeană a fost preluată și de către unii dintre cercetătorii din Est, cu unele excepții. În Rusia sunt multe cercetări care se apleacă asupra realității specifice acestei țări, la fel în Cehia, Polonia, Ungaria. La noi, multe studii sunt calchiate după cercetări celebre (sau mai puțin cunoscute), iar referirea la context este adesea vagă sau lipsește cu desăvârșire. Predomină spiritul de imitație, se „transferă” cu prea mare ușurință modele, teme, metode și tehnici. Se adaptează strategii, se reproduc experimente, se redau secvențe celebre, uneori se copiează fără discernământ. Spiritul de imitație, inapetența pentru realitatea românească, ignorarea contextului nostru specific par să fie coduri de conduită obligatorii pentru mulți cercetători. E atât de mare dorința de a ne situa în compania celor care contează, de a intra într-o normalitate ce ne poate proteja, încât a fi tu însuși pare să fie un stigmat. A cerceta identitatea proprie prin efectele categorizării sociale ce decupează mediul social, propriul grup de alte grupuri, a defini rolul particular al individului în contextul nostru specific pare să fie o operație deloc tentantă. Dar a desprinde învelișul ideologic de pe cutume, mod de viață, limbaj, comportament non-verbal? Dar a studia noile construcții identitare și noile discursuri realizate prin atitudinea de rezistență la schimbare? Dar să cercetezi procesul de legitimizare prin inventarierea unor strategii identitare de tip naționalist? Sau să te apleci asupra angajamentului, militantismului idealist ca determinant al reprezentărilor sociale? Să privim în jur, peisajul social-psihologic este deosebit de bogat, contextul nostru este creativ, succulent, uimitor – un teren de cercetare pentru care merită să fim invidiați. Și totuși, producția noastră abundă în ceea ce Jérôme Kagan numește „idei primite”.

Serge Moscovici observa încă acum opt ani, în prefața deja invocată: „Cei mai talentați și mai entuziaști (cercetători – n.n.) sunt cei ce intră în contact de aproape cu problemele țării lor și ale culturii ei”. O invitație directă la a ne descoperi trecutul recent și prezentul, înainte de a ne alinia temelor europene. El îi îndeamnă pe colegii din Vest să descopere Estul. Dar noi?

Închei atrăgând atenția asupra „sarcinilor” pe care, crede Serge Moscovici, ar trebui să și le asume psihosociologii din Vest în noua Europă:

- a) să ofere suport pentru crearea unor laboratoare, centre de cercetare, reviste în țările din Est. „Ar fi frumos, scrie, dacă tinerele generații s-ar angaja în această acțiune de pionierat și ar fi strâns legate de ea, ca și de țelul lor comun”. Întrebarea mea ar fi: dar noi?;
- b) să se aplece asupra problematicei Estului și s-o înțeleagă: „L’avenir de la plupart des sciences humaines se joue paradoxalement en Europe de l’Est. Nous devons coopérer et nous lier avec elles en bénissant cette possibilité”. Dacă psihosociologii ignoră realitatea care vine peste ei, riscă enorm: „Dacă nu o facem, poziția noastră pe harta științifică va suferi și marginalizarea noastră e sigură”. Ar trebui să fim mândri de încrederea sa: „Fără nici o ezitare, afirm că în aceste țări există o pepinieră de noi talente care pot să se simtă atrase de domeniul nostru. Acesta va fi locul unde vor fi testate teoriile noastre și metodele de tratare a noului și necunoscutului”;

- c) „a treia sarcină privește maniera noastră de a aborda realitatea socială... Prea adesea utilizăm noțiuni și ipoteze cu o semnificație restrânsă, prea simple și fără legătură cu situațiile concrete”. Concluzia mi se pare evidentă : trebuie schimbată maniera de a aborda realitatea socială, e nevoie de o întoarcere spre lumea concretă, spre situațiile autentice, adesea crude, șocante ;
- d) ar trebui redefinite programele de cercetare, având drept obiective studiarea schimbărilor sociale și culturale din Europa unită, renunțându-se la intențiile de asimilare și uniformizare. Ar trebui înregistrate schimbările ce presupun trecerea de la cultura și societatea „socialistă” la societatea de piață. Reversul acestei atitudini ar fi că „o jumătate de secol de istorie ar putea dispărea și urmele ei s-ar șterge sau ar fi pierdute”. Nu ar interesa doar indivizii, ci și grupurile sociale constituite în condițiile date. N-ar trebui ignorate tradițiile culturale, lingvistice, etnice.

Tendința de diferențiere ar trebui să meargă mână în mână cu cea de apropiere, la nivel global. Societatea care se construiește acum, o societate conceptuală, trebuie experimentată, trăită, validată în practică. Identificarea profilului lui *homo duplex*, Cetățean al țării sale și European în același timp – iată un proiect promițător pentru orice grup de cercetare.

Bibliografie

- Alexandrescu, S. (1998), *Paradoxul român*, Editura Univers, București.
- Babeți, A., Ungureanu C. (1997), *Europa Centrală. Nevroze, dileme, utopii*, Editura Polirom, Iași.
- Babeți, A., Ungureanu, C. (1997), *Europa Centrală. Memorie, paradis, apocalipsă*, Editura Polirom, Iași.
- Chiroț, D. (1996), *Societăți în schimbare*, Editura Athena, București.
- Drach, M. (1990), *La crise dans les pays de l'Est*, La Découverte, Paris.
- Goody, J. (2003), *Familia europeană*, Editura Polirom, Iași.
- Judt, T. (2000), *Europa iluziilor*, Editura Polirom, Iași.
- Le Ridet, J. (1999), *Mitteleuropa*, Editura Polirom, Iași.
- Marino, A. (1995), *Pentru Europa*, Editura Polirom, Iași.
- Moscovici, S. (1980), „Mai 68 et la psychologie sociale. Un entretien avec S. Moscovici”, *Connexions*, nr. 29.
- Moscovici, S. (1999), *Cronica anilor risipiți. Povestire autobiografică*, Editura Polirom, Iași.
- Moscovici, S., Neculau, A. (2002), *Urmele timpului. Iluzii românești, confirmări europene. Serge Moscovici în dialog cu Adrian Neculau*, Editura Polirom, Iași.
- Neculau, A. (coord.) (1996), *Psihologie socială. Aspecte contemporane*, Editura Polirom, Iași.
- Neculau, A. (coord.) (2002), *Noi și Europa*, Editura Polirom, Iași.
- Parsons, T. (1951), *The Social System*, The Free Press of Glencoe, Londra.
- Prodi, R. (2001), *O viziune asupra Europei*, Editura Polirom, Iași.
- Sava, I.N. (2000), *Zece ani de tranziție în Europa de Est*, Editura Fundației Culturale Române, București.
- Sandu, D. (1996), *Sociologia tranziției. Valori și tipuri sociale în România*, Editura Staff, București.
- Searle, J.R. (2000), *Realitatea ca proiect social*, Editura Polirom, Iași.
- Tismăneanu, V. (2001), *Spectrele Europei centrale*, Editura Polirom, Iași.
- Ungureanu, C. (2002), *Mitteleuropa periferiilor*, Editura Polirom, Iași.
- *** *La Psychologie sociale face aux événements politiques, économiques et sociaux en Europe*, număr tematic al revistei *Bulletin de psychologie*, nr. 456, tom 54 (6), 2001.

V. RECENZII

Pierre-André Taguieff, *L'illusion populiste.*

De l'archaïque au médiatique

(Berg International, Paris, 2002)

L'illusion populiste, ultima carte a lui Pierre-André Taguieff, filosof, politolog și istoric al ideilor, autor a numeroase scrieri foarte decapante despre forța prejudecății (*La force du Préjugé*, La Découverte, 1988), sfârșiturile antirasismului (*Fins de l'antiracisme*, Michalon, 1995) sau, mai recent, naționalismele (*Nationalismes*, în colaborare cu Gilles Delannoi, Berg International, 2001) și noua iudeofobie (*Nouvelle judéophobie*, Mille et une nuits, 2002), reia, dezvoltându-le pe fundamente noi, teze și analize desăvârșite din diverse eseuri publicate în cursul anilor '80 și '90.

În centrul reflecției, o chestiune recurentă : aceea a rupturii sau a distanței crescânde între „masele muncitoare” și „elitele autosuficiente”, cei „de jos” (cei „mici” sau cei „fără mărire” exprimându-și suferințele prin „strigăte de disperare”) și cei „de sus” (care îi cuprind pe cei „ce dau lecții”, pe cei ce „gândesc bine” și alte „mărimi” atât de prompti în a „interpreta lenes simptomele” [crizei democrației reprezentative] ținându-le printr-o etichetă standard : „radicalism” „extremism”, „intoleranță”, „respingerea celuilalt” – p. 11).

Fiecare „câmp” este notat pe drept, face obiectul judecăților contrastante, poziții oscilând între angelic și diabolic. Astfel, în retoricile „antiglobalizare” contemporane, poporul, „presupus a fi purtătorul unei promisiuni de mântuire și de eliberare a umanității în ansamblu”, ocupă „locul regal al victimei” și se găsește „transfigurat”, dar această mitologie revoluționară, cu gust mesianic, care face din „mizerabil” sau din „anti-fascismul comemorativ” fundamentul său comercial, nu-și manifestă mai puțin disprețul, chiar ura, o dată ce aceeași „plebe” exprimă „o nevoie puternică de autoritate, de repunere în ordine sau de reluare a controlului” (pp. 9-10).

Dacă „a numi nu înseamnă a cunoaște” și dacă „a respinge nu este nici o manieră de cunoaștere, nici o modalitate de a acționa”, este timpul – și exact acest lucru îl face Taguieff cu talent – „să ieșim din defileul fantasmelor și denunțărilor pioase” pentru a ne interoga serios, „mânuind scalpelul examenului critic”, asupra a ceea ce am putea numi „nebuloasa populistă” : la „nici dreapta, nici stânga” de fapt „se folosesc de forme sintetice variabile, de forme mixte mai mult sau mai puțin contradictorii de liberalism economic și de naționalism etnic, de liber schimb și de protecționism, de xenofobie și apărare a Statului-providență” (p. 14) și, am putea adăuga, de „arhaism” și de „progresism”. Fie că raționăm aici în termeni de „bestialitate” sau de „patologie” de „derivă” sau „demonizare”, singur registrul de injurii și de stigmatizare nu ar fi suficient, mobilizarea împotriva instituției (*establishment*) nu se reduce neapărat la o „reacție viscerală”, la o „pulsivitate belicoasă” sau la o „mistificare demagogică”.

Alte aspecte mai „attractive” (să ne gândim mai ales la exigența de participare și la referințele la cetățenii active) nu au și ele dreptul de a fi citate? O punere în perspectivă spațio-temporală, ținând cont de evoluțiile semantice, nu este mai necesară pentru a clarifica o accepție sau alta. Paginile consacrate macarthismului și poujadismului, peronismului și, mai general, „paradigmei latino-americane” sunt, din acest punct de vedere, foarte instructive, ca și cele care se referă la principalii lideri ai lumii a treia, ultimele două decenii fiind marcate de o utilizare din ce în ce mai extinsă și polemică a acestui tip de desemnare. Ne situăm în acest fel fie în spațiul dreptei conservatoare (thatcherismul, reaganismul) sau extremiste (cu originea în Frontul Național, ascensiunea lui Jorg Heider în Austria), fie în cadrul dat de prăbușirea blocului comunist (Boris Elțin și Vladimir Jirinovski în Rusia, Aleksander Kwasniewski și Lech Walesa în Polonia, Slobodan Miloșevici și Vojislav Seselj în Serbia); pot fi distinse și alte „configurații” (să ne gândim, de exemplu, la contextul italian cu Liga de Nord, flamand cu *Vlaams Blok* sau olandez cu partidul *Leefbaar Nederland* fondat de Pim Fortuyn, asasinat la 6 mai 2002). Cea mai mare parte a acestei grile de lectură, observă Taguieff, constă în amalgamuri și nu face decât să „pună o etichetă pe un ansamblu de fenomene eterogene descrise grosier” (pp. 75-76).

În ceea ce privește abordările savante, acestea au arătat cu degetul către caracterul superfluu și ambivalența terminologiei (demos/etnos), fără ca prin aceasta să renunțe la atare categorizare, ci, din contra, străduindu-se, în maniera lui Ernesto Laclau sau a lui Margaret Canovan, să construiască un „model de inteligibilitate” care să privilegieze „un punct de vedere fenomenologic” în același timp pluralist și comparativ sau, după cum ne invită Rodney Needham, să promoveze într-o manieră mai sofisticată o optică „politetică” sau „radială”. Coexistă deci dimensiuni tribuniare și manipulative, solidariste și coercitive, tradiționaliste și moderniste. Și alte fațete pot fi evidențiate, populismul fiind susceptibil de a fi luat drept „ideologie”, „mișcare”, „regim”, „argumentație” sau „mod de legitimare”.

Este, de altfel, convenabil – iar acesta este un punct esențial, discutat în mod strălucit în capitolul V – de a diferenția cum se cuvine *polul protestatar*, centrat pe „contestare societală”, și *polul identitar*, heterofob și excluzionist, varianta lepenistă (Le Pen) combinând aceste două componente (chiar dacă tendința *volkisch* și apelul explicit la discriminare predomină). A explora o astfel de nebuloasă presupune înainte de toate să nu luăm aparența drept esență („învelișul cuvintelor drept miezul lucrurilor”). Înseamnă, de asemenea, „a te aventura în zonele sumbre ale idealului democratic, a urmări metamorfozele, a depista corupția și deriva” și, un lucru fundamental, „a sonda principiile, a diagnostica și evalua utilizarea lor” (p. 20) bazându-te pe o critică rațională a globalizării, „trecând dincolo de falsa alternativă a internaționalismului revoluționar și a naționalismului reacționar, aceste extremisme simetrice și inverse a căror forță de seducție nu a fost egalată decât de puterea iluziei” (p. 18).

În fața amenințărilor care apasă asupra „consensualismului gestionar” și a „multiculturalismului normativ”, programul de cercetare trasat aici se dovedește promițător și ar trebui să-i ralieze pe toți cei ce nu sunt mulțumiți de „cunoașterea din auzite” și nu înțeleg să gândească după „dictarea zvonului” (p. 31).

Gilles Ferréol
Traducere de Mihaela Boza

Catherine Garnier, Willem Doise, *Les représentations sociales. Balisage du domaine d'études*
(Éditions Nouvelles, Montréal, 2002)

Expansiunea cercetărilor în domeniul reprezentărilor sociale se centrează asupra a trei întrebări : problema teoretică de definire a reprezentării sociale, dificultățile epistemologice de dezvoltare a teoriei reprezentărilor sociale și consecințele metodologice și teoriile provenite din aceste dificultăți.

Această carte a apărut în urma desfășurării celei de-a V-a Conferințe Internaționale pe tema reprezentărilor sociale pentru o revizuire sintetică asupra dezvoltării actuale, evoluției reprezentărilor sociale, modalității prin care acest fapt se realizează. Cercetătorii din diferite țări ale lumii abordează și prezintă problematica din domenii variate, precum sănătate, specia umană, identitate, democrație, dreptate, politică, educație, ecologie, învățământ, reprezentarea profesiunii, adaptarea și excluderea socială, comunicare, știința și tehnologia comunității, metode de cercetare etc.

Cartea (300 pagini) conține două părți, fiecare parte conținând câte trei capitole. Prima parte este consacrată dezvoltării paradigmelor existente : structuralismul, transformarea și metodele calitative de studiu al reprezentărilor sociale. În a doua parte sunt prezentate noile perspective ale studiului reprezentărilor sociale, articulări paradigmatică, logicile naturale și cadrele epistemologice. S-au folosit metode și tehnici de investigație psihosociale în studiul reprezentărilor sociale : metoda asociației libere, metoda tabelară a lui P. Vergès, metoda interviului, focus-grup, analiza de conținut, analiza factorială, manipularea prin chestionar etc.

Primul capitol prezintă polisemia elementelor ce constituie nodul central sau elementele periferice ale reprezentării sociale. M. Bataille ne atrage atenția asupra reinterpretării nodului central și elementelor periferice. Ipoteza autorului este că elementele nodului central determină semnificația elementelor periferice. În literatura de specialitate, elemente-predictori pentru orientarea comportamentelor pot fi elementele nodului central (Guimelli, 1994) sau elementele periferice (C. Flament, 1994). Gérard Bourget, în studiul său asupra reprezentării sociale a confortului termic pe timp de iarnă, propune un model integrator al acestor două puncte de vedere, iar concluzia la care se ajunge este că elementele nodului central au capacitatea de a da sens conduitelor, iar elementele periferice sunt predictori de apartenență la un grup omogen la nivel de practici. Celso Pereira de Sá și Denize Cristina de Oliviera discută în studiul lor despre legătura dintre reprezentările sociale și memoria colectivă. După delimitarea conceptelor de memorie colectivă și memorie socială, autoarele prezintă un studiu legat de memoria colectivă a descoperirii Braziliei, elementele nodului central fiind structurate ca o succesiune de

imagini istorice descriptive învățate încă din școala generală. Reprezentările sociale pot contribui la studiul memoriei colective la nivel de conținut și structură.

Capitolul 2 conține analize discursive ale producțiilor simbolice ale actorilor sociali, pozițiile luate de către cei care le utilizează, apropieri etnografice. Mojmir Tyrlik și Petr Macek pun accent pe aspectele comunicării și pe interacțiunile reprezentărilor sociale. Metoda utilizată este discursul holistic practicat în grupuri, ajungându-se la concluzia că reprezentarea socială poate fi exprimată prin bias de teme, prototeme ce au consecințe în înțelegerea și comunicarea unui fenomen. René van Bavel și Laurent Licata oferă două viziuni diferite asupra reprezentării sociale a economiei, o reprezentare „expertă” și una „profană”: cunoașterea științifică și cunoașterea la nivelul simțului comun. Această diferență este pusă în evidență de informațiile obținute din comunicarea formală (mass-media, alte surse documentare) și informală (interviuri). Bernard Gaffié propune o analiză a reprezentării sociale și a categorizării. Unul și același fenomen, al delincvenței, este sprijinit de concepții diferite la grupuri diferite (orientarea de stânga/dreapta), fapte observate din analizele categoriale și semantice ale explicațiilor avansate.

În capitolul 3, Christine Roland-Lévy propune în studiul său aprofundarea genezei, construcția și schimbările reprezentărilor sociale. Reprezentarea socială a locului de muncă și a șomajului, măsurate înainte și după introducerea unor informații, a urmărit dacă se modifică elementele nodului central și cele periferice și dacă aceste transformări influențează practicile subiecților.

În primul capitol din partea a doua, Eva Green Staerklé și Alain Clémence discută despre modelul zvonului în vederea articulării obiectivării și ancorării reprezentării sociale în transformarea cunoașterii științifice în cunoașterea simțului comun și surprind transformări la nivelul informațiilor. Studiul realizat de către autori se prezintă la situația în care experimenterii propun subiecților naivi o revistă de specialitate în care se găsește o descoperire științifică. Se urmărește modalitatea de înțelegere a acestei descoperiri de către o persoană obișnuită. Pierre-Henri François și Youssef Aïssani susțin ideea că reprezentarea competențelor este obiect de studiu atât pentru psihologia socială, cât și pentru psihologia cognitivă. Competența este definită pe cinci dimensiuni, iar studiul se centrează pe reprezentarea socială a competenței psihologului.

În capitolul 2, Fabrice Buschini și Nikos Kalampalikis propun trei forme de categorizare pentru analiza discursului și studiul reprezentărilor sociale, și anume: sinonimia, analogia și taxonomia. Aplicarea metodei lexicometrice pentru studiul reprezentărilor sociale este dezbătută reliefând avantajele, dar și dezavantajele în comparație cu metoda analizei de conținut clasice. Tarso B. Mazzotti se interesează de practicile argumentative și/sau convenționale într-un grup care utilizează metafora și care este utilizată în studiul reprezentării sociale. Analiza metaforei se poate face prin lectură retorică sau prin examinarea caracteristicilor argumentelor. Jean-Guy Meunier expune ideea potrivit căreia reprezentările sociale traversează mai multe cadre teoretice, precum: cadrul semiotic, psihologic-constructivist, informațional și perspectiva interpretativă de tip hermeneutic. Abordarea reprezentărilor sociale din perspectiva psihologiei sociale cognitive și îndeplinirea proprietăților necesare vor asigura înțelegerea și manipularea reprezentărilor sociale.

În cadrul problemelor teoretice de definire a reprezentărilor sociale, Fernando Gonzáles Rey discută locul pe care îl ocupă procesele afective și poziția individului exclusă din

teoria reprezentărilor socială. Analiza se face plecând de la relația individual-social discutată de către L. Vygotski și S.L. Rubinstein. Atenția se concentrează pe caracterul subiectiv al spațiului social, al vieții sociale și culturale. Sunt discutate în principal diferențele dintre epistemologia și paradigmele calitative, poziția constructivistă a cercetătorului în procesul construcției cunoștințelor, precum și rolul inducției în acest demers. De asemenea, se pune un mare accent pe colectarea și interpretarea indicatorilor (datelor). În procesul construcției cunoștințelor au loc numeroase impacturi asupra diferitelor consecințe metodologice. Este discutată și folosirea termenilor *eșantion*, *eșantionare*, *generalizare*. Jean-Claude Sallaberry propune o modelizare care se sprijină pe teoria sistemelor și teoria instituției. Articulația între individual și colectiv este foarte importantă pentru domeniul științelor educației și pentru domeniul studiului grupului. În final, A. Neculau propune reconsiderarea statutului reprezentărilor sociale în raport cu contextul politic. Discuția se concentrează asupra dominării regimului comunist care, în spațiul românesc, și-a pus amprenta în sistemul de valori atât asupra omului de rând, cât și asupra intelectualului. Semnificația reprezentărilor sociale este determinată de context prin natura condițiilor create, a câmpului ideologic și a locului pe care îl ocupă individul/grupul în sistemul social. „Individul este *prizonierul* mediului său cultural și ideologic.”

Pornind de la teza lui Marx și ideologia germană preluată și prelucrată de Lenin, articolul analizează influența ideologiei comuniste în România, repercusiunile finalizate prin limitarea gândirii și un puternic proces de depersonalizare. Este citat documentul secret din 1947 al organizației N.K.V.D., elaborat în Moscova și descoperit în Polonia, în care sunt date instrucțiuni precise pentru controlul politicii, învățământului, procesului de formare, economiei, vieții culturale, vieții sociale în general în spațiul românesc, instrucțiuni ce au fost într-un total respectate pe parcursul a 45 de ani de dominare comunistă. Este amintită și contribuția lui A. Selejan în analiza acțiunilor de epurare în toate sectoarele vizate de ideologia comunistă. Formarea noii elite, a „omului nou”, soarta deținuților politici deportați la Pitești, chinurile groaznice prin care au trecut și repercusiunile regimului dictatorial din România sunt foarte bine surprinse și expuse în acest articol.

În concluziile acestei cărți, Willem Doise și Catherine Garnier discută despre devierile și ancorările noilor cercetări asupra reprezentărilor sociale. Trebuie menționată nevoia de coerență a utilizării conceptelor și operaționalizarea lor. Autorii atrag atenția asupra existenței numeroaselor cercetări mai mult sau mai puțin riguroase. Totuși, în teoria reprezentărilor sociale există probleme care nu sunt doar de natură conceptuală, ci și de natură consensuală atât din punctul de vedere al definiției, cât și al consensului între cercetători.

Octavian Onici

Gilles Ferréol (coordonator),
Dictionnaire de sociologie¹
(Editura Armand Colin, colecția „Dictionnaire”,
Paris, ediția a III-a, 2002)

Realizat de profesori-cercetători de la Lille și Poitiers și coordonat de Gilles Ferréol, acest manual, considerat deja printre textele de bază, se află la cea de-a III-a ediție, revăzută și adăugită.

Fără a avea pretenția de exhaustivitate, cartea surprinde esențialul cu metodă, rigoare și claritate. Stilul se vrea concis, pentru a răspunde exigențelor pedagogice, dar în același timp este suficient de analitic, centrat pe expresiile, teoriile sau problematicile specifice sociologiei. Este de apreciat faptul că, pentru clarificări judicioase, s-a apelat și la informații din alte arii disciplinare, precum istoria, economia, epistemologia, antropologia, psihologia.

Aproape cinci sute de intrări au fost reținute pentru a acoperi noțiunile fundamentale și registrele principale de investigație. Trimiterile, corelațiile, sintezele și bibliografia selectivă dezvoltă dezbaterile și completează în mod pertinent cunoașterea anumitor tematici.

Să pornim în acest „voiaj alfabetic” și să luăm spre exemplu noțiunea de *devianță*. Această „rană a conștiinței colective”, în accepția lui Durkheim, este descrisă din perspectiva paradigmei funcționaliste (tipologia lui Merton, care se referă la inadecvarea comportamentelor individuale, între scopuri și mijloace) sau a celei interacționiste (lucrările lui Becker, relevând un proces progresiv de stigmatizare și etichetare). Cititorul va putea consulta o serie de dezvoltări consacrate normei și anomiei, conformismului și marginalizării, delincvenței, violenței, criminalității, mai ales în cadrul problematicii anglo-saxone a așa-numitei cifre negre (*dark number*).

Nu lipsesc din acest dicționar nici tabelele, graficele și reperatele statistice, care ilustrează aspecte ale familiei, educației, muncii, valorilor, organizațiilor, comportamentelor electorale.

Cât despre cultură, ea este abordată în diversitatea sa semantică, de-a lungul evoluției istorice a discursului literar și politic influențat de gândirea germană și de tendința științifică a demersului antropologic. Astfel, vom înțelege mai bine de ce este necesar ca sociologul să respingă interpretările prea tranșante și să accepte pluralitatea conceptuală.

1. Traducerea în limba română a ediției a II-a (1995) a apărut la Editura Polirom în 1998.

Precursorii și părinții fondatori nu puteau fi ignorați. Fie că este vorba de Montesquieu, Comte, Marx, Tocqueville, Durkheim, Weber, Pareto sau Simmel, operele lor principale și subiectele dezvoltate de aceștia sunt menționate la sfârșitul volumului. Trebuie să adăugăm că anexele, referințele la revistele de specialitate și la cercetarea documentară pot fi de asemenea consultate.

Vom insista asupra bogăției și lizibilității acestei publicații, ca și asupra utilității ei. Studenții, ca și non-inițiații, care debutează în acest domeniu, vor găsi aici nu numai materie de reflecție, dar și un vocabular specific și un model de comprehensiune socială.

Régis Maligne

Traducere de Versavia Curelaru

Discurs și construcția realității

Jonathan Potter, *Representing Reality : Discourse, rhetoric and social construction*
(Sage, Londra, 1996)

Derek Edwards, *Discourse and Cognition*
(Sage, Londra, 1997)

Jonathan Potter este profesor de analiza discursului în cadrul Departamentului de Științe Sociale al Loughborough University. Împreună cu Margaret Wetherell, scrie *Discourse and Social Psychology : Beyond attitudes and behaviour* (1987), *locus classicus* al perspectivei analizei discursului în psihologia socială. Câțiva ani mai târziu, alături de aceeași Margaret Wetherell, este coautorul cărții *Mapping the Language of Racism : Discourse and the Legitimation of Exploitation* (1992). În același an, împreună cu Derek Edwards, publică *Discursive Psychology*.

Derek Edwards este profesor de psihologie în cadrul Departamentului de Științe Sociale al Loughborough University. Cercetările sale au dezvoltat o abordare discursivă asupra diferitelor subiecte aparținând psihologiei cognitive, sociale și a dezvoltării. Printre cărțile sale se numără *Common Knowledge* (1987, împreună cu Neil Mercer), *Ideological dilemmas* (1988, împreună cu Michael Billig și alții), *Collective Remembering* (1990, cu David Middleton), *Discursive Psychology* (1992, cu Jonathan Potter).

Vă veți întreba, poate, de ce am ales două titluri pentru această recenzie și de ce tocmai pe acestea. În primul rând, pentru că autorii acestor două volume sunt colegi de departament la Loughborough University, în Marea Britanie, și de cele mai multe ori coautori (una dintre cele mai importante colaborări este *Discursive Psychology*, publicată în 1992). Trebuie spus că aceste două titluri pot fi plasate în interiorul vastului proiect al psihologiei discursive, așa cum a fost dezvoltată ea în jurul cercetărilor din cadrul *Discourse and Rhetoric Group* (DARG), ce activează la Loughborough University. Membri activi ai acestui grup, Jonathan Potter și Derek Edwards sunt recunoscuți pe plan internațional ca principalii promotori ai psihologiei sociale discursive. În al doilea rând, am ales să recenzerez aceste două volume împreună pentru că ele ating o problemă comună : o critică a științelor sociale din direcția etnometodologiei și a analizei conversației. Ideea de bază a acestei critici se referă la faptul că noi, ca cercetători în științele

sociale, realizăm ceva foarte asemănător cu subiecții pe care îi studiem. Acest lucru este demonstrat de cei doi autori prin folosirea metodelor analizei conversației atunci când abordează subiecte care în mod tradițional au fost studiate în termenii cogniției.

În introducerea la *Representing Reality*, Jonathan Potter identifică trei scopuri ale cărții sale. Primul este acela de a prezenta o trecere în revistă a principalelor tradiții de cercetare asupra construcției de versiuni factuale. Cel de-al doilea se referă la identificarea „procedurilor” prin intermediul cărora este construită factualitatea unei descrieri și a modului în care aceste descrieri participă la anumite acțiuni. Ultima preocupare a lui Jonathan Potter este de a demonstra rolul jucat de către descrierile și relatările noastre factuale în viața de zi cu zi.

Întrebările la care Potter încearcă să găsească un răspuns sunt: cum sunt descrierile produse astfel încât să fie considerate factuale? Cum sunt ele făcute să apară ca doar reflectând realitatea, neutre și independente de vorbitor? În al doilea rând, cum sunt „asamblate” aceste descrieri factuale în așa fel încât să realizeze anumite acțiuni? Ce fel de acțiuni sunt de cele mai multe ori realizate folosind descrieri?

Cu *Representing Reality*, Jonathan Potter ne introduce în lumea gândirii construcționiste. Prima parte a cărții (trei capitole) este o excelentă trecere în revistă a diferitelor tradiții construcționiste, începând cu sociologia cunoașterii științifice, oprindu-se asupra cercetărilor unor nume ca Harry Collins, Bruno Latour, Michael Mulkay sau Steven Woolgar, trecând apoi prin etnometodologie și analiza conversației, domenii de studiu stimulate de cercetarea de pionerat din anii '60 a lui Harold Garfinkel și Harvey Sacks, și sfârșind cu un capitol dedicat abordărilor semiotice (de Saussure), poststructuralismului (Roland Barthes, Michel Foucault și Jacques Derrida), postmodernismului (diagnosticul condiției postmoderne aparținându-i lui Jean-François Lyotard) și criticii feministe a Donnei Haraway.

În a doua parte a cărții sale, ce se întinde de-a lungul a încă cinci capitole, Potter ne pune la dispoziție, în amănunt, o serie de idei și distincții ce trebuie operate și luate în seamă în cercetarea construcției factuale. În primul rând, el susține ideea unei abordări analitice asupra construcției factuale care să se aplece mai mult asupra discursului ca mediu al acțiunii decât asupra modelelor mentale și reprezentărilor cognitive. De asemenea, Potter consideră discursul ca având două importante orientări retorice: o orientare *ofensivă*, ce privește subminarea descrierilor alternative, și o orientare *defensivă*, ce privește rezistența la subminare.

În capitolul intitulat „Discourse and Construction”, Potter propune o distincție între *orientarea către acțiune* și *orientarea epistemologică* a descrierilor. Ideea lui Potter este că descrierile pot fi analizate atât în termenii acțiunilor pe care le realizează sau la care contribuie, cât și în termenii construcției factuale, adică în termenii procesului prin care descrierile sunt construite ca fiind factuale. Orientarea epistemologică nu se referă la o preocupare abstractă legată de o valoare de adevăr. E vorba de o preocupare practică și situațională în a face o descriere credibilă. Potter trece în revistă diferite proceduri folosite pentru a construi factualitatea unei descrieri, o serie de tehnici retorice de „producere a realității”. Să notăm, printre altele:

- construirea propriului discurs ca provenind din partea unei persoane care e îndreptățită să comenteze subiectul supus discuției, care e credibilă sau bine informată de o manieră relevantă celor spuse (în engleză, *category entitlement*);

- coroborare și consens : construirea unei descrieri ca fiind coroborată de către martori independenți și/sau ca fiind bazată pe un fapt (sau pe fapte) unanim acceptat(e) ;
- folosirea de „citate” sau relatări pentru a prezenta opiniile și impresiile altora ca și când ar corobora propria impresie sau pentru a demonstra natura „veridică” sau neașteptată a ceea ce este descris (în engleză, *active voicing*) ;
- descrieri vii : construirea unei descrieri bogate în detalii vii, observații atente. Descrierile vii invocă o categorie foarte puternică, aceea de martor ;
- neclaritate sistematică : a fi neclar într-o manieră sistematică asupra unor caracteristici ale descrierilor ce nu merg prea bine împreună sau atrag atenția asupra implicării personale și interesului pe care l-am putea avea în descrierile pe care le facem. Într-o manieră retorică, putem aminti la acest punct și faptul că posibilele referințe la interesul vorbitorului în descrierile sale reprezintă o importantă modalitate prin intermediul căreia descrierile pot fi subminate.

Pe lângă tehnicile enumerate mai sus, Jonathan Potter mai oferă exemple legate de problema poziționării vorbitorului (în engleză, *footing*) (acesta vorbește în numele său sau doar relatează), de discursul „empiricist” (construcții impersonale caracteristice discursului științific) sau de problema categorizării.

Jonathan Potter își încheie incursiunea în lumea construcției factuale cu câteva observații asupra rolului descrierilor în cercetarea din științele sociale. De cele mai multe ori, cercetarea din științele sociale (și nu numai) cere participanților să ofere anumite descrieri, fie că răspund la chestionare, teste, opinii electorale, fie că răspund la întrebările unui intervievator. Cercetătorii științelor sociale produc o sumedenie de descrieri în diferite contexte de cercetare – de exemplu, atunci când încearcă să obțină răspunsuri de la participanți. Întrebarea pe care o adresează Potter este „Care sunt implicațiile considerării descrierilor drept construcții active orientate către acțiune?”. În acest sens, el oferă două exemple, extrem de sugestive după părerea mea : studiul opiniei publice și cel al reprezentărilor sociale. În ce privește studiul opiniei publice, Potter e de părere că s-ar câștiga mult mai mult pe viitor dacă s-ar renunța la ideea conform căreia realitatea e „populată” de obiecte și politici ce pot fi descrise într-o manieră neutră și că indivizii poartă cu ei opinii față de aceste obiecte independent de ocazia în care sunt ele exprimate și separabile de argumente politice, factuale sau morale. Chiar dacă la prima vedere studiul descrierilor și cel al opiniilor par să fie separate, concluzia lui Potter e că studiul descrierilor are importante implicații pentru studiul opiniilor. În secțiunea dedicată reprezentărilor sociale, Potter remarcă încă de la început că teoria reprezentărilor sociale nu se preocupă de reprezentări ca practici. Ea nu se preocupă nici de modul în care reprezentările sunt *construite* și prezentate ca fiind factuale, nici de ce acțiuni sunt *realizate* cu ajutorul reprezentărilor. O atenție sporită asupra naturii construcției factuale și orientată către acțiune a discursului poate deschide noi perspective interpretative în ce privește diverse materiale studiate.

Am să încep comentariile mele pe marginea cărții lui Derek Edwards spunând că ea reprezintă o perspectivă bazată pe studiul discursului asupra limbajului și cogniției. Așa cum aflăm încă de la prima pagină, această carte este un exercițiu de psihologie discursivă. *Discourse and Cognition* e un studiu a diferite teme psihologice de pe pozițiile unei perspective bazate pe discurs. Potrivit lui Edwards, limbajul este cel mai bine înțeles ca (un fel de) activitate, ca *discurs*. Argumentul lui Edwards este îndreptat

în două direcții, pe de o parte către studiul naturii discursului, pe de alta către natura psihologiei ca disciplină de sine stătătoare.

Derek Edwards adună laolaltă o sumedenie de exemple pentru a demonstra cum perspectiva cognitivă, dominantă în psihologie, a eșuat. Argumentele sale sunt inspirate în mod special de etnometodologie și analiza conversației. Majoritatea criticilor lui Edwards au același format: prezentarea unei probleme pentru modelele cognitive e urmată de o perspectivă asupra acelorași aspecte reconceptualizate prin intermediul analizei conversației.

Unul dintre exemplele pe care le oferă Edwards este cel legat de studiul scenariilor cognitive. Scenariile cognitive au fost folosite de către psihologii cognitiști ca reprezentând o formă de cunoaștere împărtășită nepusă la îndoială, folosită în interacțiune. Cel mai cunoscut exemplu de scenariu studiat în psihologia cognitivă este scenariul restaurantului. În analiza pe care o realizează asupra unor astfel de instanțe scriptice, Edwards arată cum anume caracterizează participanții la conversație anumite evenimente ca ținând de rutină, ca excepții sau ca fiind episodice, atunci când încearcă să justifice ceea ce afirmă. Astfel, a caracteriza comportamentul ca ținând de rutină devine un subiect de conversație de sine stătător. Scenariile încetează a mai fi generalizări abstracte care se ascund în spatele diferitelor comportamente.

Studiul emoțiilor este un alt domeniu în care psihologii au căutat să găsească generalizări și să le descrie în termeni de categorii. Ceea ce Edwards propune în acest domeniu este o privire asupra felului în care indivizii fac referire la emoții în cursul interacțiunilor sociale. Oferind exemple extrem de sugestive, Edwards se oprește asupra organizării retorice și a modului în care categoriile emoționale sunt folosite. Utilizând transcrieri ale discursului din diferite surse, Edwards atrage atenția asupra modului în care emoțiile sunt concepute și invocate în discurs. În contrast cu pozițiile cognitiviste și universaliste asupra emoțiilor, Edwards propune o abordare discursivă asupra conceptelor emoționale. Cuvintele care exprimă emoții sunt considerate resurse conceptuale folosite în discurs pentru a realiza anumite acțiuni și nu sunt folosite de vorbitori doar pentru a exprima anumite „teorii” asupra vieții sau puncte de vedere gata pregătite. După părerea lui Edwards, categoriile emoționale nu sunt expresia unor trăiri individuale, cum nici folosirea lor în discurs nu e parte dintr-un proces cognitiv de oferire de înțeles. Așa cum atât de clar arată exemplele alese de Edwards, ele sunt parte din secvențe narative și retorice, sunt „modalități de a vorbi” (în engleză, *ways of talking*) ce realizează acțiuni sociale în și pentru ocazia producerii lor.

Argumente similare sunt prezentate de Edwards atunci când se oprește asupra abordărilor clasice asupra metaforei, asupra categorizării sau a întrebării dacă animalele și mașinile folosesc limbajul. Edwards face acest lucru folosindu-se de exemple de conversație. Două capitole sunt dedicate de către Derek Edwards studiului bazelor discursive și cognitive ale categoriilor verbale, adică înțelesurilor cuvintelor. Unul dintre aceste capitole, intitulat „Language and Perception”, se oprește asupra naturii, criticii și totodată apărării ipotezei Sapir-Whorf. Conform acestei ipoteze, categoriile limbajului, care variază extrem de mult de la o cultură la alta, structurează viziunea noastră asupra lumii. Edwards atrage atenția asupra recentului consens cognitivist conform căruia categoriile de bază ale limbajului derivă din experiență perceptuală directă și se bazează pe principii înnăscute ale funcționării mentale. Edwards ne oferă o privire critică asupra acestui consens cognitivist, atât la nivel conceptual, cât și prin

intermediul unei reexaminări a clasicelor experimente care i-au dat naștere. În acest capitol, Edwards susține ideea unei reorientări către studiul discursului situațional și ocazionat. Acest lucru presupune aplecarea asupra unui aspect pe care psihologii l-au pierdut din vedere o perioadă foarte îndelungată : problema *folosirii* limbajului.

Următorul capitol, în care Edwards rămâne tot la subiectul „categoriilor verbale”, prezintă modul în care abordarea cognitivă a categoriilor de „bază” și a celor „naturale” a fost extinsă într-o teorie de nivel general a categorizării și metaforei. Edwards identifică ceea ce el numește „ipoteza Lakoff-Gibbs”, conform căreia înțelesurile cuvintelor și metaforele derivă din experiențele corporale într-o lume mai mult sau mai puțin „experimentată” într-o manieră realistă. La acestea se mai adaugă aplicarea „modelelor cognitive idealizate”, ce sunt înțelesuri generalizate ale felului în care lumea „funcționează” și ale felului în care categoriile emoționale, spre exemplu, sunt legate de alte categorii și acțiuni, cum ar fi scenariile emoționale. Această perspectivă asupra categoriilor cuprinde și explică o largă varietate de expresii și metafore pe care le folosim zilnic. Ceea ce propune Edwards este să privim atât la varietatea și natura specifică a acestor expresii și metafore, cât și la modul în care ele ne sunt folosite din punct de vedere retoric și discursiv. Iată ce spune Edwards în acest sens : „Categoriile verbale și metaforele nu există și nu operează doar ca scheme de codare folosite în clasificarea experiențelor noastre pentru ca abia apoi să vorbim despre ele, ci, asemenea cuvintelor care desemnează emoții, ele reprezintă extrem de variate și contrastante modalități de a vorbi și a realiza acțiuni cu ajutorul cuvintelor” (1997, p. 23).

Urmărirea și descoperirea de modele și idealizări cognitive lasă deoparte un aspect crucial al bazei performative ce ține de existența și manifestarea descrierilor și metaforelor ca *modalități de a vorbi*. O perspectivă discursivă asupra categoriilor verbale, cum este cea propusă de Edwards, susține că acestea sunt folosite într-o manieră situațională și că în nici un caz ele nu trebuie separate de ocaziile specifice în care sunt folosite. Mai mult, dintr-o perspectivă discursivă, categoriile verbale sunt văzute ca descrieri performative.

Una dintre cele mai importante caracteristici ale descrierilor este calitatea lor de *ar-fi-putut-fi-altfel*. Nici o descriere a unui lucru sau fenomen nu este singura posibilă. Faptul că anumite evenimente sau fenomene pot fi descrise într-o manieră diferită, în sensul că fiecare descriere este doar o versiune și, posibil, una supusă schimbării și uneori controversată (vezi exemplul discursului politic) –, lipsește aproape cu desăvârșire din abordările cognitive. Într-o manieră sistematică, variabilitatea și inconsistența sunt date la o parte în majoritatea cercetărilor cognitive. Dar ce anume face ca această descoperire a variabilității și a diferitelor versiuni ce apar în vorbirea de zi cu zi și în diferite texte să fie interesantă ?

Ideea asupra căreia atât Edwards, cât și Potter atrag atenția este următoarea : nu numai că anumite descrieri ar putea fi înlocuite cu altele, dar de cele mai multe ori această „înlocuire” e una precisă. Cu alte cuvinte, descrierile sunt selectate și construite ținând cont de alternative actuale și, de cele mai multe ori, ele iau forma unor descrieri contrare specifice. Ele nu sunt doar pur și simplu diferite de alte posibile descrieri, ci posedă o calitate *retorică*, argumentativă în legătură cu ceea ce altcineva ar putea spune. Întrebările pe care ni le putem pune atunci când analizăm, de exemplu, o bucată de

discurs care la prima vedere pare foarte clar și descriptiv ar fi: „Ce este negat atunci când se folosesc anumite aserțiuni?” sau „Ce altă plauzibilă versiune a realității se află la mijloc?”. Așa cum sugerează Derek Edwards, relația dintre gândire și limbaj nu este una care există numai în „capul” participanților, în sistemele lor lingvistice și în vocabular, nu funcționează doar ca un fel de „psihologie a simțului comun” de care aceștia se folosesc, ci e considerată de către participanți o problemă practică, o orientare de care *ei* înșiși se preocupă.

Atât Potter, cât și Edwards îl urmează pe Wittgenstein atunci când afirmă că descrierile nu sunt simple repetări ale cuvintelor în afara unui context practic; mai degrabă, descrierile sunt ele însele practici care sunt folosite pentru a realiza diferite acțiuni. Problemele apar atunci când, de exemplu, noțiuni cum ar fi „cunoaștere”, „certitudine” sau „credință” sunt abstractizate și scoase din contextele naturale în care ele sunt folosite.

Amândouă volumele se inspiră și folosesc jargonul analizei conversației. Ambii autori insistă asupra faptului că organizarea socială trebuie căutată în modul în care participanții în vorbire-în-interacțiune (în engleză, *talk-in-interaction*) se orientează unii față de ceilalți și față de interacțiunea aflată în desfășurare. Una dintre criticile cele mai frecvente ce apare în ambele volume se referă la faptul că, de cele mai multe ori, cercetătorii introduc în analiză vocabularul și categoriile proprii în detrimentul celor ale participanților. Edwards dedică un capitol special analizei conversației tocmai pentru a demonstra viabilitatea acestei abordări în comparație cu paradigma cognitivistă.

Analiza conversației se ocupă de studiul empiric al modului în care interacțiunile noastre conversaționale zilnice (și de alte tipuri, de exemplu, cele din cadre instituționale) realizează acțiuni sociale. Analiza conversației e o abordare non-cognitivistă asupra discursului care tratează ca fiind problematică orice abordare ce consideră discursul expresie și comunicare a intențiilor vorbitorilor. Analiza conversației se folosește de transcrieri atente și detaliate ale interacțiunilor conversaționale înregistrate pe bandă. Bazându-se pe argumentele etnometodologiei și analizei conversaționale, Edwards atrage atenția asupra importanței studiului descrierilor și afirmațiilor noastre ca fenomene discursive situaționale. Discursul e analizat din perspectiva realizării de acțiuni sociale. Într-un fel, se poate spune că *Discourse and Cognition* este un tribut adus cercetărilor lui Harvey Sacks, cel care a pus bazele analizei conversaționale. Cartea lui Edwards conține o sumedenie de referințe și comentarii la adresa cercetărilor lui Harvey Sacks, iar *Lectures on Conversation*, cartea în care sunt publicate cursurile prezentate de Harvey Sacks la Universitatea din California din 1964 până în 1972, este citată pe larg de către Edwards.

Ambii autori consideră că analiza conversației poate oferi răspunsul ultim la o serie de probleme cu care psihologii s-au confruntat și se confruntă încă. De exemplu, referindu-se la problema construcției factuale, Potter conchide: „Analiza conversației oferă punctul final asupra modului în care construcția factuală este constituită” (1996, p. 102). Într-o manieră similară, Edwards enumeră perspectivele asupra discursului pe care le-a criticat și asupra cărora cartea sa a încercat să atragă atenția: „discursul ca și reprezentare, expresie, comunicare ... decontextualizat, imagine neutră a minții și lumii: reflecții asupra activităților, mai degrabă decât activitate în sine” (1997, p. 270). Astfel, îndepărtarea în totalitate a cognitivismului și a altor explicații concurente propune analiza conversației ca fiind singura alternativă. După părerea mea, acesta este punctul

în care, într-un fel, cei doi autori păcătuiesc : plasând și tratând analiza conversației ca principiu explicativ suprem, nelăsând loc nici unui alt tip de analiză empirică. Totuși, mare parte din noutatea oferită de lectura acestor pagini e dată de coborârea de la nivelul abstracțiilor psihologiei cognitive către studiul detaliat al transcrierilor interacțiunilor zilnice.

Într-o manieră postmodernă, ambii autori sunt implicați într-un activ proces de deconstrucție a ideii moderne conform căreia tot ceea ce ne înconjoară „este ceea ce este și nimic altceva”. Cu toate că vin pe căi relativ diferite, atât Jonathan Potter, cât și Derek Edwards încearcă să demonstreze cu ajutorul psihologiei discursive că lucrurile nu sunt întotdeauna „ceea ce sunt”, că ele sunt activ construite în discurs și prind viață în relația intersubiectivă ce se stabilește între diferiți interlocutori. Potter ne prezintă elementele implicate în crearea factualității și demonstrează cum aceasta e inseparabilă de procesele retorice care ne definesc ca „animale sociale”. Indiferent dacă „faptele” sunt invocate pentru a rezolva litigii la tribunal, în dezbateri științifice sau în certurile de acasă, Potter ne îndeamnă să examinăm modul în care „faptele” sunt construite ca descrieri și cum sunt ele folosite în scopuri retorice.

Cel mai clar exemplu pe care îl oferă Potter este cel al discursului științific, în interiorul căruia, uneori, faptele sunt prezentate ca neavând nici o legătură cu autorii care scriu despre ele. După părerea lui Potter, faptele nu reprezintă descrieri neutre ale realității, ci ar trebui mai degrabă înțelese ca niște modalități extrem de influente de a produce forme de cunoaștere ce îndeplinesc standardele retorice ale comunităților cărora le sunt adresate.

De cele mai multe ori, atât în discursul științific, cât și în cel obișnuit, faptele (sau „realitatea”) sunt prezentate ca dovezi pentru a susține adevărul celor spuse. Potter respinge această asociere a faptelor cu adevărul ultim, obiectiv. Atunci când faptele sau realitatea sunt invocate, întrebările pe care trebuie să ni le punem sunt „de ce e folosită o astfel de descriere?”, „de ce e folosită această descriere și nu o alta?”. „Faptele” sunt construcții lingvistice care servesc scopuri retorice și de aceea pot fi supuse deconstrucției. Descrierile noastre factuale sunt „performative” și sunt create pentru a servi unor scopuri retorice. Cel care construiește descrieri factuale e „responsabil” pentru ceea ce e inclus sau exclus din relatarea sa, indiferent dacă descrierea are loc cu ocazia unei discuții între oameni de știință sau la o cafea. În discursul modernist, limbajul este oglinda naturii, iar categorizarea este înțeleasă mai degrabă ca un proces banal de numire : cuvântul potrivit e atribuit obiectului care are proprietățile potrivite. Din perspectivă construcționistă, rolul categorizării e mult mai activ. Prin intermediul categorizării însemnătatea unui obiect sau fenomen este constituită. Potter susține cu tărie ideea conform căreia construirea de versiuni e o caracteristică endemică în conversație. Interesul arătat „faptelor” în *Representing Reality* e mai degrabă unul de natură atribuțională decât unul de natură actuală. Cu alte cuvinte, interesul este îndreptat asupra a ceea ce participanții *consideră* a fi factual, nu asupra a ceea ce este *de fapt* factual.

Pentru cei nefamiliarizați cu principiile teoretice și metodologice ale psihologiei sociale discursive inspirate de etnometodologie și analiza conversațională, aceste două cărți (și mai ales *Discourse and Cognition*) nu vor constitui o lectură ușoară. Totuși, ele sunt un excelent exemplu al modului în care analiza atentă și detaliată a interacțiunilor conversaționale secvențiale (și nu numai) a dat naștere unui nou proiect empiric în

psihologia socială, bazat pe studiul practicilor discursive și evaluative ale indivizilor. Dacă unele dintre ideile și concluziile celor doi autori vi se vor părea pe alocuri ciudate, este poate pentru că ele nu stau prea bine împreună cu unele dintre ideile și concluziile cercetărilor tradiționale (de cele mai multe ori de natură cognitivă) din psihologia socială, care, trebuie spus, sunt încă „locuri comune”, puternic ancorate în psihologia socială contemporană.

Cristian Tileagă



Tiparul executat la S.C. Polirom Co S.A.
700180, Iași, Calea Chișinăului nr. 32
Tel. : (0232) 230323 ; Fax : (0232) 230485
